Min 011´´LORENZO SALVADOR-Buenas Antonio, A ver lo del precio del nucleo al final te puedo dar 50 € Antonio por el núcleo

Min 0´´ANTONIO TEJEDOR -¿Para las siguientes?

LORENZO SALVADOR -Pa las siguientes y para las primeras porque me han dicho ya que vamos, que me deje ya de pedir presupuestos porque como le puse 30.000 Antonio y le dije 18.000, me han dicho mira este es tu precio y de ahí no vamos a bajar y dice cómo te puse en el correo dile que del 5 al 10% van a subir la materia prima, hay que asegurarse con eso y ya me han dicho que…

Min 0´49´´ANTONIO TEJEDOR -Y en lo que para asegurarnos de lo que estamos haciendo se supone que ya habrás enviado el pedido

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

Min 1´01´´LORENZO SALVADOR Eh no lo tengo aquí

Táremelo

LORENZO SALVADOR Ah vale, yo te lo traigo y te lo dejo

Min 1´05´´ANTONIO TEJEDOR Para ver a ver como lo estas contratando y la diferencia que hay. En la primera operación hay una cosa que está clara, tú me has … 80€ y habrá que ver de dónde cojones sacamos los 80€.

Min 1´17LORENZO SALVADOR Yo te ofrecí Antonio 30€

No, no, no

Te dije

Min 1´18´´ANTONIO TEJEDOR No no no 30€ mas los 50

Min 1´21´´LORENZO SALVADOR No te dije digo de los 880 30€ son para ti Antonio, de verdad, lo he estado revisando todo

Min 1´26´´ANTONIO TEJEDOR Mira yo no sé lo que habrás revisado cuando empezamos a trabajar con ellos, cuando empezamos a trabajar cualquier cosa dije 50€ para mí, cuando veo el segundo pedido te dije que había que mirar lo que teníamos que mirar que si podías arrimar algo más de los 30€. Yo no sé lo que habrás hablado lo que no has hablado, lo que yo tengo claro es donde tengo que recibir el material que tengo recibir que son 80€ en esas piezas, en el primer pedido, por eso te estoy diciendo tráeme a como lo estas subcontratando y ya el diferencial que queda y si ya no te queda para darme los 80€ vale

Min 1´58´´LORENZO SALVADOR Vale pues yo te lo traigo y lo ves físicamente

Min2´01´´ANTONIO TEJEDOR Veremos a ver lo que estamos viendo, pero lo que estamos diciendo es un error de gran calado porque yo me he comprometido a hacer ese trabajo y si son 300.000€ que me van a faltar en la inversión que estoy haciendo eh

Min 2´13´´LORENZO SALVADOR Pues yo ya ye dije que de los 880 eran 30 para ti Antonio

Min 2´15´´Min 0´51´´ANTONIO TEJEDOR Que no, que no, que no, que no, te digo yo que no Lorenzo

Que si, tu me dijiste que he ido

Min 2´17´´ANTONIO TEJEDOR Que no, lo que hablamos fue en un principio cuando me trajiste la oferta 50€ para mi, eso lo hablamos desde el principio de los principios, 50€ para mi

LORENZO SALVADOR no Antonio te dije

Que si

Min 2´28´LORENZO SALVADOR De los 880 te dije 30 que eran 850

Min 2´30´´ANTONIO TEJEDOR Que no los 30 me los has dado después cuando me concedieron a mi el pedido, cuando tu me pasaste la oferta te dije yo ati, de esto que me estas 50€ para mi, vale, vale, cuando estábamos al principio, cuando vine yo que me firmaron el pedido te dije el pedido viene asi, aparte de los 50 me puedes arrimar algo mas y me dijiste pues 30€ mas, vale, vale, 80€

Min 2¨55´´LORENZO SALVADOR Yo te dije 30€ en el primer pedido, de verdad te lo digo, te dije 30€ para ti

Min 3´00´´ANTONIO TEJEDOR No,no, no, los treinta fue la última vez , 50€ ya estaban concedidos de antes cuando me pasaste la primera oferta, vale? Y esos 50 ya son míos, ahora no se lo que estás haciendo luego ya después entonces te estoy diciendo vamos a ver a lo que lo estas contratando a ellos ahora y vamos a ver la diferencia que tenemos ahora

Min 3´16´´Vamos pues ya te lo traigo y lo ves

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´34 LORENZO SALVADOR No pues si Antonio yo te dije ati Antonio que te daba 30€ del pedido

Min 3´37´´ANTONIO TEJEDOR Sabes el problema e todo esto, el problema de todo esto que al final tiene Pablo la razón, es que yo me fio mucho de la palabra y no las cosas, no firmo las cosas, no hago las cosas para poderlo hacer, y eso no es posible porque ya contigo desde el principio te he dicho lo que voy a hacer cuando me han pasado 330 te dije 50 para mi vale seguro? Seguro. Me lo vas a pasar luego una factura que no sé qué, que no sé cuántos seguro? Seguro de los 50 ya me estás diciendo que los 50 tú no has dicho nada que tú no has hablado conmigo de los 50 primero que eso, que eso ya es, que no tengo ganas de discutir más contigo eh

Min 4´07LORENZO SALVADOR -Vale pues entonces… vale pues si ayer te dije que que los 50 se quedaban en 50 para ti Antonio ya está, pero que ya de ahí no puedo bajar

