

# WORLD TRADE CENTER MONTERREY-UANL



## DIRECTORIO



UANL

**Santos Guzmán López**  
Rector

**Mario Alberto Garza Castillo**  
Secretario General

**Eduardo Huerta Alanís**  
Dirección General Administrativa

**Eugenio José Reyes Guzmán**  
Director del WTC-UANL

**Jorge H. Cisneros González**  
Director de Comunicación  
Institucional y Relaciones Públicas

**Eduardo Loredó Rivera**  
Coordinador de Servicios Informativos

**Miguel Ángel Hernández**  
Editor

**Esperanza Armendáriz**  
Redacción

**Roberto de la Rosa**  
Corrección

**Ricardo Andrés Rodríguez**  
Fotografía



# SU HISTORIA

La World Trade Center Association fue establecida en el año de 1970 por Guy F. Tozzoli. Esta organización, cuyas oficinas centrales se encuentran en la ciudad de Nueva York, se distingue por su naturaleza no lucrativa y su neutralidad política, lo cual la coloca como una de las líderes en la creación de servicios innovadores para los negocios internacionales.

La asociación es una comunidad cuyos servicios facilitan el comercio internacional entre sus miembros. Tiene cerca de 800,000 integrantes y opera en más de 100 países a través de más de 350 Centros de Negocios.

El World Trade Center Monterrey-UANL es un Centro que opera en la

Universidad Autónoma de Nuevo León y forma parte de la World Trade Centers Association.

A su vez, el Centro concentra una amplia gama de servicios relacionados con los mercados globales, la innovación y el desarrollo tecnológico, donde convergen empresas, organismos intermedios, organizaciones de logística, aduanales, aseguradoras, financieras y profesionistas, cuyo principal objetivo es la competitividad en los mercados internacionales.

Estos servicios incluyen información comercial, servicios de comunicación, programas de capacitación, vinculación para misiones comerciales y ferias internacionales.

El servicio más importante que ofrece el WTC Monterrey-UANL es la asesoría uno a uno para MIPYMES y la capacitación especializada en temas de comercio internacional y de desarrollo y crecimiento de negocios.

El WTCM-UANL brinda asesoría en materia de comercio exterior sin costo a las pequeñas y medianas empresas neoleonenses que deseen expandir sus mercados y competir a nivel internacional.

Este Centro fue inaugurado en el año 2005 por el Dr. Miguel Ángel Palomo dentro de las instalaciones de la Unidad Mederos de la Universidad Autónoma de Nuevo León.

El Dr. Palomo fue el primer director del World Trade Center Monterrey UANL bajo la Rectoría del Ing. José Antonio González Treviño.

El 15 de enero de 2007 se asignó como director al ingeniero Eugenio Reyes, quien transformó al World Trade Center-UANL como un Centro SBDC



y PymeXporta.

El Centro PymeXporta era un Centro financiado con recursos federales y estatales para apoyar a las PYMES a exportar.

Hasta el 2012 había 30 en el país. El del World Trade Center Monterrey-UANL tenía la peculiaridad de ser el único que operaba desde una IES (Institución de Educación Superior).

El Centro SBDC (Small Business Development Center) es un Centro que ha tropicalizado el modelo SBDC de Estados Unidos para apoyar a MIPYMES. Este modelo lleva más de 40 años operando en el vecino país del norte y 10 años en México.

En ambos países estos Centros SBDC operan desde IES. En Estados Unidos estos Centros son responsables de atender a 750,000 empresas por año y generar entre 130,000 y 170,000 empleos anuales a través de las empresas apoyadas.

Los SBDC en México están agrupados bajo la AMCDPE, Asociación Mexicana de Centros para el Desarrollo de la Pequeña Empresa.

A partir de octubre de 2013, el ex Rector Dr. Jesús Ancer fue nombrado Presidente Nacional de la AMCDPE.

Actualmente el modelo está siendo implementado en 14 países de América Latina con recursos federales de Estados Unidos con el fin de frenar la diáspora de migrantes latinoamericanos hacia EU.

En el año de 2008, el World Trade Center Monterrey-UANL comenzó a ofrecer el ciclo anual de cursos de CGBP (Certified Global Business Professional) que se siguen impartiendo hasta la actualidad.

Estos cursos son preparatorios para obtener la única certificación en comercio internacional que se otorga en los Estados Unidos por parte del organismo NASBITE.

# Construyen puentes empresariales

**A** 20 años de su fundación, el World Trade Center Monterrey-UANL se ha consolidado como el principal referente nacional en asesoría, capacitación y vinculación de pequeñas y medianas empresas (PYMES), logrando un impacto económico sin precedentes en generación y conservación de empleos, avalado por los propios empresarios beneficiados.

El Dr. Eugenio José Reyes Guzmán, director del Centro, recordó que cuando se incorporó en 2007 el panorama era muy distinto.

“Prácticamente partimos de cero. El World Trade Center había iniciado operaciones en 2005, pero todavía no tenía una identidad ni alcance definidos. Los primeros años fueron como el crecimiento del bambú: un largo periodo de echar raíces antes de dar grandes pasos”, expresó.

Desde sus inicios, el WTC Monterrey-UANL adoptó el modelo Small Business Development Center (SBDC), el más exitoso del continente, impulsado por el Gobierno de Estados Unidos y replicado en 25 países.

Este esquema se basa en métricas de impacto económico medibles -principalmente empleos y ventas- y en un acompañamiento especializado para cada empresa.

