

Bimonthly Issued by Yamaha

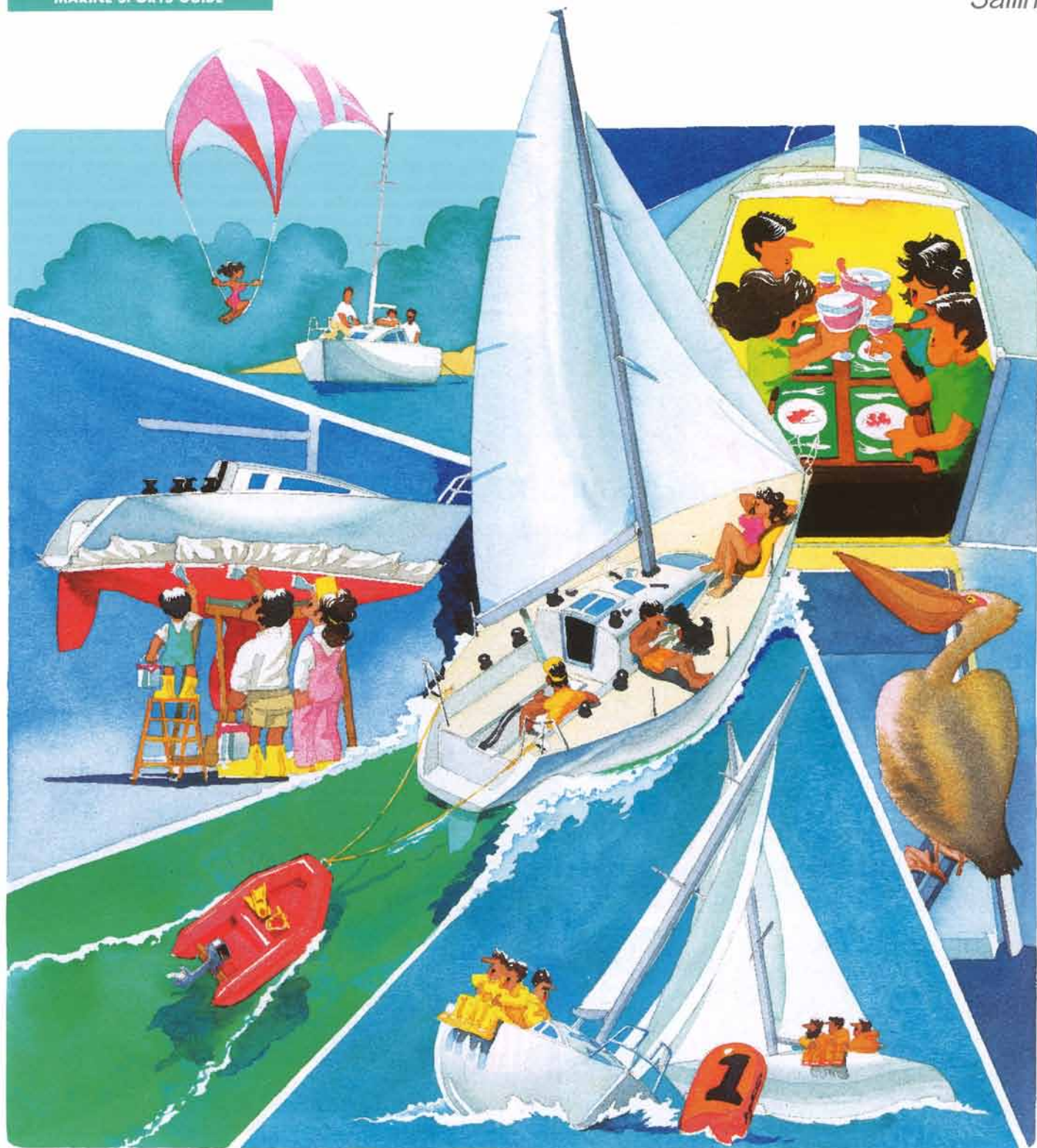
Chantey

1989 No. 46

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

MARINE SPORTS GUIDE

Sailing



Starting nearly a century and a half ago in 1851, the 26 holdings of the America's Cup Yacht Races have a place all their own in the history of marine sport. And now, Yamaha is entering the challenge for this most coveted of all marine sport trophies as an official sponsor and the official builder for Japan's first bid for the Cup in its next holding in 1992. Work has already begun on the first new America's Cup class boat at Yamaha's Arai Factory.

Dando su inicio hace cerca de un siglo y medio, en 1851, las Regatas de Yates-Copa Americana llegaron a celebrar 26 sesiones en la historia de los deportes marítimos. Y ahora, Yamaha se ha propuesto desafiar por este trofeo más anhelado de todos los eventos de deportes marítimos, como el patrocinador y fabricante oficial para el primer intento de Japón en la próxima Copa que se organizará en el año 1992.

Ya se inició la fabricación de la primera embarcación para la Copa Americana de la fábrica Arai de Yamaha.

Ayant commencé il y a presque un siècle et demi, en 1851, les 26 courses de l' "America's Cup Yacht Race" ont chacune leur place dans l'histoire des sports nautiques.

Et maintenant, Yamaha a lancé le défi pour le plus convoité des trophées de sport en tant que sponsor officiel et constructeur officiel pour la première tentative du Japon dans la Coupe pour la prochaine fois qu'elle se tiendra en 1992. Le travail a déjà débuté sur le bateau de classe nouvelle de l' "America's Cup" aux Usines Yamaha d'Arai.

Already over 30 major Japanese companies have gathered to launch an effort to compete in this 138 year-old yachting event which is held basically once every four years. Yamaha is one of the corporations at the heart of the syndicate that is pressing forward this challenge.

The name of the syndicate that will launch this first America's Cup challenge is the "Nippon Challenge America's Cup 1991 Committee". And, with its base camp in Gamagori near Yamaha's Gamagori Factory, the racing team is now training day and night, as the Technical & Design Working Staff applies supercomputer technology to the design process.

While the America's Cup yacht race is of course a contest of racing skills, just as important is the battle of boatbuilding technology. This is because the boats that compete for the Cup must be original boats designed and built entirely in the country it will represent. The boat "Nippon" will be a large scale racing yacht with an overall length of 24m, water-line length of 21.70m, maximum width of 5.5m, draft of 4.0m, and mast length of 32.5m. Although Yamaha has built a 29m FRP passenger boat in the past, the "Nippon" will be the largest racing yacht Yamaha has ever built in Japan.

After the start-of-construction ceremony at the newly prepared America's Cupper Factory on Sept. 21, efforts will be focused on completing the wooden mold upon which pre-pregnated carbon fiber will then be laminated to form the hull. This is to be followed by vacuum molding of the hull, and after the hull has been shaped, it will be hardened in a specially prepared 8-meter wide, 27-meter long furnace. The construction work will continue until March of next year. Then, plans call for the finished boat to be moved to the Gamagori base camp for launching in April, after which the



**NIPPON CHALLENGE
AMERICA'S CUP 1991**



On Sept. 21, the start-of-construction ceremony was held at the Arai Factory.

Yamaha Carbon

crew will begin actual race training with it. The next holding of the America's Cup will take place in 1992, and when it does we are all looking forward to seeing how the Yamaha-built "Nippon" will fare in its first contest with the best yachts and yachtsmen of the world.

Más de 30 principales compañías japonesas han reunido su esfuerzo para competir en esta carrera de yates con 138 años de historia, que se organiza básicamente cada cuatro años. Yamaha es una de las empresas que se encuentran en el centro del sindicato que está llevando adelante el reto. El nombre del sindicato que lanzará el primer reto por la Copa Americana es el "Comité de Desafío de Japón por la Copa Americana 1991". Y, en la base de Gamagori, cerca de la Fábrica de Yamaha de esa ciudad, el equipo de regata se encuentra actualmente entrenándose día y noche, así como los personales de la división de Técnica y Desarrollo utilizando la tecnología de las supercomputadoras para el proceso de diseño.

En este evento, la competencia tecnológica para la fabricación es igualmente importante como las habilidades del conductor que participa en el concurso, puesto que las embarcaciones que compiten en la Copa deben ser botes originales, diseñados y fabricados completamente en el país que representa. El bote "Nippon" será un yate competitivo de gran escala con una longitud total de 24m, longitud del línea de agua de 21,70m, máximo del ancho de 5,5m, calado de 4,0m, y el largo del mástil de 32,5m. Aunque Yamaha ha fabricado un bote de pasajeros FRP de 29m en el pasado, el "Nippon" será el yate de carrera más grande que jamás ha construido Yamaha en Japón.

