

Se realizan Sucesivas Giras de Presentación en Egipto para transmitir la fiabilidad de Hino a la mayor cantidad de clientes posible.



Las Giras de Presentación se realizan en diversos lugares en Egipto.

ALJICO Misr, una de las empresas del Grupo Abdul Latif Jameel Co. Ltd. en Egipto, realiza eventos regularmente para transmitir la fiabilidad de los vehículos Hino. Estos eventos, titulados "Giras de Presentación" han alcanzado gran popularidad y atraen a un gran número de clientes. Tuvimos la oportunidad de hablar con la Sra. Mai Abdelhamid y el Sr. Sherif Ezzat, que son las personas encargadas de planear los eventos en ALJICO. "En ALJICO, hemos concebido estos eventos basándonos en la visión 3S (Sales, Services y Spare parts) de Hino. El método de marketing más efectivo en el mercado de camiones es permitir a los clientes ver los productos con sus propios ojos y hacer una conducción de prueba. Empezamos los preparativos para estas Giras de Presentación en julio de 2012 y realizamos la primera gira en noviembre, visitando diversas partes del país, de Alejandría hasta el Alto Egipto."

"Los clientes de camiones volquetes andan tras la durabilidad, fiabilidad y alto valor de reventa. Junto con el hecho de que la confianza en los camiones volquetes hechos en Japón es muy alta en Egipto, estos dos factores contribuyeron a una respuesta positiva de los clientes participantes. A través de los eventos, cada vez más clientes descubren que los camiones Hino son 100% japoneses y altamente fiables, así como tienen la oportunidad de conocer su excelente confort de conducción, suspensión y potencia."

"El camión volquete de Daihatsu (Delta) ha sido la marca de interés y líder en el mercado de camiones volquetes en Egipto, pero su venta se interrumpió en 2010. Mientras Hino es el nuevo fabricante japonés vendiendo camiones volquetes, el reconocimiento de estos camiones en Egipto permanece bajo. Estas Giras de Presentación son muy importantes, porque permiten a los clientes potenciales saber que Hino es un fabricante japonés de camiones de alta calidad."

ALJICO también ofrece servicios gratuitos de mantenimiento en estos eventos para mostrar a los clientes cómo los camiones Hino son fáciles de mantener. Otro objetivo importante de estas Giras de Presentación es obtener solicitudes directamente de los clientes. "Nos basamos en la retroalimentación de los clientes para mejorar nuestros productos. Por ejemplo, basado en los comentarios de los clientes que querían menor capacidad de carga, vamos a lanzar camiones de menor volumen aparte de nuestros camiones existentes. También hemos respondido a solicitudes para proveer una abertura más amplia de las paredes laterales de la plataforma de carga, y adicionar topes de caucho de forma que la puerta trasera no golpee la carrocería al abrirse. En cualquier caso, planeamos hacer productos que incorporan estas solicitudes disponibles a principios de septiembre. En un futuro bien próximo, deberíamos ser capaces de ver un gran número de camiones Hino a servicio de las personas en muchas partes de Egipto."



Sra. Mai Abdelhamid (Izquierda) y Sr. Sherif Ezzat (Derecha).



El Sr. Shigeharu Miyamoto de HML apoyó el evento como un mecánico.



Los camiones hechos en Japón disfrutaron de un grado de confianza muy alto en Egipto.

HINO Cares

Issue 021

Marca Global para todos los Clientes



Encabezado Especial: Camiones Mineros de Hino Hacen Nuevas IncurSIONes en Perú

Los camiones mineros presentan con orgullo el "desempeño de Hino" en altitudes superiores a los 4500 m. Presentaremos la fuerte presencia de estos camiones mientras se ponen a punto para su lanzamiento en Perú.



Hino Motors, Ltd.
3-1-1 Hinodai, Hino-shi, Tokyo, 191-8660, Japan



To read HINO Cares magazines online,
scan this QR code using your smartphone or access
http://www.hino-global.com/about_us/hino_magazines/

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

Global Site: <http://www.hino-global.com>

Printed in Japan





Los camiones HINO700 Series ZS están diseñados para áreas montañosas y son capaces de subir y bajar pendientes pronunciadas y terrenos accidentados con facilidad.

Los Camiones Hino Ofrecen Rendimiento Potente en las Regiones Montañosas de Perú.

Esta mina de plata en Húaron, Perú, está situada en un entorno extremo, a una elevación superior a 4.500 metros. En abril de 2013, el equipo de noticias de Hino Cares tuvo la oportunidad de encontrar personas que trabajan activamente en la mina y de ver también los camiones mineros HINO700 Series trabajando con fuerza a pesar del aire poco denso en estas elevadas altitudes.



