



22 Noviembre de 2024 09:29 Cecilia Piazza

Fue líder en un unicornio, emprendió por accidente y hoy potencia la expansión de la innovadora fintech de inversiones LYNK Markets

Hoy, como CTO de LYNK Markets, Santiago García da Rosa impulsa su crecimiento a través de la tecnología, el liderazgo y su visión de negocios, mientras inspira a otros desde su rol como mentor en Endeavor.

Santiago García da Rosa es desarrollador de software de profesión y emprendedor accidental. Encontró su vocación por casualidad cuando, en 2017, conectó con los fundadores de woOw y se sumó a su nuevo proyecto, una startup que optimizaba imágenes en e-commerce para aumentar ventas, Pío, como cofundador. "Meterme en el mundo emprendedor me hizo cambiar. En mi época de desarrollador de software quería concentrarme en desarrollar código y ser lo mejor que pudiera haciéndolo. No pensaba en nada más", contó en diálogo con Forbes Uruguay. "No lo busqué y sucedió, y la verdad que me cambió la vida", agregó.

Desde entonces, García da Rosa no dejó de moverse en el mundo emprendedor. Tras Pío, asumió como CTO del unicornio uruguayo Nowports, donde se convirtió en una pieza clave para la expansión tecnológica de la empresa. En ese rol de liderazgo, dejó atrás el enfoque exclusivamente técnico para preguntarse el "por qué" detrás de cada problema y su alineación con la visión de negocio, un cambio que le permitió crear un entorno propicio para el éxito del equipo.

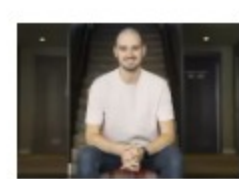
Hoy, como CTO de LYNK Markets, una fintech especializada en *alternative investments* con sede en Estados Unidos, García da Rosa impulsa la expansión de la empresa en los mercados de Argentina, Brasil y Uruguay, y aspira a llevarla a nuevos niveles.

En entrevista con Forbes Uruguay, compartió su perspectiva sobre el liderazgo en tecnología, la escalabilidad de los negocios y los desafíos que enfrenta el mercado emprendedor uruguayo.

¿Qué habilidades clave de todo lo que aprendiste en tus roles anteriores son las que aplicás hoy en día en LYNK Markets?

El principal desafío de LYNK Markets estaba en darle una impronta de fintech y hacerla más fuerte y una de las habilidades más grandes que sirvió para hacer esto de forma muy ágil fue mi capacidad de armar equipos que sepan trabajar bajo ciertos lineamientos y que tengan resultados rápidos.

MIRA TAMBIÉN



La historia del videojuego uruguayo que se hizo en secreto para Apple y los planes de sus creadores para sobresalir en la industria gamer



Ruben Azar, fundador de Grupo RAS: "Por qué no soñar que una empresa uruguayo pueda jugar en las grandes ligas"

¿Cómo lográs poner al equipo en un contexto favorable para que tengan resultados rápidos?

Actualmente lidero un equipo de 12 personas que están distribuidos por el mundo: Argentina, Colombia, Costa Rica, Uruguay y España. Nuestra cultura es que podés estar donde quieras, lo importante es que cumplas tus objetivos y que estés pendiente del equipo cuando necesitemos algo. Soy de la teoría de que, para que la gente cumpla y dé el 100%, tiene que estar contenta dónde está y siento que el equipo en LYNK está muy contento.

Ofreen alternativas a la inversión tradicional, ¿cómo lo hacen y quiénes los eligen?

Es una fintech con base en Miami que da servicios, principalmente, a Argentina, Brasil y Uruguay, aunque también hay clientes en Estados Unidos y en Europa. Es una plataforma de securitización de activos subyacentes, es decir que agrupamos y transformamos ciertos activos financieros en productos de inversión que de otra manera serían difíciles de adquirir. Esto permite a nuestros clientes invertir en productos que sin la plataforma era mucho más complejo invertir o directamente no se podía. La empresa tiene dos públicos objetivos: los *fund managers*, que manejan el capital y los *financial advisors*, que guían respecto a las estrategias de portafolio a quienes invierten capital. A ellos les damos la capacidad de crear estos productos y de distribuirlos dándoles herramientas para que puedan compartir información, puedan ver la *performance* y demás. Hay un montón de *players* importantes en la región y en el mundo que creen en nuestra solución y nos está yendo muy bien.



