

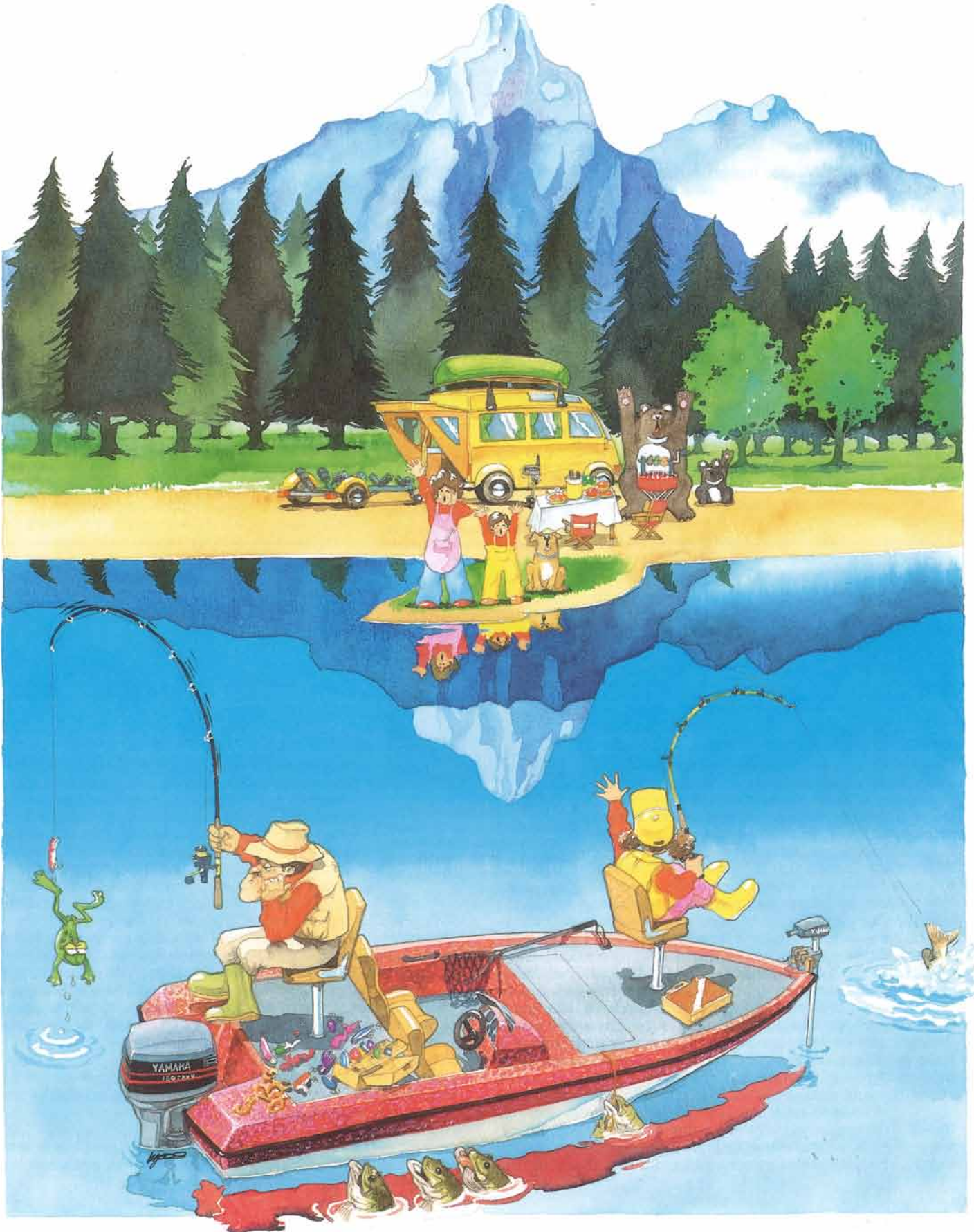
Bimonthly issued by Yamaha

# Chantey

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

1991 No. 54

ENGLISH/SPANISH VERSION





# Reliability is the Best Advertising

In this series we bring together Yamaha service and sales people who work in different areas of the world to talk about their approaches to their markets and their business. Participating this time are;

