

# HINO

## Cares

Issue 002

2007 Fall / Australia

**La “mano” es también en  
“corazón.”**

Por muy pequeña que sea la pieza  
Por muy pequeño que sea el servicio  
Todo se hace con la filosofía  
Que hace que Hino sea Hino.  
En Hino  
Nunca dejamos de trabajar  
Para que nuestros clientes se sientan  
contentos y digan  
“Me alegra haber elegido Hino.”



# HINO Cares Hand

El éxito de Hino en Australia se debe al apoyo que ofrecemos a nuestros clientes para prosperar.

Sergio Bonvini, Instructor Técnico, Hino Australia



“...el conocimiento es un regalo de Dios – por lo tanto para mí es muy gratificante poder compartir este conocimiento con los demás.”

Sergio Bonvini es un técnico experimentado. Aunque durante años sus herramientas eran llaves de tuercas y destornilladores, hoy en día, como se muestra en nuestra cubierta, él utiliza cada vez más equipos de diagnóstico y de afinación. Algunas veces es una tarea delicada, y un operador hábil como Sergio puede lograr magníficos resultados. Los compradores de camiones están sujetos a crecientes exigencias de sus clientes – y estos compradores transmiten a su vez estas presiones a los fabricantes de camiones. Según Sergio, que es el instructor técnico jefe de Hino Australia, hasta ahora prácticamente no había clientes interesados en saber sobre los camiones que compran – y cómo mantenerlos. “Hoy en día, los camioneros se encuentran bajo tanta presión, que necesitan saber cómo optimizar el tiempo, es decir, cómo disminuir el tiempo que el vehículo pasa fuera de la ruta.”

La vasta dimensión y distancias de recorrido de Australia requieren de una gran confianza en la industria de fletes por carretera. Para un país que posee una población de solo 20 millones, un total de 47.000 servicios de transporte en las rutas realza la importancia de la industria. De los 12 millones de vehículos que circulan en el país, 2,2 millones son camiones – que se combinan para transportar 135,5 billones de toneladas de mercancías y recorrer cerca de 45 billones de kilómetros (28 billones de millas) por año. Dentro de este panorama, Hino actualmente posee 32 concesionarios en todo el país y logrará la meta de un número de ventas de 6.000 vehículos para 2007. La compañía está creciendo rápidamente en Australia, con un empuje a la cobertura concesionaria para que aumente en un 20 por ciento. Más concesionarios, más clientes y más técnicos significan una tarea ardua para un instructor técnico como Sergio Bonvini.

Sergio es un brasileño descendiente de italianos. Así como muchos australianos, él tiene mucho orgullo de su descendencia y es un miembro notable de la comunidad brasileña de Sidney – también siente mucho orgullo de ser australiano. Su conocida pasión por Brasil y el pragmatismo de Australia son evidentes en la manera cómo se refiere a su trabajo. “Necesito apasionarme por las cosas

que hago – mi suerte es que la mayoría de las personas con quienes trabajo son apasionadas por los camiones también,” dice él. “Mi filosofía es que el conocimiento es un regalo de Dios – por lo tanto para mí es muy gratificante poder compartir este conocimiento con los demás.” La oficina de Sergio es pequeña. Él prefiere pasar su tiempo en su taller de capacitación que además de vasto, está repleto de equipos electrónicos. Este es el ambiente natural de Sergio – un lugar que se encuentra habitualmente aglomerado con técnicos de cursos avanzados – y es aquí donde realizamos nuestra entrevista. “Hace diez años atrás los camiones eran muy simples en comparación con los de hoy – ellos tenían motor diesel y gran cantidad de piezas mecánicas y era eso,” dice él. “Ahora, todo es más eléctrico y tenemos herramientas especializadas de mantenimiento técnico como el Osciloscopio de Almacenamiento Digital – estamos hablando de tecnología diesel de limpiadores y motores híbridos, que las personas ni pensaban en ello en la última década.”

Australia Post es la compañía nacional de distribución de correos del país. Ha sido la primera compañía que ha comprado un Híbrido de Hino fuera del mercado doméstico japonés. “El Híbrido fue una nueva propuesta para todos en el mercado de camiones,” dice Sergio. “Australia Post estaba muy interesada en la tecnología para asumir un compromiso significativo con ella.” “El motor eléctrico del Híbrido y el paquete de batería requieren de un mantenimiento técnico muy preciso. “Gasté mucho tiempo desarrollando un manual de capacitación y enseñando a Australia Post los aspectos importantes sobre el mantenimiento del vehículo – la mayoría relacionados con la concientización y seguridad. “Yo confío en que, si Hino pretende comercializar un producto en particular, luego es responsabilidad de Hino garantizar que el personal de la compañía conozca completamente el producto.” “No hay sentido decir a un cliente, “Confíe en nosotros pues nuestro producto es de alta calidad” si no podemos fundamentarlo con el conocimiento.”