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 estas un pedido real de los chinos para ver lo que estamos viendo para lo siguiente

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

Min 5´08´´ANTONIO TEJEDOR Vale

Y ahora para seguir dando vueltas a lo que estamos haciendo para ver lo que estamos realizando de lo que estamos hablando eh. Porque ya aquí ya hay cosas que ya no y habrá que hacer las cosas que estamos firmando igual que he firmado la confidencialidad y no sé qué no se cuantos

Min 5´20´´Si, si, si

Min 5´20´´ANTONIO TEJEDOR Ni se me ocurrió ni por un momento decirte que lo que estamos hablando que se te haya olvidado. Vamos es que ni se me puede pasar que se te pueda olvidar de que tienes que pagarle a una persona el tanto por ciento que estamos hablando, es que no puedo pensar de que se te vaya a olvidar eso

Si SI Tú has hablado conmigo en 80€ y me estás diciendo que no

LORENZO SALVADOR Te dije 30€ Antonio

No. 30€ es posterior a más de los 50

LORENZO SALVADOR Que no que no

PABLO TEJEDOR (HIJO DE ANTONIO Eso eso te acuerdas cuando vinimos de firmar el contrato de de la prote

Joder se firmaron por 880

Min 5´43´´PABLO TEJEDOR (HIJO DE ANTONIO)Venia veníamos ya con 50 y te dije yo por teléfono me ha dicho mi padre que necesitamos 30 más que ha cogido el precio más barato de todo lo que le habíamos ofrecido

Pues claro

Porque le dimos tres precios, le dimos precio de 80.000…..

Claro y os enseñamos la oferta a lo que cogieron ellos

Y dijo oye que te voy a coger el precio más barato y nos lo dijo tal cual y le dijo mi padre oye que que el diferencial del precio está por cantidad y tú me estas firmando por más cantidad el precio más barato y te llame y te lo dije

Si Si

Y por eso te lo dije a ti

Y me dijiste cuenta con los 300.000 pero claro yo pensaba que te referías a lo demás, osea a

Claro eran los 30€ de

Min 6´25´´LORENZO SALVADOR No, no, no, no, de ninguna de las maneras

No, no. Eran los 30€ y pues cuando eso tengo que bajar de 850 a 830

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

Pero esta tan ajustado el precio de los chinos con respecto a la

Y encima me han dicho que es que va a subir un 5 un 10% la materia prima

Vale pues lo tendremos que decir, vale?

Eso puede ser, pero que aun así el margen que tenemos con los chinos

El otro día Miguel dijo aquí que me iba a dar un precio para tres años con el precio que tiene ahora, con el que tiene ahora

Claro si enfrente nos..

Si eso es verdad

Aquí eh en esa mesa sentado, tres años con el precio que tiene ahora y luego después a lo que estemos

Por eso nos parece raro

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. Fíjate que es que es algo que yo no he querido entrar en esto todavía…

Min 7´55´LORENZO SALVADOR Vale yo te lo traigo, yo te lo traigo el lunes te lo traigo el pedido de 200 y lo ves

Min 7´56´´ANTONIO TEJEDOR Vale a ver como se lo estas pidiendo a ellos, los filtros que estamos diciendo a lo que estamos realizando para el resto de las piezas porque tú tienes los pedidos ya sabes a los pedidos que lo estamos realizando, con los pedidos presentados, ahora me dices de que no me vas a dar mis 80€, vamos que que te has confundido que son 30. Vamos Lorenzo que eso, que esto, que mira

Min 8´14´LORENZO SALVADOR Y ayer te dije que lo podíamos dejar en 50€ para ti Antonio

Min 8´17ANTONIO TEJEDOR Pero si es que lo que te dije yo es que lo que está escrito aquí que no valía lo que estás hablando, si me estas ofreciendo algo que está por debajo de lo que yo ya he acordado contigo antes de firmar esto

Porque dijimos que eran, eran 30€ por pieza Antonio

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 porciento pero tú no puedes tirar a 2 millones porque tengo que invertir para sacar esos dos millones tuyos, vale? que quede claro

-Vale, si si si, lo estuvimos hablando

Min 9´00´´ANTONIO TEJEDOR -Vale pues tu tengas un tanto por ciento que será un 2 un 3, quedan los montantes de 600 de 700 mil euros, que ya es la polla, sin trabajar, me explico? En una sola operación, pero tengo que ver lo que estas manejando, porque lo que no es normal es que tú te vayas a ganar, cuando sea, imagínate un millón y medio por contrar por mover el material de derecha a la izquierda y que yo que esté trabajando y que tenga que invertir 2 millones o 3 millones de pesetas y contratar a 40 tíos para que tú te, no me gane yo el millón y medio y que te lo ganes tú y que yo no gane nada del millón y medio, es que eso es imposible, eso es imposible, porque la financiación está en el proyecto completo, si el error de esto porque yo te he dejado anti en el medio y no te he querido saltar, esto desde el principio cuando no estaba cuando con china, yo soy el que va directamente a los chinos y yo soy el que le compra al chino y te pongo a ti de intermedio, no como principal, yo soy el principal, yo tengo que hacer la gestión con G S ese para para que te haga la mediación, tengo que hablar con el chino, yo soy el principal y el cliente principal y tú eres el intermediario y lo estamos haciendo al revés en la operación por dejarte en medio eh

-Vale pues ya está.

