

EDEN

ECOSISTEMA DIGITAL DE ESPECIALISTAS EN NEGOCIOS

POWERED
by AI

UNA PRESIDENCIA EN CONSCIENCIA:

BALANCE ANUAL DE ANADE
ANTE UN ENTORNO JURÍDICO EN
TRANSFORMACIÓN.

JOSÉ ÁNGEL SANTIAGO ÁBREGO
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN
NACIONAL DE ABOGADOS DE EMPRESA,
COLEGIO DE ABOGADOS, A.C.

Geopolítica y aranceles.
La guerra que sigue

Pedro Canabal Hermida
Socio de Baker Tilly

SÉ PARTE DEL ECOSISTEMA

Publica. Opina. Inspira.

Hay dos formas de participar:

La tradicional

Escribe y mándanos un artículo de máximo dos páginas.

La innovadora

¡Nosotros desarrollamos el contenido por ti!

Tomamos tus palabras de cualquier participación pública (discurso, ponencia, presentación, conversación, audio o video) y con apoyo de herramientas de IA y curaduría humana, generamos un artículo en el que respetamos al 100% tu estilo y forma de pensar.

*POWERED
by AI*

O te hacemos una entrevista... para portada.


Formatos de publicación:

Básico: Texto y audio

Avanzado: texto, audio, podcast, video infografía, tarjetas didácticas.

Todas las participaciones incluyen semblanza, fotografía y enlace al perfil de LinkedIn .

EDEN

 55 1473 7079

 carlos@tresdigital.com.mx

ÍNDICE

05 Editorial

REFERENTE

06 **Una presidencia en consciencia. Balance anual de ANADE ante un entorno jurídico en transformación**

José Ángel Santiago Ábrego

Presidente de la Asociación Nacional de Abogados de Empresa, Colegio de Abogados A.C.

ESTRATEGIA LAB

10 **Geopolítica y aranceles. La guerra que sigue** **Pedro Canabal Hermida**

Socio de Baker Tilly y Ex-Administrador Central de Planeación de Comercio Exterior del SAT

14 **Prevalidación aduanera: la clave para el compliance**

Confederación Latinoamericana de Agentes Aduanales

15 **Grupo Visión | Tres décadas de legado y transformación**

Grupo Visión

17 Tribunal establece parámetros para el uso de IA en la justicia mexicana

Carlos Popoca Lagunas

Socio fundador de TresDigital Reputation Care.

19 La ilusión del atajo: por qué la inteligencia artificial no es una fórmula mágica

Michel Jiménez Muñoz

Socio fundador de TresDigital Reputation Care.

23 Siempre un paso adelante en la solución de controversias

Santiago Francisco Rossano Torres

Bufete Rosano Torres

INSIGHT

25 La política fiscal que ocurre en silencio

Redacción EDEN

27 Radar Digital

Redacción EDEN

Los contenidos de EDEN son de carácter informativo y editorial. Las opiniones expresadas pertenecen exclusivamente a sus autores y no representan necesariamente la postura del equipo editorial. La información publicada no constituye asesoría profesional. EDEN no se hace responsable por el uso que se haga de estos contenidos. Su reproducción total o parcial está permitida siempre que se cite la fuente. Registros en trámite.

EDITORIAL

BIENVENIDOS AL ECOSISTEMA DIGITAL PARA ESPECIALISTAS EN NEGOCIOS



En la apertura de 2026, presentamos el primer número de EDEN, un proyecto editorial digital concebido para acompañar la reflexión estratégica de quienes toman decisiones en un entorno de negocios cada vez más complejo, interconectado y cambiante.

Este número inaugural reúne miradas estratégicas sobre los desafíos que marcarán el inicio de 2026. La visión de José Ángel Santiago Ábrego aporta una lectura jurídica y empresarial indispensable para entender el papel de las instituciones, la legalidad y el liderazgo en un contexto de transformación económica y regulatoria.

A ello se suma el análisis de Pedro Canabal sobre aranceles y geopolítica, que sitúa a México como un actor estratégico en un escenario global tensionado, donde la inversión, el comercio y la relocalización industrial redefinen las oportunidades.

La edición incluye participaciones como la de la Confederación Latinoamericana de Agentes Aduanales con su visión de la nueva Ley Aduanera; así como el Radar Digital, un ejercicio de análisis que identifica los principales riesgos y oportunidades que hoy configuran el ambiente de negocios.

EDEN es una publicación nativa digital, desarrollada con el apoyo de herramientas de inteligencia artificial como aliadas del proceso editorial, sin sustituir el criterio, la experiencia ni la responsabilidad humana de sus autores y editores.

Buscamos consolidar a EDEN como una publicación mensual y un espacio de referencia para especialistas, directivos y líderes que buscan análisis, contexto y visión de largo plazo. Más que ofrecer respuestas cerradas, queremos abrir conversaciones informadas que ayuden a anticipar escenarios y tomar mejores decisiones.

Con este primer número iniciamos un camino. Gracias por acompañarnos desde el origen.

EQUIPO EDITORIAL EDÉN

Una presidencia en consciencia.

Balance anual de ANADE ante un entorno jurídico en transformación



in **José Ángel Santiago Ábrego**

Presidente de la Asociación Nacional de Abogados de Empresa, Colegio de Abogados, A.C.

Abogado litigante egresado del ITAM con mención especial y socio de SAI Derecho & Economía, con una práctica enfocada en litigio administrativo, competencia económica y sectores altamente regulados como puertos, aeropuertos, energía, financiero y telecomunicaciones.

Ha sido reconocido por Chambers and Partners Latin America durante nueve años consecutivos en competencia económica y rankeado como Leading individual por Legal 500 desde 2019.

Es profesor titular de amparo en la licenciatura en Derecho del ITAM, coautor de libros especializados en competencia económica y telecomunicaciones, y colaborador en diversas publicaciones jurídicas.

Rendir cuentas ante la Asamblea Ordinaria de Asociados 2025 representa un ejercicio fundamental de responsabilidad institucional. Durante los primeros once meses de esta Presidencia, las decisiones adoptadas se han guiado por un principio claro: conducir a la Asociación Nacional de Abogados de Empresa en consciencia, actuando siempre en el mejor interés de la abogacía de empresa y del país.

Ese compromiso, asumido desde el discurso de toma de protesta, ha implicado tomar decisiones sin responder a presiones internas o externas, incluso cuando ello ha supuesto asumir costos. Esta lógica ha orientado cada determinación adoptada desde la Presidencia, priorizando la integridad institucional por encima de coyunturas o expectativas externas.

“ **Conducir una institución en consciencia es asumir decisiones, incluso cuando tienen costo.** ”

Un ejemplo claro de este enfoque fue la postura adoptada frente a las campañas para cargos judiciales por elección popular. En ese contexto, se recibieron solicitudes para habilitar espacios de proselitismo, bajo el argumento de no perder la oportunidad de conocer propuestas o establecer contacto con quienes eventualmente integrarían la judicatura. También se advirtió el riesgo de quedar rezagados frente a otras organizaciones.

Sin embargo, antes de abrir cualquier foro o debate, se optó por iniciar un diálogo formal con el regulador. El resultado fue la confirmación de criterios altamente restrictivos que imponían cargas de imposible cumplimiento y riesgos de sanción, incluso por la sola difusión de invitaciones a actividades académicas. A la luz de ello, la decisión de no generar espacios durante campañas protegió al Colegio y mantuvo su integridad institucional.



