

# HINO Cares

Issue 023

Marca Global para todos los Clientes

## Actividades de Soporte al Cliente en todo el mundo.

- Competencia de Habilidad Hino 2014 en América Latina – reportaje de Colombia
- Apertura de Depósito de Piezas del Oriente Medio de Hino Motors en Dubái

*También en esta edición:*

Voces del Propietario de Singapur, Egipto, Israel y Yemen

Sr. JLim Chai Kiui de Kim Soon Lee Pte. Ltd. Artículo en la página 2.



“Creo que los camiones Hino son superiores.”



Sr. Joseph Lim Gim Yaw  
Director Ejecutivo

“Hemos comprado nuestro primer camión Hino alrededor de 1991. Ya que Hino es una parte de la familia de marcas de Toyota, razonamos que los productos deberían ser tan buenos como los productos de Toyota. Habíamos operado algunos camiones hechos en Japón anteriormente, pero creo que los camiones Hino son superiores. Creo que los camiones serán más populares si sus precios bajan un poco más. Los camiones que compramos vienen con un paquete de garantía y, bajo la garantía, el concesionario Hino lleva a cabo el mantenimiento regular a los 1.000, 5.000 y 10.000 km. También queremos que nuestros mecánicos aprendan más acerca de los camiones Hino. Los camiones Hino son durables desde el comienzo, pero estamos haciendo nuestra parte para extender su vida de servicio aún más.”

Los camiones Hino de la empresa en el trabajo de preparación del circuito de Fórmula 1.

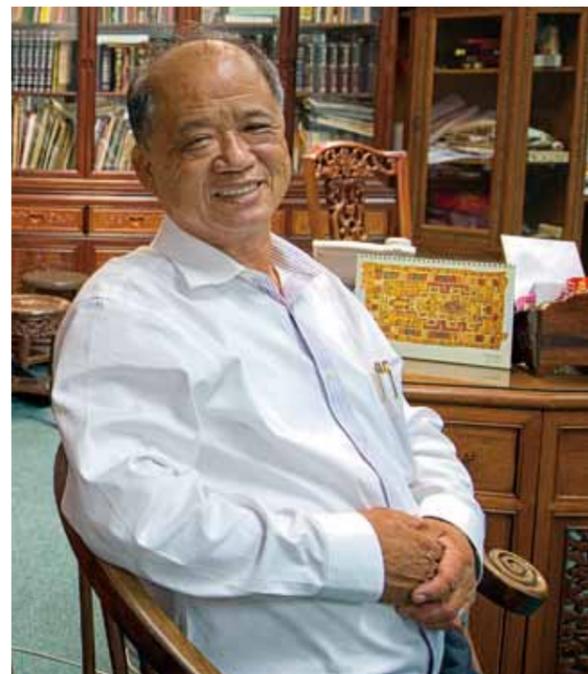


## Singapur

Kim Soon Lee PTE LTD.

Sr. Lim Chai Kiui  
Presidente

“Siguiendo nuestro lema de ‘Servicios de Transporte y Mudanza de Una Parada’, proveemos una amplia gama de servicios de transporte para satisfacer todas las necesidades de nuestros clientes. Fundamos nuestra empresa en 1967 con solamente un camión de 1,5 tonelada. Contratamos algunos conductores, pero yo también tuve que conducir ocasionalmente para mantener la joven y pequeña empresa a flote. También me ocupé de todas las otras tareas, incluyendo el servicio de atención al cliente y la contabilidad. Mientras no sea un mecánico, a lo largo de los años puedo finalmente verificar la condición de un camión con tan sólo escuchar su sonido. Aún hoy en día puedo hacerlo. Con cuarenta y seis años desde la fundación de la empresa, ahora operamos una flota de 260 camiones. Tenemos tres centros en Singapur y empleamos más de 220 personas. Nuestros clientes incluyen muchas empresas constructoras extranjeras y nacionales. Transportamos bienes enviados por vía terrestre y aérea, así como hacemos viajes cortos entre almacenes y fábricas. El alcance de nuestras operaciones no se limita al transporte de bienes, sino que incluye servicios en que cumplimos una serie de necesidades logísticas, como transporte hacia y desde, desmontaje, instalación, embalaje y almacenamiento.”



