

**BLOC 4. EXPRESSIÓ I INTERACCIÓ ORALS (100 PUNTS / MÍNIM 60 PUNTS)**  
**(Exemplar per a l'examinand / examinanda)****Model 1****Exercici 1. Lectura. (20 punts)**

**Llegiu en veu alta el text següent.**

Vinyes, oliveres, ametlers, arbres fruiters i molts tallers fent sabates sense parar. Aquest era el paisatge que omplia la ciutat d'Inca, a Mallorca, ara fa devers 150 anys. El 1877, pels carrers d'aquest municipi, hi caminava Antoni Fluixà. El coneixien amb el sobrenom d'*El Mestre*.

De petit s'havia amarat de la tradició sabatera de la zona i s'havia aconseguit fer un lloc dins la professió. Des del seu taller, havia sentit a parlar d'uns mètodes innovadors de fabricació de calçat que estaven revolucionant el sector a Anglaterra, i no s'ho va pensar dues vegades: va pujar a un vaixell i va anar a conèixer-los en primera persona. Quan va tornar, va ensenyar a la resta d'agremiats de l'illa les flamants màquines que omplien els tallers britànics i que eren capaces de treballar el cuir amb una gran precisió.

Aquest viatge i la passió d'Antoni Fluixà són el preludi d'un dels imperis sabaters més importants que s'han obert camí en el mercat internacional des dels Països Catalans. L'obsessió pel calçat va quedar impresa a l'ADN de la família i, unes quantes dècades més tard, va rebrotar gràcies a Llorenç Fluixà, el net d'*El Mestre*. Va ser ell qui va fundar la marca mallorquina Camper.

El 2024 l'empresa va facturar 240 milions d'euros, tenia 350 establiments propis i donava feina a unes mil persones. Malgrat el pas dels anys, al capdavant hi continua havent la família Fluixà, que controla el 100 % de la societat que és propietària del 65 % de l'empresa. El percentatge restant està en mans de dos grups, vinculats també a altres branques familiars dels Fluixà.

Marc Amat, *Ara Balears* (22 de març del 2025)

[https://empreses.ara.cat/directius/historia-l-inquiet-sabater-mallorqui-plantar-llavor-camper\\_1\\_5320031.html](https://empreses.ara.cat/directius/historia-l-inquiet-sabater-mallorqui-plantar-llavor-camper_1_5320031.html)

(Text adaptat)

**Model 1**

**Exercici 2. Interacció. (30 punts)**

**En una taula rodona sobre l'accés a l'habitatge, dos participants debaten sobre l'ús de les caravanes com a domicilis o residències habituals.**

— **Examinand A.** Sou representant d'una associació de caravanistes de les Illes Balears i us sembla bé l'ús d'aquests vehicles com a habitatge; exposau els vostres arguments.

— **Examinand B.** Sou membre d'una associació de veïns i no estau d'acord amb l'ús de les caravanes com a domicilis habituals; defensau la vostra posició.

**Model 1**

**Exercici 3. Intervenció individual. (50 punts)**

**Treballau en el departament de comerç del vostre ajuntament i us han encarregat coordinar una fira d'artesanía. En una reunió amb un grup d'artesans interessats a participar-hi, presentau aquesta fira (dates, on es farà, programa d'actes, objectius...).**

**BLOC 4. EXPRESSIÓ I INTERACCIÓ ORALS (100 PUNTS / MÍNIM 60 PUNTS)**  
**(Exemplar per a l'examinador / examinadora)****Model 1****Exercici 1. Lectura. (20 punts)**

**Llegiu en veu alta el text següent.**

Vinyes, oliveres, ametlers, arbres fruiters i molts tallers fent sabates sense parar. Aquest era el paisatge que omplia la ciutat d'Inca, a Mallorca, ara fa devers 150 anys. El 1877, pels carrers d'aquest municipi, hi caminava Antoni Fluixà. El coneixien amb el sobrenom d'*El Mestre*.

De petit s'havia amarat de la tradició sabatera de la zona i s'havia aconseguit fer un lloc dins la professió. Des del seu taller, havia sentit a parlar d'uns mètodes innovadors de fabricació de calçat que estaven revolucionant el sector a Anglaterra, i no s'ho va pensar dues vegades: va pujar a un vaixell i va anar a conèixer-los en primera persona. Quan va tornar, va ensenyar a la resta d'agremiats de l'illa les flamants màquines que omplien els tallers britànics i que eren capaces de treballar el cuir amb una gran precisió.

