

mi primer empleo | JOSÉ OSUNA | Presidente de la Federació de Gremis de la Construcció de la provincia de Tarragona (Fegco)

“Trabajando en el campo me hice mayor antes de tiempo”

JAVIER DÍAZ PLAZA | CAMBRILS

El colegio estaba a un kilómetro de su casa, en mitad del campo. Cuando terminaba las clases, por la tarde, se apresuraba para ir a ayudar a sus padres. Su familia vivía de la agricultura, en una pequeña finca en el pueblo cordobés de La Carlota. José Osuna es el segundo de seis hermanos.

«Teníamos una pequeñas tierras, con tomates, alcachofas, aceitunas, melones... Dependía de cada temporada. Yo hacía lo que tocaba: recogía los cultivos, regaba, arrancaba hierbas... También teníamos animales: conejos, gallinas, cerdos, ovejas y cabras, para nuestro consumo casero», recuerda.

Obligaciones familiares. Osuna apenas tenía ocho años cuando empezó a trabajar en el campo. Sus obligaciones familiares casi no le dejaban tiempo para ir a la escuela. De hecho, no pasó de tercero de EGB. Eran los años sesenta. «Era como un hombre pequeño, me hice mayor antes de tiempo. Prácticamente no tuve infancia. Yo lo veía normal porque todos los niños hacían lo mismo. En mi casa, fuera verano o invierno, siempre había cosas que hacer», afirma.

Durante las vacaciones tampoco paraba: trabajaba en las fincas de otros vecinos del pueblo, quitando malas hierbas o ‘aclarando’ girasoles. Ésta era su rutina diaria. «Los girasoles se plantaban en línea recta –todas las semillas juntas– y después, cuando habían crecido un palmo, arrancábamos los del medio para dejar una separación de unos 20 ó 30 centímetros entre cada planta», explica.

El dinero que ganaba iba directamente a sus padres. «A mí nunca me dieron nada», dice.

La muerte de su padre cambió el rumbo de su vida. Tenía sólo 12 años y ya se había convertido en el ‘cabeza’ de familia. Osuna aparcó el azadón y empezó a trabajar en el taller de cerrajería de su tío, donde pasó algo más de un año. «Era aprendiz: barría el almacén, ayudaba al oficial, agujereaba la chapa con el taladro... El trabajo me gustaba, pero me frustraba ver que los niños de mi edad estaba jugando en la calle y yo no podía», indica.

De nuevo, su vida dio un giro de 180 grados. Un día recibió una carta de su tía, que vivía en Cambrils, diciéndole que le había buscado trabajo en una tienda de fruta. Pocos días después, cogió su maleta y se mar-

“
A los 13 años
cambié Córdoba
por Cambrils, y
se pasó una
temporada
vendiendo fruta



José Osuna Ruiz, en su despacho de la Fegco, en Tarragona, esta semana. FOTO: TXEMA MORERA

Consejos

■ **Estudiar todo lo posible u optar por un oficio.** «Los conocimientos son la base para todo, aunque no estén relacionados con lo que se desarrolle profesionalmente en el futuro. A quien no le guste o no pueda estudiar, que no se preocupe, en el mundo de los oficios seguro que hay uno que le gusta. Y si se lo

propone, con dedicación y sacrificio, puede llegar lejos. La clave: si otro puede hacerlo, yo también puedo y mejor. Ésta es la aptitud que deberían tomar los jóvenes».

■ **Pensar en aprender en vez de en el sueldo.** «Mal vamos si en la primera entrevista de trabajo sólo les preocupa cuánto van a ganar. A esta

pregunta tendrían que responderse ellos mismos: ‘¿Cuánto voy a producir?’ A partir de ahí tienen que entender que hay que aprender mucho y rápido para conseguir un sueldo digno o independizarse y montar su propia empresa. La persona que sólo piensa en cuánto va a ganar no está pensando en aprender».

chó a Cambrils. Pero al llegar se encontró con una sorpresa: iba a vivir en casa de una familia que se dedicaba a la venta de fruta en los mercadillos. Osuna trabajó tres años vendiendo fruta en una parada por los pueblos. Cobraba 2.000 pesetas al mes que enviaban a su madre. «Había días que nos levantábamos a las cuatro de la mañana, cargábamos el camión y

nos íbamos al lugar que tocaba (Valls, El Vendrell, Bonavista...), explica.

