

Quarterly Issued by Yamaha

Chantey

1980 No.11



SALES & SERVICE PROMOTION

- 3 — *Business guide series* —
Sales Promotion Part 2
The best manpower organization
- 10 — *Technical information* —
Splash Part 4/Trouble shooting (B)

MARITIME KNOWLEDGE & GRAPHIC

- 12 — *Let's seek more marine pleasure* —
Waterskiing
- 14 — *Seamanship* —
Rope work Part 11/Netting
- 15 — *Color graphic* —
Modes of the sea/France
- 18 — *Marine museum (Final)* —
Storm surge
— *Marine folk tales (Final)* —
The Guardian Deity of Ship

INFORMATION

- 20 — *Importer's profile Part 7* —
République de Côte d'Ivoire/
CIPAL Co., Ltd
- 22 — *TOPICS* —
- 24 — *Service Contest* —
Service Contest Is A Great Success
- 27 — *Fishery nations in the world* —
PERU

PROMOTION DES VENTES ET DES SERVICES

- 3 — *Série Guide des affaires* —
Promotion des ventes — 2ème Partie
Une organisation rationnelle de la main d'œuvre
- 10 — *Informations techniques* —
Clapotis 4ème Partie/Dépistage des pannes (B)

CONNAISSANCES DE LA MER

- 12 — *A la recherche des plaisirs de la mer* —
Le ski nautique
- 14 — *Matelotage* —
Epissures 11ème Partie/Fabrication de filets
- 15 — *Documents en couleurs* —
Les modes de la mer/France
- 18 — *Musée marin (fin)* —
La houle
— *Contes folkloriques marins (fin)* —
Funadama (Le dieu protecteur des bateaux)

INFORMATIONS

- 20 — *Profil d'un importateur 7ème Partie* —
République de Côte d'Ivoire/
CIPAL Co., Ltd.
- 22 — *Actualités* —
- 24 — *Concours de service* —
Le concours de service connaît un vif succès
- 27 — *La pêche dans les pays du monde* —
Le Pérou

PROMOCION DE VENTAS Y SERVICIO

- 3 — *Serie Guia Comercial* —
Promoción de ventas — Parte II
La mejor organización de mano de obra
- 10 — *Información Técnica* —
Salpique Parte IV/Indagación de Fallas (B)

CONOCIMIENTO Y GRAFICA MARITIMOS

- 12 — *Busquemos más placer en el mar* —
Esquiaje sobre el agua
- 14 — *Marinería* —
Trabajo de cuerdas Parte 11/Redes
- 15 — *Gráfica en colores* —
Modos del mar/Francia
- 18 — *Museo Marino (Final)* —
Oleada de Tormenta
— *Cuentos folklóricos del mar (Final)* —
Funadama, el Dios Guardián de los Buques

INFORMACION

- 20 — *Retrato del importador Parte VII* —
República de Costa de Marfil/
CIPAL Co., Ltd.
- 22 — *Tópicos* —
- 24 — *Concurso de Servicio* —
El Concurso de Servicio tiene Gran Exito
- 27 — *Naciones pesqueras del mundo* —
PERU

Steering Wheel

Gobernalle
Le gouvernail



"I turned the steering wheel quietly as the wind lessened and went on advancing toward the finish line. I felt it had been a tediously long time...."

The breath-taking silence just before finishing a yacht race! And the moment you reach the goal joy and merrymaking burst out. Showered with enthusiastic congratulations and champagne, the skilled helmsman remembers the ocean he has just crossed and feels like praising the steering wheel which has held out stoutly and his two hands which have kept hold of it.

"Giré el volante lentamente cuando el viento amenguó, y seguí avanzando hacia la línea de pesca. Había sido para mí un tiempo tediosamente largo..."
¡El silencio emocionante que precede a la terminación de una carrera de Yates! Y el momento en que se llega a la meta, estalla el entusiasmo y la alegría.
Inundado de champán y de entusiastas felicitaciones, el diestro timonel recuerda el océano que acaba de cruzar, y experimenta el deseo de elogiar tanto a su volante de dirección como a las dos manos que lo han empuñado firmemente.

"Je tournais la roue du gouvernail à mesure que le vent baissait et je continuais à me diriger vers la ligne d'arrivée. J'eus l'impression que le temps s'écoulait avec une lenteur fastidieuse.
"Silence impressionnant qui précède la fin d'une course de yacht! Moment où le but est atteint et où éclate une joie contenue.
Ruisselant sous les félicitations enthousiastes et le champagne, l'habile timonier se souvient de l'océan qu'il vient de traverser et il a envie de prodiguer ses éloges au gouvernail qu'il a résolument tenu et à ses deux mains qui l'ont serré."

The best manpower organization

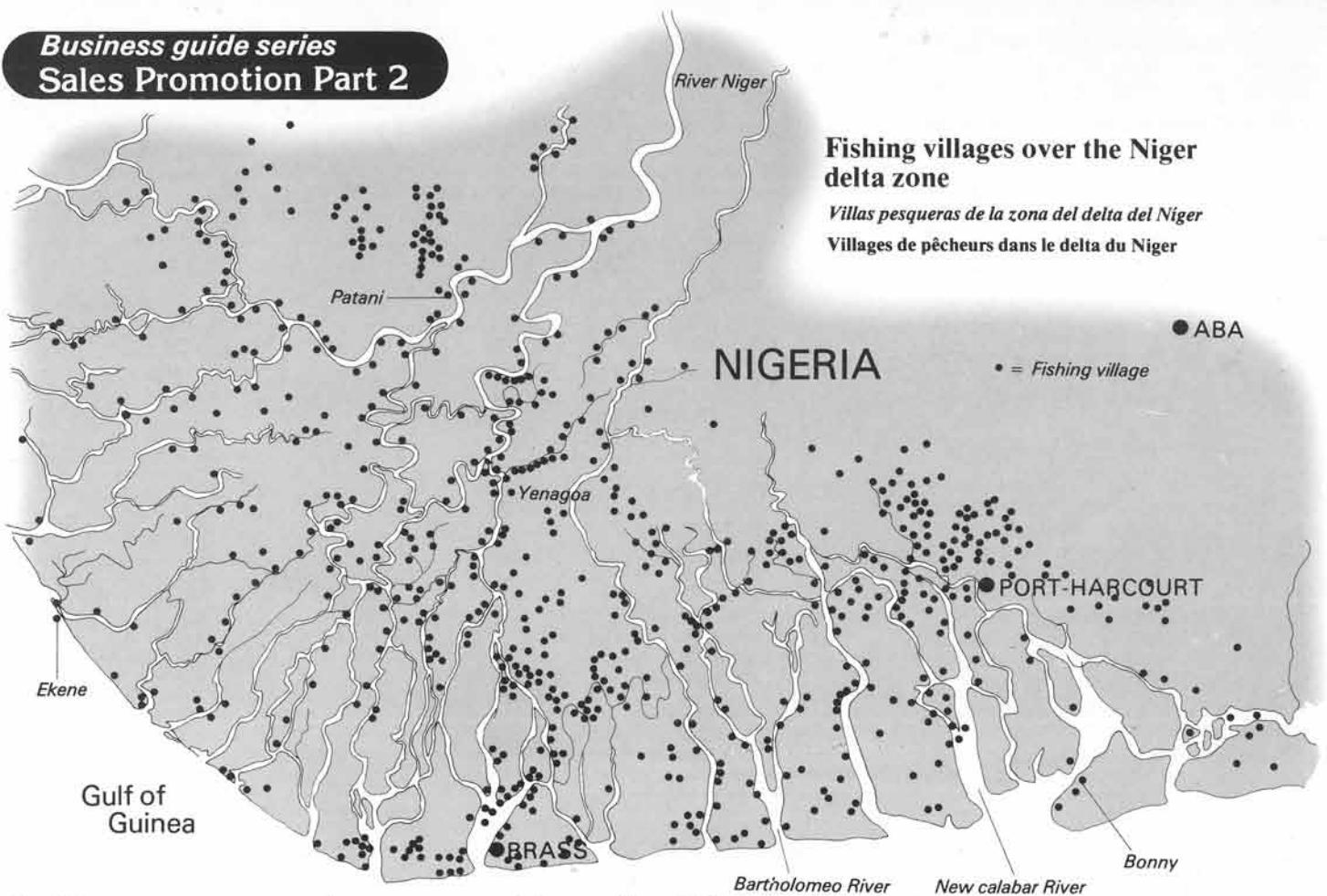
*La mejor organización de mano de obra
 Une organisation idéale du personnel*

How to organize your available manpower in an effective manner.....
 This will be a key to the success of your sales promotion activities. The most important aim of any sales promotion campaign is to establish a smooth channel of business on the market.
 A campaign will be most effective if mutual reliance is the base for a channel of business from the distributor, through the dealer, to the buying public.
 A sales promotion campaign, which has recently been carried out in Nigeria, gives one of the best examples of this process.

El modo de organizar de la manera más efectiva la mano de obra disponible ... constituye la clave del éxito en las actividades de promoción de ventas. El fin primordial de toda campaña de promoción de ventas es el establecer un armonioso canal de negocios en el mercado.
El efecto de la campaña llegará a su máximo si las formas de confianza mutua son la base del canal de negocios desde el distribuidor hasta el público comprador, pasando por los traficantes.
Uno de los mejores ejemplos de esto es ofrecido por una campaña de promoción de ventas recientemente realizada en Nigeria.

L'organisation efficace du personnel disponible est une des clés principales pour réussir dans ses activités de promotion des ventes. L'objectif essentiel d'une campagne de ce genre est d'établir un réseau "bien huilé" d'échanges avec le marché visé.
 Les effets d'une campagne produiront des résultats supérieurs si une confiance mutuelle s'établit à la base d'un réseau commercial qui relie le distributeur au public, en passant par les revendeurs.
 Une campagne de promotion des ventes, organisée récemment au Nigéria, fournit une excellente illustration de cette vérité.





Win over those who influence local opinion

If you look on the map, the River Niger, which flows into the Gulf of Guinea, forms a giant delta around its estuary. This area (Rivers State) is becoming one of the most important outboard motor markets in Nigeria. There are about 650 fishing villages with 15,000 fishermen in this area. Potential demands for outboards are considered great with the progressive modernization of the fishing industry. In addition, land transportation facilities are so poor that the network of waterways serves as a traffic artery for the people in this area. The use of outboards is essential to commercial boatmen as well. An old proverb says - "When you are in Rome, do as the Romans do".

Every salesman should follow this rule without fail. It can be applied to one's sales tactics as well. To put it more concretely, there are several "private" outboard mechanics in every village where the use of outboards has already become popular. They are so-called "professionals" who take pride in their knowledge and opinions about outboards.

By being in contact with a lot of outboard owners through their repair or service

work, they gain the ability to evaluate various brands of outboards by comparison.

They have nothing to do with outboard marketing itself but act as influential opinion leaders for the buying public, where brand selection is concerned. If Yamaha can win these people over, sales will increase by leaps and bounds. Almarine, Yamaha's Nigerian distributor, was the first to pay keen attention to this possibility. The company laid plans to organize a group of several "private" mechanics for each affiliated dealer, with direct or indirect aid from the staff of Yamaha Motor.

Nigeria is a relatively new market for Yamaha outboard motors. Back in 1975, when the company began to develop the market, it had only 9 regional branches together with 5 affiliated dealers.

Over the past five years the company has achieved remarkable business results mainly due to the successful organization of these "private" mechanics.

With 3 regional branches and 35 franchised dealers assisted by the well-organized groups of local "private" mechanics serv-

ing as opinion leaders in favor of Yamaha, the company has attained a surprising 400% increase in the sales of Yamaha outboards to date.

Demos una mirada al mapa. El río Niger, que desemboca en el golfo de Guinea, forma en su estuario un delta gigantesco. Esta área ("Estado de Ríos") se está convirtiendo en uno de los más importantes mercados de motores fuera de borda de Nigeria.

En conexión directa con la progresiva modernización de la industria de la pesca se halla la demanda potencial de motores fuera de borda. Además, el transporte terrestre se encuentra tan atrasado que la red de conductos acuáticos sirve para el pueblo de esta área como arteria de tráfico. El uso de los motores fuera de borda es esencial también para los operadores de botes comerciales. Dice un viejo proverbio: "Estando en Roma, pótate como romano". Todo vendedor debe cumplir rigurosamente esta regla. Puede también aplicarla a sus tácticas de ventas. Para decirlo más concretamente, hay mecánicos de motores fuera de borda "privados" en toda aldea donde se haya hecho popular el uso de tales motores. También están los llamados "profesionales" que se enorgullecen de sus propias opiniones en materia de motores fuera de borda. En comunicación con numerosos propietarios de motores fuera de borda a través de su trabajo de reparación y servicio, se prestan para evaluar diversas marcas de motores fuera de borda usando la comparación.

Nada tienen que ver con el mercado de motores fuera de

borda en sí mismo; pero actúan como líderes influyentes en la opinión del público comprador, en cuanto concierne a la selección de marca.

Yamaha podría aumentar sus ventas grandemente si logra conquistar a tales líderes.

Almarine, el distribuidor de Yamaha en Nigeria, fue el primero en caer en la cuenta. La compañía trazó planes para organizar un grupo de diversos mecánicos "privados" para cada agente afiliado, con ayuda directa o indirecta por parte del personal residente de Yamaha Motor.

Nigeria es para Yamaha un mercado de motores fuera de borda relativamente nuevo. En 1975, cuando la compañía comenzó a desarrollar el mercado, sólo tenía nueve sucursales regionales junto con cinco agentes afiliados.

Durante los pasados cinco años la compañía ha logrado natales resultados comerciales debido principalmente a la exitosa organización de estos mecánicos "privados".

Con tres sucursales regionales y 35 agentes concesionarios ayudados por grupos bien organizados de mecánicos locales "privados" que sirven de líderes de la opinión en favor de Yamaha, la compañía ha logrado el sorprendente aumento de 400% en la venta de motores fuera de borda de Yamaha.

Jetons un coup d'œil sur une carte. La rivière Niger qui s'écoule dans le Golfe de Guinée forme un immense delta autour de son embouchure. Cette région (l'Etat des Rivières) est en passe de devenir un des plus importants marchés de moteurs hors-bord au Nigéria, car elle compte près de 650 villages où vivent environ 15.000 pêcheurs.

En raison de la modernisation progressive de l'industrie de la pêche, on peut y prévoir une augmentation considérable de la demande en moteurs hors-bord. En outre, comme les moyens de transport routier laissent encore à désirer, le réseau des voies d'eau fait office d'artère pour la circulation des habitants de la région et l'emploi du hors-bord y est essentiel pour ceux qui se livrent au commerce.

"A Rome, il faut vivre comme à Rome" dit un vieux proverbe et ce principe devrait être la règle d'or de tout employé chargé des ventes qui devrait en tenir compte dans sa propre stratégie.

Pour parler plus concrètement, disons que, dans ce pays, il existe déjà plusieurs mécaniciens "privés" pour moteurs hors-bord dans chaque village où l'emploi de ces moteurs est déjà populaire.

Ils sont ce que l'on appelle des "professionnels" et ils sont très fiers de leurs propres opinions dans leur spécialité: les hors-bord.

Comme ils sont régulièrement en contact avec divers propriétaires de hors-bord par leurs travaux de réparation ou d'entretien, ils ont amélioré leurs connaissances et sont capables d'évaluer, par comparaison, les mérites de chaque marque de hors-bord.

Certes, ils n'ont rien à voir avec le marketing des hors-bord proprement dit, mais, pour le public qui achète, ce sont eux qui créent l'opinion en prodiguant leurs conseils au moment du choix d'une marque donnée.

Si Yamaha parvient à s'acquérir leur coopération, les ventes connaîtront une croissance extraordinaire.

