

RENATO PINTO DA SILVA

**VENDA DE TRATORES USADOS COM GARANTIA DE 12 MESES PELA
FÁBRICA**

Trabalho de conclusão do Curso de
Pós Graduação em Especialização
em Administração Industrial, da
Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Professor Acyr Selene.

CURITIBA

2006

*Quando tiveres sentido a sensação de voar
andarás na terra com os olhos voltados para
o céu, para onde esteve e para aonde
desejarás voltar...*

Leonardo da Vinci

AGRADECIMENTOS

Queria agradecer ao meu gerente, Alejandro Andrejuk, por ter acreditado no meu potencial e permitir que eu desenvolvesse este trabalho.

Agradeço também a UFPR, por me proporcionar conhecimentos importantes para o meu desenvolvimento profissional, a minha namorada, por estar presente no período de elaboração deste trabalho e aos meus pais que sempre me ajudaram e apoiaram em todas as fazes da minha vida.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	1
1 - LEVANTAMENTO DO ESTOQUE DA REDE.....	2
2 - AS DEZ ETAPAS DO PROCESSO DO PROGRAMA 100%NH.....	3
2.1 - CAPTAÇÃO.....	3
2.1.1 - Avaliação Inicial do Trator.....	3
2.1.2 - Conferência da documentação.....	4
2.1.3 - Entrega do documento e termo de responsabilidade ao cliente.....	4
2.2 - QUALIFICAÇÃO DO TRATOR	4
2.2.1 - Inspeção dos 75 itens.....	4
2.2.1.1 - Itens de Inspeção.....	4
2.2.1.2 - Itens obrigatórios.....	8
2.3 - ESTIMATIVA DE INVESTIMENTOS.....	9
2.3.1 - Valor obtido na lista de inspeção dos 75 itens.....	9
2.3.2 - Pacote 100%NH.....	9
2.3.3 - Kit Trator.....	10
2.4- DECISÃO DE QUALIFICAÇÃO.....	11
2.5- CADASTRO DO TRATOR	12
2.6- EXECUÇÃO DA REVISÃO/ QUALIFICAÇÃO.....	13
2.7- INSPEÇÃO DE QUALIDADE.....	13
2.8- PREPARAÇÃO PARA EXPOSIÇÃO.....	14
2.8.1 - Impressão do Prospecto de Identificação do Trator.....	14
2.8.2 - Identificação visual do trator pertencente ao programa 100%NH.....	14
2.9- PROCESSO DE VENDA.....	15
2.9.1 - Apresentação dos Valores do Programa 100%NH.....	15
2.9.2 - Coleta de dados do Cliente.....	15
2.9.3 - Agendamento da entrega técnica do trator.....	15
2.9.4 - Solicitação do faturamento do trator.....	15
2.9.5 - Preenchimento da proposta e contrato do Programa 100%NH.....	16
2.9.6 - Cadastramento do cliente no sistema de garantia.....	16
2.10 - CONTATO PÓS VENDA.....	16

3 - COMPARATIVO SEMINOVO X 0HS.....	17
4 - BENEFÍCIOS PARA A FÁBRICA.....	17
5 - BENEFÍCIOS PARA O CONCESSIONÁRIO.....	18
6 - BENEFÍCIOS PARA O CLIENTE.....	19
CONCLUSÃO.....	20

TABELAS

Tabela 01 – Pacote de venda de TL.....	09
Tabela 02 – Fluxograma Programa 100%NH.....	16
Tabela 03 – Comparativo semi-novo x 0hs.....	17

ANEXOS

- Anexo 01 – Relação de tratores na rede.
- Anexo 02 – Lista de Inspeção dos 75 itens
- Anexo 03 – Kit Trator – Livrete de Garantia.
- Anexo 04 – Kit Trator – Adesivo.

INTRODUÇÃO:

A idéia do trabalho aqui apresentado surgiu com o grande numero de solicitações e reclamações por parte dos concessionários New Holland, decorrentes da dificuldade na venda de tratores usados da série TL.

No intuito de acelerar e facilitar a venda de tratores disponíveis na rede de concessionários, este trabalho visa implementar e disponibilizar o Programa 100% New Holland, que consiste na venda de tratores TL seminovos com garantia de 12 meses pela fábrica. Estes tratores são fabricados na fábrica de Curitiba-PR, com potências que variam de 55 a 100 cavalos.

Para Qualificar um TL neste programa foram mapeadas dez etapas, desde a captação do trator até o contato pós venda, estas etapas aparecem detalhadas no trabalho.

Para o desenvolvimento deste projeto foram utilizados dois programas já existentes no mercado de automóveis de passeio, o programa Qualified, da Audi, e o programa SIGA, da Chevrolet.

1 - LEVANTAMENTO DO ESTOQUE DA REDE.

Como a solicitação deste trabalho foi proveniente da Abraforte, foi necessário realizar um levantamento do parque de máquina junto à rede de concessionários com o auxílio da ABRAFORTE.

A Abraforte é a Associação Brasileira dos Distribuidores New Holland civil de direito privado, sem fins lucrativos, de bases territoriais nacional, compostas por distribuidores e/ou prestadores de assistência técnica de tratores, implementos e máquinas agrícolas, colheitadeiras e similares, peças e componentes de reposição, fornecidos pela New Holland Latino Americana Ltda., doravante designada simplesmente "New Holland", ou sua sucessora. Tem por objetivo entre outros promover a aproximação dos associados entre si e destes com a New Holland, de forma a criar clima propício às relações mútuas, agindo para tanto, como órgão de representação, coordenação, defesa, informação e consultas.

A Abraforte cobre cem por cento do território nacional, com seus mais de 90 concessionários que perfazem mais de 180 pontos de distribuição e atendimento ao produtor.

Com o levantamento, foram encontradas 83 máquinas na rede de concessionários, distribuídos por ano e modelo, conforme mencionado no anexo 01 – Relação de tratores na rede.

2 – AS DEZ ETAPAS DO PROCESSO DO PROGRAMA 100%NH.

O Processo 100%NH consiste no mapeamento de todas as dez etapas que um trator usado passa, desde a sua avaliação até o contato pós-vendas. Detalharemos todas as dez etapas do processo 100%NH. Este processo foi elaborado para se adequar às atividades e a estrutura das Concessionárias de todos os portes. O responsável pela qualificação deve supervisionar todas as fases do processo, funcionando como um ponto central, para onde todas as informações devem convergir. A fábrica recomenda que o responsável seja o Gerente de Serviço da concessionária. No entanto, nada impede que outra pessoa seja o supervisor do processo 100%NH.

2.1- CAPTAÇÃO

De maneira geral, a captação do trator usado na concessionária dá se por meio de compra direta, troca de um trator usado por um novo ou até mesmo por um usado, etc.

Descrição dos eventos:

2.1.1 - Avaliação Inicial do Trator

Inicialmente é feita uma avaliação geral nas condições do trator (lataria, pneus, motor, etc). Neste momento é definido o valor pelo qual o trator estará sendo aceito na negociação.

Para facilitar esta etapa; sugerimos a utilização de uma “Ficha de Inspeção” que deverá ser preenchida pelo vendedor envolvido na negociação, e passado a um avaliador técnico. Feita a avaliação do trator, a ficha é assinada e devolvida ao vendedor.

2.1.2 - Conferência da documentação

Verifique a presença da nota fiscal do antigo proprietário do trator, conferindo se o trator em questão está alienado ou não.

2.1.3 - Entrega do documento e termo de responsabilidade ao cliente

Caso o cliente aceite o valor avaliado e conclua a negociação, o mesmo sendo pessoa jurídica emite uma nota fiscal de venda deste trator em nome da concessionária. Caso o proprietário seja uma pessoa física, o mesmo deve comprar uma nota na receita federal, declarando a venda do trator para o concessionário.

2.2- QUALIFICAÇÃO DO TRATOR

2.2.1 - Inspeção dos 75 itens

De posse da Lista dos 75 itens (anexo 02 – Lista de Inspeção dos 75 itens) fornecidos pelo supervisor do programa 100%NH, o líder de Serviço inicia a inspeção propriamente dita. Essa etapa é de suma importância, pois a partir dela será decidido se o trator em questão pode ou não se tornar um trator 100%NH, mediante os levantamentos de custos para os reparos necessários.

