

Recambios

LA REVISTA PARA EL PROFESIONAL DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y OBRA PÚBLICA

www.info-recambios.com · Otoño 2009 N°3

Reportaje

**Delegación
de RECINSA Jaén**
Talleres mecánicos

Entrevista



Miguel Ángel Cuerno
Presidente de ANCERA

Opinión

**Tiempo de crisis,
tiempo de recambios**

Tecnología

**El embrague
en el tractor (II)**



MADRID

Telf.: 917 95 31 13

Fax: 917 96 45 36

CÓRDOBA

Telf.: 957 42 00 42

Fax: 957 42 00 43

JAÉN

Telf.: 953 28 07 07

Fax: 953 28 10 48

PALENCIA

Telf.: 979 72 80 73

Fax: 979 72 16 09

LORCA

Telf.: 968 44 42 22

Fax: 968 44 42 02

LLEIDA

Telf.: 973 25 70 09/10

Fax: 973 25 78 64

ÚBEDA

Telf.: 953 79 02 57

Fax: 953 79 60 69

JEREZ

Telf.: 956 18 05 08

Fax: 956 18 09 93

SEVILLA

Telf.: 954 25 85 68

Fax: 954 25 85 10

SANTIAGO

Telf.: 981 55 81 32

Fax: 981 58 93 86

CUANDO LA CALIDAD ES IMPORTANTE



Recinsa es una empresa líder en el sector de recambios para maquinaria agrícola, con una larga tradición en el servicio a Talleres y Tiendas de Repuestos.

Disponemos de amplios stocks en recambios de todas las marcas y modelos de tractores.

En cada una de nuestras Delegaciones, un equipo de profesionales muy experimentado le orientarán y le facilitarán con gran rapidez el recambio de alta calidad que pueda precisar, al precio más competitivo.

Estamos cerca de usted. Pónganos a prueba.



Todas las marcas - Todos los modelos

 **Recinsa**
desde 1979

www.recinsa.es



Portada del N°3
de *Info-Recambios*
Noviembre 2009

Publicación **Info-Recambios**
Editada por RECINSA
Paseo de Talleres 3. Nave 224
28021 - Madrid
info-recambios@recinsa.es

Editor: Juan Ramón Arias
Producción: Abel de Lamo
info@culturalibros.com
Diseño Gráfico: Yudi Vargas Parra
Foto portada: Fotolia-Engineer and giant timing gears © christian42

**Recepción de sugerencias
y cartas a la redacción:** jrarias@recinsa.es

Se autoriza la reproducción de los contenidos de la revista, indicando la fuente. Las expresiones y opiniones recogidas en los artículos y textos firmados son responsabilidad de sus autores.

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

Depósito Legal: M-54837-2008

Sumario

Entrevista a Miguel Ángel Cuerno, presidente de ANCERA	4
Delegación de RECINSA Jaén Talleres mecánicos	6
La agricultura frente a la crisis Luis Márquez	10
Tiempo de crisis, tiempo de recambios Santiago Palmeiro	12
El embrague en el tractor (II) Orígenes, materiales y función	16
ECINSA, Soluciones tecnológicas para Pymes	19
Noticias y catálogos RECINSA,	22

Cambios y Recambios

Apreciado lector,

La actual crisis económica está perturbando gravemente la economía de nuestro país. Pero no todos los sectores están resultando igualmente afectados. Algunos de ellos -como el de Repuestos- presentan una situación menos desfavorable debido a una razonable demanda de servicio en muchos talleres de reparación.

En esta nueva edición de *INFO-RECAMBIOS* hemos incluido un magnífico artículo de Santiago Palmeiro relacionado con la situación del sector que incluye extractos de una entrevista realizada a Miguel Ángel Cuerno, presidente de ANCERA (Asociación Nacional de Comerciantes de Equipos, Recambios y Accesorios para Automoción). En este artículo se analizan los efectos de la crisis en el mercado de recambios. El contenido hace referencia, principalmente, al sector de la automoción cuya facturación aumentó -según datos oficiales- algo más de un dos por ciento coincidiendo con una fuerte caída en la venta de automóviles. Sin embargo, este crecimiento no tuvo continuidad debido a la entrada en deflación de los precios del repuesto. Por ello, a pesar de un posible aumento de la actividad en los talleres, la facturación no ha crecido proporcionalmente debido a que los precios son ahora más bajos. Según parece, los motivos para este menor volumen de negocio están relacionados con el crecimiento de la actividad en los desguaces, y con el incremento de las importaciones de recambios de escasa calidad y bajo precio -mayoritariamente de origen chino. Merece la pena alertar a talleres y clientes en general de las devastadoras consecuencias del uso de este tipo de recambios o accesorios.

En el sector de maquinaria agrícola, la comercialización de tractores disminuirá en 2009 cerca de un 25% respecto al año anterior. Sin embargo, la venta de recambios se reducirá de manera poco significativa, debido a que las empresas agrarias y agricultores continuarán realizando sus labores habituales. De cualquier modo, la decisión de reparar se retrasa ahora hasta que no existe otra alternativa para mantener los equipos en producción. El caso de la maquinaria de obra pública es distinto. Las operaciones de movimientos de tierra o manipulación de materiales han disminuido drásticamente. Y la escasez de máquinas en reparación está afectando a muchos talleres, los cuales se enfrentan a la difícil situación del mercado reduciendo sus gastos y buscando otras alternativas de negocio. Todo ello, sin olvidar los problemas económicos del sector que, a menudo, afectan directamente al cobro de las reparaciones.

Esta es una época de cambios. También en el sector de recambios. Las compañías y particulares que mejor se adapten a los nuevos tiempos saldrán reforzadas de esta depresión. En RECINSA somos conscientes de que mejorar nuestro servicio, mantener la competitividad de los precios y ampliar la gama de productos, contribuirá a que los clientes dispongan de recambios de calidad, a un precio competitivo y en un menor tiempo.

Atentamente,



Jesús Puago



Miguel Ángel Cuerno, presidente de ANCERA

“LOS FABRICANTES NO TIENEN LA EXCLUSIVIDAD DEL RECAMBIO ORIGINAL”

ANCERA es la Asociación Nacional de Comerciantes de Equipos, Recambios, Neumáticos y Accesorios para Automoción. Representa el interés de los distribuidores independientes del sector de la postventa de automoción en España, con más de 7.000 puntos de venta. Se constituyó en mayo de 1977. Días pasados entrevistamos a su presidente, Miguel Ángel Cuerno



P: Miguel Angel Cuerno, ¿cómo definiría el objetivo esencial de ANCERA?

