

HINO

Cares

Issue 005

2008 Summer / South Africa

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

Estableceremos niveles excepcionales de servicio al cliente con miras a lograr los ambiciosos objetivos de venta de HINO en Sudáfrica.

Donald Moekena, Instructor Técnico para Camiones de la Academia de Entrenamiento y Capacitación de Toyota Trucks, Sudáfrica

Piet van Wyk de Vries, Vicepresidente, Toyota Trucks, Sudáfrica

Itumeleng Segage, Gerente de Promoción de Camiones, Toyota Trucks, Sudáfrica



“Nuestra planificación para el futuro es contar con 65 concesionarios de camiones dedicados, de los cuales 44 ofrecerán el servicio completo de ventas, servicio y repuestos, mientras que 21 sucursales prestarán solamente servicio y repuestos”.

El Sr. Donald Moekena, Instructor Técnico en Camiones de Toyota Trucks en Sudáfrica, tiene tal pasión por satisfacer a los clientes que se hizo instructor tan pronto como completó su aprendizaje de técnico diesel en una concesionaria de camiones. “Pensé que podría contribuir mejor transmitiendo mis conocimientos a otros técnicos de la concesionaria de camiones como instructor en lugar de trabajar como uno de los técnicos en la concesionaria”, afirma entusiastamente este instructor de tan sólo 25 años. “Tengo tal sed de conocimientos que asisto a tantos cursos de entrenamiento y capacitación como estén a mi alcance. Entre ellos, he participado en el TTEP (Programa de Educación Técnica de Toyota) internacional que completé inmediatamente después de los tres años y medio que estudié para obtener la calificación de técnico diesel en McCarthy Toyota Trucks - Midrand/Selby, la empresa que acaba de obtener el premio Concesionario del Año de Toyota Trucks por segundo año consecutivo”. El entrenamiento y la capacitación tienen un perfil muy alto en Toyota Trucks en Sudáfrica, dado que han probado ser la llave del éxito para lograr la máxima calificación de servicio al cliente entre todas las principales marcas de camiones en Sudáfrica, tal como aconteció al cierre del cuarto trimestre de 2007.

Esta encuesta trimestral realizada por la firma Scott Byers clasificó a Toyota Trucks en primer lugar globalmente en función del Monitor Comparativo de Satisfacción del Cliente (CCSM). Toyota Trucks también se clasificó en primer lugar en las categorías de repuestos y servicio, y en tercer lugar, en ventas. Esta investigación detallada se basa en las respuestas recibidas de unos 3,000 a 4,000 encuestados y abarca 13 marcas de camiones que se comercializan en Sudáfrica.

“Nuestras ventas récord de vehículos y nuestro rendimiento destacado en la satisfacción del cliente en 2007 nos han proporcionado bases sólidas de edificación para 2008, y esperamos tener otro año muy exitoso de crecimiento continuo en el presente año”, comenta el Sr. Piet van Wyk de Vries, Vicepresidente de Toyota Trucks.

El mercado de camiones en Sudáfrica continúa su “boom” después de haber establecido récord de ventas mensuales y anuales en los últimos

dos años, aunque se ha registrado una baja en las ventas de automóviles y camiones para trabajo ligero. El crecimiento de los negocios en el mercado de camiones ejerce mayor presión sobre las instalaciones de la red concesionaria, la capacidad de producción de los fabricantes, y el personal de concesionarios y oficinas principales de los diversos fabricantes y distribuidores de camiones. El creciente mercado sudafricano está también atrayendo a nuevos fabricantes de todas partes del mundo, incluyendo varios de los fabricantes de camiones de China e India de crecimiento acelerado.

“Estamos edificando una red concesionaria dedicada de camiones a partir de nuestras actuales sucursales que incluyen a 170 concesionarios de automóviles y camiones para trabajo ligero de Toyota, que también venden nuestros camiones para servicio mediano. En este proceso, haremos que los concesionarios de camiones seleccionados mejoren y expandan sus instalaciones para acomodar las crecientes ventas. Nuestra planificación para el futuro es contar con 65 concesionarios de camiones dedicados, de los cuales 44 ofrecerán el servicio completo de ventas, servicio y repuestos, mientras que 21 sucursales prestarán solamente servicio y repuestos. Todos ellos estarán ubicados en lugares estratégicos para asegurar una excelente cobertura a todo lo ancho y largo del territorio geográfico de Sudáfrica y sus vecinos inmediatos: Botswana, Namibia y Swazilandia”.

