



**LE RÉSEAU DE CRÉATION  
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Montpellier  
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

**Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.**

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

## Assistant de gestion de PME-PMI

Épreuve de langue vivante étrangère

U21 – Compréhension de l'écrit et expression écrite

ESPAGNOL

SESSION 2016

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 PME PMI		SESSION 2016
Espagnol	16APLVE-ESP-P	Page 1 sur 3

## Lolita Blu

Después de unos años de trotamundos, viviendo en Holanda, Suiza, Luxemburgo y Haití, Viviana Fernández decidió que había llegado el momento de regresar a España. Con la crisis en pleno apogeo, estaba convencida de que nadie le daría trabajo a pesar de sus cuatro idiomas y dos carreras. La solución le pareció obvia<sup>1</sup>: si no había un puesto para ella, tendría que inventárselo. Estudió un máster en marketing digital en el Instituto de Empresa y como trabajo final diseñó un proyecto de venta de zapatos *online*. Cinco años después *Lolita Blu* está en el mercado y sus ventas no paran de crecer empujadas por la notoriedad que le dan sus clientas: desde conocidas blogueras a modelos como Eugenia Silva, Ariadne Artilles o la propia reina Letizia.

Sus padres llevan toda la vida vendiendo zapatos en Galicia. El plan de negocio que ideó en el máster le hizo cambiar de idea. “Me di cuenta de que era un campo con potencial”, explica. Llamó a su hermana María, que por aquel entonces trabajaba como fisioterapeuta, y le propuso una alianza. María había trabajado antes con sus padres y conocía mejor el sector. Las dos estaban cansadas de encadenar trabajos. “Queríamos ser nuestras propias jefas”, resume Viviana. “Y ambas confiábamos en que el negocio iba a funcionar. Tenemos un producto bastante goloso<sup>2</sup>: zapatos de mucha calidad, fabricados en España, con un precio asequible”.

Una sandalia de fiesta de Lolita Blu ronda los 80 euros, un precio que pocos podrían denominar de bajo coste. Pero Fernández defiende que lo que ellas venden por Internet a 80 se encuentra en la calle por 250.

Empezaron sin créditos, con el presupuesto que les daba su bolsillo. Al principio tenían más zapatos de otras marcas que de la suya propia, pero poco a poco la balanza cambió de lado. Fueron incorporando bolsos además de zapatos y ahora más del 65% de sus existencias son marca *Lolita Blu*. Dicen que no son diseñadoras porque no hacen bocetos<sup>3</sup> sobre el papel, sino que personalizan los modelos. Eligen la forma del zapato, el material, el color y los adornos que lleva. Y para cada cosa, aprovechan las características que les ofrecen las cuatro fábricas valencianas con las que trabajan.

Aunque ya han conseguido introducir su marca en países como Francia, el objetivo es aumentar las ventas en Europa. Con el tiempo fueron afinando su oferta a la demanda *online*. “Empezamos vendiendo de todo, como mis padres. Pero nos dimos cuenta de que la gente que compra por internet no busca el típico botín negro que puede encontrar en la tienda de debajo de su casa”. Decidieron diferenciarse con “modelos atrevidos y originales”. Y parece que acertaron.

Fernández cree que la clave de su éxito radica en “hacer las cosas con cabeza, poco a poco”. “Hay mucha gente que empieza a lo grande y luego tarda mucho en obtener beneficios. Nosotras comenzamos sin oficina ni empleados. Trabajábamos desde casa y lo hacíamos todo nosotras”, cuenta. Pero lo más importante para que el negocio prospere, asegura, es “conocer el terreno”. Tienes que conocer lo que hay en el mercado para ofrecer algo nuevo o mejorado”. Cuando abrieron la tienda *online* hace cuatro años, querían presentar el lujo como “un derecho”.

El crecimiento ha sido continuo durante los tres años que lleva funcionando la marca. El pasado facturó cerca de 400.000 euros, “el doble que el año anterior”. Mantienen una media de 60 pedidos y 5.000 visitas diarias a su web, con un gasto medio de unos 80 euros por compra.

María Lillo, *El País*, 23 de Agosto de 2015

<sup>1</sup> Obvio, a = evidente

<sup>2</sup> Goloso: *de rêve*

<sup>3</sup> Un boceto: *une ébauche*

<b>BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR ASSISTANT DE GESTION PME PMI</b>	<b>SESSION 2016</b>
<b>Espagnol</b>	<b>16APLVE-ESP-P</b>
	<b>Page 2 sur 3</b>

## QUESTIONS

### I. COMPREHENSION DE L'ECRIT (10 points)

Après une lecture attentive du document, rédigez un compte rendu **en français**. Vous indiquerez **obligatoirement** le nombre de mots utilisés.

(180 mots +/- 10 %)

### II. EXPRESSION ECRITE (10 points)

A partir des éléments indiqués ci-dessous, vous rédigerez une lettre **en espagnol**.

La empresa Lolita Blu busca otro proveedor de zapatos. Usted trabaja de asistente para Lolita Blu y tiene que redactar una carta dirigida a un fabricante de zapatos llamado Zapatex.

Los objetivos de la carta son :

- presentar la empresa Lolita Blu y su modelo de venta
- mostrar su interés por los productos de la empresa Zapatex para una colaboración futura
- pedir modelos no comercializados en las tiendas tradicionales
- entenderse sobre el precio de venta al por mayor
- proponer una cita con el director comercial de la empresa Zapatex invitándole a descubrir la nueva colección y las promociones

Usted terminará con una fórmula de despedida.

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR ASSISTANT DE GESTION PME PMI		SESSION 2016
Espagnol	16APLVE-ESP-P	Page 3 sur 3