En materia de educación continua, partimos de la premisa de que el país atraviesa un proceso profundo de reestructura del ordenamiento jurídico, lo que exige mayor análisis, coherencia dogmática y formación especializada. En este rubro, durante el periodo reportado se llevaron a cabo más de 340 eventos académicos a nivel nacional, prácticamente uno por día, con más de 20,500 registros y la participación de más de 890 expositores. Este esfuerzo incluyó eventos impulsados desde el Consejo Directivo Nacional, así como diplomados de larga duración y congresos nacionales en materias fiscal, laboral, trinacional y automotriz. El redoblamiento del esfuerzo académico ha sido tangible y consistente a lo largo del año.

“ **La formación jurídica es la respuesta frente a un orden normativo en transformación.** ”

Otro eje prioritario ha sido el fortalecimiento de los mecanismos de acceso universal a servicios legales pro bono. En un entorno de cambio normativo, la incertidumbre impacta de manera desproporcionada a los sectores más vulnerables de la población, que con frecuencia carecen de recursos para navegar el nuevo entramado legal.

Por ello, se han materializado convenios de colaboración para canalizar requerimientos de servicios pro bono a los asociados, fortaleciendo el cumplimiento de la función social de la abogacía. Este esfuerzo se acompaña de una decisión estructural adoptada por el Consejo Directivo Nacional: el incremento progresivo de las horas pro bono necesarias para obtener la certificación ANADE, alineándose con estándares internacionales.

En el ámbito de la incidencia pública, ANADE ha asumido un rol activo y técnico en los procesos de discusión normativa. Hemos participado en foros y mesas de trabajo convocadas por autoridades legislativas y tomadores de decisión para analizar reformas en telecomunicaciones, competencia económica, seguridad, paquete fiscal, Ley General de Aguas y la revisión del TMEC. Asimismo, el Presidente de la ANADE acudió personalmente al Senado de la República y a la Cámara de Diputados para exponer las preocupaciones del Colegio en torno a la iniciativa de reformas a la Ley de Amparo.



De manera paralela, se ha consolidado una participación activa en el ámbito jurisdiccional mediante la presentación de amicus curiae en asuntos constitucionales relevantes para el derecho de empresa. Este rol activo en tribunales se ha convertido en una vía institucional para contribuir al correcto funcionamiento del derecho y a la defensa de principios fundamentales.

Un punto central del informe fue la decisión de judicializar la restricción al privilegio abogado-cliente para abogados internos de empresa. Desde ANADE, durante el proceso legislativo se sostuvo que dicha restricción afecta el ejercicio profesional, debilita el compliance empresarial y desnaturaliza la función del abogado interno. Ante la falta de atención a estos argumentos, el Colegio decidió acudir a los tribunales, acción que ha recibido el respaldo de otros colegios de abogados.

Finalmente, se informó que en 2026 ANADE estrenará nuevas oficinas, proyecto ya formalizado y cuya comunicación oficial se realizará por los canales institucionales. Seguiremos trabajando tanto en los grandes temas nacionales como en las tareas ordinarias del Colegio, con profesionalismo, convicción y sentido de responsabilidad.

“ **La responsabilidad institucional
no se proclama: se ejerce.** ”



Ábrele la puerta al **asesor confiable** que te hará evolucionar.

En Baker Tilly, somos una firma global de servicios profesionales con presencia en más de 143 países y territorios, y un equipo multidisciplinario comprometido con tu crecimiento.

En México, nos consolidamos como la séptima firma más relevante del sector, ofreciendo soluciones confiables e integrales en **auditoría, consultoría, impuestos y legal**, además de servicios especializados en **comercio exterior, precios de transferencia y asesoría financiera**.

www.bakertilly.mx

Síguenos en redes sociales
Baker Tilly en México



Baker Tilly en el mundo



Baker Tilly en México



Geopolítica y aranceles

La guerra que sigue



Pedro Canabal Hermida

Socio de Baker Tilly, Ex-Administrador Central de Planeación y Programación de Comercio Exterior del SAT y socio fundador de TresDigital Reputation Care

Abogado egresado de la Universidad Anáhuac, con más de 30 años de experiencia en el ámbito jurídico, fiscal, aduanero, de comercio exterior y estrategia política.

Actualmente, socio de Baker Tilly, miembro del Consejo Directivo de la ANADE, Colegio de Abogados. Ex Administrador Central de Planeación y Programación de Comercio Exterior del SAT, Ex Administrador Central de Comunicación Institucional y Vocero del SAT, entre otros cargos.

Socio fundador de la firma de consultoría en comunicación y estrategia TresDigital Reputation Care y de la comercializadora Sure Comday. Profesor de Auditoría de Comercio Exterior y Legislación Aduanera en la Universidad Panamericana

El año 2025 será recordado en la historia empresarial como el momento en que se terminó la comodidad de los aranceles bajos o aranceles cero. La visión a través del "retrovisor" no solo muestra el fin de una era de globalización comercial, sino el inicio de una fuerte evolución geopolítica que obliga a las empresas a aterrizar una estrategia de negocios diferente.

La pregunta clave que deben hacerse los líderes empresariales no es si los aranceles subirán, sino cómo este nuevo escenario, impulsado por tensiones globales y el concepto de zonas de influencia, exige una reescritura total de la logística y la proveeduría.

La Doctrina "Donroe" y la alineación estratégica de México

La tendencia más clara que se asoma para 2026 es el resurgimiento de la Doctrina Monroe, ahora vista como una visión de zonas de influencia, curiosamente llamada ahora "Doctrina Donroe". En este reacomodo regional, Estados Unidos busca que Europa y otras potencias se arreglen solas, mientras que consolida su bloque americano.

En este contexto, México ha dejado de ser visto por Estados Unidos y Canadá como una mera plataforma manufacturera o maquiladora para convertirse en una pieza estratégica dentro del bloque norteamericano, siempre y cuando cumpla con ciertas condiciones.

“**México ha dejado de ser una plataforma meramente manufacturera para volverse una pieza estratégica.**”

Este cumplimiento se ha materializado en una decisión fundamental: México ha optado por alinearse a una estrategia norteamericana que puede considerarse proteccionista.

La manifestación más palpable de esta alineación fue la imposición de aranceles de hasta el 50% a más de 1,000 productos provenientes de países sin tratado de libre comercio, una medida que afecta principalmente a Asia y, de manera aplastante, a China (alrededor del 57% de las fracciones arancelarias modificadas corresponden a productos chinos).

Esta acción es vital: fortalece nuestra posición para la próxima revisión del T-MEC, ya que demostramos a nuestros socios que estamos tomando las medidas necesarias para evitar la triangulación, la subvaluación, el fraude aduanero y el contrabando de productos asiáticos hacia el mercado norteamericano.

Aunque existe la amenaza de que China imponga medidas espejo o aranceles a las exportaciones mexicanas, el impacto real sería mínimo, pues los \$8,000 millones de dólares que exportamos a China son sensiblemente menores a los más de \$100,000 millones de dólares que importamos de ese país.

El doble filo de los aranceles: recaudación y protección.

Si bien esta medida tiene un efecto recaudatorio —pudiendo generar entre 50,000 y 200,000 millones de pesos adicionales al año—, su finalidad primordial es estratégica: fomentar el consumo de contenido regional e impulsar la proveeduría nacional para sustituir importaciones asiáticas.

Los aranceles buscan proteger específicamente 17 sectores industriales nacionales, incluyendo calzado, textiles, plásticos, juguetes, y especialmente el acero, aluminio y cobre. Uno de los objetivos estratégicos de México es que, gracias a estas acciones, Estados Unidos decida levantar sus propios aranceles (Sección 232) sobre el acero y el aluminio mexicanos durante la revisión del T-MEC.



Mantener aranceles chinos y estado-unidenses simultáneamente se considera "el peor de los mundos" para el comercio mexicano.

2026, año del rediseño y el cumplimiento impecable.

