

mi primer empleo | JUAN SIMÓN | Presidente de la Asociación de Estaciones de Servicio de la provincia de Tarragona

“Con mi primer sueldo modifiqué mi moto para que corriera más”

JAVIER DÍAZ PLAZA | REUS

D e tal palo tal astilla. El reusense Juan Simón es el pequeño de una familia de gasolineros. Su padre era uno de los propietarios de las estaciones de servicio del grupo Prats. Simón lleva este negocio en la sangre. Con sólo diez u once años ya echaba una mano en una de las gasolineras que la compañía tenía en Falset. Durante las vacaciones, ayudaba a poner gasolina, limpiaba los cristales de los coches mientras repostaban o se encargaba de llevar los cafés.

«Era el chico de los recados. Me levantaba a las siete de la mañana si hacía falta y me iba con mi padre. Aquella experiencia me ayudó a formarme como persona. Además, me sacaba algunas propinas», recuerda.

Archivando albaranes. Simón estudió Formación Profesional en la rama de Electrónica en la escuela Puigcerver de Reus. Cuando terminó, con 16 años, empezó a trabajar en las oficinas centrales de Gasolineras Prats. Ese fue su primer empleo remunerado. Llegaba a los ocho de la mañana y se ponía a archivar los albaranes de los clientes y a preparar las facturas. Así hasta las siete de

la tarde –con una hora para comer–. «Era un trabajo de chinos. Lo hacíamos todo a mano», comenta.

Las oficinas estaban situadas en el kilómetro 35 de la cartera de Tarragona, en Reus. Simón se desplazaba todos los días en moto hasta el trabajo. Primero tuvo una Honda PX y después una Honda MBX, que heredó de su hermano mayor.

«Con mi primer sueldo –ganaba 60.000 pesetas al mes– y unos ahorros que tenía modifiqué la PX para que corriera más. Pude hacer buenos cambios. Era la moto pequeña más rápida de Reus», dice.

La velocidad siempre le ha apasionado. De hecho, con 16 años participó en los campeonatos de España y de Catalunya de motociclismo en la categoría de 75 centímetros cúbicos. Corrió en circuitos importantes, como el de Jerez, El Jarama o Càlafat. Pero cuando terminó la temporada decidió abandonar la competición porque no era compatible con su trabajo en Gasolineras Prats. «Me parecía muy egoísta dejar de lado el negocio familiar para hacer una cosa que sólo me gustaba a mí y que, además, era peligrosa. Así que empecé a dedicarme exclusivamente a la empresa», indica.

Con sólo diez u once años ya echaba una mano en las gasolineras de su familia

El reusense Juan Simón, de 36 años, empezó su carrera en Gasolineras Prats. FOTO: NINÍN OLIVÉ

Consejos

■ Trabajar a gusto y respetar a la empresa. «Si el trabajo se hace bien, los jefes estarán contentos y sabrán valorarlo, puede que no económicamente pero sí en cuanto a entorno. La parte económica no lo es todo, hay gente que cobra un buen sueldo pero no está a gusto en su puesto de trabajo. Es importante respetar a tu empresa para

que ella también te respete. Esto es algo que yo siempre he valorado, como trabajador y como empresario».

■ Ahorrar. «En los tiempos que corren es muy importante saber ahorrar. Si uno gana 10 debe guardar 3 ó 4. Nunca hay que estar por encima de nuestras posibilidades. Yo siempre he tenido esto muy claro. Cuando he

comprado algo es porque tenía suficiente dinero para comprar eso y algo más».

■ Tener una buena formación. «Una buena formación es fundamental. Los empresarios exigen niveles muy altos a sus trabajadores para que las compañías sean más competitivas. Para llegar a cargos directivos hay que estar muy preparado».

Simón era el hijo del jefe, y eso tenía sus ventajas... y sus inconvenientes. «Nosotros teníamos claro que de puertas para adentro él era el jefe y yo, Juan. Al ser una empresa familiar, me tenía que implicar más en el trabajo. Me llevaba faena a casa los fines de semana. Además, durante la comida siempre se hablaba de trabajo», afirma.

