



DivSub impulsa un sistema colaborativo de plataformas de streaming. FOTO: IMAGEN CREADA CON IA.

Carpooling para las pantallas: una startup uruguaya crece sobre un hueco entre medios de streaming

Matias Castro

SHARE



Con una inversión mínima y un software propio, DivSub impulsa un sistema colaborativo que capitaliza las suscripciones como si fueran activos digitales.

3 Julio de 2026 09:56

Casi todo consumidor se encuentra periódicamente ante la decisión de qué servicios de **streaming** pagar y cuál cancelar. También se enfrenta a la alternativa de la piratería, que exige un mínimo de pericia, pero que es accesible.

Ante este escenario, los uruguayos **Juan Echeverry** (24) y **Pedro Azambuja** (23) detectaron una oportunidad de negocio en el espacio ocioso de los planes familiares y premium. Así fundaron **DivSub**, una plataforma web que **actúa como intermediaria y gestora de cobros entre usuarios que desean compartir sus gastos** de suscripción.

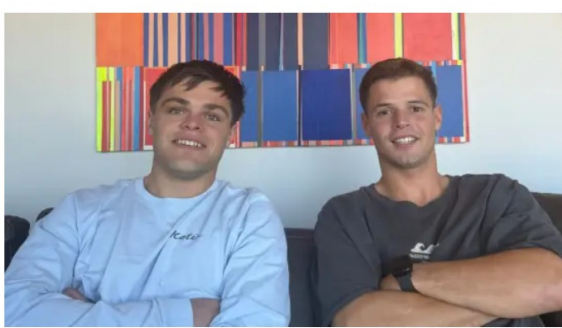
Mediante su servicio, la suscripción a Netflix Premium pasa de \$ 924 mensuales a \$ 324. El League Pass de la NBA pasa de \$ 661 a \$ 282. DirecTV Go de \$ 1344 a \$ 309. Y así sucede con casi 50 servicios, que incluyen Prime Video, HBO, YouTube y otros tan variados como Canva, Spotify, Nintendo Switch, Office, Crunchyroll, ChatGPT y más.

Desde agosto hasta hoy, el proyecto gestado y sostenido entre los dos emprendedores llegó a diez mil usuarios. **Lo consiguieron con base en un sistema legal construido sobre el estudio de las posibilidades que abre cada acuerdo** de uso de las plataformas y servicios digitales.

Echeverry y Azambuja afirman que su servicio ayuda a ver las suscripciones como activos digitales que se pueden capitalizar y que, además, contribuye a reducir la piratería.

Un trayecto rápido

El proyecto nació tras un viaje a Australia. Los fundadores observaron las dificultades cotidianas que enfrentaban sus propios núcleos familiares para gestionar las contraseñas y los accesos a distancia. Al regresar a Uruguay, decidieron validar la idea comercial de la manera más directa posible.



Cocreadores de DivSub.

"Cuando creamos el MVP (producto mínimo viable) de DivSub, teníamos que gestionar todo por WhatsApp. Creábamos una landing page bastante sencilla y hacíamos el llamado a través de WhatsApp para después manejar los grupos en un Excel. Todo lo hacíamos manualmente", explica Echeverry, licenciado en Negocios Digitales.

Ese sistema casero del principio alcanzó en poco tiempo un cuello de botella logístico debido a la alta demanda. Para resolver la escalabilidad, Azambuja, estudiante de sistemas, desarrolló desde cero la infraestructura técnica que es la que ahora utiliza la web.

La inversión inicial fue muy pequeña, sustentada principalmente en herramientas orgánicas de redes sociales y un presupuesto acotado de entre US\$ 100 y US\$ 150 en Meta Ads. Bajo este esquema de reinversión propia y sin financiamiento de rondas de inversión externas, **la plataforma logró registrar a 10 mil usuarios en un plazo menor a diez meses.**

El marco normativo

La viabilidad del negocio se sostiene en el cumplimiento de las reglas impuestas por los propios proveedores de **servicios digitales**. Azambuja y Echeverry realizaron una investigación previa de los términos y condiciones para operar dentro de los límites permitidos. De este modo, establecieron a DivSub como una alternativa formal frente a la informalidad de las redes sociales y la piratería de señales.

"**Somos una plataforma que brinda la infraestructura que profesionaliza la economía colaborativa de las suscripciones digitales**, respetando la manera de compartir establecida por los proveedores del servicio", señala Echeverry.

