

	BGF NYTK	B2	Examen oral	
	Español Económico y Comercial		20+20 minutos	70 puntos

MODELO

1^{ra} parte: El profesor examinador le va a formular algunas preguntas referentes a su carrera profesional y a sus perspectivas en el futuro.

2^a parte: Resuma el siguiente texto en húngaro, destacando todas las informaciones importantes.

Una de cada seis empresas españolas tiene problemas para colocar sus productos en la UE

Una de cada seis empresas españolas encuentra algún problema al intentar vender sus productos en el mercado interior europeo, según un informe elaborado por la secretaría de Estado de Comercio y Turismo. Basado en entrevistas a 1.000 empresas, el informe estima que una de cada nueve empresas encuentra obstáculos comerciales importantes, ya que el informe diferencia entre dificultades de menor relevancia y obstáculos más serios.

Entre las trabas identificadas en el estudio, destacan las normas técnicas (36%), los contratos y operaciones comerciales (32,8%), la competencia desleal (13,8%), además de los obstáculos administrativos y fiscales de los mercados públicos. El director de Relaciones Internacionales José María Lacasa, destacó que la competencia desleal se ha convertido en un "aspecto preocupante", ya que su percepción como dificultad por parte de las empresas se ha duplicado respecto al último estudio, debido "a códigos o normas que empiezan a imponer determinados países y provocan indefensión para las empresas exportadoras españolas". Respecto a la concentración geográfica de los obstáculos, Francia, Italia, Alemania, Reino Unido y Portugal suman más del 75% del total, ya que son estados hacia los que se dirige la mayor parte de los productos españoles, aclaró.

Elmundo.es

3^{ra} parte: Elija uno de los dos temas (A o B). Hable sobre el tema elegido durante 2–3 minutos en forma de monólogo. Mencione todas las informaciones importantes. Durante estos 2–3 minutos no será interrumpido.

- A) ¿Cuál es el objetivo de la investigación de mercado? Hable de sus métodos y el análisis de los datos.
- B) Según su opinión ¿qué papel desempeñan las Cámaras de Comercio en la evolución de las relaciones comerciales?

4ª parte: Ud. debe simular una situación con el profesor examinador.

Candidato

Su hermano/a se casará dentro de dos semanas en Córdoba. Quiere sorprenderle/la con un ramo de flores, por eso llama por teléfono a la Floristería Santa Rosa.

- Preséntese y hable del motivo de su llamada.
- Especifique la fecha exacta y la dirección a dónde quiere mandar el ramo de flores.
- Pida información sobre el precio del servicio a domicilio.

Usted empieza la conversación.

Examinador

(A vizsgáztatói szituáció leírása csak a vizsgáztató példányán szerepel.)

Como jefe/a del Servicio Internacional de Iberflor, usted necesita saber

- la edad de los novios,
- la fecha exacta y la dirección
- ¿cuándo, quién y cómo va a liquidar la cuenta?

El/la candidato/a debe iniciar la conversación.

SANTA ROSA
FLORISTERÍA

Floristería Sata Rosa le ofrece la posibilidad de encargar cualquier tipo de ramos, plantas o flores a través de internet para cualquier tipo de celebración, a toda España. En Floristeria Santa Rosa ofrecemos ramos de regalo, ramos de rosas, rosas rojas, centros de flores, cestas de flores, plantas de interior, flores naturales y artificiales, centros de plantas y flores para San Valentin, así como todo necesario para el cuidado de las plantas. En Floristeria Santa Rosa encontraras el regalo que buscas (San Valentin). Y si se trata del día mas importante de tu vida, no olvides que nos encargamos de todo, desde el ramo de novia hasta la preparación de la iglesia para vosotros y vuestros invitados. Floristeria Santa Rosa es una apuesta segura de calidad, profesionalidad y servicio. Recuerda, tus ramos de rosas, centros de flores, coronas, cojines, flores y plantas, rosas rojas, mejor en Floristeria Santa Rosa.

Avda. los Almogavares, 39
14006 - Córdoba - España
Teléfono: +34 957 767 697

informacion@floristeria-santarosa.com
http://www.floristeria-santarosa.com/