

**Муниципальный этап Всероссийской олимпиады школьников  
по испанскому языку  
2019-2020 учебный год  
9-11 классы**

**АУДИОСКРИПТ**

HOMBRE: Buenas tardes. Me llamo Juan Uribe, y agradezco a la organización de la Escuela de Negocios que me haya invitado a compartir con sus estudiantes de postgrado mi experiencia como emprendedor. Mi historia en el mundo de los negocios empezó cuando acabé el bachillerato. Sin saber nada de mecánica, me puse en la tarea de buscar carros chocados para arreglarlos en el garaje de mi casa. Así fui aprendiendo algo de mecánica. Cuatro años después, terminé Administración de Empresas y, tras hacer un postgrado en Mercadeo y otro en Finanzas, decidí dar el gran salto y montar mi propio taller: el Taller de mecánica Uribe. Prácticamente empecé con capital cero, tenía escasamente lo necesario para pagarle, cada semana, a un mecánico, a su ayudante y a un vigilante nocturno. Yo podía permitirme no ganar, pero a ellos tenía que garantizarles el pago. Hice de todo: comprador, comercial, administrador... Estuve todo el primer año sin ingresos, apretándome el cinturón, pero tenía la confianza de que el negocio saldría adelante. Poco a poco empecé a obtener algunos beneficios que, como sigo haciendo ahora, recapitalizaba en el negocio para seguir creciendo. Ahora en mi taller operan 16 empleados que ofrecen a la clientela toda una gama de servicios especializados, cada día con mayor calidad y, sobre todo, con mucho profesionalismo. Si un trabajador comete un error, yo asumo la responsabilidad.

Trabajo doce horas diarias todos los días de la semana, no así mis operarios, claro, quienes cumplen con su jornada laboral normal. Sin embargo, ante cualquier eventualidad, no es raro que trabajen incluso durante la noche para completar los arreglos. Yo también trabajo a puerta cerrada algunos domingos, con el fin de adelantar los trabajos que me encargan mis clientes más apreciados. Dentro de cinco años, me veo con una empresa que habrá crecido. Creo que tengo las bases para conseguirlo, pues ahora cuento con acceso a préstamos en el sistema bancario. Los bancos solo prestan el dinero si ven que sabes moverlo. Me imagino con varios talleres y negocios, eso sí, siempre vinculados al ramo automotriz. Para terminar, quiero decirles que, según mi experiencia, los factores clave del éxito son: el empeño, la constancia del trabajo diario, y pensar que todo saldrá bien. Por último, es importante dar lo mejor de nosotros. Uno llega hasta a aprender que debe hacerle buena cara al trabajador, porque si tu empleado te ve triste, tendrá excusas para sentirse mal y no rendir al máximo durante sus horas de trabajo. Espero haberles sido de ayuda. Gracias por su atención.