La empresa funciona bajo una estructura con dos perfiles de clientes. Por un lado, los dueños de cuentas que disponen de perfiles libres en sus planes multiusuario publican la disponibilidad de sus espacios. Esta publicación no tiene costo para ellos. Por otro lado, los usuarios interesados se unen a estos grupos y abonan únicamente la fracción del costo que van a utilizar y la comisión de DivSub, con el precio final ya publicado en la web.

Para resguardar la **seguridad financiera** de la comunidad, el sistema automatiza los flujos de dinero de manera cruzada: el ingresante abona a principio de mes y DivSub retiene los fondos para liquidar el pago al dueño de la cuenta al cierre del mes. De este modo, si ocurre una interrupción del servicio por tarjetas rechazadas o cancelaciones, la plataforma gestiona el reembolso o la reubicación del usuario en un nuevo grupo.

El modelo de ingresos de la startup consiste en el cobro de una comisión fija de aproximadamente el 30% sobre el valor del perfil, aplicada exclusivamente a la persona que se une al grupo. Al dueño de la cuenta se le reintegra el valor neto total de los espacios cedidos, dividiendo el precio del plan grupal por el máximo de miembros permitidos.

El o la titular de la cuenta que se divide, conserva la privacidad de su email y contraseña. Lo que se comparte es el código habilitado por el sistema, por el cual otro usuario puede utilizar la plataforma desde otro hogar.

Netflix se mantiene como el servicio más demandado y ofertado, mientras que Spotify lidera el volumen de oferta de cuentas disponibles. YouTube Premium tiene alta demanda, pero pocos usuarios que lo paguen y lo pongan a disposición. El negocio también experimenta picos de alta demanda vinculados a lanzamientos cinematográficos de las carteleras de streaming o acontecimientos deportivos específicos.

Expansión en el horizonte

"En ningún momento las plataformas nos vieron como una amenaza. Al revés, lo que nos dicen es que estamos blanqueando usuarios que hoy operan en la sombra o que van a la piratería, que es la peor pesadilla que pueden tener. Queremos ser ese aliado estratégico a futuro para todas las plataformas y servicios", afirma Echeverry.

El crecimiento sostenido que han logrado en territorio uruguayo funciona como validación técnica para la siguiente fase del negocio. Debido a las regulaciones de divisas y las restricciones territoriales de las propias plataformas, el intercambio de cuentas se limita estrictamente a usuarios de una misma región geográfica.

Por este motivo, **la estrategia de expansión de DivSub apunta a internacionalizarse mediante réplicas individuales del sistema adaptadas a cada país.** El objetivo inmediato se concentra en México. De acuerdo a su plan, el desembarco allí se realizaría en el último trimestre de este año.

TAGS

Amazon Prime Divsub Netflix streaming

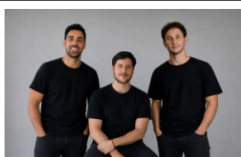
Popular

1. "Estamos llegando": el anuncio de Tesla y el ingeniero uruguayo...
2. Eleven Humans: la startup uruguaya que conquista a clubes...
3. Líderes tóxicos y culturas de ansiedad: las lecciones que deja e...
4. Empresa española llegó a Uruguay con plataforma de streaming...
5. Empezaron con US\$ 5.000 en tarjetas de crédito, hoy facturan...
6. El uruguayo de 23 años que convenció a un ex McLaren para...
7. El ascenso del uruguayo que representa a 85.000 empresarios...

Más noticias >



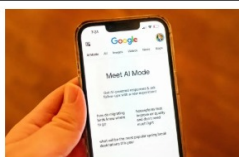
Socio de Peter Thiel explotó contra la industria de la IA: "Está completamente loca"



Eleven Humans: la startup uruguaya que conquista a clubes internacionales midiendo las métricas que quedan fuera del radar



Craig Robins, creador del Design District en Forbes Studio: "Al principio todos te dicen que estas loco, eso es la innovación"



Google limita el uso de Gemini a Meta y revela el verdadero problema de la inteligencia artificial



Globant se sube al tren de Claude y sella una alianza estratégica con Anthropic



Visa, Mastercard y Coinbase se unen para lanzar una nueva stablecoin y acelerar la adopción cripto



Terraflos apuesta por la longevidad: levanta US\$ 3,5 millones para combinar IA, biotecnología y biodiversidad latinoamericana



Así es el chip con el que IBM busca romper el techo de la IA y extender la vida de la Ley de Moore

Today Innovación Liderazgo Money Negocios Lifestyle Millonarios Forbes Summit MediaKit Suscribirse

Forbes

