

www.info-recambios.com
Primavera 2011 - Nº5

info

Recambios

LA REVISTA PARA EL PROFESIONAL DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y OBRA PÚBLICA

**“Nueva sede central”
Diseño y Funcionalidad**

Edición
Especial

< Reportaje
RECINSA,
Juntos desde 1979

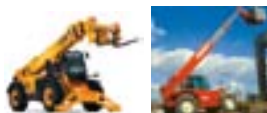
< Entrevista
Bernardo Martín
y José Carrascosa

< Informe
Crecimiento y Nuevas
Instalaciones Recinsa

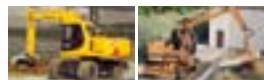
< Informe
La importancia de un servicio
automatizado

Maquinaria de Construcción

CASE
FIAT
CARTEPILLAR
KOMATSU
TEREX
MANITOU
BOBCAT
VOLVO
NEW HOLLAND
FERMEC
AUSA
JLG
LIEBHERR
FAI - KOMATSU
VENIERI
MATBRO
SAMBRON



Manipuladores Telescópicos



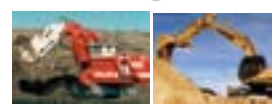
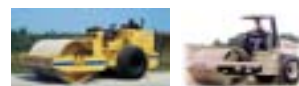
Excavadora de Ruedas



Cargadoras de Ruedas

RODILLOS COMPACTADORES

BOMAG - LEBRERO
COMPACTOR - HAMM
DYNAPAC - INGERSOLL RAND



Excavadoras de cadenas

Tractores Agrícolas

FIAT	EBRO
NEW HOLLAND	FENDT
CASE IH	CLASS
JOHN DEERE	RENAULT
MASSEY FERGUSON	FORD
LANDINI	MC CORMICK
DEUTZ	CARRARO
SAME	VALTRA
LAMBORGHINI	VALMET
ZETOR	BELARUS



Transmisión y eje trasero

Maquinaria Especial

ZANJADORAS - FRESADORAS

TESMEC - TRENCOR
TRENCH - TECH - ASTEC
WIRTGEN - O&K
TEREX - CATERPILLAR



AUTO GRUAS

LUNA
LIEBHERR
CATERPILLAR
GROVE

Carretillas, Barredoras y 4x4

CARRETILLAS

CESAB
LINDE
STILL
OM
YALE
HYSTER
JUNGHEIRICH
TOYOTA
CATERPILLAR



BARREDORAS Y 4X4

TRACTORES ESTACION
TRACTORES AEROPUERTOS
BUCHER - AUSA
ROS ROCA - PIQUERSA
TEM GORRIS - SCAM
PIAGGIO - IVECO



Sumario

Editorial _____ 2



Reportaje

Recinsa, Juntos desde 1979 _____ 3



Reportaje

Crecimiento y nuevas instalaciones
de RECINSA _____ 10



Entrevista a:

Bernardo Martín y José Carrascosa ____ 14



Informe:

Servicio y Productos _____ 18



Informe

La importancia de un servicio
automatizado _____ 21



Editorial

Desde La fundación de RECINSA, hace ahora 32 años, el mundo ha experimentado una revolución tecnológica sin precedentes. El desarrollo de los sistemas informáticos, el acceso a la telefonía móvil o la difusión de Internet son acontecimientos extraordinarios que han contribuido, de manera generalizada, a globalizar la sociedad.

A lo largo de este tiempo, nuestra Compañía ha avanzado de manera paralela a la irrupción de las novedades técnicas. Así, en la década de los 80 dotamos a RECINSA de faxes y ordenadores para asegurar una mejor comunicación con clientes y proveedores, y una superior organización de nuestros stocks. Gracias a ello, pudimos incrementar nuestro servicio a los talleres poniendo a su disposición un mayor número de referencias. En los años 90, la aceptación de los teléfonos móviles nos permitió avanzar con paso rápido en nuestra relación con los clientes. Y, en los últimos diez años, hemos asistido al imparable desarrollo de las aplicaciones derivadas de Internet, como el correo electrónico o los catálogos on-line, que proporcionan información inmediata de una amplia gama de productos a los profesionales de la reparación.

El mundo evoluciona de manera continua. Y nosotros, si queremos mantener un ritmo de crecimiento acorde con nuestro entorno, necesitamos ordenar nuestra actividad mediante iniciativas de progreso. Por ello, recientemente, hemos introducido cambios significativos en la Compañía con el fin de consolidar nuestra apertura a los mercados. En ese sentido, hemos realizado una fuerte inversión en estructuras y medios técnicos, habiendo trasladado nuestra Sede Central a unas nuevas instalaciones diseñadas para albergar la actividad de la Compañía a lo largo de los próximos años. En esta edificación polivalente hemos incorporado sistemas logísticos automatizados y medios informáticos de última generación. Todo ello con el objetivo de asegurar a nuestros clientes una gestión altamente profesionalizada, material de la mayor calidad, rapidez en las entregas y productos a precios competitivos. Cuatro conceptos esenciales que conforman los cimientos de un Servicio de Excelencia.

Somos conscientes de que nuestros resultados dependen del éxito de nuestros clientes, y de que nuestro futuro se fundamenta en nuestro esfuerzo diario para satisfacer cumplidamente sus demandas.

Atentamente

Jesús Puago
Presidente



Publicación **Info-Recambios**
Editada por RECINSA
Parque Empresarial "La Carpetania"
Avda. Ada Lovelace, 12
CP 28906 • Getafe - Madrid
info-recambios@recinsa.es

Editor: Juan Ramón Arias
Producción: CULTIVALIBROS
info@culturalibros.com
Diseño Gráfico: Yudi Vargas Parra

Recepción de sugerencias y cartas a la redacción: jriaras@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

RECINSA, juntos desde 1979



Recambios internacionales S.A. (Recinsa), fundada en 1979, cuenta actualmente con diez Delegaciones que cubren el territorio nacional distribuyendo recambios para tractores agrícolas y maquinaria de obra pública.

