



NOTICIAS DE ASOPARTES

EL PERIODICO DEL SECTOR AUTOMOTOR COLOMBIANO

Año 18 Edición No. 192 1 al 31 de agosto de 2026 Circulación Mensual Gratuita ISSN 2145 - 9835

La electrificación abre una nueva etapa para las pick-ups en Colombia: el conductor ya no busca solo capacidad de carga

El mercado automotor colombiano atraviesa uno de sus mejores momentos de los últimos años. Durante el primer semestre de 2026 se matricularon 157.620 vehículos nuevos, un crecimiento del 50,1 % frente al mismo periodo del año anterior, mientras que junio se convirtió en el mejor mes del año con 29.038 registros, según cifras de Fenalco y la ANDI.

En medio de este panorama, una transformación comienza a consolidarse dentro del segmento de las pick-ups: dejaron de ser una herramienta exclusivamente para el trabajo y hoy responden a un consumidor que exige el mismo vehículo para la ciudad, la carretera, la aventura y la vida en familia.

Esta evolución responde a un cambio en las prioridades de compra. Hoy, además de la capacidad de carga o el desempeño fuera de carretera, los colombianos valoran la eficiencia energética, la conectividad, la seguridad, el confort y la posibilidad de reducir sus costos de operación sin sacrificar autonomía o desempeño.

En otras palabras, buscan vehículos que se adapten a distintos momentos de su vida y no únicamente a una necesidad específica. Las cifras respaldan esta tendencia. Entre enero y junio de 2026 se matricularon 8.373 pick-ups, un crecimiento del 14,3 % frente al mismo periodo de 2025, mientras



Más que una tendencia, la electrificación se está consolidando como uno de los principales motores del mercado automotor colombiano.

que solo en junio el segmento registró un incremento del 23,9 %.

Aunque históricamente han estado asociadas al trabajo, hoy las pick-ups amplían su alcance hacia usuarios que buscan versatilidad, tecnología y una ex-



periencia de conducción más completa. La transformación de las pick-ups ocurre en paralelo con el crecimiento acelerado de la movilidad de nuevas energías en Colombia.

Durante el primer semestre del año, las matrículas de vehículos eléctricos crecieron 235,5 %, mientras que las de vehículos híbridos aumentaron 74,6 %, representando en conjunto cerca del 44 % de todos los vehículos nuevos matriculados en el país.

Más que una tendencia, la electrificación se está consolidando como uno de los principales motores del mercado automotor colombiano.

Este cambio también está llegando a segmentos que tradicionalmente se asociaban exclusivamente con el trabajo. Hoy, las nuevas tecnologías permiten que una pick-up combine eficiencia para los recorridos diarios, autonomía para viajes largos y capacidades suficientes para afrontar terrenos exigentes, ampliando así su atractivo para un perfil de usuario mucho más diverso.

SNA



SELLOS NORMALIZADOS PARA ACEITE

SEDE ADMINISTRATIVA

Calle 77A No. 82-72

TELS: (601) 4307927 - (601) 4305675

E-mail: info@snasas.com - www.snasas.com

Bogotá-Colombia, Suramérica

PLANTA Y OFICINA PRINCIPAL

Cra. 14A # 8-61 Parque Industrial

Montana Lote 3 Mzn. 8

Mosquera, Cundinamarca, Colombia

Cel: 310 8148563



Sellos de alta exigencia, Radiales, Hidráulicos, Neumáticos- Tipo Automotriz Agrícola e Industrial

Mercado de las autopartes pisa el acelerador: mueve \$26 billones al año

El mercado de autopartes atraviesa un momento de expansión impulsado por el crecimiento en las ventas de vehículos y motocicletas. Asopartes advierte, sin embargo, que persisten retos como el contrabando, la capacitación tecnológica y la renovación del parque automotor.

Por MIGUEL ORLANDO ALGUERO

El sector de auto y moto partes colombiano facturó cerca de \$26,3 billones al año, cuenta con más de 65.000 establecimientos y Antioquia concentra aproximadamente el 15% de la actividad nacional, cifras que reflejan el peso de esta industria para la economía del país y el potencial de crecimiento que representa hoy el mercado de posventa del sector automotriz.

Estas cifras se dieron a conocer en Expopartes Feria Autopartes y Xtreme Fest Medellín 2026, que se realizaron hace un par de semanas en la capital de Antioquia. Incluso, Asopartes estimó que se movilizarán alrededor de \$33.000 millones en actividades relacionadas con los eventos, y se generaron 1.200 empleos directos e indirectos, consolidando a Medellín como uno de los principales destinos de negocios para la industria motriz en la región.

Por eso, EL COLOMBIANO conversó con Carlos Andrés Pineda Osorio, presidente de Asopartes, quien dio un balance de ese sector y reveló las proyecciones para lo que resta del año.

El mercado automotor mostró recuperación en la venta de vehículos. ¿Cómo se refleja ese dinamismo en el negocio de las autopartes y la posventa?

"La comercialización de más de 250.000 vehículos nuevos en 2025 y la venta de más de 1.125.000 motocicletas nuevas en el mercado colombiano durante el año anterior representan, sin duda, una oportunidad inmensa. No solo impulsan la dinámica comercial, sino que, además, recordemos que por cada vehículo nuevo se venden entre tres y cuatro vehículos usados.

Ese comportamiento también beneficia a todo el segmento de la posventa, los talleres, los centros de reparación y las empresas dedicadas al mantenimiento correctivo y preventivo de vehículos y motocicletas. Asimismo, la necesidad de reacondicionar esos vehículos usados impulsa la demanda de autopartes, piezas y accesorios para mantenimiento, como lubricantes, frenos, amortiguadores y componentes de suspensión. Sin duda, estos son los segmentos que hoy registran la mayor demanda en el mercado colombiano".

La transición hacia vehículos híbridos y eléctricos está transformando la industria. ¿Está preparado el sector de autopartes en Colombia para atender esa nueva demanda?

"Los procesos de adopción de nuevas tecnologías, en cualquier industria, requieren un tiempo de ajuste en el mercado. La adopción, comercialización y compra de vehículos híbridos y eléctricos, tanto automóviles como motocicletas, está impulsando una transformación muy rápida en el mercado colombiano. Esto exige que no solo los gremios, sino también todos los actores del sector, incluidos los mecánicos, aceleren su proceso de

"Las proyecciones apuntan a un mercado dinámico, apoyado en una economía reactivada y en las políticas económicas que esperamos implemente el nuevo Gobierno con la mayor rapidez".

preparación.

Las marcas también están buscando aportar y apoyar ese proceso de comercialización y, por supuesto, la atención de las garantías. Sin duda, todo el segmento de la posventa, no solo para los cerca de 21 millones de vehículos y motocicletas que hoy circulan en Colombia, sino también para los nuevos vehículos con tecnologías híbridas, híbridas enchufables y eléctricas, demanda una mejor preparación y una mayor capacidad de gestión.

