

ClearMechanic anuncia nueva ronda de inversión y el lanzamiento del nuevo producto CRM Posventa

Guadalajara, Jalisco, México — 27 de agosto de 2025

ClearMechanic anuncia el cierre de una nueva ronda de inversión liderada por Runa Capital, con la participación de nuevos inversionistas estratégicos, así como el lanzamiento de su nuevo producto, CRM Posventa. La compañía ha recaudado a la fecha un total de US\$4.0 millones para acelerar su crecimiento en el sector posventa automotriz en América Latina.

El CRM Posventa de ClearMechanic permite a los centros de negocio de las agencias y talleres automotrices:

- Unificar la gestión del taller y del centro de negocios (CDN o BDC, en inglés) en una sola plataforma.
- Mejorar la comunicación de los centros de negocio con WhatsApp y llamadas telefónicas desarrolladas nativamente en la plataforma.
- Acceder a reportes e indicadores en tiempo real para una mejor toma de decisiones en el área de posventa.

“Estamos convencidos de que el CRM Posventa representa un cambio fundamental para el mercado, especialmente para las agencias y talleres que buscan aumentar su eficiencia y fortalecer la relación con sus clientes. La nueva inversión valida nuestra visión y nos da los recursos para acelerar la innovación.”

— Brad Simmons, CEO de ClearMechanic

“Hemos acompañado a ClearMechanic en su crecimiento dentro del sector automotriz y vemos en el CRM Posventa una evolución natural que responde a una necesidad clara en el mercado. Nos entusiasma seguir apoyando al equipo en esta nueva etapa.”

— Michael Fanfant, socio de Runa Capital

La compañía destacó que esta inversión y el lanzamiento del CRM Posventa forman parte de su estrategia para consolidar su liderazgo en el mercado de software posventa automotriz en América Latina, trabajando de la mano con fabricantes y grupos de agencias.

Acerca de ClearMechanic

ClearMechanic es el líder en software especializado en posventa automotriz. Con más de 15 años de experiencia, la empresa opera en 25 países, cuenta con más de 120,000 usuarios registrados y ha procesado más de 23 millones de Órdenes de Reparación en su plataforma. Opera en concesionarios de 34 marcas automotrices distintas y más de 160 grupos de agencias y cadenas de talleres.

Su producto insignia, Gestión de Taller, es una solución web y móvil que ayuda a los departamentos de servicio a gestionar citas, recepción de vehículos, inspecciones digitales, presupuestos, comunicación con clientes, asignación de trabajos a técnicos y encuestas de satisfacción.

Su nuevo producto, CRM Posventa, complementa a Gestión de Taller al enfocarse en el seguimiento después de la cita, permitiendo a los centros de negocio dar continuidad a la relación con el cliente y agendar de manera proactiva la próxima cita de servicio.