La inauguración de la Sede Central de Recinsa en Getafe-Madrid es un buen momento para que Jesús Puago, Presidente; Pedro Becerra, Director de Compras y Teo Martín, Director Comercial, fundadores de la empresa, nos cuenten de forma directa y sencilla la historia de Recinsa. Junto a ellos Iván Puago, hijo de Jesús, referencia para el futuro de Recinsa

El inicio de Recinsa llevó su tiempo. Durante más de un año, Jesús Puago estuvo madurando la idea de promover una empresa que, a lo largo del tiempo, pudiera complementar a las marcas multinacionales en la comercialización de los recambios de automóviles y de maquinaria de obras públicas. En aquel tiempo, este mercado no era tan competitivo como en la actualidad, y existían más posibilidades de llevar adelante esta aventura. Sería en torno a 1979, cuando Jesús Puago contactó con Pedro Becerra, que trabajaba en el sector de la automoción. Recuerdo que nos dijimos: “vamos a experimentar y ver si esto funciona”. No había pasado un año cuando apareció Teo Martín, muy joven, “un chaval con diecisiete años”. “Por entonces abrimos una tienda en el barrio de la Concepción, en Madrid, y los tres pasamos a dedicarnos plenamente a la venta de recambios, primero para automóviles y, progresivamente, para máquinas de obras públicas y de agricultura”. Fue un periodo de unos tres años difícil de olvidar, “aprendíamos día a día.” Pedro era

reposado y se ocupaba de las compras y, Teo, muy inquieto, se dedicaba al tema comercial. Las anécdotas son muchas. La empresa disponía de un Seat 850 que generalmente usaba Pedro para los recados. Teo, que acababa de cumplir dieciocho años, decidió comprarse con sus ahorros un Seat Panda. “Con ese Pandita hice muchos viajes por toda España durante dos años, ¡qué tiempos!”, señala Teo.

La relación personal lo era todo “hicimos clientes muy fieles”. Y, aunque en aquel tiempo nuestros ingresos principales procedían de los recambios del automóvil, los contactos de Jesús Puago con las grandes empresas de construcción como Dragados, Ferrovial y otras, nos permitieron encontrar salidas muy productivas. En esa época, se vendían en Madrid muchas máquinas de obras públicas. Mientras, en el resto de España, poco a poco, fuimos incrementando la venta de recambio agrícola, sobre todo para tractores. También nos apoyó la suerte, ya que se dejaron de fabricar en España las cargadoras Allis Chalmers 545H y 645HB. Esto nos permitió, durante varios años y de forma progresiva, introducir y vender recambios para estas unidades, y supuso incrementar de forma considerable nuestros ingresos”.



Maquina Allis Chalmers 545H

“Cuando llevábamos unos cinco años en el negocio, el sector agrícola de recambios que, hasta entonces, era menor, arrancó definitivamente”. Un viaje a la Feria EIMA de Bolonia (Italia) resultó de gran interés, ya que permitió a Recinsa contar con nuevos proveedores y productos. Pronto los viajes a Italia fueron más continuos, con mas medios y



con otro coche, “los fines de semana viajábamos a Italia. A Torino y a Milán fuimos muchas veces”, señala Pedro Becerra. “Salíamos los sábados a las seis de la mañana, llegábamos a Italia, recogíamos las piezas y vuelta a España para entregar el material el lunes a primera hora”.

La introducción del recambio agrícola supuso para Recinsa incrementar el trabajo y disponer de nuevos medios y más personal. Todo de forma progresiva. En torno al quinto año de actividad la empresa decidió trasladarse a la Calle Arregui y Aruej, situada en el madrileño barrio de Vallecas, en Madrid. Se trataba de unas instalaciones más amplias que permitían un mejor desarrollo, razón por la cual la Compañía se decidió a contratar dos personas más. Recuerda Jesús Puago, que Teo cuando vio el nuevo local dijo, “madre mía, aquí nos quedamos para toda la vida”. “Recuerdo también un momento clave para nosotros, era un 25 de Julio de 1988, día de Santiago. Cayó una gran tormenta que afectó a varios barrios de Madrid. Las instalaciones se llenaron de agua. La tormenta inundó absolutamente todo, incluida una expedición de



25 de julio de 1988, día de Santiago. Se inundan las instalaciones de Recinsa en la C/ Arregui y Aruej

equipos de motor recién llegada del extranjero. Tenemos imágenes de esa inundación en las que aparecemos los tres limpiando y organizando el desastre. El momento fue crítico, sin embargo, recibimos un gran apoyo de los clientes, se portaron magníficamente comprándonos muchos recambios que estaban afectados por el agua. Realmente fue duro, pensamos incluso en tirar la toalla pero, poco a poco, aquella crisis se superó y, a lo largo de los siguientes dos años, incrementamos los clientes, el stock y, por supuesto, el personal. Seguidamente comenzamos a abrir Delegaciones. La primera en 1987, en Jaén. Dos años más tarde, Recinsa contaba con otras dos más, ubicadas en Murcia y Úbeda. Fue un momento importante. Casi todas las Delegaciones se abrieron a partir de un ofrecimiento previo de personal vinculado a negocios dentro del sector. “Oye, ¿por qué no montamos algo aquí?, nos decían. Y dado que quién lo planteaba era un profesional con cierta experiencia en la zona, entendíamos que se ajustaba a nuestro objetivo de acercar el producto al cliente, por lo que siempre llegábamos a un acuerdo. Y, así, fuimos abriendo Delegaciones, todas con mucha presencia en el mercado del recambio agrícola”.

A finales de 1988, Recinsa se traslada a unas nuevas instalaciones en Villaverde, Madrid, más grandes y confortables que, a lo largo del tiempo, fueron ampliándose hasta alcanzar una superficie cercana a los 1.500 m². “Allí ya disponíamos de una furgoneta, un Seat Ritmo y un Seat Málaga. Eran años en los que aumentó considerablemente la venta de recambio agrícola y Recinsa tuvo que buscar nuevos proveedores en distintas zonas de Europa. Nunca descuidábamos el servicio. Buscábamos de inmediato cualquier pieza que pudiéramos necesitar incrementando así el número de referencias disponibles y, el stock.” Todo influía en el desarrollo de Recinsa y el teletipo fue muy importante. “Todavía recuerdo el traqueteo al perforar la cinta cuando hacíamos los pedidos”, dice Pedro. Más tarde llegó el telefax y finalmente el fax que fue un invento muy práctico. Era muy importante gestionar de inmediato todos los pedidos. Nosotros, siempre que podíamos, apostábamos por la tecnología más avanzada del momento. Recuerdo que disponíamos de fax y, en nuestras visitas a proveedores por el extranjero, comprobábamos que muchos de ellos aún no tenían implantado este sistema de comunicación”.

“En 1992, coincidiendo con la Expo, abrimos nuestra cuarta Delegación en Sevilla, a partir de ese momento la apertura de Delegaciones comenzó a



1- 1987, Primera Delegación de Recinsa en Jaén

2- 1988, Recinsa traslada sus almacenes centrales a unas nuevas instalaciones en Villaverde – Madrid.

3-4 - 1989, Recinsa abre dos nuevas Delegaciones en Lorca y Úbeda



Plano del Proyecto
2011, Nueva sede
Central de Recinsa.



