

HINO

Cares

Issue 006

2008 Fall / Indonesia

La “mano” es también un
“corazón”.

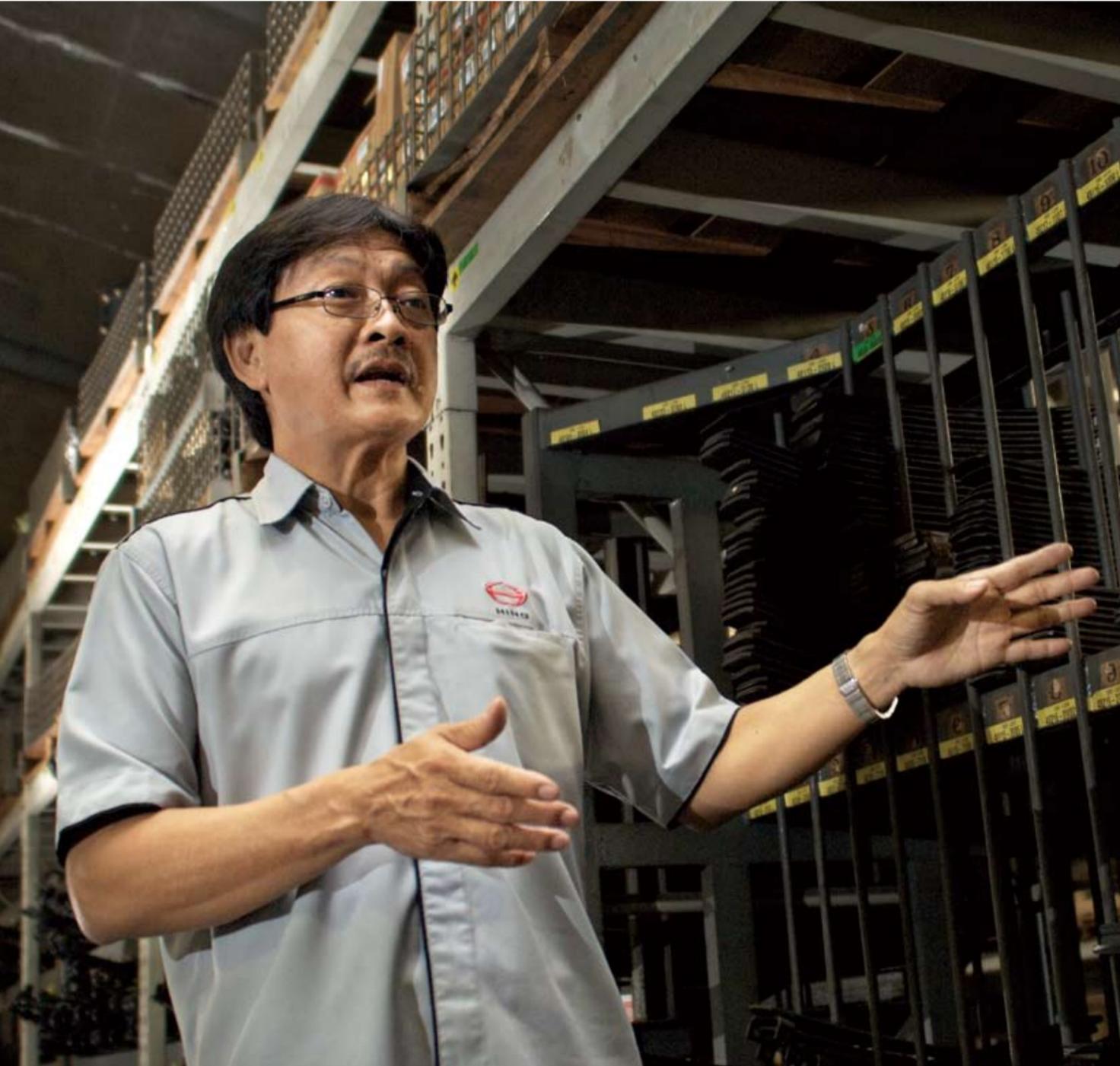
Por muy pequeña que sea la pieza
Por muy pequeña que sea el servicio
Todo se hace con la filosofía
Que hace que Hino sea Hino.
En Hino nunca dejamos de trabajar para que
nuestros clientes se sientan contentos y digan
“Me alegra haber elegido Hino”.