La empresa no sólo transporta bienes, sino también lleva a cabo una serie de necesidades logísticas, incluyendo el transporte hacia y desde, desmontaje, instalación, embalaje y almacenamiento.



Modelos antiguos de camiones Hino todavía continúan funcionando muy bien.

El lema de Kim Soon Lee PTE LTD es “Servicios de Transporte y Mudanza de Una Parada”.

## Nuestros camiones Hino no han requerido ninguna reparación en cuatro años.

### Egipto

Egyptian International Co.  
For Food Industries (AMERICANA)

Sr. Amr Kandil  
Gerente General

"Nuestra empresa transporta todas las provisiones necesarias a través de Egipto para restaurantes como Pizza Hut, KFC, TGI Friday's y Hardee's. Actualmente, operamos siete camiones Hino, cuatro de los cuales son camiones frigoríficos. Llevamos cuatro años utilizando los camiones Hino, pero conocíamos la marca Hino todavía antes, porque es una marca de prestigio y de confianza en Egipto. Necesitábamos de nuevos camiones en la época, y el concesionario Hino estaba haciendo una promoción. Ya que el precio estaba muy atractivo, compramos dos camiones Hino. Basado en nuestra experiencia, estamos muy satisfechos con estos camiones y los consideramos productos excelentes. Reconociendo su fiabilidad, compramos más camiones Hino. También operamos camiones de otras marcas, y algunos de ellos han requerido múltiples reparaciones, pero ninguno de los camiones Hino comprados en el mismo año ha requerido ni siquiera una única reparación hasta



ahora. Ellos son muy durables. Hino tiene centros de servicio en Cairo y Alejandría, y — para nuestra conveniencia — uno de ellos se encuentra a unos 15 minutos de nosotros. Solicitamos el mantenimiento periódico de nuestros camiones para mantenerlos en buenas condiciones de operación, y tenemos confianza en el personal del centro de servicio. Son todos muy profesionales, y nuestro personal de operación también está muy satisfecho con sus experiencias en el centro de servicio. El equipo técnico hace un trabajo excelente y con rapidez. Esto es importante, porque deseamos minimizar tanto como sea posible el período de inactividad. Gracias al centro de servicio, nunca tuvimos problemas con los camiones o sus motores. En los últimos cuatro años, nuestros camiones Hino han proporcionado una eficiencia excelente en el uso de combustible y los utilizamos para transportar artículos por el Egipto."



La empresa utiliza siete camiones Hino para transportar provisiones a restaurantes en todo el Egipto.

El centro de distribución de AMERICANA cubre todo el Egipto.



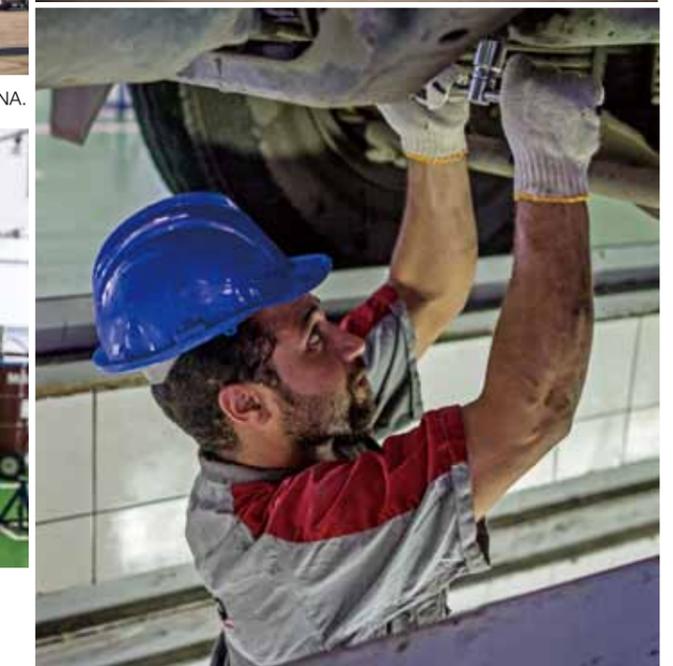
El centro de distribución tiene un almacén frigorífico con una capacidad de 18.000 toneladas, y un almacén de productos secos de 7.000 metros cuadrados.



El centro de servicio de Hino se encuentra a solamente 15 minutos de AMERICANA.