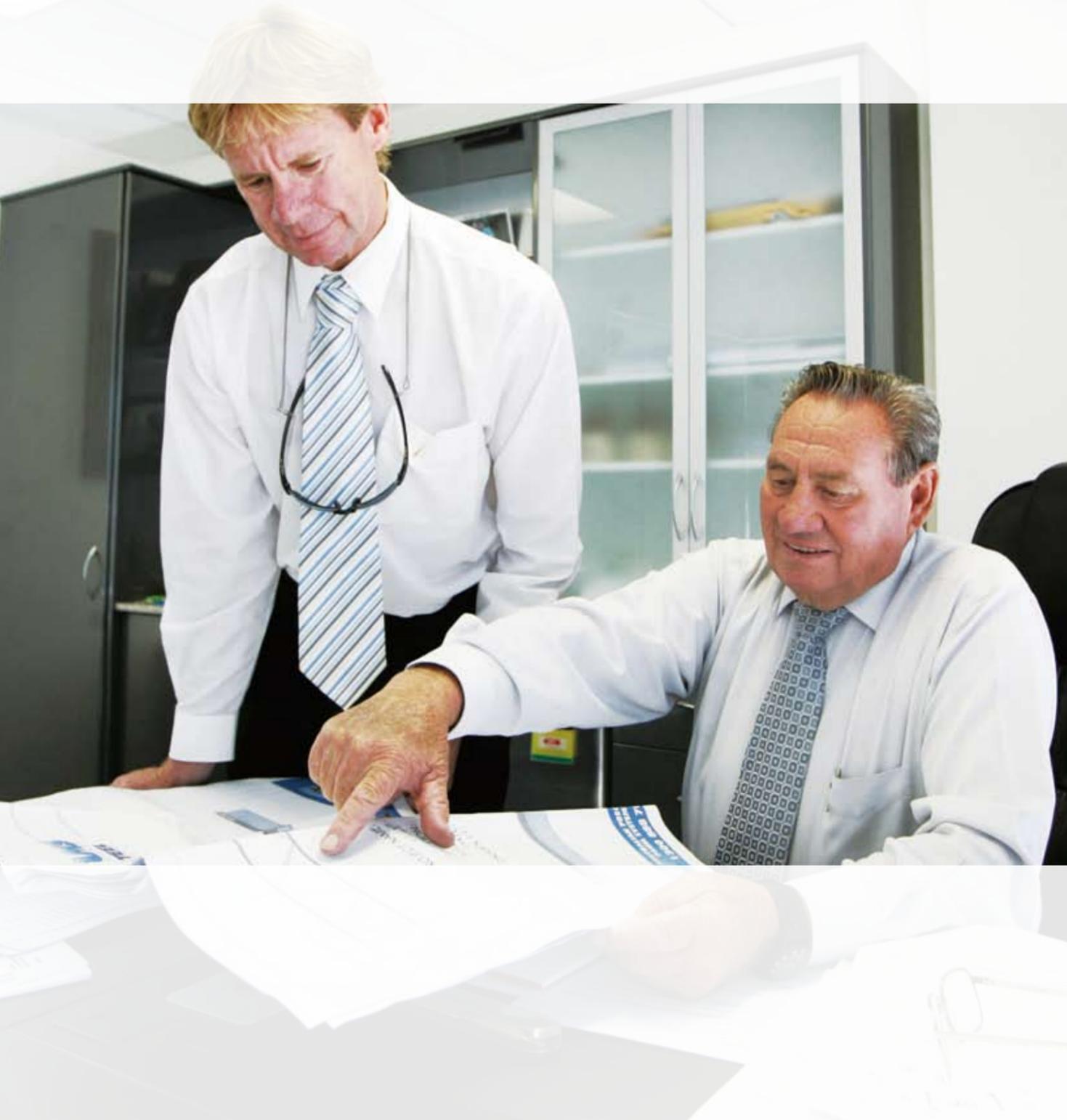
**Hino está formado por personas.**

# HINO's Service

La Familia Hino está compuesta por nosotros, nuestro personal, nuestros clientes, y merece una inversión constante.

