

HINO

Marca Global para todos los Clientes

Cares



Especial: Conducción Económica y Ecológica

Nosotros en Hino recomendamos la Conducción Económica y Ecológica como una parte de nuestra iniciativa de Soporte Total. Los clientes que practican el EcoDrive ya disfrutan de los beneficios diariamente.

¿Por qué no empezar a reducir los costos, aumentando la seguridad de conducción y disminuyendo el impacto ambiental hoy mismo?

Illustration: Sr. Eutimio Fernández Egorrola de JUMEX, México. Artículo en la página 3.



1 Cinco sugerencias de EcoDrive (Conducción Económica) que usted puede empezar a utilizar a partir de hoy mismo

Creemos que los vehículos Hino son conocidos mundialmente por su amigabilidad ambiental y excepcional economía de combustible. Lo que no se sabe es que se puede mejorar aún más esta economía de combustible mediante la aplicación de algunas técnicas sorprendentemente sencillas.

Si todos los vehículos comerciales en una flota fuesen capaces de reducir el consumo de combustible, esto podría contribuir significativamente al ahorro de combustible y a la reducción de los costos anuales de la empresa. Ésta es una de las principales razones por las cuales Hino continúa ofreciendo instrucciones

acerca de EcoDrive como una parte de sus servicios de Soporte Total. Creemos que muchos de nuestros lectores ya han participado en por lo menos una de esas capacitaciones de EcoDrive, y ahora mismo están cosechando los beneficios en sus operaciones diarias. Nuestra columna regular acerca de técnicas de EcoDrive en las ediciones anteriores de HINO Cares ha sido inspirada por nuestro deseo de compartir los efectos significativos de aplicar las prácticas de EcoDrive con el mayor número de clientes posible. En esta edición, nos gustaría de repasar algunos puntos claves.

Punto 1



Combio de Velocidad 1,500 a 1,800 rpm

Arrancar lentamente y acelerar gradualmente

Al pisar el pedal del acelerador, una depresión de aproximadamente 80% sería suficiente para camiones de servicio pesado, y de aproximadamente 50% para camiones de servicio mediano y liviano. Además, al cambiar a una marcha superior durante la aceleración, recuérdese de cambiar rápidamente, dentro de un rango de aproximadamente 1.500-1800 rpm, cuando el puntero esté bien en el centro de la zona verde del contador de revoluciones del motor. La razón para esto es que la zona verde es el rango donde el motor consume menos combustible para la cantidad equivalente de salida. Asegúrese de cambiar la marcha rápidamente antes que las revoluciones caigan mucho.

Punto 2



Rango Económico 1,000 a 2,000 rpm

Conducir a una velocidad constante tanto como sea posible

Alternar con frecuencia entre aceleración y desaceleración es una mala práctica que perjudica la economía de combustible de su vehículo. Se puede mejorar la economía de combustible unos 10% asegurándose simplemente de mantener una velocidad constante y manteniendo las fluctuaciones de velocidad dentro de 10 km/h, siempre que las condiciones de tráfico lo permitan en términos de seguridad. El punto aquí es mantener las revoluciones del motor en la zona verde entre 1.000 y 2.000 rpm.

Punto 3



Velocidad Máxima 80 a 90 km/h

Conducir a una velocidad moderada

Cuanto mayor sea la velocidad del vehículo, mayor será la potencia necesaria; por lo tanto, una velocidad más alta conduce naturalmente a un mayor consumo de combustible. Esto ocurre porque cuanto más rápido se conduce, mayor será la resistencia al aire del vehículo. Se dice que cuando se duplica la velocidad del vehículo, se cuadruplica la resistencia al aire del vehículo. En otras palabras, conducir a una velocidad moderada es la "vía más rápida" para mejorar la economía de combustible. Sólo recuerde que puede reducir el consumo de combustible en 10% conduciendo 10 km/h más despacio.

Punto 4



Dejar al ralentí el mínimo posible

Un vehículo de servicio pesado con una cilindrada de 12,8 litros quema cerca de 1,3 litro de combustible en solamente una hora al ralentí. Un vehículo de servicio liviano con una cilindrada de 4 litros quema cerca de 0,8 litro de combustible en una hora al ralentí. Digamos, por ejemplo, que usted posea camiones que operan 25 días del mes y que sean dejados al ralentí durante un total de 3 horas al día. En un año, cada camión de servicio liviano consumirá cerca de 720 litros de combustible únicamente al ralentí, mientras un camión de servicio pesado consumirá cerca de 1.170 litros. La mejor manera de cortar el costo con combustible desperdiciado es reducir el tiempo al ralentí tanto como sea posible.

Punto 5



Utilizar el freno del motor para desacelerar

Cuando se detenga, primero determine donde desea parar y elija el momento adecuado para dejar el vehículo rodar por inercia mientras utiliza el freno del motor, de manera que pueda minimizar el uso del freno de pie, siempre que las condiciones de tráfico lo permitan en términos de seguridad. El uso activo del freno del motor puede contribuir a ahorrar varios milímetros de combustible en cada parada.

*Las fotos y diagramas que se muestran aquí son para los modelos de vehículos para México. Las especificaciones pueden diferir para vehículos en su país.

Como se puede ver, ninguna de estas sugerencias requiere cualquier habilidad especial. Usted puede empezar a utilizar estas técnicas para beneficiarse del ahorro de combustible hoy mismo—mientras al mismo tiempo—sienta el verdadero potencial de Hino.

*1 La inyección de combustible puede ocurrir en determinadas condiciones por motivos de seguridad.

*2 Las sugerencias para la conducción eficiente en el uso de combustible escritas en este artículo no siempre son aplicables, dependiendo de las condiciones de conducción, condiciones de carga, condiciones de la carretera, etc. Tenga en cuenta también que se debe dar prioridad a la conducción segura y no a la conducción eficiente en el uso de combustible escrita en este artículo.

Se debe recordar también con el uso del freno del motor sin pisar el pedal del acelerador, la inyección de combustible al motor*1 se detendrá, pero se reanuda cuando la velocidad del motor se acerque de la velocidad de ralentí (la inyección de combustible también se reanuda cuando se desembraga o cuando se cambia la transmisión a punto muerto). Por lo tanto, un otro punto que se debe recordar para sacar partido de la función de corte de inyección de combustible de los motores diesel de inyección directa es evitar pisar el pedal del embrague y no cambiar a punto muerto antes que la velocidad del motor se acerque del ralentí, siempre que las condiciones de tráfico lo permitan en términos de seguridad*2.