R: En ANCERA buscamos que el mercado sea libre y competitivo, y la mayor parte de nuestro trabajo se dedica a que no haya ninguna norma que permita que las marcas de automóviles y de tractores tengan el monopolio del mercado. Ese es nuestro trabajo esencial, potenciar que las normas comunitarias favorezcan un mercado libre y competitivo.

P: Hablenos un poco de los dos canales del recambio...

R: Hay un canal que son los fabricantes de automóvil que distribuyen el recambio a través de su red de concesionarios. En España, hay sólo 2.900 concesionarios. Nada más. Sin embar-

go, talleres independientes hay 45.000, y 5.000 tiendas que distribuimos recambios de manera independiente, lo que quiere decir que no estamos bajo la marca del fabricante pero distribuimos recambios originales. Incluso el Parlamento Europeo ha dicho que el recambio que vendemos nosotros es original, y además le vendemos en caja original. Cuando tú vas a comprar un recambio a Mercedes, Renault o la marca de la que sea tu coche, te dan recambio marca Mercedes, pero cuando lo sacas de la caja la pieza es marca Bosch u otra cualquiera. Sin embargo, cuando vas a mi tienda, yo te doy el recambio en caja Bosh; por tanto yo te doy el recambio original en su caja original y, sin embargo, se entiende que somos los piratas. Si en la caja de Mercedes pusieramos Carrefour lo llamaríamos marca blanca.

P: ¿Y la calidad es la misma en ambos casos?

R: La misma. En el caso nuestro no hay duda. La duda podría generarse en qué contiene la caja, que nunca sabes bien lo que tiene.

P: ¿No son los fabricantes quienes homologan directamente?

R: No, no. Los fabricantes ensamblan las piezas, no las fabrican, ni homologan directamente.

Tienen tanta fuerza las marcas de los coches que han implantado en la mente de los consumi-

dores que solo lo que ellos venden es el recambio original. Esta es una de las grandes mentiras del sector. El Parlamento Europeo ya lo ha arreglado y ha sacado una Ley, el Reglamento de Distribución, donde define perfectamente nuestros recambios como originales.

P: Y el cliente, ¿confía en los talleres?

R: Sí. Hay 2.900 concesionarios y 45.000 talleres será que confían. Además, con 2.900 concesionarios no se pueden reparar 23 millones de coches. En segundo lugar, los 23 millones de conductores no tienen dinero para pagar la hora a 60 euros.

Los que van a la concesión son unos privilegiados, pues la mayoría de la gente no puede. Aunque quisiera, no puede. En el mercado, habrá en torno a 6 millones que van al concesionario, y el resto acude al taller independiente con recambio independiente, que es igual de original.

Dicen las marcas que si un coche pasa por un taller independiente, pierde la garantía. Pero ya el Parlamento Europeo ha dicho que eso no es así, que se puede acudir a un taller sin perder la garantía.

P: ¿Y en tractores?

R: Los talleres independientes tenemos el llamado recambio multimarca, que supone cerca del 84% del mercado del recambio para todo tipo de vehículos.

El Reglamento es el mismo para cualquier vehículo de cuatro ruedas que se utiliza en una carretera, también para los tractores.

P: Valorando los criterios de funcionamiento, parece ser que sí compensa a las empresas desarrollar recambio alternativo, recambio multimarca...

R: Claro, claro. Pero ocurre que los fabricantes de coches o de tractores no fabrican el recambio y parece que ellos son los que fabrican todo; vamos, que se construyen castillos absolutamente falsos. Los fabricantes de coches y tractores no fabrican sus recambios. Los tractores llevan faros Gela, filtros Man, o la marca que sea, y no lo fabrican ellos; ellos los compran y los montan.

P: ¿Las marcas grandes no imponen cláusulas de exclusividad de sus recambios?

R: Lo prohíbe la ley, cuyo Reglamento dice incluso que las marcas sólo pueden obligar a sus concesionarios a comprarles el 30%. El 70% restante, tienen libertad para comprarlo donde quieran.

P: ¿Existe diferencia económica entre el recambio del concesionario y el taller independiente?

R: Entre ambos debería prevalecer la competencia. Si tú vas al mantenimiento de la marca te pueden cobrar 400 euros o lo que cueste y en un taller independiente lo encuentras por 150 ó 200 euros. De hecho, cuando se acaba la garantía, de una manera natural, la gente deja de ir al concesionario, ¿será por alguna razón, no? O es porque no fue bueno el servicio, las menos de las veces, o porque es más caro.

P: La conclusión que saco es que lo que aporta realmente el

comerciante de marcas libres es mayor competencia al sector y, en definitiva, más salud económica para el usuario...

R: Claro, es así. La Comisión Europea vela por el interés general. Todas las normas están dirigidas a beneficiar al consumidor, pero parece que no acertamos. Creo que lo podríamos hacer mejor, ya que después de muchos años peleando para cambiar el contenido de las leyes, la gente no se ha enterado aún. Nosotros ahora pedimos a la Comisión Europea que se hagan campañas institucionales, que la ley incluya una obligación cuando es de interés general, de informar sobre ella. Y en esto andamos. La gente debe saber que el recambio multimarca también es original y más barato.

P: ¿Vosotros negociáis con las Administraciones?

R: Es a lo que nos dedicamos esencialmente. Ahora están abiertas 17 directivas comunitarias. La más significativa es el Reglamento 2.400/2002. Es una Ley europea de aplicación directa. Es el marco legal que recoge todas las normativas.

P: Y, a nivel de gestión, las empresas que se dedican a la

venta, ¿están aprovechando las nuevas tecnologías?

P: Sí. Recinsa es un ejemplo. Todo el sector del recambio multimarcas está informatizado.

La información técnica ya no es propiedad de los fabricantes de coches.

La información técnica de estos vehículos es ahora libre y abierta para cualquier operador de informática o para cualquier taller; eso origina que haya un mercado muy competitivo, para que los talleres independientes no cierren.

P: ¿La crisis económica actual favorece al recambio?

R: La crisis a nosotros no nos ha afectado, por lo menos seriamente. En el sector de recambios de automoción estamos vendiendo prácticamente lo mismo, un par de puntos menos. Estamos preocupados pero no en crisis. Preocupados porque si se acaba el dinero y sigue aumentando el paro no va a haber dinero para nadie, pero crisis por ahora no tenemos, los coches y los tractores tienen mantenimiento, tienen que seguir funcionando

P: ¿Tiene ANCERA experiencia en el sector agrario?

