

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

Assistant de gestion de PME-PMI

À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN

Épreuve de langue vivante étrangère
Compréhension de l'écrit et expression écrite
ESPAGNOL

SESSION 2019

Durée : 2 heures
Coefficient : 2

Matériel autorisé :

- 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 se compose de 3 pages, numérotées de 1 à 3.

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR ASSISTANT DE GESTION DE PME PMI		SESSION 2019
Espagnol	19APLE-ESP-P	Page 1 sur 3

La Tienda de Valentina: de Facebook a los escaparates

Cuando los 4 hermanos Sánchez fundaron 'La Tienda de Valentina' junto a Sergio Valero, la pareja de Beatriz, no tenían demasiados conocimientos en el sector, ni una estructura con la que empezar a trabajar.

Decidieron abrir una página en Facebook para vender ropa. Así comenzó todo.
5 “Fueron momentos muy duros. Por un lado económicamente no andábamos bien y personalmente tampoco. Sólo contábamos con 200€ para dar el primer paso. Comprábamos ropa en distribuidores y yo hacía de modelo; colgábamos¹ las fotos hechas con el móvil”, comenta Beatriz Sánchez.

Aguantaron 9 meses en Facebook, pero los 3 primeros se los pasaron mirando el
10 teléfono y sin vender una sola camiseta. A partir de aquí, las cosas iban a cambiar. “Había que darle un empujón² y comenzamos a buscar *influencers*, de las que no cobraban — dice— para mandarles ropa y que nos hicieran de altavoz. De 100 contactos, contestaron cinco o seis y empezó a funcionar”.

En septiembre de 2015, dieron el salto³ de la red social a montar una web con el
15 mismo nombre, 'La Tienda de Valentina.' Al principio el margen de beneficio era muy corto, “trabajamos siempre con precios ajustados. Ninguna prenda⁴ ni estaba, ni ahora tampoco está por encima de 29,99 euros y el envío nos costaba cinco euros”. Aún así, en el primer mes cerraron con una facturación de 11.000 euros y al final de 2015 alcanzaron 25.000. En 2017 las ventas sumaron 3,2 millones y prevén cerrar 2018 con 7 millones.

20 Su estrategia de ventas se ha consolidado en sólo tres años, con lo que ellos llaman las claves del éxito, “tratar cómo nos gustaría que nos trataran, independientemente del gasto; resolver una incidencia en 24 horas y dar la mejor calidad”. “Seguíamos comprando prendas, pero en 2016 empezamos a diseñar nuestra ropa”. Hoy cuentan con un equipo de cuatro diseñadores que fabrican sus modelos en talleres de
25 Portugal, Francia, Inglaterra o Turquía.

En marzo de este año pusieron en marcha un experimento que no funcionó. “Abrimos una plataforma en Amazon, pero la cerramos en el mismo mes. No era rentable. Tuvimos que invertir en catálogo, en la puesta en marcha de la plataforma y pese a que vendimos, los beneficios fueron nulos. Amazon cuida al cliente pero no al vendedor”. Lo
30 que sí tienen en marcha es abrir mercado en Alemania, Francia, Reino Unido, Portugal y los Países Bajos, países con un elevado consumo de ropa *online*.

A principios de este año, decidieron pasar del *online* al *offline* y abrir tiendas físicas. Hicieron un experimento con una tienda efímera en enero de este año en Madrid y el éxito obtenido les animó a seguir en esta vía. Ya tienen dos locales permanentes, uno en Elche
35 (Alicante), su ciudad de origen, y otro en Valencia. Entre sus proyectos está inaugurar más espacios en ciudades como Madrid, Barcelona o Sevilla. “Hemos comprobado que funcionan y hoy suponen el 17% de nuestra facturación”.

Pilar Calleja, www.elpais.com/Economia, 10/08/2018

¹ Colgar fotos: *mettre des photos en ligne*

² Un empujón: *un coup de pouce*

³ Dar el salto: *sauter le pas*

⁴ Una prenda (de vestir): *un vêtement*

QUESTIONS

I-COMPREHENSION DE L'ECRIT (10 points) :

Vous rédigerez **en français** un compte rendu de ce document en **180** mots (+/- 10%).
Vous indiquerez **obligatoirement** le nombre de mots utilisés.

II-EXPRESSION ECRITE (10 points) :

A partir des éléments indiqués ci-dessous, vous rédigerez un courriel formel **en espagnol** :

Para las Navidades, la empresa 'La Tienda de Valentina' quiere abrir una tienda efímera en la ciudad de San Sebastián (País Vasco), zona fronteriza con Francia. Usted trabaja de asistente en 'La Tienda de Valentina' y debe mandar un correo electrónico formal a la Sra Edurne Etxebarria, directora de la Cámara de Comercio de San Sebastián para informarla de su proyecto.

Usted debe:

- Presentar brevemente la empresa 'la Tienda de Valentina'
- Pedir apoyo para encontrar un local provisional
- Preguntar por los canales de comunicación para publicitar la apertura de esta futura tienda efímera
- Concertar una cita con la Sra Edurne Etxebarria para una futura colaboración

Usted terminará su correo con una fórmula de despedida.