



utopartes

KROSS Y PETRONAS

Portafolio ganador en la
feria de las 2 ruedas

» PÁG. 07

LO NUESTRO

GABRIEL

Aterriza en perú

» PÁG. 18

LOS DESTACADOS

GABRIEL ATERRIZA EN PERÚ

03

KROSS EN LA FERIA
DE LAS **2 RUEDAS**

CONTENIDO

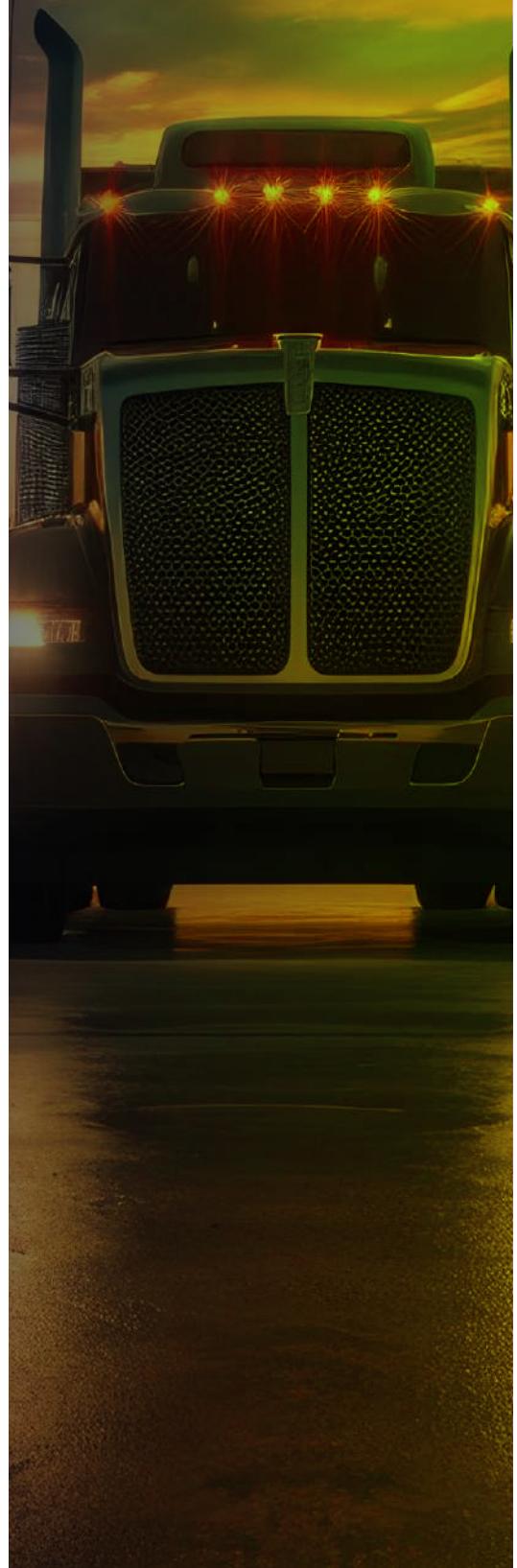
07

GABRIEL ATERRIZA
EN PERÚ



11

CONCURSO NACIONAL
DE TRACTOMULAS EN
REVERSA DE SAMACÁ 2025





14

DATOS CURIOSOS



GRUPO (A)
AUTOPARTES

KROSS

En la feria de las 2
RUEDAS 2025:

Innovación y potencia
que marcan el rumbo



Medellín volvió a rugir con **la 17^a edición de la Feria de las 2 Ruedas (F2R) 2025**, el encuentro más importante de la industria de la motocicleta en América Latina. Con más de 92,000 visitantes, 535 expositores y una derrama económica de USD 33.9 millones, el evento ratificó su papel como vitrina global y motor de negocios.

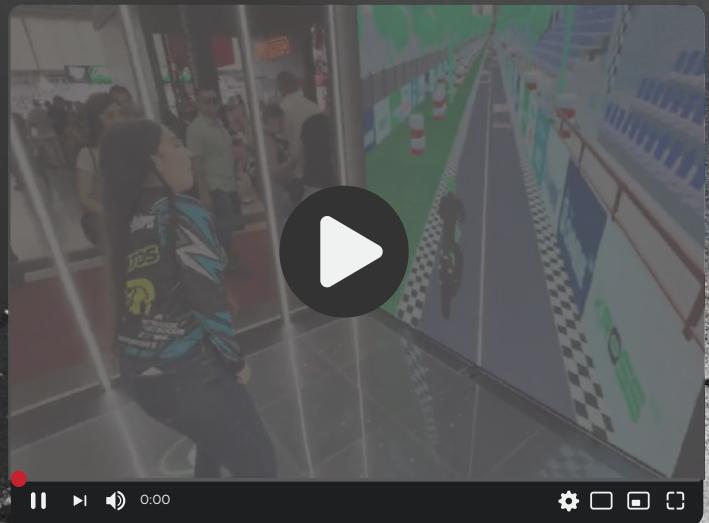
En este escenario de talla mundial, **Kross brilló con fuerza propia**, reafirmando su liderazgo en moto partes y demostrando que la innovación es parte de su ADN. Su stand, diseñado con un enfoque tecnológico e interactivo, se convirtió en un punto de conexión directa con los motociclistas y aliados de la marca, dejando claro que **Kross entiende las nuevas formas de relacionarse con el consumidor**.

