



NOTICIAS DE ASOPARTES

EL PERIODICO DEL SECTOR AUTOMOTOR COLOMBIANO

Año 18

Edición No. 194

1 al 31 de octubre de 2026

Circulación Mensual Gratuita

ISSN 2145 - 9835

Expopartes Oriente 2026

Del 19 al 21 de noviembre

Bajo la organización de ASOPARTES, esta feria comercial se consolidará como el encuentro anual más relevante para profesionales, empresarios y entusiastas de la industria automotriz en el oriente colombiano.



Ofreceremos un espacio para dinamizar las oportunidades de negocios. El encuentro permitirá ampliar los canales de comunicación con compradores frecuentes y superar barreras físicas y geográficas con potenciales compradores, aumentando así el número de contactos calificados. EXPOPARTES ORIENTE 2026 reunirá a expositores, compradores y proveedores nacionales e internacionales, prestatarios de servicios y empresarios del sector.

Los beneficios de exponer en Expopartes Oriente son; contacto directo con nuevos clientes y una amplia red de compradores interesados en conocer de su marca en un mercado competitivo de gran cobertura nacional e internacional clave de nuevas oportunidades, para establecer estrategias comerciales de networking con líderes de la industria automotriz y de autopartes como de visitantes a la feria con un público especializado calificados con el sector con oportunidades de establecer contactos valiosos para futuros negocios en un evento de alto perfil asociado a su marca y su empresa.

Expopartes oriente feria automotriz más importante de la región los espera. Bienvenidos los días 19, 20, y 21 de noviembre en el Centro de Eventos y Convenciones de Bucaramanga – CENFER recinto ferial y de eventos más importante del oriente colombiano.

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**

FUNDADOR DE IMPORTACIONES JORFRENOS

Homenaje al legado inquebrantable de Don Jorge Hernández Forero, Q.E.P.D.

El periódico NOTICIAS DE ASOPARTES rinde un profundo y respetuoso homenaje a la memoria de **Don Jorge Hernández Forero**, un hombre excepcional que transformó el sector automotriz y de repuestos en un motor de bienestar, dignidad y unión. Su vida demostró que el verdadero éxito empresarial se construye con el corazón y se comparte con generosidad.

A lo largo de los años, don Jorge mantuvo un vínculo entrañable y constante con Asopartes. Como afiliado, se destacó por ser un empresario visionario y un colaborador incansable en todas las actividades y eventos promovidos por el gremio.

Desde las páginas de NOTICIAS DE ASOPARTES, queremos perpetuar su testimonio imborrable, el cual se refleja en cuatro pilares:

- **Sembrador de oportunidades:** Don Jorge no solo fundó una empresa; abrió caminos. Supo entender que cada empleo generado en Importaciones Jorfrenos S.A.S. era una semilla fértil para el crecimiento, la educación y el progreso de sus empleados, a quienes siempre consideró parte de su propia familia.

- **Faro y cimiento:** En el andar gremial y empresarial, fue el faro que guio con sabiduría, templanza y rectitud a todo su equipo de colaboradores. Al mismo tiempo, fue el cimiento robusto, la base incondicional de amor y protección sobre la cual formó su familia.

- **Patrimonio moral:** El verdadero valor de su paso por este mundo no se mide en cifras comerciales. Su fortuna más grande es el patrimonio moral que nos

hereda: un archivo impecable de lecciones de vida, honestidad, ética inquebrantable y un altruismo puro que sus hijas, su esposa y su familia atesoran hoy como su guía más preciada.

- **Legado vivo:** Aunque hoy lamentamos su partida, la obra de Don Jorge no pertenece al pasado. Es un legado vivo que continúa latiendo con fuerza en cada rincón de Importaciones Jorfrenos S.A.S., en el compromiso diario de sus empleados y en el amor de una familia que honra su nombre con orgullo.

El gremio de **ASOPARTES** abraza con profunda solidaridad a sus hijas, a toda su familia y al equipo de trabajo de Importaciones Jorfrenos S.A.S. en este momento de duelo por la partida de don Jorge Hernández Forero. Su ausencia deja un vacío inmenso en nuestro sector, pero su legado permanecerá como un testimonio eterno de trabajo, bondad y rectitud.

Desde el periódico **NOTICIAS DE ASOPARTES** expresamos nuestro más sentido pésame a sus seres queridos y allegados. Deseamos paz para su descanso eterno y fortaleza para afrontar esta irreparable pérdida.

Cordialmente;
Los Editores

Periódico

NOTICIAS DE ASOPARTES



Dr. CARLOS ANDRES PINEDA OSORIO
Presidente Ejecutivo

Calle 55 No. 37a-14
Barrio Nicolas 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: direccionoriental@asopartes.com

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

NATALY GUEVARA PALACIO
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

JOHANA CATALINA RESTREPO
Directora Ejecutiva Seccional Eje Cafetero
Celular: 311 491 1749
E-mail: direccionejefcafetero@asopartes.com

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

Actividades desarrolladas seccionales ASOPARTES en el mes de septiembre

SECCIONAL VALLE

Unidos fortalecemos la lucha contra el contrabando en Cali



La policía nacional a través de la aduana fiscal de la policía fortalece el trabajo articulado con el Gremio de Asopartes, generando espacios de dialogo e intercambio de información para establecer estrategias que permitan combatir de manera más efectiva el ingreso y comercialización de mercancías de contrabando.