El objetivo de Toyota Trucks es incrementar significativamente sus ventas en Sudáfrica en los próximos años, proyectando aumentar sus ventas de su nivel actual de 5,000 unidades anuales a 10,000 unidades anuales en cinco años. El camión HINO serie 500 se ha vendido bien en el mercado sudafricano de camiones para servicio mediano (de 8,501kg a 16,500kg), y se agregarán derivados adicionales del HINO serie 700 a esta gama hasta el año 2009, para apoyar el aumento planificado de las ventas en la categoría de camiones para servicio pesado, que actualmente constituye el segmento de crecimiento más acelerado de todo el mercado local de camiones. La visión de la compañía es llegar a ser “la preferida por los operadores profesionales de camiones”.

Hino está formado por personas.

HINO's Service

Mi filosofía es tratar a todas las personas con respeto tanto en mi negocio como en mi vida privada, y aliento a los miembros de mi equipo a que adopten también esta filosofía como su estilo de vida.

Johan Kruger, Jefe de Red Concesionaria de McCarthy Toyota Trucks - Midrand/Selby



“Me interesan en particular aquellos cursos relacionados con la mejora de la satisfacción de los clientes, dado que los clientes satisfechos son la verdadera clave para el éxito de nuestro negocio”.

“Doy suma importancia a la medición continua de todos los aspectos de nuestra operación en McCarthy Toyota Trucks - Midrand/Selby, dado que esta información de retroalimentación me permite gestionar la mejora de los niveles de servicio que proporcionamos a nuestros clientes”, afirma el Sr. Johan Kruger, jefe de la red concesionaria. “Una evidencia de que esta estrategia funciona es el hecho de que hemos logrado, por segundo año consecutivo, el título de Concesionario del Año de Toyota Trucks”. Con el objeto de mejorar nuestros puntos débiles para las evaluaciones del año 2007, mi equipo y yo analizamos nuestra puntuación en la Pirámide de Excelencia (PDE) 2006 que nos hizo acreedores a nuestro primer trofeo de Concesionario del Año, y estoy seguro de que este enfoque fue parte de nuestra fórmula ganadora. Luego, examinamos nuestro puntaje en la primera medición para la PDE de 2007 en el mes de abril del año pasado, y utilizamos dicha medición como una “pantalla radárica” para señalar los puntos que requerían nuestra mayor atención antes del puntaje final en octubre. “Por supuesto que no vamos a dormirnos en nuestros laureles ahora que hemos ganado este gran premio durante dos años consecutivos. Consideramos nuestro éxito como un estímulo para tratar y hacer las cosas aun mejor en el futuro. El objetivo que ahora estoy estableciendo para mi equipo es “marcar tres goles seguidos” con el tercer trofeo consecutivo”, añade el Sr. Kruger, jefe orgulloso y entusiasta, que lidera un equipo de 43 personas en una red concesionaria de camiones que opera desde dos locales, distantes unos 15km entre ellos. El Sr. Kruger presta su gran apoyo a todos los cursos de entrenamiento y capacitación pertinentes que ofrece Toyota Trucks, así como también a los cursos internos diseñados específicamente para la red concesionaria de McCarthy.

“Me interesan en particular aquellos cursos relacionados con la mejora de la satisfacción de los clientes, dado que los clientes satisfechos son la verdadera clave para el éxito de nuestro negocio. Mi filosofía es tratar a todas las personas con respeto tanto en mi negocio como en mi vida privada, y aliento a los miembros de mi equipo a que adopten también esta filosofía como su estilo de vida”, comenta el Sr. Kruger. “Insisto a todos los miembros

