

EJEMPLAR
de distribución
GRATUITA
COSTE DEL EJEMPLAR 1,20€

Invierno 2012 - N°9

www.info-recambios.com

Recambios

Tenemos el recambio que necesita



*Recinsa souhaite a tout le
monde de joyeuses fetes et une
année 2013 heureuse et
prospère*

*Recinsa wünscht Ihnen, auch in
diesem Jahr, ein frohes
Weihnachtsfest und einen guten
Start ins Jahr 2013*

*Recinsa deseja a todos
boas festas e um feliz e
próspero ano de 2013*

*Recinsa, un altro anno,
vi augura buone feste e un
prospero e lieto 2013*

*Year, Recinsa wishes
you a Merry Christmas
and happy new year*

 **Recinsa®**

desde 1979

*Un año más, les desea unas
Felices Fiestas y un Próspero
y Venturoso Año 2013*

R



Somos parte de tu Mundo.

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

 **Recinsa®**
desde 1979

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

SUMARIO

EN ESTE NÚMERO



En opinión de:

Stefano Image, Responsable de Sales & Business Development de Carraro

5

Reportaje:

Recinsa participa en la sima de París 2013

8

Nuevas líneas de producto:

KAB Seating: Recinsa distribuidor oficial para España y Portugal

ARIES: Recinsa Distribuidor Oficial para España y Portugal de los elevadores frontales ARIES

Robert BOSCH España: Recinsa distribuidora oficial para el sector agrícola e industrial

11

Recinsa por dentro:

Recinsa patrocina un partido de fútbol benéfico en Jerez de la Frontera (Cádiz)

17

Hoy hablamos de:

Ahorro de combustible en el tractor agrícola (Capítulo 1)

Elección en la compra del tractor

19

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



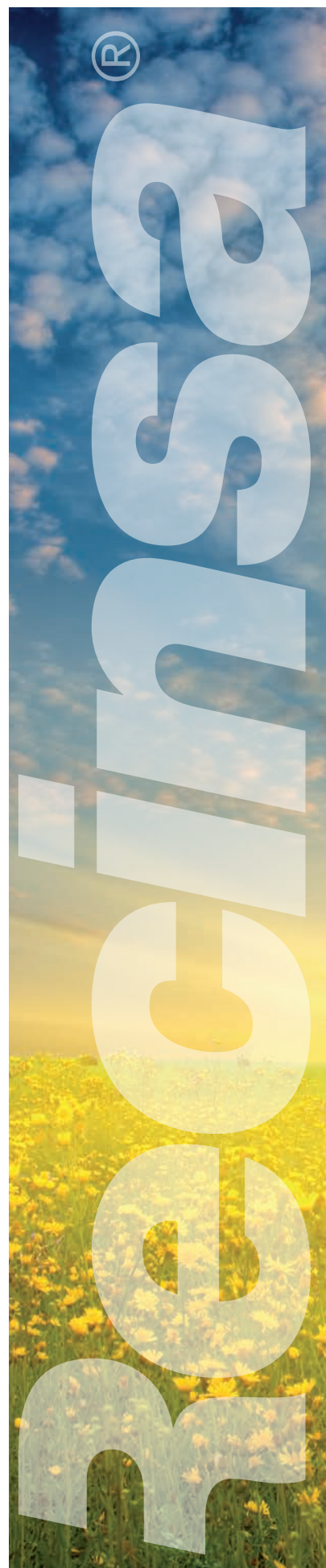
Edición:
Recambios Internacionales, S.A.

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.





¡Toda crisis es una oportunidad!

Estimado Lector,

En pocos días finalizaremos el año y con ello la necesidad de hacer balance.

Desde mi punto de vista, y a pesar de la dura realidad que nos toca vivir en la actualidad, han sucedido muchas cosas positivas como para pensar que no solo se acaba un año, sino que comienza uno mejor.

En 2012, Recinsa se ha convertido en distribuidor oficial de marcas punteras como Aries, KARB/Seating, Robert Bosch y Bosch Rexroth, ampliando de este modo nuestra capacidad de ofrecer a nuestros clientes un servicio integral en nuestro sector. Así, hemos hecho realidad una máxima que dice que, toda crisis implica una oportunidad. La nuestra está en la capacidad de crecer a pesar de los inconvenientes coyunturales.

El año 2012 queda atrás con estos datos positivos y con la esperanza de que esta ampliación de negocio resulte fructífera para todos nosotros, trasladando prosperidad a nuestros negocios durante el nuevo año. Y que todos juntos hagamos realidad un bienestar colectivo, para llevar a nuestras familias todo el espíritu de buena ventura que caracteriza hoy en día a nuestra marca. Porque todos juntos hacemos Recinsa. Todos juntos hacemos realidad nuestra felicidad.

¡Felices fiestas y próspero año nuevo!

PRESIDENTE
Recambios internacionales

JESÚS PUAGO



Entrevista a Stefano Image, responsable de ventas de Carraro

Carraro, nace en 1932 como fabricante de equipos agrícolas en general y más concretamente de sembradoras.

**“EN OPINIÓN DE”,
ENTREVISTA A
STEFANO IMAGE,
RESPONSABLE DE
SALES & BUSINESS
DEVELOPMENT, AFTER
SALES & SPARE PARTS**

¿Podría hacernos un breve recorrido por la historia de una empresa como Carraro y los principales hitos que la han llevado a ser la empresa que es hoy?

Carraro nace en 1932 como fabricante de equipos agrícolas en general y más concretamente de sembradoras. A lo largo de su historia, Carraro ha producido distintos tipos de vehículos; desde 1958 produce tractores (con marca propia) así como máquinas retroexcavadoras y manipuladores telescópicos. A principio de los años 70, Carraro descubre su vocación,

desarrollando una división específica para los tractores con doble tracción, iniciando así un camino de éxitos que ha llevado a Carraro Drive Tech (nombre actual de esta división) a ser líder del sector.

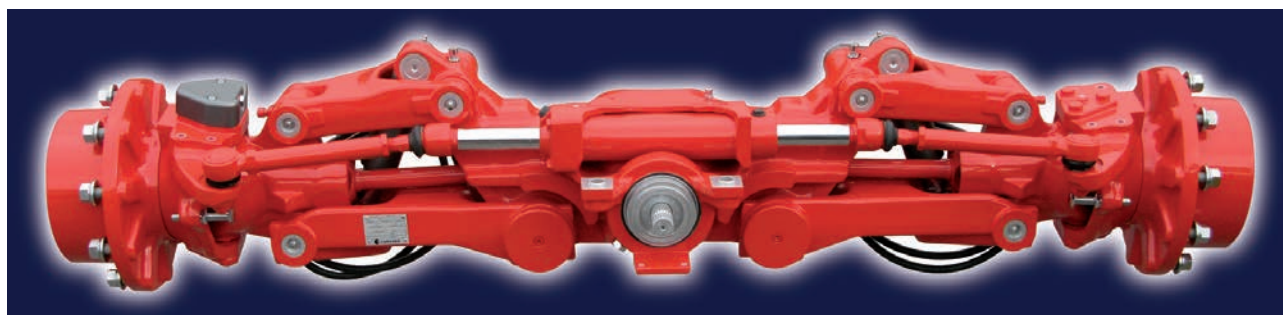
El crecimiento del grupo ha sido posible gracias a la adquisición de empresas estratégicas para el producto Carraro, a partir de OMG de Gorizia, pasando por SIAP de Maniago, hasta la más famosa O&K Antriebstechnik en Alemania -un fabricante líder en reductores-. Las adquisiciones siempre se han hecho en el campo de la mecánica, hasta que en 2006, Carraro decide diversificarse, adquiriendo Electtronica Santermo -una importante empresa del sector de las energías renovables-.