Para las empresas, el 2026 será un año de profundo rediseño de las cadenas de valor. La estrategia empresarial ya no puede limitarse a la operación; debe integrar cuatro ejes fundamentales: cumplimiento, riesgo, estrategia y gestión de costos.

La incertidumbre actual ha cohibido la inversión, por lo que las empresas deben empezar a reescribir sus cadenas de suministro, buscando socios en Europa y América Latina con los que México mantenga tratados.

Toda la serie de reformas legislativas, incluyendo el paquete económico y las acciones del SAT, están articuladas en una sola estrategia: el fortalecimiento de la trazabilidad de las operaciones de comercio exterior. Esta trazabilidad, equiparable a un blockchain que da claridad desde las reglas de origen hasta el consumidor final, es clave para blindar la seguridad comercial.

La Ley Aduanera, que entra en vigor el 1 de enero, es fundamental. La nueva Manifestación de Valor y el expediente electrónico son elementos cruciales que buscan fortalecer la información aduanera y dar certidumbre sobre el origen de las mercancías. Los agentes aduanales, como especialistas en clasificación arancelaria, son piezas esenciales para blindar esta cadena y gestionar los costos, que inevitablemente deberán distribuirse entre proveedor, importador y, posiblemente, el consumidor final.

La inteligencia arancelaria como herramienta estratégica

En este nuevo entorno, 2026 exige a las empresas combinar la inteligencia arancelaria con un cumplimiento fiscal y aduanero impecable.

Es indispensable maximizar el uso de los programas de fomento al comercio exterior, pues ya no son meros trámites administrativos, sino herramientas estratégicas para reducir costos, blindar operaciones y asegurar la elegibilidad para los beneficios del T-MEC.

Programas como, IMMEX, Prosec, Operador Económico Autorizado (OEA) y Recinto Fiscalizado Estratégico (RFE) se vuelven indispensables para navegar la complejidad y asegurar la certidumbre del origen y clasificación de las mercancías.

“ **El 2026 será el año en que las empresas tendrán que combinar inteligencia arancelaria y cumplimiento impecable.** ”

En resumen, la geopolítica ya dejó de ser un tema accesorio en la sala de juntas; es el factor redefinitorio que determinará quién gana y quién pierde en el comercio exterior. Tener una estrategia integral, donde la trazabilidad y el cumplimiento sean innegociables, es la única manera de asegurar la rentabilidad y el futuro de las operaciones.

En Sure Comday, el comercio exterior deja de ser un proceso complejo para convertirse en una ruta segura para tu negocio.



Te acompañamos en cada paso con experiencia técnica, cumplimiento legal y un trato humano, asegurando que tus importaciones y exportaciones lleguen siempre a buen puerto.



Nuestras soluciones:

Gestión estratégica de importación y exportación.
Clasificación arancelaria y compliance.
Logística y búsqueda de proveedores.



Contáctanos:

✉ kacruz@surecomday.mx

📍 Copérnico 179, Col. Anzures, CDMX.

🌐 surecomday.mx



Cruzamos fronteras contigo

Experiencia y respaldo global.

Prevalidación aduanera, clave para el compliance



La reforma a la Ley Aduanera publicada el 19 de noviembre pasado genera nuevos retos para los usuarios de comercio exterior, principalmente con un enfoque dirigido al compliance, la materialidad y trazabilidad en las operaciones, lo que demanda implementar medidas que faciliten la vigilancia y el control de las obligaciones.

Una de las herramientas que aporta gran valor para atender estos retos, es la prevalidación de pedimentos que evoluciona a la par de las necesidades del sector, como lo es ante esta reforma.

En CLAA trabajamos diariamente para robustecer el servicio de prevalidación de datos contenidos en los pedimentos, con el fin de brindar mayor seguridad jurídica a los agentes aduanales y a quienes solicitan la prestación de sus servicios. Por tal motivo, en el prevalidador de la Confederación Latinoamericana de Agentes Aduanales, A.C. (CLAA) se han agregado diferentes controles, tales como verificaciones en línea sobre el cumplimiento de obligaciones fiscales y publicación de listados de importadores, exportadores, proveedores y agentes aduanales, filtros personalizados atendiendo al tipo de operación, análisis y referencias del valor para reducir el riesgo de una presunta subvaluación, entre otros, facilitando así el cumplimiento de las nuevas obligaciones establecidas en la Ley Aduanera y reduciendo el riesgo de cometer alguna infracción.

Acércate a CLAA y conoce más sobre el servicio de prevalidación, en donde encontrarás un servicio personalizado y profesional que se adapta a tus necesidades. Contáctanos en prevalidador@claa.org.mx y al 5511078515 ext 202 y 220.



Grupo Visión

Tres décadas de legado y transformación

En la industria de la logística aduanal, pocas empresas pueden presumir de una historia forjada con tanta pasión y constancia como Grupo Visión, que este año celebra su aniversario 30.

Uno de los momentos más emotivos del evento fue la entrega de reconocimientos a los colaboradores desde los 5 a los 30 años de trayectoria en Grupo Visión.

Entre los homenajeados destacaron los de mayor antigüedad como Salvador Rodríguez Sánchez, Alfonso Zavala Sosa, Ricardo Cedillo Medina y Arturo Tena Menino, quienes han sido testigos y protagonistas de la evolución de la empresa.

La emoción en el auditorio era palpable, reflejando el compromiso de estos colaboradores y el espíritu de familia y crecimiento que define a Grupo Visión.

Felipe González, fundador y alma de Grupo Visión, compartió un emotivo mensaje durante la ceremonia: "Estos 30 años han marcado la vida de muchas familias. Hemos superado retos, despedido a personas queridas y, sobre todo, construido un legado basado en la honestidad y la pasión por servir". Sus palabras resonaron entre los asistentes como un eco de compromiso inquebrantable.

La historia de Grupo Visión es también la de una familia que ha hecho del trabajo su idioma común. Ana Cecilia y María Fernanda González, hijas de Felipe y piezas clave en la operación, han crecido dentro de la empresa, no solo como profesionales, sino como líderes.

Ana Cecilia González, gerente comercial, recuerda con cariño sus primeros pasos en Grupo Visión, comenzando en el área de trámites, recolección de guías, captura y glosa. Por su parte, María Fernanda González, directora general, inició su camino en la empresa gestionando certificaciones de calidad y seguridad, lo que le permitió estructurar procesos clave.



Ambas han crecido dentro de la empresa con una visión clara: asegurar que Grupo Visión trascienda generaciones y continúe consolidándose como un referente de integridad y evolución en el sector.

Sandra Mota, gerente administrativa con casi dos décadas de trayectoria, expresó con orgullo su sentido de pertenencia: "Es un honor ser parte de esta familia. Hemos navegado muchos cambios, como los de la facturación electrónica, pero lo que permanece es el compañerismo y la visión"

DIPLOMADO EN

Comercio Exterior



 Modalidad **En Línea**

INICIO

Obtén los conocimientos técnicos y prácticos para desarrollar estrategias de gestión y control de tu comercio exterior que te permitirán automatizar tus operaciones y optimizar tus recursos.

24 de febrero 2026

Martes y Jueves
18:30 a 21:00 Hrs.

Duración: 122 Horas.

