

Bimonthly Issued by Yamaha

# Chantey

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

1990 No. 50

ENGLISH/SPANISH VERSION



# Striving to live up to the expectations of our customers

Yamaha Gamagori Works Co., Ltd.

# Procurando satisfacer el interés de nuestros clientes

Yamaha Gamagori Works Co., Ltd.

**O**n the seas, rivers and lakes of the world, Yamaha marine products are at work and at play with people everywhere. And the reputation of these products is made even higher by the marketing and service efforts of the dealers and importers of each country. But have you ever wondered under what circumstances and by what kinds of people these products are created?

Introduced here in part 3 of this series are messages from the design, production and inspection staff of Yamaha Gamagori Works Co., Ltd. in Japan that began production of middle/small size FRP fishing boats in 1973, and ever since, has expanded its production to cover large-size fishing boats, powerboats, sailboats, and custom boats as well.



Mr. Teijiro Hirotsune, President of the company tries to join in efforts of all the staff by maintaining full knowledge of the whole work process from design to production.

El Sr. Teijiro Hirotsune, presidente de la compañía tratando de unir los esfuerzos de todo el personal, manteniendo cabal conocimiento de todo el proceso entero de fabricación, desde el diseño hasta la producción.

## Striving to build the boat that the customer really wants

■ Mr. Masahiko Kato, Assistant Manager, Design Dept.

In the design of a boat we always imagine ourselves to be in the place of the customer who will use it. While this attitude can be taken for granted as far as custom boats are concerned, it is not so easy to keep such an attitude in the design of a mass-production boat model.

Even in the manufacture of a mass-production prototype, however, we make it a rule to begin our design work based on the results of exhaustive market research in order to build a boat that reflects customer needs as much as possible in addition to our own ideas.

The design staff, striving to live up to the expectations of our customers (Mr. Kato, extreme left)



El personal de diseño, procurando satisfacer el interés de nuestros clientes. (El Sr. Kato al extremo izquierdo)

**T**anto en los trabajos como en las recreaciones en los mares, ríos y lagos, los productos de Yamaha están desplegando gran actividad en cualquier lugar del mundo. Y la popularidad de estos productos es cada vez mayor gracias a los esfuerzos en marketing y servicio de los distribuidores e importadores de cada local. Sin embargo, ¿se ha detenido usted alguna vez a imaginar bajo qué circunstancias y por quiénes fueron creados estos productos? Aquí, en la tercera parte de la presente serie, queremos transmitirles los mensajes del personal de diseño, producción e inspección de Yamaha Gamagori Works Co., Ltd. en el Japón. Dicha fábrica inició la producción de botes pesqueros FRP de pequeño y mediano tamaño en 1973, desde cuando ha venido expandiendo su producción hasta llegar a cubrir los botes pesqueros grandes, barcos a motor, velas, así como embarcaciones hechas por encargo.

## Intentando fabricar embarcaciones que realmente desean los clientes

■ Sr. Masahiko Kato, Asistente de Gerente Dept. de Diseño

A la hora de diseñar un bote, nosotros procuramos situarnos siempre en el lugar del cliente que subirá a bordo. Si bien se puede tomar esta actitud cuando se trata de botes fabricados por encargo, no es fácil mantener la misma actitud cuando se trata de diseñar un modelo para la producción en masa. No obstante, aún en la fabricación de un prototipo de producción en masa, nuestra regla fundamental es la de trazar un diseño en base a los resultados de un exhaustivo estudio del mercado para poder reflejar, en lo posible, las necesidades de los usuarios en los botes, además de nuestras propias ideas.

Por ejemplo, el factor primordial para diseñar un bote pes-

**Yamaha Gamagori Works Co., Ltd.**

This company is situated in Gamagori City, Aichi Pref., not so far from the headquarters of Yamaha Motor in Iwata, Shizuoka Pref. It started operation as a Yamaha factory specialized in the manufacture of middle and small size FRP fishing boats in 1973.

Ever since, the company has extended its production activities to cover pleasure-use powerboats, large-size fishing boats and custom boats as well, with highly advanced production facilities and engineering staff under a comprehensive, integrated quality control system.

Presently, pleasure boats over 30 feet account for more than 60% of its total production with fishing boats at 20%, sailboats 15% and custom boats 5%.

In addition, the company is manufacturing DD40, DD50 and DX150 fishing boats for overseas markets. Up until today, these fishing boats have been exported to a total of 50 different countries around the world.

The factory, consisting of four buildings, covers an area of 18,800 square meters on a site covering 95,000 square meters. 200 diligent employees are hard at work manufacturing about 500 boats (45 feet on the average) a year.



**Yamaha Gamagori Works Co., Ltd.**

La compañía se sitúa en la ciudad de Gamagori en la prefectura de Aichi, no muy lejos de la oficina principal de Yamaha Motor en Iwate, Shizuoka. Comenzó su operación como planta de Yamaha especializada en la fabricación de botes pesqueros FRP de tamaño mediano y pequeño en 1973.

Desde entonces, la compañía ha venido expandiéndose hasta llegar a cubrir, además, la producción de barcos recreativos a motor, botes pesqueros grandes y de fabricación de encargo, con los equipos modernos de fabricación y el personal de ingeniería integrados bajo un sistema amplio y sistematizado de control de calidad.

Actualmente, los botes recreativos con más de 30 pies de longitud ocupan más del 60% de su producción total, los botes pesqueros el 20%, 15% las velas y 5% los barcos de fabricación de encargo.

Además, la compañía fabrica los modelos de exportación DD40, DD50 y DX150 para la pesca. Hasta el día de hoy, se exportó a un total de 50 países diferentes en todo el mundo.

La fábrica consta de cuatro edificios que cubren un área de 18,800 metros cuadrado en un solar de 95,000 metros cuadrados.

En ellos trabajan 200 empleados muy eficientes en la producción de unas 500 unidades (de un promedio de 45 pies) al año.

For example, in the design of a fishing boat the most important thing is to make it a product that best fits its intended use. In the case of Japan, a fishing boat must, first of all, be capable of running fast enough to keep the catch fresh until landing. On the other hand, in most overseas fisheries, specific importance must be placed on how much can be loaded on the boat. What's more, the layout and functions of a boat differ depending on the fish species caught. By taking all conceivable factors into consideration, we are always striving to achieve our design goals in the best possible way.

Formerly, I was engaged in the design of pleasure-use custom boats. Presently, I am in charge of preparing custom boat models for mass production. People are liable to think that mass-produced boats are inferior in quality to custom-made boats.