EL LANZAMIENTO DEL KIT DE ARRASTRE

Aprovechando la masiva asistencia y el alcance de la feria, **Kross realizó el lanzamiento oficial de su nuevo Kit de Arrastre**. Más que un producto, representa la promesa de la marca de ofrecer desempeño superior y calidad comprobada, reafirmando a Kross como un referente técnico dentro de la industria de las moto partes.



KROSS (a)



Kross y Petronas: un portafolio ganador

La feria también fue la oportunidad para resaltar la fuerza de Petronas, con su portafolio de lubricantes Sprinta, diseñado para entregar el máximo rendimiento en motocicletas. Estas alianzas estratégicas nos permitieron ofrecer en un mismo espacio soluciones integrales que combinan tecnología, cuidado y potencia, fortaleciendo la experiencia de marca para todos los asistentes.



GOLDEN TICKET

Uno de los momentos más emocionantes de nuestra participación fue la entrega de los Golden Ticket, una dinámica que premió a tres ganadores con un exclusivo kit compuesto por un casco, pastillas y lubricante. Esta actividad no solo generó expectativa y participación en el stand, sino que reforzó el vínculo cercano de Kross con su comunidad de motociclistas.





UNIHIT

Por primera vez, **Tienda Chaneme se sumó con una boutique exclusiva** que reforzó la presencia de nuestras marcas y ofreció una experiencia personalizada a los visitantes. Una apuesta que generó cercanía, fortaleció la relación con el público y consolidó la visión de seguir creciendo juntos.



COMPARTIDO

El éxito de nuestras marcas en la F2R 2025 confirma que la innovación no solo está en los productos, sino también en la forma de presentarlos y compartirlos con el mercado. Con el lanzamiento **del Kit de Arrastre, el portafolio de Petronas Sprinta y un stand que integró tecnología y cercanía**, Kross reafirmó su papel como un actor clave en la industria, impulsando negocios, talento y desarrollo para la región.