“Hoy podemos decir que somos el Centro de apoyo a PYMES más grande del país, desde la perspectiva de impacto en empleos. No lo decimos nosotros, lo certifican y firman los propios dueños de las empresas

“

**La UANL es la única Universidad en México con una Dirección de Desarrollo Económico. Nuestro trabajo es ser un puente entre la academia, las empresas y el gobierno, contribuyendo al crecimiento del ecosistema empresarial. Eso también es responsabilidad social universitaria”.**

**Dr. Eugenio José Reyes Guzmán**  
Director del WTC-UANL

que atendemos”, afirmó el Dr. Reyes Guzmán.

Hasta diciembre de 2024, el Centro acumulaba 1,948 PYMES asesoradas y más de 33 mil horas de atención directa, siempre con expedientes firmados por los empresarios y respaldados en un sistema CRM que documenta diagnósticos, avances y resultados.

Este acervo, explicó el director, permite contar con “la historia clínica” de cada empresa y un análisis estadístico de los problemas recurrentes del sector.

“Son datos reales, no encuestas. Es oro molido para entender las necesidades de las PYMES mexicanas y diseñar estrategias efectivas”, añadió.

En 20 años, el WTC Monterrey-UANL ha tenido tres momentos claves: la Alianza con Banregio, que permitió escalar el modelo SBDC y beneficiar a clientes PYMES del banco, generando un crecimiento superior al 40% en ventas y depósitos; el apoyo del Gobierno de Nuevo León, que, en coordinación con la Secretaría de Economía estatal, el modelo se transfirió a otras universidades y centros para ampliar la cobertura en todo el estado.

Y el Programa “Adopta una PYME”, iniciativa del Rector de la UANL, Dr. Santos Guzmán López, que canaliza recursos de empresas privadas para financiar la asesoría a PYMES.

Además, el Centro ha replicado su metodología en otros estados como Chiapas, Tabasco, Yucatán, Quintana Roo y Campeche, en coordinación con gobiernos estatales, universidades y organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo.

En el último año, el WTC Monterrey-UANL recibió el Champions Award de la World Trade Centers Association, el Premio Nuevo León a la Competitividad, el Mérito Exportador Rodolfo González Garza y el Premio a la Innovación Abierta de INCmty.

“Los premios son importantes porque reflejan congruencia en la gestión, pero lo esencial es nuestra misión: coadyuvar al desarrollo económico de las PYMES en un contexto internacional, con resultados medibles en empleos y ventas”, subrayó el Dr. Reyes Guzmán.

Agregó que el impacto del Centro se sostiene en tres funciones sustantivas: capacitación, en los que se ha formado a más de 6,000 empresarios en talleres y cursos especializados; asesoría, a través del acompañamiento personalizado, y creación de comunidad a través de espacios y redes para que las PYMES se conecten con aliados estratégicos.

Entre sus iniciativas destacan CAFÉ UANL con Aliados, encuentros temáticos que reúnen a bancos, cámaras, clústeres, organismos internacionales y dependencias públicas; y WTC Talks, charlas de alto valor con líderes empresariales, realizadas en restaurantes, hoteles y otros espacios para fortalecer vínculos y apoyar economías locales.

El Centro también produce Historias que Trascienden, miniseries audiovisuales que narran en primera persona el camino de las PYMES, resaltando los retos, logros y el papel que la asesoría del WTC ha tenido en su desarrollo.

En septiembre de 2025, el WTC Monterrey-UANL conmemorará su 20 aniversario y para el Dr. Reyes Guzmán el aniversario es una oportunidad para reafirmar el compromiso con la misión institucional.

“La UANL es la única Universidad en México con una Dirección de Desarrollo Económico. Nuestro trabajo es ser un puente entre la academia, las empresas y el gobierno, contribuyendo al crecimiento del ecosistema empresarial. Eso también es responsabilidad social universitaria”, concluyó.





WORLD TRADE CENTER MONTERREY-UANL:

# Transforma empresas, genera empleo y crea comunidad

**P**ocas universidades pueden decir que son un puente real entre la academia y el mundo empresarial.

La Universidad Autónoma de Nuevo León no solo lo dice, lo demuestra. Es la única en México que opera un World Trade Center, y no se trata de un título simbólico, sino de una plataforma viva donde convergen ciencia, conocimiento, alianzas globales y miles de pequeñas y medianas empresas con ganas de crecer.

Desde Monterrey, este WTC se ha consolidado como el Centro de apoyo



a PYMES con mayor impacto en empleos en todo el país.

¿El secreto? Más que uno: una visión clara, un equipo comprometido y la implementación del modelo Small Business Development Center, una red global de más de 1,500 Centros en 25 países que asesora cada año a cerca de 2 millones de empresas. Pero aquí, las cifras no son frías, son humanas.

En tan solo nueve años (sin contar los dos de pandemia), el impacto ha sido contundente: 1,948 empresas asesoradas y más de 18,500 empleos generados o conservados.

En promedio cada PYME que toca las puertas del WTC Monterrey incrementa 1.9 millones de pesos en ventas nuevas. Y aunque estos números impresionan lo más poderoso es lo que sucede detrás de ellos.

Porque crecer como empresa también es crecer como persona. Y ahí es donde el WTC Monterrey ha sabido construir comunidad. A través de iniciativas como Café UANL con Aliados, cada año más de 3,000 dueños de negocio se conectan con representantes de cámaras, clústeres, fintechs, cadenas comerciales y actores internacionales de lugares tan diversos como Japón, Texas o Canadá.

Es un espacio de articulación real,

donde las ideas encuentran aliados y los retos encuentran respuestas.

