

INFO

nº12 · EDICIÓN ESPECIAL 35 ANIVERSARIO



Recambios

www.info-recambios.com

TENEMOS EL RECAMBIO QUE NECESITA



“35 años de esfuerzo
e innovación”



1979-2014

35 años de esfuerzo e innovación



35 AÑOS DE ESFUERZO E INNOVACIÓN



Hace 35 años me puse delante de un folio en blanco donde fui escribiendo nuestra propia historia. Empezamos con lápiz y papel de calco, pasamos por la máquina de escribir y desembarcamos en la informática que nos envuelve y zarandea todos los días con sus constantes y bruscos avances.

Seguimos oyendo a los Beatles, recordamos a Félix Rodríguez de la Fuente, todavía se recuerda la labor de Adolfo Suárez, seguimos disfrutando de una Constitución nacida en aquella época, vimos nacer la @, era una época en la que la libertad se planteaba como una necesidad. 1981, tiempos difíciles, tiempos de transición y de crisis.

Crisis ya hemos pasado la de 1977-82 (la de la transición o nacimiento de una España moderna), la del 1992-93 (la entrada en la CEE) y ahora estamos en la del 2008-2013 (que nos ha cogido con la cabeza llena de pájaros y creyéndonos que ya éramos maduros). Se dice que el mejor aprendizaje es el que se basa en los errores, por eso pienso que ésta nos tiene que enseñar mucho; a ver si es así y maduramos hasta llegar a la sensatez, la cordura y la responsabilidad que dan los años. Entretanto solo nos queda resistir y seguir aprendiendo.

35 años formando un equipo, 60 trabajadores desarrollando experiencia (más del 80% del personal tiene una experiencia de más de 20 años) satisfaciendo necesidades de nuestros clientes, (una cartera de 4.500 clientes nos permiten ser líderes del mercado gracias a su confianza).

Hoy RECINSA es una empresa consolidada, en pleno crecimiento y convencida de que la situación actual le va a servir para reforzar su posición y su organización.

35 años vendiendo confianza, credibilidad, seguridad, profesionalidad y experiencia. 35 años nos han servido para tener una visión clara de nuestra empresa, la de ser líderes en nuestro sector aportando implicación profesional como estrategia diferenciadora. "Ser líder no es ser el

mejor ni el más grande; ser líder es ser innovador, tener iniciativas, tener capacidad de servir como ejemplo y tener influencia, ser un referente al que seguir". 35 años que han ido definiendo nuestra misión como un compromiso, el de conseguir el éxito de nuestros clientes poniendo a su disposición nuestra experiencia.

Envolviendo visión y misión, el grupo humano de RECINSA ha definido sus valores como la esencia misma de su existencia: éxito, lealtad, compromiso, flexibilidad, cooperación y profesionalidad.

En definitiva, la confianza y la satisfacción de los clientes son nuestros objetivos y somos conscientes de que un cliente está satisfecho cuando siente y percibe que se está pendiente de él, de sus necesidades y de sus expectativas. Y nuestro objetivo también es que las personas que forman RECINSA disfruten de un clima laboral excelente porque entendemos que el trabajo es una continuación de la persona y solo personas excelentes pueden formar equipos excelentes y empresas excelentes.

RECINSA no es un negocio, es una empresa gestionada con pragmatismo, innovadora, cercana al cliente y que tras una historia ya dilatada, sentimos el orgullo de una labor bien hecha y de estar contribuyendo positivamente en el desarrollo empresarial de nuestro entorno. Gracias a todos por permitir que Recinsa sea lo que es hoy.

Aprovecho la ocasión para felicitarle a usted y a su familia estas navidades y desearles un feliz y próspero 2014.

PRESIDENTE

Recambios Internacionales

JESÚS PUAGO

SUMARIO

EN ESTE NÚMERO



- **En opinión de...** **5**
Entrevista a Jesús Puago, (Presidente de Recinsa).
.....
- **Reportaje** **10**
Engranaje planetario del diferencial Carraro.
.....
- **Recinsa por dentro** **12**
Momentos de nuestra historia.
.....
- **Hoy hablamos de...** **14**
Participación de Recinsa en FIMA 2014.
.....
- **Detrás del mostrador** **16**
35 años de servicio e innovación a nuestros clientes.
.....
- **Reportaje Técnico** **20**
Los tractores usados triplican ventas en 2012 por la crisis, hasta 23.088 unidades.

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.



