

LLEGA HINO

Directos de Japón

La firma del Grupo Toyota anunció que el 7 de abril comenzará a comercializar en el país sus utilitarios fabricados en el país asiático

Eduardo Pérez
REDACCIÓN EXPOTRADE

La marca de camiones Hino, integrante del Grupo Toyota, confirmó que comenzará a vender sus camiones en la Argentina el 7 de abril, en principio con la Serie 300 (correspondiente al segmento liviano de la empresa japonesa), en dos puntos de venta ubicados en la ciudad de Buenos Aires y en la zona norte del conurbano.

"Podemos confirmar que el 7 de abril Hino realizará su lanzamiento oficial y comercial en la Argentina", aseguró el presidente de la filial local de la compañía, Yoshiyuki Nakajima, mientras que el gerente comercial de Hino Motors Argentina, Víctor Moure, destacó que las primeras unidades de la Serie 300 destinadas al mercado argentino ya fueron enviadas desde Japón.

Moure precisó que durante la primera etapa de comercialización se ofrecerá la Serie 300, que "comprende cuatro modelos con capacidades de carga de entre 2,5 toneladas y 4,9 toneladas, con dos puntos de venta y servicios".

El ejecutivo destacó que los camiones se van a comercializar "en los lugares donde podamos brindar el servicio de posventa". Por su parte, Nakajima anunció que "con el tiempo se irán incorporando más puntos de servicios, manteniendo las mejores prestaciones para los clientes".

Origen nipón

Los concesionarios que se vayan abriendo en el país tendrán la identidad Hino, con el aval del Grupo Toyota. En todos los casos, el origen de los productos será Japón.

Además, los ejecutivos anticiparon que a medida que Hino se vaya afianzando y expandiendo en el país, sumarán las líneas 500 y 700, correspondientes a los segmentos semipesado y pesado, respectivamente, aunque reconocieron que eso no ocurrirá hasta tener asegurada la cobertura de posventa. No descartaron, no obstante, que si la evolución del mercado lo permite, en etapas posteriores se podrían armar unidades en la Argentina, aunque evita-



La Serie 300 viene en dos versiones: 2,5 y 4,9 toneladas

ron brindar precisiones en ese sentido.

Por su parte, Nakajima dijo que Hino pondrá a disposición de sus clientes talleres móviles para asistirlos y todos los productos de la empresa tendrán garantía de tres años o 100.000 kilómetros.

El titular de la representación de la empresa en el país consignó que la marca "mantendrá la filosofía" del Grupo Toyota y presentará una oferta completa para el transporte, "manteniendo los atributos principales de los camiones Hino: robustez, durabilidad, comodidad y rendimiento, íntegramente producidos en Japón".

En el mismo sentido, Moure dijo que "Hino llega a la Argentina con el objetivo de convertirse en líder del segmento liviano, buscando diferenciarse de sus competidores con un producto muy robusto, con ingeniería japonesa muy desarrollada en cuanto a calidad y a servicio de posventa".

Respecto de los planes de posventa durante 2016, explicó que "se trabajará en dos etapas: en primera lugar, en la apertura de los dos concesionarios que incluyen la formación y capacitación del personal, inversión en infraestructura, repuestos y herramientas especiales. En segundo lugar, en la incorporación de dos talleres móviles, a partir de julio y agosto, y

dos puntos de servicios adicionales".

"Ya hay dos concesionarias integradas listas para lanzar en marzo y vamos a ir avanzando con pasos firmes y consistentes, hasta que podamos ser líderes de un mercado, y recién después, apuntar a otro", completó el ejecutivo.

Facilidades de pago

Tras referirse a la durabilidad de los vehículos de la empresa, Moure aseguró que "precisamente por eso la relación que se plantea con el cliente es a largo plazo y está basada en el servicio y en el valor agregado luego de la venta. El fuerte de Hino es su calidad y, si bien no se trata de un producto barato, la compañía ya está trabajando en facilidades de pago y una financiación competitiva para que el cliente pueda acceder a él".

Además de Japón, la empresa tiene plantas de producción e investigación en Tailandia, Filipinas, Malasia, Estados Unidos, Taiwán, Australia, Indonesia, Vietnam, Canadá, Pakistán, China, Bélgica, Colombia y México.

En el último año vendió 168.000 unidades en todo el mundo. En América latina pasó de 8000 a 14.000 unidades comercializadas, mientras que en Europa, Asia, Japón y Oceanía tuvo 93% de aumento promedio en la comercialización. ●

CALIDAD Y RENDIMIENTO

CUÁLES SON LOS ARIETES DE LA MARCA JAPONESA PARA POSICIONARSE

Diseño aerodinámico, ahorro de combustible y fortaleza y durabilidad de los materiales utilizados son los arietes que caracterizan los camiones Hino, ejemplo de optimización de rendimiento. Para lograrlo, Hino combina varias características particulares.

En primer lugar, una cabina aerodinámica. La línea del parabrisas, que se continúa en el techo de la cabina, garantiza tanto un mayor espacio interior como una línea aerodinámica. Las esquineras delanteras cuentan con una curvatura gradual para minimizar el valor de coeficiente de fricción, contribuyendo así a mejorar la economía de combustible.

En segundo lugar, su grupo motopropulsor: es el sistema que transmite la fuerza del motor a las ruedas y consiste en el embrague, el diferencial, el eje propulsor y la junta universal. La relación que establece la ingeniería Hino en este conjunto es clave para entender las características del excelente consumo de combustible en la operación diaria de la Serie 300: la coherencia en el régimen de funcionamiento, el par motor y la potencia a la salida de la caja permiten alcanzar la mayor eficiencia desarrollada en términos de energía cinética. La ingeniería aplicada a este desarrollo técnico permite alcanzar un costo operacional bajo.

En tercer lugar, el motor: el N04C equipa a toda la

gama de la serie y cuenta con un sistema de inyección tipo *common rail*, tecnología que permite una combustión más eficiente al reducir el material particulado en el escape. Respecto de la caja de cambios, la serie está equipada con dos modelos de caja de velocidades: una versión de 5 marchas o M550, y la de 6 marchas denominada MYY6, que ofrece un amplio intervalo de multiplicación y pasos de marcha claros y bien definidos, lo que genera una potencia de arranque muy elevada al

CON UN TANQUE EXTRA DE 70 LITROS, LA VERSIÓN 816 SERÁ LA DE MAYOR CAPACIDAD DEL MERCADO

tiempo que permite desarrollar altas velocidades instantáneas.

Respecto de los tanques de combustibles, las versiones 514, 616 y 716 (cuya llegada al país no está confirmada) tendrán una capacidad de 100 litros. La versión 816 contará con un segundo tanque conectado de 70 litros, lo que eroga la mayor capacidad de combustible del mercado.

El diseño de tanque en formato rectangular permite un mayor aprovechamiento del espacio, maximizando la capacidad de carga. ●

Toribio Achával

INMUEBLES INDUSTRIALES
& LOGÍSTICOS

✉ industria@toribioachaval.com

4819-4040