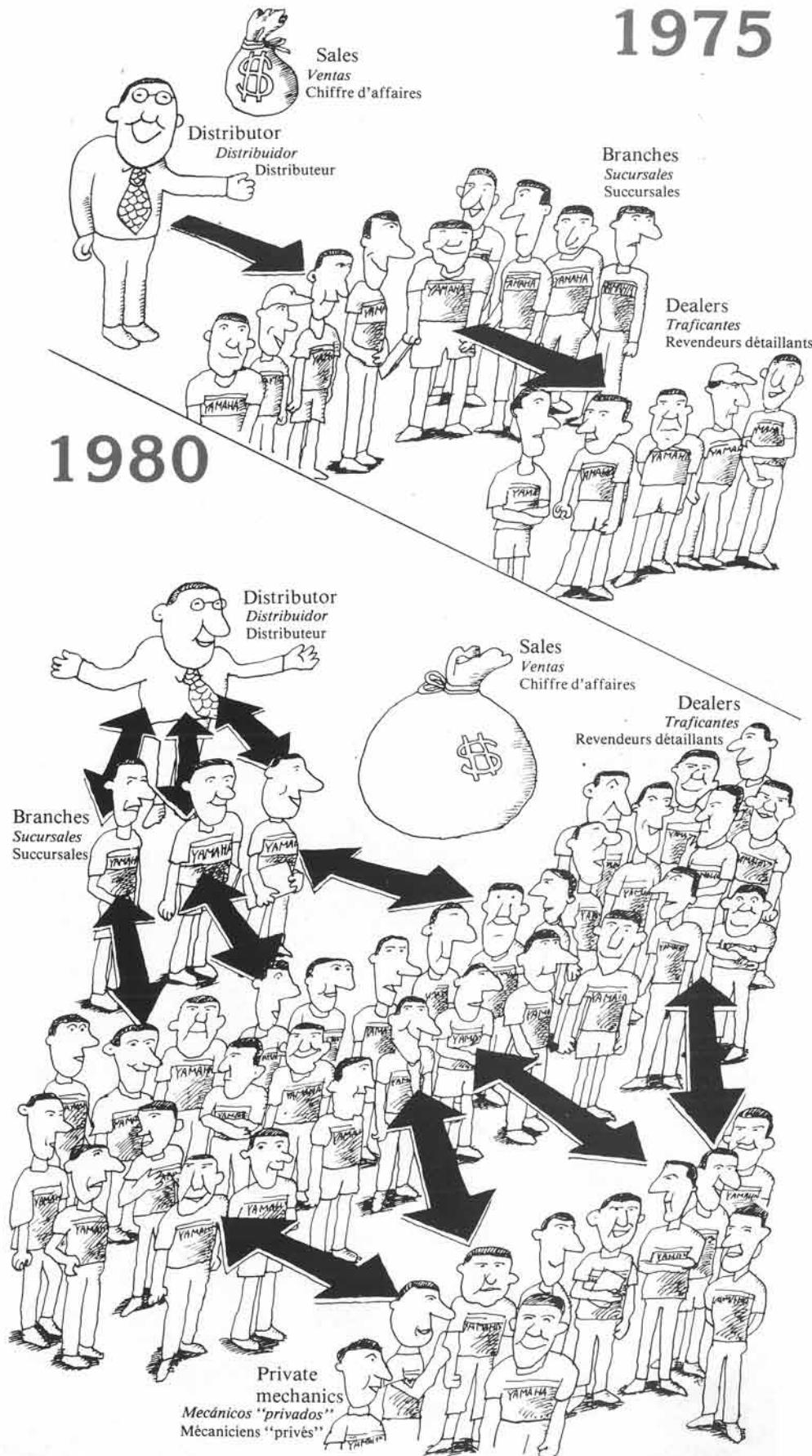
Almarine, le distributeur de Yamaha au Nigéria, a été le premier à avoir l'attention attirée par cette réalité. Aussi, la compagnie a-t-elle défini des plans pour organiser, pour chaque revendeur affilié, un groupe de plusieurs mécaniciens "privés" avec l'aide directe ou indirecte de l'équipe de Yamaha Motor, établie dans le pays.

Pour les moteurs hors-bord Yamaha, le Nigéria est un marché relativement neuf. En 1975, lorsque la compagnie a commencé à développer ce marché, elle ne comptait que 9 succursales régionales et 5 revendeurs affiliés.

Au cours des cinq dernières années, la compagnie a atteint des résultats remarquables, grâce surtout au succès de l'organisation de ces mécaniciens "privés".

Disposant maintenant de 3 succursales régionales et de 35 revendeurs sous franchise, aidés partout par des groupes bien organisés de mécaniciens "privés" locaux qui forment l'opinion publique en faveur de Yamaha, la compagnie Almarine est parvenue à une croissance surprenante de l'ordre de 400% dans les ventes de ses moteurs hors-bord.

1975



The secret of success

*El secreto del éxito
Le secret d'une réussite*

Avoid a flash in the pan

Any business venture should not be a flash in the pan. Avoid trying to find an outlet for a large quantity of commodities at one time in any new market. Otherwise, you will fail in your attempt sooner or later.

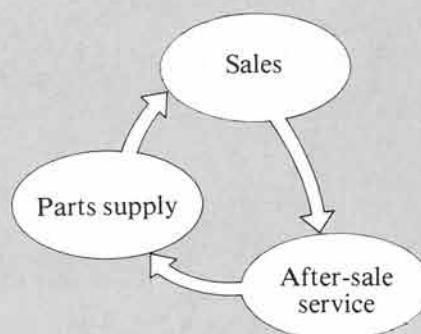
In order to bring your efforts to eventual success, you must aim at a gradual increase in sales while keeping the quantity of supply at an optimum level. To this end, you must always keep the following three factors well balanced:

- * Service capacity
- * Parts supply capacity
- * Sales capacity

This statement is not a groundless one. Just look at the following two sets of pictures of River Craft Transport Co., a Yamaha outboard motor dealer in Port Harcourt. One set of pictures was taken in 1974, showing how poor the company was in shopfront design, commodity display and parts depot layout. On the other hand, the pictures

which were taken in August, 1979, give a clear picture of the overall improvements the company achieved during the 5-year period.

The company balanced the improvement of these three areas extremely well, thus achieving outstanding business results during the 5-year period. In addition, the company was most enthusiastic about organizing a group of local "private" mechanics in close cooperation with the distributor.



No se precipite

No hay que hacer todas las cosas a un mismo tiempo. Evite el tratar de encontrar una salida para gran cantidad de artículos de una vez y en un mismo sitio. De otro modo tarde o temprano lo desanimará el fracaso. El éxito se consigue avanzando firmo y gradualmente; las existencias deben conservar un nivel óptimo, de las que fluirán las ventas armoniosamente.

Para tal fin se ha de conservar el equilibrio de los siguientes tres factores:

- *Capacidad de servicio*
- *Capacidad de suministro de repuestos o partes*
- *Capacidad de ventas*

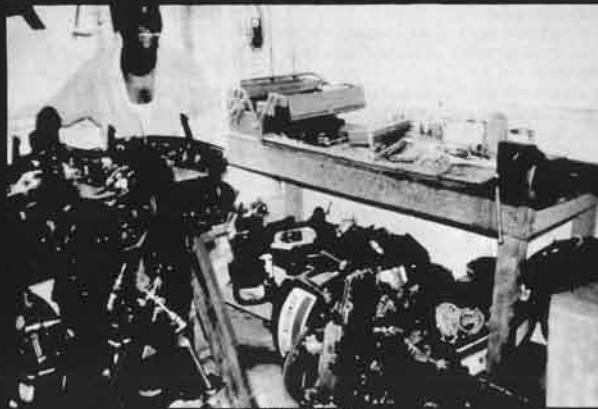
Las anteriores afirmaciones no carecen de fundamento. Fíjese usted en los dos siguientes juegos de fotografías de "River Craft Transport Co.", un concesionario de Yamaha para sus motores fuera de borda en Port Harcourt. Uno de los juegos de fotografías fue tomado en 1974, y muestra lo deficiente que era la compañía en diseño de frente del almacén, exhibición de artículos y distribución de repuestos en el depósito. El otro juego de fotografías, tomado en agosto de 1979, es clara expresión de las mejoras generales hechas por la compañía durante el período de cinco años.

La compañía equilibró la mejora de los tres factores de manera ideal para lograr sobresalientes resultados de ventas durante un período de cinco años. Además, desplegó el mayor entusiasmo por organizar un grupo de mecánicos locales "privados" en estrecha cooperación con el distribuidor.

River Craft Transport Co., a Yamaha dealer in Port Harcourt

1974

Shop front
*Fachada del almacén
Devanture de magasin*



Display corner
*Puesto de exhibición
Coin d'exposition*



Parts storehouse
*Bodega de repuestos
Entrepôt des pièces*



Evitez les feux de paille

Prenons garde aux tentatives qui se terminent par un feu de paille et évitons d'obtenir une commande pour une grande quantité d'articles sur un nouveau marché, car une telle démarche risque de s'achever, tôt ou tard, par un échec.

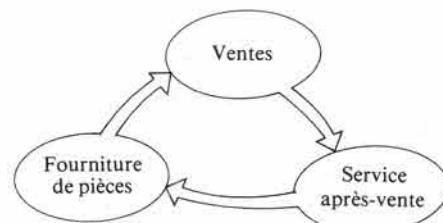
Pour qu'un essai ait des chances de réussir, nous devons viser à arriver à une augmentation progressive des ventes, tout en maintenant à un niveau optimal nos stocks de pièces. A cette fin, nous devons toujours conserver un parfait équilibre entre les trois facteurs suivants:

- Capacité de service
- Capacité de fourniture de pièces
- Capacité de ventes

Ce que nous mentionnons ici n'est pas une vérité sans fondement.

Regardez plutôt ces deux séries de photos de la River Craft Transport Co., un détaillant en moteurs hors-bord Yamaha à Port Harcourt. La première série, prise en 1974, illustre combien la compagnie laissait à désirer au point de vue de l'étalage, de la présentation des articles et de l'arrangement du dépôt des pièces. Par contre, la série photographiée en août 1979 montre bien l'ampleur des améliorations réalisées par la société en une période de cinq ans.

Pour arriver aux remarquables résultats commerciaux dont elle jouit à présent, la compagnie s'est efforcée d'équilibrer au mieux l'amélioration des trois facteurs mentionnés. En outre, elle a répondu avec enthousiasme à l'idée d'organiser un groupe de mécaniciens locaux "privés" en étroite collaboration avec le distributeur.



Mr. A.B. Onyanabo, President
Sr. A. B. Onyanabo, presidente
M. A. B. Onyanabo, Président



1979

Shop front
Fachada del almacén
Devanture de magasin



Display corner
Puesto de exhibición
Coin d'exposition



Parts storehouse
Bodega de repuestos
Entrepôt des pièces

Knowledge is a valuable commodity

The supply of technical information or know-how greatly helped to enhance the brandname of Yamaha among a lot of "private mechanics", though no price could be set on the benefits. Yamaha prepared a variety of outboard maintenance manuals and technical handbooks so that dealers could offer them to "private" mechanics concerned.

Yamaha servicemen also gave technical seminars for these "private mechanics" from time to time in an effort to keep them well informed on Yamaha products.

El conocimiento es un artículo de gran valor

El suministro de información técnica ("saber cómo") ayudó grandemente a realzar la marca de Yamaha entre numerosos mecánicos "privados", aunque no se le haya podido fijar un plazo. Yamaha preparó diversos manuales de mantenimiento de motores fuera de borda, y de folletos técnicos de modo que los traficantes o concesionarios pudieran ofrecerlos a los mecánicos "privados".

Los técnicos de servicio de Yamaha dirigieron asimismo seminarios técnicos de vez en cuando para estos mecánicos "privados" en un esfuerzo por conservarlos bien informados sobre los productos de Yamaha.

Private mechanics



Mecánicos "privados"

Mécaniciens privés

La communication d'informations et de connaissances techniques a beaucoup contribué à rehausser le nom de Yamaha auprès d'un grand nombre de mécaniciens "privés", même si le résultat de ce genre d'action ne se laisse pas facilement chiffrer. Yamaha a préparé une gamme de manuels d'entretien et de livrets techniques



Connaissance d'un article de choix

concernant les hors-bord, de sorte que les distributeurs puissent les offrir aux mécaniciens "privés" intéressés. De temps à autre, le personnel de service de Yamaha organise également des séminaires techniques pour ces mécaniciens "privés", de façon à ce qu'ils demeurent bien informés sur les produits Yamaha.

"Give-and-take" plus mutual reliance

The supply of technical information and know-how created an ideal and long-lasting "give-and-take" relation between Yamaha and local "private mechanics". It is noteworthy that this cooperative relationship was based on mutual reliance between both parties.

Paying high regard to their professional work, Yamaha supplied these mechanics with what they wanted. Impressed by Yamaha's cooperative attitude and engineering excellence, they became very trustworthy partners in the smooth development of sales promotion activities.

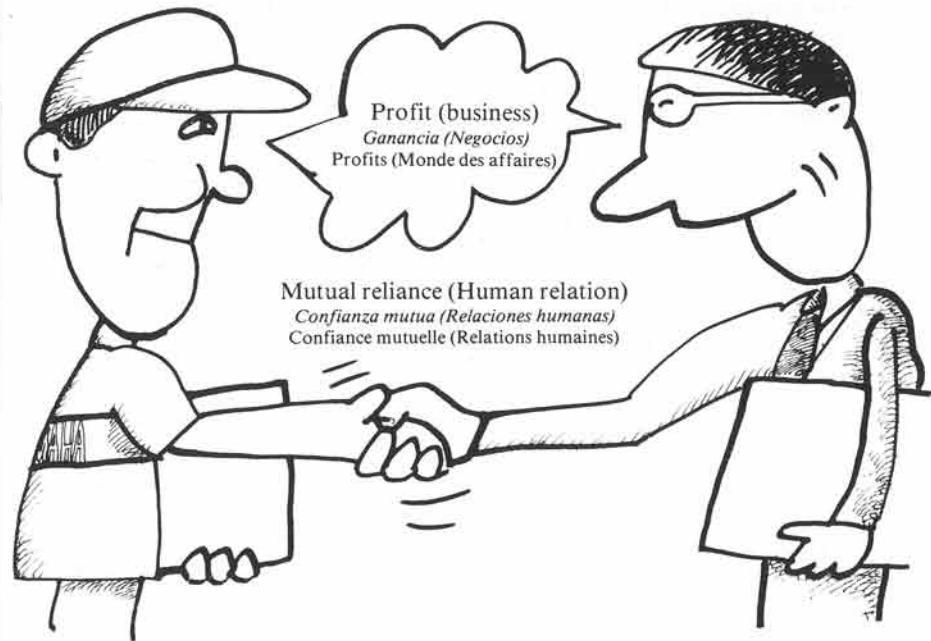
"Dar y recibir" además de confianza mutua

El suministro de información técnica ha creado una relación ideal y duradera de "dar y recibir" entre Yamaha y los mecánicos locales "privados". Es de notarse el que estas relaciones cooperativas se basaron en la mutua confianza. Teniendo en gran estima el trabajo profesional de ellos, Yamaha les suministró cuanto quisieron. Impresionados por la actitud cooperativa de Yamaha y la excelencia de su ingeniería, se hicieron los socios más dignos de confianza por el armonioso desarrollo de sus actividades de promoción de ventas.

"Donnant-donnant" et confiance mutuelle

L'apport d'informations et de connaissances techniques a créé une relation "donnant-donnant" idéale et persistante entre Yamaha et les mécaniciens "privés" de l'endroit.

Mais il est bon de remarquer aussi que, de part et d'autre, cette coopération s'appuie sur une confiance mutuelle. Appréciant hautement leur travail professionnel, Yamaha leur a fourni ce qu'ils recherchaient. Quant à eux, impressionnés par l'attitude de coopération et l'excellence des techniques de Yamaha, ils sont devenus de très précieux partenaires pour assurer un développement régulier des activités de promotion des ventes.



SPLASH Part 4 (Final)

Trouble shooting (B)

*Exposición de productos Parte 4 Reparación de averías B
Clapots – 4ème Partie Dépannage B*

Seawater causes the following symptoms when it is taken and stay in the crankcase.

- A. The engine does not start smoothly or low-speed performance is very poor.
- B. Bearings on the crankcase make an unusual sound.

The last issue dealt with a general diagnosis of category A. This article gives a more detailed explanation of category B so that effective remedial measures may be taken.

Bearing retainers

Disassemble and inspect the crankcase as follows, when an unusual sound is heard from around bearings on it:

1. Detach a bearing assembly from the crankshaft. Rotate slowly inner and outer bearing retainers.
2. Rotate rapidly the outer retainer with inner retainer fixed.
3. Inspect both retainers, with inner one fixed, for a play in axial or radial direction.