Otro espacio que ha cobrado vida propia son los WTC Talks: encuentros íntimos, relajados, en días de poca actividad comercial, donde una copa en mano abre la puerta a conversaciones poderosas.

Aquí se escucha, se reflexiona, se conecta. Pero también se impulsa la economía local: el evento se realiza en restaurantes con baja afluencia ese día, ayudándoles a tener nuevos clientes.

Y si aún queda duda de que esto va más allá del deber institucional, basta con ver una de sus series tipo Netflix, donde cada episodio cuenta la historia cruda y real de una PYME que decidió crecer.

Aquí no hay guiones ni frases hechas, hay dueños que lloran, que ríen, que agradecen. Que comparten con el alma. Porque crecer no es solo escalar ventas, es resistir, caerse, volver a creer.

Como dijo alguna vez un empresario: "Si nadie reconoce tu impacto social, o no estás haciendo lo suficiente... o no lo estás comunicando bien".

El World Trade Center Monterrey-UANL lo está haciendo. Y lo está contando. Pero, sobre todo, lo está transformando en historias que importan.

# Los forma para competir

**E**n un mundo empresarial donde la competencia crece al mismo ritmo que las oportunidades, la preparación es el motor que impulsa a los emprendedores a destacar.

La Dra. Cecilia Madero González, capacitadora empresarial en el WTC Monterrey-UANL desde 2023 y fundadora de Conversión Marketing, lo sabe mejor que nadie.

Su historia combina formación académica, experiencia en distintos giros y una vocación por enseñar que se ha convertido en parte fundamental de su modelo de negocio.

Licenciada en Comunicación con acentuación en Mercadotecnia por la UANL, maestra en Negocios con acentuación en Finanzas por el Tecnológico de Monterrey, y doctora en Filosofía con orientación en Innovación e Innovación Educativa por la UANL, Madero González ha transitado por múltiples facetas profesionales: mesera, operadora de call center, asistente, ejecutiva de ventas y gerente.

“Siempre supe que de alguna manera iba a ser independiente. Pero antes de emprender trabajé para otros y aprendí de todo. Esa experiencia fue clave”, recordó.

La idea de tener su propia empresa estuvo presente desde su infancia, pero la decisión llegó en 2014.

“Un día me di cuenta de que ya no quería ir a trabajar. Me pagaban bien, pero no me llenaba. Salir implicaba dejar la comodidad, pero me lancé”, contó.

Ese 14 de agosto de 2014 acudió a su primera cita para ofrecer servicios de marketing digital, específicamente campañas en Google. No tenía logotipo, tarjetas ni una empresa formalmente cons-



“

El corazón que uno le pone y las ganas de salir adelante, sin importar lo que pase, son lo que marcan la diferencia”.

**Dra. Cecilia Madero González**  
Capacitadora en el WTC Monterrey-UANL

tituida, solo su computadora y la determinación de cerrar un cliente.

No logró vender ese día, pero la asistente de su prospecto se convirtió después en su primera cliente. De ahí, el camino se abrió paso.

Durante sus primeros cuatro años como emprendedora alternó la gestión de su empresa con clases de mercadotecnia en preparatorias, experiencia que le permitió perfeccionar sus habilidades como capacitadora.

Hoy, Conversión Marketing celebra 11 años con un equipo de 20 colaboradores trabajando en un esquema 100% remoto. La empresa tiene dos áreas: una de B2B, que atiende industrias especializadas como la construcción, la electromecánica, la automatización y los servicios de consultoría; y otra dedicada a emprendedores y negocios locales, ofreciendo servicios de marketing a precios accesibles para impulsar su crecimiento.

El reconocimiento no se ha hecho esperar, este año la agencia ocupó el lugar

19 entre las 110 mejores de marketing digital en México según Mercados Cero. Además, Madero González fue incluida en el listado de 50 líderes del marketing digital en el país, siendo una de las dos representantes de Monterrey.

Madero González ha construido su equipo combinando perfiles creativos y comerciales. Desde project managers que coordinan las áreas hasta especialistas en fotografía, video, automatización y anuncios digitales, cada puesto está definido con procesos claros.

Desde su incorporación al WTC Monterrey UANL, Cecilia ha llevado su experiencia al aula, formando a emprendedores y empresarios que buscan mejorar sus competencias. En sus talleres enfatiza que el éxito no depende solo de una buena idea, sino de la capacidad de adaptarse, aprender y crear estrategias que combinen lo comercial con lo humano.

“El corazón que uno le pone y las ganas de salir adelante, sin importar lo que pase, son lo que marcan la diferencia”, afirmó.

# Su acompañamiento transforma negocios

**C**on más de cuatro décadas de experiencia en la Iniciativa Privada, y una trayectoria como directivo en el sector logístico, el Mtro. Juan Rangel Aguilar ha convertido su conocimiento en un recurso clave para las pequeñas y medianas empresas que buscan orden, claridad y crecimiento.

Desde 2022 se desempeña como asesor en el World Trade Center Monterrey-UANL, donde ha acompañado a empresarios de sectores tan diversos como la manufactura, el comercio, la metalmecánica o los servicios veterinarios.

Ingeniero en Electrónica y Comunicaciones por el Tecnológico de Monterrey y maestro en Ingeniería Industrial por el Georgia Institute of Technology, Rangel Aguilar comenzó su carrera en puestos ejecutivos hasta llegar a dirigir centros de distribución en Grupo Iconn durante 21 años.

Esa experiencia, subrayó, le permitió asesorar con metodologías probadas en la práctica, más allá de la teoría.

