

Bimonthly Issued by Yamaha

Chantey

1989 No. 43

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

MARINE SPORTS GUIDE

Dinghy World





THE 28th TOKYO INTERNATIONAL BOAT SHOW

El XXVIII Show Internacional de Botes de Tokyo
Le 28ème Salon Nautique International De Tokyo



New 'Water Vehicle' models are catering to the growing enthusiasm of young marine sports fans.

A new 'Water Vehicle' model, MJ650-M is equipped with front and rear seats for added utility.



Dinghies and sailboats prove consistently popular with young marine sports fans.



A complete line of marine goods ranging from accessories to fittings.



Additionally, Yamaha is striving to promote boating and marine sports by organizing boat licence schools and marine sports schools.



Yamaha is applying its long proven boatbuilding technology to the manufacture of custom boats in all types and sizes.



Domestic and foreign journalists show great interest in Yamaha marine products at a press preview.



EV-1, a new battery-powered boat which has been developed for test drives by the public at the Asian Pacific Exposition, Fukuoka, Kyushu.

The 28th Tokyo International Boat Show took place this year from February 8 to 12 at the Harumi International Exhibition Center. Among the great number of products exhibited by domestic and foreign show participants, the grand line-up of Yamaha marine products including sailboats, yachts, Water Vehicles and marine engines drew the greatest attention from marine sports fans.

El XXVIII Show Internacional de Botes de Tokyo fue organizado en el Centro Internacional de Exhibición de Harumi desde el 8 hasta el 12 de febrero. Entre un gran número de productos exhibidos por los participantes domésticos y extranjeros, se encontraba la espléndida formación de los productos marítimos Yamaha que incluía los veleros, yates, Motos de Agua y motores marítimos que atrajeron grandes interés de los aficionados en deportes marinos.

Le 28ème Salon Nautique International de Tokyo s'est tenu cette année du 8 au 12 février au Centre International des Expositions à Harumi. Parmi le grand nombre d'articles exposés par les participants au salon, tant japonais qu'étrangers, une prestigieuse gamme des articles nautiques Yamaha, incluant des voiliers, des yachts, des Scooters d'Eau, des moteurs nautiques, ont suscité un extrême intérêt parmi les passionnés de sport nautique.

A grand line-up of the greatest

A new breeze of activity in Japan's marine leisure industry getting active

Over the past few years an increasing number of Japanese companies have adopted a shortened 5-day workweek system or a longterm vacation system. This trend has naturally set spurs to a growth of leisure-time activities in terms of both quality and quantity. Especially, benefiting from the geographical position of Japan, marine sports and leisure activities are rapidly growing in popularity.

In light of this trend national and local government organizations, in cooperation with private enterprises, are directing greater efforts toward the improvement and development of marine resort areas in their projects designed to boost domestic demand and spur local economies.

These efforts, consequently are further accelerating the growth of Japan's marine leisure industry.

La creciente industria recreativa marina de Japón

Numerosas empresas japonesas han adoptado, en los últimos años, el



Shown at an open-air display booth is Yamaha's most deluxe class custom boat 'Yamaha 51 Marlin SF'.



Yamaha is taking the initiative in the design of the Nippon Syndicate uniform for the 1997 America's Cup.



A full line-up of Yamaha marine products occupies a total of 170 display booths at the show.

Yamaha marine products drawing attention from marine sports fans

Una espléndida formación de productos marítimos Yamaha que atrajo grandes atenciones de los aficionados en deportes marinos.
Une prestigieuse gamme d'articles nautiques Yamaha suscitant un extrême intérêt parmi les passionnés de sport nautique

sistema de cinco días laborales por semana o el de tomar largas vacaciones. Esto, como es natural, ha hecho que la gente empiece a preocuparse por sus actividades recreativas en términos de calidad y cantidad. En especial, ha incrementado rápidamente el número de aficionados en los deportes marinos beneficiado por la posición geográfica de Japón.

En tal situación las organizaciones gubernamentales y locales están concentrando grandes esfuerzos en la promoción de proyectos de la instalación y del desarrollo de áreas recreativas marinas con el fin de estimular la demanda doméstica y la economía local, lo cual también significa impulsar la industria recreativa marina en Japón.

L'industrie japonnaise de navigation de plaisance intensifie son activité

Ces dernières années, le système de la semaine de cinq jours ou des longues vacances annuelles, a été adopté par un nombre croissant de sociétés japonnaises, ceci a tout naturellement incité à l'accroissement des activités de loisir des gens tant en quantité qu'en qualité. Bénéficiant tout spécialement de la situation géographique, les sports nautiques et les activités de loisir ont très rapidement gagné en popularité.

Conséquemment à cette situation les organisations gouvernementales locales et nationales ont dirigé des efforts plus intenses vers l'amélioration et le développement des stations balnéaires, dans leurs projets désignés

à stimuler la demande interne et les économies locales. Par conséquent ceci accélère la croissance de l'industrie japonnaise des loisirs.

Drawing a total of 165 exhibitors from here and overseas

Considering these factors, it is easy to understand why, the '89 Tokyo International Boat Show was a grander event than ever before, drawing a total of 165 show participants to exhibit their products in a total of over 1,500 booths (4m x 4m each). These figures were, of course, new records, exceeding last year's 142 participants and 1,176 booths respectively by big margins. Other significant characteristics of this year's show were the presence of other types of industries and foreign government organizations and, due to the increased value of the Yen, a greater number of imported yachts and powerboats were exhibited, accounting for a record 70% of the total exhibits.

Se reunieron en total 165 participantes del Japón y extranjeros en el Show

Esta situación se veía reflejada en el Show Internacional de Botes de

THE 28th
TOKYO INTERNATIONAL BOAT SHOW

The marine engine booth shows off a full line of outboard motors ranging from 2hp to 225hp, together with marine diesels and inboard/stern drive motors.



A variety of Yamaha sportfishing boats are winning wide acceptance because of their superior cruising reliability and outstanding seaworthiness.



The line-up of yachts displayed by Yamaha ranges from the young-oriented Y-23II to the imported model 'Jeanneau 44'.



Yamaha built Japan's largest high-speed FRP passenger boat, utilizing its custom boatbuilding technology. In March of this year the boat entered service around Yokohama Harbor.



A project for the construction of a floating marine city is also underway.



A great number of boating fans wish to participate in test drives of Japan's largest production model, the 'SC-38' (left) and a popular boat model 'SR-25' (this side).

Tokyo '89 que, como es natural, fue el más grande que se ha organizado en el pasado, el cual contó en total con 165 participantes exhibiendo sus productos en 1.500 locales de exposición (de 4m x 4m cada uno). Batió el récord del año pasado cuando 142 participantes exhibieron sus productos en 1.176 puestos. Otra característica fue que participaron también las empresas y organizaciones gubernamentales extranjeras en este evento, y debido a la elevación del valor del Yen, un gran número de yates y autobotes fueron exhibidos alcanzando un 70% del total de los productos exhibidos.

Attirant un nombre total de 165 participants au salon venus du Pays ou d'outre-mer

Reflétant cette situation, le Salon Nautique International de Tokyo 1989 était naturellement plus imposant que jamais, attirant au total 165 participants, qui exposèrent leurs articles sur un total de 1.500 stands (4m x 4m chacun) ; ceci pulvérisant le record de l'an dernier où 142 participants sur 1.176 stands avaient été dénombrés; autres caractéristiques, d'autres types d'industries et d'organisations de gouvernements étrangers y ont aussi participé, et en raison de la valeur croissante du Yen, un grand nombre de yachts importés et de bateaux à moteur étaient exposés représentant environ 70% du total des expositions.

