

HINO

Cares

Issue 007

2009 Winter / Saudi Arabia

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

En Jamjoom, siempre abordamos los problemas de frente con el único objetivo de solucionar los problemas y todos los requerimientos de los clientes.

Mansoor Ali Khwaja, Director General de Ventas y Marketing, Jamjoom Vehicles and Equipment Co., Jeddah, el Reino de Arabia Saudita



“No hay días malos trabajando en Jamjoom, porque tenemos una gran motivación de alcanzar una cuota de 30% del mercado saudí en el futuro, y perseguimos tal objetivo sin tregua.”

Dirigiendo las ventas y marketing, Mansoor Ali Khwaja aprecia su asociación con los camiones HINO. Esto se comparte con los empleados de Jamjoom Vehicles and Equipment Co., donde la creencia inherente en los camiones HINO, su fiabilidad y potencia óptima para sus clientes se retiene por la pasión en escuchar, aprender y satisfacer cada vez más los clientes.

La habilidad de expandir la marca de HINO en el mercado de camiones del Reino de Arabia Saudita se manifiesta por los desempeños pasados. Creemos que la presencia de Jamjoom en el Reino ha crecido notablemente en los últimos años y ha implementado la presencia de los camiones HINO en las calles y carreteras del Reino de Arabia Saudita. Específicamente, Jamjoom ha expandido su venta de 140 camiones para más de 1.000 unidades anuales. El objetivo se traduciría en la venta de 5.000 camiones anuales durante los próximos 5 años.

Se ha creado un programa en el Reino para aumentar la tasa de expansión de nuevas ciudades económicas, y la administración de Jamjoom cree que el énfasis del gobierno saudí en implementar la competitividad económica del país permitirá un planeamiento más meticuloso del sector privado y del sector público para la estrategia de beneficios de la inversión (ROI). Jamjoom cree que los camiones HINO serán las elecciones primarias de los clientes, porque los camiones HINO superan las expectativas de sus conductores y propietarios. Tanto la administración local como la dirección de HINO en Japón están planeando cuidadosamente para conseguir este objetivo, y ambas partes continúan trabajando en estrecha colaboración tanto remota como localmente.

Se puede ver parte de tal cooperación en el crecimiento de los 3S (Sales (Ventas), Service (Servicio) y Spare parts (Piezas de repuesto)) en las ciudades de Jeddah, Riad, Dammam y Al Madinah para renovar la sucursal clave de Riad y para aumentar los tres sub-concesionarios de ventas, los doce sub-concesionarios de piezas de repuesto y un sub-concesionario de servicio, que ha doblado su número cumulativo. HINO en el Reino de Arabia Saudita también está planeando la

construcción de una moderna instalación de 3S (Sales (Ventas), Service (Servicio) y Spare parts (Piezas de repuesto)) en una localización prominente en la ciudad comercial de Jeddah.

La base del éxito de Jamjoom y los futuros logros en los camiones HINO se resume en el concepto de Mansoor Ali Khwaja de que un camión HINO “es un coche del conductor y un vehículo del propietario”, después de elaborar sobre los comentarios y sugerencias que él recibe personalmente de los conductores de camiones y de los contratistas que compraron camiones HINO. El bajo costo de operación y estabilidad estructural de los camiones HINO, y los firmes servicios postventa y esfuerzos de Jamjoom para proveer la mejor capacitación de los conductores en la categoría ha sido el estándar en comparación con los puntos de referencia de otras empresas en el Reino de Arabia Saudita. “Introducciones de nuevos modelos de camiones adecuados al mercado de camiones de servicio liviano a los camiones de servicio pesado eliminará el huelgo en nuestro portfolio de productos”, acrecentó Mansoor Ali Khwaja. Padre de dos niños y un veterano orgulloso del negocio de camiones, tiene muchas ganas de ver HINO como la primera marca de desempeño en Arabia Saudita.

