

Quarterly Issued by Yamaha

# Chantey

1981 No.13



**SALES & SERVICE PROMOTION**

- 3 — *Business guide series* —  
Sales Promotion Part 4  
A campaign to expand sales in a low-share market
- 10 — *Technical information* —  
Alcohol Fuel for Outboard Motors

**MARITIME KNOWLEDGE & GRAPHIC**

- 12 — *Let's seek more marine pleasure* —  
Dinghy sailing
- 14 — *Seamanship* —  
Rescue operation & first-aid treatment  
Rescue operation Part 1
- 15 — *Color graphic* —  
Modes of the sea/
- 18 — *Marine museum* —

**INFORMATION**

- 20 — *Importer's profile Part 9* —  
Indonesia/C.V. Hasjarat
- 22 — *TOPICS* —
- 24 — *Service Contest* —  
A Grand Finale
- 28 — *Fishery nations in the world* —  
MOROCCO

**PROMOCION DE VENTAS Y SERVICIO**

- 3 — *Seire de guia de negocios* —  
Promoción de ventas—Parte IV  
Campaña para ensanchar las ventas en un mercado de poca porción
- 10 — *Información técnica* —  
Combustible de Alcohol para Motores fuera de Borda

**CONOCIMIENTO Y GRAFICA MARITIMOS**

- 12 — *Saquémosle más placer al mar* —  
Botes de vela
- 14 — *Marinería* —  
Operación de rescate y tratamiento de primera ayuda  
Operación de rescate—Parte I
- 15 — *Gráfica en color* —  
Modos del mar
- 18 — *Museo marítimo* —

**INFORMACION**

- 20 — *Retrato del importador — Parte IX* —  
Indonesia  
C.V. Hasjarat
- 22 — *Tópicos* —
- 24 — *Concurso de Servicio* —  
Un Grandioso Final
- 28 — *Naciones pesqueras del mundo* —

**PROMOTION DES VENTES ET DES SERVICES**

- 3 — *Série Guide commercial* —  
Promotion des ventes—4ème partie  
Une campagne d'expansion des ventes sur un marché mal établi
- 10 — *Informations techniques* —  
Carburant et alcool pour moteurs hors-bord

**CONNAISSANCE ET INSTANTANÉS DE LA MER**

- 12 — *A la recherche des plaisirs de la mer* —  
Le dinghy
- 14 — *Matelotage* —  
Opération de sauvetage et premiers soins  
Opération de sauvetage—1ère partie
- 15 — *Aperçu en couleur* —  
Modes de la mer
- 18 — *Le musée de la mer* —

**INFORMATIONS**

- 20 — *Profil d'un importateur 9ème partie* —  
Indonésie  
C.V. Hasjarat
- 22 — *Faits divers* —
- 24 — *Le concours de service Yamaha* —  
Une grande finale
- 28 — *La pêche dans les pays du monde* —  
Le Maroc

# Wind vane

Vela La girouette



The wind vane is a kind of navigation appliance essential to a safer and more comfortable voyage. The word "vane" is derived from an archaic English word "fana" (flag). In the sailboat age the flag was used as an ensign bearing a crest to show the social standing of a family. At the same time, however, it played a more important and more practical role as a wind vane by which to know which way the wind was blowing.

Now many different types of more sophisticated vanes are available. They are designed to respond to every wind change even when the boat is out of upright.

*La veleta es un artículo de navegación esencial para la seguridad y para la mayor comodidad en el viaje. La palabra inglesa para veleta ("vane") se deriva de una palabra inglesa arcaica para bandera ("fana", flag).*

*En la era de los botes de vela se usó la bandera como una insignia con el timbre de orgullo de la posición social de una familia. Al propio tiempo, sin embargo, desempeñaba una función más importante y más práctica, cual era la de veleta para señalar la dirección en que soplaba el viento.*

*Hoy día se dan numerosos tipos diferentes de veletas más sofisticadas. Están diseñadas para responder a todo cambio de viento, aun cuando pierda la posición recta.*

*La girouette ou anémomètre est un instrument essentiel pour assurer une navigation confortable et en toute sécurité. Le terme anglais "vane" de "wind vane" semble dériver d'un mot ancien "fana" qui signifiait "drapeau".*

*A l'époque des voiliers, ce genre de fanion servait d'emblème et il indiquait le niveau social d'une famille par exemple. Par ailleurs, la girouette a joué progressivement un rôle plus important et plus pratique en indiquant la direction des vents.*

*A l'heure actuelle, il en existe de nombreux types plus ou moins complexes et ils sont conçus pour indiquer avec précision la direction du vent, quelle que soit celle du bateau.*

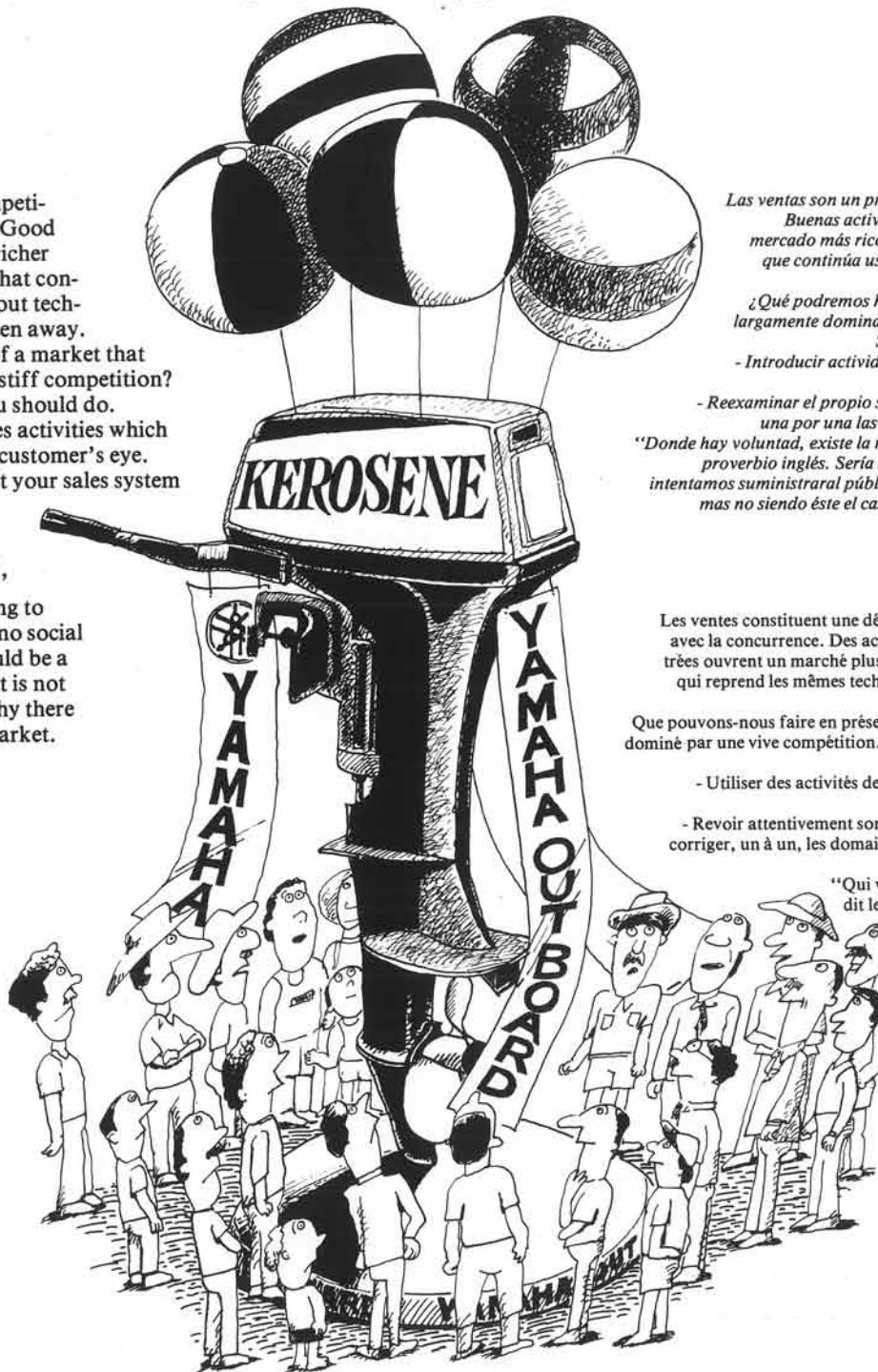
# A campaign to expand sales in a low-share market

Campaña para ensanchar las ventas en un mercado de poca porción

Sales is a process of free competition with one's competitors. Good sales activities will lead to a richer market, while the company that continues to use the same worn-out techniques will see its market taken away. What can we do in the case of a market that has long been dominated by stiff competition? There are two things that you should do.

- You should introduce sales activities which have the impact to catch the customer's eye.
- Take another close look at your sales system and, one-by-one, set about correcting the areas which need improvement. "Where there is a will there is a way." If the goods we are attempting to supply to the public were of no social value whatsoever then it would be a different story, but since that is not the case there is no reason why there should be an unsuccessful market.

Campagne d'expansion des ventes sur un marché mal établi



Las ventas son un proceso de libre competencia. Buenas actividades de ventas llevan a un mercado más rico; mientras que la compañía que continúa usando técnicas anticuadas se dejará quitar el mercado.

¿Qué podemos hacer en caso de un mercado largamente dominado por fuerte competencia? Se debe pensar en dos cosas:

- Introducir actividades de ventas que hieran la vista de los clientes.

- Reexaminar el propio sistema de ventas, y corregir una por una las áreas que necesiten mejora.

"Donde hay voluntad, existe la manera de hacerlo", dice un proverbio inglés. Sería diferente si los artículos que intentamos suministrar al público no tuvieran valor social; mas no siendo éste el caso, no hay razón para que el mercado no tenga éxito.

Les ventes constituent une démarche de libre compétition avec la concurrence. Des activités de ventes bien orchestrées ouvrent un marché plus riche, tandis qu'une société qui reprend les mêmes techniques usées verra fondre sa part du marché.

Que pouvons-nous faire en présence d'un marché longtemps dominé par une vive compétition. Deux obligations se présentent:

- Utiliser des activités de ventes susceptibles d'attirer l'attention de la clientèle.

- Revoir attentivement son propre système de ventes et corriger, un à un, les domaines qui nécessitent des changements.

"Qui veut la fin veut les moyens!" dit le proverbe. Si les articles que nous essayons de proposer au public n'étaient d'aucune utilité, il serait vain de redoubler d'efforts; mais comme ce n'est pas le cas, il n'y a pas de raison pour que nous ne réussissions pas.

# A campaign in Central America ends in success

Campaña en América Central termina exitosamente  
Une campagne couronnée de succès en Amérique centrale

In Central America as a whole, presently, Yamaha outboard motors are holding a 40% share of the market. However, for a long time, with the exception of Mexico, Yamaha had to settle for a mere 15% of the market. When we say Central America, it must be kept in mind that we are talking about seven nations; Guatemala, Belize, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica, and Panama, each having its own unique and briskly developing economy. However, until now one thing that they all had in common, for geographical and historical reasons, is that all had been included in what one could call the economic zone of the U.S.A. In short Yamaha outboards had to take a back seat to the earlier established U.S. brands.

In order to overcome this barrier, Yamaha, with the consent of its importers in each country began a full-scale Sales Promotion Campaign. This campaign was conducted in four countries; Guatemala, Belize, Costa Rica and Panama. Following are the names of the participants:

Yamaha	Sr. Kenji Yonezawa
Guatemala	Sr. Hideaki Kuno
	Canella S.A.
	Sr. Luis Canella
Belize	Sr. Bernardo Patzan
	Sr. Otto Galindo
	The Vogue Ltd.
	Mr. Francis Gegg
	Mr. Adrian Madrid
	Mr. Rene Villanueva
Costa Rica	Motorcentro S.A.
	Sr. Bernardo Guardia
	Sr. Luis Paulino Echeverri
Panama	Sr. Alberto Mendez
	Cia. Istmena de Plomeria S.A.
	Sr. Raul Navarro
	Sr. Lisandro Jimenez

The campaign, which began in Sayaxche, Guatemala (August 27th-31st, 1980) and ended in Almirante, Panama (October 22nd), covering in all 21 important

markets, was conducted each time according to the following daily schedule:

1. First day (8:00 a.m. ~ 5:00 p.m.) Free Check Service (the labor is free of charge, and the repair parts are paid for by the customer)
2. A three-way conference between Yamaha, the Importer and the Dealers on the subjects of Market trends, trends among other manufacturers, sales outlook, Sales Promotion, and a re-assessment of shop interiors.
3. A meeting with the Dealers to re-assess what should be their optimum stock of products and parts.
4. Visiting the shops of other manufacturers.
5. An evening attraction, a meeting to view such films as "Yamaha World", "Outboard with Yamaha", "How to Handle Yamaha Outboard Motors", "Yamaha Kerosene Model".

Actualmente los motores fuera de borda de Yamaha poseen el 40 por ciento del mercado de América Central. Sin embargo, a excepción de México, durante largo tiempo Yamaha se había contenido con un 15% del mercado. Al decir América Central se ha de pensar en siete naciones: Guatemala, Bélice, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica, Honduras, ..... y Panamá: cada uno de los países centroamericanos posee su propia economía en fuerte desarrollo. Sin embargo, hasta ahora todas estas naciones, por razones geográficas e históricas han poseido en común el ser lo que podría llamarse zona económica de los Estados Unidos. Queremos decir que los motores fuera de borda de Yamaha han tomado asiento detrás de las ya establecidas marcas estadounidenses.

A fin de superar esta barrera, Yamaha con el consentimiento de los importadores de cada país lanzó una campaña de promoción de ventas en gran escala. Tal campaña se realizó en cuatro países: Guatemala, Bélice, Costa Rica y Panamá.

Citamos a continuación los nombres de los participantes:

YAMAHA Sr. Kenji Yonezawa  
Sr. Hideaki Kuno  
Guatemala Canella S.A.  
Sr. Luis Canella  
Sr. Bernardo Patzan

Bélice	Sr. Otto Galindo The Vogue Ltd. Sr. Francis Gegg Sr. Adrian Madrid Sr. Rene Villanueva
Costa Rica	Motorcentro S.A. Sr. Bernardo Guardia Sr. Luis Paulino Echeverri Sr. Alberto Méndez
Panamá	Cia. Istmena de Plomeria S.A. Sr. Raul Navarro Sr. Lisandro Jiménez

La campaña, que comenzó en Sayaxche, Guatemala (agosto 27 a 31 de 1980), terminó en Almirante, Panamá (22 de octubre), habiéndose extendido por todos los 21 mercados importantes. Se realizó de acuerdo con el siguiente programa:

1. Primer día (8:00 a.m. - 5:00 p.m.). Servicio de examen gratuito (el trabajo se hace gratis, y el cliente paga los repuestos).
2. Conferencia en tres vías entre Yamaha, el Importador y los Traficantes sobre materias de las tendencias del mercado, tendencias entre otros fabricantes, aspectos de las ventas, promoción de ventas, y apreciación de los interiores de los almacenes.
3. Reunión con los traficantes para considerar cuál sería su óptimo surtido de productos y repuestos.
4. Visitas a los almacenes de otros fabricantes.
5. Entretenimiento nocturno de reunión para ver películas tales como "Mundo de Yamaha", "Motor fuera de Borda con Yamaha", "Modo de Manejar Motores fuera de Borda Yamaha", "Modelo de Kerosene Yamaha".

Dans l'ensemble de l'Amérique centrale, les moteurs hors-bord Yamaha détiennent à présent 40% du marché. Pourtant, pendant longtemps, à l'exception du Mexique, Yamaha avait dû se contenter d'un maigre 15% du marché. Quand nous parlons ici de l'Amérique centrale, précisons que nous envisageons sept nations, à savoir le Guatemala, Belize, le Nicaragua, le Salvador, le Costa Rica et le Panama, qui disposent chacun d'une économie particulière et en plein développement. Jusqu'à une date récente, pour des raisons géographiques et historiques, ces pays avaient en commun de se trouver dans ce que l'on pourrait appeler la sphère économique des Etats-unis. En d'autres termes, les hors-bords Yamaha arrivaient après les marques américaines déjà bien établies.

Pour surmonter cette barrière, Yamaha entreprend, avec le consentement de ses importateurs dans chaque pays, une vaste campagne de promotion des ventes qui s'organise dans les quatre pays suivants: Guatemala, Belize, Costa Rica et Panama. Voici d'ailleurs la liste des participants:

# MEXICO



Yamaha M. Kenji Yonezawa  
M. Hideaki Kuno

Guatémala: Canella S.A.  
M. Luis Canella  
M. Bernard Patzan  
M. Otto Galino

Belize: The Vogue Ltd.  
M. Francis Gegg  
M. Adrian Madrid  
M. René Villanueva

Costa Rica: Motorcentro S.A.  
M. Bernardo Guardia  
M. Luis Paulino Echeverri  
M. Alberto Mendez

Panama: CIA Istmena de Plomeria S.A.  
M. Raul Navarro  
M. Lisandro Jimenez

Commencée à Sayaxché au Guatémala (27 - 31 août 1980) et achevée à Almirante au Panama (le 22 octobre), cette campagne couvrira 21 marchés importants et, chaque fois, elle s'organisera selon l'ordre du jour suivant:

1. Premier jour: (De 8h du matin à 5h du soir) Service gratuit de vérification: main d'œuvre gratuite et frais des pièces réparées à la charge du client.
2. Conférence tripartite entre Yamaha, l'importateur et les concessionnaires sur les tendances du marché, les tendances chez les autres constructeurs, les perspectives des ventes, la promotion des ventes et une réévaluation de l'intérieur des magasins.
3. Réunion avec les concessionnaires en vue d'évaluer ce que doit être leur stock optimum de produits et de pièces.
4. Visite des magasins des autres constructeurs.
5. Soirée d'attractions, réunion avec projections de films tels que "Le Monde Yamaha", "Les hors-bords Yamaha", "Utilisation des moteurs hors-bord Yamaha", "Le Modèle Yamaha à kérosène".



