

SESSION 2015

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

Épreuve de langue vivante étrangère

U21 – Compréhension de l'écrit et expression écrite

SPÉCIALITÉ
Assistant de gestion de PME-PMI

ESPAGNOL

Durée 2 H 00

Coefficient 2

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 comporte 3 pages, numérotées de 1 à 3.

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR ASSISTANT DE GESTION PME PMI		SESSION 2015
Espagnol	15APLVE-ESP-P	Page 1 sur 3

ENSEÑAR CON BUENA LETRA

Muchos niños han pasado sus veranos en casa rellendo cuadernos Rubio, antes de que sus padres les permitieran salir a jugar. Aprendían a escribir y practicaban matemáticas casi sin darse cuenta. Ahora, esos mismos niños son quienes los compran para sus hijos. “El apego emocional es una de nuestras principales bazas¹”, explica Enrique Rubio, actual propietario de Ediciones Rubio, que, sin embargo, tuvo que pelear con la frase “¡Ah, pero todavía existen!” cuando se hizo cargo del negocio en 1996, pues la fama de este material educativo de refuerzo casi había desaparecido.

Otra de las fortalezas de esta empresa valenciana es “innovar respetando la esencia más tradicional”, marcada por el fundador Ramón Rubio. Este economista tuvo pronto claro que su vida no iba a estar ligada al Banco de Aragón, donde trabajaba. Ramón también daba clases de contabilidad a adultos y otras de refuerzo a niños de 8 años. En la educación encontró su verdadera pasión.

Tanto es así que desarrolló unas fichas para que sus alumnos mejoraran su caligrafía y dominaran las matemáticas. Los cuadernos Rubio habían nacido; corría el año 1956.

Los primeros pasos no fueron fáciles para Ramón Rubio. Los colegios que visitaba para ofrecerles su nuevo método didáctico le cerraban la puerta. El material era bueno, pero Ramón no sabía cómo comercializarlo. Afortunadamente, conoció a un representante de papelería que le ayudó a introducir su producto en el mercado. Las papelerías se quedaban rápidamente sin cuadernos y fueron ellas mismas las que se pusieron en contacto con la dirección que había impresa en ellos. Los clientes demandaban el producto, el éxito parecía asegurado. Tanto es así, que en la década de 1980 se vendían 15 millones de cuadernos al año.

Pero, la cifra de facturación empezó a hundirse² en los 90. Cuando Enrique Rubio cogió el relevo, se encontró una editorial que atravesaba “sus peores momentos”. Para reflotar la empresa, recuperó la estética clásica pero con un toque vintage y actualizó sus contenidos para prepararlos para un siglo XXI, que también le ha llevado a lanzar la versión electrónica, que todavía supone una pequeña parte de los cuatro millones de ventas anuales.

Antes del lanzamiento de la tienda online en mayo de 2013, Rubio ya lideró una gran campaña de marketing deportivo aprovechando la llegada a Valencia de la Copa América de Vela. Compró un velero y Ediciones Rubio lo patrocinó³. La inversión fue muy elevada, tanto por la compra de la embarcación como por el montante que supone mantener un equipo profesional de regatistas, pero “la visibilidad que ha dado esta campaña a la compañía ha sido enorme”.

No es fácil internacionalizarse. Bien lo sabe Enrique Rubio, que aconseja buscar un socio local a todas las pymes que deseen exportar sus productos. Tras experiencias no muy positivas en diferentes países sudamericanos, Estados Unidos y hasta China, Rubio encontró la fórmula acertada con la colaboración que mantiene con la editorial Editono. En el año que lleva en Alemania, la facturación exterior ha aumentado y ya representa un 7% del total.

También en el extranjero está presente la Fundación Cuadernos Rubio, que, entre otras muchas acciones, ha donado miles de cuadernos a niños necesitados.

Laura Saiz, *Expansión.com*, 11 de julio de 2014.

¹ Una baza : *un atout*

² Hundirse = bajar

³ Patrocinar = financiar, esponsorizar

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR ASSISTANT DE GESTION PME PMI		SESSION 2015
Espagnol	15APLVE-ESP-P	Page 2 sur 3

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 un courriel **en espagnol**.

Usted trabaja de asistente del señor Enrique Rubio. Redactará un correo electrónico para:

- confirmar a la señora Silvia FRAGÜE BENITEZ la toma en cuenta de su pedido hecho en línea de un cuaderno de escritura y de un cuaderno de matemáticas para niños (edad 4-5 años) y de un cuaderno para adultos de cultura general;
- indicarle el plazo de entrega y la fecha de recepción;
- recordarle el modo de pago y el precio;
- señalarle que existe una newsletter y su interés;
- proponerle otros productos con ofertas especiales.

Usted terminará su correo electrónico con una fórmula de despedida.

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR ASSISTANT DE GESTION PME PMI		SESSION 2015
Espagnol	15APLVE-ESP-P	Page 3 sur 3