Después de la ceremonia de inicio de fabricación en la nueva Fábrica para Copa Americana celebrada el 21 de septiembre, se efectuarán los esfuerzos de moldeo de madera cuya fibra de carbón preimpregnado será laminada en forma de casco. A esto sigue el vacuomoldeo y, una vez dada la forma al casco, éste será endurecido en un horno de 8 metros de ancho y 27 metros de largo, fabricado especialmente para dicho proceso. El trabajo de fabricación continuará hasta el mes de marzo del próximo año. Y entonces, está previsto trasladar el bote terminado a la base de Gamagori en abril, para que los tripulantes empiecen a entrenarse en él.

La siguiente sesión de la Copa Americana tendrá lugar en 1992, y todos espera-

mos ver cómo el "Nippon" fabricado por Yamaha compite en su primera competencia con los mejores botes y marineros del mundo.

Déjà plus de 30 des principales sociétés japonaises se sont rassemblées pour se lancer dans cette compétition pour la 138ème année de cet événement qui s'est quasiment tenu une fois tous les quatre ans. Yamaha est l'une des corporations au cœur du groupement qui s'avance pour ce défi.

Le nom du groupement qui lancera son premier défi dans l'"America's Cup" est le "Nippon Challenge America's Cup Committee". Son camp de base est à Gamagori à côté des Usines Yamaha de Gamagori, l'équipe de la course est actuellement à l'entraînement nuit et jour, de même que le personnel technique et le personnel de conception qui appliquent la technologie de super-ordinateur au processus de conception.

Tandis que la compétition de yacht de l'"America's Cup" est, bien entendu, une course mettant en valeur les aptitudes, la technologie de construction des bateaux est tout aussi importante. Ceci est dû au fait que les bateaux qui entrent en compétition dans la Coupe doivent être des bateaux d'une conception entièrement originale et entièrement construits dans le pays qu'ils représentent. Le bateau "Nippon" sera un yacht de course de grandes dimensions avec une longueur totale de 24m, une ligne d'eau de 21,70m, une largeur maximale de 5,5m, un tirant de 4,0m et une longueur de mât de 32,5m. Bien que Yamaha ait construit un bateau FRP de transport de passagers de 29m, le "Nippon" sera le plus grand yacht de course jamais construit par Yamaha au Japon.

Après la cérémonie de lancement de la construction à l'Usine spécialement invoquée pour l'"America's Cup" le 21 septembre, on concentrera les efforts sur l'achèvement du moule en bois, sur lequel les fibres de carbone pré-impregnés seront stratifiés de façon à former la coque. Ceci doit être suivi par un moulage à vide de la coque, après que celle-ci ait été façonnée elle sera durcie dans un four spécialement préparé de 8 mètres de large et de 27 mètres de long. Les travaux de construction continueront jusqu'en mars de l'année prochaine. Puis, le bateau pour la finition des plans sera envoyé au camp de base de Gamagori pour le lancement en avril, après quoi l'équipage commencera le véritable entraînement pour la course avec leur bateau. La prochaine course de l'"America's Cup" se tiendra en 1992. Nous attendons avec impatience de voir comment le "Nippon" construit par Yamaha va se comporter dans sa première compétition entre les meilleurs yachts et meilleurs yachmen du monde.

FRP Technology's Biggest Challenge

Construction starts on new America's Cup challenger "Nippon"

El mayor desafío de la tecnología Carbone-FRP Yamaha—Se inicia la construcción del nuevo desafiador "Nippon" de la Copa Americana. Le plus grand défi de la technologie Carbone-FRP Yamaha—La construction débute pour le nouveau challenger de l'"America's Cup", "Nippon".



Practice races go on toward 1992.

Yamaha technical trainees spreading expertise around the world

Los participantes del curso de capacitación técnica de Yamaha contribuyen a difundir sus conocimientos en todo el mundo

Les participants aux stages de technique de Yamaha répandent l'art dans le monde entier

YMC's Marine Service Department has made it a policy to hold training courses at our head office every year for service engineers from numerous Yamaha importers around the world. From time to time we get reports from the people who attended the four training courses held yearly up until 1988. Their reports invariably say that the things they learned at the training course are being put to great use in their home territory.

El Departamento de Servicio Marítimo de YMC ha decidido organizar cursos de capacitación en nuestra oficina principal todos los años para los ingenieros de servicio de numerosos importadores de Yamaha existentes en todo el mundo. De vez en cuando recibimos informes de los participantes que han asistido a los cuatro cursos de capacitación organizados anualmente hasta 1988. Estos informes invariablemente nos dicen que los conocimientos que ellos han adquirido en esa oportunidad, están siendo plenamente utilizados en su tierra.

Le Département de Service Nautique de YMC s'est fixé comme politique de tenir des cours de formation au siège de la société chaque année pour les ingénieurs de service pour un grand nombre d'importateurs Yamaha du monde entier. De temps en temps nous recevons des rapports de personnes qui ont suivi quatre cours de formation tenus chaque année jusqu'en 1988. Leurs rapports disent invariablement que les choses qu'ils ont apprises au cours de formation sont grandement mises à profit sur le territoire de vente de leur pays.



KUWAIT



Standing in the rear is Mr. Youra.



MALAYSIA



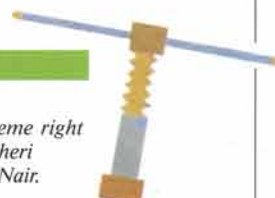
Standing at the right is Mr. Alvin Lo.



QATAR



On the extreme right is Mr. Pilacheri Balaraman Nair.



THAILAND



Mr. Sarnsern Rangsan and his team.

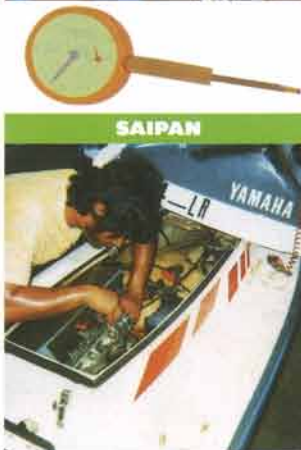


SINGAPORE



Mr. Ho Chin Peng (left) and Mr. Chong Chuan Fong.

SAIPAN



MARINE MARKET AROUND the WORLD

PART 5 PUERTO RICO

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 V Parte - PUERTO RICO

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 5 ème partie PORTO RICO

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

From Mr. José Arturo Fossas
Vice President of
Motor Sport Inc.,
Santurce, Puerto Rico

- Q** When was your company established?
A Our company was established in February, 1970.
- Q** When did you begin business with Yamaha?
A We started business with Yamaha almost as soon as our company was founded. So, it has been around 20 years.
- Q** What Yamaha products do you handle?
A We handle almost all Yamaha products, from outboards and Water Vehicles, to motorcycles and generators.
- Q** How many branch offices and total employees do you have?
A We have one branch and a total of 15 employees. This branch also handles the above-mentioned Yamaha products.
- Q** Will you tell us the background and characteristics of your market area?
A Mostly we have family-oriented customers with a middle class income in our market area. Our banking system is oriented toward consumer loans. So, people can make use of this system to purchase our products.
- Q** What are your best selling models?
A Our best selling models are the WaveRunner 500 and WaveRunner 650LX. Water Vehicle sport is very popular here and it seems the popularity continues to grow and grow. Other best selling models are outboard motors such as the 115AEL and E40GL for commercial fishery use and the 90AETOL for recreational use.
- Q** What promotional activities are you engaged in for these products?
A We run commercials on TV and radio. We also make use of giveaway T-shirts in our promotions.

Q What is your most important policy when you sell Yamaha marine products?
A "Financing" is the most important policy for us. We make easy loan conditions available to our customers to help them make the purchases they want.

Q What are the recent user trends in your market?
A Middle price models like the 90AETOL are selling well. As for leisure hobbies, bicycling and windsurfing are gaining popularity.

Q Now, last but not least, a request from Chantey. Will you give us a short message for your fellow Yamaha Marine dealers around the world?
A Of course. I would say 'Always be proud of what you sell'.