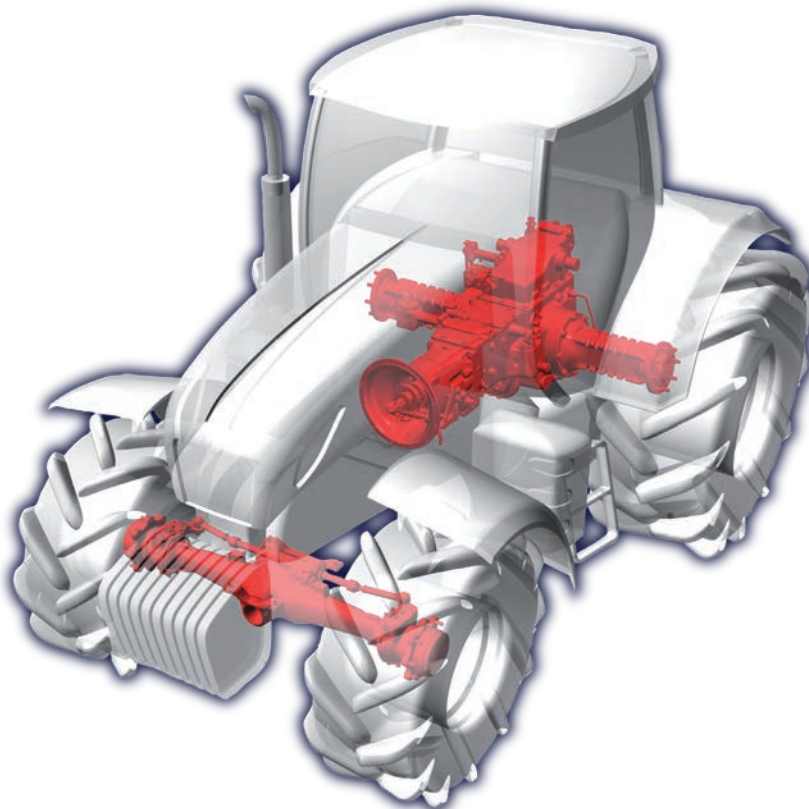
**¿Con qué instalaciones productivas cuenta y dónde están ubicadas?
¿Qué destacaría de estas instalaciones a nivel tecnológico?**

El grupo Carraro está presente en

muchos países, pero centrándonos en la división Drive Tech, contamos con plantas en Italia, Alemania, Argentina, China e India. Desde el punto de vista tecnológico, Italia y Alemania son los más “avanzados”, siendo las primeras en haber fabricado casi la totalidad de la gama de productos Carraro desde sus comienzos. No obstante, el resto de plantas cuentan también con gran importancia debido a que sirven directamente a los clientes de los países con fuerte crecimiento en estos momentos. Aparte del aspecto tecnológico, Carraro enfatiza mucho los aspectos humanos y organizativos de las instalaciones; debo confesar que, desde este punto de vista, China e India son los más dinámicos -con iniciativas profesionales y extra-laborales que crean un clima de cooperación y confianza-. Sin duda esta actitud traerá resultados que la tecnología por sí sola no sería capaz de obtener.

Dentro de su presencia en España, ¿qué opinión le merece el actual





sectores principales: la agricultura, la construcción y la minería. Para la agricultura, Carraro produce transmisiones para tractores de hasta 100 CV y pronto hasta los 150. Los ejes 4WD constituyen el mayor volumen de negocio en este segmento. Sin embargo, desde hace más de 15 años, Carraro está en el mercado como colaborador de grandes fabricantes (OEM) para la producción de tractores de gama viñedo y huerto. En Rovigo, Carraro diseña, hace prototipos y produce tractores para John Deere, Massey Ferguson y Claas. En el sector de la construcción, Carraro tiene el récord de producción de transmisiones para retroexcavadoras entre 75 y 100 CV. Más de 1 millón de ejes y 500.000 transmisiones están actualmente montados en los vehículos de las mejores marcas como Caterpillar, Terex, Volvo, Komatsu y Case New Holland. Con respecto a la minería, los productos Carraro están montados sobre grandes excavadoras. Algunos de los productos que montan son: grandes cajas de engranajes y planetarios y reductores laterales o de torreta. La gama Carraro cubre todos los tamaños de vehículo, hasta excavadoras gigantes de 4400 hp.

**distribuidor que les representa?
¿Cumple con las expectativas que en su día pusieron en él?**

La distribución de las piezas de recambio Carraro tiene una historia relativamente corta. Es a partir del año 2000 cuando Carraro comienza a tomar conciencia que sus productos cuentan con una vida entre los 25 y los 30 años. Y que su mantenimiento una vez superado el plazo de garantía está sujeto a las dinámicas del mercado y que en un corto periodo de tiempo, sin duda, hubieran erosionado las ventas y los márgenes de Carraro en cuanto a los recambios se refiere. A partir de ese pensamiento y reflexión, es cuando se toma la decisión de confiar en los profesionales del sector para llegar a los clientes. Recinsa siempre ha estado presente en la red de distribución de Carraro; se ubica entre los primeros distribuidores en términos de volúmenes y sin duda se encuentra en la primera posición del ranking en cuanto a las buenas relaciones. Conozco al Sr. Puago y al Sr. Martín desde el año 2005 y desde el principio estamos de acuerdo sobre las acciones necesarias para tener éxito en el mercado. Hoy en

día, con ellos mismos, pero también con Iván Puago, Pedro Becerra, Luisa Negri y otros amigos, estamos construyendo una relación que involucra a muchos interesados de ambas compañías para ofrecer al mercado soluciones profesionales en línea con los principios de Carraro.

El trabajo en equipo que Carraro hace actualmente con Recinsa -y que es evidente a partir de esta entrevista es la expresión de una colaboración entre dos departamentos de marketing- implica una serie de personas de los departamentos de After Sales & Spare Parts, profesionales que pueden ser comerciales, técnicos, operativos o estratégicos. El resultado de dicha colaboración es muy evidente: a pesar de la crisis económica y financiera, Recinsa se encuentra entre los clientes de Carraro que muestran un signo positivo en sus ventas.

