

EJEMPLAR
de distribución
GRATUITA
COSTE DEL EJEMPLAR 1,20€

Otoño-Invierno 2013 - N°11

www.info-recambios.com

info

Recambios

Tenemos el recambio que necesita



BOSCH

INNOVACIÓN PARA TU VIDA

HOY HABLAMOS DE...

USO EFICIENTE DEL TRACTOR
(CAPÍTULO 3)

REPORTAJE

HISTORIA DE BOSCH

EN OPINIÓN DE...

JAVIER MISOL
(DIRECTOR DE INFORMÁTICA
DE RECINSA)



Somos parte de tu Mundo.

En Recinsa le ofrecemos soluciones de recambios y componentes para tractores agrícolas y maquinaria de construcción de las principales marcas y modelos del mercado a través de: La experiencia de más de 60 profesionales, 50.000 referencias disponibles, 10 delegaciones en España y 5.000 clientes que avalan nuestra trayectoria durante 35 años.

 **Recinsa**
desde 1979

Parque Empresarial "La Carpetania"
Avda. Ada Lovelace, 12 · 28906 GETAFE (Madrid) España
Tel.: (+34) 917 953 113 · E-mail: ventas@recinsa.es
www.recinsa.es

SUMARIO

EN ESTE NÚMERO



En opinión de...

Entrevista a Javier Misol, (Director de Informática de Recinsa).

5

Reportaje:

Historia de Bosch.

9

Reportaje Técnico:

Los tractores usados triplican ventas en 2012 por la crisis, hasta 23.088 unidades.

14

Nuevos Productos:

Productos ARIES: Elevadores, ganchos y diac-110.

18

Recinsa por dentro

Cursos de formación realizados en 2013.

19

Hoy hablamos de...

Uso eficiente del tractor (Capítulo 3).

Elección del tractor, su buen uso y mantenimiento.

20

Recambios Internacionales, S.A.
P. Empresarial "LA CARPETANIA"
Avda. Ada Lovelace, 12
28906 Getafe - Madrid - España
Telf.: 91 795 31 13
Fax.: 91 796 45 36
Móvil: 630 800 060
Fax: 91 796 45 36
Info-recambios@recinsa.es
www.recinsa.es



Edición:
Recambios Internacionales, S.A.

Consejo Editorial y Redacción:
Jesús Puago, Iván Puago, J. Ramón Arias

Depósito Legal:
M-54837-2008

©Prohibida la reproducción total o parcial de los originales de esta revista sin la autorización expresa de sus editores.

Conforme a la Ley 15/1999 de Protección de datos puede rectificar o anular sus datos personales contenidos en nuestro fichero enviando una nota a:
info-recambios@recinsa.es.





"Más allá del precio"

El sector del tractor agrícola es uno de los grandes perjudicados por la crisis. Los datos oficiales que en página interiores aportamos, no dejan lugar a dudas.

Hoy se matriculan la mitad de tractores nuevos que en 2007, pero la compra de tractores usados triplica a la de los nuevos hasta un total de más de 28.000 unidades. Esto está provocando el envejecimiento del parque de tractores cuya media de edad se está incrementando a causa de este fenómeno que se lleva produciendo desde hace algunos años.

Nos encontramos ante el escenario más propicio para que el precio se erija como el primer criterio de selección de taller. Algo que está sucediendo, en un sector en el que siempre han primado la calidad y rapidez del servicio, debido a las necesidades específicas de agricultores y empresas de servicios. Sin embargo, desde mi punto de vista, hay elementos que no pueden descuidarse y que siguen siendo esenciales para retener clientes: la calidad y rapidez ya mencionadas, a las que se suman otros como la honestidad, el respeto a los plazos y los servicios adicionales ofrecidos.

En todo caso, no cabe duda que un parque total algo mayor y más viejo aun trabajando menos horas al año, significa irremediablemente más clientes potenciales que requieren reparaciones y mantenimiento de las máquinas.

Ante esta realidad, y a pesar de la difícil situación, nuestros clientes, los talleres, no se conforman y siguen preparándose técnica y comercialmente manteniéndose al día en las últimas tendencias e innovaciones tecnológicas.

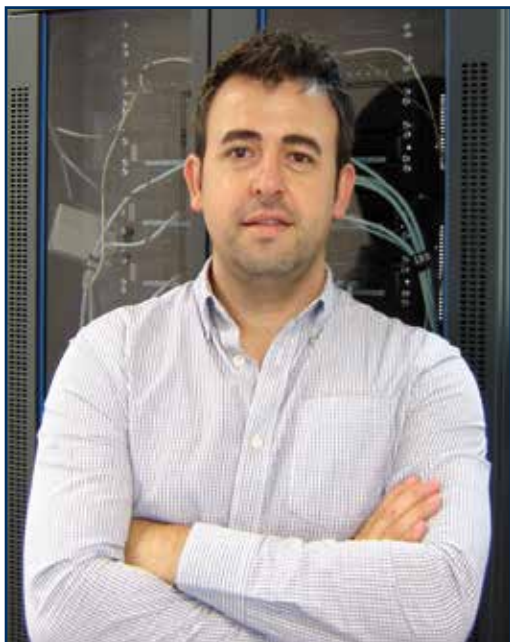
Recinsa no se queda atrás para trabajar en paralelo con nuestros clientes, incorporando continuamente información y recambios para los últimos modelos de tractores que salen al mercado.

Gracias a nuestros clientes Recinsa debe estar innovando e incorporando distribuciones de productos de las empresas fabricantes más importantes del mundo, por ejemplo, la última distribución incorporada la hemos realizado con ROSCH.

*Para terminar, y a pesar de la difícil situación, estamos seguros que tanto nuestros clientes como nosotros, tenemos que estar continuamente innovando para ofrecer el mejor servicio al mejor precio porque como dije al principio debemos ir **MÁS ALLÁ DEL PRECIO**.*

PRESIDENTE
Recambios internacionales

JESÚS PUAGO



Javier Misol, Director de Informática y Comunicaciones de Recambios Internacionales, S.A.

5

“EL SECTOR AGRÍCOLA Y DE OBRA PÚBLICA HAN SIDO SIEMPRE MOTIVO DE AVANCES TECNOLÓGICOS MUY IMPORTANTES”

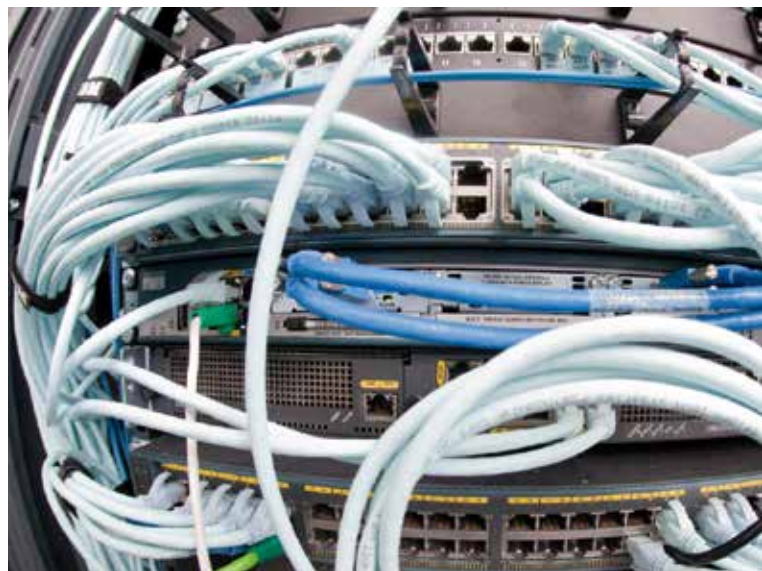
“EN EL CASO CONCRETO DE RECINSA, ES ABSOLUTAMENTE VITAL EL USO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS QUE HACEN QUE LA INFORMACIÓN LLEGUE ACTUALIZADA Y RÁPIDAMENTE A NUESTROS CLIENTES, PROVEEDORES Y USUARIOS DE LA COMPAÑÍA”

En febrero de 2007, a Javier Misol se le encomendó el reto y la responsabilidad del departamento de Informática y Comunicaciones de Recinsa: mantenerlo operativo 24 horas al día 365 días al año. Una difícil tarea que cumple desde hace 7 años sin dejar atrás I+D y formación.