Min10´14´´ANTONIO TEJEDOR -Y es que eso así ya no va

-Pues el lunes te te enseño yo la el pedido de los 100 y lo ves Antonio… y tu ya me dices lo que hacemos

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

- Si si con el pedido del con el pedido del

Min 10´30´´ANTONIO TEJEDOR Pero el pedido que el has pasado al chino con el OK del chino con el mismo precio de lo que estamos viendo y decir oye mira este precio yo lo he pedido a tanto vale?

-Vale y asi ves el…

Min 10´35´´ANTONIO TEJEDOR -Es que lo que sea que no hay margen porque ya no te puedo dar el 80 porque ya no queda nada, a ver si va a dar la casualidad que hay un diferencial con el con los otros de que lo esté vendiendo con nosotros a 770€ por ejemplo, vale? Y ahora va a resultar que te vas a ganar tu 800.000€ en la operación y yo voy a ganar 400.000

-Vale

ANTONIO TEJEDOR ANTONIO TEJEDOR -Pero al margen de que veamos el pedido, tu sabes cómo estáis pa pues ya estáis aquí, para no hablarlo la semana que viene

-No si es que ayer sacando la contestación ya

ANTONIO TEJEDOR ANTONIO TEJEDOR -Sabes con que margen estáis trabajando vosotros con respecto al pedido.

-Pues con un 12%

Min 11´18´´ANTONIO TEJEDOR Pues no te das cuenta que no es normal con un 12% lo que estás hablando, que yo en un pedido con un 12%, con un 12% eh? En un pedido de 18 millones, de 18 millones de euros, un 12% son un millón y medio en la operación, que no es normal que podéis ir con ese margen vosotros, que tenéis que ir a un 3 a un 4 que vais a ganar 600.000€ en la operación.

-Ahí hay que descontar aranceles, bueno

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 ganara siempre un un 12% estaría retirado hace ya mil años y te lo he dicho que no te puedes cebar en eso, que no te puedes cebar que es una cantidad muy grande que no puede ser, una cosa es de que tu hagas una buena operación que tu ganes un beneficio, que me da igual que esta poniendo un 2, un 3, un 4, un 5 por ciento, descontaras los gastos que tengas que tener que quede un margen a ti, pero no podemos forzar la operación a ganar 2 millones de pesetas en mover si yo tengo que generar para ganar tus.. Dinero tengo que generar 7-8 millones en inversión y contratar 40 tios y si yo no hago lo mio lo tuyo no sale.

-Eso es lo decía si gesta … lo que dijimos el otro dia

-Joder, es que vosotros no entendéis macho

- Si en esta primera operación tenemos que ajustarnos un poco y en la siguiente…

Min 13´03´´ANTONIO TEJEDOR -Yo no voy a hacer una operación en la que el ue ese sea el que todo lo que compre de los chinos a través tú, a través de que sea, aunque este esté ganando yo que no me importa que ganéis un margen comercial, pero yo no voy a ganar un 12% en la operación, porque para tu tener un 12% yo tendré que ganar un 12% y para tener tu un 12% y yo un 12% tendría que multiplicar por 2. Y lo que no es normal es que en un trabajo como este para poderlo ver es que a vosotros veis lo que vais a ganar y no veis para poderlo sacar lo que realiza el trabajo que fue lo que os decíamos, que no es posible que en un trabajo como el tuyo que en el, que en este trabajo la la el wolframio tiene un coste que es un coste que es el 70% de la operación pero para que salga el 70% hay que hacer la otra y no te que hay que invertir, tener personal, tener naves, tener la estructura

-Para eso yo ya estoy haciendo una inversión de casi dos millones, que es lo que estamos mirando, ahora mismo estamos mirando movidas y vamos por el millón y medio

-Joder que es lo que os estoy diciendo yo, que si tu estas trabajando con un 12% y te sale un 12% la primera operación cojonudo y ahora para ti siempre que me respetes lo que me tienes que dar a mí, ¿vale? Ahora si es que una vez que me repita eso si te sobra hasta un 12 o lo que tengas que hacer te parecerá muy bien porque imagínate si son un 12% y el … 880€ pues un 12% quiere decir que estas cogiendo el material por debajo de los 700 ¿vale?

-No, de memoria 700 no 760 por ahí, 759€ está el material

Min 14´50´´ANTONIO TEJEDOR -770 no. Vamos a poner que sean 760 lo que me tienes que dar a mí son 80€ te siguen quedando un beneficio de 80€ para ti

-Pero hay que descontar Antonio te estoy diciendo aranceles lo de …. Ya esta

Min14´58´ANTONIO TEJEDOR -Lo que tengas que descontar, macho, lo que tengas que descontar eh. Para lo que tengas que descontar de aranceles no van a ser 800.000 €, imposible que tenga aranceles de 800.000 euros eh.