Las alpacas son oriundas de entornos extremos encontrados en áreas montañosas superiores a 4.500 metros de altitud de Sudamérica.

Hino ha estado desarrollando camiones mineros para expandirse en nuevos mercados de países con muchos recursos, y ha lanzado los nuevos camiones HINO700 Series ZS y HINO700 Series ZY en octubre de 2010. Una de las características de estos camiones es su eficiencia en el consumo de combustible. El orgulloso legado de Hino de producir camiones eficientes en el consumo de combustible también está presente en estos camiones mineros, que se utilizan para transportar cargas pesadas tales como tierra y mineral. También tienen excelente durabilidad y estudios de Hino han demostrado que ellos requieren menos repuestos. Otra tecnología característica que se encuentra en estos camiones Hino es su mecanismo de reducción de cubo en los ejes posteriores. Éste es un mecanismo de reducción en dos fases en que, además del diferencial, se incorpora un mecanismo de reducción en los tambores de freno traseros. Este permite que se reduzca el diferencial a la mitad del tamaño regular, lo que significa que los camiones pueden proporcionar tracción al mismo tiempo que mantienen una gran distancia al suelo, lo que, a su vez, significa que ellos pueden subir y bajar pendientes pronunciadas con superficies barroas o accidentadas. Hino está orgullosa de haber desarrollado estos camiones mineros. Ellos han sido probados en el mundo real en condiciones extremadamente calientes y húmedas, y han sido lanzados inicialmente en Indonesia en septiembre de 2012.

¿Satisface nuestros productos las necesidades específicas de nuestros clientes en diferentes partes del mundo? ¿Son productos durables? ¿Ofrecen buen rendimiento? Basado en nuestra filosofía de “Vehículo más apropiado”, en Hino siempre conducimos extensivas evaluaciones de los productos durante las últimas fases de desarrollo, y no hace falta decir que estos camiones también han pasado por estas evaluaciones antes de su lanzamiento en Perú. Los camiones HINO700 Series ZS vistos por el equipo de noticias de HINO Cares traen mejoras en el rendimiento producidas por pruebas en el mundo real, ejecutadas en establecimientos mineros situados en elevadas altitudes de 4.000 a 5.000 metros, donde el aire es poco denso y los camiones enfrentan una sucesión interminable de pendientes pronunciadas. Para que los clientes potenciales tengan una experiencia práctica del rendimiento excepcional de los camiones Hino, actualmente Hino presta camiones como demostración a varios sitios en que el transporte de mineral es una tarea importante. Como parte de nuestro Especial de Perú en esta edición de HINO Cares, nos gustaría presentarles algunos comentarios de los clientes que están probando estos camiones HINO700 Series ZS, así como el entusiasmo entre los distribuidores antes del lanzamiento oficial de los camiones en septiembre de 2013.



Nosotros prestamos camiones de demostración HINO700 Series ZS a los clientes potenciales en los sitios de minería locales para que prueben su excelente desempeño.

Comentarios de Clientes de Monitoreo de Hino.

AFCOM

Sr. Carlos Aliaga Falcon
Gerente General



“Nosotros en AFCOM estamos en el negocio de transporte de minerales y otros materiales. Actualmente operamos 12 camiones, pero estamos siempre interesados en ver otros camiones para verificar si son modelos más adecuados que la marca que poseemos actualmente. Sin embargo, escuchamos de otras empresas del sector minero que no tuvieron resultados favorables al probar otras marcas; por lo tanto, continuamos operando la misma marca de camiones por 12 años sin probar otras marcas. Pero un día, se nos acercó Hino, que nos dijo, ‘Nosotros fabricamos buenos camiones y deseamos hacerlos aún mejores con su ayuda y comentarios’. Hino estaba dando prioridad a los comentarios de las personas involucradas en el sector minero. Cuando escuchamos eso, tuvimos la impresión que podríamos colaborar para hacer un camión mejor, no sólo para nuestra empresa, sino también para otras empresas en el sector minero. Además, tuvimos confianza en la marca Hino, siendo una de las empresas del grupo Toyota. Hino también nos trató como un valioso cliente. Durante el período en que probamos sus productos, ellos actuaron en estrecha interacción con personas del campo e incorporaron sus comentarios. Me impresionó mucho la actitud de trabajar para hacer un producto mejor a través de la cooperación. Después de probar los camiones mineros de Hino, estamos plenamente conscientes de su excelente rendimiento, especialmente su eficiencia en el consumo de combustible, que es superior a los camiones que operamos actualmente. Esto es una ventaja que afecta directamente nuestra rentabilidad. El control de velocidad del camión es otra área en que Hino se destaca. Aunque no pudimos probar los

