

Tienen entre 21 y 22 años, crearon una plataforma para vender autos a automotoras en 48 horas y fueron seleccionados por una aceleradora regional para impulsar su negocio

Drivo se posiciona como un nexa entre particulares que quieren vender su vehículo y las automotoras.

21 de marzo de 2026 • 5:00 hs

Por María Noel Durán



Ignacio Mazzilli, Joaquín Hernández y Martín Díaz

La señal de poner un recipiente de plástico arriba del techo del auto tiene su versión moderna en **Drivo**, una plataforma creada por tres jóvenes uruguayos que se pusieron el objetivo de vender vehículos de forma rápida, segura y al mejor precio posible.

Joaquín Hernández (22), **Martín Díaz** (21) e **Ignacio Mazzilli** (21) son amigos y fanáticos de los autos. Con su emprendimiento llevan vendidos 14 vehículos de particulares (por un total aproximado de US\$ 100.000) a diferentes automotoras en Uruguay.

Ahora, su startup incubada en el **Centro de Innovación y Emprendimientos (CIE) de la Universidad ORT Uruguay** fue seleccionada por la aceleradora regional **EmpreLatam** para potenciar su crecimiento a través de un programa de mentoría y esperan en los próximos meses levantar su primera ronda de inversión y llegar, para agosto, a vender 130 autos por un total de US\$ 1 millón.

MÁS NOTICIAS

[Rotura de vidrios de autos en parques, barrios céntricos y costeros de Montevideo: el "cambio de patrón" que deja ver un problema social de fondo](#)

[Conexión Ganadera: remataron cinco autos de Gustavo Basso en casi US\\$ 200 mil](#)

De un dilema familiar a un emprendimiento

Drivo nació para solucionar un problema que sus fundadores vivieron en carne propia. Por ser los más jóvenes y tecnológicos de sus familias tuvieron que enfrentarse al desafío de vender el auto y su experiencia frustrante los impulsó a crear una plataforma que volviera el proceso más sencillo.

"Fue una pérdida de tiempo, mi padre se tenía que estar juntando con desconocidos, cambiaban la oferta en el momento", recuerda Hernández que fue el primero en concebir la posibilidad de crear una herramienta superadora. Así, en conversación con sus amigos, surgió la idea de **crear un canal más directo entre particulares que quieren vender su auto rápido y compradores con una demanda constante de vehículos: las automotoras.**

El primer paso de los tres amigos fue ir a visitar a los concesionarios para conocer de primera mano sus problemas.

"En las automotoras el principal problema es el tiempo que les consume, porque pasan hasta la mitad de su jornada laboral buscando autos", cuenta Hernández y apunta que a esto se suma la falta de transparencia de los usuarios acerca del estado mecánico del auto que también es un dolor de cabeza para esas empresas.

En los particulares, en tanto, **sus prioridades están enfocadas en vender el auto rápido y obtener el mejor precio posible.**

Con esa información recabada comenzaron a desarrollar su modelo en febrero del 2025, lo probaron y ajustaron y en julio salieron al mercado. Un mes después concretaron su primera venta y dieron con "la fórmula" para tender el puente ideal entre los particulares y las **80 automotoras** con las que trabajan- entre las que se destacan Grupo Fiancar, AG automóviles y Femax-.

¿Cómo funciona Drivo y cuáles son sus planes para el 2026?

En la operativa existen dos opciones tras subir las fotos del auto a la plataforma de Drivo, una es pasar por el filtro mecánico de la revisión desu aliado Cardoc- los que realizan este paso gratuito suelen recibir ofertas un 5% mayores-, y otra en el que el usuario se compromete a subir fotos y descripción al detalle del vehículo.

Luego de completado este paso, el auto queda inscripto en la plataforma y Drivo da inicio a la **subasta a ciegas que determinará la cantidad de ofertas por ese vehículo.** Tras su intermediación con las automotoras, la oferta de mayor valor será la que ofrezca al propietario.

"Así logramos vender autos en 48 horas y conseguimos **precios de entre US\$ 1.000 y US\$ 1.500 más altos que los que hubiera conseguido un particular por su cuenta**", precisa Hernández.