de mi equipo que centren su atención al establecimiento de buenas relaciones con sus colegas y nuestros clientes externos”. A pesar de que Toyota Trucks le fijara objetivos de venta para 2007 que constituyeron todo un reto, el equipo de McCarthy Toyota Trucks - Midrand/Selby logró el 94% de su objetivo para camiones de servicio mediano y sobrepasó su objetivo de HINO con un porcentaje de 107%. Además de los éxitos de ventas, debe destacarse la muy importante medición de la satisfacción de los clientes anteriormente mencionada en cuanto a ventas, servicio y repuestos de la red concesionaria. La empresa se distinguió también en esta medición en todos sus departamentos, logrando el 97.4% en ventas (superior al 94.2% logrado el año anterior), 95.9% en servicio (ligeramente inferior al porcentaje de 97% logrado en 2006) y 95% en repuestos (superior al 93.3% logrado el año anterior). Globalmente, el índice de satisfacción del cliente (ISC) para 2007 fue de 96.09%, porcentaje excepcional en comparación con el promedio nacional de 91.7%. (Todas estas mediciones en relación con la satisfacción de las expectativas de los clientes son realizadas por la empresa de investigación de mercados Scott Byers.) Sin embargo, el Sr. Kruger afirma que todos estos logros no pueden alcanzarse a expensas de beneficios, que es otro de los criterios de medición del Concesionario del Año. “Es un acto de equilibrado en el que tratamos de absorber los gastos indirectos generales a través de las ganancias en repuestos y servicios, mientras invertimos nuestro tiempo y esfuerzo en satisfacer las necesidades de nuestros clientes”, afirma el Sr. Kruger. La empresa McCarthy Toyota Trucks - Midrand/Selby está creciendo a un ritmo tan acelerado que la red concesionaria se está expandiendo, de su local actual en Midrand y Selby, a Johannesburgo CBD. Ya se han trazado los planos para el nuevo local cerca del emplazamiento actual en Midrand, y una nueva instalación en Selby proyectada para construirse en un lapso de dos años. El beneficio más importante será la triplicación de la capacidad de servicio, que es vital para satisfacer las necesidades crecientes de los clientes.

Hino, donde los servicios siguen su desarrollo.

HINO Owner's Voice

El uso de camiones HINO no era un prerrequisito para conseguir un contrato clave con Toyota. Escogimos a HINO por su reputación de confiabilidad y bajos costos de operación.

José da Silva, Gerente de Almacén, Barloworld Logistics



“Como nuestra operación es clave, no podemos incurrir demoras. Cuando tenemos un problema, necesitamos acción de inmediato. Este es el tipo de servicio que nos brindan nuestros asociados”.

Barloworld Logistics es una de las empresas de logística y transporte de mayor demanda en Sudáfrica, y confía el transporte, componente crítico de sus operaciones, a una flota de 26 camiones HINO y 25 remolques Afrit Tautliner.

Esta empresa compleja, que tiene su sede en Johannesburgo, actúa como facilitador de transporte a larga distancia y de “cross-docking” (rápida distribución de bienes sin mediar almacenamiento) para la instalación de fabricación de Toyota South Africa, cerca de Durban, distante unos 600km. Esta es la planta de fabricación de vehículos más grande en África y recientemente ha aumentado su capacidad para poder producir 220,000 unidades al año, a un ritmo de aproximadamente 1,000 unidades por día. Una parte vital del proceso de fabricación es la entrega justo a tiempo de una amplia gama de componentes a la fábrica. Los camiones que transportan los componentes tienen que arribar al almacén de descarga designado en la planta dentro del intervalo de cinco minutos de la hora de llegada ideal. Aun unos pocos segundos antes o después de dicho intervalo se registran como “incumplimiento”. Barloworld Logistics actualmente opera a un asombroso 97% de cumplimiento con las horas de entrega. Esto le ha valido a la compañía la obtención del “Premio al Proveedor por Cumplimiento en la Entrega” en el reciente evento de Proveedor del Año 2007 de Toyota South Africa.

“Nuestra labor en tal operación clave significa que tenemos que contar con camiones que sean sumamente confiables, dado que no podemos tener averías en el camino o tiempo de inactividad por reparaciones”, enfatiza el Sr. José da Silva, Gerente de Almacén de Barloworld Logistics. “El uso de camiones HINO no era un prerrequisito para que nos otorgaran el contrato de Toyota. Fue una decisión basada en la reconocida confiabilidad y bajos costos de operación de la marca HINO”.