El personal de AMERICANA tiene confianza en el personal del centro de servicio de Hino.



## Los camiones Hino satisfacen perfectamente nuestras necesidades.

### Israel

#### Match Retail

Sr. Zafrir Ronen

Jefe de Operaciones



“Match Retail es la única empresa en Israel que es responsable de la distribución de los productos de moda H&M (Hennes & Mauritz AB). Cuando abrimos nuestro primer centro de logística en 2010, estábamos buscando un camión para uso urbano, que fuese pequeño y fiable, para transportar los productos. Hino había acabado de lanzar su primer camión en Israel en 2010, y compramos un camión HINO300 Series como nuestro primer camión. En aquella época, había solamente tres tiendas H&M. Dos años más tarde, en 2012, el número de tiendas creció a 11, y como ya conocíamos el excelente rendimiento de los camiones Hino, expandimos nuestra flota de camiones Hino a siete. Estos camiones responden perfectamente a nuestras necesidades. Ellos no quiebran con facilidad y son muy

fiables. Ellos son muy eficientes en el uso de combustible y esto nos ha permitido reducir nuestros costes y mejorar nuestra rentabilidad. Además, Union Motors, nuestro concesionario Hino, tiene un personal excelente y tiene alta reputación en el mercado de vehículos comerciales. Su servicio es excelente y ellos trabajan de manera rápida. Obtenemos todo el soporte que necesitamos cuando tenemos preguntas o problemas con nuestros camiones. Ellos también ofrecen servicio de emergencia en carretera las 24 horas y, por lo tanto, podemos estar tranquilos con la operación de nuestros camiones a cualquier hora del día. Nuestra satisfacción con los servicios de Union Motors es otra razón por la cual hemos decidido añadir más camiones Hino a nuestra flota.”



Match Retail es la única empresa que distribuye productos H&M en Israel.

Sr. Alexander Vilkin  
Conductor de distribución

“He estado conduciendo camiones Hino desde 2010, y su nuevo modelo desde 2012. El nuevo modelo viene con una cabina más grande y sus asientos son más cómodos. Los camiones son muy móviles y, por lo tanto, muy fáciles de conducir en calles estrechas de la ciudad. Me acuerdo el día en que estaba conduciendo un nuevo camión Hino y vi una persona en una motocicleta señalándome para parar. Pensando que podría ser un policial, yo estacioné el camión. Resulta que no era un policial, pero alguien que había conducido camiones Hino en Japón una década antes. Él quería decirme que estaba muy contento en ver que Hino había finalmente lanzado camiones en Israel, y estaba entusiasmado en contar sus experiencias para mí. Eso fue un encuentro muy reconfortante para mí.”



Centro de distribución de Match Retail.

“Los camiones Hino son realmente excelentes productos.”

## Yemen

Yemen Petroleum Company

Sr. Abdullah al Masibi  
Gerente de Ventas



"Estamos a cargo del marketing y distribución de productos derivados del petróleo en diversas regiones bajo la agencia administrativa responsable de los recursos petroleros y mineros de Yemen. Tenemos 13 centros y nueve plantas de petróleo, y también gestionamos plantas provinciales en diversos sitios, incluyendo Sana'a. Hemos comprado 10 camiones HINO500 Series dos años atrás y, posteriormente, más ocho para nuestras operaciones en la capital. Los camiones Hino son realmente excelentes productos. Nos gusta mucho el diseño sencillo de su sistema eléctrico. Ellos proveen áreas de almacenaje para ítems que los conductores necesitan, y sus cabinas son cómodas.

