

www.info-recambios.com

info Recambios

Tenemos el recambio que necesita

EN OPINIÓN DE:

» JESÚS PUAGO

PRESIDENTE DE RECAMBIOS
INTERNACIONALES, S.A.

NUEVAS LÍNEAS DE PRODUCTO:

» BRITAX Y CARLISLE,
LUCES Y FRENOS

TECNOLOGÍA EN ACCIÓN:

» CARRARO
KIT DE ENGRASE AUTOMÁTICO

REPORTAJE:
INFO-FIMA 2012

Ti Recinsa
desde 1979





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 opinion de: 5

Jesús Puago, Presidente de Recambios internacionales, S.A.

Reportaje: 9

Info Fima 2012.

Nuevas líneas de producto: 12

Britax y Carlisle: Luces y Frenos.

Tecnología en acción: 14

Kit de engrase automático Carraro.

Los consejos de: 16

Consejos de instalación y diagnóstico de fallos en embragues Luk.

Hoy hablamos de: 19

Delegación de Úbeda.

Novedades y noticias: 22

Recinsa desde dentro.

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.





EL PODER DE LA CONFIANZA

Toda crisis implica una oportunidad y está en nuestras manos que nuestro trabajo y unión conviertan esa oportunidad en grandes resultados. Esta es una de las conclusiones después de nuestra reciente participación en la 37ª edición de FIMA, gracias a la exitosa repercusión entre clientes, representantes, profesionales y amigos.

En este evento, hemos coincidido en que la clave para pasar la crisis está en centrarnos en nuestros objetivos con ganas de seguir adelante y en mantener la confianza en el sector, una confianza que se vio plasmada en las más de 20.000 personas que asistieron a FIMA 2012, a pesar de la adversa situación coyuntural y climatológica del sector. Con todas nuestras delegaciones nacionales aportando su trabajo para continuar mirando hacia el futuro y los objetivos trazados, estoy convencido que avanzaremos con la confianza de nuestros clientes.

Por todo esto, nos apoyamos en la felicitación de nuestros clientes y amigos, y la convertimos en energía renovada. Quiero compartir este éxito con todos vosotros, agradeciendo vuestra confianza, que es la verdadera fuerza de la compañía y la motivación para seguir adelante.

En esta ocasión y con motivo de la reciente jubilación de uno de nuestros trabajadores más veteranos, quisiera despedir esta editorial enviando un fuerte abrazo a D. Manuel Román.

PRESIDENTE
Recambios internacionales

JESÚS PUAGO

EL PRESIDENTE DE RECINSA,
JESÚS PUAGO, OPINA QUE LA
CRISIS GENERAL ESTÁ AFEC-
TANDO “PSICOLÓGICAMENTE”
AL MERCADO DEL RECAMBIO.



“Tenemos que reaccionar, no debemos quedarnos parados”

El mercado del recambio no escapa a la situación de crisis general que vive el país. El Presidente de Recinsa, una de las más importantes empresas especializadas en este negocio, desmiente que la caída de las ventas de tractores nuevos en España haya provocado un fuerte aumento de la demanda de recambios. “La crisis ha afectado de forma psicológica y tenemos que reaccionar, no debemos quedarnos parados”.

Hay quienes opinan que el desplome que vienen sufriendo las ventas de tractores nuevos en España durante los últimos años ha provocado un incremento de la demanda de recambios, al aplazarse la decisión de compra de maquinaria y optar por la reparación y mantenimiento de los equipos. Pero no es así, o al menos es lo que explica el Presidente de **Recinsa**, una de las principales empresas españolas especializadas en el negocio del recambio. “Recibimos muchas consultas pero al final el cliente cambia lo justo y no hace grandes reparaciones, por lo que el número de operaciones materializadas solo ha crecido levemente, no tanto como se esperaba. La crisis ha afectado de forma psicológica y se trata de gastar lo menos posible, por lo que este ambiente afecta también al recambio”.

Esta forma de actuar, a juicio de **Jesús Puago**, “probablemente sea porque los agricultores son

muy sensatos y se plantean lo que pueda suceder el día de mañana”. Considera “evidente” el “deterioro” general de la economía, pero cree que en el sector agrícola “no debería de haberse notado tanto”.

Un panorama como el actual obliga a la empresa a estar especialmente atenta y preparada para responder a nuevas exigencias. “Tenemos que reaccionar, no debemos quedarnos parados”, subraya el directivo. Esto supone disponer de un catálogo de productos amplio y variado, que cubra las exigencias de los diferentes sectores que atiende, entre ellos el agrícola, que representa la mayor parte de su facturación.