The following symptoms will be the case when seawater has stayed in the crankcase:

1. Retainers do not rotate slowly and a fingertip has the touch of something unusual.
2. Rotation noise is extremely raspy. (compared to that on a new one)
3. Play is too large. (compared to that on a new one)

In the above cases, locate through which route the seawater has been taken in the crankcase and replace the said bearing assembly with a new one.

Con-rod bearings

If an unusual sound is heard in the crankcase, big and small end bearings on the con-rod must also be inspected for their rolling surface.

In case rusty streaks are found on it, you must reckon that seawater stays in the crankcase. Locate the route.

- * Any rusty streak must not be left as it is, otherwise it will continue to grow, causing poor lubrication. This can lead to a more serious trouble such as pitching, etc. Take remedial measures at the earliest possible time.

Let's touch on the route of various seals as well.

Correct setting of an oil seal

Air pressure inside the crankcase has a breathing function like that of man's lung. It becomes negative and positive alternately every rotation. Oil seals on the lower part of a crankshaft are tough enough to withstand such a change in air pressure.

Oil seals on the two drive shafts are also designed in such a manner they may be not directly influenced by a change in air pressure inside the upper case.

The most important thing is to set oil seals on shafts correctly.

There are two different types of oil seals, that is, non-contacting type (labyrinth) and contacting type.

Taken up here is the latter.

It always keeps in contact with the shaft for oil sealing and at the same time it must serve as a lubricator for the shaft. Therefore, it is so constructed that it may allow a very small amount of oil to ooze out through the seal lip.

Make sure that the direction of a seal lip is correct when you set an oil seal on the shaft.

The same can be said of an oil seal on the lower case. Inspect the shaft and oil seal for the following points as well:

1. Make sure that every seal lip keeps its correct contact with the rotating shaft and leaves a track of constant width all over the circumference of the latter.
2. Make sure that the splines of crankshaft and drive shaft fit each other well. Rust sometimes prevents their smooth, correct fitting. In this case, seal lip can not follow the rotating shaft.

Replace any defective part with a new one.

El agua del mar causa los siguientes síntomas cuando penetra en la caja del cigüeñal y se queda en él:

- A. El motor no arranca armoniosamente o es muy defectuoso el funcionamiento en baja velocidad.
- B. Los cojinetes de la caja del cigüeñal hacen un ruido raro.

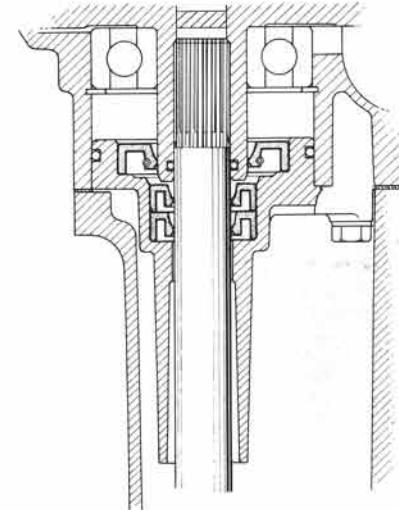
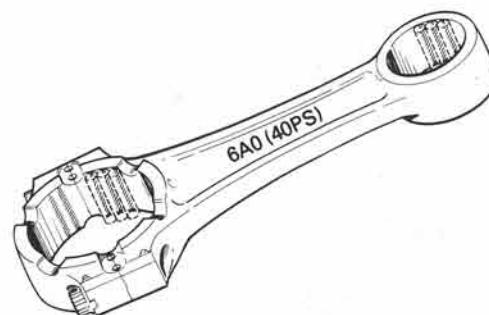
La última edición trata en general el anterior punto A. En este artículo se dará una explicación más detallada sobre el punto o categoría B, de modo de poder tomar remedios efectivos.



Mr. YASUMARU SANMI

MANAGER

OVERSEAS SERVICE (MARINE DIVISION)



Retenedores de cojinete

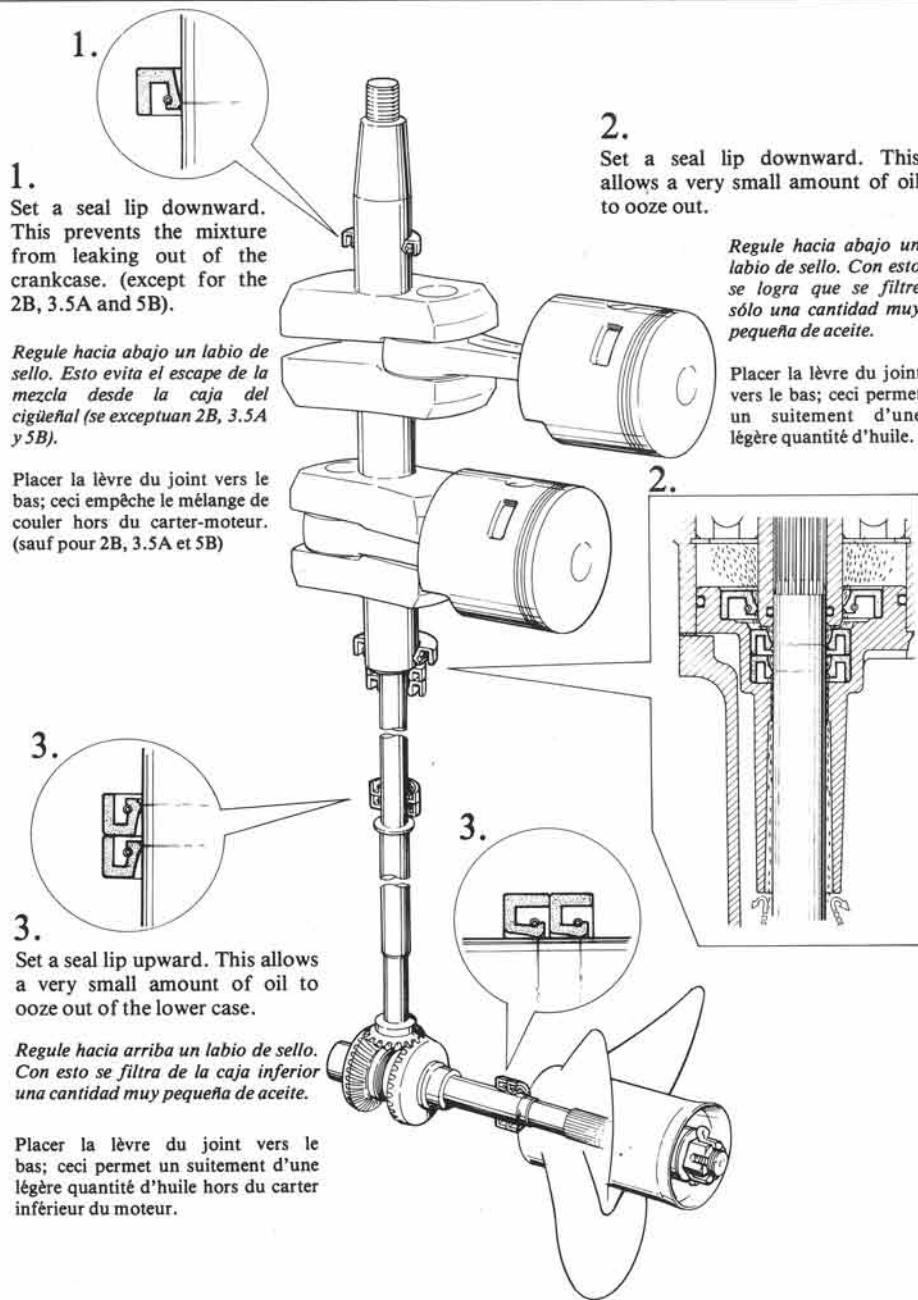
Desarme e inspeccione la caja del cigüeñal de la manera siguiente cuando se oiga un ruido extraño alrededor del mismo:

1. Retire del cigüeñal el conjunto de cojinete.
Gire lentamente los retenedores interior y exterior del cojinete.
 2. Gire rápidamente el retenedor exterior estando fijo el interior.
 3. Inspeccione ambos retenedores, estando uno fijo, para juego en dirección axial o radial.
- Se presentan los siguientes síntomas cuando en la caja del cigüeñal se retiene agua del mar:*
1. Los retenedores no giran lentamente, y la yema del dedo experimenta una sensación extraña.
 2. El ruido de rotación es demasiado raspado (en comparación con una unidad nueva).
 3. Es demasiado espacioso el juego (comparado con el de una unidad nueva).

En los casos anteriores localice la ruta por la que ha penetrado el agua en la caja del cigüeñal, y cambie por uno nuevo el conjunto de cojinete.

Cojinetes de con-barra

Cuando se oiga un ruido extraño en la caja de cigüeñal, debe también inspeccionarse la superficie rotante de los cojinetes de extremo grande y pequeño.



La existencia de orín en ellos es señal de que en la caja del cigüeñal se ha depositado agua del mar. Localice la ruta.

- No deben dejarse las rayas de óxido; de otro modo seguirán engrosándose y estorbarán la lubricación. Esto puede llevar a fallas más serias, como cabeceo, etc. Tome medidas de remedio lo más pronto posible.

Refíramos también a las rutas de varios sellos.

Ajuste correcto de un sello de aceite

El aire del interior de la caja del cigüeñal tiene la función de respiradero, lo mismo que los pulmones del hombre. Cada rotación se hace alternativamente negativa y positiva. Los sellos de aceite de la parte inferior de un cigüeñal son lo suficientemente fuertes para resistir tales cambios de presión de aire.

Los sellos de aceite de los dos árboles de conducción están asimismo diseñados de tal manera que no son influidos directamente por el cambio de presión de aire en la caja superior.

Lo más importante de todo es regular correctamente los ejes de los sellos de aceite.

Hay dos tipos diferentes de sellos de aceite, a saber: tipo sin contacto (laberinto), y tipo de contacto. Tratamos ahora del segundo. Siempre permanece en contacto con el eje para sellar el

aceite, y al propio tiempo debe servir como lubricante para el eje. Por lo tanto, está construido de tal manera que puede permitir que se filtre a través del labio del sello una cantidad muy pequeña de aceite. Cerciórese de que sea correcta la dirección del labio de sello al regular en el eje el sello de aceite. Lo mismo puede decirse del sello de aceite en la caja inferior.

Inspeccione también el eje y el sello de aceite respecto de los puntos siguientes:

1. Cerciórese de que el labio del sello conserve contacto correcto con el eje rotante, y de que deje una pista de ancho constante sobre toda la circunferencia del eje.
2. Cerciórese de que las ranuras del cigüeñal y del árbol de conducción concuerden. A veces la herramienta estorba que concuerden correcta y armoniosamente. En tal caso, el labio del sello no puede seguir al eje rotante.

Cambie por una nueva toda parte defectuosa.

De l'eau de mer, pénétrant et restant dans le carter-moteur, y produit les symptômes suivants.

- A. Difficulté de mise en marche du moteur ou médiocrité des performances à faible vitesse.

- B. Production d'un son inhabituel dans les roulements du carter-moteur.

Dans notre édition précédente, nous avons traité et présenté, dans une catégorie A, un diagnostic d'ordre général.

Cet article entend apporter une explication plus détaillée, sous une catégorie B, de sorte que des remèdes appropriés puissent être appliqués.

Fixation des roulements

Démonter et inspecter le carter-moteur comme suit lorsqu'on constate la production d'un bruit inhabituel qui semble concerner les roulements.

1. Détacher l'ensemble de roulement du vilebrequin. Faire tourner lentement les bagues intérieure et extérieure du roulement.
2. Faire tourner rapidement la bague extérieure en maintenant fixe l'intérieure.
3. En maintenant l'intérieure fixe, inspecter la présence d'un jeu dans la direction axiale ou radiale sur les deux bagues en question.

Les symptômes suivants seront la preuve d'une présence d'eau de mer à l'intérieur du carter-moteur:

1. Les bagues ne tournent pas lentement et, avec le bout du doigt, on décèle la présence de quelque chose d'anormal.
2. Le bruit de rotation est très grinçant (comparé à celui d'une bague neuve).
3. Le jeu est trop important (comparé à celui d'une bague neuve).

Dans les cas précités, déterminer par quelle route l'eau de mer a pénétré dans le carter-moteur et remplacer l'ensemble de roulement en question par un neuf.

Coussinets de tête de bielle

Si l'on décèle un bruit inhabituel dans le carter-moteur, il sera également nécessaire d'inspecter les surfaces des coussinets de tête et de pied de bielle.

Si l'on y découvre des traces de rouille, c'est un signe évident d'une pénétration et d'un reste d'eau de mer à l'intérieur du carter-moteur. Déterminer la route de son passage.

- Aucune trace de rouille ne peut être négligée, car elle risque de s'étendre et de provoquer une déficience de graissage qui, à son tour, amènerait des ennuis plus graves, tels que piqûres, etc. Prendre le plus tôt possible les mesures qui s'imposent dans ce cas.

Examinons aussi au passage les diverses bagues d'étanchéité.

Installation correcte d'une bague d'étanchéité

La pression d'air à l'intérieur du carter-moteur exerce une fonction respiratoire analogue à celle d'un poumon humain. A chaque rotation, elle devient alternativement négative et positive.

Les bagues d'étanchéité sur la partie inférieure du carter-moteur sont assez solides pour résister à ces changements de pression d'air.

Les bagues d'étanchéité posées sur les deux arbres d'entraînement sont conçues de telle sorte qu'elles ne soient pas directement influencées par les changements de pression d'air survenant à l'intérieur.

Un facteur capital est ici d'installer correctement les bagues d'étanchéité sur les arbres.

Il est à noter qu'il existe deux types de bagues, à savoir le type sans contact (joint à labyrinthe) et le type à contact.

Nous parlerons ici du second, c'est-à-dire celui qui reste toujours en contact avec l'arbre pour assurer son étanchéité, mais qui, en même temps, doit aussi lui serrer de lubrificateur. C'est pourquoi il est construit de telle façon qu'il puisse permettre le suitemment d'une légère quantité d'huile par sa lèvre.

Dès lors, il y a lieu de s'assurer que la lèvre du joint est orientée dans la bonne direction lors de l'installation du joint d'étanchéité.

Ceci s'applique aussi au joint d'étanchéité du carter inférieur du moteur.

Examiner également les aspects suivants de l'arbre et de la bague d'étanchéité.

1. S'assurer que chaque lèvre de joint assure un contact approprié sur l'arbre en rotation et laisse une largeur constante sur toute la surface de celui-ci.
2. S'assurer que les cannelures du vilebrequin et de l'arbre d'entraînement correspondent parfaitement. Une présence de rouille est souvent suffisante pour empêcher leur parfaite correspondance et dans ce cas, la lèvre du joint ne peut pas suivre l'arbre en rotation. Remplacer toute pièce défectueuse par une neuve.



Let's seek more marine pleasure

*Busquemos más placer náutico
Le plaisir des activités marines*

Waterskiing is one of the most internationally popular water sports. This sport was already established as such about 1922 but little is known about the origin of it.

The ski boards which were used by beginners in those days were as long as 2.6 meters, much longer than those in current use.

A trick contest wherein contestants vie for the superiority of various performances over a two-way stretch (20 seconds each), is the most spectacular form of this sport. A speedy motorboat is used to tow a skier.

Learn the fundamentals in a correct manner to the safe and full enjoyment of the sport.

This new series is an introduction to a variety of sporty marine diversions.

Esta nueva serie es una introducción a la gran variedad de diversiones deportivas náuticas.

Cette nouvelle série se propose de vous servir d'introduction à un large éventail d'activités sportives en relation avec la mer.

El esquíaje sobre el agua es uno de los deportes acuáticos más populares internacionalmente. Este deporte fue establecido ya como tal en 1922, pero se sabe poco acerca de su origen.

Los esquies que se usaron al principio llegaban a 2,6 metros de longitud: mucho más largos que los usados hoy.

La forma más espectacular de este deporte es un concurso de chasco en el cual los contendores buscan la superioridad en varios eventos sobre una franja de dos vías (20 segundos cada uno). El esquiador es remolcado por un bote de motor veloz.

Para disfrutar con seguridad de este deporte, aprenda lo fundamental en él.

Le ski nautique est un des sports nautiques les plus connus sur le plan international. Déjà établi comme tel vers 1922, peu de choses sont connues, en fait, à propos de ses origines.