A river winding through the dense jungle of Petén, as seen from the air. Outboard motors provide the important means of transportation here. (Guatemala)

Vista aérea de un río que serpentea por la densa selva de Petén. Aquí los motores fuera de borda proveen importante medio de transporte (Guatemala).

Vue d'avion, une rivière serpentant à travers la jungle épaisse de Petén. Les moteurs hors-bord sont ici un important moyen de transport. (Guatémala)



The Motagua River at Morales. The transportation of agricultural products depends completely on this waterway. (Guatemala)

El río Motagua en Morales. El transporte de productos agrícolas depende enteramente de esta vía acuática (Guatemala).

La rivière Motagua à Morales. Le transport des produits agricoles s'effectue complètement par cette voie d'eau (Guatémala).



A scene at the Chitre market. Many gill-net fishing boats can be seen. (Panama)

Una escena del mercado de Chitre. Pueden verse numerosos botes de pesca por red de gallas.

Un scène du marché de Chitre. On peut y voir de nombreux bateaux de pêche.



In Bocas Del Toro. The backs of these private homes on the beach serve as boat houses. Up until now this market was monopolized by other manufacturers. (Panama)

En Bocas del Toro. La parte posterior de estas casas privadas en la playa sirve de albergue de botes. Hasta el presente este mercado había sido monopolizado por otros fabricantes (Panamá).

A Bocas Del Toro: L'arrière de ces maisons privées sur la plage sert d'abri pour les bateaux. Jusqu'à une date récente, ce marché était monopolisé par d'autres constructeurs. (Panama)

# Stressing the marvelous economy of kerosene outboards

*Hincapié en los maravillosamente económicos motores fuera de borda a kerosene.*  
 Accentuation de l'économie considérable réalisée par les hors-bords à kérosène.

We planned to grab the attention of the consumers in this market in one stroke with the introduction of our Kerosene outboard model.

In Central America outboards are used for coastal fishery and inland waterway transportation. In both cases the users are small private businesses utilizing 8-40 H.P. outboards. All seven Central American countries being non-oil producing nations, the retail price of gasoline is more than twice the retail price of kerosene.

The reduction in running cost that would result from shifting to a kerosene model outboard can be calculated as follows:

- Retail prices of gasoline and kerosene (as of Sept. 1980)
- Gasoline ► Q.2.00 per Gallon**  
**Kerosene ► Q.0.99 per Gallon**

Note: Q.1.00 = US\$1.00

- Fuel consumption for a boat used for transportation (25HP outboard) for a one month period

**Gasoline ► 100 Gallons**

**Kerosene ► 105 Gallons**

Note: Consumption rate of a kerosene model is approximately 5% higher than that of a gasoline model

- Fuel cost for a one year period

**Gasoline    Q.2.00 × 100 × 12 =**

**Q.2,400.00**

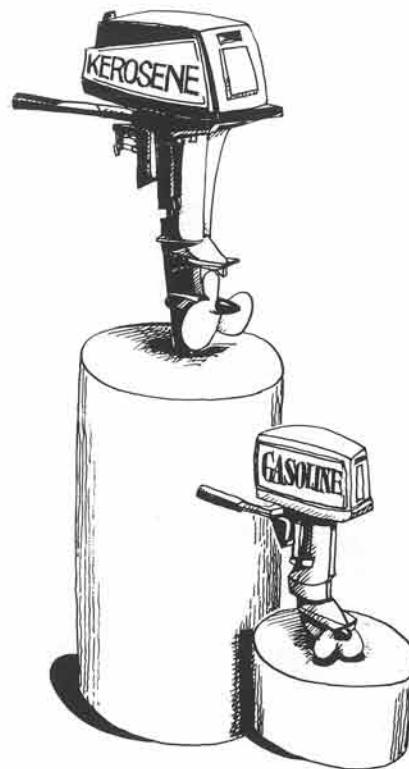
**Kerosene ► Q.0.99 × 105 × 12 =**

**Q.1,247.40**

**Difference Q.1,152.60 (US\$1,152.60)**

Therefore an annual savings of over \$1,000 can be expected. The retail price of a 25hp outboard in this market is around \$1,050, which means that on one years savings with a kerosene model you could buy another outboard!

This tremendous appeal could not help but gain the appreciation of the customers in every market. As a result the once absolute dominance of the established makers collapsed completely.



*Hemos proyectado llamar la atención de los consumidores en este mercado valiéndonos de la presentación de nuestro modelo de motor fuera de borda a kerosene.*

*En Centro América los motores fuera de borda se usan para pesca costanera, y para transporte fluvial. Tanto en caso de transporte como en el de pesca, los usuarios son pequeños negocios privados que utilizan motores fuera de borda de 8 - 40 H.P. (CV). Como los países centroamericanos no poseen petróleo, el precio de la gasolina al menudeo es el doble del precio del kerosene. La reducción del costo corriente resultante del paso a los motores fuera de borda, puede calcularse así:*

- Precios al por menor de gasolina y kerosene (en sep. de 1980)
- Gasolina = Q2,00 el galón*  
*Kerosene = Q0,99 el galón*  
*Nota: Q.1,00 = US\$1,00*
- Consumo de combustible de un bote usado para transporte (fuera de borda de 25HP) para período de un mes
- Gasolina = 100 galones*  
*Kerosene = 105 galones*  
*Nota: La proporción de consumo de un modelo de kerosene es aproximadamente 5% más alta que la de un modelo de gasolina.*
- Costo de combustible para período de un año
- Gasolina = Q2,00 × 100 × 12 = Q2,400,00*  
*Kerosene = Q0,99 × 100 × 12 = Q1,248,00*  
*Diferencia = Q1,152,00 (US\$1,152,00)*

*Por lo tanto se puede esperar un ahorro anual de US\$1,000,00. El precio de un motor fuera de borda de 25HP en este mercado es de alrededor de US\$1,050,00; por lo tanto con los ahorros que rinde en un año el modelo de kerosene, se puede comprar un motor fuera de borda.*

*Este gran atractivo no puede menos de estimular el aprecio de los clientes en cada mercado. Como resultado cayó completamente el dominio absoluto que una vez poseyeron las marcas establecidas.*

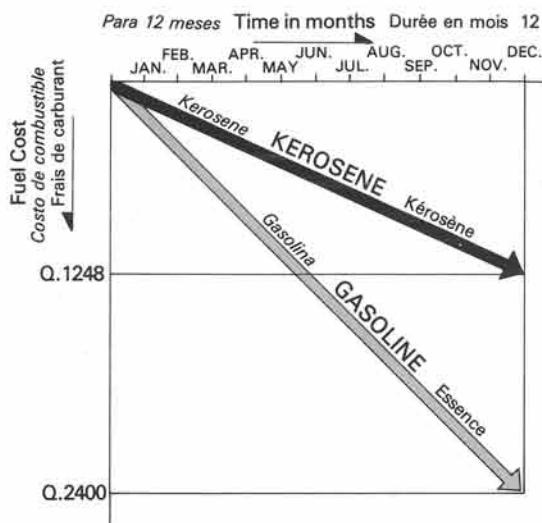
Sur ces marchés, nous avons cherché à attirer fortement l'attention de la clientèle par la présentation de notre modèle de hors-bord à kérosène.

En Amérique centrale, les hors-bords sont utilisés pour les pêches côtières et le transport sur les voies d'eau intérieures. Dans les deux cas, les clients sont des entreprises privées utilisant des hors-bords 8-40 CV. Tous ces sept pays n'étant pas producteurs de pétrole, le prix de l'essence au détail y est le double de celui du kérosène. Nous avons alors calculé comme suit la réduction des frais d'exploitation qui résulterait d'un passage des moteurs à essence à ceux au kérosène:

- Prix de détail de l'essence et du kérosène (en sept. 1980)  
**Essence: Q2,00 par gallon**  
**Kérosène: Q0,99 par gallon**  
**Note: Q1,00 = US\$1,00**
- Consommation de carburant pour un bateau utilisé pendant un mois pour le transport (hors-bord 25 CV)  
**Essence: 100 gallons**  
**Kérosène: 105 gallons**  
**Note: Le taux de consommation d'un modèle à kérosène est de 5% environ plus élevé que celui d'un modèle à essence.**
- Frais de carburant par an  
**Essence: Q2,00 × 100 × 12 = Q2,400,00**  
**Kérosène: Q0,99 × 105 × 12 = Q1,248,00**  
**Soit une différence de Q 1.152,00 (US\$ 1.152,00)**

Dès lors, on peut s'attendre à une économie de plus de 1.000 dollars par an. Sur ce marché, le prix de vente d'un moteur hors-bord de 25CV est d'environ \$ 1.050, ce qui signifie que grâce aux économies d'un modèle à kérosène sur une année, on peut s'acheter un autre hors-bord.

Cet extraordinaire avantage ne peut qu'attirer l'intérêt enthousiaste de la clientèle sur tous les marchés et ceci explique le déclin progressif de la domination absolue des constructeurs préalablement établis.



Catalogues and give-away PR items are distributed after a movie showing in Estor. (Guatemala)  
Después de una película presentada en Estor (Guatemala), se distribuyen catálogos y artículos de regalo como propaganda.

Catalogues et articles publicitaires distribués après la présentation d'un film à Estor (Guatémala).



Head Offices of Canella S.A., Yamaha importer (Guatemala)  
Siège social de Canella S.A., Importateur Yamaha (Guatémala)



In Mariscos. A showing of movies is announced throughout the town.  
(Guatemala)

En Mariscos (Guatemala). A través del pueblo se anuncia la presentación de películas.

A Mariscos (Guatémala). La présentation de films est annoncée dans la ville.



The shop interior of a new dealership in Limón. (Costa Rica)  
El interior de un almacén de una nueva agencia comercial en Limón (Costa Rica).  
L'intérieur du magasin d'un nouveau concessionnaire à Limón. (Costa Rica)



Importer: The showroom at the Motorcentro Company (Costa Rica)  
Importador: La sala de exhibición de la compañía Motorcentro (Costa Rica).  
Importateur: La salle d'exposition de la société Motorcentro (Costa Rica).

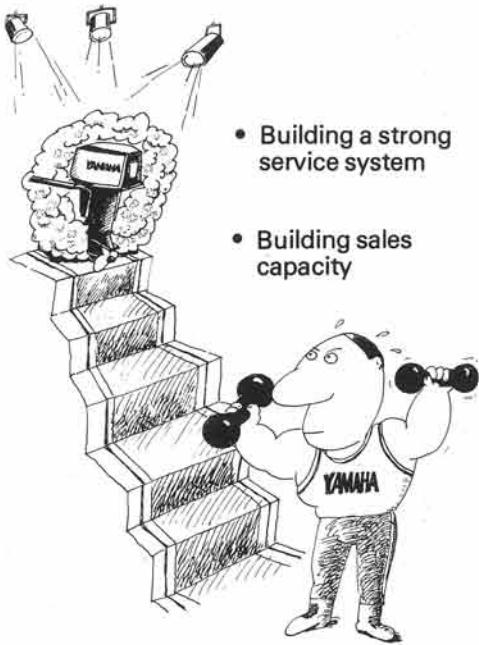
# “Rome wasn’t built in a day” The ultimate goal is the establishment of a firmly based sales system

*“Roma no fue construida en un solo dia” La última meta es el establecimiento de un sistema de ventas de base firme.*  
*“Rome ne s'est pas construite en un jour”. L'objectif ultime doit être l'établissement d'un réseau de ventes à base solide*

True success depends not on how you get something, but rather on how you keep it. The fact that we had held an inferior position to the established brands was merely a reflection of the fact that we were not yet organized to compete in this market. If we are behind in a market it simply means that we must begin one step at a time to correct the situation.

1. Building Sales Capacity ... To do this requires well-planned Sales Promotion running hard in hand with smooth collection of accounts receivable.
2. Building a strong Service System ... This requires the constant maintenance of a full stock of parts and the ability to answer the urgent needs of your customers. Yamaha is regularly sending you a “Recommendable Parts Order”. Please refer to it when you check the situation of your parts stock.
3. Create a cooperative system between mechanics associated with your dealership as well as free-lance mechanics. Be sure the mechanics have all the necessary “special tools” and Yamaha Service Manuals. If your mechanics are organized together it will make it easy for Yamaha to hold its Service Training School on a regular basis.

Along with the tremendous impact of the introduction of the kerosene model, this campaign was also an attempt to consolidate a firm base in this market. Both of these factors were essential to the solid results achieved in Central America.



- Building a strong service system
- Building sales capacity

*El verdadero éxito no depende de la manera como se obtiene algo, sino de la manera como se conserva. El haber estado en puesto inferior a los de las marcas establecidas fue meramente reflexión de no haber estado organizados para competir en este mercado. El estar detrás en un mercado simplemente significa que debemos dar dos pasos de una sola vez para corregir el retraso.*

1. *Adquisición de capacidad de ventas ... Para esto se requiere una promoción de ventas bien planeada, guardando rigurosamente las reglas de la contabilidad.*
2. *Formación de un fuerte sistema de servicio ... Esto exige mantenimiento constante de existencias completas de repuestos y la habilidad de satisfacer las necesidades urgentes de los clientes. Yamaha envía a Ud. regularmente un “Pedido de Repuestos Recomendables”. Consultelo cuando examine el estado de sus existencias de repuestos.*
3. *Cree un sistema cooperativo entre los mecánicos asociados con la dirección de sus negocios, así como entre los mecánicos que trabajan independientemente.*

*dientemente. Cerciórese de que los mecánicos posean todas las “herramientas especiales” necesarias, y los Manuales de Servicio de Yamaha. Para Yamaha sería fácil realizar en base regular su Escuela de Adiestramiento de Servicio, si los mecánicos de Ud. se organizan entre sí.*

*Además de su gran interés por la presentación del modelo de kerosene, la campaña sirvió asimismo para consolidar una base firme en este mercado. Estos dos factores fueron esenciales en los sólidos resultados obtenidos en Centro América.*

*Le succès véritable ne dépend pas tellement du moyen d'obtenir quelque chose mais bien de la façon de le garder. Si nous nous trouvions en position inférieure par rapport aux marques bien établies, cela était dû au fait que nous n'étions pas encore organisés pour lutter sur ce marché. Si nous sommes en arrière sur un marché, cela veut dire simplement que nous devons commencer par modifier cette situation, un pas à la fois.*

1. *Construire sa capacité de ventes ... A cet effet, une promotion des ventes bien orchestrée est nécessaire et elle doit aller de pair avec une perception régulière des avoirs.*
2. *Construire un puissant réseau de service après-vente ... Ceci requiert le maintien constant d'un stock complet de pièces et la capacité de répondre aux besoins urgents des clients. A cet effet, Yamaha vous envoie régulièrement un “Formulaire des pièces recommandées”. Veuillez vous y reporter lorsque vous vérifiez la situation de votre stock de pièces.*
3. *Créer un système de coopération entre les mécaniciens associés aux concessionnaires, ainsi qu'avec les mécaniciens autonomes. Assurez-vous que ces mécaniciens disposent des “outils spéciaux” nécessaires et des Manuels d'entretien Yamaha. Si vos mécaniciens sont bien organisés, il sera facile pour Yamaha d'ouvrir à intervalles réguliers son “Ecole de formation à l'entretien”.*

*Parallèlement à l'attrait considérable exercé par l'introduction du modèle à kérósène, cette campagne avait pour but d'affermir solidement nos assises sur ce marché. Ces deux facteurs ont été essentiels au succès obtenu en Amérique centrale.*



A Yamaha float is included in a Independence Day parade in Belize.  
*En un desfile del día de Independencia en Bélice se incluye una carroza de Yamaha.*  
*Un char Yamaha participant à un défilé du Jour de l'Indépendance à Bélice.*



The campaign in Sarteneta. (Belize)  
*La campaña de Sarteneta (Bélice).*  
*La campagne de ventes à Sarteneta. (Bélice)*



A Dealer in Bocas Del Toro (Panama)  
*Un traficante de Bocas del Toro (Panamá).*  
*Un concessionnaire à Bocas Del Toro. (Panama)*



A Service Training Class in session at Motorcentro's offices. (Costa Rica)  
*Clase de adiestramiento de servicio en las oficinas de Motorcentro (Costa Rica).*  
*Une classe de formation à l'entretien dans les bureaux de Motorcentro. (Costa Rica)*



The Centro Moto Company, a dealer in David. (Panama)  
*La compañía Centro Moto, traficante de David (Panamá).*  
*La Centro Moto Company, un concessionnaire à David. (Panama)*



The campaign is held in the city of Belize.  
*La campaña se realiza en la ciudad de Bélice.*  
*Une campagne de ventes est organisée dans la ville de Bélice.*



Mr. YASUMARU SANMI

MANAGER

OVERSEAS SERVICE (MARINE DIVISION)

# ALCOHOL FUEL FOR OUTBOARD MOTORS

Combustible de Alcohol para Motores Fuera de Borda

Carburant et alcool pour moteurs hors-bord

## (1) The water absorbent qualities of alcohol

In our last issue we introduced an experiment which showed that alcohol has water absorbent properties, as demonstrated by the fact that when more than a certain amount of water is allowed to mix with an alcohol blend gasoline fuel, the water mixes with the alcohol forming a separate precipitate layer. Because this precipitate layer does not contain the lubrication oil, when it is sucked into the engine it can inevitably result in the beginning of problems such as piston seizure, over-heating and rust accumulation. According to experiments this separation of a precipitate layer begins when some 0.5% of water (in the case of 10% ethyl alcohol blend gasoline) or about 1.3% of water (in the case of 20% ethyl alcohol blend gasoline) is allowed to mix with the fuel. Also it can generally be said that as the outside temperature decreases the separation begins more quickly.