Más y más gente se está dando cuenta de los beneficios

2

19 de noviembre de 2014: Hino Motors Sales México, S.A. de C.V. (HIMEX), un distribuidor Hino, organizó una Capacitación de EcoDrive en las instalaciones de JUMEX, empresa dedicada a producción de jugos, néctares y bebidas refrescantes a base de frutas, posicionada en 1er lugar en el mercado mexicano, siendo este uno de sus clientes más importantes, ubicado cerca de la Ciudad de México. La participación en las capacitaciones de EcoDrive ha sido particularmente fuerte en México, con más de 5.000 operadores en los últimos tres años.

En vez de realizar eventos colectivos grandes, los concesionarios y distribuidores en México están trabajando con los clientes para realizar capacitacio-

nes de menor escala en las instalaciones de los propios clientes. Tuvimos la oportunidad de hablar acerca de estas capacitaciones con el Sr. Suzuki, presidente y director general de HIMEX.

“Seamos el mejor socio de nuestros clientes, no sólo su proveedor de camiones. Proveer camiones, piezas y servicios simplemente no es suficiente para contribuir por completo a los negocios de nuestros clientes. Es crucial que ellos nos reconozcan como su socio comercial. Fue precisamente por este motivo que empezamos a crear medios para proveer más oportunidades a nuestros clientes en México para participar en las capacitaciones de EcoDrive, que Hino continúa ofreciendo en muchos países alrededor del mundo.

Aunque los camiones Hino ya gozan de una gran reputación por su buen rendimiento de combustible, es ayudando a nuestros clientes a beneficiarse del rendimiento de Hino a través de las prácticas de EcoDrive, que realmente podemos decir que estamos contribuyendo a sus negocios.

Existen cerca de 30.000 unidades en el mercado de vehículos comerciales de México, resultando prácticamente imposible ofrecer capacitaciones a todos nuestros clientes con el personal y recursos limitados de HIMEX, a cambio, proveemos entrenamiento a los vendedores en nuestros concesionarios, de forma que puedan realizarlas por sí mismos. Creemos que es importante que las capacitaciones sean realizadas por los propios vendedores, ya que ellos son quienes ganan la confianza del cliente al visitarles regularmente.

Han pasado tres años desde que empezamos a adoptar este enfoque, y ahora llegamos al punto de poder ofrecer este servicio incluso a clientes que poseen solamente una unidad Hino.

En estas capacitaciones nos enfocamos en los operadores, ofreciéndoles sugerencias sobre cómo conducir para mejorar el rendimiento de combustible y sobre cómo inspeccionar sus camiones al inicio del día para mantener sus vehículos en condiciones óptimas de funcionamiento. Naturalmente, estos programas se ofrecen de manera gratuita, y están elaborados para completarse en 3-4 horas, para no interferir con los negocios de los clientes.”



Los empleados de JUMEX que asistieron a la capacitación de EcoDrive han provisto los siguientes comentarios:

Sra. Rebeca Betancourt, Operadora

“Antes de la capacitación, el rendimiento de combustible de mi vehículo era de 6,4 km/litro, pero después mejoró a 8,2 km/litro. Al poner en práctica y con exactitud lo que aprendí, dos días después estaba conduciendo a 9,5 km/litro en mi itinerario habitual. Todo esto gracias a la capacitación de EcoDrive.”



Sr. Edgar López del Villar, Gerente Divisional de Ventas

“Somos un fabricante de jugos y exportamos nuestros productos a 40 países. Actualmente operamos 367 camiones Hino para transportar nuestros productos. EcoDrive, por definición, se trata de operar los camiones adecuadamente; por consiguiente, esta práctica no sólo mejora el rendimiento de combustible, sino también reduce nuestros costos de mantenimiento, naturalmente, esto es muy importante. La reducción de estos costos se traduce en respeto y beneficios para el medio ambiente. En JUMEX nos comprometemos a contribuir con la sociedad y operamos nuestro negocio de manera sustentable, el hecho de que podamos reducir nuestro impacto sobre el medio ambiente es una ventaja muy importante.”



Sr. Eutimio Fernández Egorola, Director de Logística y Transporte

“Los beneficios de EcoDrive son significativos: nos ayudan a reducir los costos de nuestros productos siendo al mismo tiempo amigables con el medio ambiente. Podemos reducir nuestros costos en un 5% mediante la práctica de EcoDrive por nuestros operadores. Además, como una empresa social y ambientalmente responsable que opera fábricas, tenemos un fuerte compromiso de responsabilidad social y ambiental frente al problema del calentamiento global. JUMEX opera 85 centros de distribución en México, y mientras enfrentemos es la difícil tarea, esperamos difundir la comprensión y la práctica de EcoDrive a todos nuestros centros en el país.”



3

Las inspecciones de 360° ayudan tanto a la conducción segura como al EcoDrive

Mucho de EcoDrive se basa no sólo en técnicas de conducción pragmáticas, sino también en la inspección y mantenimiento diarios. Por ejemplo, si sus neumáticos están con baja presión de aire, la falta de presión aumentará la deformación de los neumáticos. Esto, por su vez, aumentará la resistencia de rotación, cuyo resultado final será la reducción de la eficiencia del combustible. Una simple caída de 10% en la presión de aire de los neumáticos puede reducir la eficiencia de combustible un total de 4%.

Un otro ejemplo de cómo la eficiencia de combustible puede deteriorar es la limpieza inadecuada de los filtros de aire o la falta de cambio del aceite en la fecha prevista. Un filtro de aire obstruido impide que el motor tome suficiente aire. Esto degrada la combustión de combustible que, por su vez, deteriora la eficiencia del combustible. Según estudios de Hino, un filtro de aire obstruido reduce la eficiencia de combustible unos 3%. Igualmente, el aceite del motor se degrada al utilizarlo más allá de su vida útil, lo que puede conducir a una reducción de 1-2% en la eficiencia del combustible.

Verificar la presión de aire de los neumáticos durante las inspecciones diarias, así como limpiar el filtro de aire y cambiar el aceite durante el mantenimiento son pasos muy sencillos que se puede tomar para el EcoDrive.