En el caso de Asopartes, desde el gremio, y en general desde todo el mercado, el reto es fortalecer la capacitación y las capacidades de todos los actores del sector para responder a esta transformación tecnológica".

En la rueda de negocios participaron fabricantes e importadores de varios países y se proyectaron negocios. ¿Qué oportunidades hay para las empresas colombianas?

"Las ferias Expopartes y Xtream Fest, que se realizaron en Medellín, generaron negocios por un valor superior a los US\$125 millones, según los datos preliminares. Es una cifra importante para el mercado de la posventa en Colombia y, por qué no decirlo, también para el mercado de la

posventa en otros países de Latinoamérica. Contamos con más de 450 empresarios y marcas, además de más de 25 delegaciones internacionales que hacen parte de este ecosistema de negocios.

Esta es una oportunidad enorme para los autopartistas colombianos, porque les permite conseguir nuevas distribuciones, convertirse en aliados estratégicos de marcas de todo el mundo y establecer relaciones con fabricante de equipos originales, fabricantes del mercado *aftermarket* y productores de marcas propias".

El parque automotor sigue siendo uno de los más antiguos de la región. ¿Qué impacto tiene esa realidad sobre el mercado de autopartes y cuáles son los principales retos para garantizar una oferta de repuestos segura, competitiva y de calidad?

"Sin duda, contar con un parque automotor más antiguo, que no es un fenómeno exclusivo de Colombia sino de varios de los principales países de Latinoamérica, debido a la capacidad adquisitiva de los consumidores y a los ciclos de vida más largos de los vehículos y las motocicletas, implica la necesidad de fortalecer los procesos de mantenimiento.

Esto exige revisiones más rigurosas, como las que se realizan en Colombia a través de los Centros de Diagnóstico Automotor (CDA) y la revisión técnico-mecánica, con el fin de garantizar la seguridad de los usuarios, proteger la vida de los colombianos y mejorar la seguridad vial.

A esto se suman las normas técnicas y los controles establecidos por el Ministerio de Transporte y la Agencia Nacional de Seguridad Vial. Si existe un cumplimiento adecuado de estas normas, de los reglamentos técnicos y de los programas de mantenimiento, será posible contar con un parque automotor en mejores condiciones, aun cuando pre-

RADIOGRAFÍA

LAS PROYECCIONES DE ASOPARTES

"Los resultados del primer semestre de 2026, con más de 150.000 vehículos nuevos vendidos, proyectan la posibilidad de cerrar este año con más de 300.000 unidades comercializadas. Eso, por sí solo, convertiría a 2026 en uno de los mejores años para la venta de vehículos nuevos en Colombia. Si a esto le sumamos el récord alcanzado el año anterior, con más de 1.125.000 motocicletas nuevas vendidas, que ubicó al país entre los diez mayores mercados de motocicletas del mundo y entre los cuatro con más ventas per cápita, las oportunidades son enormes".

sente mayores niveles de obsolescencia. En ese contexto, el cumplimiento de la normativa es fundamental".

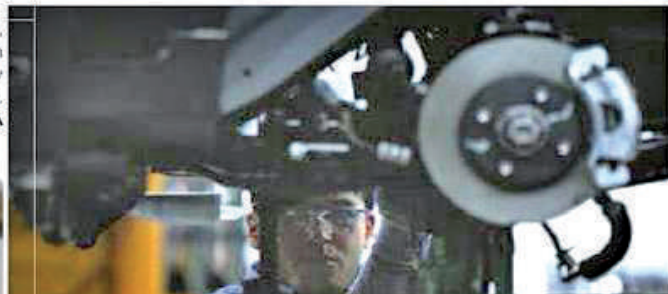
La industria enfrenta retos como el contrabando, la falsificación de repuestos y la competencia informal. ¿Cuál es el panorama actual?

"Sin duda, el contrabando, la falsificación de marcas y la informalidad son tres problemáticas que afectan a diversos sectores de la economía, pero de manera especial al sector automotor. Junto con las autoridades, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), la Policía Fiscal y Aduanera (Pofa), la Policía Nacional, la Sijín y la Dijín, hemos venido enfrentando estas situaciones que, además, en Colombia tienen una característica: en muchos casos están relacionadas con estructuras criminales organizadas, que aprovechan vacíos en la normatividad, en la legislación o en los mecanismos de control de las autoridades.

Necesitamos seguir trabajando de manera articulada entre los gremios, las autoridades, el sector privado y el sector público para combatir de forma decidida estos delitos. Sin embargo, también es fundamental fortalecer la pedagogía dirigida a los usuarios. Es importante que comprendan que, por comprar un repuesto más económico o de origen dudoso, pueden estar poniendo en riesgo su vida y la de los demás usuarios de las vías".



Carlos Andrés Pineda Osorio, presidente de Asopartes, en Expopartes Feria Autopartes y Xtreme Fest Medellín 2026. FOTO CORTESÍA



Fuente de información: Periódico el Colombiano



Dr. CARLOS ANDRÉS PINEDA OSORIO
Presidente Ejecutivo

Calle 55 No. 37a-14
Barrio Nicolás de Federman
Bogotá - Colombia
E-mail:
presidente@asopartes.com

HUGO ANDRÉS RAMOS RAMOS
Director Ejecutivo Seccional Bogotá
Celular: 317 3653196
E-mail: direccionbogota@asopartes.com

SANDRA CRISTINA FORERO RUEDA
Directora Ejecutiva Seccional Oriente
Celular: 313 8536729
E-mail: direccionorientee@asopartes.com

MARIA ALEJANDRA HERRERA
Director Ejecutivo Seccional Eje Cafetero
Celular: 311 4911749
E-mail: direccionejecafetero@asopartes.com

MARIA VIVIANA VELÁSQUEZ CÓRDOBA
Directora Ejecutiva Seccional Valle
Celular: 313 853 6738
E-mail: direccionvalle@asopartes.com

SARA ESCOBAR
Director Ejecutivo Seccional Antioquia
Celular: 313 8536689
E-mail: direccionantioquia@asopartes.com

SHIRLEY CONTRERAS SALAZAR
Directora Ejecutiva Seccional Norte de Santander
Celular: 310 3185217
E-mail: direccionnortedesantander@asopartes.com

PAOLA MARIA NIEVES VANEGAS
Directora Seccional Caribe
Celular: 313 5981782
E-mail: direccioncaribe@asopartes.com

S.N.A. Sellos Normalizados de Aceite S.A.S. es una empresa especializada en la comercialización de retenedores y sellos para aceite, componentes esenciales para el correcto funcionamiento de sistemas lubricados que requieren precisión, resistencia y confiabilidad.

Estos productos cumplen una función clave al evitar fugas de lubricantes y proteger los sistemas mecánicos frente a contaminantes externos, contribuyendo así al rendimiento y la durabilidad de maquinaria y vehículos.