Note: These figures apply to fuel mixed with 2% two-stroke oil, and do not take into account water that may have been included in the fuel from the start.

In an ordinary environment it is quite unusual for separation to occur, but in cases where, depending on the shape of the boat, unusual amounts of water come in contact with the fuel tank, or where the outboard is used for extended periods in a rainy season-type condition, it is important to keep a close watch on the fuel tank. If the fuel in the tank begins to get a milky appearance, this is a sign that separation is about to occur, and the fuel should be changed immediately.

## (2) Precautions relating to the main body of the outboard motor itself

Let's take a look at some of the effects of alcohol blend gasoline fuel on the outboard

motor itself. Compared to gasoline, alcohol has a greater tendency to corrode or cause swelling of rubber and nylon made engine parts (particularly transparent nylon). In light of this Yamaha takes the following types of precautions:

Example 1: Changing the fuel tank indicator and lens from transparent nylon to glass.

Example 2: The rubber-made check valve type fuel pump is replaced by a stainless steel reed valve type fuel pump.

Also, because alcohol makes metal parts prone to oxidation and rust, Yamaha is presently researching rust-proof inner parts for carburetors. However, since the oxidizing properties of alcohol can not be completely avoided, when the condition of the carburetor becomes bad, care must be taken to make sure it is well cleaned.

## (3) Effects on an outboard's performance

When compared from the standpoint of power output, RPMs, and fuel consumption, there is virtually no difference in performance between a conventional gasoline engine and Yamaha's outboard engine using alcohol blend gasoline fuel. In general, when the percentage of alcohol in the fuel exceeds 10% there is some deterioration of the engine-starting ability, although an alcohol percentage of less than 10% seems to cause no problems. The same thing can also be said of trolling performance. Yamaha's outboard motors, however, have shown in actual use to have none of these problems.

In light of these phenomena, Yamaha engineers are at present conducting a wide range of tests and experiments on the effects on paints, carbon deposit conditions, the effects on spark plugs etc. both here and overseas. In the future we are sure to see an expansion of the use of alcohol blend fuels around the world. Through this

type of research on alcohol fuels in the respective technical fields, Yamaha hopes to bring a wide range of better products to its customers. We hope you will look forward to these products in the future.

## (1) Propiedades de absorción de agua del alcohol.

En nuestra última edición presentamos un experimento en el cual se mostraba que el alcohol tiene propiedades de absorción de agua; efectivamente está demostrado que el agua se mezcla con el alcohol formando una capa de precipitado separado cuando se permite que cierta cantidad de agua se mezcle con combustible de gasolina combinada con alcohol. Mas como esta capa de precipitado no contiene aceite lubricante, al ser absorbido por el motor se presentan problemas inevitables, tales como el aferramiento del émbolo, el sobrecalentamiento y la acumulación de orín. Según experimentos, la separación de una capa de precipitado comienza cuando se permite mezclar con combustible como un 0,5% de agua, en caso de 10% de alcohol etílico en la combinación con gasolina; ó 1,3% de agua, en caso de 20% de alcohol etílico en la combinación con gasolina. Puede también decirse generalizando que la separación se acelera a medida que decrece la temperatura externa. Nota: Estas cantidades se aplican a combustible mezclado con 2% de aceite de dos tiempos; y no se tiene en cuenta el agua que desde el comienzo pueda haberse incluido en el combustible.

En un ambiente ordinario es muy raro que ocurra la separación; pero es importante observar de cerca el tanque del combustible en casos en que por la forma del bote se comuniquen con el tanque de combustible volúmenes especiales de agua, o en que los motores fuera de borda se usen por prolongados períodos de tiempo en estaciones de lluvia. El que el tanque de combustible comience a presentar aspecto lechoso es señal de que está para ocurrir la separación; entonces se ha de cambiar el combustible inmediatamente.

## (2) Precauciones sobre el cuerpo principal del mismo motor fuera de borda.

Consideremos brevemente algunos de los efectos que ejerce sobre el motor mismo fuera de borda el combustible de gasolina en mezcla con alcohol.

En comparación con la gasolina, el alcohol tiene mayor tendencia a corroer o a abultar las partes del motor hechas de goma y nilón (en particular el nilón transparente). A la luz de esto Yamaha sigue los siguientes tipos de precaución:

Ejemplo 1: Cambiar por cristal el nilón transparente de la lente y del indicador del tanque de combustible.

Ejemplo 2: La bomba de combustible de tipo de válvula hecha de goma se cambia por una bomba de combustible de válvula de lengüeta de acero inoxidable.

Asimismo, como el alcohol imprime a las partes metálicas la tendencia a la oxidación y al óxido, Yamaha está ahora investigando partes interiores a prueba de óxido para carburadores. Sin embargo, como las propiedades de oxidación del alcohol no se pueden eliminar completamente, cuando se deteriore el estado del carburador ha de tenerse cuidado en su limpieza perfecta.

### (3) Efectos sobre el funcionamiento de un motor fuera de borda.

Desde el punto de vista de la salida de potencia, RPM y consumo de combustible, no hay virtualmente diferencia de funcionamiento entre los motores de gasolina convencionales y los motores fuera de borda Yamaha usando combustible de gasolina de mezcla de alcohol. En general, cuando el porcentaje del alcohol en la mezcla excede el 10%, se presenta deterioro en la habilidad de arranque de motor, mientras que un porcentaje inferior a 10% no causa problemas. Puede decirse lo mismo acerca del rendimiento en la pesca con caña por la popa del bote. Con todo, los motores fuera de borda Yamaha no han mostrado estos problemas en la práctica.

A la luz de estos fenómenos, los ingenieros de Yamaha realizan de presente amplia gama de pruebas y experimentos acerca de los efectos sobre las pinturas, condiciones de depósito de carbón, bujías, etc., tanto dentro del Japón como en ultramar. En el futuro veremos seguramente una expansión del empleo de combustibles de mezcla de alcohol alrededor del mundo. Yamaha espera ofrecer a sus clientes amplia gama de productos mejores, a través de este tipo de investigación sobre combustibles de alcohol. Deseamos que Ud. espere estos productos para un futuro cercano.

### (1) L'alcool et ses propriétés d'absorption de l'eau

Dans notre dernier numéro, nous avons fait part d'une expérience qui montrait que l'alcool peut absorber l'eau: ceci était indiqué par le fait que quand on permet à une certaine quantité d'eau de se mélanger à de l'essence mêlée d'alcool, l'eau se mélange à l'alcool pour former une couche précipitée séparée. Comme cette couche précipitée ne contient pas d'huile de lubrification, elle risque de provoquer des difficultés inévitables, telles que grippage des pistons, surchauffe et accumulation de rouille, lorsqu'elle pénètre dans un moteur.

Selon les expériences effectuées, cette séparation d'une couche précipitée commence lorsque 0,5% d'eau (dans le cas d'une essence mêlée à 10% d'alcool éthylique) ou 1,3% d'eau (dans le cas d'une essence à 20% d'alcool éthylique) est mélangé au carburant. Par ailleurs, on peut aussi ajouter qu'en règle générale, la séparation commence plus rapidement à mesure que la température extérieure décroît.

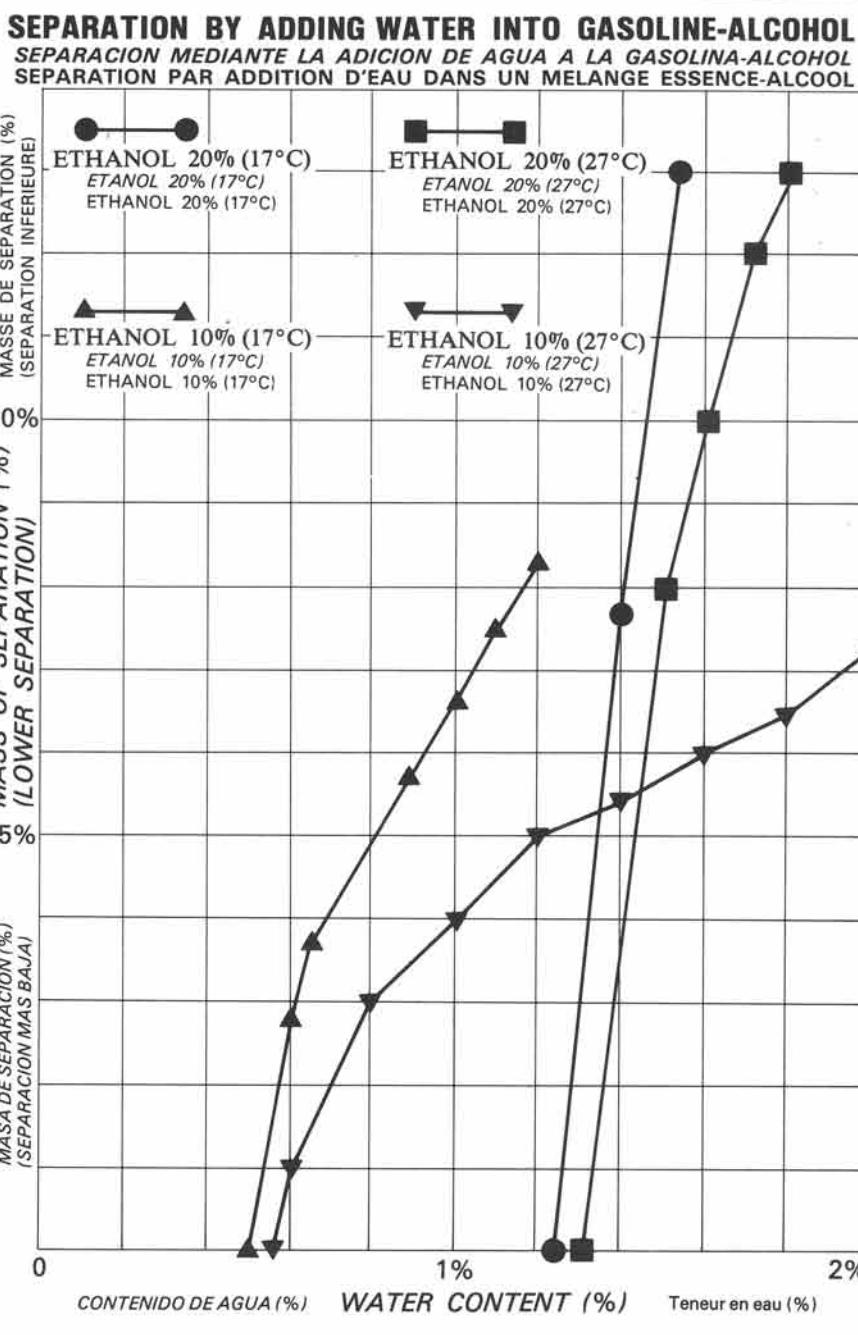
Note: Ces chiffres valent pour un carburant mélangé à 2% d'huile 2-temps et ils ne tiennent pas compte de l'eau qui pourrait se trouver dans le carburant au départ.

Dans un environnement ordinaire, il est assez inhabituel qu'une séparation se produise; toutefois, il importera de veiller tout particulièrement au réservoir de carburant là où, par suite de la forme du bateau par exemple, de grandes quantités d'eau entrent en contact avec le réservoir, ou encore lorsque le moteur est employé pendant longtemps par temps de pluie. Si l'on constate que le carburant du réservoir prend un aspect laiteux, c'est le signe qu'une séparation est sur le point de se produire et le carburant devra alors être changé immédiatement.

### (2) Précautions relatives au boîtier principal du moteur hors-bord proprement dit

Considérons certains des effets exercés par un mélange essence-alcool sur le moteur hors-bord proprement dit. Comparé à l'essence, l'alcool présente une tendance plus grande à corroder ou à faire gonfler les pièces fabriquées en caoutchouc et en nylon (surtout en nylon transparent). Par conséquent, Yamaha prend les précautions suivantes:

Exemple 1: Changement de l'indicateur du réservoir à



carburant en nylon transparent en un modèle en verre.  
 Exemple 2: Remplacement de la pompe à carburant à clapet de retenue en caoutchouc par un modèle du type clapet à lame en acier inoxydable.

Par ailleurs, comme l'alcool rend les pièces métalliques susceptibles de se corroder et de rouiller, Yamaha étudie à présent des pièces résistant à la rouille pour ses carburateurs. Cependant, comme on ne peut éviter totalement les propriétés d'oxydation de l'alcool, il sera nécessaire de bien nettoyer le carburateur avant qu'il ne se détériore.

### (3) Effets sur les performances des moteurs

Si l'on se livre à des comparaisons du point de vue de la puissance, du régime et de la consommation de carburant, on ne constate guère de différences de performances entre les moteurs à essence ordinaires et ceux de Yamaha, utilisant un carburant mêlé d'alcool. En

général, lorsque le pourcentage d'alcool dépasse 10%, on assiste à une baisse légère de la facilité de mise en marche du moteur, mais il ne semble pas y avoir de problème majeur si la proportion est maintenue à moins de 10%. Ceci se vérifie aussi dans le domaine de l'accélération. Par conséquent, les moteurs hors-bord Yamaha ne devraient présenter aucune difficulté. Se basant sur ces phénomènes, les ingénieurs Yamaha se livrent maintenant à une série d'essais et d'expériences, tant au Japon qu'à l'étranger, sur les effets des peintures, l'état des dépôts de calamine, les effets sur les bougies d'allumage, etc.

Il est certain qu'à l'avenir l'emploi du "carbuol" augmentera dans le monde. Grâce à ses recherches sur les carburants contenant de l'alcool dans divers domaines techniques, Yamaha espère pouvoir offrir une large gamme de produits encore améliorés à sa clientèle et que celle-ci en sera satisfaite.

# Let's seek more marine pleasure

*Busquemos más placer náutico  
Le plaisir des activités marines*

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.

Dinghy sailing is becoming very popular especially among young water sports enthusiasts.

The following is the basics that every dinghy sailor must learn:

Le dinghy commence à devenir très populaire parmi les jeunes passionnés du sport marin. Voici quelques éléments fondamentaux que tout débutant doit apprendre:

*Los botes de vela se hacen más y más populares especialmente entre los jóvenes amantes de los deportes acuáticos.*

*Todo marinero de botes de vela ha de saber lo siguiente:*

# Dinghy sailing

## Balance control

Handle a trapeze by utilizing one's body weight to the full. This prevents a boat from heeling.

The trapeze is a standard equipment on most of the modern sloop type dinghies.

### Control de equilibrio

Manejo de un trapézio utilizando cabalmente el peso del propio cuerpo. Esto evita que el bote se ladee. El trapézio es un equipo de estándar de la mayoría de los botes de vela modernos tipo corbeta.

### Contrôle de l'équilibre

Utiliser un trapèze en se servant au maximum de son corps, ce qui évitera que le bateau ne donne de la bande.

Le trapèze est un équipement fourni avec la plupart des dinghies modernes de type sloop.

Modern dinghies have a large sail for their size. They begin to move on a plane when wind velocity exceeds 4m/s. Keep in mind that a cloud of spray can sometimes narrow the range of vision.

### Planeo

*Los botes de vela modernos tienen una gran vela en comparación con el tamaño del bote mismo.*

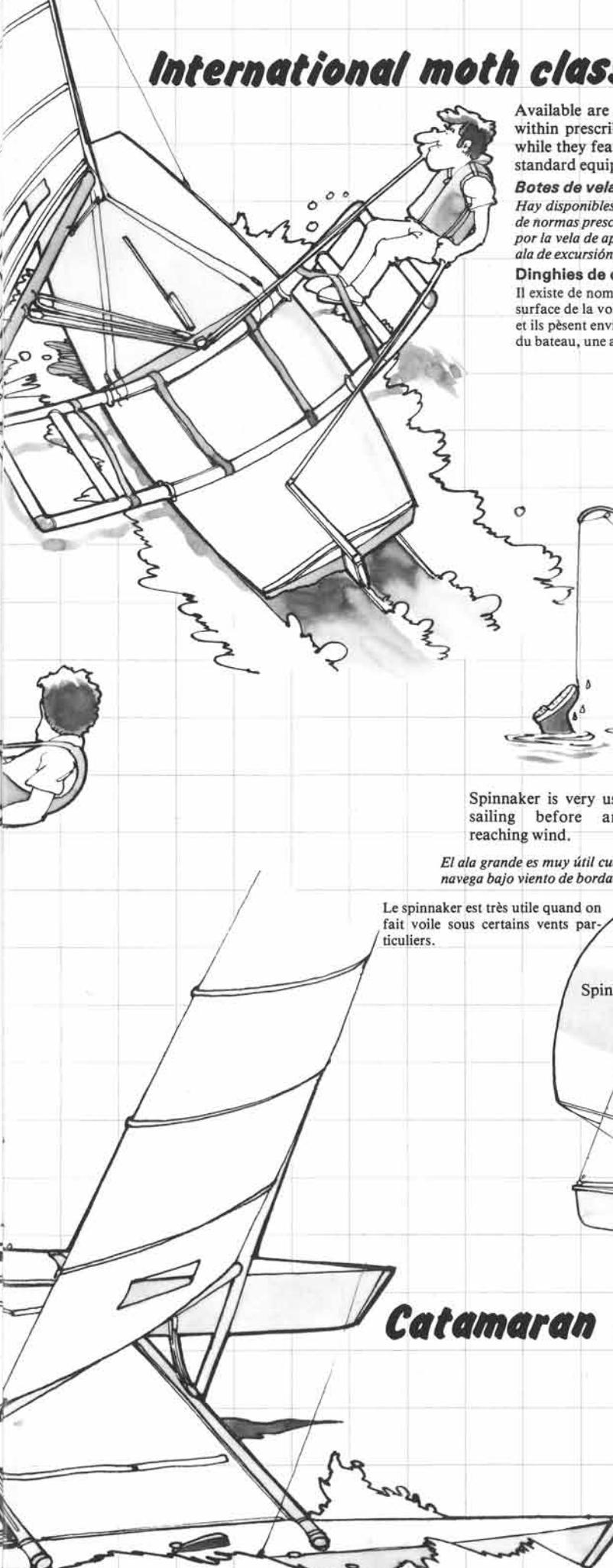
*Comienzan a moverse en un plano cuando la velocidad del viento pasa de 4m/s. Tenga presente que una nube de menudas gotas puede a veces reducir el alcance de visión.*

### Planing

Les dinghies modernes sont dotés d'une voile, grande pour leur taille. Ils commencent à se déplacer lorsque la vitesse du vent dépasse 4 m/sec. Garder à l'esprit qu'un poudroiement d'écume peut parfois réduire la distance de vision.