James Bradstreet, Gerente de Concesionaria, Newcastle Hino

Boy Bradstreet, Funcionario Jefe Ejecutivo, Newcastle Hino



“El momento en que uno se siente satisfecho es cuando la competencia asesta el golpe.”

La planificación de la sucesión es una cuestión que afrontan muchos negocios de tipo familiar, que constituyen una parte importante de la industria del transporte terrestre. En Newcastle, la segunda ciudad provincial de Australia, la familia Bradstreet es propietaria de cuarta generación de una serie de concesiones de automóviles. Su concesión Hino, con crecimiento superior al 20 por ciento anual, está mostrando el camino a negocios familiares similares en todo el país. Hace sólo dos años atrás, la familia Bradstreet construyó una instalación exclusiva de ventas y servicio cuando dividió a Hino de sus otros negocios. Pero dicha instalación ya le quedó chica y ahora está emprendiendo la construcción de uno de los centros regionales Hino más ambiciosos en Australia, en un complejo de dos acres destinado a satisfacer la proyección de crecimiento a 10 años. La ciudad de Newcastle es un mercado competitivo para concesionarios de camiones. Se la conoce como la Ciudad del Acero de Australia, pero se tuvo reservas acerca de su prosperidad cuando las plantas siderúrgicas se cerraron en 1999. Sin embargo, Newcastle ha prosperado, y el crecimiento importante en otras industrias ha permitido compensar tal cierre.

El Grupo Bradstreet Motor ha tenido a su cargo las concesiones de automóviles en la región de Newcastle desde los años 1920. Empezaron el negocio cuando se establecieron las plantas siderúrgicas. Hoy en día ellos controlan un total de nueve concesiones diferentes y es un nombre muy conocido. Hino es su única concesión de camiones. El grupo ha venido vendiendo camiones Hino desde mediados de los años 1970. Fue el matrimonio perfecto. En esa época Hino ya tenía buena reputación por su confiabilidad y Bradstreet contaba con muy buena estima en Newcastle por su servicio al cliente. Bradstreet es también el único concesionario de autobuses Hino en el estado de New South Wales. El Funcionario Jefe Ejecutivo de Newcastle Hino es el Sr. Boy Bradstreet, todavía muy activo en el negocio a pesar de su casi 80 años de edad. Su hijo James es el gerente de la concesionaria. “El Grupo Bradstreet Motor es tan grande ahora que requiere dos personas para dirigirla”, comenta James en son de broma. “Todo funciona a la perfección en cuanto a cómo dividimos nuestras responsabilidades – creo que yo hago lo que debo hacer, y mi papá interviene cuando ve que hay necesidad para ello”.

“Con tan larga experiencia en esta industria, él la entiende tan bien como cualquier otro – si no mejor”. Estamos en el sitio de la proyectada nueva concesionaria. Hace frío y mucho viento, y James tiene que aferrarse a un portafolio impresionante de planos arquitectónicos para que los papeles no volaran de sus manos. El nuevo sitio se encuentra en una excelente parcela en la carretera principal entre Sydney y Brisbane, que es una de las carreteras de mayor tráfico para transporte general e industrial. Al otro lado de la carretera se encuentra situada una parada importante de camiones en donde hay cuando menos 60 camiones estacionados, lo que ocurre todo el día. La nueva concesionaria tendrá también espacio para más de 60 vehículos, y el taller tendrá 16 estaciones en ocho naves dobles. El Sr. Boy Bradstreet tiene una simple pero directa filosofía sobre los negocios. El era ya un ejemplo viviente del concepto de “kaizen” (mejora continua) mucho antes de que este término se pusiera de moda. “Es difícil ver lo que ha logrado nuestra compañía y sentimos completamente satisfechos, cuando cada día se nos presenta un nuevo desafío”, comenta don Boy. “En el momento en que uno se siente satisfecho y se duerme sobre sus laureles, es cuando la competencia asesta el golpe”.

“Este negocio experimenta cambios constantemente – planificamos cuando menos para cinco años para llevar la delantera. Nuestro objetivo es siempre el cliente primero y eso es el corazón de nuestra inversión”. “Hemos logrado mucho, pero podemos lograr mucho más aún” comenta James adicionalmente. “Nuestro centro de atención actual es ampliar nuestra capacidad de servicio”. “Ahí es donde vemos la necesidad de una gran mejora – y nuestra nueva concesionaria tendrá eso como objetivo con un taller diseñado especialmente para tal fin”. El Grupo Bradstreet Motor cuenta con un personal de 350. “Nuestros empleados en la concesionaria son tan importantes para su éxito, por lo que invertimos mucho tiempo, esfuerzo, y dinero para asegurarnos de que nuestros empleados estén contentos y capacitados para realizar su trabajo a un nivel absolutamente óptimo” comenta James. “Tratamos de que nuestro grupo en su totalidad se sienta como una familia”.