TEMARIO



Fundamentos

Expositor: Luis Masse



Marco Jurídico

Expositor: Luis Carlos Moreno Durazo



Formalidades previas al despacho

Expositor: Roberto Osornio



Clasificación Arancelaria

Expositor: Alejandro García Seimandi



Regulaciones y restricciones no arancelarias y normas oficiales

Expositor: Carlos Pérez



Prácticas desleales de Comercio Internacional

Expositor: Carlos Novoa



Tratados comerciales internacionales

Expositor: Carlos Aguirre



Programas de fomento a la exportación y empresas certificadas

Expositor: Luis Masse / Roberto Osornio



Valoración aduanera

Expositor: Alberto Fernández



Regimenes aduaneros

Expositor: Nashielly Escobedo



Despacho Aduanero

Expositor: Nashielly Escobedo



Actos posteriores al despacho

Expositor: Sylvia Saucedo



Facultades de comprobación y fiscalización electrónica

Expositor: Alberto Fernández



Medios de defensa

Expositor: Sergio Barajas



Actualidades y retos del comercio exterior

Expositor: Carlos Quijano

Al finalizar el programa se entrega Diploma con validez oficial ante la STPS

INVERSIÓN

Socios \$30,000MXN + IVA

No socios \$37,450MXN + IVA

Pago de contado o en 5 mensualidades

PATROCINADOR PLATINO



CAAAREM
CONFERENCIACIÓN DE ASOCIACIONES DE AGENTES ADUANALOS DE LA REPÚBLICA MEXICANA

eferrer@imece.org.mx

Teléfonos:

PATROCINADOR ORO



BASHAM 2101



LOGIS
express

55-5536-3700

55-4058-3100

Tribunal establece parámetros para el uso de IA en la justicia mexicana



Carlos Popoca

Socio fundador de TresDigital Reputation Care

Comunicólogo por la UNAM, con más de 30 años de trayectoria en comunicación estratégica para instituciones públicas, especializado en diseñar mensajes claros y de alto impacto que fortalecen la confianza y reputación institucional.

Fue Administrador Central de Comunicación Institucional del SAT donde dirigió campañas a nivel nacional para fortalecer la identidad y confianza en el organismo.

En la Primera Sala de la Suprema Corte se enfocó a impulsar una comunicación más cercana entre la justicia y la ciudadanía, haciendo comprensibles los temas jurídicos y posicionándolos en medios de comunicación.

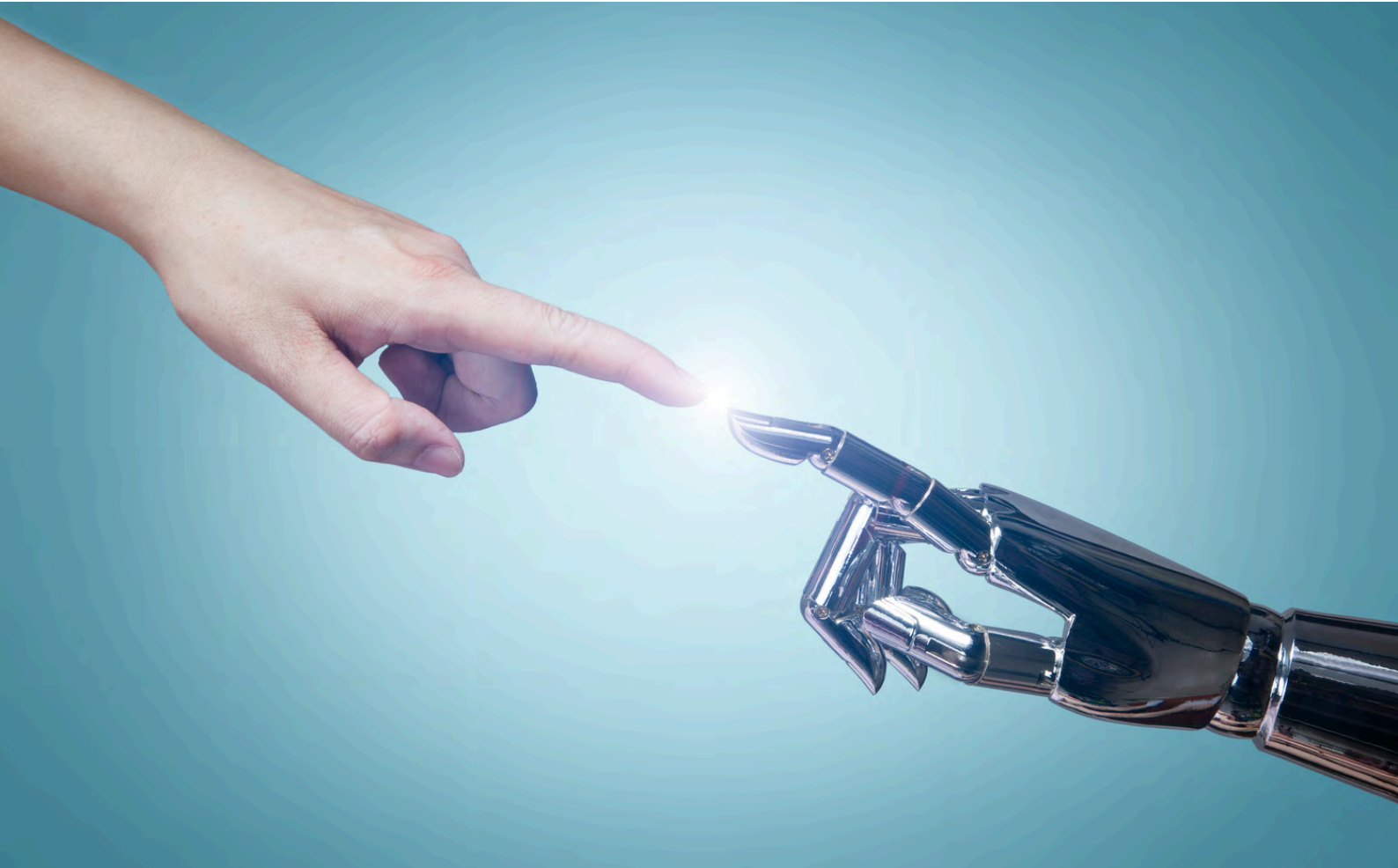
Por primera vez en México, un tribunal federal ha sentado un precedente en el uso ético y responsable de la inteligencia artificial (IA) como herramienta auxiliar en la impartición de justicia. En una sentencia histórica, el tribunal recurrió a la IA para determinar de manera objetiva el monto de una garantía judicial y estableció parámetros para el Uso Ético de la Inteligencia Artificial en la Justicia Mexicana.

El caso se originó a partir de una queja civil en la que representantes de una herencia promovieron un amparo para proteger dos terrenos que consideraban parte del patrimonio familiar. El juez pidió una garantía de 50 mil pesos por cada terreno para inscribir la demanda en el registro público y así advertir a posibles compradores que existe un litigio, pero las personas que entablaron el juicio consideraron que la cantidad era excesiva e injustificada.

El Segundo Tribunal Colegiado en Materia Civil del Segundo Circuito, bajo la ponencia del Magistrado Juan Jaime González Varas determinó que el juez fijó la garantía de manera arbitraria. Para corregirlo, usó inteligencia artificial como apoyo en los cálculos, sin sustituir la decisión judicial. Además, estableció parámetros para que esta tecnología se use de forma ética, responsable y con enfoque en derechos humanos.

- **Proporcionalidad e inocuidad:** La IA se utiliza solo para facilitar razonamientos numéricos, sin ir más allá de lo necesario para el objetivo legítimo.
- **Privacidad y protección de datos:** No se usan datos personales o sensibles del expediente, sino valores numéricos de bases de datos públicas.
- **Transparencia y explicabilidad:** El juzgador debe indicar cómo, con qué fin y qué resultado se obtuvo al emplear la IA, exponiendo la metodología paso a paso.
- **Supervisión y decisión humana:** La IA es una herramienta de apoyo que no sustituye el criterio del juzgador.

“Un paso histórico hacia una justicia más justa y verificable, en la que la inteligencia artificial se incorpora con responsabilidad, ética y supervisión humana.”



La sentencia detalla el procedimiento técnico que utiliza un "prompt" (una instrucción para el modelo de lenguaje de IA) para calcular la garantía basándose en el valor catastral de los bienes, la duración promedio del juicio de amparo y los recursos de revisión, la inflación anual proyectada y la tasa de interés.