## Planing

# International moth class dinghies



Available are many different combinations of overall length, overall width and sail area within prescribed standards. Most of them are made of plywood and weigh about 35kg while they feature a full batten type cat rig sail. A hiking wing to minimize a boat heel is a standard equipment on most of them.

## Botes de vela de clase falena internacionales

Hay disponibles numerosas combinaciones diferentes de largo total, ancho total y área de vela dentro de normas prescritas. La mayoría de ellos se fabrica de madera prensada y pesa 35 kgs; y se caracterizan por la vela de aparejo de laud tipo listón de madera. En la mayoría de ellos es equipo de estándar una ala de excursión para reducir al mínimo el lado.

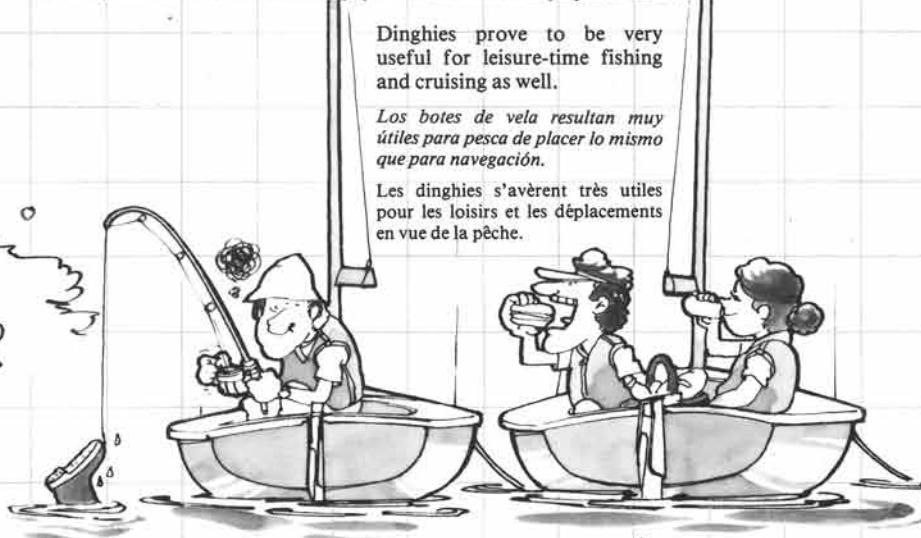
## Dinghies de classe internationale "moth"

Il existe de nombreuses combinaisons différentes dont la longueur et la largeur hors-tout ainsi que la surface de la voilure est conforme aux normes prescrites. La plupart sont fabriqués en contre-plaqué et ils pèsent environ 35kg, tandis qu'ils sont dotés d'un gréement à taille-vent. Pour minimiser la bande du bateau, une aile est fournie comme équipement standard sur la plupart d'entre eux.

Dinghies prove to be very useful for leisure-time fishing and cruising as well.

Los botes de vela resultan muy útiles para pesca de placer lo mismo que para navegación.

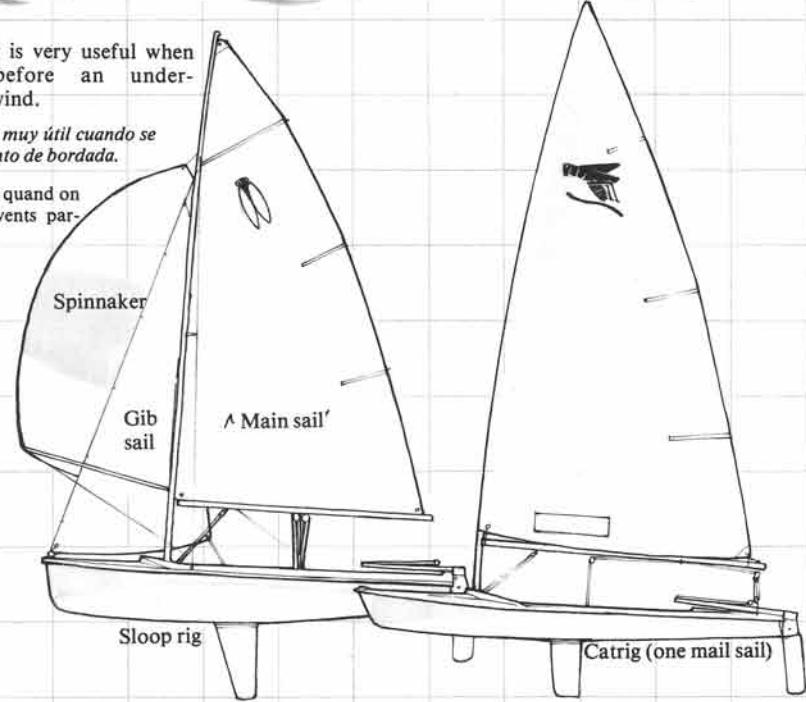
Les dinghies s'avèrent très utiles pour les loisirs et les déplacements en vue de la pêche.



Spinnaker is very useful when sailing before an under-reaching wind.

*El ala grande es muy útil cuando se navega bajo viento de bordada.*

Le spinnaker est très utile quand on fait voile sous certains vents particuliers.



# Catamaran sailing

This is a kind of speedy, exciting dinghy sailing. Keep on sailing with one sponson lifted up. Speed is easily increased.

## Navegación de catamarán

Es una clase de navegación a vela, de gran velocidad, emocionante. Conserva la navegación con un flotador alzado. La velocidad aumenta fácilmente.

## Conduite du catamaran

Il s'agit d'une sorte de dinghy rapide et excitant. Se déplacer en maintenant un flotteur relevé et l'on augmentera la vitesse.



## Somebody has fallen overboard: How do you set about rescuing him?

Alguien ha rodado por la borda.  
¿Cómo rescatarlo?

Quelqu'un est tombé par dessus bord:  
Comment s'y prendre pour le sauver?

### ① Alert all crew members.

Throw a life jacket or buoy as close to him as possible.

All eyes must be kept on him while the boat is approaching him from the leeward (powerboat) or from the windward (sailboat).

② In case of a powerboat, turn the bow or non-propeller side toward him. Avoid approaching him stern or propeller side first.

Keep in mind that his water-soaked clothing adds a considerable amount of weight to his body weight.

③ Utilize a rope to make up an emergency step by which he can get out of the water easily.

④ A sailing cruiser has too high a freeboard or too deep a hull curve to allow smooth rescue operation. In such a case, utilize the boom and main halliard or jib halliard to pick him up.

All hands not immediately involved in rescue operations should be positioned on the opposite side to prevent the boat from heeling.

① Alerte a todos los tripulantes. Arroje un salvavidas o una boya lo más cerca posible de él. Todas las miradas deben dirigirse a él mientras se le acerca el bote por sotavento (bote de motor), o por barlovento (bote de vela).

② En caso de bote de motor, vuelva hacia él la proa o parte donde no está la hélice. Evite el acercárselo por la popa, o parte de la hélice. Tenga presente que los vestidos empapados en agua añaden a su cuerpo considerable peso.

③ Utilice una cuerda como paso de emergencia para que pueda él salir del agua con facilidad.

④ Los cruceros de vela tienen un francobordo demasiado alto, o curva de casco demasiado profunda para permitir armoniosa operación de rescate. En tal caso, para sacarlo utilice la driza principal y de botalón, y la driza de anzuelo. Todas las manos que no estén implicadas inmediatamente en el rescate, deben colocarse en el lado opuesto para evitar que escore el bote.

① Alerter tous les membres de l'équipage. Jeter un gilet de sauvetage ou une bouée aussi près que possible de la personne à l'eau. Les yeux de tous doivent être maintenus sur la personne à mesure que le bateau s'en approche du côté sous le vent (bateau à moteur) ou du côté au vent (bateau à voile).

② Dans le cas d'un bateau à moteur, orienter la proue du bateau vers la personne et non la poupe ou le côté de l'hélice. Garder à l'esprit que les vêtements trempés de la personne ajoutent un poids considérable à son corps.

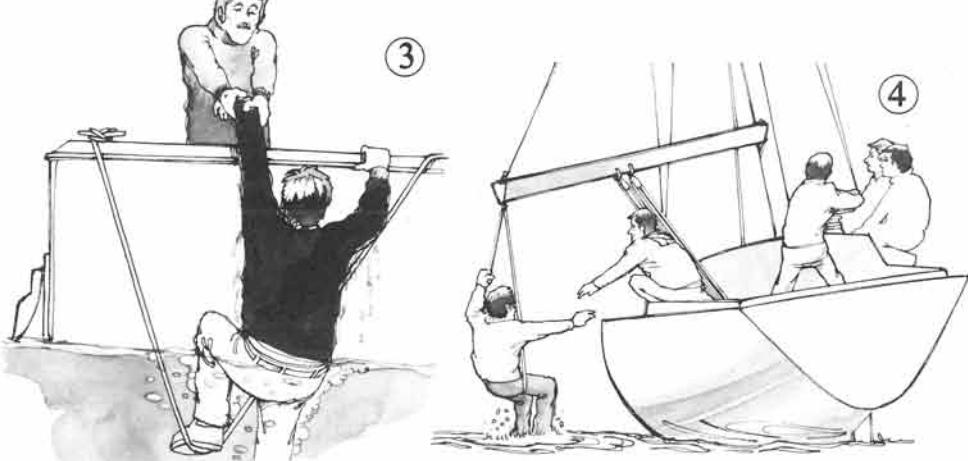
③ Utiliser un cordage supplémentaire de secours pour la facilité de la sortie de l'eau.

④ Tenir compte qu'un grand bateau a un franc-bord trop élevé ou une courbe de coque trop profonde pour un sauvetage facile. Dans ce cas, utiliser le bout-dehors et la drisse principale pour aider la personne. Toutes les personnes non directement concernées par les opérations de sauvetage doivent se trouver sur l'autre côté du bateau pour éviter qu'il ne donne de la bande.

# Rescue operation & first-aid treatment

## Rescue operation Part 1

*Operación de rescate y tratamiento de primera ayuda-Parte 1  
Opération de sauvetage et premiers soins 1ère partie*



# Modes of the sea

# BRAZIL

Brasil

# Salvador



# Modes of the sea



# BRAZIL

*Brasil*

*Brésil*

# Rio de Janeiro



# The origin of wooden rafts in India

*Historia de los botes — Parte II —*

*Balsas de madera (catamarans) de la India*

Today, in different regions of the world a variety of wooden boats are in use.

Beginning with this issue we would like to take a look at the various types of boats one by one.

Along the Eastern coast of India from the state of Orissa south to Cape Comorin a kind of wooden raft called a Catamaran is in wide use.

Although the word "Catamaran" originally comes from the Tamil word "Kattumaram" meaning "tied logs" and covered a wide range of raft-type boats, today Catamaran has been adopted into English as a name for any double-hulled boat. However there are a number of different styles of boat presently in use that fall under the name "Catamaran". Let's take a look at a few of these.

### I The Catamaran of the Cape Comorin area

In the area of India's southernmost Cape Comorin, there is a catamaran used for drag-net fishing that combines one large and one small hulls to make up one boat. With this catamaran both hulls are constructed of three long narrow logs are fasten together by rope at the bow and stern to make a hull shape.

When in use for offshore fishing grounds one man rides each of the two hulls (as seen in figure 2).

When the net is put into use, the two hulls are separated and with each man using a bamboo paddle the net is strung out between the two hulls and hauled through the water. Then the catch is pulled up between the two hulls and brought up over the sides into both hulls.

Besides above area, there are various types of Catamarans in use along the Coromandel coast which extends from Point Calimere north to the mouth of the Krishna River.

*Histoire du bateau — 2ème partie —*

*Les radeaux de bois de l'Inde: les Catamarans*

### II Periya-maran = "Great logs"

This boat is constructed of four large logs, and the two long central logs stick out about 4 feet in the stern. This is where the helmsman sits.

Along the port side is a bamboo "rowing rail", where one or two men will sit and row. In addition one man will sit in the bow and paddle on the starboard side. The helmsman uses a paddle in the stern position paddling on both port and starboard to keep the boat on course.

### III Irukka-maran

Used for drift net fishing. This boat also uses a sail at times.

### IV Kola-maran = "flying fish" Catamaran

This is the largest Catamaran in use on the Coromandel Coast, and especially in wide use for catching flying fish in Tanjor region.

When sailing into the wind two leeboards are fitted near the masts which are located in the bow and stern.

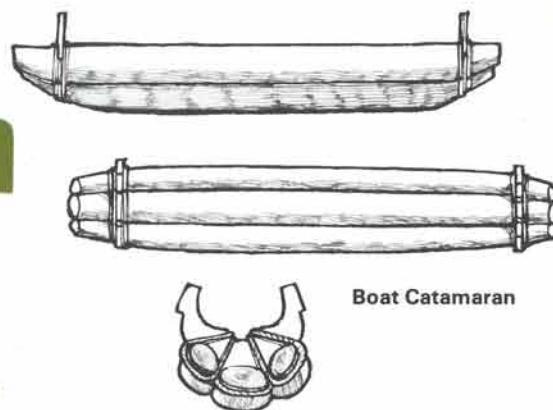
Normally a seven-man crew sails this catamaran which in addition to its sails, is equipped with 4 paddles and 3 oars.

### V Between the raft and the planked-hull boat: the "Theppa"

In the area north of the Krishna River, in addition to the above mentioned Catamarans, you can also see a unique boat called the "theppa".

This small boat consists of two flat boards which are tied together to form the boat's bottom with rope at the bow and stern ends. Side planks are fastened to these boards to form the boats sides.

As the boat nears shore the two main boards are unfastened, and the boat can



Boat Catamaran

then be easily pulled up on the beach and layed out to dry.

This boat is usually rowed by a two-man crew but there is also a larger version of the same boat which adds a third large board in the middle.

Throughout the world numerous types of such rafts are in use because of the important quality that all rafts have in common. That is that a boat can be constructed with only a minimum amount of processing of the original logs.

In response to the changes in fishing season or fishing method, the raft can be easily dismantled and any time and made into another shape of raft, and it is easily dismantled for pulling up on shore, or for drying. Also, in response to the fishing method they can be put together as a pair, expanding their usefulness.

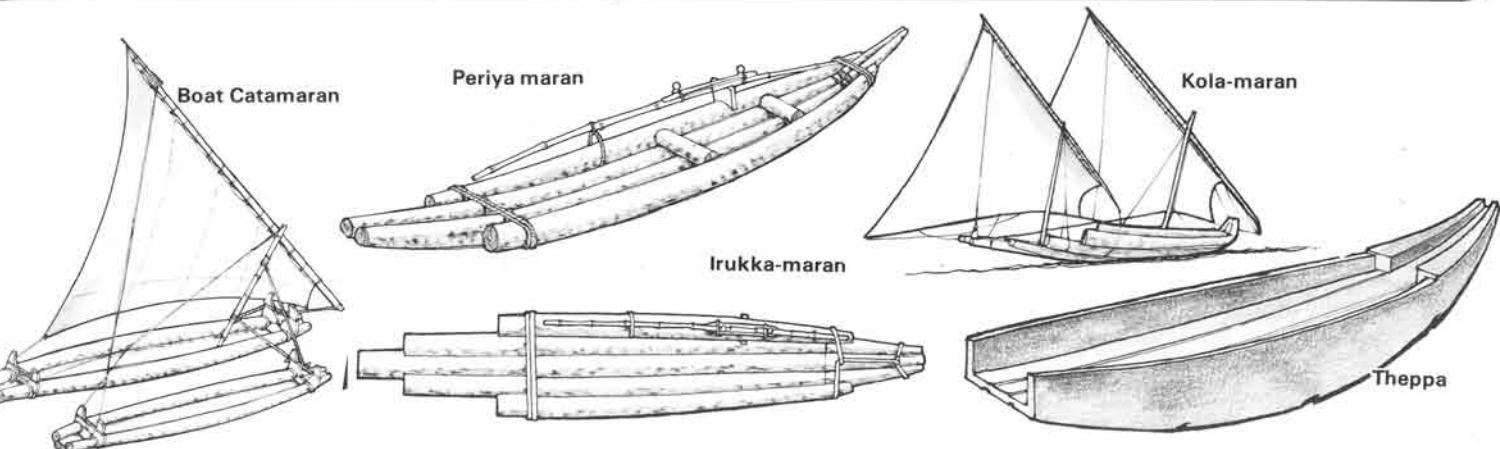
They are rather easily adaptable for sails, and oars, paddles and rudders can all be used in a number of combinations. The logs can also be converted readily into small-sized boats for inland waters or inlets etc.