ZÓ M I E N T O S

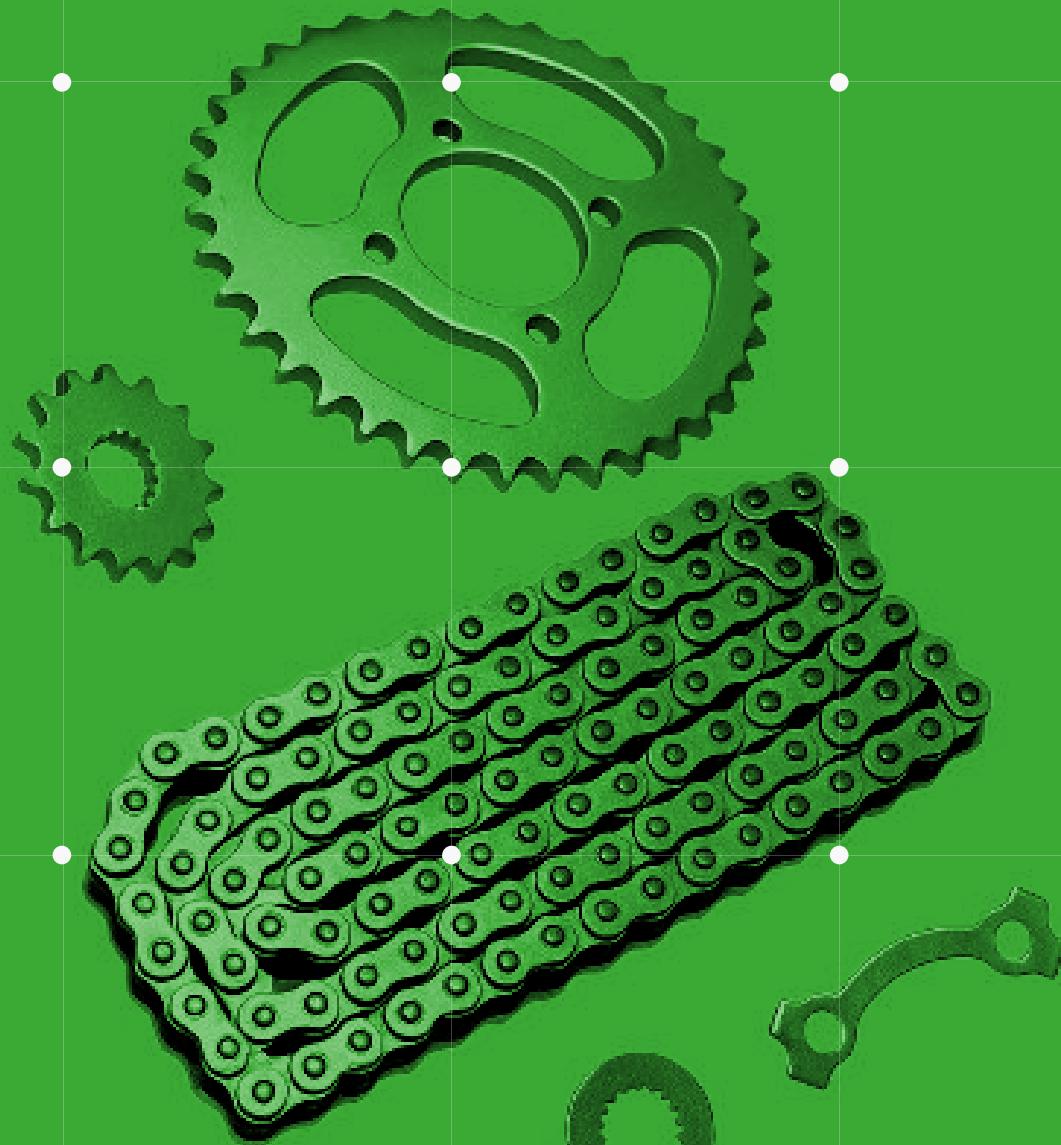
M
M
M

E
E
E

N
N
N

O
O
O

S
S
S



2025

**Un año de expansión y
movimiento para**
Grupo <a> autopartes

El 2025 fue un año de crecimiento acelerado para la industria de la movilidad en Colombia. Las cifras de ventas de motocicletas alcanzaron récords, confirmando la importancia del sector motero en la economía nacional. Este auge no solo refleja la preferencia de los colombianos por un medio de transporte ágil y eficiente, sino también el dinamismo de las marcas que acompañan ese recorrido.

En ese escenario, Grupo <a> Autopartes reafirmó su compromiso con la innovación, la calidad y la cobertura total del mercado automotriz y motero, consolidando un año lleno de lanzamientos en sus diferentes líneas de producto.

UN PORTAFOLIO MÁS AMPLIO PARA TODOS LOS CAMINOS

Durante 2025, el grupo presentó más de 220 nuevos lanzamientos, fortaleciendo su presencia en los segmentos de motocicletas, autos, vehículos pesados y maquinaria agrícola.

Kross amplió su portafolio con kits de arrastre, kits sprocket, cadenas y pastillas de freno, acompañando el crecimiento del parque motero con soluciones que priorizan el rendimiento, la durabilidad y la seguridad.

TX Pro se consolidó como referente en pastillas de freno tanto para motos como para autos, manteniendo su enfoque en la eficiencia y el control.

“

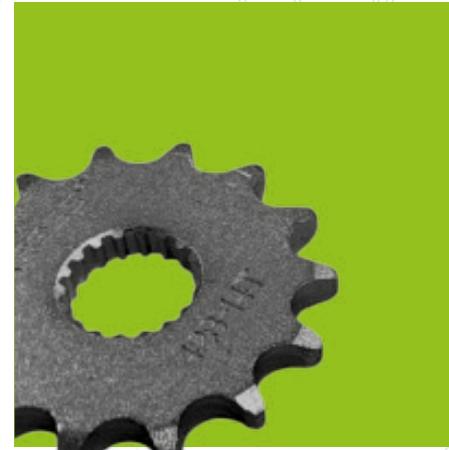
Grupo <a> autopartes Innovamos para que el movimiento nunca se detenga.



Gabriel, con una fuerte apuesta por la tecnología en suspensión, lanzó más de 70 referencias nuevas entre amortiguadores, periféricos, bolsas de aire y componentes pesados, cubriendo desde motocicletas hasta vehículos de carga.

Grupo <a>
Autopartes reafirmó su compromiso con la innovación, la calidad y la cobertura total del mercado automotriz y motero

En ese escenario,
GRUPO <A>
Autopartes reafirmó su compromiso con la innovación,





Imal reforzó su especialidad en ballestas y resortes helicoidales, **mientras que Bonem y BWB impulsaron la línea agrícola y automotriz** con nuevas referencias en discos, herramientas, embragues y actuadores.

Finalmente, Incolbest amplió su portafolio con soluciones de frenado para autos y vehículos pesados, fortaleciendo el alcance del grupo en la categoría de seguridad.

UNA MIRADA AL FUTURO SOBRE RUEDAS

El crecimiento del mercado motero y automotriz en Colombia marca el inicio de una nueva etapa de oportunidades. Grupo **<a>** autopartes avanza en su propósito de ofrecer un portafolio integral que responda a las tendencias de movilidad, sostenibilidad y seguridad.

Cada lanzamiento es el resultado de un trabajo colaborativo que une ingeniería, innovación y pasión por el movimiento. Porque cuando la industria se transforma, **Grupo <a>** autopartes evoluciona con ella, impulsando el desarrollo del país y manteniendo en marcha el motor de quienes se mueven cada día por Colombia.

Grupo <a> autopartes
Innovamos para que el movimiento nunca se detenga.



DATOS

CURIOSO

Hechos para rodar más lejos: los rines Madeal de Grupo <a> Autopartes llegan a Volkswagen Brasil

En un contexto donde la industria automotriz latinoamericana sigue evolucionando hacia mayores estándares de calidad y desempeño, **Grupo <a> autopartes** reafirma su compromiso con la excelencia y la innovación.

Uno de los hitos más relevantes de este año lo protagoniza Madeal, nuestra marca especializada en rines, que ha alcanzado un nuevo nivel de reconocimiento internacional al convertirse en proveedor de equipo original para una de las ensambladoras de Volkswagen en Brasil. Este logro no solo consolida la posición

de Madeal como una marca referente en el sector, sino que demuestra la capacidad técnica, productiva y humana del talento colombiano para competir en mercados globales.