camiones en los túneles mineros debido a sus restricciones de altura, los camiones tuvieron un excelente rendimiento en las pruebas en superficie, que nos dejó muy satisfechos. Actualmente estamos en negociaciones para cerrar un contrato con una mina de cobre a tajo abierto, y como las operaciones en esa mina serán 100% en superficie, la altura del camión no presentará ningún problema. Si cerramos ese contrato, deseamos comprar los camiones mineros de Hino. Dicho esto, esperamos que ellos considerarán la cuestión de la altura de los camiones de acuerdo con los comentarios de las recientes pruebas.”

Sr. Edwin Pomad
Conductor en AFCOM

“Nosotros probamos el camión minero HINO700 Series ZS 6x4 de Hino por 4 días. El camión tiene mucha potencia, un cambio de marchas suave, y es muy confortable para conducir.”



Los camiones adquieren su potencia de turbos adicionales que han sido equipados para áreas montañosas, donde la concentración de oxígeno es baja.



Mina de plata en Húaron, Perú Esta mina está situada a más de 4.500 metros sobre el nivel del mar.



Un funcionario de MASA realiza la inspección de un camión de demostración.



Funcionarios de AFCOM.

El Entusiasmo en el Proyecto de Minería de Hino.



Este camión HINO700 Series ZS ha sido visto bajo desempeño energético a una elevación de 5,100 metros.

TOYOTA DEL PERÚ S.A.

Hiroaki Fujiwara

Presidente Ejecutivo y CEO



“Perú es uno de los países de Latinoamérica que muestra un crecimiento económico estable, con más de 50 proyectos previstos para el sector minero en los próximos 5 años. Gracias a eso, creemos que la demanda para los camiones mineros de Hino también crecerá. Esperamos difundir ampliamente la superioridad de la marca Hino creando fuertes vínculos con los clientes a través de los programas de Soporte Total. En términos de servicios, ofreceremos un portafolio diverso con el concepto de ‘Arreglar inmediatamente’ a través de nuestra red de 15 concesionarios 3S de Hino en todo el país. También vamos a establecer un estándar de operación de taller denominado ‘HINO KOKORO’, concediendo una placa de certificación a los concesionarios que satisfagan todos los criterios exigidos, lo que dará tranquilidad a los clientes con respeto a los servicios que recibirán. También vamos a implementar el sistema de soporte en los programas de Conducción Ecológica denominados ECODRIVE, acerca de cómo nuestros clientes pueden lograr una mejor economía de combustible conduciendo y operando los camiones adecuadamente. Seguiremos esforzándonos por contribuir a los negocios de nuestros clientes a través de esas ventajas del programa Soporte Total de Hino.”

Miembros del equipo de Hino de TDP

Desde la derecha,

José Pallardel Muñiz / Subgerente de Marca Hino
Gerencia de Hino, División Comercial

Juan Carlos Condori Antezana / Jefe de Hino – Minería
Gerencia de Hino, División Comercial

Igor Obregón Icochea / Supervisor de Marca Hino
Gerencia de Hino, División Comercial

Fernando Fujii Obana / Supervisor de Marca Hino
Gerencia de Hino, División Comercial



¿“Cuáles son los puntos fuertes de los camiones mineros de Hino”? ¿Cuánto mejor son ellos en comparación con los competidores? Ésas son algunas de las preguntas que a menudo escuchamos de nuestros clientes. Los camiones mineros de Hino con especificaciones para operaciones en condiciones severas y elevadas altitudes están equipados con muchas funciones para desempeñarse bien en las condiciones aplicables, incluyendo reducción de cubo en los ejes posteriores, alto torque plano a bajas revoluciones, y un turbocompresor con válvula wastegate para ayudar a subir pendientes prolongadas, entre muchas otras innovaciones más. Además, los camiones Hino ofrecen mejor eficiencia en el consumo de combustible que los competidores, lo cual se evidencia en una considerable reducción en las emisiones de los gases de escape, inclusive en operaciones a elevadas altitudes. La mayoría de los clientes muestran interés cuando descubren esas ventajas” comentó el Sr. Juan Carlos Condori Antenaza, Jefe del Equipo de Proyectos de Minería de Hino en TOYOTA DEL PERÚ S.A. Los otros miembros del equipo, los señores José, Igor y Fernando, se están preparando para el lanzamiento del HINO700 Series ZS en septiembre. “El HINO700 Series ZS es un producto muy atractivo de diversas maneras. Es tecnológicamente avanzado, presenta un consumo de combustible

excelente, y tiene una construcción muy robusta. Además, nuestros clientes tienen confianza en la marca, que es japonesa. Sin embargo, para que nuestros clientes sientan verdaderamente que éste es el camión adecuado para ellos, ellos deben ver el camión real y sus ventajas. Para eso, se planeó prestar un camión como demostración a los clientes potenciales, los cuales, luego de las demostraciones quedaron muy satisfechos con el rendimiento del camión.”

