**1**

LORENZO SALVADOR -Las 100 primeras están para el 4 de agosto ya fabricadas Antonio

Min 0´59´´ANTONIO TEJEDOR -**Enséñame el pedido que les has enviado a ellos**

**2**

Min3´19´´ANTONIO TEJEDOR **Me traes un pedido de los que estás pasando con ellos** allí, a como se lo estas contratando, y vamos a ver el diferencial que tenemos ahora, porque ahora ya no sabemos mmm porque ahora ya me estás hablando incluso de que no, asea me estás diciendo que no a algo que has comprometido conmigo, conmigo eh no con conmino eh personalmente

**3**

Min 4´52´´ANTONIO TEJEDOR -El pedido que se ha mandado de los chinos vale

Ya para los siguientes que estamos realizando, **no sé lo que estarás hablando con los chinos, cuando estemos allí les voy a pedir yo la oferta**

**Personalmente**

**4**

Min6.28´´ANTONIO TEJEDOR Te digo yo, vamos a ver, es que no voy a dar más vueltas de lo que estamos hablando. Vamos a ver lo que estamos pidiendo luego, a ver si es verdad que que el diferencial que se está pillando con el ya no queda material para devolverme los 80 que tienes comprometidos conmigo en la primera tanda y **en la segunda tanda hablaremos directamente y la oferta que tengamos que pedir para que me den una oferta real del precio**

**5**

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 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**

**7**

Min 10´20´´ANTONIO TEJEDOR -**Vale, vamos a ver, vamos a ver lo que estamos haciendo, efectivamente me vas a pasar el y con el OK del chino**

**8**

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**

**9**

Min 16´26´´ANTONIO TEJEDOR **-¿Vale? Tu eres el representante y tu ganaras una comisión de ese tanto por ciento y nosotros aquí pondremos el tanto por ciento que vas a ganar**

**10**

Min 19´10´´ANTONIO TEJEDOR -**Veremos a ver la diferencia, por eso te he dicho a ver qué es lo que tenemos, que no se cuánto es. Lo primero, saber cuál es la oferta que te están dando, la real, porque lo que me estas contando está en conversaciones con Miguel, no con los chinos ¿vale?**

**11**

MIN 2346´´ANTONIO TEJEDOR -**Mira… tráete la factura que pondremos a ver, desde luego ya te digo que lo que está aquí comprometido conmigo digas tú lo que digas y sin darle más vueltas 50 más 30.**

**12**

Min35´39´´ANTONIO TEJEDOR **-¿Yo no sé qué… las cosas están como están y tomare las medidas que tenga que tomar, que esto intentaremos hacer lo que tengamos que hacer para adelante, que la única manera de seguir para adelante es de lo que está en marcha, por lo menos de lo que está en marcha, es que tú me digas exactamente el pedido, estamos viendo la diferencia que haya, que me vais a pasar el pedido pues sabes la diferencia que, que soy un gilipollas,**

**13**

Min44´07´´ANTONIO TEJEDOR ¡**Coño! Que yo tengo un cliente que es mi prestigio de 75 años que yo no lo voy a jugar, aunque ganes tu un millón ni dos millones, ni nosotros, aunque ganáramos cinco millones lo tiraba a tomar por culo ¿Esta claro? Estáis jugando con mi cliente y conmigo. Ya no quiero más conversaciones de estas. Quiero el lunes con todos los datos aquí, el presupuesto que está poniendo, los datos, los aranceles, calcularemos a una empresa de aranceles, calcularemos lo que haya que hacer para hacer los cálculos de lo que haya que hacer aquí. El lunes vente para acá y hazme un pedido al uman de ochomil… el 10% de dos mil ochocientos por comisiones**