



TENDENCIA DE NEGOCIOS

Nearshoring en México resiste y mantiene su fortaleza: Barrera



JEANETTE LEYVA
ANA MARTÍNEZ

Pese a la incertidumbre que ha enfrentado el país en materia comercial, el contar con un acuerdo que lo une al mercado más importante del mundo y una posición mejor a la de otras naciones en este ámbito ha hecho que la tendencia del *nearshoring* no pierda vigencia, de acuerdo con Lorenzo Barrera, presidente ejecutivo del Consejo de Grupo Financiero Base.

“Empresas de muchos países están con interés de entrar a México, pero hasta tener claridad en temas de cómo se va a definir el T-MEC van a tomar la decisión final. La pausa de *nearshoring* está activa. Estoy seguro que se va a aclarar el tema y ya tomarán sus decisiones pertinentes”, afirmó en entrevista previa a la 89 Convención Bancaria.

Precisamente sobre este proceso en el acuerdo comercial entre México, Estados Unidos y Canadá, resaltó que entre las ventajas que tiene el país está la oferta de una mano de obra competitiva a bajo costo, lo que también es un beneficio para los socios comerciales, y con ese argumento es como debe defender el país sus intereses frente a sus socios.

Anotó que el resultado de la revisión del acuerdo generará más confianza en el país y atraerá inver-

siones. Estos dos factores fomentarán el crecimiento económico que se posiciona como uno de los principales problemas del país, pero que de resolverse se generaría un beneficio que permearía entre la población al tener una nación más sana.

SIN DAÑAR IMAGEN DE LA BANCA

El presidente ejecutivo del Consejo de Grupo Financiero Base, que recién cumplió 40 años de fundación, destacó que se preparan para competir en el sistema bancario ante la llegada de nuevos participantes con un enfoque totalmente digital, y puntualizó que las inversiones que realizan en materia tecnológica tienen por objetivo dar soluciones que sean de fácil uso y acceso.

Entre sus principales preocupaciones, enfatizó, es que los nuevos bancos hagan las cosas bien en el sentido de que no capten clientes “de reputación dudosa”. Por ello, instó a que estén apegados a la Ley, con un cumplimiento íntegro a la regulación vigente y con mucha cautela para no perjudicar la reputación del sistema bancario.

Así, estimó que la competencia se perfila a intensificarse. “Necesitamos y estamos obligados a seguir creciendo en el mercado mexicano con una buena experiencia”.

Barrera argumentó que es un gran reto el entrar a la competencia bancaria en un momento en el que todas las instituciones se preparan para atraer y retener a sus usuarios. Por ello, destacó que es importante hacer las inversiones correctas, principalmente en áreas en la que los clientes valoren lo que se les ofrece.

A unos días de que la institución financiera cumplió su 40 aniversario, el presidente ejecutivo del Consejo de Grupo Financiero BASE externó que la competencia los obliga a seguir siendo un banco de vanguardia con las mejores tecnologías que existen en el mercado y, sobre todo, con un talento de alto nivel en todas las áreas del negocio.

Fecha: 03/03/2026

Información

Página: 12

Economía

 El Financiero

Area cm2: 315

Costo: 70,182

2 / 2

JEANETTE LEYVA ANA MARTINEZ



EN ENTREVISTA. Lorenzo Barrera, presidente de Grupo Financiero Banco Base.