

# HINO

## Cares

Issue 004

2008 Spring / Guatemala



La “mano” es también un  
“corazón.”

Por muy pequeña que sea la pieza  
Por muy pequeña 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

Hacer que quien lo conduzca sea el rey de los caminos. Hacer que quien invierta en él, se convenza por qué es el trabajador para ganar dinero.

Manuel Antonio Siekavizza,  
Director de Comercialización de Grupo CODACA, Guatemala



“Esta compleja red de elementos, que responde al nombre de Respaldo Total, es la manera particular como Grupo CODACA define y opera el servicio post-venta a nuestros clientes... ¡Y vaya si lo ha sido!”

Desde 1972, cuando mi padre tomó la distribución de Hino en Guatemala, tuvo la visión de enfocarse al servicio post venta. Hacer que quien condujera un camión Hino, se sintiera el “rey de los caminos” y de la misma manera, hacer que quien invirtiera en la compra de un camión Hino, se convenciera que había hecho la mejor elección invirtiendo en un “trabajador para ganar dinero”.

Estas dos frases acuñadas por mi padre, Danilo Siekavizza, han sido un baluarte en la construcción de la marca Hino en Guatemala. Aparentemente son simples frases, pero encierran un significado que se traduce en orgullo y satisfacción para nuestro consumidor. Se constituyen en el resultado de todo el esfuerzo que Grupo CODACA implementa cada día para garantizar la preferencia de los clientes por un camión Hino. Este esfuerzo diario nos ha permitido ser los líderes del mercado Guatemalteco de camiones ininterrumpidamente desde 1975. Lograr mantener este liderazgo depende de nosotros mismos y de la mejor combinación de factores que hagamos, desde la fábrica hasta el programa de Respaldo Total.

En la actualidad, tengo a mi cargo la Dirección de Comercialización de Grupo CODACA y la conducción de las operaciones de Hino para Guatemala, Honduras, y Belice. Les puedo decir que el activo más valioso de CODACA y la clave de su éxito se encuentra en nuestros colaboradores quienes siempre están dispuestos a dar lo mejor de sí para el beneficio de la empresa y la satisfacción de nuestros clientes. Basados en una estrategia que parte del conocimiento profundo de las necesidades de nuestros clientes (asesoría y pre-venta), con un perfecto y afinado servicio post-venta (el cual incluye capacitación, apoyo, asesoría, servicio preventivo y correctivo a través de nuestros talleres, talleres móviles y talleres nocturnos; así como la garantía que brindan nuestras bodegas de repuestos, tanto en existencia como en rapidez de entrega, hemos logrado consolidar a través de estos 35 años una exitosa marca en nuestro mercado.

Esta compleja red de elementos, que responde al nombre de Respaldo Total, es la manera particular como Grupo CODACA define y opera el

servicio post-venta a nuestros clientes... ¡Y vaya si lo ha sido! Tan sólo por citar un ejemplo concreto, diseñamos y creamos el concepto de Talleres Móviles, como uno de los pilares de servicio in situ para atender las necesidades de una unidad Hino donde quiera que se encuentre, porque sabemos perfectamente que un transportista necesita que sus camiones se encuentren trabajando todo el tiempo posible para lograr rentabilidad en su negocio. De esta manera cumplimos con nuestro slogan publicitario “el trabajador para ganar dinero” porque nunca dejamos que un transportista deje de hacer negocio y de igual manera provocamos que el piloto de la unidad se sienta y sea “el rey de los caminos” porque vamos hasta donde se encuentre para servirle en el momento y lugar que lo requiera.

Creo que lo más importante y el mayor capital con el que cuenta la marca Hino está en su gente, gente comprometida a tender la mano en el momento que así se requiera, colaboradores íntegros, honestos y muy trabajadores que buscan y tienen como meta brindar satisfacción a nuestros clientes. Desde la gente que trabaja en la fábrica de Hino en Japón, hasta aquélla que trabaja en nuestras oficinas centrales en Guatemala..., todos, absolutamente todos, se encuentran compenetrados con nuestra filosofía. Esto hace de Hino, como marca, un valioso capital para quienes trabajamos con ella.

