

## MÁS CERCA

**JAVIER TABOADA //**  
director general de Grupo Taboada

# “En España el empresario, desde que se levanta hasta que se acuesta, es el objetivo a cazar”



Servicios y  
Logística para  
Alta Tecnología

### FICHA PERSONAL

**Nombre y apellido:** Javier Taboada Fernández.  
**Edad:** 35 años.  
**Cargo actual:** director general de Grupo Taboada.  
**Tiempo en el sector:** 12 años.  
**Ciudad en la que trabaja:** Madrid.

como empresario. Estaría allí donde se pudieran cambiar las cosas, innovar, crecer e inventar.

**¿Qué claves dan el éxito a un directivo en el sector?**  
No vender humo. Transmitir confianza.

**¿Cómo lo está viviendo usted la crisis al frente de Taboada?**  
El grifo financiero se ha cerrado de golpe. Hemos visto como un banco en concreto nos cuestionaba una renovación argumentando una caída de ventas en nuestras cifras ¡sin habernos pedido documentación! Estamos haciendo grandes esfuerzos en todas las áreas y no estamos cometiendo locuras.

**¿Tiene la crisis algo positivo?**  
Sobre todo para los que se están beneficiando de las políticas de precios tálbanes de algunas compañías de transportes. Si nosotros pudiésemos pagar un 20 ó 30% menos a las petroleras, le diría lo contrario. Nunca es positivo que cierren

empresas aún siendo competidores.

**¿Cómo valora el uso profesional de las redes sociales?**

Estamos potenciando su uso a nivel interno por parte de nuestros trabajadores y posteriormente queremos integrar a todos nuestros clientes. Las redes sociales profesionales son, sin duda, una inmejorable herramienta de comunicación entre profesionales y empresas. Nuestros directivos utilizan esta herramienta de manera recurrente, por lo que el diario. Durante este ejercicio hemos realizado varios negocios que fueron originados en estas redes, por lo que sin duda las aportaciones son reales.

**Háblenos de sus aficiones...**

Me apasiona la velocidad, pero sólo donde está permitido y siempre respetando los límites. Tengo un quad y una moto de agua de gran cilindrada, que sólo utilizo en verano. Voy al gimnasio dos horas al día, tres días a la semana. También juego al paddle al menos un día a la semana. Otro de mis hobbies es la aviación, actualmente estoy volando con una cesna con un instructor de vuelo y espero obtener la licencia muy pronto.

**De niño, su ídolo era...**

En realidad nunca he sido muy de "ídolos". De pequeño en mi Bilbao natal fui seleccionado por el Caja Bilbao de Baloncesto

(el actual Bilbao Basket) pero con el traslado a Madrid no pude continuar con mi afición. Sin duda mi primer y único ídolo como tal fue Drazen Petrovic. Irrepetible.

**¿Y alguien a quien admire?**

A todas aquellas personas que se aventuran en travesías oceánicas en solitario alrededor del mundo. Me fascina ver o leer sus experiencias, su valentía y su espíritu de superación. Son un ejemplo para nuestro día a día.

**Piense en su niñez... ¿Qué recuerdos le vienen a la cabeza?**

El recuerdo más fuerte son las tardes en San Mamés viendo al Athletic. Las entradas nos las regalaban en el colegio y siempre íbamos cuatro o cinco compañeros de clase. Aquellos partidos contra el Real Madrid de Hugo Sánchez o el Barcelona de Maradona eran increíbles. En ocasiones, cuando no teníamos entradas, íbamos al campo y cuando el partido llevaba 10 o 15 minutos empezado los "txapelas" (porteros) nos colaban y nos sentábamos en las escaleras.

Recuerdo que cuando ganamos la última Liga no tuvimos colegio y la Impresión que me causó a esa edad ver tanta cantidad de gente a ambos lados de la ría para acompañar al equipo hasta el Ayuntamiento. Aún me sorprende que el puente del Ayuntamiento no se hundiera con tanta gente.