-No se hay que mirarlo…

Min 15¨´10´´ANTONIO TEJEDOR -Bueno, pues habrá que verlo, es que estamos hablando de un difere, estamos hablando de una cosa, mirar, es que me jode eh, me jode porque desde el primer día este que está aquí que tiene menos experiencia me lo ha dicho, la gente cuando ve los números y son grandes se les hacen los dedos chiribitas, esto tiene que llevarlo de otra manera, teníamos que haberlo negociado con los otros, me lo ha dicho desde el primer día, estate quieto, olvídate de lo que estén ganado que es una cosa normal, que es… lo he defendido a capa y espada y estoy viendo que en la primera operación es que tiene razón, esto lo tendría que haber enfocado desde otra manera muy diferente, tanto diferente que a la primera operación la vamos a cerrar con lo que estás diciendo y vamos a ver el diferencial que hay eh, para no llegar a los 880 que has comprometido conmigo es que no teméis que tener margen, me tendrías que demostrar todo los gastos que estas teniendo de aranceles de no se quede no sé cuántos, todo lo que estamos diciendo y si te quieres y si no queda margen mirare lo que me tenga que poner yo, pero tú no vas a ganar un millón doscientos mil euros y a mi me vas a estar rateando 30.000€ 300.000€ ¿sabes? Eso va a ser que no eh

-Vale, vale

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

-Vale

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

-Vale

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 para que os ganéis dos millones de pesetas o dos millones y medio de pesetas con un 12%. Porque es que el margen de lo que tú me estás diciendo ahora mismamente sin mover el precio eh, si son.. un millón quinientos veinticuatro mil euros de comisión, el 12% eh, me parece que es una barbaridad

-Bueno, yo te voy a sacar los gastos de que hay de todos los aranceles.

Min 17´30´´ANTONIO TEJEDOR -Me parece que es una barbaridad por muchos aranceles que tengas se va a tener que eh va. vas a comprar un contenedor y traerlo de china eh, que es que tú me estás hablando de que tú te quieres ganar un millón y medio de pesetas en la otra operación, ya sin contar lo que me tengas que decir a mí, y para tu sacar un millón y medio de pesetas limpio, yo tengo que realizar un trabajo que en el volumen de… serán siete millones y pico de pesetas

Min 17´51´´ANTONIO TEJEDOR para tener esos 7 millones y pico de pesetas tengo que reestructurar esto, empezar de 20 personas a 30 personas o 32 personas, tengo que comprar más máquinas para poderlo producir, cambiar los sistemas productivos, montar el trabajo y ser el responsable de todo el trabajo, quiere decirse que para que me gane medio millón y medio limpio que tu ganes yo he tenido que, tengo que haber hecho el doble de trabajo que tú para poder ganar ese millón y medio en mi trabajo eh, ¿vale?

-Mis aranceles son los seguros, la seguridad social de los empleados, la máquina, la luz…

- Ya

Min 18´28´´ANTONIO TEJEDOR -Eso es lo que desde el principio os lo explicamos aquí, si no estáis conforme que lo estáis diciendo, es que igual es una operación que vais a ganar poco dinero, a lo mejor es que la operación ¿sabes lo que pasa? Que habéis hecho los numero muy deprisa y estáis viendo de que va a ir mucho dinero y de que lo vais a ganar en dos días y ya no es cuestión de dos días, el pedido es mío

-No, si, si el pedido es tuyo

Min 18´58´´ANTONIO TEJEDOR -Y yo os estoy diciendo que os lo voy a dar a vosotros con un margen normal pero vosotros no podéis tener un margen del 12%, porque no es una operación del 12%

-¿Y qué margen quieres que se quede entonces Antonio?

-Lo que te quede

-Pues yo te lo saco

-Vamos a verlo y lo acordamos todos

Min19´09´´ANTONIO TEJEDOR -Estaremos viendo la operación que tengas que tener ¿comprendes?

-Vale, vale

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?

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. Pero primero en la primera operación que tú ya tienes el precio cerrado que está aquí cerrado es que yo ni la quiero entrar ni lo que estás haciendo, otra cosa es que me digas ahora que no me vas a dar porque tú vas a ganar, porque tienes los aranceles que tienes que pagar los aranceles con la comisión que no tienes que pagar y que lo que me tienes que pagar a mí ya no son los 8.800 sino que el resto es poco con lo que vas a ganar. Miraremos los gastos que tengas, a ver lo que te supone a ti los gastos, porque si es al 12%, que no lo sé, si estás trabajando al 12%, cuando veamos el pedido vamos a ver el tanto por ciento que estas planteando ¿vale? Si es al 12% o si es más para lo que estamos poniendo… ah como me disgusta esto macho, de verdad, y como me jode que me lo haya estado diciendo mi hijo que no tiene experiencia en esto y que yo haya firmado y yo y discutido mil veces porque esto, porque con Lorenzo, porque con Lorenzo… el interés os pierde a todos, te lo digo yo eh y yo en este trabajo si yo he tenido interés en apretaros desde el primer principio hubiera hecho yo la gestión y con la gestión que hubiera hecho te hubiera dado una comisión y cuando hubieras visto la comisión te ibas a llevar 300.000€ o 400.000€ estarías satisfecho porque estas ganando 300 o 400.000€ estándote quieto, ahora que estoy dejando que ganes lo que tengas que ganar y pretendes ganar… ay dios mio, un 12%, fíjate que estoy restando los 12.800, no el precio que tu estas comprando, que al precio que tu estas comprando estoy seguro que es inferior de lo que estamos hablando hoy eh

Min 21´34´´ LORENZO SALVADOR-No si te voy a traer el pedido Antonio

Min 21´52´´ANTONIO TEJEDOR -A ver, es por menos, hay que restar uno… 774, si tú dices que esta, que estará por debajo de 774 el pedido que le has pasado a ellos a 760 ¿vale? Sobre los 760 que es lo que tu estas poniendo, que no sé, suponiendo que sean 760. De 760 tienes aquí 140€ más los 80€ que tienes ciento más…

-No de 760 a 880 son 120€ Antonio.

