Min ´28´00´´ANTONIO TEJEDOR -Hay dos cuestiones que me repatean, lo primero porque eres tu… Yo normalmente… con esto me estáis haciendo desconfiar en la operación y en como he planteado las cosas, por mucha confianza que tengamos, por mucha revisión, será la primera y la última vez que os enseñe al cliente y os enseñe los precios de cliente, un error mío, porque el cliente es mío, **los clientes son míos y tu tengo que luchar con tu precio a pan y cebolla de lo que estás haciendo y decirte que no, desde el princ**ipio, desde que tú me has pasado, tú me has dado el precio y no he discutido tus precios ni con tus márgenes, he ido con tu precio, cuando he querido hacer una variación te he llamado a ti y te he dicho la cantidad que me tienes que soltar y ahora me estás diciendo que no es verdad, es que eso ya es…el nova más Lorenzo, el nova más eh porque yo te considero que eres una persona suficientemente inteligente para saber lo que te has comprometido conmigo y ahora por mucha vuelta que estés dando no te vas a descomprometer con lo que estás haciendo