En este sentido, entre los recambios que van cobrando mayor protagonismo se encuentran los relacionados con la electrónica, un tipo de producto fundamental para la actividad de muchos agricultores de hoy en día. “No queda otra opción”, explica Puago, “porque aho-

ra hay tractores que vienen con un nivel de equipamiento muy elevado. Otra cosa es que sea tan positivo para el agricultor, porque en ocasiones ve limitada o interrumpida su actividad por problemas que antes eran capaces de solucionar ellos mismos y que ahora requieren asistencia técnica”.

Recinsa ofrece varias líneas de producto (original, original alternativo y alternativo) y además continúa introduciendo otros nuevos de las grandes marcas. “Tratamos de estar más cerca de ellas para que sus clientes estén más satisfechos, ofreciendo un servicio muy próximo. Defendemos los mismos intereses y vemos las dificultades que pueden surgir en el futuro, por lo que vamos abriendo nuevas vías de negocio en paralelo, como pueden ser ejes delanteros y traseros, motores de giro, cajas de cambio... y seguimos pensando en otras que amplíen el negocio”, afirma **Jesús Puago**.



La importancia del recambio

En los últimos años, el mercado del recambio ha cobrado un protagonismo inusitado. Las grandes multinacionales han adquirido empresas especializadas en una apuesta clara por un negocio en expansión, que supone una fuente de ingresos adicional para sus redes de distribución, especialmente en situaciones como la actual donde las ventas de máquinas se han resentido.

Esta serie de movimientos no han afectado a **Recinsa**, “o al menos no lo hemos percibido”, advierte su Presidente, “porque su mentalidad es diferente a la nuestra, que somos plenamente recambistas”. En sus más de 30 años de experiencia en el sector, **Jesús Puago** ha podido observar la evolución que ha mostrado, “fundamentalmente en las grandes compañías de tractores y máquinas agrícolas”, donde el recambio ha pasado de ser considerado un “mal necesario” a ser “un bien preciso”. “Estas grandes compañías han evolucionado y nosotros lo hemos ido haciendo también, lógicamente con nuestras limitaciones”, puntualiza el directivo.

En el caso de **Recinsa**, el siguiente paso evolutivo en la empresa puede llegar por la vía de la exportación. “Es el futuro”, dice el Presidente. “El crecimiento de las ventas pasa por salir al exterior ofreciendo un nivel de calidad de producto que permita competir con la garantía de calidad que cada mercado requiere”. De ahí que en Recinsa no se planteen la comercialización de productos de bajo coste: “Nos crearía problemas, serán muy baratos y entiendo que haya empresas interesadas en ellos, pero nosotros los descartamos”.

En su búsqueda de los proveedores más interesantes, **Recinsa** ha tenido una “muy buena experiencia” en la India, de donde importó una línea de producto muy corta, pero con una renatabilidad elevada, “fundamentalmente porque no dio problemas al no haber tenido ni una sola reclamación”. En cambio, **Jesús Puago** recuerda que con firmas de otros países el resultado no ha sido el mismo, con casos concretos de tractores muy antiguos, cuyas piezas son muy difíciles de conseguir en Europa.

2012

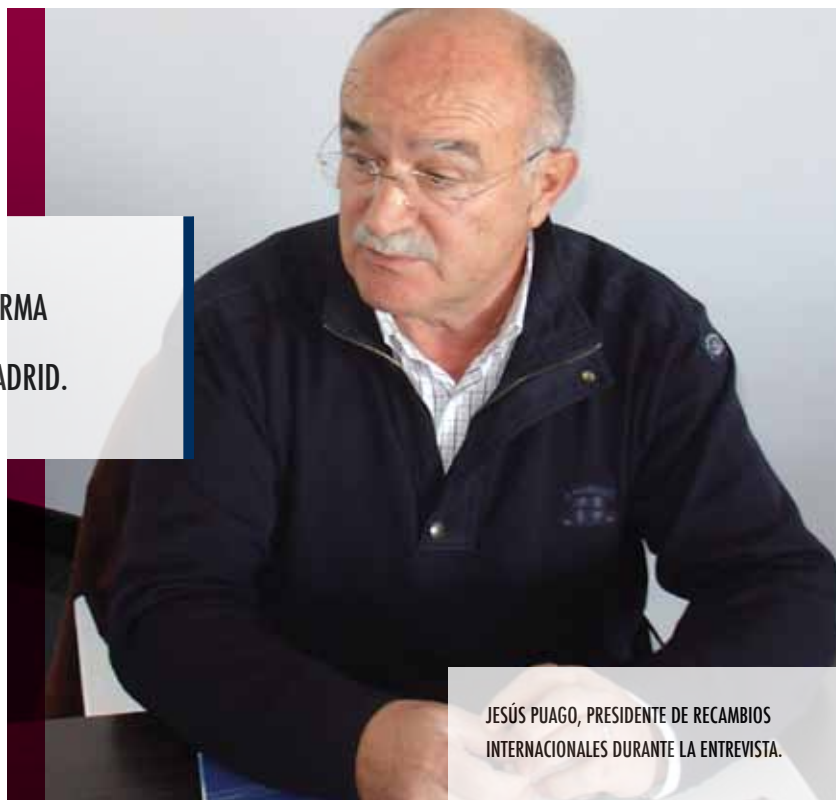
Las perspectivas de Recinsa para este año no son especialmente positivas. “Va a ser complicado, la gente no va a cambiar el chip con facilidad y habrá que agudizar el ingenio”, anuncia Jesús Puago, que pronostica una “una parálisis generalizada en todos los sectores” provocada por los ajustes económicos introducidos por el Gobierno.