Showing the many faces of Yamaha's Marine Division

As in years past, Yamaha booths captured the spotlight in the '89 Show. The product line which was exhibited under the corporate theme - of a 'New Marine Sports Continent' included our highest class custom boat 'SF-51', our top-of-the-line production powerboat 'SC-38', all types and sizes of pleasure boats, yachts and sailboats, Water Vehicles, outboard motors, marine diesels, sterndrive motors, and marine wear and accessories. A total of 170 booths were occupied by these Yamaha products. The largest number ever allotted to a single participant!

The effect was to create a grand venue for a presentation of the full range of Yamaha Marine Division's achievements, including not only its latest products but also its diverse promotional efforts such as encouragement of marine sports, waterfront development consultancy and organizational plans of membership-type marine

sports clubs.

This extensive show of Yamaha variety and creativity left a strong impression on the public of Yamaha's unquestioned leadership in Japan's marine leisure industry.

Demostración del los alcances de la División de Marina

Los puestos de Yamaha en el Show '89 fueron instalados, como de costumbre, en locales más brillantes. La línea de productos que ha sido exhibida bajo el tema empresarial "El nuevo Continente de Deportes Marinos"; consistía en el bote especial de primera categoría "SF-51"; el autobote primerísimo "SC-38"; todo tipo de botes deportivos de todo tamaño, yates y veleros, Motos de Agua, motores fueraborda, diéselos marinos, motores de popa y trajes y accesorios marinos. Los productos de Yamama ocuparon en total 170 locales de exposición, el mayor número que jamás ha alcanzado un solo participantes.

Fue una magnífica oportunidad para hacer la demostración de todos los logros alcanzados por la División Marina de Yamaha; no sólo de sus productos más recientes sino también de los diversos esfuerzos promocionales para difundir los deportes marinos, asesorar el desarrollo de terrenos ribereños y organización de clubes de deportes marinos por sistema de socios, así para enfatizar el liderazgo de Yamaha dentro de la industria recreativa marina en Japón.

Montrant tous les aspects de la section nautique

Fidèles à leur habitude, les stands Yamaha du Salon 89 ont occupé le devant de la scène. La gamme des articles qui ont été exposés sous le thème corporatif de "Continent des nouveaux sports nautiques, incluait le plus prestigieux bateau multi-optionnel le "SF-51", le plus prestigieux bateau à moteur de série, le "SC-38", tous genres et toutes tailles de bateau de plaisance, yachts et voiliers, Scooters d'Eau, moteurs hors-bord, moteurs nautiques diesel, moteurs internes à propulsion arrière, des vêtements marins et des accessoires. Un total de 170 stands était occupés par ces articles Yamaha ; le plus grand nombre jamais pris par un seul participant!

Ceci était une très grande occasion de montrer la complète réussite de la section nautique de Yamaha, incluant non seulement ses derniers articles, mais aussi ses multiples efforts de promotion des sports nautiques, les conseils au développement de front de mer, les plans d'organisation pour l'adhésion aux clubs nautiques, rendant ainsi beaucoup plus sensible au public la primauté de Yamaha au Japon dans l'industrie des loisirs nautiques.

MARINE MARKET AROUND the WORLD

PART 2

GUAM

This page is composed from the answers to questionnaires the Chantey editorial room has sent at random to importers and dealers around the world.

Tendencias de los distintos mercados de productos acuáticos del mundo II Parte - GUAM

Esta página se compone de las respuestas a los cuestionarios que la editorial Chantey ha enviado al azar a los importadores y distribuidores de todos los países.

Tendances du marché du monde marin 2ème partie GUAM

Cette page est composée des réponses aux questionnaires que le bureau de la rédaction de Chantey a envoyé au hasard aux importateurs et aux concessionnaires à travers le monde.

From Mr. Tom E. Mazzeo,
Manager, Atkins, Kroll Inc., GUAM

- Q** When was your company founded? And, when did you begin business with Yamaha?
- A** Our company was founded in 1906. Our business with Yamaha began in September of 1986.
- Q** What Yamaha products do you handle?
- A** We handle a complete line of Yamaha Motor products, such as motorcycles, ATVs, outboards, Water Vehicles, boats and portable generators.
- Q** What are the background and characteristics of your market area?
- A** Most outboards are sold to local fishermen. There are also many ski enthusiasts and diving boats.
- Q** What are your best selling models?
- A** 70-90hp outboards.
- Q** How are these outboards used?
- A** Mostly for pleasure fishing. Also for tuna boat skiffs.
- Q** What other promotional activities are you engaged in, if any?
- A** The 12th Annual Marianas Fishing Derby was held in August. AK Team Yamaha caught 2 marlins (247lbs and 127lbs respectively).
- Q** What products do you think might be future best sellers?
- A** Because of the current popularity of the WR500, it seems natural the new WR650 will be an even better seller. Also, I think larger Yamaha outboards will begin to sell better.
- Q** Why do you think so?
- A** Because the WR650 will be more versatile, and because of new engine features the WR650 will hopefully continue to prove the overall reliability of Yamaha marine products. As for large outboards, I believe that outboard users in Guam are seeing the efforts of AK Yamaha and feel confident we can provide proper after-sale services.

Q What is your most important policy when you sell Yamaha marine products?

A We are constantly stressing the superior value of Yamaha marine products and trying to instill a sense of 'pride of ownership'.

Q What are the recent users' trends in your market?

A Rental operations are seeing a steady increase due to increased enthusiasm in tourism.

Q Will you give us a short message for your fellow Yamaha Marine dealers around the world?

A Certainly. We, in Guam, are very excited to be part of the Yamaha Family and foresee great growth for marine products. Hopefully, other Yamaha dealers around the world will benefit as we have from the tireless efforts of Yamaha Motor to bring new and interesting marine products to reality.

Der Sr. Tom E. Mazzeo, Gerente
Atkins, Kroll Inc., GUAM

Pregunta: ¿Cuándo fue fundada su compañía y cuándo se inició el negocio con Yamaha?

Respuesta: Nuestra compañía fue fundada en 1906, e iniciamos el negocio con Yamaha en septiembre de 1986.

P ¿Cuáles son los productos Yamaha que Ud. maneja?

R Nosotros manejamos la línea completa de los productos Yamaha, tales como motocicletas, ATVs, fuerabordas, botes y generadores portátiles.

P ¿Cuáles son el fondo y las características del mercado donde Ud. desarrolla su negocio?

R La mayoría de los fuerabordas se venden a los pescadores locales. También hay muchos entusiastas del esquí y buceo. Nuestros rivales son las firmas Mercury y Evinrude que tienen muchos años desde que fueron fundadas.

P ¿Cuáles son los modelos de mayor venta?

R Son los fuerabordas de 70-90 C.V.

P ¿Cuál es el uso de estos fuerabordas?

R Mayormente son para potenciar los botes de pesca deportiva, y también para las embarcaciones-esquifes tuñeras.

P ¿Qué tipo de actividades promocionales está Ud. desarrollando?

R El pasado agosto hemos organizado el XII Derby Anual de Pesca de Marianas, en el cual el equipo de AK Yamaha logró capturar dos aguajas (de 247 libras y 127 libras respectivamente).

P ¿Cuáles son los productos que Ud. piensa que tendrán mayor venta en el futuro?

R Por la actual popularidad del WR500, sería natural que el WR650 tenga mayor venta. Asimismo, pienso que los fuerabordas de gran tamaño tendrán una mejor venta en el futuro.

P ¿Por qué piensa de esa forma?

R Porque el WR650 será más adaptable, y por las nuevas características de su motor, el WR650 seguirá proporcionando confiabilidad completa a los productos marítimos de Yamaha. En cuanto a los fuerabordas grandes, creo en que los usuarios de fuerabordas en Guam están viendo los esfuerzos de AK Yamaha por lo que confían en que nosotros les ofrecemos servicios de postventa apropiados.