Se utilizan siete camiones-tractores 33-254 4x2 del HINO serie 500 y dos transportadores de carga rígidos 15-258 para recolectar componentes de unos 30 fabricantes en la provincia de Gauteng. Estos componentes son luego consolidados en un almacén central y cargados a remolques acoplables, que son halados de y a Durban por 12 camiones-tractores 57-

450 6x4 del HINO serie 700. Cada uno de los camiones grandes dispone de 24 horas para el viaje redondo, y sus motores funcionan 22 horas al día. Cada viaje de ida toma 10 horas, con 1.5 horas para descargar y 9 horas para regresar a la base para que el remolque pueda ser cargado nuevamente para el próximo viaje.

El Sr. da Silva afirma que los costos de operación de la flota están a la altura de la reputación de HINO, siendo el consumo de combustible de los camiones de larga distancia con carga (de hasta 30 toneladas) un promedio de 45L/100km. Los camiones HINO también han demostrado ser muy económicos en cuanto al desgaste de llantas.

“La seguridad es de extrema importancia en nuestras operaciones y abarca desde las inspecciones rutinarias de los camiones y remolques hasta el entrenamiento y la capacitación continua de los conductores, incluyendo una competencia trimestral que cuenta con el apoyo material de Toyota Trucks”, afirma el Sr. da Silva.

“Además de contar con camiones económicos y confiables, recibimos también un extraordinario apoyo de servicio de parte de los concesionarios, particularmente de Pat Hinde Boksburg, y el equipo de Toyota Trucks. Como nuestra operación es clave, no podemos incurrir demoras. Cuando tenemos un problema, necesitamos acción de inmediato. Este es el tipo de servicio que nos brindan nuestros asociados”, concluye satisfecho el Sr. José da Silva. El verdadero voto de confianza en la marca HINO es el hecho de que Barloworld Logistics ha decidido reemplazar la flota actual de camiones-tractores de largo recorrido, algunos de ellos con más de 700,000km registrados en el odómetro, con 12 nuevos camiones HINO serie 700. Los camiones-tractores HINO serie 500 y transportadores de carga rígidos serán reemplazados en 2010, cuando los mismos habrán registrado unos 300,000km en rutas de trayecto corto.