Su trabajo con las PyMEs arranca con un diagnóstico para identificar áreas de oportunidad. A partir de ahí implementa herramientas como el análisis FODA y el diagrama de impacto-esfuerzo, que permiten al empresario enfocar acciones en debilidades cuya atención dará resultados en el corto plazo.

“Es común que el dueño quiera resolver todo, incluso tareas que no le darán frutos pronto. Esto ayuda a que se centre en lo que realmente impulsa el negocio”, explicó.

Una vez definidas las prioridades se establecen planes de trabajo, responsables y KPIs -factores críticos de éxito- claros y medibles para cada puesto clave.



“

No basta con una sola sesión, el empresario debe estar dispuesto a implementar cambios, cumplir con tareas y medir resultados para ver avances reales”.

**Mtro. Juan Rangel Aguilar**  
Asesor de empresas en el WTC Monterrey-UANL

El objetivo es que la empresa funcione con o sin la presencia del propietario, evitando duplicidad de funciones y fomentando una delegación ordenada.

La metodología incluye reuniones quincenales y un seguimiento puntual que fomenta la rendición de cuentas.

“El empresario muchas veces está tan metido en la operación que descuida la planeación y la estrategia. Aquí puede parar, pensar y salir con claridad sobre lo que debe hacer”, afirmó. En varios casos, aseguró, el acompañamiento ha permitido que los dueños pasen de ser operativos a convertirse en líderes estratégicos de su negocio.

Rangel Aguilar destacó también la importancia de cultivar una cultura organizacional sólida, donde cada colaborador entienda su papel y responsabilidad.

Esto no solo mejora la eficiencia, sino que genera un ambiente de trabajo armonioso que evita la duplicidad de tareas y los conflictos internos, factores

que muchas veces frenan el crecimiento.

El asesor resaltó que el proceso de acompañamiento es un compromiso mutuo que requiere tiempo y disciplina.

“No basta con una sola sesión, el empresario debe estar dispuesto a implementar cambios, cumplir con tareas y medir resultados para ver avances reales”, dijo.

En ese sentido, el World Trade Center Monterrey-UANL ofrece un espacio ideal para ese desarrollo continuo.

Para Rangel Aguilar, el WTC Monterrey-UANL es un espacio que combina dinamismo, profesionalismo e instalaciones diseñadas para el aprendizaje y la colaboración.

“Aquí se vive la búsqueda constante de dar valor. Después de tantos años en la Iniciativa Privada me impresiona ver esa energía y compromiso”, añadió.



# Programas

## CAPACITACIÓN EMPRESARIAL QUE TRANSFORMA PERSONAS Y NEGOCIOS

Hay empresas que nacen con fuerza, pero se estancan. Hay equipos que comienzan motivados, pero pierden rumbo. Y hay otras, las que apuestan por la formación continua, que aprenden a evolucionar con cada cambio del entorno.

Desde hace 17 años, el World Trade Center Monterrey-UANL ha sido un aliado clave en ese proceso de transformación constante.

No se trata solo de tomar un curso. Se trata de acompañar el crecimiento real de las empresas, desde su talento. La capacitación empresarial que ofrecemos no es genérica ni pasajera, es di-

señada a la medida de cada organización, con el objetivo de fortalecer habilidades, construir herramientas prácticas y desarrollar competencias que impacten en lo profesional y en lo personal. Porque sí, cuando una persona se siente más capaz, también vive mejor.

### ¿Quiénes participan?

Dueños de PyMEs, líderes de ventas, gerentes operativos, personal clave, estudiantes. Cada curso se adapta a las necesidades del equipo y del momento. Y los beneficios son evidentes: empleados más motivados, operaciones más ágiles, una cultura de mejora continua y, claro, una empresa más competitiva.

La modalidad es tan flexible como la

vida actual lo exige: desde talleres presenciales en el mismo WTC Monterrey, o en la empresa, hasta experiencias híbridas y 100% en línea. Hay talleres de 4, 20 ó 40 horas. Lo importante no es el tiempo, sino el impacto.

Lo que dicen quienes ya vivieron la experiencia:

- “Excelente taller, me sentí tranquilo de compartir mis experiencias y me dio consejos muy útiles”.
- “Datos muy útiles, además de necesarios en el desarrollo de la empresa”.
- “Nos quedamos con muy buena experiencia y encantados de recomendarlos a otras instituciones”.



Las palabras sobran cuando los resultados hablan por sí solos.

La mejor inversión para impulsar el potencial de tu empresa es la capacitación constante. ¡Comienza a transformar su futuro desde hoy!

En un mundo que cambia cada vez más rápido no basta con mantenerse al día, hay que adelantarse. Capacitar a tu equipo no es un lujo, es una estrategia. Y en el WTC Monterrey-UANL estamos listos para ayudarte a dar ese siguiente paso.

### ADOPTA UNA PYME

**Cuando impulsas a una PyME, también transformas la educación**

¿Qué pasaría si una sola acción pudiera fortalecer la economía, generar empleos, mejorar la competitividad de las empresas locales y, al mismo tiempo, apoyar la educación superior? Eso es exactamente lo que hace el programa Adopta una PyME: un puente poderoso entre el desarrollo empresarial y la transformación social.

Diseñado como una estrategia de

Responsabilidad Social Empresarial, este programa conecta a grandes empresas con pequeñas y medianas que forman parte de su cadena de valor: clientes, proveedores, aliados. Pero va mucho más allá del simple “apoyo”. Se trata de construir relaciones ganar-ganar que generan impacto real: más ventas, más empleos, más futuro.