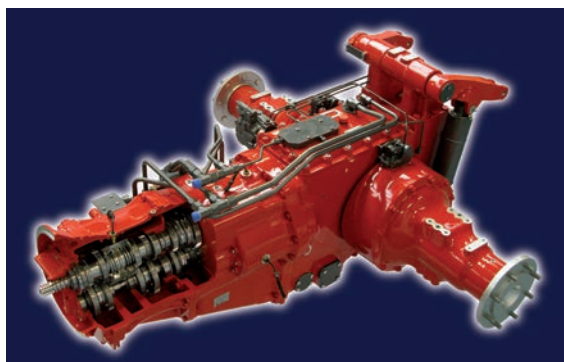
Para que nuestros lectores tengan una idea más amplia de Carraro, ¿Qué gamas de productos fabrican? y ¿Cuáles son las características más destacadas de las principales líneas?

La gama Carraro se compone de tres

¿Qué características o innovaciones técnicas hacen que los productos Carraro destaquen por encima de los de la competencia?

Excepto la parte electrónica, los vehículos no han cambiado significativamente en los últimos 30 años; en nuestro sector hay mucha competencia y muchas empresas pueden proveer la mayor parte de los componentes, con el mismo nivel de calidad. El desafío más





grande para Carraro y sus competidores no es tanto el aspecto tecnológico sino ser capaces de superar los desafíos logísticos, productivos y comerciales con objeto de resultar atractivos para los fabricantes de vehículos. La presencia productiva y comercial en muchas áreas del mundo es obligatoria; también tiene mucha importancia el servicio post-venta. Desde este punto de vista, Carraro tiene definitivamente una ventaja respecto a su competencia: a pesar de la dimensión de nuestra empresa, estamos siempre abiertos al contacto con el usuario final; en ocasión de las ferias hablamos con los operadores de los vehículos, con los agricultores y con las empresas de construcción. Nuestra red de distribuidores es un arma que pocos tienen; nos permite alcanzar de manera capilar el mercado y obtener así comentarios y críticas que nos sirven para mejorar nuestros productos y para desarrollar nuevos servicios que nos diferencien de los demás.

¿Cómo podría calificar el grado de penetración de sus productos en el mercado español?

El producto Carraro es ciertamente muy difuso en España, como lo demuestra el volumen de negocio que Recinsa sigue teniendo desde años. Pienso que en nuestro sector somos seguramente el primer proveedor de nuestro país.

¿Cómo ha afectado la actual situación de crisis y la prácticamente paralización del sector de la obra pública en nuestro país, España, para los productos Carraro?

La crisis ha afectado a todos, sin duda. No obstante Recinsa, como ya he dicho anteriormente, ha logrado hacer frente a la crisis con el espíritu

correcto, manteniendo alto el nivel de servicio, no bajando el nivel de precios para conseguir algunas ventas más, asegurando respeto y soporte a sus clientes. Estos valores son las armas para enfrentar los tiempos difíciles y Recinsa ha sabido utilizarlas muy bien. Sin la presencia de Recinsa, nuestro producto en España no habría podido prosperar.

Desde Italia, ¿cómo cree que evolucionará en el futuro el sector de la obra pública en España?, ¿considera que se ha tocado fondo o por el contrario podemos esperar una ralentización mayor del sector?



Esta pregunta nunca encontrará una respuesta correcta, la situación es tan incierta que no podemos hacer ninguna predicción. Sin embargo, hay ahora un fenómeno común a muchos sectores: los ciclos económicos se han acortado, todo sucede muy rápido, el crédito se reduce y hay que utilizarlo con mucha precaución. Prácticamente es, y siempre será, más difícil trabajar. La única respuesta que puedo dar es:

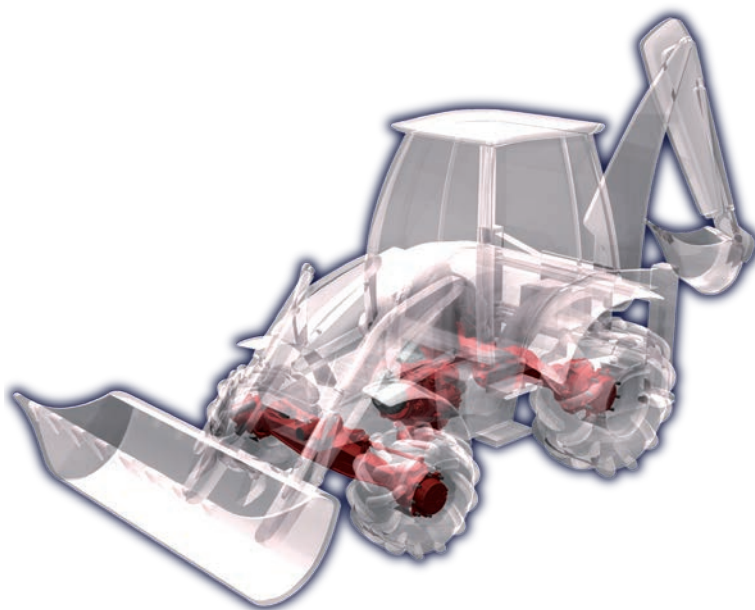
tenemos que prepararnos para enfrentar una parálisis aún mayor del mercado pero también tenemos que estar preparados para correr en caso de un aumento significativo de la demanda. No podemos hacer planes. Solo podemos confiar en nuestras propias capacidades y considerar lo que pasa fuera de nuestra empresa como algo con lo que hay que enfrentarse, sin confiar o hacer demasiado caso a lo que los demás dicen o prevén.

Por otro lado nos encontramos que en España la agricultura representa un 16,5% del PIB, que es bastante importante. ¿Qué volumen de producción representa dicho sector para Carraro a nivel mundial?

El sector agrícola representa aproximadamente el 40% del negocio de Carraro y seguramente seguirá siendo una parte muy importante. En los próximos cinco años, a nivel mundial, representará el 50% de nuestros ingresos.

Y para finalizar... ¿Cuáles son los objetivos que se marcan desde Carraro para el corto, medio y largo plazo?

Carraro se centrará en su negocio principal, es decir, la transmisión de potencia y el ahorro energético. Ampliación de la gama de productos, excelencia en la producción y servicios post-venta son los temas en los que Carraro concentrará la mayoría de sus esfuerzos.





Reportaje: RECINSA PARTICIPA EN LA SIMA DE PARÍS 2013

Recinsa estará presente con stand propio en la 75ª edición de SIMA-SIMAGEMMA que dará comienzo el 24 de febrero y concluirá el día 28 del mismo en el Norte Villepinte Exhibition Centre de París.