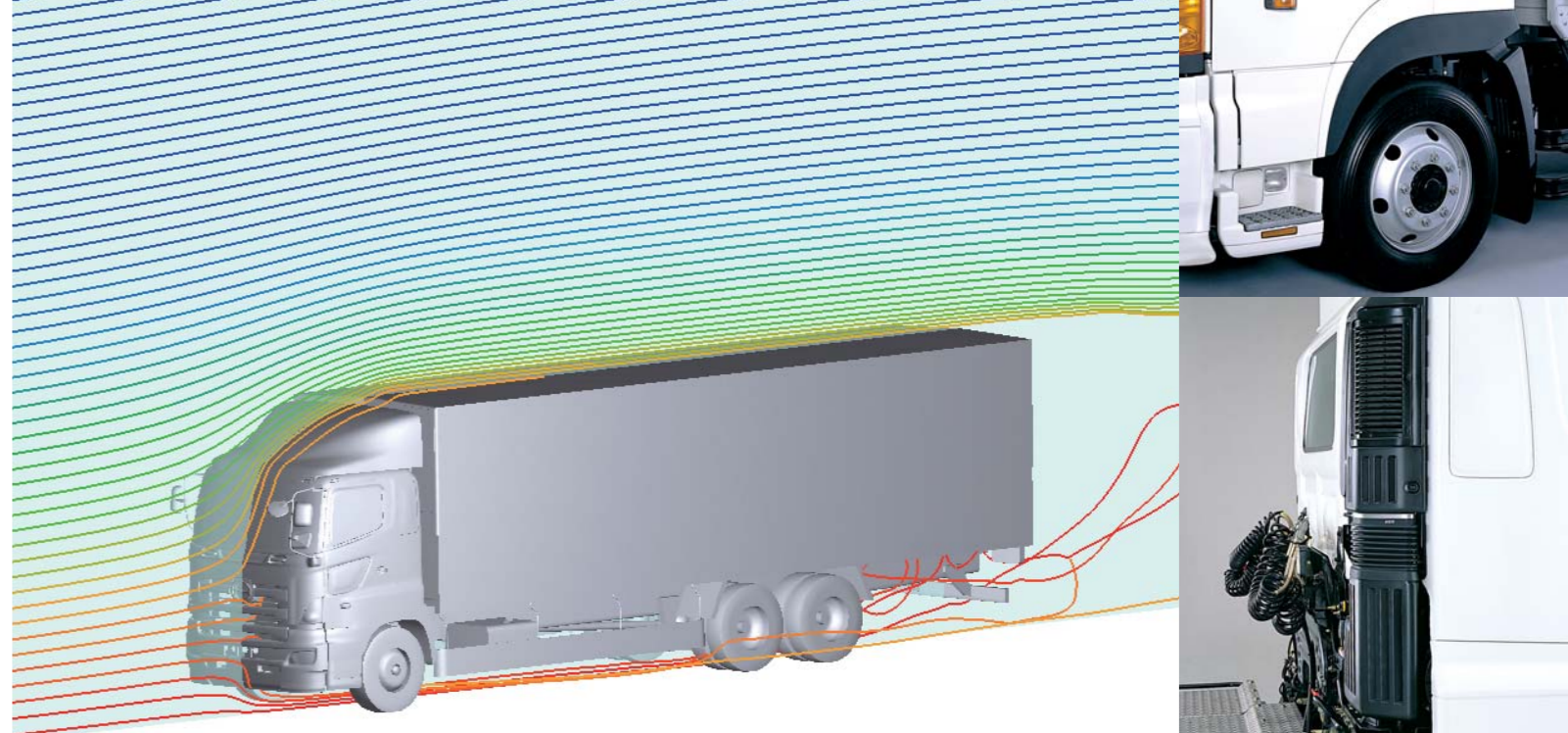
“Otra indicación de nuestra satisfacción con los camiones HINO es que estamos en el proceso de adquirir otros cuatro para utilizarlos en un nuevo contrato que acabamos de conseguir con el Centro Nacional de Distribución de Repuestos de Toyota”, añade el Sr. José da Silva.

Hino, porque hay motivos para elegirlos.



HINO Technology

La filosofía de diseño y estilización de HINO nació de su búsqueda de “tecnologías de bajo consumo de combustible”.



Todos los productos HINO subsecuentes han heredado la filosofía de diseño y estilización del HINO serie 700 que proporciona no solamente economía de combustible sino también belleza estética.

HINO ha venido concentrando sus esfuerzos en la aplicación de “tecnologías de bajo consumo de combustible” a la fabricación de excelentes camiones para el mercado mundial. Se ha adoptado una estrategia de acción dual para lograr bajo consumo de combustible: Mejora de la eficiencia térmica del motor y reducción de la resistencia a la rodadura del vehículo. En el presente artículo, trataremos de este último, es decir, reducción de la resistencia a la rodadura del vehículo. Los vehículos se enfrentan con tres tipos de resistencia: resistencia a la aceleración, resistencia al rodamiento, y resistencia del viento. Aunque la reducción de estos tres tipos de resistencia es el medio para reducir el consumo de combustible, lograrla no es fácil. Por ejemplo, aunque las mejoras en diseño y estilización constituyen la manera más eficaz para reducir la resistencia del viento, que es el componente mayor de la resistencia a la rodadura, antes de que pudiéramos finalizar la estilización del HINO serie 700 nos tomó más de ocho años de pruebas y ensayos de una gran variedad de diseños de ensayo para lograr nuestros objetivos de resistencia del viento.