But this is not true. The crucial point is to improve and systematize our production setup so that superior custom-made quality can be maintained, and we have already cleared these problems while succeeding in reducing production costs.

quero es la adaptación del producto al uso que se le va a dar. Tomemos el caso de un buque pesquero japonés. Este debe, más que nada, ser capaz de navegar lo suficientemente rápido para mantener frescas sus capturas hasta llegar al puerto.

Para la industria pesquera de la mayor parte del mundo, la capacidad de carga del buque es otro de los factores más importantes. Es más, la disposición y las funciones de un equipo difiere según las especies de peces que se pretende capturar. Considerando todos los factores imaginables, procuramos alcanzar de la mejor manera nuestra meta en el campo del diseño.

Antes de ocupar el puesto actual, yo estaba a cargo del diseño de los botes recreativos de fabricación de encargo. Actualmente me dedico a preparar los modelos de barcos de encargo para la producción en masa. La gente es propensa a pensar que los barcos fabricados en masa son inferiores en calidad comparados con los fabricados por encargo, pero esto no es verdad. El punto crucial es el de mejorar y sistematizar el plan de producción de tal manera que no se pierda la alta calidad de un bote fabricado a encargo. Es así cómo hemos superado estos problemas mientras que también logramos reducir los costos de producción.

**Let's give our products state-of-the-art quality!**

■ **Mr. Kiyotsugu Tanaka, Manager, Production Dept.**

Each and every member of our production staff is performing their work with great confidence. Generally speaking, the Production Department takes charge of actual production control work in accordance with plans delivered from the Design Department. But our production staff are enthusiastic enough to examine these plans closely at a practical work level, in an effort to achieve mutual understanding between them and the design staff. Sometimes we even make a counter-proposal to the design staff or emphasize the importance of advanced production technology even to the point of ignoring payability.

In such cases, a good compromise can always be reached

*Mr. Tanaka (right) talking with trainees from Sri Lanka*



*El Sr. Tanaka (a la derecha) conversando con los participantes del curso de capacitación de Sri Lanka.*

**Atribuyamos la calidad de la última tecnología a nuestros productos**

■ **Sr. Kiyotsugu Tanaka, Gerente, Departamento de Producción**

Todos y cada uno de los miembros de nuestro departamento de producción abordan sus labores con gran seguridad. Normalmente, el departamento de producción se encarga de controlar la producción de acuerdo a los planes presentados por el departamento de diseño. Sin embargo, nuestro personal es tan entusiasta que se detiene a examinar estos planes desde un nivel más práctico con el fin de lograr un mejor entendimiento mutuo entre ambos departamentos. A veces hasta llegamos a presentar una contraproposición al personal de diseño o enfatizar la importancia de aplicar la tecnología moderna hasta el punto de ignorar la ganancia. En tales casos, siempre llegamos a un arreglo entre ambas



Work efficiency has been increased by the early adoption of an OA system.

Se ha elevado la eficiencia del trabajo al adoptar el sistema OA (automatización de oficinas) tempranamente.



Large-size fishing boats along with pleasure boats are built in the 4th plant.

Boates pesqueras grandes junto con los recreativos son fabricados en la cuarta planta.



Production in the 2nd plant is mostly sailboats.

Terminada la fabricación, el bote es puesto a prueba para verificar los diferentes aspectos como el rendimiento del crucero y la confiabilidad.

Pleasure boats arranged in the 1st plant

Botes recreativos fabricados en la primera planta.



A completed boat is tested in all aspects, such as cruising performance and reliability.

La producción en la segunda planta es principalmente de las velas.



thanks to a cooperative relationship between both departments, and any improvements are immediately reflected in their work.

We work hard and keep in mind our slogan - "Let's give our products state-of-the-art quality!"

Our work is divided into production control and production technology improvement. In brief, we are inter-factory coordinators who can be thought of as a factory window opened on the marketing and design departments.

How to increase productivity and improve quality - this will remain our goal forever!

### Aiming at the establishment of a perfect inspection system

#### ■ Mr. Hiroshi Toyoda, Manager, Inspection Department

Our company takes charge of building many different types of large-size FRP boats, including pleasure-use sport fishing boats, motor yachts, commercial passenger boats, investigation boats, patrol boats and training boats, together with sightseeing boats and fishing boats. As you may notice, we need a tremendous amount of know-how to inspect such a diversified line of FRP boats.

partes gracias al espíritu de colaboración.

Así, cualquier mejoramiento es proyectado inmediatamente al trabajo. Nos esforzamos constantemente, con el eslogan siempre en la mente: "¡Atribuir a nuestros productos la calidad de la última tecnología!"

Nuestro trabajo se divide en el control de producción y mejoramiento de tecnología productiva. En resumen, cumplimos, dentro de la fábrica, el papel de coordinador siempre abierto a los departamentos de mercadeo y de diseño.

Elevar la productividad y mejorar la calidad - esto es nuestro eterno reto.

### Procurando establecer un perfecto sistema de inspección

#### ■ Sr. Hiroshi Toyoda, Gerente, Departamento de Inspección

Nuestra compañía fabrica una gran variedad de botes FRP de gran tamaño, incluyendo embarcaciones para pesca deportiva, yates, botes comerciales para el transporte de pasajeros, buques de investigación, patrulleros y de entrenamiento, así como embarcaciones turísticas y pesqueras. Como es de suponer, necesitamos infinidad de conocimientos técnicos para inspeccionar tanta variedad de botes FRP.

Creemos que la palabra "inspección" significa no sólo una mera distinción de buenos productos de los defectuosos, si-

We believe that the word "inspection" means not only mere judgement of what is good and what is faulty, but also taking action to prevent any error from recurring by examining the cause closely when something is found to be faulty. We want to build up an error-free inspection system. Our staff are tackling their inspection and quality control work with this goal in mind. And their work contributes greatly toward maintaining superior product quality.

Included in our production items are a great number of commercial passenger boats, custom-made government investigation and patrol boats. This variety widens the range of our inspection work. But relying on the increased ability of our staff, I am sure that we will continue to raise the quality of our control work.

Mr. Toyoda (right) has tremendous faith in the quality control system.



El Sr. Toyoda (a la derecha) tiene gran fe en el sistema de control de calidad.

no también incluye las medidas preventivas para acabar con cualquier tipo de error detectando su última causa cuando hay alguna falla. Nuestro personal piensa siempre en establecer un sistema de inspección libre de defecto, cuando aborda su labor de inspección y de control de calidad, contribuyendo de esta forma a mantener siempre la alta calidad del producto.