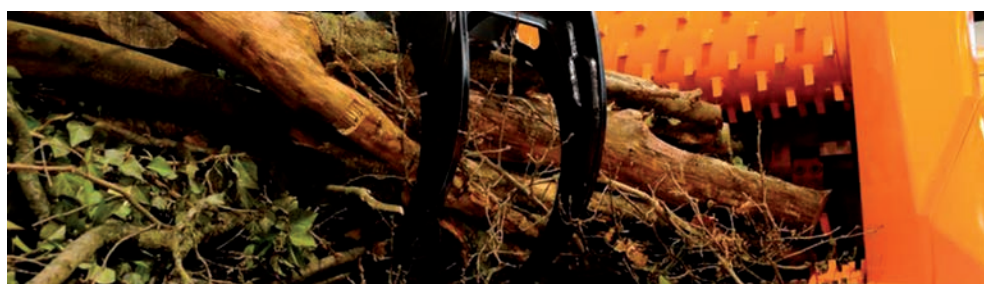
El certamen abrirá sus puertas con un éxito de participación asegurado, tanto en expositores como en visitantes:

- Habrá una superficie útil de 120.000m²
- Expondrán más de 1.550 empresas de 38 países
- Se estima una afluencia de visitantes profesionales de más de 210.000 personas de 123 países diferentes, de los cuales el 65% serán compradores.

Como no podía ser de otra manera, nos dirigimos hacia una PAC más verde, también SIMA-SIMAGEMMA

se desarrolla en esa dirección, basada en dos puntos claves: sostenibilidad y rentabilidad. El camino es llegar a explotaciones más productivas (mecanizadas), rentables y respetando el medio ambiente.

El número de expositores españoles que acudirán a esta nueva edición de SIMA 2013 se ha incrementado en un 30%, con seis nuevos expositores, respecto a la edición anterior. Asimismo, se espera que la presencia de visitantes españoles se incremente y sobrepase la cifra de mil profesionales.



En este sentido, prácticamente todas las novedades que se presenten en la feria tienen como premisa fundamental el buen uso y las buenas prácticas del suelo, mediante la utilización de tecnología puntera (equipos, tractores, etc.), que degrade en menor medida el terreno, lo hagan sostenible, renovable, rentable y productivo. Además de continuar con el desarrollo que el uso de las nuevas tecnologías (IPad, smartphones) puede hacer en el profesional del campo y la mecánica.



STAND DE RECINSA EN SIMA

- **PABELLÓN 5B**
- **CALLE E**
- **STAND 178**

El horario de la feria durante los 5 días es de 8:30 a 18h.

9

Durante las cinco jornadas de celebración, el certamen ofrecerá una amplia oferta de actividades profesionales - tanto para expositores como para visitantes -, relacionadas todas ellas con la maquinaria agrícola, equipos y servicios para la agricultura y la ganadería, así como jornadas técnicas, demostraciones, exposiciones y reuniones profesionales.

Durante el transcurso de la feria, Recinsa presentará a todos los asistentes a su stand la amplia gama de productos con la que cuenta.

Gracias a su carácter internacional, este certamen servirá como punto de encuentro con clientes y proveedores de los productos que Recinsa distribuye a nivel mundial.

Le esperamos.



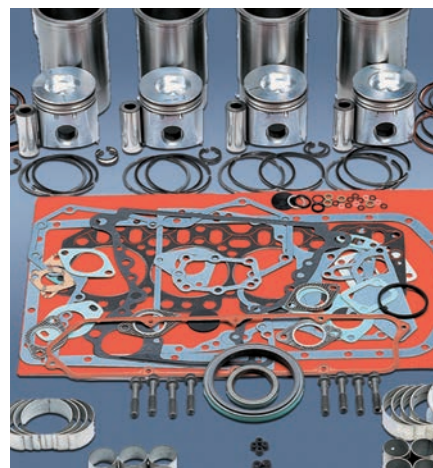
SIMA
SIMAGENA SIMAVIP
PARIS NORD VILLEPINTE

MONDIAL DES FOURNISSEURS DE L'AGRICULTURE ET DE L'ÉLEVAGE
PARIS INTERNATIONAL AGRI-BUSINESS SHOW

du **24 au 28 février 2013**
from **24th to 28th february 2013**

75th
EDITION
100% Innovation

SIMA
SIMAGENA SIMAVIP
MONDIAL DES FOURNISSEURS DE L'AGRICULTURE ET DE L'ÉLEVAGE
PARIS INTERNATIONAL AGRI-BUSINESS SHOW
24 > 28 FÉVRIER 2013



En Recinsa, sabemos que cuando su negocio tiene una necesidad no puede esperar, pero tampoco debemos renunciar a la calidad. Por eso, contamos con un grupo específico de profesionales dedicados al sector agrario que responde con rapidez y eficacia a su petición. Conseguirá los recambios que necesita para cualquier marca y modelo de tractor agrícola y hará posible que su campo siga creciendo incluso más rápido que antes. 35 años en el sector nos avalan.

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

www.Recinsa.es

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



Distribuidor Oficial de:



Recinsa Madrid:
Tel.: 917 953 113

Recinsa Jaén:
Tel.: 953 280 707

Recinsa Lorca:
Tel.: 968 444 222

Recinsa Úbeda:
Tel.: 953 790 257

Recinsa Sevilla:
Tel.: 954 258 568

Recinsa Córdoba:
Tel.: 957 420 042

Recinsa Palencia:
Tel.: 979 728 073

Recinsa Lleida:
Tel.: 973 257 009

Recinsa Jerez:
Tel.: 956 180 508

Recinsa Santiago:
Tel.: 981 558 132

RECINSA NUEVO DISTRIBUIDOR OFICIAL PARA ESPAÑA Y PORTUGAL DE **KAB//Seating**

Recambios Internacionales, S.A. (Recinsa), empresa de referencia a nivel nacional en la venta y distribución de recambios para tractores agrícolas y maquinaria de obra pública, ha sido nombrado distribuidor oficial para España y Portugal de la marca inglesa Kab Seating, puntera a nivel mundial en la fabricación de asientos para todo tipo de vehículos, como tractores agrícolas, maquinaria de obra pública, carretillas elevadoras, vehículos especiales y de transporte.

Con el nombramiento de Recinsa para el mercado español como representante de la marca de asientos KAB Seating, los usuarios actuales y futuros notarán una notable mejoría en el servicio a nivel de distribución, con una red propia de 10 delegaciones con stock propio de asientos en cada una de ellas. Ello permitirá una mayor rapidez de entrega en cualquier punto de España y Portugal.

Disponen de todo tipo de recambios para cualquier tipo de asiento, además de una gran variedad de complementos y configuraciones que hará las máquinas más seguras y cómodas a miles de conductores.

