

"Entendía muy poco de autos", cuenta Cristóbal de Solminihac

El emprendedor que vendió el control de Autofact en US\$25.000.000

El boom de la compra de vehículos tras los retiros de los fondos previsionales hicieron crecer su negocio y el interés de otras empresas por participar en él. Lo compró la australiana Car Group, dueña de Chileautos.

Mauricio Ruiz

El bicho por emprender me picó en la universidad, tuve un par de cursos del tema y lo encontré atractivo, pero mi primer paso laboral fue de empleado en una empresa", dice Cristóbal de Solminihac, 41 años, fundador de Autofact, empresa tecnológica de servicios digitales que ofrece concretar la compra de auto usado de forma segura y rápida.

Tras titularse de ingeniero civil en la Universidad Católica, trabajó en Larraín Vial en el área de finanzas corporativas. Ahí asesoraba a grandes compañías en temas como apertura en bolsa, fusiones, adquisiciones, emisiones de bonos. Esta etapa le sirvió de sobremesa cuando, junto a sus socios decidieron vender el 50,1% de Autofact en US\$ 25.000.000 a Car Group, la empresa australiana



MARÍA GUERRERO

Cristóbal de Solminihac (a la derecha) junto a sus socios Juan Pablo Battile, Francisco Echeverría y José Duboy.

dueña del portal Chileautos en nuestro país.

De Solminihac duró dos años en Larraín Vial porque le volvió el deseo de emprender: trajo a Chile, por ejemplo, una tecnología para revisar el estado de tuberías que corren debajo de las ciudades y creó un sistema para medir la efectividad de las publicidades físicas, entre otros proyectos. Nada resultó.

En este tiempo, en un almuerzo con su hermano Ignacio, que había vivido en Estados Unidos, le contó del servicio de la empresa Carfax, que era un informe de autos usados donde reportaba si tenía choques, revisiones técnicas al día, multas o encargos por robo, todo el historial del vehículo. Ese servicio no existía en Chile y lo encontró interesante.

"Entendía muy poco de autos, pero si me parecía que comprar un auto usado en ese tiempo era un riesgo tremendo", cuenta De Solminihac.

Como no tenía tiempo ni medios para echar a andar otro proyecto, le propuso a su hermana Constanza que utilizara la idea para un trabajo grupal en su último año de ingeniería comercial.

"Ella y sus compañeras le pusieron el nombre de Autofact y yo las ayudé a hacer los modelos. Terminamos con una reunión con la asociación de aseguradoras, nos fue bastante mal", recuerda.

A De Solminihac le gustó el proyecto final, pero ni su hermana ni sus amigas quisieron seguir. Entonces buscó a un socio técnico (Francisco Echeverría) para desarrollar la plataforma de búsqueda de información para hacer el historial de los automóviles. En 2012 fueron seleccionados en Startup Chile.

"Nadie en Chile tenía en su cabeza que era posible conocer los antecedentes del auto antes de comprarlo. Era un concepto que no existía y que

tuvimos que, poco a poco, pasito a pasito, ir estableciendo. Lo primero que hicimos fue generar este reporte automático y lo compraron las automotoras porque eran usuarios expertos", recuerda.

En 2014 ya tenían 60 clientes y ganaron un fondo Semilla Expande de Corfo, al que llegaron tras su primera y única ronda de financiamiento con inversionistas. El objetivo era llevar el servicio fuera de las fronteras.

En 2016, como otro gran hito, desarrollaron un servicio para realizar la transferencia del auto.

"Es un servicio de documentación digital que antes se hacía con contratos impresos. Hoy tenemos un sistema con toda la documentación digital, con firma electrónica avanzada, con un sistema antifraude y una integración con más de 20 notarías y el Registro Civil", cuenta De Solminihac.

A inicios de 2020 compraron Autopress, empresa que les permitió sumar a sus servicios la entrega de precios de los autos usados (se unieron como socios en esta operación José Duboy y Juan Pablo Battile). Ese mismo año llegó la pandemia, la gente disminuyó el uso del transporte público y compró autos para trasladarse impulsada también por el poder adquisitivo que generaron los retiros de fondos previsionales.

"Duplicamos el negocio de un mes a otro y siguió aumentando en forma increíble nuestro servicio digital", recuerda.

En 2021, se acercaron a Autofact empresas tanto locales como internacionales interesadas en ser parte del negocio y con ese sondeo surgió la idea de sumar un socio estratégico.

"Contratamos un banco, hicimos un listado de más de 200 empresas y seleccionamos 43 para contactar para esta etapa. Les entregamos información y en ese proceso apareció Car Group, propietario del sitio de publicación autos usados más importante que tenemos, que es ChileAuto. Ahora, los clientes que compran un vehículo en esa plataforma se sentirán acompañados en todo el proceso de adquisición de un auto", comenta De Solminihac.