- Mr. Maxime Joseph Maurice Basset, Chief Mechanic, Abhaye Valabhji Pty. Ltd., Seychelles
- Mr. Richard Dinan, Royal Motor, New Caledonia
- Mr. Julio Parotti, Manager & Chief Mechanic, Abaco Outboard Engines, Ltd., Bahamas

## El servicio fiable es la mejor publicidad

En esta serie hemos reunido a gente dedicada al servicio y ventas de Yamaha que trabaja en diferentes lugares del mundo para conversar sobre el modo de encarar sus mercados y sus negocios. En esta oportunidad han participado:

- Sr. Maxime Joseph Maurice Basset, jefe mecánico, Abhaye Valabhji Pty. Ltd., Seychelles
- Sr. Richard Dinan, Royal Motor, Nueva Caledonia
- Sr. Julio Parotti, Director y jefe mecánico, Abaco Outboard Engines, Ltd., Bahamas

**Chantey:** At first, could you please tell us your views about your service or sales activities?

**Dinan:** For myself, service is very important, before-sale service, after-sale service, and helping to build a good brand image. When people come to Royal Motors to buy an outboard, boat or a package, I personally give a full inspection, explanation and a demonstration of the use of the motor. Later, our after-sale service includes not only periodical inspections of the outboards but, if the customer wants, I service their whole boat. My customers usually want me to service their boat or motor personally, and this continuous service and a periodical inspection solves most of the problems. I believe service supports sales, and if people are happy with the service, sales will increase. To me service is advertising, and you don't need much advertising when your service is good.

**Basset:** I think that's quite right. Before the customer buys an engine I always explain to him how to use it. I explain how to start it and how to mix the gasoline and oil properly. If the customer already has the

**Chantey:** Para comenzar, ¿podrían comentarnos su opinión sobre las actividades de servicio o ventas?

**Dinan:** Desde mi punto de vista, el servicio es muy importante, tanto el servicio previo como el posterior a la venta, y ayuda a hacerse una buena imagen de la marca. Cuando alguien se acerca a Royal Motors para comprar un motor fueraborda, embarcación o ambos, yo personalmente le muestro el motor, le explico los respectivos detalles y realizo una demostración de su uso. Posteriormente, nuestro servicio de posventa no sólo incluye inspecciones periódicas de los fuerabordas sino, si el cliente lo desea, realizamos un servicio de toda la embarcación. Generalmente mis clientes quieren que yo mismo realice el servicio de sus motores o embarcaciones y son precisamente este servicio constante e inspección periódica los que resuelven la mayoría de los problemas. Pienso que el servicio respalda las ventas y si la gente está satisfecha con el servicio, aumentan las ventas. Para mí, el servicio es publicidad y no es necesario realizar mucha propaganda cuando el servicio es bueno.

**Basset:** Creo que eso es cierto. Antes que el cliente compre un motor, yo le explico cómo usarlo. Le explico cómo arrancarlo y cómo mezclar correctamente la gasolina y el aceite. Si el cliente ya tiene

engine on his boat and still does not understand how to use it, then I will go all the way out to his boat to show him. At the boat I will show and explain to him how to mix the gas and oil and start the engine. I will show the customer how to work everything and, finally, I give it a full hour warm-up. Of course we do the usual service and promotions such as radio advertisement, certifying of mechanics, free inspections, periodic service, etc.

**Parotti:** What I would like to say to my fellow servicemen all over the world is; keep an adequate stock of parts, do quality service and stand behind your products. You have to promote good service, because Yamaha is a good product. Yamaha will advertise itself, all that is needed is the right service, the right stock of parts and a helpful attitude toward your customers.

**Chantey:** Mr. Parotti, I heard that you go to town once a week to show your products, communicate with the customers and coordinate your sales activities.

**Parotti:** Yes, they are astounded that the company

el motor instalado en su embarcación y todavía no sabe cómo usarlo, entonces voy directamente allí a demostrárselo. Le muestro y explico cómo mezclar la gasolina y el aceite y arrancar el motor. Le muestro cómo funciona todo y, finalmente, ponemos en funcionamiento el motor por una hora completa. Por supuesto, realizamos el servicio y las promociones usuales tales como publicidad radial, certificación técnica, inspecciones gratuitas, servicio periódico, etc.