Los principales sectores a los que Recinsa abastecerá a partir de ahora con productos KAB Seating son:

- Asientos para tractores agrícolas de las marcas: Same Deutz, Lamborghini, New holland, Case IH, Valtra, Massey Ferguson, Landini, John Deere, Ebro Kubota, Zetor y Claas Renault.
- Asientos para maquinaria de obra pública y vehículos de transporte para las marcas: Case, Fiat, Caterpillar, Komatsu, Terex, Manitou, Bobcat, Volvo, New Holland, Fermecc, Ausa, JLG, Liebherr, Benieri, Matbro, Sambron e Iveco.
- Asientos para carretillas elevadoras y vehículos especiales para las marcas: Cesab, Linde, Still, Om, Yale, Hyster, Jungherrich, Toyota, Caterpillar, Bucher, Ausa, Ros Roca, Piquersa, Tem Gorris, Scam, Piaggio e Iveco.





Asientos para tractores agrícolas



RI-880022

KAB Air 85/E6 Deluxe

PRESTACIONES DE SERIE:

- Suspensión de neumática • Compresor integral 12V • Ajuste en altura de 75cm • Límite superior variable • Soporte lumbar • Reposabrazos • Extensiones de respaldo • Tapizado en tela • OTR - elevador de una pulsación • Unión giratoria 0-10-20° • Aislador delantero y trasero

ACCESORIOS OPCIONALES:

- Cinturón de seguridad • Amortiguador variable



RI-880039

INVICTUS 85/K6 Versión MS

PRESTACIONES DE SERIE:

- Suspensión de neumática • Compresor incorporado • Reglaje automático del peso • Limitador de altura • Ajuste ángulo del respaldo • Soporte lumbar • Apoyabrazos • Guías correderas • Suspensión horizontal • Funda de suspensión • Tapizado en tela

ACCESORIOS OPCIONALES:

- Extensiones de respaldo • Cinturón de seguridad

**VERSIÓN
ECONÓMICA**



RI-880030

KAB 11/E6 Económico

PRESTACIONES DE SERIE:

- Ajuste en altura • Límite superior variable • Rieles de desplazamiento • Cubierta de suspensión • Materiales de tela

ACCESORIOS OPCIONALES:

- Reposabrazos • Extensiones de respaldo • Cinturón de seguridad

ASIENTOS PARA:

Tractores Agrícolas Pequeños - Medianos - Grandes - Manipuladores telescópicos - Segadoras-trilladoras

Asientos para maquinaria de obra pública y vehículos de transporte



RI-880007

KAB 414 Suspensión Mecánica

PRESTACIONES DE SERIE:

- Suspensión mecánica • Carrera de suspensión de 75-100 mm • Ajuste de altura de 60 mm • Opciones de tela o PVC • Respaldo alto

ACCESORIOS OPCIONALES:

- Cinturón de seguridad • Reposabrazos • Reposacabezas • Soporte lumbar • Calefacción para los cojines

**Asientos para maquinaria de obra pública y vehículos de transporte**

RI-880016

KAB 65/K4 Suspensión Neumática**PRESTACIONES DE SERIE:**

- Resorte neumático • Regulador de peso 50-200 kg.
- Amortiguador individual • Funda de suspensión
- Carrera de suspensión 160mm. • Compresor 12 ó 24 V.

ACCESORIOS OPCIONALES:

- Amortiguador doble • Amortiguador regulable
- Apoyabrazos • Cinturón de seguridad



RI-880018

KAB 301/KS Suspensión Mecánica**PRESTACIONES DE SERIE:**

- Suspensión mecánica • Carrera de suspensión de 100 mm. • Reglaje en altura e inclinación • Ajuste delantero y trasero • Ajuste ángulo de respaldo • Tapa se suspensión

ACCESORIOS OPCIONALES:

- Cinturón de seguridad • Reposabrazos • Reposacabezas • Placa giratoria • Calefacción para los cojines

ASIENTOS PARA:

Camiones pluma - Palas cargadoras sobre ruedas - Moto niveladoras - Pala retro excavadora - Pala cargadora - Dumper - Camiones grandes y medianos - Autocares - Autobuses

13

**Asientos para carretillas elevadoras y vehículos especiales**

RI-880008

KAB 211 Suspensión Mecánica**PRESTACIONES DE SERIE:**

- Suspensión mecánica • Carrera de suspensión de 50mm. • Opciones en PVC o tela • Respaldo bajo

ACCESORIOS OPCIONALES:

- Cinturón de seguridad • Guarda caderas • Reposabrazos • Extensiones traseras • Sensores de asiento
- Reposacabezas • Elementos calefactores • Soporte lumbar



RI-880015

KAB COMPACT Suspensión mecánica**PRESTACIONES DE SERIE:**

- Suspensión mecánica • Carrera de suspensión de 50mm. • Opciones en PVC o tela • Respaldo bajo

ACCESORIOS OPCIONALES:

- Cinturón de seguridad • Guarda caderas • Reposabrazos • Extensiones traseras • Sensores de asiento
- Reposacabezas • Elementos calefactores • Soporte lumbar

ASIENTOS PARA:

Carretillas elevadoras - Máquinas barredoras - Remolcadores de aeropuerto - Furgonetas y furgones - Máquinas de OP pequeñas - Vehículos de servicios pequeños



SUMAMOS RECURSOS CON LOS ELEVADORES

RECINSA SE CONVIERTE EN DISTRIBUIDOR OFICIAL DE LA COMPAÑÍA

Aries, Compañía que desarrolla su negocio en el sector de vehículos Off-Highway (fuera de carretera) representa, junto a Cab Plus y Overmek, uno de los pilares de la plataforma Agri y de equipamientos de construcción de la Tiberina, grupo industrial con 15 fábricas y más de 1000 trabajadores.

Desde hace años, Aries produce para primeros equipos, sistemas de remolque, de conexión y sistemas de elevación delanteros y traseros para las principales y más importantes marcas de tractores agrícolas. Su gran experiencia permite ofrecer soluciones innovadoras y responder en un corto espacio de tiempo a las exigencias reales de cada producto.

Los productos de Aries están pensados, ideados y fabricados, para satisfacer plenamente al usuario final más exigente, incidiendo en que una fase fundamental del desarrollo de cada producto es la mejora de la fiabilidad, funcionalidad y seguridad.



trabajar de forma combinada con la parte anterior y posterior del tractor con gran visibilidad y facilidad de maniobra, gracias a sus sistemas de enganche.

CARACTERÍSTICAS FUNCIONALES DE UN SISTEMA FRONTAL ARIES

Aries dispone de una gama completa de conexiones frontales con diferentes capacidades de carga que van desde los 900 kilos de elevación -sistema inferior- hasta los 4.000 kilos del más potente de gama.

El montaje de cualquiera de los modelos es sencillo y rápido porque se suministra pre-ensamblado y dotado de un kit que facilita la conexión con el tractor. Incluso la conexión hidráulica resulta sencilla: basta con extender los tubos de conexión a través del tractor.