Aquest viatge i la passió d'Antoni Fluixà són el preludi d'un dels imperis sabaters més importants que s'han obert camí en el mercat internacional des dels Països Catalans. L'obsessió pel calçat va quedar impresa a l'ADN de la família i, unes quantes dècades més tard, va rebrotar gràcies a Llorenç Fluixà, el net d'*El Mestre*. Va ser ell qui va fundar la marca mallorquina Camper.

El 2024 l'empresa va facturar 240 milions d'euros, tenia 350 establiments propis i donava feina a unes mil persones. Malgrat el pas dels anys, al capdavant hi continua havent la família Fluixà, que controla el 100 % de la societat que és propietària del 65 % de l'empresa. El percentatge restant està en mans de dos grups, vinculats també a altres branques familiars dels Fluixà.

Marc Amat, *Ara Balears* (22 de març del 2025)

[https://empreses.ara.cat/directius/historia-l-inquiet-sabater-mallorqui-plantar-llavor-camper\\_1\\_5320031.html](https://empreses.ara.cat/directius/historia-l-inquiet-sabater-mallorqui-plantar-llavor-camper_1_5320031.html)

(Text adaptat)

**Model 1**

**Exercici 2. Interacció. (30 punts)**

**En una taula rodona sobre l'accés a l'habitatge, dos participants debaten sobre l'ús de les caravanes com a domicilis o residències habituals.**

— **Examinand A.** Sou representant d'una associació de caravanistes de les Illes Balears i us sembla bé l'ús d'aquests vehicles com a habitatge; exposau els vostres arguments.

— **Examinand B.** Sou membre d'una associació de veïns i no estau d'acord amb l'ús de les caravanes com a domicilis habituals; defensau la vostra posició.

**Model 1**

**Exercici 3. Intervenció individual. (50 punts)**

**Treballau en el departament de comerç del vostre ajuntament i us han encarregat coordinar una fira d'artesanía. En una reunió amb un grup d'artesans interessats a participar-hi, presentau aquesta fira (dates, on es farà, programa d'actes, objectius...).**

**BLOC 4. EXPRESSIÓ I INTERACCIÓ ORALS (100 PUNTS / MÍNIM 60 PUNTS)**  
**(Exemplar per a l'examinand / examinanda)****Model 2****Exercici 1. Lectura. (20 punts)****Llegiu en veu alta el text següent.**

Del viatge de 1877, Antoni Fluixà en va tornar amb una màquina de cosir, la va instal·lar al taller i es va convertir en el primer fabricant industrial de calçat de Mallorca. El 1928 el seu fill va agafar les regnes del negoci. Es va centrar a escollir matèries primeres d'alta qualitat i el seu nom va començar a ressonar a la península Ibèrica. Ara bé, no va ser fins que la tercera generació va agafar el timó que el negoci va fer passes de gegant.

«El 1975, després de la dictadura, hi havia una sensació de llibertat aclaparadora i tothom tenia set de creativitat: estàvem passant del blanc i negre al color», apunta la companyia. En aquest context, Llorenç Fluixà va llançar Camper. «Era una marca fàcil de portar, però difícil de definir», reconeix avui l'empresa. El primer model es va dir Camaleó i estava inspirat en el calçat tradicional que duïen els agricultors d'Inca.

El 1981 l'empresa va estrenar la seva primera botiga. La va ubicar a Barcelona, al carrer de Muntaner, i va encarregar-ne el disseny a un dels noms del moment: Fernando Amat, propietari de les desaparegudes galeries Vinçon. L'aposta pel màrqueting ha estat una de les claus de l'èxit de Camper. Fins al 1993, Carlos Rolando, un dissenyador argentí establert a Barcelona, es va encarregar de dissenyar els aparadors de la marca. «Encara avui, quan visitam una botiga de Camper, ens sorprèn de quina manera es pot sentir l'esperit de la marca en cada racó», analitza Carolina Bassa, directora del màster de màrqueting de la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona. «No venen simplement sabates; venen una manera de fer», insisteix. Per ella, Camper ha sabut transmetre molt bé els valors que la identifiquen —com l'origen mediterrani i la sostenibilitat— en tot el que fa.

