

FICHA

#20220621-01-VER-ES-ZH

Nombre	Compra de maquinaria
Ámbito	Negocios
Tema	Videollamada para negociar la compra de maquinaria
Idiomas	Español - Chino

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

Personaje A	Matilde Navas, gestora de proyectos de una empresa de servicios de proyectos industriales
Personaje 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"/> <input type="radio"/>	incómoda
La prosodia es...	natural	<input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/> <input 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"/> <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"/> <input type="radio"/>	complicados
La densidad de información es...	baja	<input type="radio"/> <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 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"/> <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, Qiaoqiao Zhao Ye, Anna Suades Vall y Sofía García-Beyaert.



Co-funded by the
European Union

UAB
Universitat Autònoma
de Barcelona



TRANSCRIPCIÓN	
1	早 · 玛媞德 。最近怎么样 ?
2	Buenos días, bien, bien. Disculpad, pero no os veo, ¿tenéis conectada la cámara?
3	啊 · 不好意思 。现在能看见我们了吗 ?
4	Sí, ahora, ahora. Perfecto, gracias.
5	好极了 。你们看过我们对合同做出的修改意见了吗 ? 你们觉得怎么样 ?
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	对的 。都讲清楚的好 。
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 del máquina cuando todavía quedarán varios meses hasta la entrega de los equipos en la fábrica.
9	你们得明白 · 收取的50%的款 · 到工厂验收测试日的时候 · 机器就已经搭好 · 准备好可以投入运作了 。那个时候我们公司已经投入了生产喷雾干燥机的所有费用.....
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. ¿Habrá algún problema en respaldar con una garantía bancaria, por ejemplo, los pagos previos al hito de entrega en las instalaciones de mi cliente?
11	我们公司是一家完全有资金底子的公司 · 您的客户尽管可以放心 。

12	Si no es una cuestión de confianza, entiéndanme. Es una solicitud que estamos trasladando a todos los proveedores del proyecto.
13	我们想给出最有竞争力的报价来争取项目.....现在两百五十万的保金会产生之前没有预见的额外费用，您的客户可以接受吗？
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	我们与北欧银行合作，您的客户应该可以接受吧？
16	Perfecto, sí, ningún problema.
17	好，那我们着手去办。那我们继续看下一点吧。
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 entendiendo bien lo que queréis decir. Si la compañera nos ayuda un momento...
19	好。这一点我们就是想讲明我们提供的保修中包含替换次品配件的新配件，但是装配费用需要客户自己承担。
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	这是我们公司针对境外客户的规定，因为我们考虑到，如果我们得派技术人员出境，除了要承担维修的费用，那其他的成本就太夸张了。
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	我们可以这么办：如果需要替换次品零件的话，我们负责寄新零件，然后客户请当地技术人员替换。再把技术人员的费用发票发给我们。比起我们派人去维修，当地的技术人员费用肯定更实惠。
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 línea.
25	好，那这点我们会按说的体现在合同上。不过我们也会看一下替换最基本零件所需的时间和技术人员数量，知道一下在最糟糕的情况下的人时需求，万一需要替换的是一个特别难处理的零件。我们也会按照使用国的平均工资规定一个我们会负责的最高的费用。
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	当然，我明白你讲的，这不是什么过分的要求。好，那我们会再看，看看哪种方式最可行。
28	Estupendo.
29	好的。我们进展还蛮顺利的。还有什么需要讨论的？

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 admite penalización por retraso en la entrega.
31	目前这几个月的情形是我们之前从来没有遇到过的。完全是极其特殊也完全不可控.....我们没法控制。
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	但是，玛媞德，你知道现在SM和Wellrock都是怎么操作的吗？确认订单，然后给你换交期，而且一改就是拖后8到12个星期。每个星期又给你改日期。这样我们根本没有办法确定安排组装机器的时间。所有的装置不到厂，我们没有办法叫员工开工，所以我们不能保证交期.....因此，介于这一点，我们不能承诺支付违约金。
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	让我们再想想办法。能不能加一条说明款，说明供应商只在因其出现过失的时候承担违约金呢？
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	如果这样才能继续谈招标的话，我们愿意承担。特殊情况，我们得去适应，以特殊的方式工作。
38	Gracias, la verdad, muchas gracias. Creo que esto puede ser suficiente garantía para mi cliente. Tenemos muchas ganas de trabajar con vosotros.