

2009 Summer

HINO

Cares

Issue 009

HINO tiene sus ojos puestos en el medio ambiente.

HINO es una marca de la "gente".

Creemos que nuestra capacidad tecnológica y nuestro servicio de alta calidad son frutos de las habilidades y pasión de los funcionarios de HINO. HINO es la suma de su "gente".



HINO's View

Aún nos queda mucho por hacer en HINO. También hay cosas a nuestro alcance que podemos implementar.

Yoshio Shirai, Presidente, Hino Motors, Ltd.



Fábrica de HINO en Tokio, Japón

¿Qué hace que un camión sea bueno? ¿Qué hace que un autobús sea bueno? Estas son las cuestiones que nosotros en HINO continuamos preguntarnos para conseguir establecer y mantener una marca que sea capaz de responder a las expectativas de los clientes. Una de las metas de HINO es desarrollar continuamente mejores soluciones, y este enfoque es una tradición de HINO que nunca cambiará. Las demandas sobre los vehículos comerciales son diversas, variando desde calidad y durabilidad hasta fiabilidad, así como economía de combustible, eficiencia de transporte, peso reducido, rendimiento al conducir, facilidad para equipar, confortabilidad, seguridad y silencio. Pero debemos preguntar a nosotros, “¿Representan los camiones y los autobuses, que satisfacen todos estos criterios, las soluciones ideales en el contexto de nuestras cuestiones?” El Sr. Yoshio Shirai, Presidente de HINO, dijo, “Estos criterios varían dependiendo del país donde se utiliza el camión o autobús, las localizaciones donde se los utilizan, y cómo se los utilizan. Creemos que sólo se puede llamar de buenos los camiones y autobuses que satisfacen estos criterios a un alto nivel y que atienden a una amplia gama de necesidades. En otras palabras, hay tantas soluciones ideales cuanto hay muchas necesidades. ¿Cuáles son las necesidades de nuestros clientes alrededor del mundo? Para descubrir esto, hemos conducido investigaciones en muchos países. Una de las principales tareas para el futuro es proveer soluciones a las diversas necesidades que pudimos descubrir de estas investigaciones.” Para 2009, HINO ha continuado con el eslogan del grupo desde el año anterior “¡HINO, La Marca Global para todos los Clientes!”. El Sr. Shirai declaró entusiásticamente, “Nuestro objetivo es crecer desde la compañía japonesa HINO a la compañía global HINO. HINO desea ser una compañía que sirve los clientes en todo el mundo.” Para asegurar que cualquier uno del Grupo HINO pueda abrazar este espíritu, y que la compañía pueda progresar hacia este objetivo, el Sr. Shirai destacó cuatro áreas fundamentales de enfoque. “La primera es ‘fortalecer el valor de nuestros productos’. Esto incluye no sólo el desarrollo de productos que incorporarán las diversas necesidades de nuestros clientes alrededor del mundo, pero también el desarrollo de los sistemas híbridos asociados que desempeñarán un papel importante para conseguir una sociedad con emisiones bajas en carbono. Nuestra próxima área de enfoque es ‘expandir nuestras operaciones en el exterior’. Creemos que hay muchas regiones en el mundo donde se utilizan rutinariamente vehículos antiguos de alto consumo de combustible. Esperamos contribuir a los negocios de nuestros clientes ofreciendo vehículos de alto rendimiento. Nuestro deseo es tener clientes felices en tantos países cuanto sea posible.” No hace falta decir que este enfoque en operaciones internacionales está ligado a nuestro enfoque en “fortalecer el valor de nuestros productos”. Considerando que los productos de HINO son vehículos comerciales y parte de los activos de capital de nuestros clientes, adquiridos para contribuir a sus negocios, creemos que nuestros clientes quieren que los vehículos se mantengan operables de la forma esperada. “La expansión de nuestras operaciones en el exterior acompañará el aumento y mejora de nuestra red de ventas, así como de nuestras redes de suministro de piezas y de servicio, de forma que podamos mejorar el tiempo de funcionamiento de nuestros productos, mejorar los servicios postventa y, finalmente, traer la satisfacción a nuestros clientes.”