R: Poca. En el mundo agrícola percibo que está bastante ligada la marca con el taller, el concesionario. Sin embargo, no visitan a las grandes tiendas de distribución y se quedan un poquitín en manos de las marcas, del concesionario de la marca. Seguramente el futuro no va a ir por aquí. También se impondrá el taller independiente y el recambio multimarca. ■

► A. de Lamo. Periodista

Cualquier taller independiente ofrece recambios multimarca con la misma calidad y mejores precios que el fabricante"



Delegación de RECINSA Jaén

MÁS CERCA DE LOS CLIENTES

La delegación de RECINSA Jaén está situada en el Polígono Industrial los Olivares y cuenta con capacidad técnica y humana, recambios y accesorios para maquinaria agrícola, de obra pública y desde hace un tiempo, con una tienda de suministros industriales donde se ofrece una amplia variedad de herramientas y accesorios; todo, dirigido a conseguir la plena satisfacción del cliente.

Son ya 14 años atendiendo a un amplísimo número de clientes, la mayoría ya amigos y, por supuesto, siempre con un esmerado servicio.

La delegación complementa la actividad con la venta de repuestos. Dispone de un almacén con más de 5.000 referencias para atender con rapidez las necesidades de reparación de las máquinas.

Además de productos especializados para talleres, el autoservicio *Store* dispone de material genérico y equipos de protección con aplicación a la agricultura de la zona, fuertemente influida por el olivar. Un equipo de cuatro profesionales con gran experiencia gestiona la venta y aprovisionamiento de los recambios para asegurar la mejor asistencia a los profesionales.

El equipo humano de RECINSA Jaén

La delegación de Jaén cuenta con un equipo de cualificados profesionales: Julián Sánchez, responsable de la delegación y de contactar directamente con los clientes; Manuel Torres, técnico comercial y jefe de tienda. También Jaime Castillo y José María Muñoz, dos expertos técnicos comerciales que, junto a Manuel, resuelven y atienden de forma inmediata el mostrador de la tienda, los pedidos, dudas y consultas que los clientes transmiten a través de teléfono, fax o e-mail.

Algunos de los valores que destacan en su forma de trabajar son la dedicación, la actitud positiva y el compromiso con la empresa, así como la disponibilidad, la honestidad y profesionalidad.

Sin duda, los clientes de RECINSA están en buenas manos.



**RECINSA JAEN: P. I. Los Olivares.
C/ Beas de Segura, Parc. 6.
23009-JAEN.**

**Tel.: 953 280 707 / Fax: 953 281
048 / Móvil: 672 193 244.**

Correo: jaenrecinsa.es

- Delegado: Julián Sánchez.
- Jefe de Tienda: Manuel Torres
- Técnicos Comerciales: Jaime Castillo y José María Muñoz



Agro Tractores HERMANOS NAVARRO

Francisco Navarro, 42 años, empezó en el negocio de la maquinaria agrícola hace 20 años junto a su padre, Manuel Navarro (79 años llenos de esfuerzos) y sus tres hermanos.

Francisco es actualmente el gerente único de la empresa Agro Tractores Hermanos Navarro. Los otros tres hermanos eligieron caminos diferentes: “Yo me he quedado con el negocio duro y vamos saliendo adelante”, comenta Francisco.

Actualmente dirige una bonita concesión de maquinaria Deutz-Fahr, con unas instalaciones de 600 m², que cuenta con exposición, taller y recambios. En la exposición hay una excelente muestra de tractores, empacadoras y aperos. Cuenta con una plantilla de seis trabajadores.

Su cliente, el usuario final, es el agricultor, que en la zona de Andujar es, sobre todo, olivicultor. Francisco señala que la incidencia de la crisis afecta: “Realizamos muchos más presupuestos y damos márgenes más justos; ahora el cliente se lo piensa mucho más”.

Comenta que la crisis les afectará durante un periodo de 3 ó 4 años. “Por aquí la venta de maquinaria nueva ha bajado alrededor del 40%, aunque en recambios no se nota tanto y la maquinaria de segunda mano sigue al día”, nos dice Francisco Navarro, que destaca la importancia de Recinsa “para disponer de recambios de inmediato, lo que da buena imagen y fortalece el negocio”.

Agro Tractores Hermanos Navarro
C/ Mayoristas, 2
Pol. Ind. La Fundación
23740 Andujar (Jaén.)
Telf.: 953 500 499



Maquinaria LUIS MIRANDA, S.L.

Luis Miranda Camacho fundó la empresa en 1993. Su hijo, Luis Miranda Ubero, que nos atiende junto al encargado general Juan Sousa, está pasando por todos los departamentos para hacerse, en un futuro, cargo de la empresa.

Maquinaria Luis Miranda es concesionario de KOMAT'SU para las provincias de Jaén y Granada, así como de motores CUMMINS, llegando, en ocasiones a dar servicio a nivel nacio-

nal. En Bailén cuenta, con unas instalaciones de 1200 m² entre taller, exposición y zona de recambios, y otros 800 m² en Granada. Dentro de poco, dispondrá de una campa para la exposición y venta de maquinaria usada en la carretera de Madrid – Cádiz (Bailén).

Su actividad se centra, exclusivamente, en la venta, mantenimiento y reparación de maquinaria de obra pública; y el tipo de cliente va desde canteras, mine-

ría, obra pública en general a clientes particulares.

Actualmente cuenta con una plantilla de 10 personas, que trabajan en taller, venta y administración.

La crisis también ha llegado a la obra pública. Luis Miranda ha respondido a la crisis ofreciendo un mejor servicio e innovando en sus procesos internos.

En cuanto a la aportación de Recinsa a su negocio y desde sus



inicios en 1993, comentan que es muy importante el servicio y disponibilidad del recambio. También la cercanía de la delegación de Recinsa en Jaén es importante a la hora de solicitar un recambio para cualquier máquina de obra pública.

MAQUINARIA LUIS MIRANDA, S.L.
P.I. LLAVE DE ANDALUCÍA,
PARC. 39 - BAILEN (JAÉN)
Telf.:953 676 102 Fax: 953 676 440



Custodio Muñoz E HIJOS, S.L.

Custodio Muñoz lleva en el negocio de la maquinaria agrícola desde 1989. A partir de 2001, cuenta con unas instalaciones amplias. Comercializa en la zona norte de Jaén y otras comarcas cercanas maquinaria Claas y diversos aperos.

Igualmente, en las instalaciones tienen venta de maquinaria de segunda mano, taller y recambios.