Sea como fuere, “no podemos quedarnos parados a pesar de los malos presagios para la primera parte del año”, advierte. “Tenemos que reaccionar y estamos estudiando ampliar nuestro catálogo de productos y desarrollarnos en internet, para lo cual necesitaremos un equipo especializado que conozca el medio”.



VISTA DE LA ZONA DE ALMACENAMIENTO TRADICIONAL CON NIVELES PARA PALETIZACIÓN (NIVELES ALTOS) Y ZONA PARA PICKING MANUAL (ZONAS MEDIAS Y BAJAS).

DETALLES DE LA CENTRAL Y PLATAFORMA DE DISTRIBUCIÓN DE RECINSA EN MADRID.



JESÚS PUAGO, PRESIDENTE DE RECAMBIOS INTERNACIONALES DURANTE LA ENTREVISTA.

Negocio diversificado

El negocio de Recinsa está dividido en cinco divisiones (agrícola, obra pública, espacios verdes, industrial y 'store'), con 125 000 referencias en stock permanente y una cartera que supera los 5 000 clientes en todo el mundo, especialmente en la Península Ibérica, Europa y América del Sur. La central de la empresa está en Getafe (Madrid) y dispone de sucursales en Sevilla, Córdoba, Jaén, Úbeda (Jaén), Jerez de la Frontera (Cádiz), Lorca (Murcia), Lleida, Palencia y Santiago de Compostela (Coruña).

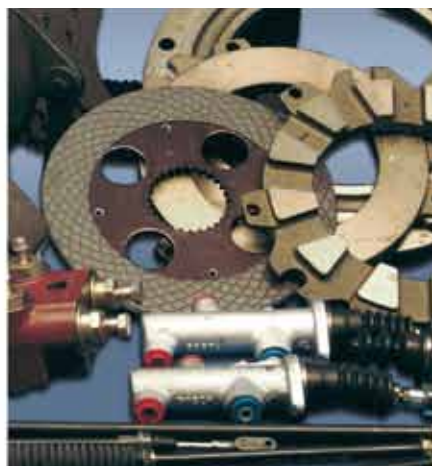
La división principal es la agrícola, que representa la mayor parte de su facturación, aunque también se otorga un protagonismo notable al sector industrial, un mercado "tremendamente interesante" para Recinsa, a pesar de la debacle de los últimos años. "Trabajamos para seguir profundizando en él, no solamente porque el volumen de facturación es mayor, sino porque es distinto al agrícola, las magnitudes económicas son muy diferentes y, además, nos permite diversificar el negocio", explica Jesús Puago.



VISTA PARCIAL DE LA ZONA DESTINADA AL ALMACENAMIENTO AUTOMATIZADO DEL RECAMBIO.

Recinsa
desde 1979

agro
PROFESIONAL



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 - EBRU 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



UNA VEZ FINALIZADA LA 37ª EDICIÓN DE FIMA, REALIZAMOS UN BALANCE MUY POSITIVO, TANTO A NIVEL DE VISTAS DE CLIENTES COMO DE ASISTENCIA DE PROFESIONALES EN GENERAL.

9

Reportaje: Info Fima 2012

Nuestro stand con un total de 90m², abierto y diáfano para la comodidad de nuestros invitados y visitantes, constaba de una zona privada, otra zona comercial con representación de productos y marcas comercializadas por la empresa y otra parte común y de ocio con catering atendida por camareros.

El stand contaba con representación de todas nuestras Delegaciones Nacionales, en las comunidades de Andalucía, Cataluña, Castilla León, Murcia, Galicia, Comunidad de Madrid, para recibir, personalmente, a todos y cada uno de nuestros clientes y amigos a los cuales se les invitaba, no solo a comer y beber lo que les apeteciera, si no a estar con nosotros el tiempo que tuvieran y atendidos por las personas conocidas pertenecientes a su delegación.

Las vistas recibidas de clientes y conocidos del sector, coincidieron en comentarios los cuales hacían referencia a la actual situación económica y

estructural del sector, el cual, en su conjunto, no lo “pintaban” demasiado halagüeño. Aún así, también coincidimos en no perder la esperanza y ganas de seguir adelante pese a la mala situación descrita.