A través de una inversión accesible y deducible mediante la Fundación UANL, las empresas pueden adoptar a una PyME durante un periodo de 6 a 8 meses. Durante ese tiempo la empresa adoptada recibe hasta 20 horas de asesoría personalizada, guiada por un equipo de consultores profesionales que actúan como su consejo consultivo.

Mes a mes trabajan juntos para diseñar estrategias, resolver desafíos operativos y fortalecer su modelo de negocio.

¿Y la educación? Aquí es donde la historia cobra aún más sentido. Una parte de la inversión se destina directamente a becas para estudiantes de la UANL. Es decir, mientras una PyME aprende a escalar, un estudiante tam-

bién recibe herramientas para construir su futuro.

Las empresas que dejan huella entienden que el éxito se comparte. Al fortalecer a sus proveedores elevan la calidad de su oferta. Al impulsar a sus clientes multiplican su mercado y al invertir en talento joven siembran una mejor sociedad para todos.

### IMPACTO 2023-2024

- 100 PyMEs adoptadas.
- 690 empleos generados y/o conservados.
- 88 millones de pesos en ventas nuevas.

### BIZNET UANL

**Negocios que nacen de una misma historia**

Hay conexiones que no se olvidan. El salón de clases donde surgió la idea de una empresa, la conversación en el pasillo que se convirtió en alianza, o esa pasión por hacer las cosas bien, con orgullo tigre, que sigue latiendo en cada proyecto empresarial.



Biznet UANL nace de ahí: de la fuerza invisible, pero poderosa, que une a quienes comparten una misma alma máter y hoy están cambiando el mundo desde la trinchera del liderazgo empresarial, la innovación y el compromiso profesional.

Más que una red de contactos, Biznet UANL es un punto de encuentro entre egresados que no solo quieren hacer negocios, sino hacerlos con propósito. Aquí coinciden fundadores de PyMEs, directivos con experiencia, inversionistas con mirada estratégica y consultores listos para sumar. El objetivo es claro: crear una comunidad viva que se apoye, colabore y crezca en conjunto.

Cada mes los integrantes de Biznet UANL se reúnen (ya sea en eventos presenciales o virtuales) para compartir ideas, detectar oportunidades, conectar con aliados y fortalecer su visión. Desde ferias empresariales hasta charlas ejecutivas y paneles con expertos, todo gi-

ra en torno a un principio clave: el poder de vincular talento con identidad.

Ser parte de esta red significa más que hacer networking, es construir algo más grande desde lo que ya nos une. Es posicionarse a tu empresa como parte de un ecosistema que apuesta por el desarrollo local con visión global. Es pertenecer a una comunidad donde los negocios se hacen entre personas que comparten historia, valores y ganas de dejar huella.

Porque cuando los egresados se reúnen con propósito los negocios dejan de ser solo transacciones para convertirse en transformaciones.

Conecta con quienes comparten tu visión, tu historia y tu compromiso por hacer negocios con propósito: únete a Biznet UANL.

#### CAFÉ UANL CON ALIADOS

##### Donde las ideas se encuentran con las oportunidades

En un mundo donde las pequeñas y me-

dianas empresas enfrentan retos constantes para crecer, adaptarse y sobrevivir, la Universidad Autónoma de Nuevo León ha decidido no quedarse al margen. Con el respaldo del World Trade Center Monterrey-UANL, ha creado un punto de encuentro que se ha vuelto imprescindible para la comunidad empresarial: CAFÉ UANL con Aliados.

Este evento no es una expo más, ni una feria cualquiera. Aquí las PyMEs no solo asisten, participan. Encuentran aliados estratégicos, proveedores clave, instituciones financieras, cadenas comerciales, expertos y servicios especializados que entienden sus necesidades. Todo en un ambiente dinámico, gratuito y pensado para generar valor desde el primer momento.

Lo más valioso de CAFÉ UANL no son sus stands ni sus conferencias (aunque ambas cosas son de gran nivel), sino la conexión humana que sucede entre café y café. Empresarios que se conocen,



que comparten sus retos, que intercambian contactos, que descubren soluciones en una charla casual o en un panel inspirador. La experiencia incluye conferencias magistrales, paneles con expertos y momentos de networking tan naturales como efectivos. Y sí, también hay buena comida, porque los grandes negocios no se cierran con hambre.

Está dirigido a quienes realmente hacen que las PyMEs funcionen: dueños, gerentes, equipos operativos, responsables de ventas y administración. Todos aquellos que, más allá de un puesto, llevan sobre sus hombros el futuro de un negocio.

Aquí encuentran herramientas reales para enfrentar sus desafíos diarios, desde opciones de financiamiento hasta cómo abrirse paso en nuevos mercados internacionales.

Los beneficios son tangibles: ampliar redes de contacto, acceso directo a soluciones concretas, capacitación de

alto valor y, lo más importante, vinculación real con entidades clave.

Y todo esto sin costo. Como lo expresó una PyME participante de la Escuela de Negocios: "Gracias a este evento logramos conectar con una cadena comercial y ahora tenemos nuestro primer punto de venta físico".

CAFÉ UANL es una muestra de lo que sucede cuando la Universidad se convierte en un aliado estratégico del ecosistema empresarial. Un evento presencial de cuatro horas que deja huella mucho más allá del día en que ocurre.

#### WTCTALKS

##### Donde las ideas se encuentran con las oportunidades

Hay lugares donde se va a aprender. Otros, a hacer contactos. Y algunos pocos, a disfrutar la mezcla de ambos sin que se sienta forzado. WTC Talks es justo eso: un espacio donde las conversaciones fluyen entre empresarios,

dueños de PYMES y mentes inquietas que buscan algo más que una tarjeta de presentación.