P ¿Cuál es su política más importante en la venta de los productos marítimos de Yamaha?

R Nosotros le atribuímos mucha importancia a la superioridad de los productos marítimos de Yamaha y tratamos de infundir el sentido de "orgullo y profesionalidad".

P ¿Cuál es la reciente tendencia de los usuarios en su mercado?

R Las operaciones del alquiler han tenido un desarrollo constante debido al creciente entusiasmo en el campo de turismo.

P ¿Podría Ud. darnos un breve mensaje para transmitir a sus distribuidores colegas de los productos Yamaha en todo el mundo?

R Por supuesto. Nosotros, en Guam, estamos muy contentos de formar miembro de la Familia Yamaha y ver el gran desarrollo de los productos marítimos de Yamaha. Deseamos que otros distribuidores de Yamaha en todo el mundo se beneficien, como nosotros lo hemos hecho, de los incansables esfuerzos de Yamaha Motor para traer nuevos e interesantes productos marítimos a la realidad.

De M. Tom E. Mozzeo, Directeur,
Atkins, Kroll Inc., Guam

Q Quand votre société a-t-elle été fondée? Et quand avez-vous commencé les affaires avec Yamaha?

R Notre société a été fondée en 1906, et nos affaires avec Yamaha ont débuté en septembre 1986.

Q A quels articles avez-vous affaire?

R Nous avons affaire à une gamme complète des articles, tels que des motos, des ATV, des moteurs hors-bord, des bateaux et des groupes électrogènes portables.

Q Quels sont les antécédents et les caractéristiques de votre territoire de vente?

R La plupart des moteurs hors-bord sont vendus aux pêcheurs locaux; et aussi pour les passionnés de ski nautique et les bateaux de plongée. Nos concurrents sont Mercury et Evinrude qui se sont déjà établis depuis de nombreuses années.

Q Quels sont les modèles que vous vendez le mieux?

R Les moteurs hors-bord de 70-90ch.

Q A quelles fins ces moteurs hors-bord sont-ils utilisés?

R Principalement pour la pêche de plaisance ainsi que pour la pêche au thon sur des embarcations légères.

Q Quelles sont, s'il y en a, les autres activités de promotion dans lesquelles vous êtes engagés?

R Le douzième concours annuel de pêche des Marianas s'est tenu en août. L'équipe AK Yamaha a pêché deux merlins (l'un de 247 livres et l'autre de 127).

Q Quelle sont, à votre avis, les articles qui seront les futures meilleures ventes?

R Considérant l'actuelle popularité du WR500, il semble normal que le nouveau WR650 se vendra encore mieux. De même, je pense que les moteurs Yamaha plus puissants vont commencer à mieux se vendre.

Q Q'est-ce qui vous fait penser ainsi?

R Parce que le WR650 sera plus polyvalent, et parce que les nouvelles caractéristiques mécaniques du WR650 vont, nous l'espérons, continuer de prouver la fiabilité générale des articles nautiques Yamaha. Comme pour les moteurs hors-bord puissants, je crois que les utilisateurs de moteur hors-bord à Guam sont conscients des efforts de AK Yamaha et sont sûrs que nous pourrions apporter le service après-vente qui convient.

Q Quelles sont vos principales règles d'or quand vous vendez les articles nautiques Yamaha?

R Nous mettons constamment en avant la valeur supérieurs des articles nautiques Yamaha en essayant de susciter la "fierté d'être propriétaire".

Q Quelles sont les dernières tendances des utilisateurs sur votre marché?

R Les transactions de location accusent une croissance qui ne se dément pas, due à un engouement grandissant pour le tourisme.

Q Voulez-vous adresser un bref message à vos collègues concessionnaires nautiques Yamaha à travers le monde?

R Très certainement. Nous sommes, à Guam, très enthousiastes de faire partie de la Famille Yamaha et prévoyons un grand développement des articles nautiques. Nous espérons que de nouveaux concessionnaires à travers le monde pourront bénéficier comme nous même des infatigables efforts de Yamaha Motor dans la réalisation d'articles nautiques nouveaux et intéressants.

Contributing toward coastal fisheries development

Contribuyendo al desarrollo de la pesca costera en el mundo

Contribuant au développement de la pêche côtière dans le monde entier

PART 2

Offering a variety of instrumental information to help expedite the growth of coastal fisheries.

II Parte

Facilitando el desarrollo de la pesca costera mediante suministro de gran variedad de informaciones.

2ème partie

Offrant de multiples informations pour aider au développement de la pêche côtière

Yamaha's coastal fisheries publication 'Fishery Journal'

Yamaha's periodical publication 'Fishery Journal' which aims to help expedite the growth of coastal fisheries around the world has re-entered publication this year with a new theme - 'culture fishery' in response to requests from fishermen and other fishery-involved people the world over.

Back in 1977, when the coastal fishing countries of the world decided on the establishment of exclusive 200-mile fishing zones, this publication was founded as an outgrowth of Yamaha's promotional booklet 'Fishery in Japan' for the purpose of supplying fishery information periodically. In those days people involved in fishery all over the world began to turn greater attention to the effective use of fish resources, obtaining

good sources of quality animal protein, mechanization of coastal fisheries and attaining greater social and economic independence for the fishing villages through their fisheries development projects.

Thus 'Fishery Journal' was widely acclaimed as a timely publication that offered a variety of instrumental information of considerable benefit to these projects.

Each issue was compiled to cover in detail the operating conditions of Japan's medium-and-small scale coastal fisheries in English. Included in this extensive coverage were 'sea conditions and fish species', 'fishing gear and methods', 'processing and distribution', etc. About 7,000 copies were printed of each issue for distribution to fishery organizations, fishery colleges, fishery research laboratories and international fishery organizations such as the FAO and the World Bank in more than 140 countries

around the world.

The fishery information contained in Fishery Journal has been used as teaching material in fishery colleges or fishery training schools, as guidelines to fish processing by fishery cooperatives or fishery companies, and as reference material in the Fishery Conferences and the United Nations.

Many readers have cited 'Fishery Journal' as the most practical and suitable publication for them because it dealt with familiar coastal fisheries as opposed to extremely mechanized, large-scale fisheries.

Issues No. 1 to 27 of Fishery Journal have been published together in one composite volume titled 'Fishery Journal Composite' and is now available for purchase.

It is our sincere hope that with your continued cooperation issues from No. 28 on will be published periodically as a useful tool for people involved in coastal fishery the world over.

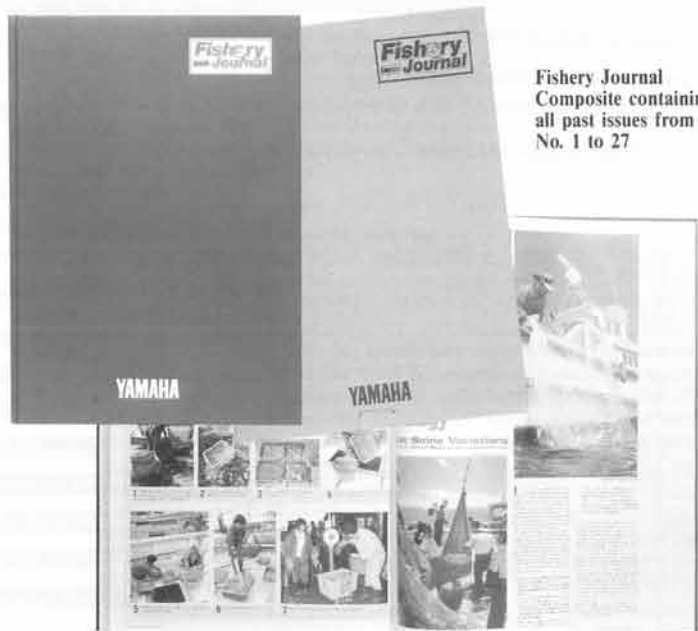
As Yamaha Motor continues to strive to build the right fishing boat for the right job in the right place, it is also contributing toward the growth of coastal fisheries in a number of countries around the world by offering a rich variety of fishery y-related information.