Sugerimos que seja seguida exatamente a ordem da lista, separando os itens de inspeção dos itens obrigatórios:

2.2.1.1- Itens de Inspeção

Da mesma forma mencionada para os itens funcionais, serão inspecionados os itens de aparência. A inspeção deverá ser executada por um técnico qualificado e familiarizado com todos os aspectos de aparência dos tratores.

Se a inspeção revelar qualquer discrepância e o quadro "Não OK".for preenchido, deverá ser especificada a reparação ou o serviço necessário na Lista de Inspeção. O Líder de Serviço -100%NH utilizará esta informação para estimar os custos do serviço e das reparações.

1.0 - APARÊNCIA EXTERNA

- 1.1 PINTURA DA LATARIA, CHASSI, DECALQUES;
- 1.2 PINTURA DAS RODAS;
- 1.3 PNEUS DIANTEIROS;
- 1.4 PNEUS TRASEIROS;
- 1.5 VAZAMENTOS EM GERAL;
- 1.6 ASPECTO GERAL;
- 1.7 LAVAGEM.

A inspeção dos Itens funcionais deverá ser executada por um profissional qualificado da área mecânica, e com o acompanhamento constante do líder de Serviço-100%NH. Após a inspeção de cada item, seja um sistema ou um componente, o técnico assinala no quadro apropriado, indicando se o item, sistema ou componente, atende as especificações ou necessita de reparo.

2.0 - PLATAFORMA OPERAÇÃO/ CABINE - VERIFICAR

- 2.1 VERIFICAR FUNCIONAMENTO A/C
- 2.2 HIGIENIZAÇÃO DO A/C
- 2.3 FILTRO DE AR DA CABINE
- 2.4 BANCO OPERADOR
- 2.5 PORTAS E FECHADURAS
- 2.6 GUARNIÇÕES E VEDAÇÕES
- 2.7 AR QUENTE
- 2.8 VENTILADOR

- 2.9 FUNCIONAMENTO DIREÇÃO
- 2.10 PAINEL INSTRUMENTOS
- 2.11 INTERRUPTORES , ALAVANCAS, COMANDOS
- 2.12 VERIFICAR FUNCIONAMENTO LUZES
- 2.13 APARIENCIA E FUNCIONAMENTO GERAL
- 2.14 ESPELHOS

3.0 - FUNCIONAMENTO DO MOTOR

- 3.1 MEDIR COMPRESSÃO
- 3.2 MEDIR PRESSÃO DE OLEO
- 3.3 VERIFICAR FILTRO RESPIRO
- 3.4 VERIFICAR BBA. COMBUSTIVEL
- 3.5 VERIFICAR VAZAMENTO CARTER
- 3.6 VERIFICAR VAZAMENTO RETENTOR DIANT.
- 3.7 VERIFICAR BATERIA
- 3.8 VERIFICAR BBA AGUA
- 3.9 VERIFICAR TAMPA RADIADOR
- 3.10 VERIFICAR MOTOR PARTIDA
- 3.11 VERIFICAR ALTERNADOR
- 3.12 VERIFICAR MANGUEIRAS, ABRAÇADEIRAS
- 3.13 VERIFICAR SISTEMA ESCAPAMENTO

4.0 - TRANSMISSÃO

- 4.1 DESMONTAR E REVISAR EMBREAGEM
 - DISCO TRANSMISSÃO
 - PLATÔ
 - DISCO PTO
 - COLAR
- 4.2 VERIFICAR VAZAMENTO RETENTOR TRAS. MOTOR

4.3 DESMONTAR TRANSMISSÃO E VERIFICAR:

PINO RE

ARRUELA RE

PARAFUSO RE

SINCRONIZADO

ROLAMENTOS

ESTADO GERAL ENGRANAGENS

AJUSTE PRECARGA DIFERENCIAL

VERIFICAR O PINO DAS SATÉLITES

4.4 VERIFICAR SISTEMA HIDRAULICO

5.0 - FREIOS

5.1 VERIFICAR DISCOS

5.2 TROCAR ANEIS DO PISTÃO LD

5.3 TROCAR ANEIS DO PISTÃO LE

5.4 VERIFICAR CILINDRO MESTRE

5.5 VERIFICAR VAL. DESBLOQUEIO DIFERENCIAL

6.0 - EIXO DIANTEIRO

6.1 AJUSTAR PRECARGA E FOLGAS DO DIFERENCIAL

6.2 VERIFICAR CUBOS DIANTEIROS E EMBUCHAMENTO (4X2)

6.3 MEDIR CONVERGENCIA

6.4 REVISAR TERMINAL DIREÇÃO

6.5 VAZAMENTO CILINDRO DIREÇÃO

7.0 - FUNCIONAMENTO DO SISTEMA ELÉTRICO

7.4 REVISAR CAPACIDADE FUSIVEIS

7.5 REVISAR CHICOTES

7.6 REVISAR ATERRAMENTOS

2.2.1.2- Itens obrigatórios

O valor de investimento, já determinado e conhecido pelo concessionário, dos itens obrigatórios devem ser somados as estimativas de investimentos determinadas na lista de inspeção e só devem ser realizados após a decisão de qualificação do trator em questão.

8.0 - ITENS OBRIGATORIOS

- 8.1 OLEO MOTOR
- 8.2 OLEO EIXO DIANTEIRO, TRASEIRO.
- 8.3 OLEO DIREÇÃO (4X2)
- 8.4 OLEO FREIO
- 8.5 LIQUIDO ARREFECIMENTO
- 8.6 FILTRO MOTOR
- 8.7 FILTRO HIDRAULICO
- 8.8 FILTRO AR INTERNO
- 8.9 FILTRO AR EXTERNO
- 8.10 FILTRO COMBUSTIVEL
- 8.11 FILTRO SEDIMENTADOR
- 8.12 BICOS INJETORES
- 8.13 REAPERTAR CABEÇOTE
- 8.14 REVISÃO BBA INJETORA
- 8.15 REGULAR VALVULAS
- 8.16 CABO EMBREAGEM
- 8.17 CORREIA BBA.AGUA
- 8.18 LUBRIFICAÇÃO GERAL
- 8.19 VARETAR RADIADOR
- 8.20 LIMPEZA TANQUE COMBUSTIVEL

- 8.21 TROCAR EIXO PTO
- 8.22 TROCAR PLACA PTO
- 8.23 TROCAR CUBO POR HD (4X4)
- 8.24 TESTE RODAGEM

2.3 – ESTIMATIVA DE INVESTIMENTOS.

2.3.1 – Valor obtido na lista de inspeção dos 75 itens.

Após a execução das inspeções dos itens funcionais e dos obrigatórios, o Líder de Serviço – 100%NH recebe a lista de inspeção. De posse da mesma, ele deve estimar e totalizar os custos relativos às reparações e aos recondiçionamentos necessários para adequar o trator às especificações do Programa. Este calcula todos os custos de investimentos (soma dos 75 itens) e registra este valor como “Total” no campo existente na lista de inspeção, para serem somados ao valor original do trator.

2.3.2 – Pacote 100%NH

Os valores do pacote de preços do programa 100%NH foram obtidos com base nos valores de garantia.

Modelo	TL55E/ 60	TL65E/ 70	TL75E/ 80	TL85E/ 90	TL95E/ 100
Preço de Venda NH 100%	R\$ 1.638,00	R\$ 1.703,00	R\$ 1.768,00	R\$ 1.846,00	R\$ 2.015,00
Comissão do Dealer (10%)	R\$ 163,80	R\$ 170,30	R\$ 176,80	R\$ 184,60	R\$ 201,50
Valor Debito Dealer	R\$ 1.474,20	R\$ 1.532,70	R\$ 1.591,20	R\$ 1.661,40	R\$ 1.813,50

Tabela 01 – Pacote de venda de TL.

2.3.3 – Kit Trator

O Kit Trator possui os itens que devem acompanhar o trator qualificado no programa, são os seguintes itens:

- Livrete de Garantia do Programa 100%NH.