En primer lugar, realizamos pruebas aerodinámicas en Japón empleando modelos de escala 1/5 y 2/5. Pero, los directores de HINO insistieron en que “el desarrollo aerodinámico real para lograr nuestros objetivos puede efectuarse solamente en vehículos verdaderos (de tamaño real)”. Por lo que transportamos un modelo de escala 1/1 a Holanda y realizamos nuestras evaluaciones finales ahí. Para estos ensayos, transportamos el chasis desde Japón y la cabina desde Italia, en donde estábamos fabricando nuestros modelos para las pruebas aerodinámicas, y estos fueron ensamblados en Holanda. El proceso conducente a las pruebas fue un proceso continuo de ajustes diversos. Las interacciones más allá de las fronteras nacionales y las barreras de idiomas, así como también la travesía en sí, constituyeron desafíos formidables.

Adicionalmente, la búsqueda de nuevas formas suscitó desacuerdos

dentro de la organización. Los diseñadores no solamente presentaban propuestas que no tenían precedentes, sino que también trataban de persuadir y negociar con diversos departamentos dentro de la organización para que sus propuestas fueran aceptadas. Solamente gracias a la pasión y convicción mostradas por estos diseñadores e ingenieros por entregar nuevos valores a nuestros clientes, y los muchos años de ensayo y error invertidos en su desarrollo, es que el camión HINO serie 700 está dotado de su estilización singular, que le imparte el sentido de velocidad e inflexión, y definitivamente se aleja de esa imagen cuadrada y tipo cajón de los vehículos comerciales tradicionales. La forma cónica del extremo frontal de la cabina y el radio de sus esquinas se derivaron del equilibrio final entre una óptima aerodinámica y la comodidad del conductor.

Todos los productos HINO subsecuentes han heredado la filosofía de diseño y estilización del HINO serie 700 que proporciona no solamente economía de combustible sino también belleza estética. Las cabinas aerodinámicas de HINO de tecnología de punta, que prueban su eficiencia económica en cada marcha, presentan una línea aerodinámica que le confieren presencia y elegancia, que harán muy orgullosos a sus conductores. Todos estos beneficios son producto de la búsqueda infatigable por HINO de “tecnologías de bajo consumo de combustible”.

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



HINO Fascination

El aprecio por el excelente potencial de HINO se confirma en el Salón del Vehículo Comercial de Birmingham

El Salón del Vehículo Comercial se llevó a cabo durante tres días, del 15 al 17 de abril, en la ciudad de Birmingham, Reino Unido. Este salón del automóvil es la exposición más grande y popular de vehículos comerciales, que atrae a una gran variedad de personas relacionadas con el sector de transporte británico, entre las que se encuentran ingenieros de flotas, empresas de transporte, gerentes de flotas/logística, así como también a propietarios. Este salón es muy reconocido como un evento en que los visitantes pueden obtener nuevas informaciones y hablar de negocios. El salón de este año se llevó a cabo en un gran local con más de 90,000m² de espacio, en anticipación a la cantidad de visitantes cuyo número ha venido aumentando año tras año.

Aunque esta fue solamente la tercera vez que HINO participaba en este salón, creemos que HINO ya se ha convertido en una de las atracciones principales. Además de los camiones existentes HINO series 700 y 300, el local de HINO atrajo la atención de los visitantes con su nuevo camión HINO serie 500, cuyo lanzamiento al mercado está programado durante el presente ejercicio fiscal, y la exhibición de referencia del híbrido Dutro Hybrid. En particular, los visitantes al stand de HINO expresaron su interés en el modelo híbrido, dado que este no era simplemente un modelo conceptual sino un vehículo de producción real, aunque para el mercado japonés. Muchos visitantes estuvieron muy interesados en leer la descripción del vehículo.



Ecoconducción para maximizar el potencial de HINO Parte 1: Consejos para arranque y aceleración

