

Rodolfo Flores León

¿Cuántas empresas has fundado?

Más de 5

¿A cuántas personas has dado empleo (directo)?

100

¿Cuántos años tienes de trayectoria empresarial como fundador(a)?

25

¿Qué te motivó a fundar tu primer empresa?

Crecí entendiendo que el trabajo dignifica y que emprender es una forma de servir. Desde los 18 años trabajé en empresas de tecnología, pero siempre supe que quería construir algo propio que trascendiera el empleo corporativo. En el año 2001 fundé junto con mi familia un negocio de comida que hoy lleva más de 24 años operando ininterrumpidamente, dando sustento a varias familias mexicanas. Esa primera experiencia me enseñó algo que después aplicaría a cada empresa que fundé: emprender no es perseguir una salida millonaria, es construir un sistema que genere valor sostenido para clientes, colaboradores y comunidad. De ahí siguieron una franquicia Price Shoes, una dark kitchen durante la pandemia, una agencia consultora que apoyó el softlanding de startups latinoamericanas, y hoy mis dos apuestas tecnológicas: Techsinergy y ConectiaHub, donde aplico 25+ años de experiencia B2B para democratizar el acceso a inteligencia comercial con IA en LATAM.

¿Qué logros empresariales ha(n) tenido la(s) empresa(s) que has fundado?

Negocio familiar de alimentos (2001-actual): 24+ años de operación continua, sobreviviendo a múltiples crisis económicas y a la pandemia sin cerrar un solo día prolongado.

Agencia G&D: Acompañé el softlanding en México de 14 startups latinoamericanas en alianza con la Embajada de Chile, conectándolas con clientes corporativos y canales de distribución locales.

Techsinergy (2023-actual): Construí T-Prospecto, plataforma propietaria de inteligencia comercial B2B con motor de scoring de 100 puntos basado en señales de intención. Atendemos clientes en SaaS, FinTech, Logística e industria manufacturera, automatizando pipelines de generación de demanda en México y LATAM con stack propietario de IA generativa y automatización.

ConectiaHub (2025-actual): Co-fundé con mi socio Ricardo esta plataforma de IA que se posiciona como el centro de inteligencia comercial para PYMES en LATAM. Buscamos evolucionar el networking tradicional usando tecnología como habilitador, con presencia inicial en México, Colombia, Chile y Argentina.

Tú o la(s) empresa(s) que has fundado, ¿qué impacto positivo ha(n) generado en las personas, comunidades y el entorno?

En personas: A lo largo de 25 años de trayectoria emprendedora he generado más de 100 empleos directos formales en México, además de empleo indirecto a través de cadenas de proveedores y aliados. Mi negocio familiar de alimentos ha sostenido económicamente a varias familias por más de dos décadas en una industria marcada por la informalidad.

En el ecosistema emprendedor LATAM: A través de Agencia G&D facilité la entrada al mercado mexicano de 14 startups latinoamericanas en colaboración diplomática con la Embajada de Chile, generando puentes comerciales entre países hermanos y oportunidades cruzadas.

En PYMES de habla hispana: Con Techsinergy y ConectiaHub estoy democratizando el acceso a tecnología de inteligencia comercial que históricamente solo grandes corporaciones podían costear. Una PYME mexicana hoy accede a capacidades de prospección B2B con IA que antes requerían inversiones de seis cifras en dólares, permitiéndoles competir, exportar y crecer.

En conocimiento: Comparto contenido educativo en LinkedIn, TikTok y podcasts sobre IA aplicada a ventas B2B, ayudando a cerrar la brecha digital en la comunidad emprendedora hispanohablante.

Tú o la(s) empresa(s) que has fundado, ¿qué premios y/o reconocimientos han recibido?

Menciones y participación en medios y podcasts especializados (Las Netas para Pymes, Lideres en Staff Mx, DrOso101, Tuvimos nuestro propio podcast MezcalitoB2B): He sido invitado como experto en IA aplicada a ventas B2B y generación de demanda en diversos podcasts y espacios de contenido del ecosistema LATAM de tecnología y emprendimiento, donde comparto la visión de cómo la inteligencia artificial está transformando las capacidades comerciales de las PYMES hispanohablantes.

Nominación E-100 (2026): Reconocimiento como uno de los 100 emprendedores y fundadores más inspiradores de México, otorgado por la Asociación de Emprendedores de México (ASEM).

¿Cuál te gustaría que sea tu legado empresarial?

Quiero que mi legado sea haber democratizado el acceso a la inteligencia comercial con IA para las PYMES de habla hispana. Que un emprendedor en Oaxaca, Medellín o Buenos Aires pueda competir con las mismas herramientas que una corporación global, sin presupuesto millonario ni equipo técnico enorme.

Más allá de la tecnología, quiero dejar la convicción de que el ser humano sigue siendo el centro: la IA es habilitadora, no sustituta. El networking, la confianza y las relaciones genuinas son lo que mueve los negocios; la tecnología solo amplifica nuestra capacidad de conectar. A nivel personal, quiero dejarle a mis hijos y a los emprendedores que vienen detrás la evidencia de que se puede construir empresa con ética, generar empleos dignos y sostenerlo durante décadas. Que emprender no es un sprint de unicornios, sino una práctica sostenida de servicio que combina visión tecnológica con sensibilidad humana.