O Livrete de Garantia serve como documento de posse do cliente, contendo as principais informações do trator, como as horas em que o trator foi qualificado no programa, as horas das revisões obrigatórias, chassi e outros conforme se pode visualizar no anexo 03 – Kit Trator – Livrete de Garantia.

- Manual Básico de Segurança no Transito.

Este manual acompanha o trator novo e deve acompanhar também o pertencente ao programa, pois informa os principais cuidados para se ter segurança na utilização do equipamento.

- Manual do Operador.

Conforme o Manual Básico de Segurança no Transito, o manual do operador acompanha o trator novo e o pertencente ao programa, pois informa a correta forma de operação, lubrificação e manutenção do trator.

- Entrega Técnica.

A Entrega Técnica não se trata de um documento ou material e sim de um treinamento realizado por um técnico preparado pela fábrica, referente a forma correta de operação, lubrificação e manutenção do trator, quando entregue o trator ao cliente.

- Adesivo.

Este adesivo visa identificar o trator pertencente ao programa. Anexo 04 – Kit Trator – Adesivo.

Após a conclusão desta seção, deve-se calcular e apresentar a estimativa total de investimento ao Supervisor ou Gerente de Vendas (pessoa designada) para que seja tomada uma decisão. Com base nessas informações, ele tomará uma decisão “Sim ou Não” sobre a execução da manutenção e obtenção do status 100%NH.

Ou seja, o valor do trator pertencente ao programa será o valor do trator usado, mais a soma dos seguintes itens:

Itens de inspeção + Itens obrigatórios + Pacote 100%NH + Kit Trator

2.4– DECISÃO DE QUALIFICAÇÃO

Ao receber a lista da Inspeção preenchida, o Gerente de Vendas ou o Supervisor do Programa ou outro representante designado analisa os resultados da inspeção e do investimento estimado para adequar o trator às especificações. Tal procedimento não é uma negociação e a decisão limita-se a “Sim ou Não” com base na conclusão das inspeções completas.

Alternativas:

As duas alternativas de decisão neste ponto são:

- Trator certificado 100%NH

Aprovar e executar os serviços relatados e estimados, e em seguida, qualificar o trator 100%NH.

- Trator para varejo

Realizar apenas a revisão básica (a critério da Concessionária) e vender o trator como usado para varejo.

O principal requisito para a tomada de decisão sobre a qualificação é o investimento necessário para adequar o veículo às especificações. O Supervisor do Programa é quem normalmente tomará a decisão sobre a qualificação do trator seminovo. Para tanto, ele deve envolver as pessoas responsáveis pelas decisões sobre os investimentos.

Todo o pessoal envolvido deve compreender que não se trata de uma negociação. A decisão de iniciar as reparações e recondiçamentos deve ser “tudo ou nada”. O pessoal da concessionária deve estar apto a resolver eventuais divergências anteriores a esta decisão, sobre um determinado trator usado. O departamento de Vendas deve estar confiante de que o departamento de serviços executou uma inspeção completa e realista conforme as diretrizes estabelecidas.

- ✓ Uma decisão “Sim”

Se for decidido iniciar os serviços recomendados e qualificar o trator, o Supervisor do programa deverá assinalar no campo “Sim” efetuar reparos e qualificar, no local “Decisão de Qualificação?”. A lista de inspeção dos 75 itens para qualificação é então assinada e datada, e enviada ao gerente de serviços, para as reparações e serviços necessários.

Confirmada a decisão o supervisor envia a ficha do trator em questão para a pessoa responsável pelo programa 100%NH da fábrica para cadastramento.

- ✓ Uma decisão “Não”

Se for decidido não executar a Qualificação, assinale o item “Não”. Feito isso, assine e date. Este trator será vendido então como um trator usado, sem identificação do programa 100%NH.

2.5– CADASTRO DO TRATOR

Inclusão do trator no banco de dados da fábrica.

O Supervisor do programa envia para o departamento do programa 100%NH da fábrica, as informações do trator, chassi, numero do motor, eixo dianteiro, etc, junto com a lista dos 75 itens preenchidos devidamente, com os itens a serem reparados ou substituídos. Cadastrado o trator no banco de dados e liberado pela fábrica, o trator pode iniciar a execução da revisão.

2.6– EXECUÇÃO DA REVISÃO/ QUALIFICAÇÃO

Após a aprovação do Supervisor dos seminovos, o trator é enviado para execução do serviço na oficina. O trabalho deverá ser executado com base na informação da lista de inspeção dos 75 itens para qualificação e dentro das estimativas de custos. Todo o serviço é executado com as mesmas especificações utilizadas para os clientes de veículos novos. O uso de peças, fluido e produtos químicos aprovados pelo fabricante deverão ser utilizados nos tratores seminovos Qualificados 100%NH para assegurar a qualidade.

2.7– INSPEÇÃO DE QUALIDADE

Depois de analisar a Lista de Inspeção para Qualificação, para garantir o cumprimento de todos os requisitos, o Supervisor do Programa, verifica se todos os quadros “conforme” foram assinalados. O CBU de Serviço da Região em que o trator em questão esta sendo qualificado, executa em conjunto com o supervisor, uma inspeção minuciosa no trator para verificar se todas as reparações e recondicionamento foram executados corretamente. Trata-se de uma inspeção completa com a máxima atenção aos detalhes.

Executa-se uma inspeção geral nas partes externas do trator. Onde devem ser observadas principalmente as áreas que foram reparadas. Inspeccionar o interior do trator. Sentar no banco do operador e testar os controles. Verificar se todos os serviços mecânicos foram executados corretamente. Inspeccionar a qualidade de todos os serviços. Se for encontrada alguma discrepância, o Supervisor, encaminha o trator ao setor apropriado para a correção.

Somente após os itens da Lista de Inspeção de Qualidade serem executados, o Supervisor e o CBU de Serviços, deverão assinar o quadro "Trator inspecionado?" no campo "sim" presente na lista de inspeção.

2.8– PREPARAÇÃO PARA EXPOSIÇÃO

Após a conclusão da etapa de Qualificação, os tratores devem passar pela preparação para exposição. O objetivo da preparação para exposição é diferenciar os tratores qualificados 100%NH dos demais tratores classificados como varejo.

2.8.1- Impressão do Prospecto de Identificação do Trator

O Supervisor deverá imprimir o prospecto de identificação do veículo, contendo as informações de preço, km, ano, etc.

2.8.2- Identificação visual do trator pertencente ao programa 100%NH

O Supervisor (ou outra pessoa designada) providenciará a colocação de itens ou meios que permitam uma rápida visualização de que o trator pertence ao programa 100%NH.

O modo como um produto de varejo é exibido influencia fortemente a sua venda. A exposição do trator é a forma mais eficiente de atrair clientes. É recomendável que sua concessionária faça uma distinção entre os tratores seminovos 100%NH e os demais tratores usados através da apresentação e exposição.

2.9 – PROCESSO DE VENDA

Podemos considerar esta etapa como uma das mais importantes em todo o processo 100%NH. No momento da comercialização, os vendedores deverão demonstrar aos Clientes as diferenças e vantagens de se adquirir um trator Seminovo Qualificado 100%NH. Um cliente satisfeito e encantado é um poderoso divulgador do nome de sua concessionária, além de ser um grande aliado na captação de novos negócios e clientes.

2.9.1- Apresentação dos Valores do Programa 100%NH

Os vendedores devem estar preparados para demonstrar aos clientes os valores agregados ao trator 100%NH e todos os seus benefícios.

2.9.2- Coleta de dados do Cliente

Uma vez consumada a venda do trator, o vendedor deverá coletar os dados do cliente para o preenchimento do pedido de venda. Os dados do cliente serão utilizados também para o faturamento, para garantia do programa 100%NH e contato pós-vendas.

2.9.3- Agendamento da entrega técnica do trator

No momento da venda, o vendedor deverá também agendar com o cliente a data de entrega técnica do seu trator.

2.9.4- Solicitação do faturamento do trator

O vendedor deverá também solicitar ao Departamento Financeiro o faturamento do trator vendido.

2.9.5- Preenchimento da proposta e contrato do Programa 100%NH.

A seguir o vendedor preencherá a proposta e o contrato do Programa 100%NH e fica responsável por enviá-los por fax ou correio eletrônico para o Departamento 100%NH da fábrica.