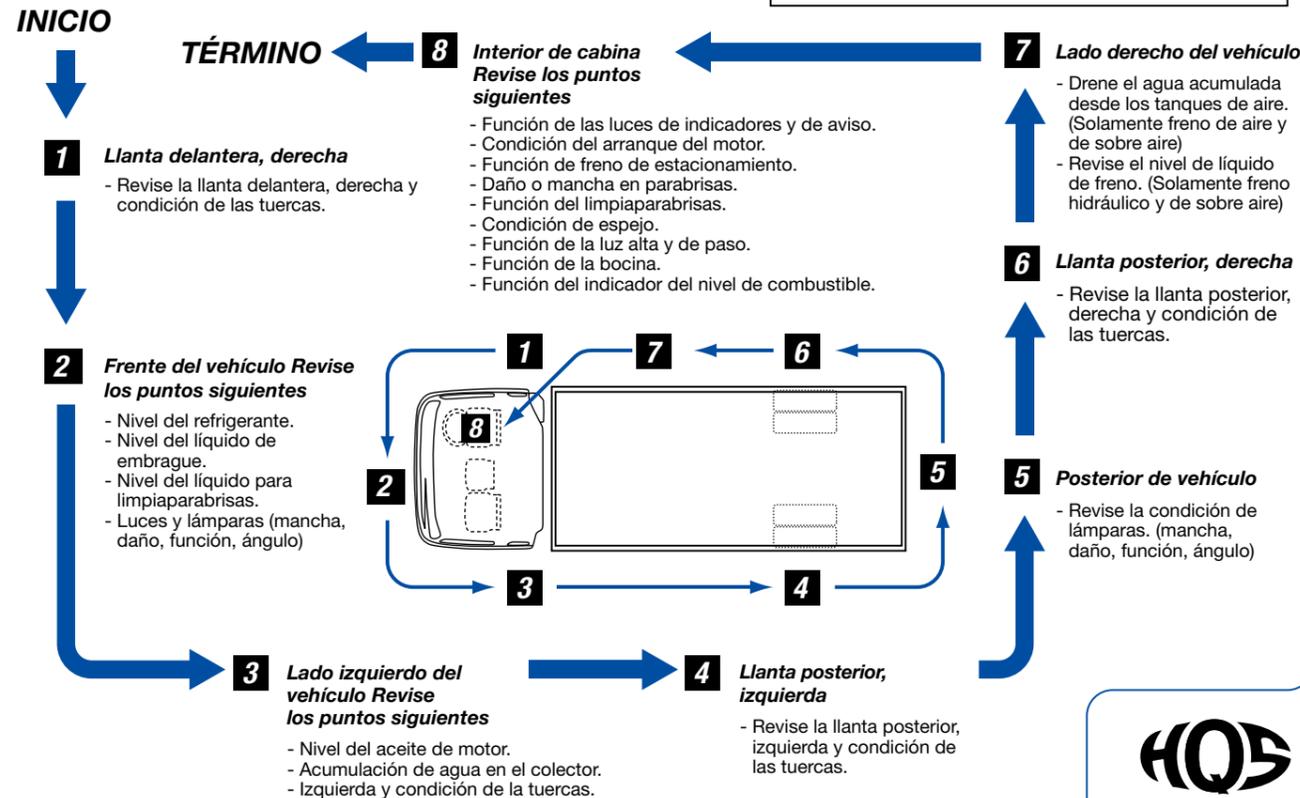
Hino encoraja los usuarios a tener el hábito de realizar una inspección de 360° antes de empezar el trabajo diario. Estas inspecciones diarias detalladas puede no sólo ayudan a mantener la eficiencia del combustible, sino también le ayudarán a identificar las causas potenciales de averías y a tomar las medidas preventivas, de manera que pueda reducir el riesgo de una avería en la carretera. Además, la prevención de averías inesperadas también puede contribuir a una conducción segura. Por favor, refiérase a la ilustración para ver las áreas que debe verificar.

Como se ve, se puede conseguir la economía de combustible y la seguridad de conducción aplicando estos principios sencillos diariamente. Todo lo que debe hacer para obtener estos beneficios es tener estos puntos en mente y llevarlos a la práctica.

Inspección Diaria (En caso de servicio mediano)

PRECAUCIÓN

- 1) Repare cualquier parte defectuosa o con malfuncionamiento cuando se presente durante la operación del vehículo, sin que no se relacione con esta revisión.
- 2) Mantenga el motor al ralentí hasta que se empiece a mover el indicador de temperatura de refrigerante.
- 3) Cuando el motor está frío, no aumente las revoluciones del motor ni mantenga en revoluciones altas.



“Hino es una marca de calidad”, afirma el Sr. José de Jesús Saiz Acosta de Semillas El Ranchito, una de las 11 empresas cuyos empleados asistieron a una capacitación de EcoDrive en Culiacán, México, el 20 de noviembre de 2014. “Lo que más me impresionó de esta capacitación fue la inspección de 360° alrededor del vehículo. Aprendí lo que se debe hacer para mantener un vehículo en condiciones óptimas de funcionamiento. Yo sé perfectamente cómo el ahorro en la gestión operativa es bueno para la empresa y que en última instancia, eso se refleja en mi sueldo, por lo tanto, creo que esas cosas son muy importantes.”



El Sr. Abel López Gaxiola, gerente general del concesionario Hino Camiones Premier de Noroeste, organizador de la capacitación, describió el objetivo del evento: “Lo que nosotros en Premier prometemos a los clientes que participan en las capacitaciones de EcoDrive es que ellos aprenderán todo lo que sabemos acerca de estos vehículos, así como las cinco técnicas de EcoDrive. Después de aprender cómo conducir un camión Hino adecuadamente, los clientes podrán mejorar su rendimiento de combustible y reducir sus costos, así como también podrán prevenir averías a sus camiones a largo plazo. Esto, al final, se traduce en costos globales reducidos, y ayudan a nuestros clientes a entregar sus mercancías sin problemas innecesarios.”



“Conozco muy bien otras marcas de camiones, pero después de vender Hino, tuve que cambiar los estándares de calidad para evaluar camiones. La calidad de los productos Hino es simplemente fantástica, es por eso que nos comprometemos a ofrecer estas capacitaciones de EcoDrive como parte de un paquete para ayudar a nuestros clientes a maximizar su potencial.”

Creemos que la asistencia de postventa al cliente es crucial. Valoramos la relación basada en la confianza que construimos con nuestros clientes por encima de todo lo demás.”

“Visito cerca de 50 empresas por semana”, dice el Sr. Luis Gonzaga Arista Franco, el número uno de ventas en Premier y un instructor de la capacitación de EcoDrive. “Usted no puede saber lo que está en la mente de los clientes si trabaja solamente en la oficina. Otras empresas parecen pensar que las transacciones se concluyen cuando se efectúa una venta, pero esto en definitiva no es así. Muchos clientes tienen dificultades con los costos de vida útil y de gestión operativa de sus vehículos.”