Dentro de nuestros productos se incluye un gran número de botes de pasajeros, buques de investigación y patrulleros fabricados a encargo del gobierno. Esta variedad hace que nuestro trabajo de inspección sea más diversificado. Sin embargo, estoy seguro de que la gran habilidad de nuestro personal hará que continuemos mejorando aún más la calidad de nuestro trabajo.

# MARINE MARKET AROUND the WORLD

PART 9

TAIWAN

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

## EL MERCADO INTERNACIONAL de EQUIPOS MARITIMOS

IX PARTE

TAIWAN

Esta página está compuesta por las respuestas a los cuestionarios que la editorial de Chantey envió a los importadores y distribuidores de los diferentes puntos del mundo.

From Mr. LOUIS YANG, General  
Manager, CHEN-SHANG  
TRADING CO., LTD.

**Q** When did you start business with Yamaha?

**A** Our company was established in 1956 and we started business with Yamaha in 1968. We now handle Yamaha outboard motors, marine diesel engines and Water Vehicles.

**Q** Please tell us how many branch offices and total employees you have.

**A** We have 15 dealerships with a total of 17 employees that mainly handle Yamaha products.

**Q** Tell us about the background of the Taiwanese market.

**A** About 85% of the users of outboard motors are fishermen and 80% of the outboards in our market are used on fishing boats made of polyvinyl chloride piping, called "Teppai", and the rest are used on traditional "sampan" fishing boats. Recently, a new government policy has opened up the coastal waters for uses other than commercial ones, a fact that should lead to an increased pleasure-use market. Water Vehicles are beginning to be used for tourist rentals. We are also supplying outboards to the government for use by such agencies as the customs service and marine police.

**Q** What are your best-selling models presently?

**A** 40-115hp outboards are selling best. With the current trend toward larger, faster motors we are directing particular efforts this year into the promotion of the V4 models. Yamaha products are popular for their high quality and the brand name is well known in Taiwan. And to make this reputation even stronger we intend to intensify our efforts in after-sale service.

**Q** Can you tell us some of the specific activities you intend to pursue in this regard?

**A** We conduct regular service campaigns. We also plan special service programs and organize exhibits of our products. We conduct regular market research as well to keep up on market trends and plan appropriate campaigns.

**Q** What kinds of products do you foresee selling well in the future?

**A** As we mentioned earlier, government policy



changes have opened up the coasts to the general public, but at present the primary activity is still fishing. If interest in broader-reaching marine leisure takes hold in Taiwan in the future, the accelerating standard of living this country is enjoying should lead to growing demand for marine leisure products.

**Q** Tell us about your company's business policy.

**A** It is to constantly impress upon our users the high quality and reliability of Yamaha products.

**Q** What types of recreation are popular outside of the marine field?

**A** Travel overseas and within Taiwan itself are big now. With the climbing living standards here, people are finding the time and the means to pursue new forms of recreation and leisure enjoyment.

**Q** Is there a message you would like to give to your fellow marine dealers around the world?

**A** Selling goods is never an easy business. Everyday brings new challenges. We always try to keep in mind the importance of after-sale service as one element of our business. This breeds trust and customer understanding that in the end contributes to further sales.

We believe that customer satisfaction should be our primary goal.

Del Sr. LOUIS YANG, Gerente  
General, CHEN-SHANG  
TRADING CO., LTD.

**Q** ¿Cuándo comenzó su negocio con Yamaha?

**R** Nuestra compañía fue fundada en 1956 e iniciamos nuestro negocio con Yamaha en 1968. Actualmente trabajamos con los motores fuerabordas, diesel marino y Motos Acuáticas de Yamaha.

**Q** Háganos saber cuántas oficinas sucursales tiene usted y el número total de personal que trabaja en ellas.

**R** Tenemos quince distribuidores y un total de diecisiete empleados que manejan principalmente los productos de Yamaha.

**Q** Háblenos sobre las condiciones del mercado en Taiwan.

**R** Aproximadamente el 85% de los usuarios son pescadores y el 80% de los fuerabordas de nuestro mercado están destinados a usarse como botes pesqueros llamados "Teppai", fabricados con tuberías de cloruro de polivinilo, y el resto utilizan los botes tradicionales denominados "sampan". Recientemente, la nueva política impulsada por el gobierno ha abierto las aguas costeras a otros usos además del comercial, lo cual podría contribuir al incremento de la demanda de los botes recreativos. Las Motos Acuáticas empiezan a ser utilizadas para los negocios de alquiler para turistas. Asimismo suministramos fuerabordas al gobierno para que sean utilizadas en las agencias de servi-

cio al cliente y guardia costera.

**Q** ¿Cuáles son los modelos que actualmente gozan de mayor venta?

**R** Son los fuerabordas de 40 a 115hp. Últimamente la gente tiende a buscar motores más grandes y veloces, por cuyo motivo este año hemos concentrado nuestro esfuerzo en la promoción de venta de los modelos V4. Los productos Yamaha gozan de gran popularidad gracias a su alta calidad y la marca es muy conocida en nuestro país. Y para que su reputación sea mayor, estamos intentando intensificar nuestros esfuerzos en el servicio postventa.

**Q** ¿Podría usted hablarnos sobre algunas actividades específicas que está tratando de llevar a cabo al respecto?

**R** Realizamos con regularidad las campañas de servicio, así como programas especiales de servicio y exhibiciones de nuestros productos. De la misma manera, llevamos a cabo periódicamente estudios mercadotécnicos para estar al tanto de las últimas tendencias, de modo que podamos planear campañas adecuadas.

**Q** ¿Qué clase de productos piensa Ud. que se venderán mayormente en el futuro?

**R** Como hemos dicho anteriormente, la nueva política gubernamental ha abierto las áreas costeras al público en general, pero aún en este momento la actividad predominante es la pesquería. En caso de que en el futuro logremos captar el interés de la gente hacia los deportes marinos, cada vez más diversificados, el rápido mejoramiento del nivel de vida que actualmente nuestro país está viviendo permitirá que la demanda de los equipos recreativos marinos sea mucho mayor.

**Q** Háblenos sobre la estrategia comercial de su compañía.

**R** Esta consiste en difundir cada vez más la impresión de la alta calidad y confiabilidad de los productos Yamaha entre los clientes.

**Q** ¿Qué tipo de actividades recreativas aparte de los deportes marinos son populares en su país?

**R** Está muy de moda el viajar dentro y fuera del país. Gracias al mejoramiento del estándar de vida en Taiwan, la gente está buscando el tiempo y medios para gozar de su tiempo libre.