Del Sr. José Arturo Fossas
Vice Presidente del
Motor Sport Inc.,
Santurce, Puerto Rico

- P** *regunta: ¿Cuándo fue fundada su compañía?*
R *respuesta: Nuestra compañía fue fundada en febrero de 1970.*
- P** *¿Cuándo se inició el negocio con Yamaha?*
R *Nuestro negocio con Yamaha se inició casi inmediatamente después de haber fundado nuestra compañía, es decir, hace aproximadamente 20 años.*
- P** *¿Qué tipo de productos de Yamaha maneja Ud?*
R *Casi todos los productos de Yamaha, desde fuera-bordas, Motos de Agua, motocicletas hasta generadores.*
- P** *¿Cuántos sucursales y empleados tiene Ud.?*
R *Contamos con un sucursal y 15 empleados en total. En este sucursal manejamos casi los mismos productos mencionados.*
- P** *¿Podría Ud. hablarnos un poco sobre la situación y las características de su mercado?*
R *La mayoría de los productos del mercado donde trabajamos, está orientada a las familias de clase media. Nuestro sistema bancario está orientado a préstamos de los consumidores. Por lo tanto, la gente puede utilizar este sistema para adquirir nuestros productos.*
- P** *¿Cuáles son los productos que gozan de mayor venta?*
R *Son WaveRunner 500 y WaveRunner 650LX. El deporte con Motos de Agua es muy popular aquí y parece que esta tendencia va a crecer aún más. Otros modelos que se venden más son los motores fuera-bordas como el 115AEL y el E40GL para el uso pesquero profesional, así como el 90AETOL para el uso recreacional.*
- P** *¿Qué tipo de actividades de promoción está desarrollando Ud. para la venta de dichos productos?*
R *Publicidades por radio y televisión. Asimismo, obsequiamos polos en nuestras promociones.*
- P** *¿Cuál es su política más importante para vender los productos de Yamaha?*
R *"Financiamiento" es la más importante para nosotros. Facilitamos a nuestros clientes las condiciones de préstamos para comprar nuestros productos.*
- P** *¿Cuál es la última tendencia en su mercado?*

R *Se venden mucho los modelos de mediano precio como el 90AETOL. Para las actividades recreacionales, están ganando popularidad el ciclismo y windsurf.*

P *Ahora una última solicitud de Chantey. ¿Podría darnos un pequeño mensaje para sus distribuidores colegas de los Equipos Marítimos de Yamaha alrededor del mundo?*

R *Cómo no. Diría, "sean siempre orgullosos de los productos que venden".*

De M. José Arturo Fossas
Vice Président de la Motor Sport S.A.
Santurce, Porto Rico

- Q** *question: Quand votre société a-t-elle été fondée?*
R *réponse: Notre société a été fondée en février 1970.*
- Q** *Quand avez-vous commencé les affaires avec Yamaha?*
R *Nous avons commencé les affaires avec Yamaha presque aussitôt notre fondation. Ça va donc faire bientôt vingt ans.*
- Q** *De quel genre de produits Yamaha vous occupez-vous?*
R *Nous nous occupons de presque tous les produits Yamaha, des moteurs hors-bord et scooters nautiques, aux motos et groupes électrogènes.*
- Q** *Combien de succursales avez-vous et, quel est le nombre total de vos employés?*
R *Nous avons une succursale, et un total de 15 employés. Cette succursale s'occupe aussi des produits Yamaha que je viens de mentionner.*
- Q** *Pouvez-vous nous décrire l'arrière-plan et les caractéristiques de votre territoire de vente?*
R *Nous avons principalement une clientèle de type familiale ayant des revenus de classe moyenne dans notre territoire de vente. Notre système bancaire est orienté vers les prêts au consommateur. De telle sorte que les gens peuvent utiliser ce système pour faire l'acquisition de nos produits.*
- Q** *Quels sont vos modèles qui font les meilleures ventes?*
R *Nos modèles qui font les meilleures ventes sont le WaveRunner 500 et le WaveRunner 650LX. Le sport des scooters nautiques est très populaire chez nous et il semble bien que l'accroissement de sa popularité ne risque pas de se démentir. D'autres modèles qui font de grosses ventes sont les moteurs hors-bord tels que le 115AEL, E40GL à l'usage des pêcheries commerciales et le 90AETOL pour les loisirs.*
- Q** *Dans quelles activités de promotion vous êtes-vous lancés en ce qui concerne ces produits?*
R *Nous passons des publicités à la télévision et à la radio. Nous avons aussi des T-shirts cadeaux dans nos opérations promotionnelles.*
- Q** *Quelle est votre règle principale lorsqu'il s'agit de vendre les produits nautiques Yamaha?*
R *Le "financement" est pour nous la règle principale. Nous pratiquons des conditions de prêt avantageuses pour notre client, pour lui permettre de réaliser l'achat qu'il désire.*
- Q** *Quelle sont les récentes tendances dans votre clientèle d'utilisateur?*
R *Les modèles à prix moyens tels que le 90AETOL se vendent très bien. En ce qui concerne les sports de loisir, le cyclisme et le windsurfing gagnent en popularité.*
- Q** *Maintenant la dernière question et pas la moindre, une demande de Chantey. Pouvez-vous nous donner un bref message pour vos collègues concessionnaires Nautiques Yamaha autour du monde?*
R *Naturellement. J'aimerais dire "soyez toujours fiers de ce que vous vendez".*



Contributing to the development of

Contribuyendo con el desarrollo mundial de la pesca costera
Contribution au développement de la pêche côtière dans le monde entier.

PART 5 YAMAHA MARINE DIESEL ENGINES -At work in more than 70 countries around the world

Motores marinos de diesel de Yamaha—En función en más de setenta países del mundo
Les Moteurs Diesels Nautique Yamaha—A l'œuvre dans plus de 70 pays autour du monde

Yamaha marine engines are serving people today in both the pleasure and commercial fields, throughout the world. Particularly in the commercial market, marine diesel engines are gaining a popularity that is comparable to the outboard. In this issue let us take a look at the Yamaha marine diesel engines that are gaining an excellent reputation in countries presently involved in the active development of coastal fishery industries.

Offering 4 series, maximum output ranging from 11 to 155 hp

It is already 12 years since Yamaha began exporting marine diesels. During this time we have sent our diesels to over 70 countries, where they are primarily contributing to the development of coastal fisheries.

Yamaha's marine diesel export models can be divided into the following three main series, ranging in size from 11 to 155 hp (Domestic market models range up to 470 hp).

1. **ME Series: 11 ~ 38 hp**
(1 ~ 3 cyl. Direct water cooling)
65 ~ 155 hp
(4 ~ 6 cyl. Fresh water cooling)
2. **MEF Series: 30 ~ 75 hp**
(2 ~ 3 cyl. Fresh water cooling)
3. **MES Series: 33 ~ 78 hp**
(2 ~ 3 cyl. Stern drive)

These models have been selected to offer a wide choice of engines that will answer the market needs of countries with differing environmental factors and modes of use. And

all of the models offer consistently high standards of power performance, durability, fuel efficiency and design elements that ensure ease of maintenance. For these reasons they have earned themselves an excellent reputation wherever they are sold.

Winning praise for features not offered by other makers

One of the most recent cases in which Yamaha marine diesels have won high acclaim overseas comes from Suva, Fiji, where the local fisheries agency decided to purchase Yamaha diesels.

Prior to accepting bids from the various makers, the fisheries agency made its own tests of the available models. These tests revealed that the Yamaha diesels were superior not only in running speed but also in such features as its various oil filters, drain pumps and overall ease of maintenance. It was also concluded that the Yamaha engines were better designed from the standpoint of the fishermen who would use them.

Fiji, by the way, is a leader in the field of commercial fishery that the other countries of the South Pacific look to for information and know-how on the government level.

The fishing boats used here are 25, 28 and 32-foot class wooden boats, and the engines supplied by Yamaha were sixty ME125E (26 hp) and ten ME188E (38 hp) models. But it was not just the engines that Yamaha sent. In order to instruct in new service technology,

Yamaha also sent engineers to work with the local importer, Ela Motor, in a follow-up campaign of service and parts supply. Of late, Yamaha marine diesels are being sold quite often as a set with Yamaha FRP boats. These ideal matchings of Yamaha motors and boats are also gaining a reputation for excellence worldwide. Such is the growing importance of these Yamaha products that they have now earned themselves a vital role in the development of coastal fisheries around the world.

Los motores marinos de Yamaha están sirviendo hoy en día tanto en el campo recreacional como comercial en todo el mundo.

Particularmente en el mercado comercial, los motores marinos de diesel están ganando gran popularidad tanto como los fuerabordas. En este número, les presentaremos cómo estos motores de diesel de Yamaha han obtenido excelente reputación en los países donde actualmente se desarrollan en forma activa la industria pesquera en las costas.

Ofreciendo cuatro series del margen de salida máximo entre 11 a 155 hp

Yamaha ya tiene 2 años exportando los dieseles marinos. En todo este tiempo, hemos enviado nuestros productos a más de 70 países, donde ellos contribuyen principalmente al desarrollo de la pesca en las costas.