A 35 años de haber iniciado la operación de Hino en Guatemala, los accionistas de Grupo CODACA, sus colaboradores y mi persona en particular, tenemos la firme convicción que nuestras manos están más listas que nunca para continuar con el desarrollo y éxito de la marca Hino. Queremos conducir la marca por nuevos caminos, queremos seguir siendo “el trabajador para ganar dinero”, queremos que quien conduzca un Hino, siga siendo “el rey de los caminos” y la autopista está lista para continuar. Manuel Antonio Siekavizza es Director de Comercialización de Grupo CODACA y miembro del Consejo de Administración desde 1990. Bajo su responsabilidad se encuentra la operación de Hino para el triángulo norte mesoamericano.

**Hino está formado por personas.**

# HINO's Service

Nuestro negocio es básicamente brindar soluciones de transporte eficientes y rentables, no vender camiones.

Sergio Rebullá, Sub-Gerente de Ventas y Asesor de Flotas de Grupo CODACA



“Nuestros clientes los convertimos en socios de nuestra empresa desde el momento en que hacemos nuestras sus necesidades y participamos en la búsqueda de soluciones que hagan más rentables sus operaciones”.

Servicio al cliente. Así rezan muchos rótulos en muchas puertas de muchas empresas. Se constituyen en departamentos especializados para atender las necesidades de sus consumidores... siempre investigando... siempre analizando, buscando ese elemento diferenciador que mantenga la preferencia de un cliente por determinada marca.

Para Grupo CODACA, el distribuidor de Hino en Guatemala, este “departamento” lo tratamos de ampliar a toda la empresa en general. La razón es muy sencilla: a medida que cada colaborador que trabaja en nuestra empresa respire y transpire nuestra marca, en esa misma medida nuestros clientes consolidarán la confianza que tienen por nuestros camiones.

La forma en que hacemos realidad este pensamiento y dejamos de escribir “simples frases bonitas” es a través de nuestro programa Respaldo Total. Dicho programa ha sido la punta de lanza para toda la operación de Hino en Guatemala, se constituye como un avanzado y novedoso programa de servicio al cliente diseñado para atender todas y cada una de las fases de nuestro negocio. Respaldo Total está en la fase de análisis de las necesidades de transporte de un pequeño empresario hasta en el mantenimiento y soporte de una gran flota de camiones en una corporación multinacional.

Todo en Grupo CODACA gira entorno a esta filosofía de negocios y los resultados a través de 35 años de operar en nuestro país lo demuestran. Nuestro negocio es básicamente brindar soluciones de transporte eficientes y rentables, no vender camiones. Nuestro negocio va más allá. Al ser suplidores de soluciones de transporte, la tarea no finaliza en el preciso instante en que concluye la venta y se recibe un cheque. La tarea nunca termina.

Nuestros clientes los convertimos en socios de nuestra empresa desde el momento en que hacemos nuestras sus necesidades y participamos en la búsqueda de soluciones que hagan más rentables sus operaciones. Un socio busca que “su socio” gane dinero siempre, entonces, en la medida que nuestro servicio al cliente cumpla efectivamente su misión, garantizamos su plena satisfacción, esto conlleva a la confianza de adquirir más unidades de transporte con nosotros y así se empieza a ampliar el círculo de negocios. La perfecta coordinación del departamento de repuestos con talleres tiene especial trascendencia dentro de la operación, pues de la rapidez y existencia

del primero depende la eficiencia de respuesta del segundo y de ambos la satisfacción del cliente. Para lograrlo hemos implementado sistemas que agilicen los tiempos, recurriendo incluso a software especializado que nos permita situar a determinado cliente dentro de cualquier fase del proceso total.

Una de las mayores herramientas con las que contamos en el programa Respaldo Total, la constituyen los Talleres Móviles. A mi parecer, equivalen a las ambulancias, pues brindan servicios de “atención médica” a “nuestros pacientes” que se ven imposibilitados de llegar a “nuestro hospital” más cercano.

