



En una época en la que oímos hablar constantemente de emprender, no siempre somos conscientes de los riesgos que conlleva. Tras una larga experiencia como directivo en varias empresas, Juan Carlos Maté, CEO de Caralin Group, decidió lanzarse en el momento en el que se comenzaba a hablar de crisis en España.

Juan Carlos Maté / CEO DE CARALIN GROUP

‘NO ES LO MISMO EMPRENDER CUANDO ERES JOVEN Y NO TIENES NADA QUE PERDER QUE CON MÁS DE 40 AÑOS’

¿Cómo surgió la idea de Caralin Group?

Yo trabajaba en una empresa de seguridad, y en un momento decidido marcharme y formar una nueva empresa en el comienzo de la crisis. En un primer momento, el negocio se dirige a los conserjes y auxiliares, pero pensé que podía sacar provecho de mi experiencia como directivo en varias empresas, por lo que decido poner en contacto mis relaciones con otras empresas y dar a conocer los productos y servicios entre unos y otros. Se trata de gente que crea grandes proyectos, pero que muchas veces no saben cómo venderlo. A cambio, Caralin se lleva un fee del beneficio que saquen.

¿Cómo fueron los comienzos de la compañía?

Al principio fui un inconsciente, porque no es lo mismo emprender cuando eres joven y no tienes nada que perder que con más de 40 años. En mi caso, yo ya tenía una casa, una familia. Por otro

lado, tenía cierta facilidad para comenzar a crecer. Pero yo me fui de la otra compañía sin ninguna liquidación, hipotéqué mi casa y me lancé con otros tres socios. El plan de negocios que dibujé en el cuaderno de mi hija pequeña era perfecto, todo eran beneficios. En tres meses facturamos más de 40.000 euros. Y a la vuelta de diez años hemos cerrado operaciones para empresas del grupo por unos 60 millones de euros.

¿Qué os diferencia de otras compañías?

Hemos tratado de ser diferentes, porque cualquiera puede montar una empresa de auxiliares y conserjes. Por eso decidimos especializarnos y ahora tenemos ocho certificados. Hemos perfilado nuestro cliente en la gama alta porque no entramos en subastas. Yo no vendo a todo el mundo, ni vendo por debajo de costes, como ocurrió con muchas empresas que cerraron durante la crisis. Nosotros no somos una central de

compras, y esto lo llevo muy a rajatabla. Yo trabajo con personas y con productos.

¿Qué condiciones crees que deben cambiar en el mercado laboral?

Los directivos que había antes deben saber reciclarse. El mercado ha cambiado muchísimo y gente de 50 y 60 años está más pendiente de su salida, de una liquidación o la anticipación de su jubilación que de los intereses de la empresa. El mundo ha cambiado: ahora la gente no se jubila en el lugar en el que empieza a trabajar. Yo aconsejo a las personas que emprendan y trabajen para sí. Hay un problema de comunicación de la cultura del esfuerzo con la gente joven: es muy complicado crear una app millonaria. Desde Caralin pensamos que podemos aportar y por eso hemos creado la iniciativa “Cuenta, tu proyecto cuenta” para darle la cobertura comunicativa en medios y a través de nuestra app durante tres o cuatro meses. ■