**Hino, donde los servicios siguen su desarrollo.**

# HINO Owner's Voice

Confiamos en nuestra relación con Hino para fortalecer nuestro negocio.

Mary-Ann Strelow, Directora Gerente, Sargent



“Luego, estudiamos un paquete que no sólo le suministrará vehículos, sino también servicio de revisión y mantenimiento e informes.”

Las largas distancias y las aplicaciones con finalidades especiales hicieron del alquiler-venta y alquiler de flotas una oferta muy atractiva en Australia. Sargent es una de las compañías especializadas más avanzadas del país. Localizada en la tercera ciudad más grande del país, Brisbane, posee 20 locales y una flota de 3000 unidades a través del país. La compañía cuenta con camiones de peso liviano y de peso medio de la serie 300 (616 y 916) de Hino, mayormente como curtain-siders o furgones de mudanza. Sargent es el resultado de una fusión entre Four Wheel Drive Hire Service and Sargent Truck Lease en julio de 2007.

Mary-Ann Strelow es la directora gerente. Ella ha trabajado en el Four Wheel Drive Hire Service y Sargent durante 20 años, empezando como empleada de oficina. Empezó revolucionando el sistema de oficina de la compañía. Las sedes principales de Sargent continúan en contacto con una de las principales representantes de alquiler. El frente está repleto de vehículos y usted encontrará a Mary-Ann en el primer piso atrás del edificio de la oficina. Su propia oficina también está llena, señal evidente de la energía dedicada a los negocios. La compañía está superando sus objetivos. Hablar con Mary Ann es una lección de entusiasmo.

Aquí tenemos nuestra entrevista con ella: “Los camiones que compramos son determinantes para el éxito de nuestro negocio. Ellos son sólo parte del paquete de soluciones que ofrecemos a los clientes,” dice Mary-Ann. “Los camiones deben ser confiables, con alto estándar de calidad – nuestros clientes esperan lo mejor de Sargent.” “Los productos de Hino son reconocidos por su confiabilidad y calidad.” “El otro aspecto que influye en la elección de un camión es la relación con el concesionario, y el servicio y la capacitación que ellos pueden ofrecer.” “Nuestros clientes de camiones son grandes compañías logísticas y de transporte de terrestre mientras que las compañías de vehículos de tracción en las cuatro ruedas (4WD) poseen mayor clientela en el sector

industrial, sector minero, construcción, gas y agua, tuberías y proyectos de infraestructura” “Existe un crecimiento en todos los sectores industriales, y hay un gran potencial en la división de camiones.” “Sargent se enorgullece de poder ofrecer a nuestros clientes un paquete de soluciones completo.” “Nos reunimos con el cliente y escuchamos exactamente lo que los clientes desean. Luego, estudiamos un paquete que no sólo le suministrará vehículos, sino también servicio de revisión y mantenimiento e informes”. “Ya que nosotros ofrecemos el servicio de revisión y mantenimiento como parte de nuestro paquete, es importante que nuestro proveedor nos proporcione su asistencia para capacitar a nuestro personal mecánico.” “La calidad de dicha capacitación tiene efecto sobre el tiempo en que el vehículo está fuera de las rutas, y en la oferta final de nuestro producto.”

“Nuestro mayor desafío es mantenernos al ritmo con el crecimiento – con respecto a las industrias con que operamos, y con respecto a nuestro propio negocio”. “A veces es muy difícil mantenerse al frente de la demanda”. “El desafío inmediato de Sargent es consolidar y mantener su posición en Australia”. “Debemos desarrollar nuestros tres canales de negocios: alquiler, alquiler-venta y soluciones de mantenimiento”. “Estos canales se desarrollarán con el crecimiento de locales, mayor cantidad de fletes, venta cruzada de productos y crecimiento de clientes”. “Internamente continuamos desafiando y perfeccionando nuestros procedimientos de negocios”. “Una vez que consolidemos nuestra base sólida en Australia, trataremos de ofrecer nuestro soporte a clientes a nivel internacional”. “Sargent y Hino actualmente mantienen una fuerte relación intercambiando comunicación, apoyo y servicio de forma habitual. Así como nos esforzamos por ser más que un proveedor común y corriente para nuestros clientes, nosotros necesitamos que Hino continúe siendo mucho más que un proveedor para nosotros.”