Con este modelo, **Drivo alcanzó a vender 14 automóviles por US\$ 100.000 en pocos meses**, y además, las automotoras compraron un 25% de los autos que vieron en Drivo, cuando por su cuenta adquieren habitualmente el 10% de los que visitan.

Con respecto a las concesionarias, su otro cliente, lo ideal es para ellos es trabajar con aquellas que circulan entre 10 y 20 vehículos por mes. Finalmente, su modelo de negocios se sostiene mediante el cobro de un ticket por venta que oscila entre US\$ 80 y US\$ 250.

De los datos de Drivo se desprende que en el mercado uruguayo de autos usados los más buscados son los valuados entre US\$ 4.500 y US\$ 15.000, y que salieron al mercado de 1998 en adelante. En este sentido, afirman que el precio promedio del vehículo usado en el país está en US\$ 14.000.

"Los que llegan a mejor precio tiene entre 80.000 y 150.000 kilómetros", apunta Hernández.

El modelo Drivo en el mundo

Si bien la idea de la plataforma que subaste autos particulares a automotoras se les ocurrió a los tres amigos uruguayos, algunos antecedentes similares a gran escala ya estaban ocurriendo en el mundo. En Brasil, por ejemplo, Instracarro, opera con éxito en la zona metropolitana de San Pablo. En tanto, en California, Estados Unidos funciona la app **BidBus** que también vende autos a concesionarios.

TEMAS

Autos Automotoras venta

SEGUÍ LEYENDO

SEGURIDAD
Rotura de vidrios de autos en parques, barrios céntricos y costeros de Montevideo: el "cambio de patrón" que deja ver un problema social de fondo

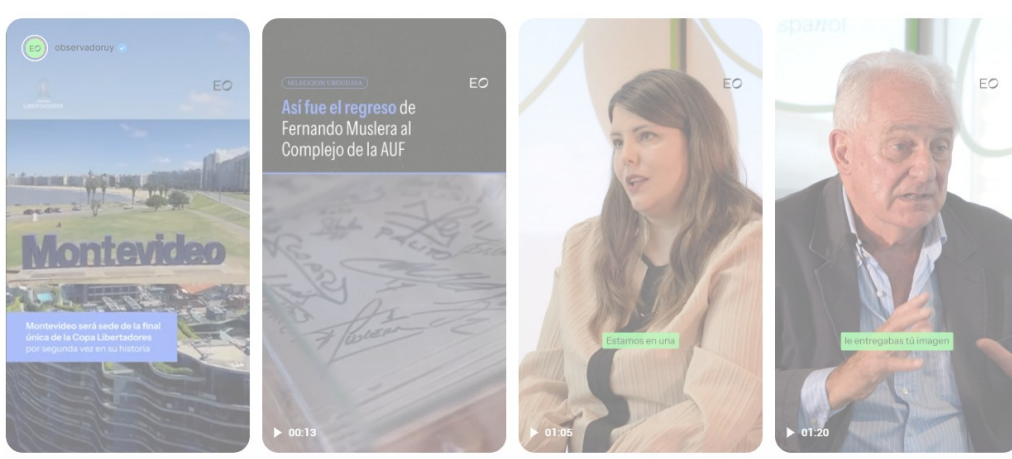
REMIATE
Conexión Ganadera: remataron cinco autos de Gustavo Basso en casi US\$ 200 mil

DENUNCIA
Nuevo video muestra decenas de vidrios arrancados de autos y tirados en la calle, ahora en Parque Rodó

APP
El 82% de las empresas regionales consideran que el ESG es clave para su negocio, según estudio

APP
La uruguayo que empezó a publicar planes en Instagram después de la pandemia, hoy suma más de 90.000 seguidores y decidió lanzar su propia app

EO CLIPS



MÁS NOTICIAS DE NACIONAL



TE PUEDE INTERESAR



MÁS NOTICIAS DE ARGENTINA



MÁS NOTICIAS DE ESPAÑA



MÁS NOTICIAS DE ESTADOS UNIDOS

