

**BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR**  
**SUPPORT A L'ACTION MANAGERIALE**

***E 21 – Expression et culture en langue vivante étrangère***

**LVA - ESPAGNOL**

---

**SESSION 2021**

---

DUREE DE L'EPREUVE : 2h00  
COEFFICIENT : 2

---

**Matériel autorisé :**

- dictionnaire unilingue espagnol, tout autre matériel est interdit.

Dès que ce sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Ce sujet comporte 3 pages numérotées de 1/3 à 3/3.

## El colchón que batió récords en la pandemia

A veces en las situaciones más inesperadas se encuentran buenas oportunidades. En abril, en medio de la pandemia, Marmota registró su récord histórico de ventas. “Antes o después, de toda situación crítica podemos extraer aprendizajes y salir reforzados”, creen en la compañía Marmota, que produce y vende a través de la web colchones, bases y almohadas<sup>1</sup>, facturó más de tres millones de euros en 2019 y prevé alcanzar los seis millones en 2020.

La historia de Marmota comenzó a finales de 2016, cuando Toni Estellé, un empresario de 57 años nacido en La Sénia, en el sur de Tarragona, convirtió una de sus tiendas de muebles en una especie de laboratorio de pruebas<sup>2</sup>. Quería ver qué colchón elegían los clientes de entre los 20 o 25 que tenía expuestos sin que los vendedores influyesen en la decisión. “Nos dimos cuenta de que más del 80% elegía el mismo tipo de producto. Y si elegían varios, todos eran con la misma dureza, la misma adaptabilidad y el mismo rango de precios”, cuenta por teléfono el fundador y jefe de operaciones y de producto.

En esa tendencia Estellé vio una oportunidad. Su idea era levantar un comercio digital en un sector muy tradicional, en el que la tienda física sigue mandando (él mismo tenía una pequeña red de locales que fue cerrando). Creó el producto sobre la experiencia y el análisis y, para sortear<sup>3</sup> el inconveniente de que el cliente no pueda examinarlo antes de comprarlo, decidió ofrecer más de tres meses de prueba. “Creemos que es mucho más inteligente que el colchón lo pruebes en tu casa durante 100 noches, que es como lo proponemos, y, además, que sea en pijama”, comenta. [...]

En 2017 nació Marmota. Los pedidos aumentaban y poco después entraron en juego los principales inversores. “Lo que estábamos haciendo difícilmente era escalable<sup>4</sup>, pero la aportación de mis socios actuales me garantizaba que el negocio podía escalar de una forma sostenible”, dice. Rápidamente llegaron a un acuerdo y relanzaron la compañía, que en la actualidad cuenta con 12 empleados.

“A partir de ahí empezamos a crecer y no hemos parado”, dice Estellé. Ni siquiera cuando la pandemia cerró comercios, paró parte de la industria y recluyó a millones de personas en sus casas. “Cuando vimos que podía haber un confinamiento, nos pusimos a producir muy rápidamente el máximo stock que pudimos”, cuenta. [...]

Las peculiaridades de Marmota, una compañía centrada en un producto de descanso, fabricado en España y vendido exclusivamente *online*, hicieron que no solo pudiese capear<sup>5</sup> la situación, sino que encontrase en ella un impulso para seguir progresando. “En marzo, incluso antes del confinamiento, ya estábamos creciendo y en abril hemos crecido más de un 225%”, cuenta Estellé. En mayo prevén un alza del 250% respecto al año anterior. [...]

Ahora, la compañía se prepara para el futuro. Ya trabajan en el diseño de un nuevo producto destinado al descanso y que Estellé califica de revolucionario. Entre sus planes está también llevando su negocio a nuevas latitudes, para lo que esperan captar financiación: “Nuestras aspiraciones necesitan recursos y los necesitamos para consolidarnos y para lanzar la internacionalización”.

Natalia Otero, *El País*, 31/05/2020.

<sup>1</sup> Colchones, bases y almohadas: *matelas, sommiers et oreillers*

<sup>2</sup> La prueba: *l'essai*

<sup>3</sup> Sortear: *contourner*

<sup>4</sup> Escalable: *évolutif*

<sup>5</sup> Capear: *faire face*

## TRAVAIL A FAIRE PAR LE CANDIDAT

### I- COMPREHENSION ÉCRITE

**(10 points)**

#### **Compte rendu en français**

À partir du document proposé, vous présenterez l'entreprise *Marmota*, en faisant apparaître les idées essentielles. **(180 mots +/-10%)**

### II- EXPRESSION ÉCRITE

**(10 points)**

#### **Courrier en langue espagnole**

Vous travaillez en qualité d'assistant.e de manager au sein de l'entreprise *Marmota* qui se situe Plaça de Pau Vila, 1, 08039 Barcelona, en Espagne.

Vous êtes chargé.e de répondre à un courriel que FERMACAM SONSECA vous a adressé dans la perspective de l'organisation de sa prochaine Feria del mueble, qui aura lieu du 15 au 31 octobre 2021.

#### **Dans ce courriel :**

- Vous remerciez FERMACAM SONSECA de son invitation.
- Vous rappelez les spécificités de votre entreprise.
- Vous annoncez que vous souhaitez étendre les ventes à tout type de clients à travers la vente directe.
- Vous précisez que vous retenez une surface de 90m<sup>2</sup>.
- Vous indiquez que vous souhaitez connaître le prix demandé pour une telle surface et les conditions de réservation.
- Vous demandez à votre interlocuteur une réponse rapide car vous avez la possibilité de participer à une autre foire aux mêmes dates.
- Vous respectez les formules d'usage.