Esta decisión representa un hito sin precedentes para el sistema judicial mexicano, pues el Tribunal no solo corrigió una decisión arbitraria, sino que también estableció las bases para la integración de la inteligencia artificial de manera ética y transparente en los procesos judiciales, por lo que será la primera vez que un concepto de inteligencia artificial aparecerá en el Semanario Judicial de la Federación.

Se espera que esta sentencia sirva de precedente para que los jueces puedan motivar sus decisiones de manera más objetiva, reduciendo errores humanos, estandarizando criterios y promoviendo la eficiencia procesal. La sentencia misma menciona que busca ser una recomendación para la adopción de mejores prácticas en la administración de justicia.

La ilusión del atajo: por qué la inteligencia artificial no es una fórmula mágica



in Michel Jiménez

Socio fundador de TresDigital Reputation Care

Comunicólogo especializado en medios digitales, con una trayectoria que inició en el periodismo en 1999 y evolucionó hacia la estrategia y producción digital. Ha liderado proyectos de comunicación y contenido multimedia en dependencias gubernamentales y empresas en México, Canadá y Estados Unidos.

Apasionado de la tecnología, la fotografía y el video, combina creatividad y precisión técnica. Reconocido por su capacidad para traducir necesidades complejas en soluciones digitales efectivas, promueve una comunicación con propósito, basada en el conocimiento y la responsabilidad social.

La adopción masiva de herramientas de IA ha generado una paradoja: mientras prometen transformar nuestra existencia con un clic, terminan produciendo resultados indistinguibles en términos de valor creativo, pero descaradamente repetitivos. El hartazgo por la repetición cada vez es más perceptible, y la respuesta no es fácil: implica pensar por nosotros mismos.

Vivimos en la era de los atajos. Y es algo que personalmente me desespera. Anuncios que prometen riqueza instantánea, productividad extrema o transformación física sin compromiso alguno ("así es como pasé de las lonjitas a abdomenes de acero en solo tres semanas", léase con ESA voz de IA que ya todos sabemos reconocer inmediatamente).

La inteligencia artificial se ha convertido en el último capítulo de esta narrativa: la herramienta definitiva que, con un simple clic, revolucionará nuestra existencia, la que nos hará millonarios, la que cambiará por completo nuestras vidas.

El problema es simple: cuando millones adoptamos las mismas soluciones "efectivas", el resultado es inevitablemente uniforme. Lo que debería ser una ventaja competitiva se convierte en ruido: tareas escolares calcadas, imágenes planas generadas con prompts básicos, textos que evidencian la limitada capacidad humana para formular peticiones con detalle y profundidad. Mala calidad, repetidamente, en masa, con el mismo mal molde.

El problema no es la tecnología

Y por supuesto que el problema no es ninguna de las IAs generativas que tenemos en línea. La bronca o es ni de Grok ni de Llama ni de ChatGPT. No se trata de cuestionar las capacidades de la inteligencia artificial, su implementación en nuestras vidas o incluso el controvertido desplazamiento de trabajos creativos. El verdadero problema es la actitud con la que nos

acercamos a las herramientas: la búsqueda del "agandalle", de esa ventaja fácil que nos convertirá en millonarios con un prompt bien formulado.

Seguro lo han visto ya en internet: los bootcamps de 40 días que prometen dominar 800 herramientas de inteligencia artificial por 50 dólares son síntoma de esta mentalidad.

Y claro que está bien conocer el ecosistema, prepararse y ampliar la visibilidad del mercado. Pero llegar con una visión distorsionada de la realidad, creyendo que la IA es un billete de lotería premiado, no conduce a ninguna parte.

Lo que verdaderamente vale

La paradoja de nuestra época es reveladora y la tendencia de la sociedad es clara: no valoramos, ni apreciaremos, a que alguien use inteligencia artificial simplemente porque la tiene a su disposición.

Lo que realmente apreciamos es la humanidad. El valor creativo intrínseco de las personas. Esa capacidad única que surge de la sinapsis mental, de ideas forjadas por años de experiencia, vivencias y de esa forma "única e irrepetible" de interpretar el mundo.

Cierto, un transformer o un GPT está alimentado de volúmenes masivos de información. Puede inspirarse en millones de fuentes, trabajar con eficiencia impecable, evitar errores ortográficos y citar referencias fidedignas. Hará las cosas bien, muy bien incluso. Pero, la perfección nunca será la respuesta.



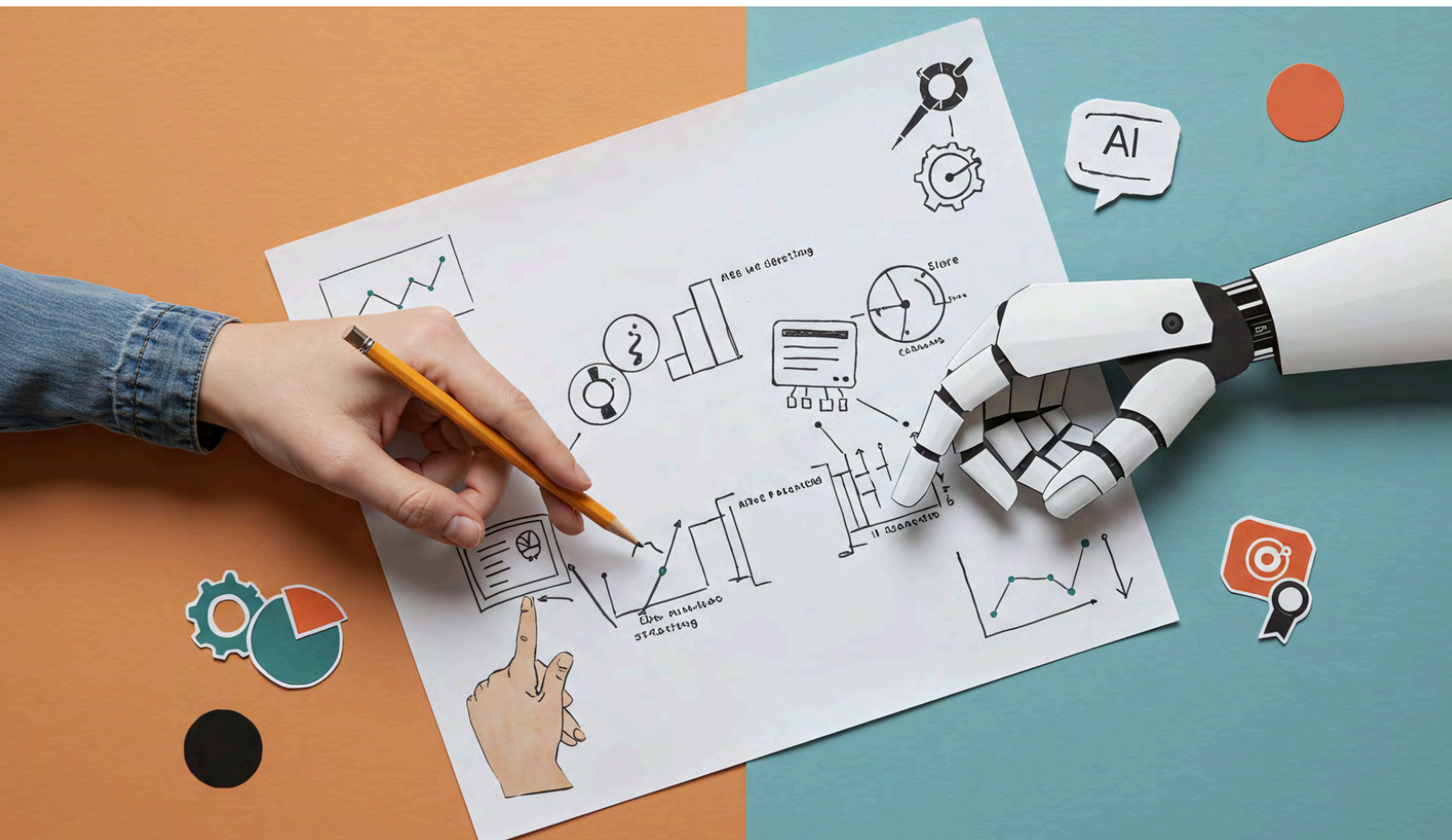
La frontera es eso que nos hace humanos

Y no quiero sonar en extremo romántico, ni idealista, pero sí hay una frontera que la tecnología no puede cruzar: el pensamiento original.