Además de fortalecer el “valor de nuestros productos” y expandir nuestras operaciones en el exterior, creemos que también necesitamos asegurar la eficiencia en nuestros procesos de producción. Esto nos lleva a la tercera área de enfoque, que es “mejorar la productividad”. “Para contribuir a las oportunidades de negocios de nuestros clientes, creemos que es importante entregar nuestros vehículos lo más rápido posible”, dijo el Sr. Shirai. Esperamos conseguir este objetivo estableciendo un proceso altamente eficiente basado en nuestro concepto de “diseño modular” — una manera de reducir el número de cambios de configuración aún para los productos de alta mezcla y bajo volumen. Nuestra cuarta área de enfoque es “desarrollar personas de confianza”. En esta área, el desarrollo de confianza, es donde el Sr. Shirai habló con más pasión. Él dijo, “La fundación de nuestros esfuerzos de venta es la relación de confianza que hemos establecido con nuestros clientes. Solamente la ‘gente’ puede crear esta fuerte relación.” Para este fin, el Sr. Shirai destacó la importancia de cada empleado de HINO para tener un sueño y ser apasionado.



“Las capacidades de una persona motivada son cien veces mayores que de una persona que no lo es. Este tipo de pasión nunca falla en llegar a los corazones de nuestros clientes.” Los esfuerzos para mejorar nuestro proceso de soporte total, en el cual los representantes de ventas de HINO describen a los clientes las varias características de los camiones HINO, tales como eficiencia económica que los vehículos HINO proveerían a través de la utilización de largo plazo, también son una reflexión de esta pasión.

Durante la entrevista, el Sr. Shirai dijo, “Aún nos queda mucho por hacer en HINO. También hay cosas a nuestro alcance que podemos implementar.” Las cuatro áreas de enfoque son las acciones específicas que debemos tomar, y representan nuestro camino por donde se dirige nuestro tema más importante “¡HINO, La Marca Global para todos los Clientes!”. Podemos decir que nuestros esfuerzos para seguir en este camino es la verdadera respuesta a las cuestiones planteadas en el inicio de este artículo, “¿Qué hace que un camión sea bueno?” y “¿Qué hace que un autobús sea bueno?”

HINO ve el camino que debe seguir.

Yoshio Shirai



HINO's Service

Utilizar nuestro camión HINO adecuadamente no sólo provee una eficiencia de combustible mayor, pero también más seguridad.



Sr. Nakata (sentado en el asiento del conductor) fue uno de los conferenciantes en el seminario



Seminario realizado por Maquinarias y Vehículos S.A. (MAVESA) en Ecuador



El primer seminario Eco Drive a ser realizado en la Compañía Phuong Nam Seafood en Vietnam



Nguyen Dang Phuong (Hino Motors Vietnam, Ltd.) fue el conferenciante en el seminario



de HINO han sido realizados al 7 de junio de 2009 por Mavesa y Teojama, dos de los distribuidores HINO en el país. "Hemos puesto énfasis en describir la importancia de la conducción ecológica utilizando ilustraciones y números. Los costos de combustible representan aproximadamente 60%^{*1} de los costos operacionales. Es por eso que HINO realiza seminarios de eficiencia de consumo de combustible para ayudar sus clientes a reducir sus costos con combustible. Cuando explicamos esto, nuestros clientes ven el significado de la conducción ecológica," dijo el Sr. Yuichi Sato, un expatriado a cargo de los servicios latinoamericanos y sudamericanos, quien ha participado en el seminario de conducción ecológica de HINO en Ecuador como uno de sus conferenciantes. Los organizadores de este seminario, con el objetivo de dar una experiencia práctica a los participantes sobre los efectos de la conducción ecológica, utilizaron medidores de consumo de combustible antes y después del seminario para mostrar a los participantes los números reales indicando cuánto su consumo de combustible mejoró después que aprendieron la conducción ecológica. En algunos casos, se descubrió que los clientes fueron capaces de aumentar su distancia de conducción con un galón de combustible en aproximadamente 20%^{*2}. Aunque los mejoramientos del consumo de combustible no son uniformes y varían dependiendo de las condiciones de la carretera y de la carga, los beneficios de la conducción ecológica son obvios. Creemos que la conducción ecológica resalta el potencial de los camiones HINO, y contribuye no sólo a la eficiencia de consumo de combustible y bajas emisiones, pero también a la conducción segura. Pero este seminario va un paso adelante. El Sr. Hideaki Nakata, un expatriado a cargo de los