Hoy, los rines Madeal no solo se fabrican en Colombia, también se exportan con orgullo, rodando por las carreteras de Sudamérica bajo los más altos estándares de calidad de la industria automotriz.

ORGULLO COLOMBIANO, **CALIDAD GLOBAL**

La alianza con esta ensambladora en Brasil representa un paso firme hacia la **expansión internacional de Grupo <a>**

Autopartes. Cada rin Madeal es el resultado de un proceso de ingeniería de precisión, innovación en materiales y estrictos controles de calidad que garantizan seguridad, durabilidad y desempeño.

Este avance es también un reconocimiento al trabajo de cientos de personas que, desde nuestras plantas, laboratorios y oficinas, hacen posible que la industria nacional trascienda fronteras. En cada rin Madeal hay una historia de compromiso, tecnología y pasión por el movimiento.

MOVILIDAD CON SELLO LATINOAMERICANO

El desarrollo de la cadena de valor automotriz en la región depende de la colaboración entre países, empresas y personas que creen en el potencial de Latinoamérica para producir con excelencia. Desde Colombia, Madeal y Grupo <a> Autopartes aportan su experiencia a esta evolución, reafirmando su papel como socios estratégicos para la movilidad sostenible y de alto rendimiento.

Mirando hacia adelante, el compromiso es seguir innovando, fortaleciendo la presencia internacional y demostrando que en nuestro país se fabrican productos que cumplen y superan los estándares de los grandes fabricantes del mundo. Porque más allá de las ruedas que impulsan los vehículos, hay una convicción que nos mueve: el futuro se construye con calidad, confianza y orgullo por lo que somos capaces de hacer.

Grupo <a> Autopartes, Ingeniería que mueve al mundo.

G A B R I E L

ATERRIZA EN PERÚ

LA REVOLUCIÓN DEL CONTROL Y LA CONDUCCIÓN

El rugido de los motores peruanos tiene un nuevo eco, el de la innovación, la calidad y el respaldo de Gabriel. Más que un relanzamiento, la llegada de esta icónica marca de amortiguadores a Perú es una declaración audaz, una promesa de desempeño, seguridad y confianza que transformará la experiencia de conducción en el país.

Gabriel no solo ha renovado su imagen; ha fortalecido su compromiso de liderar el mercado con tecnología de vanguardia. Este paso estratégico busca satisfacer a un público que, como el peruano, es exigente y sabe valorar la calidad que se siente en cada curva y cada trayecto.



Gabriel. Más que un relanzamiento, la llegada de esta icónica **marca de amortiguadores a Perú es una declaración audaz.**

La propu
Gabriel
mercado p
es d
robusta, e
en
tecnolog
definen el c
la se

La propuesta de Gabriel para el mercado peruano es directa y robusta, **enfocada en las dos tecnologías que definen el confort y la seguridad:**

Estructura McPherson: Más que un simple amortiguador, es un sistema de alto rendimiento. Con su mayor espesor de tubo y diámetro de eje, ofrece una estabilidad superior y una operación suave. Es la solución ideal para vehículos y camionetas que enfrentan las rutas más demandantes, garantizando una durabilidad excepcional y una estructura confiable.

Estructura Convencional: Un clásico reinventado. Mantiene los estándares de innovación y fiabilidad que caracterizan a Gabriel. Su tubo reforzado y eje de mayor diámetro aseguran un desempeño estable y seguro a largo plazo. Es la pieza clave para aquellos que buscan un control absoluto en cada kilómetro.

Con estas referencias, Gabriel garantiza no solo una conducción más cómoda, sino también un mejor control en carretera, aportando la resistencia y la confianza que conductores y talleres necesitan para enfrentar cualquier desafío vial.



esta de
para el
peruano
irecta y
nfocada
n las dos
gías que
confort y
guridad





El desembarco de Gabriel fue una verdadera gira por el país, recorriendo ciudades clave como Trujillo, Arequipa y Lima. Durante estas paradas, la marca no solo presentó su nueva imagen, sino que también reafirmó su filosofía a través de capacitaciones y encuentros.

La diferencia de Gabriel reside en sus pilares: tecnología robusta, que resiste las condiciones más duras; desempeño superior, que se siente en cada movimiento; y un respaldo inquebrantable, que acompaña al conductor en cada etapa.

Perú es un mercado estratégico para Gabriel, un lugar donde el crecimiento es mutuo. Por eso, el portafolio ofrecido no solo busca competir, sino establecer un nuevo estándar de valor que combine innovación, seguridad y respaldo.

En Gabriel, el relanzamiento no es solo de una marca; es de una actitud. Una actitud de compromiso, de excelencia y de futuro. Hoy, con la certeza de quien llega para quedarse, Gabriel dice con orgullo: Perú, llegamos para crecer juntos.