Esa opinión personal, esa visión única de las cosas que solo puede surgir de una trayectoria vital específica. Es lo que cada individuo aporta al mundo y lo que ningún algoritmo, por sofisticado que sea, puede suplantar. Y es que, finalmente, en el día a día, en la recopilación de vivencias, en el aprendizaje que tuvimos la primera vez que tocamos el fuego y sentimos cómo nos quemaba, la sensación de besar, de estar satisfecho después de una gran comida, de bostezar cómodamente o de ver una nube e imaginar aquello que nuestra vida traiga a nuestra mente: eso es único, no hay algoritmo que lo replique.

En un contexto donde la inteligencia artificial democratiza el acceso a la información y la producción de contenido, la diferenciación no vendrá de dominar esas 800 herramientas en el curso que te venderá Juan Lombana. Vendrá de qué hacemos con ellas. De cómo las integramos en un proceso creativo genuinamente humano. De nuestra capacidad para hacer las preguntas correctas, las que solo se formulan después de haber vivido, pensado y evolucionado.

La inteligencia artificial no es el atajo. Es una herramienta más. Y como toda herramienta, su valor depende de quién la empuña y para qué la usa.



TU ALIADO GLOBAL EN COMERCIO INTERNACIONAL



En **Grupo Visión**, entendemos que el mundo no tiene límites.

Con el respaldo de empresas expertas, transformamos la complejidad de los mercados globales en oportunidades para tu negocio.

Ofrecemos soluciones personalizadas en Logística, Aduanas y Consultoría, diseñadas para impulsar tu crecimiento en cada etapa de la cadena de suministro.

Expertos en conectar tus metas con el mundo

www.visionlogistic.net



GRUPO VISIÓN
Aduanas, Logística y Más...

Siempre un paso adelante

en la solución de controversias



La reforma al Poder Judicial y los efectos que esta puede tener, hicieron que el Bufete Rosano Torres reafirmara su estatus de Firma Líder al ponerse un paso adelante para fortalecer su área de litigio e intentar terminar las controversias lo antes posible, esto debido a la curva de aprendizaje que tendrán los nuevos jueces y que puede tomar algunos años.

El Mtro. Santiago Francisco Rosano Torres, socio fundador de este Despacho, adelantó que incluso ya manejan la mediación con la autoridad con el fin de dar soluciones rápidas y eficaces a sus clientes, lo que los obliga a tener un grado de preparación aún mayor en los asuntos que atienden, para lograr más y mejores resultados.

“Quien no esté pendiente de los cambios, de las iniciativas, de las actualizaciones, de los cursos que desde el sector educativo se privilegia a los colegios de abogados, se pierde de la única llave que hemos encontrado para poder estar al nivel de las exigencias del derecho actual”, declaró.

Consciente de que tanto la ley como los clientes evolucionan, el abogado reconoció que su manera de brindar servicios jurídicos ha cambiado, basándose ahora en una atención más personalizada, con más horas de trabajo, donde la comunicación es clara, concreta y rápida a través de la tecnología.

La inmediatez, dijo, se ha vuelto una parte fundamental dentro de la atención legal, herramienta de atención que dentro de Bufete Rosano Torres se utiliza a la perfección a pesar de que los tribunales tienen otra velocidad de acción, quienes han visto pasar de largo de la evolución que ha vivido el litigio con el uso de la tecnología y los juicios orales.

Los beneficios de esta estrategia a llevado a la Firma a brindar servicios Pro Bono. Casos de discapacidades y tráfico sexual de niños y mujeres, entre otros, se ven beneficiados por un litigio estratégico que cada vez atiende más asuntos, para beneficio de la población vulnerable de Puebla, Estado de México y Veracruz.

Con Maestría en Derechos Corporativo y Candidato a Doctor en Derecho de la Empresa en Convenio con la Universidad Complutense de Madrid, además de algunas especialidades en Derecho Constitucional, Administrativo, Fiscal y Corporativo, Bufete Rosano Torres se vuelve un artífice de la ayuda social y en el socio estratégico de empresas que se sienten respaldadas por una Firma de renombre y con un futuro aún más prometedor.

Santiago Francisco Rosano Torres

Abogado postulante, egresado de la Universidad Anáhuac del Norte, con más de 25 años de experiencia en derecho constitucional, administrativo, corporativo y tributario.

Es maestro en Derecho Corporativo con mención honorífica y candidato a Doctor en Derecho de la Empresa por la Universidad Anáhuac del Norte en convenio con la Universidad Complutense de Madrid. Miembro de la ANADE, de la Academia Mexiquense de Jurisprudencia y de la Asociación Nacional de Derecho Administrativo.

Ha sido profesor de posgrado en derecho fiscal, expositor ante autoridades hacendarias, autor en la revista Iuris Tantum y coautor de diversas obras jurídicas publicadas por Editorial Porrúa.

www.rosanotorres.com.mx



“Nuestra labor es enorme, más en Derecho Corporativo, ya que hemos visto que en el sector empresarial, donde el 80 % de las compañías son MyPymes, se carece de una estructura corporativa. Así que el Gobierno Corporativo y la parte relativa al debido cumplimiento de las normas, es nuestra razón de ser para lograr la mejora y consolidación de las mismas”, expuso el Mtro. Rosano Torres.

Su labor, indicó, es hacer del Derecho Corporativo la mejor herramienta para darle estabilidad a las empresas a través de un oficial de cumplimiento, el cual lleve a cabo todo el estándar de avisos ante las propias autoridades administrativas de este país. Un tema que es de exigencia internacional, ya que México está siendo calificado y en el 2026 se conocerá el resultado respecto de toda esta implementación administrativa para los estándares de cumplimiento, aunado al aumento del compendio de actividades vulnerables.

Respecto a la parte Fiscal, el especialista reconoció que en esta nueva administración hay otras formas de hacer las cosas, las cuales tienen varios beneficios. “Con toda objetividad nos parece que es un acierto que esta ley de ingresos contenga un Artículo 34 transitorio, que da la posibilidad a los contribuyentes que hayan obtenido ingresos hasta por 35 millones de pesos de eliminar el 100% de recargos, multas y actualizaciones, algo sumamente benéfico cuando no estamos en una etapa tan boyante”, expresó.

Frente a esa política de 2019, que establecía cero condonaciones, el abogado resaltó la existencia de un tercer decreto transitorio muy interesante y que pocos percibieron, donde se permitía esa eliminación de cobros hasta el 2024. Beneficios que Bufete Rosano Torres hizo válidos con sus clientes, lo que demuestra su grado de conocimiento de la ley para efficientar el pago de contribuciones.

El Mtro. Santiago Francisco Rosano Torres muestra así el potencial de la Firma que encabeza, donde el equipo legal es de los más actualizados y capaces para solventar casos de gran complejidad. Grandeza que ha sido fundamental para hacer que prevalezca la justicia y el Estado de Derecho, además de brindar certeza jurídica en un país con grandes transformaciones que todavía generan incertidumbre.