HINO Cares Hand

Mi responsabilidad es proveer piezas de reemplazo de forma rápida y puntual para satisfacer a los clientes.

Herman Suwiry, Gerente de Almacén e Inventarios de HINO, Indonesia
PT HINO Motor Sales Indonesia



“Me siento orgulloso al ver muchos camiones HINO circulando por las calles. Desde que empecé a trabajar en los primeros días de HINO y a mejorar la cuota de mercado de HINO en Indonesia, sueño en llenar las calles de Indonesia con HINO.”

Herman Suwiry está contando sus días en HINO de Indonesia con la aproximación de su retiro. Suwiry, de 54 años de edad, no tiene nada, a no ser una vida para expresar la gratitud después de dedicar su vida a HINO. Suwiry se empleó inicialmente en PT HINO en Indonesia, como el jefe de la sección de almacén e inventarios en 1981. Fueron tiempos duros para él, con ventas anuales de solamente 100-200 unidades de camiones HINO. En aquella época, tenía muchas ganas de mejorar el número de ventas de camiones HINO en el mercado. Trabajaba en un almacén muy pequeño con algunos pocos colegas para auxiliarlo. Él creía que proveer las piezas de reemplazo de una forma rápida y puntual satisfaría completamente las necesidades de los clientes. Además, los clientes serían más leales a HINO. Sin embargo, el simple compromiso del almacén no era suficiente. Él sabía que se requiere el esfuerzo coordinado de otras divisiones tales como los concesionarios, distribuidores y servicios postventa para satisfacer las necesidades de los valiosos clientes.

“Tenemos que mantener la disponibilidad de las piezas de reemplazo. Excelentes servicios y precios razonables retendrán los clientes. El éxito de HINO en liderar el mercado de Indonesia es una historia de éxito de muchas personas. Satisfacer a los clientes se ha convertido en nuestro compromiso”, dijo el hombre, quien también se considera un especialista en culinaria.

Suwiry cree que la clave en el éxito de HINO en Indonesia está en el trabajo en equipo y en la cooperación de mano a mano entre sus empleados. Crear un entorno de trabajo saludable y familiar ayuda a mejorar las ventas de HINO en Indonesia. Padre de un hijo, Suwiry se esfuerza al máximo desde su elegante escritorio en un espacio de 3800 metros cuadrados. Su cuadro de 15 empleados contribuye para esto. A principios de 1981, él ha ocupado un almacén de 120 metros cuadrados con dos empleados. Con el tiempo y con la fortificación de la economía de Indonesia, él expandió el escritorio y empleó más gente.

“Ser responsable ante nuestro trabajo es el más importante para nuestro éxito. El resto es nuestro mayor compromiso con los clientes. Una buena administración de inventarios también es importante. Mantenemos el nivel del sistema de falta de inventario a un nivel muy bajo, que va de 0,02 a 0,08 por ciento al año. Esto es algo que podemos tener orgullo, gracias al trabajo duro en equipo, naturalmente.”

Calidad de productos combinada con el excelente servicio postventa y servicio de atención al cliente, además de una buena relación con los concesionarios y distribuidores ha sido nuestro credo en 27 años de ejercicio.