Les planches de ski, utilisées à cette époque par les débutants, mesuraient jusqu'à 2,6m de long, bien supérieures donc à celles qui sont en usage de nos jours.

La forme la plus spectaculaire de cet sport consiste en un concours où les participants rivalisent en superiorité dans diverses épreuves sur un parcours aller-retour (de 20 secondes chacun). Un bateau à moteur rapide est utilisé pour entraîner le skieur. Apprenez les principes fondamentaux de ce sport d'une façon correcte pour en jouir dans toute sa plénitude.



(1) Standard grip (natural grip)
(1) Agarre de estándard (agarro natural)
(1) Prise standard (prise naturelle)



(2) Negative grip
(2) Agarre negativo
(2) Prise négative



(3) Mix grip
(3) Agarre mixto
(3) Prise mixte

(1) & (2) are the two fundamental methods of gripping.
(3) is used for slalom.

(1) y (2) constituyen los dos métodos fundamentales de agarro.
(3) se usa para slalom

Les méthodes de prise fondamentales sont les N° (1) et (2), tandis que le N° (3) est utilisé pour le slalom.

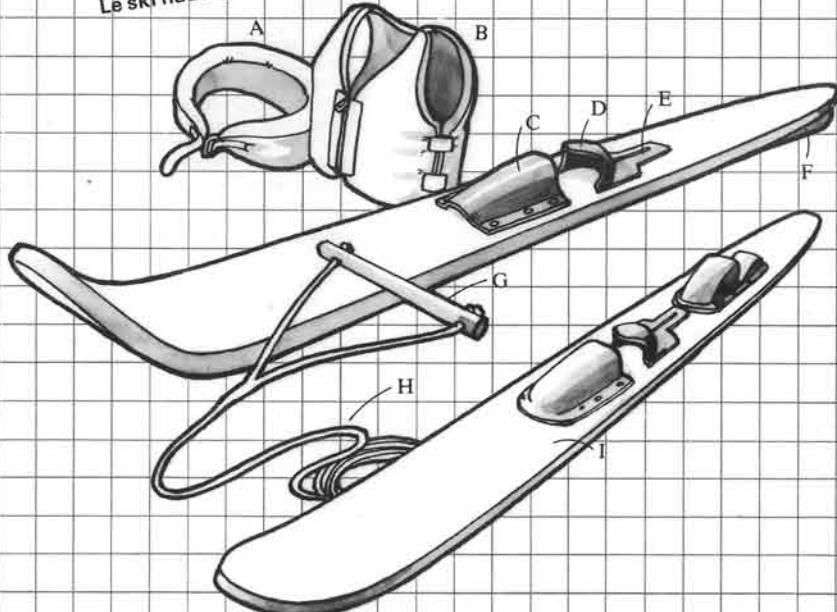
waterskiing

*Esquíaje sobre el agua
Le ski nautique*

- A. Life belt (PVC-coated polystyrene)
- B. Life jacket (PVC-coated polystyrene)
- C. Front binding (toe holding) for a double-board ski
- D. Heel cup (heel holding)
- E. Slide rail (heel cup adjusting)
- F. Skeg (for going straight)
- G. Bar handle
- H. Towing rope (about 23m long)
- I. A single ski board

(A) Cinturón salvavidas (poliestireno revestido de PVC) (B) Chaqueta salvavidas (poliestireno revestido de PVC) (C) A tadora frontal (sostenimiento de dedo del pie) para esquí doble. (D) Talón (sostenimiento de talón) (E) Zapata (para ir derecho) (F) Asa de barra (H) Cuerda de remolque (unos 23m de largo) (I) Esquí sencillo

A. Ceinture de sauvetage (polystyrène à revêtement PVC) B. Gilet de sauvetage (polystyrène à revêtement PVC) C. Attache avant (prise orteil pour ski à double planche) D. Contrefort (prise talon) E. Rail latéral (réglage de contrefort) F. Talon de quille (pour aller droit) G. Poignée à barre H. Corde de traction (environ 23m de long) I. Planche de ski simple



Illustrated here are some of the most popular techniques used in a trick contest:
Se ilustran aquí algunas de las técnicas más populares usadas en el concurso de chasco:
Voici des illustrations de quelques-unes des techniques les plus populaires, utilisées pendant les épreuves:

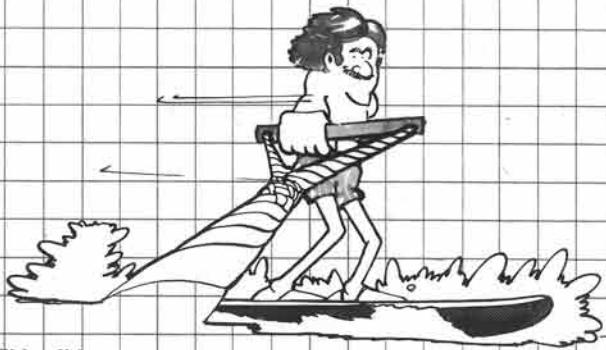
180-degree toe hold water turn

Make a 180-degree water turn while holding the bar handle with a toe. Try to make your finish more spectacular by taking a "swan" form.



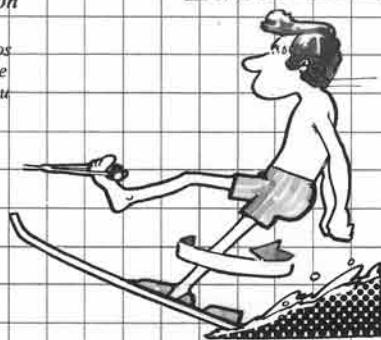
Viraje sobre el agua de 180 grados con sostenimiento de los dedos del pie

Haga sobre el agua un giro de 180 grados sosteniendo con un dedo del pie el asa de barra. Trate de hacer más espectacular su terminación tomando la forma de "cisne".



Side slide

This is also one of the basic trick contest techniques. Use a toe (rear) to keep the board edge at a right angle to the direction you are advancing. Keep the bar close to your waist with one hand while bending both knees lightly. The other hand is used to keep the balance overall.



Tour de 180° à prise orteil

Effectuer un tour de 180° sur l'eau en tenant la poignée à barre avec un orteil. Essayez de terminer plus en beauté que par un "vulgaire" plongeon.



Deslizamiento lateral

Esta también es una de las técnicas básicas del concurso de chasco. Use un dedo (de extremo) para conservar el borde del esquí en el ángulo correcto en la dirección en que avanza. Conserva la barra cerca a la cintura con una mano mientras dobla ligeramente ambas rodillas. La otra mano se usa para conservar el equilibrio general.



Step-over turn

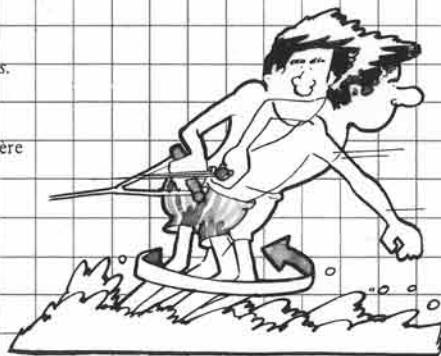
This can be made from forward to backward or vice versa.

Viraje de través

Puede hacerse hacia adelante o hacia atrás.

Tour renversé

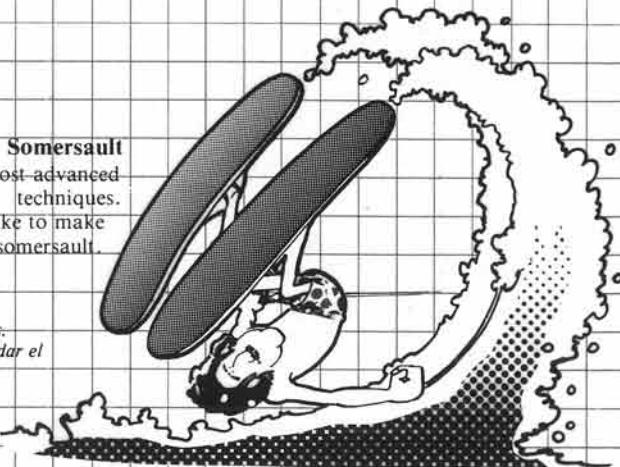
Ceci peut s'effectuer de l'avant vers l'arrière ou vice versa.



Somersault

This is one of the most advanced techniques.

Take advantage of a boat wake to make a somersault.



Salto mortal

Es una de las técnicas más avanzadas. Aproveche la estela de un bote para dar el salto mortal.

Saut périlleux

Une des techniques les plus avancées. Tirer parti du sillage d'un bateau pour effectuer un saut périlleux.

180-degree water turn

This is similar to side slide but much more difficult.

Master the technique of side slide before trying this technique. Smooth knee motions, with the bar kept close to the waist, is a knack to a successful turn.

Viraje de 180 grados sobre el agua

Es similar al deslizamiento lateral, pero mucho más difícil. Domine la técnica del deslizamiento lateral antes de tratar de usar esta técnica más difícil.

El secreto del éxito en este viraje está en el movimiento armonioso de rodillas conservando la barra cerca de la cintura.

Tour à 180°

Il s'agit d'un élément assez semblable, mais bien plus difficile que le glissement latéral.

Maîtriser tout d'abord la technique du glissement latéral avant de se risquer à celle-ci.

Mouvement souple des genoux et maintien de la barre près de la ceinture sont le secret d'un tour réussi.



ROPE WORK

Part 11

*Ligaduras Parte 11
Epissures – 11ème partie*

Netting

Try to apply the technique of rope knotting to netting. First, tie a string to the head line by clove hitch(A) and cow hitch(B) using a netting needle(C). A cylindrical spacer (D) is used to make knot spacing constant.

There are several different methods of mesh knotting as follows:

- **Fisherman's netting knot (E)**

This is an applied technique of sheet bend.

- **Leaf knot (F)**

- **Double overhand knot (G)**

This is the simplest method. But knotting is so tight that it does not allow easy undoing.

One or two netting needles must always be kept on board a ship.

Redes

Trate de aplicar las técnicas de los nudos de cuerdas a la confección de redes. Ate primero una cuerda a la línea maestra con puntadas de macho (A) y hembra (B) usando una aguja (C) de hacer red.

Para que resulte constante el espacio de nudos se emplea un espaciador cilíndrico (A).

Hay diferentes métodos de lazadas:

- **Nudo de red de pescador (E)**

Es ésta una técnica aplicada de doblado de lámina.

- **Nudo de hoja (F)**

- **Nudo doble general (G)**

Es éste el método más sencillo. Pero el nudo queda tan apretado que no puede desatarse fácilmente.

A bordo de los buques siempre deben conservarse una o dos agujas de hacer redes.

Fabrication de filets

Essayons d'appliquer nos techniques des noeuds à la fabrication de filets.

Nouer tout d'abord une corde à l'amarre par une demi-clé à capeler (A) et une demi-clé de vache (B) en se servant d'une navette (C).

On se servira d'un objet cylindrique (D) pour que chaque espace entre les noeuds soit maintenu constant.

Il existe plusieurs méthodes pour effectuer les noeuds de maille et en voici quelques-unes:

- **Noeud de filet de pêcheur (E)**

Il s'agit d'une technique appliquée du noeud de grappin.

- **Noeud de feuille (F)**

- **Double demi-noeud (G)**

Voici la méthode la plus simple, mais le noeud est si serré qu'il ne se défaît pas aisément le cas échéant.

Une ou deux navettes devraient toujours se trouver à bord d'un bateau.

14 Chantey No. 11

Modes of the sea

France

La mode maritime — French style
Mode maritime — French style



Modes of the sea

Honfleur (France)

Estilos del mar — Honfleur (Francia)
Manières de la mer — Honfleur (France)



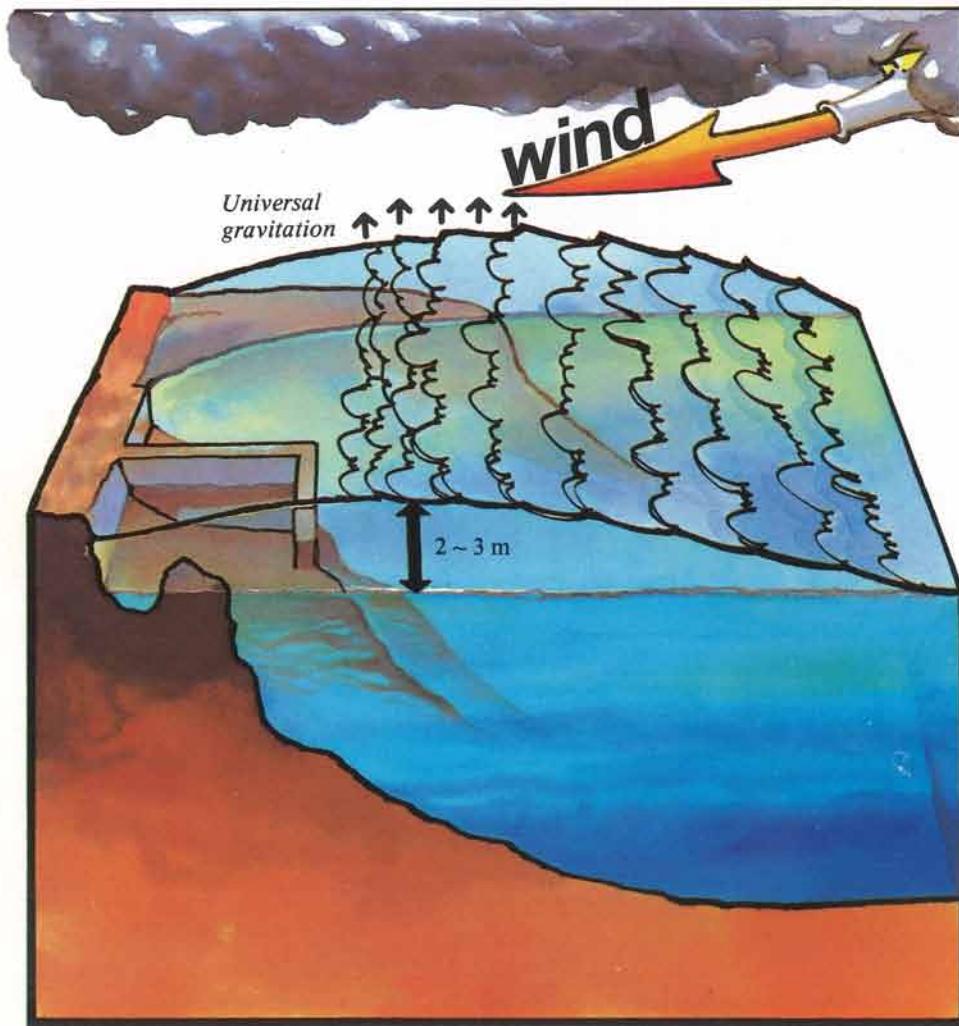


Seek knowledge far and wide....

Storm Surge

Aumente sus conocimientos en todas direcciones..... Oleada de Tormenta

Recherche d'une connaissance étendue et lointaine..... Houle et tempête



The tide is a very accurate periodic phenomenon chiefly caused by the gravitation of the moon. But the storm surge is caused by a storm such as a typhoon. When it blows a gale, waves naturally rise. Seawater is driven by the wind. Besides, the surface of the sea is drawn up by a depression. When some specific effects of coastal topography are added to the effects of these phenomena combined, the sea surface becomes further higher. The seawater in a bay swells; sometimes it shakes violently like water in a washbowl. In addi-

tion a large amount of water brought by a storm flows in.

When the effects of these phenomena happen to be brought about at the same time, the sea surface rises to a height hardly imaginable at ordinary times, laying coastal areas under water.

The problem is how higher the sea surface rises than at ordinary full tide. In Japan, a storm surge of 3.4 meters was recorded when Typhoon Ise Bay hit this country in 1959. As the sea level rose so high, the coastal area was inevitably flooded. The

damage was so serious that 5,265 persons were killed and lost. In the North Sea and the Baltic Sea storm surges two meters high are often caused by an ordinary depression. As mentioned above the storm surge is caused by a combination of various factors, so whether your district is hit by it or not may be said to be largely dependent upon luck.

Districts liable to the storm surge and those not liable can be sharply distinguished by topography. In some places it is very easy to forecast the storm surge, while in others it is very difficult.