Min 22´32´´ANTONIO TEJEDOR -Si solamente son con 120€ lo que tengas aquí, con 120€ te estas ganando 400.000€ como mínimo limpios de comisión eh, como mínimo limpios, aunque tengas que pagar los aranceles, oye que yo estoy todo el día comprando a los extranjeros eh y los extranjeros por mucho que estés diciendo un arancel que le estas poniendo a un cacharro no puede valer más de un 10 un 12%, que eso ya es la polla eh, pagar un 12% de aranceles, que no es un cambio de moneda eh

-El 2,4 te ponen ya de… de el IVA de aduanas más luego el tema de transporte, mas luego el arancel que te meten Antonio

-Vale! Como máximo, como máximo un 10%, como máximo eh

-Vale un 10%

-Te siguen quedando 400.000 limpios, 400.000 despues de darme a mi 880.000 y te siguen quedando 400.000 limpios y eso ya se os hace poco, en la primera operación eh

- O sea son 10.000 piezas a 880 cada una

-Si si..

-Ocho millones ochocientos mil

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. Te he enseñado los 50 antes y te pedí que me subieras el precio porque habían comprado un precio más bajo que eran 885 antes de comprometerte me dijiste que si 50 más 30, para no pagarme los 50 más 30 tengo que ver que el diferencial que tu estas pagando no seas capaz, que no saques un beneficio y que no tengas dinero para poderme pagar por los aranceles o por el coste que tengan. Si tu beneficio esta en 400.000€ me va a dar igual lo que me estáis contando, lo que me has comprometido conmigo lo tienes que hacer y al resto tendrás que pagar, a la siguiente le vamos a pedir el lo que estamos pagando por la cantidad exacta y se lo vamos a escribir de puño y letra ¿vale?

-Vale. Perfecto

-17.300 piezas unidades para poder realizar, el precio que tengan y si me tienen que poner, va a subir el 5%

- Si en materiales y tal y cual

Min 24´35´´ANTONIO TEJEDOR -Y que me pongan el 3% y lo que me pongan que hay que subir lo pondremos en la oferta, con este precio, porque ese precio que me estás diciendo a partir de que tiempo vas a subir el material porque lo que dijo aquí el que estaba aquí Miguel el otro día, es que me iba a conseguir un precio ahora para tres años, en este momento y luego ya después la siguiente oferta, si es ahora para tres años aunque fuera en este año si te estoy diciendo que estamos intentando que sea en este año me tendrás que dar el precio en este año, que es lo que le digamos a los chinos…

Min 25´19´´ANTONIO TEJEDOR -Si que lo cierren este año con el mismo precio

MIN25´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 veintiséis mil euros ¿pero estáis locos?, pero es que de verdad no os estáis pensando que estáis locos, vais a ganar en una operación un millón ochocientos mil euros por hacer nada de nada en la operación, sabiendo que yo tengo que invertir para que tu saques este dinero tengo que hacer una inversión y para poder funcionar siete millones, comprar maquinaria, doblar personal y con tener una serie de gastos que están inauditos, que yo no voy a ganar un millón esto limpio. Esto es a lo referíamos el otro día, que os estáis sacando con lo que vais a ganar, coño, que teméis que bajar la mira, que por intentar llegar a un millón ochocientos mil no puede ser que no te deban nada, eso es lo que teméis que mirar el otro día, estoy viendo un negocio que vais a ganar dinero pero os estáis llenando con las cifras, vais a ganar más dinero que yo y que el otro y que la granada, porque es una barbaridad el tanto por ciento que estáis poniendo aquí, un 12% no se gana ni normalmente con un trabajo normal, los industriales que estamos trabajando estamos marcando con un 3 y un 7%. Cuando tú estás hablando comercialmente así en un pedido chiquitito eh… de 100.000€, pues es normal que pongas un 10, un 12, un 14 porque esto es un beneficio que estás haciendo pero cuando haces un montante como este en una sola operación, vas a hacer un montante de trece millones de pedido o catorce millones de pedido y te van a quedar 18.000, un millón ochocientos mil euros, tu tendrás que ver para que salga esto que fue lo que dijimos el otro día, os teméis que ajustar para poder pasar un precio que sea competitivo, entonces, en lugar de hacer un millón ochocientos mil o menos si en un 12 o lo que sea, pues tendrás que bajar y decir pues a lo mejor no podemos ir con un 12%, tenemos que ir por debajo, con un 6, con un 7, con un montante que, que sea una operación que a nosotros nos satisfaga, vamos a poder ganar en esta operación 300, 400, 600, para poder sacar la operación, para que salga la operación para adelante

-Hecho

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 principio, 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

-No, yo no he dicho que me vaya a descomprometer Antonio

Min 29´14´´ANTONIO TEJEDOR -¿Vale? No, no, me lo estás diciendo más que de sobra, me estás diciendo que que que que… que de ocho mil ochocientos

MIN 29´14´´-PABLO HIJO DE ANTONIO TEJEDOR Ya me ha dicho a mi dos veces y le he dicho yo que siga para adelante, ya me ha dicho a mi dos veces de dejar la operación a tomar por culo y quedarnos con lo que tenemos nosotros de trabajo y coger varios clientes más que le hemos dicho a dos clientes esta semana que no porque tenemos este trabajo, pero teníamos dos visitas esta semana, una en Asturias y otra en el Pais Vasco para coger trabajo