**Parotti:** Hay algo que me gustaría decirles a mis colegas dedicados al servicio en todo el mundo: mantengan un adecuado stock de repuestos, brinden un servicio de calidad y respalden sus productos. Deben proporcionar un buen servicio porque Yamaha es un buen producto. Yamaha se publicita por sí solo, todo lo que necesita es un servicio adecuado, un stock adecuado de repuestos y una actitud servicial hacia los clientes.

**Chantey:** Sr. Parotti, escuché que Ud. va una vez por semana a la ciudad a mostrar sus productos, comunicarse con sus clientes y coordinar sus actividades de venta.

**Parotti:** Así es, nuestros clientes están asombrados por la molestia que nos tomamos para promocionar el producto directamente al

**Mr. Basset of Seychelles**  
He has been working with outboards for 15 years. In the Seychelles Yamaha marine products are used primarily for pleasure such as parasailing, water skiing and also for fishing.



**Sr. Basset de Seychelles**  
El Sr. Basset lleva trabajando 15 años con fuerabordas. En Seychelles los productos marinos Yamaha se utilizan principalmente para recreación tales como parapente acuático, esquí acuático y también para la pesca.





goes out of its way to make the product known to the public. I have a truck with four engine racks in the back. I take four engines, a 6, 8, 25 and a 60hp so people can see them when I drive down the road. Then I see old customers and ask them how their motors are running. When I ask them if they need any parts, such as spark plugs, oil, or propellers, I have all the basic products with me. I do this to show my customers that I will go out of my way to service them. If they have a problem and they cannot bring their motor to me, then I will go to their place and fix it. This policy has worked well for me.

**Dinan:** We also conduct service-related promotions. It has been four years since I first started selling engines to fishermen. As one of my promotion activities I have begun to educate the fishermen about the engines. I conduct a school in which I go around and train the fishermen how to use the engines. If the fishermen still have trouble, they will come back and tell me the problem. Often, they don't know how to mix the gasoline and oil properly. I could solve even more problems if more fishermen came to the training classes. Sometimes, my company sponsors fish-

público. Tengo un camión con cuatro anaqueles en la parte posterior. Allí pongo cuatro motores, uno de 6, 8, 25 y 60hp para que la gente los pueda ver cuando circulo por las calles. Además visito viejos clientes para ver cómo funcionan sus motores y si necesitan algún repuesto como bujías, aceite o hélices. Siempre llevo conmigo todos los productos básicos para demostrarle a mis clientes que me preocupo por ofrecerles un buen servicio. Si tienen algún problema y no pueden traerme el motor, entonces yo voy y se lo arreglo. Esta política ha dado excelentes resultados en mi caso. (Ultimamente, en efecto, he estado tan ocupado en mi negocio que no he tenido tiempo de salir a promocionar mis productos. Pero cuando regrese de este viaje, volveré a salir con los cuatro motores en el camión, algunos panfletos, folletos y tarjetas a efectuar nuevamente mis recorridas.)

**Dinan:** Nosotros también realizamos promociones relacionadas con el servicio. Ya han transcurrido cuatro años desde que comenzamos a vender motores a los pescadores. Como una de mis actividades de promoción he comenzado a capacitar a los pescadores sobre motores. Dirijo una escuela donde entreno a los pescadores sobre el uso de motores. Posteriormente, si alguno de los pescadores aún tiene problemas con su motor, vuelve y me lo comenta. Con

ing tournaments for tourists as another kind of promotion. These are some of the ways I promote my company.

**Parotti:** In the Bahamas, Yamaha sponsors a sailing regatta in Abaco, too. I believe it is very important to maintain good communication with my customers. I have a 24-hour a day public relations system.

Out of our 700 islands, 20 of them have a substantial population. Today, the main source of communication is VHS radio and I keep one in my house and car. My customers know how to contact me if they have any questions. Even on weekends and holidays, if they have any problems they will contact me by radio and I will then drive out to serve their needs. I like to satisfy my clients with personal service.