*Hoy dia se usa en diferentes partes del mundo gran variedad de botes de madera.  
A partir de esta edición deseáramos considerar los varios tipos de botes, uno por uno.*

*A lo largo de la costa oriental de la India, desde el estado de Orissa hasta el cabo Comorin al sur, se usa ampliamente una balsa de madera denominada Catamaran.*

*La palabra "Catamaran" se ha introducido en el idioma inglés para designar cualquier bote de doble casco, aunque originalmente proceda de la palabra tamil "kattu-maram", que significa "maderos atados", y cubra amplia gama de botes tipo balsa. Hoy dia son muchos los estilos diferentes de botes en uso, que caen bajo la denominación de "Catamaran". Veamos algunos de estos botes.*

*I El Catamaran del área del cabo Comorin  
En el área del extremo meridional del cabo Comorin de la India, hay un catamaran usado para pesca de red barquera, que combina dos cascos, uno grande y pequeño el otro, para formar un bote.  
Ambos cascos se construyen de tres maderos largos y estrechos atados entre sí con cuerdas en proa y popa para dar la forma de casco.*



*En la pesca costanera, sendos hombres conducen cada uno de los dos cascos (según se ve en la figura 2).*

*Cuando se ha llegado al campo de pesca para echar la red, se separan los dos cascos; y, dirigidos por los dos hombres armados de canales de bambú, se extiende la red entre los dos cascos para ser arrastrada dentro del agua. Se sube después la pesca por entre los dos cascos abordo de los mismos. Fuero de esta área, hay varias clases de catamarans en uso a lo largo de la costa de Coromandel, que se extiende desde Punto Calimere hasta la desembocadura del río Krishna al norte.*

#### **II Periya-maran = "Grandes maderos"**

*Este bote se construye de cuatro largos maderos. Los dos maderos largos centrales sobresalen de la popa unos 140 cms. Es aquí donde se sienta el timonero.*

*A lo largo del lado de babor corre un "riel de remos" donde se sientan uno o dos hombres para remar. Además un hombre se sienta en la proa, y da canalete sobre el lado de estibor. El timonero emplea un canalete en la posición de popa para mantener el bote en curso atendiendo tanto a babor como a estibor.*

#### **III Irukka-maran**

*Usado para pesca de red a la deriva. Este bote usa también a veces una vela.*

#### **IV Kola-maran = Catamaran de "pez volador"**

*Es éste el catamaran más grande en uso en la costa de Colomandel, y se encuentra principalmente y por lo común en aldeas pescadoras de la región de Tanjor.*

*Cuando navega impulsado por el viento, se adaptan dos bandas de sotavento cerca de los mástiles, situados en la proa y en la popa.*

*Normalmente este catamaran es servido por una tripulación de siete hombres, y además de sus velas está equipado de 4 canales y 3 remos.*

#### **V "Theppa": entre la balsa y el bote de tablón**

*En el área septentrional del río Krishna, además de los mencionados catamarans, puede verse un bote singular llamado "theppa".*

*Este bote pequeño consta de dos tablas planas unidas entre si con una cuerda en los extremos de proa y popa para formar el fondo del bote. A estas tablas se atan tablones laterales para formar las bandas del barco.*

*Cuando el bote se aproxima a la orilla, se desatan las dos tablas principales, de modo que puede entonces subirse fácilmente a la playa para ponerlo a secar.*

*Este bote es ordinariamente operado por una tripulación de dos hombres; mas existe también una versión mayor del mismo bote con una tercera tabla grande en la mitad.*

*A través del mundo hay numerosos tipos de tales balsas, todos fundados en la importante propiedad común de las mismas: el poderse construir con un mínimo de procesamiento de los maderos originales.*

*En respuesta a los cambios en la estación de pesca o en los métodos de pesca, las barcas pueden desmantelarse fácilmente y convertirse en diferente forma; es asímismo fácil el desmantelarlas para subirlas a la playa o para secarlas. En respuesta también al método*

*de pesca pueden ordenarse en pares, ensanchando su utilidad.*

*Se les pueden adaptar fácilmente velas, remos, canales y gubernales para ser usados en numerosas combinaciones. Los maderos pueden asimismo convertirse con facilidad en botes de pequeño tamaño para empleo en aguas interiores de islas o continente.*

**De nos jours, une grande variété de bateaux de bois sont utilisés dans les différentes régions du monde.**

**A partir de ce numéro, nous avons l'intention d'étudier, un à un, les divers types de bateaux.**

Au long de la côte orientale de l'Inde, depuis l'état d'Orissa au Sud jusqu'au Cap Comorin, une sorte de radeau de bois, appelé "Catamaran" est largement utilisé.

Le mot "Catamaran" provient du terme de la langue Tamil "Kattu-marana" qui signifie des "trones liés" et il s'applique à un large éventail de bateaux en forme de radeau; le mot "catamaran" est alors passé en français où il désigne tout bateau à double coque. Cependant, il existe à l'heure actuelle un certain nombre de bateaux différents qui, tous, portent le nom de "catamaran". Essayons, dès lors, de les distinguer.

#### **I Le catamaran de la région du Cap Comorin**

Dans la région du Cap Comorin, à l'extrême méridionale de l'Inde, il existe un catamaran utilisé pour la pêche au chalut qui combine une grande coque et une plus petite pour former un seul bateau.

Pour la fabrication de ce catamaran, on utilise deux coques formées de trois longues billes étroites, reliées à l'avant et à l'arrière par des cordages.

Lorsque cette embarcation est utilisée sur les terrains de pêche au large des côtes, un homme se place sur chaque coque (voir Fig. 2).

Lorsque l'on commence à utiliser le filet, les deux coques sont séparées; chaque homme se servant alors d'une pagaie en bambou, le filet et étendu et tiré dans l'eau entre les deux coques du catamaran. La prise de poissons est ensuite amenée entre les deux parties et déversée dans les deux coques.

Outre ce type de bateau, il existe encore diverses sortes de catamaran, utilisés au long de la côte de Coromandel qui s'étend de Point Calimere à l'embouchure de la rivière Krishna.

#### **II Periya-maran "Grands trones"**

Ce bateau est formé de quatre grandes billes de bois dont les deux trones centraux ressortent d'environ 4 pieds à l'arrière; c'est là que se tient le timonier.

A babord, on trouve une sorte de "rail en bambou", où une ou deux personnes peuvent s'asseoir pour ramer.

Par ailleurs, un homme se trouve à l'avant et pagaie à tribord. Le timonier, quant à lui, se sert d'une pagaie à l'arrière et sur les côtés de babord et tribord pour diriger l'embarcation.

#### **III Irukka-maran**

Utilisé pour la pêche au filet traînant, ce bateau utilise également une voile dans certains cas.

#### **IV Kola-maran = Catamaran "poisson volant"**

Il s'agit du plus grand des catamarans utilisés sur la Côte de Coromandel et où le rencontre le plus souvent dans les villages de pêcheurs de la région de Tanjor.

Il arrive que l'on utilise deux ailes de dérive, fixées près des mâts qui se trouvent à la proue et à la poupe.

Normalement, sept personnes s'installent sur ce genre de catamaran qui, outre ses voiles, est équipé de 4 pagaies et de 3 avirons.

#### **V Entre le radeau et le bateau à coque-plancher: le "Theppa"**

Au nord de la rivière Krishna, on trouve, en plus des catamarans mentionnés ci-dessus, une embarcation unique en son genre, appelée "Theppa".

Ce petit bateau est formé de deux planches plates, reliées par des cordages à la proue et à la poupe pour former son fond. Des planches latérales sont fixées aux premières pour servir de flancs.

A mesure que le bateau s'approche des côtes, les deux planches principales sont détachées et il est donc plus facile de l'amener à terre pour le sécher.

Ce bateau est habituellement équipé de deux hommes, mais il en existe une version plus grande où une troisième planche est ajoutée au centre.

Dans le monde entier, un nombre considérable de types de radeaux sont utilisés en raison de leurs qualités importantes dont la première est sans doute la facilité des travaux de fabrication à partir des billes originales.

En fonction des changements des saisons ou des méthodes de pêche, un radeau peut aisément être démonté et transformé; démantelé, il est facile de l'amener à terre et de le sécher. De plus, si les besoins de la pêche l'exigent, on peut également les combiner par paires et élargir encore leur champ d'applications.

Ajoutons que les radeaux se prêtent facilement à l'adaptation de voiles, de pagaies, d'avirons et de gouvernail, qui peuvent d'ailleurs s'employer aussi en combinaisons variées. En quelques instants, les billes utilisées peuvent encore se transformer en petits bateaux pour les déplacements sur les eaux intérieures ou dans les criques.



## Indonesia

# C.V. Hasjrat

*Indonesia C.V. Hasjrat  
Indonésie C.V. Hasjrat*

Mr. W. Lontoh, president of the company  
*Sr. W. Lontoh, presidente de la compañía.  
M. W. Lontoh, Président de la compagnie.*

The outboard market of Indonesia is still growing as an increasing number of fishermen and ferry boat operators turn their attention to the exclusive advantages of this lightweight and economic marine engine.

Yamaha outboards are steadily increasing their share in this large and still promising market thanks to persistent sales promotion efforts by the two importers and their dealers concerned. One is KG Marine, the outline of which was already introduced in our last issue, and the other is C.V. Hasjrat whose main markets are Celebeth (Sulawesi), Halmahera (Djailols) and Amboina (Amboin).

### A comprehensive trading company

C.V. Hasjrat, with its head office located in Jakarta, is a comprehensive trading company which has long handled a wide variety of commodities such as imports of automobiles, construction materials, etc. and exports of agricultural products. Back in 1968, the company began to import and sell Yamaha outboard motors. About 80% of the outboards sold are intended for fishery use and 20% for transportation use in these districts. Apart from their widened use in fishery operations, outboard-powered boats are considered as the most convenient means of transportation carrying both people and goods from one island to another on this vast island-dotted water area. This situation somewhat differs from that in West Indonesia where in most of cases the use of outboard-powered transportation boats is limited to inland waters such as rivers and lagoons. Under 40hp Yamaha models are very popular in



Transportation boats, at Amboin.  
*Botes de transporte en Amboin.  
Bateaux de transport à Amboin.*

this domain as customers are highly appreciating the performance and quality of these products.

### Aiming at another big advance

The company is persistently striving to improve after-sale service quality at all levels in close cooperation with all dealers concerned, which is supporting a constant rise in the sales of Yamaha outboards in all major local markets such as Manado, Ujung and Pandang.

"Following Yamaha Motor's established corporate policy, we make it our business principle to have every customer use his outboard in the best operative condition", says Mr. W. Lontoh, president of the company, "We have already secured about 70% of the total market. We are planning to establish a new branch in Ternate, one of the most promising markets, in the near

future. In addition, our sales promotion campaigns in Ambon and Irian have been brought to a great success. We hope that we can build up a new market for Yamaha outboards in these areas as well".

*El mercado de motores fuera de borda sigue creciendo en Indonesia, ya que más y más pescadores y operadores de ferry vuelven la atención a las exclusivas ventajas de este motor marítimo liviano y económico. Los motores fuera de borda de Yamaha aumentan firmemente su porción en este grande y todavía prometedor mercado, gracias a los persistentes esfuerzos de promoción de ventas de dos importadores y traficantes interesados: Uno es KG Marine, cuyo esbozo hicimos ya en nuestra última edición; el otro es C.V. Hasjrat, cuyos mercados principales son Celebeth (Sulawesi), Halmahera (Djailols) y Amboina (Amboin).*

### Una compañía comercial extensa

*C.V. Hasjrat, que tiene su oficina principal en Jakarta, es una extensa compañía comercial con larga experiencia en el manejo de gran variedad de artículos, tales como automóviles, materiales de construcción, etc., en*



At the Ujung Pandan branch office, sitting in the center is Mr. R.T.A. Lianury, Manager.  
*En la oficina de la sucursal de Ujung Pandan; en el centro se ve sentado el Sr. R.T.A. Lianury, gerente.  
A la filial de Ujung Pandan, M. R.T.A. Lianury, le directeur, assis au centre.*



Fishing boats in Surawesi district.  
Botes pesqueros en el distrito de Surawesi.  
Bateaux de pêche dans la région de Surawesi.

el ramo de la importación; y productos agrícolas, en el ramo de la exportación. Ya en 1968 la compañía comenzó a importar y vender los motores fuera de borda Yamaha. Como el 80% de dichos motores van a la pesca; y el otro 20%, al transporte en los distritos relacionados. Además del amplio uso en las operaciones de pesca, los boteos impulsados por motores fuera de borda se consideran el medio más conveniente para transportar tanto personas como artículos de una a otra isla de esta vasta área marina pueblada de islas. Tales circunstancias difieren bastante de las de Indonesia occidental, donde en la mayoría de los casos el uso de botes de transporte impulsados por motores fuera de borda se limita a las aguas interiores, tales como ríos y lagos. En este dominio son muy populares los modelos Yamaha de 40hp ó menos, pues los clientes aprecian altamente el funcionamiento y la calidad de estos productos.

#### Hacia otro gran avance

La compañía se esfuerza persistentemente en mejorar la calidad del servicio de post-venta en todos los niveles y en estrecha cooperación con todos los traficantes interesados; esto impulsa el crecimiento constante de las ventas de los motores fuera de borda Yamaha en todos los principales mercados locales, como Manado, Ujung y Pandang.

"Siguiendo la política corporativa establecida por Yamaha Motor, nos hemos impuesto el principio comercial de hacer que cada cliente use su motor fuera de borda en las mejores condiciones de operación", dice el Sr. W. Lontoh, presidente de la compañía. "Ya hemos asegurado como el 70% del total del mercado. Estamos proyectando el establecimiento de una nueva sucursal en Ternate, uno de los mercados más prometedores, en un futuro cercano. Además, nuestras campañas de promoción de ventas en Ambon e Irian han culminado con gran éxito. Esperamos poder formar un nuevo mercado para los motores fuera de borda Yamaha en tales áreas también".

Marine, que nous vous avons présenté dans notre édition précédente; l'autre est C.V. Hasjrat dont les principaux marchés sont Celebeth (Sulawesi), Halmahera (Djailolls) et Amboina (Amboin).

#### Une grande firme de commerce

C.V. Hasjrat, dont le siège social se trouve à Jakarta, est une importante maison de commerce qui, depuis longtemps déjà, travaille dans le domaine des importations de véhicules automobiles, de matériaux de construction, etc. et de l'exportation de produits agricoles. C'est en 1968 que cette compagnie commence à importer et à vendre des moteurs hors-bord Yamaha et dans les régions qu'elle couvre, près de 80% des hors-bords sont vendus pour la pêche, tandis que 20% sont utilisés pour les transports. Outre leur emploi croissant pour les travaux de pêche, les bateaux à moteur hors-bord sont aussi considérés comme le moyen de transport de personnes et de marchandises le plus pratique dans cette région où les îles sont très nombreuses. Cette situation est légèrement différente de celle qui prévaut dans l'ouest de l'Indonésie où, dans la plupart des cas, l'emploi des bateaux de transport à moteur hors-bord est limité aux eaux intérieures des rivières et des lagons. Les modèles Yamaha de moins de 40 cv sont très populaires dans cette région car la clientèle apprécie hautement les performances et la qualité de ces produits.

#### Orientación vers de nouveaux progrès

La compagnie cherche sans relâche à améliorer la qualité de ses services après-vente à tous les niveaux en étroite collaboration avec tous les détaillants et ceci explique la progression constante des ventes des hors-bords Yamaha sur tous les principaux marchés, tels que Manado, Ujung et Pandang.

"Conformément à la ligne de conduite établie par Yamaha Motor, nous nous sommes faits un principe de veiller à ce que chaque client puisse utiliser son matériel dans les meilleures conditions" nous a dit M.W. Lontoh, président de la société. Et d'ajouter: "Nous disposons déjà de près de 70% du marché total et nous envisageons l'établissement d'une filiale à Ternate, un des marchés les plus prometteurs à l'avenir. De plus, nos campagnes de promotion des ventes à Ambon et à Irian ont été couronnées de succès. Nous espérons pouvoir ouvrir un nouveau marché pour les produits Yamaha également dans ces régions".



Service Training School  
Escuela de Adiestramiento de Servicio.  
Ecole de formation à l'entretien

Le marché indonésien du hors-bord est en progression et un nombre croissant de pêcheurs et de propriétaires de ferry commencent à s'intéresser sérieusement aux avantages particuliers que leur offrent les moteurs légers et économiques.

La part des hors-bords Yamaha ne cesse de croître dans ce grand marché prometteur grâce aux efforts constants de promotion des ventes effectués par les deux importateurs et leurs concessionnaires. L'un d'eux est KG

## **Yamaha products are expanding their market — Argentina —**

*Los productos de Yamaha están ensanchando su mercado — Argentina —  
Les produits Yamaha augmentent leur part du marché — Argentine —*

**A**stilleros Voguecraft in Buenos Aires, the Argentina is one of the grand prize winners of the 1st Yamaha Outboard Motor Service Contest. The company is continuing all-out effort to increase the sales of Yamaha products such as outboards, portable generators, etc. with the backing of its remarkably improved after-sale service and parts supply system.