2.9.6- Cadastramento do cliente no sistema de garantia

O Garantista (pessoa designada) será responsável por cadastrar os dados do Cliente no Sistema WSI da fábrica.

2.10 – CONTATO PÓS VENDA

É extremamente importante que a Concessionária realize um contato Pós-Vendas com o Cliente para assegurar a sua satisfação com o produto, com o programa 100%NH e com o atendimento. Segue o fluxograma de todas as dez etapas do Processo 100%NH que um trator usado passa, desde a sua avaliação até o contato pós-vendas.

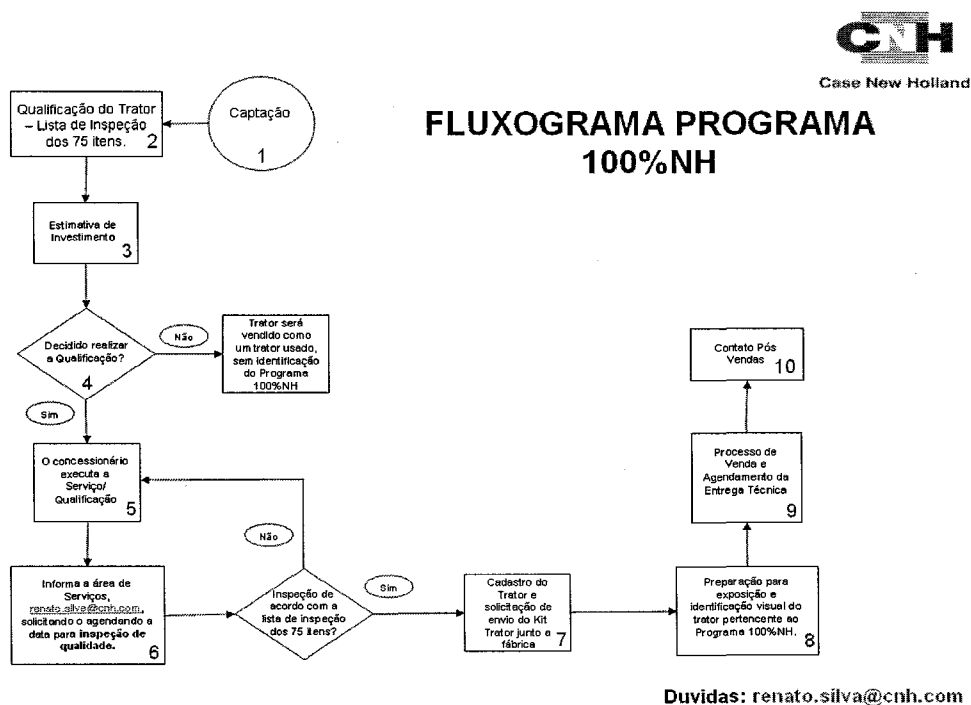


Tabela 02 – Fluxograma Programa 100%NH.

3 – COMPARATIVO SEMINOVO X 0HS.

Para verificar a visualização da diferença entre um trator TL novo e um trator TL usado pertencente ao programa, segue a planilha abaixo. Lembrando que para o trator usado foi somado os valores referentes à reparação dos itens de inspeção, mais os Itens obrigatórios, mais o pacote seminovo 100% e o Kit Trator.

Foi considerado para cálculo um deságio de 20% para o trator com um ano de uso, 12% para cada ano até o 5º ano de uso, e mais 10% para os próximos 2 anos.

Ano	TL70		TL100	
	0h	100%NH	0h	100%NH
2005	R\$ 87.000,00	x--x	134.000,00	x--x
2004	R\$ 69.600,00	77.103,33	107.200,00	114.703,33
2003	R\$ 61.248,00	68.751,33	94.336,00	101.839,33
2002	R\$ 53.898,24	61.401,57	83.015,68	90.519,01
2001	R\$ 47.430,45	54.933,78	73.053,80	80.557,13
2000	R\$ 41.738,80	49.242,13	64.287,34	71.790,67
1999	R\$ 37.564,92	45.068,25	57.858,61	65.361,94
1998	R\$ 33.808,43	41.311,76	52.072,75	59.576,08

Tabela 03 – Comparativo seminovo x 0hs

4 – BENEFÍCIOS PARA A FÁBRICA:

A fábrica da CNH acredita que o projeto seja bastante importante, pois fidelizará o cliente, além de ser um diferencial em relação à concorrência, pois seria a primeira indústria do ramo de agronegócio a adotar um programa como este, de venda de trator usado com garantia de 12 meses.

Para a fábrica o programa se torna bastante atrativo também, pois aumentaria a venda de peças de reposição, conforme demonstrado abaixo;

Conforme mencionado na lista de inspeção de 75 itens, para o trator fazer parte do programa seminovo 100%, o trator deverá obrigatoriamente substituir as

peças referentes aos itens obrigatórios, para isto à fábrica teria um faturamento, para estes itens de:

- Fluidos: - R\$ 49.185,24 (8%) = R\$ 3.934,82
- Peças: R\$ 237.986,96

Os 8% são referentes a valor que a FL, fornecedores dos lubrificante para a CNH, sobre o valor dos fluídos vendidos. Totalizando um valor total de: R\$ 241.921,78, representando R\$ 2.950,27 por máquina.

Para os itens apenas de inspeção, ou seja, que devem ser verificados, e que só devem ser trocados casos comprovados pelo departamento técnica a necessidade de substituição. Para a substituição de todos os itens de inspeção para as 82 máquinas previamente selecionadas, totalizam R\$ 697.016,14. Levando em consideração que somente 30% dos itens de inspeção sejam substituídos, o valor obtido seria de R\$ 209.104,84, para as 82 máquinas. Resultando em R\$ 2.550,06 por máquina.

Qualificando as 82 máquinas, a fábrica teria um faturamento de R\$ 241.921,78, referentes aos itens obrigatórios, mais R\$ 209.104,84, referentes aos itens não obrigatórios, somando R\$ 451.026,62.

Estes valores foram levantados na data de 06 de março de 2006, para pedidos realizados na modalidade programada e pagamento a vista por parte dos concessionários.

5 – BENEFÍCIOS PARA O CONCESSIONÁRIO:

Acelerar a venda de máquinas usadas presentes no pátio do concessionário. Através deste programa, os tratores devem ter uma maior rotatividade, possibilitando assim, que os concessionários recebam com mais facilidade estes tratores por meio de compra direta, troca de um trator usado por um novo ou até mesmo por um usado, etc.

Conforme o código de defesa ao consumidor (Lei 8.078 de 11 de Setembro de 1990), artigo 26 (Da decadência e da prescrição): “O direito de reclamar pelos vícios aparentes ou de fácil constatação caduca em 90 dias, tratando-se de

fornecimento de serviço e de produto durável”. Neste caso em que o prazo de garantia é de 12 meses a partir do momento da venda, a responsabilidade sobre o produto passa a ser da fábrica.

Como o programa determina que o cliente, para não perder os direitos referentes à garantia, deve realizar todas as revisões dentro da concessionária, tomando como base que o trator trabalhe em média 1200 horas por ano, o trator deverá passar por quatro revisões: 300hs, 600hs, 900hs e 1200hs. Neste caso o concessionário passa a faturar em média R\$ 3.000,00 por trator.

O concessionário receberá também uma premiação de 10% do valor do pacote na qualificação de cada trator, conforme tabela 01. Além da satisfação do cliente

6 – BENEFÍCIOS PARA O CLIENTE:

O cliente tem vários benefícios na compra de um trator TL, pertencente ao programa Seminovo 100%, como certeza de compra de uma máquina revisada pela fábrica, garantia da fábrica CNH do trator por 12 meses e a tranquilidade de receber uma máquina revisada por padrões determinados pela fábrica CNH, além do preço do produto “seminovo” mais em conta que um 0h.

CONCLUSÃO:

Na elaboração deste trabalho, foi possível perceber que o programa além de totalmente viável trará benefícios para todos os envolvidos, cliente, concessionário e fábrica.

Com a implementação efetiva deste projeto, será possível visualizar se a aceitação por parte dos clientes será positiva ou não. Pois conforme mencionado no trabalho o custo do programa é somado ao valor original do trator. Gastos feitos com trator neste programa valorizam a máquina na hora da venda.