Los productos Hino no se averían con facilidad, y ofrecen buen rendimiento de combustible. Esas son cosas que los clientes descubrirán poco después de empezar a utilizar los vehículos Hino. Mi compromiso es ser un vendedor de confianza, de una marca de confianza, que sea capaz de abordar las diversas necesidades de los clientes.

Estas capacitaciones de EcoDrive son una gran oportunidad para construir una relación basada en la confianza, incluyendo no sólo a los propietarios de negocios sino también a los conductores y a todo el personal involucrado. Noventa por ciento de mis clientes son clientes reincidentes.”

Un mejor rendimiento de combustible permite a los operadores reducir los costos y, sobre todo, se traduce en una reducción de emisiones de CO₂—lo que ayuda también a proteger el medio ambiente. Además, al efectuar las inspecciones diarias, los usuarios podrán prevenir accidentes antes que ocurran e implementar su seguridad de conducción. Mediante la promoción activa de sus capacitaciones de EcoDrive, la marca Hino refuerza los vínculos con sus clientes en todo el mundo.

La Capacitación de EcoDrive nos ayuda a construir una relación con nuestros clientes basada en la confianza

4



“Nuestra misión y deber es proveer continuamente unidades de tren de transmisión que sean útiles a los clientes de todo el mundo”

El tren de transmisión se refiere a la serie de unidades que van desde el embrague y transmisión hasta los ejes transmisores, engranajes diferenciales y ejes motrices. El tren de transmisión no sólo es responsable por las acciones básicas del vehículo tales como conducir, girar y parar, sino también es un puente que transmite con eficiencia la energía rotacional producida por el motor a los neumáticos del vehículo, al mismo tiempo que se adapta a las diversas condiciones de conducción que ocurren al conducir rápido o despacio, así como al subir y bajar pendientes.

¿Sabía que son pocos los fabricantes de vehículos comerciales que desarrollan sus propias unidades de tren de transmisión y motor? Hino, naturalmente, es un fabricante que desarrolla sus propias unidades de tren de transmisión. “Uno de los puntos fuertes de Hino es su habilidad de utilizar su conocimiento profundo sobre sus vehículos para desarrollar sus propias unidades de tren de transmisión, que satisfagan una gran variedad de condiciones de funcionamiento”, explica Toshiki Nakagawa, Gerente General de la División de Ingeniería de Trenes de Transmisión, la división que diseña todas las unidades de tren de transmisión desarrolladas por Hino. “En última instancia, esta capacidad nos permite responder a las necesidades de nuestros clientes de una manera oportuna, ya que podemos ofrecer unidades óptimas para vehículos con diferentes especificaciones, así como satisfacer una gran variedad de aplicaciones y condiciones de funcionamiento.



Toshiki Nakagawa

Gerente General
División de Ingeniería de Trenes de Transmisión

Con su concepto “Productos Más Adecuados”, Hino entrega vehículos que satisfacen las demandas de diferentes mercados y aplicaciones. Mediante esta política de desarrollo, en 2010 Hino introdujo una transmisión de 9 velocidades (M009) como una unidad global para vehículos de servicio mediano y pesado. Con su diseño de amplia gama y múltiples velocidades—nueve velocidades en total—la M009 ha sido diseñada como una pareja para el motor tipo A de pequeña cilindrada, para brindar buena economía de combustible y alto desempeño de conducción. Además, este sistema de transmisión está equipado con un sincronizador de carbono de gran capacidad, que es el primer del mundo.

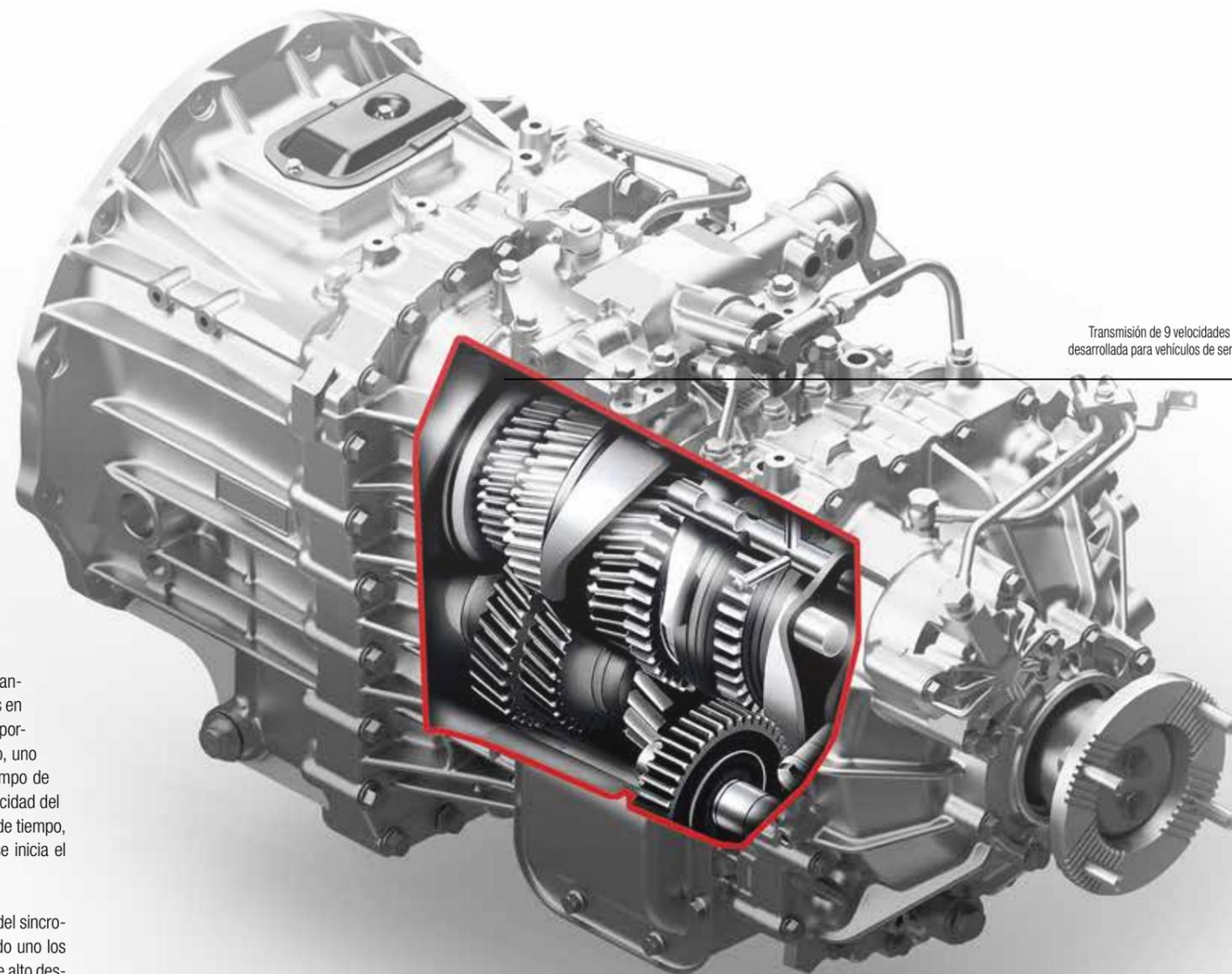
Pedimos al Sr. Nakagawa que describiera esta nueva tecnología:

“Basado en nuestra investigación, descubrimos que había una gran cantidad de clientes que a menudo realizaban cambios de marcha rápidos en condiciones de conducción duras, en particular cuando estaban transportando cargas pesadas, o subiendo pendientes largas. Por este motivo, uno de los enfoques de nuestro desarrollo de la M009 fue acortar el tiempo de cambio de marcha. Para conseguir esto, tuvimos que mejorar la capacidad del sincronizador (su habilidad de sincronizar, dentro de un corto período de tiempo, la diferencia en revoluciones que ocurre entre el momento en que se inicia el cambio hasta al momento en que se lo completa).

Típicamente, los diseñadores son capaces de aumentar la capacidad del sincronizador aumentando su tamaño, pero como Hino ya tenía desarrollado uno de los mayores sincronizadores del mundo—un resultado de su búsqueda de alto desempeño y durabilidad—empezamos a estudiar maneras de mejorar la capacidad del sincronizador mediante el uso de diferentes materiales en las superficies de fricción del sincronizador.

El molibdeno es el material más utilizado en esas superficies de fricción. Sin embargo, como estábamos realizando nuestra investigación con materiales de carbono como la solución de la generación siguiente y estábamos muy cerca de su comercialización, llegamos a la conclusión de que podríamos cumplir los criterios de las mejoras que estábamos buscando—y proseguimos con nuestro desarrollo del primer sincronizador de carbono del mundo. Con este desarrollo, me enorgullece decir que hemos sido capaces de lograr uno de los tiempos de cambio más rápidos del mundo.”

Además del sincronizador de carbono, una gran variedad de nuevos mecanismos y diseños están incorporados en la M009. Todos sus componentes principales se sometieron a extensas pruebas en las primeras etapas del desarrollo para minimizar problemas potenciales. Hino también siguió con rigor la fiabilidad, sometiendo la M009 a estrictas evaluaciones a lo largo de su desarrollo. Además, en las últimas etapas del desarrollo, la unidad fue montada en vehículos reales, siendo sometida a pruebas de campo en condiciones du-



Transmisión de 9 velocidades recientemente desarrollada para vehículos de servicio mediano.

ras, para comprobar su compatibilidad con las aplicaciones en el mundo real. En esas pruebas, encontramos muchos puntos que requerían mejoras, que fueron entonces reflejadas en el diseño. De esta manera, Hino fue capaz de lanzar la M009 como una tecnología superior, que, sin duda, satisfará a nuestros clientes. No que decir tiene, todas de las avanzadas tecnologías que están incorporadas en los productos Hino—no sólo el tren de transmisión—se encuentran en esas exhaustivas y repetidas pruebas y evaluaciones.

El Sr. Nakagawa nos explicó, “Como el equipo de desarrollo, debemos tener una

comprensión precisa de los diversos mercados de destino de todos nuestros productos, para poder ofrecer vehículos optimizados para diferentes regiones del mundo en tiempo útil. Sin embargo, creemos que hay muchas cosas todavía por hacer. Dirigiremos nuestros esfuerzos al extranjero, para obtener una verdadera sensación de los constantes cambios en el mundo, y para saber lo que nuestros clientes realmente buscan. También trabajaremos con nuestros clientes para desarrollar vehículos que dejan a todos felices. El mensaje del Sr. Nakagawa a clientes de Hino alrededor del mundo expresa la pasión incansable de Hino para el desarrollo de sus productos.

Toscano's Cargo Express, Perú

Sr. Marco Toscano / Presidente del Consejo

Sr. Gerardo Toscano / Gerente General

“Para nosotros, Hino simboliza crecimiento.”

“Nuestro padre se dedicaba al negocio de transporte y tenía la costumbre de visitar diversas localidades del país para supervisar sus conductores. A menudo me llevó en esos viajes. Cuando tenía malas calificaciones en la escuela, mi castigo era reparar los camiones.”

Creo que por influencia de mi padre, desde temprano quería dirigir un negocio de transporte y estudié en la Escuela de Empresarios IPAE. Comencé mi propia empresa contratando cinco conductores y comprando camiones de segunda mano. En 2006, finalmente conseguimos comprar un camión Hino.

Los camiones Hino han sido una revolución para nosotros. El espacio extra en la parte posterior de la cabina es realmente muy práctico, permitiendo también que los conductores reclinen sus asientos para tomar un descanso. Es esta alta funcionalidad que hace estos camiones fáciles de utilizar.”

“Para nosotros, Hino simboliza crecimiento: Hino nos dio la oportunidad para un crecimiento dramático.”



Derecha: Sr. Marco Toscano, Presidente del Consejo / Izquierda: Sr. Gerardo Toscano, Gerente General



“Como una empresa que opera un negocio de transporte terrestre y logística, nosotros entregamos productos destinados a empresas y consumidores de Lima a todos los rincones de Perú.”

Nuestra empresa se fundó hace 14 años, y actualmente tenemos cincuenta y cinco camiones 500 Series y tres 300 Series, en un total de 58 camiones Hino. En 2006, nuestro concesionario Mitsui nos ofreció una alianza estratégica y adquirimos el primer camión Hino vendido en Perú. Este camión sigue muy fuerte con su motor original y 750.000 kilómetros en su cuenta-kilómetros.

Estamos muy contentos con el buen rendimiento de combustible de los camiones Hino, ya que esto representa para nosotros una reducción en los costos. Son vehículos muy eficientes.

Además, recibimos un servicio estupendo de nuestro concesionario Mitsui. El personal nos trata de manera especial y ofrecen sus piezas y servicios siempre a tiempo.

Mitsui siempre nos ofrece un servicio rápido y eficiente, porque sabe cuán importante es el servicio al cliente en nuestro negocio. A veces, ellos completan en apenas algunas horas tareas que podrían llevar varios días en otros concesionarios.”