**Q** ¿Quiere usted enviar algún mensaje a sus distribuidores colegas de equipos marinos alrededor del mundo?

**R** Vender los artículos nunca es una tarea fácil. Cada día nos trae nuevos retos. Nosotros tratamos siempre de recordar la importancia del servicio postventa como un elemento importante en nuestro negocio. Esto siembra confianza y comprensión en los clientes que, al final, contribuirá a incrementar las ventas.

Creemos que la satisfacción del cliente debería de ser la meta final.

# Contributing to the development of

As an important part of its marine division business promotion, fisheries by supplying both its products and

# Contribución al desarrollo de la p

Como una de las principales actividades promocionales de la división, en el desarrollo de la pesca costera ofreciendo sus pro

## PART 9 EGYPT

### DT-89 — Yamaha fishing boat playing vital role in fishery resource research

#### A multi-function type fishery resource survey boat

Back in 1981, Yamaha Motor supplied a fishing boat to Egypt in connection with a JICA Project which was designated to conduct fishery training and resource investigation on the Aswan High Dam Lake.

This marked the beginning of coastal fisheries development cooperation between Yamaha and Egypt. The fishing boat supplied was a "DT-89" powered by the Yamaha marine diesel ME990.

The boat was built to specifications suitable not only for fishery training, but also for such operations as water examination and collecting fish eggs and fry for aquaculture purposes. In addition, the boat was designed to enable on-board research work on collected fishery resources.

The boat was built at Yamaha Gamagori Works Co., Ltd. To design this boat, the design staff visited Aswan to study the conditions of local fishery and fishing methods. On delivery of the boat, Yamaha instructors trained the local staff in correct boat handling and engine maintenance. And in doing so, a solid cooperative relationship between Yamaha and Egypt was begun.

#### Taking a leading role in fisheries for 9 years

This project was originally designed as a pi-

lot attempt for investigation of such fishery resources as tilapia and Nile perch, and the feasibility of local hatching operations. Since then, JICA's aquaculture and management experts have taken turns working full time on-site in Egypt. Up until 1988, the research staff of the Tokyo University of Fisheries also visited the Lake annually to conduct research and offer instruction toward the establishment of more fruitful, long-term culture fisheries.

Due to such continued efforts and the ardent enthusiasm on the part of local people involved in fisheries development, the ME990-powered DT-89 maintained the same high, reliable performance as when it was first delivered in 1981. At work constantly for 9 years, except for periods of regular inspections, the boat had contributed greatly toward the progress of the project.

#### Refurbishing raises work efficiency

While the boat proved itself to be still reliable, it was decided a close inspection was necessary.

In 1987, on advice from the JICA expert, Yamaha dispatched two instructors to Aswan. The team inspected the boat closely, especially its hull and engine.

Based on their inspection report, and that of a JICA investigation, a refurbishing plan was drawn up to make the boat an even better workhorse. And under an official technical consulting agreement between JICA and

Yamaha, hull and engine experts were set to work on the refurbishing.

#### 9-day cooperation leads to mutual reliance

This year between April 12 and 21, the boat underwent a thorough refurbishing. The work period happened to fall on "Ramadan", a fasting period for Moslems. But, under stifling heat the work was carried out in close cooperation with the staff of Fishery Management Center (F.M.C.) who were diligent and enthusiastic enough to sacrifice their holidays.

"I could not believe that the boat had been used for 9 years," said Mr. Hashimoto who took charge of the refurbishing. "It looked fine, as if it had been used for only 2 or 3 years. In particular, I was quite gratified to see that the engine was in a very good state of maintenance."

Maintenance and service seminars were given for the engineers and mechanics of F.M.C. during the 9-day refurbishing period, thus strengthening the cooperative relationship that exists between them and Yamaha.



F.M.C.'s staff including the skipper (second from the left) of "EL-SADAKA" (DT-89), are all diligent and enthusiastic.

El personal de F.M.C. incluyendo el capitán (el segundo desde la izquierda) de "EL-SADAKA" (DT-89) demostraron su eficiencia y entusiasmo.



The ME990 (120hp) looks as good as new.

El ME990 (120hp) parece tan bueno como un equipo nuevo.



# of coastal fisheries the world over

Yamaha Motor is working to further the development of coastal technology to countries all over the world.

## pesca costera en todo el mundo.

En el campo de equipos marítimos, Yamaha ha venido concentrando sus esfuerzos y tecnología a diversos países a lo largo del mundo.

### IX PARTE EGIPTO

## DT-89 — El bote pesquero Yamaha juega un rol vital en el campo de la investigación de recursos pesqueros

### Barco multifuncional de investigación de recursos pesqueros

Hacia 1981, Yamaha Motor suministró un bote pesquero a Egipto como parte del proyecto de JICA, con el fin de llevar a cabo el entrenamiento e investigación de recursos marinos en Aswan High Dam Lake.

Esto marcó el primer paso de la cooperación del desarrollo de la industria pesquera entre Yamaha y Egipto. El barco suministrado fue un "DT-89" equipado de un diesel marino ME990 de Yamaha, fabricado acorde a las necesidades de entrenamiento en técnicas de pesca, a la vez que para las operaciones tales como el examen de agua y recolección de huevas y alevines. Además de ello, se le instaló el equipo necesario que posibilitaría realizar los trabajos de investigación de los peces capturados a bordo.

El barco fue fabricado en Gamagori Works Co., Ltd. Para su diseño, el personal encargado visitó Aswan con la intención de conocer a fondo las circunstancias de la pesca local y sus métodos.

Llegada la fecha de la entrega, arribaron junto con el barco los instructores de Yamaha que se harían cargo de dar el curso de entrenamiento en el manejo de los equipos y mantenimiento del motor al personal local. Así fue el comienzo de una sólida relación de cooperación entre Yamaha y Egipto.

### A la vanguardia de la industria pesquera durante nueve años

Este proyecto fue, originalmente, elaborado

con el intento de investigar los recursos pesqueros como tilapia y perca Nile, y comprobar la viabilidad de las operaciones de incubación en el local. Desde entonces, dos expertos en piscicultura y control de JICA se dedicaron tiempo completo a trabajar en Egipto. Hasta el año 1988, el personal de investigación de la Universidad de Pesquería de Tokyo visitaba Lake anualmente para conducir el trabajo de investigación y, a la vez, ofrecer los cursos instructivos para el desarrollo de la piscicultura de mayor rendimiento y de un plazo más largo.

Gracias a los incansables esfuerzos y al ardiente entusiasmo por parte de los habitantes locales que se dedicaban al desarrollo de la pesca costera, el DT-89 equipado de ME990 ha mantenido el mismo rendimiento tan alto y confiable como cuando fue suministrado en 1981. Durante nueve años se hallaba el barco en constante operación, excepto cuando fue sometido a las inspecciones periódicas, contribuyendo de esta forma al progreso del proyecto en gran medida.