La política fiscal que ocurre en silencio



La actualización de las tablas del ISR es una corrección discreta con efectos económicos tangibles.

En materia tributaria, los cambios más relevantes no siempre llegan acompañados de anuncios espectaculares. A veces se materializan en ajustes técnicos que pasan inadvertidos, pero que terminan teniendo un impacto real en el ingreso de millones de personas. La actualización de las tablas del Impuesto Sobre la Renta prevista para 2026 pertenece a esa categoría: una corrección discreta con efectos económicos tangibles.

Tras un periodo de inflación acumulada, mantener sin cambios las tablas del ISR habría significado un aumento implícito de impuestos. Cuando los salarios suben solo para compensar la pérdida de poder adquisitivo, pero el impuesto se calcula sobre rangos desactualizados, el resultado es una mayor carga fiscal sin una mejora real en el ingreso. A ese fenómeno se le conoce como inflación fiscal.

La actualización de las tablas cumple una función esencial: restablecer el equilibrio entre ingreso nominal e ingreso real. No se trata de reducir tasas ni de modificar la estructura del impuesto, sino de desplazar los límites y las cuotas fijas para que la inflación no distorsione el cálculo del ISR.

El efecto es menos visible que una baja de impuestos, pero no por ello menos relevante. Las simulaciones muestran que trabajadores con ingresos medios podrían enfrentar una menor retención en 2026, incluso sin cambios sustanciales en su salario. En términos prácticos, se trata de evitar que el impuesto avance más rápido que la capacidad económica del contribuyente.

Este tipo de ajustes recuerda que la política fiscal también se construye desde la técnica, pues en contextos inflacionarios, no actualizar equivale a cobrar de más; actualizar, en cambio, es una forma de neutralidad fiscal.



TRES DIGITAL

COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA REDES SOCIALES MANEJO DE CRISIS REPUTACIÓN COMUNICACIÓN DIGITAL MEDIA TRAINING

Desde la estrategia hasta la ejecución, protegemos lo más valioso: tu reputación.



www.tresdigital.com.mx



tresdigitalmx



tresdigitalmx



RADAR DIGITAL

2026 será un año de oportunidades estratégicas, pero solo para las empresas capaces de navegar la complejidad política y regulatoria.

Durante 2025, México atravesó un reacomodo estructural en los ámbitos político, económico y tecnológico, con efectos que se proyectarán con mayor intensidad en 2026. La transición presidencial consolidó una agenda industrial enfocada en el nearshoring, apoyada por incentivos fiscales, relocalización manufacturera y modernización logística. Sin embargo, este impulso coexistió con un entorno externo volátil, marcado por tensiones comerciales con Estados Unidos y la posibilidad de una revisión del T-MEC, lo que moderó decisiones de inversión y crecimiento.

En el ámbito interno, la elección popular de integrantes del Poder Judicial introdujo preocupaciones sobre la certidumbre jurídica y elevó la percepción de riesgo institucional entre inversionistas y empresas. Así, 2025 dejó un balance mixto: oportunidades relevantes ligadas a la integración regional, la digitalización y la inversión productiva, contrapesadas por riesgos comerciales, macroeconómicos y regulatorios que exigirán cautela estratégica.

De cara a 2026, las empresas operarán en un entorno dual. Por un lado, se abren oportunidades significativas derivadas del nearshoring, los proyectos de infraestructura, la digitalización empresarial y la mayor demanda de servicios especializados y exportables. Por otro, persisten desafíos estructurales como una demanda interna débil, marcos regulatorios más complejos, mayores presiones laborales y fiscales, y tensiones comerciales externas, lo que hará indispensable una gestión ejecutiva anticipada, resiliente y adaptable.

La ventaja competitiva vendrá de anticiparse: resiliencia, gobernanza y lectura fina del entorno marcarán la diferencia.

En este contexto de transformación y tensión estructural, a continuación se analizan los principales riesgos y oportunidades que enfrentarán las empresas en 2026, así como las variables que influirán en la competitividad, la inversión y la toma de decisiones estratégicas.



Principales riesgos de negocio para 2026

1. Tensiones comerciales y revisión del T-MEC

La incertidumbre en torno a la revisión del T-MEC y la política comercial de EE.UU. representa un riesgo crítico para exportadores y empresas integradas en cadenas norteamericanas. Posibles cambios en reglas de origen o medidas unilaterales afectarían planes de inversión y operación.

2. Estancamiento económico y consumo débil

El bajo crecimiento proyectado, combinado con menor inversión y pérdida de dinamismo en el consumo interno, limita la expansión en sectores como comercio, vivienda, servicios y manufactura orientada al mercado local.

3. Presiones regulatorias y costos laborales crecientes

Reformas laborales (reducción de jornada, aumentos salariales) y ajustes fiscales sectoriales aumentan los costos operativos y obligan a reconfigurar procesos, especialmente en industrias intensivas en mano de obra.

4. Infraestructura bajo presión

La infraestructura logística, energética e hídrica enfrenta rezagos frente al ritmo del nearshoring. Cuellos de botella en transporte, abasto y conectividad pueden limitar la operación de nuevas inversiones industriales.



5. Rezago digital y riesgos tecnológicos

La baja adopción de tecnologías avanzadas (IA, automatización) y la falta de capacidades en ciberseguridad exponen a las empresas a brechas de productividad, ataques cibernéticos y pérdida de competitividad.

6. Condiciones financieras todavía restrictivas

Pese a la moderación de tasas, el crédito sigue costoso en términos reales. Además, la alta exposición a factores externos (tasas globales, recesión en EE.UU., tipo de cambio) puede afectar liquidez, exportaciones y flujo de capitales.

7. Incertidumbre institucional y jurídica

Propuestas de reformas estructurales y señales de debilitamiento del entorno legal elevan la percepción de riesgo para inversiones de largo plazo, especialmente en sectores regulados o con alta exposición contractual.

Principales oportunidades de negocio para 2026

1. Consolidación del nearshoring y relocalización industrial.

México continúa atrayendo inversión manufacturera de alto valor ante la reconfiguración de cadenas globales. Sectores como automotriz, electrónico, aeroespacial, dispositivos médicos y semiconductores tienen alto potencial de crecimiento.

Condiciones clave: estabilidad comercial con EE.UU., infraestructura funcional, disponibilidad de talento técnico y certidumbre regulatoria.

2. Impulso en infraestructura logística y energética

El despliegue de corredores industriales, polos regionales y ampliación de redes logísticas y eléctricas abre oportunidades para constructoras, proveedores de materiales, operadores logísticos, energías renovables y tecnologías industriales.

Condiciones clave: ejecución eficiente de proyectos del gobierno federal, colaboración público-privada y alineación con demanda regional.

3. Transformación digital e inteligencia artificial aplicada a negocios.

Empresas que adopten IA, automatización, analítica avanzada o soluciones digitales internas podrán mejorar productividad, reducir costos y ganar competitividad frente a rivales globales.

Condiciones clave: inversión en tecnología, formación de talento digital, incentivos fiscales disponibles y alianzas estratégicas con proveedores tecnológicos.



4. Servicios, turismo y consumo por eventos internacionales

La Copa Mundial 2026 y la reactivación del turismo internacional representan una oportunidad para los sectores hotelero, restaurantero, transporte, comercio y entretenimiento.

Condiciones clave: preparación anticipada, atención a la experiencia del visitante, conectividad digital y coordinación público-privada en destinos clave.

5. Diversificación de exportaciones hacia Asia y Europa

México puede reducir su dependencia de EE.UU. aprovechando tratados como el CPTPP y el Acuerdo Modernizado con la UE, abriendo nuevas rutas de exportación para alimentos procesados, autopartes, agroindustria y servicios digitales.