La compañía ofrece soluciones de sellamiento para sistemas lubricados en sectores como el automotriz, industrial y agrícola, adaptándose a las diferentes exigencias del mercado. Gracias a su experiencia, conocimiento técnico y compromiso con la innovación, S.N.A. garantiza que sus productos responden a altos estándares de calidad y eficiencia, mostrando un desempeño confiable en múltiples aplicaciones.

Su trayectoria también se respalda con certificaciones, participación en escenarios internacionales y una visión de crecimiento global, lo que la posiciona como una alternativa sólida dentro del sector.

La empresa ha participado en eventos de gran relevancia como las macro ruedas de negocios en Miami y la feria APPEX SHOW en Las Vegas, espacios que le han permitido fortalecer relaciones comerciales, ampliar su red de contactos y proyectar sus productos en mercados internacionales.

S.N.A.

Sellos Normalizados de Aceite S.A.S.



Ofrecemos soluciones de sellamiento para sistemas lubricados en los sectores automotriz, industrial y agrícola.

Con una filosofía centrada en la calidad, la confianza y el servicio. Teniendo en cuenta que hemos evidenciado falsificaciones de los retenedores SNA, es importante que nuestros clientes y distribuidores tengan en cuenta lo que hace la diferencia en nuestros retenedores con posibles falsificaciones.

Además de nuestros estándares de calidad. Compre siempre original, S.N.A.: Excelencia en cada sello, ¡seguridad en cada viaje! S.N.A. continúa consolidándose como un aliado estratégico para empresas que requieren soluciones eficientes de sellamiento, manteniendo siempre un compromiso inquebrantable con la satisfacción del cliente.

Adicionalmente, S.N.A. es miembro activo de ASOPARTES, la Asociación del Sector Automotriz y sus Partes en Colombia, desde

donde contribuye al fortalecimiento, desarrollo y competitividad de la industria automotriz del país con certificación ISO 9001:2015, Experiencia de más de 30 años, empresa reconocida internacionalmente.



Falsificaciones

Teniendo en cuenta que hemos evidenciado falsificaciones de los retenedores SNA, es importante que nuestros clientes y distribuidores tengan en cuenta lo que hace la diferencia en nuestros retenedores con posibles falsificaciones. Además de nuestros estándares de calidad.

Contáctanos para más información:

- Calle 77A#82-72, LA GRANJA, Bogotá D.C
- info@snasas.com
- 601-4307927

¡S.N.A.: Excelencia en cada sello, ¡seguridad en cada viaje!

Talleres especializados y servitecas:

Aliados estratégicos para la seguridad, el desempeño y la vida útil del vehículo

El sector automotor colombiano atraviesa una etapa de transformación sin precedentes. La llegada de vehículos híbridos y eléctricos, la incorporación de sistemas avanzados de asistencia a la conducción (ADAS), motores de menor cilindrada con mayor eficiencia y una creciente digitalización de los automóviles han cambiado por completo la manera en que se realizan las labores de mantenimiento y reparación.

Hoy, un vehículo moderno no solo requiere herramientas mecánicas tradicionales. También demanda equipos de diagnóstico electrónico, software especializado, protocolos definidos por los fabricantes y técnicos con formación permanente.

En este contexto, los talleres especializados y las servitecas han evolucionado de ser establecimientos dedicados únicamente al cambio de aceite o la reparación de averías, para convertirse en centros integrales de servicio capaces de ofrecer mantenimiento preventivo, diagnóstico computarizado, reparación especializada y asesoría técnica.

Su importancia trasciende la reparación de vehículos: son un eslabón esencial dentro de la cadena de movilidad, seguridad vial y sostenibilidad del sector automotor.

Un parque automotor que exige mayor especialización

Según cifras del Registro Único Nacional de Tránsito (RUNT), el parque automotor colombiano continúa creciendo año tras año, impulsado por la recuperación del mercado de vehículos nuevos y el aumento de la movilidad particular. Al mismo tiempo, el país cuenta con una oferta cada vez más amplia de marcas provenientes de Asia, Europa y América, cada una con tecnologías y especificaciones diferentes. Esta diversidad obliga a los centros de servicio a mantenerse actualizados tanto en equipos como en conocimientos.

A diferencia de hace dos décadas, cuando muchos procedimientos podían realizarse mediante inspección visual y herramientas convencionales, hoy una gran parte de las fallas solo puede detectarse mediante escáneres especializados capaces de interpretar la información generada por las diferentes unidades electrónicas del vehículo.

Motores turboalimentados, transmisiones automáticas de múltiples velocidades, sistemas Start-Stop, frenos ABS, controles electrónicos de estabilidad (ESC), sensores de presión de neumáticos (TPMS) y sistemas ADAS forman parte del equipamiento habitual de muchos automóviles que circulan por las vías colombianas.

Esto ha elevado considerablemente el nivel de exigencia para los talleres.



En un parque automotor cada vez más moderno, tecnológico y diverso, el mantenimiento dejó de ser una simple rutina para convertirse en un factor determinante para la seguridad vial, la eficiencia mecánica y la conservación del valor del vehículo.



En este panorama, los talleres especializados y las servitecas desempeñan un papel fundamental, ofreciendo servicios cada vez más técnicos, apoyados en equipos de diagnóstico de última generación y personal altamente capacitado.



los talleres especializados y las servitecas han evolucionado

Taller especializado o serviteca: ¿cuál es la diferencia?

Aunque muchas veces ambos términos se utilizan indistintamente, existen diferencias importantes entre estos modelos de negocio.

Las servitecas se caracterizan por ofrecer servicios rápidos y de mantenimiento preventivo, enfocados principalmente en componentes de desgaste periódico.

Entre los servicios más comunes se encuentran:

- Cambio de aceite y filtros.
- Revisión y cambio de llantas.
- Balanceo y alineación.
- Frenos.
- Suspensión.
- Baterías.
- Lubricación.
- Diagnóstico básico.
- Revisión preventiva.

Por su parte, los talleres especializados concentran su operación en sistemas específicos o determinadas marcas de vehículos.

Es común encontrar talleres especializados en:

- Transmisiones automáticas.
- Sistemas eléctricos y electrónicos.
- Motores diésel.
- Aire acondicionado automotriz.
- Inyección electrónica.
- Vehículos híbridos y eléctricos.
- Sistemas de dirección.
- Suspensión avanzada.

Muchos concesionarios también operan talleres especializados autorizados por los fabricantes, donde se realizan mantenimientos siguiendo estrictamente los procedimientos establecidos por cada marca.

El uso de piezas de baja calidad puede afectar el funcionamiento de sistemas críticos como frenos, suspensión o dirección, además de reducir la vida útil de otros componentes.



La tecnología cambió la mecánica

Uno de los cambios más significativos de la industria automotriz durante los últimos años ha sido la creciente incorporación de electrónica.

Actualmente, un automóvil puede incorporar entre 30 y más de 100 módulos electrónicos que controlan prácticamente todas las funciones del vehículo.

Desde la inyección de combustible hasta el funcionamiento de los airbags, el control de estabilidad o el sistema multimedia, todo depende de computadoras que intercambian información constantemente.