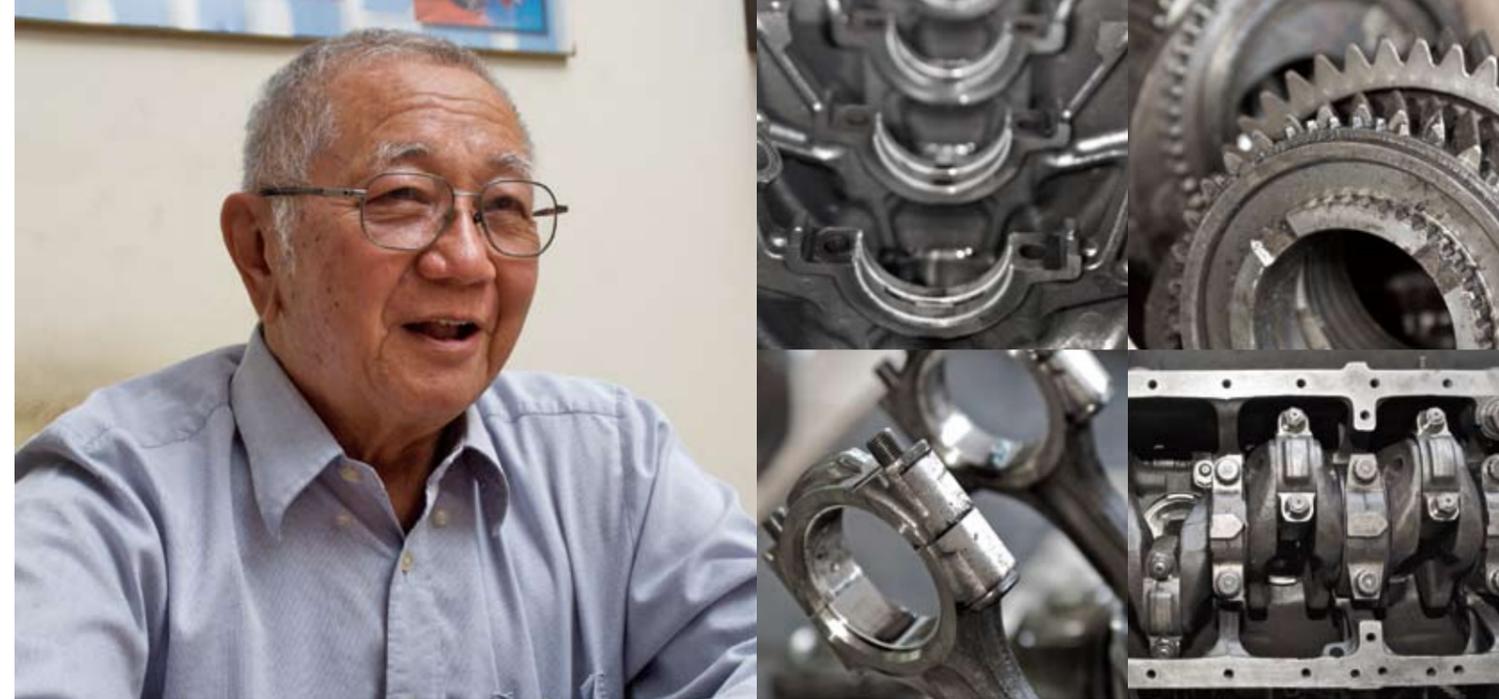
Para Suwiry, “ame a tu trabajo como a ti mismo” ha hecho su vida mejor. “He trabajado en PT HINO Motor Sales Indonesia con esta filosofía por muchos años, hasta decidir retirarme. Tengo orgullo de tener visto la compañía crecer y convertirse en una corporación lucrativa. Después de pasar mucho de mi tiempo aquí, me siento orgulloso cuando veo muchos camiones HINO en las calles. Verde, el propio color de HINO en Indonesia, marcará las calles. Desde que empecé a trabajar en los primeros días de HINO y a mejorar la cuota de mercado de HINO en Indonesia, sueño en llenar las calles verdes de Indonesia con HINO.”

Hino está formado por personas.

HINO's Service

La clave en el éxito de HINO en Indonesia está en el servicio y atención postventa. Es muy importante ser sincero con relación a sus ventajas y desventajas.

Daryanto Husodo, Gerente de Servicio de PT Catur Kokoh Mobil Nasional Surabaya, Indonesia



“Los camiones HINO son resistentes, de fácil mantenimiento y servicio. Ésta es la confianza que nuestros clientes tienen en nosotros. Mantenemos nuestra confianza haciendo visitas regulares a nuestros clientes para conocer sus necesidades.”

Ha llevado cuatro años al pueblo de East Java para conocer los camiones HINO. Ahora, creemos que los camiones HINO se han convertido en el líder del mercado en la categoría de camiones en Indonesia. Naturalmente, no se puede conseguir esto sin mucho trabajo por los concesionarios para proveer un excelente servicio postventa. Mantener una buena relación con los clientes a través de una comunicación franca mejora el valor corporativo. Escuchar a sus reclamaciones y proveer la orientación adecuada para satisfacer sus demandas es un trabajo indispensable. Estar al lado del cliente y ganar su confianza es el lema del Gerente de Servicio de Catur Kokoh Mobil Nasional, basada en Surabaya.

“A principios de 1976, HINO no era muy conocida en Indonesia y, por lo tanto, esos fueron años difíciles para vender camiones HINO, porque tuvimos que empezar desde cero. No era fácil convencer a los clientes de utilizar camiones HINO. Se nos llevó mucho tiempo y esfuerzo para vender camiones HINO.”

