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
TERTIAIRES

E2 - LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ÉCRITE
E21 - LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ÉCRITE - NIVEAU A

ESPAGNOL

SESSION 2024

_____

Durée : 2 heures

_____

Spécialités	Dictionnaire		Coeff.
	Bilingue	Unilingue	
Assurance	X		1
Banque, conseiller de clientèle	X		1
Communication		X	1
Conseil et commercialisation de solutions techniques		X	1,5
Gestion de la PME		X	1
Gestion des transports et logistique associée		X	1,5
Management commercial opérationnel		X	1,5
Management en hôtellerie restauration (toutes options)		X	1
Management opérationnel de la sécurité		X	2
Professions immobilières	X		2
Support à l'action managériale		X	1

Tout autre document ou matériel est interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet se compose de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.

Northweek apuesta por la fidelización y la inversión en España

Northweek fue fundada desde cero por Alex Huertas y su amigo y socio, Héctor Rey. Lo hicieron en 2012 y en mayo del año siguiente ya era una realidad empresarial con una tirada[1] de 2.400 gafas de sol y una página web. El éxito del lanzamiento fue "incontestable" y todo sin contar con el tirón[2] actual de las redes sociales. Así, nacida en la costa de Barcelona, Northweek se consolidó como una de las primeras *startups* exitosas del mercado nacional distribuyendo sus gafas a todo el mundo a través de internet.

Una relevancia que se materializó en forma de adquisición. En 2016, el grupo Hawkers, conglomerado empresarial que aglutina a la misma firma y a otras como Miss Hampton, la adquirió. Así, Huertas pasaba a ser el máximo responsable de la marca dentro del nuevo grupo. A pesar de la actual relevancia de Northweek, la andadura profesional de Alex Huertas y Hector Rey arrancó[3] mucho antes, cuando ambos fundadores tan solo tenían 12 años. Los jóvenes comenzaron comprando por internet para ellos mismos, luego vendían a sus compañeros de instituto y posteriormente se encargaron de comercializarlas a través de internet.

La enseña[4] fue concebida como un *e-commerce*, pero ya desde el inicio, su modelo derivó hacia un *mix* entre el canal *online* y el *offline*. Y fue así porque ópticas y *retailers*[5] se interesaron por el producto desde el minuto cero. "Descubrimos un canal con el que no contábamos y lo aprovechamos", explican. De esta forma, la marca fue creciendo y lo hizo doblando facturación en los 4 primeros años y todo este buen hacer se materializó en forma de reconocimiento. Alex Huertas fue nombrado por la revista *Forbes* como uno de los emprendedores menores de 30 años más influyentes de Europa. En términos generales, la adquisición por parte de Hawkers activó un plan estratégico con la intención de potenciar más la marca, abrirse a nuevos mercados y brindar un mayor nivel de profesionalización. De hecho, Northweek vende a todo el mundo, pero lo cierto es que su foco está en 7 países: Italia, Francia, Alemania y Reino Unido, México, Colombia y, por supuesto, España.

Ahora, la misión se centra más en consolidar su presencia en estas localizaciones que en buscar otras nuevas: "Queremos ser más fuertes en ellas, fidelizar a nuestros clientes y darle valor al producto y a la compañía", explican. Respecto a la producción, la firma siempre ha fabricado sus productos en Asia por una razón obvia: "En Europa no existe una industria que pueda proveernos", explica Huertas. No obstante, sí explican que en los últimos tiempos el grupo Hawkers ha estado invirtiendo en su planta de España para la producción de algunas colecciones. A día de hoy, además de la web y de la presencia en diferentes *Marketplaces* como Amazon, Zalando o Asos, Northweek se puede encontrar en diversas cadenas ópticas y de *retail*.

2019 supuso un año "incontestablemente bueno" para ellos. La empresa vendió medio millón de gafas, lo que se tradujo en 10 millones de euros. Sin embargo, la pandemia llegó y ensombreció el paisaje. De esta forma, se activa una hoja de ruta que pone en el centro la misión de volver a las cifras de 2019, algo que, sostienen, va a ser complicado por la escalada de costes generalizada, pero que, sin embargo, supone un reto y no un freno. "Hay Northweek para rato", sentencian.

www.businessinsider.es, 09/01/2022

[1] una tirada = una producción
[2] el tirón *: le succès*
[3] arrancar = comenzar
[4] la enseña *: l'enseigne*
[5] el retail = la venta al por menor

SUJET

I. COMPRÉHENSION DE L'ÉCRIT (10 points)

Après avoir lu attentivement le texte, vous en ferez un compte-rendu **en français** en faisant apparaître les idées essentielles (entre 155 et 185 mots).

II. EXPRESSION ÉCRITE (10 points)

Vous traiterez **un des deux** sujets aux choix. Vous répondrez **en espagnol** à l'ensemble des consignes s'y référant (entre 160 et 200 mots).

Sujet 1:

Explique en qué medida el e-comercio es una ventaja hoy en día y cuáles son sus límites.

Sujet 2 :

À partir des éléments ci-dessous, vous rédigerez un courriel **en espagnol** en respectant les normes de présentation et les formules de politesse.

Le directeur de la marque espagnole de lunettes Northweek, Alex Huertas (hello@northweek.com), adresse un courriel au président de la Chambre de Commerce de Madrid, Ángel Asencio Laguna (camara@camaramadrid.es), afin de lui annoncer l'ouverture d'une nouvelle boutique Northweek dans la capitale espagnole.

Dans ce courriel :

- Il présente brièvement la marque Northweek.
- Il souligne le succès de la marque en Espagne et à l'international.
- Il précise que Northweek veut investir en Espagne et multiplier ses points de vente à Madrid.
- Il annonce l'ouverture d'un nouveau local de 40 m^2, calle Fuencarral, 27, 28004 Madrid.
- Il invite le Président de la Chambre de Commerce à l'inauguration du magasin (le 28 juin 2023 à 10h00).
- Il joint une invitation avec un coupon-réponse.

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.