HINO está formado por personas.

HINO's Service

Mi filosofía en este negocio es el servicio inmediato y en el acto para maximizar el tiempo de actividad.

Abdul Hameed P.K., Director de Servicio, Jamjoom Vehicles and Equipment, Co., Jeddah, Reino de Arabia Saudita



“Nuestros clientes esperan una operación ininterrumpida de nuestro negocio; y nuestros servicios aseguran la cantidad mínima de tiempo que los camiones HINO pasan fuera de la carretera.”

Con 31 años de lealtad al negocio de HINO, Abdul Hameed P.K., ha iniciado su jornada en Jamjoom Vehicles and Equipment Co. como técnico, en octubre de 1977, hasta al actual jefe del departamento de servicio. Él dirige un equipo muy especial de técnicos y entrena nuevos empleados para implementar el valor del negocio a los clientes HINO en el Reino.

La importancia del éxito del servicio postventa en este mercado es la clara iniciación e internacionalización de la política de servicios HINO a través de este departamento. En Jamjoom, uno de los componentes clave de la función de servicio es minimizar el desperdicio en el trabajo, materiales, tiempo y espacio; todos los cuales se equiparan a los significativos ahorros financieros para los clientes tanto en la actualidad como en el futuro. Jamjoom cree que los clientes también se benefician de la habilidad del departamento de servicio para analizar y simplificar las cuestiones y procesos de trabajo. Tanto el Servicio de Calidad HINO (HQS) y los procesos Kaizen (mejoramiento continuo) se implementan con la vigilancia y son extremadamente efectivos en el mercado del Reino de Arabia Saudita, ayudando a lidiar con el crecimiento de las ventas.

La capacitación continua será el punto clave por detrás del éxito del servicio de los vehículos HINO en Arabia Saudita, “Creo que las habilidades de conducción apropiadas reducen las averías y aseguran la seguridad del vehículo”, comentó Abdul Hameed P.K. Ahora los clientes en el Reino de Arabia Saudita utilizarán un instructor de conducción en tiempo integrado, certificado por HINO, en el establecimiento, hasta el final de 2008. Además, HINO ha despachado ingenieros de servicio a los sitios de los clientes con flotas para asegurar el mantenimiento preventivo y la capacitación efectiva para sus técnicos, para reducir aún más el período de inactividad. La empresa en Arabia Saudita es un vendedor efectivo de servicios con descuentos especiales y con términos de pago preferenciales para estimular la mayor lealtad de la marca.

Jamjoom cree, ya que los camiones HINO son de excepcional calidad, que los camiones requieren menos visitas de la dirección para reparaciones y mantenimiento y cuando Abdul Hameed P.K. habla

sobre el negocio, el punto clave para cerrar cualquier negocio es cómo el producto minimiza los costos de operación y cómo eso produce una mayor rentabilidad a los clientes.

El vasto tamaño de Arabia Saudita y las consecuentes largas distancias de viaje ponen una enorme dependencia en la industria del transporte terrestre, y con la ausencia de ferrocarriles para el futuro a medio plazo, Jamjoom cree que los clientes eligieron los camiones HINO por su óptico factor de carga; el compromiso de Jamjoom en introducir innovaciones tecnológicas tendrá profundos efectos sobre el aumento de las ventas y contratos de servicios. Además, el proceso de entrenar técnicos para proveer una fuerte lealtad a la marca y el positivo llamamiento al mercado también son vitales para alcanzar la cuota de mercado de acuerdo a nuestro objetivo en los próximos años.

“Tengo la honra de tener participado del crecimiento de Jamjoom en Arabia Saudita y tengo orgullo cuando veo este crecimiento como parte de la familia HINO”, dijo Abdul Hameed P.K.

HINO, donde los servicios siguen su desarrollo.

HINO Owner's Voice

Estamos impresionados por su ingeniería pionera. Los camiones HINO tienen bellas proporciones y son muy fuertes.

