

José Ignacio Rivero, Presidente de tatum



## “Las buenas ideas siempre tienen su hueco en el mercado”

Fue en el año 1996 cuando nació esta consultora española de gestión comercial, marketing y personas, abriendo una oficina en Madrid. Hoy, aquel proyecto ha pasado a ser una realidad, con tres delegaciones más en España y presencia en otros países.

**HACE 14 AÑOS**, el actual Presidente de la empresa, **José Ignacio Rivero**, decidió, junto con otros socios, poner en marcha una idea que había estado trabajando y puliendo durante mucho tiempo en su cabeza: “Siempre había pensado que se podía desarrollar una forma distinta de hacer consultoría, ya que era necesario ayudar al cliente no sólo en el análisis y el diseño de la estrategia, sino también en la implementación de las acciones y así mejorar su competitividad. Nos encontrábamos ante una necesidad latente en el mercado de la consultoría, y era el momento justo y necesario para abordar el proyecto”, recuerda el máximo responsable de la compañía.

La experiencia adquirida durante 30 años, contratando equipos de consultoría, le llevó a desarrollar el proyecto, “para lograr satisfacer una demanda que hasta el momento no era completa”.

Sin embargo, el comienzo no fue sencillo, puesto que “tuve que realizar un gran esfuerzo personal para poder hacer frente a los retos que se planteaban. El negocio se basa-

ba en abrir nuevas vías en el mundo de la consultoría e implementar otras que estaban obsoletas y olvidadas, mediante una gestión orientada al permanente cambio de paradigmas y a la adaptación a las necesidades de los clientes. Así que puse a disposición del proyecto mis propios recursos, lo que puede ser un riesgo, pero estaba convencido de que iba a funcionar”.

**“Marcarse objetivos es necesario para que cualquier empresa pueda afrontar la realidad de los mercados en constante evolución”**

### **EMPEÑO Y ESFUERZO**

El objetivo que se perseguía en aquel entonces era el de “conseguir que la consultora que creaba fuera una de las mejores del país. No buscaba estar entre las gran-

des, sino entre las mejores, ser referentes en nuestro sector y desarrollar un proyecto que iba a permanecer”, dice José Ignacio Rivero.

Pero, a principios de la década del año 2000 llegó el momento más difícil por el que ha atravesado este empresario: “Fue una reconversión muy fuerte que tuvimos que hacer, y en la que involucramos a todo el colectivo que formaba la empresa, debido a que emprendimos un crecimiento desorbitado y para nada coherente. En ese momento ya había más de nueve empresas del Grupo, y éramos un colectivo de más de 200 personas. Entonces decidimos centrarnos en ofrecer lo que mejor sabíamos hacer, que es el desarrollo comer-

### **Claves del éxito**

“Principalmente, los factores que han contribuido a alcanzar el éxito han sido el equipo, nuestros accionistas y la filosofía de la empresa”.

## Consejos para emprendedores

“Tienen que dedicar a su proyecto mucho trabajo, esfuerzo y el mayor tiempo posible a construir un buen equipo de trabajo. Que tengan un enfoque total hacia el cliente. Si juntamos estos factores estarán muy cerca de alcanzar la meta con éxito”.

cial y de marketing y el desarrollo de personas”.

Una etapa que se solventó, sin pensar jamás en arrojar la toalla: “La experiencia adquirida a lo largo de toda mi trayectoria profesional me daba la seguridad de que era necesario un cambio en la forma de hacer consultoría, y no iba a desistir por las complicaciones que todo nuevo proyecto conlleva. Cuando uno tiene el sueño de llevar a cabo una idea sobre un campo que domina, debe valorar si posee las herramientas necesarias para desarrollarla. Completada esta premisa, no tiene más que poner todo su empeño y esfuerzo y el éxito suele estar asegurado. Las buenas ideas siempre tienen su hueco en el mercado”.

## El empresario

- Lugar y fecha de nacimiento: Madrid, el 16 de diciembre de 1948.
- Estudios: Ingeniero industrial.
- Aficiones: el cine y el senderismo.
- Una ciudad: Madrid.
- Un libro: “Penúltimas tentativas”, de Gabriel Celaya.
- Una comida: Arroz.
- Admira: la lealtad.
- Detesta: la envidia y la soberbia.

## La empresa

● Creación de la empresa:	1996
● Oficinas en España:	4
● Oficinas en el extranjero:	3 (Costa Rica, México y Venezuela)
● Teléfono de contacto:	902 01 31 91
● Persona de contacto:	Fernando Rivero
● Correo electrónico:	marketing@tatum.es
● Página web:	<a href="http://www.tatum.es">www.tatum.es</a>

### NUEVAS METAS

Además de esa primera oficina abierta en la capital de España, en un centro de negocios, la compañía también tiene delegaciones en Barcelona, Sevilla y Valencia. Y no sólo se ha limitado a crecer en nuestro país, sino que en el año 1999 comenzó su andadura internacional. “Si bien ya habíamos hecho algún proyecto fuera de España, en Polonia, Brasil y Chile, realmente iniciamos la salida al exterior en Latinoamérica, concretamente en Venezuela de la mano de un gran cliente, en un proyecto para unificar la cultura comercial y plantear una metodología única, tras un proceso de fusión. A partir de ese primer proyecto surgieron otros, no sólo en ese mercado, sino también en Puerto Rico, México, Brasil, Colombia, Costa Rica y El Salvador. Es una

gran experiencia que nos ha permitido diversificar el negocio”.

Sin duda, a la hora de mirar atrás, el Presidente de la consultora reconoce que “no me gusta pensar en lo que hemos conseguido, sino en lo que nos queda por recorrer para consolidarnos entre los mejores. Marcarse nuevas metas es necesario para que cualquier empresa pueda afrontar la realidad de los mercados en constante evolución, ofrezca un servicio innovador y diferenciador del resto, evitando el estancamiento”.

Así pues, cuando se centra en el futuro que cree que le espera a la compañía, no duda en afirmar que “vamos a conseguir el objetivo de ser una de las mejores empresas de consultoría”. ■