Jesús Puago

Presidente de Recinsa



“*Tenemos que esforzarnos mucho más para seguir brillando en tiempos de crisis*”

Detrás de una gran empresa siempre hay un buen equipo humano pero, sobre todo, un líder que guía al grupo de trabajo para convertir las ideas en realidades. En RECINSA esa figura es la de Jesús Puago, Presidente y fundador de la empresa, un apasionado por ofrecer siempre el mejor servicio a sus clientes. La celebración de los 35 años de Recinsa es un buen momento para que Jesús Puago nos cuente cómo han transcurrido todos estos años desde su fundación hasta hoy y a quien conoceremos mejor en esta entrevista.

¿Cómo nació la idea de RECINSA?

El inicio de RECINSA llevó su tiempo y se fundó en 1979. Estuve madurando la idea de promover una empresa que, a lo largo del tiempo, pudiera complementar a las grandes marcas multinacionales en la comercialización de los recambios de automóviles y maquinaria de obra pública.

Sería en torno a 1979, cuando contacté con Pedro Becerra para sumarlo a este proyecto. No había pasado un año cuando apareció Teo Martín, muy joven, con 17 años que igualmente se sumó a esta idea. Por aquel entonces abrimos una tienda, la primera, en el barrio de la Concepción, en Madrid, y los tres pasamos a dedicarnos plenamente a la venta de recambios, primero para automóviles y, progresivamente, para máquinas de obras públicas y de tractores agrícolas donde la competencia era, por aquel entonces, menor.





En el 35 Aniversario de RECINSA, ¿cómo resumiría estos años?

Cada año ha sido muy diferente. Te puedo decir que los problemas y las ventajas que encontramos al principio no tienen nada que ver con los actuales. Cuando empecé, mi meta era conseguir un buen servicio logístico, buenos productos y formar un equipo sólido y profesional. Sin embargo, no había tanta competencia, por lo que podíamos ir a nuestro ritmo, asentando bases, y obteniendo buenos resultados. Ahora, tenemos solucionada toda la parcela logística, de productos y un equipo humano consolidado al cien por cien, pero tenemos

que esforzarnos mucho más para seguir brillando en tiempos de crisis en un sector donde cada día hay más competencia y un mercado algo más limitado.

¿Pensó que llegaría tan lejos cuando decidió crear este proyecto?

No, nunca lo pensamos y, quizás, esto es lo bueno que ha tenido el proyecto, que ha crecido de forma natural, sin forzarlo, aunque hemos peleado y seguimos peleando muy duro por conseguir que esto siga ocurriendo.

¿Qué es lo que más valoran sus clientes de Recinsa?

Para saber realmente lo que piensan todos los años, realizamos una encuesta de satisfacción a una gran parte de nuestros clientes. En ella, uno de los puntos más valorados es la profesionalidad que aporta nuestro magnífico equipo humano pero, sobre todo, lo que más les sorprende es la calidad de producto y disponibilidad que ofrecemos, superando la mayoría de las veces el 95%. Te sorprendería ver los numerosos correos y llamadas que recibimos de clientes que nos transmiten su satisfacción. Eso es lo que nos ha animado y nos anima a seguir trabajando en esa línea durante estos 35 años.

Para mí, es todo un éxito y una gran satisfacción.





¿Qué diferencia a RECINSA del resto de empresas de su competencia?

Pienso que lo primero es que tenemos mucha más experiencia en el sector, 35 años nos avalan ofreciendo un gran servicio y eso es toda una eternidad para un sector como el nuestro. Además, esta experiencia nos da una garantía de continuidad y aporta seguridad a nuestros clientes. Por otra parte, esto se acompaña por la garantía que da trabajar con los principales fabricantes del mercado a nivel mundial. Todos los productos que vendemos, incluidos los de nuestra marca RIPARTS, están fabricados por empresas de primera línea y líderes en el sector del recambio. Además, nuestros comerciales son verdaderos técnicos especializados en recambios y cuentan con un gran abanico de productos para asegurarse que cada cliente encuentre el que mejor se ajuste a sus necesidades. Pero, a pesar de todo esto, si tuviera que destacar algo sería, sin duda, el servicio de asesoramiento que ofrecemos. Y te daré un dato: con más de 4.500 clientes, en estos momentos apenas tenemos reclamaciones y garantías que satisfacer. Esto supone un gran esfuerzo, porque no siempre los clientes tienen la razón, pero para RECINSA lo más importante es la satisfacción final del cliente, que vuelva a contar con nosotros, y estamos orgullosos de haberlo conseguido.

