

FOT: JUAN PABLO SILVA - FOTU; VERONICA UNTIC



A la izquierda al fondo, Cristóbal de Solminihac; a su lado, José Miguel Duboy. Al frente a la izquierda, Francisco Echeverría y a su derecha Juan Pablo Battlé.

# COMO AUTOFACT SEDUJO A LA GIGANTE AUSTRALIANA CAR GROUP

**2024 fue el mejor año de la historia de la firma que ofrece servicios para hacer más rápida y eficiente la compra y venta de autos: un tercio de las transferencias de vehículos que se hacen en el país pasa por ellos, atienden a más de 40 mil personas al mes, entregan más de 70 mil reportes mensuales (se calculan 80 mil transacciones mensuales en todo el mercado nacional) y están con 91% de las automotoras del país. Este es el recorrido que los llevó a vender el control de la empresa en US\$ 25 millones a un player internacional.**

**E**n octubre de 2024, DF MAS anunció que la empresa australiana Car Group (ex Carsales), dueña de Chileautos, adquirió una participación mayoritaria en la chilena Autofact, empresa tecnológica que se dedica a entregar servicios digitales para hacer una compra de auto segura y rápida. El deal fue de US\$ 25 millones por el 50,1% de la empresa. En ese momento no se supo mucho más del negocio ni cómo se había llegado a ese punto. Tampoco se sabía que la venta se había hecho en completo silencio en abril de ese año. A casi un año de esta asociación, su fundador, Cristóbal de Solminihac, cuenta como fue el camino.

Ingeniero civil de la Universidad Católica, De Solminihac tuvo ramos de emprendimiento y se interesó por este tema, pensó que podría ser su camino. Pero al egresar, recibió una oferta de LarraínVial para trabajar en el área

de finanzas corporativas. Ahí estuvo tres años aprendiendo sobre M&A y cómo estructurar negocios. Al tercer año, le volvió el apetito por crear algo propio.

Intentó traer tecnologías para revisar tuberías en la ciudad, exploró un servicio de arquitectura offshore, probó suerte con un sistema para medir la efectividad de la publicidad y trabajó la idea de hacer más eficiente el uso de estacionamientos. Pero ninguna de esas ideas se hizo realidad. Hasta que en un almuerzo, su hermano que había vivido en Estados Unidos le habló de Carfax, una empresa norteamericana que entregaba reportes de vehículos usados con su información histórica -choques, si tiene encargo por robo, revisiones técnicas, multas, etc.- antes de ser vendidos. "Me pareció una idea interesante", dice el ingeniero.

Su hermana estaba en último año de ingeniería comercial y tenían que hacer un proyecto para la universidad, y De Solminihac le propuso a ella y sus amigas hacerlo sobre este negocio. Lo llamaron Autofact y terminó el ramo con una "pésima reunión con la asociación de aseguradoras, en la que se nos invitó a terminar la presentación en la cuarta dispositiva", recuerda. Les propuso seguir con el tema pero ninguna se interesó, cuatro de ellas se iban de intercambio. Él siguió explorando la idea, aunque confiesa, "yo no tenía relación con el mundo automotriz, no era mi pasión, mi interés era cómo hacer algo que funcionara".

## Entra un CTO

Se juntó con los pocos desarrolladores que conocía, uno de ellos, su primo Francisco Echeverría. A principios de 2012 amaron la sociedad y nació la empresa formalmente, en agosto fueron seleccionados por StartUp

Chile y ahí se lanzaron los dos 100% con el negocio. Uno de sus mentores en ese momento fue el vicepresidente de BCI seguros, Roberto Belloni, que los impulsó a salir rápidamente al mercado. "Queríamos hacer un producto que fuese muy bueno, y al final él nos dijo 'salgan con lo que tengan, porque si no se van a demorar mucho'".

En febrero de 2013 hicieron un piloto gratuito con cinco automotoras y el negocio se estaba financiando con ahorros de su fundador (que habían sido bastante golpeados por la baja de la bolsa en aquella época, cuenta). Cuatro meses después, cuatro de esas aseguradoras se convirtieron en clientes y generaron sus primeras facturas.