Ahora, creemos que las personas en Indonesia saben que HINO es un camión robusto con un motor fuerte. También saben que es fácil adquirir los servicios postventa. En comparación con las otras marcas, creemos que HINO tiene características especiales.

Tales características han hecho Yan, apodo de Daryanto, empezar su carrera como un mecánico en 1976. Creemos que esto es particularmente verdad, por causa de la política corporativa de HINO: Los concesionarios de HINO no sólo venden los camiones, pero también proveen a sus mecánicos las habilidades y el conocimiento necesarios para reparar los camiones. Al fin y al cabo, los clientes adquieren el conocimiento y el know-how técnico acerca de los camiones HINO. Sólo se consigue eso a través de la supervisión directa de los concesionarios.

“Siempre preguntamos a nuestros clientes sus demandas y les ofrecemos la orientación necesaria para solucionar sus dificultades. Si sabemos las ventajas y desventajas, los propietarios de un camión HINO pueden cuidar

de su vehículo y adorarlo más que nunca. Adorar es conocerlo – esto se ha convertido en un refrán común de los propietarios. Tenemos construido nuestra relación con nuestros clientes de tal manera. Con frecuencia, nuestra relación es como una gran familia, que es importante para asegurar que los clientes adoren a su HINO y, así, para que ellos puedan recomendar otros clientes potenciales para la compra de nuestros camiones. Conducimos pruebas de manejo y comparamos las ventajas y desventajas de los camiones HINO con sus rivales. Ellos saben lo que tienen. Ésta es la verdad, y no simplemente hablar en vano.”

“Tengo pasado 32 años de mi vida vendiendo camiones HINO. Tengo el orgullo de tener ayudado a vender y comercializar los camiones HINO en Indonesia. HINO se ha convertido en el líder del mercado en la industria y en su categoría, y la confianza de los clientes en HINO está aumentando cada vez más. La clave en el éxito de HINO está en el servicio y atención postventa. La sinceridad acerca de ventajas y condiciones especiales de nuestros camiones es lo más valioso que tenemos. Es por eso que nunca pensé en cambiar de empleo, y deseo permanecer con esta compañía hasta mi retiro.”

“Nunca había imaginado en convertirme en un mecánico, ni tampoco en trabajar en la industria de automóviles. Pero ahora, amo este trabajo, más que cualquier otra cosa. Hay muchas cosas que he ganado de HINO. Tengo una gran pasión por mi trabajo. Este trabajo me ha enseñado muchas cosas: conocer el motor muy bien, de punta a punta, me ha dado un sentimiento de orgullo”, se expresó Yan de 73 años de edad.

Hino, donde los servicios siguen su desarrollo.

HINO Owner's Voice

Desde que empezamos a utilizar camiones HINO, tenemos un lucro mayor gracias a un costo menor. HINO provee camiones fuertes con un motor robusto.

Muhammad Noor
Asnawi
Batua Bersama, Kalimantan, Indonesia



“Como tenemos mucha confianza en los camiones HINO, siempre haremos esfuerzos para difundir la fiabilidad de los camiones HINO a las otras personas para que utilicen camiones HINO.”

La industria de minas de carbón en Borneo ha creado un negocio lucrativo para dos empresarios locales – Muhammad Noor y Asnawi. Ellos empezaron su negocio de transporte en 2001, operando 40 camionetas de pasajeros. Ellos experimentaron los altos y bajos del negocio de transporte, enfrentando una competencia feroz. Sin embargo, Borneo les ofrece un recurso natural abundante: carbón.

Los dos hombres de negocios no fundaron su propia compañía minera, pero se dedicaron a lo que saben hacer muy bien: transporte. Todos los operadores de minas de carbón necesitaban de camiones para mover los recursos en la amplia isla de Borneo, cuyo terreno todavía se considera muy accidentado en su mayor parte. Noor y tres amigos suyos reunieron sus fuerzas y vehículos para formar una compañía de transporte denominada Batua Bersama.