El actual presidente de la Asociación de Estaciones de Servicio de la provincia de Tarragona trabajó doce años en las oficinas de Gasolineras Prats. En ese tiempo desempeñó varias funciones: se encargó de la contabilidad, coordinó el suministro de combustible a domicilio, gestionó las áreas de logística y administración...

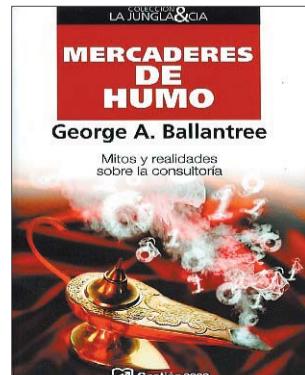
LA ANÉCDOTA |

Un billete de 1.000 pesetas de ida y vuelta a la gasolinera

Juan Simón cogía todas las mañanas el autobús para ir al colegio cerca de una de las gasolineras de su familia. Tenía ocho o nueve años y siempre le pedía al gasolinero que le dejara poner gasolina a algún coche antes de marcharse a clase. En una de esas ocasiones, se le acercó el dueño de un vehículo y le dijo: «Ponme 1.000 pesetas». Simón no se lo pensó y cogió la manguera del surtidor. Cuando terminó, el hombre le dio un billete de 1.000 pesetas y le dijo: «Toma chaval, te lo has ganado». Simón cogió el dinero y se marchó corriendo para casa. Al llegar, se lo contó a su madre. Ella guardó el billete y después lo bajó nuevamente a la gasolinera. «Pensaba que el dinero era para mí», recuerda Simón.

LIBROS

MERCADERES DE HUMO
Autor: George A. Ballantree
Editorial: Gestión 2000

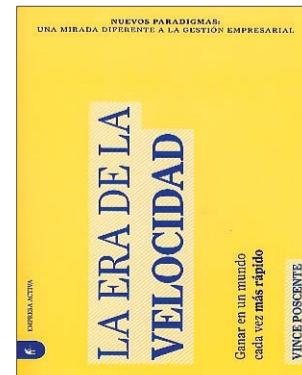


¿Quién no tiene un consultor? En el mundo empresarial actual, no contar con una consultoría en casa es casi peor que no tener Blackberry. El consultor se convierte en el complemento indispensable que da prestigio. Lea *Mercaderes de humo*. Léalo con calma, con sangre fría y corazón de hielo. Descubrirá un mundo que ya sospechaba pero que nadie se había atrevido a confirmarle y comprobará, para bien o para

mal, que tras esa apariencia amable y servicial se esconde un vampiro moderno, un ser sin escrupulos cuyo único objetivo es chuparle sus beneficios.

LA ERA DE LA VELOCIDAD
Autor: Vince Poscente
Editorial: Empresa Activa

La velocidad es una constante en nuestra vida que define nuestro presente. Los cambios se producen a ritmos cada vez más vertiginosos, el tiempo es más valioso y en ocasiones nos vemos desbordados por la sucesión de acontecimientos. Sin embargo, la velocidad debe desprenderse de todas sus acepciones negativas, tan arraigadas en nuestra sociedad e ir más allá del estrés, los agobios



y las prisas. En este sentido, *La era de la velocidad* analiza el papel que desempeña este factor tanto a nivel empresarial como personal.

TRADING CON GESTIÓN DE CAPITAL
Autor: Oscar G. Gagigas
Editorial: Onda4

La gestión de capital es la parte más importante de un sistema de especulación, tanto si es 100% automático o discrecional. En un lenguaje claro y conciso, con multitud de ejemplos este libro contesta a las siguientes preguntas. ¿Cuál es la cantidad óptima a invertir?, ¿Cuál es la mejor forma de diversificar? o ¿Cómo se puede obtener el máximo beneficio de un sistema? Adicionalmente,

TRADING con GESTIÓN DE CAPITAL
Un enfoque práctico con numerosos ejemplos
Oscar G. Gagigas

se presentan con detalle las diferentes estrategias de gestión de capital. Es una obra innovadora que incluye los últimos avances en este campo.