Esta articulación busca fortalecer los mecanismos de prevención control, proteger el comercio legal y respaldar a quienes desarrollan sus actividades dentro de la legalidad. Cuando instituciones y sector comercial trabajan juntos fortalecemos la legalidad y protegemos el bienestar de la ciudadanía.

El fin es articular mecanismos que nos permitan disminuir el contrabando de autopartes en el departamento del Valle.

En Compañía del coronel Javier Bello y el segundo al mando mayor Edwin Cordero, se analizaron los diversos procedimientos de los cuales podemos hacer revisiones técnicas para detectar anomalías con el ingreso de repuestos o de autopartes al país de manera ilegal por contrabando.

Ya que el sector del mercado de autopartes tiene mas del 95% de inventario por las importaciones dentro de esta actividad económica de gran rubro en el País. "Soy Asopartes Vendo Bien"



Fortaleciendo el Sector Motriz

Toma de empresas del sector motriz en cali

Fortaleciendo el Sector motriz campaña POS. Terremoto en Cali #unete a Asopartes#



Campaña de Gratuidad por un año post evento terremoto #afiliacion Gratuita en Asopartes#

Afiliando talleres Campaña Asopartes en Cali #sector motriz#



SECCIONAL ORIENTE

Importadora CHINAUTOS se suma a EXPOPARTES ORIENTE 2026

Seguimos sumando grandes empresas que creen en el crecimiento y la transformación del sector automotor de nuestra región.

Nos llena de orgullo anunciar que IMPORTADORA CHINAUTOS S.A.S se une a EXPOPARTES ORIENTE 2026 fortaleciendo este gran encuentro del sector Motriz y sus partes.

Con una visión enfocada en consolidarse como empresa líder en Colombia en la distribución de partes y accesorios para vehículos automotores, Chinautos viene ampliando su cobertura y apostándole a las nuevas tecnología Diesel, eléctricos e híbridos de origen chino.

Su visión de innovación excelencia, crecimiento sostenible y fortalecimiento de alianzas conecta perfectamente con el propósito de EXPOPARTES ORIENTE 2026: Crear oportunidades, conectar empresas y contribuir al desarrollo del sector automotor.

¡Bienvenidos IMPORTADORA CHINAUTOS S.A.S! Nos alegra contar con ustedes en esta gran feria que reunirá a los protagonistas del sector en el Oriente Colombiano.

EXPOPARTES ORIENTE 2026. Donde el sector se encuentra, conecta y hace negocios.



ASOPARTES Oriente en la calle



Desde ASOPARTES SECCIONAL ORIENTE.

Continuamos llevando nuestra gestión directamente a las empresas del sector.

Estamos realizando jornadas de socialización de nuestro portafolio de servicios, beneficios programas y próximos eventos especialmente nuestra gran feria. Durante estas jornadas estamos invitando empresarios y marcas del sector a hacer parte de esta gran feria, conocer nuestras opciones de participación y aprovecharlas oportunidades comerciales que tenemos preparadas.

De Asopartes Oriente en la calle queremos llevar nuestras oportunidades directamente a las empresas del sector Motriz y Sus Partes.

ANÁLISIS GLOBAL:

El futuro de las autopartes

Electrificación, inteligencia artificial, nuevas cadenas de suministro, posventa y economía circular están redefiniendo el negocio de las partes y componentes.

La industria automotriz está entrando en una etapa en la que el futuro de las autopartes ya no depende únicamente del motor, la transmisión o los componentes mecánicos tradicionales. La electrificación, el software, los sensores, las baterías y los sistemas inteligentes están modificando la arquitectura del vehículo y, con ella, las necesidades de fabricación, distribución, reparación y posventa. Para el sector autopartista, esta transformación representa un cambio profundo: aparecen nuevas categorías de componentes, cambian los procesos de diagnóstico, se requieren nuevos conocimientos técnicos y la trazabilidad de las piezas adquiere mayor importancia. Al mismo tiempo, las empresas deberán adaptarse a una cadena mundial de suministro más dinámica y a consumidores que esperan disponibilidad, respaldo y tecnología.

El futuro de las autopartes ya comenzó

Electrificación, digitalización y nuevas tecnologías están cambiando la composición del vehículo y abriendo un nuevo escenario para fabricantes, distribuidores y talleres.

La industria de autopartes atraviesa una transformación que va mucho más allá del cambio de un tipo de motor por otro. El automóvil que llega al mercado incorpora cada vez más componentes eléctricos, electrónicos y digitales, mientras los fabricantes trabajan con arquitecturas capaces de integrar



Hyundai proyecta que los vehículos electrificados representen el 60 % de sus ventas globales en 2030.

energía, conectividad, asistencia a la conducción y software en una misma plataforma.

Esta evolución está modificando la demanda. Las piezas tradicionales continúan siendo indispensables, pero aparecen nuevas necesidades relacionadas con baterías, módulos de control, sensores, cámaras, radares, sistemas de gestión térmica, motores eléctricos y componentes de alta tensión. Para el aftermarket, esto significa que el conocimiento técnico y la capacidad de diagnóstico comienzan a tener un peso similar al de la disponibilidad física del repuesto.