“Los clientes en la industria minera poseen amplio conocimiento y experiencia. Para que estos clientes cambien a una nueva marca de camiones mineros, ellos deben comprobar el rendimiento general del producto, y concluir que ésa es la decisión correcta para ellos. Todos los cuatro miembros del equipo destacan que es exactamente por este motivo que es esencial tener un programa de demostración. Hino planea lanzar el modelo HINO700 Series ZY en agosto del próximo año, y para seguir adelante, la empresa extenderá su programa de demostración con este modelo tras el lanzamiento del HINO700 Series ZS. “Estaremos completando nuestras

MASA [MITSUI Automotriz]

Yoshinori Hattori

Atención al Cliente y Gerente General



“La marca Hino es altamente respetada y acreditada en Perú. Estoy convencido de que los camiones mineros de Hino también disfrutarán de ese respeto en el mercado. Su mayor ventaja es que ellos son más eficientes en el consumo de combustible que sus competidores, y una otra ventaja es que ellos ofrecen amplia potencia, aún en los campos mineros que se encuentran a menudo en altitudes superiores a 4.000 m. En MASA, poseemos un total de aproximadamente 80 mecánicos y supervisores permanentemente listos en 16 minas, con seis funcionarios a cargo de medidas de seguridad, que visitan esos sitios de forma rutinaria. Estamos organizados así para ofrecer un sólido respaldo en el área de servicio. Enviamos dos funcionarios a los seminarios realizados en la sede de Hino en Japón en el último año, y dos este año también. Esos funcionarios son mecánicos de alta habilidad, que se clasificaron en los primeros puestos en los concursos de habilidad. Luego, esos mecánicos realizaron un entrenamiento a otros miembros de nuestro personal, y todos los miembros relevantes concluyeron su programa de capacitación necesario para el HINO700 Series ZS. En la preparación para el lanzamiento oficial en septiembre de 2013, los miembros que recibieron el entrenamiento en Japón visitarán los sitios de minería para proveer la capacitación a los mecánicos locales.”

preparaciones para nuestras operaciones de soporte en agosto de este año, y eso mejorará mucho nuestras operaciones de soporte de servicio y de soporte de repuestos. Como los camiones son activos productivos, lo más importante es mantener su período de inactividad lo más cerca posible de cero. Para conseguir eso, es muy importante que podamos tener disponibilidad de los repuestos necesarios y planear un sistema adecuado en TOYOTA DEL PERÚ S.A. Conocemos los tipos de repuestos necesarios en el campo y, por lo tanto, tenemos suficiente cantidad de repuestos de alta rotación en nuestros almacenes, que están cerca de los principales sitios de minería. También vamos a disponer personal de servicio permanentemente en estos lugares para implementar el sistema y permitir que los camiones funcionen sin ningún período de inactividad.” Se acerca el tan esperado lanzamiento de los camiones de Hino con especificaciones para operaciones en condiciones severas y elevadas altitudes. El entusiasmo del Equipo de Proyectos de Minería de Hino—el grupo responsable por la expansión de ventas y el Soporte Total—es grande.



Un total de aproximadamente 80 mecánicos y supervisores de MASA están permanentemente estacionados en 16 minas.



Delante de un camión HINO700 Series ZY que ha acabado de equiparse como un camión volquete.

Apertura de un Centro de Soporte de Servicio para América Latina en Panamá.



Sr. Fernando Mirando, Vice-presidente Ejecutivo de Ricardo Perez S.A., saluda a los invitados en la ceremonia de apertura.



Se ha establecido un “Centro de Entrenamiento” con el propósito de mejorar las competencias técnicas de los mecánicos en América Latina.