Nueva Imagen de las Delegaciones de
Recinsa (Vista Actual de Córdoba)

ser más rápida ayudándonos a crecer de manera importante en ventas. Así, en 1993, abrimos en Córdoba, Palencia en 1997, Lleida 1999, 2008 Jerez y, poco más tarde en Santiago - A Coruña -. A estas Delegaciones tenemos que añadir la Delegación de Madrid, que funciona desde las instalaciones de la Sede Central y que es responsable, fundamentalmente, de la zona centro y de clientes de toda la vida." Todas las Delegaciones son propiedad de Recinsa, lo que tiene sus riesgos en costes pero también sus ventajas en cercanía y servicio al cliente. "Es cierto que el transporte ha mejorado mucho,

que ahora tenemos Internet y que las relaciones personales ya no tienen tanto peso como antes, pero a nosotros el funcionamiento de las Delegaciones nos sigue dando juego. Lo que funciona bien a nivel central, como la automatización, se incorpora a menor escala en nuestras Delegaciones. Porque una de las claves para funcionar debidamente es gestionar bien el stock ".

El desarrollo del suministro de repuestos para la maquinaria agrícola ha sido costoso. Siempre ha habido una competencia muy fuerte por parte de las marcas. "Nuestra intención siempre ha sido apoyar y potenciar al taller, completando el servicio que el fabricante o importador no podía ofrecer. Desde siempre hemos mantenido un fuerte inventario para asegurar un correcto servicio de recambios. Incluso disponemos de referencias para unidades vendidas hace muchos años que las marcas apenas pueden suministrar. En todos los casos, nuestra prioridad ha sido siempre ofrecer piezas de alta calidad al mercado". El desarrollo del recambio agrario ha sido paralelo al desarrollo de la maquinaria en España, que en los años 80 y 90 fue muy significativo. Ahora, como siempre, son importantes la marca, la calidad del producto y el servicio;



Evolución de los logotipos de Recinsa durante sus 30 años.

pero, además, influye mucho la organización. Hay que aprovechar las nuevas tecnologías y lo que funciona a nivel central hay que saber adaptarlo a nivel local. Por ese motivo, al trasladarnos a Getafe, hemos enviado a las Delegaciones los 5 módulos de almacenamiento vertical y automatizado que teníamos en Villaverde”.

La participación del recambio agrícola en las ventas de Recinsa siempre ha representado un porcentaje importante de la facturación. “Con el paso de los años hemos ido añadiendo distintos productos a nuestra oferta, siempre dirigidos a ofrecer un servicio lo más completo posible a talleres y tiendas de recambios. Hace tres años incorporamos un amplio catálogo de herramienta profesional, así como distintos accesorios que, por norma general, todo taller utiliza en su trabajo diario. El sector de la herramienta es muy competitivo y existen grandes empresas dedicadas en exclusiva a este producto con las que es difícil competir. Sin embargo, desde un principio, nuestras expectativas siempre han ido dirigidas a ampliar el servicio a nuestros principales clientes, dotándoles del servicio de recambio más necesario y, en este momento, también con herramienta y

ropa de trabajo de uso diario. Nuestra herramienta es de una alta calidad y dispone de un precio muy atractivo para nuestros clientes”. “Estamos modernizando la imagen de nuestras delegaciones. Hemos reorganizado el espacio de forma más efectiva y —como decíamos antes— hemos incorporado un sistema automático de almacenamiento en altura para guardar la mayor parte de los recambios. En la zona liberada exponemos las últimas novedades en útiles y accesorios. Para que nuestros clientes tengan al alcance de su taller las herramientas más avanzadas del mercado”.

“La siguiente pregunta debería ser ¿Y ahora qué? Nosotros siempre hemos intentado hacer de Recinsa una empresa modelo, reconocida por su profesionalidad y servicio, ¿te acuerdas del Seat Panda? pues desde entonces hemos avanzado mucho. Siempre hemos incorporado lo más novedoso y eficaz de las nuevas tecnologías, lo más avanzado. Y ahora están estas nuevas instalaciones. Son el resultado del objetivo que nos hemos ido marcando a lo largo de todo este tiempo: culminar en cierto modo el esfuerzo de tantísimos años en los que nunca se han repartido beneficios. Ahora recogemos los



Entrada principal de la nueva sede de Recinsa en Getafe.

frutos. Es un buen momento para esta nueva Sede, para nosotros y, sobre todo, para Recinsa. Son unas instalaciones modernas y necesarias, con todo tipo de novedades técnicas: informática de última generación, sistemas automáticos de almacenaje, aplicaciones de energías renovables para la climatización del conjunto. Ahora, el personal trabaja con mejores medios y de forma más confortable, y, esto es muy importante porque estamos seguros que ello contribuirá a ofrecer una mejor atención a nuestros clientes. Estas instalaciones son una buena carta de presentación y, además, añaden un gran valor a Recinsa como empresa. Sin duda, son las instalaciones que la Compañía necesita”, resalta Iván Puago. El futuro es muy importante.

“La crisis también afecta al sector de recambios, aunque de forma diferente. No tanto en los resultados como a nivel psicológico. Pero afecta. La gente se contagia del malestar general y de la intranquilidad. Los cobros son más espaciados, aunque las empresas tengan dinero para el pago. Recinsa terminó 2009 con buenos resultados y en 2010 continuamos nuestro crecimiento. Ha habido mayor demanda de recambios, es verdad, pero con prudencia. Se piden muchos presupuestos, se llevan a cabo la mitad de ellos y el cobro se hace esperar”.

“En Recinsa, cada año tratamos mejor la promoción de los productos y la información a los clientes, sobre todo a los talleres”, dice Iván Puago. “Las nuevas instalaciones nos permiten dar cursillos de formación interna, y también a clientes. Y luego está Internet, que estamos siguiendo con atención. A nivel de gestión, el correo electrónico es muy interesante y práctico. Y, para las marcas, internet

es un gran soporte que permite gestionar y dar a conocer los productos. El cliente al que nos dirigimos utiliza internet, aunque considera que, por el momento, este medio no es fundamental. Con el paso del tiempo, Internet será, sin duda, más importante. Para Recinsa, Internet es una buena herramienta para un tipo de cliente específico. Tenemos nuestra página Web que vamos actualizando y que, en los próximos años, iremos complementando con novedades interesantes para nuestros actuales y futuros clientes”.

Jesús Puago, a modo de colofón, reconoce y agradece la confianza de todos los clientes, algo esencial para que Recinsa haya podido llegar hasta aquí. “Los proveedores también han tenido un excelente comportamiento con Recinsa, y nos conceden un trato que, en cierto modo, nos hemos ganado. Una de nuestras prioridades siempre ha sido hacer frente al pago en la fecha indicada. Para Recinsa es primordial cumplir en el pago. Y, por supuesto, quiero agradecer a todo el personal que ha formado, y forma parte de Recinsa, su dedicación y su esfuerzo para lograr que la Compañía alcance la privilegiada posición que hoy ocupa”.

