

ALUSIÓN NÚMERO 1 UN SEGUNDO PEDIDO DE 17300

Min 4'16'' ANTONIO TEJEDOR -No No pero que serán los 50 pero es que lo que tú me has comprometido para coger el trabajo son los 50 más 30, ahora para el futuro una vez que lo que estemos diciendo aquí ahora y esto está claro, si yo he escrito una carta diciendo que no vamos a hacer las siguientes porque imagínate yo si estoy viendo ya que hay una cosa que es una cosa rara que estamos diciendo, los primeros 20 yo lo tengo comprometido, pero yo no voy a comprometerme con una cosa como esta hasta que no sepamos de que estamos hablando todos en la misma cuerda. Tráetelo que

ALUSIÓN NÚMERO 2 UN SEGUNDO PEDIDO DE 17300

Min 7'28'' ANTONIO TEJEDOR Un diferencial y por eso te estoy diciendo que antes de hablar ya me estáis diciendo lo primero que no te dije ni las 30 que era 17.300, lo que la pieza que había que estudiarlo lo demás y lo ha pasado a 30.000, que yo no he hablado de 30.000, no sé de donde cojones habrás sacado tú los 30.000 ni ni ni de por si ni por qué no, pero esa cantidad no tiene nada que ver pero el precio que me está pasando es que ahora es que bueno es que que quiero ver la oferta de ellos a ver de lo que estamos hablando con ellos porque ahora va llegar un momento que ya no voy a poder fiarme de ti. Fíjate que es que es algo que yo no he querido entrar en esto todavía

ALUSIÓN NÚMERO 3 UN SEGUNDO PEDIDO DE 17300

Min 8.26'' ANTONIO TEJEDOR No, yo no he dicho nada, yo te he dicho que te tenías que ajustar y que teníamos que saber qué fue lo que te dijo Pablo que que en una pieza como esta no sabemos lo que estáis ganando que no lo sé pero que tenéis que pensar en un pedido grande que son los 17.000 y pico que el margen que sea que sea beneficioso pero que no sea exagerado que exageradamente si es que quedan 2 millones de pesetas, lo que queden, que no sé lo que quedan, que podrá quedarte tú con un tanto por ciento pero tú no puedes tirar a 2 millones porque tengo que invertir para sacar esos dos millones tuyos, vale? que quede claro

ALUSIÓN NÚMERO 4 UN SEGUNDO PEDIDO DE 17300

Min11'36'' ANTONIO TEJEDOR Lo que tengas que descontar, por muchos arancel, por muchos aranceles que tengas que pagar, por mucho que sean no te da para 1.600 o un millón ochocientos euros de beneficio, de lo que estamos hablando, que es que son 17.500 con un 12% que tú dices que estas teniendo en una pieza como esa, pues son dos millones de pesetas los que ganas. Ya te digo yo que no es un margen comercial para hacer la operación, ¿por qué? Porque no lo es. Porque si tu estuvieras trabajando constantemente operaciones como estas y haciendo operaciones de 17 millones de euros y con 17 millones de euros

ALUSIÓN NÚMERO 5 UN SEGUNDO PEDIDO DE 17300

Min 16'14" ANTONIO TEJEDOR -Esto ya te digo yo, ni tan siquiera en la primera operación, pero en la segunda operación vamos a ver la oferta que te están pasando a mí se lo vas a pasar a mecánica de precisión tejedor

ALUSIÓN NÚMERO 6 UN SEGUNDO PEDIDO DE 17300

Min 16'33" ANTONIO TEJEDOR -Y a función de eso pasare una oferta, porque es que yo no voy a decir que bo, que vamos, que va a ser una operación como esta y que voy a decirle que no a un pedido para que tú en ese pedido, que sean 17.300 p

ALUSIÓN NÚMERO 7 UN SEGUNDO PEDIDO DE 17300

Min 19'23" ANTONIO TEJEDOR -No no y lo que han contestado los chinos Antonio

-No, no, la conversación de los 30.000, los 15.000, los 18.000, yo no te he dicho en ni un momento que eran 30.000. Tu serán 30.000, para ser 30.000 serían los 10.000 primeros más los 17 mil y pico y con todo faltaría material para llegar a los 30.000.

ALUSIÓN NÚMERO 8 UN SEGUNDO PEDIDO DE 17300

Min 25'20" ANTONIO TEJEDOR -¿Comprendes? Con lo cual el 5%, el 7% o el 500% va a dar igual, la diferencia va a estar en que tú no puedes seguir marcando el 12% de beneficio, porque con un 12% a la pieza que estamos diciendo que son 8.800 piezas por 17.300, quince millones doscientos veinte mil euros, el pedido, de esto le pones el 12%, un millón ochocientos

ALUSIÓN NÚMERO 9 UN SEGUNDO PEDIDO DE 17300

Min 31'40" ANTONIO TEJEDOR -¿-¿Vale? Pues el día 24 no hay manera de salir. Arreglar lo que sea del visado. Mira de verdad Lorenzo me acabas de ... aparte de que, de que cada uno ya tiene sus circunstancias, pero me has dado un disgusto de cojones, pero de cojones eh. Porque si, porque eres tú, porque yo he ido este trabajo lo he encarado de una manera y ahora lo tengo que haber encarado de otra manera y haberos tratado pues como unas personas que estasis colaborando con esto y haber marcado desde el principio el territorio, quien es el cliente, quien tiene que negociar con el chino, me importa tres cojones lo que tengáis con ellos, este es un trabajo que por la importancia que tiene el cliente principal soy yo, os he dejado a vosotros, que me da igual que estéis vosotros, soy yo ¿Me explico? No Lorenzo Salvador ni tu socio, que ni es tu socio ni es nada de nada, ni hay un puto papel firmado de tu socio aquí ¿Me explico? Que me has dicho que es tu socio y no es nada, es un representante de los Chinos que tampoco sé si es un representante de los Chinos, que me tenéis que haber

traído una carta en el que diga que es el representante comercial en Europa, que no la ha traído porque no la tiene ¿Vale? Que está empezando a ser conocido y estará mirando los demás, aparte porque haya hecho muchas operaciones, porque esta es una operación muy por encima de todo lo que ha realizado el, porque está comprando una cantidad de material que ni por una puesta la ha comprado él y ya de esto con los 10.000 es una apuesta grande y ya con 17.300 ya no es que sea una puesta grande, es