Min29´38´´ANTONIO TEJEDOR Y en primer lugar hay una cosa que hay que ver, yo no sé lo que estás haciendo con la empresa esta, yo lo he dejado que te hagas tú la gestión, esto se ha acabado… Dame la dirección de esa empresa, si no me das la dirección de esa empresa buscaremos otra empresa que lo haga de manera diferente, esa empresa que está hablando con el ingeniero que sea, tiene que dirigirse a José Carlos el jefe de calidad de mi empresa, que ese negocio va a ser mío y aunque tú eres la persona que está respondiendo y para las calidades, para concretar el la visita, lo tenemos que realizar yo, que lleváis tres semanas y me estáis mareando la puta perdiz

-Vale

Min 30´11´´ANTONIO TEJEDOR -¿Vale? Eso por un lado, otra cosa, acabar de una puta vez el viaje de china si tenemos que irnos, que tengo que ir a China, que Miguel y tú, que si hemos pensado que era más corto que era más largo, que lleváis todo el mes dando vueltas, se va a pasar el día 23 y no tenemos lo papeles preparados, va a llegar el día 24 y no me voy a poder marchar a China y tengo que marcharme a China en este mes ¡Coño!¡Joder que ya está bien!

- El viaje a China esta del 1 al 7 programado ya… ha llegado lo del… lo de los visados y está en en… el ese y la semana que viene llamaran ya para darnos la cita

Min 30´41´´ANTONIO TEJEDOR -Que es que del 1 al 7, que lo estasis preparando del 1 al 7 y da la casualidad que del 1 al 7 mi hija ha retrasado una operación porque le iban a operar una mano para eso y además tiene que marcharse de viaje el día 3, y ahora tienen que anular el viaje del día 3 para poder hacer el viaje, hemos tenido todo el puto mes

-No, pero eso no nos … los visados hasta la semana pasada

Min 30´58´´ANTONIO TEJEDOR -¿-¿Comprendes? Porque se han movido lento y mal

-No, se ha movido lento y mal, no

-Lento y mal te lo digo yo, Miguel se ha puesto ha trabajar y a mover esto después de la reunión que tuvimos el otro día aquí y no se ha movido

-¿Pero ya están los visados?

-Los visados ya los tienen y nos llamaran para la huella digital

-Si están los visados es coger el billete antes y ya esta.

-Pero es que nos dijeron que el visado tardaba la huella digital cuatro días en que nos llamasen que hay que ir al consulado

-Bueno en cualquier caso estamos a

-Eso es la semana que viene

-Cuando nos llamen iremos ya al este

Min 31´28´´´´ANTONIO TEJEDOR -¿-Que estamos hablando del 1 al 7, es que no, es que yo quiero acabar, es que cuando estuvimos aquí lo dije, si no podemos acabar en tal semana el dia 24 salimos de vuelta

-Si, si, yo dije que tu… era mejor

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 que…os va a dar a vosotros un volumen de compra y un volumen de ejecución que ni importa lo que estéis ganando con lo, ganarlo con los demás, no conmigo eh, que yo os estoy poniendo a negociar las mano ¡Joder! ¡Que ya está bien eh! Que es que es un negocio que desde el principio te lo he enseñado como es, que yo he venido con las cartas encima de la mesa Lorenzo ¡Coño!

- Y yo igual Antonio si … y todas

33´46´´ANTONIO TEJEDOR -¿- No igual no, tu igual no, tu pierdes la memoria de la mitad del trabajo, la mitad del trabajo has perdido la memoria y a mí las personas que pierden la memoria a mitad del trabajo ya me joden, ya me joden suficiente, pero además es que llevamos dos meses dando vueltas con esto con los chinos, con los chinos, con la oferta, con la garantía, con él no sé qué, con el no se cuantos, todo, dos meses dando vueltas

-Pero es que se han cambiado mil cosas, por que vamos…

Min 34´09´´ANTONIO TEJEDOR -¿-No, no, no se ha cambiado nada, el plano sigue siendo el mismo

-No no no

-Y los requerimientos son diferentes que te lo he dejado por escrito ahora

-El plano lo mando Jose Carlos la semana pasada que no era el mismo, era cambiado

Min 34´18´´ANTONIO TEJEDOR ¿-Vale si nosotros hubiéramos hecho directamente desde hubiéramos dicho lo que teníamos que hacer pero tú con los demás, no, no, yo ya he hablado con él, yo ya he hablado un precio, no sé qué, no sé cuántos, que cojones vais a comprar si no sabéis lo que tenéis que hacer hombre. Tu tendrías que haber llamado y decirle, llama aquí a esta persona y que te lo aclaren para saber lo que estasis realizando, si tu no sabes lo que estasis pidiendo ni los requerimientos… ¿Dígame usted? Dígame….

-Hola… hola… Hola buenos días Antonio

-Si dígame…

-Mira soy Ángel, aquí de la chatarrería

-Dime por favor es que estoy muy ocupado, dime.

-¿Te pillo muy liado?

-Si

-Vale pues entonces que hable Rosa con tu secretaria para facturarte y pasarte

-Ya le he dicho a mi secretaria que hablara conmigo para ella ver la maquina esa no sé dónde, hoy no puedo, pero la semana que viene tenemos que ir por la mañana y si no me gusta la máquina y el precio que me pones, pues me pagas

-Bueno, pues entonces eh… ¿Qué te parece si te doy un toque el lunes o el martes?