Nasser Al Omaier – Director General de Al Omaier Trading and Contracting Company, Reino de Arabia Saudita



“El HINO 700 Series simboliza la calidad, ofreciendo buen desempeño y seguridad – pero uno de los factores más importantes es que el mantenimiento regular de los camiones HINO supera sus contrapartes.”

Fundado hace 35 años atrás, Al Omaier Trading and Contracting Company (“OTC”), es uno de los gigantes que se ha especializado en la construcción de carreteras, puentes y edificios en los vastos desiertos de Arabia Saudita. OTC también fabrica concreto y mezclas de asfalto y es responsable del mantenimiento de las carreteras y de la construcción de ferrocarriles de toda la Arabia Saudita.

OTC opera una enorme flota de modernos equipos de servicio pesado, de los cuales 400 son camiones HINO. Actualmente OTC está implementando una de las rutas más demandantes, construyendo una sección en el proyecto ferroviario Saudi Landbridge Rail que conectará el Norte y Sur de Arabia Saudita. La tarea de enormes proporciones atribuida a OTC fue un tramo de 150 km del desierto Baron, norte de Hail. Por consiguiente, Al Omaier requirió camiones para escavar 65 millones m³ de arena y roca a lo largo del camino, en su gran parte arenoso.

Al Omaier tuvo que trabajar desde muy joven en el negocio de su padre. El trabajo de Al Omaier para tener las cosas hechas le hicieron ganarse el apodo de “Topadora”, y su carrera durante los 40 años con OTC ha sido salpicada por los cuentos de sus gran avances en situaciones difíciles. En una ocasión, él desmontó completamente una topadora para estudiar su mecanismo para descubrir por qué la misma sufría averías con frecuencia.

Al Omaier declaró que no hubo ningún secreto en su éxito aparte de trabajar duro. “La comodidad de los empleados de OTC es primordial a nuestro éxito”, acrecentó él.

Dentro del segmento de camiones convencionales, se han medido cuatro factores para determinar la satisfacción total: desempeño del vehículo, calidad, garantía y costo de propiedad. “Yo mismo he conducido los camiones y sé desde mi experiencia personal que los camiones HINO son muy confortables, lo que me da la tranquilidad para conducirlos.”

Los camiones HINO proveen un desempeño destacado y una alta fiabilidad. “Los camiones HINO han mostrado un desempeño particularmente bueno tanto en la durabilidad como en la versatilidad de la máquina, motor, chasis y diferencial”, comentó Al Omaier.

“El HINO 700 Series simboliza la calidad siendo fácil de conducir, y ofreciendo buen desempeño y seguridad – pero uno de los factores más importantes es que el mantenimiento regular de los camiones HINO supera sus contrapartes.” De acuerdo con Al Omaier, el HINO 700 Series es como un camión lujoso y divertido de conducirse, que se ajusta perfectamente a los entornos urbanos y rurales con una cabina confortable y aerodinámica: “Su interior está diseñado como un dormitorio típico, que provee un entorno seguro y relajante para el conductor”.

“El otro aspecto en elegir un camión es la relación con el concesionario que lo vende, y el servicio y capacitación que el mismo puede ofrecer a OTC”. Él explicó cómo OTC tenía una relación muy positiva con el concesionario de HINO, Jamjoom Vehicles and Equipment Co. En verdad, actualmente OTC y el concesionario de HINO mantienen una fuerte relación a través de la comunicación regular, asistencia y servicio inmediato. Sin embargo, él cree que esto podría reforzarse aún más con un mecánico jefe permanente en las localizaciones rurales. Al Omair continuó “Ellos nos tratan como una familia; Siento que soy parte de la familia HINO como uno de sus primeros clientes en los países CCEAG (Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo)”.

“Sin embargo, el mayor desafío de nuestra relación es alcanzar las áreas remotas tales como Hail, Jouf y Qassim, que requieren un nivel más alto de capacitación y talleres, así como un aumento de la disponibilidad de distribuidores.”