¿Hasta qué punto son importantes las nuevas tecnologías en una empresa como Recinsa y en dos sectores tan específicos como agricultura y obra pública? Desde mi punto de vista tienen una importancia capital, tanto en el caso de nuestra empresa como en el de los sectores agrícola y obra pública, en los que Recinsa se mueve de una forma muy activa y significativa

Aunque los sectores agrícola y de obra pública a muchos les puedan parecer más ligados a tradiciones, mas obsoletos en un mundo tecnológico o incluso anticuados,

nada más lejos de la realidad. Si lo miramos con un poco de perspectiva rápidamente nos damos cuenta de que han sido a veces el propio motivo del avance tecnológico, y en otras ocasiones precisamente donde antes se ha aplicado los grandes avances. Históricamente se han venido produciendo en todas las civilizaciones (romanos, egipcios, árabes...) innovaciones tecnológicas revolucionarias para riego, producción, canalizaciones de agua, maquinaria y herramientas para labor o para construcciones y obras monumentales, es una constante en la historia que estos campos tan importantes motiven o se valgan de cualquier tipo de tecnología para su desarrollo.



En el caso concreto de Recinsa (y supongo que en el de muchas otras empresas) es absolutamente vital el uso de las nuevas tecnologías tanto a nivel de información, que juega un papel importantísimo en nuestro trabajo diario, como a nivel de las telecomunicaciones, que hacen que esa información llegue lo más actualizada y rápidamente posible a nuestros clientes, proveedores y usuarios de la compañía.



6

A día de hoy se me hace muy difícil imaginar el desempeño de nuestra compañía sin el uso de los correos electrónicos, sin la inmediatez y comodidad de la información que compartimos, sin las comunicaciones, sin los equipos.... de ahí nuestro afán y nuestra labor diaria de garantizar la seguridad, estabilidad y tolerancia a fallos de nuestro sistema.

¿En la práctica, realmente es útil esta informatización de todo, esta "esclavitud" de las nuevas tecnologías?

Sin duda. La fluidez con la que se mueve la información de unos departamentos a otros (o entre nosotros y nuestros proveedores y clientes), la calidad de esa información, el estar siempre disponible, las posibilidades que nos brindan las comunicaciones actuales para poder acceder a ella en cualquier momento y desde cualquier

lugar,...son todo avances realmente importantes y dotan de una serie de posibilidades y capacidades a la empresa realmente ilimitadas.

Otro aspecto importantísimo que optimizan los sistemas y comunicaciones actuales es el tema energético. Un sistema tecnológicamente avanzado, bien dimensionado y eficiente no supone más gasto energético, al contrario, supone una disminución de consumo energético con respecto a sistemas más antiguos o peor optimizados. Y este es otro punto a tener en cuenta en un momento en el que parece que empezamos a tomar conciencia de la importancia no sólo económica (que también) del ahorro energético.

Sobre el terreno todo esto se traduce en: rapidez y calidad tanto en las respuestas/soluciones a los clientes como en las gestiones con proveedores, disminución de errores, optimización de los recursos, apertura a los clientes de un canal 365 días al año 24 horas al día,... En definitiva todo esto contribuye enormemente a las exigencias de la compañía en cuanto la Calidad, el Servicio y el Precio que finalmente ofrecemos a nuestros clientes.

Además también hay que añadir que no se trata de un hecho aislado, quiero decir, absolutamente todos en nuestro entorno particular hace tiempo que claudicamos a esta "esclavitud" tecnológica. Hoy en día casi cualquier tipo de gestión se realiza o se puede realizar de forma electrónica, todo el mundo usa a nivel particular su correo electrónico, su móvil, la televisión (muchas de ellas inteligentes ya con acceso a la red), la banca electrónica, leen los periódicos, buscan billetes de avión o tren, hoteles... no estaría justificado negarse a este mismo





cambio en el entorno laboral, más aún con la cantidad de ventajas y oportunidades que nos ofrece tal y como acabamos de comentar. Se trata simplemente de acoger este tipo de cambios con buena actitud y empezar a incorporarlos de manera natural a nuestro puesto de trabajo como una herramienta más, sacándole partido a todo el abanico de avances y mejoras que nos brinda.

Eso no se hace de la noche a la mañana ¿no? ¿Cómo ha sido la adaptación de la empresa a ese entorno?

En realidad a nivel humano no es nada fácil. Es bastante complicado ya que tienes que encontrar la forma de hacer coexistir bajo un mismo sistema a usuarios (internos, clientes,...) más jóvenes que prácticamente podemos decir que se han criado con un ratón en una mano y un móvil en la otra, acostumbrados a las pantallas táctiles, a tener conexión en cualquier lugar, que te demandan cada vez más desarrollo de este tipo... con otros usuarios no tan jóvenes que proceden de un mundo mucho menos tecnológico que han vivido el desempeño del mismo trabajo sin la necesidad de todos estos avances, y este entorno "mixto" puede llegar a suponer un verdadero problema para todos sino no estás permanentemente actualizado u olvidas formar adecuadamente a todos.

Desde luego supone un esfuerzo diario tanto económico como de adaptación y formación, y sobre todo de constante búsqueda y mejora de las tecnologías que aplicamos, pero la compañía tiene el pleno convencimiento de que es el camino a seguir para lograr las metas que nos proponemos.

¿Nuevos proyectos? ¿Retos? Para el corto, medio y largo plazo.

Siempre. Uno de los aspectos gratos de mi trabajo es precisamente ese, siempre hay nuevos proyectos o bien en implantación o bien en investigación y desarrollo que hacen más llevadera la tarea diaria, quizá algo menos interesante.

A corto plazo estamos trabajando en una adaptación bastante ambiciosa de nuestro sitio web que esperamos suponga un cambio de concepto hacia algo mucho más útil e interactivo. Que permita a nuestros clientes interactuar con ella y sacarle partido, dejando de ser un mero escaparate y convirtiéndose una herramienta eficaz para su trabajo, a la que puedan acceder desde cualquier parte y en cualquier momento sin depender así de nuestros horarios ni de la ocupación de los teléfonos o de nuestros técnicos/comerciales.



