



## Qué es Picante, el fondo argentino que desembarcó en Uruguay en busca de jóvenes emprendedores talentosos y resilientes

Mariana Malek



Con inversiones en ocho startups en etapa pre semilla (entre ellas la uruguaya Viatik), el fondo y aceleradora Picante avanza en su expansión regional y pone su foco en desarrollarse en Uruguay.

28 Octubre de 2025 09:07

El ecosistema emprendedor de Uruguay tiene un nuevo actor. Podría decirse que fue todo gracias a un partido de Copa Sudamericana entre Independiente y Boston River. Curiosamente, el encuentro futbolístico fue la puerta de entrada al país para **Picante**, un fondo de inversión que desde Buenos Aires combina **aceleración, inversión semilla** y comunidad para **jóvenes fundadores** que se proponen construir desde Latinoamérica hacia el mundo.

"Renuncié a mi trabajo como abogado penalista después de 11 años. No tenía nada del otro lado, solo la convicción de que quería dedicarme a esto", dijo a Forbes Uruguay, **Federico Ades**, quien junto al equipo de la fintech **Takenos** (Simón Bouché, Lucas Posada, Francisco Goulu y Joaquín Herrera), Lorenzo Sacerdoti (de Cresim) y Federico Gir, se animó a fundar Picante. El fondo nació hace poco más de un año y **ya invirtió en ocho startups**, siete en Argentina y una en Uruguay.

**"L**o hicimos a pulmón, sin recursos, pero con una idea muy clara: acompañar fundadores talentosos desde las primeras etapas, aportarles capital y valor, y construir comunidad", resumió Ades.

El fondo se gestó entre el grupo de Takenos (fintech que acaba de levantar una ronda de inversión por US\$ 5 millones), emprendedores argentinos apasionados por el ecosistema startup, y hoy funciona como una comunidad activa de mentores, inversores y fundadores. **Su tesis es agnóstica**: invierten en distintas verticales, desde movilidad hasta soluciones con inteligencia artificial aplicada, pero con un criterio común: proyectos con visión global y equipos comprometidos.



Cofundadores de Takenos. Foto: Forbes Argentina.

Hasta ahora, **el fondo invirtió US\$ 200.000 con tickets promedio de US\$ 20.000 a US\$ 30.000, en etapas pre-seed**. "En muchos casos somos la primera inversión que reciben, casi una ronda *friends & family*. Nuestro rol es ayudarlos a dar esos primeros pasos: abrir la sociedad, mudarse juntos para desarrollar el producto, o simplemente poder dedicarse full time al proyecto", explicó Ades, y bromeó con que toman el rol de "hermanos mayores" de los emprendedores.

### La primera apuesta en Uruguay: Viatik

El **desembarco de Picante en Uruguay** se concretó de forma casual: Ades y Gir viajaron a Montevideo para un partido de Copa Sudamericana entre Independiente y Boston River y terminaron en un asado que los conectó con el ecosistema emprendedor local.

Tal fue el vínculo que **su primera inversión se dio rápidamente** a través de **Viatik**, una aplicación de viajes compartidos creada por jóvenes uruguayos que busca optimizar la movilidad cotidiana y los viajes interurbanos. "Nos volvimos locos con el equipo. Son una esponja: escuchan, aprenden, iteran. Lanzaron en Uruguay, aprendieron de la experiencia, y después escalaron en Argentina con la ruta Buenos Aires-Mar del Plata, que fue un éxito total", contó Ades.

#### MIRA TAMBIÉN



La empresa del exTesla, JB Straubel, suma a Nvidia como inversor y se lanza a dominar el mercado de energía para centros de datos



La fórmula que aplicaron los mejores para construir una marca personal de US\$1 millón desde cero

Viatik, que ya firmó acuerdos con compañías de ómnibus y proyecta integrar el sistema Sistema de Transporte Metropolitano (STM) uruguayo, apunta a convertirse en una plataforma integral de movilidad. **"Lo interesante no es solo la tecnología, sino la capacidad de adaptarse y pensar en grande desde el primer día"**, destacó.