Cuenta con una plantilla de 10 personas entre taller, mecánica y administración, y su tipo de cliente es el agricultor que dispone de una o varias máquinas, en su mayoría, con tierras de olivar.

Luis Muñoz Ariza, gerente de la empresa, nos dice que reparan todo tipo de tractores: Claas, Same, NH, John Deere, etc: "tenemos la suerte de disponer de un personal mecánico altamente cualificado", afirma.

La entrevista con Luis Muñoz fue bastante interesante al hablar de

los problemas que tiene el sector en la provincia de Jaén que, en resumen, pueden ser los siguientes:

- El cliente repara lo necesario, sobre todo lo urgente
- Este año no ha habido reparaciones y mantenimiento de pre-campaña, otros años sí.
- Las ventas de tractores han caído por aquí entorno al 45%.
- El precio del aceite en origen ha caído un 40%.
- Existen plantaciones de olivo antiguas, varios brazos, no mecanizable.
- Masiva plantación de olivos a nivel mundial. Aparece la competencia y Jaén pierde la hegemonía.
- Crece más la oferta que la demanda, con caída del precio.
- No hay innovación, el agricultor está acostumbrado al mínimo esfuerzo.

CUSTODIO MUÑOZ E HIJOS, S.L.
P.I. AVE MARÍA - AUTOVÍA DE ANDALUCÍA KM. 317 - ANDUJAR (JAÉN)
Telf.:953 51 30 16 - Fax: 953 50 29 18

La importancia del OLIVAR EN ANDALUCÍA

Andalucía produce cerca de un millón de toneladas de aceite de oliva (85% de la producción nacional y un tercio de la mundial), y en aceituna de mesa su producción asciende a 350.000 toneladas (el 68% de la producción nacional).

Durante los años 70 el olivar sufrió en España una importante crisis, pero las dos últimas décadas se ha recuperado, convirtiéndose, especialmente en Andalucía, en un sector de futuro. Se ha incrementado un 20% la superficie y se ha duplicado la producción. El riego en más del 20% del olivar, la mejora varietal, la racionalidad en el uso de insumos y la incorporación de nuevas técnicas en el cultivo han tenido mucho que ver en este ascenso del olivar andaluz. También se ha modernizado la industria y ha mejorado la calidad del aceite de oliva.

Actualmente el Gobierno andaluz considera el olivar como un cultivo estratégico para Andalucía y plantea una Ley del Olivar, que recoja las realidades territoriales, ambientales, económicas y sociales relacionadas con el olivar en Andalucía. ■



G E R M A N Y



Distribuidor oficial
para España y Portugal



industria

Recambios Internacionales, S.A.
Paseo de Talleres, 3 • Nave 224
28021 Madrid (ESPAÑA)
Tlf. +34 91 795 31 13
Fax. +34 91 796 45 36
recinsa@recinsa.es



Recinsa

desde 1979

www.Recinsa.es





La agricultura

FRENTE A LA CRISIS

El pasado mes de junio el profesor Luis Márquez publicaba en la revista Agrotécnica (sección Punto de Vista) una reflexión basada en el informe OCDE-FAO, sobre la agricultura y la crisis económica, que consideramos de interés para nuestros lectores

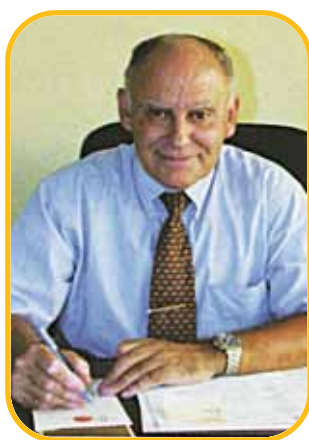
De la evolución del sector agrario a escala regional y mundial dependerá el mercado de la maquinaria agrícola a corto y medio plazo, por lo que la reciente publicación del informe OCDE-FAO sobre las “Perspectivas Agrícolas” para el periodo 2009-2018 es una referencia que puede servir de orientación.

Según este informe, la agricultura resiste mejor la crisis mundial que otros sectores económicos, aunque se estima un moderado descenso de los precios agrícolas, junto con la ligera

reducción de la demanda de medios de producción, siempre que la recuperación económica comience en dos o tres años.

La reacción, más fuerte de lo esperada, en la oferta de productos agrícolas básicos durante el pasado año, sobre todo en los países con mayor nivel de desarrollo, junto con precios del petróleo muy bajos, ha ocasionado bajadas considerables de los precios de los productos agrícolas, a partir de los récord del periodo 2007-2008. Asimismo, por la debilidad de la economía en la actualidad, se espera que se mantengan bajos los precios de los productos agrícolas durante los próximos 2-3 años, que aumentarán a medida que lo haga la recuperación económica.

Así, para los próximos 10 años está previsto que el precio medio de los cereales en el mercado mundial sea entre el 10 y 20% mayor, en términos reales (ajustados a la inflación), con respecto al valor medio del periodo 1997-2006. Para los aceites vegetales la subida estimada sería del 30%. Sin embargo, no se espera que los precios de los productos cárnicos rebasen el promedio de los del periodo 1997-2006, y los ingresos más bajos de los consumidores harán que la demanda se oriente hacia carnes más baratas. Para los productos lácteos se espera una ligera subida de precios en términos reales.



Luis Márquez





Una vez que empiece la recuperación económica se producirá una estabilización de los precios y de los mercados para los productos agrícolas básicos”

En el estudio se analiza de una manera especial la correlación de los precios agrícolas con los del petróleo crudo, por su fuerte vinculación con la agricultura industrializada. Se ha considerado como valor de referencia un 60% más elevado que el que tuvo como promedio en el periodo 1997-2006 en términos reales, aumentando de manera moderada hasta 70 dólares por barril a finales del periodo de proyección. Si estos precios superan los 90-100 dólares por barril, los precios agrícolas serán considerablemente más altos, y aumentarán los costes de producción, pero se abrirá de nuevo la puerta a los biocombustibles, que ahora dependen de las obligaciones impuestas por el gobierno.

Sin embargo, el informe advierte que se pueden seguir produciendo episodios de volatilidad externa para los precios, similares a los producidos en el 2008, especialmente por la vinculación de los precios de los productos a los costes de la

energía, así como si se producen condiciones meteorológicas extremas en diferentes áreas geográficas que afectarían a la producción.