A idéia presente neste trabalho possibilita o entrosamento maior entre o cliente e ao concessionário, enviando dados concretos e diretos para a fábrica referentes a necessidade de peças

A fábrica recebe de maneira rápida todas as informações sobre o maquinário. Se mantém informada em relação a qualidade do serviço prestado pelos concessionários e a satisfação do cliente, seja na hora da compra ou da venda de um trator do Programa Seminovo 100% NH.

Um trator usado poderia passar pela inspeção determinada neste trabalho, e ser assegurado novamente várias vezes, depois de terminado o período de 12 meses, possibilitando assim, uma garantia vitalícia. Beneficiando o proprietário e garantindo um bom funcionamento do trator.

ANEXOS

Anexo 01 – Relação de tratores na rede.

Totais	82	82	82			
Modelo	Ano	Versão	Nro Horas	Concessionário	Cidade	Estado
TL65	2001	4 X 2	4.331	AGRO TECNICO Com e Equip	Feira de Santana	BA
TL65	1999	4 X 2	2.289	AGROWERNER Ltda	Braço do Norte	SC
TL70	2000	4 X 2	1.634	AGROWERNER Ltda	Braço do Norte	SC
TL70	1999	4 X 2	3.700	BAMAQ S/A	Montes Claros	MG
TL100	1999	4 X 4	5.402	CARPAL Tratores Ltda	Goiânia	GO
TL100	2000	4 X 4	7.873	CARPAL Tratores Ltda	Goiânia	GO
TL100	2000	4 X 4	3.457	CARPAL Tratores Ltda	Goiânia	GO
TL100	2000	4 X 4	5.771	CARPAL Tratores Ltda	Goiânia	GO
TL100	1998	4 X 4	5.248	COBRAS	Ananindeua	PA
TL65	2000	4 X 4	4.686	COBRAS	Ananindeua	PA
TL85	2003	4 X 4	1.100	COBRAS	Ananindeua	PA
TL90	2000	4 X 4	2.773	COBRAS	Ananindeua	PA
TL100	1998	4 X 4	5.518	CYCOSA Tratores e Máquinas	Maceio	AL
TL100	1998	4 X 4	5.518	CYCOSA Tratores e Máquinas	Maceio	AL
TL75	2001	4 X 2	4.750	DITRASA S/A	Patrocionio	MG
TL80	1999	4 X 4	4.787	DITRASA S/A	Patrocionio	MG
TL80	1999	4 X 4	7.400	DITRASA S/A	Patrocionio	MG
TL70	2001	4 X 4	4.896	EQUAGRIL S/A	Pouso Alegre	MG
TL75	2003	4 X 4	2.300	EQUAGRIL S/A	Pouso Alegre	MG
TL75	2003	4 X 4	1.565	EQUAGRIL S/A	Pouso Alegre	MG
TL80	2000	4 X 4	3.800	EQUAGRIL S/A	Mogi Mirim	SP
TL65	1999	4 X 4	3.780	G. MAIOCHI & Cia	Guaramirin	SC
TL65	2001	4 X 4	3.000	G. MAIOCHI & Cia	Guaramirin	SC
TL70	2000	4 X 4	2.995	G. MAIOCHI & Cia	Guaramirin	SC
TL70	2001	4 X 4	1.890	G. MAIOCHI & Cia	Guaramirin	SC
TL100	1998	4 X 4	7.700	IGARAPÉ Distr Agric	Tatuí	SP
TL100	2000	4 X 4	4.470	IGARAPÉ Distr Agric	Tatuí	SP
TL65	2000	4 X 4	4.000	IGARAPÉ Distr Agric	Tatuí	SP
TL80	1999	4 X 4	4.200	IGARAPÉ Distr Agric	Tatuí	SP
TL80	2000	4 X 4	3.500	IGARAPÉ Distr Agric	Tatuí	SP
TL80	2000	4 X 4	4.500	IGARAPÉ Distr Agric	Tatuí	SP
TL100	1999	4 X 4	7.247	JUSTI Tratores	Posse	GO
TL70	2000	4 X 2	2.213	JUSTI Tratores	Posse	GO

Modelo	Ano	Versão	Nro Horas	Concessionário	Cidade	Estado
TL80	2000	4 X 4	4.700	JUSTI Tratores	Posse	GO
TL100	1999	4 X 4	4.835	LIDER Tratores Ltda	Cachoeira do Sul	RS
TL100	2000	4 X 4	3.420	LIDER Tratores Ltda	Cachoeira do Sul	RS
TL80	1998	4 X 4	2.613	LIDER Tratores Ltda	Cachoeira do Sul	RS
TL90	1999	4 X 4	3.897	LIDER Tratores Ltda	Cachoeira do Sul	RS
TL90	2002	4 X 4	1.000	MATRA Tratores	Dourados	MS
TL100	1998	4 X 4	3.035	METROLITANA Tratores Ltda	Cascavel	PR
TL90	2002	4 X 4	1.723	METROLITANA Tratores Ltda	Cascavel	PR
TL70	1999	4 X 2	5.723	MR Felipe & Eugenio Ltda	Pires do Rio	GO
TL70	1999	4 X 2	6.078	MR Felipe & Eugenio Ltda	Pires do Rio	GO
TL70	1999	4 X 2	4.454	MR Felipe & Eugenio Ltda	Pires do Rio	GO
TL80	1999	4 X 2	4.988	MR Felipe & Eugenio Ltda	Pires do Rio	GO
TL80	1999	4 X 2	5.682	MR Felipe & Eugenio Ltda	Pires do Rio	GO
TL100	1999	4 X 4	7.127	RODOMAC Tratores	São Miguel d'Oeste	SC
TL65	2001	4 X 2	2.160	RODOMAC Tratores	São Miguel d'Oeste	SC
TL70	1998	4 X 4	2.371	RODOMAC Tratores	São Miguel d'Oeste	SC
TL70	2002	4 X 4	2.574	RODOMAC Tratores	São Miguel d'Oeste	SC
TL80	2000	4 X 4	3.125	RODOMAC Tratores	São Miguel d'Oeste	SC
TL90	1999	4 X 4	2.635	RODOMAC Tratores	São Miguel d'Oeste	SC
TL90	2000	4 X 4	2.895	RODOMAC Tratores	São Miguel d'Oeste	SC
TL65	2002	4 X 4	3.000	TRAMA Tratores	Varginha	MG
TL70	2001	4 X 4	3.900	TRAMA Tratores	Varginha	MG
TL70	2001	4 X 4	3.981	TRAMATON Trat e Maqns	Piraju	SP
TL80	2000	4 X 4	4.611	TRAMATON Trat e Maqns	Piraju	SP
TL80	2001	4 X 4	3.330	TRAMATON Trat e Maqns	Piraju	SP
TL90	1999	4 X 4	2.995	TRATORNEW S/A	Ponta Grossa	PR
TL80	2000	4 X 4	4.098	A. Alves S/A	Orlandia	SP
TL70	1998	4 X 4	6.000	Agro Dível Ltda	Campos Novos	SC
TL100	2000	4 X 4	2.000	Agro Dível Ltda	Campos Novos	SC
TL90	2000	4 X 4	4.700	Marka Ltda.	Jau	SP
TL100	2000	4 X 4	4.201	Agrofel Agro Comercial	Chpadão do Sul	RS
TL90	1999		3.093	Palmitrac P. das Missões	P. das Missões	RS
TL55E	2003	4 X 4	491	Piazza Tratores	Chapecó	SC
TL100	1999		5.441	Piazza Tratores	Chapecó	SC
TL55E	2002	4 X 4	839	Fortral Ltda	Camaqua	RS