### La renovación del bote incrementa su eficiencia de trabajo

Efectivamente, el bote resultó ser bastante confiable. Sin embargo, se decidió someterlo a una detenida y minuciosa inspección de los equipos. En 1987, por recomendación del experto de JICA, Yamaha envió dos instructores a Aswan, quienes formaron un equipo para inspeccionar detenidamente el bote, en especial el casco y el motor.

En base al informe redactado tras completar dicha inspección y de la investigación realizada por JICA, se llevó a cabo el plan de renovación para que el barco rinda tanto mejor como un caballo de tiro. Bajo el Contrato de Asesoramiento Técnico firmado entre JICA y Yamaha, se hicieron cargo del proyecto los expertos en casco y motor de Yamaha.

### La cooperación durante nueve días contribuye a trabar mutua confianza entre ambas partes

Entre el 12 y el 21 de abril de este año, el bote fue sometido a la labor de renovación. No obstante que la fecha coincidió con el "Ramadan", el período de ayuno para los musulmanes y un calor terrible, el trabajo fue llevado a cabo en estrecha cooperación con el personal del Fishery Management Center (F.M.C.), tan diligentes y entusiasmados que hasta renunciaron a sus días de descanso. "Me pareció increíble que el bote hubiera sido utilizado durante nueve años", dijo el Sr. Hashimoto, encargado del proyecto. "Parecía tan bueno como si hubiera sido utilizado sólo dos ó tres años. En particular, me quedé un tanto impresionado cuando ví que el motor se hallaba en un magnífico estado de mantenimiento."

Paralelamente a esos nueve días de revisión, se organizaron seminarios de mantenimiento y servicio para los ingenieros y mecánicos del mencionado F.M.C., consolidándose de esta manera el espíritu cooperativo entre estos y el personal de Yamaha.



Changing the rubber bearing of the propeller shaft.  
Cambiando el cojinete de caucho del eje portahélice.



The DT-89 "EL-SADAKA", in floating dock.  
El DT-89 "EL-SADAKA", en el dique flotante.



"EL-SADAKA" entering port after the refurbishing.

"EL-SADAKA" entrando al puerto después de ser sometido al trabajo de renovación.

#### Equipment

- Fish finder
- Clock
- Aneroid barometer
- Magnetic compass
- Hydraulic capstan

#### MODEL: DT-89

Length overall	17.27m
Breadth overall	3.75m
Depth	0.98m
Gross tonnage	9.48 tons
Ice hold	1.2m <sup>3</sup>
Fish hold	5.5m <sup>3</sup>
F.O.T.	1,400 liters
FW.T.	200 liters
Engine	Yamaha 120HP
Maximum speed	10.5 knots



**SERVICE**

**SERVICIO**

# Battery

# Batería

**PART 6 - CORRECT HANDLING OF A BATTERY**

**VI PARTE - USO CORRECTO DE UNA BATERIA**

**HANDLE BOOSTER CABLES WITH SPECIAL CARE**

**MANEJO DE LOS CABLES DEL MOTOR AUXILIAR DE PROPULSION**

Combustible gas which is generated in a battery is liable to cause an explosion if sparks or flame are brought close to the battery. So avoid the use of booster cables to start an engine whenever possible. But, if booster cables must be used, special care should be taken to prevent an accident.

El gas combustible generado de una batería puede causar explosión cuando se producen chispas o llamaradas cerca de la batería. Evite, por lo tanto, en lo posible, usar los cables del motor auxiliar de propulsión para arrancar el motor. Sin embargo, en caso de que sea imprescindible utilizarlos, tenga un especial cuidado para prevenir cualquier accidente.

**Correct methods of handling**

**El manejo correcto**

1. Use goggles to protect your eyes from damage in the case of combustible gas explosion.
2. Make sure that the engine is stopped before booster cables are connected.
3. Remove as many vent plugs as possible before connecting a booster wire.

1. Utilice las gafas para proteger sus ojos contra cualquier explosión del gas combustible.
2. Asegúrese de que el motor esté completamente apagado antes de conectar los cables.
3. Remueva todos los tapones posibles antes de conectar el cable.

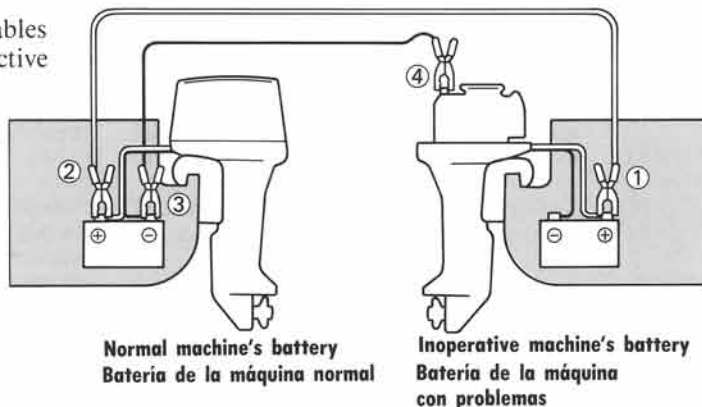
**4. Inspect a booster cable.**

- (1) Make sure that cable clip springs function well.
- (2) Check to see that the cables and their clips are not defective in any way.

**5. Correct connection of booster cables**

(for a battery that is grounded)  
As illustrated, connect one of the red booster cable clips to the (+) terminal of the battery of a normal machine in order from ① to ④.

**CORRECT CONNECTION  
CONEXION CORRECTA**



4. Verifique lo siguiente:
  - (1) si los soportes sujetacables funcionan correctamente.
  - (2) si los cables y los sujetacables no están defectuosos.

**5. La conexión correcta** (para una batería con su terminal negativo puesto a tierra) (1) Como demuestra la figura, conecte uno de los sujetacables rojos al terminal positivo de la batería de la máquina normal siguiendo el orden del ① al ④.

