

BGE NYVK	C1	Redacción	
Español Económico y Comercial		80 minutos	20 puntos
Modelo			

***A megoldások pizskozatát erre a feladatlpra írhatja.
A megoldólpra a végleges megoldásokat írja.***

A feladatok megoldásához egy- és kétnyelvű általános szótár használható.

Kérjük, mindkét feladatot oldja meg.

1ª parte

Usted es Petra/Péter Nagy, jefe del equipo encargado de la investigación del mercado africano. El plazo de entrega del informe sería el viernes, pero ya ven que necesitan más tiempo. **Escriba un e-mail en 100-120 palabras** a su jefe español (Juan Gómez) según los siguientes:

- Infórmele sobre el retraso y dé alguna explicación aceptable
- Infórmele sobre el estado actual del trabajo.
- Sugiera un plazo para la entrega.

2ª parte

Usted trabaja de representante de ventas. Sin consentimiento de su jefe aprobó un descuento del precio de un pedido ya confirmado. **Escriba una nota en 120-150 palabras** al Director General para informarle sobre el asunto y para justificar su actuación.

- 400 metros cuadrados de lona para toldos en valor de 3.500 euros
- el cliente cambió para un diseño diferente (vale un 10% más)
- no quería aceptar el aumento del precio
- amenazó con cancelar el pedido (y negocios futuros)

BGE NYVK	C1	Redacción	
Español Económico y Comercial		80 minutos	20 puntos
Modelo			

CLAVE

1ª parte

Para: Señor Juan Gómez
De: Péter Nagy
Fecha: 13 de enero de 2016
Asunto: Plazo para terminar el proyecto "África"

Estimado Señor Juan Gómez:

Nuestro equipo está trabajando en examinar las posibilidades de ampliar el mercado en África. Tendríamos que haber presentado nuestro informe el jueves que viene, pero ya vemos que no podremos terminar hasta ese día. El retraso se debe en parte a la epidemia de gripe que hizo que varios miembros del grupo tuviera que guardar cama durante varios días. Por desgracia, el viernes pasado se desplomó el sistema informático que nos imposibilitó el trabajo.

A pesar de las dificultades, ya hemos terminado de recoger los datos, sólo nos falta analizarlos. Lo que no es poco. Calculo que si tuvieramos una semana más, podríamos terminar el análisis de datos. En total necesitaríamos 10 días más para poder entregar el informe completo.

Le agradezco su comprensión.

Le saluda atentamente,

Péter Nagy
Jefe de Proyecto

2ª parte

Ayer aprobé un descuento especial en caso de un pedido confirmado para 400 metros cuadrados de lona para toldos.

El consumidor originalmente eligió el modelo No.2344C, pero cinco días más tarde me llamó para decir que le gustaría otro modelo, el No.2365C. Yo le informé que podíamos cambiar su pedido, pero que el segundo modelo costaba un 10% más. Él estaba muy indignado y me amenazó con cancelar todo el pedido y expresó que entonces no quería ningún negocio con nosotros en el futuro.

Para no perder un cliente, acepté los cambios en su pedido y que pagara 3.500 euros en vez de 3.850.

Estoy enterada de que la política de la empresa es deducir las reducciones de precios de las comisiones de los vendedores, pero espero que entienda que lo había hecho por el bien de la empresa y le pido que no emplee esa regla en este caso.