HINO, porque hay motivos para elegirlos.



HINO Technology

La razón por la cual HINO se preocupa mucho con algunas decenas de milímetros o con algunos pocos gramos es que esos son los factores que nos permite contribuir a los beneficios de nuestros clientes.



La habilidad de cargar la misma cantidad de artículos en menos viajes se traduce en la reducción de costos de combustible, peajes y otros gastos a nuestros clientes.

La razón por la cual HINO continúa a desarrollarse es el objetivo de HINO de ofrecer la satisfacción máxima a los propietarios de camiones HINO. La búsqueda de novedades tecnológicas que contribuyen a los propietarios HINO es una de nuestras misiones más importantes. En HINO, hay un equipo de ingenieros de desarrollo que examina cada milímetro de espacio y cada gramo de peso para mejorar la eficiencia de la carga. Este mes, nos gustaría de presentarles Koichi Nakazawa, Director General Adjunto de la División de Planeamiento de Productos en HINO, y Shuji Haramiishi, el Director General Adjunto de la División de Desarrollo en Trantechs, Ltd., un fabricante de carrocerías de camiones y una subsidiaria de HINO.

Dentro de los reglamentos y leyes de tránsito aplicables que regulan las dimensiones y el peso total de los camiones, hay dos maneras de mejorar la eficiencia de la carga. Una es reducir el peso neto del camión. La otra es aumentar la capacidad de carga bajando la plataforma de la carrocería trasera. Nakazawa dice "Si hacemos camiones más livianos, podemos aumentar la capacidad de carga. Creemos que la habilidad de cargar la misma cantidad de artículos en menos viajes se traduce en la reducción de costos de combustible, peajes y otros gastos a nuestros clientes. En consecuencia, así también se puede contribuir a la conservación del medio ambiente." Como él dice, los mejoramientos en la eficiencia de carga se convierten directamente en una mayor eficiencia económica, permitiendo a los propietarios cargar más artículos para un lucro más alto, mientras conservan el medio ambiente. Sin embargo, no es una tarea fácil aumentar la capacidad de carga y aún satisfacer los requerimientos regulatorios. Por ejemplo, para bajar la plataforma de la carrocería trasera, los ingenieros deben modificar la construcción del chasis sin comprometer su rigidez. Se puede decir lo mismo para las dimensiones internas de la carrocería trasera, donde uno de los mayores desafíos es expandir su espacio interno; nuevamente un objetivo que se debe alcanzar mientras se retiene la rigidez de la carrocería trasera. "Hay muchos casos donde un transportador podría tener cargado otra hilera de artículos si el espacio interno fuese simplemente 10 mm más ancho. Aunque sea solamente 10 mm, si podemos satisfacer la demanda del cliente para un espacio mayor, creemos que hicimos un mejoramiento

que se convertiría en lucros para el cliente y, por lo tanto, una mejor satisfacción del cliente", dice Haramiishi. El chasis y la carrocería trasera son cosas inseparables. La fusión de las novedades tecnológicas en cada campo permite la expansión del espacio interno en varias decenas de milímetros cruciales. Creemos que ésta es la razón por la cual HINO fue la primera en la industria en participar de proyectos de desarrollo conjuntos con fabricantes de carrocerías como parte de sus esfuerzos para mejorar la eficiencia de carga.