servicios latinoamericanos y sudamericanos, quien también participó en el seminario como un conferenciante dijo, "Los participantes también aprendieron sobre la importancia de las inspecciones diarias en esos seminarios. Esto contribuirá a la reducción de las averías y, a la larga, extenderá la vida de servicio de sus camiones." Exactamente como dijo el Sr. Nakata, creemos que los seminarios de conducción ecológica de HINO son muy significativos. Se proveen a continuación algunos comentarios hechos por los participantes del seminario: "La conducción ecológica es esencial porque, además de la reducción de consumo de combustible, nos permite reducir nuestros otros costos y extiende la vida de servicio de nuestros camiones." "Me gustaría enseñar a los otros conductores lo que aprendí hoy aquí."

No nos sentiríamos orgullosos de llamarnos a nosotros mismos de HINO, si suministráramos productos buenos simplemente; a menos que pudiéramos proveer servicios postventa y cuidados que proporcionen tranquilidad de espíritu a nuestros clientes por muchos años adelante. Salimos de esos seminarios con una clara percepción que esos seminarios de conducción ecológica son la personificación de la filosofía de HINO.

HINO, donde los servicios también continúan desarrollándose.

^{*1,2} Basado en datos medidos por Hino Motors, Ltd. No siempre el resultado puede ser constante, ya que depende de las condiciones de conducción.

¿Qué significa la satisfacción del cliente? Una de las respuestas a esta pregunta está en el seminario sobre conducción ecológica de HINO.

HINO Eco Drive — Los camiones HINO, que se equipan con altas tecnologías para proveer bajas emisiones y alta eficiencia de combustible, muestran su potencial cuando reciben los debidos cuidados y se conducen adecuadamente. Los seminarios de conducción ecológica de HINO se realizan alrededor del mundo para dar consejos a los clientes sobre técnicas de conducción eficiente en el uso de combustible, así como darles la experiencia práctica de alto rendimiento de los camiones HINO. Estas cosas son solamente una parte de los servicios postventa de HINO para proporcionar la satisfacción al cliente. Los seminarios han sido realizados en muchos países alrededor del mundo y son muy populares. Los reporteros de HINO Cares han visitado Vietnam y Ecuador para ver estos seminarios por nosotros mismos.

Al 28 de mayo de 2009, el Sr. Nguyen Dang Phuong, Director, División de Producción y Servicio Postventa de Hino Motors Vietnam, Ltd. dio una conferencia sobre la eficiencia de consumo

de combustible y conducción segura en la compañía Phuong Nam Seafood en Vietnam. Este seminario de conducción ecológica ha sido atendido por 25 conductores y mecánicos. Usualmente las conferencias toman solamente 2 horas, pero los participantes tenían ganas de aprender y preguntar y, en consecuencia, el seminario se extendió a 3 horas. También hablamos con los conductores que participaron en el seminario. "Este seminario ha cambiado dramáticamente mi conciencia sobre la eficiencia de consumo de combustible y el medio ambiente. Aprendí mucho en términos de conducción segura y adecuada y, por esto, estoy muy contento por tener participado en este seminario. Me gustaría llevar las cosas que aprendí a la práctica tan pronto pueda", dijo un participante. El Sr. Nguyen Dang Phuong, quien fue el conferenciante en este seminario dijo, "No es una exageración decir que conducir para la economía de combustible lleva a una conducción para la seguridad. La información sobre cómo conducir adecuadamente aumentará la conciencia de los conductores, y esto contribuirá no sólo a la eficiencia de consumo de combustible, pero también a la seguridad. Es por eso que esos seminarios son tan importantes. Espero dar esta conferencia a mucho más clientes en el futuro." En Ecuador, dos seminarios separados de conducción ecológica



Sr. Sato (izquierda) fue uno de los conferenciantes en el seminario



Seminario en Teojama Comercial S.A. en Ecuador

HINO's Genuine Parts

No importa cuán pequeña sea la cosa, nuestra intención es acumular, uno por uno, nuestros esfuerzos para disminuir nuestra influencia sobre el medio ambiente.

Noboru Shimizu, Gerente General Adjunto, División de Logística de Piezas de Servicio
John Rooney, Supervisor de Almacén, Hino Motor Sales Australia Pty. Ltd.