“En cuanto a nosotros tres, ¿qué podemos añadir? Estamos muy orgullosos del trabajo realizado durante todos estos años, y de decir que somos autodidactas. Nos hemos hecho día a día, trabajando. En nuestra Compañía disponemos de unos grandes profesionales de los repuestos, y estamos muy satisfechos de ello, y de haber creado una empresa tan representativa en el sector: Recinsa.

A. de Lamo. 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

Una nueva etapa para RECINSA

Crecimiento y nuevas instalaciones



Desde sus inicios, en 1979, RECINSA ha dirigido sus principales esfuerzos a ofrecer recambios garantizados capaces de asegurar a los talleres reparaciones fiables.

Este compromiso se ha mantenido a lo largo de la historia de la Compañía permitiendo un progreso ordenado hasta nuestros días.

A lo largo de los últimos diez años, RECINSA ha experimentado un fuerte crecimiento como consecuencia de la ampliación de su gama de productos y de la incorporación de nuevos clientes. De manera análoga, el volumen de stocks en los almacenes se ha incrementado a lo largo de este tiempo, lo que permite proporcionar a los talleres y tiendas de repuestos un mejor servicio así como la seguridad de

disponer con rapidez de las piezas necesarias para la venta o reparación.

El continuo crecimiento de la demanda ha conducido a RECINSA a decidirse por unas nuevas instalaciones que den cabida a una mayor capacidad de almacenamiento, incorporando – de paso – nuevos medios técnicos para asistir mejor a los clientes. Por este motivo, en 2006, RECINSA tomó la decisión de construir una nueva Sede Central. Los primeros pasos estuvieron dirigidos a encontrar una ubicación que cumpliera las mejores condiciones: facilidad para el acceso de grandes camiones de transporte, cercanía a grandes vías de comunicación y servicios logísticos de calidad para una rápida distribución de los productos. La parcela elegida fue un espacio urbanizado de casi 5.000 m² situado en el *Parque Empresarial La Carpetania*, en Getafe-Madrid. Esta área industrial, de reciente creación, se ha desarrollado en poco tiempo hasta convertirse en uno de los mayores parques tecnológicos de España. Su ubicación es muy favorable ya que se encuentra situado en la confluencia de la Autovía de Andalucía (A-4) con la Autovía de Circunvalación de Madrid M-50.



Vista panorámica del Parque Empresarial "La Carpetania" en la localidad de Getafe -Madrid, donde está ubicada la actual sede de Recinsa.

Proyecto de nueva Sede Central

Para llevar a cabo el diseño del edificio de la nueva Sede Central, RECINSA eligió el prestigioso estudio de arquitectos Pleite-3 y Asociados. La realización de las instalaciones recayó en la empresa constructora Napisa. El objetivo fijado para el diseño de la nueva sede fue que su trazado reflejara el espíritu de la compañía: solidez, eficacia y servicio. Así, el exterior de las instalaciones se planteó como un reflejo de la consistencia que ha guiado a RECINSA a lo largo de su historia, mientras que las oficinas y el almacén expresarían la voluntad de trabajo y la relevante disposición del personal de la compañía para atender las necesidades de sus clientes.

Las paredes externas del edificio se proyectaron con panel prefabricado de hormigón gris, mientras que la fachada se planeó en forma de “U”, con abertura hacia el acceso principal para romper el trazado de planta rectangular que apunta el edificio. Una divergencia que permite a las oficinas disponer de mayor acceso de luz. Para dar más realce a la zona de acceso, la fachada se recubrió con un revestimiento de policarbonato, un material termoplástico de gran resistencia a la meteorología más extrema que, sin embargo, asegura una gran claridad a todo el interior.

Las oficinas son amplias y luminosas y la disposición del conjunto interior es abierta, lo que permite una mejor comunicación entre el personal. El interior de las oficinas se ha dispuesto con suelo técnico practicable, lo que facilita la distribución de cables y otras instalaciones sin necesidad de ejecutar obras de adaptación para posibles cambios. Todo este conjunto de elementos permite al personal un trabajo más cómodo y una adaptación más fácil a posibles cambios en el entorno operativo.

El almacén ocupa un área de 1500 m² y está dividido en dos zonas claramente delimitadas. La primera incluye el depósito de piezas de alto movimiento con volumetría media y pequeña. Este depósito está integrado por 15 almacenes verticales automatizados. Estos armarios gigantes, de 10 metros de altura, equivalen a una superficie de más de 2.000 m² y su capacidad de almacenamiento les permite acumular cerca de 50.000 referencias. La segunda zona incluye estanterías de alto porte y servirá para albergar repuestos de gran volumen. Todo el conjunto ha sido diseñado para alojar más de 60.000 referencias, si bien se dispone de espacio adicional para futuras ampliaciones.

Proceso de construcción
con imágenes y plano de
la nueva sede de Recinsa.



Climatización de las instalaciones

En la actualidad, el consumo global de energía contribuye en gran manera al cambio del clima y al agotamiento de los recursos naturales. Todos tenemos la responsabilidad de disminuir el gasto energético. Con este concepto como punto de partida, RECINSA decidió incorporar un sistema de energía renovable a la climatización de sus nuevas instalaciones. Después de analizar diversas propuestas, la Compañía optó por un proyecto de aprovechamiento de la energía geotérmica solar. Este tipo de energía estable se basa en el aprovechamiento de la temperatura del subsuelo.

El proceso de instalación del sistema de climatización geotérmica se inició con la realización de diversas perforaciones dentro del perímetro de las instalaciones. Estos pozos de quince centímetros de diámetro se excavaron hasta una profundidad capaz de asegurar una temperatura estable en su interior. En estas perforaciones se introdujo una red de conductos por la que se hace circular un fluido integrado en un circuito hidráulico cerrado. En este circuito, el líquido accede al subsuelo a temperatura ambiente mientras que, a su salida, su temperatura alcanza de manera estable los quince grados centígrados. El fluido es entonces conducido hasta una bomba de calor geotérmica que aprovecha esta temperatura para, mediante energía eléctrica, variarla hasta la temperatura demandada para la climatización del edificio. Aunque la instalación de este sistema requiere una mayor inversión que otros sistemas de climatización más populares, los



Sala de máquinas desde donde se controla la climatización de las instalaciones.



Detalle de los 350 m2 de almacén cubiertos con suelo radiante.

requerimientos de energía eléctrica para proporcionar el mismo confort son menores.

La climatización geotérmica de la nueva Sede Central de RECINSA mantendrá diferencias en el tramo final de la distribución frío-calor. Así, el sistema de control de temperatura de las oficinas y centros comunes de servicios se realizará en su salida mediante una instalación clásica de distribución de aire a través de conductos emplazados en el techo. Sin embargo, en las zonas de mayor tráfico del almacén, la climatización geotérmica se aplica mediante suelo radiante. Este sistema, dispuesto en una zona de 350 m2 de superficie, está integrado por una tupida red de tuberías por las que circula agua a una temperatura gobernada a voluntad entre diez y cuarenta grados centígrados. Ello permite un ambiente más acogedor, tanto en verano como en invierno, en las zonas de más trabajo donde el personal acumula mayor tiempo de estancia.