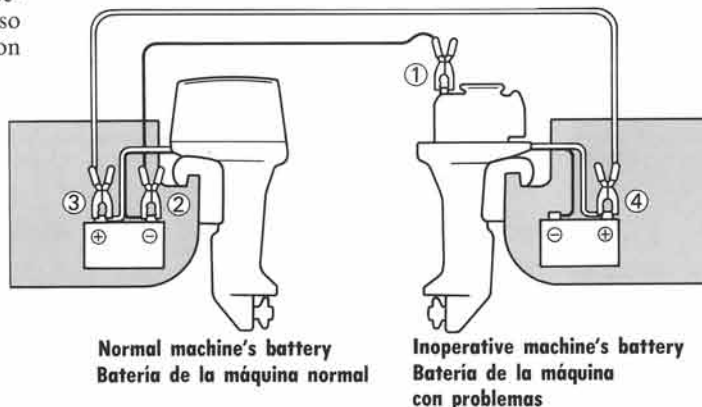
Note: Keep in mind that sparks are always produced at the moment of the final connection in the process (④), so the engine block connection should be made as far as possible from the battery where combustible gas is being generated.

Nota: Recuerde que al conectar el (④) siempre se producen chispas, de manera que aléjese en lo posible de la batería del que se genera el gas combustible.

**6. Starting the engine of the inoperative machine**

Check once again to see that all connections are correct before starting the engine of the inoperative machine.

**CORRECT DISCONNECTION  
DESCONEXION CORRECTA**



6. **El arranque del motor de la máquina con problemas**  
Verifique una vez más si todas las conexiones están correctas antes de arrancar el motor de la máquina inoperante.

Note: If the engine is reluctant to start in cold weather, try starting the engine a few minutes after the engine of the normal machine has been started.

Nota: En un ambiente frío, conviene calentar el motor de la máquina normal antes de conectar los cables a la máquina con problemas.

**7. Correct disconnection of the booster cables.**

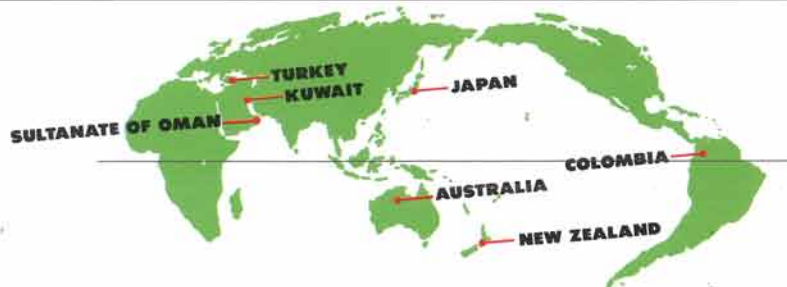
Reverse the order of connection to disconnect the booster cables. Disconnect the clips in order from ① to ④.

7. **La desconexión correcta de los cables**  
Desconecte los cables procediendo en forma inversa a la adoptada para la conexión. Desconecte los sujetacables por orden del ① al ④.



# NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades



## TURKEY TURQUÍA

### Marine Products from 12 Countries Exhibited in Istanbul Boat Show

The "Tenth International Boat Show" of Turkey took place at the Hilton Convention and Exhibition Center in Istanbul, from March 20 to 25. Some 25,000 visitors flocked to see exhibits of about 130 boats, inboards, outboards and stern drive motors and assorted marine accessories from companies in the U.S., Belgium, Britain, France, Austria, West Germany, Holland, Japan, Italy, Switzerland, Sweden as well as Turkey. Turkish Yamaha marine distributor, Burla A.S., made a prominent display of 14 Yamaha outboards and a Yamaha Water Vehicle. Seen here with Mr. Yavuz Herkmen, Executive Sales Manager of Burla A.S. is Turkish State Minister, Mr. Ibrahim Özdemir, who was on hand to open the Exhibition.



### Los equipos marinos procedentes de doce países exhibidos en el Istanbul Boat Show

El X Show Internacional de Barcos de Turquía tuvo lugar los días del 20 al 25 de marzo en el Hilton Convention and Exhibition Center en Istanbul, al cual acudieron unos 25.000 visitantes para apreciar la exposición de cerca de 130 embarcaciones, motores a bordo, fuerabordas y de propulsión de popa con sus correspondientes accesorios. Todos ellos fueron presentados por las compañías de los Estados Unidos, Bélgica,

Inglaterra, Francia, Austria, Alemania Occidental, Holanda, Japón, Italia, Suiza, Suecia, y desde luego, Turquía.

El distribuidor de Yamaha en ese país, Burla A.S., montó en dicha ocasión, una notable presentación de 14 fuerabordas y Motos Acuáticas Yamaha. Aquí podemos observar la figura del Sr. Ibrahim Özdemir, el Ministro del Estado de Turquía, quien estuvo presente en la inauguración de la Exhibición, acompañado por el Sr. Yavuz Herkmen, el Gerente Ejecutivo de Venta de Burla A.S.

## SULTANATE OF OMAN SULTANATE DE OMAN

### Mobile Parts and Service Workshop Wins Customer Applause

Beginning on Jan. 1, 1990, Yamaha marine distributor for the Sultanate of Oman, Oman Holding International LLC., launched its new mobile workshop for a nationwide parts supply and service campaign. The campaign is another outgrowth of the company's strong commitment to after-sale service and it is winning high customer approval for the big savings it provides them in terms of both time and money. The program, conducted by highly qualified mechanics, also guarantees that Oman Holding International's customers get the proper service they deserve. The resulting feedback from the various parts of the country it visits also helps the company plan its inventory more efficiently. For a service-minded company like Oman Holding International, this mobile program ensures that genuine Yamaha parts reach their customers at standard prices even in the most remote fishing villages.

### La gran aceptación del taller móvil para el servicio de piezas de recambio por los clientes.

El primero de enero de 1990, Oman Holding International LLC., distribuidor de Yamaha en el Sultanate de Oman, emprendió una campaña de suministro y servicio de piezas de recambio en todo el país a través de un nuevo taller móvil. Este es otro de los resultados de los fuertes cometidos de la compañía para el servicio postventa, y está ganando altas aprobaciones de los clientes, ya que les permiten ahorrar tanto tiempo como dinero. Gracias a este programa dirigido por los técnicos expertos, los clientes de Oman Holding International tienen acceso al servicio adecuado que ellos merecen. Asimismo las reacciones que se obtienen en varios puntos del país le per-



miten a la compañía, trazar un plan de inventario en forma mucho más eficiente. Para una empresa que ofrece un magnífico servicio como Oman Holding International, este programa móvil hace que las piezas de recambio auténticas de Yamaha lleguen al alcance aún de los clientes que habitan en las aldeas pesqueras más lejanas con el precio estándar.

## KUWAIT KUWAIT

### First Annual Marine Exhibition

Between March 14 and 23 the "First Annual Marine Products Exhibition" was held at the Kuwait Yacht Club. Over 20 local distributors took part in the Exhibition, displaying their ranges of world-renowned brand yachts, powerboats, outboard motors, marine engines, diving equipment, inflatables and marine accessories representing the full scope of marine sports. The country's Yamaha marine distributor Kuwait Development and Trading Co. was among the major exhibitors with its full-scale display of the complete line of Yamaha outboards, Water Vehicles and a marine accessories corner.