In large cities like Tokyo, measures against the storm surge are well advanced; embankments are built all along the river-mouths and waterways are partitioned by floodgates, for they are heavily damaged once hit by this natural phenomenon. In the innermost recess of Tokyo Bay, the height of a storm surge can be easily calculated in advance by wind velocity.

Measures against the storm surge differ widely according to districts, so it is important to investigate records in each place which have been kept from long ago. When a typhoon or a depression passes your place, the utmost care must be taken in case the wind is blowing landward and the tide is full at the same time.

La marea es un fenómeno de periodicidad muy exacta causado principalmente por la gravedad de la luna. Otra cosa es la marejada, causada por tormentas, o vientos fuertes como tifones. Los ventarrones elevan naturalmente las olas. El agua marina es llevada por el viento. El lecho del mar experimenta una depresión. Añadidos a los efectos de estos fenómenos combinados algunos de la topografía costanera, se eleva todavía más la superficie del mar. En una bahía se hincha el agua del mar; a veces se estremece con violencia como agitada dentro de una taza. Grandes volúmenes de agua invaden las costas impulsadas por la tormenta.

Cuando todos estos fenómenos ocurren a un mismo tiempo, la superficie del mar se eleva hasta alturas difícilmente imaginables en tiempos normales, y las áreas costaneras quedan sepultadas bajo las aguas.

¿Qué tanto más se eleva la superficie del agua de una marejada en comparación con la marea ordinaria? En Japón se registró una marejada de 3,4 metros de elevación cuando el tifón de la bahía de Ise azotó este país en 1959. Tamaña elevación del nivel del mar pro-

duo inundaciones inevitables. Los daños fueron tan graves que 5.265 personas quedaron muertas o desaparecidas. En el Mar del Norte y en el Mar Báltico depresiones ordinarias causan con frecuencia marejadas de dos metros de elevación.

Siendo las marejadas causadas por la combinación de varios factores, el que un distrito sea o no azotado por ellas es asunto de suerte. Sin embargo, según la topografía hay distritos sujetos más o menos a los estragos de las mareas. En algunos lugares es muy fácil pronosticar la ocurrencia de marejadas, mientras que en otros es muy difícil.

En grandes ciudades, como Tokio, se han tomado medidas muy adelantadas contra la invasión de olas de marejada; a lo largo de las cabeceras de los ríos se han construido malecones, y se ha dotado de compuertas a los conductos de agua, ya que estos sitios sufren graves daños en la ocurrencia de tales fenómenos naturales. En el interior de la bahía de Tokio se puede calcular fácilmente de antemano la altura de la ola midiendo la velocidad del viento.

Las medidas contra las olas de tormenta difieren ampliamente según los distritos, por lo que es importante investigar los registros en cada lugar llevados desde hace mucho tiempo. Es necesario el máximo cuidado en lugares por donde pase un tifón o se registre una depresión en caso de que el viento sople en dirección a la tierra y al propio tiempo se presente pleamar.

La marée est un phénomène périodique bien précis, causé principalement par la gravitation de la lune, mais la houle a pour origine une tempête, comme un typhon par exemple.

Quand le vent souffle très fort, il soulève naturellement les vagues et l'eau de mer est entraînée par le vent. En outre, la surface de la mer est comme aspirée par l'effet d'une dépression. Lorsqu'aux effets de ces divers phénomènes s'ajoutent certaines caractéristiques spécifiques de la topographie d'une région côtière donnée, le niveau de la mer a tendance à devenir très élevé. Dans une baie, par exemple, où d'énormes paquets d'eau sont amenés par la tempête, le volume de l'eau gonfle et, comme dans une cuvette, elle est violemment ballotée de tous côtés.

Lorsque les effets de ces phénomènes surviennent au même moment, le niveau de la mer peut atteindre une hauteur tout à fait inimaginable en temps ordinaire, ce qui laisse les régions côtières au-dessous du niveau de la mer.

Dès lors, il importe de savoir de combien le niveau de la mer peut s'élever par rapport à la hauteur de la marée montante ordinaire. Au Japon, on enregistra une houle d'une hauteur de 3,4 mètres lorsque le typhon de la Baie d'Ise s'abattit sur le pays en 1959. De vastes régions côtières furent inondées par cette hausse du niveau de la mer et les dégâts furent si importants que l'on enregistra 5.265 morts et disparus.

Dans la Mer du Nord et dans la Mer Baltique, des houles de deux mètres de haut ont souvent pour cause une dépression.

Comme il a été mentionné précédemment, une houle à proportion de tempête est le résultat de divers facteurs et c'est pourquoi l'on pourrait dire que c'est en grande partie du hasard que dépend le fait qu'une région est frappée et une autre pas. Par leur topographie propre, on peut cependant déterminer quels secteurs côtiers sont susceptibles ou non d'être victimes de très fortes houles; mais il reste que, dans certains endroits, si les prévisions sont faciles, elles sont très complexes dans d'autres.

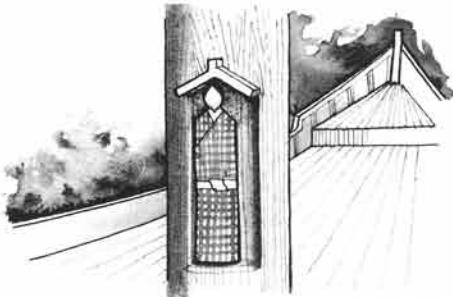
Dans de grandes villes comme Tokyo, les mesures relatives à la houle sont très poussées; des digues ont été construites tout au long des estuaires et les voies d'eau sont coupées par des écluses, car les régions voisines seraient gravement endommagées si elles étaient victimes de ce phénomène naturel. Aux points les plus reculés de la Baie de Tokyo, par exemple, il est possible de calculer à avance la hauteur de la houle par la vitesse des vents.

Les mesures de protection contre les houles tempétueuses diffèrent largement d'après les régions et il importe d'analyser soigneusement toutes les données, enregistrées à ce sujet pendant de longues années. Quoi qu'il en soit, si un typhon ou un ouragan se dirige vers une région donnée, toutes les mesures de protection doivent être prises si les vents soufflent vers les terres et si la marée est à son point culminant.

Marine folk tales

Funadama or the Guardian Deity of Ship

Funadama, el Dios Guardián de los Buques
"Funadama" ou le dieu tutélaire des bateaux



Funadama in Japanese literally means a spirit which dwells in a ship. Everywhere in the world it has been believed that a ship is inhabited by a spirit with some mysterious power, about which there are various superstitions. The funadama is enshrined in a ship. In Japan, as the objects of worship a doll, hair, two dice, coins, and so on are put in a small shrine built at the foot of a mast. In some districts cereals are placed.

The funadama enshrined in this way is the guardian deity of the ship and the sailors have believed in it. It is said that if a ship is on the verge of sinking in a heavy storm, the funadama abandons it and runs away. The ship deserted by the funadama is sure to go to the bottom. Before the ship is in such a really critical

condition, the tradition goes, the funadama gives forth sounds from various places in the ship. Tinkling like a bell moving about, sweet melody like the notes of a bird and rumbling accompanied by shakings - the sounds are full of variety. Sailors in former days told their own fortune by these sounds.

The legend of the funadama may be said to show that in old times people had no choice but to pray for divine aid when they voyaged in perilous and terrible seas in a tiny ship or when they wanted to have a large catch.

Funadama en japonés significa literalmente "espíritu morador en un buque". En todos los rincones del mundo se ha creido que algún espíritu de misteriosos poderes habita en un buque; soy diversas las supersticiones al respecto.

El funadama tiene su santuario en el buque. Como objetos de adoración se colocan en los barcos japoneses muñecas, cabellos, dos dados, monedas, etc.; al pie del mástil se erige un pequeño santuario para tales objetos.

Los marineros japoneses han creído en el funadama como deidad que guarda sus embarcaciones. Se dice que un buque abandonado por su funadama cuando está a punto de zozobrar se va a pique irremediabilmente. Pero dice la tradición que el funadama en tales casos jamás hueye sin producir sonidos desde cuatro puntos de la embarcación. Tales sonidos son de rica variedad, como de una campanilla que pasa de un lugar a otro, una dulce melodía, el cantar de las aves, retumbo acompañado de sacudimiento. En el pasado los marineros se decían la suerte por la interpretación de estos sonidos.

Cuentos populares marinos Contes du folklore marin

Se dirá que la leyenda del funadama era el único medio que en la antigüedad tenían los marineros para no zozobrar, o para obtener una abundante pesca; pedir la ayuda de la divinidad desde un diminuto buque en medio de peligrosas y terribles olas.

Le terme japonais "Funadama" pourrait se traduire littéralement par "dieu qui habite un bateau". Dans tous les pays du monde existe la croyance en une divinité gardienne des bateaux, investie d'un pouvoir mystérieux et à propos de laquelle subsistent de nombreuses superstitions.

Pour le "funadama" qui habite leurs bateaux, les Japonais placent, dans un petit sanctuaire installé au pied d'un mât, des objets de culte tels que poupée, cheveux, deux dés, des pièces de monnaies et, dans certaines régions, des céréales.

Enchâssé de cette façon, le "funadama" est supposé protéger le bateau et les matelots se sont fiers à lui. Ils racontent que le "funadama" abandonne une embarcation sur le point de sombrer dans une tempête et que, lui parti, il n'y a plus moyen de sauver le bateau. Selon les récits de la tradition, le "funadama" émet des sons particuliers en plusieurs endroits du bâtiment avant que celui-ci ne se trouve dans une situation vraiment critique. Ces signaux sont variés: sons d'une clochette qui se déplace, douce mélodie ressemblant au chant d'un oiseau et grondements accompagnés de secousses. Jadis, les marins pouvaient prédire leur destin en écoutant ces sons.

On pourrait dire que la légende du "funadama" révèle que, dans les temps anciens, les hommes n'avaient d'autres choix que d'implorer l'aide des dieux quand ils s'aventuraient en mer pour des voyages pleins de périls sur de minuscules embarcations ou lorsqu'ils voulaient réaliser une bonne pêche.

République de Côte d'Ivoire

CIPAL Co., Ltd.

República de Costa de Marfil CIPAL Co., Ltd.
République de Côte d'Ivoire CIPAL Co., Ltd.

A steadily developing country with a favorable balance of trade

The capital of this republic in West Africa is Abidjan. From this port, which was constructed by clearing a lot of mangrove-covered inlets and connecting watercourses, many kinds of tropical products, such as coffee, cacao, banana, pineapple, oil palm, lumber and rubber, are exported to various parts of the world. Since it became independent in 1960, Côte d'Ivoire has been endeavoring to develop its economy, placing major emphasis on the export of agricultural products, under the stable political system. The country is enjoying a constantly favorable balance of trade.

République de Côte d'Ivoire concluded a trade agreement with Japan in May, 1970, and the former exports coffee, raw cotton and so on, while the latter exports ships, automobiles, television sets, radios and so on. In his New Year's message in 1973, President Félix Houphouët-Boigny stated that he understood Japan to be an industrially advanced nation and that he felt a strong affinity to, and expected much of it as a model of nation-building.

Agreeable and energetic woman president

Côte d'Ivoire has approximately 3,000 power-driven vessels. 500 to 600 outboard motors are in demand in the course of a year, about 200 of which are sold by CIPAL Co., Ltd., the only importer of Yamaha marine engines in the country.

The president of the company is Mrs. Dicko. An ex-pharmacist, she is a competent leader. The more she knew about Yamaha, the more charmed was she by the distinctive qualities of this representative enterprise of Japan, which motivated her to establish herself as an importer of marine engines.

The customers of outboard motorboats are chiefly the fishing interest, and in local rivers some of the boats are also used for transport use.



Mrs. Dicko

Mrs. Dicko goes everywhere in person. She is of an affable disposition and always ready to speak to local fishermen in an effort to make their acquaintance, so she is very popular among them. Her husband is a banker and widely known in political and financial circles, which provides a valuable aid in her carrying on her business. The Côte d'Ivoire Government is now exerting itself to encourage the fisheries for the purpose of promoting the self-sufficiency of marine products.

A young Japanese taking an active part in the repair service of Yamaha

Mrs. Dicko attaches great importance to the repair service on the articles sold and has been trying to beef up the team of servicemen. The team consists of five mechanics and two parts handlers, who make full use of a service car and service boat of the latest style you see here.

Mr. Yano, Chief Mechanic, is a unique young man. He is a Japanese and came to this country, attracted by the charm of Africa — "the Continent of the Twenty-first Century".

He works hard every day in cooperation with his fellow workers; he is absorbed in the after-sale service for Yamaha outboard motors which were sent from his faraway homeland.

The three mottoes of République de Côte d'Ivoire are solidarity, order and industry.

Pais en constante desarrollo con balance favorable de comercio

La capital de esta república del occidente de África es Abidjan. Desde este puerto, construido despejando ensenadas cubiertas de manglares y conectando corrientes de agua, se exportan a varias partes del mundo productos tropicales tales como café, cacao, bananas, piñas, palma de aceite, madera de construcción y goma. Desde que adquirió su independencia en 1960, Costa de Marfil ha venido esforzándose por desarrollar su economía, haciendo énfasis especial en la exportación de productos agrícolas bajo un sistema de política estable. El país goza de balance de comercio constantemente favorable.

La República de Costa de Marfil celebró con el Japón en mayo de 1970 un acuerdo comercial, según el cual exporta al segundo café, algodón en rama, etc. mientras que importa de él buques, automóviles, aparatos televisores, radio y demás. En su mensaje de Año Nuevo de 1973, el presidente Félix Houphouët-Boigny declaró que entendía que el Japón era un país industrialmente adelantado, por el cual abrigaba fuerte simpatía, y del cual esperaba mucho como modelo de construcción de una nación.

Enérgica y encantadora presidenta

Costa de Marfil tiene aproximadamente 3,000 embarcaciones impulsadas por motor. De los 500 a 600 motores fuera de borda del mercado anual, unos 200 son vendidos por CIPAL Co., Ltd., importador exclusivo de productos de Yamaha en el país.

La presidenta de la compañía es la Señora de Dicko. Fue farmacista, y es una mujer de carrera. Cuanto más sabía acerca de Yamaha más aprecio cobraba por las cualidades que distinguen a esta empresa representativa del Japón; y finalmente se constituyó en importadora ella misma de motores marítimos.

Los clientes de motores fuera de borda proceden principalmente de los intereses pesqueros. En el transporte fluvial se usan también algunos tipos de botes.

La Sra. de Dicko va a todas partes personalmente. Goza de gran popularidad entre los pescadores por su actitud siempre amable, y su disposición a comunicarse con ellos en un esfuerzo por ganarse su amistad.

Su esposo, banquero, es muy conocido en los círculos políticos y financieros, lo cual constituye una ayuda muy valiosa para las actividades de la Señora. El Gobierno de Costa de Marfil está empeñado en el fomento de la pesca en procura de la auto-suficiencia en materia de productos marinos.

Joven japonés toma parte activa en el servicio de reparación de motores fuera de borda

La Señora de Dicko da gran importancia al servicio



Service car



Service boat



Five mechanics



de reparación de artículos vendidos, y ha estado tratando de formar un equipo de mecánicos. El equipo consta de cinco mecánicos y dos trabajadores a cargo de partes de máquina, quienes usan cabalmente los servicios de automóvil y de bote de último estilo, que puede Ud. ver aquí.

El Sr. Yano, mecánico jefe, es un joven singular. Es japonés y vino a este país, atraído por el encanto del África... "el Continente del Siglo XXI".

Trabaja fuertemente cada día en cooperación con sus compañeros de trabajo; lo absorbe el servicio de postventa de los motores fuera de borda de Yamaha, enviados desde su lejana patria.

La República de Costa de Marfil tiene tres lemas: solidaridad, orden e industria.



Two parts handlers



Mr. Yano, Chief Mechanic

Un pays en constant développement disposant d'une balance commerciale favorable

La capitale de cette République de l'Afrique occidentale porte le nom d'Abidjan. De ce port, construit grâce au défrichement de nombreux îlots couverts de palétuviers et au raccordement de plusieurs voies d'eau, un nombre important de produits tropicaux, tels que café, cacao, bananes, ananas, huile de palme, bois et caoutchouc, sont exportés vers divers pays du monde. Depuis qu'elle a acquis son indépendance en 1960, la Côte d'Ivoire s'est efforcée de développer son économie en plaçant fortement l'accent, grâce à un système politique stable, sur les exportations de ces produits agricoles. C'est ainsi qu'à l'heure actuelle, ce pays jouit d'une balance commerciale régulièrement favorable.

