

## FICHA

#20220621-01-ORI-ES-ES

<b>Nombre</b>	Compra de maquinaria
<b>Ámbito</b>	Negocios
<b>Tema</b>	Videollamada para negociar la compra de maquinaria
<b>Idiomas</b>	Español - Español

### Contexto

Matilde Navas, gestora de proyectos de una empresa de servicios de proyectos industriales (sin nombre específico), se reúne por videollamada con una representante de la empresa Dassicca. Dassicca es una de las empresas que se han presentado al concurso para conseguir el contrato de proveedor de una máquina *spray dryer* para el cliente al que representa la señora Navas. En esta llamada esperan clarificar algunas dudas que han surgido durante la revisión del contrato.

### Terminología

FAT - Nordisk - coeficiente de efectividad - cadena de suministro - SM - Wellrock - lucro cesante - negligencia manifiesta - licitación

<b>Personaje A</b>	Matilde Navas, gestora de proyectos de una empresa de servicios de proyectos industriales
<b>Personaje B</b>	Representante de la empresa de maquinaria industrial Dassicca

### Dificultad

La velocidad es...	cómoda	<input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	incómoda
La prosodia es...	natural	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	poco natural
Las temáticas son...	generales	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/>	muy especializadas
Los términos son...	sencillos	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	complicados
La densidad de información es...	baja	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/>	alta
Las intervenciones son...	cortas	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/>	largas
En su conjunto, el diálogo es...	fácil	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	difícil

### Créditos



2022

Materiales creados de forma colaborativa en el marco del proyecto *Situated Dialogues: Audio Materials for the Practice of Liaison Interpreting* cofinanciado por la Dirección General de Interpretación de la Comisión Europea (SCIC Grant).

Las siguientes personas han participado en su creación: Matilde Navas, Anna Suades Vall y Sofía García-Beyaert.



Co-funded by the  
European Union

**UAB**  
Universitat Autònoma  
de Barcelona



<b>TRANSCRIPCIÓN</b>	
1	Hola, buenos días. ¿Qué tal Matilde? ¿Cómo va todo?
2	Buenos días, bien, bien. Disculpad, pero no os veo, ¿tenéis conectada la cámara?
3	Ay, perdona. ¿Ahora sí nos ves?
4	Sí, ahora, ahora. Perfecto, gracias.
5	Estupendo. ¿Habéis podido revisar los comentarios que hicimos al contrato entonces? ¿Qué os ha parecido?
6	Sí, sí. Si me dejáis un momento, comparto pantalla y vamos revisando punto por punto. También me gustaría que la compañera intérprete pueda clarificar algunos puntos de lo que proponíais, si os parece bien, que creo que en algún punto la traducción automática que habéis usado ha patinado un poco... Al no ser el inglés la lengua nativa de ninguno de nosotros y tratándose de un contrato tan complejo, no me gustaría dejar nada abierto a la interpretación.
7	Sí, sí. Estupendo. Mejor que quede todo claro.
8	Vale, pues si queréis empezamos por los términos de pago. A ver, mi cliente encuentra un poco conflictivo el hecho de haber pagado el 50 % del valor de la máquina cuando todavía quedarán varios meses hasta la entrega de los equipos en la fábrica.
9	Bueno, tenéis que entender que para el hito del FAT donde llegamos al 50 %, la máquina está montada y lista para operar, Dassicca habrá realizado ya todos los gastos que supone la fabricación del <i>spray dryer</i> ...
10	Sí, sí. Si es completamente comprensible, pero mi cliente tiene unos accionistas que, la verdad, están muy preocupados con los pagos por adelantado y la situación actual de inestabilidad económica. ¿Habría algún problema en respaldar con una garantía bancaria, por ejemplo, los pagos previos al hito de entrega en las instalaciones de mi cliente?
11	Bueno, Dassicca es una compañía completamente solvente, su cliente no tiene que temer nada en absoluto.

12	Si no es una cuestión de confianza, entiéndanme. Es una solicitud que estamos trasladando a todos los proveedores del proyecto.
13	Bueno, a ver, nosotros queremos ofrecer nuestra oferta económica lo más competitiva posible para llevarnos el proyecto... Y el hecho de obtener garantías por un valor de dos millones y medio de euros implica un coste adicional que no teníamos contemplado. ¿Sería eso un problema para su cliente?
14	Pues, si os digo la verdad, prefiero que tengan toda la información y que sean ellos los que decidan si están dispuestos a asumir un sobrecoste para cubrirse de este riesgo. ¿Podéis revisar lo que os supondría y actualizar la oferta? Desglosando el coste de obtener las garantías. Debéis hablar, eso sí, con un banco de primera categoría mundial.
15	Sí, nosotros trabajamos con Nordisc, supongo que les sirve.
16	Perfecto, sí, ningún problema.
17	De acuerdo, pues nos ponemos a ello. ¿Pasamos al siguiente punto?
18	Sí, vamos allá. A ver, en el punto donde se habla de la reparación de los equipos durante el periodo de garantía... aquí me surgía una duda acerca de la traducción y no sé si estoy entiendo bien lo que queréis decir. Si la compañera nos ayuda un momento...
19	Sí. A ver, en este punto, simplemente queríamos aclarar que la garantía que ofrecemos implica suministrar nuevos componentes para cubrir los que sean defectuosos, pero la instalación de estos componentes corre a cargo del cliente.
20	Vale, justo, eso había entendido, pero no me cuadraba demasiado. No entiendo si se demuestra que un componente es defectuoso, por qué debe mi cliente, además de soportar los gastos que causan una parada de la producción, poner su mano de obra a cambiar los componentes.
21	Bueno, es la política que tenemos con clientes de fuera de nuestro país, ya que tenemos en cuenta que, si tuviéramos que desplazar nuestros técnicos, estaríamos asumiendo unos costes exagerados, además de lo que supone reparar los componentes.