CHIVACHÍ

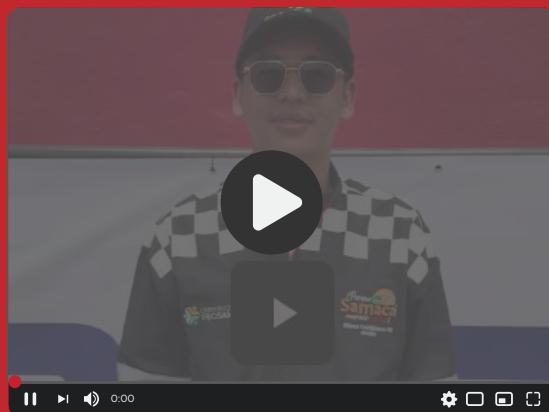


Grupo <a> y Tienda Chaneme

presentes en el Concurso Nacional de Tractomulas en **Reversa de Samacá 2025**

UN HOMENAJE A LOS HÉROES DE LA CARRETERA

El Concurso Nacional de Tractomulas en Reversa de Samacá es mucho más que una competencia. Es el corazón del sector transportador, un encuentro que rinde tributo a la destreza y la pasión de quienes, día tras día, recorren los caminos del país. Celebrado en honor a la Virgen del Carmen, este evento es una manifestación de tradición y habilidad, un escenario que nos recuerda la vital importancia de estos profesionales en el motor de nuestra economía. Para nosotros, en el Grupo <a>, estar presentes fue un honor y una reafirmación de nuestro compromiso inquebrantable con los transportadores.



UN PUENTE ENTRE LA TRADICIÓN Y LA INNOVACIÓN

Nuestra participación con Tienda Chaneme, nuestra plataforma de e-commerce, no fue una simple exhibición. Fue una declaración de principios.

Entendemos que el gremio transportador, con toda su tradición, también evoluciona y necesita soluciones que conecten su legado con las exigencias del mundo moderno.

En nuestro stand, pudimos mostrar la calidad y el respaldo que ofrecen nuestras marcas del segmento pesado, **IMAL** e **INCOLBEST**, líderes en autopartes de alta calidad. Además, exhibimos los productos de marcas aliadas estratégicas como **PETRONAS**, que garantiza la máxima protección y rendimiento con sus lubricantes, y **MARSHAL TIRE**, un nombre sinónimo de seguridad y durabilidad en llantas. Ver la emoción en sus rostros al reencontrarse con marcas que los han acompañado por años nos llena de orgullo y nos motiva a seguir innovando para ellos.

LO NUESTRO
NACIONAL SAMACA

LA PASIÓN QUE NOS IMPULSA

Lo que vimos en Samacá fue una verdadera sinfonía de talento y dedicación. Los participantes no solo mostraron una habilidad impecable para maniobrar estos gigantes del asfalto; exhibieron una profunda conexión con sus máquinas y con su oficio. Para nosotros, este evento fue la oportunidad perfecta para reafirmar que no solo vendemos repuestos y llantas; ofrecemos soluciones que garantizan la seguridad y la eficiencia en cada viaje. Estamos comprometidos con la excelencia que se necesita en las carreteras, y esta es una promesa que llevamos con orgullo. Nos enorgullece ser parte de esta tradición que celebra a los verdaderos héroes de la carretera. Seguiremos trabajando para fortalecer a este gremio, uniendo nuestra experiencia y tecnología con su pasión y dedicación.



LA NUEVA ERA DIGITAL **DE GRUPO <A> AUTOPARTES**

CON TIENDA CHANEME

En Grupo <a> autopartes estamos en constante movimiento. Este año marcó un hito en nuestro camino hacia la transformación digital con el lanzamiento de nuestro e-commerce oficial Tienda Chaneme, un espacio diseñado para acercar nuestras marcas y productos a todos los rincones del país.

Tienda Chaneme es una plataforma de conexión entre nuestro portafolio, los clientes y nuestros colaboradores. Con ella, abrimos una nueva etapa que combina tecnología, servicio y accesibilidad, permitiendo que tanto los empleados como el público en general disfruten de los beneficios de comprar autopartes de calidad con confianza, respaldo y precios altamente competitivos.



DESCUENTOS QUE IMPULSAN, CALIDAD QUE CONECTA

Uno de los grandes logros de este lanzamiento ha sido ofrecer beneficios exclusivos para los empleados del grupo, quienes ahora pueden acceder a descuentos especiales en una amplia gama de autopartes. Esta iniciativa refuerza nuestro compromiso interno, cuidar y reconocer a quienes hacen posible el movimiento diario de la organización.

Pero la transformación va más allá. A través del e-commerce, hemos llevado nuestro portafolio completo al cliente final, con la comodidad de comprar desde cualquier lugar, la garantía de un producto original y la seguridad de un proceso respaldado por la trayectoria de Grupo <a> autopartes.



UN PORTAFOLIO QUE EVOLUCIONA CON EL MERCADO

Con Tienda Chaneme, marcas como Gabriel, Kross, TX Pro, Madeal, Imal, Incolbest, Petronas y BWB están ahora al alcance de todos, fortaleciendo nuestra presencia digital y ofreciendo soluciones para motos, autos y vehículos pesados.

Además, esta plataforma nos permite escuchar mejor a los usuarios, conocer sus necesidades reales y seguir mejorando nuestra oferta con base en datos, experiencia y cercanía.