Pero, cuando estaba a punto de cumplir 16 años, aquella familia cambió la fruta por un restaurante en La Canonja. Le propusieron ser camarero pero él prefirió probar suerte como peón de albañil. Así empezó su relación con la construcción, que dura hasta hoy.

LA ANÉCDOTA

Un día recogiendo algodón en el campo por 500 pesetas... que perdió

Cuando era un niño, José Osuna trabajaba en el campo para ayudar económicamente a su familia. Una vez participó en la campaña de recogida del algodón en una finca de un pequeño pueblo de Córdoba. Era un trabajo bien remunerado: cobraba en función de los kilos de algodón que recogía. La jornada se le dio muy bien y le pagaron 500 pesetas, el triple de lo que solía ganar habitualmente, pero cuando llegó a su casa la alegría se convirtió en tristeza y resignación.

«Me pagaron con una moneda de 500 pesetas, pero al llegar a mi casa me di cuenta de que la había perdido. Estuve todo el día trabajando para nada. Mi madre no se enfadó porque sabía que no me lo había gastado», comenta.

LIBROS

CRISIS, MENTIRAS Y GRANDES OPORTUNIDADES

Autor: Carles Torrecilla y Jordi Basté
Editorial: Planeta Empresa

¿Cómo hemos llegado a esta crisis de la economía mundial? ¿Tiene solución? ¿Cuáles son sus consecuencias en la economía real de las personas? Este libro responde a éstas y a muchas otras preguntas en esta amena conversación de cómo las familias, de la noche a la mañana, se convierten en víctimas de un sistema económico que en ocasiones raya la perversión.

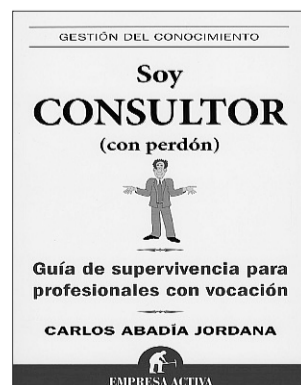


Nos habla de las mentiras o medias verdades que nos asaltan a diario, sobre la crisis, de cómo sobrevivir a ella y de cómo hacer que la crisis mundial surta el menor efecto en nosotros.

SOY CONSULTOR (CON PERDÓN)

Autor: Carlos Abadía
Editorial: Empresa Activa

¿Cuáles son las cualidades que definen a buen consultor? ¿Por qué la consultoría suele contar con numerosos detractores? ¿Existen algunos principios que garanticen el éxito? Soy consultor (con perdón) aborda con gran sentido del humor todas las claves para ejercer satisfactoriamente una profesión que nace con la intención de ayudar a mejorar a las empresas y a las personas y, de esta manera, superar

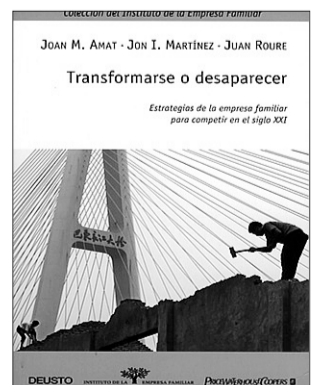


determinados obstáculos en un momento dado. A lo largo de sus páginas, Carlos Abadía refleja toda su experiencia adquirida durante más de 20 años de trabajo.

TRANSFORMARSE O DESAPARECER

Autor: Joan M. Amat, Jon I. Martínez y Juan Roure
Editorial: Ediciones Deusto

Transformarse o desaparecer. Estrategias de la empresa familiar para competir en el siglo XXI recoge una selección de trece artículos sobre el proceso estratégico en las empresas familiares que han sido preparados por reconocidos especialistas en el tema familiar, como Jon Martínez, Juan Roure, Joan M. Amat o Alberto Gimeno. Entre los temas que se desarrollan en el texto destacan: ‘La em-



presa familiar ante los retos del siglo XX’, ‘La estrategia no convencional de la empresa familiar’ o ‘Estrategia y ventajas competitivas de las empresas familiares’.