Procesos automatizados de gestión

La mayor parte de las actividades de venta se efectúan de manera directa entre los vendedores de Recinsa y sus Clientes. Ello asegura el contacto personal entre las dos partes y proporciona mayor satisfacción en el servicio. Sin embargo, los procesos de gestión se realizan, en su mayor parte, de manera automática. Para ello se dispone de programas informáticos adaptados a las necesidades de la Compañía.

El correcto aprovisionamiento de los recambios es el primer paso de la cadena comercial. En esta fase se



Personal de Recinsa extrayendo recambio de un almacén automático.

asegura la mayor perfección en la calidad de las piezas, la llegada en tiempo y la correcta recepción del material. Estas condiciones son necesarias para asegurar un inventario adecuado a las demandas de los clientes. En los programas de gestión de RECINSA se ha determinado el mantenimiento de un stock superior al necesario. Ello permite atender una demanda sobrevenida sin mayor alteración del sistema.

A la recepción de las piezas, el personal del almacén asegura el correcto embalaje de todos los recambios. De esa manera, los recambios se conservan en mejor estado y se evitan posibles daños. Todos los repuestos recibidos se integran en el sistema a través del programa central de gestión el cual determina su posterior ubicación. Del total de repuestos recibidos, más del 80% se envían a una zona de grandes armarios cerrados para que los recambios queden debidamente guardados y aislados del polvo y de la humedad. La gestión de estos almacenes es automática y se dispone de espacio para cerca de 50.000 referencias distintas. El resto – piezas especiales o de gran volumen – se distribuye en la zona de grandes estanterías.

La fase de preparación y envío de recambios está sujeta a la demanda de clientes y Delegaciones. En esta fase, realizada diariamente, los albaranes de salida de cada uno de los pedidos son realizados a partir de la información gestionada en el ordenador central e incluyen las posiciones de cada pieza. Las expediciones, una vez recogidos los recambios, se preparan con mimo, protegiendo las piezas con plástico de burbuja, bolas de poliestireno o bolsas de aire. Ello evitará que cualquier posible golpe en el transporte pueda dañar la mercancía. El transporte de paquete-

ría, en marcha durante la noche, asegurará que las piezas sean entregadas a los clientes en menos de 24 horas.

Objetivo: La mejora continua del Servicio

A lo largo de su historia, el objetivo de RECINSA ha sido ofrecer el más alto grado de servicio a un precio razonable. Adicionalmente, mantener una alta calidad en los productos, disponer de un amplio inventario y reducir al mínimo el tiempo de respuesta a los pedidos, forman parte de la actuación fundamental de la Compañía, y su cumplimiento asegura un mayor incentivo para sus clientes y una mayor motivación para su personal.

La nueva Sede Central de RECINSA ha sido concebida para facilitar los procesos de atención a los clientes. Desde el programa de control de recambios para facilitar su localización y entrega, hasta el sistema de climatización del suelo del almacén, el diseño de estas nuevas instalaciones revela el fundamento de un proyecto orientado al servicio a los clientes. Estamos seguros que esta nueva etapa tendrá un resultado favorable para la Compañía y, más importante, contribuirá de manera muy positiva a proporcionar un servicio de primera calidad a talleres, tiendas de recambios y distribuidores de maquinaria agrícola o de obra pública.

Empaquetado y finalmente pesado de la paquetería de clientes para su carga y posterior reparto por los correspondientes operadores logísticos.



Bernardo Martín

Responsable de la Delegación Madrid

“Las nuevas instalaciones favorecen el transporte, optimizan el trabajo y aportan una excelente imagen a la Compañía.”

InfoRecambios: ¿En qué momento se constituye la delegación de Madrid?

Bernardo Martín: La “Delegación de Madrid”, siempre ha existido, aunque de una manera distinta a la actual.

Recinsa se fundó en Madrid y, desde aquí se realizaban todas las ventas a nivel nacional. Con el paso de los años, Recinsa fue creciendo y evolucionando como empresa, se abrieron Delegaciones por distintos puntos de España y, tuvo que ir modificando, consecuentemente, las estrategias. Las Personas que en ese momento gestionaban la Empresa, a todos los niveles, tuvieron que ir acometiendo distintas responsabilidades con mayor dedicación, por ese motivo, se incorporó más personal y se fueron creando departamentos específicos como el de Administración, Compras y, la Delegación de Madrid, cuya misión principal fue continuar el desarrollo general de las ventas y mantener una mayor presencia comercial en los clientes

I-R: ¿Qué objetivos y funciones tiene la Delegación?

BM: Nuestra misión principal es mantener un contacto continuo en los clientes, suministrándoles los recambios que necesiten, principalmente, en la zona Centro. También atendemos clientes de otras zonas, especialmente por la estrecha relación que les une con los orígenes de Recinsa.

La Delegación de Madrid no dispone de mostrador para venta directa, como sucede en otras Delegaciones. En nuestro caso, la relación comercial se realiza por teléfono, correo electrónico y fax.

I-R: ¿Dispone la Delegación de almacén propio?

BM: Nuestro centro de trabajo se encuentra en las instalaciones de la Sede Central. Funcionamos de manera autónoma, aunque aprovechamos las grandes posibilidades que nos ofrece la proximidad con el Departamento de Compras y el Almacén Central.



I-R: ¿Cómo realizáis la promoción de vuestros productos entre los clientes?

BM: Por una parte, disponemos de una persona dedicada a tiempo completo a visitar a los clientes. Y, en cuanto a información, a lo largo del año, el Departamento de Marketing, produce diversos folletos informativos. Además, disponemos de Catálogos de las diversas familias de productos, que se actualizan anualmente. Y, por último, editamos la revista de divulgación Info-Recambios en la que se suelen incluir ofertas especiales de algunos recambios comerciales y de herramientas. A pesar de estos medios, el contacto personal es esencial para conocer el trabajo del cliente y sus necesidades.

I-R: ¿Qué productos o recambios trabajáis?

BM: Trabajamos cualquier referencia de las principales marcas y modelos de tractores agrícolas. Desde el motor hasta el elevador, pasando por todas las partes centrales del mismo, como pueda ser el embrague, la caja de cambios, partes eléctricas, cristales para las cabinas etc.

En el apartado de la maquinaria de obra pública, nos centramos más en la parte de los ejes, tanto delanteros como traseros y, en la transmisión. Partes en las que sin duda damos un servicio inmejorable. No obstante también disponemos de partes de motor, cristales, pilotos...

I-R: ¿Cómo ha influido la crisis en la venta de recambios?

