Equipo de Viatik
GENTILEZA

Viatik, la startup uruguaya de viajes compartidos, levanta US$ 600.000 con un cofundador de PedidosYa y el ex número uno de Uber en Argentina

Mathías Buela

SHARE

En 2026 ya transaccionó más de US$ 600.000 y apunta a llegar a US$ 900.000 a fin de año, con la mira puesta en el país vecino.

28 Octubre de 2026 08.07

Renzo Costanzo tenía 19 años cuando arrancó con **Viatik**. Hoy tiene 23, la misma edad que casi todo el equipo de la app de viajes compartidos entre ciudades, que acaba de cerrar su segunda ronda de inversión por US$ 600.000. La compañía había salido a buscar US$ 500.000, pero la demanda de inversores elevó el monto final.

La ronda reúne a **Plug and Play**, el fondo de Silicon Valley, a la aceleradora argentina **Picante** y a la **Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII)**, que coinvirtió junto a un grupo de inversores ángeles de peso en la industria tecnológica regional.

Entre ellos están **Ruben Sosenke**, cofundador y ex-CTO de **PedidosYa**; **Mariano Otero**, que estuvo al frente de Uber en Argentina y lideró su expansión en el Cono Sur; **Alan Descoins**, CEO de **Tryolabs**, Chief AI Officer de Qubika e integrante de la lista TIME100 de inteligencia artificial; **Iang Yim**, cofundador y ex-CTO de **Nearsure**; y **Federico Lavagna**, cofundador de **Sinergia** y de **Viajero Hostels**.

Fundadores de Viatik - Gentileza

La operación se instrumentó con SAFEs de términos estándar, instrumento que se convierte en acciones en una ronda futura. Así, Viatik suma más de US$ 850.000 de financiamiento desde su creación, incluida una primera ronda de US$ 250.000. Los fondos van a acelerar su crecimiento en Argentina.

Inversores de largo plazo

Costanzo aclara que todos los ángeles pusieron capital y que ninguno recibió participación a cambio de asesoramiento. Igual, cada uno cumple un rol cuando el equipo necesita consejos. A Sosenke lo llaman para dudas de negocio, a Otero para temas regulatorios, apertura de rutas y marketplaces, y a Descoins para todo lo vinculado a inteligencia artificial.

Sosenke fue mentor de Viatik casi desde el primer día. "Nos vio fallar mil veces", resume Costanzo en diálogo con Forbes Uruguay. Cuando Plug and Play se sumó a la ronda, el cofundador de PedidosYa decidió entrar y además lideró la coinversión de la ANII, que exige un inversor líder que ponga capital para igualarlo y presente el proyecto ante la agencia.

A Otero lo conoció Gonzalo Aszyn, cofundador y CTO de Viatik, en un programa para founders en Suiza, donde se lo recomendaron como mentor por su experiencia lanzando y escalando Uber en la región. La conexión con Descoins llegó por una presentación de Matías Craviotto, de OrderEAT, durante la ronda anterior. En ese momento no se concretó, pero la relación siguió y esta vez el CEO de Tryolabs decidió invertir.

"Es gente que conocíamos de antes, que nos vio crecer y sortear desafíos, y que cree que a largo plazo vamos a crear algo muy grande", dice Costanzo.

Argentina, el motor

En lo que va de 2026, Viatik vendió más de 40.000 asientos, más que en toda su historia anterior, y espera cerrar el año por encima de los 60.000. En volumen transaccionado ya superó los US$ 600.000 y apunta a terminar 2026 cerca de los US$ 900.000.

Casi 9 de cada 10 transacciones se hacen en Argentina, donde la empresa desembarcó en enero de 2025. Entre junio y septiembre, su volumen en ese país se multiplicó por seis. La diferencia está en la velocidad para abrir rutas. Buenos Aires–Mar del Plata, la primera, tardó más de un año en llegar a 1.000 asientos por mes. Salta–Jujuy, lanzada a principios de agosto, superó esa marca en menos de tres semanas.

En muchas ciudades argentinas compartir el auto para viajar a otra ciudad ya es costumbre, y se organiza en grupos de WhatsApp y Facebook de miles de personas. Viatik le suma a ese hábito perfiles con calificaciones, verificación de identidad, pago dentro de la app y viajes publicados todos los días.