Los modelos de exportación de los dieseles marinos de Yamaha pueden ser divididos en los siguientes tres principales series, desde 11 a 155 hp (márgen de los modelos para el mercado japonés hasta 470 hp)

1. **Series ME: 11 ~ 38 hp**
(1 ~ 3 cil. Refrigerado directo por agua)



In Uganda, a Yamaha FRP fishing boat (DD-40) is fitted with an ME650 marine diesels to make a high-performance set.



37 BLC-30s mounted with ME63 marine diesels were delivered to the Comoros this year through a JICA project.



Staff work with engineers in the installment of an ME125E at a Suva boatbuilding factory.

coastal fisheries the world over

As an important part of its marine division business promotion, Yamaha Motor is working to assist the development of coastal fisheries in countries all over the world. In each issue of "Chantey" we introduce another country where Yamaha products and technology are contributing to the development of coastal fisheries.

Como una parte importante de la división promocional de ventas de equipos marinos, Yamaha Motor está trabajando en todos los países del mundo entero. En cada uno de los números de "Chantey", nosotros presentamos cada país donde Yamaha contribuye al desarrollo de la pesca costera mediante sus productos y tecnología.

Comme activité importante de la promotion des affaires de la division maritime, Yamaha Motor aide au développement de la pêche côtière aux quatre coins du monde. Dans chaque numéro nous vous présentons un pays différent où les produits et la technologie de Yamaha contribuent au développement de la pêche côtière.



▲ A 32-foot wooden boat fitted with an ME188E marine diesel in Fiji.

◀ Staff and engineers of a Suva boatbuilding factory with a YMC service engineer.

65 - 155 hp (4 - 6 cil. Refrigerado por agua fresca)
2. Series MEF: 30 - 75 hp

(2 - 3 cil. Refrigerado por agua fresca)

3. Series MES: 33 - 78 hp (2 - 3 cil. Timón a popa)

Estos modelos han sido seleccionados para ofrecer grandes variedades a escoger de los motores que satisfagan las necesidades del mercado con diferentes factores ambientales y de modos de uso. Y todos los modelos ofrecen consistentemente altos niveles de rendimiento, durabilidad, eficiencia de combustible y elementos de diseño que aseguran el fácil mantenimiento. Por estas razones ellos han ganado excelente reputación en todos los lugares donde fueron exportados.

Admiración por las características que no ofrecen otros fabricantes.

Uno de los casos más recientes en que los motores diésels de Yamaha han ganado gran admiración en el exterior, se presentó en Suva, Fiji, donde la agencia de pesquería decidió adquirir los diésels de Yamaha.

Antes de aceptar las ofertas de varios fabricantes, la agencia de pesquería realizó sus propias pruebas de los modelos disponibles. Estas pruebas demostraron que los diésels de Yamaha eran superiores no sólo en velocidad sino también por aquellas características como varios filtros de aceite, bombas de drenaje y por su fácil mantenimiento. De ello, se llegó a la conclusión de que los motores Yamaha eran los mejores desde el punto de vista de los pescadores que los usarían.

Dicho sea de paso, Fiji es el líder en el campo de pesca profesional, de tal manera que otros países del Pacífico

Sur acuden en buscando informaciones y conocimientos técnicos a nivel gubernamental.

Las embarcaciones pesqueras que se utilizaban aquí eran botes de madera de 25, 28 y 32 pies, y los motores suministrados por Yamaha fueron sesenta modelos ME125E (de 26 hp) y diez de ME188E (de 38 hp). Pero Yamaha no sólo envió los motores. Con el fin de transmitir los conocimientos de la nueva tecnología de servicio, envió también los ingenieros para trabajar con el importador local, Ela Motor, en la campaña de servicio y suministro de componentes.

Los motores diésels nautiques Yamaha sirven los gens d'aujourd'hui pour la plaisance et dans le commerce à la fois, par le monde entier. En particulier sur le marché commercial, les moteurs diésels nautiques gagnent en popularité, autant que les moteurs hors-bord. Dans ce numéro, jetons un regard sur les moteurs diésels nautiques qui sont en passe de gagner une excellente réputation dans les pays qui sont actuellement engagés activement dans le développement des industries de pêcheries côtières.

4 séries sont présentées, dans une gamme de puissance maxi de 11 à 155 CV.

Cela fait maintenant déjà 12 ans que Yamaha a commencé à exporter des moteurs diésels nautiques, pendant cette période nous avons envoyé nos diésels dans plus de 70 pays, où ils contribuent dans une large mesure au développement des pêcheries côtières.

Les modèles exportés de moteurs diésels nautiques

Yamaha peuvent être répartis dans les trois principales séries qui suivent, les tailles se répartissant sur la gamme des 11 à 155 CV (les modèles du marché japonais dans une gamme jusqu'à 470 CV).

1. Série ME: 11 - 38 CV

(1 - 3 cylindres. Refroidissement direct par eau)

65 - 155 CV (4 - 6 cylindres. Refroidissement par eau douce)

2. Série MEF: 30 - 75 CV

(2 - 3 cylindres. Refroidissement par eau douce)

3. Série MES: 33 - 78 CV

(2 - 3 cylindres. Conduite arrière)

Ces modèles ont été sélectionnés pour offrir un large CVoix de moteurs qui répondront aux besoins du marché et des usages. Tous les modèles offrent un niveau remarquablement soutenu de capacité de puissance, de durabilité, d'efficacité du carburant et des éléments de conception qui garantissent la facilité de la maintenance. Pour ces raisons, ils se sont acquis une réputation excellente partout où ils sont vendus.

Gagnant le prix pour les caractéristiques non offertes par d'autres fabricants.

Un des plus récents cas dans lequel les diésels nautiques de Yamaha ont gagné des louanges à l'étranger, vient de Suva au Fiji, où l'agence locale des pêcheries a décidé d'acheter des diésels Yamaha.

Avant d'accepter les propositions de différents fabricants, l'agence des pêcheries a fait ses propres tests sur les modèles disponibles. Ces tests ont révélé que les diésels Yamaha sont supérieurs, non seulement en vitesse de pointe mais aussi dans des caractéristiques telles que ses différents filtres à huile, les pompes de vidange et la facilité générale pour la maintenance. Il a aussi été conclu que les moteurs Yamaha ont une conception mieux adaptée à l'utilisation des marins-pêcheurs.

A propos, Fiji est à la pointe dans le domaine des pêcheurs commerciaux et les autres pays du Pacifique se tournent vers eux pour des conseils et le savoir-faire au niveau gouvernemental.

Les bateaux des pêcheries utilisés ici sont des bateaux en bois de classe 25, 28 et 32 pieds, et les moteurs fournis par Yamaha sont soixante unités de ME125E (26 CV) et dix unités de ME188E (38 CV). Mais Yamaha ne s'est pas contenté d'envoyer les moteurs. Dans le but de donner des instructions en nouvelle technologie de service, Yamaha a aussi envoyé des ingénieurs pour travailler avec l'importateur local, Ela Motor, dans une opération de suivi du client pour le service et les pièces.



In São Tome and Principe the combination of the BLC-40 and the ME 125E marine diesel have won themselves a solid reputation.

Battery

PART 2 - FUNCTIONS OF A BATTERY

II parte - Funciones de la batería
2e partie - Fonctions de la batterie

1. Discharging

Electrical energy is drawn out of a charged battery which is connected to an electric circuit. This function is called "discharging". The current of electricity that passes through the circuit is generated by a chemical reaction between lead peroxide as the positive plate, spongy lead as the negative plate and sulfuric acid as the electrolyte. In this way the electric current that continues to pass through the circuit causes the active substances of these plates to react with the sulfuric acid, changing themselves into lead sulfate, while forming water as a by-product. This results in "diluted electrolyte" and weakened reaction that inevitably leads to a drop in terminal voltage and lower specific gravity for the electrolyte.

2. Charging

Contrary to discharging, the battery is now supplied with an electric current. This function is called "charging". By doing so, sulfuric acid is separated from the plates that have been changed to lead sulfate by the discharging process. The electrolyte then regains its proper

specific gravity. The active substances of the positive and negative plates are also restored to their original states, lead peroxide and spongy lead respectively. This gives the battery a discharging function once again.