La Oficina de América Latina de Hino Motors Ltd. abrió sus puertas en Panamá el 11 de abril de 2013. Éste es el segundo centro de servicio extranjero operado directamente por Hino, tras la apertura en 2009 de la Oficina del Oriente Medio de Hino Motors Ltd. en los Emiratos Árabes Unidos. Las ventas unitarias de Hino, así como el número de mercados que sirve en América Latina, están creciendo, e Hino está haciendo esfuerzos para convertir la región en uno de sus principales mercados después de Asia y Oceanía. Se ha inaugurado la Oficina de América Latina con el objetivo de fortalecer los sólidos servicios postventa de Hino y para dar más satisfacción a los clientes, dado el número creciente de vehículos Hino en el mercado latinoamericano. Son dos los principales objetivos de esta oficina: uno es proveer soporte a los distribuidores en 16 países, y el otro es proveer soporte técnico para manejar fallos complejos.

En el área de soporte de los distribuidores, la Oficina de América Latina proveerá soporte local, así como productos reales para las actividades de servicio en el mercado de América Latina, incluyendo investigación de mercado y asistencia en eventos como seminarios de conducción eficiente en el consumo de combustible. La nueva oficina refuerza las nuevas instalaciones especializadas para realizar seminarios acerca de perfeccionamiento técnico, que han sido realizados en instalaciones panameñas en el pasado. Ahora la nueva oficina tiene más personal especializado y mejores operaciones de soporte. Ésta será una oficina central, que elevará el nivel de los servicios de Hino en todo el mercado de América Latina. En nuestra visita a esta oficina, el equipo de noticias de Hino Cares habló con los representantes de varios distribuidores en América Latina. Aquí está lo que algunos de ellos tienen a decir.



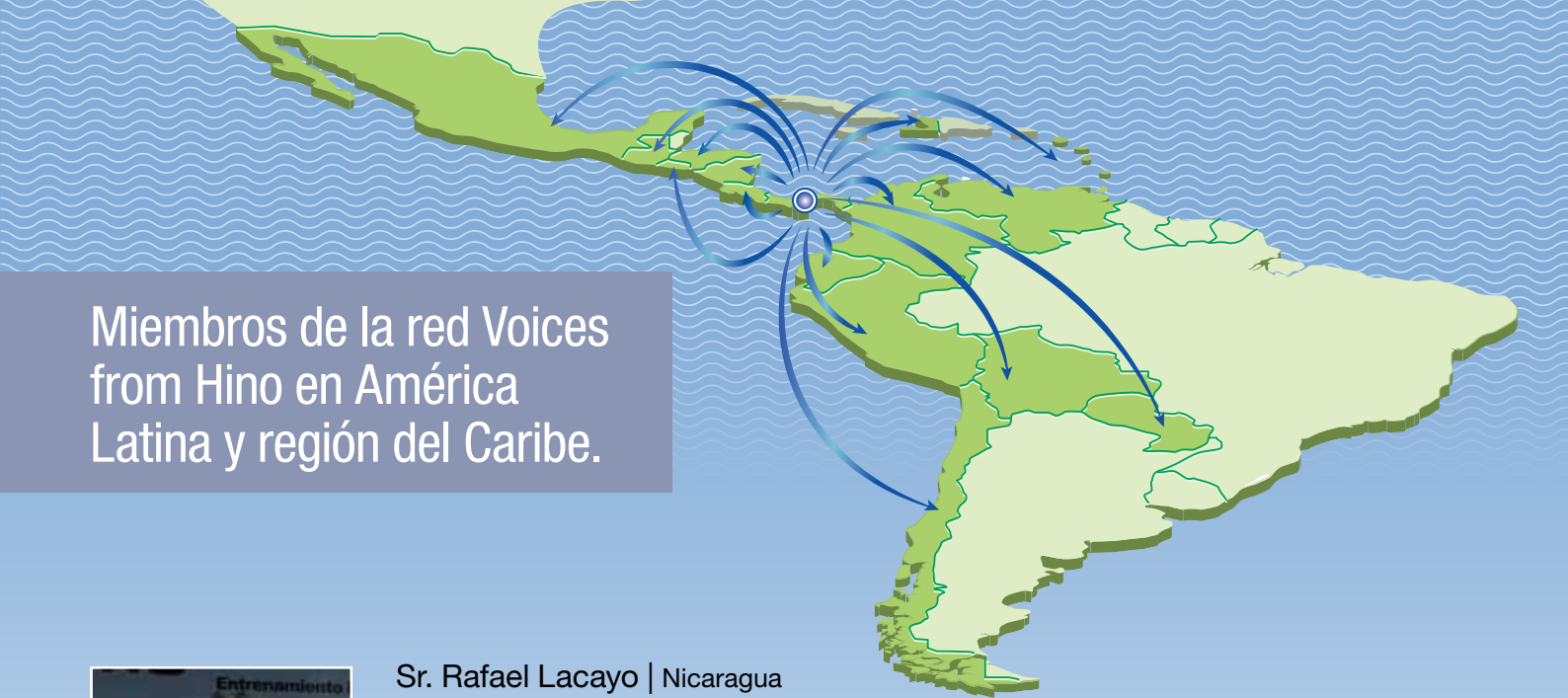
El Sr. Yuichi Sato fue nombrado Director General del “Centro de Entrenamiento”.