En un ambiente relajado, con una bebida en mano y buena botana en la mesa, surgen ideas que pueden transformar negocios. No hay podios rígidos ni discursos eternos. Aquí lo que se busca es simple: que cada encuentro te deje algo útil, una nueva perspectiva, una conexión valiosa o, por qué no, la chispa para tu próximo gran proyecto.

Más allá del networking tradicional, WTC Talks apuesta por la creación de una red activa, auténtica y colaborativa. Una comunidad que cree en el poder de compartir experiencias reales, desafíos comunes y soluciones prácticas. Porque cuando los negocios se hablan entre sí todos crecen.

El formato es claro: una edición al mes, cada segundo miércoles, de 18:00 a 21:00 horas. Tres horas que valen oro para quien busca inspirarse, conectar y



construir algo más grande que su tarjeta de presentación. Desde charlas inspiradoras hasta dinámicas que realmente propicien el diálogo, este espacio se ha convertido en una plataforma para que las pequeñas y medianas empresas brillen.

Y no es solo percepción: WTC Talks ha fortalecido la visibilidad de negocios locales, reactivado espacios en horarios poco aprovechados e impulsado conexiones que se traducen en crecimiento económico real. Como lo resume una participante:

“Es un evento muy padre donde podemos compartir experiencias, conectar con otras empresas y tener más clientes”.

En un mundo que a veces parece demasiado acelerado, este es un respiro con propósito.

### AFIS (ACTIVIDAD DE FORMACIÓN INTEGRAL)

#### **Exportar con valores: una chispa empresarial que llegó a las aulas**

¿Qué pasaría si la exportación no solo se tratara de mover productos, sino de compartir valores? Con esa idea en mente, desde el WTC Monterrey-UANL salimos de nuestras oficinas y nos lanzamos directo a donde nacen las ideas más frescas: las universidades. Porque si algo creemos con firmeza es que las ganas de ser empresario no deben esperar a que te gradúes; puede empezar hoy, con una idea, una inquietud o una charla.

Así nacieron nuestras visitas con “Exportar con valores”, una plática diseñada especialmente como charla con valor AFI para cada facultad que visitamos. No fue un discurso reciclado ni una presentación genérica. Fue un encuen-

tro auténtico con estudiantes de distintas carreras, en el que hablamos de negocios, sí, pero también de propósito, impacto social y el valor de hacer las cosas bien desde el principio.

Cada facultad representó un nuevo reto: ¿cómo conectar con quienes estudian alguna ingeniería? ¿Qué le interesa a un estudiante de Filosofía cuando hablamos de comercio exterior? La respuesta siempre estuvo en escuchar, adaptar y hablar desde lo que compartimos: el deseo de construir algo propio, con sentido, y que pueda trascender fronteras.

También aprovechamos para contarles quiénes somos en el WTC Monterrey-UANL y por qué estamos aquí: para conectar, impulsar y acompañar a las mentes que ya están soñando con su próxima gran idea. Porque Nuevo León necesita más que empresas, necesita



empresas con valores.

Y si una sola charla logró encender aunque sea una chispa motivadora en alguno de esos auditorios, entonces este recorrido ya valió la pena.

### HISTORIAS QUE TRASCIENDEN

#### **Cuando una PyME se convierte en inspiración**

En un mundo saturado de discursos motivacionales y promesas fáciles, Historias que Trascienden llega como un respiro fresco y auténtico. Esta serie de entrevistas en video, producida por el World Trade Center Monterrey-UANL, no busca vender recetas instantáneas de éxito, lo que ofrece son relatos reales, profundos y luminosos de empresas mexicanas que han sabido convertir tropiezos en puntos de inflexión y que, con paso firme, han logrado marcar diferencia en su sector.

Cada episodio visibiliza casos concretos de pequeñas y medianas empresas que han transformado sus obstáculos en oportunidades.

Desde industrias tradicionales hasta propuestas innovadoras, las historias compartidas no solo documentan logros, sino que abren una ventana a los momentos de duda, a las decisiones difíciles y a los aprendizajes que solo la experiencia puede enseñar. Como lo resume una de las participantes: “Contar nuestra historia nos permitió valorar nuestro recorrido y conectar con otros empresarios que se identificaron con nuestros retos”.

Dirigido a empresarios, emprendedores, estudiantes y a cualquier persona que busca inspiración en experiencias reales, este proyecto tiene un objetivo claro: reconocer el impacto de las PyMEs en el país y mostrar que, aunque

cada camino es distinto, el deseo de crecer y dejar huella nos conecta a todos.

Además ofrece beneficios tangibles para las empresas participantes: posicionamiento de marca, fortalecimiento de redes, contenido audiovisual profesional y, sobre todo, la oportunidad de inspirar a quienes vienen detrás.

Porque detrás de cada empresa hay una historia que merece ser contada.

Y detrás de cada historia alguien que puede sentirse menos solo en su camino.

### DISTRITO PYMES

#### **La voz de los negocios que crecen**

Hay momentos clave en la vida de una PyME: el primer cliente, la primera nómina, la primera vez que todo se tambalea... y se levanta. Son momentos que definen el rumbo y justo ahí es donde entra Distrito PYMES.



Este podcast, producido por el World Trade Center Monterrey-UANL, se ha convertido en un espacio que inspira, informa y acompaña a quienes lideran pequeñas y medianas empresas.