¿Qué le dice a un cliente que quiere comprar un recambio por precio?

Primero le asesoraría acerca del tipo de recambio que le conviene, siempre dependiendo de lo crítico de la pieza, pudiéndole ofrecer un recambio alternativo, más económico en este caso.

Recalco que, en ambos casos, estaría tranquilo ya que todo el recambio que comercializamos en Recinsa cumplen con todas las garantías para que el cliente no tenga ningún problema en el futuro.

Para terminar, informamos al cliente que un componente que realice un trabajo crítico tiene que ser de excelente calidad con el fin de no generar, a corto plazo, una mayor avería en la máquina.

Además de marcas conocidas, RECINSA comercializa productos con su marca RIPARTS ¿Por qué?

Cuando decidimos crear la marca RIPARTS nuestra intención era crear una línea de productos exclusivos y altamente especializados en el mercado del recambio, pero con precios muy competitivos, no fue fácil. Sin embargo, el tercer motivo, era asociar nuestra marca con un estándar de calidad y prestigio. A partir del año

2006 conseguimos fabricar y juntar un gran número de productos con la marca RIPARTS. Desde entonces, los productos RIPARTS no solo son revolucionarios y con una excelente relación calidad-precio sino que, además, cuentan con el respaldo y la aprobación de cientos de clientes que, durante años, lo han probado y repetido.

¿Qué opina de la venta masiva de productos de recambios de procedencia asiática a bajo precio?

Opino que los productos de procedencia asiática que carecen de certificaciones y test de ensayo son de dudosa calidad y, por tanto, en poco tiempo tienen muchas incidencias. El problema es que esas incidencias no se solucionarán dado que las empresas que lo venden no son comercios reconocidos ni los fabricantes tampoco. En resumen, lo único que consiguen es desprestigiar y desordenar el mercado.





¿Cómo afecta la crisis al sector del recambio?

La crisis ha llegado al recambio como al resto de sectores. Sin embargo, creo que tenemos la ventaja de que este sector está en continua expansión al ser uno de los motores de la economía española. Por eso, aunque la crisis haya contrarrestado este crecimiento, en los últimos años hemos continuado avanzando.

¿Y para RECINSA?

Lógicamente la crisis no ha sido indiferente para nosotros. Sin embargo, esto nos ha hecho agudizar el ingenio para lanzar múltiples proyectos e introducir novedades en beneficio de nuestros clientes.

¿Qué cambios destacaría en el comercio electrónico desde 1979 hasta ahora?

El comercio electrónico ha pasado de no existir prácticamente a empezar a tener una pequeña representación dentro de las cifras de este país. Hoy en día, la gente empieza a comprar las cosas más básicas a través de la red. Creo que es un tema generacional. Los jóvenes que ahora tienen 15 años, dentro de 5 años, no verán ninguna diferencia entre Internet y otro canal de venta. El futuro es Internet. Por este motivo, uno de nuestros proyectos más innovadores es la renovación total de nuestra página web donde

nuestros clientes podrán obtener información técnica y disponibilidad a tiempo real.

Entrando en un plano más personal ¿El Presidente de un proyecto como RECINSA duerme plácidamente cada noche?

Lo justo, aunque trabaje muchas horas al cabo del día. Y cuando nos vamos haciendo mayores necesitamos dormir menos.

¿En qué invierte el poco tiempo que tiene libre, cuáles son sus aficiones?

Me gusta estar informado de lo que pasa, no solo en España, sino en el resto del mundo, leer la prensa, el mundo del motor, el deporte y, sobre todo, estar con mi familia.

¿Cuáles son sus próximos proyectos?

Este es un tema muy confidencial, pero te puedo adelantar que en los próximos años RECINSA ampliará su catálogo con otras líneas de productos y tendrá presencia en otros sectores en España y algunos países de Europa.

¿Cómo ve el futuro de RECINSA dentro de 10 años?

Dentro de 10 años RECINSA se afianzará como referencia del recambio profesional en España y parte de Europa.