Como reto a futuro, aunque en realidad se trata de un reto permanente y que siempre ha estado ahí, podríamos destacar la seguridad. Hoy en día es crítico para esta y para cualquier empresa el esfuerzo diario en el campo de la seguridad informática y en las comunicaciones. Garantizar la integridad del sistema y evitar los posibles daños producidos por virus, intrusiones, ataques, spam,... es una tarea constante dado que las amenazas cambian a diario y nos exigen reciclarnos continuamente para que la seguridad sea máxima y el sistema no se vea afectado nunca. Desde mi punto de vista este es uno de los retos más importantes con los que tendremos que lidiar en un futuro, al menos en mi campo.



TENEMOS EL RECAMBIO QUE NECESITA

En **RECINSA** ponemos a su disposición:

- Más de 50.000 referencias en permanente stock
- 95% de disponibilidad media
- Entrega en territorio nacional en un tiempo medio de 18 horas
- Cercanía, con 10 delegaciones repartidas en territorio nacional
- La más completa información técnica de tractores agrícolas
- 60 técnicos profesionales ofreciendo el más completo asesoramiento profesional en recambios y accesorios

RECAMBIOS Y ACCESORIOS PARA TODAS LAS MARCAS Y MODELOS DE TRACTORES AGRÍCOLAS DEL MERCADO

SAME DEUTZ - LAMBORGHINI (SDF) - CASE - IHC - NEW HOLLAND (CNH) - MASSEY FERGUSON (AGCO)
LANDINI (ARGO) - JOHN DEERE - EBRU KUBOTA - RENAULT - CLAAS - ZETOR - URSUS



DISTRIBUIDOR
OFICIAL DE:



RECINSA MADRID
Tel.: 917 953 113 | Fax: 917 964 536
email: ventas@recinsa.es
RECINSA JAÉN
Tel.: 953 280 707 | Fax: 953 281 048
email: jaen@recinsa.es
RECINSA LORCA
Tel.: 968 444 222 | Fax: 968 444 202
email: lorca@recinsa.es
RECINSA LLEIDA
Tel.: 953 290 257 | Fax: 953 296 069
email: lleida@recinsa.es
RECINSA SEVILLA
Tel.: 954 258 568 | Fax: 954 258 510
email: sevilla@recinsa.es

RECINSA CÓRDOBA
Tel.: 957 420 042 | Fax: 957 420 043
email: cordoba@recinsa.es
RECINSA PALENCIA
Tel.: 979 728 073 | Fax: 979 721 609
email: palencia@recinsa.es
RECINSA LLEIDA
Tel.: 973 257 009 | Fax: 973 357 846
email: lleida@recinsa.es
RECINSA JEREZ
Tel.: 956 180 508 | Fax: 956 180 993
email: jerez@recinsa.es
RECINSA SANTIAGO
Tel.: 981 558 132 | Fax: 981 589 386
email: santiago@recinsa.es

Sede Central
P. Empresarial "La Carpetania"
Avda. Ada Lovelace, 12
28906-GETAFE (Madrid) España
Tel.: (+34) 917 953 113
Móvil: (+34) 630 800 060
Fax: (+34) 917 964 536
E-mail: ventas@recinsa.es

www.recinsa.es

Recinsa
desde 1979



BOSCH

Recinsa, en su afán de ampliar cada día más su gama de productos a clientes, ha sido nombrado distribuidores de ROBERT BOSCH y BOSCH REXROTH para el sector agrícola, (tractores) y maquinaria de obra pública y minería.

Con este nombramiento amplía su oferta de productos en la gama de Hidráulica, Inyección y Electrónica en productos como Motores de arranque y alternadores, Baterías, Sensores, Unidad de inyección, Bombas de alta presión, Toberas, Elementos y válvulas de suministro.

Para conocer mejor a esta prestigiosa compañía, se ha recopilado algunos de los pasajes más importantes de su historia, toda ella, basada en la innovación de la cual muchos de nosotros nos beneficiamos o nos hemos beneficiado en más de una ocasión.

PRIMERA INSTALACIÓN EXITOSA DEL DISPOSITIVO MAGNÉTICO DE IGNICIÓN DE BAJO VOLTAJE EN UN MOTOR DE VEHÍCULO.



Robert Bosch y su socio Arnold Zähringer equiparon el motor de un vehículo, un De Dion-Bouton tres ruedas, con un dispositivo de ignición magnético de bajo voltaje por primera vez. Zähringer tuvo una ingeniosa idea. Él decidió que la armadura pesada no tenía que oscilar en absoluto. Entonces, él asignó esta tarea a un nuevo componente - una camisa ligera y delgada. Esto permitió que el dispositivo magnético de ignición funcionara a altas velocidades.

1897

1886

UN VIAJE POR LA HISTORIAS DE BOSCH



La empresa fue fundada en Stuttgart en 1886 por Robert Bosch (1861–1942) como taller de mecánica de precisión y electrotecnia.

Hoy en día, el Grupo Bosch es una empresa internacional líder en tecnología y servicios. En el ejercicio 2012, cerca de 306 000 personas consiguieron unas ventas de 52 500 millones de euros en las áreas de Tecnología para la Automoción, Tecnología para la Energía y la Edificación, Tecnología Industrial y Bienes de Consumo. El Grupo Bosch está constituido por Robert Bosch GmbH y unas 350 filiales o sociedades regionales en, aproximadamente, 50 países. Si se incluyen los socios comerciales, Bosch está presente en cerca de 150 países. Esta red mundial de desarrollo, fabricación y ventas constituye la base de su futuro crecimiento. En 2012, Bosch invirtió, aproximadamente, 4800 millones de euros en I+D, y registró más de 4800 patentes en todo el mundo. Los productos y servicios del Grupo Bosch están diseñados para mejorar la calidad de vida mediante soluciones innovadoras, beneficiosas y fascinantes. Por este motivo, la empresa ofrece en todo el mundo tecnología bajo el lema "Innovación para tu vida". Hemos compilado las informaciones más importantes de los más de 125 años de historia de la empresa para informarles de forma amena y didáctica.

ROBERT BOSCH ABRE SU "TALLER DE PRECISIÓN MECÁNICA E INGENIERÍA ELÉCTRICA".



El 15 de noviembre de 1886, Robert Bosch recibió aprobación oficial para la apertura de un "Taller de Precisión Mecánica e Ingeniería Eléctrica" en el 75B de Rotebühlstrasse en Stuttgart. Él abrió este taller junto con un mecánico y un mensajero. Los locales alquilados se componían de una oficina, un taller pequeño y uno más grande, y de una sala en la cual se ubicaba una pequeña forja.

ENVÍO DEL PRIMER SISTEMA MAGNÉTICO DE ALTO VOLTAJE DE IGNICIÓN CON BUJÍAS



El primer sistema magnético de alto voltaje con bujías fue enviado a Daimler-Motoren-Gesellschaft en 1902. El año anterior, Robert Bosch le había pedido a su ingeniero de desarrollo Gottlob Honold que mejorara el diseño del dispositivo de ignición magnético de bajo voltaje de forma tal que pudiera prescindir del "break spark rodding", un componente de alto mantenimiento propenso a las averías. Robert Bosch quedó gratamente impresionado cuando, el mismo año, Gottlob Honold presentó su primer prototipo con bujías en lugar del anterior componente.

1902

LANZAMIENTO DEL REFRIGERADOR BOSCH



"¡Práctico, elegante y lleno de carácter!" Esta fue la manera como el comercial en 1933 cantó las alabanzas del más reciente producto Bosch, el refrigerador eléctrico. El modelo dado a conocer en la feria de comercio de primavera en Leipzig se destacó con respecto a los competidores principalmente por su forma de tambor, su menor consumo de energía y su precio comparativamente más bajo.