El Centro de Piezas de Ome de HINO está situado en la ciudad Ome, Tokio, y es el centro de suministro central para todas las piezas distribuidas en Japón. Con más de 173.000 tipos de piezas en cualquier momento, su inventario representa el número de piezas HINO distribuidas durante 2,66 meses en Japón. Esos números ya son suficientes para dar una idea de la velocidad en la cual se distribuyen las piezas solamente en Japón. La primera cosa que atrajo la atención de nuestros reporteros de HINO Cares en el centro de piezas fue el gran número de avisos colocados en las paredes de las oficinas, con títulos como "Reporte acerca del acortamiento de

los tiempos de entrega de las piezas" y "Medidas propuestas para el mejoramiento de la eficiencia operacional". El Sr. Noboru Shimizu de la división de logística de piezas de servicio nos explicó, "Para reducir los tiempos de parada de los camiones y autobuses de nuestros clientes, es fundamental que hagamos esfuerzos por entregar las piezas necesarias lo más rápido posible. Así es que estamos constantemente pensando en cómo podemos mejorar nuestra eficiencia y nuestras operaciones, y cómo colocar estas ideas en acción. Y, como se puede ver, colocamos algunos de estos resultados en las paredes." Los esfuerzos para reducir los tiempos de entrega y mejorar la



Centro de Piezas Inadaira, las piezas de Tokio embarcadas al exterior se colocan en estas cajas de acero



Sr. Noboru Shimizu explicando acerca del centro de piezas

maneja un número enorme de piezas. Además, la conciencia ambiental en HMSA es alta como se puede ver en su utilización de carretillas elevadoras eléctricas libres de emisiones. "El cuidado del medio ambiente también puede acompañarse de reducciones de costo. Hemos formado un Comité Ambiental de siete funcionarios y gerentes elegidos de diferentes departamentos para discutir regularmente nuestros enfoques ambientales. Puede que cada paso sea pequeño, pero nuestro objetivo es acumular estos pasos uno por uno de modo que podamos disminuir nuestra influencia ambiental," dijo el Sr. Rooney.

Todos los fabricantes que producen productos industriales deben tratar seriamente de la cuestión de coexistencia con el medio ambiente. No hay 'grande' o 'pequeño' en términos de medidas que nos ayudaran a alcanzar este objetivo. HINO entiende que la acumulación de pasos pequeños y conciencia elevada entre sus funcionarios traerá, eventualmente, grandes triunfos.

Suministramos piezas que maximizan el potencial de HINO.

eficiencia operacional también son pasos lógicos a tomar desde la perspectiva de la conservación ambiental. Creemos que los productos HINO se equipan con tecnologías de punta para la eficiencia de consumo de combustible y bajas emisiones. La entrega rápida de las piezas genuinas HINO, que también son esenciales para maximizar el potencial de tales tecnologías, contribuiría a las continuas actividades de conservación ambiental. Además, la eficiencia operacional mejorada contribuiría a reducir el consumo de energía y las emisiones de CO₂. "Como uno de los temas corporativos más importante de HINO es poder coexistir con el medio ambiente, nosotros, de los centros de piezas, pensamos continuamente en qué podemos hacer para eso, no importa cuán pequeña sea la cosa. Esto incluye, por ejemplo, simplificar nuestros embalajes para asegurar una distribución racionalizada y disponer nuestro almacén de modo que se pueda recoger las piezas fácilmente," dijo el Sr. Shimizu. La próxima visita de nuestros reporteros fue al Centro de Piezas de Inadaira, que maneja y embarca todas las piezas a los mercados extranjeros, y aquí, nuevamente, pudimos ver una gran variedad de ideas para mejorar la eficiencia. Un ejemplo que nos dejó impresionados fue las cajas de embalaje de acero que se utilizan para transportar las piezas al exterior. "Estas cajas han sido diseñadas para eliminar cualquier espacio muerto cuando se cargan en los contenedores de camiones. Esto nos ayuda a mejorar la eficiencia del transporte. Están hechas de acero porque tenemos aprecio al medio ambiente y porque respetamos las regulaciones extranjeras, y qué es más, esas cajas ofrecen mayores beneficios de costo en comparación con la utilización de papel o madera," dijo el Sr. Shimizu.