TRANSFORMACIÓN QUE IMPULSA EL FUTURO

Este lanzamiento no es solo un paso tecnológico; es un cambio cultural. Es la muestra de que en Grupo <a> seguimos evolucionando para mantenernos a la vanguardia de la industria, apostando por la digitalización, la experiencia del cliente y la innovación continua.

Porque transformarse no es solo adaptarse al cambio, sino liderarlo. Y hoy, con Tienda Chaneme, lo estamos haciendo, conectando el pasado industrial con la presente digital para seguir moviendo el futuro del país.

DESCUENTOS

**DES
CUENTOS**





%(percent sign)

%(percent sign)

D E S C U E N T O S

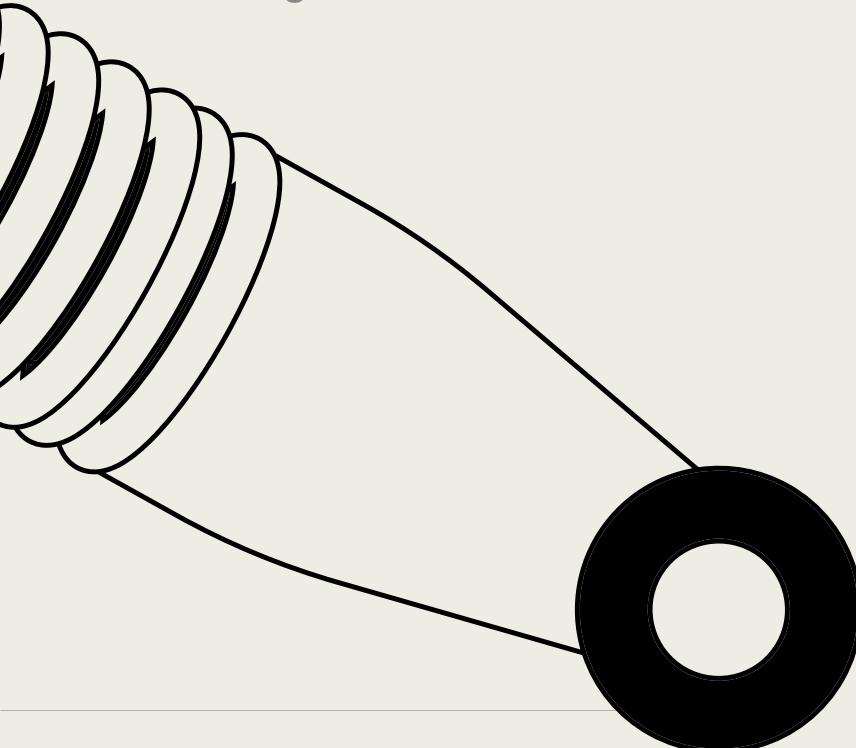


LA REVOLUCIÓN EN EL TRANSPORTE DE CARGA,
UNIFLOW SI REDEFINE LA SUSPENSIÓN

LA REVOLUCIÓN EN EL TRANSPORTE DE CARGA, UNIFLOW SI REDEFINE LA SUSPENSIÓN

El sector del transporte de carga, pilar fundamental de la economía, se enfrenta constantemente al desafío de equilibrar la eficiencia, la seguridad y, sobre todo, la durabilidad de sus flotas. En este contexto, la tecnología de suspensión juega un papel crítico, a menudo pasado por alto hasta que fallos prematuros o un control deficiente impactan directamente en la operación.

El proyecto Uniflow, desarrollado por Gabriel – Colombia, emerge como una solución innovadora que no solo aborda estas problemáticas, sino que establece un nuevo estándar global en el diseño de amortiguadores.



ADAPTACIÓN DINÁMICA: EL FIN DEL DESGASTE PREMATURO

Tradicionalmente, un amortiguador está diseñado para soportar las cargas del vehículo a plena capacidad. El problema surge cuando el vehículo opera sin carga: las mismas fuerzas son recibidas por el chasis, las llantas y los bujes, provocando un desgaste prematuro. En el caso de camionetas de plataforma, por ejemplo, al descargarlas se perciben como brinconas porque el amortiguador resulta excesivamente duro.

Uniflow nace de la necesidad de un amortiguador que se adapte a la carga. En su versión dinámica, se acopla a las bombonas de los vehículos con suspensión neumática.