Roton Service, Chile

Sr. Roberto Vieira / Presidente



Trabajando en las mismas condiciones, los camiones Hino tienen claramente menos averías que los camiones de otros fabricantes que utilizamos.

Nuestra empresa transporta alimentos congelados, donde el pan comprende la mayoría de las entregas. Cubrimos los principales supermercados, restaurantes y hoteles en un radio de 200 kilómetros de Santiago, Chile. De los 170 empleados que trabajan en nuestra empresa, 78 son conductores.

Actualmente poseemos 72 camiones, siendo 25 de ellos Hino—compramos el primero hace un año y medio. Hasta entonces, veníamos utilizando camiones de otros fabricantes. Inicialmente compramos seis camiones Hino, nueve el año siguiente, y con otras compras adicionales, ahora poseemos 25.

La razón por la que continuamos a añadir camiones Hino a nuestra flota es simplemente su calidad. Mientras los camiones de otros fabricantes presentan en promedio una avería en cada 100 a 120 mil kilómetros, los camiones Hino continúan trabajando allá de ese kilometraje sin ninguna avería.

Nuestro presidente mencionó una vez que poseía vehículos Hino, y que sus averías eran muy pocas. Esa fue una de las razones por las cuales decidimos comprar camiones Hino.

En nuestra empresa, utilizamos un sistema para monitorear individualmente cada uno de los camiones acerca de las fechas de cambio de aceite, inspecciones, costos de mantenimiento, y consumo de combustible. Este sistema nos permite utilizar un sistema GPS para determinar la ubicación de cada camión y rastrear sus distancias de viaje durante el día, cuánto tiempo estuvo parado, y dónde ha parado. El sistema cuenta también con una alarma que suena cuando un camión entra en una zona que requiere permiso para entrar, así como nos notifica acerca de cualquier infracción de los límites de velocidad. De esta manera, tenemos datos para cada uno de los camiones desde el momento de su compra. Una comparación de estos datos solamente nos muestra claramente que los camiones Hino ofrecen una buena calidad y una excelente economía de combustible.



La Criolla, Pastas & Panificados, Paraguay

Sr. Nelson Medina Cantero / Director General



Tengo la intención de recomendar Hino a las personas de otras empresas que conozco—¡Pero no a nuestros competidores!

Nuestra historia se remonta a 24 años atrás, cuando abrimos un pequeño restaurante de comida rápida. Gracias a los clientes, nuestro negocio ha crecido, y ahora operamos también un negocio de panadería.

Un elemento crítico de nuestro negocio de panadería es la logística de productos. La razón para esto es que sólo puedo decir que proveemos productos de estupendo sabor entregando esos productos a tiempo. Y camiones fiables son imprescindibles en la logística.

A lo largo de los años, tuvimos problemas con averías de los camiones durante las entregas. Esto ocurría porque estábamos utilizando camiones de segunda mano. Un día, recibimos una oferta para comprar camiones Hino a un precio favorable, pero todavía eran más caros que los camiones de otros fabricantes. Sin embargo, como buscábamos camiones de buen rendimiento, decidimos comprar uno y ver cómo resultaba.

Eso fue hace dos años. Después de utilizar el camión por algún tiempo, nos dimos cuenta de que la calidad de los camiones Hino estaba muy por encima de la de otros fabricantes. Nos quedamos muy sorprendidos. Los camiones son fiables aún en superficies accidentadas, y también son muy fáciles de conducir en la ciudad. Además, ofrecen mejor rendimiento del combustible.

No perdimos tiempo para reemplazar otros cuatro camiones en nuestra flota por vehículos Hino. Actualmente tenemos cinco Hino 511s y planeamos adquirir nuestro sexto camión. Tenemos la intención de reemplazar toda nuestra flota por camiones Hino.

Además, recibimos un servicio postventa excelente y amigable de Toyotoshi S.A.

Estos camiones están fabricados para durar y, por lo tanto, no tenemos gastos extras con mantenimiento. Cuando se necesita, podemos estar seguros de que se cumplirá nuestro programa de mantenimiento, gracias a su sistema de reserva de mantenimiento.

Tengo la intención de recomendar Hino a las personas de otras empresas que conozco—¡Pero no a nuestros rivales! (risas)



歌舞伎



No importa de dónde sea, ciertamente su país cuenta con numerosas formas de artes escénicas tradicionales que han sido transmitidas a lo largo de los tiempos. Japón, el lugar de nacimiento de Hino, también tiene una gran variedad de artes escénicas—tales como noh y bunraku—con largas historias y tradiciones. En esta edición, nos gustaría de presentarles una de esas tradiciones, el kabuki.

El kabuki se originó en 1603 en Kyoto. Se dice que brotó de danzas realizadas por una mujer, llamada Okuni, que se presentaba con ropas escandalosas y peinados extravagantes. El acto de vestirse con ropas escandalosas se refería como “kabuki” en la lengua vernácula de la época, formando así la base del nombre “kabuki”. A partir de entonces,

el kabuki continuó a incorporar activamente las tendencias y modalidades de las artes escénicas, creciendo hasta establecerse como una forma de arte compuesta, mezclando elementos de danza, canto y drama.

A grandes rasgos, las piezas del kabuki pueden agruparse en “jidai mono” (piezas antiguas) y “sewa mono” (piezas contemporáneas del período Edo). A menudo, las piezas de jidai mono cuentan historias de batallas llevadas a cabo en la Era de Estados Guerreros de Japón (cerca de 1467-1603), pero también presentan una gran cantidad de leyendas encontradas por todo el país. Por otro lado, las piezas de sewa mono representan las vidas de las personas comunes en el período Edo (1603-1868), así como presentan versiones dramatizadas de eventos notables tales como asesinatos, suicidios dobles, robos y otras ocurrencias que capturaron la imaginación de la época.

Shibaraku

Si bien no faltan las piezas de kabuki populares, hoy les vamos a presentar una pieza particular llamada Shibaraku.

Esta pieza se basa en la historia de un poderoso samurai del norte, Kiyohara no Takehira, que ordenó sus sirvientes a matar a los que no le obedeciesen. Él fue confrontado por Kamakura Gongoro, que le apaciguo con una única palabra, “¡Shibaraku!” (“¡Espere!”), que permitió salvar las vidas de varias personas.