1933

1927

PRODUCCIÓN EN MASA DE BOMBAS E INYECTORES PARA INYECCIÓN DE GASOLINA BOSCH EN MOTORES DIESEL



Tras el quinto año de la fase de desarrollo, la producción de 1000 bombas de inyección inició el 30 de noviembre de 1927. Las primeras unidades fueron enviadas a MAN rápidamente el año siguiente. Otros clientes siguieron rápidamente, y durante el los años 30, muchos fabricantes Europeos equiparon sus camiones y maquinaria agrícola con sistemas de inyección de diesel Bosch.

1932

PRESENTACIÓN DEL TALADRO BOSCH



En la feria de comercio de Leipzig de 1932, Bosch dio a conocer su nuevo taladro. Bosch había tenido éxito en las producciones en masa de su primer taladro eléctrico, el cual podía romper y rotar a la vez. La herramienta hizo que el lugar de trabajo de construcción fuera más cómodo y silencioso literalmente para sus usuarios "a las buenas o a las malas".

1942

ROBERT BOSCH FALLECE EN STUTTGART



Robert Bosch murió a los 80 años de edad, el 12 de marzo de 1942, por complicaciones resultantes de una inflamación en el oído medio. El funeral fue celebrado el 18 de marzo. El gobierno del Reich insistió en la celebración de un funeral de Estado, para disgusto de la familia y de la compañía Bosch. Las campanas que el mismo Robert Bosch había donado a la iglesia garrison doblaron por él en su despedida final.

SISTEMAS DE INYECCIÓN DE GASOLINA PARA VEHÍCULOS DE PASAJEROS CON MOTORES DE 2 TIEMPOS



En 1951, el sistema Bosch de inyección de gasolina fue presentado en un Gutbrod Superior 600 en la feria automovilística de Frankfurt. Con su preciso medidor de combustible, redujo el consumo de gasolina del vehículo en cerca de 20 por ciento e incrementó su fuerza de 23 a 28 caballos de fuerza (17 a 21 Kilovatios). En el mismo año, Goliath presentó su GP 700 con el mismo sistema de inyección.

1951

INICIO DE LA PRODUCCIÓN DEL SISTEMA DE INYECCIÓN ELECTRÓNICA DE GASOLINA JETRONIC



Lanzado en 1967, Jetronic fue el primer sistema producido en masa en el mundo de inyección electrónica de gasolina por presión controlada. Se estrenó en la versión estadounidense de los modelos Volkswagen 1600 LE y TLE. Gracias a Jetronic, el VW 1600 LE fue capaz de cumplir con los estándares ambientales californianos, los más exigentes en todos los EE.UU.

1967

INICIO DE LA PRODUCCIÓN EN MASA DEL ABS, EL SISTEMA ANTIBLOQUEO DE FRENOS CONTROLADO ELECTRÓNICAMENTE



El éxito histórico del ABS, el primer sistema antibloqueo de frenos en las cuatro ruedas para vehículo de pasajeros, inició en 1978. Esta novedosa tecnología de Bosch fue el punto de partida de todos los sistemas modernos de control de frenos. Otros sistemas Bosch basados en el ABS, tales como el sistema de control de tracción TCS en 1987 y el programa de estabilidad electrónica ESP® en 1995, fueron también exitosos en el mercado.

1978

1953

LANZAMIENTO AL MERCADO DE DISPOSITIVOS HIDRÁULICOS DE BOSCH



Con el lema "Hidráulicos Bosch – en lugar de la fuerza bruta", la compañía promocionó su primer producto en el área de hidráulica, un levantador hidráulico que se valía de la fuerza de un tractor para subir y bajar el arado.

1976

INICIO DE LA PRODUCCIÓN DE LOS SENSORES LAMBDA



El sensor lambda, del cual Bosch empezó la producción en 1976, allanó el camino para los convertidores catalíticos de tres vías y emisiones de gases más limpias. El sensor lambda mide el contenido de oxígeno de los escapes de gas antes de la entrada del mismo gas al convertidor catalítico. Los datos arrojados por el sensor permiten que la unidad de control de inyección electrónica cambie la composición de la mezcla de aire y combustible, maximizando así la eficiencia y la purificación del escape a través del convertidor catalítico.

1989

EL LANZAMIENTO AL MERCADO DEL PRIMER SISTEMA DE NAVEGACIÓN VEHICULAR INDEPENDIENTE EN EUROPA: TRAVELPILOT IDS



Bosch ya había jugado un rol pionero en 1970 con el ALI, su sistema de navegación y de guía. El siguiente prototipo, presentado en 1983, fue el EVA, un "piloto electrónico para conductores" que usaba un mapa electrónico para guiar a los conductores de un destino a otro. TravelPilot IDS fue el siguiente en 1989, pero su difusión no llegaría hasta 1995 con la introducción del TravelPilot con satélite de navegación, guías de rutas y salida de voz.

INICIO DE LA PRODUCCIÓN DEL PRIMER PROGRAMA DE ESTABILIDAD ELECTRÓNICA ESP® DEL MUNDO



Bosch consiguió un hito tecnológico en 1995 con la introducción del ESP®. El programa de estabilidad electrónica, un sistema que puede salvar vidas previniendo a los vehículos de posibles derrapadas, fue un éxito inmediato comercial.

1995

PRODUCCIÓN EN MASA DEL SISTEMA DE INYECCIÓN DIRECTA DE GASOLINA DI MOTRONIC



En 2000, Bosch retornó a la inyección directa de gasolina, una idea que había sido la sensación en 1954 cuando hizo parte de las características del Mercedes 300 SL. Lo que fue innovador en el DI Motronic fue la "base de carga estratificada", la cual quema una nube localizada de la mezcla de aire y combustible generada por la inyección directa, disminuyendo así el consumo de gasolina en más de 10 por ciento.

2000

BOSCH ASUME EL CONTROL DE MANNESMANN REXROTH AG, FUSIONÁNDOLA CON LA DIVISIÓN DE TECNOLOGÍA DE LA AUTOMACIÓN PARA FORMAR ASÍ BOSCH REXROTH AG.



Después de la adquisición de la tradicional especialista en tecnología industrial Mannesmann Rexroth AG; Bosch fusionó la compañía con su división de Tecnología de la Automoción para dar vida a Bosch Rexroth AG. En 2002, la nueva subsidiaria representa el diez por ciento de las ventas del Grupo Bosch, ayudando a crear una estructura corporativa más equilibrada.

2002

1997

INICIO DE LA PRODUCCIÓN DEL SISTEMA COMMON RAIL DE INYECCIÓN DE DIESEL A ALTA PRESIÓN



Lanzado en 1997, el sistema de inyección de diesel de alta presión, conocido como common rail, fue otro hito de Bosch en el camino hacia los automóviles ecológicamente amigables. Para 2010, la tecnología permitiría que los niveles tóxicos de emisiones fueran reducidos en cerca de 96% comparados con los promedios de 1990.

2010

PRIMERA PRODUCCIÓN EN MASA DE AUTOS CON CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA HÍBRIDA COMPLETA



Las variantes híbridas del Volkswagen Touareg y del Porsche Cayenne S, las cuales vinieron en las producciones en masa en 2010, contienen tecnología híbrida suministrada por Bosch. Esta es la primera vez en que alguno de estos modelos ha estado disponible como un híbrido paralelo completo. Además de los componentes claves, tales como los componentes electrónicos y el motor eléctrico, Bosch ha provisto el "cerebro" de los vehículos en la forma de una unidad de control Motrónica para vehículos híbridos.