En mai 1970, la République de Côte d'Ivoire a conclu un accord commercial avec le Japon où elle exporte notamment du café et du coton brut, tandis que celui-ci lui fournit des navires, des automobiles, des téléviseurs ou des radios.

Dans son Message du Nouvel-an 1973, le Président Félix Houphouët-Boigny a déclaré qu'il considérait le Japon comme un pays industriellement avancé avec lequel il ressentait une profonde affinité, ajoutant qu'il en attendait beaucoup comme modèle pour la construction de sa propre nation.

Une présidente énergique et charmante

La Côte d'Ivoire compte environ 3.000 bateaux à moteur. Parmi les 500 à 600 moteurs hors-bord achetés chaque année, près de 200 sont vendus par CIPAL Co., Ltd., le seul importateur des produits Yamaha dans ce pays.

Le président de la compagnie est Mme Dicko, ancienne pharmacienne et femme attachée à sa carrière professionnelle. A mesure qu'elle en est venue à connaître Yamaha, elle a été captivée par les qualités distinctives de cette société représentative du Japon et cela l'a amenée à s'installer comme importatrice de moteurs à utilisation maritime.

Une grande partie des clients en moteurs hors-bord sont des pêcheurs, tandis que certaines embarcations servent aussi au transport sur les rivières locales.

Mme Dicko se rend partout elle-même et, de nature affable, elle est toujours prête à s'entretenir avec les pêcheurs locaux auprès desquels elle est très populaire.

Son mari est un banquier bien connu dans les milieux politiques et financiers et il lui a fourni une aide inestimable dans l'établissement de son entreprise. Pour sa part, le Gouvernement ivoirien cherche à encourager les pêcheries pour assurer l'auto-suffisance du pays en produits marins.

Dans ce pays africain, un jeune Japonais prend une part active aux services de réparation pour Yamaha.

Mme Dicko attache une grande importance aux services de réparation pour les articles vendus et elle s'est efforcée de renforcer son équipe de mécaniciens; celle-ci comprend cinq mécaniciens et deux travailleurs, chargés des pièces de machine et ils font plein usage d'une voiture et d'un bateau de service du dernier modèle, comme on peut le voir ici.

Chef mécanicien, M. Yano est un jeune homme unique, venu dans ce pays par l'attrait des charmes de l'Afrique, "le Continent du vingt-et-unième siècle". Chaque jour, il travaille dur en compagnie de ses collègues et s'occupe du service après-vente pour les à moteurs hors-bord Yamaha, expédiés de son lointain pays.

Les trois devises de la République de Côte d'Ivoire sont solidarité, ordre et industrie.

Outboard motor dealers from Colombia

Traficantes de motores fuera de borda de Colombia

Négociants colombiens de moteurs hors-bord

The sales of Yamaha outboard motors are steadily increasing amid an intensified sales war in Colombia thanks to the staff of Eduardo and all Yamaha dealers concerned who are very enthusiastic about expanding the market of Yamaha products as far as possible. It is estimated that they will sell 4,400 to 4,500 Yamaha outboards this year, making up about 50% of the total Colombian market.

In return for these outstanding business results, Yamaha invited 35 dealers and 2 of the Eduardo staff to make a tour of Japan for 8 days in the Mid-May.

A grand reception party was held for them at Tsumagoi on May 8. Mr. & Mrs. Koike also attended the party and had a pleasant chat with these guests.

They made a study tour to the Main Plant, Arai Boat Plant and Yamaha Marina Hamanako during their stay and were deeply impressed by a clear picture of always-growing Yamaha.

In addition, they enjoyed a sight-seeing tour around Tokyo and Kyoto to make their holidays-in-Japan more memorable.

Las ventas de motores fuera de borda de Yamaha están aumentando constantemente en Colombia en medio de una intensificada guerra de ventas, gracias al personal de Eduardo y a todos los traficantes de Yamaha interesados, quienes muestran gran entusiasmo por ensanchar lo más posible el mercado de los productos de Yamaha. Se calcula que venderán el presente año de 4.000 a 4.500 motores fuera de borda, para adjudicarse como un 50% del total del mercado colombiano.

En recompensa por estos sobresalientes resultados de los negocios, Yamaha invitó a 35 traficantes y a dos directivos de Eduardo a una gira de 8 días por el Japón a mediados de mayo.

El día 8 de mayo se les ofreció en Tsumagoi una gran fiesta de recepción. Asistieron también a la fiesta los esposos Koike, quienes departieron agradablemente con los invitados.

Durante su estadía visitaron la planta principal, la planta de botes de Arai y Yamaha Marina Hamanako, y quedaron profundamente impresionados por la clara imagen de la siempre creciente Yamaha.

Disfrutaron adicionalmente de una gira turística por Tokio y Kioto, para hacer más memorables sus días de descanso en el Japón.

Grâce à l'équipe d'Eduardo et à tous les négociants de Yamaha en Colombie, désireux d'élargir au maximum le marché des produits Yamaha, les ventes des moteurs hors-bord de notre société progressent de façon constante dans ce pays et la compétition commerciale s'y intensifie. On estime que cette année, ils vendront entre 4.400 et 4.500 moteurs hors-bord Yamaha, ce qui représente environ 50% de l'ensemble du marché colombien.

En échange de ces remarquables résultats sur le plan commercial, Yamaha a invité 35 négociants et 2 membres de l'équipe d'Eduardo à effectuer un voyage de 8 jours au Japon à la mi-mai.

Le 8 mai, une grande réception a été organisée en leur honneur à Tsumagoi, à laquelle ont participé M. et Mme Koike qui se sont aimablement entretenus avec les invités.

Pendant leur séjour, les visiteurs ont effectué une tournée de l'usine principale, de l'usine de bateaux à Arai et de la Marina Yamaha au Lac Hamana et ils ont été fortement impressionnés par l'image de Yamaha, en perpétuelle expansion.

En outre, pour rendre encore plus mémorable leur séjour au Japon, ils ont visité les environs de Tokyo et de Kyoto en qualité de touristes.



powerful 85AEL, to appeal to a large number of visitors. Especially, the kerosene 25CMK came as a positive answer to those fuel economy-minded people who were looking forward to a powerful new model in this area.

The number of advance orders received by Eliopoulos was in excess of 100 even during the show period!

Eliopoulos Brothers Ltd., importador de Yamaha en Grecia, exhibió una gama completa de motores fuera de borda de Yamaha en su espacioso puesto durante la Exposición de Motores de Atenas de 1980, de manera muy atractiva.

En la gama estaba un par de modelos nuevos: el 25CMK de kerosene y el potente 85AEL, que llamaron la atención de gran número de visitantes. Especialmente el 25CMK de kerosene resultó una positiva respuesta para quienes pensando en la economía de combustible buscan en esta área un potente nuevo modelo.

Aun durante el período de la exhibición el número de pedidos por adelantado pasó de ciento.

Importateur de Yamaha en Grèce, Eliopoulos Brothers Ltd., a présenté une gamme complète de moteurs hors-bord Yamaha sur un grand périmètre et d'une façon très attrayante au Salon du bateau '80 à Athènes.

Cet éventail comprenait quelques nouveaux modèles, le 25CMK à kérósène et le puissant 85AEL, pour faire appel à un plus grand nombre de visiteurs. Le 25CMK à kérósène constitue une réponse particulièrement positive à ceux qui préoccupent l'économie de carburant et qui, cependant, souhaitent acquérir un nouveau modèle puissant.

Rien que pendant la période du salon, le nombre des commandes anticipées, reçues par Eliopoulos, a dépassé d'une centaine les prévisions initiales.

A rush of advance orders! — Athens Boatshow '80 —

Lluvia de pedidos por adelantado
— Exposición de Botes de Atenas de 1980 —
Une ruée de commandes anticipées
— Salon du bateau '80 à Athènes —

Eliopoulos Brothers Ltd., Greek Yamaha importer, displayed a full line of Yamaha outboard motors all over its spacious corner in a very attractive manner during the Athens Boatshow '80. The range included a couple of new models, the kerosene 25CMK and the



A commemorative photo taken at Tsumagoi.
En Tsumagoi se tomó una fotografía conmemorativa.
La photo-souvenir à Tsumagoi.

Yamaha Sales Campaign carried on throughout Senegal

Promoción de Ventas de Yamaha llevada a cabo a través de Senegal
Une campagne de vente Yamaha organisée dans tout le Sénégal

The sales promotion campaign for Yamaha outboard motors was carried on all over Senegal from February 25 to March 19 and achieved a great success. Senegal is a fishing country and the market for outboard motors consists exclusively of the fishing interest. As a national policy the country is now trying to modernize its conventional fishing by canoes, so the visits of the Yamaha team to

its fishing villages were accepted highly favorably by both local fishermen and the Senegalese Government. As a part of the campaign repairs to engines were carried out and sales of the parts were also made. Through the kindness of the Senegalese Government shown in preparing to receive the Japanese staff and helping them in many ways during their stay in the country, the campaign attained great popularity. Engines repaired during the period got to about 120, and the sales of the parts totaled more than ¥1.5 million.

Gran éxito logró la campaña de promoción de ventas de motores fuera de borda de Yamaha realizada por todo Senegal entre el 25 de febrero y el 18 de marzo. Senegal es un país pesquero, y el mercado de los botes de fuera de borda se dirige exclusivamente a los intereses de la pesca. Por política nacional el país está tratando de modernizar su pesca convencional por canoa, de suerte que la visita del grupo de Yamaha a sus aldeas pesqueras fue recibida muy favorablemente tanto por los pescadores de las localidades como por el Gobierno de Senegal. Como parte de la campaña se hicieron también arreglos de motores y ventas de repuestos. La campaña gozó de gran popularidad por la bondad del Gobierno Senegalés mostrada en la preparación para recibir al personal japonés y en la ayuda que le prestó durante su estada en Senegal. Durante el período se repararon unos 120 motores y se vendieron repuestos por más de un millón y medio de yenes.

Une campagne de promotion des ventes en moteurs hors-bord Yamaha a été organisée du 25 février au 19 mars dans tout le Sénégal et elle a été couronnée de succès. Le Sénégal est un pays où la pêche est abondante et ce secteur est donc particulièrement intéressant comme marché pour les moteurs hors-bord.

Le pays s'efforce actuellement, comme ligne de conduite nationale, de moderniser les méthodes de pêche traditionnelles par canots et c'est ainsi que les visites de l'équipe Yamaha dans les villages de pêcheurs ont été très favorablement accueillies tant par les pêcheurs locaux que les autorités gouvernementales du Sénégal. Au cours de cette campagne, on s'est efforcé de promouvoir la réparation des moteurs et la vente des pièces de rechange. Grâce à l'amabilité du Gouvernement sénégalais, témoignée lors des préparatifs de réception de l'équipe japonaise et par de nombreuses attentions au cours de son séjour dans le pays, la campagne a connu un très haut niveau de popularité. Pendant la période mentionnée, près de 120 moteurs ont été réparés et les ventes de pièces se sont élevées à plus de 1,5 million de yen.



The Yamaha kerosene model is very popular.
Es muy popular el modelo de kerosene de Yamaha
Le modèle Yamaha à kérozène est très populaire

Quiero decir... I WANT TO SAY.... Mon opinion sur la question ...

"Chantey" is useful!

*"Chantey" es útil!
"Chantey" me rend de grands services!*



Here is a letter from an Indonesian gentleman working as the marketing manager for a Yamaha outboard motor dealer, Toko Sinar Pelita.

The letter reads as follows:

"I take this opportunity to introduce myself to you. I have been a Yamaha outboard dealer since April, 1978. I got sometimes your magazine "Chantey" and read each issue with great interest. According to my observation, Yamaha has made a great progress in science, technology, industry and trade for the past two years. I am very enthusiastic about promoting the sales of Yamaha products, and so if you have any other kinds of sales promotion or advertising aids, please let me have them."

Enclosed herewith you will find a picture showing my shop with Mr. Atsusawa. The picture was taken during a recent service training course.

I hope this letter will help to open a regular exchange route of opinions and correspondence between us

Uung Suharto
Marketing Manager
Toko Sinar Pelita

He aquí la carta de un caballero indonesio que trabaja como gerente de mercado de Toko Sinar Pelita, traficante de motores fuera de borda de Yamaha.

La carta dice lo siguiente:

"Aprovecho esta oportunidad para presentarme a mí mismo. Desde abril de 1978 he sido traficante de motores fuera de borda de Yamaha. Algunas veces ha llegado a mis manos su revista "Chantey", la que

siempre he leído con gran interés. Según mi observación, Yamaha durante los pasados dos años ha hecho grandes progresos en ciencia, tecnología, industria y comercio. Siento gran entusiasmo por promover la venta de productos de Yamaha, por lo que les ruego enviarle toda otra clase de ayudas para propaganda o promoción de ventas que puedan tener. Incluyo aquí una fotografía del almacén que poseo en compañía del Sr. Atsusawa. La fotografía fue sacada durante un reciente curso de adiestramiento de servicio.

Espero que esta carta sea el comienzo de intercambio regular de correspondencia y opiniones entre ustedes y nosotros ...

Uung Suharto
Gerente de Mercado
Toko Sinar Pelita

Nous avons reçu une lettre envoyée par un Indonésien, travaillant comme directeur de marketing pour Toko Sinar Pelita, un négociant en moteurs hors-bord Yamaha.

En voici quelques extraits:

"Permettez-moi de me présenter. Je travaille chez un négociant de Yamaha depuis avril 1978 et je reçois parfois votre revue "Chantey" que je lis toujours avec grand intérêt. A mon avis, Yamaha a effectué de grands progrès au cours des deux dernières années dans les domaines scientifique, technologique, industriel et commercial. Je suis très désireux de promouvoir la vente des produits Yamaha et c'est pourquoi, si vous disposez de moyens de promouvoir les ventes et de faire de la publicité, je vous saurais gré de me les faire parvenir.

Vous trouverez ci-joint une photo prise avec M. Atsusawa au cours d'un récent cours de formation et elle représente mon atelier.

Je formule l'espérance que cette lettre constituera une première étape dans nos échanges d'opinions et d'informations réciproques

Uung Suharto
Directeur de marketing
Toko Sinar Pelita

YAMAHA
outboard motor
S E R V I C E
C O N T E S T

Service Contest is A Great Success!

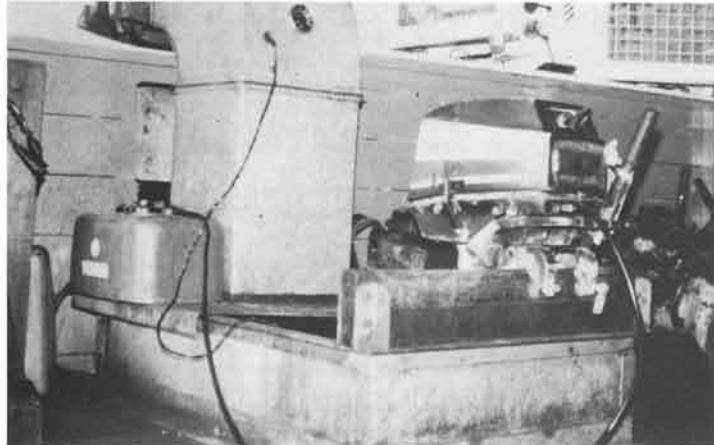
El Concurso de Servicio tiene Gran Exito
Le concours-service remporte un grand succès

The Yamaha Outboard Motor Service Contest, which began in June of last year, has been successfully completed. 46 Yamaha distributors submitted their final reports with necessary photographs to Yamaha by May 25, the prescribed deadline. Final results will be decided by the end of July after careful examination and evaluation by the contest judges at Yamaha.