**Hino, porque hay motivos para elegirlos.**



# HINO Technology

**Nuestro compromiso inquebrantable de continuar por el camino de la evolución.**

Koichi Yamaguchi, Gerente, Div. de Desarrollo de Vehículos Híbridos

Keiichi Tsuchihashi, Subgerente General

Div. de Evaluación e Ingeniería de Trenes de Potencia



Keiichi Tsuchihashi, Subgerente General  
Div. de Evaluación e Ingeniería de Trenes de Potencia



**“No hay límite a los esfuerzos de Hino en la innovación de tecnologías compatibles con el medio ambiente.”**

Es un hecho innegable que los vehículos automotores han contribuido grandemente a mejorar nuestro nivel de vida. Durante este proceso, sin embargo, no podemos negar que las emisiones producidas por los vehículos automotores han sido una de las causas de la contaminación ambiental a través de su historial. Es por esto que, huelga decirlo, la misión que deben cumplir todos los fabricantes de vehículos automotores en el mundo es desarrollar vehículos ecológicos, es decir, que cuiden el medio ambiente. Nosotros en Hino fuimos los primeros en abordar esta cuestión y hemos estado desarrollando una serie de camiones y autobuses que son “más ecológicos” en muchos aspectos.

Por ejemplo, hablemos de nuestros motores diesel que cumplen con el reglamento de emisiones a largo plazo de Japón, reglamento considerado como el más estricto del mundo. Las tecnologías que hemos incorporado en estos motores se han aplicado en muchos de los productos Hino que exportamos a todo el mundo. En 1991, Hino se constituyó en la primera compañía del mundo en comercializar un sistema híbrido, una tecnología de bajas emisiones y alta eficiencia de combustible que ha atraído la atención mundial, y logramos la primera producción de camiones híbridos del mundo. El vehículo híbrido más reciente de Hino emite un 25% menos de CO<sub>2</sub> que un vehículo accionado por diesel. Por ejemplo, si 10.000 camiones convencionales se convirtieren a estos camiones híbridos, la reducción en emisiones de CO<sub>2</sub> sería igual a la cantidad de CO<sub>2</sub> absorbida por un bosque de 4.000 hectáreas. (3,24 millones de árboles). Nuestra mayor alegría sería si las gentes en un futuro cercano pudieran conducir camiones híbridos Hino con el mismo sentir que ellos tienen de proteger y cuidar el medio ambiente.

Los objetivos tecnológicos de Hino de desarrollar productos ecológicos abarcan una diversa gama, y siempre hemos llevado la delantera en el campo de tecnologías que cumplen con ordenamientos ecológicos. Creemos que estas tecnologías deben lograr no solamente altos objetivos técnicos sino que

también sean bien recibidos por las gentes en todo el mundo. Es por esto que HINO desarrolla vehículos de bajas emisiones y con eficiencia de combustible basados en motores diesel, y se encuentra también dedicada activamente al desarrollo de vehículos que funcionan con fuentes de energía alternativas distintas del petróleo.

El producto de una de esas tecnologías es el automóvil GNC, que funciona con gas natural comprimido y logra reducciones drásticas de MP y NO<sub>x</sub>, y elimina completamente el humo negro. En países con disponibilidad interna de reservas de gas natural, tales como Tailandia y Pakistán, esta tecnología ofrece el potencial de reducir costos relacionados con importaciones de petróleo, contribuyendo así al desarrollo económico de estos países, y reducción de costos de combustible para los usuarios de este tipo de vehículos. Por lo que los productos Hino atraen a usuarios no solamente por ser vehículos ecológicos, sino también económicamente eficientes. Además, Hino ahora se encuentra desarrollando motores que funcionan con biocombustibles fabricados a partir de aceite de palma, semilla de colza y maíz.

Creemos firmemente que el compromiso de HINO de desarrollar tecnologías ecológicas y nuestras “elevadas metas tecnológicas (y numéricas) y tecnologías que hagan felices a las gentes alrededor del mundo” también harán que nuestros futuros productos para esos biocombustibles sean diferentes.