Recuerdo con especial detalle, dentro de las muchas vivencias que he podido experimentar dentro de Grupo CODACA, la vez en que un cliente nuestro (cuyo negocio consiste en el traslado de valores) tuvo un problema con la caja de cambios de una de sus unidades. Recibí la llamada al final de la tarde, fuera del horario de oficinas, justo cuando disponía a retirarme de la empresa. Mi primera acción fue buscar a alguien del departamento de repuestos, pero ya se habían ido todos. Logré comunicarme con Antonio Santizo, de talleres y le pedí que regresara a la oficina pues había surgido un imprevisto con el cliente; en efecto Antonio regresó, pero nos faltaba el acceso a los repuestos. En un instante tomamos la decisión de extraer una caja de cambios de un camión nuevo en la sala de ventas y sustituirlo en la unidad del cliente y así lo hicimos. Todo el proceso, desde la llegada del camión averiado a talleres hasta el momento en que se retiró del predio, nos tomó una hora. El cliente se fue satisfecho, comprobando la veracidad de nuestro programa Respaldo Total, su unidad siguió con la ruta establecida y esta acción fue determinante para que el cliente, no sólo adquiriera 70 unidades más con nosotros, sino que ha transmitido a muchas otras personas esta anécdota como un hecho que lo llena de orgullo. Tenemos muy claro que en la autopista que significa nuestro mercado, el servicio al cliente (nuestro Respaldo Total) es el combustible que alimenta el motor del desarrollo de nuestra marca.

Sergio Rebullá es Sub-Gerente de Ventas y Asesor de Flotas de Grupo CODACA desde 1988. Bajo su responsabilidad se encuentran la asesoría y respaldo a más de 100 empresas guatemaltecas, entre las que destacan las principales multinacionales que operan en el país.

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

# HINO Owner's Voice

La Corporación Castillo Hermanos ha adquirido flotas de camiones de la marca Hino, aproximadamente desde el año 1984, es decir, estamos a punto de cumplir 25 años de continua preferencia por las cualidades de esta marca.

José Luis Monney Castillo, Ingeniero / Gerente de Administración, Transportes Terrestres y Aéreos de C.A.S.A.



**“Hino ha demostrado categóricamente durante estos años, estar respaldados en Guatemala por una empresa con un alto grado de servicio al cliente, como lo es Grupo CODACA”.**

Una de las mayores corporaciones guatemaltecas, dedicada en gran parte a la comercialización y distribución de productos tan variados como cerveza, bebidas gaseosas, refrescos, agua pura y alimentos, la constituye la Corporación Castillo Hermanos.

Por la naturaleza del negocio al cual se dedican, requieren de una logística de distribución extremadamente precisa y muy bien coordinada, razón por la cual la división de flotas se convierte en una pieza fundamental dentro de tan compleja estructura.

El Ingeniero José Luis Monney Castillo, Gerente de Administración de Flota de Transportes Terrestres y Aéreos de C.A.S.A., nos habla a continuación de sus experiencias con la marca de camiones Hino, del por qué existe preferencia por esta marca y nos comparte una anécdota que ejemplifica, con mucha simpatía, hasta dónde puede llegar, la penetración de la marca Hino.

Ing. Monney: La Corporación Castillo Hermanos ha adquirido flotas de camiones de la marca Hino, aproximadamente desde el año 1984, es decir, estamos a punto de cumplir 25 años de continua preferencia por las cualidades de esta marca. Para una corporación como la nuestra, el mantener nuestra flota en circulación, se relaciona directamente con la satisfacción de nuestro cliente interno, el Departamento de Ventas de la corporación, pues prácticamente existen más ventas si colocamos más de nuestros productos en el mercado.

La corporación ha mantenido la inversión en esta marca, basados en un factor fundamental: Hino ha demostrado categóricamente durante estos años, estar respaldados en Guatemala por una empresa con un alto grado de servicio al cliente, como lo es Grupo CODACA, empresa que nos ha brindado un adecuado soporte desde la asesoría y la venta, así como en el servicio preventivo, el equipamiento y calidad de sus talleres y, por supuesto, el inventario de repuestos con el

que cuenta. Esto en definitiva, redundando en una operación, altamente rentable de nuestros camiones, pues no sólo minimiza los problemas que puedan surgir en carretera sino además, con una alta eficiencia, a través del bajo costo por kilómetro que nos brinda, factor calculado con los gastos directos que requiere la operación y con el costo de oportunidad que se disminuye al tener menores tiempos de estas unidades en taller.

