



► Felipe Salas.

La startup con la misión de aliviar la incertidumbre



Con diez años de vida, esta “car tech” no hizo algo nuevo, sino que lo mejoró y lo convirtió en un proceso más transparente: revisar un auto en profundidad y rápidamente, antes de comprarlo. Hoy realizan cerca de 1.000 inspecciones mensuales.

Por: Daniel Fajardo

Con tan sólo 24 años, en 2016 Guido Rossi sentía que había una falla estructural en el mercado de autos usados en Chile. Una comezón que siente la mayoría de los que han estado en el lugar del comprador y que puede convertirse en un verdadero drama más adelante: ¿Cómo estará realmente el auto?

Si bien las certezas al respecto han mejorado en la última década, la startup fundada por Rossi lo hace aún más práctico. Revisan más

de 150 puntos del vehículo por \$69.000 y, aseguran, que en una hora está el resultado. “Nos hemos profesionalizado en las Revisiones Pre Compra (el nombre de su servicio) de este tipo de autos, yendo a domicilio, con ingenieros mecánicos automotrices y tecnología de primer nivel”, explica Felipe Salas (33), quien también es socio de esta startup, junto con el padre de Guido, Claudio Rossi (64). Los tres tienen algo en común: son ingenieros comerciales, absolutamente

“tuercas” y dueños de automotoras. El tipo de emprendedores que calzan perfecto con el concepto japonés del ikigai: pasión, oficio, propósito y sustento.

Según la Cámara de Comercio Automotriz de Chile (Cavem) en nuestro país se vendieron 1.060.919 autos usados (livianos y medianos) en 2025. Un aumento de 5,8% con respecto a 2024. Por otro lado, el informe anual que realiza la plataforma de autos usados Chileautos reveló que en 2025 hubo un 5% en el precio promedio de los vehículos usados con respecto al año anterior, subiendo desde \$17.527.519 a \$18.396.548, el valor promedio de las publicaciones.

Para muchos compradores, esa realidad implica enfrentar un laberinto de anuncios en línea, intermediarios sin certificación técnica y un vacío de información sobre el estado real de los vehículos que están interesados en adquirir. “Muchos autos pasan por múltiples dueños sin que exista una forma objetiva de certificar su estado técnico. Eso introduce riesgos y erosiona la confianza del comprador”, explica Salas.

La empresa ha desarrollado el negocio alrededor de una estructura técnica y operacional propia, con desarrollo interno de herramientas de gestión (CRM) que permiten coordinar, estandarizar y dar trazabilidad a cada revisión realizada. Actualmente revisan más de 1.000 autos mensuales entre sus negocios B2B (con un convenio que tienen con Chileautos) y B2C, siendo este último el que tiene mayor participación. A lo largo de estos 10 años de operación, han revisado y emitido informe de la Revisión Pre Compra a cerca de 60.000 autos, según indican desde

esta “car tech”.

Desde sus inicios, Certifycar ha operado con capital propio aportado por sus fundadores. “A lo largo de los años hemos mantenido un modelo financiero basado en la generación de márgenes operativos que nos permiten sostener y crecer de manera orgánica”, señala Salas y agrega: “Sin dudas que ha habido períodos en que ha sido necesario inyectar capital, siendo principalmente para fortalecer inversiones en tecnología, herramientas y/o capital humano”.

Durante 2025, Certifycar alcanzó uno de los hitos más relevantes de su historia: cerró el año con un alza del 85% en ingresos. La empresa fortaleció su operación en la Región Metropolitana y amplió su cobertura con servicios full-time en las regiones de Coquimbo y Valparaíso, además de su llegada a Osorno. Hoy superan los 15 colaboradores y mantienen una estructura financiada completamente con capital propio, sin deuda y con un crecimiento orgánico sostenido.

De cara al primer semestre de 2026, la empresa proyecta expandirse hacia nuevas regiones del sur del país e introducir un nuevo tipo de informe, basado en ponderaciones técnicas e inteligencia artificial, que permitirá entregar puntuaciones por ítems críticos del vehículo. También evalúa extender las inspecciones hacia camiones, maquinaria y otras categorías de vehículos.

¿Y al extranjero? Felipe es claro: “Queremos crecer de manera controlada y sin volvernos locos. Durante este 2026 queremos lograr cubrir la gran mayoría de Chile y luego de eso cruzar la cordillera. Pero claramente es algo que vemos a futuro”.