Los reporteros de HINO Cares han visto la reutilización de estas cajas de acero en Ecuador y en Australia. Entrevistamos el Sr. John Rooney, supervisor de almacén en HMSA (Hino Motor Sales Australia Pty. Ltd). "Los contenedores y las cajas de cartón corrugado que recibemos de Japón se reutilizan cuando enviamos nuestras piezas a nuestros concesionarios. Algunos concesionarios también reutilizan estas cajas para almacenar piezas, de forma que también ellos, y no sólo HMSA, puedan disminuir su influencia sobre el medio ambiente." El Sr. Rooney ha dicho que reutilizar estos contenedores ya produce beneficios de costo significativos ya que el almacén



Piezas genuinas de HINO llegan al distribuidor en Ecuador



Sr. John Rooney verifica las piezas genuinas que llegaron al almacén de piezas de HMSA



Centro de Piezas de Ome de HINO, Tokio, Japón Éste es el nodo central para las operaciones de suministro de piezas genuinas de HINO

HINO's Technology

El sistema híbrido de HINO está listo para explorar nuevas fronteras.

Koichi Yamaguchi, Ingeniero Jefe, Sección de Vehículos Híbridos, División de Planeamiento de Productos

Nobuyoshi Nishigai, Gerente, División de Estrategia de Productos

Satoaki Ozawa, Gerente General Adjunto, División de Planeamiento Corporativo



Autobús híbrido de ruta HINO; Este modelo fue el primer autobús híbrido de ruta del mundo

Las personas que participaron en esta entrevista son los principales miembros del grupo de estudio de negocios con sistemas híbridos. "Este grupo de estudio es un equipo de proyecto cuyo objetivo es conducir no sólo estudios sobre nuevos potenciales tecnológicos, pero también estudios de múltiples facetas sobre el futuro de sistemas híbridos, incluyendo estudios sobre cómo se debe organizar nuestras operaciones de servicio para un mercado global y cómo se debe conducir las relaciones públicas para asegurar que nuestros clientes, distribuidores y concesionarios tengan una comprensión adecuada de las características de los vehículos híbridos HINO y de su rendimiento de ahorro de combustible" dijo el Sr. Ozawa. El Sr. Ozawa también nos habló acerca de la membresía de este grupo de estudio. Un gran

número de directores de HINO, incluyendo el Sr. Shirai, presidente de HINO, hacen parte de este grupo, así como los representantes de una gran variedad de secciones de los departamentos participantes. Examinar sobre cómo este grupo de estudio está organizado nos muestra la determinación de HINO para el desarrollo de sus sistemas híbridos.

Podemos decir que la tecnología híbrida está cerca de establecer una posición como un habilitador de una considerable economía de combustible y reducción de polución, así como un contribuidor a una sociedad con emisiones bajas en carbono. Creemos que HINO fue una de las primeras compañías en enfocar los sistemas híbridos y en lanzar vehículos híbridos de producción. La historia de los sistemas híbridos de HINO remonta a 1976, cuando el desarrollo se enfocó inicialmente sobre un sistema híbrido en serie, en el cual los motores se accionaban por la electricidad generada por un motor. En 1981, HINO adoptó un concepto original que más tarde se convertiría en uno de los estándares para los sistemas híbridos en el mundo — el "sistema híbrido paralelo". Tradicionalmente, se obtiene la desaceleración mediante el uso de frenos que convierten la energía cinética en energía térmica, la cual se escapa a la atmósfera. Este nuevo concepto se enfocó en esta energía que se desperdiciaba. Este nuevo concepto adoptado por HINO utilizó la energía cinética producida durante la desaceleración para generar electricidad, que por su vez se utilizó para cargar las baterías. Luego, se pudo utilizar la electricidad almacenada en las baterías durante el arranque y la aceleración. Basado en este nuevo concepto, HINO lanzó el autobús híbrido de producción en 1991. En 2003, HINO desarrolló



Sr. Nishigai, Sr. Yamaguchi y Sr. Ozawa (de la izquierda a la derecha)



HINO 300 Series Hybrid es el primer camión híbrido comercial del mundo en la categoría de camiones de servicio liviano



