

Startup cambia de nombre para llegar al mercado mexicano

POR MARCO ZECCHETTO

TransaTuAuto, startup de tecnología para la compra y venta de vehículos, cambió su nombre a Dily -adaptación de *deal*, trato en inglés-, para llegar a México con un piloto a fines de este año.

Nicolás Mayorga, CEO de Dily, quien fundó la firma en 2017 con Rafael Pereira, explicó que “la palabra transa está asociada a delitos en ese país”, por ello, lo cambiaron.

La startup piloteará en México su



La chilena Dily, antes TransaTuAuto, piloteará su plataforma tecnológica de venta y posventa de autos a fin de año en México.

recién lanzada plataforma para la industria automotriz, la que reúne todos los servicios que antes entregaban por separado -precompra, compra y venta, y complementarios- en un solo espacio digital.

Mayorga señaló que la herramienta, que “permite evitar fraudes” está enfocada en pequeñas y medianas automotoras, y en particulares, a quienes cobrar por servicio, la que además cuenta con un *marketplace* de compra venta de autos, Ruta100.

Para las automotoras incluye soluciones digitales como transferencias de dominios, además de oferta de financiamiento y seguros. En este caso, Dily paga una comisión a la automotora por cerrar un contrato.

En tanto, para los particulares, estos van desde el acceso a un historial del vehículo, retención del pago hasta concretar la transferencia del dominio del auto, firma digital de contratos, entrega física del auto mediante un código QR,

hasta servicios complementarios como el TAG y garantías mecánicas.

“Queremos que las personas tengan la posibilidad de comprar un auto en un proceso seguro, fácil y tecnológico, sin moverse de su casa y protegidos del fraude”, afirmó.

Comentó también que a la fecha han levantado US\$ 1,5 millones provenientes de su paso por los programas Seed y Growth de Start-Up Chile de Corfo y una ronda de capital con inversionistas ángeles.

Expansión

Tras su participación en el programa de internacionalización para startups de ProChile y Corfo, “Go Global” en 2022, comenzaron a definir las estructuras y alianzas comerciales para planificar el aterrizaje en el mercado mexicano inicialmente programado para 2023, su primera incursión fuera de Chile.

Finalmente, Mayorga comentó que llegarán a fines de este año con un piloto bajo la modalidad de Producto Mínimo Viable (MVP, en inglés) y adelantó, que dependiendo de los resultados, abrirán operaciones con un *country manager* y un equipo comercial.