La velocidad del cambio se mide en nuevas tecnologías

Los movimientos de los grandes fabricantes permiten dimensionar la velocidad del cambio. Geely, por ejemplo, cerró 2025 con más de 3 millones de vehículos vendidos y 1,68 millones de vehículos de nuevas energías, mientras en 2026 continúa aumentando su presencia internacional. La expansión de estas tecnologías significa que los proveedores de componentes deben prepararse para atender vehículos con arquitecturas cada vez más diversas.

Hyundai, por su parte, plantea que los vehí-

culos electrificados representen el 60 % de su mezcla global de ventas en 2030, frente al 23 % registrado en 2025. Su hoja de ruta incluye híbridos, eléctricos, vehículos de autonomía extendida y vehículos definidos por software. Cada una de estas tecnologías implica nuevas oportunidades para componentes, diagnóstico y servicio.

Un mercado que convivirá con varias generaciones de vehículos

El futuro, por tanto, no apunta a la desaparición inmediata de la autoparte tradicional, sino a una convivencia entre tecnologías. Durante años circularán vehículos de combustión, híbridos, eléctricos y otras arquitecturas. El reto para el sector será atender esa diversidad mientras desarrolla capacidades para las tecnologías que tendrán mayor participación en el parque automotor del futuro.

En este escenario, las empresas autopartistas que logren combinar disponibilidad, calidad, información técnica, capacitación y adaptación tecnológica tendrán mejores condiciones para conservar su relevancia. La transición no será únicamente tecnológica: también será comercial, logística y de conocimiento.

Del motor a la electrónica: así está cambiando el corazón del automóvil

El vehículo moderno funciona como una plataforma tecnológica en la que sensores, unidades de control, cámaras, radares y software adquieren un papel central.

Durante décadas, el negocio de las autopartes estuvo asociado principalmente con componentes mecánicos: motores, transmisiones, sistemas de frenos, suspensión, filtros, correas y piezas de desgaste. Sin embargo, el automóvil actual incorpora una cantidad creciente de electrónica que transforma tanto la forma de conducir como la manera de reparar y mantener el vehículo.

El automóvil como plataforma tecnológica

Las unidades de control electrónico, los sensores de proximidad, cámaras, radares, módulos ABS, sistemas de in-



yección electrónica y asistentes avanzados de conducción forman parte de una arquitectura que requiere diagnóstico especializado. Cuando una de estas piezas presenta una falla, la solución puede depender no solo de cambiar un componente, sino de realizar una calibración, actualizar software o comprobar la comunicación entre diferentes módulos.

Los sistemas ADAS son un ejemplo claro. Una cámara o un radar puede estar conectado con sistemas de frenado, dirección, control de crucero o alerta de punto ciego. Esto hace que la reparación deje de ser exclusivamente mecánica y pase a involucrar electrónica, programación y procedimientos de calibración.

ADAS: cuando una pieza también necesita software y calibración

Autos Concesionarios reportó que análisis de CESVI Colombia y Hyundai señalan que los sistemas avanzados de asistencia a la conducción podrían tener un impacto importante en la reducción de accidentes. La expansión de estas tecnologías aumenta, por tanto, la necesidad de técnicos capaces de comprender el

vehículo como un sistema integrado. Para los distribuidores de autopartes, esto también cambia la manera de vender. La referencia de una pieza ya no siempre será suficiente. El cliente profesional puede necesitar compatibilidad, información técnica, procedimiento de instalación, software asociado y condiciones específicas de calibración.

El nuevo conocimiento que exige el aftermarket

El resultado es un nuevo perfil de autopartista: una empresa que no solo comercializa componentes, sino que entiende su función dentro de una arquitectura electrónica más compleja. La capacitación será una ventaja competitiva y la información técnica será parte del valor del producto.

La posventa se convierte en pieza clave para la nueva movilidad



El taller que quiera atender nuevas generaciones de vehículos tendrá que invertir en capacitación, equipos de diagnóstico y procedimientos de seguridad.

tribuidores independientes. Los sistemas de alta tensión requieren procedimientos de seguridad específicos, herramientas adecuadas y personal preparado para intervenirlos. Además, los diagnósticos pueden depender de equipos electrónicos y plataformas de información que permitan identificar el origen de una falla.

Nuevas competencias para talleres y distribuidores

En el mercado de repuestos, la disponibilidad también adquiere un significado diferente. Una pieza de alta rotación puede seguir siendo un producto tradicional, mientras que un módulo electrónico o un componente de batería puede requerir trazabilidad, importación especializada y tiempos logísticos diferentes.

El futuro de la posventa será, por tanto, más técnico y más conectado con el fabricante. El taller que quiera atender nuevas generaciones de vehículos tendrá que invertir en capacitación, equipos de diagnóstico y procedimientos de seguridad. El distribuidor tendrá que conocer las nuevas referencias y entender sus aplicaciones.

Una oportunidad para el sector colombiano

Esta evolución puede convertirse en una oportunidad para el sector autopartista colombiano. La llegada progresiva de nuevas tecnologías genera una demanda de servicios especializados y abre espacio para empresas que puedan ofrecer soluciones confiables, rápidas y técnicamente respaldadas.