**¿Cómo llega al sector?**  
Soy hijo del fundador de la compañía y, tras mi madre, represento la tercera generación.

**¿Cómo ha sido la experiencia ya vista con el paso de los años?**

Tras el fallecimiento de mi padre en 1994, mi madre tomó las riendas de la compañía hasta que yo pudiera finalizar mis estudios. En 1999 tomé el relevo de mi madre.

**¿Lo repetiría?**

Mi llegada a la empresa fue en cierto modo obligada puesto que, al fallecer mi padre, me vi en la obligación de mantener la fuente de ingresos de la familia.

**¿Qué le ha aportado el sector a su vida profesional?**

Ha confirmado mi pensamiento inicial: la innovación y la capacidad de crear tienen cabida en nuestro sector. Los que dicen que en la logística está todo inventado no nos conocen.

**¿Y a nivel personal?**

Me ha creado una armadura inquebrantable contra todo lo que nos rodea que a veces me hace insensible. En España el empresario, desde que se levanta hasta que se acuesta, es el objetivo a cazar.

**Si no trabajara en este sector, ¿a qué cree que se dedicaría?**

A cualquier cosa, pero siempre

### ¿Lo repetiría?

Mi llegada a la empresa fue en cierto modo obligada puesto que, al fallecer mi padre, me vi en la obligación de mantener la fuente de Ingresos de la familia y cuidar de mi madre, de mis hermanos y de mí mismo. Entonces no había una "empresa" como tal si no que sólo había una idea de algo que mi padre veía que era el camino en la logística: la especialización. Las experiencias que he vivido con mi corta edad son incontables. Empecé en el garaje de la casa de mis padres y la primera oficina fue una habitación conjunta que hacía de despensa. Solo por las experiencias que he vivido con mi corta edad, sin duda lo repetiría.

se acuesta, es el objetivo a cazar.

**Si no trabajara en este sector, ¿a qué cree que se dedicaría?**  
A cualquier cosa, pero siempre

gunas compañías de transportes. Si nosotros pudiésemos pagar un 20 ó 30 % menos a las petroleras, le diría lo contrario. Nunca es positivo que cierren

**De niño, su ídolo era...**

En realidad nunca he sido muy de "ídolos". De pequeño en mi Bilbao natal fui seleccionado por el Caja Bilbao de Balances-

ría para acompañar al equipo hasta el Ayuntamiento. Aún me sorprende que el puente del Ayuntamiento no se hundiera con tanta gente.

## "La ética no existe"

**Lo que más le gusta del sector es...**

Que aún hay empresas dispuestas a pagar por calidad y a dar oportunidades a compañías como la nuestra, que le aportan un valor añadido y mantienen la imagen de su empresa.

**¿Y lo más quebraderos de cabeza le ocasiona?**

Me crea desazón comprobar

cómo se está devaluando el sector de la logística especializada con la intrusión de compañías de arrastre y de paquetería que luego tienen que recurrir a nosotros para que hagamos lo que ellos no pueden. Hace dos años en nuestro sector se cuestionaba a la empresa que tenía personal sin uniformes o que llegaba 15 minutos tarde a un servicio. Ahora no protestan porque se

paga tres veces menos. Los criterios de los clientes han cambiado, ahora solo se busca el precio e incluso, a igualdad de precio, se asigna el trabajo al que más tarde está dispuesto a cobrar. Invertir en imagen, en formación a empleados, en medios, en tecnología y en sistemas de información, en vehículos, etc. no te garantiza absolutamente nada y es muy triste. Muchas de las personas que compran ahora, no están a la altura de las empresas

para las que trabajan y eligen a sus proveedores por otros intereses. Un abogado de Alicante y otro de A Coruña cobran lo mismo por el mismo servicio. En nuestro sector hay comerciales que se limitan a rebajar la tarifa de transporte actual sólo por entrar en un cliente. Hay consultoras de tenders que, tras obtener de un nuevo candidato un mejor precio, se lo filtran al antiguo y este lo iguala o incluso lo mejora. La ética no existe.