También presente en la ceremonia estaba la Sra. Lucy Molinar, la Ministra de Educación de Perú.



El centro proporcionará apoyo a 17 distribuidores latinoamericanos. (Foto derecha) El centro provee instalaciones y áreas de entrenamiento para entrenamiento práctico.



Miembros de la red Voices from Hino en América Latina y región del Caribe.



Sr. Rafael Lacayo | Nicaragua
Casa Pellas, S.A. / Gerente de División Automóvil

“Estoy muy agradecido a Hino porque, tal como es ahora, Hino nos ofrece lo que esperamos de Hino. Como mantenemos una excelente comunicación con Hino, podemos ofrecer a nuestros clientes el soporte total y recomendar los productos apropiados a sus necesidades. Con la apertura de la Oficina de América Latina, espero que la calidad de los servicios a los clientes mejore mucho más. Además, creo que el personal de Pellas tiene el deber de difundir el conocimiento y la experiencia que sean adquiridos en la oficina. Debemos transmitir lo que aprendemos a los distribuidores. Según nos movemos hacia el futuro, mi esperanza es que esto nos ayudará a estrechar la distancia entre la marca Hino y los distribuidores todavía más.”



Sr. Manual Siekavizza | Guatemala
Grupo CODACA - Motores Hino de Guatemala, S.A. / Presidente Ejecutivo

“Tengo grandes expectativas en esta Oficina de América Latina. Hino hace productos excelentes que experimentan mejoras regularmente, lo que significa que nuestros mecánicos también deben mejorar su conocimiento acerca de estos productos día a día. La Oficina de América Latina permite a todos los distribuidores y parte de los concesionarios en América Latina a recibir soporte técnico regularmente. Desde 1972, hemos enviado un total de 58 mecánicos a Japón para recibir soporte técnico especial. No obstante, ahora, con la apertura de esta nueva oficina, planeamos enviar aprendices, veteranos y gerentes de nuestros departamentos técnicos, así como los funcionarios en posiciones administrativas de fábrica, para su capacitación técnica de forma periódica. Esperamos expandir su nuevo conocimiento en Guatemala y Honduras, que están bajo nuestra responsabilidad, para mejorar las capacidades de todos nuestros funcionarios.”



Sr. José Pallardel Muñoz | Perú
TOYOTA DEL PERÚ S.A. / Subgerente de Marca Hino, Gerencia de Hino, División Comercial

“Tengo grandes expectativas en la Oficina de América Latina en términos de refuerzo en todos los aspectos de las operaciones de soporte al cliente. La Oficina de América Latina asumirá un papel crucial en el marketing de productos, asegurando un suministro inmediato de productos y piezas, y mejorando las habilidades de nuestro personal de servicio. Actualmente los funcionarios de Toyota del Perú están recibiendo soporte técnico en esta oficina y espero que ellos transmitirán sus valiosas experiencias cuando vuelvan a Perú. Como esta Oficina de América Latina también tendrá un nuevo programa relacionado con soporte de ventas, creo que debemos participar de forma activa enviando cada vez más funcionarios a este programa.”



Sr. Marcelo Toyotoshi | Paraguay
Toyotoshi S.A. / Presidente Ejecutivo y CEO

“Me encanta saber que Hino ha inaugurado su Oficina de América Latina. Buenos vehículos requieren buen servicio y es por esto que el soporte técnico es tan crucial en la Oficina de América Latina. Nuestro personal—que implementará el soporte técnico en la oficina—también proveerá el soporte a otros funcionarios, y esto significa que podremos proveer los mejores servicios a nuestros clientes. Espero que nuestro centro de servicio cambie dramáticamente. Estoy seguro de que esta Oficina de América Latina será un gran soporte para Hino en Paraguay.”



La conducción eficiente en el uso de combustible contribuye significativamente a la reducción de los costes anuales de funcionamiento.

Conducción Eficiente en el Uso de Combustible.

