

SESSION 2009

**BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR
ASSISTANT DE DIRECTION**

EPREUVE DE LANGUE VIVANTE ETRANGERE

GROUPE 3

ESPAGNOL

**Durée : 3 heures
Coefficient : 2**

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

Le sujet comporte 3 pages, numérotées de 1 à 3.

ANLVE-NC-Espagnol

Page 1 sur 3

LA MENSAJERÍA A PEDALES AVANZA EN LAS GRANDES CIUDADES.

Cada vez se dan más iniciativas que apuestan por la suma de negocio y conciencia ecológica.

5 Posibilidad de negocio y conciencia medioambiental son los ingredientes que han propulsado en España las empresas de mensajería en bicicleta. Cada vez nacen más iniciativas de este tipo, en un sector que comenzó su andadura en los años noventa en Barcelona con la compañía Trévol, un pequeño negocio de mensajería en motocicleta que apostó por reconvertirse a los pedales. “Hoy este sistema está muy asentado en esta ciudad” explican desde la cooperativa, que en 2006 facturó un millón de euros. Entre la plantilla figuran 10 ciclistas que recorren el casco urbano fundidos en sus bicis para hacer entrega de la especialidad del negocio, la mensajería urgente. “Entre el 20% y el 30% de nuestros clientes contratan exclusivamente el servicio de bicimensajería”, explican. En 10 1996 iniciaron un plan de expansión mediante franquicias. El primer centro fue Trévol Madrid, que está plenamente consolidado.

15 La Veloz dice abarcar más del 54. % de los envíos con la bicicleta. Esta cooperativa de Zaragoza tiene con Trévol “una sana disputa” por saber quién empezó antes en el negocio, “cuestión de meses” dicen en una charla telefónica. A los pedales, esta compañía suma la moto y la furgoneta para envíos más pesados y de mayor distancia. Su ventaja respecto a los servicios convencionales está clara : “se tarda mucho menos”, y además pueden hacerse tantas idas y vueltas como sea necesario, “sin contaminar”.

20 Ahora las cosas se han puesto más difíciles con la llegada de internet, “que ha hecho polvo el negocio de la bici”, explican. En la nueva tendencia del sector, la Veloz asume que “ha bajado el volumen de documentación y ha crecido el servicio de paquetería”.

Bilbao también se ha sumado a los pedales. “Nos inspiramos en Pamplona”, y a la conciencia ecológica añadieron la labor social. Así crearon una empresa de inserción de colectivos de desfavorecidos. “El 70% de la plantilla son ex toxicómanos, mujeres maltratadas y personas con minusvalías psíquicas”, explica Oraintxe Ekomensajeros.

25 Su nicho de mercado fue el caos de circulación de Bilbao. Ahora tienen cinco furgonetas, seis motos y seis bicis. Y la mayoría de sus clientes recurren a ellos por conciencia medioambiental. En 2005 abrieron un segundo negocio en Getxo y en 2006 Oraintxe Ekomensajeros facturó 350.000 euros. Pero por el momento no piensan en ampliar el negocio, “estamos estudiando la nueva situación”, explican.

30 La ecomensajería, como la definen sus protagonistas, ha llegado hasta las islas. La cooperativa Ecoprest echó a andar en Palma de Mallorca en 1996 “con la idea de crear un negocio que podía ir de la mano con nuestra manera ecológica de ver la vida”, explican desde la cooperativa.

Sara Acosta, *CincoDías.com*, 19 de mayo de 2008

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I- COMPREHENSION (10 points)

a) Compte rendu en langue espagnole (6 points)

A partir del documento propuesto, presente primero la evolución de la empresa Trévol y explique luego las ventajas y los límites de la ecomensajería.

b) Traduction (4 points)

Traduire depuis : “Posibilidad de negocio...” (l. 1) jusqu’à “...a los pedales.” (l. 5)

II- EXPRESSION ECRITE (10 points)

Vous êtes P. Cebreco Pérez, responsable marketing de l’entreprise Trévol située C/ Antonio Ricardo, Barcelona.

En vue de l’ouverture prochaine d’un centre de messagerie à vélo situé C/ Pedro Guerra, Séville, vous devez rédiger une lettre circulaire dans laquelle :

- vous présentez brièvement l’entreprise,
- vous présentez les avantages de vos services,
- vous annoncez l’ouverture prochaine du nouveau centre,
- vous indiquez qu’en vue d’une future collaboration vous joignez à votre courrier les tarifs de vos services,
- vous invitez votre clientèle potentielle à venir visiter le centre le 1er septembre 2009 à 20h. Un apéritif de bienvenue sera offert à cette occasion.

Vous rédigez cette lettre en espagnol en vous appuyant sur l’article de *CincoDías.com*.