En 2004, Batua Bersama, con cuatro accionistas principales, operaba 40 camiones de otras marcas. Un año más tarde, PT Pama Persada, unidad de PT Astra Internacional Tbk, hizo un pedido a Batua Bersama mediante un contrato de tres meses para transportar un millón de toneladas de carbón. El operador de minas de carbón PT Pama Persada se quedó muy satisfecho al final del contrato de tres meses. Como el negocio de carbón está encontrando apoyo en Indonesia, Batua Bersama también aumentó su flota. HINO no fue su elección inicial, pero después de ver el resultado de su rendimiento, ellos cambiaron a los camiones HINO. Ambos hombres de negocios compraron dos camiones HINO. Con el tiempo y con el historial probado de éxito de HINO – siendo un camión fuerte con un motor robusto, ellos aumentaron sus flotas Hino para 400 vehículos dentro de tres años. Este año, Batua Bersama ha pedido de 50 camiones HINO adicionales.

La compañía de Muhammad Noor y de Asnawi tiene una estructura simple, pero ellos la operan muy bien y la compañía está creciendo rápidamente. Ellos siempre recomiendan sus familias, amigos cercanos y vecinos a unirse a ellos en el negocio de camiones, compartiendo sus historias de éxito con los camiones HINO.

NOOR: “Hemos observado el pro y el contra de otros camiones con

capacidad de motor similar. El camión HINO es el mejor en su categoría. La relación del servicio postventa es como una relación familiar. Tenemos presenciado un excelente cuidado postventa. HINO soluciona todos los problemas hoy mismo, sin esperar hasta mañana.”

ASNAWI: “Si subimos la montaña con un camión HINO, el mismo nunca retrocede. Hemos encontrado en el camión HINO lo que estábamos buscando. No hay ningún problema con los camiones HINO, se puede comprobar eso en nuestros libros.”

NOOR: “Desde que empezamos a utilizar camiones HINO, tenemos un lucro mayor gracias a un costo menor. HINO provee camiones fuertes con un motor robusto. Pasamos menos tiempo indo a los talleres de reparación. Empezamos a operar los camiones HINO a principios de 2005. Tuvimos que transportar 1 millón de toneladas de carbón. La cantidad de carbón que tuvimos que transportar continuó creciendo cada año. En 2006, transportamos 2,5 millones de toneladas, que alcanzó 3,5 millones de toneladas en 2007. Nuestro objetivo es aumentar 128 por ciento esa cantidad, o sea, transportar 8 millones de toneladas de carbón este año.

Cada camión, con una capacidad de 25 toneladas, debe transportar el carbón cuatro veces al día. Esto significa que un camión HINO puede transportar 100 toneladas de carbón en un solo día. Así, podemos ganar 25 billones de rupiah cada mes este año. De los 25 billones de rupiah de ingresos, los cuatro accionistas de Batua Bersama tendrán un ingreso combinado de 10 a 15 billones de rupiah por mes.”

NOOR: “Con la elevación del precio del combustible en Mayo de 2007, nuestro negocio sufrió un gran impacto. El precio de los neumáticos también subió. Sin embargo, tenemos la suerte de contar con el bajo consumo de combustible de los camiones HINO. Con la marca registrada HINO de ser un camión robusto y fuerte, tenemos confianza en los camiones HINO y, por lo tanto, decimos a la gente para que utilicen camiones HINO.”

Hino, porque hay motivos para elegirlos.

HINO Technology

La búsqueda de HINO por motores de alto rendimiento no tiene límites en nuestro esfuerzo para reducir el consumo de combustible y emisiones de gases.



Logrando reducciones dramáticas en el consumo de combustible y emisiones de gases, esta tecnología se ha convertido en un punto de referencia para el resto del mundo.

HINO está siempre buscando proveer motores eficientes de combustible de primera clase mundial. Creemos que entre uno de los más notables logros de HINO ha sido el desarrollo de un motor diesel de línea con emisiones reducidas de NOx y PM (partículas en suspensión), una hazaña muy difícil de lograr. En este artículo, nos gustaría de presentarles algunas de las tecnologías de uso eficiente del combustible que nacieron de la pasión de HINO.