Held in conjunction with the 3rd Annual Offshore Boat Races, the Exhibition attracted over 18,000 enthusiastic visitors and had to be extended two days beyond the original scheduled run due to popular request. The show offered many of the growing population of marine sport fans in Kuwait a chance to make on-the-spot decisions about which products to choose for their personal needs from the wide selection of products on display. And for many,

# NEWS ROUND-UP

## Recolección de novedades

the impressive display of Yamaha products helped create a positive new brand image and confidence in Yamaha product quality. The success of this first show has encouraged the organizers to plan even larger and more international events in the future.



### La Primera Exhibición Anual de Equipos Marinos

Entre el 14 y el 23 de marzo se celebró la "Primera Exhibición Anual de los Equipos Marinos" en Kuwait Yacht Club. Más de veinte distribuidores locales tomaron parte en dicho evento, presentando todas las variedades de yates de marcas mundialmente reconocidas, barcos a motor, fuerabordas, motores marinos, equipos de buceo, inflables y accesorios marinos que representaron la esfera completa de los deportes marinos.

El distribuidor de Yamaha de ese país, Kuwait Development and Trading Co., estuvo presente entre los principales exhibidores con una excelente exposición de la línea completa de fuerabordas, Motos Acuáticas y accesorios marinos de Yamaha.

Organizada conjuntamente con la Tercera Regata Anual de la Costa, al evento acudieron más de 18.000 visitantes entusiastas y debido a su cálida solicitud, la exhibición fue prolongada por dos días más. Para los crecientes aficionados al deporte marino, fue ésta una excelente oportunidad, para escoger de entre tan extensa variedad de productos exhibidos, los más apropiados para sus necesidades personales. Y la impresionante presentación de Yamaha permitió a muchos crear una nueva y positiva impresión de la marca, así como la confianza por la calidad de sus productos.

El éxito de este show organizado por vez primera, ha alentado a sus organizadores a proyectar otros eventos a mayor escala y más internacionales en las próximas oportunidades.

## AUSTRALIA AUSTRALIA

### No Vacation for These Yamaha Outboards

The town of Nhulunbuy in the Gove region of the Northern Territories is home to many Australian Aborigines who fish for crab, barramundi and other fishes in the rich coastal waters of the area.

Nhulunbuy is a tropical community located on the northern extremity of the Australian continent, and the fishing season for these fishermen extends throughout the year without break.

This means that the engines they use work year-round without rest, too. And the brand that gives these fishermen the high durability and economy they demand is Yamaha.

### Los fuerabordas Yamaha trabajan sin vacaciones

La ciudad de Nhulunbuy en la región Gove de Northern Territories es la morada para muchos aborígenes australianos que viven a base de sus capturas de cangrejos, barramundos y otros peces en las ricas aguas costeras de esta área.

En Nhulunbuy que es una comunidad tropical situada en el extremo norte del continente australiano, la temporada de pesca se extiende a lo largo del año sin intermisión, lo que significa que también los motores que emplean estos pescadores en sus labores están en constante funcionamiento durante todo el año.

Y la marca que les ofrece alta durabilidad y mayor rendimiento económico es, sin lugar a duda, la Yamaha.



## JAPAN JAPON

### MJ-650M ready to join Japanese Police

The domestic model, MJ-650M is a multi-purpose Water Vehicle presently sold on the Japanese market. Plans call for 15 units of the MJ-650M sold to be used this summer as test units by the National Police Agency. These Water Vehicles are due to play a role in the instruction of sound marine leisure activities. Based on the standard MJ-650M, these Water Vehicles have been modified to police specifications, including the addition of a stepladder, siren, red light, speaker, life buoys, etc. Japanese sea areas will see these Water Vehicles actively engaged in important patrol and rescue work this summer.



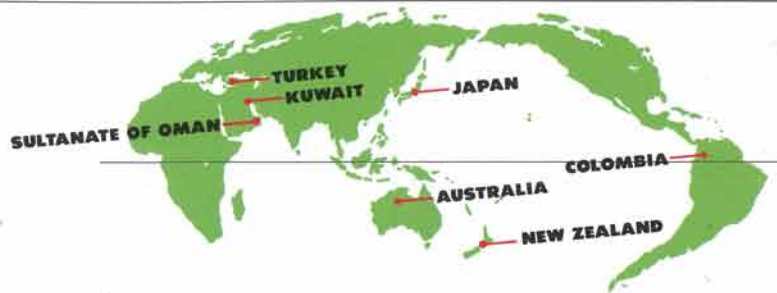
### MJ-650M está preparado para juntarse a la Agencia Nacional de Policía

El MJ-650M, modelo destinado al mercado japonés, es una Moto Acuática de varios usos actualmente en venta al mercado doméstico. Para un futuro muy cercano, se preve hacer una remisión de quince unidades de este modelo a la Agencia Nacional de Policía, las cuales desempeñarán un rol importantísimo en la instrucción de actividades marinas recreativas sanas. En base al modelo estándar de MJ-650M, dichas Motos sufrieron algunas modificaciones acorde a las especificaciones de la policía. Tal es el caso de la instalación de la escalera de tijeras, sirena, luz roja, altavoces, guindolas, etc. Este verano se podrán observar en los mares de Japón, las Motos Acuáticas jugando un papel muy importante en las actividades de patrulla y rescate.

## NEW ZEALAND NUEVA ZELANDIA

### Going for The Big Catch

Raglan, which is situated off the West coast of New Zealand's North Island, is a new area rapidly gaining popularity for gamefishing in New Zealand. Mr. Grahame Milicich of Hamilton won the New Zealand National Title in the Billfish Gamefishing Tournament held recently around this sea area, using a 6-meter boat suitably powered



by a Yamaha outboard motor.  
He landed five striped marlin in just 3 days.  
Now that's great fishing!

### ¡Intentando hacer una buena presa!

Raglan, situado en la remota costa occidental de North Island de Nueva Zelandia, constituye una nueva área que está recobrando gran popularidad entre los aficionados a la pesca deportiva en ese país. El Sr. Grahame Milicich de Hamilton ganó el Título Nacional de Nueva Zelandia en el torneo "Billfish Gamefishing" que tuvo lugar hace poco, utilizando un bote de 6 metros de largo, equipado convenientemente de un motor fueraborda de Yamaha. El ganador descargó cinco merlines rayados en tres días. ¡Una gran presa!