**Chantey:** What are the most frequently asked questions about engine service problems in the weekend service?

**Parotti:** The largest problem is the customer's lack of information. For example, I am frequently called because an engine won't start and the only problem

**Mr. Dinan of New Caledonia**  
Royal Motors conduct a training school for fishermen, and because Mr. Dinan is a leading mechanical teacher, his students acquire high-standard techniques.



**Sr. Dinan de Nueva Caledonia**  
Royal Motors dirige una escuela de entrenamiento para pescadores y debido a que el Sr. Dinan es el principal profesor de mecánica, sus alumnos adquieren técnicas de alto nivel.

frecuencia, no saben cómo mezclar correctamente la gasolina y el aceite. Podría solucionar inclusive más problemas si más pescadores vinieran a las clases de capacitación. A veces, auspiciamos torneos de pesca para turistas como otro tipo de promoción. Estos son algunos de los modos de promocionar mi compañía.

**Parotti:** En las Bahamas, Yamaha auspicia también una regata en Abaco. Creo que esto es muy importante para mantener una buena comunicación con mis clientes. Contamos con un sistema de relaciones públicas de 24 horas. 20 de nuestras 700 islas tienen una población considerable. Hoy en día, la principal fuente de comunicación es la radio VHS; tengo una en mi casa y otra en mi automóvil. Mis clientes saben cómo comunicarse conmigo en caso de dudas. Inclusive los fines de semana y feriados, si tienen algún problema, se contactan conmigo por radio y yo acudo a atender sus necesidades. Me gusta satisfacerlos con un servicio personal.

**Chantey:** ¿Cuáles son las preguntas más frecuentes sobre problemas del motor en el servicio durante el fin de semana?

**Parotti:** El principal problema planteado es la falta de información. Por ejemplo, con frecuencia me llaman porque el motor no arran-





is the neutral stop switch or the emergency switch. There are usually no problems with the engine, just a lack of information about how to use them. So, as we have said before, one of the most important aspects of my service is good customer relations.

**Basset:** In the Seychelles, we have a lot of islands, and often we cannot go out to service the more remote islands. In these cases there is a local private mechanic who will handle these jobs. His skills, although not fully satisfactory, are good enough for minor repairs and adjustments. If the customer has bigger problems which the local mechanic cannot solve, the customer will bring his engine to me.

**Dinan:** In New Caledonia, sometimes I make special trips to remote islands. In these cases the customer has usually contacted me directly by phone to come to his place.

**Parotti:** In the Bahamas, we have just established our business. We distribute to a dozen islands, ten to fifteen minutes away by boat. But, on islands that are eighty miles away, people don't usually buy our outboard motors, since there aren't any nearby dealers. They would rather buy from other makers because there is nobody to service a Yamaha. We plan to expand by setting up dealerships on

other islands which will then service the neighboring islands. In the future we hope to have dealerships in all of the northern islands. In fact my own town is supposed to be the next place to open a shop. There are people in three ports there that own Yamahas and have a private mechanic to work on them. When I visit them they keep asking when I am going to open a shop there. Some say that they want to buy a Yamaha but not until we

**Mr. Parotti of Bahamas**

Yamaha products are used 70% for pleasure, 15% for commercial and 15% for boat rental uses. Characteristics of the Bahamian market are the presence of a rental industry, company work use, and retail sales of boats.



**Sr. Parotti de Bahamas**

El 70% de los productos Yamaha se utilizan para recreación, 15% para fines comerciales y los restantes 15% para embarcaciones de alquiler. El mercado de Bahamas se caracteriza por la presencia de una industria de alquiler, el uso para en compañías y la venta minorista de embarcaciones.

**Basset:** En Seychelles, tratándose de una gran cantidad de islas, no podemos a menudo acudir a brindar nuestro servicio a las más remotas. En estos casos, hay un mecánico privado del lugar que se ocupa de estos trabajos. Su pericia, aunque no es totalmente satisfactoria, es suficientemente buena para efectuar reparaciones y ajustes de poca importancia. Si el cliente tiene un problema mayor que no puede solucionar el mecánico local, nos trae el motor a nuestro taller de reparaciones.