En 1995, con la introducción de la serie J de motores de línea, HINO empezó la producción en masa de un motor para camión de servicio mediano, equipado con un sistema de inyección de combustible de riel común controlado electrónicamente. Este moderno sistema es capaz de inyectar el combustible en el cilindro a una presión ultra-alta de 190 MPa (1900 bar), así como es capaz de inyecciones múltiples que permiten una combustión más eficiente, que por su vez, puede ayudar a reducir tanto las emisiones de gases cuanto el consumo de combustible. Otra tecnología que se ha integrado en los motores HINO es la Recirculación de los Gases de Escape (EGR), que puede ser muy eficaz para la reducción de emisiones de NOx. Hay dos tipos de EGR: enfriado e interno. En 2003, HINO empezó a comercializar un EGR combinado que busca proporcionar solamente las ventajas de cada sistema. Además de este sistema EGR de punta, HINO tiene muchas otras tecnologías con la finalidad de reducir el consumo de combustible y emisiones de gases. Los pistones de fundición dúctil de alta resistencia (pistones HFCD), que tienen gran utilidad en el aislamiento térmico de la cámara de combustión, son uno de esos ejemplos. En los años 1980, HINO descubrió que tal material tenía una óptima tasa de aislamiento térmico para aislar la cámara de combustión, una descubierta que HINO anunció en la conferencia de la Sociedad de Ingenieros Automotrices (SAE) en los Estados Unidos, y que fue merecedora de grandes elogios. Más tarde, en 1992, HINO empezó la producción en masa del pistón HFCD. Esos pistones apuntan a resistir una combustión de alta temperatura y a aislar las cámaras de combustión. No sólo proporcionan una buena eficiencia térmica y consumo de combustible más bajo, pero su resistencia también permite una potencia más alta, que por su vez, puede ayudar a lograr la reducción simultánea de emisiones de gases y de consumo de combustible. Una otra tecnología HINO es el

sistema de reducción activa de partículas diesel (DPR), que HINO empezó a comercializar en 2003. Mientras creemos que el sistema DPR es capaz de capturar por lo menos 95% de hollín y de reducir los niveles de PM a prácticamente cero, un punto crucial reside en cómo se puede quemar y eliminar el hollín automáticamente. El sistema DPR de HINO está diseñado para que el PM capturado por el filtro de cerámica se quemara y se elimine automáticamente por el sistema de inyección de combustible de riel común controlado electrónicamente arriba mencionado. Creemos que este sistema puede ayudar a reducir el humo negro de los motores diesel. Mientras la reducción de PM mediante altas presiones de inyección puede ocasionar el aumento del nivel de NOx y del consumo de combustible, la tecnología DPR emplea un filtro de cerámica que reduce los niveles de PM para lograr una combustión de combustible eficiente.

Además, en 1991, HINO empezó a comercializar sistemas híbridos – una tecnología que ha atraído la atención mundial – equipando esos sistemas en su producción en masa de autobuses. La tecnología empleada aquí es un sistema híbrido paralelo, que incorpora un motor diesel y un motor eléctrico. La energía que se crea durante la desaceleración se convierte en energía eléctrica y se almacena en un acumulador, y se utiliza esta energía eléctrica para accionar el motor durante la partida y aceleración para auxiliar el motor. Logrando reducciones en el consumo de combustible y emisiones de gases, creemos que esta tecnología se ha convertido en un punto de referencia para el resto del mundo.

Infelizmente, no podemos describir todas las tecnologías de los motores HINO que apuntan al rendimiento ambiental y a la eficiencia de combustible, pero nos gustaría de resaltar que nuestra atención a los pormenores está siempre viva en cada HINO y que continuaremos haciendo esfuerzos para satisfacer sus expectativas.

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



HINO Fascination

Lanzamiento del camión híbrido HINO en el Salón del Camión de Sydney

El 6 de agosto de 2008, HINO Australia lanzó el HINO 714 Hybrid de segunda generación a la prensa de motores y vehículos comerciales nacionales, y a los clientes en el Salón del Camión de Sydney.

Australia es el primer país fuera de Japón donde HINO ha lanzado camiones híbridos. El último año, HINO Dutro Hybrid tuvo muy buena aceptación por grandes flotas y conductores-propietarios, dando a HINO Australia la confianza para integrar los híbridos en su línea de modelos.

Los periodistas condujeron el HINO Hybrid en el circuito de pruebas, y creemos que sus impresiones fueron muy positivas, y HINO Hybrid ha sido considerado como "ingeniería inteligente".

"Pruebas adicionales hechas por HINO en Australia mostraron un ahorro de combustible de 20 a 30%,"¹ dijo el escritor Ewen Kennedy en un artículo publicado en más de 60 periódicos.

Los costos de combustible de transporte se han convertido en una gran preocupación en Australia.