Relativo a una de las más memorables anécdotas que puedo compartirles, en relación a cuán profundamente se encuentra enraizada la marca Hino en nuestra corporación, vale la pena citar la que vivimos con un piloto de una agencia en el interior del país, esta agencia, básicamente distribuye Cerveza Gallo. El piloto estaba muy contento con el camión Hino que tenía asignado a su cargo. Sin embargo, en una oportunidad tenía que utilizar un camión de otra marca, y llegó a fingir que dicho camión tenía desperfectos mecánicos, para evitar usar el otro. Revisando el camión para determinar que tipo de desperfectos tenía la unidad, nos encontramos con la sorpresa que éste no tenía ningún problema. Al cuestionar al piloto nuevamente, nos confesó que había inventado todo esto para hacer hasta lo imposible porque no le cambiaran su camión Hino.

El Ing. José Luis Monney Castillo es Gerente de Administración de Flota de Transportes Terrestres y Aéreos de C.A.S.A., empresa que tiene a su cargo la distribución de productos de Corporación Castillo Hermanos. Labora en dicha entidad desde el 1 de abril de 2001.

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

# HINO Technology

Los camiones deben ser vehículos confortables aun para las “cosas” que ellos transportan. Esta atención a la “calidad del transporte” es uno de los rasgos que distinguen a HINO.



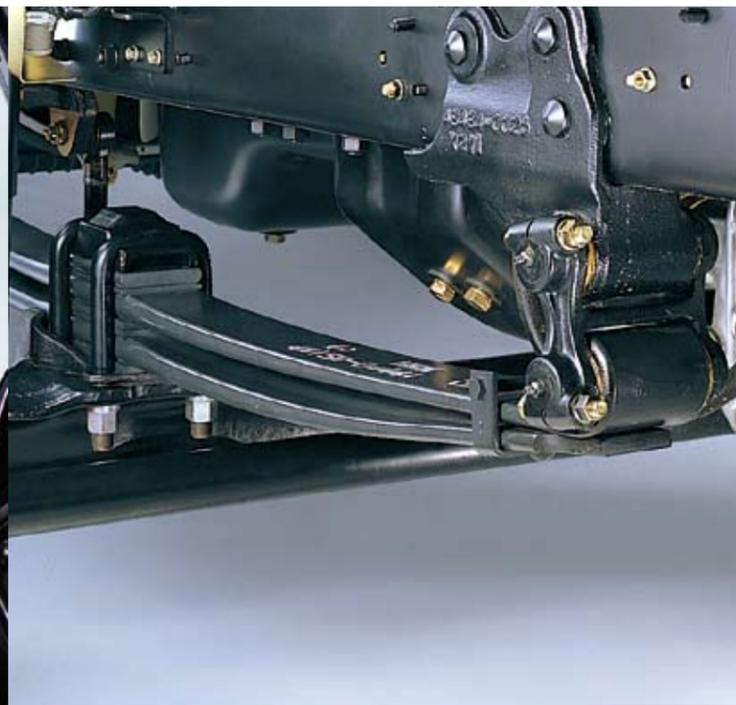
HINO se encuentra apasionadamente dedicada a desarrollar camiones de alta calidad de transporte. Otro aspecto es nuestro singular método de investigación y desarrollo.

Los camiones no deben limitarse a brindar confort solamente a sus conductores y pasajeros. Debemos también prestar atención a cómo los camiones deben proporcionar confort a las “cosas” que ellos transportan; es decir, a mejorar la calidad del transporte, una de las misiones más importantes de los camiones. La demanda por transporte de gran calidad cobra cada vez mayor importancia en la actividad de distribución de mercancías. Esto se debe a que la calidad del transporte puede tener efecto sobre el valor de una amplia gama de productos, que van desde productos alimenticios perecederos hasta productos electrónicos, computadoras y equipos de precisión. ¿Cómo podemos garantizar que los productos que nuestros camiones transportan para nuestros clientes se entregan sin que se haya mermado su calidad o valor? La meta constante de HINO es mejorar la calidad del transporte de modo que tanto el consignador como el consignatario tengan confianza en los camiones que fabricamos. Por ejemplo, como una de las tecnologías que contribuyen a reducir daños a las cargas, hemos introducido un sistema de ajuste de altura en algunos modelos de nuestra HINO Serie 700. Esto permite al conductor ajustar la altura de la plataforma de carga a voluntad, facilitando así la carga y descarga de mercancías, y contribuye a evitar daños a las mercancías durante su manipulación. Otro factor importante que puede causar daño a las cargas, además del proceso de manipulación, son las vibraciones a las que están expuestas las cargas durante su transporte. Como el vehículo se desplaza sobre variadas superficies de rodadura, las vibraciones se transmiten al vehículo y su carga. Huelga decir que las vibraciones contribuyen a causar daños a las cargas. La mejor manera imaginable de evitar este tipo de daño sería absorbiendo las vibraciones que se transmiten desde las superficies de rodadura, y desarrollando suspensiones y chasis que contribuyan a evitar que la carga se desestabilice o dañe. Esta es la razón por la que HINO ofrece modelos que se han adecuado para distintos mercados en función de las condiciones de operación y estado de los caminos en la región. Por ejemplo, los sistemas de suspensión neumática que se equipan en las HINO Series 700 y 500 contribuyen a reducir vibraciones en el compartimiento de cargas y, por ende, a reducir daños a las