Aunque se espera que aumente la producción, el consumo y comercio agrícola en los países en desarrollo, la seguridad alimentaria y el hambre son problemas crecientes para los más pobres, no tanto como consecuencia de la disponibilidad de alimentos, como por la dificultad que tienen para acceder a los mismos.

El estudio recomienda que se realice una ayuda internacional más eficaz, incentivando desde los gobiernos las políticas de infraestructuras, y para la utilización sostenible de suelo y agua, a la vez que se favorece la apertura de los mercados agrícolas y se impulsa el desarrollo integral, y no sólo agrícola, de las regiones más pobres.

Una vez que empiece la recuperación económica se producirá una estabilización de los precios y de los mercados para los productos agrícolas básicos. La mayor parte del crecimiento del consumo y de la producción agrícola seguirá dándose en países en desarrollo, con la financiación como limitante, por lo que en éstos se darán las mejores posibilidades para los que hacen del mercado de la maquinaria agrícola su negocio. ■

► **Luis Márquez. Dr Ing. Agrónomo**





Tiempo de crisis, TIEMPO DE RECAMBIOS

El mercado del recambio de vehículos de automoción se está beneficiando de los efectos de la crisis económica y del frenazo en la venta de vehículos. Es un hecho que su facturación ha aumentado en algo más de un dos por ciento en los últimos meses, según datos oficiales. Pero la entrada en deflación de los precios del repuesto, el aumento de la piratería y el notable crecimiento de la actividad en los desguaces, figuran en el otro lado de la balanza y son también consecuencias de la difícil coyuntura del mercado.

El crecimiento del segmento del recambio libre para vehículos tiene mucho que ver con las actuales dificultades de la economía, que obligan a numerosos particulares a posponer, cuando no a cancelar, el cambio de vehículo o de su maquinaria. En consecuencia, se impone mantener lo viejo mediante una renovación o un arreglo de los

componentes, en especial de aquellos que se pueden sustituir para que todo siga funcionando.

La crisis ha dinamizado el mercado del recambio y ha beneficiado especialmente a las empresas de posventa multimarca, que, ajenas a las redes de servicios de los fabricantes, realizan su trabajo de una forma muy eficaz y a un precio sensiblemente más

barato. Esta razón y las dificultades de la actual coyuntura, configuran uno de los motivos por los que muchos usuarios se sienten atraídos hacia la opción del recambio en lugar del cambio.

La Asociación Nacional de Comerciantes de Equipos, Recambios y Accesorios para la Automoción (Ancera) va un poco más allá al subrayar el potencial que ofrece el recambio reconstruido, es decir, aquel que tras su reparación retorna al mercado a un precio aún más competitivo. Para su presidente, Miguel Ángel Cuerno, se trata de un mercado que “va a dar un salto importante porque es interesante, está bastante controlado y tiene garantías”, razones por las que las marcas constructoras de vehículos lo valoran y aceptan.

El porcentaje de recambio cautivo se acerca al 30% en nuestro país, mientras que la piratería



▲ El mercado del recambio agrícola puede incrementarse, a pesar de la difícil situación que atraviesa el sector agrario

abre ventanilla en el sector. Como ejemplo baste citar a la empresa china Huafeng, de Xiapu, recientemente condenada por falsificar pastillas de freno de la marca Bendix, piezas de Honeywell y recambios de otras conocidas marcas internacionales. Pagará una multa de 1,8 millones de euros en lo que constituye una condena sin precedentes en el país de la Gran Muralla.

Hay otros casos de los que los operadores hablan “sotto voce”, que también amenazan con revolucionar la paz social del mundo del recambio. Sin embargo, para algunos portavoces, el problema de la piratería de piezas aún no pasa de ser una mera cuestión anecdótica, que se justifica en gran parte porque la crisis empuja a los consumidores hacia productos de muy bajo precio y de más que dudosa calidad.

El recambio español está en deflación. Para los operadores del sector, éste es otro problema que podría acentuarse si persisten las actuales condiciones económicas. La deflación, es decir, la bajada de precios durante más de dos trimestres consecutivos, ya es un hecho en España, tal y como demuestran las cifras. Los precios del sector cayeron hasta mayo un -1,7% y la evolución mensual del repuesto y accesorios para automoción no deja lugar a dudas, al menos en el primer semestre del año: en enero, -0,4%; febrero, -0,2%; marzo, -0,5; abril, -0,5%; mayo, -0,1%; y junio, -0,2%.

¿Qué significa esto? Que aunque aumenta la actividad y se colocan y se venden más piezas, la facturación no crece como debiera porque los precios son ahora más bajos. Además, el consumidor prefiere esperar en la seguridad de que mientras se

mantenga esta tendencia, los importes aún se reducirán. Sin embargo, la situación choca con los precios del taller, que actúan en sentido contrario al proceso de deflación técnica del recambio. Según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), los servicios de mantenimiento y reparación de vehículos se encarecieron un 4,4% en lo que va de año; y un 2,7% en los últimos doce meses.

Recambio Agrícola

En el ámbito de la agricultura, con un parque vivo de 700.000 tractores y un alto número de máquinas e implementos destinados al trabajo en el campo, el crecimiento puede incrementarse de manera moderada a pesar de la difícil situación que atraviesa este sector.

Una empresa catalana de accesorios para maquinaria agrícola, ha patentado recientemente un



nuevo sistema de fijación de rejas, cuchillas y herramientas al tractor, al cultivador o a cualquier otro vehículo agropecuario, que promete simplificar hasta límites insospechados la difícil tarea de cambiarlas.

También otras compañías han puesto en marcha alternativas semejantes, o se proponen hacerlo, apoyadas en la innovación y en los nuevos materiales. Es el caso de una aleación, desarrollada con la colaboración del Institut Químic de Sarrià (IQS) y de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), que asegura trescientas horas de duración a unas rejas que, normalmente, aguantarían sólo cien horas de trabajo. Algunas multinacionales siderúrgicas han creído en las posibilidades de lo que podríamos llamar el plug and play de los recambios agrícolas y se han lanzado a su fabricación. Ahora, el reto es ganarse la confianza de los agricultores que, en algunas ocasiones, se muestran reticentes a las novedades hasta que no constatan las ventajas.

Parece oportuno referirse también a la creciente actividad en los desguaces, en un escenario económico que favorece la búsqueda de sustitutivos de bajo precio. El frenazo en la venta de automóviles ha generado un incremento del 70% en el consumo de piezas procedentes de este tipo de negocios. Según qué marcas y piezas, el ahorro puede llegar fácilmente hasta el 90% pero, como mínimo, el precio nunca supera el 50% del recambio original.