En otro orden de cosas, FIMA reconoce el gran esfuerzo realizado por todas las empresas que hemos expuesto y contribuido con nuestra presencia para que el certamen haya sido en su conjunto todo un éxito. También, es lícito felicitar a Fima por las facilidades ofrecidas en cuanto a participación y organización del evento.

Decimos esto, porque, afortunadamente, FIMA 2012 ha recibido más de 210.000 visitan-

tes, el mayor número de su dilatada trayectoria. Esto viene a confirmar la confianza del sector a pesar de la adversa situación financiera del país, así como la climatología adversa. Esto nos anima a mantener vivo nuestro objetivo que no es otro que estar cerca de nuestros clientes pasando esta etapa juntos y colaborando lo más estrechamente posible como lo hemos venido haciendo desde 1979.

De todos nuestros clientes y amigos, hemos recibido felicitaciones tanto por la atención recibida como por la organización y contenido de stand. A todos ellos, gracias.



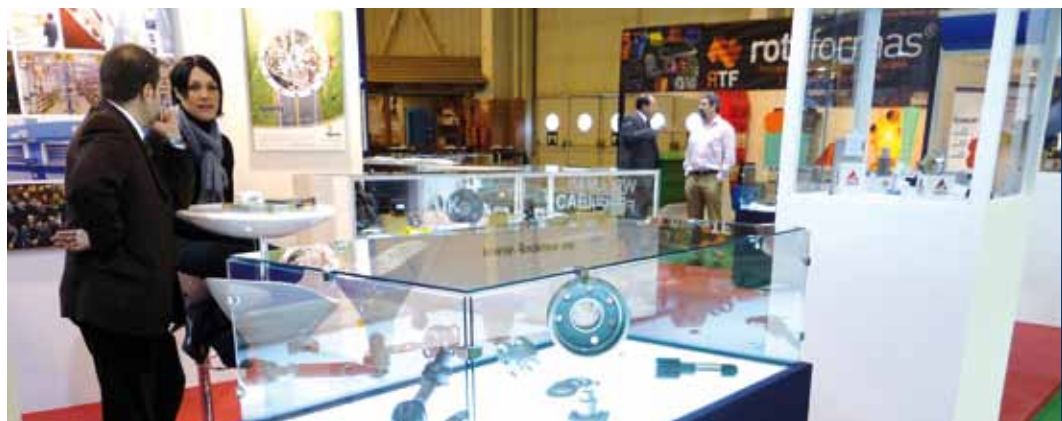


DE IZQUIERDA A DERECHA: JAVIER POUSADA, TÉCNICO COMERCIAL; BERNARDO MARTÍN, DELEGADO DE MADRID; J. LUIS PUADO, TÉCNICO COMERCIAL.



VISTA DEL STAND DESTINADO A EXPOSICIÓN DE MARCAS Y PRODUCTOS COMERCIALIZADOS POR LA EMPRESA.







ROTATIVOS:

Recinsa comercializa una amplia gama de rotativos que cubren las necesidades y aplicaciones de vehículos que trabajan en varios sectores como tractores, cosechadoras, equipos para movimiento de tierra, barredoras, carretillas, camiones, autobuses y gran variedad de vehículos especiales. Son considerados productos robustos, fiables y destinados a proporcionar una excelente visibilidad en todas las condiciones meteorológicas.



BARRAS DE LUZ:

La gama de barras de luz disponible cubren todas las necesidades de nuestros clientes profesionales e institucionales. Incorporan una amplia gama en tecnologías de iluminación, -halógena, xenón y tecnología LED- para ambulancias, vehículos de emergencia, policía y vehículos especiales.



LUCES DE POSICIÓN:

La gama de luces de posición Britax, es tan amplia que abarca la mayoría de sectores y máquinas. Nuestra máxima es garantizar la satisfacción total del cliente en términos de calidad, servicio y fiabilidad.



BRITAX Y CARLISLE



EQUIPOS ELÉCTRICOS:

Los equipos eléctricos de Britax proporcionan soluciones adaptadas a todo tipo de vehículos y operadores, con una serie de tomas de corriente, enchufes incluyendo 7 clavijas de remolque, de 8 y 10 vías, cajas de conexión, alarmas de marcha atrás, interruptores y componentes para todo el sistema eléctrico de las máquinas.



REFLECTORES:

Disponemos de un gran surtido de reflectores adaptables a una gran variedad de aplicaciones. Reflectores rectangulares, circulares y triangulares. Todos homologados para su uso en caravanas, autocaravanas, remolques, tractores, máquinas de obra pública y vehículos especiales.