La publicación de Yamaha concerniente a la pesca costera "Fishery Journal - Revista de Pesca"

La publicación periódica de Yamaha "Fishery Journal - Revista de Pesca" que se editaba con el fin de facilitar el desarrollo de la pesca costera en los países en vías de desarrollo ha sido reorganizada este año con un nuevo



FISHERY IN JAPAN Vol. 1 (left) and Vol. 2



Fishery Journal Composite containing all past issues from No. 1 to 27

ment the world over

Fishery Journal
No. 28

Making the best possible use of the oyster's propagative power



OYSTER CULTURE FISHING



Fishery Journal No. 28 'Oyster culture' published early this year

tema "Cultivo y pesca" en respuesta a la solicitud de los pescadores y otros interesados en industria pesquera en todo el mundo. En 1977, cuando los países que desarrollan la pesca costera acordaron en establecer las zonas reservadas de 200 millas para cada país, la publicación fue fundada en base al folleto promocional de Yamaha "Pesca en Japón" para ofrecer informaciones pertinentes. Por esos días los interesados en pesquería empezaron a preocuparse por el uso efectivo de los recursos pesqueros, seguridad de las proteínas animales de buena calidad, mecanización de la pesca costera y por la independencia socio-económica de las aldeas pesqueras dentro de los proyectos de desarrollo.

Y la "Fishery Journal - Revista de Pesca" fue apreciada como la publicación oportuna que ha sido editada con el fin de facilitar estos proyectos mediante suministro de gran variedad de informaciones.

Cada número fue recopilado en inglés cubriendo los vastos temas de la realidad de los pescadores japoneses de las costas de mediana y pequeña escala. Como temas se incluían aquellos como "las condiciones del mar y los especímenes de peces", "métodos y avios de la pesca", "procesamiento y distribución", etc. Unos 7.000 copias fueron organizadas para cada número con el fin de repartir a las organizaciones gubernamentales, escuelas de pesquería, laboratorios y organizaciones internacionales tales como FAO (Food and Agriculture Organization) y el Banco Mundial en más de 140 países del mundo.

Las informaciones incluídas en Fishery Journal - Revista de Pesca fueron utilizadas como materiales de instrucción en escuelas de pesquería y centros de entrenamiento, como guías para el procesamiento de productos por las cooperativas o firmas pesqueras, o si no, como materiales de referencia en las conferencias de las Naciones Unidas.

Los lectores solían citar la revista como la publicación más práctica y apropiada por cuanto no se refiere de las actividades pesqueras extremadamente mecanizadas y de

gran escala, sino precisamente de la pesca costera.

Los números del 1 al 27 fueron recopilados en un sólo volumen titulado "Fishery Journal Composite (Compilación de Revista de Pesca)", lo cual está en venta.

Es nuestro sincero deseo poder publicar periódicamente los números 28 en adelante con su continua cooperación.

Yamaha Motor además de concentrar sus esfuerzos en fabricar botes de pesca adecuados para trabajos y sitios adecuados, también está contribuyendo al desarrollo de la pesca costera en numerosos países en vías de desarrollo mediante suministro de una gran variedad de informaciones pertinentes.

La publicación Yamaha des pêche côtière le "Fishery Journal"

La publicación périodique Yamaha, "Fishery Journal", destinée à aider au rapide développement de la pêche côtière dans les pays en voie de développement, a reçu cette année une nouvelle impulsion avec un nouveau thème - l'aquaculture, en réponse aux demandes des pêcheurs et autres gens concernés par la pêche dans le monde entier. En 1977, quand tous les pays du monde concernés par la pêche côtière se sont risqués à étendre leur territoire de pêche exclusif à 200 miles, cette publication a été créée sur la base du livret de promotion de la pêche Yamaha. "Fishery in Japan (Pêche au Japon)" donnant occasionnellement des informations sur la pêche. A cette époque, les gens intéressés par la pêche dans le monde ont commencé à tourner une attention particulière vers l'exploitation systématique des ressources maritimes, la fiabilité de protéines animales de valeur, la mécanisation de la pêche et l'indépendance socio-économique des villages de pêche dans les projets de développement de leur pêche.

Ainsi le Fishery Journal a été loué comme publication venant à point nommé, dont le dessein était d'aider à la

Development and evolution of distribution systems



SERVICE

SERVICIO SERVICE

Spark Plug

PART 2 — SPARK PLUG ANALYSIS

Bujía de encendido II Parto - Análisis de bujía de encendido

La bougie 2ème partie - Analyse de la bougie

The burning performance of a spark plug is an important deciding factor in making a correct diagnosis of an engine's operating condition.

Explained in Part 2 is how to analyze the burning condition of a spark plug.

The burning condition of a spark plug changes moment by moment in accordance with each change in engine load. Therefore, you must not jump to too hasty a conclusion based on appearances' at the moment time the

spark plug is taken out. Keep in mind that judgement based on appearance is no more than one of several factors that must be taken into consideration when making a decision about an engine's actual running condition.

La condición de combustión de las bujías de encendido es un factor decisivo para realizar un correcto diagnóstico de la condición actual del motor.

En la II Parte le explicaremos el método para analizar la condición de combustión de las bujías de encendido. La condición de combustión de las bujías de encendido

varía a cada momento para ajustarse a todos los cambios de la carga de motor. Por lo tanto, no se apresure en sacar una conclusión cuando la bujía de encendido fuera extraída. Acuértese que no debe juzgar sóloamente con los ojos, puesto que estos son tan sólo medios auxiliares, y Ud. deberá sacar la última conclusión en base a otros factores del motor en función

L'état d'allumage de la bougie est un facteur décisif pour faire un diagnostic correct de l'état en cours du moteur. La partie 2 explique comment analyser l'état d'allumage d'une bougie.

L'état d'allumage d'une bougie change d'instant en instant pour satisfaire à chaque changement de la charge du moteur. Cependant ne prenez pas de trop hâtive conclusion en ayant seulement ôté la bougie. Gardez à l'esprit que le coup d'œil n'est qu'un moyen auxiliaire et que la décision finale doit être prise en tenant compte d'autres facteurs qui dépendent de l'évaluation d'un moteur en marche.

NORMAL CONDITION



Spark plug is the sole eye-witness to action in the combustion chamber.

Brown, tan or gray firing end indicates proper engine condition and the correct heat rating to engine operating condition.

CONDICIÓN NORMAL

La bujía de encendido es el único testigo ocular para la acción de cámara de combustión.

La extremidad del fuego de color marrón, canela o gris indica que el motor se encuentra en condición apropiada y el correcto rendimiento térmico para la condición de funcionamiento del motor.

CONDITION NORMALE

Seule la bougie permet d'avoir une preuve visible de l'action dans la chambre de combustion.

Une teinte brune, ocre ou grise à l'extrémité d'allumage indique un bon état de marche du moteur et un rapport correct de chaleur du moteur en fonction.

WET AND DRY FOULING



Wet and dry carbon forms an electrical leakage path along the insulator nose, resulting in misfire.

The cause may be rich air/fuel mixture or a malfunctioning ignition system.

Check carburetor choke, mixtures adjustment, and ignition system. If the above is not effective, try one grade hotter spark plug.

Example : B6HS → B5HS

INCRUSTACIÓN HÚMEDA O SECA

El carbón húmedo o seco forma una línea de fuga eléctrica a lo largo del tope aislador, causando fallo de encendido.

La causa puede ser la fuerte mezcla de aire y combustible o malfuncionamiento de sistema de ignición.

