

VISIÓN EMPRESARIAL Guillermo Romo



El éxito viene del equipo de trabajo

Según el director de Grupo Mega, su institucionalidad los ha diferenciado en un nicho competido

ENTREVISTA

JORGE VELAZCO

Para Grupo Mega, empresa jalisciense que opera como intermediaria financiera en el segmento de arrendamientos, la clave del éxito ha sido el recurso humano, la institucionalidad y el profesionalismo con el que se maneja.

En entrevista con MURAL, Guillermo Romo, director de la compañía, recordó que Grupo Mega nació para cubrir la necesidad de financiamiento que la Banca tradicional ya no estaba atendiendo.

Además, es uno de los pocos intermediarios financieros que tienen grados de inversión por la calificadora Standard and Poor's.

Como representante de Endeavor de Occidente, Romo aseguró que en México debe haber más coordinación entre las instituciones para apoyar a los emprendedores.

¿Cómo nació Grupo Mega?

Grupo Mega nació en el 2003 de una idea de cubrir una necesidad de financiamiento que el banco no estaba llenando. Lo que hicimos fue una Banca tradicional, regresamos a los orígenes de la Banca y nos enfocamos mucho a la parte cualitativa.

¿A qué atribuye el éxito de la empresa?

Son varios factores, pero principalmente yo diría que el éxito lo hace el equipo de trabajo. Es un equipo comprometido, transparente, leal, que te dice las cosas malas, que no te están escondiendo nada para justificar su trabajo.

Otra parte es la institucionalidad y el profesionalismo que le hemos dado a la compañía, desde el día uno iniciamos con un Consejo de Administración, consejeros independientes, de muy alto nivel.

Actualmente siguen siendo una Sofome, ¿cuándo darán el salto hacia un banco?

Es un tema que no sabemos si lo vamos a hacer o no, lo hemos discutido en el Consejo de Administración, no tenemos ninguna inclinación por convertirnos en banco.

¿Cómo ve a México, como país de impulso a los emprendedores?

Veo en Estados Unidos mucha colaboración entre universidades, iniciativa privada, fondos de inversión, Gobierno y comunidad empresarial en general, y creo que eso es lo que hace falta desarrollar aquí.

¿Qué les recomienda a los jóvenes que quieren iniciar un negocio?

Primero lo que necesita hacer el emprendedor es arriesgarse. Yo me he dado de frente muchas veces, hemos tenido

negocios que nos han salido mal, que no han sido exitosos, pero hay que capitalizar sobre el fracaso porque eso es lo que construye los éxitos.

Armar un buen business plan, profesional, claro, porque nadie va a invertir en una idea mal presentada, con poco fundamento, hay que hacer el trabajo.

¿A cuánto asciende la cartera de créditos otorgados y el número de beneficiados de Grupo Mega?

Vamos en 2 mil 500 millones de pesos con cerca de 500 clientes en todo el País.

¿Cómo cerró el año pasado?

Cerramos con un crecimiento del 21.7 por ciento, fue un año muy interesante a pesar de que sentimos una contracción importante. Cerramos con una cartera muy sana, traemos una cartera de 3.6 por ciento.