Modelo	Ano	Versão	Nro Horas	Concessionário	Cidade	Estado
TL65	1999	4 X 4	1.675	Fortral Ltda	Camaqua	RS
TL75	2002	4 X 4	2.251	Fortral Ltda	Camaqua	RS
TL90	1998		1.980	TAISA S/A	Pato Branco	PR
TL75	2002	4 X 4	2.000	Maquinas Agricolas Carpenedo	Santa Rosa	RS
TL65	2001	4 X 2	2.500	Maquinas Agricolas Carpenedo	Santa Rosa	RS
TL70	1999	4 X 4	3.800	Mocafor Tratores	Mococa	SP
TL70	1999	4 X 4	4.200	Mocafor Tratores	Mococa	SP
TL70	1999	4 X 4	4.300	Mocafor Tratores	Mococa	SP
TL90	1999	4 X 2	2.300	Reimac	Maraiba	PA
TL90	2000	4 X 2	4.000	Central de Tratores	Ituiutaba	MG
TL90	2000	4 X 4	4.500	Central de Tratores	Ituiutaba	MG
TL65	2000	4 X 2	4.000	Interagro	Ribeirão Preto	SP
TL80	2000	4 X 2	4.000	Interagro	Ribeirão Preto	SP
TL80	2002	4 x 4	1.800	Gotardo Mquinas (Gomagril)	Tangara da Serra	MT

ITENS INSPEÇÃO PROGRAMA TL SEMINOVO 100%

NOME CONCESSIONÁRIO	CÓDIGO:	TRANSMISSÃO TIPO:		
		CABINADO, SIM/NÃO		
CIDADE:	ESTADO:	MODELO:	CHASSI:	
		SÉRIE DO MOTOR:	DATA DA REVISÃO:	R\$ M/0
				40,00

DESCRIÇÃO DO ITEM	OK	NÃO OK	Conforme	DESCRIÇÃO DA NÃO CONFORMIDADE OU VALORES DE AJUSTES ENCONTRADOS	P/N	HORAS	TOTAL
1.0 - APARÊNCIA EXTERNA							
1.1 PINTURA DA LATARIA, CHASSI, DECALQUES							
1.2 PINTURA DAS RODAS							
1.3 PNEUS DIANTEIROS							
1.4 PNEUS TRASEIROS							
1.5 VAZAMENTOS EM GERAL							
1.6 ASPECTO GERAL							
1.7 LAVAGEM							
2.0 - PLATAFORMA OPERAÇÃO/CABINE - VERIFICAR							
2.1 VERIFICAR FUNCIONAMENTO A/C							
2.2 HIGIENIZAÇÃO DO A/C							
2.3 FILTRO DE AR DA CABINE							
2.4 BANCO OPERADOR							
2.5 PORTAS E FECHADURAS							
2.6 GUARNIÇÕES E VEDAÇÕES							
2.7 AR QUENTE							
2.8 VENTILADOR							
2.9 FUNCIONAMENTO DIREÇÃO							
2.10 PAINEL INSTRUMENTOS							
2.11 INTERRUPTORES , ALAVANCAS, COMANDOS							
2.12 VERIFICAR FUNCIONAMENTO LUZES							
2.13 APARIENCIA E FUNCIONAMENTO GERAL							
2.14 ESPELHOS							
3.0 - FUNCIONAMENTO DO MOTOR							
3.1 MEDIR COMPRESSÃO							
3.2 MEDIR PRESSÃO DE OLEO							
3.3 VERIFICAR FILTRO RESPIRO							
3.4 VERIFICAR BBA. COMBUSTIVEL							
3.5 VERIFICAR VAZAMENTO CARTER							
3.6 VERIFICAR VAZAMENTO RETENTOR DIANT.							
3.7 VERIFICAR BATERIA							
3.8 VERIFICAR BBA AGUA							
3.9 VERIFICAR TAMPA RADIADOR							
3.10 VERIFICAR MOTOR PARTIDA							
3.11 VERIFICAR ALTERNADOR							
3.12 VERIFICAR MANGUEIRAS, ABRAÇADEIRAS							
3.13 VERIFICAR SISTEMA ESCAPAMENTO							
4.0 - TRANSMISSÃO							
4.1 DESMONTAR E REVISAR EMBREAGEM							
DISCO TRANSMISSÃO							
PLATÔ							
DISCO PTO							
COLAR							
4.2 VERIFICAR VAZAMENTO RETENTOR TRAS.MOTOR							
4.3 DESMONTAR TRANSMISSÃO E VERIFICAR:							
PINO RE							
ARRUELA RE							
PARAFUSO RE							

Anexo 02 – Lista de Inspeção dos 75 itens

SINCRONIZADO							
ROLAMENTOS							
ESTADO GERAL ENGRANAGENS							
AJUSTE PRECARGA DIFERENCIAL							
VERIFICAR O PINO DAS SATÉLITES							
4.4 VERIFICAR SISTEMA HIDRAULICO							

5.0 - FREIOS

5.1 VERIFICAR DISCOS							
5.2 TROCAR ANEIS DO PISTÃO LD							
5.3 TROCAR ANEIS DO PISTÃO LE							
5.4 VERIFICAR CILINDRO MESTRE							
5.5 VERIFICAR VAL. DESBLOQUEIO DIFERENCIAL							

6.0 - EIXO DIANTEIRO

6.1 AJUSTAR PRECARGA E FOLGAS DO DIFERENCIAL							
6.2 VERIFICAR CUBOS DIANT. E EMBUCHAMENTO (4X2)							
6.3 MEDIR CONVERGENCIA							
6.4 REVISAR TERMINAL DIREÇÃO							
6.5 VAZAMENTO CILINDRO DIREÇÃO							