• **La disponibilidad de repuestos, técnicos capacitados y redes de servicio será determinante para que los vehículos eléctricos pasen de ser una novedad tecnológica a una alternativa cotidiana.**

LA NUEVA POSVENTA: repuestos + diagnóstico + capacitación + seguridad + respaldo técnico.

Comprar un vehículo eléctrico ya no implica únicamente preguntar por autonomía, precio o tiempo de carga. A medida que crece la oferta, el consumidor también quiere saber quién responderá por el vehículo, dónde podrá recibir mantenimiento y si existirán repuestos disponibles cuando sean necesarios.

El consumidor también compra tranquilidad

Esta nueva expectativa está obligando a fabricantes y distribuidores a fortalecer sus estructuras de posventa. En Colombia, el caso de Geely muestra cómo la expansión de una marca de nuevas energías está acompañada por programas de formación técnica, protocolos de seguridad, acceso a información del fabricante y una red de servicio con cobertura nacional.

La transformación también cambia el trabajo de talleres y dis-

Inteligencia artificial y software: las nuevas autopartes que están transformando el vehículo

GEELY: Full-Domain AI 2.0 integra cómputo, datos y modelos de IA en una arquitectura vehicular unificada.

Una de las transformaciones más profundas de la industria automotriz está ocurriendo en un lugar que no siempre se identifica como una autoparte: el software. Los fabricantes están desarrollando vehículos definidos por software, arquitecturas electrónicas centralizadas y sistemas de inteligencia artificial capaces de procesar grandes cantidades de información.

Cuando el software empieza a definir el vehículo

En CES 2026, Geely presentó Full-Domain AI 2.0, una arquitectura que integra capacidad de cómputo, datos y modelos de inteligencia artificial en



una plataforma unificada. También presentó G-ASD, un sistema de conducción inteligente que combina IA, datos reales de conducción y hardware de alto desempeño.

Para el sector autopartista, el signifi-

cado es enorme. Un vehículo en el que diferentes funciones están conectadas requiere componentes capaces de comunicarse entre sí y sistemas de diagnóstico que permitan verificar tanto el hardware como el software. La pieza física continúa existiendo, pero su funcionamiento puede depender de una red digital.

La reparación también se vuelve digital

Hyundai plantea una dirección similar con Pleos Connect, Gleo AI y actualizaciones inalámbricas OTA. Estas tecnologías permiten mejorar determinadas funciones después de que el vehículo ha sido entregado al cliente. En otras palabras, parte del valor del automóvil puede evolucionar durante su vida útil.

Esto cambia el concepto de reparación. En algunos casos, la solución puede consistir en una actualización, una reconfiguración o una calibración antes de sustituir una pieza. El taller del futuro necesitará equipos, conectividad y conocimientos que hoy son menos comunes en el aftermarket tradicional.

Una nueva categoría de conocimiento

Para los fabricantes y distribuidores de autopartes, la oportunidad está en anticipar esa transición. La electrónica, los sensores, los módulos y los sistemas de comunicación del vehículo se convertirán en categorías cada vez más importantes, mientras el software será un componente transversal de toda la experiencia de servicio.

Baterías y sistemas eléctricos:

el nuevo mercado estratégico de componentes

• *La batería dejó de ser un elemento exclusivo de laboratorios para convertirse en uno de los componentes centrales de la industria automotriz y del futuro del aftermarket.*



HASTA 95 %: proporción de materiales de una batería eléctrica que, según Autos Concesionarios, puede recuperarse y reutilizarse.

El crecimiento de los vehículos eléctricos está trasladando una parte importante del valor tecnológico del automóvil hacia la batería, el sistema de gestión energética, los motores eléctricos y los componentes de alta tensión. Para la industria de autopartes, esto significa la aparición de una categoría que exige conocimientos y procesos diferentes a los del vehículo convencional.

Hasta el 95 % de los materiales de una batería eléctrica pueden recuperarse y reutilizarse.

La batería como nuevo centro tecnológico

La batería no funciona como un elemento aislado. Está acompañada por sistemas de gestión que supervisan temperatura, carga, estado de las celdas y condiciones de operación. Los avances recientes buscan aumentar la capacidad, reducir tiempos de carga y prolongar la vida útil.

Hyundai anunció para sus futuras tecnologías celdas de mayor rendimiento, reducción de hasta 40 % en tiempos de carga y un sistema de gestión inteligente orientado a extender la vida útil de las baterías en promedio un 20 % para 2028. También trabaja en mecanismos de protección térmica para evitar la propagación del calor entre celdas.

Más capacidad, menos tiempo de carga y mayor vida útil

El mercado de baterías también abre una conversación sobre el final de la vida útil. Autos Concesionarios ha señalado que hasta el 95 % de los materiales de una batería eléctrica pueden recuperarse y reutilizarse, lo que convierte al reciclaje y a la segunda vida en oportunidades relevantes dentro de la economía circular.

De residuo a recurso

Para talleres y distribuidores, la batería de alta tensión representa además un reto de seguridad. Su intervención exige protocolos específicos, capacitación y herramientas apropiadas. No se trata simplemente de sustituir una pieza: se debe garantizar que el procedimiento proteja al técnico, al vehículo y al usuario.