Marc Amat, *Ara Balears* (22 de març del 2025)

[https://empreses.ara.cat/directius/historia-l-inquiet-sabater-mallorqui-plantar-llavor-camper\\_1\\_5320031.html](https://empreses.ara.cat/directius/historia-l-inquiet-sabater-mallorqui-plantar-llavor-camper_1_5320031.html)

(Text adaptat)

## Model 2

### Exercici 2. Interacció. (30 punts)

**En una taula rodona sobre comerç local, es parla del tancament d'establiments comercials tradicionals i la substitució per negocis de grans marques i franquícies.**

— **Examinand A.** Representau una associació de comerciants i argumentau que aquest canvi és negatiu perquè, entre altres motius, perjudica el comerç local.

— **Examinand B.** Sou representant d'una associació de veïns i defensau que aquesta substitució és positiva perquè, entre altres motius, dinamitza l'economia local.



## **Model 2**

### **Exercici 3. Intervenció individual. (50 punts)**

**Treballau en el departament d'esports del vostre ajuntament i us han encarregat coordinar una fira d'esports. En una reunió amb un grup de clubs esportius interessats a participar-hi, presentau aquesta fira (dates, on es farà, programa d'actes, objectius...).**

**BLOC 4. EXPRESSIÓ I INTERACCIÓ ORALS (100 PUNTS / MÍNIM 60 PUNTS)**  
**(Exemplar per a l'examinador / examinadora)****Model 2****Exercici 1. Lectura. (20 punts)**

**Llegiu en veu alta el text següent.**

Del viatge de 1877, Antoni Fluixà en va tornar amb una màquina de cosir, la va instal·lar al taller i es va convertir en el primer fabricant industrial de calçat de Mallorca. El 1928 el seu fill va agafar les regnes del negoci. Es va centrar a escollir matèries primeres d'alta qualitat i el seu nom va començar a ressonar a la península Ibèrica. Ara bé, no va ser fins que la tercera generació va agafar el timó que el negoci va fer passes de gegant.

«El 1975, després de la dictadura, hi havia una sensació de llibertat aclaparadora i tothom tenia set de creativitat: estàvem passant del blanc i negre al color», apunta la companyia. En aquest context, Llorenç Fluixà va llançar Camper. «Era una marca fàcil de portar, però difícil de definir», reconeix avui l'empresa. El primer model es va dir Camaleó i estava inspirat en el calçat tradicional que duïen els agricultors d'Inca.

El 1981 l'empresa va estrenar la seva primera botiga. La va ubicar a Barcelona, al carrer de Muntaner, i va encarregar-ne el disseny a un dels noms del moment: Fernando Amat, propietari de les desaparegudes galeries Vinçon. L'aposta pel màrqueting ha estat una de les claus de l'èxit de Camper. Fins al 1993, Carlos Rolando, un dissenyador argentí establert a Barcelona, es va encarregar de dissenyar els aparadors de la marca. «Encara avui, quan visitam una botiga de Camper, ens sorprèn de quina manera es pot sentir l'esperit de la marca en cada racó», analitza Carolina Bassa, directora del màster de màrqueting de la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona. «No venen simplement sabates; venen una manera de fer», insisteix. Per ella, Camper ha sabut transmetre molt bé els valors que la identifiquen —com l'origen mediterrani i la sostenibilitat— en tot el que fa.

Marc Amat, *Ara Balears* (22 de març del 2025)

[https://empreses.ara.cat/directius/historia-l-inquiet-sabater-mallorqui-plantar-llavor-camper\\_1\\_5320031.html](https://empreses.ara.cat/directius/historia-l-inquiet-sabater-mallorqui-plantar-llavor-camper_1_5320031.html)

(Text adaptat)

## Model 2

### Exercici 2. Interacció. (30 punts)

**En una taula rodona sobre comerç local, es parla del tancament d'establiments comercials tradicionals i la substitució per negocis de grans marques i franquícies.**

— **Examinand A.** Representau una associació de comerciants i argumentau que aquest canvi és negatiu perquè, entre altres motius, perjudica el comerç local.

— **Examinand B.** Sou representant d'una associació de veïns i defensau que aquesta substitució és positiva perquè, entre altres motius, dinamitza l'economia local.

## **Model 2**

### **Exercici 3. Intervenció individual. (50 punts)**

**Treballau en el departament d'esports del vostre ajuntament i us han encarregat coordinar una fira d'esports. En una reunió amb un grup de clubs esportius interessats a participar-hi, presentau aquesta fira (dates, on es farà, programa d'actes, objectius...).**