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 - Ebro KUBOTA - RENAULT - CLAAS - ZETOR - URSUS



DISTRIBUIDOR
OFICIAL DE



RECINSA MADRID
Tel.: 917 953 113 | Fax: 917 964 536
e-mail: ventas@recinsa.es

RECINSA JAÉN
Tel.: 953 280 707 | Fax: 953 281 046
e-mail: jaen@recinsa.es

RECINSA LORCA
Tel.: 968 444 222 | Fax: 968 444 202
e-mail: lorca@recinsa.es

RECINSA ÚBEDA
Tel.: 953 790 257 | Fax: 953 796 069
e-mail: ubeda@recinsa.es

RECINSA SEVILLA
Tel.: 954 258 508 | Fax: 954 258 510
e-mail: sevilla@recinsa.es

RECINSA CÓRDOBA
Tel.: 957 420 042 | Fax: 957 420 043
e-mail: cordoba@recinsa.es

RECINSA PALENCIA
Tel.: 979 728 073 | Fax: 979 721 609
e-mail: palencia@recinsa.es

RECINSA LLEIDA
Tel.: 973 257 009 | Fax: 973 257 846
e-mail: lleida@recinsa.es

RECINSA JEREZ
Tel.: 956 180 508 | Fax: 956 180 993
e-mail: jerez@recinsa.es

RECINSA SANTIAGO
Tel.: 981 558 132 | Fax: 981 589 380
e-mail: santiago@recinsa.es

Sede Central
P. Empresarial "La Carpelaria"
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



Reportaje en conjunto de ambas empresas.

Análisis comparativo: engranaje planetario del diferencial

En el mercado, existen componentes no originales que parecen iguales e intercambiables con los originales, pero que ocultan en su interior imperfecciones que se convierten a menudo en fuentes de roturas precoces.

Se ha realizado una comparación entre dos engranajes planetarios del diferencial ref. 573117, uno original Carraro y el correspondiente encontrado en el mercado, utilizados en las transmisiones agrícolas Carraro ref. 573305, 573360 y 573361 montadas en los tractores agrícolas Agrale, Farmer y Pauny.

En las fotos adjuntas, se notan enseguida las evidentes diferencias:

1 IDENTIFICACIÓN DE PRODUCTO Y LOTE

En el componente original examinado (*Figura 1, foto izquierda*), están presentes el código del artículo y el lote de producción que certifican el respeto de todos los parámetros previstos en la fase de diseño (material, tratamiento térmico y proceso productivo), de modo que se aseguran las prestaciones previstas para la aplicación.

El componente no original (*Figura 1, foto derecha*) no presenta ninguna forma de reconocimiento y por tanto no puede garantizar ninguna prestación en el uso, ya que las características fundamentales del material y el tratamiento térmico no se han podido respetar porque son patrimonio del conocimiento del fabricante original.

Figura 1



Producto original con el código del componente y el lote de producción estampados.



Producto no original sin ninguna marca de reconocimiento.

2 MATERIAL Y TRATAMIENTO TÉRMICO

Como se puede apreciar por la tabla siguiente, los análisis metalográficos realizados en el componente no original han señalado un material distinto y las características fundamentales (dureza y resistencia) son inferiores a los parámetros mínimos requeridos por el proyecto.

	Requerido (componente original)	Muestra del mercado
Material	20 Mn Cr 5	SAE 8620
Dureza	36 - 42 HRc	32 HRc
Resistencia	115 - 130 Kg/mm ²	108 Kg/mm ²

Las fibras dispuestas para seguir el perfil de la pieza garantizan la máxima resistencia a la fatiga incluso en las zonas de variación de la sección. Nótese la diferencia sustancial entre el componente original y el componente no original (*Figura 2*).

Figura 2



Disposición de las fibras del producto original.

Disposición de las fibras del producto no original.

3 ACABADO SUPERFICIAL

Como se puede ver por la Figura 3, los acabados superficiales del componente original son el resultado del saber hacer y las inversiones en máquinas, herramientas y de una afinación del proceso posible solo con los volúmenes de la producción de primera instalación. El acabado superficial, sobre todo en el fondo del diente (Figura 4), es fundamental para la duración del componente.

La alta rugosidad presente en el componente no original favorece la creación de microfrazas (que provocan rotura) debidas a la alternancia de las deformaciones elásticas generadas por la carga del pulsador durante la rotación.

Una vez producidas, las microfrazas se propagarán en un tiempo muy breve y provocarán así la rotura del componente.

Figura 3



Acabado superficial del producto original Carraro: según los parámetros de proyecto.

Acabado superficial del componente no original: presencia de rebabas.

Figura 4



Acabado superficial de fondo del producto original: según el proyecto.

Acabado superficial de fondo con características siempre distintas, no conformes a las exigencias de la aplicación.

Figura 5



Configuración del producto original según el proyecto.

Configuración del producto no original con criticidad por radio demasiado pequeño.