cargas. Esta tecnología es ideal no solamente para el transporte de mercancías frágiles sino que también contribuye a disminuir la fatiga del conductor. Las suspensiones de hojas cónicas son altamente rígidas y flexibles al mismo tiempo, contribuyendo a la durabilidad y el rendimiento en la conducción en variadas condiciones viales. Además, se utilizan hojas largas para reducir fricciones, lo que contribuye a prolongar la vida útil de los resortes. Estas tecnologías también contribuyen a la calidad del transporte. Para algunas regiones, hemos equipado la HINO Serie 300 con suspensiones delanteras de resortes helicoidales. Esta configuración habilita los ejes frontales independientes permitiendo que la rueda derecha y la rueda izquierda se muevan independientemente uno del otro. Esto contribuye al rendimiento de estabilidad sobre el terreo y ayuda a reducir las vibraciones y, por ende, a disminuir la posibilidad de que la carga se desestabilice durante el transporte. Como podemos observar del desarrollo y uso de tales tecnologías, HINO se encuentra apasionadamente dedicada a desarrollar camiones que brinden alta calidad de transporte. Otro aspecto que demuestra nuestra pasión es nuestro singular método de investigación y desarrollo.

Para desarrollar tecnologías tendientes a minimizar daños a cargas causados por vibraciones, hemos llevado a cabo nuestras investigaciones empleando una de las frutas que más fácilmente se dañan: las fresas. Hemos cargado nuestros camiones con fresas y hemos calculado las tasas de frutas dañadas resultantes. A partir de estos estudios, hemos descubierto uno de los mecanismos de daños en los que las vibraciones, pequeñas pero continuas, causan daños y hacen que éstos sean progresivos. El resultado de tales investigaciones constituye el fundamento de nuestros esfuerzos para el desarrollo de mejores tecnologías que minimicen daños a las cargas. ¿Cuán confortables pueden ser los camiones para las “cosas” que ellos transportan? En HINO nos esforzamos día a día para desarrollar tecnologías de transporte de alta calidad que nos permitan hallar y hacer realidad la mejor solución posible.

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



# HINO Fascination

HMMI y HMSI (empresas de fabricación y venta de HINO en Indonesia) celebraron su 25° aniversario.

El 31 de diciembre de 2007, HMMI (HINO Motors Manufacturing Indonesia) y HMSI (HINO Motors Sales Indonesia) celebraron su 25° aniversario en Yakarta, Indonesia. En 1976, HINO empezó a exportar sus vehículos a Indonesia, y en 1982, fundó la empresa HINO Indonesia Manufacturing, el precursor de HMMI. A la fecha, más de 85,000 vehículos HINO se han exportado a Indonesia. Esta feliz celebración contó con la asistencia del Sr. Sugisaki, vice-presidente de la casa matriz, nuestros apreciados clientes, funcionarios del gobierno, y funcionarios de la compañía, con una asistencia total de 350 personas. En su discurso en esta celebración, el Sr. Mizutani, presidente de HMSI, comentó, "Al recordar y analizar nuestra trayectoria en el cuarto de siglo de nuestra presencia aquí, hemos tenido buenos tiempos y malos tiempos. Estamos muy agradecidos porque HINO ha podido crecer junto con Indonesia. Nuestra meta es prolongar nuestros primeros 25 años de crecimiento a los siguientes 100 años venideros". Asimismo, como parte de sus actividades de Responsabilidad Social Corporativa (RSC), HMMI y HMSI anunciaron las contribuciones que realizarán al medio ambiente, educación y bienestar social; y en la conferencia de prensa realizaron una ceremonia de presentación de dichas contribuciones. En el campo medioambiental, ambas compañías donaron fondos para la plantación de 8,000 árboles. En relación