INICIO DE LA PRODUCCIÓN DE SISTEMAS DE FRENOS DE EMERGENCIA PREDICTIVOS



El sistema de frenos de emergencia predictivos, el cual ayuda a los conductores a prevenir colisiones en la parte trasera, fue introducido en las producciones en masa por primera vez en 2010. El sistema combina el programa de estabilidad electrónico ESP® con el sistema de sensores de radar LRR3 del control de cruce adaptativo ACC, complementado por un sensor de video.



PRÓXIMOS NÚMEROS

En próximos números de Info-Recambios, publicaremos artículos técnicos relacionados con las últimas innovaciones realizadas por BOSCH en el sector de la maquinaria agrícola y de obra pública.



Embrague Agrícola LuK

Disponemos de un amplio stock de embragues, discos de embragues y cojinetes de empuje para todas las marcas y modelos de tractores del mercado.



www.Recinsa.es

**SAME . DEUTZ . LAMBORGHINI . NEW HOLLAND . CASE IH . VALTRA . MASSEY FERGUSON .
LANDINI . JOHN DEERE . Ebro KUBOTA . ZETOR . CLAAS RENAULT .**

DISTRIBUIDOR OFICIAL LUK
 **Recinsa**[®]
desde 1979

DELEGACIONES: MADRID-JAÉN-LORCA-ÚBEDA-SEVILLA-CÓRDOBA-PALENCIA-LLEIDA-JEREZ-SANTIAGO

LOS TRACTORES USADOS TRIPLICAN VENTAS EN 2012 POR LA CRISIS, HASTA 23.088 UNIDADES



Las ventas de tractores usados durante 2012 alcanzó las 23.088 unidades en España, cifra que casi triplica a las nuevas matriculaciones (8.655), según el último informe del Ministerio de Agricultura sobre inscripción de maquinaria agrícola.

Esta tendencia se dio en todas las comunidades autónomas, a excepción de Canarias -en la que los tractores nuevos (86) superan a los de cambio de titularidad (61)-, mientras que, en Galicia y Asturias, los cambios de titularidad (4.086 y 581, respectivamente), quintuplican a los de nueva matriculación (723 y 117 unidades).

De las 23.088 unidades, 12.717 tenían más de 20 años; 2.252 entre 16 y 20; 3.399 entre 11 y 15; y 2.797 entre 6 y 10 años.

En cuanto a las nuevas inscripciones, se vendieron en 2012 apenas 8.655 tractores de media, un 13,47 % menos que en 2011, caídas que afectaron a todas sus categorías: tractores de ruedas (8.546, -13,24 %); de cadenas (84, -23,64 %) y otros (25, -40,48 %).

Destaca en el informe del Ministerio de Agricultura, además, la fuerte demanda de tractores estrechos (viñeros y frutales, especialmente), que representan el 28,3 % del mercado nacional.

Por regiones, las principales ventas de tractores nuevos durante el pasado ejercicio correspondieron a Andalucía (1.879), Castilla y León (1.293) y Castilla-La Mancha (1.085).

Respecto a otras comunidades, figuran entre los compradores de tractores Aragón (644), Cataluña (699), Comunidad Valenciana (447), Extremadura (571), Galicia (723), Murcia (315), Navarra (184), País Vasco (168) y Rioja (140), entre otras.

Entre las marcas de tractores nuevos, lideraron las ventas John Deere (28,2 %) y New Holland (17,6 %), seguidos a cierta distancia por Case, Massey Ferguson, Kubota, Fendt, Deutz-Fahr, Landini, Same, Lamborghini, Claas o Antonio Carraro, entre otras.

En general, las ventas nuevas de maquinaria agrícola alcanzaron las 27.605 unidades en 2012, -(incluye la suma de maquinaria automotriz, arrastrada y suspendida), - un 10 % menos, con descensos que también afectaron a los subsectores de maquinaria automotriz (-15 % y 1.320 unidades), maquinaria arrastrada o suspendida (-6,14 % y 12.234) y remolques (-16,29 % y 4.788 unidades), mientras que repuntaron las salidas de "otras máquinas" (+67,49 %, con 608).

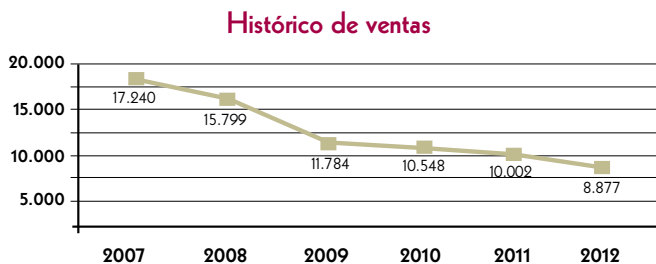
La cifra de inversión correspondiente a la maquinaria agrícola inscrita (sin incluir el IVA) en 2012 fue de 674,6 millones, de los cuales 388,9 millones correspondieron a tractores; 105 millones a máquinas automotrices, 140,3 millones a máquinas arrastradas o suspendidas; 29,5 millones a remolques y 19,9 a "otras".

En el caso concreto de la maquinaria automotriz, el informe del Ministerio revela que 380 unidades correspondieron a recolectoras de cereal; 69 a vendimiadoras; 17 de forrajes; 4 de remolachas; 38 de hortalizas; 19 del sector de la madera; 31 vibradoras; 26 plataformas; 14 barredoras y 14 de "otros tipos". Repasemos datos oficiales de 2012 con más detalle.

RESULTADOS 2007 - 2012 EN VENTAS DE TRACTORES NUEVOS

Cifras cierre año 2012

Con los resultados de ventas al mes abril de 2013, (2472 unidades frente a 2823 del mismo periodo en 2012), la tendencia para finales de año, si no hay recuperación en los próximos meses, es de 7500 unidades (un -13% con respecto a 2012).



RESULTADOS DE VENTAS 2012

Con los datos ya publicados del ROMA, (Registro Oficial de Maquinaria Agrícola), es el momento de repasar los pésimos resultados y ver, con semejantes cifras, si se prevé algo positivo para finales del presente año.

Cifras más significativas

- Tractores totales vendidos en 2012: **8655 uds.**
- Tractores de fabricación nacional: **71 uds.**
- Tractores de fabricación no nacional: **8584 uds.**
- Tractores de ruedas simple tracción (ST): **119 uds.** (potencia media de 92,5 CV).
- Tractores de ruedas doble tracción (DT): **8427 uds.** (potencia media de 113,4 CV).
- Tractores de cadenas y otros: **109 uds.** (potencia media 100,2 CV).

- Las **8655 uds.** han tenido un valor de venta, sin IVA, de **388,9 millones de euros**. Esto significa que el precio del tractor medio es de **45.000 €**.
- La **potencia media** de los tractores vendidos ha sido de 113 CV, es un dato significativo, puesto que la potencia media del parque de tractores existentes en España ronda los 65 CV. Es decir que el coste en 2012 del "caballo" es de **400 €/CV**.



1 VENTAS POR SEGMENTOS DE POTENCIA

Resulta interesante el gran porcentaje del mercado de los tractores "estrechos" (viñeros y fruteros) con casi el 30 % de las unidades.