Seguridad: una condición indispensable

El crecimiento de esta categoría puede generar nuevas especialidades para el sector autopartista colombiano: diagnóstico de baterías, gestión térmica, componentes eléctricos, sistemas de carga, electrónica de potencia, recuperación y reciclaje. La transición energética no elimina el negocio de las partes; lo transforma.

PRIMER SEMESTRE DE 2026: las matrículas de eléctricos crecieron más del 230 % y las de híbridos cerca del 75 %, según Autos Concesionarios.

El cambio global ya tiene una expresión concreta en Colombia. El crecimiento de las matrículas de vehículos eléctricos e híbridos, la llegada de nuevas marcas y la ampliación de redes de servicio están creando un parque automotor cada vez más diverso.

La transición ya está ocurriendo

Autos Concesionarios reportó que durante el primer semestre de 2026 las matrículas de vehículos eléctricos crecieron más del 230 % y los híbridos cerca del 75 %. El crecimiento abre oportunidades, pero también plantea retos de infraestructura, capacitación y disponibilidad de servicios especializados.

La infraestructura de carga es uno de los desafíos más visibles. El siguiente paso para consolidar la transición será fortalecer la red de electrolineras en ciudades intermedias y corredores estratégicos. Pero el desarrollo de la movilidad eléctrica necesita algo más: ta-

Colombia ante el futuro mundial de las autopartes



lles preparados, técnicos certificados, herramientas, repuestos y sistemas de diagnóstico.

Infraestructura y posventa deben crecer juntas

También cambia el perfil del consumidor. Las personas preguntan por autonomía, costos, mantenimiento,

respaldo y disponibilidad de piezas. La información técnica se vuelve una herramienta comercial y la confianza en la posventa puede ser decisiva para adoptar una tecnología nueva.

Para los distribuidores de autopartes, Colombia ofrece un escenario de transición en el que coexistirán diferentes

generaciones de vehículos. Esto obliga a administrar inventarios más complejos y a diferenciar referencias según tecnología, marca, modelo y aplicación.

El talento humano será determinante

El talento humano será otro factor decisivo. La formación en sistemas eléctricos, electrónica, diagnóstico, baterías, ADAS y software deberá crecer al mismo ritmo que el parque automotor. La competitividad del sector dependerá no solo de traer componentes, sino de saber instalarlos, diagnosticarlos y mantenerlos.

Colombia no necesita esperar a que el futuro llegue para prepararse. La transformación ya está ocurriendo. Para el sector autopartista, anticiparse significa convertir el cambio tecnológico en una oportunidad de crecimiento, especialización y formalización.

¿Que se necesita para cargar un vehículo eléctrico en casa?

Una guía práctica para quienes están pensando en dar el salto



Contar con un punto de carga en el hogar es más sencillo de lo que muchos imaginan. Con una instalación adecuada y algunos aspectos básicos, la mayoría de los usuarios puede recargar su vehículo mientras duerme y comenzar cada día con la batería lista.

Uno de los principales mitos alrededor de la movilidad eléctrica es que cargar un vehículo en casa requiere grandes adecuaciones o inversiones complejas. Sin embargo, la realidad es que la mayoría de los usuarios puede hacerlo de forma segura y práctica con una instalación eléctrica adecuada y el acompañamiento técnico del fabricante.

En Colombia, donde el crecimiento de la movilidad eléctrica continúa acelerándose, entender cómo funciona este proceso resulta clave para quienes están considerando dar el salto hacia esta tecnología.

"Una de las principales inquietudes de quienes se acercan por primera vez a un vehículo eléctrico es cómo van a cargarlo. Lo cierto es que, para la mayoría de los usuarios, la respuesta está en su propia casa. Con una instalación adecuada y el equipo recomendado, cargar un vehículo puede ser tan sencillo como conectar un teléfono celular antes de dormir", explica Diana Robles, Gerente de Mercadeo de Geely Colombia.

¿Qué se necesita para cargar un vehículo eléctrico en casa?

El primer paso es verificar las condiciones de la instalación eléctrica de la vivienda. Aunque muchos vehículos pueden conectarse a una toma convencional para cargas ocasionales, la recomendación es instalar un cargador de pared (Wallbox), ya que ofrece mayor seguridad, eficiencia y menores tiempos de carga. Para ello, es importante realizar una evaluación previa de la red eléctrica del inmueble, revisar la capacidad del sistema y contar con un circuito dedicado protegido por los dispositivos eléctricos correspondientes. Este



Con una instalación adecuada y el equipo recomendado, cargar un vehículo puede ser tan sencillo como conectar un teléfono celular antes de dormir.

proceso debe ser realizado por personal calificado, siguiendo la normativa vigente. En Geely, este acompañamiento hace parte de la experiencia de compra. La marca trabaja de la mano con Grupo Vardí para orientar a los clientes sobre las mejores alternativas de carga, buscando que la transición hacia la movilidad eléctrica sea sencilla, segura y confiable.

¿Cuánto tiempo tarda una carga?

El tiempo depende principalmente de tres factores: la capacidad de la batería, la potencia del cargador y el nivel de carga inicial del vehículo.