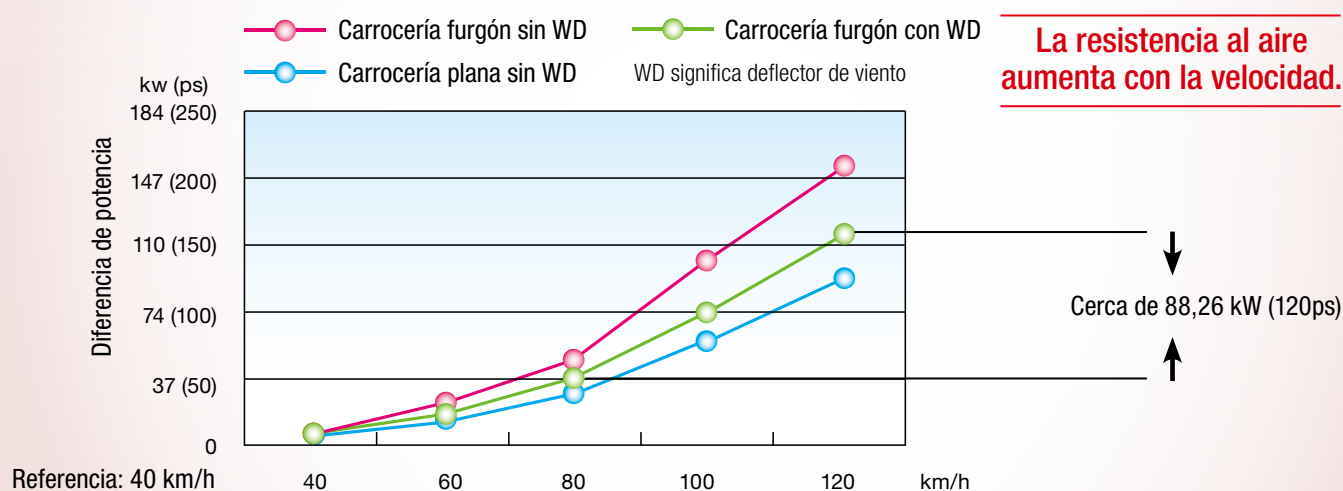
Fomentamos la conducción eficiente en el uso de combustible Lesión 2 : Consejos de conducción

Hemos relanzado esta serie en nuestra edición anterior de HINO cares para transmitir a la mayor cantidad de clientes posible la eficiencia de las prácticas de ecoconducción recomendadas por Hino. En esta edición, nos gustaría darles algunos consejos acerca de las prácticas de ecoconducción, que pueden aplicarse cuando se conduce a una velocidad constante. Estas prácticas son tan sencillas de aplicar como los consejos acerca de la partida y aceleración, que discutimos en nuestra edición anterior, y no requieren habilidades especiales. Puede empezar a utilizar estas técnicas hoy mismo para economizar combustible. Antes de discutir técnicas específicas, sírvase echar un vistazo a la Fig. 1.

Figura 1

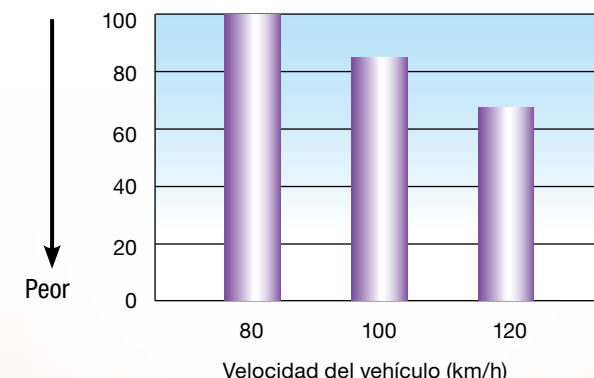
Velocidad y consumo de combustible

Vehículos de servicio pesado



“Velocidad y consumo de combustible” Su vehículo requiere más potencia cuanto más rápido vaya, y esto, naturalmente, consumirá más combustible. Esto ocurre porque la resistencia al aire aumenta cuanto más rápido vaya el vehículo. Aunque la mayoría de nosotros pueda tener una idea general de cómo esto podría ser el caso, hay que decir que muy pocas personas saben que la resistencia al aire se cuadruplica cuando se duplica la velocidad del vehículo. Explicado de manera sencilla, la proporción de resistencia en relación a la resistencia de conducción total (la suma total de la resistencia a la rodadura, resistencia a la aceleración, resistencia al aire y otras formas de resistencia) aumenta a velocidades más altas (80 km/h o más rápido). Por consiguiente, es obvio que una de las maneras más sencillas de mejorar la eficiencia del combustible sería minimizar la resistencia al aire, o en otras palabras, reducir la velocidad. Por lo tanto, el primer consejo para reducir el consumo de combustible en la conducción es “mantener su velocidad a un nivel moderado”. Aunque esto pueda parecer muy simple, es un punto crucial. Es bueno recordar que, en un vehículo de servicio pesado, se puede mejorar el uso eficiente del combustible en 10% reduciendo la velocidad en 20 km/h en general.