La carrocería de ala grande (carrocería que se abre lateralmente) es muy popular en Japón y, por lo tanto, HINO ha desarrollado una carrocería de ala revolucionaria en conjunto con Trantechs, Ltd. Con la adopción de "lados de bloques de aluminio graduados", donde la parte superior de los lados de la carrocería trasera, donde las alas se superponen, tiene una configuración graduada, logramos la expansión del ancho interno en 20 mm para un ancho interno de 2.410 mm de primera clase en Japón. Esto permite que los transportadores carguen dos bandejas de 1.200 mm de ancho lado a lado. Además, en lugar de una viga central del techo que se fijaba en posición tradicionalmente, se utilizan vigas centrales dobles desplazables para aumentar la altura del espacio de manejo de la carga lateral en aproximadamente 105 mm. El uso de esta nueva construcción y la racionalización de la construcción para varios miembros usados en los bastidores de las puertas frontal y trasera de la carrocería trasera también nos han permitido reducir el peso de la carrocería trasera en combinación con el chasis equipado con suspensiones de aire.

Para aumentar la rentabilidad de los propietarios HINO, damos mucha atención a lo que puede ser solamente algunas decenas de milímetros o algunos pocos gramos. Se ha puesto una gran cantidad de tiempo y esfuerzo en este proceso; un proceso que produce las últimas tecnologías. El desafío de mejorar la eficiencia de la carga conducirá ciertamente a la realización de otras necesidades en varias áreas del mundo.

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



HINO Fascination

HINO Marca su Presencia como el Líder de Vehículos Comerciales en Indonesia – HINO en la Feria Internacional del Automóvil de 2008 en Indonesia

La Feria Internacional del Automóvil (IIMS) en Indonesia se realizó en julio de 2008. PT. Hino Motor Sales Indonesia realizó una exhibición en esta feria con el objetivo de aumentar la conciencia de la marca HINO, anunciando las últimas tecnologías de HINO, y promoviendo el HINO 300 Series Dutro y otros camiones de la línea HINO. El stand de HINO para esta feria se basó en el concepto de "simple y claridad", y mostró el Tractor HINO Profia ASV (Advanced Safety Vehicle), un equipo perfecto para el tema de la IIMS 2008, "Automóvil Avanzado. Alta Calidad de Vida". Esta fue la primera vez que se mostró este camión fuera de Japón

y su fuerte presencia despertó la curiosidad de los visitantes. El Autobús HINO 300 Series Dutro, que se mostró por la primera vez en la feria en Indonesia, y el HINO 300 Series Dutro Long Wheelbase, que ofrece el espacio de carga más largo en su clase en Indonesia, también fueron populares entre los visitantes. También se anunció una de las tecnologías de clase mundial de HINO – un motor híbrido paralelo (motor de riel común combinado con un motor eléctrico). El stand de HINO tuvo una enorme popularidad, atrayendo por lo menos 800 visitantes en los días de semana y aproximadamente 2.000 durante el fin de semana.



Feria Internacional del Automóvil de 2008 en Indonesia



Visitantes atraídos al stand de HINO

Actividades de Mejoramiento de la Calidad de los Servicios Noveno Seminario de Técnicos de HINO de Latinoamérica y Primer Concurso de Habilidades Realizados en Mavesa, Ecuador

A principios de agosto de 2008, se realizó el Noveno Seminario de Técnicos de HINO de Latinoamérica. Este programa de capacitación, que ha enfocado en los sistemas eléctricos de los camiones HINO, ha sido muy significativo en vista de que los participantes de 10 países latinoamericanos aprendieron el profesionalismo y nuevas habilidades.

También se realizó el Primer Concurso de Habilidades en Mavesa, Ecuador, al 22 de noviembre de 2008. De los 8 equipos competidores, 4 equipos llegaron a la final después de pasar por un examen escrito y práctico realizado en 4 localizaciones de Mavesa. Más de 150 usuarios HINO fueron invitados al concurso para tener una idea de cómo esos técnicos habilidosos utilizan con seguridad y precisión las herramientas

especiales y los sistemas de diagnóstico de averías de HINO. También se presentaron piezas genuinas y productos de imitación para destacar las diferencias de calidad. Creemos que ésta fue una gran oportunidad para transmitir el nivel de los servicios postventa de HINO. Los vencedores del concurso fueron los técnicos de la sucursal de Quito. Con solicitudes para entrevistas de las estaciones de TV locales, este evento también probó ser una buena oportunidad de exposición a los medios de comunicación para la política de HINO de perseguir sin tregua la calidad de los servicios.