En este entorno, creemos que el lanzamiento de HINO Hybrid en el Salón del Camión de Sydney ha sido bien recibido, tanto por las personas que buscan alivio en los costos de combustible, como por las compañías con política de reducción de carbono.

Creemos que la impresión fue tan fuerte que las personas a lo largo del circuito de pruebas fueron solicitadas a comentar y discutir los méritos de la tecnología híbrida.

HINO está considerando colocar el HINO Hybrid con las flotas más importantes y con los periodistas ambientales como parte de su programa de información.

¹ No siempre el resultado puede ser constante, ya que depende de las condiciones de conducción.



HINO Eco Driving

Conducción Eco para maximizar el potencial del camión HINO Parte 2: Consejos al conducir

Mientras creemos que los camiones HINO ya cuentan con buena reputación por su amistad ambiental y su eficiencia de combustible, se puede obtener una eficiencia de combustible aún mejor con algunas técnicas de conducción. Comenzando primero en algunos países, HINO ha estado promoviendo programas de conducción eficiente en el uso de combustible, como parte de nuestro esfuerzo para apoyar los negocios de los clientes. A través de esos programas, creemos que muchos de nuestros clientes han podido conseguir resultados reales en sus operaciones diarias. En la Parte 2, nos gustaría de dar a nuestros clientes algunos consejos para lograr una mejor eficiencia en el uso de combustible durante la conducción. Exactamente como los consejos para la partida y aceleración que hemos dados en la edición anterior de Cuidados HINO, creemos que no sea muy difícil lograr el uso eficiente del combustible. Cualquier conductor puede introducir esas técnicas de conducción hoy mismo y creemos que puede comenzar inmediatamente a descubrir el potencial de HINO más profundamente al tomar sólidos pasos para lograr el uso eficiente del combustible.

Primero, nos gustaría de dirigir su atención a la relación entre "Velocidad del vehículo y Consumo de combustible" que se ilustra en la Tabla 1.

Como se puede ver en esa tabla, cuanto más rápida es la velocidad del vehículo, más el vehículo necesita caballos de potencia, y esto, naturalmente, resulta en consumo de combustible extra. La razón para eso es la resistencia del aire que, en general, aumenta con la velocidad más alta de conducción. Creemos que la resistencia del aire cuadruplica cuando se duplica la velocidad del vehículo. Este hecho indica que una reducción de la velocidad podría producir una economía del consumo de combustible. Por lo tanto, creemos que el primer consejo para reducir el consumo de combustible es conducir a una velocidad más lenta. Tenga presente que se puede reducir el consumo de combustible un 10% reduciendo la velocidad en 10 km/h.¹ Además, como se puede ver en la Tabla 2 "Consumo de combustible por la posición de marcha", las pruebas de eficiencia de combustible ejecutadas por HINO muestran que se puede reducir el consumo de combustible un 10% seleccionando una marcha que sea una posición más alta. Por lo tanto, creemos que el segundo consejo para reducir el consumo de combustible es conducir el vehículo utilizando la marcha más alta posible en las circunstancias actuales. Una baja rotación del motor es altamente recomendable, porque no sólo puede contribuir para ahorrar el consumo de combustible, pero también puede ayudar a extender la vida de servicio del motor. Creemos también que el tercer consejo para reducir el consumo de combustible es conducir a una velocidad constante siempre que posible. Como la aceleración y desaceleración repetida puede ser una de las causas del aumento de consumo de combustible, se puede mejorar el consumo de combustible hasta 10% manteniendo la variación de velocidad dentro de 10 km/h (de acuerdo con las pruebas conducidas por HINO). Siguiendo esos tres consejos simples en su conducción diaria, usted podría conseguir ahorros de combustible notables. Le aconsejamos a intentar esas prácticas, porque pueden ayudar a conservar el medio ambiente y mejorar la eficiencia económica (en la próxima edición de Cuidados HINO, planeamos darles consejos sobre cómo ahorrar combustible durante la desaceleración).