con la educación, ellos donaron la biblioteca móvil Dutro de HINO. En el campo del bienestar social, ellos contribuyeron fondos para servicios médicos en orfanatos. Esta fue una celebración de los 25 años que HINO ha estado operando en Indonesia, y constituyó también una ocasión para renovar nuestros votos de constituirnos en una compañía arraigada en la comunidad local a través de actividades de contribución social. Esta celebración coincidió con la celebración, en la isla de Bali, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático (conferencia sobre el calentamiento global) y el "Salón del Automóvil Limpio", en la que HINO expuso su autobús a gas natural comprimido (CNG). El Presidente Yudhoyono de Indonesia asistió al evento y observó el autobús CNG de HINO. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático contó con la asistencia de funcionarios de gobiernos, representantes de la prensa, grupos de investigaciones, y ONG's de más de 180 países. La exposición del autobús CNG en el "Salón del Automóvil Limpio" fue una excelente oportunidad para demostrar la capacidad tecnológica de HINO, que ha establecido instalaciones de producción en masa de autobuses CNG en Indonesia. Creemos que esto nos ayudó a comunicar un aspecto importante del compromiso medioambiental que tenemos con el mundo.



Feria del Transporte en Chile



Evento de lanzamiento en el mercado argelino



Gran apertura en Arkansas, EE.UU.

## La exposición en la 7ª Feria del Transporte de Chile contribuye a crear una imagen positiva de HINO.

La "7ª Feria del Transporte de Chile" se celebró durante 8 días a partir del 5 de diciembre de 2007 en el Centro de Convenciones Espacio Riesco en Santiago, Chile. Este evento, organizado por la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC), se inició en 1995, y este último evento fue el 7º desde su inauguración. Entre los participantes estuvieron 21 empresas de automóviles y camiones, así como fabricantes de carrocerías, llantas y repuestos. Un total de aproximadamente 25,000 personas visitaron el evento. HINO expuso, en un área de 100 m², sus vehículos SS pintados en color plateado metálico, así como también nuestros camiones de la Serie 300, 500 y 700. También exhibimos nuestro vehículo para el rally de París-Dakar, que fue una gran atracción para los visitantes a la feria y la prensa local. Creemos que este evento fue una excelente oportunidad para que el público adquiriera mayor conocimiento acerca de Hino y para proporcionarles información sobre nuestros vehículos. Chile es el tercer país más grande entre los mercados latinoamericanos en los que opera Hino. Nuestra participación en esta feria será significativa para una mayor expansión de nuestro mercado en ese país.



## Evento de lanzamiento marca un nuevo paso de HINO en el mercado argelino.

El 23 de enero de 2008, HINO celebró un evento de lanzamiento en la sucursal de Blida de las oficinas principales de Toyota Algeria, ubicada en la provincia de Blida, distante unos 5 km al oeste de la ciudad de Argel, capital de Argelia. Los participantes en el evento fueron más de 100 personas, incluidos invitados y periodistas, que hicieron de este evento todo un éxito. HINO exportó aproximadamente 8,000 camiones a Argelia en los años 1980, principalmente a la corporación que en ese entonces era la Oil Corporation. En esa época, no existían agencias de HINO en Argelia, por lo que los camiones se vendían de acuerdo con transacciones puntuales con dicha Corporación. Sin embargo, en julio de 2007, celebramos un Contrato de Distribución con Toyota Algeria, como el socio más apropiado, y esto marcó el primer paso para el lanzamiento de operaciones de ventas hechas y derechos en Argelia. HINO se hizo de muy buena reputación en los años 80 y muchos de nuestros invitados a la ceremonia de lanzamiento estuvieron muy entusiasmados de ver el "retorno de HINO a Argelia". Con diversos



 **HINO**  
**25<sup>TH</sup>**  
1982-2007  
**ANNIVERSARY**  
**IN INDONESIA**



# HINO Product Insights

## Archivo 4: Camiones HINO de la Serie 500

### Camiones con el nombre Hino, camiones de los que estamos orgullosos.

Camiones con el nombre Hino, camiones de los que estamos orgullosos.