Revise el difusor de carburador, ajuste de mezcla y el sistema de ignición. Si lo mencionado no es efectivo, intente con una bujía de encendido de un grado mayor.

Ejemplo: B6HS → B5HS

ENCRASSAGE SEC ET HUMIDE

Le carbone sec ou humide forme un conducteur électrique au long de l'isolateur, donnant comme résultat un allumage déficient.

La cause en peut être un mélange air/fuel trop riche ou un mauvais fonctionnement du système d'allumage.

Vérifier le starter du carburateur, la composition des mélanges et le système d'allumage. Si les mesures ci-dessus s'avèrent inefficaces, essayez une bougie d'un grade plus chaude.

Exemple: B6HS → B5HS

OVER HEATING



A blistered white insulator, an oxidized or melted electrode indicates improper tightening, over-advanced ignition timing, excessive deposits in combustion chamber, or malfunctioning cooling system. If the correction above is not effective; then try a colder spark plug.

Example : B6HS → B7HS

ROCALENTAMIENTO

El aislador blanco vesiculado y el electrodo oxidado o gastado indican que existe un apretamiento inapropiado, avance excesivo de afino del encendido, excesivos depósitos en cámara de combustión o mal funcionamiento de sistema de refrigeración. Si las medidas mencionadas no son efectivas, intente usar una bujía de encendido de un grado menor.

Ejemplo: B6HS → B7HS

SURCHAUFFE

Un isolateur dilaté et blanc, une électrode oxydée ou fondue, indiquent un mauvais serrage ou un temps d'allumage trop en avance ou un dépôt excessif dans la chambre de combustion ou un mauvais fonctionnement du système de refroidissement. Si les mesures ci-dessus s'avèrent inefficaces, alors essayez une bougie plus froide.

Example: B6HS → B7HS

LEAD FOULING



Lead fouling appears as a yellowish brown deposits on the insulator nose. No trouble in starting, idling and low speed driving, but misfire occurs during acceleration, high speed operating and under heavy load.

Low lead, unleaded or lead free gasoline is recommended to avoid the lead fouling.

A hotter spark plug is also helpful.

INCRUSTACIÓN DE PLOMO

La incrustación de plomo aparece como depósitos de color marrón amarillento sobre el tope del aislador. No presenta problema en el arranque ni en marcha de pocas revoluciones y lenta, pero ocurre el mal encendido durante la aceleración, operaciones a alta velocidad y bajo carga pesada.

Se le recomienda usar la gasolina con pequeño porcentaje de plomo o sin plomo para evitar este problema. También será efectivo usar la bujía de encendido de alta temperatura.

ENCRASSAGE CAUSÉ PAR LE PLOMB

L'encrassage du plomb apparaît comme un dépôt brun-jaune sur la pointe de l'isolant; aucun problème ne se pose quand on démarre, tourne au ralenti ou à faible vitesse mais un problème d'allumage survient à l'accélération, à vitesse rapide et à forte charge.

Une essence peu ou pas plombée est recommandée pour éviter l'encrassage au plomb.

Une bougie plus chaude peut aussi aider.

DEPOSITS



Deposits accumulate on the firing end when excessive amounts of oil penetrate into the combustion chamber or low quality oil is used.

Excessive deposits should be removed, since the deposits may form a hot spot resulting in pre-ignition and engine damage.

DEPÓSITOS

Los depósitos se acumulan sobre el extremo del fuego cuando un monto excesivo de aceite penetra en la cámara de combustión o la calidad del aceite es baja. Los depósitos excesivamente acumulados deben ser limpiados, por cuando éstos pueden formar punto caliente causando preignición y daño al motor.

DÉPÔT

Des dépôts s'accumulent sur l'extrémité de la pointe d'allumage quand une quantité trop grande d'huile pénètre dans la chambre de combustion ou qu'une huile de mauvaise qualité est utilisée. Il est nécessaire d'enlever le dépôt excessif, dans la mesure où les dépôts forment un point de chaleur pouvant occasionner un pré-allumage et des dégâts dans le moteur.

NORMAL LIFE



A worn spark plug not only wastes fuel, but also loads the whole ignition system, because the expanded gap requires higher voltage. This condition also affects air pollution. Replace worn spark plugs with a set of new Spark Plugs.

Example : B6HS → B6HS

DURACIÓN NORMAL

La bujía de encendido gastada no sólo derrocha el combustible sino ensucia toda el sistema de ignición, puesto que la abertura ensanchada requiere alto voltaje. Este problema causa también la contaminación de aire. Sustituya las bujías de encendido gastadas por unas nuevas.

Ejemplo: B6HS → B6HS

UTILISATION NORMALE

Une bougie usée non seulement gaspille le fuel, mais aussi charge tout le système d'allumage, parce qu'un espacement élargi demande un plus fort voltage. Cet état affecte aussi la pollution de l'air. Remplacez les bougies usées par de bougies nouvelles.

Exemple: B6HS → B6HS

NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades
Ensemble de nouvelles

FERIA INTERNACIONAL EXPOCRUZ '88

BOLIVIA

The Feria Internacional Expocruz '88 which took place for 14 days from Sept. 14 to 27 in Santa Cruz drew an outstanding audience of some 400,000 reflecting a very favorable upturn in general market conditions. In this Expo Yamaha's marine distributor Vicar S.A. exhibited a variety of Yamama products including outboard motors, portable generators, ATV's etc. receiving an excellent response from the show's visitors.



FERIA INTERNACIONAL EXPOCRUZ '88

BOLIVIA

La Feria Internacional Expocruz '88 fue organizada por catorce días desde el 14 al 27 de septiembre en Santa Cruz y reunió un gran número de visitantes alcanzando unos 400.000, lo cual refleja el mejoramiento de la tendencia general del mercado. En esta Expo, el distribuidor de equipos marítimos de Yamaha, Vica S.A. ha exhibido una variedad de productos Yamaha incluyendo los motores fuerabordas, generadores portátiles, ATV's etc. que tuvieron buena reputación entre los visitantes.

FERIA INTERNACIONAL EXPOCRUZ '88

BOLIVIE

La Feria Internacional Expocruz '88 qui s'est déroulée pendant quatorze jours à

Santa Cruz, du 14 au 27 septembre, a attiré un très grand public d'environ 400.000 personnes, reflétant la très favorable évolution de la tendance du marché. Dans ce salon, le concessionnaire nautique Vicar S.A. a exposé une gamme des produits Yamaha incluant des moteurs hors-bord, des groupes électrogènes portables, des ATV, etc... qui ont reçu un accueil favorable auprès des visiteurs.

Maintenance instruction campaigns for fishermen

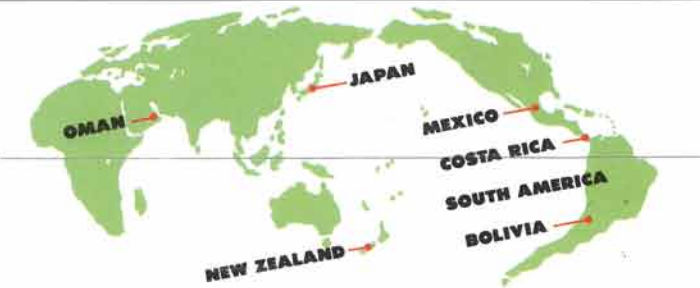
OMAN

Effective advance PR activities were an important factor in the very favorable response and large turnout that greeted the maintenance instruction campaigns mounted by Oman Holdings International LLC (Manager, Mr. Uday B. Naik) over a five-day period late in 1988 for fishermen in Matrah, Quriyat, Sawadi, Al Khābūra and Shinās in North Oman. In these campaigns fishermen were instructed in the correct use of Yamaha outboard motors. Routine maintenance items such as oil and spark plugs were explained in depth by means of a video tape, posters and blackboard lectures in order to help give participants a deepened understanding. Additionally, all questions concerning these maintenance items were readily answered. One of the most significant results of these campaigns was new appreciation the fishermen gained of extreme importance of oil.