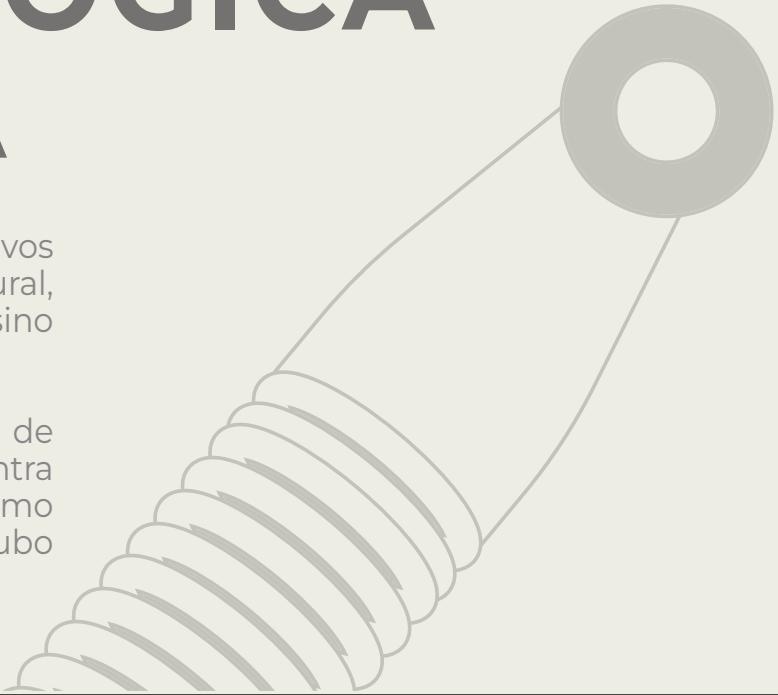
Cuando el vehículo se carga, las bombonas se inflan, aumentando la presión y ajustando el perfil de carga del amortiguador. Por el contrario, al descargarse, las bombonas se desinflan y el amortiguador ajusta su perfil para volverse más suave y mantener el vehículo nivelado.

Este ajuste constante tiene implicaciones que van más allá de la simple comodidad. La función principal de un amortiguador es mantener las ruedas sobre el piso para garantizar el control. Un vehículo bien amortiguado maximiza el contacto de las ruedas, lo que se traduce directamente en un menor desgaste de las llantas. Además, al asegurar que el amortiguador transfiera correctamente las cargas y no el chasis, se reduce la probabilidad de fisuras y desgaste estructural, un problema común en los tráileres.

UNA COMBINACIÓN TECNOLÓGICA INÉDITA

Uno de los aspectos más disruptivos de Uniflow es su diseño estructural, que no es ni Bitubo ni Monotubo, sino la combinación de ambos.

Beneficio del Bitubo: El diseño de doble tubo ofrece resistencia contra golpes de elementos externos como piedras, a diferencia del monotubo que, si se abolla, deja de funcionar.



LA INNOVACIÓN ES SINÓNIMO DE EFICIENCIA

La durabilidad se ve reforzada por un control superior de la temperatura. En condiciones de alta frecuencia o carga pesada, los amortiguadores se calientan.

El sobrecalentamiento del aceite puede dañar los sellos y provocar fugas. Gracias a su tecnología de construcción, Uniflow opera a una temperatura mucho más baja, refrigerando de forma más eficiente que un amortiguador convencional.

Esto permite que el aceite se mantenga frío en escenarios de alta exigencia, prolongando la vida útil del componente.

BENEFICIO

DEL MONOTUBO:

El monotubo es superior en la conservación de su perfil de carga, ya que utiliza un pistón flotante para separar el gas nitrógeno del aceite. Esta separación evita que el aceite entre en ebullición o genere burbujas (cavitación) en condiciones de alta exigencia, un problema que puede causar una caída en el perfil de carga en el diseño Bitubo.

Uniflow integra ambas características, ofreciendo un diseño Bitubo que también incorpora un pistón flotante para dividir el nitrógeno del aceite. Esto resulta en un amortiguador robusto, con un perfil de carga estable, ideal para la exigencia continua del transporte de carga.

Finalmente, el proyecto Uniflow destaca por democratizar la tecnología dinámica. Otros amortiguadores dinámicos del mercado, a menudo reservados para vehículos de alta gama, requieren una ECU o un computador aparte para su funcionamiento. Estos sistemas son costosos, delicados y emplean solenoides para ajustar el perfil de carga. **Uniflow, en cambio, no es un amortiguador electrónico. Su ajuste dinámico, basado en la presión del sistema neumático, reduce drásticamente el costo, posicionándolo como una tecnología altamente innovadora y accesible para vehículos de carga, tanto con suspensión neumática como rígida.**

El desarrollo de Uniflow, ideado para el mercado de carga, particularmente para el parque vehicular americano y en general para cualquier tractocamión o camión, es una muestra de que la innovación no tiene fronteras. **Es un avance significativo que mejora el control vehicular, disminuye los costos operativos por desgaste de llantas y componentes, y extiende la vida útil de un elemento tan vital como el amortiguador, haciendo de Uniflow un caso de éxito y un punto de inflexión en la ingeniería de suspensión.**