El futuro pasa porque los recambistas libres vendan también recambios de las marcas de referencia.

El presidente de la Asociación Española de Desguaces y Reciclaje del Automóvil (Aedra), Fernando García Arellano, asegura que ahora hay mucha más gente que acude a los desguaces “porque los precios influyen mucho en un momento de crisis y las piezas tienen un coste mucho más bajo que las nuevas que, además, en el caso de los vehículos de más de diez años, ya no se fabrican”.

Pero no todo está bien. Al contrario de lo que pueda parecer, los desguaces tampoco se salvan

de las dificultades. El consumidor aguanta todo lo que puede con el vehículo que tiene y esa circunstancia deriva en que este tipo de negocios reciben ahora menos vehículos, con la consiguiente escasez de piezas destinadas a la venta y el repuesto. García Arellano advierte de que “ pese al incremento de la demanda, estamos en una tesitura muy complicada que, incluso, nos podría llevar a la quiebra”.

Lo cierto es que el mundo del recambio de automoción vive, en general, tiempos de bonanza, pero se enfrenta a nuevos e importantes retos. Casi todos ellos pasan por una intensificación de las relaciones con los fabricantes marquistas, tal y como se desprende de las inquietudes manifestadas por algunos operadores. En otras palabras, el futuro pasa porque los recambistas libres vendan también recambios de las marcas de referencia. ¿Lo veremos? ▣

► Santiago Palmeiro Fernández. Periodista

MADRID

Telf.: 917 95 31 13

Fax: 917 96 45 36

CÓRDOBA

Telf.: 957 42 00 42

Fax: 957 42 00 43

JAÉN

Telf.: 953 28 07 07

Fax: 953 28 10 48

PALENCIA

Telf.: 979 72 80 73

Fax: 979 72 16 09

LORCA

Telf.: 968 44 42 22

Fax: 968 44 42 02

LLEIDA

Telf.: 973 25 70 09/10

Fax: 973 25 78 64

ÚBEDA

Telf.: 953 79 02 57

Fax: 953 79 60 69

JEREZ

Telf.: 956 18 05 08

Fax: 956 18 09 93

SEVILLA

Telf.: 954 25 85 68

Fax: 954 25 85 10

SANTIAGO

Telf.: 981 55 81 32

Fax: 981 58 93 86

MEJOR SERVICIO MAYOR RAPIDEZ



 obra pública

Desde hace 30 años, Recinsa suministra componentes y recambios de avanzada tecnología para maquinaria de obras públicas.

A través de nuestras Delegaciones aseguramos un servicio de alta calidad y la inmediata disponibilidad de un alto número de referencias.

Trate con profesionales. Es más rentable.



 **Recinsa**
desde 1979

www.recinsa.es



El embrague en el tractor (capítulo II)

ORIGENES, MATERIALES Y FUNCIONES



En el pasado N° de Info-Recambios tratamos la evolución del vehículo y la necesidad de inventar un sistema de frenado. Durante años se hicieron intentos para detener adecuadamente los vehículos, empleando distintos materiales a modo de freno, como la madera o el cuero, pero eran poco fiables y, con frecuencia, ardían cuando la energía cinética del vehículo en movimiento se convertía en calor durante la fricción de los materiales.

A finales del siglo XIX se comenzaron a fabricar los primeros vehículos motorizados, y el desafío de proporcionar una conexión entre el motor y las ruedas ponía a prueba el ingenio de los diseñadores de la época. Pronto se extendió en todo el mundo el empleo del amianto como base para los materiales de fricción del freno y del embrague. En los años 30 del siglo XIX, el concepto de un embrague en seco utilizando un material de fricción con base de amianto y montado sobre un volante motor se convirtió en una solución de ingeniería generalizada.

En las últimas décadas, se han desarrollado en base a la tecnología los embragues y los tractores, permitiendo acoplar y desacoplar de forma independiente la salida de fuerza del motor de la tracción (caja de cambios) y de las entradas de la toma de fuerza (PTO).

Los nuevos embragues resisten el desgaste y ofrecen una larga vida útil sin ningún tipo de mantenimiento durante el funcionamiento, a altas temperaturas y en entornos hostiles.

Durante los años 60, iba siendo cada vez más evidente que el uso del amianto podría suponer

un peligro para la salud de cualquier persona que entrara en contacto con dicha sustancia; y en los años 70 su empleo como material de fricción para frenos y embragues fue en disminución, comenzando a ser reemplazado por materiales con base de fibra de vidrio.

Material de fricción orgánico moldeado

La fibra de vidrio y la fibra sintética se mezclan con resinas y otros materiales antes de ser moldeadas a presión en forma de “galleta” y curadas a altas temperaturas hasta convertirse en un disco semirrígido apto para su montaje directo en el soporte del disco de embrague. Este tipo de material cuenta, por norma general, con un coeficiente de rozamiento de 0,3 y con una temperatura máxima de funcionamiento de 350° C. Generalmente, no se emplea para su aplicación en tractores debido a su bajo rango de temperatura.

Material de fricción orgánico tejido

Las fibras sintéticas se tejen unas con otras, a menudo con inclusión de alambres de acero o latón, antes de mezclarse con resinas y ser curadas. El proceso de tejido asegura que el forro del disco de embrague tenga una fuerza y una tole-

El material de fricción del embrague proporciona un coeficiente de fricción adecuado para transmitir el par motor máximo



rancia centrífuga tales que lo conviertan en adecuado para su aplicación en funciones pesadas. Con un coeficiente de rozamiento de 0,3 y una temperatura máxima de funcionamiento de aprox. 400° C, se emplea con frecuencia para discos del embrague de tracción y PTO para tractores.

Función del material de fricción del embrague

- Proporcionar un coeficiente de fricción adecuado para transmitir el par motor máximo.
- Mantener su coeficiente de fricción de una manera estable dentro de los límites de la temperatura de funcionamiento.
- Resistir el desgaste, tanto del propio embrague, como de sus superficies de unión.
- Tener la suficiente resistencia mecánica para permitir su acoplamiento al soporte o al disco de embrague y para resistir los efectos de la fuerza centrífuga a la que se verá sometido dentro del vehículo.



Entre los materiales de fricción de metal sinterizado destaca el 519, que permite una temperatura constante en funcionamiento de 500°C y si es intermitente, hasta 900°C

Material de fricción de metal sinterizado

Materiales como el cobre, el hierro, el estaño y el plomo se muelen para obtener polvo, que se mezcla con grafito y otros materiales similares antes de ser sometido a presión y calor hasta que los materiales con el punto de fusión más bajo empiecen a fundirse. Los materiales de fricción sinterizados de este tipo cuentan con un coeficiente de rozamiento de hasta 0,4, y son sumamente fuertes y capaces de resistir temperaturas de funcionamiento muy elevadas.