RETROVISORES Y VARILLAS:

Gama completa de espejos para la mayoría de las marcas de tractores agrícolas, máquinas de obra pública y vehículos especiales con la mejor calidad y rendimiento. Los espejos están diseñados para proporcionar una amplia seguridad de visión. Los brazos son resistentes y prácticos, incorporan una amplia variedad de opciones para la fijación tanto de los espejos como los brazos a la máquina.



AGRICULTURA:

Durante más de 30 años, Recinsa provee a través de talleres profesionales, de todos los componentes y recambios necesarios para la reparación del sistema de frenado de tractores agrícolas para las marcas Same, Deutz-Fahr, Lamborghini, John Deere, New Holland, Same, Massey Ferguson, Ebro-Kubota, etc...



MINERÍA:

Recinsa provee de frenos Carlisle para el exigente sector de la minería. Marcas como Caterpillar, Komatsu, Liebherr, Hitachi y Sany son habituales permaneciendo en la vanguardia de la tecnología de frenado y adaptándose a los cambios en la industria.



OBRA PÚBLICA CONSTRUCCIÓN:

Proveemos de equipos de frenado para las marcas más reconocidas a nivel mundial de obra pública y construcción. Máquinas como cargadoras, retroexcavadoras... de las marcas New Holland, case, Fiermec, Terex, Komatsu, Bobcat... son habituales en nuestras expediciones de recambios diarios para nuestros clientes profesionales de la mecánica.

13

E: LUCES Y FRENOS

CARLISLE



INDUSTRIA / VEHÍCULOS ESPECIALES:

Nuestros productos se pueden encontrar en multitud de vehículos de manipulación de materiales, manipuladores telescópicos, grúas, carretillas elevadoras, etc.



ENERGÍAS RENOVABLES:

Ofrecemos soluciones de frenado para las empresas de mantenimiento de equipos eólicos de los principales fabricantes a nivel mundial.

Recinsa distribuye la línea de frenos de alto rendimiento de la empresa Carlisle para maquinaria de los sectores de obra pública, minería, tractores agrícolas, industria/vehículos especiales y energías renovables (eólica).



Kit de engrase automático

ES UN KIT FORMADO POR UNA CENTRALITA Y UN SISTEMA DE TUBERÍAS ESPECÍFICAS DE ALTA PRESIÓN, PERMITE QUE LA CANTIDAD CORRECTA DE LUBRICANTE LLEGUE SIMULTÁNEA Y RÁPIDAMENTE A LOS DISTINTOS PUNTOS SENSIBLES DE LOS EJES DE DIRECCIÓN Y DE LAS SUSPENSIONES





Con Easy Lub™
se ahorrará
una hora en las
operaciones
de engrase.



Con Easy Lub™
se garantiza
la cantidad de grasa
necesaria
en cada punto.



Easy Lub™ permite
maximizar el funcio-
namiento correcto de
los ejes, mejorando su
eficiencia.

REFERENCIAS, MARCAS Y MODELOS ACTUALES A LOS QUE SE LES PUEDE ADAPTAR EL SISTEMA DE ENGRASE EASY LUB™

REF.RENAULT	MODELOS
7700071969	ARES 577-547-617-697
7700062537	ARES 696-616-640-610
7700064523	ARES 566-546-696-616-550-540
	ARES 640-610
7700064522	ARES 696-616-640-610
7700070035	ARES 696-616
7700071970	ARES 697-617
7700071510	ARES 566-546-616-656-696
7700076419	ARES 697-617
7700076418	ARES 697-617
7700055412	ARES 836-715-826-815-816

REF.CASE	MODELOS
1-33-341-0461	CS 110 AL 150
327126A1	MX 100 AL 135
327127A1	MX150 AL 170
1-33-341-1461	CS 100 AL CS 150
1-33-341-049	CVX 1135 AL CVX 1155
	CVX 140 AL CVX 160
1-33-341-0481	CS 100 AL CS 150
1-33-341-0591	CVX 1135 AL CVX 1190
	CVX120 AL CVX 170
364850A1	MX150-170
1-33-341-0501	CVX 1170-CVX 1190-CVX140 AL 170
1-33-341-1501	CVX 1170 Y CVX 1190
87658151	CVX 175-195
87392383	CVX 1170-1190-1195-175-195
1-33-341-0651	CVX 120-130-150-170
	CVX 1135-1145-1155-1170-1190
1-33-341-1651	CVX 1170-1190
87658174	CVX 175-195
87392392	CVX 1170-1190-1195-175-195

REF.N. HOLLAND	MODELOS
87658151	T7540-T7550
87392383	T7540 Y T7550-TVT 170-190-195
87658174	T 7540-7550
87392392	T 7540-T7550-TVT 195-T 7540-T7550
TVT 170-190-195	