Campañas de orientación de mantenimiento para los pescadores OMAN

Las campañas de orientación de mantenimiento organizadas por Oman Holding International LLC (su gerente, Sr. Uday B.



Naik) en 1988 durante cinco días para los pescadores de Matrah, Quriyat, Sawadi, Al Khābūra y Shinās del Norte de Oman han tenido una respuesta muy favorable de un gran número de pescadores, gracias a las anticipadas actividades publicitarias muy efectivas. En estas campañas los pescadores fueron orientados en el correcto uso del motor fueraborda Yamaha. En especial, se explicaron detalladamente sobre algunos puntos de mantenimiento rutinario tales como los referentes al aceite y bujía de encendido, mediante videocinta, poster y pizarra con el fin de profundizar su conocimiento. Asimismo, sus preguntas referentes al tema fueron perfectamente contestadas. Uno de los resultados más importantes de estas campañas fue que ellos se dieron cuenta de la extrema importancia que tiene el aceite para su funcionamiento.

Campagnes d'instruction d'entretien auprès des pêcheurs

OMAN

Les campagnes d'instruction d'entretien qui étaient organisées par Oman Holding International LLC (Directeur, M.UDAY B. Naik) durant cinq jours, fin 1988 pour les pêcheurs de Matrah, Quriyat, Sawadi, Al Khābūra et Shinās au nord d'Oman ont reçu le très favorable accueil d'un grand nombre de pêcheurs en raison d'une très efficace action de Relations Publiques. Dans ces campagnes les pêcheurs ont été instruits de l'utilisation correcte des moteurs hors-bord Yamaha. En particulier de l'entretien de routine de sections comme l'huile et les bougies d'allumage qui ont été expliqué d'une manière exhaustive à l'aide de la vidéo, d'affiches et de tableaux pour en approfondir leur compréhension. De plus, à leurs questions sur ces sections d'entretien furent formulées de prompts réponses. Un des résultats les plus probants de ces campagnes fut qu'ils reconnurent l'extrême importance de l'huile.

Expo-Verano '89

COSTA RICA

The Expo-Verano '89 which was held at Centro Comercial "Plaza del Sol" for 3 days from Feb. 3 to 5 succeeded in drawing an impressively large audience.

The Yamaha corner set up by Yamaha's marine distributor Motorcentro showed off a variety of Yamaha products including Water Vehicles, karts and portable generators. These products received very good responses from a great number of visitors.

Expo-Verano '89

COSTA RICA

La Expo-Verano '89 organizada en el Centro Comercial "Plaza del Sol" por tres



días desde el 3 hasta el 5 de febrero tuvo gran éxito reuniendo un impresionante número de visitantes. La sección instalada por el distribuidor de equipos marítimos de Yamaha, Motorcentro, exhibió una variedad de productos Yamaha incluyendo motoras de agua, karts y generadores portátiles, los cuales tuvieron muy buena reputación entre los numerosos visitantes.

Expo-Verano '89

COSTA RICA

L'Expo-Verano '89 qui s'est déroulée au centre commercial "Plaza del Sol" durant trois jours du 3 au 5 février, a reçu un grand succès en attirant un nombre de personnes très impressionnant. Le stand Yamaha établi par le concessionnaire nautique Motorcentro a exposé une gamme de produits Yamaha incluant des Scooters d'eau, des Kartings et des groupes électrogènes portables. Ces produits ont reçu un très favorable accueil auprès d'un grand nombre de visiteurs.

Commemorating Columbus' 500th birthday

SOUTH AMERICA

Look! This Yamaha outboard powered boat flying a 'Chantey' flag is named the 'Amerigen'. The boat whose outboard was offered by a Yamaha marine distributor, is now in the middle stage of its circumnavigation of the South American Continent in commemoration of Columbus' 500th birthday.

Commemorando el quingentésimo aniversario de nacimiento de COLOMBUS

¡Vean! Esta embarcación equipada de fueraborda Yamaha con la bandera 'Chantey' se llama 'Amerigen'. El bote está en pleno curso de su circunnavegación por el continente sudamericano en conmemoración del quingentésimo aniversario de nacimiento de Columbus. El fueraborda fue suministrado por el distribuidor de equipos marítimos Yamaha.

NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades
Ensemble de nouvelles



Commemoration du 500ème anniversaire de Christophe Colomb

Regardez! Ce bateau hors-bord propulsé Yamaha avec un drapeau "Chantey" s'appelle "Amerigen". Le bateau est au milieu de ses évolutions nautiques du continent Sud-Américain pour commémorer le 500ème anniversaire de Christophe Colomb. Le moteur hors-bord était offert par un concessionnaire nautique Yamaha.

Guests from Canada

JAPAN

Mr. Billy Diamond, President of Cree-Yamaha Motor Enterprises, Ltd. accompanied by four staff members made an 8-day study tour of Yamaha's Main Factory, Arai Factory and other boat factories from Feb. 11 to 18. Included also in their schedule were study tours to the aquaculture facilities for ear shells, salmon and lobsters, and a visit to the Tokyo International Boatshow. Cree-

Yamaha is a joint venture company that Yamaha founded jointly with Waskaganish Enterprise Development Corp. in April of 1986 in an effort to help encourage the development of local industries in accordance with Canadian government policies. The company is engaged in the manufacture and marketing of FRP boats with technical assistance given by Yamaha. These boats are performing an indispensable role in fishing, hunting and transportation especially in areas around James Bay.

Los invitados de Canadá JAPON

El Sr. Billy Diamond, presidente de Cree-Yamaha Motor Enterprises, Ltd. acompañado por cuatro personas de su oficina realizó una visita de inspección por ocho días en la Fábrica Principal de Yamaha, Fábrica Arai y otras manufactureras de botes del 11 al 18 de febrero. Dentro de su programa estaba incluida la visita a las facilidades de piscicultura de orejas marinas, salmones y langostas, y la visita al Show Internacional de Botes de Tokyo. Cree-Yamaha es una compañía conjunta que Ya-



Touring the Main Factory



President Diamond and his staff members talking with President Eguchi

NEW ZEALAND



A BIG CATCH!

Here is a picture of Mr. Bruce Roorda of Auckland, New Zealand with a catch worth boasting about, a 118kg striped marlin he landed with his Yamaha 140hp outboard powered boat.

¡La gran pesca! NUEVA ZELANDIA

La foto nos muestra la imagen de una aguja de 118kg que fue pescada por el Sr. Bruce Roorda de Auckland, Nueva Zelandia con su bote equipado de fueraborda Yamaha de 140 CV.

Grande pêche! NOUVELLE ZÉLANDE

La photo vous montre le makaira rayé de 118kg que M. Burce Roorda D'Auckland, Nouvelle-Zélande, a bien pêché avec son bateau propulsé par un hors-bord de 140cv. Yamaha.

maha ha fundado juntamente con Waskaganish Enterprise Development Corp. en abril de 1986 para promover el desarrollo de las industrias locales de acuerdo a la política del gobierno canadiense. La compañía se ocupa en la fabricación y comercialización de botes FRP respaldadas por la asistencia tecnológica de Yamaha. Estas embarcaciones son indispensables para la pesca y transportación, particularmente en los contornos de la Bahía James.