The company seizes every possible chance to make Yamaha products known to as many people as possible in this very competitive market. The Yamaha corner which was arranged by the company during the recent Buenos Aires Exposition, was a good example. The corner, attended by the specially trained sales staff, displayed the full line-up of outboards and portable generators in a very attractive and accessible manner.

Each visitor could have all necessary product information from the sales staff at the spot.

In the Argentina American brands are still leading the outboard market but the company has firm confidence in building up Yamaha as number one brand in the market in the foreseeable future.

*Astilleros Voguecraft de Buenos Aires, Argentina, es uno de los ganadores de gran premio del Primer Concurso de Servicio de Motores fuera de Borda de Yamaha. La compañía continúa sus esfuerzos máximos por aumentar las ventas de los productos de Yamaha, tales como motores fuera de borda, generadores*

*portátiles, etc., con el respaldo de su servicio de post-venta y sistema de suministro de repuestos, notablemente mejorados.*

*La compañía aprovecha toda posible oportunidad para dar a conocer los productos de Yamaha al mayor número posible de personas en este mercado de fuerte competencia. El rincón de Yamaha, que fue preparado por la compañía durante la reciente Exposición de Buenos Aires, fue un buen ejemplo. El rincón, que fue atendido por personal de ventas especialmente adiestrado, exhibió la línea completa de motores fuera de borda y de generadores portátiles de manera muy atractiva y accesible. Todo visitante pudo recibir en el sitio, del personal de ventas toda la información necesaria sobre los productos.*

*En la Argentina las marcas americanas encabezan todavía el mercado de motores fuera de borda; pero la compañía abriga firme confianza de establecer en un futuro cercano a Yamaha como marca número uno en el mercado.*

La société Astilleros Voguecraft, installée à Buenos Aires, la capitale de l'Argentine, a été un des vainqueurs du 1er Concours de service des moteurs hors-bord Yamaha. Cette société poursuit ses efforts pour accroître les ventes des produits Yamaha, tels que les hors-bords et les génératrices portables, avec l'appui de son service après-vente et de son système de fourniture de pièces remarquablement améliorés.

Cette compagnie ne laisse pas passer aucune occasion de faire connaître les produits Yamaha au plus grand nombre possible de personnes dans ce marché où la compétition est très vive. Le stand Yamaha,安排 par la société au cours de la récente Exposition de Buenos Aires, en est un bon exemple. Ce stand, où se trouvait une équipe de vente spécialement formée, présentait d'une manière attrayante et intelligente la gamme complète des hors-bords et des génératrices portables. Chaque visiteur pouvait y obtenir de l'équipe de vente toutes les informations souhaitées sur les produits exposés.

En Argentine, les marques américaines dominent encore le marché du hors-bord, mais la société Astilleros Voguecraft estime que Yamaha deviendra le numéro un dans un avenir pas très éloigné.



**Yamaha outboards are enjoying a very favorable public response.**



**Yamaha marine diesels**

*Yamaha se ha convertido ya en la marca principal del mercado de motores fuera de borda de Singapur. Esto se debe en gran medida al personal de Supratechnic Pty. Ltd., que se esfuerza persistentemente por ensanchar el mercado en cooperación con sus agentes.*

*La compañía, que mereció también un gran premio en el Primer Concurso de Servicio de Motores fuera de Borda de Yamaha, ha mejorado grandemente su red de agentes y su sistema de servicio de post-venta en un esfuerzo por obtener otro gran adelanto en las ventas de los productos de Yamaha.*

## **Yamaha is the leading brand — Singapore —**

*Yamaha es la marca principal*

*— Singapur —*

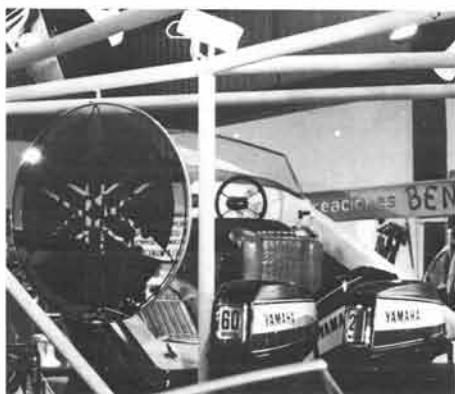
*Yamaha en première place*

*— Singapour —*

**Y**amaha has already become the leading brand in the outboard motor market of Singapore. This owes much to the staff of Supratechnic Pty. Ltd. who are persistently striving to expand the market in cooperation with their dealers. The company which was also awarded a grand prize in the 1st Yamaha Outboard Motor Service Contest, has greatly improved its dealer network and after-sale service system in an effort to take another big advance in the sales of Yamaha products.

### **'80 Boat Asia Exhibition**

The company achieved a great PR success during the '80 Boat Asia Exhibition. The corner which showed Yamaha outboards, marine diesels and sailboats, was very well attended by the general public and businessmen alike. Numerous enquiries were received by the staff, thus reflecting the popularity of Yamaha products.



**Yamaha portable generators are also expanding their market.**

### **Exhibición Asiática de Botes de 1980**

*La compañía obtuvo un gran éxito de propaganda durante la Exhibición Asiática de Botes de 1980. El rincón que exhibió motores fuera de borda, diésels marítimos y botes a vela Yamaha, se vio favorecido por la gran asistencia tanto del público en general como de los empresarios o negociantes. El personal recibió numerosas consultas, como reflejo de la popularidad de Yamaha.*

**Yamaha occupe déjà la première place sur le marché des moteurs hors-bord à Singapour et ceci est dû essentiellement aux efforts de l'équipe de Supratechnic Pty. Ltd qui, en collaboration avec les distributeurs, s'attache à élargir sans cesse le marché.**

**Cette société, qui a également obtenu un grand Prix au 1er Concours de service des moteurs hors-bord Yamaha, a considérablement amélioré son réseau de distribution et son système de service après-vente afin de faire encore progresser les ventes des produits Yamaha.**

### **Exposition asiatique du bateau 1980**

*La société a remporté un franc succès publicitaire à l'occasion de l'Exposition asiatique du bateau 1980 où le stand présentant les moteurs hors-bord, diesels et bateaux à voile Yamaha a reçu de nombreux visiteurs et spécialistes. Le staff y a reçu de nombreuses questions qui sont une preuve de la popularité des produits Yamaha.*

## **Self-righting! — Great Britain —**

**Auto-corrección**

— Gran Bretaña —

**Inchavirable**

— Grande Bretagne —

**A** boat is capsized! A disaster? No, never.

This is a test conducted by the staff of British Mitsui Yamaha on their special self-righting Yamaha outboards.

They are completely waterproof and incorporate a newly designed self-righting device. The test is a success!

The boat has just restored its upright position.

These special outboards prove to be very useful for safer rescue operations on rough sea.



It has righted itself!

## **Widespread popularity — West Germany —**

**Amplia popularidad**

— Alemania Occidental —

**Une popularité considérable**

— Allemagne fédérale —

**D**uring a recent International Boat show held at Lake Constance, Friedrichshafen, South Germany, near Australia and Switzerland, Wizemann & Co., a Yamaha dealer for this area, showed the complete range of Yamaha outboard motors, Yamaha accessories and Yamaha portable generator range. These products, especially, newly introduced portable generators greatly appealed to a number of visitors each day.

In West Germany, like in other European countries, Yamaha portable generators are gaining widespread popularity as the easiest way to power various types of electric appliances and equipment in both commercial and leisure fields.

Every model has superior product features, including "simple yet rugged construction", "easy handling", "lower maintenance cost", "outstanding fuel economy" and "a reasonable price".

*Durante una reciente Exposición de Botes Internacional celebrada en Lago Constanza, Friedrichshafen, sur de Alemania, cerca de Austria y Suiza, Wizemann y Cl., traficante de Yamaha para esta área, mostró una línea completa de motores fuera de borda de Yamaha, de accesorios de Yamaha, y de generadores portátiles Yamaha. Estos productos, y particularmente los recién presentados generadores portátiles, impresionaron grandemente cada día a gran número de visitantes.*

*En Alemania Occidental, como en otros países europeos, los generadores portátiles de Yamaha están conquistando amplia popularidad como el medio más fácil de potencia para diversos tipos de equipos y artículos eléctricos en los campos tanto del comercio como del empleo del tiempo de ocio.*

*Cada modelo posee características superiores de producto, como "construcción sencilla pero fuerte", "fácil manejo", "costo de mantenimiento más bajo", "sobresaliente economía de combustible" y "precio razonable".*

*Au cours d'une récente foire internationale du bateau qui s'est tenu à Friedrichshafen, près du Lac de Constance dans le sud de l'Allemagne et près des frontières autrichienne et suisse, Wizemann & Co., le concessionnaire Yamaha pour la région a présenté la gamme complète des moteurs hors-bord Yamaha, les accessoires Yamaha et un large éventail des génératrices portables Yamaha. Tous ces produits, et particulièrement les génératrices portables, ont vivement attiré l'attention d'un grand nombre de visiteurs chaque jour.*

*Comme dans d'autres pays européens, les génératrices portables de Yamaha se sont acquises une grande popularité en Allemagne fédérale, car elles constituent un moyen très simple d'alimenter des appareils et des équipements électriques, tant dans le domaine commercial qu'à l'occasion des loisirs.*

*Chacun des modèles possède des caractéristiques supérieures et notamment une construction simple mais robuste, une grande facilité d'utilisation, des frais d'entretien peu élevés, une étonnante économie de carburant et un prix des plus raisonnables.*

Un bateau s'est renversé! Est-ce un désastre? Pas le moins du monde.

Car il s'agit ici d'un essai entrepris par l'équipe de British Mitsui Yamaha sur les hors-bords spéciaux à redressement automatique de Yamaha.

Ces modèles sont complètement étanches et ils comportent un dispositif de redressement automatique de conception nouvelle et l'essai fut couronné de succès! Le bateau est revenu à sa position normale.

Ces hors-bords spéciaux s'avèrent très utiles lors des opérations de sauvetage en mer par mauvais temps.



A boat is completely capsized.



Yamaha portable generators are the easiest way to power various types of electric equipment and appliances.

**YAMAHA**  
outboard motor

# S E R V I C E C O N T E S T

The Yamaha Outboard Motor Service Contest which was promoted one year on a worldwide scale for the first time, was brought to a grand finale when 15 importer representatives from 11 different countries were invited to have a one-week tour of Japan during the middle of October of last year for their truly outstanding results.

As reported in our previous issues, the contest was designed to cover all necessary aspects of after-sale service and parts supply operations as follows:

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

Mr. Seki, a contest official.



Mr. Seki, a contest official.

# inale!

## board Motor

*¡Un Grandioso Final!*

— Primer Concurso de Servicio de Motores fuera de Borda de Yamaha —

Une grande finale!

1er Concours de service des moteurs hors-bord Yamaha

- \* Equipo y facilidades de servicio
- \* Intercambio de información
- \* Partes de repuesto
- \* Promoción de ventas

Le Concours de service des moteurs hors-bord Yamaha, organisé pour la première fois pendant toute une année à l'échelle mondiale, est arrivé à son point culminant lorsque des représentants de 15 importateurs de 11 pays différents furent invités à effectuer un voyage d'une semaine au Japon vers la mi-octobre de l'an dernier en récompense de leurs remarquables résultats.

Comme nous l'avons relaté dans nos éditions précédentes, ce concours avait pour objectif de couvrir tous les aspects du service après-vente et les travaux de fourniture des pièces de rechange. Ces aspects étaient les suivants:

- \* Personnel de service
- \* Atelier
- \* Servicemobile et/ou bateau de service
- \* Équipement et installations de service
- \* Echange d'informations
- \* Pièces de rechange
- \* Promotion des ventes

### The best 11 importers

25 participating importers were nominated as grand prize winners after all periodic reports concerning the above 7 categories were carefully evaluated by Yamaha judges. 15 representatives from the best 11 of them were awarded a wonderful one-week tour of Japan as follows:

- |                   |  |
|-------------------|--|
| Mr. D. Dawood     | Oman Holding & International Co., Ltd.<br>(Oman)           |
| Mr. D. Tsigeridis | Eliopoulos Brothers<br>(Greece)                            |
| Mr. A. Saraiva    | Motomar (Portugal)   |
| Mr. F. Ferreira   | Motomar (Portugal)   |
| Mr. A. Silva      | Motomar (Portugal)   |
| Mr. L. Kim Ho     | Syarikat Associated Marine Industries Sdn. Bhd. (Malaysia) |
| Mr. A.L. During   | Syarikat Associated Marine Industries Sdn. Bhd. (Malaysia) |
| Mr. C. Johan      | Syarikat Associated Marine Industries Sdn. Bhd. (Malaysia) |



Mr. Hisao Koike, President (left) and a prize winner.

Mr. C. Huat Seng	The Borneo Carriage & Trading Co. (Brunei)
Mr. H. Tanasir	Suprathechnic Pty., Ltd. (Singapore)
Mr. J. Pissarini	Astilleros Voguecraft (Argentina)
Mr. J. Camino	Mavila Hnos. S.A. (Peru)
Mr. G. Teramon	Continental Marine Center (Martinique)
Mr. N. Cavacas	Nauti Gabon (Gabon)
Mrs. Dicko	Cipal Co., Ltd. (Ivory Coast)

### Los once mejores importadores

25 importadores participantes fueron nombrados ganadores de gran premio después que todos los informes periódicos acerca de las anteriores siete categorías fueron evaluados cuidadosamente por los jueces de Yamaha. Quince representantes de entre los once mejores de ellos recibieron el premio de un maravilloso viaje de una semana por el Japón, así:

- Mr. D. Dawood Oman Holding & International Co., Ltd. (Oman)  
Mr. D. Tsigeridis Eliopoulos Brothers (Grecia)  
Mr. A. Saraiva Motomar (Portugal)  
Sr. F. Ferreira Motomar (Portugal)  
Mr. A. Silva Motomar (Portugal)  
Mr. L. Kim Ho Syarikat Associated Marine Industries Sdn. Bhd. (Malaysia)  
Mr. A.L. During Syarikat Associated Marine Industries Sdn. Bhd. (Malaysia)  
Mr. C. Johan Syarikat Associated Marine Industries Sdn. Bhd. (Malaysia)  
Mr. C. Huat Seng The Borneo Carriage & Trading Co. (Singapur)  
Mr. H. Tanasir Suprathechnic Pty., Ltd. (Singapur)  
Mr. J. Pissarini Astilleros Voguecraft (Argentina)  
Mr. J. Camino Mavila Hnos. S.A. (Perú)  
Mr. G. Teramon Continental Marine Center (Martinica)  
Mr. N. Cavacas Nauti Gabon (Gabón)  
Mrs. Dicko Cipal Co., Ltd. (Costa de Marfil)

### Les 11 meilleurs importateurs

25 importateurs ayant participé au concours ont été nommés comme lauréats du grand prix après un examen méticuleux de tous les rapports périodiques relatifs aux sept catégories ci-dessus par un jury Yamaha. Les 15 représentants choisis parmi les 11 meilleurs d'entre eux, auxquels a été décerné un merveilleux voyage d'une semaine au Japon, sont les suivants:

- |                 |  |
|-----------------|--|
| M.D. Dawood     | Oman Holding & International Co., Ltd.<br>(Oman) |
| M.D. Tsigeridis | Eliopoulos Brothers (Grèce)                      |
| M.A. Saraiva    | Motomar (Portugal)                               |

M.F. Ferreira	Motomar (Portugal)
M.A. Silva	Motomar (Portugal)
M.L. Kim Ho	Syarikat Associated Marine Industries Sdn. Bhd. (Malaysia)
M.A.L. During	Syarikat Associated Marine Industries Sdn. Bhd. (Malaysia)
M.C. Johan	Syarikat Associated Marine Industries Sdn. Bhd. (Malaysia)
M.C. Huat Seng	The Borneo Carriage & Trading co. (Brunei)
M.H. Tanasir	Suprathechnic Pty., Ltd. (Singapour)
M.J. Pissarini	Astilleros Voguecraft (Argentine)
M.J. Camino	Mavila Hnos. S.A. (Pérou)
M.G. Teramon	Continental Marine Center (La Martinique)
M.N. Cavacas	Nauti Gabon (Gabon)
Mme Dicko	Cipal Co., Ltd. (Côte d'Ivoire)

### Service quality is improved at all levels

The guests arrived in Japan on Oct. 13. Variety was given to their schedule, including attending the awards ceremony and celebration party, making a study tour of the Yamaha industrial group, sightseeing in Kyoto, etc.

All in all, the 1st Yamaha Outboard Motor Service Contest proved to be the best means of cooperation between Yamaha and all importers as it greatly helped to improve the quality of general after-sale service activities.

All guests expressed their high appreciation of the contest results in their 10-minutes speeches. Introduced here the extracts of each block winner's speech:

### La calidad de servicio se mejora en todos los niveles

Los huéspedes llegaron al Japón el 13 de octubre. Se dio gran variedad a su itinerario, en el que se incluyó la asistencia a la ceremonia de premiación y a la fiesta de celebración, una gira de estudio por el grupo industrial de Yamaha, turismo en Kioto, etc.

En todo y por todo, el Primer Concurso de Servicio de Motores fuera de Borda de Yamaha resultó ser el mejor medio de cooperación entre Yamaha y todos los importadores, y ayudó grandemente a mejorar la calidad de las actividades generales de servicio de post-venta.

Todos los huéspedes expresaron en sendos discursos de diez minutos su alta estima por los resultados del concurso. Presentamos a continuación extractos del discurso de los ganadores de cada bloque.

