

SESSION 2005

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

Assistant de direction

ESPAGNOL

Durée : 3h00
Coefficient : 2

L'usage du dictionnaire bilingue est autorisé

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il soit complet.
Le sujet comporte 2 pages, numérotées de 1 à 2**

Code sujet : ANLVE

SESSION 2005		Page : 1/2
Examen : BTS Assistant de direction		Durée : 3h00
Epreuve : ESPAGNOL		Coef : 2

Hoteleros de nueva estirpe

Todo comenzó con una fusión y una escisión. Es finales de 2000 y la cadena Tryp pasa a ser parte de Sol Meliá. La transacción es un éxito. Sol Meliá se convierte en una de las diez principales empresas hoteleras del mundo y controla el 100% de Tryp por 365 millones de euros. Cinco miembros de la antigua cúpula directiva (1) de Tryp, sin embargo, sopesan sus opciones : incorporarse al equipo de Sol Meliá, aceptar alguna de las ofertas que han puesto sobre su mesa las otras grandes cadenas o jugársela y montar su propia empresa. Al final, se decantan por la decisión más arriesgada y arman el plan para crear la cadena High Tech.

« Fue una apuesta personal de los cinco » recuerda Javier Candela, director general financiero de High Tech. Hipotecas y préstamos fueron pedidos para conseguir el capital inicial (dos millones de euros) con el objetivo de sacar adelante a la compañía. Tres años después, el riesgo está controlado. « Tomamos la decisión correcta » asegura Antonio Fernández Casado, director general de *marketing* de la compañía.

Un modelo distinto

El número de hoteles de la compañía ha ido aumentando hasta el punto que se ha convertido en la tercera cadena que más hoteles tiene plantados en Madrid, con más de una decena. La clave es la ubicación. La compañía, en lugar de comprar los edificios donde abre sus puertas prefiere alquilarlos con contratos a largo plazo (30 años). Con ello, la empresa consigue reducir sus gastos de inversión inicial y además emplaza sus hoteles en edificios emblemáticos y céntricos. « No creemos en los hoteles gigantes y mal ubicados » apunta Javier Candela.

El número de habitaciones es inferior al de los grandes hoteles, ya que los edificios son pequeños (entre 65 y 70 habitaciones como media), pero a cambio consigue una tasa de ocupación que se asoma al 80%. « No tenemos ningún interés en el mercado inmobiliario », explica Fernández Casado.

El centro de las ciudades es el campo de batalla que han escogido para ensanchar la cadena. Madrid, Salamanca, Bilbao, Valencia, Sevilla y París son algunas de las ciudades que ha escogido la empresa. Lisboa puede ser el próximo objetivo.

Los hoteles cuentan con una decoración modernista que contrasta con la arquitectura de los edificios que los acogen. Muchos son históricos. Todas las habitaciones incluyen línea ADSL gratuita y un segmento tiene ordenador y televisión de pantalla plana. También tienen habitaciones diseñadas especialmente para acoplarse a las necesidades de familias o inclusive de los ejecutivos que prefieren trabajar desde su cuarto. La cadena ha intentado diseñar habitaciones para cada tipo de cliente. Sus hoteles cuentan con cuartos familiares, con sauna incorporada, con bicicletas estáticas y duchas de hidromasaje. Algunas inclusive ya tienen máquinas de rayos UVA.

Darcy A.Crowe

***El País*. Domingo 12 de septiembre de 2004**

(1) La cúpula directiva : ici, *l'équipe de direction*

SESSION 2005	Page : 2/2
Examen : BTS Assistant de direction	Durée : 3h00
Epreuve : ESPAGNOL	Coef : 2

I) COMPREHENSION

a) Compte-rendu en langue espagnole (6 points)

Relate el nacimiento de High Tech y explique la originalidad y las ventajas de su concepto.

b) Traduction (4 points)

Traduire depuis « Un modelo distinto » ligne 14 jusqu'à « Javier Candela » ligne 19.

II) EXPRESSION ECRITE

Courrier à rédiger en espagnol (10 points)

Antonio Fernández Casado, responsable de marketing de la compagnie High Tech souhaite envoyer un courrier aux directeurs d'offices de tourisme et d'agences de voyages pour promouvoir ses établissements. Vous êtes chargés de rédiger la lettre dans laquelle :

- vous présentez brièvement l'entreprise
- vous expliquez les avantages des hôtels de votre société
- en vue d'une future collaboration vous indiquez que vous joignez les tarifs et une brochure avec les coordonnées pour réservation
- vous proposez aux destinataires de prendre rendez-vous dans l'un des établissements afin de leur faire découvrir les installations et les services

Formules d'usage

Vous devez rédiger cette lettre en espagnol en vous appuyant sur l'article de El País.