Huelga decir también que el futuro de los vehículos automotores incluyendo los camiones se encuentra en las manos de sus fabricantes. Por lo que nosotros en Hino tenemos conciencia de esta enorme responsabilidad, y nos comprometemos a continuar nuestro trabajo de desarrollar vehículos que brinden placer y alegría a sus usuarios y sean ecológicos.

**Empleamos toda la tecnología para fabricar el mejor Hino para usted.**

# HINO Fascination

Logramos nuestro primer ingreso al mercado mexicano con camiones ligeros, con miras a ampliar nuestras ventas en los mercados centro y sudamericanos.

En México, el 2 de agosto de 2007, Hino celebró el lanzamiento de los vehículos Hino de la serie 300 (camiones ligeros/clase de peso bruto vehicular 6,5-7,2 t), que se constituyó en su primer ingreso al mercado mexicano. Actualmente, el mercado mexicano de camiones y autobuses está experimentando un crecimiento continuo; en particular, el mercado de camiones es grande, con un volumen anual de ventas de 40.000 unidades. Basándose en este telón de fondo, Hino había venido proyectando su ingreso al mercado mexicano como parte de sus esfuerzos para ampliar sus ventas en el extranjero. La serie 300 de Hino estará a la venta a través de Hino Motor Sales México, S.A. de C.V., firma establecida por Mitsui Corporation. El 2 de agosto, la ceremonia de inauguración de la agencia y anuncio de nuevo modelo se llevó a cabo con bombos y platillos en el centro Banamex en la ciudad de México, constituyéndose en una fecha conmemorativa para Hino. La ceremonia contó con la presencia de los subsecretarios de la Secretaría de Economía y Secretaría de Transporte y Comunicación de México, y el embajador de Japón en México, así como también del presidente Jagawa, director gerente sénior Ichikawa y director gerente Ojima en representación de Hino, con una concurrencia

total de 500 personas. Nuestro objetivo de ventas para el presente año es de 400 unidades, haciendo uso total de la cuota exenta de aranceles (356 unidades/marzo de 2008) provista por el acuerdo EPA (\*) entre Japón y México, y nuestro objetivo es aumentar nuestras ventas con miras a una total eliminación de aranceles aduaneros para el año 2011. Actualmente estamos haciendo los preparativos para la construcción de una planta de fabricación de camiones en Colombia (con inicio de producción proyectado para setiembre de 2008) que, junto con el lanzamiento de camiones ligeros en México, refleja el compromiso de Hino de ampliar sus ventas y extender sus negocios en la región centro y sudamericana.

\* Acuerdo de Asociación Económica Japón-México. Mediante este acuerdo, que entró en vigencia el 1º. de abril de 2005, México ha otorgado a Japón una nueva designación de aranceles (cuota exenta de aranceles) para vehículos de la clase 4 (camiones ligeros/clase de peso bruto vehicular 6,5-7,2 t) o clase de vehículos más livianos. El acuerdo exige una reducción por etapas de aranceles sobre automóviles, con eliminación total de aranceles para el 1º. de abril del año 2011, al cabo de seis años de la vigencia del acuerdo.



Primer Seminario de Ecomanejo en Panamá



Ceremonia de firma en Laos



Tercera Conferencia de Concesionarios de HMV

## Mejora de la economía de combustible mediante mejores prácticas diarias de manejo y mantenimiento Primer seminario sobre ecomanejo celebrado en Panamá.

El primer seminario sobre ecomanejo en Panamá para propietarios de vehículos Hino se llevó a cabo durante dos días, del 21 al 22 de julio pasado. Diez propietarios de vehículos Hino asistieron al seminario que se llevó a cabo en la compañía Ricardo Pérez. Durante el primer día, los propietarios aprendieron habilidades de manejo apropiado y formas de manejar económicamente, y recibieron charlas acerca del mantenimiento diario. Luego, ellos se pusieron al volante de camiones con un instructor para aprender prácticas de manejo económico. Durante el segundo día, se celebró un concurso sobre los temas y habilidades que los propietarios aprendieron el día anterior, en el que los ganadores fueron premiados al término de la sesión.

Este seminario fue el primer seminario sobre ecomanejo celebrado en Panamá. Hino lleva a cabo seminarios similares en muchos países y regiones, y estos seminarios han sido muy populares entre los participantes. Debido a que nuestros clientes han adquirido mayor conciencia de los costos en años recientes, estos seminarios sobre ecomanejo son muy importantes ya que ellos son un vehículo para que los propietarios aprendan la manera de reducir sus costos simplemente mediante la mejora de prácticas diarias de manejo y mantenimiento, permitiéndoles, asimismo, darse cuenta de la eficiencia de combustible de los camiones Hino.