REF.LANDINI	MODELOS
3654407M91	LEGEND 140-145-145TDI
3654939M91	LEGEND 105-115-130
3654412M91	LEGEND 165
	LEGEND 160 N-G
	LEGEND 165 N-G-TDI
3654412M92	LEGEND 165-165TDI-160

REF.STEYR	MODELOS
1-33-341-0461	9105 AL 9145
1-33-341-1461	9105 AL 9145
1-33-341-049	6135CVT AL 6155CVT
	CVT 120 AL CVT 150
1-33-341-0481	STEYR 9105 AL 9145
1-33-341-0591	STEYR 6135CVT AL 6190CVT
	STEYR CVT120 AL CVT170
1-33-341-0501	6140 CVT AL 6190 CVT
1-33-341-1501	STEYR 6170 CVT Y 6190 CVT
87658151	6175 CVT-6195CVT
87392383	6170 CVT-6175-6190-6195
1-33-341-0651	6135 CVT-6145-6155-6170-6190
	CVT 120 AL 170
87658174	6175CVT6195

REF.Mc CORMICK	MODELOS
388149A1	MTX120-135-150-155-165
	MTX175-185-200
452350A1	MC POWER 4 TIER 3 115 - 130
	MC SERIES 95 - 105 - 115
388148M1	MTX TIER 3
446305A1	MTX TIER3
452631A1	MC POWER 6
364850A1	MTX 155 AL MTX 200
715862A1	XTX TIER 3 145-165-185
701701A1	MTX 155 AL 200
711241A1	TTX TIER 3 190-210-230
	XTX 185-200-215



Consejos de instalación y diagnóstico de fallos embrague luk

El embrague LuK se fabrica con unas características de diseño y parámetros de calidad que garantizan que el embrague fabricado proporcionará una larga y satisfactoria vida útil. Dependiendo del entorno de trabajo, podemos esperar normalmente una duración del embrague de entre 2.500 y 6.000 horas de trabajo, antes de que el material de fricción se desgaste por embragues y

de entre 2.500 y 6.000 horas de trabajo, antes de que el material de fricción se desembrague repetidos durante el funcionamiento normal.

UN FALLO TEMPRANO ES POCO HABITUAL, PERO CUANDO SUCEDE ES IMPORTANTE SABER POR QUÉ HA FALLADO EL EMBRAGUE PARA GARANTIZAR QUE NO SE REPITAN FALLOS DE MONTAJE O ERRORES DEL OPERADOR.

LA NO UTILIZACIÓN DE LAS HERRAMIENTAS ADECUADAS A LA HORA DEL MONTAJE, PUEDE PROVOCAR DAÑOS EN EL PLATO DE PRESIÓN Y OCASIONAR FALLOS DEL CONJUNTO DEL EMBRAGUE.

PODEMOS ESPERAR NORMALMENTE UNA DURACIÓN DEL EMBRAGUE DE ENTRE 2.500 Y 6.000 HORAS DE TRABAJO





LA INSTALACIÓN Y OPERACIÓN CORRECTAS DE SU EMBRAGUE FABRICADO Y DISEÑADO POR LUK LE GARANTIZARÁN QUE SU TRACTOR LE PROPORCIONE DE FORMA CONSISTENTE SUS MÁXIMAS PRESTACIONES EN CUALQUIER CONDICIÓN.

Antes de instalar un embrague de repuesto:

1. Asegúrese que tiene los componentes correctos para su tractor
2. Sustituya siempre **TODOS** los rodamientos asociados al embrague, por ejemplo, rodamiento piloto del volante motor y los collarines de desembrague. Un rodamiento piloto desgastado o que roce provocará dificultades al cambiar las marchas.
3. El estado de la superficie de fricción del volante es fundamental:
 - Debe ser plana, con tolerancia de 0,01 mm a lo largo de todo su diámetro, sin muescas, bordes irregulares ni puntos de mayor dureza, etc.
 - Una apariencia brillante o pulida indica que el calentamiento y enfriamiento repetido durante la vida del embrague anterior ha creado un endurecimiento de la superficie. Esta **DEBE** eliminarse mediante un rectificado. Si no se hace, dará como resultado un desgaste desigual de los forros del disco del nuevo embrague, con un desgaste mucho mayor en el lado del embrague.
4. Si el volante es de tipo rebajado, asegúrese de que la profundidad del rebaje está dentro de un margen de 0,25 mm sobre la especificación.
5. Verifique el mecanismo de desembrague completo, y sustituya cualquier componente desgastado, en particular los pasadores de horquilla. Compruebe el porta cojinetes de desembrague y el soporte de la caja de cambios y sustitúyalos si están desgastados.
6. Compruebe los retenes de aceite de lubricación del motor y de la caja de cambios para verificar cualquier signo de fugas. Sustituya los retenes si tiene cualquier duda sobre su estado.
7. Asegúrese de que el disco de embrague suelto está montado en la posición correcta y de que el cubo no choca con el rodamiento piloto del volante o con cualquier otro componente. Utilice una herramienta de centrado para colocar el disco suelto del embrague mientras se atornilla el embrague contra el volante.
8. Atornille el embrague al volante motor hasta su par de apriete correcto, poco a poco y atornillando en forma de cruz, asegurándose de que el embrague está apretando contra el volante por igual. Si existieran abrazaderas o grapas de sujeción para transporte en el embrague, asegúrese de que se han retirado todas después de que el embrague quede sujeto al volante.
10. Las posiciones de las palancas de desembrague de la prensa de embrague se ajustan en fábrica y no deben modificarse.
11. Compruebe los ejes estriados de la caja de cambios para verificar desgaste o daños. Cualquier borde irregular que exista en las estrias causado por el embrague anterior provocará problemas de desembragado.
12. Engrase ligeramente las estrias del eje de la caja de cambios con grasa LuK, Thermocup 1200 o con una grasa similar.
13. Al volver a unir las dos mitades del tractor, asegúrese de que los ejes de la caja de cambios entran en los cubos del disco de embrague de forma correcta. Cualquier intento de forzar los ejes estriados de la caja de cambios para que entren en los cubos del disco del embrague puede causar un daño irreparable en los discos de embrague.
14. Si el mecanismo de desembrague es hidráulico, sustituya el fluido y purgue cuidadosamente el aire a trapado.
15. Ajuste el juego libre del collarín de desembrague al valor de la especificación si se requiere.
16. Ajuste los topes superior e inferior del pedal del embrague si se requiere.
17. Advierta al operador/propietario de que, como cualquier componente nuevo, el embrague debe utilizarse de forma cuidadosa para asegurar una larga duración. Evite cualquier deslizamiento excesivo del embrague en cualquier situación, pero especialmente durante las primeras 20 horas después de su instalación.

NUNCA pruebe un embrague nuevo intentando detener el tractor.

Un seguimiento estricto de los puntos anteriores garantizará que el embrague de repuesto queda instalado de forma correcta y que proporcionará una vida útil igual al original.



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



MANUEL ROMÁN DELANTE DE LA QUE DURANTE
22 AÑOS HA SIDO "SU CASA".

Nueva Etapa para Recinsa Úbeda

El principio

Desde el pasado 29 de marzo de 2012, D. Manuel Román dejó de prestar sus servicios en **Recinsa** por jubilación.

Corría el mes noviembre de 1989 cuando Manuel Román se hacía responsable de la nueva delegación de Recinsa en la provincia de Úbeda que junto a Justo Álvarez, un joven profesional del sector como su "mano derecha", formaron el equipo de profesionales de aquel nuevo proyecto.

La jubilación de Manuel Román ha supuesto para Recinsa un reto importante ya que ha dejado "el listón" muy alto. Durante 22 años, ha sido el alma de la Delegación con una trayectoria y un legado difícil de repetir.

NUEVO EQUIPO DE PROFESIONALES

Justo Álvarez, es una persona estrechamente ligada a Recinsa, habiendo desarrollado

su vida profesional durante los últimos años como Técnico Comercial en esta delegación. Junto a Justo, se incorpora como Técnico Comercial, José María Muñoz que, actualmente desempeña la función de técnico comercial visitando a los clientes de la zona.

INSTALACIONES A LA MEDIDA DEL CLIENTE

Para quienes no conozcan la Delegación de Úbeda, está ubicada en una céntrica calle de la ciudad, con unas instalaciones bien organizadas y con el stock necesario para cubrir la mayoría de las necesidades de suministros para sus Clientes habituales, casi todos talleres, y que después de 22 años han pasado a la categoría de Clientes Amigos.

INNOVAR PARA MEJORAR

En esta nueva etapa, Recinsa Úbeda se ha beneficiado de las nuevas tecnologías al contar con un sistema de stock automatizado y conectado a sus 10 almacenes hermanos en territorio nacional. Dicho sistema, visualiza más de 50.000 referencias a tiempo real, localizando y

enviado el material solicitado por el cliente en un tiempo medio de 18 horas.

VALORES DE SIEMPRE PARA NUEVOS TIEMPOS

Es importante destacar que el equipo humano es un pilar primordial del futuro proyecto RECINSA. Dicho equipo está compuesto por personas responsables, cualificadas, implicadas y con experiencia contrastada en el sector de la maquinaria agrícola y de obra pública, conocedores de que el objetivo principal es el cumplimiento de los compromisos adquiridos con los Cliente y cuya forma de trabajar se basa en la dedicación, la actitud positiva y el compromiso con la empresa, así como la disponibilidad, honestidad y profesionalidad.