Ratio de consumo de combustible (%)
Vehículos de servicio pesado con WD



La resistencia al aire se cuadruplica cuando se duplica la velocidad.

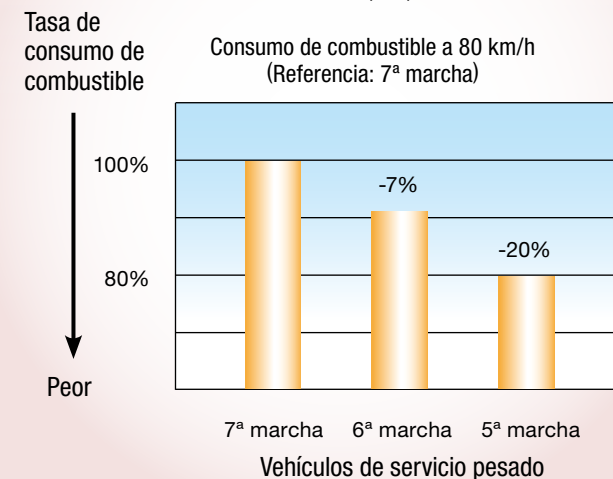
NAhora, por favor eche un vistazo a la Fig. 2 “Uso eficiente de combustible en diferentes posiciones de marcha”. De acuerdo con las pruebas de consumo de combustible que Hino ha llevado a cabo, el ratio de consumo de combustible varía cerca de 10% por posición de marcha.

Figura 2

Consejos para ahorrar energía

Uso eficiente de combustible en diferentes posiciones de marcha

En general, el ratio de consumo de combustible varía cerca de 10% por posición de marcha.



Nuestro tercer consejo de uso eficiente de combustible durante la conducción es “mantener la velocidad lo más constante posible”. Veamos la Fig. 3.

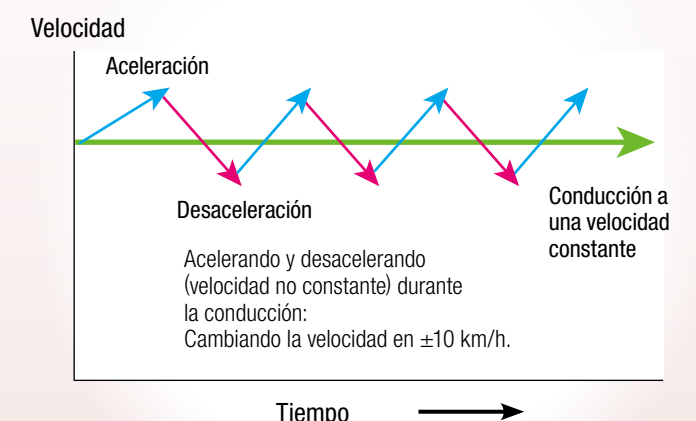
Conducir a velocidades no constantes, o sea, acelerar y desacelerar repetidamente de forma innecesaria es uno de los factores que pueden reducir la eficiencia del combustible. De acuerdo con estudios conducidos por Hino, este tipo de conducción en que el conductor varía la velocidad en ± 10 km/h de forma innecesaria puede reducir la eficiencia del combustible cerca de 10%, en comparación cuando se conduce el vehículo a una velocidad constante. Esto significa que se puede reducir el consumo de combustible simplemente conduciendo a una velocidad constante, en general.

Ninguno de los tres consejos que hemos dado hoy requiere cualquier habilidad especial. Todo lo que tiene que hacer es prestar un poco más de atención a la manera de conducir su vehículo. Basta pensar en cuánto combustible podría ahorrar si todos estos puntos fuesen observados siempre que posible. Creemos que se puede mejorar el uso eficiente del combustible mediante la combinación de los consejos descritos en esta edición con los consejos acerca de la partida y aceleración de nuestra última edición, y además, con los consejos de la desaceleración que trataremos en nuestra próxima edición. La ecoconducción no sólo mejora el uso eficiente del combustible, sino también es amigable al medio ambiente y es más segura; por lo tanto, siga estos consejos en su conducción diaria.

Figura 3 Consejos para ahorrar energía

Conducción a velocidades no constantes

En comparación con la conducción a una velocidad constante, la eficiencia del combustible puede disminuir un 10%, en general, cuando se acelera y se desacelera repetidamente durante la conducción. Por lo tanto, asegúrese de mantener la velocidad lo más constante posible.



La conducción eficiente en el uso de combustible también propicia una conducción más segura.