

SESSION 2013

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

Épreuve de langue vivante étrangère

U21 – Compréhension de l'écrit et de l'expression écrite

SPÉCIALITÉ
Assistant de gestion de PME-PMI

ESPAGNOL

Durée 2 H 00

Coefficient 2

LE DICTIONNAIRE UNILINGUE EST AUTORISÉ
(à l'exclusion de tout dictionnaire électronique)

CALCULATRICE INTERDITE

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet comporte 3 pages, numérotées de 1 à 3.

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR ASSISTANT DE GESTION PME PMI		SESSION 2013
Espagnol	APLVE-ESP-P13	Page 1 sur 3

Elija su propia aventura

No es fácil, según el Banco Mundial, abrir un negocio en España. Éstas son dos historias de jóvenes que lo están intentando.

Un libro y una copa de buen vino. Una combinación que inspiró a tres jóvenes amigos en 2007. Estanterías ¹ repletas de títulos interesantes y copas de vino para degustar entre ellas. La idea sí era sencilla, ahora había que hacerla realidad. Para los trámites, se enfrentaron a la famosa burocracia española. "Tardamos tres años en gestionar todas las licencias, los avales para conseguir financiación y otros pesados trámites". Lo cuenta Francisco Curro Llorca, de 31 años, la misma edad que sus dos socios.

El resultado de su empeño ² se llama Tipos Infames. Y, curiosamente, fue el ejemplo que escogió la prestigiosa revista *The Economist* del tipo de negocio que debería proliferar en España para salir de la crisis. En el artículo se defendía la necesidad de reformas para ayudar a la creación de negocios en el país. España ocupa el puesto número 133 en la lista de países que más facilitan empezar un negocio, según el informe *Doing Business* del Banco Mundial. Solo los nuevos negocios podrán reducir la tasa de desempleo que "atormenta el país".

Por ahora en Tipos Infames solo trabajan los socios. No han contratado a nadie porque, aunque están facturando en bruto "bien", "solo queda un 5%" después de los gastos. Y necesitan devolver 90.000 euros en créditos a corto plazo. [...]

El alcalde de Madrid, Alberto Ruiz-Gallardón, ha dejado claro que emprender es clave en su estrategia económica. En un presupuesto, el de 2012, marcado por los recortes, ha aumentado el dinero destinado a la agencia Madrid Emprende en un 40%, hasta casi 10 millones de euros.

Iñaki Ortega, director-gerente de Madrid Emprende, no cree, como *The Economist*, que la burocracia sea causa determinante de la falta de emprendedores. Para él, muchos emprendedores, sobre todo los *start up*, solo necesitan una persona y un ordenador. Para Ortega, el problema es la cultura en España. "Es la falta de ganas de trabajo", opina, "además de un miedo de arriesgar que tenemos que cambiar".

"El espíritu emprendedor sí es importante", opina Lucía Fuentes, uno de los cuatro socios de GoCar Madrid, que empezó el año pasado y emplea ya a cuatro personas. La empresa ofrece cochecitos amarillos guiados por GPS, que dan *tours* por la capital comentados por una voz que sale del propio coche. Fuentes, de 34 años, y Rafael López, de 45, llevan el negocio desde que ella montó en un GoCar en Lisboa y decidió traer la idea a Madrid. "El mayor problema ha sido la financiación. Hemos invertido 250.000 euros y solo este año, cuando ya tenemos previsión de beneficios, un banco nos ha prestado dinero". Antes la empresa tenía previsión de estar un tiempo en pérdidas y los bancos no querían el riesgo. "La inversión ha venido de los ahorros de los socios", dice Fuentes. "Es duro cuando no puedes cobrar un sueldo de la compañía y tienes que seguir metiendo dinero para que sobreviva". [...]

Estos emprendedores están de acuerdo en que el trabajo es la clave. "Cualquiera que cree que ser su propio jefe quiere decir coger vacaciones cuando le da la gana está muy equivocado", dice tajante Lucía Fuentes, de GoCar. Los dueños de Tipos Infames bromean sobre hacer semanas de "120 o 130 horas" sin pensar en vacaciones. Pero no se van a rendir. "Agotados pero contentos", dice Curro.

David R. NELSON, *elpaís.com*, 26/11/2011.

¹ Una estantería: *une étagère*

² El empeño: *l'acharnement*

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR ASSISTANT DE GESTION PME PMI		SESSION 2013
Espagnol	APLVE-ESP-P13	Page 2 sur 3

I- COMPREHENSION DE L'ECRIT (10 points)

Vous rédigerez **en français** le compte rendu de cet article en 190 mots (+/- 10%).

II- EXPRESSION ECRITE (10 points)

A partir des éléments indiqués ci-dessous, vous rédigerez un courrier **en espagnol** en respectant les normes de présentation.

Usted acaba de crear su propia empresa y necesita financiación para seguir adelante. Le manda un correo a Iñaki Ortega, director gerente de la agencia Madrid Emprende para que le aconseje.

Los objetivos del correo son los siguientes:

- presentarse
- presentar brevemente su empresa
- convencer de la viabilidad de su empresa
- terminar con una fórmula de despedida.