-El lunes, el lunes por la mañana a las 11 de la mañana

-Un abrazo, adiós señor

-Venga hasta luego

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, si es que te ha pasado el pedido y no te he pedido un pedido en contra de lo que me tienes que pagar a mí. Si es que estas trabajando sin darme nada a cambio, si estoy con las manos abiertas contigo coño, que cojones es la forma de trabajar, si estoy haciendo las primeras piezas que no se si van a valer y te he pagado ya directamente cuarenta y tantos mil euros

-Pero ¿Cómo no van a valer Antonio?

Min 36´26´´ANTONIO TEJEDOR -¿-Pues porque no

-¿Pero cómo no van a valer?

Min36´32´´ANTONIO TEJEDOR -¿-Pues porque hay que hacer una serie de pruebas químicas, ultrasonidos, no sé qué, no sé cuántos, que no hemos hecho nada y hasta que no sabemos si están bien o no están bien vamos para adelante.

-Yo no he dicho …. Vamos .. es que si no salen bien eso hay que repáralo Antonio, yo no te he dicho que no se repare si no salen bien las pruebas

Min36´44´´ ´´ANTONIO TEJEDOR -¿-Yo no sé lo que hay que hacer, me da igual, yo a mi cliente… yo si

-Tu me has hecho un pedido de 100 unidades y yo te tengo que dar 100 unidades como te las tengo que entregar

Min36´49 ´´ANTONIO TEJEDOR -¿-Yo si tengo una unidad clara… mi cliente no me ha hecho un pedido de las 100, me ha hecho un pedido de las 10.000 unidades

-Que si…

V-Sabiendo que nosotros vamos a ir a China y que estamos retirando retirando retirando retirando, primero que, es que tú no te tú no te… de esto. Cuando yo hable de ir a China me dijiste, no me han dicho que no podemos ir a China por no sé qué, por no se que

-Porque pusieron veinte mil pegas Antonio

-No, lo puso Miguel, no el chino, Miguel

-Los chinos también Antonio

-Perdona, Miguel

Min37´18´´PABLO –HIJO DEANTONIO TEJEDOR -¿-¿Los chinos que problema pueden tener en que vayamos a verles?

-Que no les inte…

Min ´´ANTONIO TEJEDOR -¿-Que que el problema no era… era Miguel

-No, no es por…

-Cuando vinimos luego aquí para rezar la carta, que tengo que firmar no sé qué, no sé cuantos

-Yo no es por no fiarme de ti, pero los chinos normalmente cuando les vas a comprar 15 millones de euros lo que hacen es abrirte las puertas y tratarte como un rey

-Venga, hombre, por favor

-Yo creo que era más bien Miguel, que lo que veía era que quería asegurarse que queríamos

Min 37´40´´ANTONIO TEJEDOR -¿-Que queréis cerrar lo que es la pasta de la operación comercial, tanto de esta operación, que me da igual, como de la otra operación que ya es la hostia, que dice es que estoy viendo una operación, que voy a ganar dinero y quiero ganar tanto tanto tanto tanto que prefiero perderlo por purgarte a ti dinero… pues lo perderemos, ya está, si no hay más remedio que perderlo, lo perderemos, no hay mayor historia que volverlo a perder, es más, cuando tengamos que hablar lo que tengamos que hablar, fíjate como será, fíjate si ayer estaba yo ya preocupado de lo que estoy haciendo que llame a los franceses que me digan a que plazo de entrega me pueden entregar el material. Porque yo no veo claro lo que estamos haciendo y … no voy a dejar que entren

- No, no vas a dejarle sin entregarle el material, está clara

Min 38´´29´´´´ANTONIO TEJEDOR -¿-¿Comprendes? Yo no…yo no quiero haces eso, pero claro, lo que sí que tengo claro es que vosotros… por eso el primer día cuando vino Miguel, le dije no me gusta lo que estás haciendo conmigo, el primer ahí sentado, que estabas tú aquí el otro día

-Vale, si, si

Min38´43´ANTONIO TEJEDOR -¿-¿Vale? ¿Por qué? Por el viaje, por las excusas, por las vueltas, uy pues yo no pensaba que era tan deprisa, me pongo ahora deprisa a ver si lo podemos hacer, si no es en esta semana tiene que ser el día 24 con falta para poderme marchar, porque tengo que decírselo a mi cliente que se va de vacaciones

-Sí que tienes que cerrarlo

Min 39´00´´´´ANTONIO TEJEDOR -¿-¿Comprendes? Y no he visto la fábrica, no he visto nada de nada de nada, y estoy comprando la maquinaria fiándome de vosotros y yo estoy pagando dinero ¡dinero!, no de ellos, de mi bolsillo ¿Comprendes?