Como consecuencia, el diagnóstico automotriz evolucionó radicalmente.

Hoy resulta prácticamente imposible identificar muchas averías sin recurrir a herramientas especializadas.

Los escáneres permiten acceder a los códigos de falla, verificar parámetros en tiempo real, actualizar software e incluso realizar calibraciones indispensables después de algunas reparaciones.

De acuerdo con la organización internacional SAE International, la electrónica representa uno de los componentes con mayor crecimiento dentro del desarrollo automotriz y continuará aumentando con la expansión de la electrificación y la conducción asistida.

Capacitación constante: un requisito para el sector

El conocimiento técnico se ha convertido en uno de los principales activos de cualquier taller moderno.

Los fabricantes lanzan continuamente nuevos motores, transmisiones y tecnologías que obligan a los técnicos a actualizarse permanentemente.

Instituciones como el SENA, fabricantes de autopartes y empresas de diagnóstico ofrecen programas de formación dirigidos a fortalecer las competencias de los profesionales del sector.

Esta capacitación continua resulta especialmente importante ante la llegada de vehículos híbridos y eléctricos,

El mantenimiento preventivo sigue siendo la mejor inversión

Uno de los principales mensajes que promueven fabricantes, concesionarios y expertos del sector es la importancia del mantenimiento preventivo.

A diferencia del mantenimiento correctivo que busca reparar una falla ya existente, el mantenimiento preventivo tiene como objetivo evitar que los componentes lleguen a deteriorarse hasta generar averías mayores.

Entre las operaciones preventivas más importantes se encuentran:

- Cambio periódico de aceite.
- Sustitución de filtros.
- Revisión de frenos.
- Inspección de suspensión.
- Alineación y balanceo.

- Verificación del sistema eléctrico.
- Cambio de refrigerante.
- Revisión de correas.
- Inspección de neumáticos.
- Diagnóstico electrónico.

Según Michelin, mantener la presión correcta de las llantas y realizar revisiones periódicas no solo mejora la seguridad, sino que también contribuye a reducir el consumo de combustible y prolongar la vida útil de los neumáticos.³

Además, un mantenimiento adecuado permite conservar el valor comercial del vehículo, aspecto especialmente importante para quienes planean venderlo o entregarlo como parte de pago en el futuro.



cuyos sistemas de alto voltaje requieren protocolos de seguridad completamente diferentes a los utilizados en vehículos de combustión.

Digitalización: la nueva experiencia del cliente

La transformación tecnológica no solo ha impactado la reparación de vehículos.

También ha cambiado la manera en que los clientes interactúan con los talleres. Actualmente, muchas servitecas permiten:

- Agendar citas en línea.
- Consultar historial de mantenimiento.
- Recibir diagnósticos digitales.
- Aprobar reparaciones desde dispositivos móviles.
- Obtener fotografías de las piezas reemplazadas.
- Pagar electrónicamente.

Este tipo de herramientas fortalecen la transparencia del servicio y generan mayor confianza en los usuarios.

La importancia de utilizar repuestos de calidad

Uno de los aspectos más sensibles dentro del mantenimiento automotriz es la elección de los repuestos.

Aunque el mercado ofrece una amplia variedad de opciones, los expertos recomiendan utilizar componentes originales o de fabricantes reconocidos que cumplan con las especificaciones técnicas del vehículo.

El uso de piezas de baja calidad puede afectar el funcionamiento de sistemas críticos como frenos, suspensión o dirección, además de reducir la vida útil de otros componentes.

La Asociación Colombiana de Fabricantes de Autopartes (Acolfa) ha insistido en la importancia de combatir la comercialización de autopartes falsificadas, ya que representan un riesgo para la seguridad vial y generan pérdidas económicas para la industria formal.

El reto de los vehículos híbridos y eléctricos

La transición hacia tecnologías de bajas emisiones representa uno de los mayores desafíos para los talleres colombianos.

Los vehículos electrificados incorporan sistemas completamente diferentes a los de combustión interna.

Baterías de alto voltaje, motores eléctricos, inversores, convertidores y complejos sistemas electrónicos exigen nuevas herramientas, protocolos y certificaciones.

De acuerdo con la Agencia Internacional de Energía (IEA), el crecimiento global de vehículos eléctricos continuará acelerándose durante esta década, obligando a la red mundial de talleres a prepararse para atender esta nueva realidad.

Colombia no es ajena a esta tendencia. Cada vez más marcas incorporan modelos híbridos y eléctricos en sus portafolios, impulsando la necesidad de contar con personal capacitado para atender este segmento.

Elegir un buen taller decisión de seguridad

Para los propietarios de vehículos, seleccionar un centro de servicio confiable resulta tan importante como realizar el mantenimiento mismo.

Algunos aspectos que vale la pena considerar son:

- Personal certificado.
- Equipos de diagnóstico actualizados.
- Uso de repuestos de calidad.
- Garantía sobre los trabajos realizados.
- Instalaciones organizadas.
- Transparencia en los presupuestos.
- Buenas referencias y trayectoria.
- Cumplimiento de protocolos de seguridad.

Un mantenimiento realizado por personal calificado no solo reduce la probabilidad de fallas futuras, sino que también contribuye a preservar el desempeño y la confiabilidad del vehículo.

Más que reparar vehículos, construyen confianza

En una industria que evoluciona a gran velocidad, los talleres especializados y las servitecas se han convertido en actores estratégicos para el desarrollo del sector automotor colombiano.

Su labor ya no se limita a solucionar averías: hoy son centros de conocimiento, innovación y servicio que acompañan la evolución tecnológica de los vehículos y ayudan a garantizar una movilidad más segura y eficiente.

En ese escenario, los talleres que logren combinar experiencia técnica, herramientas de última generación, transparencia y un servicio orientado al cliente serán los que lideren la transformación de un sector que seguirá siendo indispensable para la movilidad del país.



Tecnologías limpias

impulsan una nueva etapa en la movilidad urbana en Colombia

Colombia da un paso decisivo hacia la movilidad del futuro. Las principales ciudades del país viven hoy una transformación sin precedentes en su manera de moverse. La adopción de tecnologías limpias ya no es una promesa a largo plazo, sino una realidad que avanza a ritmo acelerado.

Impulsado por la urgencia de reducir emisiones, optimizar el consumo energético y aliviar la congestión que afecta a millones de ciudadanos, este cambio redefine no solo la forma de transportarse sino el modelo de ciudad que Colombia quiere construir.

De acuerdo con el más reciente informe de la ANDI y Fenalco, entre enero y junio de 2025 se matricularon en Colombia 25.541 vehículos híbridos, lo que representó un crecimiento del 49% frente al mismo periodo del año anterior. En paralelo, los vehículos eléctricos crecieron 204%, consolidando una transformación sostenida en el mercado automotor nacional.

El crecimiento de estas tecnologías refleja un cambio en las prioridades de los colombianos, especialmente en ciudades como Bogotá, Medellín y Cali, donde factores como el ahorro de combustible, las restricciones de movilidad y la sostenibilidad ambiental tienen cada vez más peso en las decisiones de compra.