1. Descarga

La "descarga" es aquella función de extraer la energía eléctrica desde la batería conectada a un circuito eléctrico. La corriente eléctrica que pasa a través del circuito se produce mediante una reacción química entre la carga peróxida como placa positiva, plomo esponjoso como placa negativa y el ácido sulfúrico como el electrolito. De esta manera, la corriente eléctrica que continúa pasando a través del circuito genera las sustancias activas de estas placas para reaccionar con el ácido sulfúrico, transformándose en sulfato de plomo, y generando agua como subproducto. Mediante este procedimiento se produce el "electrolito diluido" y la reacción débil que reducen inevitablemente el voltaje del terminal y el peso específico del electrolito.

2. Carga

Lo contrario que la descarga, se llama "carga" el suministro de la corriente eléctrica a la batería. Con esto, se separa el ácido sulfúrico de las placas que se han transformado en el sulfato de plomo por el proceso de la descarga. El electrolito recupera su propio peso específico y las sustancias activas de las placas positiva y negativa,

el peróxido de plomo y el plomo esponjoso vuelven a su estado normal. De esta forma la batería vuelve a descargarse otra vez.

1. Décharge

L'énergie électrique est absorbée d'une batterie chargée qui est branchée à un circuit électrique. Cette fonction est appelée "décharge", le courant de l'électricité qui passe à travers le circuit est généré par une réaction chimique entre une plaque conductrice positive de peroxyde, et un conducteur spongieux comme plaque négative et de l'acide sulfurique pour électrolyte. De cette manière le courant électrique qui continue de passer à travers le circuit provoque la réaction des substances actives de ces plaques avec l'acide sulfurique, se changeant elles-même en sulfate de plomb, parallèlement à la formation d'eau. Ceci provoque la "dissolution de l'électrolyte" et une réaction atténuée qui mène inévitablement à une chute de la tension finale et une baisse de la densité de l'électrolyte.

2. Charge

Contrairement à la décharge, la batterie est approvisionnée en courant électrique. Cette fonction est appelée la "charge". En faisant ceci, l'acide sulfurique est séparé des plaques qui ont été changées en sulfate de plomb pour le procédé de décharge. L'électrolyte recouvre alors sa densité initiale. Les substances actives des plaques positives et négatives sont aussi remises à leur état initial, peroxyde de plomb et plomb spongieux respectivement. Ceci donne de nouveau à la batterie une capacité de décharge.

Fig.1: Discharging Fig.1: Descarga Fig.1: Décharge

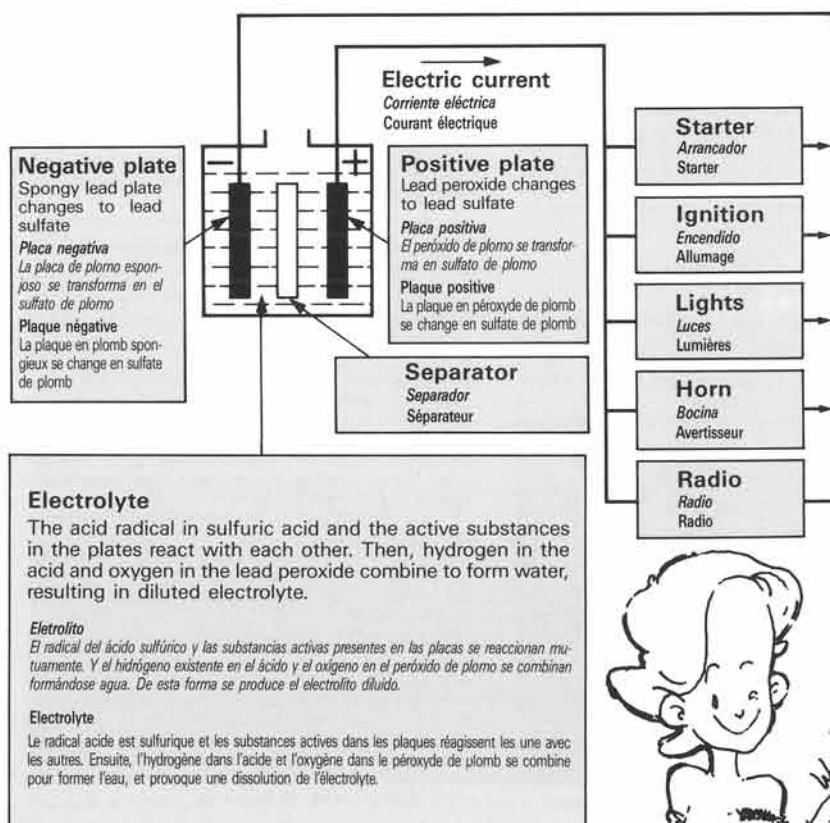
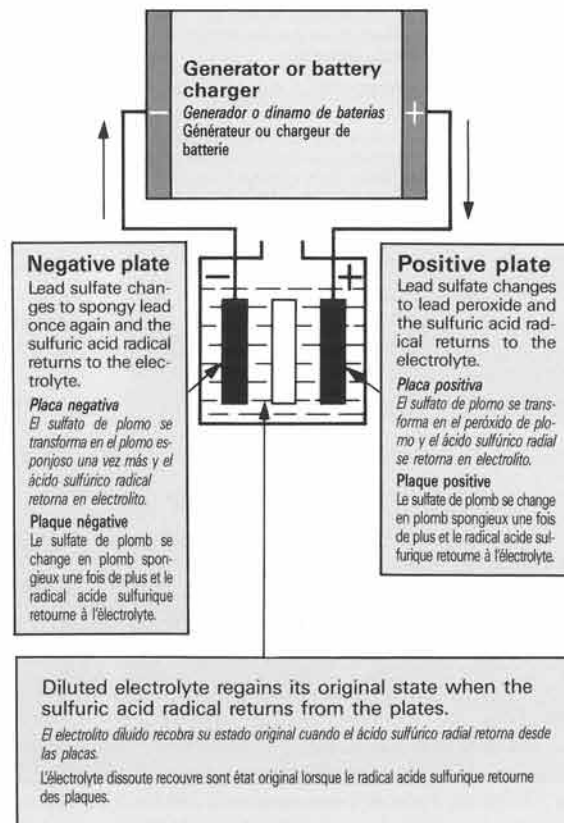


Fig.2: Charging Fig.2: Carga Fig.2: Charge



NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades
Ensemble de nouvelles



Pitmans Marine wins 1st prize at Adelaide Show

AUSTRALIA

Pitmans Marine (Distributor in South Australia and the Northern Territories) displayed the new 1990 range of Yamaha outboards, stern drives and Water Vehicles, at the Adelaide Boat Show held from July 21 to 25.

The South Australian people were the first to see the new model outboards for 1990. And the new line-up got very favourable comments, not only from perspective buyers, but even from the competitors as well, particularly the newly styled V4 and V6 models.

The stern drives and the new Water Vehicle, WR650LX, also attracted visitor attention. Pitmans Marine won first prize for the best stand in the Boat Show, which saw record crowds attending, and over 200 exhibitors, making it one of the biggest boat shows in Australia. The prize was sponsored by The News, one of the largest newspapers in South Australia.



Pitmans Marine gana el primer premio en el Adelaide Show **AUSTRALIA**

Pitmans Marine (el distribuidor en Australia Sur y del territorio norteño) presentó los nuevos fuerabordas Yamaha para el año 1990, timones a popa y Motos de Agua, en la exhibición de botes, "Adelaide Show" organizado del 21 al 25 de julio.

Los visitantes de Australia del Sur fueron los primeros en disfrutar de los fuerabordas del nuevo modelo del año 1990. Y la nueva formación tuvo comentarios muy favorables, no sólo de los posibles compradores sino también de las firmas competentes, especialmente los nuevos modelos de V4 y V6.

Los timones a popa y el nuevo modelo de Motos de Agua, el WR650LX también atrajeron la atención del los visitantes. Pitmans Marine ganó el primer premio por el mejor puesto expositivo en el Boat Show, el cual reunió gran número de visitantes, más de 200 exhibidores, siendo como uno de las exposiciones más grandes en

Australia.

Pitmans Marine gana el primer premio a la manifestación d'Adelaide **AUSTRALIA**

Pitmans Marine (Distributeur en Australie du Sud et les Territoires du Nord) a exposé la nouvelle série 1990 des moteurs hors-bord des conduites intérieures et des scooters nautiques Yamaha, à la manifestation nautique d'Adelaide qui s'est tenue du 21 au 25 juillet.