Min 39´12´´ PABLO –HIJO DEANTONIO TEJEDOR ANTONIO TEJEDOR -¿Es que sería la polla que nos gastemos un millón de euros en máquinas y que luego el pedido no salga, es que… vamos que cerramos y que cerramos con un millón de euros en deudas

Min39´20´´ANTONIO TEJEDOR -¿-No, es que tiene huevos la cosa… y que me estasis diciendo que los chinos que no sé qué, no sé cuántos, mira… yo he ido a China ya, yo no he ido Miguel, pero he ido a China y en China con Indra, ir a China 7 días en preparar los papeles y decir a China que nos vamos, fui a la embajada china, fui a la cámara de comercio chino, cogí un chino de allí y me llevaron directamente a la fábrica que quería hacer, en lugar de hacer, he ido con vosotros ¿vale? Si toda esta operación que estamos haciendo yo hubiera ido a la cámara China, quiero una empresa que me haga hacer Wolframio y no se cual, cuando tú me hayas dicho, me hubiera saltado y hubiera ido directamente contigo, pero como yo no lo he querido hacer, os he dejado que lo hicierais vosotros, pero es que ha llegado ya un momento que desde que lo estamos haciendo a que lo estamos pasando, si te ha pasado todo el mes de junio, se te ha pasado todo el mes de julio y voy a estar a dos meses y no voy a estar en China todavía para ver la fábrica y lo que estamos haciendo, y no se con quién voy a hablar con los chinos allí y no sé si los que tienen que venir aquí lo… la empresa va a estar allí, no va a estar allí, es que no sabéis… es que esta gestión es la ostia, no habéis hecho nada de esa gestión, no habéis hablado con la empresa, nada de nada. Oye, será una empresa de la ostia vamos, fíjate como será de que todo esto que me estás diciendo la empresa, el teléfono, lo que sea pásamelo para poder llamar nosotros, que tienen que correr y sino contrataremos otro, pero hay que hacerlo ya ¡coño! Es que ayer estabas hablando por teléfono y te lo van a pasar, te lo van a pasar…bueno cuando lo tengan te lo pasaran ¿Pero ¿qué te van a pasar? ¿Pero quién es esa señorita? ¿Es una gestora? ¿Es un técnico? ¿Es un inspector? ¿Pero quién es esa señorita?

-El dato de los inspectores eso lo tiene ya Paloma, eso se ha dado

Min41´07´´ANTONIO TEJEDOR -¿-Si pero que… que…¿Quién es? No sé con quién estamos hablando. Es que no se nada ni ni una empresa, es que no hay una presentación de esa empresa que será la polla de empresa, que será una empresa buenísima ¿sabes lo que te quiero decir?

-Si si

Min41´17´´ANTONIO TEJEDOR -¿-Pero yo no se nada de la empresa, ni un teléfono, ni un email, nadie, no sabemos ni a quien nos va a dedicar ¡macho! Es que en dos meses no sabemos con quien es

Min41´29´´ANTONIO TEJEDOR -¿No te preocupes Antonio que voy a llamar, no no que estoy llamando. Esto es lo mismo que cuando viniste el otro día… y el otro día… el otro día… si te das cuenta en la reunión del otro día… el otro día te dejo por embustero a tÍ eh, en la operación que estábamos realizando porque yo no he hablado con él, porque yo no me he comprometido, porque no sé qué, ¿tú no perteneces a una sociedad? No yo no pertenezco a una sociedad. Que te lo dije, está fuera de la sociedad, vamos que he cogido yo relacionando todos mis papeles ¿y estoy poniendo que estoy trabajando contigo? ¿Yo? ¿Vale? Con 67 años que cobro 20.000 euros de tu sociedad ¿Vale? Para que salgan los papeles deprisa, manda a huevos la cosa, que no me importa aparecer vamos… yo he ido…

-Si,si, vamos que es una tontería del visado… exactamente

Min42´22´´ANTONIO TEJEDOR - Pero que eso tendría que haber sido al revés, tu tendrías que haber ido como… porque vas representando a una sociedad que es mecánica de precisión Tejedor, que es el contratante del trabajo y vas a presentar al contratante del trabajo. Y tú y Miguel estasis buscando quedaros la parte para intentar guardar la parte mollar, que no siga la parte mollar, la parte mollar de todo esto es el negocio y vosotros estasis perdiendo la perspectiva del negocio. Queréis ganar lo que sea ahora y después más ¡que no macho! Que no es así como os vais a ganar la vida, que tú no has hecho operaciones de dieciocho de veinte millones como estas, por lo menos que yo sepa o que lo hayas reconocido. Y que operaciones de hacer así y firmar los papeles y te quede un millón de pesetas, que yo sepa habremos tenido pocas. Yo no las he tenido y que yo sepa tu tampoco…

-Hecho

Min43´20´´ANTONIO TEJEDOR --¿-No está hecho, esto es lo que me dices siempre…

-No te preparo lo del pedido y…

ANTONIO TEJEDOR -¿ -Y cada vez que estamos y tenemos una conversación, cada vez a peor ¿Vale? En primer lugar porque quien lo estaba haciendo eras tú que era tu socio, luego no es tu socio, tu socio ha hecho lo que le ha salido de los cojones hasta venir aquí, que le dije que estaba hasta los huevos y que esto se había acabado ¿Vale? Que fue cuando empezó a correr, cuando venimos aquí a arreglar los papeles por firmar los papeles, pero da lo mismo porque me está engañando ¡vosotros me queréis engañar coño! queréis que firme los papeles

- En ningún momento

Min43´54´´ANTONIO TEJEDOR ¡Si hombre! Para estar en vuestras manos

-En ningún momento Antonio de verdad, vamos…

Min43´57´´ANTONIO TEJEDOR --¡Si hombre! La carta que estáis pidiendo, la firma… para que estéis vosotros para poderlo contratar vosotros, que me importa tres cojones el pedido…

-Si lo peor de todo esto es que yo no creo que…

Min41´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

-Vale

- ¿Vale?

-Venga, hasta ahora

-Adiós