Autobús turístico híbrido HINO



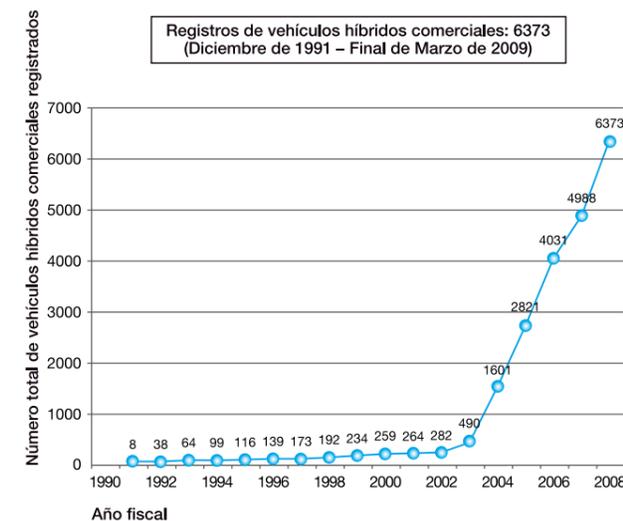
un camión híbrido de servicio liviano. Basado en los resultados de las pruebas conducidas por HINO, se lograron, con este camión, reducciones de 50% y 85% de NOx y de emisiones de materia en partículas, respectivamente, con respecto a las nuevas regulaciones de corto plazo de Japón, así como una mejora de 10-20% de la eficiencia de consumo de combustible en comparación con los modelos existentes de los camiones diesel HINO bajo ciertas condiciones. Basado en los resultados de las pruebas conducidas por HINO, la serie actual 300 Series Hybrid de HINO es capaz de conseguir una mejora de 20-30% en la eficiencia de consumo de combustible, dependiendo de cómo se conduce el vehículo y del entorno en que se lo utiliza. Como un resultado, HINO ha sido capaz de establecer uno dos camiones híbridos que más se vende en el mundo. Sin embargo, nunca contenta con el status quo, ahora HINO pretende comercializar globalmente estos vehículos híbridos que actualmente se ofrecen solamente en un número limitado de países. HINO también pretende entrar en nuevos campos basada en sus ideas creativas como una de las líderes en el mercado de vehículos híbridos. Como dijo el Sr. Nishigai, las posibilidades de los vehículos híbridos son de gran alcance, "Además de utilizar la electricidad almacenada para la propulsión y mejorar la eficiencia de consumo de combustible, los vehículos comerciales pueden proveer muchas otras posibilidades para explorar las características de los sistemas híbridos. Vamos a tomar como ejemplo los camiones de recolección de basura. Si se puede realizar el proceso de recolección de basura por un motor independiente y se puede apagar el motor del vehículo,

esto resultará en niveles de ruido y emisión más bajos. Creo que se puede transferir la misma idea a una amplia gama de otros vehículos especiales." A pesar de lo dicho, realizar estas posibilidades no es una tarea fácil. "Nuestro desafío es encontrar maneras eficientes de almacenar y utilizar energía. Además de mejorar la eficiencia de nuestros sistemas de almacenaje de energía, la implementación de estos sistemas de almacenaje requiere tecnologías innovadoras. Por ejemplo, necesitaremos sistemas que son capaces de "aprender" los patrones de consumo de energía basados en las previsiones calculadas de las cantidades de energía que se utilizan para la propulsión y para el equipo de accionamiento a bordo. Nuestra tarea es buscar las soluciones tecnológicas para aplicaciones que sean exclusivas a los vehículos comerciales," dijo el Sr. Yamaguchi. Él también agregó que, aunque los obstáculos sean altos, HINO sabe qué se debe hacer para superarlos.

Aunque nuestros desafíos parezcan insuperables, creemos que podemos conseguir gran avances. Mientras no nos rindamos, siempre habrá un camino. Las tecnologías que HINO ha continuado a desarrollar son la prueba para esto. En el futuro no muy lejano, creemos que comenzaremos a ver la próxima generación de vehículos híbridos grandemente superiores, corriendo rutinariamente por las calles.

Todas las tecnologías se utilizan para crear el mejor HINO para usted.

Número total de vehículos híbridos comerciales registrados (camiones y autobuses híbridos)



HINO Owner's Voice

HINO, porque hay razones para seleccionar.