VENDA, ACUMULE Y GANE

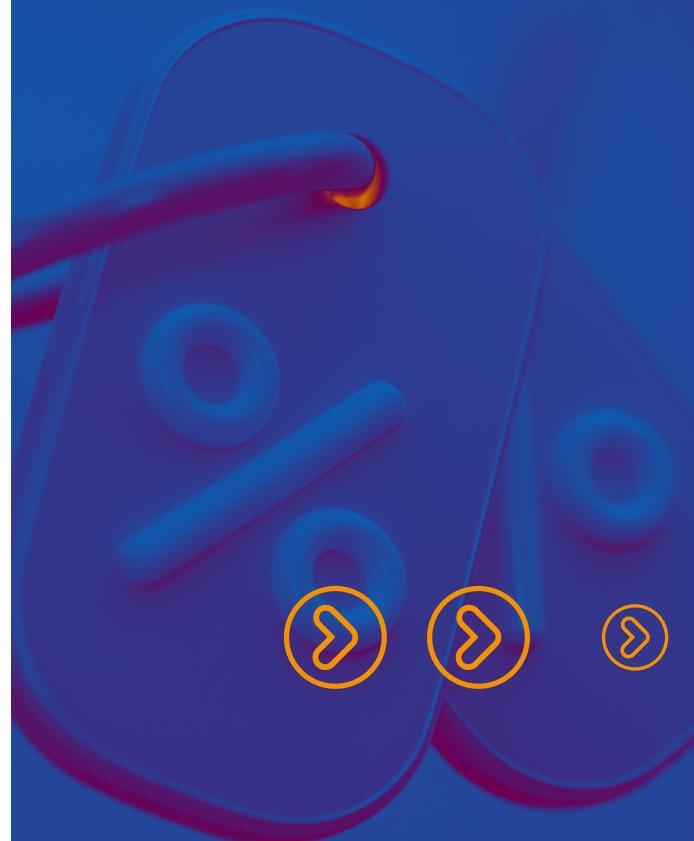
2 0 2 5 :

Un programa de incentivos para nuestros aliados estratégicos

En Grupo autopartes lanzamos una nueva iniciativa para reconocer la labor de los vendedores de mostrador que impulsan nuestras marcas.

A través del programa **Venda, Acumule y Gane 2025**, buscamos incentivar las ventas de líneas de productos seleccionadas mediante un sistema de acumulación de puntos canjeables por dinero en efectivo.

Este artículo detalla nuestra metodología de la promoción y los productos participantes, ofreciendo una visión clara de su funcionamiento.



METODOLOGÍA DE LA PROMOCIÓN

La dinámica de Venda, Acumule y Gane 2025 se basa en la identificación y registro de códigos únicos impresos en stickers adheridos a los empaques de los productos participantes.

Durante los meses de agosto, septiembre, octubre y noviembre de 2025, los productos de las marcas seleccionadas serán rotulados con un sticker que contiene la siguiente información clave:

1

CÓDIGO ÚNICO: Un código alfanumérico que el participante debe registrar en la página web oficial para acumular puntos. Cada código solo puede ser redimido una única vez.

2

VALOR DEL INCENTIVO: El valor en puntos que se otorga por cada producto vendido.

3

LÍNEA Y MARCA DEL PRODUCTO: Información específica sobre el artículo al que corresponde el código.

4

FECHA DE VENCIMIENTO: La fecha límite para registrar los códigos es el **31 de diciembre de 2025**. Después de esta fecha, los códigos perderán su validez.

5

CÓDIGO QR: Un código de acceso rápido que enlaza directamente a la página web de la promoción, facilitando el registro y la consulta de la metodología.

Para participar, el vendedor de mostrador debe **ingresar a <https://www.acumuleyganegrupoa.co>**, crear un usuario, aceptar los términos y condiciones y, posteriormente, registrar cada código único de manera individual. El puntaje acumulado se refleja en su cuenta y podrá ser canjeado por dinero en efectivo a través de Efecty.

PRODUCTOS, MARCAS Y PERÍODOS DE PARTICIPACIÓN
LA PROMOCIÓN INCLUYE LAS SIGUIENTES MARCAS Y LÍNEAS DE PRODUCTOS, CON SUS RESPECTIVOS VALORES DE INCENTIVO:

BWB: Embragues, bombas de agua y bombas de aceite, con un valor de \$2.000 por producto.

GABRIEL: Amortiguadores, con un valor de \$2.000 por producto.

KROSS: Kits de arrastre (kits completos), con un valor de \$1.500 por producto.

COFRE: Líquido para frenos, con valores variables de \$2.000 o \$3.000, dependiendo de la referencia.

⑧ **LA ROTULACIÓN DE LOS PRODUCTOS SE LLEVARÁ A CABO EN LOS SIGUIENTES PERÍODOS:**

Agosto y Septiembre de 2025: Líquido para frenos de la marca Cofre y kits de arrastre Kross.

⑧ **SEPTIEMBRE Y OCTUBRE DE 2025:**
Amortiguadores de la marca Gabriel.

⑧ **NOVIEMBRE DE 2025:** Embragues, bombas de agua y bombas de aceite de la marca BWB.

REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN

Esta promoción está diseñada exclusivamente para personas que no trabajan ni estudian y que no comercializan nuestros productos y marcas mencionadas ni a vendedores de mayoreo. Los participantes deben:

• Ser mayores de dieciocho (18) años.

• Residir en Colombia.

• Aceptar los términos y condiciones de la promoción.



vendedores de mostrador que
hadas. No está abierto a personas jurídicas
n cumplir con los siguientes requisitos:

disponibles en la página web.

NO PUEDEN PARTICIPAR EN LA PROMOCIÓN:

- Personas menores de dieciocho (18) años.
- Personas que reporten códigos o fotografías de productos no correspondientes o no participantes.
- Quienes incumplan los presentes términos y condiciones.
- Quien Chaneme Comercial S.A. inhabilite libremente.

Esta promoción es una estrategia clave para fortalecer la relación con nuestros clientes y premiar su dedicación y esfuerzo en la promoción de nuestras marcas y estar tener presencia en la mente de nuestros clientes.



Revista digital autopartes

Tu guía para no frenar el conocimiento