7.0 - FUNCIONAMENTO DO SISTEMA ELÉTRICO

7.4 REVISAR CAPACIDADE FUSIVEIS							
7.5 REVISAR CHICOTES							
7.6 REVISAR ATERRAMENTOS							

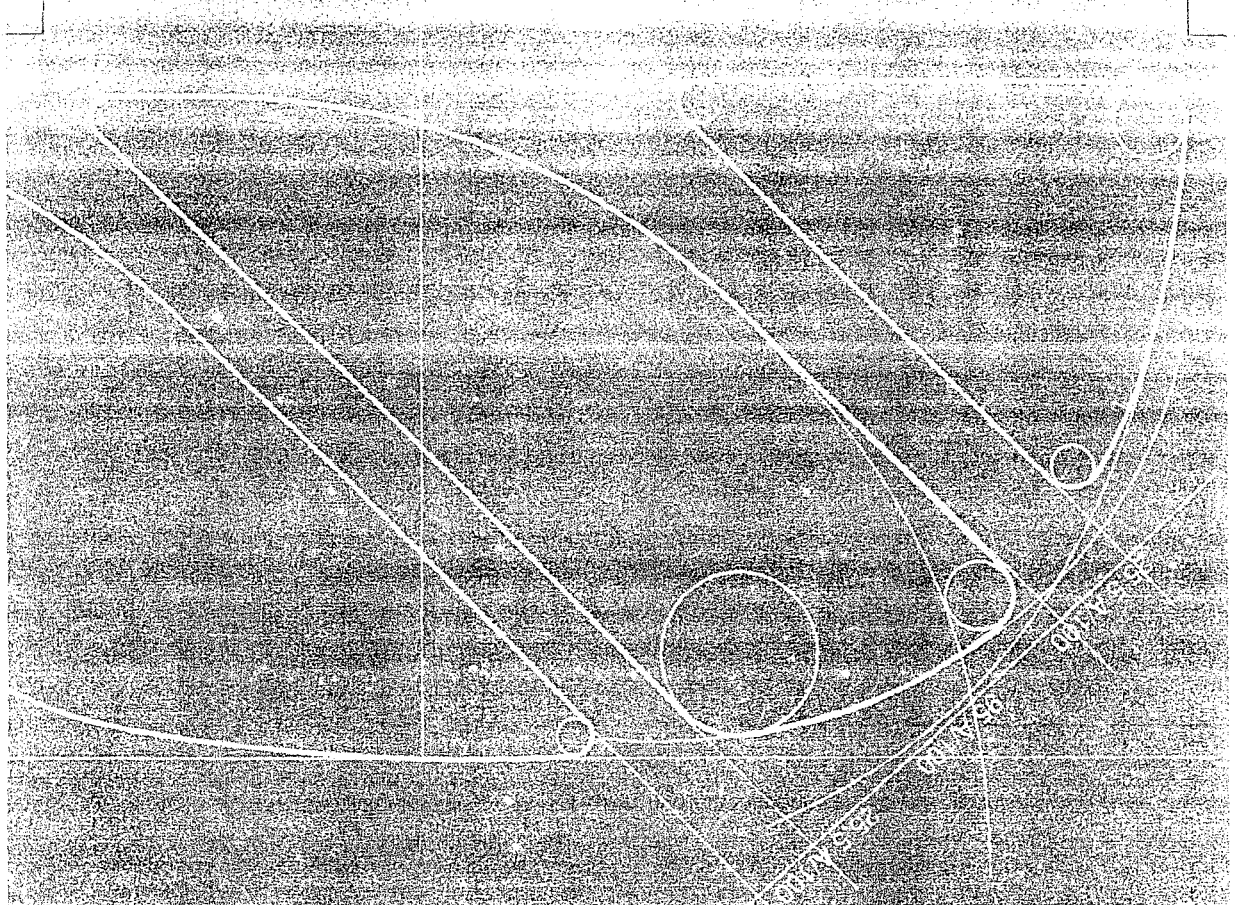
8.0 - ITENS OBRIGATORIOS

8.1 OLEO MOTOR	X						
8.2 OLEO EIXO DIANTEIRO, TRASEIRO	X						
8.3 OLEO DIREÇÃO (4X2)	X						
8.4 OLEO FREIO	X						
8.5 LIQUIDO ARREFECIMENTO	X						
8.6 FILTRO MOTOR	X						
8.7 FILTRO HIDRAULICO	X						
8.8 FILTRO AR INTERNO	X						
8.9 FILTRO AR EXTERNO	X						
8.10 FILTRO COMBUSTIVEL	X						
8.11 FILTRO SEDIMENTADOR	X						
8.12 BICOS INJETORES	X						
8.13 REAPERTAR CABEÇOTE	X						
8.14 REVISÃO BBA INJETORA	X						
8.15 REGULAR VALVULAS	X						
8.16 CABO EMBREAGEM	X						
8.17 CORREIA BBA.AGUA	X						
8.18 LUBRIFICAÇÃO GERAL	X						
8.19 VARETAR RADIADOR	X						
8.20 LIMPEZA TANQUE COMBUSTIVEL	X						
8.21 TROCAR EIXO PTO	X						
8.22 TROCAR PLACA PTO	X						
8.23 TROCAR CUBO POR HD (4X4)	X						
8.24 TESTE RODAGEM	X						
8.25 RETIRADA DO CARTER/ VERIFICAR PEÇAS MÓVEIS*	X						

TOTAL

* Tratores com mais 3.000hs

Decisão de Qualificação	SIM	NAO
Trator Inspeccionados?	SIM	NAO



LIVRETE DE GARANTIA

PROGRAMA 100% NEW HOLLAND

NEWHOLLAND





LIVRETE DE GARANTIA

PROGRAMA 100% NEW HOLLAND




NEW HOLLAND



INSTRUÇÕES GERAIS DE GARANTIA PARA OS TRATORES SÉRIE TL CONTIDOS NO PROGRAMA 100% NEW HOLLAND

A seguir você receberá informações importantes sobre seus direitos e responsabilidades com o trator Série TL da New Holland que acabou de adquirir. Leia-as com o máximo de atenção e guarde em lugar seguro. Apresente este Livrete ao Concessionário New Holland quando solicitar Garantia e Revisões Programadas.

REDE AUTORIZADA



Juntamente com este Livrete você receberá uma relação de todos os Concessionários. Sempre que houver necessidade, consulte aquele que estiver mais próximo.

REVISÃO ANTES DA ENTREGA

Antes da entrega, seu Trator New Holland foi revisado no seu Concessionário de acordo com as especificações técnicas recomendadas no Programa 100% New Holland pela Fábrica.

ENTREGA TÉCNICA

No momento da entrega do seu Trator


New Holland, você receberá instruções relativas ao seu funcionamento e como operá-lo da maneira mais adequada e segura para obter o melhor rendimento. Certifique-se que as pessoas que operam o Trator New Holland recebam também estas instruções, assim como, sobre as Revisões Programadas e Manutenção Preventiva.

MANUTENÇÃO NORMAL E REVISÕES PROGRAMADAS

A New Holland recomenda que sejam executadas as Revisões Programadas, de acordo com o Manual do Operador.

O seu Concessionário utiliza equipamentos recomendados pela Fábrica e conta com a experiência de mecânicos treinados, estando portanto, em condições de lhe prestar a melhor assistência técnica. Caso não sejam realizadas as revisões no concessionário, as garantias poderão ser rejeitadas, caso comprovado que o problema foi oriundo de uso ou manutenção inadequada.

REGISTRO CORRETO DOS DADOS



Exija do Concessionário o preenchimento correto deste Livrete, para assegurar o atendimento das solicitações de Garantia, além do acompanhamento das Revisões de Entrega e das Programadas.

Este Livrete é de propriedade do consumidor, sendo obrigatório a sua apresentação para qualquer atendimento durante o Período de Garantia.

Ao solicitar atendimento, informe sempre o chassi e número de horas ao seu Concessionário.

Modelo	
Horas do Trator (HT)*	

Revisões Programadas	Horas do Trator em que devem ser realizados as revisões programadas.	Horas Realizadas
300 horas	HT + 300 horas	
600 horas	HT + 600 horas	
900 horas	HT + 900 horas	
1200 horas	HT + 1200 horas	

* Horas em que o trator semi-novo, enquadrado no **Programa 100% NH**, foi vendido para o cliente. As Revisões Programadas devem ser realizadas conforme manual do operador. Independente do número de horas do trator, considera-se que o mesmo se encontra com 0 horas trabalhadas, pois o mesmo passou por uma lista rigorosa de inspeção.

Nota 01: Para a execução das revisões programadas, tolera-se uma variação máxima de 20% (para cima para baixo) sobre o número de horas determinado na tabela acima.

Nota 02: O preenchimento das horas programadas deve ser realizado na data da entrega técnica.




TERMO DE GARANTIA - Programa 100% New Holland


A CNH Latin America Ltda., fabricante dos equipamentos New Holland e assim de agora em diante denominada, garante os Tratores Série TL semi-novos revisados pela fábrica, contra defeitos de material ou fabricação, através do seu Concessionário.

Esta é a única Garantia oferecida, e substitui quaisquer outras expressas ou implícitas. Não existem outras Garantias da New Holland que ultrapassem estas aqui expressas.

O Concessionário consertará ou substituirá em seu próprio estabelecimento, cada peça do produto que de acordo com a análise técnica, apresente defeito de material ou fabricação devidamente comprovado pelo fabricante, provendo ainda de mão-de-obra gratuita na instalação da peça em questão por um período de 12 (doze) meses, a contar da data de entrega técnica do produto novo ao usuário final. A substituição de conjuntos completos, como motor, transmissão e eixos, somente será realizada em caso de impossibilidade técnica de seu reparo parcial.



Não se incluem nesta Garantia, as despesas relativas ao transporte do produto ou de seus componentes ao estabelecimento do Concessionário e ainda, é facultado ao Concessionário, cobrar as despesas de estadia e viagem caso o proprietário opte pela intervenção fora de tais estabelecimentos. Nesta hipótese, o Concessionário deverá apresentar um orçamento por escrito, para ser previamente aprovado pelo proprietário.



Para o consumidor usufruir da Garantia, ora outorgada, a máquina deverá ser reparada pela Rede de Concessionários New Holland. Esta Garantia é válida somente se forem realizadas as revisões obrigatórias e as revisões programadas. Deverão, ainda, ser usadas peças genuínas New Holland para a manutenção, reparo ou substituição.

Esta Garantia está condicionada à execução das revisões programadas, respeitando a variação máxima de 20% sobre o número de horas determinada neste Livreto de Garantia, página 2.

Não se encontram cobertos, por esta Garantia, os seguintes itens:

- (i) Itens relativos à Manutenção/Substituição normal, incluindo, mas não se limitando a : Fluidos, Lubrificantes,

TERMO DE GARANTIA - Programa 100% New Holland

CONTINUAÇÃO

Graxas, Refrigerantes, Filtros, Bicos Injetores, Ajustes, Reapertos, Lubrificação, Limpeza e Verificação, Correias, Correntes, Lentes, Lâmpadas, Bulbos e Fusíveis.