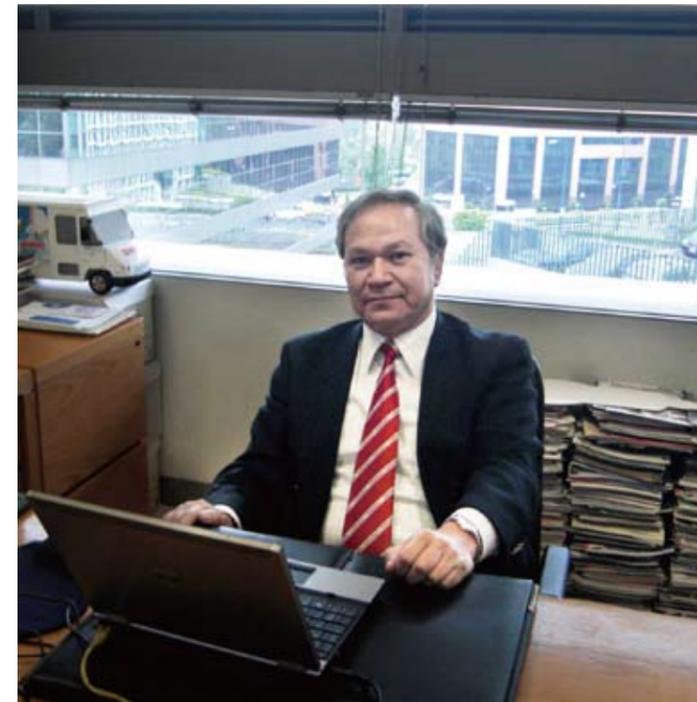
Los clientes desean camiones para satisfacer muchos requerimientos, que van desde la seguridad, durabilidad en ciertas condiciones, a la operatividad y confort en la cabina, que deja la conducción menos fatigosa al conductor, conservación ambiental que incluye reducciones en emisiones de NOx, PM y CO₂, y eficiencia de combustible. Otro importante aspecto para nuestros clientes es un sistema de servicio postventa extensivo que permite a los clientes utilizar sus camiones sin preocupaciones. Los camiones no son las únicas cosas que HINO provee. Uno de los objetivos más importantes es "crear" el mayor número posible de "razones para seleccionar" el producto o servicio provisto por Hino o por sus revendedores, y "crear" relaciones basadas en la confianza con nuestros clientes. En esta sección, presentaremos a nuestros lectores las compañías que operan camiones HINO. Nos gustaría de darles una idea de cómo los camiones HINO sirven nuestros clientes alrededor del mundo, preguntándoles sus razones para elegir un HINO. *Los clientes se presentan en orden alfabético por nombre del país.

Para historias más detalladas acerca de los propietarios HINO, visite la siguiente dirección:
http://www.hino-global.com/products/owners_voice/index.html



Australia/ Simon National Carriers Peter Tennant, Gerente del Estado de Nueva Gales del Sur John Byers, Conductor

Simon National Carriers es una compañía de transporte australiana con una historia de más de 35 años. La conciencia ambiental de la compañía está entre las más altas en la industria de transporte, y ésta fue una de las razones por las que ha decidido introducir el camión híbrido HINO 300 Series en su flota. El Sr. Peter Tennant, Gerente del Estado de Nueva Gales del Sur, dijo, "Basado en nuestra visión del futuro, elegimos este camión para ver si HINO puede ofrecernos beneficios en términos de eficiencia de combustible y contribuciones ambientales". John Byers, quien conduce un camión híbrido HINO 300 Series dijo, "Personalmente, me siento bien conduciendo un camión que es amigable al medio ambiente".



México/ BIMBO, S.A. de C.V. José Luis Rodríguez Errazu Director de Vehículos

El grupo Bimbo es una de las empresas de panificación del mundo con operaciones en 18 países. La compañía adquirió dos camiones híbridos HINO 300 Series en agosto de 2008 para probar y evaluar los camiones híbridos. El Sr. José Luis Rodríguez Errazu dijo, "Los camiones ofrecen un alto rendimiento básico tal como conducir y parar, y el espacio para el conductor está bien diseñado para una conducción confortable. Hemos adoptado muchas de las sugerencias de conducción de HINO para ahorrar combustible y, en consecuencia, estamos contentos con el nivel de eficiencia de combustible que estos camiones proporcionan. Para nuestra compañía, los camiones HINO nos ayudan a expandir nuestras oportunidades de negocios."