En condiciones normales, una carga domiciliar durante la noche suele ser suficiente para cubrir las necesidades de movilidad diaria de la mayoría de los usuarios.

Además, los vehículos actuales incorporan sistemas inteligentes de gestión energética que permiten controlar el proceso de carga, optimizar el consumo eléctrico y proteger la batería para prolongar su vida útil.

La tecnología también simplifica la experiencia

Hoy la experiencia de carga va mucho más allá de conectar un cable. Los vehículos eléctricos de nueva generación integran plataformas inteligentes capaces de monitorear el estado de la batería, estimar tiempos de carga, optimizar el consumo energético e incluso recibir actualizaciones remotas de software que mejoran continuamente su desempeño.

En Geely, esta visión hace parte de una estrategia global que integra electrificación, conectividad e inteligencia artificial para ofrecer una experiencia de movilidad cada vez más intuitiva. La compañía desarrolla tecnologías que permiten mantener el vehículo actualizado sin necesidad de visitar un taller.

¿Es suficiente la infraestructura de carga pública?

Aunque la red pública de carga continúa creciendo en Colombia, la realidad es que para la mayoría de los usuarios no reemplaza la carga en casa, sino que la complementa.

Actualmente el país cuenta con más de 229 estaciones públicas de carga, distribuidas principalmente en las principales ciudades y corredores viales, una cifra que continúa aumentando gracias a la inversión conjunta del sector público y privado.

"La infraestructura pública seguirá creciendo, pero la mayor comodidad para el usuario seguirá estando en el hogar. Nuestro objetivo es que cada vez más personas entiendan que la movilidad eléctrica no solo es sostenible, sino también práctica y fácil de incorporar a su rutina diaria", concluye Diana Robles.

A medida que la movilidad eléctrica gana espacio en Colombia, la conversación comienza a cambiar. Ya no se trata únicamente de la autonomía o de dónde cargar un vehículo, sino de cómo la tecnología está haciendo que toda la experiencia sea más simple para los usuarios. En ese camino, la carga en casa se consolida como uno de los principales facilitadores para acelerar la adopción de esta nueva forma de movilidad.

La seguridad dejó de depender únicamente de airbags y frenos. Hoy, los sistemas avanzados de asistencia al conductor ayudan a prevenir accidentes antes de que ocurran.

Los sistemas avanzados de asistencia al conductor (ADAS) se han convertido en una de las innovaciones más importantes para la seguridad vial. De acuerdo con estudios del Insurance Institute for Highway Safety (IIHS), los vehículos equipados con alerta de colisión frontal y frenado autónomo de emergencia pueden reducir hasta en un 50 % los choques por alcance, demostrando el impacto que la tecnología puede tener en la prevención de accidentes.

Si bien aspectos como el diseño, el desempeño o el consumo de combustible suelen influir en la decisión de compra, cada vez es más importante evaluar qué tan preparado está un vehículo para ayudar al conductor a evitar situaciones de riesgo. Estas son algunas de las características que vale la pena tener en cuenta.

1. Verificar las asistencias avanzadas a la conducción.

Las tecnologías de asistencia al conductor, conocidas como ADAS (Advanced Driver Assistance Systems), utilizan cámaras, radares y sensores para monitorear constantemente el entorno del vehículo. Su objetivo es alertar al conductor cuando detectan un posible riesgo e, incluso, intervenir automáticamente cuando la situación lo requiere. Entre las funciones más relevantes se encuentran el frenado autónomo de emergencia, el asistente de mantenimiento de carril, el control crucero inteligente, la alerta de punto ciego y el asistente de tráfico cruzado trasero, tecnologías diseñadas para reducir la probabilidad de colisiones y hacer la conducción más segura.

2. Revisar la seguridad activa y pasiva. Un vehículo seguro combina tecnologías que ayudan a evitar accidentes con elementos que protegen a los ocupantes en caso de que estos ocurran. Por ello, es recomendable verificar que cuen-

Quienes recorren largas distancias, viajan en familia o se desplazan diariamente en ciudad pueden beneficiarse de diferentes tecnologías de asistencia.



Tecnologías ADAS

pueden reducir hasta en un 50 % los choques por alcance

te con sistemas como control electrónico de estabilidad, frenos ABS, múltiples airbags y una estructura diseñada para absorber la energía de un impacto.

3. Elegir tecnología que acompañe al conductor. Las nuevas tecnologías no solo aportan comodidad, también brindan mayor confianza al volante. Sistemas que mantienen el vehículo centrado en el carril, monitorean los puntos ciegos o detectan obstáculos contribuyen a reducir el estrés durante la conducción y apoyan la toma de decisiones en diferentes escenarios.

4. Pensar en el uso que tendrá el vehículo. No todos los conductores tienen las mismas necesidades. Quienes recorren largas distancias, viajan en familia o se desplazan diariamente en ciudad pueden beneficiarse de diferentes tecnologías de asistencia. Elegir un vehículo que responda al estilo de vida del usuario permite aprovechar mejor sus sistemas de seguridad.

5. Apostar por marcas que innovan en seguridad. La evolución de la industria automotriz ha llevado a que los fabricantes desarrollen plataformas integrales de seguridad.