VENTAJAS DE UN SISTEMA FRONTAL ARIES

Las principales premisas en las que se basa un sistema frontal para hacerlo productivo son la reducción de tiempos y costes.

Una conexión de herramientas y una toma de fuerza en la parte anterior del tractor contribuyen de forma decisiva al aumento de la productividad, permitiendo



CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS ELEVADORES FRONTALES ARIES

- ➔ **1. Tratamiento anti corrosión [antes de la pintura].** Un tratamiento especial de cataforesis antes de pintar, garantiza una resistencia a la oxidación al menos 3 veces superior al estándar del sector.
- ➔ **2. Kit de montaje [personalizado]** La conexión con los estribos de anclaje y el kit hidráulico para conexión al tractor, se ha ideado, específicamente, para cada uno de los modelos. De manera que sea sencillo y rápido de montar.
- ➔ **3. Funcionamiento de doble efecto, simple y bloqueado.** Gracias a un selector especial, el elevador anterior puede funcionar con doble efecto, (elevación y empuje), con efecto simple (elevación y bajada por caída), con los brazos bloqueados.
- ➔ **4. Equipamiento de serie del tercer punto y de los ganchos especiales de conexión rápida Aries.** Los ganchos de conexión rápida Aries, son considerados los más resistentes y fiables del mercado. Garantizando un alto nivel de seguridad y un mantenimiento realizable en pocos segundos.
- ➔ **5. Sistema modular.** Adquirir un elevador Aries significa garantizar la inversión realizada. Esto significa que, cuando el cliente adquiere un nuevo tractor, no es necesario tener que plantearse la compra de otro elevador. Aries pone a disposición de sus clientes un simple kit de conexiones que permite el correcto acople del elevador al tractor nuevo.

15

Elevadores frontales Aries para Tractores agrícolas de las marcas:

Same · Deutz · Lamborghini · New Holland · Case IH · Valtra · Massey Ferguson · Ebro-Kubota
Landini · John Deere · Claas Renault · Hurlimann · Mc. Cormick · Valpadana.



MODELO ELEVADOR

ARIES 18

CAPACIDAD ELEVACIÓN

De 900 a 1.800 Kg.

POTENCIAS DE TRACTORES

De 100 a 110 hp

MODELO ELEVADOR

ARIES 25

CAPACIDAD ELEVACIÓN

De 1.500 a 2.500 Kg.

POTENCIAS DE TRACTORES

De 140 a 160 hp



MODELO ELEVADOR

ARIES 35

CAPACIDAD ELEVACIÓN

De 2.200 a 3.500 Kg.

POTENCIAS DE TRACTORES

De 110 a 210 hp

MODELO ELEVADOR

ARIES 40

CAPACIDAD ELEVACIÓN

De 3.000 a 4.000 Kg.

POTENCIAS DE TRACTORES

De 140 a 260 hp



Pregunte en su delegación de Recinsa más cercana cual es el elevador frontal que mejor se adapta a su tractor



BOSCH

Innovación para tu vida

AMPLIAMOS NUESTROS SERVICIOS

RECINSA HA SIDO NOMBRADO RECIENTEMENTE DISTRIBUIDOR DE LAS MARCAS ROBERT BOSCH Y BOSCH REXROTH PARA LOS SECTORES AGRÍCOLA E INDUSTRIAL.

Off Highway (maquinas fuera de carretera)

Esta nueva distribución abre un abanico muy amplio de posibilidades para prestar mayor servicio en prácticamente cualquier parte del tractor o de la maquina.

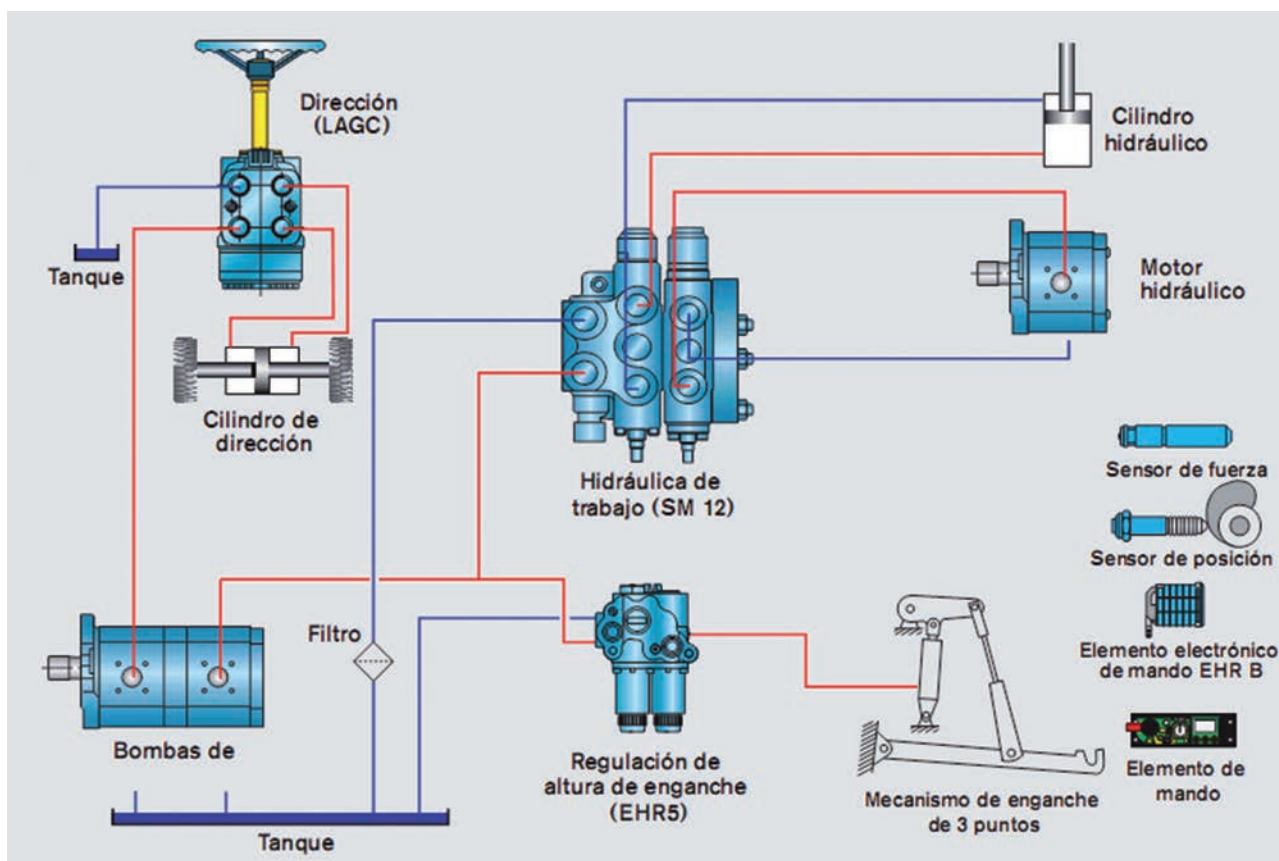
Para hacernos una idea rápida, con la distribución de Bosch Rexroth, pondremos a disposición de nuestros clientes los reductores que montan buena parte de las plataformas elevadoras, así como bombas de frenos y embragues para tractores, máquinas, carretillas elevadoras o máquinas de uso municipal como limpiadoras.