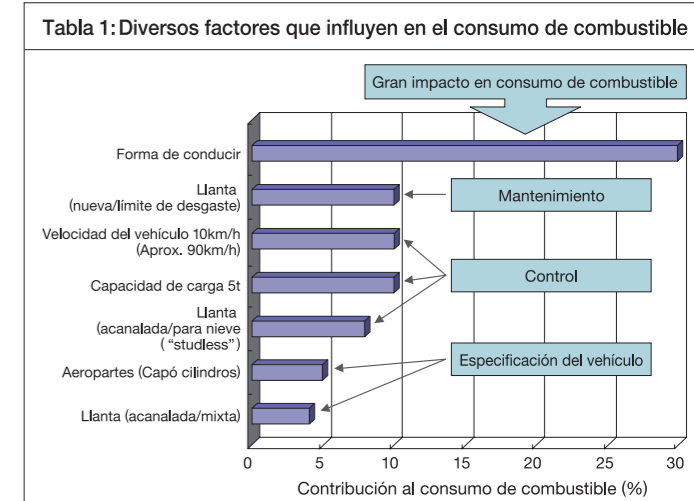
Además de ofrecer a nuestros clientes productos de alta calidad, en HINO nos esforzamos para mejorar los diversos servicios que prestamos. Nuestra expectativa y meta es continuar siendo un socio confiable de nuestros clientes, en cualquier lugar y en cualquier momento. Esta es la razón por la que en HINO siempre hacemos esfuerzos para estar atentos a lo que piensan y desean nuestros clientes con el fin de traducir los resultados de estas investigaciones en servicios específicos. Uno de estos servicios derivados de este esfuerzo es el servicio de orientación que proporcionamos en varios países con miras a contribuir a la conducción con eficiencia de combustible. Aunque este servicio ha sido muy popular, también es cierto que, desafortunadamente, no hemos podido ofrecerlo en todos los países en que operamos. Por consiguiente, en cuatro ediciones de HINO Cares, queremos presentar a nuestros clientes algunas de las técnicas de ahorro de combustible que ofrecemos en estos seminarios.

Aunque HINO siempre tiene en mente y se preocupa por el medioambiente y la eficiencia de combustible, los conductores pueden adicionalmente también mejorar su eficiencia de combustible mediante la adopción de ciertas técnicas de conducción. Estamos seguros de que los conductores adquirirán mayor concientización acerca del potencial de HINO una vez que aprendan a incorporar estas técnicas de conducción. Observemos la Tabla 1, que muestra los diversos elementos que influyen sobre la eficiencia de combustible. La tabla muestra claramente que la forma de conducir tiene el impacto más grande sobre la eficiencia de combustible. Entonces, ¿qué debemos tener en mente al conducir? Los instantes principales que debemos tener en cuenta para mejorar la eficiencia de combustible son arranque y aceleración, conducción normal, y desaceleración. En esta edición, trataremos acerca del arranque y aceleración. En primer lugar, tenga en cuenta que el pedal de aceleración deberá pisarse ligera y lentamente durante el arranque o aceleración. No pise el pedal más de lo necesario. A modo de guía, en camiones grandes, no es necesario pisar el pedal más del 80% de todo el recorrido del pedal, y en el caso de camiones de tamaño mediano y pequeño, no más del 50%. Asimismo, asegúrese de cambiar la velocidad a su debido momento dentro de la zona verde de su tacómetro cuando la rotación del motor no es muy alta. Esto es porque la zona verde representa la gama dentro de la cual el motor puede producir la misma potencia de salida a niveles más bajos de consumo de combustible. Como puede observar, aunque nada de

esto requiere técnicas especiales, sin embargo, podrá ahorrar costos de combustible, con respecto a métodos de conducción tradicionales (basándonos en investigaciones de HINO). Por ejemplo, analicemos una prueba que realizamos en mayo de 2008 para verificar los efectos que los métodos de conducción tienen sobre la eficiencia de combustible. Hicimos la comparación de datos de un camión que fue conducido "defensivamente" por un adiestrador aplicando técnicas apropiadas de frenado, operación del embrague y cambio de velocidades, con los de un camión que fue conducido rutinariamente por el conductor de una firma local. Los camiones hicieron un viaje redondo entre Johannesburgo y Durban. Mientras que el camión conducido por el conductor no entrenado utilizó 575 litros para este viaje, el otro conducido por el adiestrador utilizó solamente 535 litros, es decir, un ahorro de 40 litros. Si dicha firma operase 12 camiones, cada uno haciendo 6 viajes redondos por semana en la misma ruta, teóricamente sería posible ahorrar 2,880 litros semanalmente, 11,520 litros mensuales, y 138,240 litros anuales. Esto ilustra claramente cómo la conducción con eficiencia de combustible puede mejorar la eficiencia económica.