En el mercado existen vehículos que incorporan este tipo de tecnologías, como los modelos de Hyundai equipados con Hyundai SmartSense, un conjunto de asistencias avanzadas a la conducción (ADAS) que incluye funciones como el Asistente de Prevención de Colisión Frontal (FCA), el Asistente de Mantenimiento y Seguimiento de Carril (LKA y LFA), el Monitor de Punto Ciego (BVM/BCA), el Control Crucero Inteligente (SCC) y el Asistente para Evitar Colisiones por Tráfico Cruzado Trasero (RCCA), disponibles en diferentes referencias de la marca según la versión.



Más allá del diseño o el equipamiento, elegir un vehículo seguro es una decisión que puede marcar la diferencia en la prevención de accidentes. Con el avance de las tecnologías ADAS, los automóviles se convierten en aliados del conductor, contribuyendo a una movilidad más segura para todos los actores de la vía.



El crecimiento del parque automotor híbrido en Colombia está impulsando una mayor demanda de combustibles de alto octanaje, formulados para responder a las exigencias técnicas de estas tecnologías.

¿Tiene un vehículo híbrido?

Este es el error con el combustible que podría reducir el desempeño de su motor

• *Durante el primer cuatrimestre de 2026, la ANDI y Fenalco registraron un crecimiento del 73,4 % en la venta de vehículos híbridos, alcanzando 27.238 unidades en el país.*

No todos los vehículos híbridos requieren gasolina de alto octanaje. Conocer el octanaje recomendado por el fabricante es el primer paso para elegir el combustible adecuado, el cual se puede consultar en el manual del vehículo.

El crecimiento del parque automotor híbrido en Colombia está impulsando una mayor demanda de combustibles de alto octanaje, formulados para responder a las exigencias técnicas de estas tecnologías. Estos motores requieren un insumo que permita optimizar su rendimiento, prevenir el desgaste interno y mantener el desempeño del sistema de combustión.

Según cifras de la ANDI y Fenalco, durante el primer cuatrimestre de 2026 se matricularon 27.238 vehículos de esta categoría, lo que representa un incremento del 73,4 % en comparación



Compromiso con el conocimiento y la movilidad

Para responder a los avances del parque automotor, la industria ha desarrollado soluciones de alta tecnología diseñadas para responder a las exigencias de los motores modernos y de alta compresión.

Desde la compañía señalan que acompañar la evolución de la movilidad implica también brindar infor-

mación clara a los usuarios para que tomen decisiones fundamentadas. Por ello, la recomendación principal para los conductores es consultar el manual del propietario, verificar el nivel de octanaje requerido y seleccionar la alternativa que cumpla de manera estricta con las especificaciones del fabricante.

con el mismo periodo del año anterior. Esta transformación tecnológica ha generado un aumento sostenido en el consumo de gasolinas de rango superior, como la Extra.

En este contexto, Primax Colombia analiza los aspectos técnicos fundamentales que deben considerar los propietarios de estos automóviles al momento de elegir el combustible adecuado para sus vehículos.

Relevancia técnica del alto octanaje

En el mercado nacional, la gasolina corriente oxigenada alcanza hasta mínimo 89 octanos; sin embargo, diversos fabricantes recomiendan emplear productos de 91 octanos o superiores en motorizaciones híbridas. Para atender esta necesidad, los conductores cuentan con opciones de alto octanaje como la Extra-G-Prix de Primax, for-

mulada con un paquete de aditivos detergentes y desarrollada para responder a las especificaciones técnicas de estos automóviles. Entre las razones principales para su uso destacan:

• **Soporte a sistemas de alta eficiencia:** muchos de estos vehículos operan bajo ciclos de combustión especializados, como el Atkinson. Un octanaje adecuado permite que dichos mecanismos trabajen en las condiciones exactas para las que fueron diseñados.

• **Protección de componentes internos:** el uso del nivel recomendado previene la detonación prematura (pistoneo), reduciendo el desgaste de las piezas internas del motor y contribuyendo a prolongar su vida útil.

• **Respuesta en la transición de potencia:** al alternar constantemente entre la propulsión eléctrica y la térmica, disponer de un combustible de alto desempeño asegura una respuesta óptima del bloque a gasolina al entrar en funcionamiento.

• **Mantenimiento del sistema de inyección:** los paquetes de aditivos detergentes incorporados en estas formulaciones contribuyen a reducir la acumulación de depósitos en inyectores y válvulas, favoreciendo un proceso de combustión más limpio eficiente.

Por el contrario, recurrir a un combustible con octanaje inferior al especificado por el fabricante puede desencadenar en pérdida de potencia, mayor desgaste mecánico, acumulación de residuos y eventuales sobrecostos de mantenimiento a largo plazo.

RENAULT Niagara

Niagara inaugura una nueva etapa en la expansión de Renault en América Latina. Como parte de la estrategia futuREady, marca el inicio de una ofensiva de 14 nuevos modelos destinados a los mercados internacionales.

Con un diseño que redefine los códigos tradicionales de las pick-ups, Niagara combina el confort y la tecnología de un SUV del segmento C con la robustez y la versatilidad de un vehículo preparado para los usos más exigentes. Su diseño transmite una identidad fuerte y distintiva, al fusionar una impronta urbana con auténticas capacidades todoterreno.