4 CONFIGURACIÓN DEL PRODUCTO

El producto original presenta un radio de unión según los parámetros de proyecto, calculados y probados. El producto no original presenta, probablemente por exigencias de proceso, un radio de unión de dimensiones sumamente reducidas que puede representar un área crítica para la resistencia a la fatiga del objeto (Figura 4).

5 CALIDAD DE LOS DIENTES

La calidad de los dientes influye en el ruido, el rendimiento y la duración del diferencial. Los valores de run out y oscilación radial del componente no original se desvían de modo significativo (más allá de las tolerancias) de los valores definidos en la fase de diseño en función de la aplicación. Véase la tabla siguiente.

Muestra N°	Diferencia Run out 0 / -0,05	0,10 X
1	+0,13 / +0,50	0,37
2	+0,29 / +0,37	0,08
3	+0,16 / +0,33	0,17
4	-0,05 / +0,28	0,33
5	+0,05 / +0,22	0,17
6	-0,02 / +0,32	0,34

La eventual diferencia de coste no cubre la sustancial diferencia de vida útil que existe entre el componente original Carraro y el producto del mercado paralelo.

A la hora de elegir entre un componente original Carraro y uno equivalente disponible en el mercado, es fundamental evaluar detenidamente los costes/riesgos puesto que los costes no se limitan exclusivamente a la pieza de repuesto en sí, sino que también deben incluir la mano de obra para la intervención y la parada de la máquina.

MOMENTOS DE

1979



1982



1988



2000



2002



2003



GRUPOS

En Recinsa son habituales las reuniones anuales donde se aprovecha la ocasión para celebrar algún evento con todos los miembros de la empresa.



FERIAS

Durante 35 años Recinsa es asiduo en la participación de ferias de los sectores agrícolas y de obra pública tanto nacionales como internacionales.

En la imagen diferentes escenas de los stand realizados por Recinsa durante más de tres décadas.



NUESTRA HISTORIA

2004



2005



2006



2008



2009



2011-2012



VILLAVERDE

Villaverde, (Madrid), ha sido una de las sedes importantes de Recinsa. En las imágenes podemos ver escenas de diferentes años con configuraciones de almacén tradicional y los primeros almacenes verticales automáticos instalados en Recinsa.



RECINSA HOY

Imágenes de la actual sede de Recinsa considerada como una de las más modernas y funcionales del sector tanto a nivel de almacenaje, con 22 almacenes robotizados, comunicaciones instantáneas entre delegaciones y clientes e información digitalizada a disposición de los mismos.



Recinsa estará presente en la 38 Feria Internacional de la Maquinaria Agrícola (FIMA)

La 38 Feria Internacional de la Maquinaria Agrícola se celebrará en Zaragoza del 11 al 15 de febrero de 2014, y en la cual, conmemoraremos el 35 aniversario de la creación de Recinsa.

Del 11 al 15 de febrero se vuelven a abrir de par en par las puertas de Feria de Zaragoza para acoger su certamen más renombrado, la Feria Internacional de Maquinaria Agrícola -FIMA-, la cita imprescindible para todo el sector agrícola en nuestro país y para gran parte del mundo y en la cual estaremos presentes con todos nuestros clientes y proveedores celebrando el 35 Aniversario de la creación de Recinsa.

Asistiremos 1.182 expositores de los cuales 680 provienen de Europa, Asia, África y América donde nos reuniremos durante cinco días para dar a conocer a más de 200.000 visitantes las últimas innovaciones en el sector y realizar un gran número de encuentros comerciales. FIMA se completa, como es habitual, con una amplia oferta de jornadas técnicas donde se debatirá sobre el futuro de la mecanización agraria y donde el sector del recambio tendrá mucho que aportar.



En FIMA esperamos una afluencia superior a los 200.000 visitantes, ansiosos por conocer las últimas novedades en el mercado de maquinaria agrícola y técnica auxiliar que exponemos más de 1.100 expositores inscritos repartidos en 133.000m² -25.000 de ellos en el exterior y el resto en nueve pabellones donde acogerán una masiva afluencia-. **En Recinsa le esperamos en el pabellón nº 3, calle F-G, stand 21-26.**

Para recibir a nuestros clientes, tenemos preparado un cómodo espacio de más de 150m² donde les presentaremos una amplia gama de productos que hemos ido incorporando a lo largo del tiempo y las últimas innovaciones a nivel de servicios con el fin de cubrir todas sus expectativas. El personal de nuestro departamento comercial será el encargado de atender a clientes y futuros clientes que quieran visitarnos, siendo informados de todas nuestras novedades. De las cuales destacamos:



Imágenes de la participación de Recinsa en FIMA 2012.