Tabla 1: Velocidad del vehículo y Consumo de combustible²

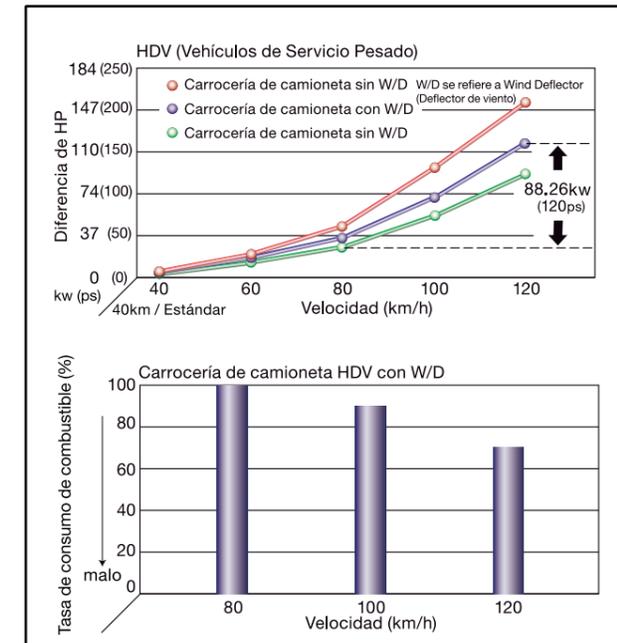
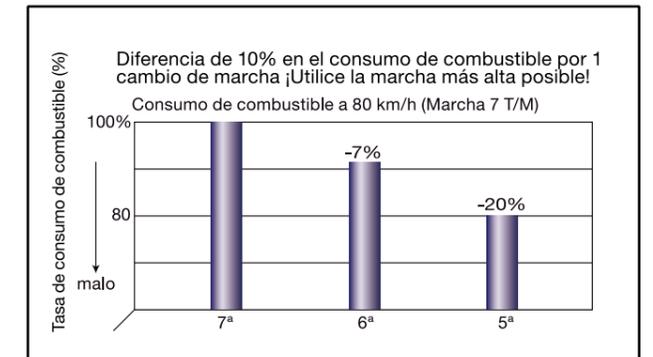


Tabla 2: Consumo de combustible por posición de marcha³



Fuente: Datos medidos por Hino Motors, Ltd. ^{1,2,3} No siempre el resultado puede ser constante, ya que depende de las condiciones de conducción.



HINO Product Insights

Archivo 6: HINO 300 Series Dutro

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

Montado en Indonesia utilizando un gran número de piezas manufacturadas localmente, el HINO 300 Series Dutro para el mercado de Indonesia es un camión fabricado para la optimización local. Creemos que el HINO 300 Series Dutro, que describimos como "simple y robusto", tiene una imagen que se mezcla muy bien con la cultura de Indonesia.

El desarrollo del HINO 300 Series Dutro ha sido dirigido por Akira Watanabe, Ingeniero Jefe, División de Planificación de Productos, Hino Motors, Ltd. En realidad, creemos que el HINO 300 Series Dutro es una cristalización de nuestra pasión. Como él ha pasado casi la mitad del año en un puesto en Indonesia, tiene conocimiento directo de los estilos de vida del pueblo local y de la cultura de Indonesia, especificaciones que se requieren para los camiones en el mercado de Indonesia y, lo que es más importante, lo que los clientes quieren. Además, él ha conducido una investigación de mercado a largo plazo, así como ha trabajado mucho visitando a los proveedores locales para comprobar la calidad de sus piezas. Como consecuencia de eso, creemos que él pudo desarrollar el HINO 300 Series Dutro en el camión de servicio liviano más apreciado en Indonesia.

Mientras la línea del HINO 300 Series Dutro es simple, con solamente cuatro tipos de vehículos, hemos dado mucha atención a los recursos en los modelos de servicio pesado del HINO 300 Series Dutro de Indonesia, que se utilizan en condiciones severas, transportando cargas pesadas con frecuencia. Esos modelos se equipan con neumáticos de 7,50/16 pulgadas, mayores que los equipados en camiones para el mercado japonés y otros mercados extranjeros. Su carrocería, suspensiones, sistemas de freno y otros elementos también han sido implementados. Creemos que la capacidad de transporte del HINO 300 Series Dutro ha sido altamente alabada por nuestros clientes de Indonesia. Además, el HINO 300 Series Dutro ha sido desarrollado para proporcionar más caballos de potencia y par motor en comparación con sus predecesores, al mismo tiempo que satisface la norma Euro 2 sobre emisiones.

Con una gran potencia que contradice su pequeña carrocería, creemos que los camiones HINO 300 Series Dutro, creados localmente, se han convertido en un compañero indispensable para nuestros clientes en Indonesia, y se puede verlos trabajando duro en las carreteras de las diversas islas de Indonesia.



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