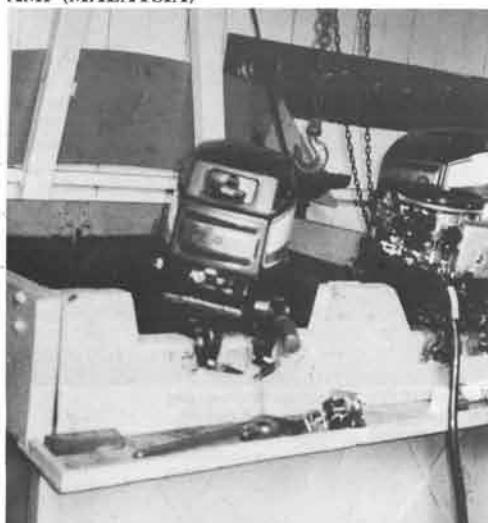
Se ha llevado a cabo exitosamente el Concurso de Servicio de Motores fuera de borda de Yamaha. 46 distribuidores de Yamaha presentaron sus informes finales con las necesarias fotografías a Yamaha para el 25 de mayo, la fecha límite prescrita. Los resultados finales se conocerán para fines de julio después de cuidadosos examen y evaluación por parte de los jueces del concurso.

Commencé en juin de l'an dernier, le Concours-service pour moteurs hors-bord Yamaha, s'est terminé avec grand succès. 46 distributeurs Yamaha ont soumis à la société leur rapport final, accompagné des photographies nécessaires, avant le 25 mai, date limite fixée au préalable. Les résultats finaux sont décidés avant la fin juillet après un examen minutieux, effectué chez Yamaha par un jury approprié.

Test Tank Tanque de Prueba Réservoir d'essai
CARRIAGE & TRADING (BORNEO)



Test Tank Tanque de Prueba Réservoir d'essai
AMI (MALAYSIA)



Free check service Servicio de Examen Gratuito Service de vérification gratuit
A.M.I. (MALAYSIA)



Test Tank Tanque de Prueba Réservoir d'essai
MAVILA S.A. (PERU)



Increased customer trust

Market trends or needs naturally differ from one nation to another. In order to ensure that every motor sold is used in the best working condition, Yamaha feels the need to get a clear appraisal of each overseas distributor's after-sale service and parts supply business. With this in mind, Yamaha launched the above one-year service contest in June of last year. All participating distributors showed their praiseworthy enthusiasm about improving the quality of their after-sale service and parts supply operations through this contest. The contest judges examined and evaluated their periodic reports for the following factors:

- * Servicemen
- * Workshop
- * Servicemobile and/or service boat
- * Service equipment & facilities
- * Exchange of information
- * Spare parts
- * Sales promotion

The contents of these reports greatly helped Yamaha gain better knowledge of individual distributors' after-sale service and

parts supply operations, thus enabling Yamaha to give better suggestions or guidance, as well as necessary tools and materials, to these distributors. Following these suggestions or recommendations, the participants made every possible effort to improve the quality of their after-sale services as far as possible, a fact which was very favorably received by their customers. Reflecting this trend, their average increase in the sales of Yamaha outboard motors reached the 77% mark for the contest period, compared with the corresponding period of the previous year. The sales of spare parts also showed a sharp 62% rise for the same period. This indicated that the contest was a great success by winning higher customer trust everywhere in the world.

repuestos a través del concurso. Los jueces del concurso examinaron y evaluaron sus informes periódicos para los siguientes factores:

- * Técnicos de servicio
- * Taller
- * Servicio móvil y/o bote de servicio
- * Equipos y facilidades de servicio
- * Intercambio de información
- * Partes de repuesto
- * Promoción de ventas

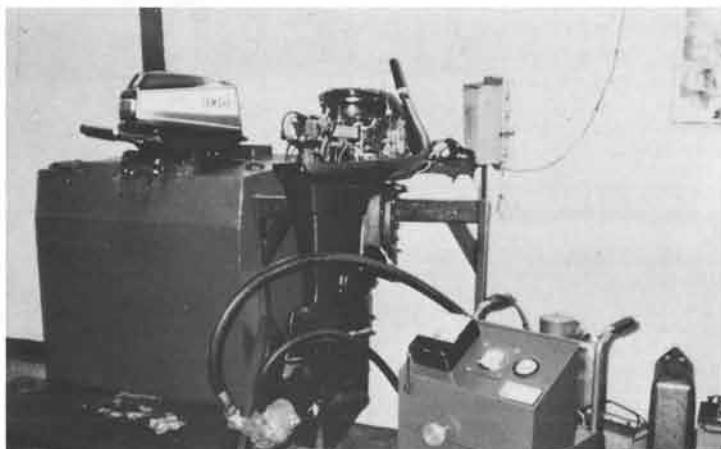
El contenido de tales informes ayudó grandemente a Yamaha a adquirir mejor conocimiento del servicio de post-venta de los distribuidores individuales y de las operaciones de suministro de repuestos, permitiéndole con ello ofrecer sugerencias y guía mejores, así como las herramientas y materiales necesarios para esos distribuidores. Siguiendo estas sugerencias o recomendaciones los participantes hicieron todo posible esfuerzo por mejorar la calidad de sus servicios de post-venta, hecho que fue favorablemente recibido por sus clientes. Reflejando esta tendencia, el promedio de aumento de ventas de motores fuera de borda de Yamaha llegó al récord de 77% durante el período del concurso en comparación con el período correspondiente del año anterior. Esto indicó que el concurso constituyó un gran éxito al ganar mayor confianza de los clientes por todo el mundo.

Acrecentada confianza del cliente

Las tendencias del mercado o sus necesidades difieren naturalmente de una nación a otra. A fin de asegurar que todo motor se venda en las mejores condiciones de trabajo, Yamaha siente la necesidad de evaluar claramente el servicio de post-venta de cada uno de los distribuidores del extranjero así como las actividades de suministro de repuestos. Teniendo esto presente, Yamaha en junio del año pasado lanzó el mencionado concurso de servicio con duración de un año. Todos los distribuidores participantes mostraron su encoriable entusiasmo por mejorar la calidad de su servicio de post-venta y de sus operaciones de suministro de

Confiance croissante de la clientèle

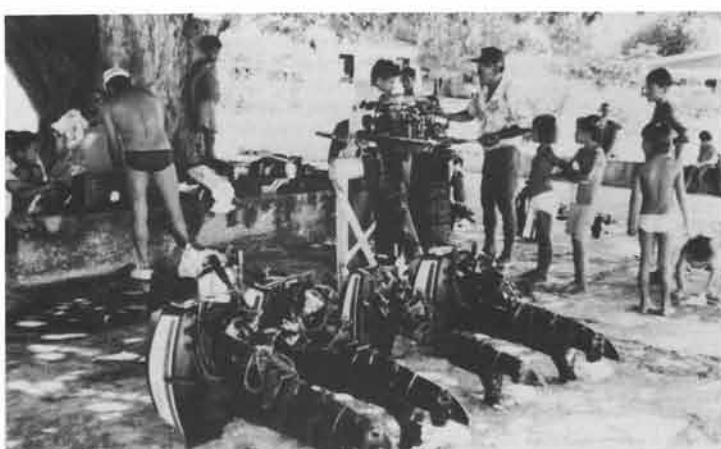
Il va de soi que les tendances et les besoins du marché diffèrent de pays à pays. Pour assurer que chaque moteur vendu soit utilisé dans les meilleures conditions, Yamaha a ressenti le besoin de disposer d'une appréciation claire des services après-vente et des activités de fourniture de pièces, déployés par chacun des distributeurs à l'étranger. C'est dans cette perspective que Yamaha a décidé d'entreprendre, à partir de juin de l'an dernier, le concours-service ci-dessus mentionné.



Test Tank Tanque de Prueba Réservoir d'essai
AUTOMOTO (TAHITI)



Test Tank Tanque de Prueba Réservoir d'essai
MOTOMAR (PORTUGAL)



Free check service Servicio de Examen Gratuito Service de vérification gratuit
AUTOMOTO (TAHITI)



Test Tank Tanque de Prueba Réservoir d'essai
MIFA (MOROCCO)

Tous les distributeurs participants ont témoigné d'un enthousiasme digne d'éloges à l'égard de la qualité de leurs services après-vente et des activités de fourniture de pièces pendant toute la durée de ce concours. Les membres du jury ont eu à évaluer et à apprécier les points suivants, fournis dans les rapports périodiques:

- Mécaniciens
- Ateliers de réparation
- Voiture de service et/ou bateau de service
- Équipements et installations de service
- Echange d'informations
- Pièces de rechange
- Promotion des ventes

Le contenu de ces rapports a fortement contribué à permettre à Yamaha d'obtenir une meilleure connaissance des services après-vente et des activités de fourniture de pièces de chaque distributeur et la société sera ainsi à même de leur fournir des suggestions plus judicieuses, ainsi que les outils ou matériaux nécessaires. Suite à ces suggestions et à ces recommandations, les participants se sont efforcés dans toute la mesure du possible d'améliorer la qualité de leur service après-vente, une chose qui a été reçue très favorablement par les clients. Reflet évident de cette tendance, les ventes de moteurs hors-bord Yamaha ont connu une augmentation moyenne de 77% pendant la période du concours si l'on compare avec les chiffres obtenus pendant la période correspondante de l'année précédente. Au cours de cette même période, les ventes de pièces de rechange ont également monté de 62% et ces chiffres indiquent le succès obtenu par le concours, qui a contribué à renforcer la confiance de la clientèle dans le monde.

17 participants are considered as grand prize winners!

The contest judges are examining and evaluating the final contest reports according to the following criteria:

Criterion A

1. Enthusiasm in the contest (frequency of contest correspondence).
2. Actual improvements made during the contest period.
3. Attitude toward the improvement of workshop, field service, spare parts supply and service technique, together with actual achievements.
4. Shipment quantities of outboard motors from Yamaha (before and after the contest).
5. Shipment quantities of spare parts from Yamaha (before and after the contest).

Criterion B

Actual improvements related to the following items:

1. Number of servicemen.
 2. Workshop for outboard motor servicing.
 3. Service mobile and/or service boat.
 4. Service equipment & facilities.
 5. Exchange of outboard market information.
 6. Spare parts control.
 7. Sales promotion activities.
- Even now 17 participants (from 16 nations) are considered as grand prize winners as follows:
- * Africa & Iberia Block 4

* Middle East & West Asia Block	3
* Southeast Asia & Oceania Block	6
* Latin America Block	4
Out of them, the first 12 will be awarded the fantastic prizes including a trip to Japan.	

17 participants se consideran ganadores del gran premio

Los jueces del concurso están examinando y evaluando los informes finales del concurso de acuerdo con los siguientes criterios:

Criterio A

1. Enthusiasmo en el concurso (frecuencia de la correspondencia del concurso).
2. Mejora real hecha durante el periodo del concurso.
3. Actitud hacia la mejora del taller, servicio de campo, suministro de repuestos y técnica de servicio junto con los logros reales.
4. Cantidad de embarque de motores fuera de borda de Yamaha (antes y después del concurso).
5. Cantidad de embarque de repuestos de Yamaha (antes y después del concurso).

Criterio B

Mejoras reales relativas a los siguientes puntos:

1. Número de técnicos de servicio.
2. Talleres para servicio de motores fuera de borda.
3. Servicio móvil y/o bote de servicio.
4. Equipo y facilidades de servicio.
5. Intercambio de información de mercado de motores fuera de borda.
6. Control de repuestos.
7. Actividades de promoción de ventas.

Actualmente se consideran acreedores al gran premio 17 participantes (de 16 naciones), así:

- * Bloque Afro-Ibérico
- * Bloque del Medio Oriente y de Asia
- * Bloque del Sudeste Asiático y de Oceania
- * Bloque de América Latina

Entre ellos los doce primeros recibirán premios fantásticos, como el de un viaje al Japón.

17 candidats considérés comme lauréats du Grand Prix

Les membres du jury ont examiné et évalué les rapports finaux en se basant sur les critères suivants:

Critère A

1. Enthousiasme pour le concours (fréquence de la correspondance relative au concours)
2. Améliorations réelles, apportées pendant la période du concours.
3. Attitude à l'égard de l'amélioration des ateliers, services sur le terrain, techniques de fourniture de pièces de rechange et de service, ainsi que réalisations.
4. Quantités expédiées par Yamaha en moteurs hors-bord (avant et après le concours)
5. Quantités expédiées par Yamaha en pièces de rechange (avant et après le concours)

Critère B

Améliorations réelles à l'égard des points suivants:

1. Nombre de mécaniciens
2. Atelier de réparation et service pour moteurs hors-bord
3. Voiture de service et/ou bateau de service
4. Équipements et installations de service
5. Echange d'informations sur le marché des moteurs hors-bord
6. Gestion des pièces de rechange
7. Activités de promotion des ventes

A l'heure actuelle, 17 participants (de 16 pays) sont considérés comme lauréats éventuels et leur répartition s'établit comme suit:

- * Afrique et Péninsule ibérique
- * Moyen-orient et Asie occidentale
- * Asie du Sud-Est et Océanie
- * Amérique latine

Les douze premiers d'entre eux se verront décerner de magnifiques prix, et notamment un voyage au Japon.

"Promote Your Sales"

"Promueva Sus Ventas"

"Promotion des ventes"

Let's get out and around

Inspection Service from A to Z

Divaguemos un poco ...
Servicio de Inspección de A a Z

Ouvrons les yeux autour de nous ...
Service d'inspection de A à Z



This is a new sales promotion manual explaining how to develop inspection service activities in direct connection with sales promotion. Covering all the necessary factors of these activities, this manual should be a great help in promoting sales.

Es éste un nuevo manual de promoción de ventas, que explica la manera de desarrollar actividades de servicio de inspección en conexión directa con la promoción de ventas. Cubriendo todos los factores necesarios de estas actividades, este manual resultó sumamente útil en la promoción de ventas.

Il s'agit d'un nouveau manuel de promotion des ventes, expliquant les moyens de développer les activités du service d'inspection en relation directe avec la promotion des ventes. A ce titre et comme il couvre tous les aspects nécessaires à ces activités, ce manuel devrait être d'une grande utilité pour promouvoir les ventes.

PERU

Perú

Pérou

0°

*Natural
resources are
almost inex-
haustible*

Sus recursos naturales son casi inextinguibles
Des ressources naturelles presque inépuisables

The Republic of Peru, which is situated nearly in the middle of the west coast of South America, is contiguous to Colombia and Ecuador on the north, to Brazil and Bolivia on the east, and to Chile on the south. The area of this nation, which is a little longer from south to north, is about 1,300,000km².

The Andes Mountains lie through the center of this nation, and on their west side extends a coastal plain facing the Pacific Ocean, while on the east side is a basin which forms the upper reaches of the Amazon. Through the coastal plain run several rivers coming down from the Andes. Along them are formed beltlike green tracts of land, where a lot of coastal cities, such as Lima, Trujillo, Chimbote, Callao, etc., have been founded. Lima, the capital of Peru, is a classic modern city noted for the vestiges of the great ancient civilization and the rapid progress of national modernization as well. The Basin consists of dense tropical forests, most of which are left unexploited. The nation is noted for its almost inexhaustible natural resources both on land and in the sea.

La república del Perú, situada casi en el centro de la costa occidental de Sur América, limita por el norte con Colombia y Ecuador; por el oriente, con Brasil y Bolivia; y con Chile por el sur. La extensión territorial de esta nación es de 1.300.000 kms² aproximadamente. Por su centro pasa la Cordillera de los Andes. Al occidente, mirando hacia el Pacífico, se extienden llanuras inmensas; y al oriente está la cuenca del Amazonas. De los Andes bajan varios ríos que van a desembocar al Océano Pacífico. Siguiendo el curso de los ríos se han formado zonas de verde perenne; y en la costa se levantan numerosas ciudades, tales como Trujillo, Chimbote, Callao, etc. Lima, la capital del Perú, es una ciudad clásica y moderna en el sentido de que conservando los vestigios de una grandiosa civilización antigua, se desarrolla y progrésa con gran rapidez. La cuenca del Pacífico está poblada de densos bosques tropicales, muchos de los cuales se conservan vírgenes. La nación se distingue por sus casi inagotables recursos naturales tanto terrestres como marítimos.