Cómo gana

Viatik nació en 2022, creada por estudiantes del interior que viajaban seguido a Montevideo. Fue incubada en el CIE de la Universidad ORT Uruguay, es parte de Cubo Itaú y tiene más de 400.000 usuarios registrados. La lideran Costanzo, Aszyn, Germán Mazzarino (COO) y Renzo Battaglia (CMO).

La app conecta a quienes viajan en auto entre ciudades, con pasajeros que van al mismo destino. Comparten la nafta y los peajes, y según la empresa el pasajero termina pagando la mitad de lo que cuesta el bus. Viatik cobra un fee de entre 15% y 20% sobre cada viaje reservado. Si un conductor publica el asiento entre Montevideo y Punta del Este a $ 300, la plataforma lo vende a $ 350. El ticket promedio ronda los USD$15.

Es el mismo modelo con el que opera BlaBlaCar, su principal referencia y competidor europeo. La compañía estima además que los asientos ocupados en autos que igual iban a salir evitaron unas 450 toneladas de CO_2 en el último año.

Seis personas y mucha IA

Viatik opera en dos países con seis personas y un solo desarrollador, Aszyn. Todo el desarrollo de la app se hace con agentes de inteligencia artificial que él dirige y revisa. Otro agente responde las consultas de los usuarios por WhatsApp y uno más empezó a buscar creadores de contenido para cada lanzamiento de ruta.

"Queremos operar a escala de unicornio con un equipo que entre alrededor de una mesa. Hace dos años eso sonaba a locura", dice Costanzo. Para el CEO, la lógica es parecida a la de Uber, que lanza ciudad por ciudad. En el caso de Viatik, cada ruta es un mercado que arranca de cero, y coordinar miles de arranques a mano era imposible. La IA es lo que permite automatizarlos.

Lo que viene

El plan inmediato es abrir nuevas rutas en Argentina y seguir automatizando la operación. "Ya logramos llevar rutas de cero a mil asientos por mes en semanas. Esta ronda es para hacerlo en las principales rutas del país", afirma Costanzo.

Después, la idea es llevar el modelo a un mercado más grande. A largo plazo, la empresa quiere que Viatik sea la app donde se planifica, se reserva y se paga cualquier viaje entre ciudades, del auto compartido al ómnibus.

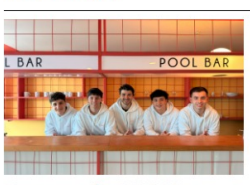
TAGS

Desarrollo Humano | Innovación | Sociedad | Tecnología | Transformación digital

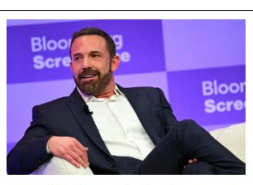
Popular

1. La campaña de marketing que ninguna agencia planeó: cómo la...
2. Superó el 1 millón de usuarios en cuatro meses y busca crecer en...
3. La tecnológica búlgara WorkNomads se instalará en...
4. Uruguay tendrá 830 toneladas de baterías de autos eléctricos en...
5. Impulsan un proyecto de US$ 40 millones para instalar oficinas y...
6. Apuesta en grande: el empresario Edgardo Novick y 16 Mujeres Pow...
7. "El Paredes de IA": la campaña viral que instaló el debate sobre...

Más noticias >

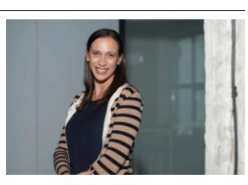


Tras superar los 400.000 usuarios, la app de carpooling Viatik levanta US$ 600.000 para expandir sus rutas en Argentina



Ben Affleck vs. Nicolas Cage: qué hay detrás del debate de la IA que divide a Hollywood

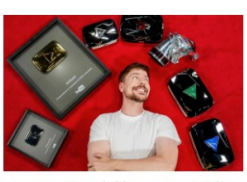
Un grupo de inversores estadounidenses acordó comprar el 42% del Valencia por una cifra millonaria



La tecnológica búlgara WorkNomads se instalará en +Colonia con un proyecto de US$ 45 millones

Silicon Valley frente al espejo de Hollywood: por qué el cine convirtió a la Big Tech en su nuevo villano

Del negocio del cannabis al auge de la IA: empresas quieren convertir sus plantas de cultivo en centros de datos



La conquista del living: YouTube hace temblar a Netflix y Hollywood

Términos y condiciones | Legales | Contacto | Valores y estándares editoriales | © 2026. Forbes Uruguay. Todos los derechos reservados.

amura