- (ii) Substituição de Peças de Desgaste Normal, incluindo mas não se limitando a: Disco de Freio, Embreagem, Escapamentos, Barras de Corte, Facas, Pinos, Junções Lubrificadas (Pinos e Buchas), e qualquer peça que se desgaste devido ao contato com o solo ou com material de colheita (resíduos vegetais e minerais) durante Operação normal.
- (iii) Componentes que possuem cobertura de seus respectivos fabricantes, incluindo mas não se limitando a pneus e componentes do sistema de injeção.
- (iv) Revisões normais.
- (v) Transporte ou despesas de viagem para qualquer reparo.
- (vi) Defeitos causados devido à modificação do trator, sem prévia autorização da New Holland.
- (vii) Perdas econômicas, despesas com equipamentos alugados ou outro tipo de despesa.
- (viii) Danos decorrentes de acidentes.

Esta GARANTIA não se aplica em casos onde, de acordo com a análise técnica, se constate USO OU MANUTENÇÃO INADEQUADOS, SOBRECARGA, NEGLIGÊNCIA, IMPERÍCIA, ACIDENTE, INCÊNDIO, ALÉM DA INSTALAÇÃO DE IMPLEMENTOS E/OU PEÇAS NÃO HOMOLOGADAS PELA NEW HOLLAND, E/OU USO DE LUBRIFICANTES E ÓLEOS NÃO INDICADOS PELA MESMA.

Nenhum representante da New Holland ou Concessionário poderá alterar o texto desta garantia no todo ou em parte. **A New Holland reserva-se o direito de, a qualquer momento, revisar, modificar ou descontinuar quaisquer de seus produtos sem que isso implique em efetuar o mesmo em modelos já comercializados. Esta Garantia é concorrente àquelas previstas na legislação aplicável.**



NEW HOLLAND

PROGRAMA 100% NEW HOLLAND

Cartão de Entrega Técnica e Garantia

Modelo	Série	Dados do Concessionário			Início da Garantia				
Chassi Máquina					D	M	A		
No. de Horas		Endereço							
Marca-modelo do Motor					Fim da Garantia				
Série do Motor		Cidade			D	M	A		
Série da Transmissão		Estado	CEP						
PLATAFORMAS/ESTEIRAS									
Modelo	Chassi	Uso Da Fábrica	Código do Concessionário						
			Informações do Proprietário						
			Razão Social						
			CNPJ - MF			CPF			
			Endereço						
			Cidade			CEP			
			Estado			País			
			Contato		DDD	Telefone			
			E-Mail						
<p>Esta máquina foi devidamente regulada e inspecionada antes de ser entregue, conforme Lista de Inspeção dos 75 itens.</p> <p>Os itens abaixo foram explicados ao comprador:</p> <p>A- Procedimentos adequados de operação e instruções do Manual do Operador.</p> <p>B- A importância das medidas de segurança, equipamentos de segurança e manutenção preventiva.</p> <p>C- Condições e tipo de cobertura de Garantia do Programa 100% New Holland.</p>				<p>Recebi e revi o Manual do Operador da máquina acima e entendo a operação adequada e segura, assim como as exigências de manutenção desta máquina.</p> <p>A máquina foi-me entregue em condições satisfatórias.</p> <p>Recebi o Livrete de Garantia, onde li e entendi o Termo de Garantia do Programa 100% New Holland.</p> <p>Comprador: Combine com o seu Concessionário as Revisões Programadas. Informe-o caso a máquina mude de Região.</p>					
ASSINATURA E CARIMBO DO CONCESSIONÁRIO			DATA		ASSINATURA DO COMPRADOR			DATA	
ESTE FORMULÁRIO REGISTRA O PROPRIETÁRIO E O INÍCIO DE COBERTURA DA GARANTIA									

1ª via (branca) - Fábrica

2ª via (azul) - Concessionário

3ª via (amarela) - Cliente

AT-SE-GARANTIA/1



NEW HOLLAND

PROGRAMA 100% NEW HOLLAND

Cartão de Entrega Técnica e Garantia

Modelo	Série	Dados do Concessionário			Início da Garantia		
Chassi Máquina					D	M	A
No. de Horas		Endereço					
Marca-modelo do Motor					Fim da Garantia		
Série do Motor		Cidade			D	M	A
Série da Transmissão		Estado	CEP				
PLATAFORMAS/ESTEIRAS							
Modelo	Chassi	Uso Da Fábrica	Código do Concessionário				
			Informações do Proprietário				
			Razão Social				
			CNPJ - MF			CPF	
			Endereço				
			Cidade			CEP	
			Estado			País	
			Contato		DDD	Telefone	
			E-Mail				
<p>Esta máquina foi devidamente regulada e inspecionada antes de ser entregue, conforme Lista de Inspeção dos 75 itens.</p> <p>Os itens abaixo foram explicados ao comprador:</p> <p>A- Procedimentos adequados de operação e instruções do Manual do Operador.</p> <p>B- A importância das medidas de segurança, equipamentos de segurança e manutenção preventiva.</p> <p>C- Condições e tipo de cobertura de Garantia do Programa 100% New Holland.</p>				<p>Recebi e revi o Manual do Operador da máquina acima e entendo a operação adequada e segura, assim como as exigências de manutenção desta máquina.</p> <p>A máquina foi-me entregue em condições satisfatórias.</p> <p>Recebi o Livrete de Garantia, onde li e entendi o Termo de Garantia do Programa 100% New Holland.</p> <p>Comprador: Combine com o seu Concessionário as Revisões Programadas. Informe-o caso a máquina mude de Região.</p>			
_____/____/____			_____/____/____		_____/____/____		
ASSINATURA E CARIMBO DO CONCESSIONÁRIO			DATA		ASSINATURA DO COMPRADOR		
ESTE FORMULÁRIO REGISTRA O PROPRIETÁRIO E O INÍCIO DE COBERTURA DA GARANTIA							

1ª via (branca) - Fábrica

2ª via (azul) - Concessionário

3ª via (amarela) - Cliente

AT-SE-GARANTIA/1



NEW HOLLAND

PROGRAMA 100% NEW HOLLAND Cartão de Entrega Técnica e Garantia

Modelo	Série	Dados do Concessionário			Início da Garantia				
Chassi Máquina					D	M	A		
No. de Horas		Endereço			Fim da Garantia				
Marca-modelo do Motor		D	M	A					
Série do Motor		Cidade							
Série da Transmissão		Estado		CEP					
PLATAFORMAS/ESTEIRAS									
Modelo	Chassi	Uso Da Fábrica	Código do Concessionário						
			Informações do Proprietário						
			Razão Social						
			CNPJ - MF			CPF			
			Endereço						
			Cidade			CEP			
			Estado			País			
			Contato		DDD	Telefone			
			E-Mail						
<p>Esta máquina foi devidamente regulada e inspecionada antes de ser entregue, conforme Lista de Inspeção dos 75 itens.</p> <p>Os itens abaixo foram explicados ao comprador:</p> <p>A - Procedimentos adequados de operação e instruções do Manual do Operador.</p> <p>B - A importância das medidas de segurança, equipamentos de segurança e manutenção preventiva.</p> <p>C - Condições e tipo de cobertura de Garantia do Programa 100% New Holland.</p>									
				<p>Recebi e revi o Manual do Operador da máquina acima e entendo a operação adequada e segura, assim como as exigências de manutenção desta máquina.</p> <p>A máquina foi-me entregue em condições satisfatórias.</p> <p>Recebi o Livrete de Garantia, onde li e entendi o Termo de Garantia do Programa 100% New Holland.</p> <p>Comprador: Combine com o seu Concessionário as Revisões Programadas. Informe-o caso a máquina mude de Região.</p>					
ASSINATURA E CARIMBO DO CONCESSIONÁRIO			DATA		ASSINATURA DO COMPRADOR			DATA	
ESTE FORMULÁRIO REGISTRA O PROPRIETÁRIO E O INÍCIO DE COBERTURA DA GARANTIA									

1ª via (branca) - Fábrica

2ª via (azul) - Concessionário

3ª via (amarela) - Cliente

AT-SE-GARANTIA/1



PROGRAMA SEMINOVO 100%

SEMINOVO COM GARANTIA DE 12 MESES PELA FÁBRICA