BM: La crisis está resultando excesivamente dura para la maquinaria de obras públicas, debido a la suspensión de obras en infraestructura, y a la caída del sector de la construcción de viviendas. Estos motivos derivan en un descenso de las ventas de

“Nuestros puntos fuertes son amplitud y calidad del stock, un óptimo servicio y gran flexibilidad para atender las demandas de los clientes. Todo ello a precios muy competitivos.”

estos recambios. Sin embargo, la actividad agrícola, se mantiene, compensando los menores resultados obtenidos de la venta del recambio para las máquinas.

I-R: ¿Hay mucha competencia en el mercado de recambios en la zona Centro?

BM: Existen empresas muy profesionales y competitivas. Recinsa se diferencia por la alta calidad de los recambios que distribuye.

“podemos decir que nuestra competencia es la marca fabricante”

I-R: Acabáis de trasladaros a unas nuevas instalaciones. ¿Influye esta novedad en vuestro trabajo?

BM: El hecho de estar en unas instalaciones más cómodas - y tecnológicamente más avanzadas - contribuye a que podamos realizar nuestro trabajo con mayor rendimiento y eficacia. El acceso desde Madrid es el idóneo, para que los envíos diarios de material resulten más rápidos y eficaces. Y, por último, la nueva sede aporta una excelente imagen a la Compañía.

I-R: El medio rural y, especialmente, los talleres ¿utilizan los ordenadores e Internet?

BM: Con toda seguridad, así es en lo que respecta a la gestión de gran parte de los talleres. A nivel de consulta y pedidos, cada día se usan más los ordenadores e Internet. Actualmente muchas consultas se reciben mediante correo electrónico. En Recinsa varias personas atienden, fundamentalmente, los pedidos recibidos por éste medio.

I-R: ¿Cuáles son los objetivos pendientes de la Delegación de Madrid?

BM: A nivel general, las Delegaciones, podemos afirmar que no mantenemos objetivos pendientes, gracias al apoyo que recibimos por parte de todos los Departamentos de la Compañía y de la gran cercanía y comprensión que nos ofrece el máximo responsable de la Compañía, Jesús Puaño. Sin duda, se trata de unos factores que hacen que nuestro trabajo diario se desarrolle de manera que los objetivos se cumplan día a día. Como responsable dentro del organigrama de la Compañía, conozco con antelación muchos de los objetivos futuros de la Compañía. Sin embargo, yo no los denominaría pendientes, simplemente, se trata de objetivos a corto plazo, como tiene toda Compañía con una gran visión de futuro.

I-R: A nivel comercial, una parte importante del servicio reside en una entrega a tiempo...

BM: Cierto. Un servicio de entrega 12-24 horas es fundamental para que el cliente deposite su confianza en RECINSA. Por ello, es imprescindible disponer del stock más amplio posible, para procurar una asistencia inmediata.

I-R: Seguramente la crisis ha influido en el tema del precio y del cobro.

BM: Así es. Son tiempos difíciles. Contamos con una magnífica cartera de clientes que confían en Recinsa. Asimismo, Recinsa confía plenamente en ellos, porque así nos lo han demostrado durante todos estos años. Además, nos conocen ampliamente y saben que siempre nos esforzamos en conseguirles los mejores recambios a los mejores precios.

I-R: Para concluir, puntos fuertes de Recinsa

BM: Fácil: Calidad de los recambios, servicio rápido y eficaz, flexibilidad de nuestros profesionales atendiendo las demandas de los clientes. Todo ello, a precios competitivos.



Personal de Recinsa preparando un pedido en un pasillo de las estanterías de picking.

José Carrascosa

Responsable de Atención a Delegaciones

“Las consultas y pedidos que recibimos de las Delegaciones se gestionan de inmediato”

Info-Recambios: José, háganos de nuestro cometido...

José Carrascosa: La misión principal del departamento es conseguir piezas que no se encuentran en nuestro stock y que las Delegaciones necesitan para servir a los clientes urgentemente. Facilitamos las ventas a nuestras Delegaciones. Así, nuestro personal dispone de más tiempo para atender a los clientes y resolver sus necesidades de recambios.

I-R: ¿Cuál es vuestra actividad esencial?

JC: Solucionar las necesidades que transmiten los clientes a las Delegaciones. De igual modo, resolvemos dudas técnicas y proporcionamos los datos necesarios para el correcto funcionamiento de cualquier pieza.

I-R: ¿Las consultas, los problemas, están siempre relacionados con las piezas y los pedidos?

JC: Exactamente. Aquellas consultas que - por cualquier razón - la Delegación no puede resolver, se reciben en nuestro departamento para solucionarlas.

I-R: ¿Cómo repercuten estas consultas en el funcionamiento de la empresa?

JC: Toda consulta que recibimos con referencia no identificada por nuestro sistema, se busca y localiza en el mejor proveedor posible. Si la demanda de alguna de estas nuevas referencias se repite, la pieza pasa a ser considerada como parte de nuestro inventario y nos aseguramos que, en un futuro, esté disponible para una entrega inmediata. Por tanto la repercusión de estas consultas es muy considerable y resulta de gran utilidad para la Compañía.



I-R: ¿Respondéis a las peticiones sobre la marcha?

JC: Las consultas que se generan durante el día, se solucionan a lo largo del mismo. Es bastante trabajo, son diez Delegaciones con una demanda permanente.

La labor incluye, contactar con el proveedor y, asegurar que contesta nuestra solicitud en el menor tiempo. Asimismo, debemos aclarar todos los detalles para evitar errores. Y, por supuesto, continuar en contacto con la Delegación para que conozca las gestiones que estamos realizando. Además, muchas consultas nos llegan con sólo una parte de los datos necesarios. Un ejemplo, una pieza de motor requiere detalles como el modelo exacto de motor y en ocasiones el número del mismo. Si los datos de que disponemos no están completos, corremos el riesgo de servir una pieza incorrecta.

I-R: ¿Llevas mucho tiempo en esta tarea de apoyo a las Delegaciones?

JC: Sí. Mi principal objetivo en la Compañía ha sido facilitar la venta a las Delegaciones, aunque durante estos 24 años en Recinsa he desempeñado distintas funciones. Comencé como comercial, tiempo después estuve colaborando en la organización del almacén. En esos tiempos, todos hacíamos de



“La magnífica compenetración existente entre los departamentos de Compras y atención a Delegaciones hacen que Recinsa dé un altísimo nivel de servicio a sus clientes”.

todo. Eran los inicios. Luego nos trasladamos a Villaverde. Allí mejoramos los sistemas y continué, durante un tiempo, al cargo de la correcta organización del almacén. Seguidamente me incorporé al departamento de Compras. Desde éste departamento gestionábamos tanto las compras, como la atención a las Delegaciones. Con el paso del tiempo, el número de Delegaciones aumentó

considerablemente y, la Compañía decidió crear de manera individualizada el Departamento de atención a Delegaciones, conmigo al frente.