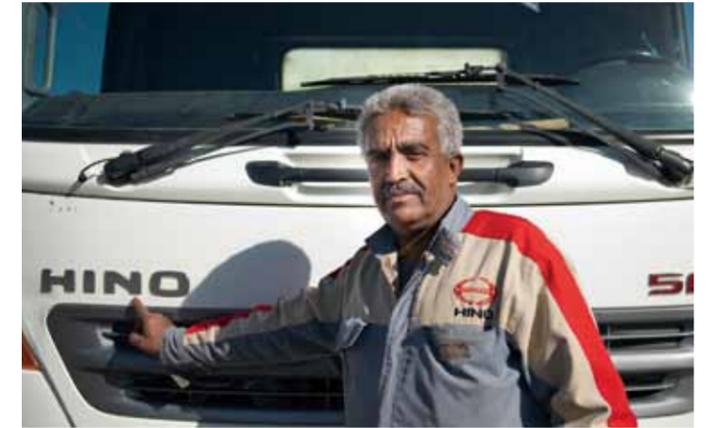
También tenemos una relación muy buena con el concesionario Toyota de donde hemos comprado nuestros camiones Hino. Todo es excelente, desde la comunicación hasta el servicio postventa. Y lo más importante para nosotros es nuestra relación con el concesionario. Nunca hemos tenido un solo problema hasta ahora—ni con nuestros camiones ni con sus servicios. Nuestros conductores también están muy contentos, y nunca hemos oído una única reclamación de ellos con respecto a los camiones Hino. Espero continuar con esta excelente relación con Hino. No que decir tiene, tenemos planes para añadir más camiones Hino a nuestra flota."



Estos camiones HINO500 Series han sido equipados para transporte de petróleo.

Sr. Salah Hotam  
Conductor de Distribución

"Nuestro equipo está a cargo de las áreas urbanas de Sana'a, y conducimos cerca de 80.000 km por año. Desde hace unos 40 años Hino es muy conocida en Yemen. Conocíamos los camiones Hino desde los años 70, y creo que son buenos camiones en todos los aspectos. Son cómodos para manejar y su contorno es perfecto."



Los camiones transportan productos a través de una amplia área en la capital.



Los conductores de la empresa conducen cerca de 80.000 km por año.



Centro de Sana'a.

## Hino Realiza la Segunda Competencia de Habilidades de Servicio en América Latina.

El 1º de febrero de 2014, se realizó la segunda Competencia de Habilidades de Servicio en América Latina en Praco Didacol Calle 80, Colombia. La Competencia de Habilidades es un evento donde los técnicos que trabajan en la vanguardia de las operaciones de servicio de Hino disputan diversas pruebas para evaluar las habilidades y conocimientos que han adquirido a lo largo de los años. Realizadas en diversos países y regiones de todo el mundo, nuestros lectores pueden recordar las competencias de habilidades pasadas en los artículos que hemos publicado en ediciones anteriores de Hino Cares.



Ecuador (Maquinarias y Vehículos S.A.) ganó el primer premio.

### Competencia de Habilidades de Servicio Hino en el Mundo



“Hino realiza competencias de habilidades en todo el mundo— Japón, Asia, América del Norte, Oceanía, Oriente Medio, África y América Latina. El número de países donde realizamos estas competencias sigue creciendo todos los años, y ya tenemos eventos programados para muchos países este año.

¿Qué papel estas competencias de habilidades desempeñan en el contexto de los esfuerzos de soporte total de Hino? Bueno, el principal objetivo es mejorar las habilidades técnicas de los técnicos de Hino en todo el mundo. Creo que no hay límites para nuestra capacidad de mejorar nuestras habilidades. Nuestros técnicos deben perfeccionarse constantemente y mantenerse a un alto nivel de capacidad en todos los sitios de servicio Hino de todo el mundo. Para asegurar esto, nuestros técnicos deben trabajar mucho para elevar sus habilidades técnicas al próximo nivel. Los técnicos que participan en la competencia de hoy representan todos los técnicos que trabajan en los concesionarios de diferentes países. Esperamos

que tomen la delantera para asegurar que estas habilidades de alto nivel se arraigan en sus respectivos lugares de trabajo.

No tenemos ninguna duda de que ustedes no han ahorrado esfuerzos para perfeccionar sus habilidades técnicas al prepararse para esta competencia. Mediante sus continuos esfuerzos, ustedes aumentarán sus habilidades y conocimientos, lo que construirá la fundación de las operaciones de soporte total de Hino. Esto a su vez permite reforzar los negocios de nuestros clientes y, en consecuencia, construir una relación de confianza entre Hino y los clientes.

Como todos los presentes aquí hoy interactúan con los clientes diariamente, ustedes son la clave en nuestras operaciones de soporte total. Disfrutemos todos del gran privilegio que es tener la confianza de los clientes. ¡Y vamos convertirnos en la fuerza impulsora por detrás de las operaciones de soporte total de Hino!