Se dice que los actores del kabuki alrededor de los años 1700 tenían contratos de un año con los teatros. Las piezas presentadas en el mes de noviembre, el primer mes del período del contrato, se llamaban “kao mise” (mostrar la cara), y eran las actuaciones más importantes del año, donde el público podría conocer los actores de la compañía. Para estas actuaciones de kao mise—en las cuales actuaban todos los principales actores—se costumbraba incluir una versión de la famosa escena de Shibaraku, con un héroe simbólico reprendiendo al villano con la palabra “Shibaraku” antes de salvar las vidas de varias personas en peligro.

Esta escena, que era representada con frecuencia, se fue refinando gradualmente a lo largo de los años, y su forma finalmente se perfeccionó. Desde la era Meiji (1868-1912), la escena de Shibaraku se presentó como una pieza independiente, y la tradición ha continuado hasta nuestros días. Dada la larga historia de la escena, se la disfruta más por su formación que por su contenido narrativo.



**Kumadori
and
Mie**

Han sido utilizados muchos métodos de actuación y representación para expresar el diverso repertorio del kabuki y conseguir el mayor impacto posible sobre los espectadores. Una de esas técnicas es el maquillaje singular llamado "kumadori". Este maquillaje se utiliza principalmente para representar personajes de las piezas de jidai mono, y se dice que se utilizó originalmente para exagerar las venas y músculos en las caras de los actores.



Aún en las categorizaciones más amplias, hay más de 50 versiones de kumadori, con colores específicos reservados para cada arquetipo de personaje. Por ejemplo, se utiliza el rojo para los personajes con coraje, fuerza y sentido de justicia; se utiliza el azul para enemigos temibles; y se utiliza el marrón para personajes no humanos macabros tales como demonios y fantasmas. El público puede tener una idea de las calidades personales de los diferentes personajes por el color y patrón de su kumadori.

Otra característica única del kabuki es el "mie"; En escenas críticas en la narrativa—o cuando la emoción de un personaje ha llegado a su cumbre—el personaje hace una pausa momentánea, tomando una pose elegante. Esta pose es el mie.

Típicamente, el actor abrirá bien sus ojos y parará completamente de moverse, con el objetivo de impresionar fuertemente y captar la atención de los espectadores. El efecto del mie es, en muchos sentidos, similar al efecto de los close-ups en el cine y televisión, que también se utilizan para destacar las expresiones faciales de los personajes.

隈
取
り

見
栄

**Centuries
of
Tradition**

En 2005, el kabuki—una arte escénica con más de 400 años de tradición—ha sido declarado como una obra maestra en la Proclamación de Obras Maestras del Patrimonio Oral e Inmaterial de la Humanidad de la UNESCO. En septiembre de 2009, el

kabuki fue registrado como una pieza del Patrimonio Cultural Inmaterial de la UNESCO como una obra maestra de la humanidad.

Hay muchas razones por las que las personas continúan a tener un profundo aprecio por cosas que han sido transmitidas a lo largo de los tiempos. En Hino, nos esforzamos continuamente con la esperanza de que podamos perdurar como una obra maestra que sea apreciada por personas de todo el mundo.



和
牛

File3: **Wagyu**

Como se indicó en nuestra edición anterior, la adición del washoku (cocina japonesa) a la lista de patrimonios culturales inmateriales de UNESCO desencadenó la popularidad mundial del washoku. También existe un creciente interés en los ingredientes utilizados en la cocina japonesa. Y un ingrediente particular que está ganando la atención de los grandes chefs internacionales es el "wagyu";

"Wagyu" (wa = relacionado a Japón, gyu = vaca) se refiere a cuatro tipos de raza bovina (Japonesa Negra, Japonesa Marrón, Japonesa de Cuernos Cortos y Japonesa Descornada), que se desarrollaron a partir del cruce entre diferentes variedades de ganado nativo de Japón. Por el nombre, se puede suponer que el ganado de wagyu debe ser criado en Japón, pero esto no es el caso—se trata más bien de un término que se refiere a razas específicas, y no significa necesariamente que el ganado ha sido criado en Japón.

Las características del delicioso sabor de la carne wagyu son su sabor singular conocido como umami en Japón—el resultado de su alto contenido en aminoácidos de alta calidad—y la textura tierna resultante de sus ácidos grasos no saturados. Se debe mencionar también la pureza de su sabor desarrollado a través de los años de tradición.

La textura de la carne se determina por su marmoleado, denominado "sashi" en japonés. Se considera esto la clave para el sabor de la carne—a tal punto que hay incluso un sistema de clasificación basado en el moteado de grasa en la carne. Sin embargo, esta grasa no es grasienta y da a la carne un sabor exquisito que se deshace en su boca. Mediante la cuidadosa selección de la res wagyu a una edad temprana, y su crianza en entornos naturales y relajantes, ricos en agua limpia, aire puro y prado abundante, se puede decir que el sashi es la medalla de honor del wagyu.

Por favor, pruebe la carne wagyu cuando la encuentre en su centro comercial o restaurante. Estamos seguros que usted apreciará la gran atención del pueblo japonés al elegir cada aspecto de su comida.



P.O. BUS Eka-Mira, Indonesia

Sr. Eka Hermawan / Propietario



La principal razón por la cual elegimos Hino es la facilidad de mantenimiento de sus vehículos y la pronta disponibilidad de piezas.

“Empezamos con sólo dos autobuses en 1971 como una empresa de autobús de ruta fija. Ahora nuestra flota cuenta con unos 230 vehículos.

Creo que la clave de nuestro éxito llegó en 1993, cuando empezamos a ofrecer el servicio en dos niveles—clase económica y clase ejecuti-

va—para beneficiarse del crecimiento económico en nuestro país, ya que un creciente número de pasajeros buscaba viajar con más confort, aunque esto significara pagar un poco más.

La mayoría de los 230 autobuses que poseemos son de Hino. Probamos autobuses de muchos fabricantes en el pasado, y comparando los resultados, decidimos por Hino.

La principal razón por la cual elegimos Hino es la facilidad de mantenimiento de sus vehículos y la pronta disponibilidad de piezas. Nuestro mantenimiento se realiza internamente por nuestros mecánicos, y el hecho de que tenemos un contrato para servicio de repuestos con un concesionario Hino nos da mucha paz y tranquilidad.



Basado en datos como el número de vehículos en nuestra flota y las respectivas lecturas de sus cuentakilómetros, celebramos un contrato con un programa de seis meses describiendo las piezas que necesitamos en tal período. Esto significa que no tenemos que preocuparse con fluctuaciones de precio, y podemos recibir las piezas mensualmente exactamente cuando las necesitamos.

