

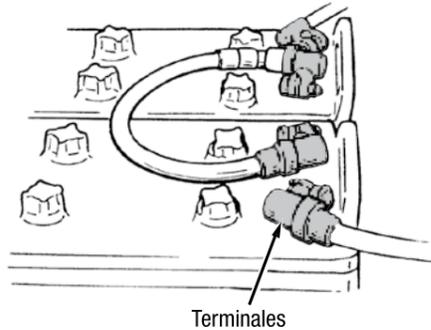
Inspección del Sistema Eléctrico y Alrededores de la Batería.

En esta edición presentaremos la inspección de los terminales de la batería y la inspección del cableado del sistema eléctrico en el compartimiento del motor, que hacen parte de la inspección diaria. Por favor, utilícelo como referencia.

Inspección de los terminales de la batería

Verifique si las conexiones de los terminales estén normales. Primero, verifique si están flojas. Luego, verifique si están corroídas o tienen polvo blanco adherido. Este polvo blanco se produce por un fenómeno conocido por sulfatación (la cristalización de sulfato de plomo), y es la causa más común de problemas de batería. Esto ocurre con frecuencia cuando los terminales están flojos o cuando el fluido de la batería entra en contacto con los terminales. Si existe polvo en los terminales, utilice agua tibia para eliminarlo, seque completamente los terminales, apriete firmemente los terminales de forma que no queden flojos y, finalmente, cúbralos ligeramente con grasa.

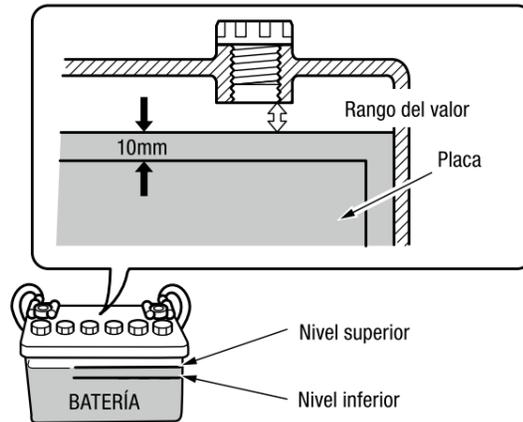
Siga las instrucciones en el manual para apretar los terminales de la batería, las tuercas de los terminales, y las tuercas que conectan los cables de la batería a los terminales al valor de apriete correcto.



Inspección del nivel de fluido de la batería

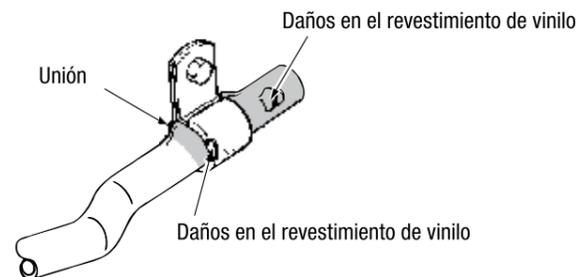
Comience con una inspección visual. ¿Está la caja agrietada? ¿Hay fugas de líquido? ¿Está la batería bien sujeta? Luego, verifique el nivel del fluido. El nivel del fluido debe estar entre la línea roja (nivel UPPER) y la línea azul (nivel LOWER) de la escala que se muestra en el lado de la batería. Para baterías sin líneas de nivel, asegúrese de que el nivel del fluido esté por lo menos 10 mm

por encima de las placas de los terminales. Si el nivel del fluido está bajo, agregue fluido de batería. No llene la batería por encima del nivel UPPER. El fluido de batería contiene ácido sulfúrico y, por lo tanto, tenga cuidado en no tocarlo con las manos ni en el área alrededor de la abertura de la batería.



Inspección de cables eléctricos flojos y rotos

Realice las siguientes inspecciones del cableado eléctrico en el compartimiento del motor. Mueva las conexiones con la mano para ver si no están flojas. Verifique las cubiertas de los hilos para ver si no hay daños debido al deterioro por el calor y, a continuación, verifique visualmente para ver si las abrazaderas no están flojas. Verifique también si el cableado eléctrico no interfiere con otras partes. Si necesario, inspeccione también el cableado eléctrico del chasis.



Asegúrese de leer cuidadosamente el MANUAL DEL CONDUCTOR/PROPIETARIO de su vehículo y las etiquetas de seguridad antes de reemplazar y verificar sus niveles para el HINO500 Series, código de producción FC, FD, GD, FG, GH, SG, FL, FM, FT y GT. Para el mantenimiento de la batería, consulte el manual del fabricante de la batería.

HINO Cares

Issue 018

Hino Coloca el Cliente Siempre en Primer Lugar



Todo lo que Hino hace muestra su espíritu de colocar el cliente siempre en primer lugar. HINO Cares ha renovado su diseño. En esta edición presentaremos reportes de clientes alrededor del mundo.

A una temperatura de -50°C o menos, los vehículos se congelan si se almacenan en el exterior.