### Dos Valores que Hino ofrece a los clientes mediante las Competencias de Habilidades

El objetivo de Hino ha sido siempre ser una marca que satisfaga las expectativas de nuestros clientes, suministrando productos y servicios que contribuyan a los negocios de los clientes. Para conseguir este objetivo, además de esforzarse en desarrollar productos más atractivos para satisfacer sus propios estándares de calidad, Hino también trabaja duro para aumentar el nivel de satisfacción de sus clientes bajo su lema “Soporte Total”. La Competencia de Habilidades es una parte de estos esfuerzos, cuyo principal objetivo es aumentar las habilidades técnicas y la motivación de los técnicos de Hino, de manera que queden totalmente capaces de proveer servicio de calidad a nuestros clientes.

En la apertura de la competencia, el Sr. Yuichi Sato, Gerente General de la Oficina de Hino en América Latina, resumió el significado de estos eventos de la siguiente manera:



Los técnicos escuchando atentamente las instrucciones de la competencia.



22 técnicos, de 11 concesionarios de diez países, participaron en la competencia.



México



Paraguay



Panamá



Guatemala quedó en tercer lugar.



Perú quedó en segundo lugar.



Colombia



El Salvador



Costa Rica



Ecuador (Teojama Comercial S.A.)



Bolivia

Los participantes disputaron cuatro pruebas prácticas, todos decididos a hacer lo mejor posible.

Los participantes en esta Competencia de Habilidades, que fue la segunda a realizarse en América Latina, se dividieron en 11 parejas de técnicos de diez países: México, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Panamá, Colombia, Ecuador Mavesa, Ecuador Teojama, Perú, Bolivia y Paraguay. Los 22 técnicos participantes ganaron las competencias preliminares realizadas en sus respectivos países.

El evento también tuvo la presencia de diversos invitados, incluyendo gerentes de servicio y gerentes de taller de cada concesionario, del Sr. Matsumoto, tercer secretario de la Embajada de Japón en Colombia, y muchos clientes de Hino. Con un total de 117 presentes, la competencia se convirtió en un evento muy animado.

La competencia se realizó mediante una prueba escrita y cuatro pruebas prácticas. La prueba escrita, que fue elaborado para evaluar el conocimiento de servicio básico de los técnicos, consistió en 50 preguntas extraídas de la recopilación de preguntas incluidas en el programa de capacitación en módulos. Las pruebas prácticas consistieron en la inspección de vehículo, diagnóstico de avería de vehículo, servicio de unidad individual y mediciones de piezas.

Al abordar las pruebas, los técnicos tuvieron de dar lo mejor de sí mismos, utilizando las habilidades que adquirieron durante muchos años de trabajo. Mientras los competidores trabajaban, los clientes y el personal de sus respectivos concesionarios les aplaudieron con entusiasmo, creando una atmosfera excitante.

El equipo ganador, basado en la puntuación global, fue integrado por los señores Wilson Montero y Wilmer Sanchez de Maquinarias y Vehículos S.A., Ecuador. El equipo de los señores Isaac Ramos y Jack Vasquez de Toyota del Perú S.A. quedó en segundo lugar, mientras la pareja de los señores José Rodríguez y Erick Ramirez de Motores Hino de Guatemala S.A. quedó en tercer lugar. Mientras no terminaron en los tres primeros lugares, todos los otros técnicos dejaron los presentes boquiabiertos con sus extraordinarias habilidades—como era de esperar, considerando que cada uno de ellos representaba su respectivo país.

Según ha descrito el Sr. Sato anteriormente, esta Competencia de Habilidades también sirvió como una importante oportunidad para aumentar la motivación de los concesionarios participantes—en particular, la motivación del personal de servicio, que trabaja en la vanguardia de nuestros esfuerzos de soporte total.

Las cuestiones relacionadas con habilidades y los desafíos que se hicieron evidentes en esta competencia se incorporarán en los futuros materiales de capacitación para mejorar las habilidades técnicas de todos los técnicos.

Los esfuerzos de capacitación de los técnicos son hechos paso a paso, pero la acumulación de esos pequeños pasos agregará un gran valor a la marca Hino, reafirmandola como una marca en que los clientes pueden confiar.



El equipo de Ecuador fue el ganador según la puntuación global de todas las pruebas.



Fotografía de todos los técnicos participantes, con su sentimiento de realización en sus caras sonrientes.



Colombia fue bendecida con un tiempo hermoso en el día de la Competencia de Habilidades.