Uno de los materiales con más éxito es el fabricado por la empresa MIBA, en Austria, empleado especialmente para su aplicación en tractores agrícolas. Conocido como el material 519, se fabrica en forma de placas para ser montado directamente en un soporte de disco de embrague. Permite una temperatura constante de funcionamiento de 500° C y una temperatura intermitente de funcionamiento de 900° C.

Hoy en día, Luk utiliza materiales orgánicos de fricción tejidos para uso en embragues de tractores con una potencia baja y media, y materiales de fricción sinterizados para todas las aplicaciones de elevada potencia. Esto, junto con los innovadores diseños de las prensas y discos de embrague, que maximizan la ventilación y la refrigeración del embrague durante los ciclos de acoplamiento, permite a los embragues agrícolas Luk ofrecer una larga vida útil, exenta de problemas, en cualquiera de las aplicaciones para tractores agrícolas. ▣

Embrague Agrícola LuK

Trabajando en todos los campos

Service. Power. Partnership.

Schaeffler Iberia, S.L.

LuK,
gama completa
de embragues



Disponemos de un amplio stock de embragues para
todas las marcas y modelos de tractores



ECINSA

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA LA GESTIÓN DE LAS PYMES

ECINSA lleva más de 24 años en el sector dedicándose a la distribución, desarrollo e implantación de software de gestión. Desde su inicio se constituyó como centro de investigación y desarrollo en contacto permanente con las principales instituciones de investigaciones cibernéticas de Europa y Estados Unidos. Actualmente cuenta en España con una amplia red de distribución y un producto líder como es ENTERPRISE, excelente solución de gestión (ERP/CRM/SCM), especialmente diseñada para Pymes.

La solución ENTERPRISE representa un nuevo enfoque en el tratamiento de la gestión de empresas. Su diseño modular proporciona libertad de elección tecnológica y funcional, a la vez que permite emprender los cambios necesarios para adecuar la gestión de la empresa a las necesidades que impone la nueva economía. Integración, adaptabilidad, conectividad, escalabilidad y experiencia son los factores diferenciales de la solución ERP/CRM/SCM ENTERPRISE.

Principales módulos de ENTERPRISE

Los números más significativos de ENTERPRISE se refieren a gestión financiera, gestión de

ventas y de compras, logística, cadena de suministros, y gestión de fabricación. También ofrece soluciones a la definición de eventos, correo electrónico, programación de tareas, etc, ofreciendo soluciones para más de 40 sectores de distribución, fabricación y servicios.

Gestión financiera y contable

Esta solución proporciona una visión clara sobre las distintas realidades económicas de la empresa. Mediante la utilización de contabilidades auxiliares se separan convenientemente los aspectos financieros y fiscales para permitir una mayor claridad en las cuentas. Integrado con el resto de los módulos, permite que la mayor parte de los asientos se realicen de forma automática sin intervención del usuario.

Gestión de ventas

La gestión de ventas de una empresa es una de las áreas más dinámicas que podemos encontrar. El mercado impone periódicamente nuevos procedimientos comerciales que debemos cumplir para no poner en peligro la competitividad de nuestra oferta. La amplia aceptación de ENTERPRISE en el mundo de la dis-



¿Estaba buscando un partner tecnológico capaz de aportar valor real a su negocio?



tribución permite beneficiarse rápidamente de estas nuevas funcionalidades, al reducirse considerablemente el ciclo existente entre la aparición de la necesidad y la implementación de ésta en el estándar de la aplicación.

Ventas de “mostrador”

Son numerosas las empresas de distribución que además de gestionar sus procesos centrales, necesitan resolver todo el ciclo de las ventas de «mostrador». ENTERPRISE POS Centralizado es la solución ideal para aquellos usuarios de ENTERPRISE que requieren una solución de punto de venta fácilmente instalable y plenamente integrada con sus sistemas centrales, sin tener que recurrir a costosos desarrollos de *interface* entre el Back-Office y el Front-Office.

La gestión de compras y logística

También hay que destacar la gestión de compras es, junto con la de ventas, una de las áreas más dinámicas

de una empresa y una de las claves para obtener un control real del inventario. Pero un sistema de compras debe ser algo más que un generador de entradas de mercancía en almacén, permitiendo entre otras funciones, trabajar con plantillas de condiciones por proveedor, por familia, por artículo, etc.

Asimismo debe permitir al responsable del departamento controlar la calidad de los plazos de entrega y obtener los mejores precios, sin sacrificar el servicio obtenido. ENTERPRISE agrupa estas y otras funciones que proporcionan toda la información necesaria para diseñar una política de compras efectiva para su empresa.

La mayor parte de las empresas disponen de sistemas específicos para el control de sus almacenes. Sin embargo, estas mismas sociedades reconocen sus grandes diferencias entre el stock real y el que se refleja en sus sistemas. Las causas de estas variaciones pueden ser muchas y variadas, pero todas ellas tienen un punto común: la falta de integración ente los distintos procesos empresariales (compras, ventas, producción, roturas, mermas o robos, etc...).

Para suplir estas deficiencias ENTERPRISE integra un subsistema de almacén que proporciona pleno soporte a la gestión de existencias de la empresa y al control de lotes y ubicaciones de una forma ágil y precisa.

Significar, finalmente, que ECINSA es una empresa avalada por más de 500 clientes y un crecimiento constante, con una importante presencia tanto en empresas con procesos productivos, como de distribución y servicios. ■

ECINSA. Estudios Cibernéticos e Informáticos, S.A.

DIRECCIÓN: Centro Empresarial Tartessos
C/ Pollensa 4, 2ª Planta. oficinas 7 y 8. Vía de Servicio
A-6 Dirección Madrid, Km. 23,300.
28290 Las Rozas Madrid
Teléfono: 91 715 81 88 · Fax: 91 715 51 14
E-mail: comercial@ecinsa.com



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



www.Recinsa.es



The Perfect Change.

Catálogos

RECINSA 2009

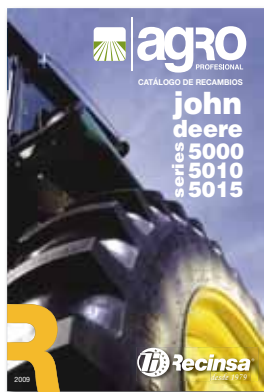
RECINSA es consciente de la gran importancia que tiene mantener bien informados a sus clientes. En los últimos meses ha editado 4 catálogos de producto.