Los asistentes a este seminario lograron una mejora del 28% en el consumo promedio de combustible en comparación con su situación antes del seminario, y regresaron a casa con un entendimiento cabal de que las buenas prácticas de manejo son altamente eficaces para reducir los costos.

## Camiones para servicio pesado entrarán en servicio en el corredor este-oeste en Laos

La firma Hino Laothani Co., Ltd. se encuentra alistando, en Vientiane para su inauguración a fines del año 2007, un salón de exposición de vehículos Hino para servicio pesado, para

satisfacer la creciente demanda por servicio de transporte entre el este y el oeste a través de Indochina, como resultado de la segunda apertura del puente Mekong en la provincia de Savannakhet en el mes de diciembre.

La firma Hino Motors, Ltd. está invirtiendo más de 19,3 billones de kip (US\$2 millones) en este salón de exposición, y este costo abarca el valor de los vehículos, incluidos camiones y autobuses, que se importarán al salón de exposición una vez completada su construcción en la ciudad de Sivily, distrito de Xaysettha. Se prevé que la construcción tomará unos 8 meses.

La firma Hino Laothani Co., Ltd. proyecta ofrecer los vehículos a diversas compañías, tales como las de servicios de construcción de carreteras, minería, transporte, expansión de electricidad, represas, telecomunicaciones e irrigación, que requieren vehículos de transporte para servicio pesado.

Laos es el distribuidor más reciente de Hino y es la única concesionaria en Laos. Hino Motors, Ltd. también está proyectando establecer otro distribuidor en Camboya para fines del presente año.

## Hino Motors Vietnam Ltd. – Tercera conferencia de concesionarios

La tercera conferencia de concesionarios de Hino Motors Vietnam Ltd. (HMV) se llevó a cabo en el Hotel Park Hyatt Saigon el 12 de abril de 2007, con asistencia de 134 participantes, incluyendo invitados de Hino Motors, Sumitomo, y concesionarios de HMV.

En la conferencia de concesionarios, la HMV presentó el siguiente informe de los resultados de ventas en ejercicio económico de 2006: 729 unidades vendidas, que representa un aumento de 125 unidades con respecto al ejercicio anterior. Asimismo, el resultado de ventas de repuestos también registró un doble aumento en comparación con el del ejercicio anterior.

El logro de tales resultados se debe a la contribución constante de los concesionarios de HMV, por lo que en la conferencia de concesionarios, el Sr. Koichi Ojima, ejecutivo sénior de Hino Motors, Ltd., hizo entrega de premios a los vendedores y concesionarios de excelente actuación.

Finalmente, los participantes se fijaron el reto, dibujándole un ojo a "DARUMA" según la tradición japonesa, de vender 1000 unidades en el ejercicio económico de 2007.