## Ceremonia de Apertura del Depósito de Piezas del Oriente Medio de Hino Motors.



La ceremonia de apertura del Depósito de Piezas del Oriente Medio se realizó con un gran número de invitados.

El 18 de noviembre de 2013, se realizó la ceremonia de apertura del Depósito de Piezas del Oriente Medio de Hino Motors en el Dubai World Central en Dubái, en los Emiratos Árabes Unidos. Este depósito de piezas de 10.000 metros cuadrados, que ha estado en funcionamiento desde agosto de 2013, ha sido construido para la finalidad de suministrar piezas de repuesto en el mercado del Oriente Medio y de proveer soporte a los concesionarios locales.



Este depósito satisface una amplia gama de necesidades de los clientes con su extensivo inventario de piezas.

El almacén de 5.400 metros cuadrados del depósito, un centro logístico para la región del Oriente Medio, dispone de un stock constante de más de 10.000 tipos de piezas, con el objetivo de entregar a tiempo piezas de repuesto de alta calidad a los concesionarios en todo el Oriente Medio. Hino Motors, Ltd. considera la región del Oriente Medio como un mercado de crecimiento, y este nuevo depósito de piezas desempeña un papel crucial en la estrategia de Hino para implementar sus operaciones de venta y de servicio en la región.

Estaban presentes en la ceremonia de apertura Mohsen Ahmad, Vice-presidente de Dubai World Central, Adil Al Zarooni, Vice-presidente de la Jebel Ali Free Zone Authority, Daisuke Matsunaga, el cónsul general japonés en Dubái, y un gran número de otros invitados.

En su discurso de apertura en la ceremonia, Masakazu Ichikawa, Presidente de la Junta Directiva y Director Representante de Hino, expresó su profundo agradecimiento a las diversas agencias gubernamentales

y corporaciones privadas que han apoyado los esfuerzos de Hino para inaugurar este nuevo depósito de piezas, y habló acerca del entusiasmo de Hino con respecto al mercado del Oriente Medio. "El núcleo de los negocios de Hino es establecer relaciones basadas en la confianza con los clientes y comunidades, contribuyendo a los negocios de los clientes", explicó, "Lo que significa que debemos suministrar productos de alta calidad, que sean seguros e amigables al medio ambiente, y que también sean soluciones sólidas a los negocios de los clientes, y además, debemos proveer servicios postventa que permitan el uso continuo de nuestros productos por muchos años. Mientras el Depósito de Piezas del Oriente Medio de Hino Motors ha sido construido como un centro logístico que estará más cercano de la vanguardia de nuestras operaciones de atención al cliente, nuestro objetivo es ir allá de la función de un depósito de piezas, mediante el desarrollo de este depósito en un centro de servicio postventa para Hino Motors en el Oriente Medio. Además, basado en nuestra visión de 'Negocio del Cliente en Primer Lugar', estamos haciendo esfuerzos para construir un mundo y un futuro en donde podamos todos vivir confortablemente – una visión que deseamos lograr a través de nuestros lazos con diferentes comunidades en el Oriente Próximo y Oriente Medio, suministrando las fundaciones para el transporte de las personas y artículos."

Con el establecimiento de este nuevo depósito de piezas, ahora Hino está se esforzando para acortar los tiempos de entrega y proveer un suministro estable de piezas en las regiones de demanda.



Ceremonia de corte de cinta.

El próximo objetivo de Hino es añadir una función de marketing a sus negocios de piezas, para proveer servicios postventa que estén más en consonancia con las necesidades de los clientes.

En una serie de esfuerzos que llamamos "Soporte Total", Hino sigue avanzando, en una escala global, para proveer un soporte máximo a nuestros clientes mediante los ciclos de vida de nuestros productos. En el Oriente Medio, Hino se esfuerza activamente para proveer servicios que ayuden a nuestros clientes aumentar su rentabilidad, con el nuevo Depósito de Piezas del Oriente Medio de Hino Motors, así como con el Centro de Capacitación de Servicio que ha estado en funcionamiento desde marzo de 2009, construyendo los pilares de estos esfuerzos. Hino aspira a ofrecer grandes cosas con el continuo suministro de productos que han sido específicamente optimizados para cada región de ventas, y con su Soporte Total para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en todo el mundo.