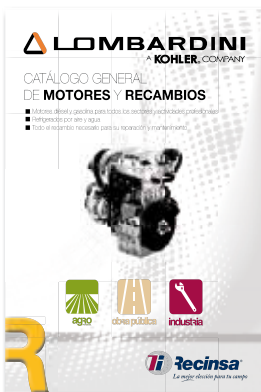
El **Catálogo de Store** informa de todos los suministros y accesorios necesarios para el trabajo de los profesionales de **los talleres de reparación**. Dicho material se encuentra en todas las delegaciones de Recinsa.



Catálogo de Vestuario de Trabajo y Equipos de Protección Individual (EPI's). Encontrará un amplio surtido de vestuario y artículos para realizar un trabajo seguro y eficiente. Todos los equipos cumplen las normas en cada categoría de producto.



Catálogo de un gran contenido informativo sobre el recambio disponible para las Series 5000, 5010 y 5015 de John Deere cuyo material lo tiene disponible en todas las delegaciones de Recinsa.



Catálogo General de Motores y Recambios para la Línea de Productos Lombardini. En él, se resume la disponibilidad de todo el recambio necesario para el mantenimiento y reparación de motores Lombardini, que monta gran variedad de maquinaria.



RIPARTS

RENUEVA SU IMAGEN

RIPARTS renueva su imagen externa con un nuevo embalaje de cartón craft, (impermeable), elegante y discreto. Mantiene, por supuesto, la calidad que siempre ha caracterizado a la marca desde su salida al mercado, en 2005.

RIPARTS ofrece la misma calidad que el recambio denominado ORIGINAL. Los profesionales la consideran como una alternativa con garantía real.

Una marca y un contenido con los mismos atributos de calidad, que los recambios que vende el fabricante. Sólo es envasado aquel recambio que pasa los más estrictos controles de calidad, superando en muchos casos los estándares habituales establecidos por las normas en cuanto a fabricación, duración, uso y montaje del recambio.



Riparts

La frase DEL TRIMESTRE

“La diferencia entre lo bien hecho y lo excelente, es un poco más de esfuerzo.”

MADRID

Telf.: 917 95 31 13

Fax: 917 96 45 36

CÓRDOBA

Telf.: 957 42 00 42

Fax: 957 42 00 43

JAÉN

Telf.: 953 28 07 07

Fax: 953 28 10 48

PALENCIA

Telf.: 979 72 80 73

Fax: 979 72 16 09

LORCA

Telf.: 968 44 42 22

Fax: 968 44 42 02

LLEIDA

Telf.: 973 25 70 09/10

Fax: 973 25 78 64

ÚBEDA

Telf.: 953 79 02 57

Fax: 953 79 60 69

JEREZ

Telf.: 956 18 05 08

Fax: 956 18 09 93

SEVILLA

Telf.: 954 25 85 68

Fax: 954 25 85 10

SANTIAGO

Telf.: 981 55 81 32

Fax: 981 58 93 86

LA LLAVE QUE NECESITA



Un profesional de la reparación debe disponer de las mejores herramientas para desarrollar su trabajo diario con eficacia y precisión. Por ello, la inversión en útiles de calidad será siempre la mejor elección para asegurar un trabajo bien hecho.

En Recinsa disponemos de herramientas, útiles, mobiliario y equipos de protección adaptados para las reparaciones más exigentes. Le invitamos a realizar su trabajo de manera más cómoda, rentable y segura.



Recinsa
desde 1979

www.recinsa.es

MADRID
Paseo de Talleres, 3 - Nave 224
28021 MADRID
Telf.: +34 917 96 31 13
Móv.: +34 630 90 00 60
Fax: +34 917 96 45 36
ventas@recinsa.es

JAEÉN
P.I. Los Olivares
C/ Beas de Segura - Parc. B
23009 JAÉN
Telf.: +34 953 28 07 07
Móv.: +34 672 19 32 44
Fax: +34 953 28 10 48
jaen@recinsa.es

LORCA
C/ Alameda de Cervantes, 81
Edif. Marfil
30800 LORCA-MURCIA
Telf.: +34 968 44 42 22
Móv.: +34 672 19 27 53
Fax: +34 968 44 42 02
lorca@recinsa.es

ÚBEDA
Avda. Libertad, 82
23400 ÚBEDA - JAÉN
Telf.: +34 953 79 02 57
Móv.: +34 672 19 31 78
Fax: +34 953 79 60 69
ubeda@recinsa.es

SEVILLA
P.I. El Pino
C/ Pino Real - Parc. C nº19
41016 SEVILLA
Telf.: +34 954 25 85 68
Móv.: +34 660 45 06 32
Fax: +34 954 25 85 10
sevilla@recinsa.es

CÓRDOBA
P.I. La Torrejilla
Av. La Torrejilla, 8
14013 CÓRDOBA
Telf.: +34 957 42 00 42
Móv.: +34 626 05 00 24
Fax: +34 957 42 00 43
cordoba@recinsa.es

PALENCIA
P.I. Villalobón
C/ Italia - Parc. 148
34004 PALENCIA
Telf.: +34 979 72 80 73
Fax: +34 979 72 16 08
Móv.: +34 636 47 12 86
palencia@recinsa.es

LLEIDA
P.I. Camí dels Freres
Parc. 23 - Calle C
25191 LLEIDA
Telf.: +34 973 25 70 09/10
Móv.: +34 672 19 32 29
Fax: +34 973 25 78 64
lleida@recinsa.es

JEREZ/
P.I. Autopista
C/ Amianto, 21
11405 J. de la Frontera-CÁDIZ
Telf.: +34 956 18 05 08
Móv.: +34 672 19 32 43
Fax: +34 956 18 09 93
jerez@recinsa.es

SANTIAGO
P.I. del Tambre
Vía Edison, 11
15890 S.Compostela-A CORUÑA
Telf.: +34 981 55 81 32
Móv.: +34 672 19 11 23
Fax: +34 981 58 93 66
santiago@recinsa.es

Recambios y accesorios para tractores agrícolas y maquinaria de obra pública



Recambios Internacionales, S.A.
Paseo de Talleres, 3 - Nave 224
28021 Madrid (ESPAÑA)
Tlf. +34 91 795 31 13
Fax: +34 91 796 45 36
recinsa@recinsa.es

www.Recinsa.es