**Chantey Lady**  
EDUARDO LONDOÑO, COLOMBIA  
**Señorita Chantey**  
EDUARDO LONDOÑO, COLOMBIA

**We're happy to be able to send our greetings to the Yamaha family.  
Nos sentimos muy orgullosas de poderles dar un caluroso saludo a toda la familia Yamaha.**

Hello! My name is Vicky. I'm 23 years old, and I've been working in the OA Department for one and a half years. I love to dance, to check out the latest software and to make new friends.

Hi! I'm Clara. I've been working as a copywriter in the Advertising Department for six years now. I'm 27, and in my free time I enjoy growing orchids, listening to music, dancing and scuba-diving.

How do you do? I'm Ruty. I also work in the Advertising Department but I'm an administrative coordinator. I'm 26 years old. I love painting, and I also enjoy water sports and travel as my hobbies.



Miss Vicky Diaz Granados



Miss Clara Lia Londoño



Miss Ruty Pineda

¡Hola! Soy Vicky Diaz Granados, trabajo en el Depto. de Sistemas, hace año y medio, tengo 23 años. Me gusta mucho bailar, mantenerme al día en programas de computador y cultivar nuevas amistades.

¡Hola! Soy Clara Lia Londoño, estoy trabajando en el Depto. de Publicidad hace 6 años, como creativa publicitaria, tengo 27 años. En mis ratos libres me gusta cultivar orquídeas, la música, el baile y el buceo.

¡Hola! Soy Ruty Pineda, también trabajo en el Depto. de Publicidad, en el área administrativa hace 2 años, tengo 26 años, me encanta la pintura, los deportes acuáticos y viajar.

Although we work in different fields, we are all working toward the same aim; to spread the word about how great Yamaha service is to all parts of Colombia and our neighboring countries.

Finally, we'd like to invite you to visit our country and get to know its people. Until then, adios!

Aunque trabajamos en diferentes campos, nuestro propósito y esfuerzo se unen en uno solo y es el de lograr transmitir el mensaje de servicio a cada una de las regiones de Colombia, y ¿porqué no? de nuestros países vecinos. Sea esta una oportunidad más de invitarlos a que conozcan nuestro país, y muy especialmente nuestra gente.

## Yamaha Water Vehicle Promotional tools

Yamaha Water Vehicles are fast growing in popularity among both young and family users. We recommend that you utilize the following tools for more fruitful AD and PR activities.

A full line catalog  
(For markets except North America and Europe)  
29.8cm x 20.8cm, 12 pages, available in English, Spanish or French version.  
English version: 3WV-0201005-90E  
Spanish version: 3WV-0201006-90S  
French version: 3WV-0201007-90F



Un catálogo de la línea completa  
(Para todos los mercados excepto América del Norte y Europa)  
29,8cm x 20,8cm, 12 páginas, disponibles en inglés, español y francés.  
Versión inglesa: 3WV-0201005-90E Versión española: 3WV-0201006-90S  
Versión francesa: 3WV-0201007-90F



Super Jet poster  
A 594.0cm x 841.0cm illustration poster  
3WV-0301002-90E

Póster de Super Jet  
Póster ilustrativo de 594,0cm x 841,0cm  
3WV-0301002-90E

### Artículos promocionales de Motos de Agua Yamaha

La popularidad de las Motos de Agua Yamaha entre los jóvenes y familias usuarios está creciendo a un ritmo bastante acelerado. Le recomendamos hacer uso de los siguientes artículos para que sus actividades publicitarias sean más eficaces y fructíferas.

## PHOTOS & REPORTS WANTED

¡SE BUSCAN  
FOTOS E INFORMES!

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!

## Japanese Sea Food à la carte

Plato de Mariscos Japanese a la carta

### Stone-baked Sea Bream

There are three basic ways that the Japanese prepare fish; 1) sliced raw as "sashimi", 2) baked or grilled or 3) boiled. Within each category there are a wealth of seasonal and regional variations that we enjoy, each with its own distinctive taste.

In this issue let us introduce a baked dish called "stone-baked sea bream."

1. Two or three sea bream of appropriate size are chosen and their scales removed with a knife.
2. Other seafood such as prawn, turbanes, oysters, scallops, etc., and vegetables like eggplant, carrots, squash, scallions, lotus roots, cucumber, potatoes, mushrooms, etc. can be used to supplement the sea bream. The vegetables are cut to a suitable cooking size and slits are cut in their skins.
3. Small stones are spread over the bottom of a large ceramic pot and the sea bream and other seafood are laid on the stones and the vegetables heaped on top. The clams and oysters are placed in with their shells still on.
4. Grated ginger and soy sauce are then sprinkled over everything and the pot is put on the fire.
5. When everything is sufficiently cooked, the pot is removed from the fire and the feast is enjoyed with gusto right out of the pot.

This stone-baked pot dish is popular with seafood lovers for its robust intermingling of flavors all accented by the ginger and soy sauce seasoning.



### Besugo asado sobre piedras

Hay tres formas básicas de preparar el pescado en Japón; la primera es la del sashimi, en la que se sirve el pescado crudo cortado en rebanadas; la segunda es el asado a la parrilla o al horno, y la última es el guisado. Para cada preparación existen grandes variaciones entre cada región y temporada, con su propio y distintivo sabor.

En este número, les presentaremos el plato denominado "besugo asado sobre piedras".

1. Escoja dos ó tres besugos de tamaño apropiado y quite las escamas con ayuda de un cuchillo.
2. Como suplemento del besugo, pueden usarse también mariscos como langostas, turbinas, ostras, vieiras, etc. y verduras como berenjenas, zanahorias, calabazas, cebollas tiernas, rizomas de loto pepinos, papas, champiñones, etc. Corte las verduras en tamaño apropiado para cocinar y entrecorte cada tajada.
3. Cubra el fondo de una olla grande de cerámica con piedras pequeñas y coloque sobre ellas los besugos y otros mariscos, y encima de ellos, las verduras. Las almejas y las ostras deben ser asadas en sus propias conchas.
4. Vierta la salsa de soja y jengibre rallado imparcialmente, y ponga la olla en el fuego.
5. Cuando todos los ingredientes estén suficientemente cocidos, saque la olla del fuego y disfrute con gusto de este banquete directamente de la olla!

Los gourmets que gustan de los mariscos, aprecian en especial este plato de asado sobre piedras calientes por su exquisito caldo con sabores entremezclados acentuados por el sazónamiento de jengibre y la salsa de soja.

Nosotros, el personal de edición de "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!