HINO's Technology

Un Hino procura siempre actuar como un Hino— incluso en zonas muy frías de -50°C Primera prueba en vehículo real realizada en Magadan Oblast, Rusia.

Un mes en 2012. Se realizó una prueba en vehículo real para comprobar la "capacidad de los camiones Hino" en condiciones frías del invierno de Rusia en preparación para la venta de los camiones Hino en toda Rusia. Basado en la filosofía de "el cliente en primer lugar" de Hino, nuestros vehículos se personalizan de acuerdo con los entornos y condiciones de uso, realizamos pruebas en vehículos reales en el sitio de uso, y utilizamos lo que aprendemos para personalizarlos todavía más e proveer vehículos óptimos para cada área de destino. Este proceso se repite hasta que se alcancen los objetivos estrictos de Hino y se pueda producir un producto con lo cual Hino pueda prometer la calidad de sus criterios internos para la marca Hino. Hino nunca se lamenta acerca de la gran cantidad de tiempo y de esfuerzo que ha gastado para hacer eso. Hino ha introducido con frecuencia esta filosofía corporativa en HINO Cares y creemos que esto todavía está fresco en la memoria de muchos lectores. Hino comenzó a vender vehículos personalizados localmente para "zonas

frías de -30°C" en Rusia en 2008, después de su aprobación en pruebas en vehículos reales. En esta ocasión, la prueba en vehículo real es para vehículos que se venderán en zonas frías, donde la temperatura mediana más baja está alrededor de -50°C, y ésta es la primera vez que Hino conduce una prueba en tales condiciones. Los vehículos utilizados para la prueba fueron vehículos de prueba, que fueron personalizados localmente a partir de los resultados de repetidos estudios en Rusia. Tres vehículos, un camión de servicio pesado, uno de servicio medio y uno de servicio liviano, fueron preparados y conducidos a lo largo de aproximadamente 670 km de la ruta de Magadan a Susuman. Un entorno de -50°C es tan inimaginablemente frío que Usted tendría que ser uno de los probadores para entenderlo. Aunque el frío sea tan intenso que congela hasta su aliento, Magadan Oblast de Rusia es una región rica en recursos, y hay muchas personas que viven allí y requieren el transporte de carga. Y, naturalmente, los camiones deben utilizarse en estas condiciones



Aunque el vehículo esté circulando por la carretera, se verifican los datos de medición con cuidado.



extremas. La vida del conductor se pone en peligro si ocurre algún problema durante la conducción y el vehículo sufre una avería en el trayecto.

Los vehículos de prueba utilizados en esta ocasión fueron sujetos a una gran variedad de medidas para prepararlos para estas condiciones frías. El depósito de combustible y la línea de combustible fueron envueltos con aislamiento para evitar el congelamiento del combustible, y se utilizaron un calentador de agua e un calentador FF del tipo combustión para estas condiciones. Utilizamos un parabrisas de doble capa para mantener el interior de la cabina a 30°C, incluso cuando la temperatura externa era de -50°C. También hay el problema de muchas astillas de gravillas congeladas lanzadas por otros vehículos al conducir en caminos con gravillas y, por eso, para solucionar este problema, tomamos algunas contramedidas en base a estudios anteriores, tales como proteger el depósito de combustible y componentes auxiliares de los impactos de las gravillas. También hubo varios puntos donde los camiones Hino demostraron fuertemente sus capacidades en este entorno muy frío.



Tres conductores experimentados locales tomaron parte en las pruebas en Rusia.

Lo que aprendemos de esta primera prueba en vehículo real en esta tierra muy fría se utilizará como una retroalimentación para la futura mejora de la calidad que se comprobará mediante pruebas adicionales en vehículos reales. Todavía queda un camino duro por recorrer antes que tengamos la confianza de enviar estos camiones al mundo. Pero la meta está a la vista. No tardará mucho para que se pueda ver los camiones Hino actuando bien en zonas muy frías.

Todo de la tecnología para proveerle los mejores productos Hino.



Se tomaron varias fotos de todos los miembros después de las pruebas en frío.



La temperatura externa estaba inferior a -50°C en el sitio de prueba por la mañana.



Preparación del vehículo para la prueba en carretera.



Después de la prueba, los vehículos pasaron por una verificación cuidadosa.



El equipo de NHK (red de televisión japonesa) y el equipo de la estación de televisión rusa local estaban presentes para reportar esta prueba en tiempo frío.



Miembros de HML y conductores locales en estrecho contacto.



Tailandia

SSK Logistics Co., Ltd.

“Los camiones HINO son una parte importante del rendimiento de nuestra compañía.”



Sr. Srisak Lilawitmongkol / Director Ejecutivo

SSK Logistics Co., Ltd.
Sr. Srisak Lilawitmongkol /
Director Ejecutivo

“Nuestra compañía transporta cargas a través de Tailandia y otros países como Laos y Malasia. La sigla “SSK” en el nombre de nuestra compañía ha sido creada a partir de las iniciales de los nombres de tres personas. La “S” en el medio es de mi nombre y las otras dos iniciales son de los nombres de personas por quienes tengo gran respeto.