Située presque à mi-hauteur sur la Côte occidentale de l'Amérique du Sud, la République du Pérou a des frontières communes avec l'Équateur au Nord, le Brésil et la Bolivie à l'Est et le Chili au Sud. La superficie de ce pays, légèrement plus allongé dans le sens nord-sud, est d'environ 1.300.000km². Il est traversé en son centre par la Cordillère des Andes, sa partie occidentale forme une plaine côtière orientée vers l'Océan Pacifique, tandis que la région orientale constitue un bassin relié au fleuve Amazone. La plaine côtière est sillonnée par plusieurs rivières qui s'écoulent des Andes. Entre elles s'étendent de longues bandes de terre où sont installées un grand nombre de villes importantes comme Trujillo, Chimbote, Callao, etc. Capitale du Pérou, Lima est une ville moderne où se côtoient les vestiges d'une grande civilisation ancienne et les progrès rapides de la modernisation nationale. Le Bassin oriental est formé de denses forêts tropicales, dont une bonne partie est encore inexploitée. Ce pays est célèbre par ses ressources naturelles presque inépuisables, disséminées tant sur terre que dans la mer.

Abundant agricultural products

On the highlands more than 4,000 meters above sealevel the Inca Empire built up a high civilization in ancient times and there still remain its ruins in various places. The American Indians, who are the descendants of the Incan people, account for about



Callao Port
Puerto de Callao
Le port de Callao

50% of the population of Peru (about 15 million).

Peru is an agricultural nation and produces abundantly raw cotton and sugar, and such cereals as rice, wheat, barley, corn, etc. together with fruits such as pear, orange, grape, pineapple, banana, melon, apple, etc. Stock raising also ranks among this nation's most important industries.

Always-growing fishing industry

Peru's marine fishery resources include anchovy, sardine, skipjack, horse mackerel, croaker, yellowtail, flatfish, hairtail, ray, cod, etc.

The Peruvians were formerly little interested in the development of fishery resources as they preferred meat to fish. But fisheries have become one of the most important industries since the 1960's when they began to process super-abundant anchovy into fish meal for export to the whole world as feed.

Fish meal now tops the list of Peru's exports. The fisheries development project of the Peruvian Government gives first priority to promoting the exportation of fishery products, putting specific emphasis on



Children are very helpful to their parents.

Niños que ayudan mucho a sus padres

Les enfants se rendent très utiles à leurs parents.

developing the techniques of anchovy processing.

Abundantes productos agrícolas

En tierras altas de más de 4.000 metros sobre el nivel del mar quedan todavía en diversos sitios los vestigios y las ruinas de una antigua civilización construida por los incas. Los indígenas, descendientes del pueblo inca, representan el 50% de la población del Perú (unos 15 millones), nación agrícola que produce en abundancia algodón, caña de azúcar, cereales (como arroz, trigo, cebada, maíz...), y diversas frutas, tales como peras, naranjas, uvas, piñas, bananas, melones, manzanas, etc. La cría de ganado es asimismo una de las industrias más importantes del Perú.

Siempre creciente industria de la pesca

Entre los recursos de pesca marina del Perú están la anchoa, sardina, pez saltador, atún, roncador, platija, lenguado, raya, bacalao, etc.

En el pasado los peruanos tuvieron poco interés en el desarrollo de los recursos pesqueros por preferir la carne al pescado. Pero a partir de la década de 1960, con el comienzo del procesamiento de la superabundante anchoa para exportación a todo el mundo



A clean fish market
Un pulcro mercado de pescado
Un joli marché aux poissons.

Industrie de la pêche en constante expansion

Parmi les ressources maritimes du Pérou, il y a lieu de citer l'anchois, la sardine, l'élatère, le maquereau, la sériole, le pleuronecte, le trichiure, la raie, la morue et bien d'autres encore.

Auparavant, préférant la viande au poisson, les Péruviens étaient peu intéressés par la mise en valeur de leurs ressources en poissons, mais depuis les années 1960, les pêcheries sont devenues une des industries les plus importantes, car c'est à cette époque que l'on commence à



People are cheerful

Pueblo cuidadoso

La gaité sur les visages

como alimento, la pesca se ha convertido en una de las industrias más importantes del Perú.

Hoy día el pescado encabeza la lista de las exportaciones peruanas. El proyecto de desarrollo de pesca del Gobierno del Perú da primaria prioridad a la promoción de exportaciones de productos de pesca, con énfasis específico en el desarrollo de técnicas de procesamiento de anchoa.

traiter les anchois très abondants pour en faire des aliments exportés maintenant dans le monde entier.

Cette "chair de poisson" figure maintenant en tête des exportations péruviennes. Un projet de développement des pêcheries, mis sur pied par le Gouvernement péruvien, accorde la priorité à la promotion des exportations des produits de la pêche et il place surtout l'accent sur l'amélioration des techniques de traitement de l'anchois.



Fish retailing (Callao Port)

Venta de pescado por menor (puerto de Callao)

Vente de poissons au détail (Port de Callao)



Capital city — Lima

Lima, ciudad capital

Lima, la capitale

Photo courtesy: Varing Brazilian Airlines



Cuzco, an old town

Cuzco, pueblo antigua

Cuzco, une ville ancienne



The ruins of Machu Picchu

Las ruinas de Machu Picchu

Les ruines du Machu Picchu



Mr. Justo Mendoza

Looking forward to Japan's aid

Mr. Justo Mendoza, a research scientist of Instituto del Mar del Perú (Peru Ocean Research Institute), has recently finished the 6-month course of research study at the JICA as a part of the project.

"Peru is blessed with marine fishery resources", says Mr. Mendoza, an expert in the field of marine fishing gear and methods, "All kinds of fish can be caught by trawling.

But a lot of fishing boats are left unused as fishermen do not know the method and technique for remodeling a purse seine into a trawler. The techniques for preserving, processing and distributing fish catches are also in a backward state. I hope the Japanese Government will send a team of technical experts to Peru. The team is expected to scheme out such fishing techniques and methods in all the fields of our fisheries so that they may best fit the actual state of things. I also desire that many more Peruvian trainees be sent to advanced fishery nations, just as I have been sent here to Japan".

Esperando ayuda del Japón

El Sr. Justo Mendoza, científico investigador del Instituto del Mar del Perú, terminó recientemente un curso de 6 meses en el "JICA" sobre investigación como parte del mencionado proyecto.

"El Perú es rico en recursos de pesca marinos", dice el Sr. Mendoza, experto en el campo de equipos y métodos de pesca; "por red barredora puede cogerse toda clase de pescado. Sin embargo, como los pescadores no conocen el método o técnica de remodelar en barredora una red ordinaria muchos botes pesqueros se quedan sin usar. También se hallan retrasadas las técnicas de conservar, procesar y distribuir el pescado. Espero que el Gobierno Japonés envíe al Perú un equipo de técnicos expertos, que programen las técnicas y métodos de pesca en todos los campos de nuestra industria pesquera a fin de que se adapte mejor al progreso moderno.

Deseo también que más técnicos peruanos sean enviados a países adelantados en el campo de la pesca, así como yo fui enviado al Japón".

En attendant avec espoir l'aide du Japon

Dans ce cadre de ce projet, M. Justo Mendoza, un chercheur travaillant à l'Institut du Mar du Pérou (Institut péruvien des recherches océaniques), a terminé récemment un cours de 6 mois à l'Institut japonais JICA.

"Le Pérou dispose d'extraordinaires ressources marines" déclare M. Mendoza, spécialiste dans le do-

maine des équipements et des méthodes de pêche en mer; "nous pouvons prendre toutes sortes d'espèces de poissons au chalut" ajoute-t-il, "mais un grand nombre de bateaux sont inutilisés car les pêcheurs ne connaissent pas les méthodes et les techniques nécessaires à la transformation de leur bateau en chalutier. Nos techniques de préservation, de traitement et de distribution des prises en poissons accusent aussi un retard con-

siderable et c'est pourquoi j'espère que le Gouvernement japonais enverra une équipe d'experts au Pérou. Celle-ci devrait y étudier nos méthodes et techniques de pêche dans tous les domaines, de façon à adapter les meilleures à la situation qui prévaut dans notre pays. Je souhaite aussi que, comme je l'ai été au Japon, un plus grand nombre de Péruviens soient envoyés dans des pays développés sur le plan de la pêche".

A study tour to Yamaha

*Gira de estudio por Yamaha
Un voyage d'étude chez Yamaha*

Mr. Mendoza and other graduates in the same class made a study tour to the Yamaha industrial group late in May, prior to their departure from Japan.

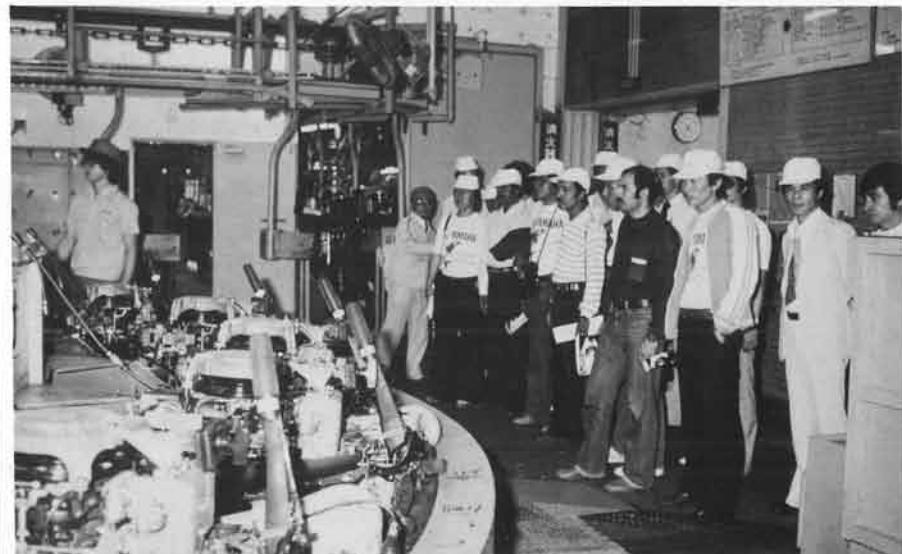
"We have been deeply impressed by Yamaha's foremost technology which is fully utilized for the production of outboard motors and F.R.P. fishing boats, and these quality Yamaha products are essential to the promotion of fisheries development projects in many developing nations".

El señor Mendoza y otros compañeros de graduación hicieron a fines de mayo, antes de su partida del Japón, una gira de estudio por el grupo industrial de Yamaha.

"Quedamos profundamente impresionados de la más avanzada tecnología de Yamaha, que es utilizada cabalmente en la producción de motores fuera de borda y de botes pesqueros F.R.P. Creemos que estos productos de gran calidad de Yamaha son esenciales en la promoción de proyectos de desarrollo de pesca de muchos países en desarrollo".

M. Mendoza et d'autres diplômés de la même classe ont effectué un voyage d'étude auprès du groupe industriel Yamaha à la fin mai avant de quitter le Japon.

"Nous avons été profondément impressionnés par la technologie de tout premier rang de Yamaha, utilisée pour la production de moteurs hors-bord et de bateaux de pêche FRP; ces qualités des produits Yamaha sont essentielles à la promotion des projets de développement des pêcheries dans de nombreux pays en voie de développement".



New PR Film

Nueva película PR
Nouveau film publicitaire

Yamaha kerosene outboard motors

Here is a new Yamaha PR film titled "Yamaha Kerosene Outboard Motors", all the photos of which were taken on location in Sri Lanka. Recently in Sri Lanka, coastal-water fishery has come to rank as the number two industry overall due to the governmental fishery development plan. This film explores the important role being played by Yamaha kerosene outboard motors in the promotion of coastal-water fishery. Kerosene is generally available at a lower price than gasoline and it attracted Yamaha's attention to the development of a kerosene engine.

Today oil has become a serious international problem. Yamaha kerosene engines are designed to make rational use of limited and expensive fuel, and they fully meet the requirements of the present era of energy conservation. This interesting film is 16mm multicoloured, 22 minutes long. Narration is in English and it costs ¥67,000 (FOB Japan) each.

Motores Yamaha de fuera de borda de kerosene

Se presenta aquí una nueva película de PR de Yamaha, titulada "Motores Yamaha de fuera de borda de kerosene", cuyas fotografías fueron tomadas todas en Sri Lanka. Recientemente en Sri Lanka la pesca en aguas costaneras se ha convertido en la segunda industria del país por importancia, debido al plan de desarrollo de pesca gubernamental. Esta película explora el importante papel que están desempeñando los motores Yamaha de fuera de borda de kerosene en la promoción de pesca de aguas costaneras. El kerosene es por lo general más barato que la gasolina, por lo que atrajo la atención de Yamaha en el desarrollo de motores. El petróleo se ha convertido en un grave problema internacional de hoy día. Los motores a kerosene de Yamaha están diseñados para hacer uso racional del limitado y caro combustible, y satisfacen completamente las requerimientos de la era presente de conservación de energía. Esta interesante película es de 16mm, a multi-color, y tiene 22 minutos de duración. La narración es en inglés, y cuesta cada una ¥67.000 (FOB en Japón).

Moteurs hors-bord à kérosène de Yamaha

Voici un nouveau film publicitaire Yamaha, intitulé "Moteurs hors-bord à kérosène Yamaha" dont toutes les scènes ont été prises sur le terrain à Sri Lanka. Depuis quelques années, en raison d'un programme gouvernemental de développement des pêcheries, l'industrie de la pêche côtière s'est hissée au second rang par ordre d'importance. Ce film explore le rôle important joué par les moteurs hors-bord à kérosène de Yamaha dans la promotion des pêcheries au long des côtes. Comme le kérosène est généralement disponible à un prix moins élevé que l'essence, Yamaha s'est concentré sur la mise au point d'un moteur utilisant ce carburant, d'autant plus que le pétrole est devenu un problème international très sérieux.

Les moteurs Yamaha à kérosène sont conçus pour utiliser rationnellement les carburants en quantité limitée et à prix élevé et ils répondent admirablement à l'attente de notre monde où la conservation de l'énergie est essentielle.

Ce film de 16mm en couleurs est très intéressant et il dure 22 minutes; ses explications sont en anglais et chaque copie coûte 67.000 yens (FOB Japon).



New Model

Yamaha Enduro 30 (30BM)

Nuevo Modelo Yamaha "Enduro" 30 (30BM)

Nouveau modèle Yamaha "Enduro" 30 (30BM)

SPECIFICATIONS

Engine	2-stroke, twin, 496cc
Max. power output	30hp/5,5000 rpm
Max. fuel consumption	13.0 lit./h
Ignition system	C.D.I.
Starting system	Recoil hand starter
Transmission	Forward-Neutral-Reverse



A tough, economic outboard
for heavy-duty
commercial use

Based on Yamaha's expertise in the development of enduro type outboards, the new model features many superior advantages including a maintenance free new C.D.I. system and a newly designed lower case and gear layout, etc.

Un motor fuera de borda económico y fuerte para uso comercial de trabajo pesado

Con base en la experiencia de Yamaha en el desarrollo de motores fuera de borda de resistencia, el nuevo modelo posee numerosas ventajas superiores, entre las cuales se incluyen un nuevo sistema C.D.I. que no necesita mantenimiento, y la configuración de caja y engranaje más bajos de nuevo diseño, etc.

Une génératrice portative Auto-lube entièrement nouvelle

Bénéficiant de l'expérience de Yamaha dans la mise au point de hors-bords de type enduro, ce nouveau modèle se distingue par ses nombreux avantages de premier ordre tel qu'un nouveau système C.D.I. ne demandant pas d'entretien, une caisse abaissée et un aménagement de conception nouvelle.

New Model

Yamaha ET-600 (Autolube)

Nuevo Modelo Yamaha ET-600 (Autolube)

Nouveau modèle Yamaha ET-600 (Autolube)

An entirely-new Auto-lube portable generator

Other advantages include:

- C.D.I. system
- Oil warning device
- Quiet operation
- Large-sized fuel tank

Generador portátil de Autolube enteramente nuevo

Entre otras ventajas están:

- Sistema C.D.I.
- Aparato avisador de aceite
- Operación tranquila

• Tanque de combustible de gran tamaño

Un hors-bord solide et économique, prêt à tous les lourds travaux commerciaux

Parmi les autres avantages:

- Système d'allumage C.D.I.
- Dispositif avertisseur de niveau d'huile
- Fonctionnement silencieux
- Réservoir à carburant de grande capacité

SPECIFICATIONS

Engine: 2-stroke air-cooled single MT-50, 49.9cc

Rated AC output: 400VA at 50Hz and 500VA at 600Hz