22	Ya, pero vuestra obligación como proveedor es tener controles de calidad que aseguran que todo lo que se entrega es conforme 100 % y que no va a existir ningún elemento defectuoso. Al final el cliente no tiene por qué asumir ningún gasto derivado de que esto ocurra...
23	Bueno, podemos hacer la siguiente propuesta: si se da el caso de que hubiera que cambiar algún componente defectuoso, lo enviaríamos sin coste, y el cliente, haciendo uso de mano de obra local, lo sustituye. Y, después, nos puede remitir una factura de los costes derivados en mano de obra, que, bueno, al ser mano de obra local será mucho más competitivo que el coste que nos supone desplazar a nuestros técnicos.
24	Sí. De acuerdo, vale. Me parece una propuesta sensata; de esta forma realmente, mi cliente no incurre en ningún gasto adicional al coste que supone la parada de la línea.
25	De acuerdo, pues lo reflejaremos así en el contrato. Lo único es que también vamos a revisar un poco los tiempos de cambio y el número de operarios necesarios para llevar a cabo de los elementos más representativos de los equipos, para así sacar las horas/hombre necesarias en el caso más desfavorable, en el supuesto en el que fallara un elemento especialmente difícil de cambiar. Y aceptaremos un máximo coste que estaríamos dispuestos a cubrir, en base a los salarios medios de su país.
26	Vale, sí. Claro, en principio tiene sentido, porque no podéis firmar un cheque en blanco, pero es verdad que no va a tardar lo mismo vuestro personal técnico que ha construido la máquina y se la conoce como la palma de su mano que un mecánico del taller de al lado de la fábrica de mi cliente si no tiene experiencia alguna desmontando <i>spray dryers</i> ... Tendríais que tener en cuenta también, entonces, como un coeficiente de efectividad o, no sé, comprometeros a una serie de horas de formación previa, aunque fuera telemática, para explicar perfectamente cómo deben ejecutarse los cambios de los componentes.
27	Claro, entiendo lo que dices, no me parece descabellado. Bueno, lo revisamos y vemos cuál es la alternativa más viable.
28	Estupendo.
29	Bien, vamos bastante ágiles. ¿Qué más tenemos para ver?

30	Sí, pues yo también quería comentar a continuación lo que decís de que no podéis aceptar penalizaciones en el caso del retraso en entrega de los equipos debido a la situación actual de tensión en la cadena de suministro... Como entenderéis, precisamente por esta situación, se nos hace imposible aceptar y llegar a ningún acuerdo con alguien que no admita penalización por retraso en la entrega.
31	Bueno, es que la situación que se está viviendo en los últimos meses no se había vivido nunca. Es completamente excepcional y totalmente incontrolable... No lo podemos controlar.
32	A ver, no estoy del todo de acuerdo; con otros proveedores estamos avanzando en este sentido. Es precisamente por el hecho de que conocemos la situación actual... se deben revisar los diseños, sobre todo desde la parte eléctrica y electrónica, para tener de antemano múltiples alternativas que te permitan recurrir a otro fabricante si el habitual no cumple los plazos.
33	Pero, Matilde, tú sabes lo que están haciendo SM y Wellrock ahora mismo con los pedidos... Formalizas, te cambian el plazo de entrega y te meten 8 o 12 semanas adicionales. Cada semana te vuelven a tocar los plazos. Así es imposible planificar el montaje de la máquina. No podemos poner al equipo a trabajar sin tener todos los suministros en taller, y eso implica que, pues, somos incapaces de asegurar el plazo... En este sentido, pues, no podemos comprometernos a una penalización.
34	Sí, pero vosotros también tenéis que entender que mi cliente va a tener toda una fábrica lista para arrancar pendiente de la llegada de vuestra máquina. Habrá contratado personal que estarán parados, estaremos incurriendo, además, en lucro cesante, y todo lo que ello conlleva... No podemos aceptar que un incumplimiento que tiene para mi cliente unos perjuicios tan grandes no se penalice en absoluto. No podemos daros carta blanca para que llegue la máquina cuando sea. Para mi cliente, esto es una línea roja; no va a firmar un contrato con nadie que no le asegure los plazos de entrega o que, al menos, acepte compartir parte del perjuicio.
35	Bueno, vamos a darle una vuelta a este punto. ¿Sería posible incluir algún matiz en la cláusula especificando que el proveedor sólo podrá ser penalizado en el caso de que el retraso se deba a una negligencia manifiesta?

36	Vale, o sea, podríamos decir que el proveedor dentro de la coyuntura actual de crisis de suministros, etcétera, etcétera, debe hacer todo lo posible por buscar alternativas técnicas que le permitan cumplir los plazos pactados, aunque implique cambiar estándares internos o alguna reingeniería en algunos casos, y que solo en el caso de que habiendo hecho todo lo anterior, los suministros fallaran de forma completamente imprevisible, estaría exento el proveedor de la penalización por retraso. ¿Eso os parecería bien?
37	Si es lo que hace falta para seguir en el proceso de licitación, lo asumiremos; en situaciones excepcionales, hay que adaptarse y trabajar de manera excepcional, supongo.
38	Gracias, la verdad, muchas gracias. Creo que esto puede ser suficiente garantía para mi cliente. Tenemos muchas ganas de trabajar con vosotros.