Des invités du canada JAPON

M. Billy Diamond, Président des Entreprises de Moteur Cree-Yamaha, Ltd. accompagné de quatre membres du personnel a fait un voyage d'étude de huit jours dans l'Usine Principale, l'Usine Arai et d'autres usines de construction de bateau Yamaha du 11 au 18 février incluant aussi dans leur emploi du temps des voyages d'étude dans les installations d'aquaculture de coquillages, de saumons et de homards, ainsi qu'une visite au Salon Nautique International de Tokyo. Cree-Yamaha est une société à fonds communs que Yamaha a fondé conjointement avec la Firme Waskaganish d'Entreprise de Développement en avril 1986, dans un effort pour aider le développement des industries locales en accord avec la législation canadienne. La société s'occupe de la fabrication et de la commercialisation des bateaux FRP avec l'assistance technique de Yamaha. Ces bateaux sont jugés indispensables pour la pêche, pour la chasse et pour les transports tout particulièrement dans les zones environnantes de la Baie James.

IMEMSA celebrates the 15th anniversary of its founding

MEXICO

On Oct. 21 of last year, IMEMSA celebrated the 15th anniversary of its founding.

Back in 1973, IMEMSA was founded in Mexico as a joint venture company to handle the import and sales of Yamaha outboard motors and local FRP boat manufacturing. Since then, the company has contributed toward the development of Mexican coastal fisheries by offering



YMC President Eguchi receiving a memorial from Mr. J. Fuller(Director).



Pictured in a circle is Mr. V. Agather, Chairman, Board of Directors.

high quality engines, boats, and parts, as well as various kinds of technical services and instruction. IMEMSA began its business with the import and sales of 8hp, 15hp and 25hp outboards designed for commercial-use boats such as fishing boats and transports. But, catering to the growing demand for larger models, IMEMSA's outboard line-up has now expanded to include 40hp, 48hp, 75hp and 115hp models as its main constituents to meet the demand in the various fields including pleasure market. Also the 18, 23, 25 and 27-foot FRP boats of Yamaha design are being produced and marketed by the company to help answer the needs of Mexican fishermen who want to replace their traditional wooden canoes with new FRP boats. Included in the items IMEMSA handles are Yamaha portable generators as well.

The Mexican government is extremely enthusiastic about the development of coastal fisheries. And, in cooperation with this national policy, the company has already delivered several thousand boats with engines to fishery cooperatives all over the country. The success of IMEMSA's marketing activities has always been backed by high quality after-sale services. The company makes it a corporate principle to see that every boat or engine is kept in the best operative condition.

IMEMSA celebra el XV Aniversario de su fundación MEXICO

El 21 de octubre del año pasado, IMEMSA celebró el XV Aniversario de su fundación.

En 1973, IMEMSA fue fundada en México como la compañía conjunta que maneja la importación y la venta de los motores fueraborda y botes FRP de la marca Yamaha. Desde entonces, ésta ha venido contribuyendo al desarrollo de la industria pesquera de la costa mexicana mediante la oferta de motores, embarcaciones y componentes de alta calidad, así como varios tipos de servicios técnicos e instructivos. Las actividades comerciales de IMEMSA comenzaron con la importación y la venta de fuerabordas de 8, 15 y 25CV. para uso comercial tales como industria pesquera, transportación y turismo. Pero a medida que fue respondiendo a la creciente demanda de los modelos más grandes, la línea de botes de IMEMSA fue expandiendo hasta incluir los modelos de 40, 48 y 75CV. como los principales constituyentes. Asimismo, la compañía está fabricando y comercializando los botes FRP de 18, 23, 25 y 27 pies con la asistencia técnica de Yamaha para responder a las necesidades de los pescadores mexicanos, quienes desean substituir sus canoas tradicionales hechas de madera por los nuevos botes FRP. También los generados portátiles de Yamaha se incluyen dentro de los artículos manejados por IMEMSA.

El gobierno mexicano está extremadamente entusiasmado por promover el desarrollo

de la industria pesquera en las costas. Y, respaldada de esta política nacional, la compañía ha suministrado ya miles de botes y motores a las cooperativas pesqueras en todo el país.

El éxito de las actividades mercadotécnica de IMEMSA han estado siempre respaldadas por los servicios postventas de alta calidad. Mantener todos los botes y motores en la mejor condición operativa es el principio empresarial de la compañía.

IMEMSA fête le quinzième anniversaire de sa fondation MEXIQUE

Le 21 octobre de l'année passée, IMEMSA a fêté le quinzième anniversaire de sa fondation.

Retour en 1973, année où l'IMEMSA a été fondé comme société à fonds communs prenant en charge l'importation et la vente des moteurs FRP et des hors-bord Yamaha. Depuis lors, la société a contribué au développement des pêcheries côtières mexicaines en offrant des moteurs, des bateaux et des pièces détachées de haute qualité parallèlement à divers assistances et services techniques.

Le travail d'IMEMSA a commencé avec l'importation et la vente des moteurs hors-bord de 8ch, 15ch et 25ch dessinés à des

fins commerciales pour des bateaux de pêche, de transport et de visites touristiques. Cependant pour répondre à la demande sans cesse grandissante de modèles plus importants, la gamme des moteurs hors-bord s'est étendue pour inclure des modèles de 40ch, 48ch et 75ch comme principaux constituants. Ajoutons que la société produit et commercialise des bateaux FRP de 18, 23, 25, et 27 pieds avec une assistance technique offerte par Yamaha pour répondre aux besoins des pêcheurs mexicains qui veulent remplacer leurs canoës traditionnels en bois par des bateaux FRP. Dans les accessoires de manègement d'IMEMSA sont aussi inclus des groupes électrogènes portables Yamaha.

Le Gouvernement Mexicain est tout à fait enthousiaste au sujet du développement de ses pêcheries côtières; et, en coopération avec ce plan d'action national la société a déjà livré quelques milliers de bateaux et de moteurs aux coopératives de pêche à travers tout le pays.

Le succès des activités de commercialisation d'IMEMSA a toujours été suivi d'un service après-vente de haute qualité. La société pose comme principe de corporation de veiller aux meilleures conditions de fonctionnement de chaque bateau ou moteur.



La señorita "Chantey" Chantey Lady *Jeune femme "Chantey"*

Miss Patty from IMEMSA, Mexico

La Srta. Patty de IMEMSA, México
Melle. Patty d'IMEMSA, Mexique

Nominated as Chantey Lady for this issue is Miss Patty from IMEMSA, a joint venture company in Mexico. 22 year-old Patty is presently working as secretary to this company's two Yamaha representatives and service manager.

In IMEMSA's first and last open applications she was selected for the position of secretary over about 20,000 rivals. And so far, she has lived up to the expectations of her service superiors in a fine way. She has proved herself to be an exceptionally hard worker, handling general affairs for seven service staffers in addition to performing secretarial work for the above supervisors. Her hobbies include knitting, swimming and basketball. Patty, by the way, already has a fiancé but even after marriage she is sure to stay with her job here. "Muchas Gracias! Yamaha".

MEXICO
Recomendada como la Srta. Chantey para este número tenemos a la Srta. Patty de IMEMSA, una compañía conjunta de México. Patty de 22 años está trabajando como secretaria para dos representantes de Yamaha y un gerente de servicio

de esta compañía. En la primera y la última convocatoria de IMEMSA, ella logró obtener el puesto de secretaria superando la barrera de unas 20.000 rivales. Hasta el momento ella ha respondido bien a la expectación de sus superiores, pues ha resultado ser una secretaria muy eficiente que maneja los asuntos generales para los siete personales de servicio, mientras que por otro lado desempeña el papel de secretaria para los supervisores precitados. Sus aficiones son el trabajo de punto, natación y básquetbol. Ella ya tiene un novio, pero está segura de que aún después de casarse se quedará en el mismo puesto.
"¡Muchas Gracias! Yamaha"

MEXIQUE
Recommandée pour jeune femme Chantey pour cette édition, Melle. Patty d'IMEMSA, une société à fonds communs de Mexique.
Melle Patty, 22 ans, travaille actuellement comme secrétaire des deux directeurs fondés de pouvoir de Yamaha et d'un directeur de service de cette société. Elle a obtenu ce poste de secrétaire à la première et dernière campagne de recrutement en surpassant environ 20.000 rivales. Elle a jusqu'alors comblé les attentes de ses supérieurs dans le service. Elle s'avère d'une rare capacité de travail, prenant en main les affaires courantes de sept membres du service tout en faisant du secrétariat pour les surveillants ci-dessus. Elle est déjà fiancée mais elle est sûre qu'après son mariage elle gardera le même poste.
"Muchas Gracias! Yamaha"



Auckland Fukuoka YAMAHA CUP Yacht Race 1989

Who wins!