El interior pone el foco en la comodidad y la conectividad, con sistemas como OpenR Link integrado con Google Gemini, sistema Multi-Sense, iluminación ambiental personalizable y múltiples soluciones pensadas para simplificar la vida cotidiana.

Niagara ofrecerá una amplia gama de motorizaciones y transmisiones. Disponible con caja manual o automática, y configuraciones 4x2 o 4x4, busca responder a las diferentes necesidades de los clientes latinoamericanos.

Fabricada en la planta Santa Isabel de Córdoba, Argentina, Niagara será la única pick-up de su categoría producida localmente.

Niagara está diseñada para clientes que buscan un vehículo no solo para uso diario, sino también para actividades de ocio o negocios.

Una pick-up en el corazón de la estrategia internacional de Renault

Niagara marca un nuevo hito en la ofensiva internacional de Renault. Desarrollada para los mercados latinoamericanos, esta nueva pick-up combina la comodidad y la tecnología de un SUV con la robustez y cualidades funcionales de una pick-up. Forma parte de la ambición de la marca lanzar 14 nuevos modelos en mercados internacionales fuera de Europa para 2030.

Renault está acelerando el ritmo de expansión fuera de Europa

Con Niagara, Renault continúa expandiéndose hacia uno de sus mercados más estratégicos. El primer modelo que surge del plan futuREady, Niagara marca el inicio de una nueva fase en la ofensiva internacional de la marca.

Entre ahora y 2030, Renault planea lanzar 14 nuevos modelos fuera de Europa para consolidar su posición como la marca francesa líder mundial. Basándose en el importante potencial de desarrollo que ofrecen los mercados internacionales, Renault busca acelerar tanto su crecimiento como su electrificación.

El objetivo para 2030 es generar la mitad de sus ventas fuera de Europa, y al mismo tiempo, aumentar la proporción de motorizaciones eléctricas e híbridas en hasta un 50% del mix en esos mercados.

Actualmente, América Latina es uno de los mercados más dinámicos para las pick-ups. En varios países de esta región, las pick-ups representan una proporción significativa de las ventas de vehículos multi propósito, cubriendo una gama especialmente amplia de usos.

Niagara, el primer vehículo en la ofensiva de futuREady fuera de Europa

Junto a Kardian y Boreal, Niagara forma parte de la renovación de la gama de productos de Renault fuera de Europa, y más concretamente en América Latina. Esta estrategia se basa en el desarrollo de vehículos que incorporen el nuevo ADN y tecnologías de la marca. Basada en la plataforma RGMP de pick-up, está diseñada específicamente para satisfacer las necesidades de los clientes en América Latina.

Una pick-up diseñada para satisfacer nuevas necesidades

Niagara supone una gran renovación en el segmento de pick-ups. Está diseñada para atraer a una base más amplia de clientes que buscan un vehículo no solo para uso diario, sino también para actividades de ocio o negocios.

Apoyará los cambios profundos que se están produciendo en el mercado latinoamericano. Aunque las pick-ups siguen estando fuertemente asociadas a actividades profesionales, avanzan gradualmente hacia áreas de uso más diversas. Ahora se utilizan principalmente como vehículos de uso personal, manteniendo al tiempo las cualidades prácticas que han impulsado su éxito en las últimas décadas. Reflejando esta tendencia, los clientes buscan mayor comodidad, tecnología

a bordo y una calidad percibida, sin comprometer la capacidad de carga ni las capacidades todoterreno.

El mercado latinoamericano: una región estratégica

Actualmente, América Latina es uno de los mercados más dinámicos para las pick-ups. En varios países de esta región, las pick-ups representan una proporción significativa de las ventas de vehículos multi propósito, cubriendo una gama especialmente amplia de usos.

Los tres principales mercados objetivo de Niagara son Brasil, Argentina y Colombia. Estos mercados por sí solos representan la mayor parte de las ventas potenciales. Junto a estos tres mercados, Niagara también será importado a varios otros países latinoamericanos más adelante.

"Niagara es el primer pilar de la estrategia futuREady y nuestro objetivo es lanzar 14 nuevos modelos en mercados internacionales para 2030. La plataforma RGMP de pick-ups también servirá de base para una motorización híbrida a futuro. Esto también contribuirá a nuestra ambición de incluir el 50% de los modelos electrificados en nuestra gama internacional para 2030.

Diseñado, desarrollado y construido íntegramente en América Latina, Niagara lleva el ADN de la marca Renault: un diseño imponente y robusto; confort en su interior y soluciones de almacenamiento ingeniosas; y tecnología digna de un SUV, incluyendo OpenR Link con Google integrado.

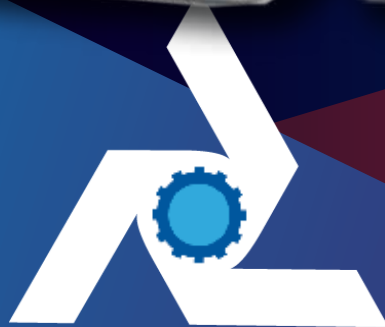


INGRESA YA...!!!



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