"Pienso que muchos de nosotros guardamos gratos recuerdos de cuando éramos niños y dibujábamos camiones. Al ver cómo los camiones trabajan para la gente, los niños se forman una imagen de ellos como que son algo fantástico en los que pueden confiar. Por lo menos, eso era lo que yo sentía cuando era niño. Ahora, mi trabajo es construir camiones, estos vehículos poderosos que yo solía dibujar en mi cuaderno de dibujo, y me siento muy orgulloso de mi trabajo", nos dice el Sr. Masahiro Hosokawa, ingeniero jefe de camiones de tamaño mediano para mercados extranjeros del departamento de desarrollo de productos de HINO. La Serie 500 de HINO, que está bajo su responsabilidad, es nuestro producto fundamental para el mercado extranjero. Esta serie también tuvo su lanzamiento en el mercado coreano en el año 2007.

Hasta la fecha, un total de más de 40,000 de estos camiones se han vendido alrededor del mundo. El Sr. Hosokawa agrega, "El desarrollo de la Serie 500 se basó en cinco principios básicos". Estos cinco principios representan la actitud de HINO hacia la fabricación de camiones y refleja también la visión de HINO del "camión ideal". En primer lugar, el camión "debe ser ecológicamente amigable". HINO no solamente fabrica camiones que cumplen con las normas de emisiones para cada mercado, sino que también se encuentra activamente dedicada al desarrollo de sistemas híbridos y de CNG. Además de reducir las emisiones, HINO también está tomando medidas tendientes a un mejor reciclaje reduciendo concienzudamente el contenido de plomo en sus productos, para que los camiones HINO sean productos ecológicamente idóneos, no solamente cuando están en uso, sino también durante toda su vida útil. Nuestro segundo principio es que los camiones HINO deben ofrecer "lo mejor en costos de por vida". Para hacer frente a los costos de combustible, de marcado y creciente aumento en años recientes, HINO siempre ha buscado la manera de contribuir

a la economía de combustible. Asimismo, con el objeto de reducir los costos de mantenimiento y facilitar las inspecciones de rutina, hemos introducido disposiciones en las que algunas inspecciones pueden efectuarse sin necesidad de inclinar la cabina, y hemos agregado una tapa de apertura/cierre en la parte frontal de la cabina. Nuestro tercer principio es que los camiones HINO deben ofrecer "lo mejor en calidad del transporte". Con el objeto de que sus camiones cumplan la misión crucial encomendada a ellos, es decir, transportar su carga de manera confiable y segura, HINO tiene como meta constante construir camiones duraderos con baja tasa de fallas. Nuestro cuarto principio es que los camiones HINO deben ofrecer "lo mejor en eficiencia de carga". Las diversas culturas tienen maneras distintas de cargar. Sin embargo, en HINO, no construimos los chasis para abarcar todos esos métodos de carga. Más bien, desarrollamos los chasis considerando que sean específicamente adecuados a los requerimientos de los clientes, y esto es un aspecto crucial para contribuir a la eficiencia de carga. Y nuestro quinto principio es que los camiones HINO deben ser "el mejor camión que los conductores desean conducir". Creemos que una de las maneras de contribuir a la seguridad en la marcha para los conductores que a menudo conducen grandes distancias es reducir su fatiga. Esta es la razón por la que HINO se esmera en diseñar cabinas espaciaosas y paneles de instrumentos funcionales con el objeto de reducir la fatiga del conductor y mejorar su satisfacción, que les infundan así el deseo de conducir nuestros camiones. HINO también continúa con sus actividades de R&D para minimizar el daño que pueda sobrevenir en el caso, poco probable, de que ocurra un accidente. Nuestra meta es fabricar camiones de gran calidad para que nuestros clientes se sientan orgullosos de conducir los camiones Hino. La Serie 500, nuestra respuesta derivada de estos cinco principios básicos, continuará su expansión a nuevos mercados en el 2008.



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.

Printed in Japan