**SIN DUDA, LOS CLIENTES
DE RECINSA ESTÁN EN
BUENAS MANOS.**



José María Muñoz, Técnico Comercial de la Delegación y responsable del contacto directo con los clientes.



Manuel Román, durante 22 años ha sujetado el "testigo" con fuerza y sabiduría.



Justo Álvarez, actual delegado de Úbeda.



Primeras imágenes de las instalaciones de Recinsa Úbeda en pleno montaje en el año 1989.



Imagen actual de la zona de filtros y asientos para todas las marcas de tractores.



obra pública



Los 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 y ofreciendo conjuntos de una calidad insuperable.

Recambios de puentes delanteros, traseros, cajas de cambio y servo transmisiones para maquinaria de obra pública y vehículos especiales.

CASE - IHC - NEW HOLLAND - FIAT - CATERPILLAR - KOMATSU - VOLVO - TEREX
MANITOU - BOBCAT - FERMEC - LIEBHERR - FAI - AUSA - JLG

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 DESDE DENTRO

Abrimos esta sección con la intención de informar a nuestros clientes sobre temas de su interés y que de alguna manera les afectan directamente.

JUBILACION DE MANUEL ROMÁN Y NUEVA ETAPA PARA RECINSA ÚBEDA:

Tras la merecida y reciente jubilación de Manuel Román delegado de Recinsa Úbeda, la delegación queda a cargo de Justo Álvarez como responsable de la misma acompañado como segundo y en temas comerciales por José María Muñoz que entre los dos atenderán a todos los clientes de la delegación. Nota: ampliamos información en páginas 20 y 21.

NUEVA INCORPORACIÓN EN LA DELEGACIÓN DE PALENCIA:

Un nuevo miembro entra a formar parte del equipo de profesionales de Recinsa, en este caso en la delegación de Palencia. Se trata de José Joaquín del Río para realizar funciones comerciales y recambista de almacén. José Joaquín proviene del departamento de recambios del servicio Oficial IVECO de Palencia y cuya experiencia hará que su aportación a la empresa sea importante.

REESTRUCTURACIÓN EN LA DELEGACIÓN DE RECINSA CÓRDOBA:

Con fecha 11 de abril de 2012, Jose Manuel Ballesteros ha dejado de prestar sus servicios en RECINSA, siendo sustituido en todas sus funciones por Fernando Román. Jose Manuel Ballesteros ingresó en RECINSA en Julio de 2006 ocupando hasta la fecha la posición de Delegado en Córdoba. Con ésta reestructuración la Delegación de Córdoba queda organizada por las siguientes personas y funciones:

- **Delegado:** Fernando Román.
- **Técnico Comercial (Visitas):** Francisco García.
- **Técnico Comercial y responsable de tienda (Delegación):** Antonio Enrique.
- **Recambista de Almacén:** Rafael de la Rosa.

NUEVAS LÍNEAS DE PRODUCTO

En Recinsa seguimos en la línea de diversificar y ampliar nuestra cartera de productos con el fin de ofrecer día a día mejor servicio. En esta ocasión incorporamos dos nuevas líneas de productos de alta tecnología y valor añadido, como siempre de las mejores marcas.

(BRITAX PMG LTD.)

Recinsa ha sido elegida para la distribución en España de los productos de la marca BRITAX. Britax se remonta a 1946 con base en Yorkshire, Inglaterra y con más 240 empleados fabrica todo tipo de productos relacionados con el sistema eléctrico e iluminación de tractores agrícolas, maquinaria de obra pública y vehículos especiales (ambulancias, coches patrullas, etc.), proveyendo de primeros equipos a marcas de nuestros sectores habituales como New Holland, Case, Caterpillar, JCB, Komatsu o Massey Ferguson entre otras muchas.



(CARLISLE BRAKE & FRICTION)

CARLISLE Brake & Friction es el proveedor líder a nivel mundial de soluciones en aplicaciones de frenos de alto rendimiento, embragues y transmisiones para clientes que son fabricantes de equipos originales y clientes del mercado de repuestos en la industria de la minería, construcción, militar, agrícola, industrial y aeroespacial. La fuerza de la marca CARLISLE, permite a nuestros clientes, a través de Recinsa, el acceso a una gran variedad de productos de freno, fricción, embrague y transmisión de la más alta tecnología disponible en el mercado actual para tractores agrícolas, maquinaria de Obra Pública y vehículos especiales. **Nota:** de ambas líneas de producto ampliamos información en páginas 12 y 13.





Riparts , *Marca la diferencia.*

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

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

Riparts®

Parque Empresarial "La Carpetania"
Avda. Ada Lovelace, 12 - 28906 GETAFE (Madrid) España
Tel.: (+34) 917 953 113 - Email: 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