Con más de 40 episodios disponibles en Spotify y otras plataformas, Distrito PYMES es mucho más que entrevistas, es una guía práctica para tomar mejores decisiones.

Aquí no hay teoría vacía ni gurús inalcanzables.

Hay historias contadas desde la trinchera. Conversaciones sobre cómo manejar el crecimiento, cómo sobrevivir a una crisis, cómo liderar con claridad y adaptarse al cambio. Todo en episodios de 15 a 25 minutos que puedes escuchar camino al trabajo, en la hora del café o en una reunión de equipo, como lo hace Laura G., directora de una empresa creativa:

“Cada episodio nos deja una reflexión que aplicamos en nuestras reuniones. Es como tener una consultoría

ligera pero constante”.

¿Lideras un negocio? ¿Tienes una idea y estás por lanzarte? ¿Te tocó profesionalizar una empresa familiar? Entonces este podcast es para ti. Porque aprender no siempre requiere un curso largo. A veces solo necesitas un buen episodio que te diga lo que necesitas escuchar.

Escanea el código, elige un episodio y déjate acompañar por las voces que saben lo que es comenzar, caer y volver a empezar.



**Disponible**  
en Spotify y  
plataformas de  
audio.

**Síguenos como:**  
Distrito PYMES |  
WTC Monterrey  
– UANL



# Tiene WTC-UANL aliados estratégicos

**E**n un mundo empresarial cada vez más competitivo, las alianzas estratégicas se han convertido en un factor clave para el crecimiento y la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas.

Un ejemplo de ello es la colaboración entre el Instituto de Contadores Públicos de Nuevo León (ICPNL) y el World Trade Center Monterrey-UANL, una sinergia que desde el 2022 ha impulsado la capacitación, asesoría y profesionalización del ecosistema PyME.

Luis Alberto Padrón Vega, Presidente del ICPNL, compartió cómo esta colaboración ha abierto nuevas vías para que los contadores y empresarios trabajen juntos en fortalecer sus capacidades y evitar riesgos que pueden comprometer el patrimonio de las empresas.

Egresado de la Facultad de Contaduría Pública y Administración (FACPYA) y de la Facultad de Derecho y Criminología (FACDYC) de la UANL, Padrón Vega combina la visión financiera con el entendimiento profundo de la legislación.

“Decidí estudiar Derecho para complementar mi labor como contador y entender el alcance legal de las decisiones que tomamos con los clientes. En el mundo empresarial la ignorancia no exime de responsabilidad”, comentó.

El convenio de colaboración entre el ICPNL y el WTC Monterrey-UANL se firmó en marzo de 2022.

“Ya vamos rumbo a tres años de trabajo conjunto”, señaló Padrón Vega.

Actualmente el Instituto cuenta con 1,900 afiliados que representan prácticamente a todos los sectores productivos de Nuevo León.

“Entendimos que el cliente natural del contador es el empresario. Para llegar a él de forma directa la mejor vía fue a través



Es una institución proactiva, volcada a las necesidades de las PyMEs. Tiene un calendario de actividades constante y un grado de innovación que debemos preservar. Que siga replicando lo que ha hecho bien y explorando nuevas formas de vinculación con colegios profesionales como el nuestro”.

**CP. Luis Alberto Padrón Vega**  
Presidente del ICPNL

de esta alianza. Nos permite ofrecer cursos, pláticas y charlas ajustadas a las necesidades que detecta el WTC”, explicó.

El Presidente del ICPNL comparó la labor del contador con la de un médico.

“Somos doctores de las empresas, ayudamos a prevenir errores costosos que pueden poner en riesgo no solo el patrimonio, sino incluso la libertad del empresario, sobre todo en temas fiscales”, ejemplificó.

A través de la alianza, el Instituto imparte conferencias como “20 errores que el IMSS y el SAT no te perdonarán”, diseñadas para que los emprendedores aprendan de casos reales y eviten repetirlos.

“Queremos que aprendan de los tropiezos de otros, no de los propios”, afirmó.

Sobre el 20 aniversario del WTC Monterrey-UANL, Padrón Vega reconoció su dinamismo y cercanía con el empresario.

“Es una institución proactiva, volcada a las necesidades de las PyMEs. Tiene

un calendario de actividades constante y un grado de innovación que debemos preservar. Que siga replicando lo que ha hecho bien y explorando nuevas formas de vinculación con colegios profesionales como el nuestro”, reconoció.

La recomendación del Presidente del ICPNL es clara.

“Acérquense al WTC Monterrey-UANL. Los programas de capacitación para PyMEs que ofrece son elementales. El empresario debe seguir educándose, el título universitario no es el final del camino, allá afuera las condiciones cambian todos los días”, concluyó.

# Del reto a la oportunidad

Convertir un sueño en un modelo de negocio sostenible no siempre es un camino recto. Para la pediatra Mitzi Monroy Molerez, fundadora de la Clínica Baby Bee House, la clave ha sido combinar su vocación médica con visión empresarial y, sobre todo, rodearse de aliados estratégicos.

Egresada de la Facultad de Medicina de la Universidad Autónoma de Nuevo León y con especialidad en pediatría por la Secretaría de Salud, la doctora ejerció durante años en hospitales del área metropolitana de Monterrey, como el Murguerza Sur, Zambrano Hellion, Hospital Militar, Clínica San Bernabé y el ISSSTELEÓN.

Sin embargo, pronto identificó una limitante del ejercicio médico tradicional: los ingresos dependen directamente de la consulta diaria.

En 2018 decidió dar un paso diferente: abrir su propia clínica en Guadalupe, con la meta de crear una red de sucursales interconectadas por un expediente médico digital.