Les gens d'Australie du Sud étaient les premiers à voir les nouveaux moteurs hors-bord 1990. La nouvelle gamme a reçu de très favorables commentaires, non seulement pour d'éventuels acheteurs, mais aussi de concurrents, et en particulier pour les produits V4 et V6 d'un nouveau style. Les conduites intérieures et le nouveau scooter nautique, WR650LX ont aussi attiré l'attention des visiteurs. Pitmans Marine a gagné le premier prix pour le meilleur stand dans l'exposition nautique, qui a vu un record de visiteurs, et plus de 200 démonstrateurs, en faisant une des plus grande expositions nautique en Australie.

Yamaha stern drive's 200th European Service Dealer certified

HOLLAND

Pijl Watersport BV on Loosdrecht lake in Holland became the 200th dealer to qualify for the special shop sign awarded to workshops able to fulfill the criteria laid down by Yamaha Motor Europe NV for stern drive service shops. Ever since Yamaha's introduction of stern drives to the European market, they have been hard at work establishing this international network of service dealers.

"It wasn't just a question of simply upgrading our larger outboard dealers" said Ivan Chinery, Yamaha's OEM technical advisor for



stern drives. "Many existing dealers with the necessary waterfront facilities, but new to Yamaha, agreed to undertake the training and investment in spare parts stock and special tools in order to qualify".

Yamaha made a policy of first establishing a service network before pursuing sales. This called for a very active service programme during the winter months. The first importer training courses

Chantey Lady

Señorita "Chantey"
Jeune femme "Chantey"

Miss A. MOUTOUSSAMY, ELECTRONICA

REUNION ISLAND

Srta. A. MOUTOUSSAMY ELECTRONICA
Melle A. Moutoussamy ELECTRONICA



Hello everyone!

My name is Annick MOUTOUSSAMY, and since five years ago I have been working at Electronica, YAMAHA's representative on Reunion Island.

I am 24 years old and in my free time I like very much to practice dance or to walk through the beautiful mountains of our island and enjoy the scenery.

These five years haven't seemed very long to me, because during this time our company has grown rapidly. There were just 17 of us in 1985 and now there are 66. We are leaders in motorcycles, outboards and boats in this area of the Indian Ocean. I am proud to be a part of this highly motivated and competitive group of people. The average age of the personnel working in ELECTRONICA is 25, and therefore we feel we have the energy to make it an even better company in the future.

I and all my colleagues on Reunion Island would like to wish you all, friends of Yamaha, success and good health. Don't forget to visit us if you come to the island. You'll always be welcome.

ISLA DE LA REUNION

¡Hola amigos!

Mi nombre es Annick MOUTOUSSAMY y estoy trabajando en ELECTRONIC, representante de Yamaha en la Isla de la Reunión desde hace cinco años.

Tengo 24 años y en mi tiempo libre me gusta mucho practicar el baile o dar una caminata entre las hermosas montañas de nuestra isla para disfrutar el paisaje.

Los cinco años en ELECTRONICA no me parecieron muy largos, puesto que durante este período nuestra compañía ha crecido rápidamente. El número de personas que en 1985 sólo era de 17, ahora se ha incrementado hasta un total de 66. Hemos llegado a ser líderes en motocicletas, fuerabordas y botes en el Océano Indico. La edad promedio de los personales que trabajamos en ELECTRONICA es de 25, y creemos tener esa energía para que nuestra compañía tenga una prosperidad mayor en el futuro.

Yo y todos mis colegas en la Isla de la

Reunión queremos desearles a todos ustedes, amigos de Yamaha, grandes éxitos y buena salud. No se olviden de visitarnos cuando vengan a nuestra isla. Todos serán siempre bienvenidos.

ILE DE LA REUNION

Bonjour tout le monde!

Je m'appelle Annick MOUTOUSSAMY, et ça fait maintenant 5 ans que je travaille pour Electronica, le représentant de Yamaha sur l'île de la Réunion.

J'ai 24 ans, et pendant mes loisirs j'aime beaucoup pratiquer la danse ou marcher le long des belles montagnes ou des belles îles et profiter du paysage.

Ces cinq années ne m'ont pas semblé très longues, parce que dans cette période la société s'est rapidement développée. Nous n'étions que 17 en 1985 et maintenant nous sommes 66. Nous sommes en tête pour les motos, les moteurs hors-bord et les bateaux dans cette région de l'Océan Indien. L'âge moyen du personnel qui travaille pour Electronica est de 25 ans, et c'est pourquoi nous ressentons que nous avons l'énergie pour faire une société encore meilleur dans le futur.

Mes collègues et moi-même sur l'île de la Réunion vous souhaitons à tous, amis de Yamaha, succès et bonne santé. N'oubliez pas de nous rendre visite si vous passez sur l'île de la Réunion. Vous serez toujours les bienvenus.

NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades
Ensemble de nouvelles

were held at Yamaha's European Headquarters soon after the stern drives were introduced. Each importer in turn trained the service dealers in their own country. Meanwhile, recommended spare parts lists were drawn up and stock supplied to dealers and importers. And, it was decided from the start, as an extra service to customers, to create a stock of emergency parts for Europe at Yamaha's parts distribution center near Amsterdam's Schiphol airport.

Having established the goal of at least 200 service dealers, Yamaha stern drives are expected to be seen in increasing numbers from now on in the European market.

El 200° distribuidor autorizado el servicio de embarcaciones de timón a popa de Yamaha en Europa

HOLLANDA

Pijl Watersport BV en el lago Loosdrecht de Holanda ha sido el 200° distribuidor calificado para firmar el contrato de tienda especializada concedido sólo para los talleres capaces de responder al criterio establecido por Yamaha Motor de Europa NV en el servicio de las embarcaciones de timón a popa. Desde que se introdujo este modelo de embarcaciones de Yamaha al mercado europeo, ellos han trabajado muy asiduamente para establecer la red internacional de distribuidores de servicio.

Muchos distribuidores existentes con las facilidades de muelle necesarias, pero no muy bien conocidos Yamaha, se pusieron de acuerdo en realizar el entrenamiento y la inversión pertinentes para el almacenamiento de repuestos e instrumentos especiales con el fin de conseguir dicha calificación.

Yamaha determinó una política para establecer primero una red de servicio antes de ponerlas en venta. Los primeros cursos de capacitación de los importadores fueron organizados en las sedes de Yamaha en Europa inmediatamente después que las embarcaciones de timón a popa fueron introducidas.

Mientras tanto, se prepararon las listas de repuestos y se suministró el stock a los distribuidores e importadores. Y desde el comienzo se decidió, como un servicio extra para los clientes, crear el stock de los repuestos de emergencias para Europa en el centro de distribución de componentes de Yamaha ubicado en la cercanía del aeropuerto Schiphol de Amsterdam.

Una vez establecida la meta de 200 distribuidores de servicio por lo menos, las embarcaciones de timón a popa de Yamaha tendrá un gran desarrollo en el mercado europeo.

Le 200e concessionnaire agréé du Service Européen de Bateaux Conduite Intérieure.

HOLLANDA

Pijl Waterport BV sur le Lac Loosdrecht en Hollande est devenu le 200e concessionnaire à être qualifié pour l'enseigne de magasin accordé aux ateliers aptes à remplir les conditions des critères posés par Yamaha Motor Europe NV pour les magasins de service de bateaux conduite intérieurs. Depuis l'introduction par Yamaha des conduites intérieures pour le marché européen, ils ont été durs à la tâche pour établir ce réseau international de concessionnaires qui possèdent les installations de front de mer requises, mais nouveaux chez Yamaha, se sont mis d'abord pour entreprendre l'entraînement et l'investissement dans les stocks de pièces détachées et les outils spéciaux pour être qualifiés.

Yamaha a instauré une politique d'établir premièrement un réseau de service avant de poursuivre les ventes. Les premiers cours de formation d'importateurs étaient tenus à l'Etat major Européen de Yamaha peu de temps après que les conduites intérieures furent introduits.

Pendant ce temps, les liste recommandées de pièces détachées étaient esquissées et les sotch étaient fournis aux revendeurs et importateurs. Puis il fut décidé dès le début, comme service supplémentaire à la clientèle, de créer un stock de pièces d'urgence pour l'Europe au centre de distribution de pièces de Yamaha à côté de l'aéroport de Schiphol d'Amsterdam.

Ayant établi les objectifs d'au moins 200 revendeurs de service, on s'attend à voir les conduites intérieures de Yamaha en nombre croissant à partir de maintenant sur le marché européen.

Coupe de France Marine Jet 1989

FRANCE



Over the two days of June 17 and 18, a rally-type Water Vehicle race event was held on the picturesque Loire River in France.

This event was organized as one feature of the annual "Route de Saumon" boat rally on the Loire, and used a 260km out-and-back course between Nantes and Saumur. Among the participants were a number of Yamaha Water Vehicles and other water craft.