Planeamos realizar estos tipos de eventos por todo el mundo, dirigidos al mejoramiento de la calidad de nuestros servicios.



Concurso de Habilidades en Ecuador



Vencedor del primer premio del concurso

HINO Eco Driving

Conducción Eco para maximizar el potencial del camión HINO Parte 3: Consejos al desacelerar

Éste es el tercer artículo en nuestra serie de conducción eco, donde ya tenemos dado consejos para ahorrar combustible durante la partida y aceleración, y también durante la conducción en una carretera. Como pueden acordarse, ninguno de esos consejos ha requerido técnicas complicadas. En este artículo, nos gustaría de dar consejos para ahorrar combustible durante la desaceleración.

Primero, nos gustaría de describir la relación entre la desaceleración y el consumo de combustible para nuestros cuatro modos básicos de frenado: freno de pedal regular, freno de motor, freno de escape, que es una forma de implementar el freno de motor mediante la aplicación de resistencia al escape y, finalmente, el "ralentizador", que es un tipo de freno que es efectivo en reducir el uso del freno de pedal y, por lo tanto, en reducir el riesgo de bloqueo por vapor durante una conducción prolongada cuesta abajo. De esos, el freno de motor no utiliza casi ningún combustible porque, cuando el conductor saca el pie del pedal del acelerador, los motores diesel reducen la inyección de combustible a la cantidad mínima necesaria para el ralentí. Por lo tanto, éste es el mejor método de desaceleración en términos de eficiencia de combustible. Por otro lado, con el frenado de pedal y ralentizador, como los mismos frenan con más eficiencia, el conductor puede conducir el camión por una distancia mayor antes de aplicarlos, lo que significa que el camión gastará el combustible para recorrer tal distancia extra. En otras palabras, la mejor forma de ahorrar combustible durante la desaceleración sería viajar con el freno del motor una vez que se determine el punto en el cual se desea parar el camión, liberando el acelerador en el momento cierto mientras se observa la distancia entre el camión y el vehículo que está atrás. Esto reducirá su uso del freno del pedal al mínimo. Al utilizar los frenos de motor en cada oportunidad, siempre que pueda parar el camión seguramente, puede ser capaz de ahorrar algunos centímetros cúbicos de combustible que de otra manera serían gastados en cada frenado. Suponga que

ahorre algunos centímetros cúbicos de combustible cada vez que utilice el freno de motor, y podrá viajar aproximadamente 20-25% de la distancia sin la inyección de combustible, resultando en ahorros de combustible de hasta 20%.

También nos gustaría de darle otro consejo sobre la conducción eco utilizando el freno del motor. Mientras se corta el suministro de combustible cuando el conductor saca el pie del pedal del acelerador, el suministro se reanuda una vez que las revoluciones del motor bajen cerca del ralentí (o aún cuando el conductor suelte el embrague o cambie la transmisión a neutro). Por lo tanto, habituándose a no soltar el embrague o cambiar el engranaje a neutro hasta que el motor tenga bajado sus revoluciones cerca del ralentí, estará tomando toda la ventaja de la función de corte de combustible de los motores diesel de inyección directa. Éste es otro punto que se debe tener siempre en cuenta.

También descubrimos en nuestros estudios que dejar los interruptores del freno de escape y del ralentizador activados estimula las velocidades de conducción irregulares y, por lo tanto, provoca una reducción de la eficiencia de combustible. Tenga en cuenta que al activar estos frenos suplementares solamente durante descensos largos y situaciones similares, podrá conducir con más eficiencia de combustible. Teniendo en cuenta estas simples cosas durante la desaceleración, creemos que podrá comenzar a ver el ahorro real en el consumo de combustible. Intente estos consejos como una forma de conservar el medio ambiente y mejorar su eficiencia económica. (En nuestro próximo y último artículo de esta serie, planeamos dar consejos de mantenimiento diario que puede ayudarlo a mejorar su eficiencia de combustible.)