Most exciting trans-Pacific race

*¡Quién será el ganador!
La Regata de Yates Copa Yamaha Auckland -
Fukuoka 1989
La regata transpacífico más emocionante*

*Qui gagne?
La Course de Yachts Auckland-Fukuoka 1989
pour la Coupe Yamaha
Passionnante course trans-pacifique*

El curso completo está dividido en tres trayectos: de Auckland a Suva (Fiji), de Suva a Guam, y de Guam a Fukuoka, atravesando el Pacífico Occidental cuya distancia alcanza a 5,500 millas marinas (aproximadamente 10,200km). Este curso tan excitante será la escena donde se desarrollará una batalla intensa de las destrezas de los tripulantes de los 17 yates de carrera y de 41 yates tipo crucero que van a participar en la regata.

Yamaha Motor proveerá su apoyo como el principal patrocinador del evento, a través del cual contribuirá a estrechar aún más la unión entre Fukuoka y su ciudad hermana, Auckland.

Los países participantes son: Nueva Zelandia, Australia, los Estados Unidos, Canadá, Francia, Gran Bretaña, Holanda, Noruega, Dinamarca, Suecia, Polonia y Japón.

Le départ de la Course de Yachts Auckland-Fukuoka 1989 pour la coupe Yamaha est prévu d'Auckland en Nouvelle Zélande le 22 avril, pour une traversée de Sud en Nord du Pacifique qui s'achèvera à Fukuoka au Japon. Il y a actuellement 57 équipes de 12 pays se préparant activement pour le moment crucial.

La course générale est divisée en trois étapes : Auckland-Suva (Fiji), Suva-Guam, et Guam-Fukuoka, traversant le Pacifique ouest sur une distance de 5.500milles nautiques (soit approximativement 10.200km). Cette passionnante course sera certainement le théâtre d'un affrontement acharné de talents nautiques de la part des équipages de 17 yachts de compétition et de 41 yachts de croisière qui se joindront à la course.

Yamaha Motor offrira son support comme sponsor en titre de cet événement, contribuant par ce geste à l'amitié internationale entre Fukuoka et sa ville jumelle Auckland.

Les nations participantes sont : La Nouvelle Zélande, l'Australie, les USA, le Canada, la France, la Grande Bretagne, la Hollande, la Norvège, le Danemark, la Suède, la Pologne et le Japon.

The Auckland-Fukuoka Yamaha Cup Yacht Race 1989 is due to start Auckland, New Zealand on April 22 for a South to North Pacific crossing to finish in Fukuoka, Japan. At present 57 teams from 12 countries are making careful preparations for this crucial moment.

The general course is divided into 3 legs: Auckland to Suva (Fiji), Suva to Guam, and Guam to Fukuoka, crossing the Western Pacific over a distance of 5,500 nautical miles (approx. 10,200km). This exciting course is sure to be the scene of an intense battle of nautical skills by the crews of the 17 racing yachts and 41 cruising type yachts entered in the race. Yamaha Motor will be offering its support as title sponsor for this event, and by doing so will also be contributing toward international friendship between Fukuoka and its sister city Auckland. Participating countries are: New Zealand, Australia, the United States, Canada, France, Great Britain, Holland, Norway, Denmark, Sweden, Poland and Japan.

La Regata de Yates Copa Yamaha Auckland - Fukuoka 1989 comenzará el día 22 de abril desde Auckland, Nueva Zelandia y terminará en Fukuoka, Japón atravesando el Pacífico de sur a norte.

Actualmente los 57 equipos de 12 países están haciendo su cuidadoso preparativo para el momento crucial.

PHOTOS & REPORTS WANTED

**¡SE BUSCAN FOTOS E INFORMES!
PHOTOS ET RAPPORTS DEMANDÉS!**

We, the editorial staff of "Chantey" are always grateful for your contributions including interesting topics and instrumental information for our publication. We are striving to make "Chantey" a more useful and informative publication for the worldwide Yamaha family with your continuous cooperation. Please keep your contributions coming!

Nosotros los personales del editorial "Chantey" estamos siempre a su disposición para ofrecerles tópicos interesantes e informaciones útiles a través de nuestras publicaciones. Estamos haciendo nuestro esfuerzo para que Chantey sea una publicación más útil y llena de informaciones para la familia Yamaha que se distribuye por todo el mundo con su continua colaboración. ¿Por favor siga cooperando con nosotros!

Nous les rédacteurs de "Chantey" attendons toujours votre contribution contenant des actualités intéressantes et des informations utiles pour notre publication. Nous nous attachons, avec votre coopération, à rendre "Chantey" plus utile et plus pratique pour la famille Yamaha à travers le monde entier. Continuez votre contribution, s'il vous plaît!

Japanese Sea Food à la carte

*Los mariscos japoneses a la carte
Fruita de mar japonesa a la carte*

Ika-somen

Sliced pieces of fresh squid meat are skillfully cut into fine noodle-type strips. These squid "noodles" are then served with soy sauce-based dip prepared specially for noodles. This simple dish is called 'Ika-somen'. In Japan, soba (buckwheat flour kneaded into dough and cut into noodle-type strips) and somen (noodle-type strips made from wheat flour) have been served with special dipping sauce (mixture of soy sauce, sweet sake and soup stock) since olden times. Ika-somen is served with the same kind of sauce. The unique texture and sweet flavor are the appreciated qualities of this sea food dish. It is arranged on a platter with colorful garnishings such as sliced pieces of tomato, cucumber, carrot, and egg yoke.



Ika-somen (Sashimi de calamar cortadas en rebanadas finas)

Se corta el calamar fresco en rebanadas finas como los fideos. Estos "fideos" finos de calamar se sirven con una salsa especial basada en salsa de soja preparada para estos fideos. Este plato tan simple se llama "Ika-somen". En Japón, soba (harina sarracena amasada en pasta ya cortada en forma de fideos) y somen (fideos hechos de harina de trigo) se servían bañándolos en una salsa especial (mezcla de salsa de soja, sake dulce y caldo) desde tiempos antiguos. El Ika-somen se sirve con la misma clase de salsa. La textura peculiar y el sabor dulce del calamar son las cualidades apreciadas en este plato. Se acompañará de guarniciones coloridas como las rebanadas de tomates, pepinos, zanahorias y de la yema de huevo.

Ika-somen (Tranches de seiches crues effilées)

Des tranches de seiches fraîches sont délicatement découpées en fines lanières telles des nouilles. Ces nouilles de seiches sont ensuite nappées d'une sauce à base de shoyu (sauce de soja) spécialement préparée pour les pâtes. Ce plat très simple est appelé "Ika-somen". Au Japon, le soba (Farine de blé noir pétrie en une pâte ensuite coupée en fine lanières) et le Somen (fines lanières à base de farine de froment), ont été servis nappés d'une sauce spéciale (mélange de sauce de soja, de saké doux et d'une base de soupe) depuis des temps anciens. Ika-somen est servi avec la même sauce. Sa texture unique et son parfum doux sont les qualités appréciées de ce plat de poisson. Il est disposé sur un plat agrémenté d'une garniture colorée de tranches de tomates, de concombres, de carottes, et d'une jaune d'œuf.