Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BTS EBCR, veuillez visiter :
btsebcr.fr/annales-sujets-et-corriges

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.

Base Nationale des Sujets d'examens de l'enseignement professionnel

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. "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; colgábamos[1] las fotos hechas con el móvil", comenta Beatriz Sánchez.

Aguantaron 9 meses en Facebook, pero los 3 primeros se los pasaron mirando el teléfono y sin vender una sola camiseta. A partir de aquí, las cosas iban a cambiar. "Había que darle un empujón[2] 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 salto[3] de la red social a montar una web con el mismo nombre, 'La Tienda de Valentina.' Al principio el margen de beneficio era muy corto, "trabajamos siempre con precios ajustados. Ninguna prenda[4] 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 preven cerrar 2018 con 7 millones.

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 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 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 (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*

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

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.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.