### Amélioration de la qualité des services à tous les niveaux

L'ordre du jour des invités, arrivés au Japon le 13 octobre, a été très varié puisqu'il comprenait notamment la cérémonie de remise des prix et les célébrations qui l'accompagnèrent, un voyage d'étude du groupe industriel Yamaha et un voyage touristique à Kyoto.

Dans son ensemble, le 1er Concours de service des moteurs hors-bord Yamaha a été un excellent moyen de renforcer la coopération entre Yamaha et tous ses importateurs, car il a permis d'améliorer la qualité des activités dans le domaine des services après-vente.

Tous les invités ont exprimé leur haute estime pour les résultats du concours pendant leur discours de 10 minutes, dont nous publions ci-après des extraits.

---

**Mr. Alberto Saraiva,  
Service Manager,  
Motomar (Portugal — Africa  
& Iberia Block winner)**

---

Difficulties in getting import licences, the restriction to bank credit and even the financial burden layed through heavy taxes on imported merchandises, etc.....

It was and it still is with spirit of sacrifice work, dedication and knowledge that Motomar/Yamaha has managed to overcome many of these difficulties.

Besides all these obstacles of global nature, many others of commercial nature have also been overcome.

For instance we recall that before 1978, many Yamaha outboards were stopped for 6 or 8 months and many others were just aside waiting to be sold as junk, due to the lack of parts and insufficient service.

We think it is now convenient to produce some statistics so that you may judge of the evolution of the business of YAMAHA outboard motors in Portugal, so from 1974 up to 1978, 2,047 units were sold by the importer, which resulted in an yearly average of sales of 409 units, and in a monthly average of sales of 34 units. From January 1979 up to October 1980, 1,963 units were sold by Motomar which resulted in a monthly average of sales of 55 units. In addition to the sales of outboard motors, Motomar solved the problem of service by stocking the right and enough amount of parts so that the needs of the market could be met.

**Sr. Alberto Saraiva, Gerente de Servicio  
Motomar (Portugal) — (Ganador del bloque  
afro-ibérico)**

Con espíritu de sacrificio, con dedicación e inteligencia, Motomar/Yamaha ha sabido superar numerosas dificultades, como la de adquirir licencias de importación, la restricción del crédito bancario, y hasta las cargas financieras de fuertes impuestos a las mercancías importadas...

Además de todos estos obstáculos de naturaleza global, se han superado otros numerosos de naturaleza comercial.

Recordamos, por ejemplo, que antes de 1978 numerosos motores fuera de borda de Yamaha se quedaron sin uso durante 6 u 8 meses, y muchos otros se dejaron como trastos viejos en espera de venta debido a la falta de repuestos y a la insuficiencia de servicio.

Creemos conveniente presentar algunas estadísticas que puedan ayudar a formar juicio sobre la evolución de los negocios de los motores fuera de borda de Yamaha en Portugal: entre 1974 y 1978, el ex-importador vendió 2.047 unidades, lo que arroja un promedio de ventas anuales de 409 unidades, o promedio mensual de 34 unidades. Este promedio mensual subió a 55 unidades entre enero de 1979 y octubre de 1980 en manos de

Motomar, que en dicho periodo vendió 1.963 unidades. Además de los motores fuera de borda, Motomar resolvió el problema de servicio mediante el almacenamiento de partes suficientes y correctas, que satisfagan las necesidades del mercado.

**M. Alberto Saraiva, Directeur des services  
Motomar (Portugal) — Lauréat du Bloc Afri-  
que & Péninsule Ibérique.**

C'est avec un esprit de sacrifice au travail, de dévouement et de connaissance du marché que Motomar/Yamaha est parvenu à surmonter les nombreuses difficultés, telles que l'obtention des licences d'importation, la restriction des crédits bancaires, l'alourdissement du fardeau financier par les fortes taxes imposées sur les marchandises importées. Outre ces obstacles de caractère mondial, nous avons dû en surmonter d'autres de nature commerciale.

Ainsi par exemple, nous nous rappelons qu'avant 1979, de nombreux hors-bords Yamaha étaient bloqués pendant 6 à 8 mois et que beaucoup d'autres attendaient simplement d'être vendus comme rebut en raison du manque de pièces et de l'insuffisance des services.

Nous croyons utile de présenter maintenant certaines statistiques qui vous permettront de juger de l'évolution des affaires des moteurs hors-bord Yamaha au Portugal. De 1974 à 1978, 2.047 unités ont été vendues par l'importateur précédent, ce qui représentait une moyenne annuelle de 409 unités et une moyenne mensuelle de 34. De janvier 1979 à octobre 1980, 1.963 unités ont été vendues par Motomar, ce qui constituait une moyenne mensuelle de 55 unités. Outre cet accroissement des ventes des moteurs hors-bord Yamaha, Motomar est parvenu à résoudre le problème des services en stockant une quantité appropriée de pièces, de façon à répondre à tous les besoins du marché.

---

**Mr. Dawood Suleiman  
Dawood, General Manager,  
Yamaha Division, Oman  
Holding & International  
(Oman, — Middle East &  
West Asia Block winner)**

---

As in our Sales Policy, our Spare Parts and Maintenance Policy are based upon friendly relations with the customer.

Take what you need now and pay when you can. The fisherman would bring in his motor in the evening and beg us to give it back in the morning in time to catch the morning tide. Many a sleepless night has been spent to fulfill such requests, because we understand the need. To back these efforts up we have increased the number of our trained engineers and mechanics. A modern and up-to-date workshop able to cope with 15 engines at one time has been established. All the modern tools and equipment have been provided. Some of the fishermen spend their leisure time in the workshop learning from the mechanics.



Dancing with a tour conductress!

**Sr. Daoud Suleiman Daoud, Gerente  
General, División de Yamaha, Oman  
Holding & International (Oman)  
(Ganador del bloque del Medio Oriente y Oc-  
cidente Asiático)**

Como en nuestra política de ventas, nuestra política de repuestos y mantenimiento se basa en las relaciones amistosas con el cliente. Compre lo que necesita ahora, y pague después. El pescador nos traerá su motor por la noche, y nos pedirá que se lo tengamos listo para la mañana siguiente a fin de poder aprovechar la marea matinal. Hemos pasado muchas noches en blanco por cumplir tales solicitudes, ya que entendemos la necesidad. Para apoyar estos esfuerzos hemos aumentado el número de ingenieros y mecánicos adiestrados. Se ha establecido un modernísimo taller, con capacidad para atender simultáneamente a 15 motores. Se han provisto todas las herramientas y equipos modernos. Algunos de los pescadores emplearon su tiempo libre en el taller recibiendo lecciones de los mecánicos.

**M. Daoud Suleiman Daoud, Directeur  
Général, Division Yamaha, Oman Holding &  
Internationa (Oman)  
Lauréat du Bloc Moyent-orient et Asie oc-  
cidentale**

Tout comme notre politique de ventes, notre ligne de conduite en matière de pièces de rechange et d'entretien est basée sur le principe des relations amicales avec les clients. "Prenez ce dont vous avez besoin maintenant et payez quand vous le pourrez". Souvent un pêcheur nous apporte son moteur le soir et il nous supplie de le réparer à temps pour la pêche du lendemain matin. Comme nous comprenons ces besoins de notre clientèle, beaucoup de nuits se sont passées sans sommeil pour arriver à y répondre. Pour renforcer nos efforts dans ce domaine, nous avons augmenté le nombre de nos techniciens et de nos mécaniciens et nous avons établi un atelier moderne où nous pouvons travailler sur 15 moteurs à la fois avec les outils et équipements nécessaires. Certains pêcheurs passent même leurs temps libres dans notre atelier à apprendre les techniques de nos mécaniciens.

**Mr. Alvin Lo,  
Service Manager,  
Syarikat Associated Marine  
Industries (Malaysia —  
Southeast Asia & Oceania  
Block winner)**

The Service Contest gave us an excellent opportunity not mainly aiming at winning the Contest, to check our own workshop facilities, tools etc. And add improvement whenever necessary.

We would like to extend our compliments to all Yamaha Technical Department Staff for their efforts in this contest. The questions prepared were excellent and indeed they did a good job. The contest was an excellent guide for the improvement of our own service system, and should be carried out more often in future.

Secondly, with the attractive prizes offered, this service contest gives a great incentive for us (the staff) to up grade and improve ourselves in the field of technical knowledge. And most of all gives us the opportunity to meet people various countries who share similiar interest in this field.

Lastly we would offer our suggestion that Yamaha should continue this Service Contest in future or once a year so that we could encourage our local dealers and workshops to improve their facilities.

**Sr. Alvin Lo, Gerente de Servicio,  
Syarikat Associated Marine Industries  
(Malasia — Ganador del bloque del Sudeste  
Asiático y Oceania)**

*El ganador del Concurso de Servicio nos proporcionó una excelente oportunidad no sólo de ganar el concurso, sino también de examinar nuestras propias facilidades de taller, herramientas, etc. Y de hacer mejoras cada vez que sea necesario.*

*Quisiéramos extender nuestro saludo a todo el personal del Departamento Técnico de Yamaha, y expresarles nuestra gratitud por sus esfuerzos en este concurso. Las materias preparadas fueron excelentes, y sirvieron en verdad muchísimo. El concurso fue guía excelente para la mejora de nuestro propio sistema de servicio, y debe repetirse con mayor frecuencia en el futuro.*

*En segundo lugar, los atractivos premios ofrecidos en el concurso de servicio constituyen para nosotros un gran incentivo, y nos estimulan a progresar en el campo del conocimiento técnico. Nos depara asimismo la oportunidad de reunirnos con personas de diversos países, que comparten con nosotros intereses similares.*

*Finalmente, nos permitimos hacer la sugerencia de que Yamaha continúe en el futuro este Concurso de Servicio una vez cada año de modo que podamos animar a nuestros traficantes locales y a los talleres para mejorar sus facilidades.*

**M. Alvin Lo, Directeur des services  
Syarikat Associated Marine Industries  
(Malaisie)**

**Lauréat du Bloc Asie du Sud-Est & Océanie**

L'objectif que nous avons visé pendant le concours n'a pas été seulement de le remporter, mais il fut aussi pour nous une occasion de vérifier notre outillage et les installations de notre atelier et d'apporter les améliorations nécessaires.

Nous tenons à présenter nos compliments à toute l'équipe du Service technique de Yamaha pour la compétence apportée à ce concours. Les questions préparées étaient excellentes et elles ont permis d'effectuer un bon travail. Le concours a servi de guide excellent pour l'amélioration de nos propres services et il devrait être répété plus souvent à l'avenir.

En second lieu, par les jolis prix offerts, ce concours a été un grand stimulant qui nous a permis de nous améliorer dans le domaine des connaissances techniques. Mais par dessus tout, il nous a permis de rencontrer des gens d'autres pays qui partagent nos propres intérêts.

En dernier lieu, nous nous permettons de suggérer que Yamaha continue d'organiser ce concours de services à l'avenir à raison d'une fois par an par exemple, de façon à encourager les détaillants et les ateliers de nos régions à améliorer leurs installations.

**Sr. Jorge Camino Rasso, Gerente de Servicio  
Mavila Hnos. S.A. (Perú — Ganador del blo-  
que de América Latina)**

Durante el período del concurso nos vimos obligados a mantener inspecciones y revisiones periódicas en cuatro talleres, así como a mejorar las herramientas y los equipos; a esto nos han llevado las materias formuladas en los informes periódicos 1 y 2, que nos han mostrado la necesidad en este aspecto. El concurso nos ha obligado también a completar la información técnica de cada uno de estos almacenes y a impartir adiestramiento a los mecánicos a fin de satisfacer los requerimientos de Yamaha. Todavía no hemos establecido un bote de servicio para los ríos de la cuenca del Amazonas, ni un vehículo exclusivamente dedicado a prestar servicio en la costa. En nuestro último informe explicamos nuestras razones; mas ante el hecho de que no podemos adquirir traficantes adecuados que hagan actividades de ventas y servicio por toda la costa, y considerando los deberes que nos impone la venta de los motores diésel de Yamaha que hemos asumido, hemos decidido obtener un vehículo que al propio tiempo se usará para ir a diferentes bahías con nuestros motores diésel y con los motores fuera de borda Yamaha; transportará asimismo herramientas y repuestos para ofrecer servicio a los motores de Yamaha que operan en tales bahías.

**Sr. Jorge Camino Rasso, Directeur des ser-  
vices, Mavila Hnos S.A. (Pérou)**

**Lauréat du Bloc Amérique latine**

Pendant la période du concours, nous avons été obligés d'effectuer des inspections et des révisions périodiques de nos ateliers et d'améliorer leur outillage et leurs équipements, car les questions formulées dans le Rapport périodique 1 et dans le Rapport périodique 2 nous ont fait comprendre la nécessité de ces aspects. De même, ce concours nous a forcé à compléter nos informations techniques dans chacun de nos ateliers et d'assurer la formation de nos mécaniciens afin de répondre aux exigences de Yamaha en cette matière. Nous n'avons pas encore organisé un bateau de service pour déserver les rivières du bassin de l'Amazone ni un autre, destiné exclusivement aux services sur la côte. Dans notre dernier Rapport, nous en avons expliqué les raisons. Etant donné que nous ne disposons pas de détaillants en nombre adéquat pour assurer les activités de vente et d'entretien sur toute la côte et considérant les exigences émanant de l'introduction et de la vente des moteurs diesel Yamaha dont nous avons assumé le marketing, nous obtiendrons un véhicule qui, simultanément, se rendra dans les différentes baies avec nos moteurs diesels et les moteurs hors-bord Yamaha et transporter aussi les outils et les pièces de rechange nécessaires aux réparations des moteurs Yamaha travaillant dans ces baies.



Quality Yamaha bikes deeply impress him.

# MOROCCO

## Top Fishery Nation in the Arab World, Looks for New Courses of Development

*Marruecos, Nación Pesquera de Primer Orden en el Mundo Árabe, busca nuevas rutas de desarrollo*  
Le Maroc, un grand pays de pêcheurs dans le monde arabe, à la recherche de nouveaux développements

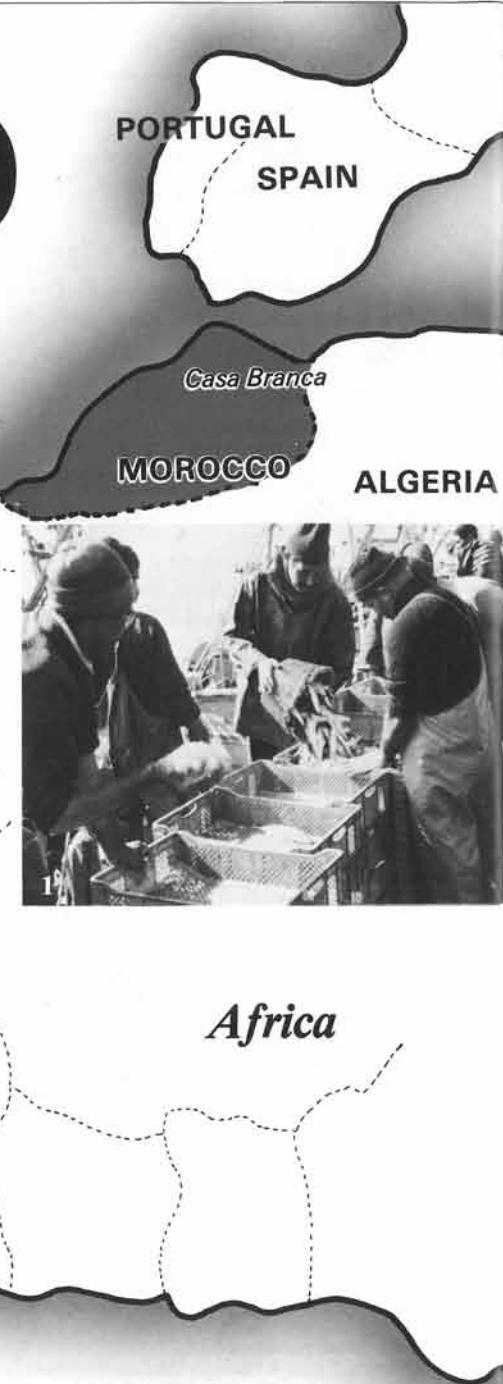
Sardines canned in olive oil may be said to be typical of Moroccan fishery. About 10 thousand fishermen and about 20 thousand employees of canning plants are supporting the industry of this kingdom situated in the north-west of Africa. The annual catch is a little less than 0.3 million tons. In 1977 Morocco made a 0.26 million-ton catch, ranking 36th among the world nations. In former times the Arabians called the country "a country at the western extremity". Morocco is the country with the most advanced fishery in the extensive Arab world, which, bordering to the east the western side of the Plateau of Iran, covers the Persian Gulf, the Red Sea and the northern and north-western parts of the African Continent.

Facing the Mediterranean Sea and the Atlantic Ocean, its coastline is 2,000 kilometers long. Among agricultural, forestry and fishing industries, which altogether account for 30% of the Moroccan gross national product, fishery is contributing a great deal to the economy of Morocco.