En cuanto a potencias, el segmento más vendido ha sido entre 95 y 125 CV (casi 2500 udes.):

- Tractores < 40 CV: **544 uds.**
- Tractores 41 – 70 CV: **665 uds.**
- Tractores 70 – 95 CV : **2064 uds.**
- Tractores 95 – 125 CV : **2486 uds.**
- Tractores 125 – 150 CV : **1181 uds.**
- Tractores > 150 CV : **1715 udes.**

2 VENTAS POR MARCAS

Hasta 44 marcas han vendido tractores en España durante el último año y existe una oferta de más de 1000 modelos. Estas son las marcas con mayor penetración de ventas (cifras en %)

Ventas de tractores de segunda mano

Marca	Unidades	% penetración	CV/unidad
Same	339	3,9	89,8
Deutz	397	4,6	132,9
New Holland	1521	17,6	132,9
Case IH	610	7	136,4
M. Ferguson	547	6,3	131,5
Fendt	492	5,7	177,3
Landini	375	4,3	85,7
John Deere	2441	28,2	121
Kubota	542	6,3	75,1
Resto Marcas	1391	16,1	

El número de tractores usados que han registrado modificación de titularidad es de algo más de 23.088 unidades, lo que significa casi el triple de las unidades nuevas vendidas!

Parque de tractores en España

Las cifras oficiales dan 1.065.508 tractores activos en España pero se sabe que esta cifra hay que "redondearla" puesto que hay muchas unidades que no se dan de baja pero que en realidad no están operativos, por lo que las estadísticas oficiales estiman en 900.000 unidades de tractores operativos.



3 VENTAS DE COSECHADORAS

Si las cifras de ventas de cosechadoras no podemos tacharlas de buenas, tampoco se pueden tildar de pésimas como en el caso de tractores.



Se han vendido 380 unidades.

El reparto por marcas ha estado dominado por **New Holland** (125 uds.); **Claas** (116 uds.), **John Deere** (99 uds.), **Fendt** (19 uds.) y **Deutz** (15 uds.).

4 VENTAS DE VENDIMIADORAS

El número de ventas ha descendido mucho con respecto a cifras de hace tan sólo 3 ó 4 años, pero esto es normal. La gran superficie de reestructuración de viñedo de vaso a espaldera se ha estabilizado y el parque de vendimiadoras inexistente prácticamente hace 15 años ha llegado a su estado de madurez.

Se han vendido 69 vendimiadoras con un mercado dominado por **New Holland** y **Gregoire**.





LA SEGURIDAD DE ESTAR EN BUENAS MANOS

CALIDAD ORIGINAL EN RECAMBIO AGRÍCOLA

Ofrecemos la gama de productos más completa
de retenes radiales y retenes de válvula, para
vehículos industriales y agrícolas

 **Recinsa**[®]
desde 1979
www.recinsa.es



The Perfect Change.



Aries es fabricante de sistemas de remolque, sistemas de conexión y sistemas de elevación tanto posteriores como anteriores para las principales marcas de tractores agrícolas del mercado.

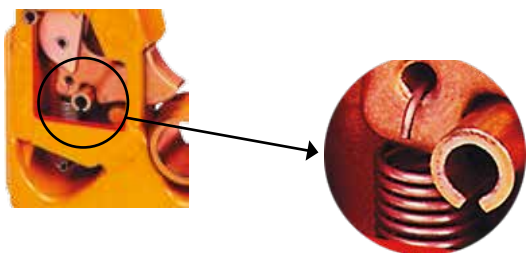
Los productos Aries están pensados y realizados para la completa satisfacción del usuario final, que desde siempre es nuestro punto de referencia. Por eso, siempre elegimos a los mejores fabricantes a nivel mundial.

Presentamos los principales productos de Aries que consideramos ofrecen mejores prestaciones a nuestros clientes.

GANCHOS RÁPIDOS ARIES

Otro producto a destacar son los ganchos rápidos, los cuales están fabricados con los mejores materiales para soportar esfuerzos superiores a los de su uso habitual.

Destacamos el kit de trinquete cuyo diámetro de muelle es 2mm. más grueso que los de la competencia, incrementando considerablemente tanto su resistencia como su vida útil.



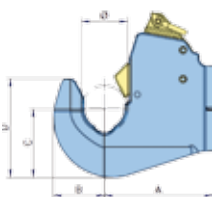
Cat. 4

Cat. 3

Cat. 2

Cat. 1

Tipo	Bola	Ojo bola			
Cat.	Ø	a	b	c	d
Cat. 1	44	22,4	35	35	60
Cat. 2	56	28,7	42,5	45	70
Cat. 3	64	37	50	45	80
Cat. 4	85	45,1	63,5	57	100



Todos los productos anteriormente descritos están disponibles en nuestras delegaciones nacionales, así como la información necesaria para ofrecer el producto más adecuado a sus necesidades.

ELEVADORES FRONTALES

Nuestros clientes disponen de una gama completa de elevadores frontales con diferentes capacidades de elevación, desde 800 Kg. hasta los 5.000 Kg. siendo, además, el montaje del sistema uno de los más sencillos, rápidos y seguros del mercado incluso la conexión hidráulica resulta sencilla.

Características principales de los elevadores frontales Aries:

- Tratamiento anti corrosión antes de la pintura.
- Kit de montaje al tractor personalizado a cada modelo.
- Funcionamiento de doble efecto, de efecto simple y bloqueado
- Brazos de conexión regulables.
- Equipamiento de serie del tercer punto y de los ganchos especiales de conexión rápida.
- Sistema de adaptabilidad a cada modelo.



Aries 18

Aries 25

Aries 35

Aries 50

CONEXIÓN AUTOMÁTICA PARA TOMA DE FUERZA T.D.F. (DIAC 110)

La toma de fuerza de Aries se caracteriza por un baño de aceite interno multi-disco con un circuito interno propio no requiriendo así de suministro externo.

El grupo es controlado por un sistema electro - hidráulico que permite garantizar la puesta en marcha gradualmente y dependiendo de las características específicas del apero conectado protegiendo la integridad del tractor y del apero.

Características principales de la TDF Aries (DIAC 110):

- Sistema totalmente integrado.
- Embrague multi - disco con baño de aceite.
- Sistema electro - hidráulico regulable.
- Prestaciones de funcionamiento excelentes.



REVOLUCIONARIO SISTEMA DE ACOPLE AUTOMÁTICO DE LA TRANSMISIÓN A LA TOMA DE FUERZA

JORNADA FORMATIVA SOBRE PRODUCTOS



A raíz de ser nombrados distribuidores oficiales de la empresa italiana ARIES fabricante de elevadores, PTO y ganchos rápidos, nuestra red comercial asistió a unas jornadas formativas específicas de dichos productos.



La formación fue impartida por los técnicos del fabricante italiano Aries Emiliano Chiodini y Mauro Minelli.

La Jornada se abrió con la intervención de Emiliano Chiodini, quien, en base a su experiencia en nuestro principal sector, agrícola, dedicó un tiempo a explicar qué buscan los clientes en estos tipos de productos. Chiodini, comenzó su interesante disertación poniendo de relieve las características más destacadas del producto a la hora de visitar clientes solicitando productos para sus máquinas.