- **Recambios y accesorios** para todas las marcas y modelos de tractores agrícolas del mercado:
 - Same
 - Deutz
 - Lamborghini
 - New Holland
 - Case Ih
 - Valtra
 - Massey Ferguson
 - Landini
 - John Deere
 - Ebro Kubota
 - Zetor
 - Claas Renault
- **Espacio destinado** a ejes delanteros, traseros y cajas de cambio de los **fabricantes** Carraro, Dana y ZF.
- **Información de las últimas incorporaciones** de producto de las marcas Bosch, Aries, Kab Seating, Carlisle y Britax.
- **Nueva gama de herramientas profesionales** de la marca KSTOOLS especiales para tractores agrícolas y maquinaria pesada.

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE:

CLARK-HURTH™

KAB//Seating

LOMBARDINI
KOHLER POWER

BOSCH

Britax

ARIES
OFF-HIGHWAY SYSTEMS

FINA F F

CARLISLE

CARRARO

ZF

KSTOOLS

LUK

DANA

SPICER
DAVID BROWN

Les recordamos que habrán recibido o recibirán en breve invitaciones para visitar la feria. De no ser así, pónganse en contacto con la delegación de Recinsa en la que habitualmente le atienden y en breve se les hará llegar tantas como necesiten.

**FIMA**38 FERIA INTERNACIONAL DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA
INTERNATIONAL FAIR OF AGRICULTURAL MACHINERY• **LOCALIZACIÓN:**

Recinto: Feria de Zaragoza Autovía A-2, km. 311
E-50012 Zaragoza (España)
Tel.: (+34) 976 764 705
Fax: (+34) 976 300 923
Web: www.fima-agricola.es

• **FECHAS:**

11 - 15 febrero 2014 (martes - sábado)

• **HORARIOS DE VISITA:**

11 - 14 febrero 2014: de 10:00 a 19:00 h.
15 febrero 2014: de 10:00 a 17:00 h.



FIMA 2014
11-15 Febrero 2014

Pabellón 3
Calle F-G
Stand 21-26

¡visítanos!



35 años de innovación y servicio a nuestros clientes

Abrimos una nueva sección con objeto de presentar productos y servicios que por su acogida entre nuestros clientes destacan especialmente.

Desde 1979 nuestro objetivo es generar mayor satisfacción a nuestros clientes basándonos en cuatro pilares, -Calidad, Disponibilidad, Precios competitivos y Cercanía con nuestros Clientes-. Dichos pilares guían nuestro trabajo diario y revierten sobre todos nuestros productos.

✓ CALIDAD

La calidad no es cara, es segura y está comprobado que ahorra en el corto, medio y largo plazo y es una de nuestras prioridades. Todos nuestros productos deben pasar por los controles de calidad más rigurosos, porque sabemos que la seguridad en el trabajo diario de nuestros clientes es primordial.

✓ DISPONIBILIDAD

La suma de almacenamiento de nuestras instalaciones asciende a más de 7.000m² con 22 almacenes robotizados en los cuales se controlan y gestionan diariamente más de 50.000 referencias. Estos datos redundan en una calidad del servicio que a día de hoy alcanza el 95%. Quiere decir que por cada 100 referencias que nos piden nuestros clientes, 95 las tenemos disponibles de forma inmediata en nuestros almacenes y en 18 horas de media están en el negocio de nuestro cliente.

✓ PRECIOS COMPETITIVOS

En Recinsa procuramos asegurar a nuestros clientes el precio más competitivo, el mejor servicio y la mejor calidad.

✓ CERCANÍA

Tener nuestros clientes cerca nos ayuda a entender mejor sus necesidades. Por eso, disponemos de una red de delegaciones y almacenes de proximidad propios y eficaces repartidos por toda la geografía española y dirigidos por personal del sector altamente cualificado.



MADRID



JAÉN



LORCA



ÚBEDA



SEVILLA



CÓRDOBA



PALENCIA



LLEIDA



JEREZ



GALICIA

En la imagen, el personal técnico que componen cada una de las Delegaciones Nacionales de Recinsa.



OBJETIVO

Suministrar el 100% de las peticiones de recambios y accesorios a todos nuestros clientes de:



Agrícola



Obra Pública



Vehículos Especiales



Industria

NUEVOS PRODUCTOS Y GAMAS AMPLIADAS

En Recinsa ampliamos constantemente nuestra gama de productos con líneas de alta tecnología de los mejores fabricantes.