Por otro lado y en este caso con la distribución de Robert Bosch, contaremos de primera mano, con todos los productos relacionados con interruptores, electro válvulas, toberas, calentadores, motores de arranque, alternadores etc.

El nombre de Bosch es sinónimo de innovación y calidad. Con un volumen de ventas en 2010 de más de 40.000 millones de Euros, el actual grupo Bosch, fuertemente implantado a escala mundial, es una de las principales empresas industriales de Alemania y ocupa en todo el mundo a cerca de 250.000 trabajadores, de los cuales más de la mitad se encuentra fuera de Alemania.

En España, Robert Bosch, con una plantilla que supera los 7.000 empleados, alcanzó un volumen de ventas netas de en torno a los 1.587 millones de euros en el año 2010. Su dedicación principal se centra en la fabricación de bienes de consumo.

Esperamos con esta nueva distribución contribuir al crecimiento del servicio de nuestros clientes.



RECINSA SE SOLIDARIZA CON LOS MÁS DESFAVORECIDOS

En el marco de la actual situación económica, Recinsa se sensibiliza con los más desfavorecidos, patrocinando un evento deportivo, a través del cual se recaudarán recursos que serán repartidos a Cáritas y al Comedor El Salvador.

El evento consta de un torneo cuadrangular de fútbol, que se desarrollará el próximo jueves 6 de diciembre en el campo municipal de Guadalcacín, en Jerez de la Frontera, Cádiz. La entrada es libre, llevando un kilo de alimentos no perecederos.

Entre los asistentes, se sortearán objetos de personalidades del deporte, como una camiseta firmada por Iker Casillas o un capote utilizado por el maestro José María Manzanares.



KAB//Seating



NUEVO DISTRIBUIDOR OFICIAL DE KAB SEATING PARA ESPAÑA Y PORTUGAL

Ampliando los servicios que ofrece, y siempre pensando en dar a sus clientes soluciones integrales, **Recinsa** se ha convertido en distribuidor oficial de **KAB Seating** para España y Portugal. De esta manera, ofrece asientos para todo tipo de vehículos, como tractores agrícolas, maquinaria de obra pública, carretillas elevadoras, vehículos especiales y de transporte.



CALIDAD · VARIEDAD · SEGURIDAD · PRECIO

17



ALTA PRODUCTIVIDAD DE LOS SISTEMAS DE ELEVADORES FRONTALES ARIES

Desde hace años, **ARIES** viene desarrollando sistemas frontales de elevación para vehículos agrarios, transformándose en una compañía referente en el sector.

La empresa fabrica elevadores frontales basándose en la fiabilidad, funcionalidad y seguridad, que componen una completa gama que se adapta a las necesidades de cada cliente.

ARIES dispone de elevadores con cargas que oscilan entre 900 y 4.000 kilos.

ARIES
OFF-HIGHWAY SYSTEMS

BOSCH



Innovación para tu vida

DISTRIBUIDOR OFICIAL ROBERT BOSCH Y BOSCH REXROTH

Aumentando la capacidad de negocio y alcance de marca, Recinsa ha sido designada como distribuidor oficial de productos **Robert Bosch y Bosch Rexroth**, para los sectores agrícola e industrial.

De esta manera, Recinsa amplía su abanico de acción, pudiendo ofrecer servicio a cualquier parte del tractor o de la máquina, poniendo a disposición de los clientes gran parte de productos, como bombas de freno, interruptores varios, electroválvulas, toberas, calentadores, motores de arranque y alternadores, embragues para tractores, máquinas, carretillas elevadoras o máquinas de uso municipal.





Embrague Agrícola LuK

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



www.Recinsa.es



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



DISTRIBUIDOR OFICIAL LUK

Recinsa®

desde 1979

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

AHORRO DE COMBUSTIBLE EN EL TRACTOR AGRÍCOLA (Capítulo 1)

Abrimos una nueva sección que titulamos “**Tiempo de ahorro**” donde daremos algunas pautas propuestas por prestigiosos especialistas en la elección y uso racional de los tractores para uso agrícola.

La decisión que más condiciona el consumo de gasóleo en una explotación agrícola es la selección de los cultivos, así como el tipo y el número de operaciones agrícolas a desarrollar en cada uno de ellos.

Pero una vez tomada esta decisión, la selección y adaptación de la maquinaria utilizada a los trabajos previstos, y la ejecución de los mismos, puede modificar notablemente dichos consumos.

Lo primero que se ha de hacer es determinar el número de tractores necesarios, la potencia de cada uno de ellos y el equipamiento básico que deben tener en función de su dedicación, dimensionando correctamente el parque de maquinaria de cada explotación agrícola. A partir de la labor más exigente, que generalmente suele ser el laboreo del terreno, se ha de determinar la potencia del único tractor en explotaciones pequeñas o del más potente en aquellas que necesitan varios.

El gasóleo consumido en agricultura es variable,

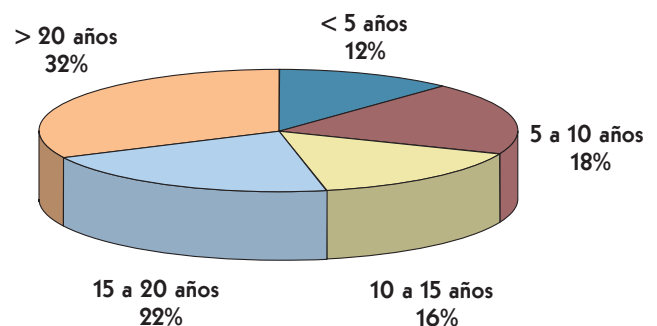
dependiendo de la actividad que se desarrolla en cada explotación. No obstante, la máquina automotriz que más combustible consume es el tractor.

El parque de tractores agrícolas en uso existente en España es mayor de 800.000 unidades, habiendo aumentado desde el año 1985 en más del 25%. Además, y según los últimos estudios, más del 30% de estos tractores tienen más de 20 años. En los gráficos adjuntos podemos ver la evolución y antigüedad del parque de tractores en España.

19

El 65% del total del gasóleo, de la explotación media española, es consumido por el tractor.