Acto seguido, Minelli, desarrolló las ideas básicas que no se deben perder de vista a la hora de transmitir una correcta información al cliente, al tiempo que insistió que muchas veces, los mismos clientes, no tienen claro que complemento es mejor para su labor diaria. Puso ejemplos de cómo se debe orientar al usuario a la hora de elegir la mejor equipación, siempre con el objetivo de incrementar, su productividad, comodidad y seguridad en su trabajo diario. Por último, y tras un día de duro trabajo, los vendedores de Recinsa se comprometieron a hacer un detallado estudio de cuales pueden ser las mejores opciones en función del tipo de trabajo que se realiza en sus zonas con el fin de orientar con claridad a todos sus clientes que quieran instalar en sus máquinas alguno de estos elementos.

JORNADA TÉCNICA DE TRABAJO KAB//Seating

Igualmente mencionamos otra jornada de trabajo, en esta ocasión con la empresa inglesa de asientos de calidad KAB SEATING, de cuya distribución nos hacemos actualmente cargo en España.

Dicha jornada se centro en los aspectos técnicos importantes de los modelos más comunes en sectores y máquinas donde van montados gran cantidad de asientos del mencionado fabricante, agrícola, obra pública, minería, carretillas elevadoras y transporte.

Hacemos especial mención a la excelente acogida del producto por parte de la gran mayoría de nuestros clientes. Por último, recordar que Recinsa dispone de un amplio stock en todas sus delegaciones nacionales abasteciendo a sus clientes de forma inmediata.

USO EFICIENTE DEL TRACTOR

(Capítulo 3)

MANTENIMIENTO Y REGULACIÓN DEL MOTOR

El 70 % de los tractores agrícolas consumen entre un 10 y un 20% más de lo necesario, debido a un mal mantenimiento del tractor, según los resultados de los ensayos de tractores realizados con el dinamómetro o freno eléctrico en diferentes países y comunidades autónomas españolas. El mantenimiento de un tractor debe hacerse a lo largo de toda su vida útil, no solamente cuando es nuevo o está en garantía.

Este mantenimiento debe ajustarse al "Manual de Instrucciones" del fabricante del tractor, especialmente en lo que al motor se refiere. En el Manual vienen especificadas todas las revisiones periódicas que deberán realizarse. Debe LEERSE en profundidad antes de poner en marcha el tractor y CONSULTARLO, cuando se realicen reparaciones, regulaciones o quiera resolverse alguna duda.

Con el uso del tractor, se produce una acumulación de sustancias en los filtros (polvo, hollín, etc.), desgastes y desajustes de determinados componentes que incrementan el consumo de combustible.

Según los datos presentados por J. Lecocq y de los ensayos realizados en varias comunidades autónomas, los tractores agrícolas consumen de un 10 a un 25% más de gasóleo cuando no se ha realizado un correcto mantenimiento del motor, por la suciedad del filtro del aire e inyectores y la incorrecta regulación de la bomba de inyección.

¡MUY IMPORTANTE!
Mantener la limpieza del filtro del aire y del gasóleo.
• Controlar y regular el circuito e combustible.
• Utilizar lubricantes apropiados.

A continuación se profundiza en estos tres aspectos principales del mantenimiento:

1 LIMPIEZA DEL FILTRO DEL AIRE Y DEL GASÓLEO

Del grado de limpieza del filtro del aire depende en gran

medida que se realice una mezcla correcta entre el aire y el combustible en el cilindro. El volumen de aire que necesita un litro de gasóleo para quemarse en su totalidad es de 12.000 litros.



Por tanto, deberemos facilitar al máximo el paso del aire para tener un óptimo aprovechamiento del gasóleo, dotando al motor con un sistema de filtrado eficaz. El tractor desarrolla el trabajo en ambientes de alto contenido en polvo (laboreos, recolección, caminos) con partículas pequeñas y que son perjudiciales para el motor y partículas mayores que quedan atrapadas en el filtro y en su acumulación perjudican la entrada de aire y la correcta combustión.



El aumento del consumo se produce por el mal quemado del combustible. Cuando este es excesivo se pueden apreciar humos negros en la salida del escape.

En la actualidad los tractores llevan filtros de aire en seco y con diferentes sistemas para la limpieza o autolimpieza e incluso con señales sobre el índice de suciedad de tipo sonoro, luminoso o de otro tipo (inscritas en el filtro).

Cuando el indicador señala que el filtro está sucio, se desmontará y se sacudirá o se limpiará con aire a presión,

si lo tenemos. Antes de montarlo ver si ha quedado limpio y si tiene zonas desgastadas, roturas o grietas. Si tiene cualquier desperfecto el filtro se cambiará por uno nuevo.



La limpieza con aire a presión la realizan más del 95% de los agricultores. El filtro se limpiará dirigiendo el aire desde el interior hacia el exterior, o sea, en sentido contrario de circulación del aire cuando el filtro está montado. No se sobrepasará una presión de aire de 7 kg/cm².

Si el filtro tiene un sistema de autolimpieza, deberemos comprobar cómo deja el filtro y cada cuanto tiempo lo deberemos desmontar para limpiar.

Por último, el filtro deberá limpiarse cuando esté sucio, si es necesario, y, en todo caso, antes de las horas de funcionamiento que diga el "Manual de Instrucciones".

Cuando tras una limpieza vuelve a ensuciarse muy rápido, o a las pocas horas, deberemos cambiar el filtro debido a que los microporos se encuentran obstruidos y reducen el paso del aire.

El agricultor deberá controlar, a menudo el estado de limpieza del filtro del aire. Este control deberá hacerse según los trabajos que realiza el tractor. Cuando el tractor trabaja o se desenvuelve en ambientes con mucho polvo, el filtro se limpiará en periodos muy cortos de tiempo.

Un filtro de aire sucio en un 10 ó 15%, limita la cantidad de aire que pasa al motor provocando un incremento del consumo del 5 al 10%. Si el filtro pasa de un nivel de suciedad del 20% los consumos aumentan por encima del 22%.

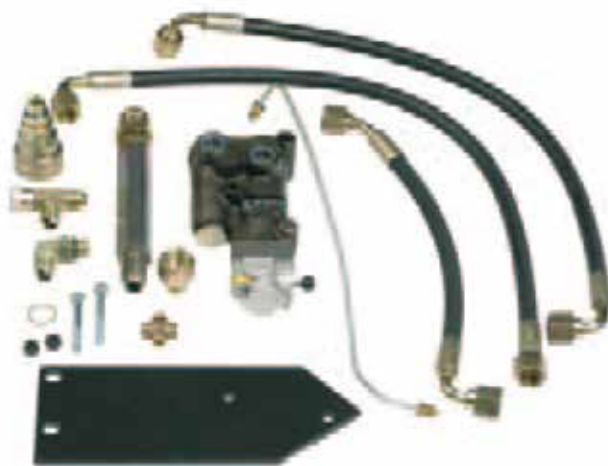
El filtro de gasóleo es el elemento de filtrado y limpieza del mismo. Su misión es evitar la entrada de restos sólidos en la bomba e inyectores. Cuando está sucio, el filtro no permite pasar el gasóleo que el tractor demanda para realizar el trabajo; entonces el tractor fallará o se parará. A

veces, el filtro llega a romperse por la presión de bombeo, cuando los microporos filtrantes están tapados.

La avería que ocasiona el paso de gasóleo sin filtrar es muy perjudicial, por tanto hay que cambiar el filtro cuando indique el "Manual de Instrucciones". Si el gasóleo tiene muchas impurezas el filtro se cambiará antes de lo recomendado.