Usted podrá empezar a implementar la conducción con eficiencia de combustible hoy mismo. Recomendamos implementar estos métodos tan pronto como pueda, no solamente para reducir su pisada ecológica sino también mejorar su eficiencia económica. (En nuestra próxima edición, trataremos acerca de consejos para la conducción con eficiencia de combustible durante la conducción normal.)

*Hino Motors no garantiza la información relativa al consumo de combustible en esta revista debido a que el resultado puede variar dependiendo de factores tales como carga, conducción, acabado de superficies de carreteras y otros, que pueden afectar al vehículo.



HINO Product Insights

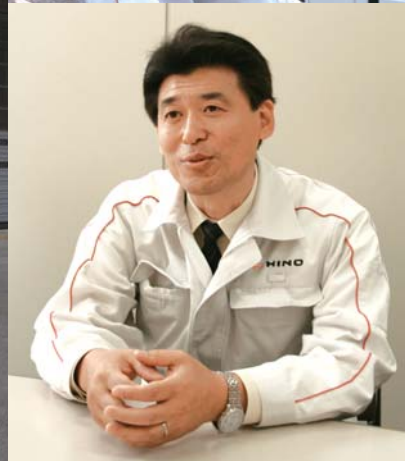
Archivo 5: HINO serie 700

Camiones con el nombre HINO, camiones de los que nos enorgullecemos.

El nuevo HINO serie 700 tendrá su debut mundial en Australia en julio de 2008. Podríamos referirnos a este vehículo como el que presenta nuevas pautas de lo que debe ser un camión. "Quisimos fabricar un camión que satisfaga una amplia gama de exigencias. Empezamos este proyecto de desarrollo haciendo investigaciones en diversos países con el objeto de conocer los tipos de necesidades de los clientes en estos mercados", afirma el Sr. Shinichi Takemasa, Ingeniero Jefe de la División de Desarrollo de Productos de HINO. Las gentes en diferentes países utilizan camiones de distintas maneras. Las condiciones que generalmente debe satisfacer un camión dependen de las cosas que ellos acarrean, los caminos por donde circulan, y sus horarios de operación. Independientemente del gran potencial que un vehículo pueda ofrecer, éste debe personalizarse considerando necesidades específicas, para que puedan satisfacer la diversa gama de exigencias de los clientes alrededor del mundo. No se exceptúan de lo anterior ni los camiones HINO, reconocidos por su excelente eficiencia económica, bajo consumo de combustible, durabilidad y rendimiento en la conducción, así como también rendimiento ecológico de punta. El Sr. Takemasa explica, "Debemos ampliar la variación de productos que satisfagan las necesidades de nuestros clientes. Los camiones que fabriquemos deberán basarse

en la visión de vehículos futuros que podamos adaptar rápidamente según las necesidades cambiantes del mercado. Y el vehículo deberá ser fácil de adaptarse con trabajo de carrocería así como también modificable localmente en cada mercado en particular. Para lograr estos objetivos, hemos adoptado un diseño modular en la nueva serie 700". Cada componente y unidad han sido estandarizados mediante modularización, de modo que estos diversos componentes puedan ser ensamblados para crear un producto en un breve lapso de tiempo en cualquier región del mundo. Huelga decir que la estandarización de componentes facilita el mantenimiento.

La idea del diseño modular como medio para facilitar el ensamblaje no es particularmente nueva. Sin embargo, el diseño modular con una perspectiva de rendimiento que ofrezca a los fabricantes la flexibilidad de combinar componentes tales como suspensiones, aceleradores y depósitos de combustible para satisfacer las necesidades de sus clientes es el resultado de la idea de Hino. La nueva serie 700 se fabrica a partir del diseño modular de tecnología de vanguardia en el mundo que combina módulos de ensamblaje y rendimiento. Su estilización dinámica refleja la gran aspiración de HINO de llegar a ser "el patrón de referencia en el mundo para camiones racionalizados basados en una visión sólida del futuro".



Hino Motors, Ltd.

Address: 1-1 Hinodai 3-chome, Hino-shi, Tokyo, 191-8660, Japan
Global Site: <http://www.hino-global.com>



©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