Realmente, la magnífica compenetración existente entre los departamentos de Compras y Atención a Delegaciones, hacen que Recinsa dé un altísimo nivel de servicio a sus clientes.

I-R: ¿Cómo han influido las nuevas tecnologías en vuestro Departamento?

Nuestro departamento gestiona muchos productos y muy diversos. Si no existieran las nuevas tecnologías, nuestro trabajo sería una labor difícil de llevar adelante. En mi departamento, desde hace años, las informaciones se almacenan en un servidor al que las Delegaciones tienen acceso directo.

Esto facilita mucho las cosas. En ocasiones, cuando tienen un exceso de trabajo, las Delegaciones nos contactan para que agilicemos la búsqueda de una determinada pieza que, a ellos, les quitaría tiempo de atención al cliente. Nuestro reto es encontrarla ese mismo día y, además, encontrarla a un precio competitivo.

Recinsa siempre ha dedicado muchos recursos a las nuevas tecnologías. Sin duda son instrumentos que facilitan y optimizan la gestión general de cualquier empresa.

I-R: ¿Es un trabajo muy profesional?

JC: Es un trabajo muy especializado. También es un trabajo muy gratificante, ya que aportas las soluciones a los asuntos que los clientes te han confiado.



Servicio y productos

*60 profesionales comprometidos
con el Cliente ofreciendo productos
de la más alta Calidad*



Desde sus inicios, en 1979, RECINSA ha dirigido sus principales esfuerzos a ofrecer recambios garantizados capaces de asegurar a los talleres reparaciones fiables. Este compromiso se ha mantenido a lo largo de la historia de la Compañía permitiendo un progreso ordenado hasta nuestros días.

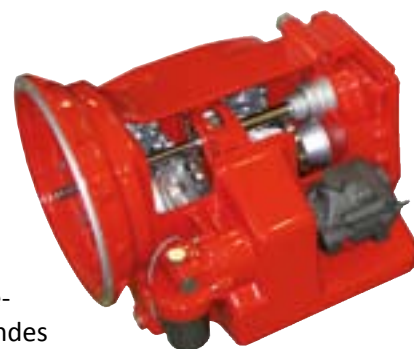
Durante más de tres décadas, el esfuerzo continuado de los profesionales que integran RECINSA ha proporcionado a los clientes un entorno de gran confianza. Actualmente, la compañía proporciona empleo a más de 60 personas, especialistas en recambios. Obtener el crédito de los técnicos y reparadores de los talleres no ha sido tarea fácil. A ello han contribuido de manera muy directa la atención personalizada, productos de alta calidad y la persistencia de los profesionales de RECINSA por ofrecer el mejor servicio del mercado.

Disponer de los Recambios adecuados con el asesoramiento de Especialistas en repuestos es sólo una parte del Servicio Integral que RECINSA ofrece a sus clientes. Estamos cerca de usted a través de 10 Delegaciones y Almacenes. Y, adicionalmente, contamos con un Sistema Logístico de última generación capaz de seleccionar en tiempo real el control de un alto número de referencias. Para que usted disponga en menos de 24 horas, en su Taller o en su Tienda de Repuestos, de las piezas que pudiera necesitar el tractor o el equipo de Obra Pública en reparación.



obra pública

Las labores de desmonte, preparación de carreteras o construcción de edificios son actividades que obligan a las máquinas a trabajar bajo presión, sometidas a grandes esfuerzos bajo carga.



Debido a que buena parte de los daños producidos en estos equipos afectan a los componentes de mayor exposición a los esfuerzos, nuestra Compañía se ha especializado en Ejes y Transmisiones, representando las mejores marcas fabricantes, CARRARO, DANA, CLARK HURTH y ZF.

**ATLAS – NEW HOLLAND – BOBCAT
– TEREX – KOMATSU – MANITOU BOMAG –
JCB – CATERPILLAR – CASE – VOLVO – DYNAPAC**



La disponibilidad de recambios para los equipos agrícolas es esencial para mantener el parque de maquinaria en óptimas condiciones, asegurando la realización del trabajo a tiempo.

Un stock actualizado de más de 50.000 referencias asegura una gran disponibilidad de piezas.

Para la búsqueda de recambios de escasa demanda, la Compañía dispone de un Departamento exclusivo integrado por personal experto en el rastreo de estos repuestos. El objetivo: asegurar una rápida reparación de los tractores para que sigan cumpliendo su trabajo en el campo.

Adicionalmente a la disponibilidad de recambios para todo tipo de componentes y marcas de tractores, RECINSA ofrece un completo surtido de piezas de alta calidad para los puentes delanteros y traseros de estos equipos, CARRARO, DANA, CLARK HURTH, ZF.

**SAME – DEUTZ_FAHR – LAMBORGHINI – NEW HOLLAND – CASE IH – M. FERGUSON – VALTRA
– FENDT – JOHN DEERE – EBRO KUBOTA – ZETOR**





RECINSA dispone de herramientas, útiles, mobiliario y equipos de protección adaptados a las operaciones técnicas más exigentes.



STORE Y ACCESORIOS

La mayoría de las Delegaciones de RECINSA cuentan con amplias instalaciones en las que destacan las áreas destinadas a Almacén, Oficinas y Exposición. En esta última ubicación se exhibe una parte de los complementos que la Compañía ofrece a los Talleres para que éstos dispongan de los últimos adelantos en Herramientas, Material de Seguridad y Accesorios.

A través de Catálogos especializados, RECINSA ofrece a los profesionales de la reparación, la posibilidad de conocer las últimas novedades del mercado en útiles y material de trabajo. Además, estos Catálogos ofrecen información técnica de gran utilidad que le permitirán conocer datos y referencias.

Los Tractores Agrícolas y Equipos para Obra Pública precisan conjuntos adicionales para asegurar una buena labor o ejecutar las tareas con mayor precisión. Estos accesorios como, enganches, conjuntos de iluminación, guardabarros, espejos, asientos, aceites u otros componentes, se encuentran disponibles en las Delegaciones de RECINSA.



La importancia

de un servicio automatizado y eficaz



RECINSA dispone de 15 almacenes verticales, de diez metros de altura, que albergarán 50.000 referencias del distribuidor de recambios para maquinaria agrícola y de obras públicas

La empresa de logística Kardex Sistemas S.A. ha instalado 15 almacenes verticales, (Shuttle XPLUS, Shuttle XP y Megamat) de diez metros de altura cada uno, en el nuevo edificio que acoge la sede central de Recinsa. Esta instalación permite a Recinsa multiplicar por seis su capacidad de automatización y almacenamiento. En total, de las 60.000 referencias que componen el catálogo habitual de productos de Recinsa, más de 50.000 serán gestionadas automáticamente, mientras

que los productos de mayor volumetría y peso, y menor rotación, pasarán a ocupar el área de estanterías convencionales.