2 CONTROL Y REGULACIÓN DEL CIRCUITO DEL COMBUSTIBLE. (BOMBA DE INYECCIÓN E INYECTORES)

La regulación y dosificación del combustible es realizada por la bomba de inyección y los inyectores, por tanto deberán estar a punto y controlados cuando sea necesario. No deben ser regulados más que por personal debidamente preparado y equipado.



La bomba introduce el gasóleo a presión en los inyectores y estos lo pulverizan en finas gotitas y lo reparten uniformemente en el cilindro, para que se mezcle con el aire y se queme en su totalidad.

La precisión de estos elementos es muy importante en el ahorro de combustible. Con el normal funcionamiento del motor y con el tiempo aparecen desgastes y deformaciones en inyectores, toberas o desajustes en la bomba provocando una serie de disfunciones y un aumento del consumo de gasóleo.

Las disfunciones más comunes son:

- Inyección de poco o mucho gasóleo por mal estado de la bomba o de los orificios de los inyectores.
- La mezcla no se realiza correctamente por gotas muy gruesas de gasóleo.
- Desajustes en la apertura o cierre de toberas que producen pérdidas de energía.

En los inyectores deberán hacerse revisiones periódicas (cada 1.000 horas), cambiarse y regular el momento de inyección respecto a la apertura de válvulas (cada 5.000 horas).



Cuando el consumo del tractor aumenta y el estado de mantenimiento es bueno deberemos pensar que es necesario realizar una prueba de esfuerzo o un control de consumo. De esta forma se evitarán averías graves y se conocerá a qué es debido el mal funcionamiento y que provoca el exceso de consumo.

Los motores que queman mal el combustible producen mayor cantidad de humo y dejan escapar mayor cantidad de gases contaminantes a la atmósfera.

¡RECUERDA!
El motor de un tractor de 110 CV, que quema mal el combustible, incrementa su consumo entre un 10 y un 15%.

③ UTILIZACIÓN DE LUBRICANTES ADECUADOS

La correcta utilización de los aceites y los lubricantes en el tractor tienen gran correlación con el consumo de combustible y sobre todo con la vida útil del tractor.

La misión del aceite es mantener una película entre los elementos para evitar el rozamiento, el calentamiento, los desgastes y así reducir las pérdidas de energía.

Para conocer la eficiencia energética y evaluar el consumo de aceites y de lubricantes, es necesario controlar los consumos y analizar su evolución en los años de vida del tractor.

PRÓXIMA ENTREGA:
CORRECTA CONDUCCIÓN Y UTILIZACIÓN
DEL TRACTOR



Un consumo excesivo en aceite provoca un humo en el tubo de escape de color azulado, siendo un dato significativo del estado en que se encuentra el motor. Todos los tractores deben consumir algo de aceite. Si un tractor no consume nada de aceite es necesario ver qué ocurre rápidamente, ya que puede entrar al cárter gasóleo o agua procedente de la refrigeración.



La incorrecta utilización de los aceites, por menor viscosidad o por pasarse de las horas de cambio, produce pérdida de eficacia y rozamientos. Un lubricante demasiado viscoso incrementa inútilmente el consumo, al ofrecer más resistencia interna.

Actualmente en los tractores se pueden utilizar, para disminuir la contaminación, aceites de tipo biológico. Estos bioaceites hidráulicos tienen una base sintética de aceite vegetal (colza, etc.), y resisten en invierno hasta unos -15° C.

La ventaja de estos aceites es que se descomponen fácilmente de forma biológica.

¡MUY IMPORTANTE!
Siempre deberán utilizarse los lubricantes que tengan las características específicas recomendadas por el fabricante.





Riparts , *Marca la diferencia.*

De los muchos compromisos adquiridos por RIPARTS, el más importante es que el valor del producto se justifique inequívocamente con su contenido, valorado desde siempre por el profesional de la mecánica y el recambio, al ofrecer una calidad perfectamente equiparable a todo tipo de recambio denominado original.

RIPARTS fabrica y envasa única y exclusivamente **RECAMBIOS DE LA MEJOR CALIDAD.**

Riparts®

Parque Empresarial "La Carpetania"
Avda. Ada Lovelace, 12 - 28906 GETAFE (Madrid) España
Tel.: (+34) 917 953 113 - E-mail: ventas@recinsa.es
www.recinsa.es

Una marca del Grupo Recinsa

SEDE CENTRAL DE RECINSA EN MADRID



DELEGACIÓN MADRID

P. E. La Carpetania
Avda. Ada Lovelace, 12
28906 Getafe (MADRID)

Telf.: 91 795 31 13/91 723 36 80
Móvil: 630 800 060
Fax: 91 796 45 36

e-mail: ventas@recinsa.es

DELEGACIÓN CÓRDOBA

P.I. De la Torrecilla
Avda. La Torrecilla, 8
14013 Córdoba

Telf.: 957 42 00 42
Móvil: 626 050 024
Fax: 957 42 00 43

e-mail: cordoba@recinsa.es

DELEGACIÓN JAÉN

P.I. Los Olivares
C/ Beas de Segura, Parc. 6
23009 Jaén

Telf.: 953 28 07 07
Móvil: 660 450 634
Fax: 953 281 048

e-mail: jaen@recinsa.es

DELEGACIÓN PALENCIA

P.I. Villalobón, S/N
C/ Italia – Parc. 148
34004 Palencia

Telf.: 979 72 80 73
Móvil: 636 471 286
Fax: 979 72 16 09

e-mail: palencia@recinsa.es

DELEGACIÓN LORCA

Alameda de Cervantes, 75 Bajo
30800 Lorca (Murcia)

Telf.: 968 44 42 22
Móvil: 672 192 753
Fax: 968 444 202

e-mail: lorca@recinsa.es

DELEGACIÓN LLEIDA

P.I. Camí dels Frares
Calle C – Parc. 23
25190 Lleida

Telf.: 973 25 70 09
Móvil: 672 193 229
Fax: 973 25 78 64

e-mail: lleida@recinsa.es

DELEGACIÓN ÚBEDA

Avda. de la Libertad, 82
23400 Úbeda (Jaén)

Telf.: 953 79 02 57
Móvil: 660 450 636
Fax: 953 79 60 69

e-mail: ubeda@recinsa.es

DELEGACIÓN JEREZ

P.I. Autopista
C/ Amianto, 21
11405 Jerez (Cádiz)

Telf.: 956 18 05 08
Móvil: 672 193 243
Fax: 956180993

e-mail: jerez@recinsa.es

DELEGACIÓN SEVILLA

P.I. El Pino
C/Pino Real, 19
41016 Sevilla

Telf.: 954 25 85 68
Móvil: 660 450 632
Fax: 954 25 85 10

e-mail: sevilla@recinsa.es

DELEGACIÓN S. DE COMPOSTELA

P.I. del Tambre, Vía Edison, 11
15890 S. de Compostela
(A Coruña)

Telf.: 981 55 81 32
Móvil: 672 192 401
Fax: 981 58 93 86

e-mail: santiago@recinsa.es



Parque empresarial "La Carpetania"
Avda. Ada Lovelace, 12 · 28906 GETAFE (Madrid) España
Tel.: (+34) 917 953 113 · Fax: (+34) 917 964 536
e-mail: recinsa@recinsa.es
www.recinsa.es