“No importa a qué sucursal vaya el paciente, cualquier pediatra puede acceder a su historial. Es una atención más ágil y personalizada, algo que no veía en otras clínicas pediátricas”, explicó.

La clínica inició de forma modesta: ella como única pediatra y con el apoyo de una recepcionista. Tres meses después ya contaba con dos asistentes y, al año, incorporó a otra pediatra.

Actualmente, Baby Bee House opera con cinco médicos, turnos matutinos y vespertinos, y atiende principalmente a niños menores de cinco años, aunque su cobertura llega hasta adolescentes de 18 años.

En 2022, la Dra. Monroy Molerez conoció el programa de asesoría para PyMEs del World Trade Center Monterrey-UANL. Reconoció que la forma-



ción médica no incluye herramientas de administración y que esta guía fue determinante para profesionalizar su negocio.

“Es como una terapia, pero para tu empresa, te ayudan a ver objetivamente lo que funciona, lo que no, y hacia dónde moverte”, afirmó.

El acompañamiento le permitió superar miedos comunes en emprendedores, como solicitar financiamiento para crecer o romper con sociedades que no aportaban valor.

También la ha impulsado a transitar de un rol operativo a uno estratégico, delegando responsabilidades para enfocarse en la expansión. Actualmente busca un local para su segunda sucursal, considerando factores como movilidad y ubicación de sus pacientes.

Con motivo del 20 aniversario del WTC Monterrey-UANL, la doctora expresa su gratitud.

“Es una gran ayuda para quienes que-

“Es como una terapia, pero para tu empresa, te ayudan a ver objetivamente lo que funciona, lo que no, y hacia dónde moverte”.

**Dra. Mitzi Monroy Molerez**  
Emprendedora con la Clínica Baby Bee House

remos emprender. Que sigan con esa misión de compartir conocimientos, eso es lo que da sentido a nuestro trabajo y a la vida misma”, compartió.

# Ayuda el WTC-UANL a crecer a su empresa

El Ing. Raúl Alfonso González González, director general de Energy Cooler Green, compartió cómo el acompañamiento del World Trade Center Monterrey-UANL ha sido clave para el crecimiento y consolidación de su empresa.

Ingeniero mecánico electricista egresado de la FIME de la Universidad Autónoma de Nuevo León, con una maestría en Administración por la Universidad de Monterrey, González González contó que después de 15 años en la empresa Carrier decidió fundar su propia compañía a finales de 2009.

Desde entonces, Energy Cooler Green ha crecido de un pequeño equipo inicial a una empresa con 23 colaboradores, especializada en mantenimiento y servicios técnicos en sistemas de aire acondicionado y electricidad.

Entre sus clientes destacan el Aeropuerto de Monterrey y grandes empresas como Telcel y Telmex, con quienes han mantenido contratos por más de una década.

González González recordó que su primer acercamiento con el World Trade Center fue en 2014, a través de cursos y programas de capacitación que le permitieron mantenerse actualizado tanto en el aspecto técnico como administrativo.

“Siempre es importante seguir aprendiendo, no puedes quedarte atrás”, comentó.

Además, reconoció que la pertenencia a este ecosistema empresarial ha abierto puertas que han resultado en nuevos negocios y alianzas estratégicas.

El director de Energy Cooler Green re-



“

Muchas veces el crecimiento de una empresa no solo depende del esfuerzo individual, sino de la capacidad de integrarse a un ecosistema que fomente la colaboración, la capacitación y el acceso a nuevas oportunidades”.

**Ing. Raúl Alfonso González González**  
Director general de Energy Cooler Green

saltó la asesoría recibida dentro del programa de PyMEs, coordinada por la Lic. María Teresa Sánchez, la cual ha impulsado procesos de mejora dentro de la empresa.

“En un inicio mis colaboradores veían algunos procesos como cansados, pero hoy los resultados son claros: hemos cambiado nuestra estructura, renovado misión y visión, y mejorado nuestra administración”, explicó.

Lo anterior ha permitido implementar sistemas de calidad que optimizan la facturación, cobranza y organización interna.

González González enfatizó que el apoyo intangible, como el conocimiento compartido y el networking, es tan valioso como los beneficios tangibles.

“Estar dentro del World Trade Center significa estar conectado con la industria, con otros empresarios, con aliados y hasta con la competencia, que también puede convertirse en colaborador”, reveló.

El director también destacó la im-

portancia de la cultura organizacional y la actualización constante como factores determinantes para el éxito empresarial.

“No solo es capacitarse en lo técnico, también en lo administrativo y humano. Hemos trabajado en definir claramente las responsabilidades y objetivos de cada colaborador, lo que ha mejorado la productividad y el ambiente laboral”, comentó.

Esta visión integral ha permitido a Energy Cooler Green adaptarse a los cambios del mercado y a mantener una ventaja competitiva.

González González hizo un llamado a otros emprendedores y empresarios para que busquen activamente apoyos como los que ofrece el World Trade Center y otras instituciones.

“Muchas veces el crecimiento de una empresa no solo depende del esfuerzo individual, sino de la capacidad de integrarse a un ecosistema que fomente la colaboración, la capacitación y el acceso a nuevas oportunidades”, concluyó.

# QUEREMOS SABER DE TI ¡CONTÁCTANOS!

Teléfono  
**81 8329 4281**

Página web:  
[wtcmonterrey.uanl.mx](http://wtcmonterrey.uanl.mx)



WTC.UANL



wtcmonterrey



@WTCMonterreyUANL



@wtcmty