El Sr. Ichikawa, Presidente de la Junta Directiva y Director Representante de Hino, disfruta de una conversación con representantes de Jebel Ali Free Zone Authority.



El depósito también almacena piezas grandes, permitiendo grandes reparaciones en cortos períodos de tiempo.

# Stories *behind Maintenance*

## Operando Camiones en Altas Elevaciones: Puntos que deben Tenerse en Cuenta

Mr. Yuichi Sato

Jefe de Operaciones de Planeamiento,  
División de Servicios y Piezas en el Extranjero



En una amplia variedad de entornos, desde carreteras municipales y elevadas altitudes hasta regiones frías, desiertos y selvas, los camiones Hino ofrecen excelente rendimiento a sus usuarios en muchos países en todo el mundo. Basado en su principio de Vehículos Optimizados Regionalmente, Hino provee a sus clientes de diferentes regiones camiones que se ajustan a sus aplicaciones y entornos de operación locales. Mientras Hino se esfuerza en producir camiones que provean durabilidad y fiabilidad de primera categoría en todas las condiciones, esos camiones no tendrán la capacidad de ofrecer su mejor rendimiento si no se utilizan correctamente, o si los usuarios se descuidan del mantenimiento regular y de las inspecciones diarias.

¿Qué se debe, entonces, tener en cuenta con la conducción diaria y con el mantenimiento? ¿Cuáles son, por ejemplo, los puntos que los conductores deben tener en cuenta al operar sus camiones en altas elevaciones? Planteamos algunas de estas preguntas al Sr. Yuichi

Sato, que ha sido el responsable durante muchos años de la asistencia a los propietarios de camiones Hino en América Latina.

“En la región donde yo trabajaba en Ecuador, los usuarios operaban sus camiones en altitudes superiores a 3.000 m. En estas zonas, tanto la densidad de oxígeno como el punto de ebullición del fluido refrigerante del motor bajan, y a una altitud de aproximadamente 3.500 m, el punto de ebullición del fluido refrigerante disminuye hasta cerca de 91°C. Esto ocurre debido a la caída de la presión del aire con el aumento de la altitud. En estas condiciones, si ocurre una falla en la tapa del radiador, la presión dentro del radiador alcanzará el equilibrio con la atmósfera, provocando potencialmente el sobrecalentamiento. Siempre recordamos a los clientes a inspeccionar sus tapas de radiador para asegurar que no presenten daños antes de salir a las zonas de altas elevaciones.

La densidad de oxígeno también cae en elevadas altitudes, lo que resulta en más humo negro en las emisiones y en una reducción de la potencia del motor. Se dice que la potencia del motor cae típicamente de 30 a 40 por ciento en una altitud de 4.000 m. Los camiones que entregamos en América Latina están equipados con un dispositivo de compensación de altitud que corta el exceso de alimentación de combustible para reducir el humo negro, y que también mantiene la temperatura de escape baja para prevenir daños al turbocompresor. Sin embargo, muchos conductores desactivaban el dispositivo de compensación de altitud para intentar aumentar la potencia del motor, y tuvimos dificultades para convencer a los clientes a poner fin a esta práctica.

Además, las regiones de elevadas altitudes tienen muchas colinas y montañas y, naturalmente, los conductores utilizan los frenos de escape con más frecuencia. Si se utilizan los frenos de escape en pendientes de la misma manera que se los utilizan en carreteras planas, el humo negro regresará al motor y contaminará el aceite del motor. Por lo tanto, hemos informado periódicamente a los usuarios para utilizar primero el freno del motor hasta que no se vea más humo negro, y entonces, después de algunos segundos, utilizar el freno de escape. Utilizar un aceite de motor contaminado puede acortar la vida de servicio del motor y, por lo tanto, explicamos que era muy importante cambiar el aceite de motor cada 5.000 km aproximadamente.

No hay duda de que elevadas altitudes someten a los camiones a esfuerzos extremos. Basado en mi experiencia, estoy convencido de que estos camiones continuarán a proporcionar su capacidad total sin averías si los usuarios los inspeccionan diariamente, los traigan para el mantenimiento regular y los conduzcan con la conciencia apropiada.”



Un camión Hino siendo cargado con grava en una cantera a 3.000 m sobre el nivel del mar.



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/](http://www.hino-global.com/about_us/hino_magazines/)

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