*Se puede decir que son típicas de la pesca marroquí las sardinas enlatadas en aceite de olivas. Unos diez mil pescadores y como veinte mil empleados de plantas enlatadoras están apoyando la industria en este reino situado al noroeste de África. La pesca anual es algo menos de 0,3 millones de toneladas. En 1977 Marruecos ocupó el 37mo. lugar entre las naciones en cuanto a pesca, con 0,26 millones de toneladas.*

*Antiguamente los árabes llamaron a Marruecos "país del extremo occidental". Es un país de la más avanzada pesca. El extenso mundo árabe llega por el oriente a las planicies occidentales de Irán, cubre el Golfo Persa, el Mar Rojo y se extiende por el norte y el noroeste del Continente Africano. Marruecos con su línea costanera de 2.000 kilómetros mira al Mediterráneo y al Océano Atlántico. Junto con la agricultura y la silvicultura, la pesca contribuye grandemente a la economía de Marruecos; dichas tres industrias se adjudican el 30 por ciento del producto nacional bruto de Marruecos.*

*La pesca de Marruecos dispone de más de 500 buques pesqueros de rastreo en la clase de 40 toneladas, y de unos 3.000 botes pesqueros más pequeños de varias clases. El método tradicional de pesca es la red de halar.*



On pourrait dire que la sardine à l'huile d'olive en boîte est le produit type de la pêche marocaine. Près de 10.000 pêcheurs et environ 20.000 personnes travaillant dans les usines de traitement sont engagés dans cette industrie du Royaume du Maroc, situé dans le Nord-ouest de l'Afrique. Les prises annuelles sont légèrement inférieures à 0,3 million de tonnes et en 1977, le Maroc était le 36ème pays du monde dans ce domaine avec des prises de 0,26 million de tonnes.

Auparavant, les Arabes appelaient le Maroc "le pays à l'extrême occidentale" et il est à présent le pays le plus avancé dans le domaine des pêcheries parmi les nations du monde arabe qui s'étend, à l'Est, de l'extrême occidentale du Plateau d'Iran, couvre le Golfe persique, la Mer Rouge, le Nord et le Nord-ouest du Continent africain.

Les côtes de ce pays, qui fait face à la Mer Méditerranée et à l'Océan Atlantique, mesurent 2.000 km de long. Parmi les industries agricoles, forestières et piscicoles qui, ensemble, assurent 30% du produit national brut marocain, les pêcheries contribuent pour une grande part à l'économie du Maroc.



1 Salting sardines landed from a round haul netter and carrying them to a cannery plant.  
2 Sardine round haul netter.  
3 Dragging up a fishing boat on to the sand beach after fishing.  
4 The neighboring waters also abound in lobsters.



5 This type of boat is often seen on the coast of the Mediterranean.

6 Large canoe which can be seen on the coast of the Atlantic.

7 In many fishing villages harbors are not yet in good condition.

1 Sardinas de salazón pescadas con red de halar para ser transportadas a una planta enlatadora.

2 Red de halar sardina.

3 Arrastre de un bote pesquero hacia la playa arenosa después de la faena de pesca.

4 En las aguas vecinas abunda también la langosta.

5 Este tipo de bote se ve con frecuencia sobre la costa del Mediterráneo.

6 Grandes canoas que pueden verse en la costa del Atlántico.

7 Numerosos puertos de aldeas pesqueras no están todavía en buen estado.

1 Déchargement de sardines d'un filet rond et transport de celles-ci à l'usine de traitement.

2 Lanceur de filet rond pour sardines.

3 Trainage d'un bateau de pêche sur une plage de sable après le travail.

4 Les eaux avoisinantes abondent aussi en homards.

5 Ce genre de bateau se rencontre souvent sur la côte de la Méditerranée.

6 Grand canot utilisé sur la côte de l'Océan Atlantique.

7 Bon nombre de ports des villages de pêche ne sont pas encore bien aménagés.

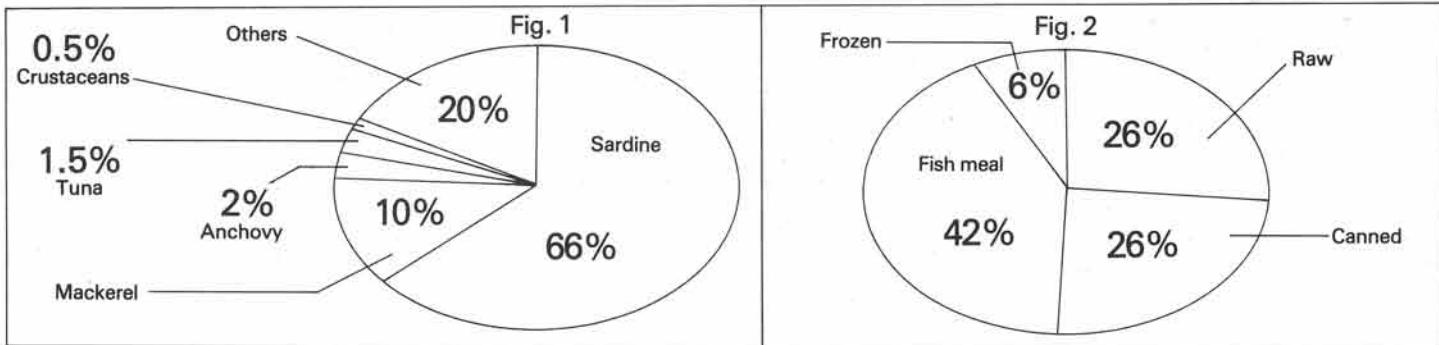


Moroccan fishery has more than 500 trawlers in the 40-ton class and about 3,000 smaller fishing boats of various kinds. The traditional fishing method is round haul netting of sardines, and along the coast of the Atlantic there lie the chief fishing bases, such as Safi, Essaouira and Agadir.

The neighboring waters abound in marine resources, such as sardines, mackerel, anchovy and tuna. The above-mentioned total catch of 1977 can be classified as shown in Fig. 1.



8 Fishermen handling a squid hook imported from Japan.  
8 Pescadores manejando un anzuelo de calamar, importado del Japón.  
8 Pêcheurs utilisant des hameçons à calmar importés du Japon.



These marine products were utilized as shown in Fig. 2.

At present sardine fishing forms the main body of the fishery. Manufacture of canned foods has its limit, as it must be conducted in line with the trend of the international markets. The only important processed marine product other than canned foods is fish meal.

With a view to promoting the fishery, the Moroccan Government is trying to increase domestic consumption of fish meat, which is rather small at present, and to develop various processed marine products such as frozen fish by providing more freezing and cold-storage facilities as well as by improving preservation techniques.

An important task ahead for the Moroccan fishery is to make better use of the abundant marine resources; firstly by modernizing coastal fishery still in a traditional state, in which a number of small canoes are used, and secondly by promoting offshore fishery.

Along the Moroccan coasts there stretch vast sandy beaches with very few fishing ports and facilities. There, canoes of the beach-landing type ranging from 10 to 20 feet in length are used.

Yamaha has contributed to the motorization of those wooden canoes by providing its outboard motors.

As the fishing activities of small fishing villages increase, the fishing industry will be trying hard to solve ever-increasing new problems.

A lo largo de la costa del Atlántico se hallan las principales bases de pesca, como las de Safi, Essaouira y Agadir.

Las aguas próximas abundan en recursos marinos, tales como sardinas, caballa, anchoa y atún. La mencionada pesca total de 1977 puede clasificarse como muestra la figura 1.

Sardina .....	66%
Caballa.....	10%
Anchoa .....	2%
Atún .....	1.5%
Crustáceos.....	0.5%
Otros .....	20%

Los productos marinos se utilizan según se muestra en la figura 2.

En carne viva .....

Enlatados .....

Comida de pescado .....

Congelados .....

De presente la pesca de sardina constituye la parte principal de tal industria. La fabricación de alimentos enlatados tiene límites, los que le marca la tendencia en los mercados internacionales. El pescado procesado se puede considerar también un importante producto marino distinto de los alimentos enlatados.

Para promover la pesca, el Gobierno Marroquí trata de aumentar el consumo nacional de pescado, bastante reducido al presente, y de desarrollar varios productos marinos procesados, tal como el pescado congelado, para lo cual provee facilidades de congelación y bodegas refrigeradas a la vez que mejora las técnicas de conservación.

La pesca marroquí tiene por delante la tarea de hacer mejor uso de los abundantes recursos marinos; primeramente, modernizando la pesca costanera aun en estado tradicional, en la que se usan numerosas canoas pequeñas; y en segundo lugar, promoviendo la pesca de alta mar.

A lo largo de las costas de Marruecos se extienden vastas playas arenosas con muy escasos puertos e instalaciones, servidos por embarcaciones 3 a 7 metros de largo, que se suben a la playa. Yamaha ha contribuido a la motorización de estas canoas de madera proveyendo motores fuera de borda.

A medida que aumentan las actividades pesqueras de pequeñas aldeas de pescadores, la industria relacionada ha de tratar de resolver los problemas que también aumentan.

Les pêcheurs marocains disposent de plus de 500 chalutiers de la classe des 40 tonnes et d'environ 3.000 bateaux plus petits et de types variés. La méthode de pêche traditionnelle est la prise des sardines au filet rond et c'est sur la côte de l'Atlantique que l'on trouve les principaux ports de pêche comme Safi, Essaouira et Agadir.

Les eaux marocaines abondent en ressources marines, telles que les sardines, maquereaux, anchois et thons. Les prises totales de 1977, ci-dessus mentionnées, peuvent se classer comme illustré à la Fig. 1.

Sardine .....	66%
Maquereau.....	10%
Anchois .....	2%
Thon .....	1.5%
Crustacés.....	0.5%
Divers .....	20%

Ces produits marins ont été utilisés comme indiqué à la Fig. 2.

Cru .....

Mis en boîte .....

Chair de poisson .....

Congelé .....

A l'heure actuelle, les prises de sardines constituent la partie principale des pêcheries. Par ailleurs, la mise en boîte de ces poissons rencontre des limites, car elle doit tenir compte des tendances des marchés internationaux. Outre les produits mis en boîte, la seule ressource marine qui peut être traitée est la chair de poisson.

Souhaitant promouvoir les pêches, le Gouvernement marocain s'efforce d'accroître la consommation intérieure, relativement faible à présent, et de développer les produits marins traités, tels que les poissons surgelés, en fournissant davantage d'installations de congélation et d'entreposage ainsi qu'en améliorant les techniques de préservation.

Une tâche importante s'impose aux pêcheries marocaines est de faire un meilleur usage des abondantes ressources marines, tout d'abord par une modernisation des méthodes de pêche côtière, encore largement traditionnelle comme l'indique le nombre des petits bateaux utilisés, et ensuite, en cherchant à promouvoir la pêche en haute mer.

Au long des côtes marocaines, on trouve de vastes plages de sable où n'existent que peu d'installations et de ports de pêche. On y utilise surtout des canots de plage d'une longueur de 10 à 20 pieds et Yamaha a contribué à la motorisation de ces embarcations de bois en fournissant des moteurs hors-bord.

A mesure qu'augmentent les activités des petits villages de pêche, l'industrie piscicole devra s'attacher à résoudre ses problèmes toujours croissants.

# FISHERY IN JAPAN VOL. 2

*La Pesca en Japón, Vol. 2*

*La Peche Au Japon, Vol. 2*

You can consult this booklet for anything concerning the distribution & processing of fishery products.

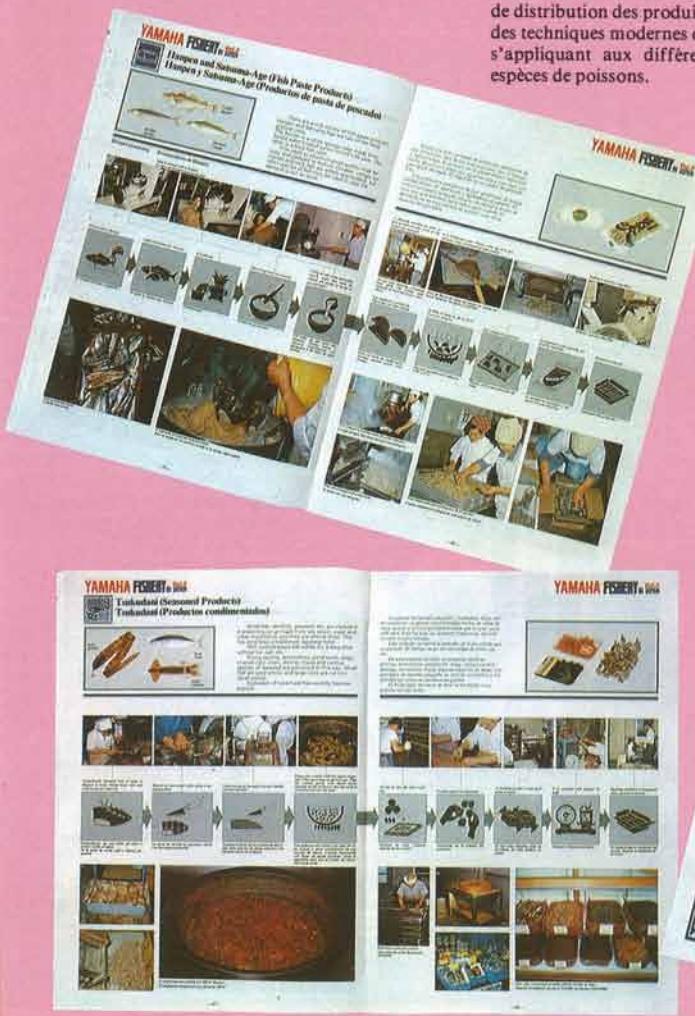
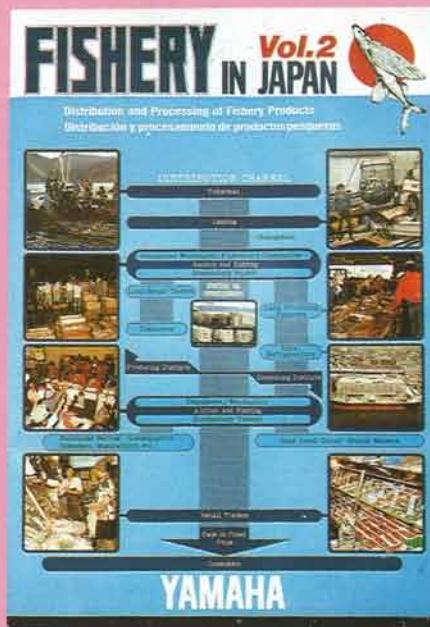
Now "Fishery in Japan Vol. 2" is completed as a sequel to "Fishery in Japan Vol. 1" which was published several years ago. Vol. 2 is compiled as the clear digest of Japan's unique fishery distribution system and modern, advanced processing techniques applicable to various fish species and processing purposes.

Puede Ud. consultar este opúsculo para todo lo concerniente a la distribución y procesamiento de productos de pesca.

"La Pesca en Japón, Vol. 2" se termina ahora como secuela de "Pesca en el Japón, Vol. 1", publicado hace algunos años. El Vol. 2 constituye compendio claro del singular sistema japonés de distribución de pesca, así como de las modernas y avanzadas técnicas del procesamiento aplicables a las diversas especies de peces y a las varias finalidades de procesamiento.

Vous pouvez consulter ce livret pour en savoir plus sur tout ce qui concerne le traitement et la distribution des produits de pêche.

Le monde de la pêche au Japon N° 2 "La Peche Au Japon, Vol. 2" vient de sortir. Il constitue l'appendice du monde de la pêche au Japon N° 1 (Fishery in Japan Vol. 1) qui a été publié il y a plusieurs années. Le N° 2 traite clairement et sommairement du système unique de distribution des produits de pêche au Japon ainsi que des techniques modernes et perfectionnées de traitement s'appliquant aux différents traitements des diverses espèces de poissons.



# A fresh sensation for all watermen all over the world!

Nueva sensación para los marineros de todo el mundo.

Une nouvelle sensationnelle pour tous les connaisseurs nautiques dans le monde entier.



## A truly muscular outboard

Uno motor fuerte de bordo verdaderamente fuerte  
Un hors-bord vraiment puissant

- 2-stroke, 90° V-4 engine
- Iron-sleeved cylinders and "Keystone" piston rings
- Pancake combustion chambers
- Monoblock crankshaft and heavy-duty split connecting rods
- Oversized bearings
- C.D.I. system
- Twin-bore carburetors
- High-capacity fuel pump
- Dual air intake and large air-intake silencer
- Fuel recirculation system
- Thermostat-controlled cooling system
- Additional noise-reduction system
- Power-assisted hydraulics (Power tilt and power trim)

## NEW MODEL

# THE YAMAHA 115

- Motor de 2 tiempos, 90° V-4
- Cilindros de hierro y aros de pistón trapeziales
- Cámaras de combustión planas
- Cigueñal en una pieza y bielas partidas de gran resistencia
- Cojinetes de gran tamaño
- Sistema C.D.I.
- Carburadores de dos agujeros cilíndricos
- Bomba de combustible de gran capacidad
- Silenciador de toma de aire
- Sistema de recirculación de combustible
- Sistema de enfriamiento controlado por termostato
- Sistema adicional de reducción de ruidos

- Moteur à 2 temps, 90° V-4
- Cylindres à chemise de fonte et segments de piston "keystone"
- Chambres de combustion à galette
- Arbre manivelle monobloc et bielles fendues à service intense
- Roulements surdimensionnés
- Système C.D.I.
- Carburateurs à double boisseau
- Pompe de carburant de haute capacité
- Admission d'air jumelée et large silencieux d'air d'admission
- Système de recirculation de carburant
- Système de refroidissement à réglage thermostatique
- Système réducteur de bruit supplémentaire

• Engine type: 2-stroke, 90° V-4 • Max. power output: 115PS @ 5.500rpm • Displacement: 1,730cc • Bore x stroke: 90 x 68mm (3.543 x 2.677in.) • Ignition system: C.D.I. • Starting system: Electric starter • Cooling system: Water cooling with thermostat and pressure valve • Control: Remote control • Gear shift: Forward-Neutral-Reverse • Fuel tank capacity: 24lit. • Fuel: Gas-oil mixture (50 : 1) • Weight: (AET) 150kg (AE) 142kg