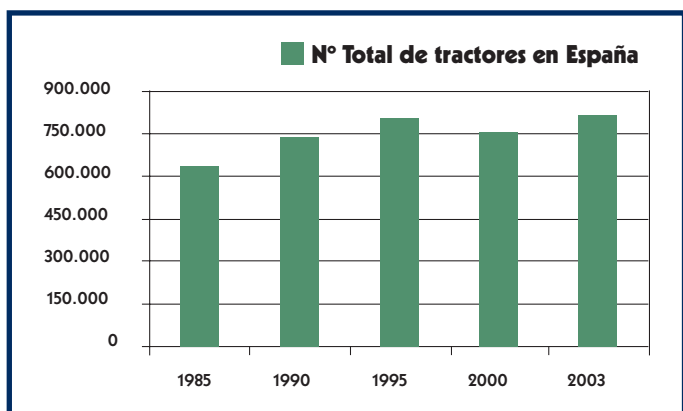
Antigüedad parque de tractores (año 2000)



Es necesario ahorrar combustible para disminuir los costes de producción, pero también para controlar y disminuir las contaminaciones que se producen con la actividad agraria.

Controlar el consumo del tractor en las distintas labores agrícolas y sus opciones posibles será el objetivo principal de una planificación de ahorro y uso eficiente del combustible en cada explotación agrícola.





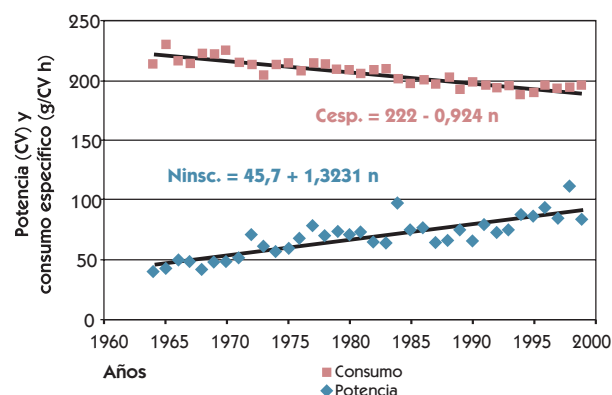
La estructura de la explotación (superficie cultivada, tamaño y concentración de las parcelas de cultivo), la sucesión de los cultivos, los trabajos a realizar en cada uno de ellos y los tipos de suelos son factores que influyen mucho en el consumo de combustible utilizado. Así se deben comparar opciones diferentes para lograr unas medidas reales de ahorro de combustible.

En estos momentos en que la viabilidad de muchas explotaciones agrícolas es muy limitada es necesario plantear su redimensionamiento como una alternativa de futuro que además trae consigo un ahorro y un uso más eficiente de la energía en la agricultura.

El tractor moderno, con nuevos mecanismos de control y menor consumo específico, proporcionará una mayor eficiencia energética en las labores que realice, siempre y cuando el uso del mismo sea correcto.

Por todas las razones anteriormente citadas, y siendo conscientes de que el agricultor con el uso y el mecánico poniendo las máquina a punto son los principales protagonistas, Recinsa abre esta nueva sección con el fin de orientar y ayudar en lo posible a todas aquellas personas que de una manera u otra tienen contacto con tractores agrícolas.

Evoluciones históricas de potencia y consumo específico (Ensayos de homologación española)



El consumo registrado en una operación agrícola puede variar por encima de un 30% según se tengan en consideración o no, una serie de aspectos que se exponen a continuación:

AHORRO DE COMBUSTIBLE A CONSEGUIR

Régimen del motor y relación de cambio
10-20%

Adecuación y mantenimiento de los aperos
5-10%



Neumáticos, doble tracción y bloqueo diferencial
5-10%

Mantenimiento del motor
5-10%

Reducir el patinamiento
5%



LA ELECCIÓN EN LA COMPRA DEL TRACTOR

Un tractor con más CV,
NO tiene porqué ser
el más adecuado.

La elección del tractor adecuado para el trabajo que debe realizar es el elemento clave tanto para optimizar el ahorro de combustible como para conseguir la mayor eficiencia global del tractor.



El consumo de combustible supone entre el 17 y el 40 % del coste horario total de un tractor, lo que refleja la importancia de la eficiencia energética del mismo.

La eficiencia energética de un tractor se mide mediante su consumo específico (g/kWh)⁽¹⁾: que es la cantidad de gasóleo consumido (g) para realizar una unidad de trabajo (kWh). Más completa es la medida de l/ha, que es el consumo de gasóleo, en litros, por cada ha de terreno trabajado; pero como es función de un gran número de variables difíciles de normalizar (tipo de terreno, de cultivo, condiciones meteorológicas,...) es menos utilizada.

El esfuerzo por mejorar esa eficiencia, fundamentalmente de las casas comerciales, ha sido importante en los últimos años, como se refleja en el gráfico adjunto.

En la actualidad hay en el mercado español más de 700 modelos de tractores con características diferentes, ya que cada fabricante desea tener la oferta más amplia de tractores, para que el usuario pueda seleccionar el modelo más adecuado a sus necesidades.

El tractor está presente en la mayor parte de las explotaciones agrícolas, siendo una de las inversiones más importantes que realizan los agricultores, y posteriormente

la máquina que generará más costes en la explotación. Para hacer una elección correcta, es preciso razonar de forma global las necesidades de la explotación, y qué tipo de trabajo es el que va a realizar.

El agricultor debe ser un comprador profesional y no un consumidor de máquinas, por tanto deberá analizar, razonar y pedir consejo a asesores especializados antes de realizar la compra.

Se ha de considerar la relación peso/potencia, cilindrada, dimensiones, capacidades, prestaciones de la toma de fuerza y del sistema hidráulico, controles para determinados trabajos, nuevos sistemas de gestión electrónica del motor, ... Además se han de valorar factores comerciales y económicos: precio, relación con el concesionario, taller especializado de reparación de la marca, valoración del tractor usado, etc.

En la siguiente entrega nuestros expertos describirán de forma sencilla, algunos aspectos que pueden ayudar a los agricultores en la toma de decisión a la hora de comprar un tractor.



⁽¹⁾ O bien g/CVh cuando la unidad de trabajo de referencia es CVh.



LA SEGURIDAD DE ESTAR EN BUENAS MANOS

CALIDAD ORIGINAL EN RECAMBIO AGRÍCOLA

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

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



The Perfect Change.



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.**

R
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

**DELEGACIÓN
MADRID**

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

Tel.: 91 795 31 13
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

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

e-mail: jaen@recinsa.es

**DELEGACIÓN
LORCA**

Alameda de Cervantes, 75 Bajo
(Edificio Marfil)
30800 Lorca – Murcia

Tel.: 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)

Tel.: 953 79 02 57
Móvil: 672 193 178
Fax: 953 79 60 69

e-mail: ubeda@recinsa.es

**DELEGACIÓN
SEVILLA**

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

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

e-mail: sevilla@recinsa.es

**DELEGACIÓN
CÓRDOBA**

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

Tel.: 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

Tel.: 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

Tel.: 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)

Tel.: 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)

Tel.: 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