La evolución
de la movilidad
limpia en el país
evidencia que la
innovación auto-
motriz



En Bogotá, por ejemplo, los vehículos híbridos y eléctricos continúan gozando de beneficios como la exención del pico y placa. Una medida que ha incentivado el interés por opciones de movilidad más eficientes para el uso diario.

En este contexto, los SUV híbridos han ganado protagonismo dentro del mercado colombiano por combinar espacio, desempeño urbano y eficiencia energética. Modelos como la Hyundai TUCSON Hybrid

reflejan esta evolución de la industria, incorporando sistemas de asistencia eléctrica que permiten optimizar el consumo de combustible en recorridos urbanos con tráfico frecuente, sin perder versatilidad para trayectos de larga distancia.

El comportamiento del mercado también evidencia que los consumidores colombianos están migrando hacia segmentos más eficientes. Datos de Fenalco y ANDI muestran que los SUV estuvieron

entre los segmentos con mayor participación dentro de las ventas de tecnologías limpias durante 2025.

Además del crecimiento en ventas, el país comienza a desarrollar una infraestructura más robusta alrededor de la movilidad sostenible. Medellín y el Valle de Aburrá, por ejemplo, reportaron un crecimiento superior al 70% en ventas de vehículos híbridos y eléctricos, acompañado de una expansión progresiva de estaciones de carga y beneficios para usuarios de tecnologías limpias.

Este avance cobra especial relevancia en el marco del Día Mundial del Medio Ambiente, que se celebra cada 5 de junio como un llamado global a la acción frente a la crisis climática. En este escenario, la industria automotriz ha asumido un rol activo en la transición hacia modelos de transporte más responsables.

Marcas como Hyundai han apostado de manera decidida por el desarrollo de tecnologías limpias, integrando soluciones híbridas y eléctricas en su portafolio como parte de un compromiso concreto con la sostenibilidad y con las necesidades reales del mercado.

"La movilidad sostenible no es una tendencia del futuro, es una respuesta al presente. En Hyundai entendemos que cada vehículo que ponemos en la calle es una decisión sobre el tipo de ciudad y de país que estamos construyendo" afirma Adriana Casadiego, CEO de Hyundai Colombia.



Expertos del sector coinciden en que Colombia avanza hacia un modelo de movilidad donde las tecnologías híbridas jugarán un papel clave en la transición energética, especialmente en un mercado donde muchos usuarios aún buscan combinar eficiencia urbana con autonomía para viajes intermunicipales.

Rodar con propósito, fraternidad, sentido de pertenencia y pasión por el motociclismo, lo que caracteriza a esta comunidad.



Sobre Harley-Davidson:

Más allá de su historia, diseño y desempeño, uno de los principales diferenciales de Harley-Davidson está en la comunidad que se construye en la carretera, en los dealers, en las conversaciones y en cada encuentro entre personas que comparten una misma pasión. En Colombia, Motoamericana continúa impulsando esa cultura, acercando la leyenda Harley-Davidson a más regiones del país y demostrando que rodar no es solo moverse, sino pertenecer, compartir y vivir la libertad sobre dos ruedas en una comunidad donde todos son bienvenidos.

En una industria automotriz cada vez más enfocada en tecnología, diseño y desempeño, Harley-Davidson mantiene vigente un diferencial que no se mide únicamente en cilindrada: su comunidad. En Colombia, esta comunidad atraviesa un momento de crecimiento y apertura, impulsada por nuevos clientes, más visitas a vitrinas, eventos de encuentro y una percepción cada vez más cercana, familiar e incluyente alrededor de la marca.

De acuerdo con Motoamericana, importadora y distribuidora oficial de motos, prendas, accesorios y repuestos Harley-Davidson en Colombia, más del 50% de los clientes que hoy llegan a la marca nunca la habían visitado.

Este crecimiento evidencia una transformación en la forma en que se vive la marca en el país. Harley-Davidson ya no se entiende únicamente como una motocicleta para conocedores o para una comunidad cerrada, sino como una experiencia abierta a quienes aman el mundo del motociclismo, disfrutan la carretera con calma y buscan espacios para compartir con otros.

"En Harley-Davidson, la motocicleta es apenas el comienzo. Lo que realmente diferencia a esta marca es lo que ocurre después: las rutas compartidas, las historias que nacen en carretera, las amistades que se construyen en cada encuentro y el sentido de pertenencia que se vive alrededor de la comunidad. En Colombia, queremos que cada persona que se acerque a Harley-Davidson encuentre mucho más que una moto y descubra una familia en la que todos son bienvenidos", afirmó Edwin Vélez, director de la marca en Colombia.

La comunidad Harley-Davidson: una nueva forma de vivir la libertad sobre dos ruedas en Colombia



Una comunidad que también se vive fuera de la carretera

Con presencia física en Bogotá, Medellín y Pereira, y alcance nacional a través de su e-commerce, Motoamericana ha acompañado este espíritu a través de una comunidad harlista que entiende la ruta como una forma de conexión.

Esta comunidad se ha venido amplificando con iniciativas como Harley – Davidson Nights, Open House, rodadas y encuentros en tienda, experiencias premium para clientes que reúnen en promedio a 500 participantes. También hacen parte de esta dinámica espacios como Parche Barril, una propuesta de sábados de asado en tienda en la que la comunidad se encuentra para disfrutar la marca en un ambiente cercano, relajado y familiar.

Además, según Vélez, no todos los eventos son solo para quienes ya tienen una Harley-Davidson. "Aunque la comunidad harlista tiene una fuerte base de propietarios y clientes, algunos espacios están pensados justamente para atraer nuevos públicos. Son encuentros que se difunden a través de redes sociales y de la voz a voz de las comunidades Harley-Davidson, y que permiten a amantes del motociclismo, curiosos y personas interesadas acercarse y vivir la experiencia de la marca sin necesidad de tener una moto" comenta Vélez.

La invitación es clara: quien sienta pasión por las dos ruedas también tiene un lugar para empezar.

En el Día Mundial de la Conservación de la Naturaleza

El país fue reconocido como el segundo mercado de nuevas energías entre los 118 mercados internacionales de Changan, mientras Changan Group global proyecta vender 2,4 millones de vehículos electrificados hacia 2030.