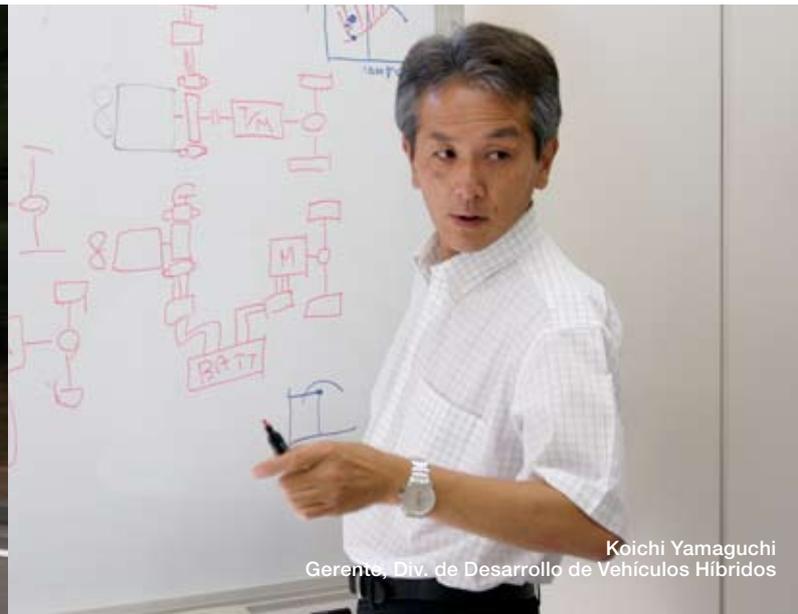


# HINO Product Insights

## Archivo 2: Camiones ligeros híbridos

### Los camiones de la marca Hino son los camiones que nos hacen sentir orgullosos.

Nuestro objetivo principal al desarrollar vehículos híbridos fue alcanzar una reducción drástica de emisiones de CO<sub>2</sub>, material particulado (MP), y NO<sub>x</sub>. El historial del desarrollo de híbridos en HINO se remonta a 1976 cuando comenzamos a concebir una Serie de Sistemas Híbridos donde la máquina produjera electricidad para accionar un motor que a su vez impulsara el vehículo. En 1981, desarrollamos la idea original de usar un generador como retardador eléctrico para ayudar al frenado de motores. Los sistemas de frenado tradicionales utilizaban un mecanismo que disminuía la velocidad de los vehículos básicamente mediante la conversión de la energía cinética en calor, y luego disipando el calor a la atmósfera. HINO enfocó su atención en esta energía que esencialmente se desperdiciaba, y desarrolló un sistema que podría usar la energía cinética creada durante la desaceleración para generar electricidad, que luego sería almacenada en una batería. Este sistema fue diseñado para utilizar esta electricidad almacenada para ayudar a la propulsión del vehículo durante la aceleración desde el estado de reposo. Esta configuración de sistema, que coloca la máquina y el motor en un eje único, se denomina sistema "paralelo", y no sólo es la base de los Sistemas Híbridos HINO, sino también se ha convertido en el punto de referencia para los vehículos híbridos comerciales en el mundo entero. HINO, que logró comercializar el primer vehículo híbrido en 1991, desarrolló el primer camión pequeño híbrido en noviembre del 2003. Este camión híbrido consiguió reducir un 50% de NO<sub>x</sub>, y un 85% de MP sobre la regulación de emisión a corto plazo en Japón, con un mejoramiento del 10-20% en la eficiencia de combustible con respecto a los vehículos diesel convencionales. Actualmente estos vehículos se encuentran en servicio bajo la denominación de "Camiones Híbridos Ligeros HINO" en Australia. El Sr. Koichi Yamaguchi, quien es el responsable del desarrollo del sistema, nos dice lo siguiente con respecto al desarrollo de mejores vehículos híbridos, "Como el desarrollo del Sistema Híbrido de HINO cuenta con el historial más largo en el mundo, hemos acumulado mucha pericia y conocimientos tecnológicos. Sin embargo, todavía tenemos muchos desafíos por superar, en términos de lograr mayores reducciones en el consumo de combustible y emisiones. Aguarden las grandes novedades de nuestra próxima línea de vehículos híbridos que se encuentran actualmente en desarrollo". La pasión compartida por Yamaguchi y HINO ya se encuentra enfocada en la próxima etapa para desarrollar camiones que abrirán el paso a los vehículos híbridos de HINO que constantemente han tenido como objetivo el llevar la vanguardia en el mundo.



Koichi Yamaguchi  
Gerente, Div. de Desarrollo de Vehículos Híbridos

### Hino Motors, Ltd.

Address: 1-1 Hinodai 3-chome, Hino-shi, Tokyo, 191-8660, Japan  
Global Site: <http://www.hino.co.jp/e/index.php>

©Hino Motors, Ltd. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación podrá reproducirse, copiarse o transmitirse de ninguna forma ni por ningún medio.

### Corrección

En la edición anterior de HINO Cares (001/Norteamérica), hubo algunos errores en la información de productos en HINO Products Insights e información de clientes en HINO Owner's Voice. Nuestras disculpas a los lectores por las molestias causadas e incluimos a continuación las correcciones correspondientes.

#### HINO Owner's Voice

- Tire Centers LLC, Carolina del Sur, EE.UU.
- 3er. párrafo

David: Nos dedicamos al negocio de neumáticos, y nuestras operaciones se dividen en tres divisiones principales. La primera es nuestra división de ventas de neumáticos para camiones livianos y de pasajeros, que es responsable de entregar neumáticos a concesionarios independientes. La segunda, es nuestra división de camiones comerciales, que vende neumáticos y provee servicios relacionados con neumáticos a compañías de transporte y de transporte terrestre. Y la tercera, es nuestra división de fabricación que se encarga del recauchutado de neumáticos de camiones comerciales.

- 5to. párrafo

David: Nuestro primer encuentro con Hino fue cuando conocimos a un concesionario que tenía un stand en una convención de camiones en Atlanta.

#### HINO Product Insights

- NAPS de Hino (Proyectos en Norteamérica)