In spite of some trouble with sand and pebbles along the course, all of the Yamaha entrants managed to finish the rally with no major problems.

Coupe de France Marine Jet 1989 FRANCIA

Los días 17 y 18 de junio, se organizó una regata de Motos de Agua tipo rally en el pintoresco Río Loire en Francia.

Este evento fue la atracción principal del rally de botes "Route de Saumon" que se da lugar anualmente en Loire, utilizando el recorrido de 260 km de ida y vuelta entre Nantes y Saumur. Entre los participantes estaban presentes los Motos de Agua de la marca Yamaha y otras embarcaciones. Pese a algunas dificultades con la arena y sedimentos acumulados a lo largo del recorrido, todos los participantes de Yamaha lograron finalizar el rally sin mayores problemas.

Coupe de France Jet Nautique 1989

FRANCE

Pendant deux jours, les 17 et 18 juin, une course de scooters nautiques du type rally s'est tenue sur le pittoresque fleuve français, la Loire.

Cet événement était organisé comme l'une des parties du rally en bateau sur la Loire "Route de Saumon", et prenait une course aller-retour de 260 km entre Nantes et Saumur. Parmi les participants, il y avait un certain nombre de scooters nautiques Yamaha et d'autres véhicules nautiques. En dépit de quelques problèmes avec le sable et les graviers tout au long de la course, tous les participants Yamaha ont réussi à terminer la course sans aucun problème majeur.

Marine Police trains with 115AETUL

SINGAPORE

For a three-week period from June 5 ~ 23, Singaporean Yamaha distributor SUPRATECHNIC PTE LTD. held a training course to instruct the Singapore Marine Police in the use and maintenance of the Yamaha 115AETUL outboard.

The instructors, Mr. Jimmy Kasenda (Director), Mr. Chong Chuan Fong (Chief Mechanic), and Mr. Ho Chin Peng (assistant mechanic), trained a total of 30 members of the Police's Technical Branch Service and Maintenance Dept. in three groups of 10 trainees during the 3-week period. The course taught the various aspects of servicing, overhauling,



trouble-shooting and testing the engines. All the trainees got detailed hands-on experience in the workshop with special tools and a full introduction to the new 115B service manual.

The Marine Police, which represents the largest government sector user of outboards, has been very impressed and satisfied with the performance and durability of the Yamaha 115hp outboards since SUPRATECHNIC first introduced them in 1984.

Policía Marítima entrenándose en 115AETUL

SINGAPUR

El distribuidor de Yamaha en Singapur, SUPRATECHNIC PTE LTD. organizó un curso de capacitación por un período de tres semanas desde el 5 al 23 de junio para la Policía Marítima de Singapur para entrenar en el uso y mantenimiento de los fuerabordas 115AETUL de Yamaha.

Los instructores Sr. Jimmy Kasenda (Director), Sr. Chong Chuan Fong (Primer Mecánico) y el Sr. Ho Chin Peng (Mecánico Asistente) se hicieron cargo de dar el curso de capacitación a los treinta miembros del Departamento de Servicio y Mantenimiento Técnico de la Policía Marítima divididos en tres grupos de cada diez participantes durante tres semanas.

En el curso se trató de varios aspectos del servicio, revisión, investigación y corrección de anomalías, y examinación de los motores.

La Policía Marina, que representa el mayor usuario en el sector gubernamental de fuerabordas, ha sido muy impresionada y satisfecha con la performance y durabilidad de los fuerabordas Yamaha de 115 C.V. desde que SUPRATECHNIC los introdujo por primera vez en 1984.

La Police de la Marine s'entraîne sur 115AETUL SINGAPOUR

Pendant une période de trois semaines, du 5 au 23 juin, les concessionnaires Yamaha de Singapour SUPRATECHNIC PTE LTD., ont tenu un cours d'entraînement pour instruire la Police de la Marine de Singapour pour l'utilisation et la maintenance du moteur Yamaha 115AETUL.

Les instructeurs, M. Jimmy Kasenda (Directeur), M. Chong Chuan Fong (Chef Mécanicien) M. Ho Chin Peng (Assistant Mécanicien), ont entraîné un total de 30 membres du Département de Service et de Maintenance de la Branche Technique de la Police de Marine, en trois groupes de 10 élèves pendant une période de trois semaines.

Le cours a enseigné les différents aspects du service, de la révision, du dépannage et de l'examen des moteurs.

La Police Maritime, qui représente le secteur le plus grand du gouvernement utilisant des moteurs hors-bord, a été très impressionnée et satisfaite des performances et de la durabilité du moteur hors-bord Yamaha 115 ch depuis le début que SUPRATECHNIC l'a introduit en 1984.



Actively exchanging views - '89 SARAWAK OUTBOARD DEALERS MEETING

MALAYSIA

Again this year, the Yamaha distributor in Sarawak, East Malaysia, Syarikat Associated Marine Industries Sdn. Bhd., held a meeting for its dealers at Limbang in the 5th Division of Sarawak State from June 14 to 16.

The meeting was deemed a great success, with all the dealers from throughout the State's 9 Divisions participating. Associated Marine Industries holds these meetings for the purpose of encouraging active exchange of ideas and discussions concerning solutions to market problems and planning of relevant sales activities that reflect market trends. But perhaps most important of all is to gather the

dealers regularly to develop friendships, mutual understanding and cooperation, as well as the pure enjoyment and fun of the gathering. So, the company plans to continue these meetings, rotating the site each year.

Paisajes en constante transición JUNTA DE LOS DISTRIBUIDORES DE FUERABORDAS DE SARAWAK '89 MALASIA

Una vez más, el distribuidor de Yamaha en Sarawak, Malasia Este, Syarikat Associated Marine Industries Sdn. Bhd., organizó una junta de los distribuidores en Limbang en el quinto distrito del Estado de Sarawak desde el 14 al 16 de junio. Se considera que la junta ha obtenido un gran éxito puesto que acudieron los distribuidores de todas partes de los nueve Divisiones del Estado que participaron. Associated Marine Industries organiza estas juntas con el fin de desarrollar activos intercambios de ideas y discusiones con respecto a las soluciones a los problemas del mercado y planificar pertinentes activida-

des de venta que reflejen las tendencias del mercado.

Pero quizás lo más importante de todo es reunirse regularmente entre todos los distribuidores para fomentar la amistad, comprensión mutua y cooperación.

Echange actif de points de vue RENCONTRE DES VENDEURS DE MOTEURS DE SARAWAK 1989

A nouveau cette année, les concessionnaires Yamaha à Sarawak, à l'est de la Malaisie, Syarikat Associated Marine Industries Sdn. Bhd., ont tenu une réunion pour ses concessionnaires à Limbang dans le 5e District de l'état de Sarawak du 14 au 16 juin. La rencontre a reçu un franc succès avec tous les concessionnaires venus de tous les coins des 9 divisions participants de l'Etat. Associated Marine Industries tient ces rencontres dans le but d'encourager les échanges actifs d'idées et les discussions concernant les solutions aux problèmes du marché et le planning des activités qui conviennent pour refléter les tendances du marché. Mais peut être le plus important de tout est de rassembler régulièrement les revendeurs pour développer l'amitié, la compréhension mutuelle et la coopération.



We Love Yamaha

Amamos Yamaha
Nous aimons Yamaha

Mr. Timo Petäy, Division Manager of KESKO

FINLAND

Sr. Timo Petäy, Jefe de División de KESKO
M. Timo Petäy, Directeur de Division de KESKO

This special relationship began nearly a quarter of a century ago in 1965 when we placed our first order for Yamaha outboards. Even at that time we believed that one day the Yamaha outboards would be the best in the field.

That first year we sold 140 units. Today we sell over 11,500 Yamahas every year and boast a market share of roughly 40%. We believe that such a share is possible only if you have;

1. the best product (the most vital element),
2. the best dealer network, and
3. the best marketing support for your sales.

And we are not ashamed to say that we think we have all of these here in Finland.

Today, package sales are the trend of the times, and not only packages made by the boat dealers. If a Yamaha dealer sells the best boat brands as well, he can make his own package deals and

be the best dealer in town. The distributor can also influence the relationship between the boat makers and the Yamaha dealer network.

Let us close this letter with a frank opinion. Of all the outboards available today Yamaha is the best. And of all the divisions of Yamaha we feel the Marine Division is the most outstanding.

Editor's note: Mr. Petäy took the occasion of his retirement this August after 28 years in the outboard business to visit YMC's home office. To express Yamaha's appreciation for an outstanding career, YMC President, Mr. Eguchi, presented him with a special plaque and wished him all the best in the future.