#### MIRA TAMBIÉN



Las megainversiones que marcan un antes y un después en la salud con IA

De aquel encuentro fortuito surgió una **red de contactos con fundadores, fondos e instituciones** como el Centro de Innovación y Emprendimientos (CIE) de Universidad ORT Uruguay, donde forjaron una alianza clave.

**"N**os sorprendió la densidad de talento en Uruguay. Hay muchos jóvenes sub-30, muy actualizados, muy ambiciosos. Lo que antes podía faltar, pensar en global, ahora sobra. Hay una generación que ya nació mirando al mundo", aseguró Ades.

### La Picanthon: una hackathon binacional

Picante busca precisamente **potenciar el intercambio entre ecosistemas**. **"Queremos conectar Argentina, Uruguay y la región**. Que un emprendedor uruguayo pueda ir a Buenos Aires a acelerar su negocio y viceversa. Que se creen sinergias reales", subrayó.

Ades destacó que la estabilidad macroeconómica y la fuerza de los **inversores ángeles de Uruguay** "lo convierten en un terreno fértil para etapas tempranas". A diferencia de Argentina, donde los fondos privados suelen concentrarse en compañías más grandes, Uruguay ofrece un espacio ideal para el capital semilla. "Hay un ecosistema que entiende el riesgo y quiere acompañar a los que recién empiezan", dijo.



Edición de Picanthon en Punta de Este. Foto: Gentileza Picante.

Una de las iniciativas más visibles de ese propósito fue la **Picanthon, una hackathon de 24 horas que Picante organizó primero en Buenos Aires y luego en Punta del Este**. En su edición uruguaya reunió a más de 100 participantes (13 equipos de jóvenes programadores y emprendedores), mentores de ambos países y jurados del mundo del **venture capital**.

**"E**l nivel fue altísimo. Hubo equipos mixtos entre argentinos y uruguayos, y muchos se fueron con contactos que seguramente se transformen en proyectos. Eso es lo que buscamos: sembrar comunidad y colaboración real", explicó Ades.

### Latinoamérica, la próxima región emprendedora

La visión de largo plazo de Picante trasciende fronteras. **"Queremos que Latinoamérica sea reconocida como una región de emprendedores fuertes, talentosos y resilientes**. Tenemos todo: estabilidad política relativa, una lengua común, y una población tecnológicamente preparada. Solo falta animarse a tomar riesgos", afirmó Ades.

El objetivo es seguir creciendo en Uruguay: abrir oficina, ampliar el equipo y fortalecer alianzas con universidades y aceleradoras locales. Además, **en breve podría concretarse la inversión en dos startups locales** además de Viatik, y luego avanzar hacia otros mercados como Brasil y México, adelantó el cofundador de Picante. "En un año logramos más de lo que imaginábamos. Ahora queremos consolidar lo construido y seguir encendiendo la chispa en cada país donde lleguemos", concluyó.

\* Imagen principal: Federico Ades y Federico Gir junto a los founders de Viatik. Foto: Gentileza.

#### TAGS

Federico Ades, Federico Gir, Fondo de inversión, Picante, Takenos, Viatik

#### Más noticias >



Las personas mayores resistentes recurren a bots de IA para buscar compañía



Cuál es la nueva herramienta de Microsoft que detecta desde dónde trabaja cada empleado



WhatsApp actualiza sus reglas y deja fuera a ChatGPT y Perplexity: qué significa esto para los usuarios



Cómo la IA se convirtió en la nueva arma de China en la carrera por el dominio energético



La empresa del exTesla, JB Straubel, suma a Nvidia como inversor y se lanza a dominar el mercado de energía para centros de datos



Cómo funciona Atlas, el nuevo navegador web de OpenAI



La fórmula que aplicaron los mejores para construir una marca personal de US\$1 millón desde cero



Cómo es esta startup que paga a la gente común para promocionar las marcas que aman

