



Nueva apuesta de Silicon Valley por Uruguay: Plug and Play invierte en la startup de movilidad Viatik

Mathias Buela
@ in

SHARE



La empresa destinará el capital a su crecimiento en Argentina, hoy su principal mercado, mientras avanza en su visión de construir una plataforma regional

22 Enero de 2026 15:18

Plug and Play, uno de los fondos y plataformas de innovación más activos de Silicon Valley que invirtió tempranamente en compañías como PayPal, Dropbox y Rappi, eligió a Uruguay como nuevo destino de su portafolio al sumar a la startup de movilidad Viatik.

Para la uruguay, la incorporación de **Plug and Play** aporta capital y también acceso a una red global de innovación, aliados estratégicos e inversores, un diferencial importante para una startup que busca escalar su modelo más allá del carpooling. De hecho, la operación llega justo a tiempo para reforzar la estrategia de expansión regional, con **Argentina** como principal mercado de crecimiento.

“No es solo el dinero. Es la validación, el respaldo y la red que viene con un fondo de este calibre”, explicó Renzo Costanzo, CEO y cofundador de Viatik, en diálogo con Forbes Uruguay.

Si bien el monto aún no es público, el rango de inversión que Plug and Play suele realizar en compañías en etapa temprana se ubica entre **US\$ 20.000 y US\$ 500.000**.

Argentina como motor de crecimiento

El foco inmediato de la startup, que tuvo sus orígenes en el Centro de Innovación y Emprendimientos (CIE) de Universidad ORT Uruguay, está puesto en **afirmar su operación en Argentina**, mercado que hoy concentra la mayor parte de la facturación y la tracción del negocio.

Según **Costanzo**, más del 50% de crecimiento mensual se sostuvo durante los últimos cinco meses en ese país, impulsado por corredores de alta demanda como **Buenos Aires–Costa Atlántica** (con **Mar del Plata** como principal plaza) y rutas medias como **Buenos Aires–Rosario**.

“El capital que estamos levantando ahora va principalmente a Argentina, que es el mercado que más está rindiendo para Viatik”, señaló el fundador. La estrategia apunta a acelerar el crecimiento vía marketing, adquisición de usuarios y fortalecimiento del equipo, antes que a abrir nuevas verticales o geografías en el corto plazo.

MIRA TAMBIÉN



Tecnología, ambiente y rentabilidad: cómo se diseñan las ciudades del futuro



Ignacio Munyo propone que Uruguay se aboque a ingresar a la OCDE y realice todas las reformas necesarias, comenzando por el régimen laboral



Renzo Costanzo de Viatik en los HQs de Plug and Play

En los últimos 12 meses, la facturación de la compañía se multiplicó por al menos cuatro veces, un salto explicado tanto por la expansión geográfica como por el inicio de la monetización en el país vecino, donde el ticket promedio es más alto que en Uruguay.

MIRA TAMBIÉN



Inversores ángeles en Uruguay: cuál es su rol, quiénes son, cuánto invierten y dónde lo hacen

Tracción, impacto y escala

Además del crecimiento financiero, Viatik muestra métricas operativas que resultan llamativas. En el último año, la plataforma permitió vender cerca de **20.000 asientos** que de otro modo habrían viajado vacíos, alcanzó una comunidad de **250.000 usuarios** y contribuyó a la reducción de más de **220 toneladas de emisiones de CO₂**.

Estos indicadores fueron parte de los elementos que despertaron el interés de **Plug and Play**, que siguió la evolución de la startup durante varios años. El vínculo comenzó con la participación de Viatik en demodays organizados por el fondo, cuando la compañía aún estaba en una etapa muy temprana. Con el tiempo, el crecimiento sostenido y la validación del modelo terminaron de inclinar la balanza.

Más que un fondo, una plataforma

A diferencia de un inversor tradicional, **Plug and Play** se involucra como plataforma de innovación. En el caso de Viatik, el mayor valor agregado está en el acompañamiento estratégico y en las conexiones con nuevos fondos. “Estamos dentro de un programa en el que nos presentan activamente a inversores de San Francisco y de otros mercados. Incluso podemos pedir presentaciones específicas”, explicó Costanzo.

El fondo también colabora en la construcción de la visión de largo plazo de la compañía, que va más allá de los **viajes compartidos**. **El objetivo es convertir a Viatik en un hub de movilidad**, capaz de integrar distintas alternativas de transporte dentro de una misma plataforma, desde carpooling hasta buses, trenes y servicios asociados.

“El carpooling es solo el primer paso. La ambición es mucho más grande, y eso fue algo que a Plug and Play le gustó especialmente”, afirmó el CEO.

Lo que viene

Por ahora, la prioridad seguirá siendo profundizar la presencia en Argentina y mantener la operación en Uruguay. La expansión a nuevos mercados regionales está en el radar, pero llegará una vez consolidada la escala actual. **“Queremos ir a mercados grandes**”, La idea es hacer bien una cosa antes de abrir la siguiente”, resumió Costanzo.

En paralelo, la compañía evalúa aprovechar el momentum generado por la entrada de Plug and Play para avanzar en conversaciones con nuevos **inversores**, aunque sin una ronda formal abierta por el momento.

La apuesta es crecer con foco, construir una plataforma regional y hacerlo con el respaldo de uno de los nombres más influyentes del ecosistema emprendedor global.

*Imagen principal- fundadores de Viatik. Foto: Gentileza.

TAGS

- Fondo de inversión
- Innovación
- Inversión
- Plug and Play
- Tecnología

Viatik

Más noticias >



Desde Nueva York al mundo: cómo Eran Chen diseña ciudades más humanas y rentables



Elon Musk busca llevar otra de sus empresas a la bolsa: este es su plan



El fundador de Nvidia contundente en Davos: "La IA es el mayor desarrollo en la historia de la humanidad"



Valentina Terranova, de Draper Cygnus: "La IA nos ayuda a levantar capital con nuestros inversores"



Cuánto dinero generó NVIDIA a los inversores en los últimos diez años y qué revela eso sobre su modelo de negocio



OpenAI rompe su promesa y suma anuncios a ChatGPT: ¿por qué la IA no puede escapar del modelo publicitario?



Cómo automatizar sin despedir: el verdadero desafío de la IA en 2026



El futuro de la salud: Anthropic y OpenAI se enfrentan con sus IA en uno de los negocios más rentables del mundo