Condiciones clave: inteligencia de mercado, cumplimiento técnico y logístico, y promoción activa del sector privado.

6. Financiamiento más accesible y expansión del crédito

El ciclo descendente de tasas de interés, junto con nuevos programas para pymes y proyectos de inversión productiva, crea condiciones más favorables para financiar expansión y modernización.

Condiciones clave: solidez financiera de las empresas, capacidades para estructurar proyectos y acceso a mecanismos de crédito formal.

7. Innovación en modelos de negocio sostenibles

La creciente presión de inversionistas y socios globales por adoptar prácticas ESG impulsa oportunidades en economía circular, energías limpias, movilidad eléctrica, eficiencia energética y cadenas responsables.

Condiciones clave: medición de impacto, estándares internacionales, incentivos públicos y narrativa corporativa creíble.

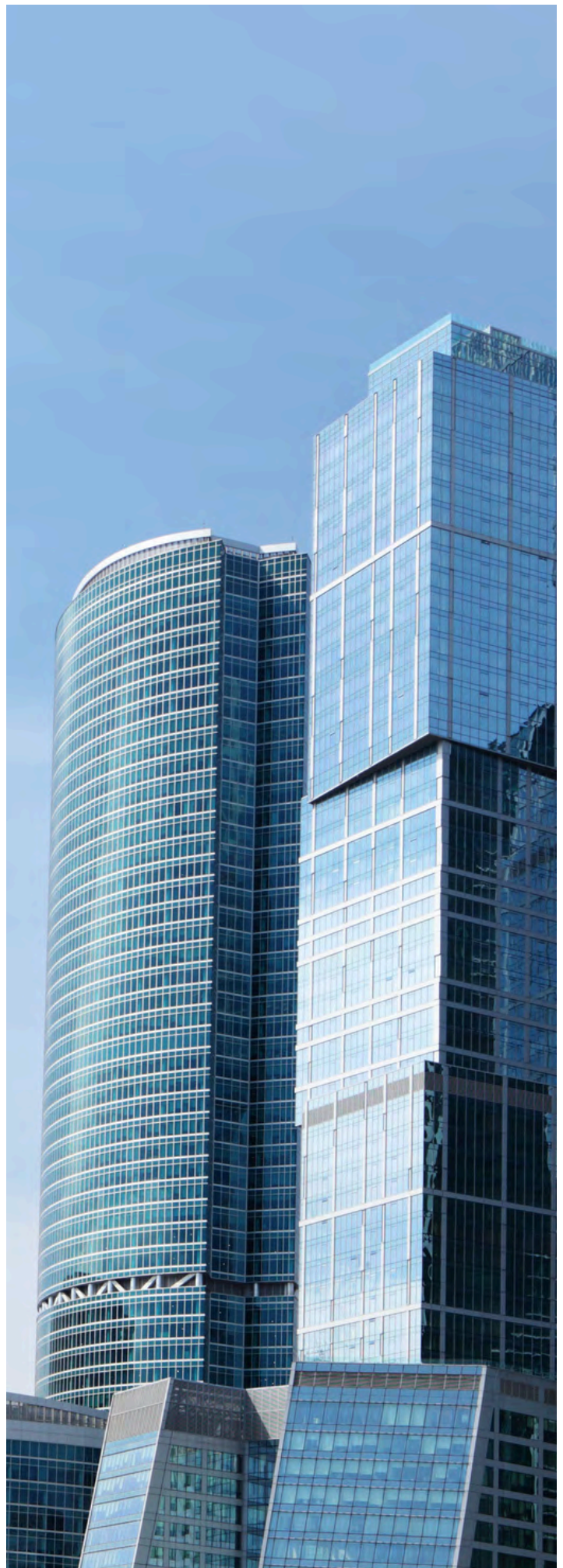


Implicaciones estratégicas para competir y crecer en 2026

Las empresas que operan en México deberán adoptar una estrategia integral que combine prudencia táctica y visión de crecimiento. La gestión activa de riesgos será prioritaria: tensiones comerciales con EE.UU., costos laborales en ascenso y un entorno fiscal y normativo más estricto exigen reforzar el cumplimiento regulatorio, optimizar estructuras operativas y mantener márgenes protegidos ante escenarios de alta volatilidad.

Al mismo tiempo, las compañías que actúen con velocidad y foco estratégico podrán capturar oportunidades en sectores clave: manufactura de exportación, infraestructura, logística, digitalización y servicios especializados. Invertir en automatización, formación de talento técnico, ciberseguridad y transformación digital será clave para elevar productividad, compensar presiones laborales y mantenerse competitivos frente a actores globales más avanzados.

Las decisiones corporativas en 2026 deben priorizar eficiencia operativa, flexibilidad organizacional y alineación con tendencias estructurales como el nearshoring, la transición energética y la demanda de cadenas más resilientes. La anticipación será fundamental: quienes integren inteligencia política, innovación tecnológica y visión regional en su planeación estratégica tendrán mayor capacidad para crecer en medio de la complejidad y consolidarse como actores clave en la nueva etapa económica de México.



CONSEJO EDITORIAL



Pedro Canabal Hermida
Estrategia

Abogado egresado de la Universidad Anáhuac, con más de 30 años de experiencia en el ámbito jurídico, fiscal, aduanero, de comercio exterior y estrategia política.

Actualmente, socio de Baker Tilly, miembro del Consejo Directivo de la ANADE, Colegio de Abogados. Ex Administrador Central de Planeación y Programación de Comercio Exterior del SAT, Ex Administrador Central de Comunicación Institucional y Vocero del SAT, entre otros cargos.

Socio fundador de la firma de consultoría en comunicación y estrategia TresDigital Reputation Care y de la comercializadora Sure Comday. Profesor de Auditoría de Comercio Exterior y Legislación Aduanera en la Universidad Panamericana



Michel Jiménez Muñoz
Digital

Comunicólogo especializado en medios digitales, con una trayectoria que inició en el periodismo en 1999 y evolucionó hacia la estrategia y producción digital. Ha liderado proyectos de comunicación y contenido multimedia en dependencias gubernamentales y empresas en México, Canadá y Estados Unidos.

Apasionado de la tecnología, la fotografía y el video, combina creatividad y precisión técnica. Reconocido por su capacidad para traducir necesidades complejas en soluciones digitales efectivas, promueve una comunicación con propósito, basada en el conocimiento y la responsabilidad social.



Carlos Popoca Lagunas
Comunicación

Comunicólogo por la UNAM, con más de 30 años de trayectoria en comunicación estratégica para instituciones públicas y privadas, especializado en diseñar mensajes claros y de alto impacto que fortalecen la confianza y reputación institucional.

Fue Administrador Central de Comunicación Institucional del SAT donde dirigió campañas a nivel nacional por 22 años para fortalecer la identidad y confianza en el organismo.

En la Primera Sala de la Suprema Corte se enfocó a impulsar una comunicación más cercana entre la justicia y la ciudadanía, haciendo comprensibles los temas jurídicos y posicionándolos en la prensa.

EDEN

DIRECTORIO

DIRECCIÓN GENERAL

Carlos Popoca Lagunas

EDICIÓN

Karla Martínez Gómez

ECOMMERCE MANAGEMENT

Laura Jiménez

FOTOGRAFÍA Y VIDEO

Braulio Rodríguez
Joaquín Popoca


POSTPRODUCCIÓN AUDIOVISUAL

Lorena Barrera

carlos@tresdigital.com.mx

 pedro@tresdigital.com.mx

mich@tresdigital.com.mx

 55 1473 7079

Moliere 340 A, Polanco,

 Miguel Hidalgo, CDMX
México



T R E S D I G I T A L