Santiago García da Rosa. Fotos: Nicolás Garrido

¿De cuánto es la facturación actual de la empresa?

Hoy en día estamos facturando más de US\$ 4 millones al año. Levantamos un poco de capital pero, principalmente, tuvimos un crecimiento bastante orgánico: de entre 30% y 40% por año.

¿En qué trabajan de cara a 2025?

Estamos trabajando en inteligencia artificial, inicialmente para optimizar nuestros propios procesos. La visión es perfeccionarla internamente para luego incorporarla en nuestros servicios y permitirle a nuestros clientes adoptar inteligencia artificial generativa en sus operaciones, mejorando su eficiencia y facilitando la toma de decisiones. Estamos seguros que el servicio con inteligencia artificial va a ser un diferencial porque hoy en día es una industria muy tradicional, donde no hay muchos actores ofreciendo herramientas como la nuestra. El primero que se mueve es el que va a lograr el impacto y nosotros nos estamos moviendo muy ágilmente por lo que en poco tiempo vamos a aportar este valor extra.

Sos mentor activo en Endeavor, ¿qué significa para vos guiar a líderes emergentes?

Lo disfruto mucho. Hay un lema en Endeavor que es "Pensar en grande" y surge de la necesidad de que el emprendedor uruguayo piense más allá de Uruguay. Generalmente, está muy limitado por obstáculos que, en realidad, están solamente en su cabeza porque en el país tenemos un talento con un nivel altísimo y una ética de trabajo increíble. Entonces, como mentor me gusta poder darle herramientas de mis aprendizajes, tanto por los errores como por los aciertos, a toda esta nueva camada de emprendedores que piensan en grande.

Si tuvieses que dar un consejo a una persona que está en el proceso de emprender, ¿qué le dirías?

Siempre le pregunto al emprendedor qué quiere lograr con su emprendimiento: si quiere ser una solución a nivel país, una solución regional o una solución mundial o si quiere ser una compañía que valga US\$ 10 millones, US\$ 100 millones o US\$ 1.000 millones. Depende de lo que conteste, le recomiendo un camino.



Santiago García da Rosa. Fotos: Nicolás Garrido

Además de la calidad de los proyectos, ¿qué cualidades identificás en un emprendedor para que sea exitoso?

Su capacidad de escuchar. No de que escuche y después haga exactamente lo que se le están diciendo, sino la capacidad de escuchar y tratar de incorporar aquello que ve que le va a dar valor a su negocio. Una persona que tiene la humildad de entender que para llevar adelante su proyecto va a tener que escuchar y considerar la palabra de otras personas que ya vivieron el proceso de emprender, va a tener más oportunidades que una que no la tiene.

Tu carrera se caracterizó por siempre estar trabajando en startups innovadoras, ¿tenés algún nuevo proyecto para desarrollar próximamente?

Tengo una hija recién nacida y un hijo de cuatro años y mi plan actual es en poder balancear lo profesional y lo personal, que lo estoy logrando hacer muy bien con LYNK Markets. Además creo que es una empresa con la que podemos conseguir cosas importantes, entonces en los próximos años me veo empujando este proyecto. Más adelante voy a hacer algún otro proyecto. Me gustaría que fuese en algo que aporte valor, ya sea a algunas comunidades o al mundo en general.

TAGS

Endeavor | LYNK Markets | Nowports | Santiago García da Rosa

Más noticias >



Los más ricos de China en 2024: su riqueza combinada vuelve a alcanzar US\$ 1 billón tras un desplome de dos años



Carolina Dohat se hizo su casa en madera y ahora es la gran impulsora de la construcción sostenible



El triunfo de Trump le da un espaldarazo a Milei para salir del cepo, pero puede generar problemas de competitividad



El periodista preferido de Trump y Milei se lanza como empresario: la polémica apuesta de Tucker Carlson



Marcelo Estapé, CEO de IBM Uruguay: "La inteligencia artificial no va a sustituir al humano, pero quien la utilice va a sustituir al que no lo haga"



Cómo este exempleado de Microsoft convirtió su empresa de videojuegos en una de las más rentables del mundo