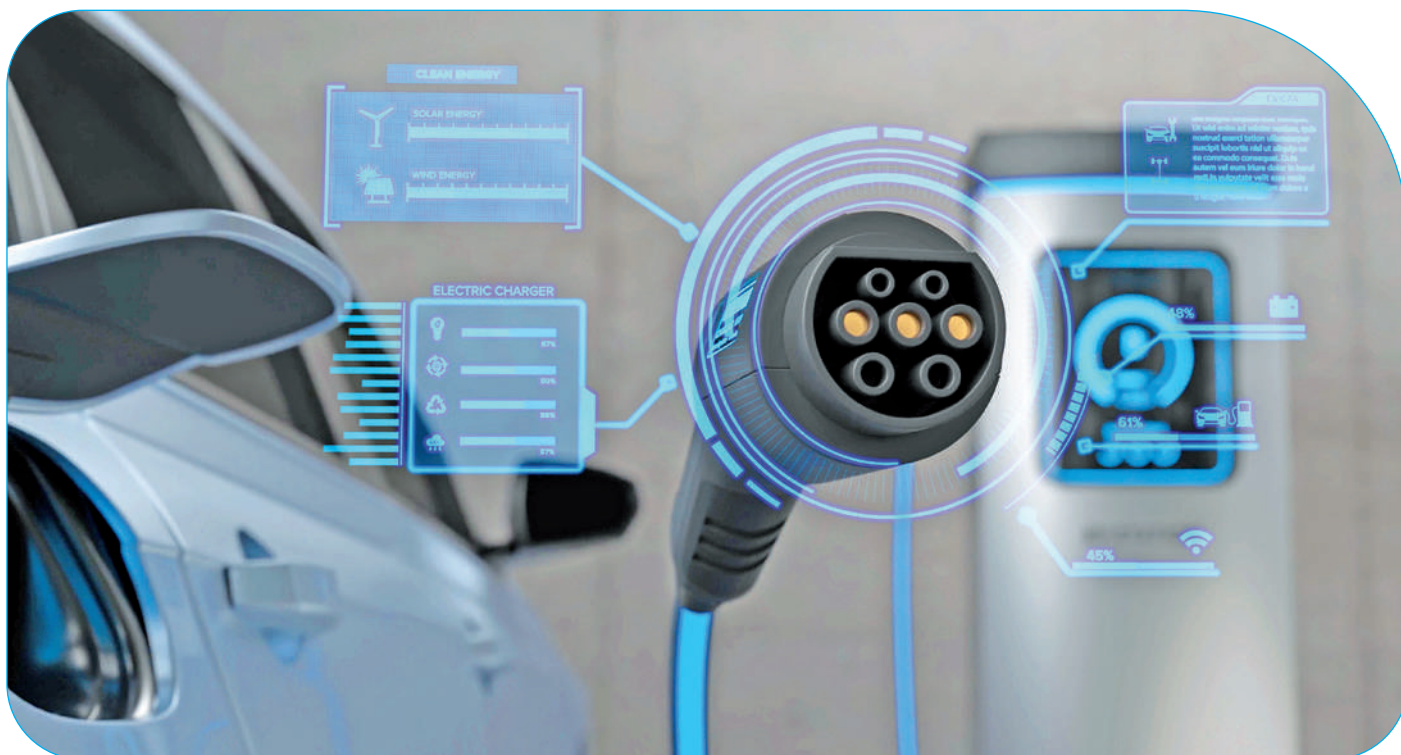
En el marco del Día Mundial de la Conservación de la Naturaleza, Deepal y Changan reafirman su compromiso con el desarrollo de tecnologías que contribuyan a reducir las emisiones del transporte y avanzar hacia una movilidad más sostenible.

Este compromiso cobra especial relevancia en Colombia, país que recientemente recibió el Green Plan Contribution Gold Award, reconocimiento otorgado por Changan Group al consolidarse como el segundo mercado con mayor volumen de pedidos de vehículos de nuevas energías entre los 118 mercados internacionales donde opera la compañía fuera de China. Más que un reconocimiento comercial, este resultado refleja el papel estratégico que comienza a desempeñar Colombia dentro de la visión global de sostenibilidad del Grupo.

Este reconocimiento está alineado con la estrategia global Vast Ocean Plan 2.0 de Changan Group, una hoja de ruta con la que la compañía busca consolidarse entre los diez principales fabricantes automotrices del mundo hacia 2030. Como parte de este plan, proyecta alcanzar 2,4 millones de ventas de vehículos de nuevas energías (NEV), comercializar 1,5 millones de unidades en mercados internacionales e impulsar el Plan Verde, una iniciativa enfocada en acelerar el desarrollo de tecnologías que contribuyan a reducir las emisiones del transporte, promover la electrificación y avanzar hacia una movilidad baja en carbono.

En este contexto, Colombia se consolida como uno de los mercados

Deepal reafirma su hoja de ruta hacia una movilidad baja en carbono Colombia



"La conservación del medio ambiente también depende de acelerar la adopción de tecnologías que permitan reducir las emisiones del transporte."

donde esa estrategia comienza a materializarse. De acuerdo con el más reciente informe de Fenalco, ANDI y el RUNT, durante el primer semestre de 2026 se matricularon 69.082 vehículos de nuevas energías entre eléctricos e híbridos, una cifra que evidencia la creciente adopción de tecnologías de bajas emisiones y el interés de los colombianos por alternativas de movilidad más sostenibles.

Pioneros en una tecnología para reducir emisiones

Como pioneros y líderes en Colombia en la introducción de la tecnología híbrida enchufable de rango extendido (EREV), Deepal y Grupo Vardí continúan apostando por una solución que busca facilitar la transición hacia una movilidad con menor impacto ambiental.

A diferencia de otras tecnologías híbridas, un vehículo de rango extendido es impulsado permanentemente por un motor eléctrico, mientras que el motor de combustión funciona únicamente como generador de energía cuando la batería lo requiere. Esto permite realizar la mayor parte de los desplazamientos cotidianos en modo eléctrico, reduciendo el consumo de combustible y las emisiones de CO₂, sin renunciar a la autonomía necesaria para recorrer largas distancias.

En un país como Colombia, donde los recorridos combinan ciudad, carretera y regiones donde la infraestructura de carga continúa fortaleciéndose, esta tecnología representa una alternativa que facilita la reducción de emisiones al tiempo que responde a las necesidades reales de movilidad de los usuarios.

Actualmente, Deepal incorpora esta tecnología en Colombia a través de los modelos S05, S07 y G318, reafirmando su apuesta por soluciones que combinen innovación, eficiencia y sostenibilidad.

"La conservación del medio ambiente también depende de acelerar la adopción de tecnologías que permitan reducir las emisiones del transporte. Como pioneros en Colombia en la tecnología híbrida enchufable de rango extendido, seguiremos apostando por soluciones que faciliten una transición gradual hacia una movilidad de bajas emisiones, sin renunciar a la autonomía que necesitan los usuarios. El reconocimiento obtenido por Colombia confirma que el país tiene el potencial para convertirse en un referente regional en la adopción de tecnologías de nuevas energías", afirmó Juan Carlos López, Gerente General de Deepal y Changan en Colombia.



Con motivo del Día Mundial de la Conservación de la Naturaleza, Deepal y Changan reiteran su compromiso con una movilidad cada vez más limpia, inteligente y eficiente, convencidos de que la innovación tecnológica será uno de los principales motores para contribuir a la reducción de emisiones del transporte y acompañar la transición energética del país, en línea con la visión global del Grupo Changan.