Recinsa, antes de acometer esta inversión, era ya usuario de los almacenes verticales automáticos de la marca Kardex. Desde hacía cinco años, en su sede de Villaverde disponía de 5 equipos con cinco metros de altura cada uno suministrados por el fabricante alemán. “En su momento, aquella apuesta por la automatización supuso no sólo una mejora en cuestión de almacenaje, sino también en la eficacia y eficiencia de los trabajadores. Kardex es el mayor fabricante de almacenes verticales y nos consta que hizo un importante esfuerzo comercial para ganar este proyecto, es la empresa que mejor podía realizarlo, tanto por volumen de negocio como por preparación y experiencia”, declara Jesús Puago, presidente de Recinsa.



Detalle de procesos relacionados con el cliente. Todos ellos totalmente automatizados.



Estos nuevos equipos automatizados facilitan a Recinsa presentar perfectamente sus productos, evitar que se dañen y a imprimir velocidad sin errores a toda la logística interna, haciendo posible que los pedidos lleguen a los clientes en un tiempo medio de 12 horas. La mejora de la eficiencia será muy grande, pero sobre todo, según declara el presidente de Recinsa, Jesús Puago, la automatización va a permitir mejoras importantes en las condiciones de trabajo de los operarios. “Uno de los requerimientos del proyecto, aparte de la mejora de la productividad, era precisamente que el trabajador tuviese una posición ergonómica a la hora de acometer las tareas de picking. todos los operarios van a estar capacitados para poder trabajar en todas las funciones del almacén de forma organizada, lo que incluye que todos conocerán el sistema de funcionamiento de los almacenes verticales”, explica Jesús Puago..

El resultado será un picking dinámico, que permitirá la preparación mínima de 4.000 líneas de pedido al día, bajo unas condiciones de ergonomía para que el trabajador realice esfuerzos mínimos. Los altos estándares de calidad y servicio a los que se ajusta la operativa diaria de la compañía, baja en

el número de errores, mejor calidad de producto, procesos de venta muchos más rápidos, ahorro de costes etc. no hubieran podido lograrse sin la concurrencia de un sistema logístico sólido y totalmente automatizado.

Se calcula que los nuevos equipos suministrados por Kardex reducen en más de un 90% las posibilidades de error en la clasificación y preparación de pedidos, lo que aporta un importante plus de calidad en la relación con los clientes.

La organización logística de Recinsa se apoya sobre sus diez Delegaciones, a las que se suministra el producto desde este nuevo almacén central de una forma completamente automática. Para complementar la eficiencia de la compañía, seis Delegaciones contarán con almacenes verticales de cinco metros de altura. “Hay que tener un buen sistema de almacenaje, lo más automatizado posible, para que el reto de dar el mejor servicio se pueda cumplir. Una persona que llame a las 19:00 horas, sabe que su pedido saldrá por servicio de mensajería para que pueda disponer de él a las 10.00 horas del día siguiente, independientemente del lugar en que se encuentre su tienda o taller”, afirma Jesús Puago.



CUANDO LA CALIDAD ES LO PRIMERO

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



MEJOR SERVICIO MAYOR RAPIDEZ

Suministramos componentes y recambios
de avanzada tecnología para maquinaria
de Obra Pública y vehículos especiales.



 **obra pública**



 **industria**

LA LLAVE QUE NECESITA

En Recinsa disponemos de herramientas,
útiles, mobiliario y equipos de protección
adaptados a las operaciones técnicas
más exigentes.



 **Recinsa**
desde 1979

DELEGACION R



S. DE COMPOSTELA

P.I. Del Tambre
Vía Edison, 11
15890 S. de Compostela (A Coruña)
Telf.: 981 55 81 32
Móvil: 672 19 11 23
Fax: 981 58 93 86



PALENCIA

P.I. Villalobón, s/n
C/ Italia – parc. 148
34003 Palencia
Telf.: 979 72 80 73
Móvil: 636 47 12 86
Fax: 979 72 16 09



SEVILLA

P.I. El pino
C/ Pino, 92 - Parc. C - Nº 3
41016 Sevilla
Telf.: 954 25 85 68
Móvil: 660 450 632
Fax: 954 25 85 10



JEREZ

P.I. Autopista
C/ Amianto, 21
11405 Jerez (Cádiz)
Telf.: 956 18 05 08
Móvil: 672 19 32 43
Fax: 956 58 93 86



CÓRDOBA

P.I. De la Torrecilla
Avda. La Torrecilla, 8
14013 Córdoba
Telf.: 957 42 00 42
Móvil: 626 05 00 24
Fax: 957 42 00 43

IONES NACIONALES RECINSA



MADRID

Avda. Ada Lovelace, 12
28906 Getafe (MADRID)
Telf.: 91 795 31 13
Móvil: 630 80 00 60
Fax: 91 796 45 36



LLEIDA

P.I. Camí dels Frares
Calle C - Parc. 23
Telf.: 973 25 70 09
Móvil: 672 19 32 29
Fax: 973 25 78 64



LORCA

Alameda de Cervantes, 81 (Edif. Marfil)
30800 Lorca – Murcia
Telf.: 968 44 42 22
Móvil: 672 19 27 53
Fax: 968 44 42 02

JAÉN

P.I. Los Olivares
C/ Beas del Segura, 17
23009 Jaén
Telf.: 953 28 07 07
Móvil: 672 19 32 44
Fax: 953 28 10 48



ÚBEDA

Avda. de la Libertad, 82
23400 Úbeda – Jaén
Telf.: 953 79 02 57
Móvil: 672 19 31 78
Fax: 953 79 60 69





Parque Empresarial La Carpetania
Avda. Ada Lovelace , 12
CP 28906 • Getafe (Madrid)
Tlf.: +34 91 795 31 13
Móv: + 34 630 80 00 60
Fax: +34 91 796 45 36
e-mail: recinsa@recinsa.es

www.recinsa.es



MADRID
DELEGACIÓN
Parque Empresarial La Carpetania
Avda. Ada Lovelace , 12
CP 28906 Getafe (Madrid)
Tlf.: +34 91 795 31 13
Móv: + 34 630 80 00 60
Fax: +34 91 796 45 36
e-mail: ventas@recinsa.es

JAÉN
P.I. Los Olivares
C/ Beas de Segura, 17
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. de la 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, 92 • Parc. C nº 3
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 Torrecilla
Av. de La Torrecilla, 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, S/N • Parc. 148
34003 PALENCIA
Telf.: +34 979 72 80 73
Móv: +34 636 47 12 86
Fax: +34 979 72 16 09
palencia@recinsa.es

LLEIDA
P.I. Cami dels Frares
Calle C • Parc. 23
25191 LLEIDA
Telf.: +34 973 25 70 09
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 86
santiago@recinsa.es