Al elegir nuestros autobuses, también escuchamos con atención las opiniones de nuestros conductores—porque son los conductores que conducen cerca de 750 kilómetros al día. Parece que a todos les gustan a los autobuses Hino. Ellos nos dicen que son fáciles de manejar y tienen buena potencia.

Muchos de nuestros clientes utilizan nuestros autobuses semanalmente, y conseguimos esto diferenciándonos de la competencia. La clave es encontrar el balance cierto entre el confort, precios y transporte rápido. Los vehículos Hino proveen buen confort y la potencia necesaria para llegar a los destinos a tiempo. Estas son las razones por las cuales elegimos Hino.”

Derhim Industrial Company Ltd., Yemen

Sr. Ali Abdul Latif Nasher / Gerente de Finanzas

Tienen velocidad y potencia, y además son económicos. Su buena apariencia también es algo adicional.



Sr. Ali Abdul Latif Nasher

“Somos el mayor fabricante de bebidas en Yemen, fabricando bebidas gaseosas y jugos de frutas entre otros productos. Transportamos nuestros productos nosotros mismos, y operamos camiones de varias marcas, incluso Hino.

Actualmente poseemos 11 camiones HINO500 Series. Poseemos también vehículos de otras marcas, pero estamos en el proceso de añadir más camiones Hino. Hino es muy popular en Yemen, y utilizamos sus vehículos desde 2010.

Los camiones Hino son simplemente los me-

jores: Su desempeño en la carretera es maravilloso. Tienen velocidad y potencia, y además son económicos. Su buena apariencia también es algo adicional. Nunca tuvimos problemas con sobrecalentamiento, incluso en caminos montañosos—una de las razones por las cuales tenemos una gran confianza en ellos. Su capacidad de carga es más que suficiente. Es mi impresión personal, pero tengo la sensación de que ellos trabajan mejor bajo cargas pesadas de que con cargas ligeras. Estos camiones no se averían, y desempeñan un papel importante en nuestra fuerza de trabajo. Tenemos una excelente relación con nuestro concesionario Hino, y estamos muy contentos con sus servicios. Pretendemos aumentar el número de camiones Hino en nuestra flota en el futuro. Nos gustaría de pedir un camión HINO700 Series también. Son un poco caros, pero estoy seguro que obtendremos más de lo que pagamos.”

Sr. Mohammad Ahmad / Conductor



Sr. Mohammad Ahmad

“Conduzco camiones hace 31 años. Mi ruta incluye varias ciudades en un período de varios días y, en cierto sentido, se puede decir que es un ‘viaje’.

Voy a tres viajes por semana, o cerca de 120 viajes al año. Me encantan mucho los camiones Hino que utilizo en estos viajes. Tienen apariencia hermosa y trabajan muy bien. Nunca tuve grandes problemas hasta ahora.

A menudo mis viajes me hacen pasar por las montañas, donde tengo que utilizar el freno con frecuencia y, por lo tanto, el desgaste de los frenos es relativamente rápido. Reemplazamos el embrague cerca de dos veces al año, lo que significa que conduzco mucho. El embrague es caro, pero su desempeño merece la pena. Y cuando se requiere una reparación, tenemos la tranquilidad de saber que nuestro concesionario Hino se encargará bien de la reparación.”



YONG GROUP, Tailandia

Sr. Sunpetch Slisatakorn / Director Ejecutivo

Los vehículos Hino son resistentes y robustos, lo que resulta en costos generales de mantenimiento más bajos.

“Además de operar cuatro centros de productos para el hogar, nosotros también fabricamos y vendemos productos de hormigón prefabricados. Nuestros centros de productos para el hogar ofrecen todo lo relacionado con el hogar, desde materiales de construcción hasta aparatos electrodomésticos. Los clientes pueden encontrar todo lo que necesitan para sus casas aquí—actualmente uno puede construir una casa entera con los productos que hacemos en nuestras fábricas.

Para operar este tipo de negocio, necesitamos de un gran número de vehículos para transportar los materiales y mercancías. Poseemos más de 100 vehículos, incluyendo camiones volquetes—que componen la categoría más grande—y camiones de servicio pesado, mediano y liviano, así como algunos remolques.



Noventa por ciento de nuestros camiones de servicio mediano son camiones Hino. Son realmente confiables gracias a su resistencia y robustez. El mantenimiento de los camiones Hino también es fácil y sus piezas duran más. Por este motivo, los costos generales de mantenimiento son más bajos en comparación con los vehículos de otros fabricantes.

Cuando nuestros conductores entregan los materiales a los clientes e interactúan con ellos, los conductores deben poder hacerlo de la manera apropiada. No son simplemente conductores, sino también desempeñan el papel de representantes de ventas y, por lo tanto, ponemos mucho énfasis en la sensibilización de cada uno de los empleados. También nos aseguramos de que los conductores tengan un sentido de propiedad sobre los camiones que conducen—por ejemplo, manteniéndolos siempre limpios, de manera que estén suficientemente presentables a nuestros clientes.

Algunos de nuestros conductores han participado del programa de capacitación Hino Smart Driver (TPRO) organizado por Hino Motors Sales (Thailand) Ltd. Huelga decir que sería difícil hacer que todos nuestros conductores tomaran parte en el programa y, por lo tanto, ocasionalmente invitamos instructores de Hino Motors Sales (Thailand) Ltd. para realizar sesiones de formación en nuestras instalaciones. En nuestra empresa, los conductores que alcanzan sus objetivos mensuales de consumo de combustible ganan bonos o ascensos. Los conductores que conducen un año sin accidentes también reciben bonos.”



Nuestro concurso de fotografía continúa. Todavía hay tiempo para presentar su foto.

El tema es **"Mi Carretera Favorita"**. Junto con su foto, nos diga por qué le gusta tal carretera o camino particular. Los vencedores serán presentados con un pequeño regalo.

Los resultados del concurso de fotografía se anunciarán en nuestra edición número 26 que saldrá a mediados de 2015.

Fecha límite: 31 de Mayo de 2015 (Hora de Japón)

¡Se Buscan Contribuciones de los Lectores!



Por favor, envíe sus archivos de fotos para marketing@hino.co.jp

*Los archivos no deben superar los 10 MB.

Para envío por correo postal, envíe su foto a la siguiente dirección:

**HINO Cares Photo Contest /
Marketing Group, Overseas Planning Div., Hino Motors, Ltd.
3-1-1 Hino-dai, Hino-shi, Tokyo 191-8660, Japan**

Junto con su presentación, incluya su nombre completo, dirección, número de teléfono, dirección de correo electrónico, y un breve comentario acerca de su camión.

***¡Esperamos con entusiasmo
su contribución !***



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/

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