PRODUCTOS CON LA MÁXIMA CALIDAD

Más de 50.000 referencias certificadas y garantizadas disponibles en todos los almacenes de Recinsa.

GARANTÍA DE CALIDAD PARA NUESTROS CLIENTES

La calidad de los productos suministrados por Recinsa asegura a nuestros clientes un correcto funcionamiento de las máquinas reparadas.



GAMA DE PRODUCTOS MÁS AMPLIA Y COMPLETA





MARCAS	DISTRIBUCIONES
 CARRARO	Recambios y componentes de ejes delanteros, ejes traseros, servo transmisiones, cajas de cambio, reductoras, diferenciales y motores de traslación.
 CLARK-HURTH™ 	Recambios y componentes de ejes delanteros, ejes traseros, servo transmisiones, cajas de cambio, reductoras y diferenciales.
	Recambios y componentes de ejes delanteros, ejes traseros, servo transmisiones, cajas de cambio, reductoras y diferenciales.
 BOSCH	Motores de arranque, alternadores, baterías, sensores, unidad de inyección, bombas de alta presión, toberas, elementos y válvulas de suministro de la marca Bosch.
 ARIES OFF-HIGHWAY SYSTEMS	Elevadores frontales con capacidades de elevación, desde 800 Kg. hasta 5.000 Kg., ganchos y tomas de fuerza (DIAC 110) para tractores agrícolas.
	Iluminación, señalización y componentes eléctricos para tractores agrícolas, maquinaria de obra pública y vehículos especiales.
	Componentes y recambios de frenos para tractores agrícolas, maquinaria de obra pública, minería y vehículos especiales.
 LOMBARDINI A KOHLER COMPANY	Motores diesel y de gasolina, refrigerados por aire o por agua y todo el recambio para la reparación y mantenimiento de motores Lombardini.
	Embragues completos, discos de embrague y cojinetes de empuje para todas las marcas y modelos de tractores agrícolas del mercado.
	Bombas de agua, bombas de aceite y kits de reparación para todas las marcas y modelos de tractores agrícolas del mercado.
KAB//Seating	Asientos completos, complementos y repuestos de asientos para tractores agrícolas, carretillas, vehículos de transporte y máquinas de obra pública.
	Frenos, cinchos, forros de embrague y pastillas de freno para tractores agrícolas y maquinaria de obra pública.

Recinsa amplía su oferta con una selección de proveedores ofreciendo la máxima calidad a una amplia gama de productos para los sectores agrícola, obra pública - minería y vehículos especiales.



AGRÍCOLA

Recambios y accesorios para tractores agrícolas de todas las marcas y modelos del mercado:

Same · Deutz · Lamborghini · New Holland · Case IHC · Valtra · Massey Ferguson · Landini · John Deere · Ebro Kubota · Zetor · Claas Renault.



OBRA PÚBLICA

Recambios y componentes de ejes delanteros, ejes traseros, servo transmisiones, reductoras, diferenciales y motores de traslación para maquinaria de obra pública, minerías, carretillas elevadoras y vehículos especiales.

Caterpillar · New Holland · Case · Fiat · Liebherr · HAM · Europactor · Bomag · Komatsu · Volvo · Venieri · Terex · Fimec · Ausa · Benati.



PRODUCTOS	SECTORES
    	  
    	  
    	  
    	   
    	
    	   
    	   
    	   
     	
    	  
    	  
   	  

Las líneas de productos expuestas están disponibles en todas las delegaciones de Recinsa.



VEHÍCULOS ESPECIALES

Recambios y componentes de ejes delanteros, reductoras y diferenciales para carretillas elevadoras, manipuladores telescópicos y vehículos especiales fuera de carretera.

Manitou · Bobcat · JLG · JCB · Caterpillar · New Holland · Sambron · Sanderson · Cesab · Linde · Still · OM · Hyster · Jungherich · Toyota · Caterpillar.



INDUSTRIA

Suministros industriales para profesionales del taller y la industria: herramienta (llaves fijas, ajustables, de carraca, alicates...), utillaje (extractores, gatos, iluminación, neumática, impacto...), mobiliario de taller (banco de trabajo, armarios, carros...), vestuario laboral (monos, batas, camisetas, cazadoras...), equipos de protección (calzado de seguridad, guantes, gafas...).