HINO Product Insights

Archivo 7: HINO 300 Series

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

El HINO 300 Series que proporciona una excelente durabilidad y potencia que contradice su pequeña carrocería ha sido introducido oficialmente en las carreteras de Arabia Saudita y otras regiones del Oriente Medio. Mientras los camiones HINO de servicio medio y pesado tienen sido familiares entre las personas de la región, el HINO 300 Series es el primer camión HINO de servicio liviano que se ha lanzado en este mercado. “¿Cómo respondemos a las necesidades del mercado del Oriente Medio?” Ésta fue la cuestión que nos llevó a conducir una investigación elaborada del mercado antes de entrar en este mercado” dijo Masahiro Kumasaka, ingeniero jefe de la división de planeamiento de productos HINO, la división encargada de desarrollar el HINO 300 Series para el mercado del Oriente Medio. Mientras el HINO 300 Series ya tenga sido lanzado y obtenido gran aclamación en muchos países alrededor del mundo, HINO no se ha dormido en sus laureles. Estamos totalmente conscientes de que las personas en los diferentes países, utilizando sus camiones en diferentes circunstancias, naturalmente tienen diferentes demandas con respecto a sus camiones. No hesitamos en pasar muchas horas en nuestra investigación de forma que podamos satisfacer tales demandas y ofrecer camiones adecuados a cada mercado. Es un hecho en HINO que debemos personalizar y optimizar los camiones HINO para satisfacer necesidades específicas.

Los motores W04D y W04D-TI que impulsan los camiones HINO 300 Series para el mercado del Oriente Medio han sido desarrollados basados en la serie W de los motores diesel de HINO, que continúa a recibir aclamación por todo el mundo. Esos motores, que fueron diseñados originalmente para camiones de servicio medio, son conocidos por su excelente durabilidad y potencia.

Ésta es una de las razones por la cual el HINO 300 Series proporciona un nivel de tenacidad y potencia que contradice su pequeña carrocería. Ni que decir tiene que los camiones HINO se cargan con una vasta gama de tecnologías teniendo en cuenta las previsiones ambientales como las tecnologías de eficiencia de combustible y bajas emisiones. Además, el chasis del HINO 300 series, que está basado en una construcción rígida del bastidor, también contribuye a la alta durabilidad. También creemos que el estilo del HINO 300 series contribuye a la menor resistencia al aire y, por consiguiente, la mejor eficiencia de combustible. Hay simplemente muchos puntos dignos de mencionar sobre este camión en el mercado del Oriente Medio, que es el orgullo de HINO y ha sido reconocido mundialmente. “Uno de nuestros mayores desafíos fue lograr un nivel de desempeño del costo que satisficiera las necesidades del mercado del Oriente Medio mientras conservaba el alto nivel de fiabilidad del camión” comentó Kumasaka. Como la región se conoce por su terreno arenoso, se reposicionó la admisión de la chimenea a una posición más alta para reducir las probabilidades de admisión de arena, y se ha reforzado la suspensión para hacer el camión ágil lo suficiente para una conducción rápida por la ciudad.

Estos son algunos de los detalles que se modificaron basados en la información recogida de nuestra investigación de mercado. “Ni que decir tiene que podemos ofrecer un valor HINO verdadero empaquetando nuestros productos con nuestros varios servicios como los servicios postventa. Uno de nuestros objetivos es aumentar el número de centros de servicio para expandir la presencia de HINO en la región.” A través de la pasión de HINO, como se ha expresado en las palabras de Kumasaka, estaremos definitivamente viendo más y más camiones HINO por las carreteras del Oriente Medio.



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. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, copied or transmitted in any form or by any means.

Printed in Japan