Japón/ Sohgo Security Services Co., Ltd. (ALSOK) Hiroyoshi Yoshida, Gerente General Sucursal de Seguridad de Transporte de Chiba

ALSOK es una de las mayores compañías de seguridad de Japón. La Sucursal de Seguridad de Transporte de Chiba para ALSOK opera once camiones HINO 300 Series y dos camiones HINO 300 Series HV. "Los vehículos blindados para traslado de efectivo requieren potencia suficiente para transportar objetos pesados. También requieren buena eficiencia de combustible y ser amigables al medio ambiente. Además, el espacio para el conductor y personal de seguridad debe ser suficientemente amplio y confortable, ya que los mismos están pesadamente equipados con chalecos antibalas y otros equipos. HINO ha manufacturado camiones que satisfacen los criterios para los camiones blindados para traslado de efectivo."



México/ Sabritas S. de R.L. de C.V. Sergio Escutia Cervantes, Gerente de Vehículos Angel Valentin Loarca, Operador de Tiendas de Conveniencia

Sabritas tiene un papel importante en la industria de alimentos procesados en México. Actualmente la compañía opera tres camiones HINO 300 Series y dos camiones híbridos HINO 300 Series a nivel de monitoreo. El Sr. Sergio Escutia Cervantes, la persona encargada de la selección y mantenimiento de los vehículos dijo, "Siento que los camiones son durables y no se averían fácilmente. Las operaciones de servicio en los concesionarios también son buenas, y creo que han producido altas tasas de operación para nuestros camiones." El Sr. Angel Valentin Loarca, un conductor con la compañía dijo, "Realmente me gusta la comodidad en la cabina. Me siento muy cómodo conduciendo y maniobrando aún en callejones estrechos."



Latest News

Marca HINO Tiene “Nuevo Inicio” en Sudáfrica.

Al 17 de abril de 2009, el distribuidor TSAM (Toyota South Africa Motors (Pty) Ltd.) de Sudáfrica ha anunciado que comenzará a comercializar los productos HINO en Sudáfrica bajo el nombre de la marca HINO. Siendo comercializados por 37 años, desde 1972, bajo la bandera de Camión Toyota, ahora los productos HINO tendrán un nuevo inicio bajo el nombre de la marca HINO. Junto con este movimiento, Dyna, el camión de servicio liviano de venta más exitoso en Sudáfrica en los últimos 26 años, se renombrará con el nombre de la marca HINO — HINO 300 Series. Además, todos los camiones que la TSAM distribuye en Sudáfrica se distribuirán bajo el nombre de la marca HINO a través de los 53 concesionarios dedicados de HINO.

Los invitados al centro de conferencias internacionales cerca de Johannesburg para este anuncio histórico incluyeron los principales clientes, concesionarios HINO de toda Sudáfrica, y representantes de la prensa, con un total de 200 invitados. También presente estaba el Vice Presidente Ejecutivo de HINO, Sr. Masakazu Ichikawa, de Hino Motors, Ltd., quien observó, “Ahora, con la participación directa de Hino Motors, Ltd. en las operaciones de Sudáfrica, haremos todos los esfuerzos para mejorar aún más la satisfacción de los clientes, proveyendo una gama más amplia de productos y

servicios de alta calidad”, expresando su alegría y determinación con el mercado sudafricano en este día memorable. El Sr. Johan van Zyl, Presidente y CEO de TSAM, comentó, “Además de la posición de número 1 en las ventas de camiones para este año hasta la fecha actual, también hemos alcanzado la posición de número 1 en la Satisfacción del Cliente en la investigación independiente conducida por el grupo Scott Byuers. Así, aunque HINO tendrá una nueva identidad, que es totalmente merecida, todavía tendrá el total soporte de Toyota South Africa Motors y Toyota Motor Corporation. Además, ahora también tendremos acceso directo a todo el conocimiento especializado en camiones de Hino Motors, Ltd. Creemos que esto es una combinación verdaderamente ganadora.”

No hay dudas de que esta reorganización de las operaciones de los camiones HINO en Sudáfrica es una parte importante de la visión de HINO de convertirse en una marca verdaderamente global hasta 2015.

Hay muchas noticias alrededor que cuentan muchas cosas acerca de HINO.



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