Lo que lanzaron al mercado era un informe que para ese momento era bastante completo, dice el CEO. El mercado lo recibió bien y ese año terminaron con 25 clientes y facturando cerca de \$ 50 millones.

Este documento tenía la gracia de que era automático a ojos del cliente, pero "había temas manuales", revela su fundador. "El problema era cuando se pedían informes en las noches o fines de semana", dice. Con cada solicitud sonaba un ruido de caballo y por lo tanto siempre andaban con computador para atender la solicitud, incluso, en una ocasión estaba en el sur de Chile en un paseo en bote y tuvo que hacer un informe. "Los hicimos en lugares insólitos", revela.

## Ronda de inversión

A finales de 2014 terminaron con 60 clientes y empezaron a pagarse sueldos. Ese mismo año ganaron un fondo Corfo llamado Semilla expande, que exigía que la empresa hubiera recibido inversión, algo que ellos no tenían. Con la experiencia adquirida en LarraínVial, De Solminihac armó un road

show y recibieron financiamientos de Wayra y tres inversionistas ángeles. Su padre, Patricio de Solminihac, y un socio de la firma de abogados Carey. En total, les invirtieron \$ 275 millones entre fondos públicos y privados. Fue lo único que levantaron en su historia.

Al año siguiente usaron estos recursos para iniciar operaciones en Perú y Colombia, pero a los cinco meses "no nos acomodó la forma en que lo estábamos haciendo y nos fuimos de allá". En tres meses estaban nuevamente en números azules.

A principios de 2020 sellaron la compra de Autofact para sumar a sus servicios la entrega de precios de los autos. Ahí, entraron como socios de Autofact José Miguel Duboy y Juan Pablo Battlé. Al poco tiempo llegó la pandemia y pensaron que se acabaría el negocio. "¿Quién iba a comprar autos en pleno encierro?", pensó el emprendedor. Pero había algo que no estaba pronosticado: llegaron los retiros de fondos previsionales y en agosto de 2020 tuvieron su mes récord en ventas, duplicaron el negocio de un mes a otro, y cada mes aumentaba más. Entraron a la pandemia con 40 personas en el equipo y en 2022 ya eran 200.

## Socios internacionales

Previo a esto, habían empezado contactos con empresas internacionales. Iban todos los años a la NADA Show, una de las ferias de autos más grandes del mundo, en Estados Unidos. Conocieron a gente de Carfax, la firma referente de la industria. El primer año lograron hablar con la persona del stand, al año siguiente un ejecutivo los recibió 20 minutos en una sala de reuniones, al tercer año lograron una hora con un alto ejecutivo y al cuarto año se juntaron con el presidente de la compañía. Al mismo tiempo hablaban con gente de Car Group en Chile.

"Nunca fue nada muy profundo, pero 2021 fue un año especial, porque se acercaron cinco empresas locales e internacionales a pedir reuniones e información. Ese año fue el mejor de la historia de la compañía", destaca De Solminihac. Conversaron entre los socios y a finales de ese año decidieron que era un buen momento para incorporar un socio estratégico. Siete meses después contrataron al banco de inversión Landmark para que los ayudara.

Hicieron una lista de 210 empresas con las que podían asociarse, y luego la redujeron a 45. Una de ellas era la australiana Car Group, dueña también de ChileAutos. En octubre de 2023 presentaron su oferta. Y dice el fundador de Autofact que una de las cosas que más les llamó la atención fue la tecnología de transferencia de autos "desarrollada por nosotros y que no existía en otros países. Es algo clave en esta historia, porque demuestra que la tecnología chilena puede estar a la altura de las tecnologías de las grandes economías sin problemas", recalca.

El 30 de abril, a las 3 de la mañana se selló el acuerdo, y Car Group pagó US\$ 25 millones para adquirir el control de Autofact. Al día siguiente "ya estábamos trabajando con ellos para ejecutar todo lo que prometimos", cuenta el CEO.

2024 fue el mejor año de la historia de la firma: un tercio de las transferencias de auto que se hacen en el país pasa por ellos, atienden a más de 40 mil personas al mes, entregan más de 70 mil reportes mensuales (se calculan 80 mil transacciones mensuales en todo el mercado nacional) y atienden al 91% de las automotoras del país. ➔