Más allá de la tecnología y la electrificación:

3 tendencias que están transformando la industria automotriz

La industria automotriz atraviesa una transformación que va mucho más allá de la electrificación, la tecnología o el desempeño. Hoy, las marcas no solo compiten por desarrollar vehículos más avanzados, sino por crear vínculos más auténticos con las personas y ofrecer experiencias que conecten con sus estilos de vida.

De acuerdo con el Global Automotive Consumer Study 2025 de Deloitte, realizado a más de 30.000 consumidores en 30 países, en el centro de esta transformación está un consumidor con expectativas cada vez más cambiantes frente a la experiencia de movilidad. Este escenario refuerza la importancia de que las marcas entiendan la relación con sus audiencias más allá del producto, incorporando factores como autenticidad, cultura de marca, personalización y conexión emocional.

En este contexto, MINI se ha consolidado como una marca que ha sabido anticipar estas conversaciones. Durante más de 66 años ha construido una identidad alrededor de la creatividad, la individualidad y una forma diferente de entender la movilidad. Esa visión hoy se expresa a través de Spread Smiles, su promesa global de marca, que busca generar sentimientos de positividad y optimismo en cada punto de contacto, desde la conducción hasta las experiencias en vitrina, la comunicación y la relación con sus comunidades.

“Las tendencias que hoy transforman la industria automotriz nos recuerdan que la movilidad también es una forma de expresión, con-

exión y experiencia. En MINI, esa visión ha estado presente desde el origen de la marca y hoy se refleja en Spread Smiles, una promesa que pone a las personas en el centro y nos invita a crear momentos memorables desde la creatividad, la autenticidad y el optimismo”, afirmó José Guillermo Marín, director de Mercadeo de BMW y MINI.

A propósito de esta evolución, estas son tres tendencias que están transformando la industria automotriz y que MINI ha sabido interpretar desde su propia esencia de marca:

1. Personalización como forma de expresión

La personalización dejó de ser únicamente una posibilidad estética para convertirse en una forma de identidad. Hoy, los consumidores buscan vehículos que reflejen su estilo de vida, sus intereses y su manera de relacionarse con el mundo.

MINI entendió esta lógica desde sus inicios. Desde 1959, desafió los estándares de la industria con un diseño compacto, un uso creativo del espacio y una personalidad inconfundible que lo convirtió en un ícono cultural. Más que un vehículo, MINI se consolidó como una forma de expresión para quienes buscan salirse del molde.

2. Experiencias por encima del producto

Otra de las grandes transformaciones del sector es el paso de una comunicación centrada exclusivamente en atributos técnicos hacia una relación más



En Colombia, esta visión también se ha traducido en experiencias locales que fortalecen la conexión con la comunidad MINI, como JCW Nights, encuentros diseñados para acercar a los clientes y seguidores de la marca a su universo más deportivo, emocional y auténtico. Este tipo de espacios refuerza una idea cada vez más relevante para la industria: las marcas automotrices ya no solo construyen relación desde el vehículo, sino desde los momentos que logran crear alrededor de él.

La personalización, las experiencias de marca y la conexión emocional se consolidan como factores cada vez más relevantes para el sector y el consumidor.

emocional con los consumidores. Las personas ya no solo quieren saber qué hace un vehículo, sino qué les permite vivir, sentir y compartir.

En este punto, Spread Smiles refleja la manera en que MINI entiende la experiencia de marca: cada encuentro debe dejar una sonrisa. Esto aplica al producto, pero también a la comunicación, los espacios de retail, los eventos y la relación con los clientes.

3. La cultura como territorio de marca

Las marcas automotrices también buscan trascender el producto y formar parte de conversaciones culturales más amplias. MINI ha ocupado ese territorio durante décadas: en los años 60 fue adoptado por artistas, músicos y figuras influyentes de la época, y se convirtió en un emblema de una generación que buscaba romper con los estándares establecidos.

Marca vigente

Su presencia en el cine, la música, la moda y el diseño ayudó a consolidar una identidad que va mucho más allá de la movilidad. Décadas después, MINI sigue manteniendo una estrecha relación con la creatividad y la cultura contemporánea.

Más de seis décadas después de su nacimiento, MINI continúa demostrando que algunas de las tendencias más relevantes del sector no tienen que ver únicamente con motores, pantallas o nuevas tecnologías, sino con la capacidad de entender a las personas. En una industria cada vez más inteligente, eléctrica y conectada, la marca mantiene vigente una idea que la ha acompañado desde sus inicios: la movilidad también puede ser una forma de sonreír, expresarse y vivir diferente.

Más que un vehículo, MINI se consolidó como una forma de expresión para quienes buscan salirse del molde.



Los carros eléctricos necesitan una llanta especializada: estas son las razones

Los carros eléctricos imponen nuevas exigencias a las llantas por su mayor peso y la entrega inmediata de torque. La llanta influye directamente en la autonomía, el confort y la seguridad del vehículo. Entender estas diferencias es clave para elegir mejor en un mercado colombiano cada vez más eléctrico. Hankook presenta soluciones para carros eléctricos con su línea especializada iON.

Según el “Informe del Sector Automotor a abril de 2026” de FENALCO y la ANDI, entre enero y abril de 2026 se matricularon 100.446 vehículos nuevos, un crecimiento del 49,3% frente al mismo periodo de 2025.

Solo en abril se registraron 26.787 matrículas, con un aumento del 54% frente al mismo mes del año anterior, y dentro de ese mercado los carros eléctricos y los híbridos son los que más crecen: 5.192 vehículos eléctricos (+304% vs. abril de 2025) y 7.476 híbridos (+76%). En este contexto, entender por qué estos vehículos requieren llantas distintas se vuelve clave para conductores, talleres y distribuidores.

Tres arquitecturas, tres exigencias para la llanta

“Un carro a gasolina funciona con motor de combustión interna: su energía viene del combustible fósil y la entrega de potencia es progresiva. Un híbrido combina motor eléctrico y motor de combustión y alterna entre ambos según la demanda de conducción, por lo que su comportamiento es mixto. Un carro eléctrico puro se mueve únicamente con energía almacenada en una batería y un motor eléctrico, sin emisiones directas al circular y con menos piezas móviles” comentó Carlos Cruz, gerente comercial de Hankook Tire Colombia.

Estas diferencias mecánicas cambian la exigencia que el vehículo hace sobre la llanta. En los eléctricos:

- El peso total del vehículo suele ser mayor por la presencia de la batería, que añade una masa importante a la estructura.
- La entrega de torque es inmediata: la potencia llega de forma directa a las llantas desde el primer toque del acelerador.
- El nivel de ruido del motor es mucho menor, lo que vuelve más perceptible el sonido y las vibraciones de la llanta durante la marcha.

Por estas razones, las llantas pensadas para vehículos eléctricos deben trabajar con índices de carga adecuados, estructuras reforzadas, soluciones de agarre específicas y diseños que gestionen mejor el ruido y la resistencia al rodamiento.