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



Las ventas de tractores usados durante 2012 alcanzaron 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 re-



molques (-16,29 % y 4.788 unidades), mientras que repuntaron la salidas de "otras máquinas" (+67,49 %, con 608).

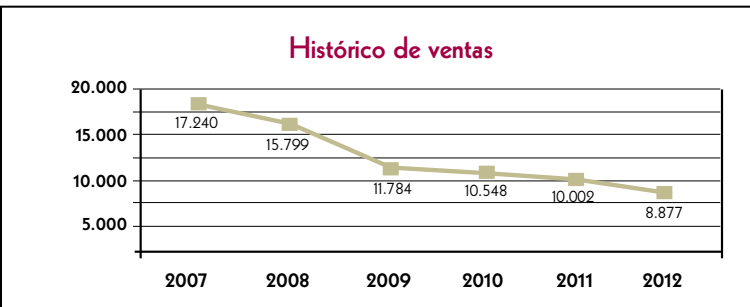
La cifra de inversión correspondiente a la maquinaria agrícola inscrita (sin incluir el IVA) en 2012 fue de 674,6 millones, de los cuales 388,9 millones correspondieron a tractores; 105 millones a máquinas automotrices, 140,3 millones a máquinas arrastradas o suspendidas; 29,5 millones a remolques y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

- 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 uds.**

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 %):



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	

Ventas de tractores de segunda mano

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.

VENTAS DE TRACTORES NUEVOS: ENERO A SEPTIEMBRE 2013

Analizando las estadísticas que recoge el Avance de Inscripción de Maquinaria Agrícola, que publica regularmente el Ministerio de Agricultura, se observa un descenso de ventas con respecto al 2012, pero es cierto que en los últimos meses las cifras parecen recuperarse y superar a las paupérrimas del 2012, aún así mucho me temo que el año finalizará por debajo de las cifras del pasado y ya veremos si llegamos a las 8500 uds.

De momento el descenso de matriculaciones en el periodo enero-septiembre del 2013 frente al mismo plazo del 2012 lleva un descenso del 8,4 %.

La potencia media de los tractores vendidos se mantiene en la línea de los últimos años, ligeramente al alza, y que en el periodo considerado, enero a septiembre, es de 125 CV.

1 POR MARCAS Y GRUPOS

De momento en los 9 primeros meses del año, John Deere ocupa la primera posición con 1740 tractores.

La segunda marca en el número de unidades nuevas vendidas es New Holland, 1030 tractores.

Si las estadísticas se hacen por grupos (uniendo bajo un mismo grupo todas las marcas que conforman el mismo) el ranking continúa igual, pero en este caso las diferencias se reducen y aunque CNH mantiene la segunda posición el número de unidades vendidas se eleva a 1452 uds. El tercer grupo es AGCO (Massey Ferguson, Fendt y Valtra) con 761 unidades.

A destacar el buen momento de la marca Fendt (incluso en varios meses ha llegado, incluso, a superar a la "primera" marca, Massey) y está logrando unas cifras de ventas muy buenas, con el añadido favorable que su gama se centra más en tractores de alta potencia (Fendt es la marca con la potencia más alta por unidad vendida) con una media por unidad de casi 202 CV.

Ventas de tractores enero-septiembre 2013

Marcas	Tractores	% Ventas
John Deere	1740	28,8%
Case IH	422	7,0%
New Holland	1030	17,1%
Grupo CNH	1452	24,1%
Massey	337	5,6%
Valtra	98	1,6%
Fendt	326	5,4%
Grupo AGCO	761	12,6%
Same	272	4,5%
Lamborghini	117	1,9%
Deutz	314	5,2%
Grupo SDH	703	11,6%
Kubota	391	6,5%
Landini (+ Valpadana)	267	4,4%
McCormick	72	1,2%
Grupo ARGO	339	5,6%
Claas	162	2,7%
TOTAL	6037	100%

2 SEGUNDA MANO

Quizás sea la crisis o quizás otras razones más complejas, pero el caso es que la venta de tractor usado "en buenas condiciones" y sin los "condicionantes" de los nuevos es muy superior a la de nueva matriculación e incluso llega a triplicar, y subiendo, el número de uds.

Recordamos que en 2012 el número de transacciones de tractores de 2ª mano fue de algo más de 23.000 uds. por las "raquíticas" 8655 uds. de tractor nuevo. ¡Algo pasa!



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 MADRID

DELEGACIONES

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 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 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 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 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 CÓRDOBA

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

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

e-mail: cordoba@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 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 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 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