

Las instalaciones centrales de Recinsa en Madrid han crecido para ofrecer a sus clientes un mejor servicio, a la vez que mejora el espacio de trabajo y almacenamiento. Con la adquisición de una nueva nave se ha duplicado la superficie y confirman a esta empresa como una de las grandes de nuestro país en cuestión de recambios para tractores agrícolas y maquinaria de Obras Públicas.



Del primer almacén donde se instaló Recinsa hace 20 años y que también servía de oficina, al que acaban de inaugurar recientemente hay un abismo. Los 4 000 m² de superficie que tenían en las instalaciones ubicadas en Madrid se habían quedado pequeños y decidieron aprovechar una buena oportunidad para adquirir una nave y duplicar así el espacio. De esta forma, pueden tener mucha más amplitud para guardar recambios, así como sitio para atender a los clientes y oficinas donde se lleva la administración y los pedidos para servir piezas a todos los puntos de España.

En las estanterías del enorme almacén de Recinsa se aglutinan miles de piezas para todo tipo de tractores y maquinaria agrícola. A pesar de que el mercado de tractores nuevos ha experimentado un notable creci-

“Tras veinte años de andadura, Recinsa es una de las grandes empresas de recambios”



MEJOR SERVICIO

José A. Prados
Subdirector



zas que requiere el sector, sobre todo cuando recuerda los inicios de la empresa hace dos décadas. "El objetivo es ofrecer un buen servicio a nuestros clientes en toda la geografía española, y siempre con garantía sobre todas las piezas".

Tras veinte años de andadura, Recinsa es hoy una de las grandes empresas españolas dedicadas a la venta de recambios para tractores y maquinaria de Obras Públicas. En sus almacenes hay piezas de las prin-

“ Cuentan con seis delegaciones y un almacén central ”

miento en los tres últimos años, se estima que el parque de tractores de nuestro país ronda las 400 000 unidades, algunas de ellas con 25 años y muchas horas de trabajo a sus espaldas, y que siempre necesitan alguna pieza para continuar en funcionamiento.

Jesús Puago, director general de Recinsa, se muestra satisfecho de poder disponer de unas instalaciones en concordancia con la demanda de pie-



cipales marcas de tractores que circulan por los campos españoles, y entre los objetivos que a medio plazo se han fijado está la exportación, "si bien todo depende de acuerdos con fabricantes para poder absorber una parte de su producción en exclusiva y después colocarla en los mercados que dominamos", afirma Teófilo Martín, director comercial.

Además de las instalaciones de Madrid, Recinsa cuenta con seis delegaciones en Jaén, Lorca, Sevilla, Córdoba, Úbeda y Palencia, pero en esta empresa son ambiciosos y todavía no han parado de crecer, todo ello gracias a una seriedad y un servicio a sus clientes muy esmerado. ♠