QUÉ DEBERÍA TENER EN CUENTA EL CONDUCTOR COLOMBIANO

Con el crecimiento sostenido de los vehículos eléctricos e híbridos en Colombia, la elección de llantas deja de ser únicamente una decisión de precio o marca y se convierte en una decisión técnica. Desde la perspectiva de uso cotidiano, el conductor debería considerar:

- El índice de carga de la llanta, para asegurar que soporta el peso del vehículo.
- La resistencia al rodamiento, por su impacto directo en el consumo de energía y la autonomía.
- El nivel de ruido, fundamental en vehículos más silenciosos.
- El agarre y la estabilidad, necesarios frente a la entrega inmediata de torque.

“Entender estas diferencias permite tomar decisiones más informadas al momento de cambiar llantas, alineando la elección con la tecnología real del vehículo y con la evolución del mercado colombiano hacia una movilidad de menores emisiones.

Por eso, Hankook se perfila como la mejor opción para quienes buscan una llanta diseñada desde su origen para vehículos eléctricos, porque reúne en una sola propuesta capacidad de carga, menor ruido, eficiencia energética y agarre optimizado, que son justamente los atributos que más influyen en el desempeño real de un EV”, afirmó Carlos Cruz, gerente comercial de Hankook Tire Colombia.



“En ese punto, Hankook se destaca porque ha desarrollado una tecnología pensada específicamente para EV, con foco en alta capacidad de carga, bajo ruido, mayor eficiencia energética y agarre optimizado, jus-

tamente los factores que más afectan el desempeño de una llanta en un carro eléctrico. Su línea iON fue creada para responder a esas exigencias con soluciones de reducción de ruido, menor resistencia al rodamiento y mejor control sobre el peso y el torque instantáneo, lo que la convierte en una alternativa especialmente bien adaptada a este tipo de vehículos” complementó Carlos Cruz.

La llanta frente a la batería

El peso adicional de la batería implica que la llanta soporta más carga en cada

trayecto. En términos técnicos, esto se traduce en:

- Mayor esfuerzo sobre la carcasa y los materiales internos.
- Necesidad de una presión de contacto más uniforme con el piso.
- Mayor importancia de la rigidez estructural para evitar deformaciones excesivas.

Si se utilizan llantas convencionales en un vehículo eléctrico, el desgaste puede ser más rápido y menos uniforme, y la respuesta en maniobras exigentes (frenadas fuertes, curvas cerradas, cambios de carril) puede verse afectada. Hankook aborda justamente ese reto con diseños orientados a soportar mejor la carga de los EV, manteniendo la estabilidad y reduciendo el desgaste irregular, algo clave cuando el peso del vehículo es mayor que el de un carro convencional.

Torque instantáneo y agarre

Otra diferencia clave está en cómo llega la potencia a las llantas. Mientras que en un carro a gasolina la entrega de fuerza es más gradual, en un vehículo eléctrico el motor puede entregar torque máximo prácticamente desde cero revoluciones, lo que se traduce en aceleraciones muy rápidas. La llanta debe responder a:

- Arranques más contundentes.
- Transferencias de peso inmediatas hacia el eje motriz.
- Frenadas con mayores exigencias de estabilidad y agarre.

El diseño del dibujo, los compuestos de caucho y la rigidez lateral de la llanta se ajustan para mantener la tracción y el control incluso cuando la fuerza del motor llega de golpe.



RENAULT-SOFASA

Acelera su producción y consolida a Colombia como plataforma de exportación para América Latina

• **La planta de Envigado fabricó 21.891 vehículos durante el primer semestre de 2026, un crecimiento del 176 % frente al mismo periodo del año anterior.**

• **El 66 % de los vehículos fabricados por Renault-Sofasa durante el primer semestre se exportó a seis mercados de América Latina, con México como principal destino.**

• **Renault Duster se consolidó como el segundo vehículo más vendido de Colombia, con 5.558 matrículas durante el primer semestre.**



Los vehículos ensamblados en la planta de Envigado llegaron durante este periodo a Ecuador, Argentina, Venezuela, Perú, Bolivia y México, siendo este último el principal destino de exportación.

tación y 7.543 al mercado colombiano. Un balance que refleja el dinamismo de una operación que atiende la demanda local y gana protagonismo dentro de la red industrial del Grupo Renault.

Los vehículos ensamblados en la planta de Envigado llegaron durante este periodo a Ecuador, Argentina, Venezuela, Perú, Bolivia y México, siendo este último el principal destino de exportación. Hoy, miles de vehículos fabricados en Colombia recorren las carreteras de la región.

Producción y mercado, en la misma dirección.

El sólido desempeño industrial estuvo acompañado por un destacado comportamiento comercial. Renault ocupó el segundo lugar en matrículas

en Colombia, con 15.820 unidades registradas y una participación de mercado del 11,1 %. A este resultado contribuyó especialmente Renault Duster que, en sus versiones de combustión fabricada en la planta de Envigado e híbrida E-Tech, alcanzó 5.558 matrículas y se consolidó como el segundo vehículo más vendido del país.

Su capacidad para adaptarse a la diversidad de la geografía colombiana, sumada a los altos estándares de seguridad, espacio y tecnología, la han convertido en una de las opciones preferidas por quienes buscan un vehículo que responda con la misma eficiencia a los viajes en familia, la movilidad diaria y las exigencias del trabajo.

“Lo que hace fuerte esta operación no son solo los resultados, sino las personas que están detrás de cada

vehículo. Hombres y mujeres experimentados, que trabajan con procesos de alta tecnología y ponen su talento al servicio de una planta que exige estándares de calidad muy altos. Ese trabajo diario es motivo de orgullo para todos nosotros...” afirmó Juan Camilo Vélez, presidente y director general de Renault-Sofasa.

Con 57 años de historia en Colombia, Renault-Sofasa continúa evolucionando al ritmo de la industria y del país. Los resultados del primer semestre de 2026 reflejan una operación que genera empleo, impulsa una amplia cadena de proveedores nacionales y lleva vehículos hechos en Envigado a las carreteras de América Latina, demostrando el peso de la industria automotriz colombiana y su proyección en la región.

El primer semestre de 2026 marcó un nuevo impulso para Renault-Sofasa. Mientras la marca se mantuvo como la segunda con mayor número de matrículas en Colombia, su planta de Envigado alcanzó un crecimiento del 176 % en producción frente al mismo periodo de 2025, consolidando al país como una plataforma estratégica para la fabricación y exportación de vehículos hacia América Latina.

Entre enero y junio, Renault-Sofasa produjo 21.891 vehículos, de los cuales 14.348 fueron destinados a expor-

INGRESA YA...!!!



WWW.NOTICIASDEASOPARTES.COM.CO

PAUTA
CON NOSOTROS
312 540 72 81



ASOCIACION DEL SECTOR AUTOMOTRIZ
Y SUS PARTES

NOTICIAS DE
ASOPARTES

EL PERIODICO DEL
SECTOR AUTOMOTOR COLOMBIANO