

General Motors elige a ClearMechanic como único proveedor de posventa recomendado para los países de habla hispana de Sudamérica

Guadalajara, Jalisco, México - 12 de junio de 2026

ClearMechanic anunció hoy que General Motors seleccionó a ClearMechanic como el único proveedor de posventa recomendado para su red de concesionarios de habla hispana en Sudamérica, con el objetivo de mejorar la retención y experiencia del cliente, aumentar la productividad de los técnicos y fortalecer la integración entre la red de concesionarios y la marca.

La implementación abarca más de 540 puntos de servicio en los países de habla hispana de Sudamérica, bajo un modelo digital que cubre cada etapa de la visita: desde la cita y la recepción del vehículo hasta la aprobación de servicios, el seguimiento en tiempo real y la entrega final.

"General Motors busca garantizar que los estándares de la marca se cumplan en cada taller y en cada mercado, sin depender de la supervisión directa. ClearMechanic hace posible esa visibilidad y ese control a escala regional, con indicadores en tiempo real, inteligencia artificial integrada y herramientas que acercan al concesionario con su cliente en cada etapa del servicio", dijo Brad Simmons, Fundador y CEO de ClearMechanic.

"Para una marca como General Motors, cada visita de servicio es una oportunidad de retener al cliente o de perderlo. Acompañar esa decisión con datos, con procesos estandarizados y con comunicación en tiempo real es lo que convierte la posventa en una ventaja competitiva real, no solo en un centro de costos", señaló Renata Salazar, Gerente de Ventas Enterprise de ClearMechanic.

Este anuncio se suma a una serie de [recomendaciones de fabricantes globales que operan en América Latina](#), que han elegido a ClearMechanic por su tecnología especializada, probada en más de 25 países y capaz de integrarse con cualquier software del mercado.

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 124,000 usuarios registrados y ha procesado más de 23 millones de Órdenes de reparación en su plataforma. Opera en concesionarios de más de 40 marcas automotrices distintas y más de 160 grupos de agencias y cadenas de talleres, con más de 60 integraciones con softwares de terceros.

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.

Para más información, visite: www.clearmechanic.com.