FINLANDIA

Nuestra relación comenzó hace aproximadamente un cuarto de siglo, en 1965, cuando colocamos el primer orden de fuerabordas de Yamaha. Ya entonces, teníamos fe en que los fuerabordas Yamaha llegarían a ser los primeros en



su campo.

El primer año vendimos 140 unidades, y hoy vendemos anualmente más de 11.500 unidades de los productos Yamaha, teniendo casi el 40% de participación en el mercado. Tal porcentaje, pensamos que sólo se podría alcanzar cuando se tienen:

1. el mejor producto (el elemento más vital)
2. la mejor red de distribuidores, y
3. el mejor apoyo del mercado por sus ventas.

Y no nos avergonzamos de decir que nosotros consideramos tener todo esto aquí en Finlandia.

Hoy en día, las ventas en paquete constituyen la última tendencia en nuestro tiempo, no sólo efectuadas por los distribuidores de botes. Si un comerciante de los equipos Yamaha vendiese las mejores marcas de botes, él podrá hacer sus propias entregas en paquete llegando a ser el mejor comerciante de la ciudad. Asimismo el distribuidor puede influenciar la relación entre los fabricantes de botes y la red de comerciantes de Yamaha.

Nota del Editor: En ocasión de su jubilación en agosto, después de 28 años de trabajo en el negocio de fuerabordas, el Sr. Petäy visitó la sede de YMC. Como expresión del agradecimiento de Yamaha por su carrera tan destacada, el Presidente de YMC, Sr. Eguchi, le obsequió una

plaquita deseándole la mejor en su futuro.

FINLANDE

Cette relation spéciale a commencé il y a presque un quart de siècle en 1965 lorsque nous avons fait notre première commande aux moteurs hors-bord Yamaha. Même à cette époque nous pensions que les moteurs hors-bord seraient un jour les meilleurs dans le domaine. Cette première année nous vendîmes 140 moteurs. Actuellement, nous vendons 11.500 Yamahas chaque année et prenons environ 40% du marché.

Nous pensons qu'une telle part n'est possible que lorsque l'on a:

1. Le meilleur produit (l'élément le plus vital)
2. Le meilleur réseau de revendeurs, et
3. Le meilleur support commercial pour les ventes.

Et nous n'avons pas honte de dire que nous pensons que nous avons tout ceci en Finlande.

Actuellement les ventes groupées sont la tendance de l'époque, et pas seulement les ventes groupées faites par le revendeur de bateaux. Si un revendeur Yamaha vend les meilleures marques de bateaux, il peut faire ses propres ventes groupées et être le meilleur revendeur de la région.

Le concessionnaire peut aussi influencer la relation entre les fabricants de bateau et le réseau de revendeurs Yamaha. Note de l'éditeur: M. Petäy a saisi l'occasion de sa retraite cette année en juillet, après 28 ans d'affaires dans les moteurs hors-bord pour visiter les bureaux de YMC. Pour exprimer l'approbation de Yamaha pour une carrière remarquable, le Président de YMC, M. Eguchi, lui a offert une plaque spéciale et lui a souhaité le meilleur pour le futur.

Here are some new PR tools just completed by Yamaha. We hope you will make full use of them in your business.

Aquí le presentamos nuevos instrumentos para publicidad de Yamaha. Esperamos que Ud. haga pleno uso de ellos en su negocio.

Voici quelques outils de promotion que Yamaha vient juste de terminer. Nous espérons que vous en ferez le meilleur usage dans vos affaires.

1. Outboard full line-up catalog (A)

1. Catálogo de la línea completa de fuera de bordas (A)
1. Catalogue de toute la gamme de moteurs hors-bord (A)

This catalog introduces the full line-up of Yamaha outboards ranging from single-cylinder to V6 models as well as lines of kerosene and enduro models.



2. Outboard full line-up catalog (B)

2. Catálogo de la línea completa de fuera de bordas (B)
2. Catalogue de toute la gamme de moteurs hors-bord (B)

A full line-up catalog of pleasure-use models, introducing a range from 2~220 hp.



3. Kerosene model outboard full line-up catalog

3. Catálogo de la línea completa de fuera de bordas modelo kerosén
3. Catalogue de toute la gamme de modèles de moteurs hors-bord au kérosène.

Introducing the line-up of Kerosene model outboards ranging from 8~40 hp.

4. Water Vehicle full line-up catalog

4. Catálogo de la línea completa de Motos de Agua
4. Catalogue de toute la gamme des scooters nautiques



Introducing the WaveJammer, WaveRunner and the WaveRunner LX.

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 continuing 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

*Mariscos japoneses a la carte
Plat de poisson japonais à la carte*

Sardine Sushi

Sardines have long enjoyed a favorite place in the Japanese diet for their rich iron content. From a wide assortment of recipes, we would like this time, to introduce sushi made from sardines. For the fishermen in Kyushu, Japan's Southern island, this dish is an essential part of all celebrations, each family taking pride in its own special recipe.



1. Prepare 70 fresh sardines (pilchard) by cleaning, filleting without cutting through dorsal part of fish. Spread out so that the two sides of the fish lie flat in one piece. Salt down using a generous amount of salt. This will firm the flesh and take away the fishy smell. Rinse off and soak in fresh water for 2~3 hours, changing water frequently. Soak in rice vinegar for 40~60 minutes.

2. Make a vinegar mixture consisting of 40g salt, 80g sugar and 170cc vinegar. Cook 1.8kg rice. Mince 200g ginger and prepare 5g toasted sesame seeds. The ginger and sesame seeds are necessary for flavorings.

3. Mix vinegar mixture, ginger and sesame seeds into cooked rice while still warm. Remove sardines from the vinegar and pat dry.

Use the same vinegar in forming rice balls for the sushi.

Sushi de sardina

Las sardinas han sido una de las dietas favoritas de los japoneses por su rico contenido de hierro. De nuestras numerosas recetas, en este número les queremos presentar el sushi hecho por las sardinas. Para los pescadores en Kyushu, la isla meridional del Japón, este plato ha sido la parte esencial de todas las celebraciones, y cada familia presenta con orgullo su propia receta.

1. Prepare 70 sardinas frescos lavando y fileteando sin cortar la parte dorsal del pescado. Abra los dos lados del pescado formado una sola pieza. Eche buena cantidad de sal. Esto ayuda a poner firme la carne y quitar el olor a pescado. Enjuague y remoje en agua fresca por dos o tres horas, cambiando el agua frecuentemente. Remoje, luego, en vinagre de arroz por 40 o 60 minutos.

2. Prepare la salsa de vinagre que consiste en 40g. de sal, 80g. de azúcar y 170cc. de vinagre. Cocine 1,8kg de arroz. Pique 200g. de jengibre y 5g. de ajonjolí tostado. Estos dos últimos no son opcionales.

3. Mezcle la salsa de vinagre jengibre y ajonjolí en el arroz cocido mientras esté caliente. Saque las sardinas del vinagre y séquelas. Use el mismo vinagre para formar las bolitas de arroz para el sushi.

Le Sushi de sardines

Les sardines jouissent depuis longtemps d'une place particulière dans les menus japonais, grâce à leur teneur en fer. Parmi un grand nombre de recettes, nous aimerions aujourd'hui, introduire le sushi fait de sardines. Pour le pêcheur de l'île du sud du Japon, Kyushu, ce plat est une partie essentielle de toutes les fêtes, et chaque famille s'enorgueillit de sa recette maison.

1. Préparer 70 sardines fraîches (pilchard) en les nettoyant, les émincer sans couper l'arête dorsale du poisson. Etaler à plat, de telle sorte que les deux côtés du poisson forment un seul morceau. Saler abondamment; ceci raffermira la chair et enlève l'odeur de marée. Rincer puis tremper dans l'eau fraîche pendant deux ou trois heures en changeant fréquemment l'eau. Tremper dans du vinaigre de riz pendant 40 à 60mn.

2. Faire une sauce au vinaigre constituée de 40g de sel, 80g de sucre et de 170 cl de vinaigre. Cuire 1,8kg de riz, émincer 200g de gingembre et préparer 5g de graines de sésame grillées. Le gingembre et les graines de sésame sont essentiels.

3. Mélanger la sauce de vinaigre, le gingembre et les graines de sésame dans le riz cuit lorsqu'il est encore chaud. Retirer les sardines du vinaigre et les sécher. Utiliser le même vinaigre pour former les boulettes de riz pour le sushi.

PHOTOS & REPORTS WANTED

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