



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

**Ce document a été mis en ligne par le Réseau Canopé  
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.**

SESSION 2018

**BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR**

**ASSISTANT DE MANAGER**

**U22- EXPRESSION ET CULTURE EN**  
**LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES**

**ESPAGNOL LVB**

**Durée : 2 heures**

**Coefficient : 1**

*L'utilisation du dictionnaire unilingue est autorisée.  
L'usage de la calculatrice est interdit*

<b>BTS ASSISTANT DE MANAGER</b>		<b>SESSION 2018</b>
<b>U22 EXPRESSION ET CULTURE: ESPAGNOL LVB</b>	<b>Code : ALLVEB</b>	<b>Page : 1/3</b>

## La Tienda de UO, la venta online con energía positiva

“Lo nuestro es hacer que los productos cotidianos transmitan emociones, energía positiva”. Además de su producto estrella, los calcetines<sup>1</sup> y las pulseras<sup>2</sup>, venden *online* artículos de decoración con frases siempre positivas.

5 En el año 2012, la crisis se había adueñado de la economía y Marta Córcoles y Elena Pérez (valencianas, arquitectas de formación) terminaban su carrera en la Politécnica de Valencia. Tenían 26 años y muchas ilusiones por delante.

Decidieron “hacer pulseras sin más pretensiones que pasar el verano entretenidas – explica Marta–. Comprábamos las cintas<sup>3</sup> en una mercería, les poníamos una frase de buen rollo<sup>4</sup> y las regalábamos”. Empezaron con tres modelos y tres mensajes.  
10 Fue “un amigo con visión de negocio” el que les dio la idea de “ponerlas en Facebook y venderlas. Fue la locura”.

La facturación era de 1.200.000 euros en 2016, un 60% más que en el ejercicio anterior. El 85% de los ingresos procede de las ventas en puntos de distribución y el 15% a través de internet. Vendieron más de 330.000 unidades en 2016, de las que  
15 200.000 fueron calcetines; 100.000 pulseras; 24.000 cojines<sup>5</sup>, y el resto, otros artículos de decoración o de uso cotidiano. Existen más de 500 puntos de venta en toda España, entre los que se incluyen grandes superficies como El Corte Inglés, la Fnac, Vips o tiendas Natura.

Casi en paralelo “habíamos creado” un blog, también con mensajes positivos, y una web muy rudimentaria para mostrar nuestros diseños. Al principio, “hicimos una pequeña tirada de 25 pulseras que vendíamos a 3,50 euros en la web. Pero en nada de tiempo tuvimos que ir a la imprenta cada día y a veces hasta dos y tres veces  
20 diarias a encargarnos nuevos pedidos. Era increíble, muy loco todo”. Se acabó el verano, y se les ocurrió poner mensajes en los calcetines para regalar en Navidad.  
25 Empezaron con dos modelos. Los calcetines son el producto estrella de La Tienda de UO.

Y se dieron cuenta que “no es tan fácil montar un negocio y hacerlo bien”. Perdieron pedidos porque no tenían infraestructura para hacer frente a lo que se les vino encima, buscaron asesoramiento y proveedores para mejorar la calidad de los  
30 calcetines. “Fue muy difícil y muy duro pero nunca pensamos en renunciar, empezamos a trabajar con varios proveedores a la vez”, tercia Elena. “Decidimos hacer *coworking* y alquilar espacios de trabajo para autofinanciarnos. La casa se nos llenó de emprendedores, casi todos mujeres. Fotógrafos, *coaching*, diseñadores... Fue una experiencia, humana y profesional, muy enriquecedora”, apunta Marta.

Inma MOSCARDÓ, *Cincodías.com*, 21 de julio de 2017

<sup>1</sup> Los calcetines: *les chaussettes*

<sup>2</sup> Las pulseras: *les bracelets*

<sup>3</sup> Las cintas: *ici, les bandes de tissu*

<sup>4</sup> Frase de buen rollo = frase con mensaje positivo

<sup>5</sup> Los cojines: *les coussins*

<b>BTS ASSISTANT DE MANAGER</b>		<b>SESSION 2018</b>
<b>U22 EXPRESSION ET CULTURE: ESPAGNOL LVB</b>	<b>Code : ALLVEB</b>	<b>Page : 2/3</b>

## TRAVAIL A FAIRE PAR LE CANDIDAT

### I - COMPREHENSION ÉCRITE

(10 points)

#### Compte-rendu en français

A partir du document proposé, vous présenterez l'origine et les caractéristiques de l'entreprise UO ainsi que son évolution. **(160 mots +/- 10%)**

### II - EXPRESSION ÉCRITE

(10 points)

#### Courrier en langue espagnole

Vous êtes assistant de manager dans l'entreprise UO, qui se situe *Avenida Las tres Cruces, 17,46 000 Valencia*. <http://www.uo.es>

Votre manager, Manuela Torres Vásquez, qui est responsable du marketing, vous demande de rédiger une lettre circulaire à vos distributeurs afin d'annoncer la sortie d'une nouvelle gamme de produits appelée « Sonríe a la vida ».

#### Dans votre courrier :

- Vous présentez la marque en insistant sur sa renommée et son originalité.
- Vous annoncez la nouvelle gamme « Sonríe a la vida », une collection unique de chaussettes avec des messages drôles et positifs qui sera commercialisée à partir du 1er juillet 2018, uniquement en Espagne.
- Vous précisez que vous joignez quelques échantillons de produits et le nouveau catalogue et vous invitez les destinataires à se rendre sur votre site internet afin d'obtenir de plus amples informations sur cette nouvelle gamme de produits.
- Vous respectez les formules d'usage.

<b>BTS ASSISTANT DE MANAGER</b>		<b>SESSION 2018</b>
<b>U22 EXPRESSION ET CULTURE: ESPAGNOL LVB</b>	<b>Code : ALLVEB</b>	<b>Page : 3/3</b>