Empezamos nuestra compañía ocho años atrás, y antes de eso estuve trabajando en una compañía de construcción operada por mi familia.



Se transportan por lo menos diez contenedores por día.



El Sr. Srisak dijo “Queremos expandir nuestro negocio para Myanmar, China y otros países”.



Los camiones HINO representan aprox. 90% de los 200 camiones de la flota.



El coste de combustible, coste de mantenimiento y otros se registran y se mantienen para cada camión.

Mi relación con Hino comenzó cuando estaba en la compañía de construcción y, por lo tanto, es una relación que dura ya mucho tiempo. Actualmente tenemos más de 200 camiones y cerca de 90% de ellos son camiones Hino. Todos los camiones están equipados con GPS y registramos el consumo de combustible y los costes de mantenimiento para cada camión. Así, estamos siempre monitoreando la calidad de los camiones Hino y de otras marcas. Por ejemplo, las cifras nos muestran que los camiones Hino en particular son superiores en carreteras con altibajos difíciles.

Casi todos nuestros clientes son compañías japonesas. Los clientes utilizan el control de fabricación de justo a tiempo y, por lo tanto, debemos proveer el rendimiento para apoyar eso. Debemos proveer buena relación precio-rendimiento, fiabilidad, servicios y rápida respuesta a los pedidos y problemas.

Este rendimiento global es nuestra fuerza y la principal razón de la confianza en nosotros por los clientes. Naturalmente, Hino es indudablemente una parte importante de nuestro rendimiento. Nuestra visión para el futuro incluye el establecimiento de subsidiarias en Myanmar y China, así como la constante expansión de las oportunidades de nuestro negocio. Para alcanzar estas metas, necesitamos que nuestros compañeros en Hino continúen apoyando el rendimiento que proveemos a nuestros clientes.”



SSK Logistics Co., Ltd. fue fundada en 2004.



Indonesia

Graha Citi Trans

“Nuestros vehículos también son miembros importantes del equipo. Somos muy apegados a nuestros Hinos.”



Sr. Andrew Arristianto / Director de Operaciones

Graha Citi Trans
Sr. Andrew Arristianto /
Director de Operaciones

“Operamos un servicio de lanzadera programado entre Bandung y Jakarta.

Fundé la empresa en 2005 con cinco amigos, cuando vivíamos en el mismo dormitorio y frecuentábamos la misma universidad en Bandung. Creímos que era la oportunidad para empezar un negocio de autobuses lanzadera con la apertura de una autopista enlazando Bandung y Jakarta en 2005. Primero compramos cuatro furgonetas y empezamos un servicio de lanzadera entre Bandung y Jakarta cada dos horas.



De la izquierda
Sr. Hendra Gunawan / Director de Finanzas
Sr. Pratama Yudokusumo, P / Asuntos Generales
Sr. Andrew Arristianto / Director de Operaciones



También hay servicios para transportar de paquetes entre Bandung y Jakarta.



El servicio de lanzadera programado transporta pasajeros entre Bandung y Jakarta.



En Bandung, hay tres estaciones en total.



Los fundadores de la compañía condujeron ellos mismos un vehículo HINO hasta Shanghai. Ellos también probaron el vehículo durante los 28 días.



Los asientos individuales son una de las razones por las cuales los servicios de lanzadera son populares.



En Jakarta, hay seis estaciones en total.

Conseguimos clientes poniendo pequeños anuncios en el periódico, poniendo folletos en hoteles, y pidiendo la distribución de folletos a los taxistas. Con el crecimiento de la demanda, aumentamos el número de vehículos a 6 y, después, a 12, y hoy en día tenemos 120. Cerca de la mitad de esos vehículos son de Hino. Empezamos nuestro negocio con Hino en 2009. Cuanto más largo el chasis del autobús, más pasajeros el autobús puede acomodar, y cuando dijimos a Hino que compraríamos sus autobuses si tuviesen un chasis más largo para mayor eficiencia, Hino atendió nuestro pedido. Pudimos crecer muy rápidamente durante este corto tiempo diferenciándonos de la competencia, utilizando asientos de una persona que provee una cierta distancia de los asientos adyacentes, siendo los primeros en Indonesia a proveer cinturones de seguridad para todos los pasajeros, estableciendo un centro de llamadas y sistema online para proveer un servicio de reserva eficaz, y equipando tomacorrientes en todos los asientos para cargar smartphones, entre otras medidas. Tenemos el orgullo de continuar haciendo esfuerzos para mejorar el servicio para satisfacer a todos los clientes. Esto se logró gracias a la disposición de Hino de atender nuestros pedidos y a las sugerencias y comentarios de nuestros clientes. Estamos muy contentos con nuestra relación con Hino Indonesia. Y la calidad de los productos Hino está mejorando continuamente. Y espero que continúe mejorando en el futuro.”



Graha Citi Trans fue fundada en 2005.