**Dinan:** En Nueva Caledonia, a veces realizo viajes especiales a islas remotas. En general, en estos casos, el cliente se comunica telefónicamente conmigo solicitándome que lo visite.

**Working with Private Mechanics**

The term private mechanic has appeared several times in this feature article. The authorized private mechanic system refers to a special kind of service system in which individual mechanics run their own businesses almost completely independent of distributors or dealers.

Such mechanics can be found in all parts of the world. They don't sell marine engines to users directly, but can buy parts from YAMAHA dealers for sale to the users. Sometimes parts discounts are made through the dealers. They also can perform basic repairs with considerably good results.

YAMAHA authorized private mechanics can perform a very helpful service in countries where it is difficult for dealers to provide service to all their customers, as is the case in nations with many islands. By supplying private mechanics with genuine parts and proper tools, we will be able to cooperate or tie-up with these mechanics to establish more complete service networks, and the result can offer better service opportunities for the customers.



**Trabajando con mecánicos privados**

El Término mecánico privado aparece frecuentemente en este artículo. El sistema de mecánicos privados autorizados se refiere a un tipo especial de sistema de servicio en el que los mecánicos particulares desarrollan sus propias actividades casi completamente independientes de los distribuidores o concesionarios.

Tales mecánicos pueden encontrarse en todas partes del mundo. Ellos no venden directamente motores marinos a los usuarios, pero pueden comprar repuestos en los concesionarios YAMAHA para venderlos posteriormente a los usuarios. Algunas veces logran descuentos en los repuestos a través de los concesionarios. Ellos pueden también realizar reparaciones básicas con resultados considerablemente buenos.

Los mecánicos privados autorizados de YAMAHA pueden prestar servicios muy útiles en los países donde es difícil para los concesionarios proveer dichos servicios a todos sus clientes, como en el caso de aquellas naciones compuestas geográficamente por infinidad de islas. Contando con mecánicos privados con repuestos genuinos y herramientas adecuadas, podremos cooperar o llegar a un acuerdo con estos mecánicos para establecer redes de servicio más completas y como resultado ofrecer mejores servicios a nuestros clientes.

open up a shop. So, I'm anxious to open one. Hopefully, in the future people will use private mechanics to make minor technical repairs, and when it comes to major specification repairs they will bring their motors to our shop.

**Parotti:** En las Bahamas, hemos iniciado recientemente nuestras actividades comerciales. Distribuimos en una docena de islas distantes de diez a quince minutos en barco. Pero, los habitantes de aquellas islas que se hallan a 80 millas de distancia, no suelen comprar nuestros motores fuerabordas porque no hay concesionarios cercanos. Ellos compran en general motores de otras marcas porque no hay nadie que se ocupe del servicio Yamaha. Planeamos expandirnos estableciendo concesionarios en otras islas que pueden brindar el servicio correspondiente a las islas cercanas. En el futuro, esperamos contar con concesionarios en todas las islas del norte. En efecto, se supone que en mi ciudad natal será el próximo lugar donde se inaugurará otro de nuestros comercios. Hay gente en tres puertos de este sitio que poseen motores Yamaha y cuentan con un mecánico privado que efectúa las reparaciones. Cuando los visito siempre me preguntan cuándo voy a abrir un negocio allí. Algunos dicen que desean comprar Yamaha pero argumentan que no lo harán hasta que pongamos un comercio. Estoy ansioso por establecer un comercio allí. Espero que en el futuro la gente ponga sus motores en manos de mecánicos para reparaciones técnicas menores pero los traigan a nuestro taller cuando se trate de reparaciones de mayor importancia.



# MARINE MARKET AROUND the WORLD

**PART 12**

**TURKEY**

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

**12º PARTE**

**TURKEY**

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.

This time we received two answers as follows:

**Mr. Yavuz Herkmen,**

Manager, Burla Makina Ticareti ve Yatirim A.S., Yamaha importer.

**Mr. Cengiz Devletkusu,**

Manager, Mariner-Deniz Araclari ve Vesitalari San. ve Tic. A.S., the Yamaha top dealer in Turkey.

**Q** When were your companies established?

**A** Burla has a very long history going back to 1911. And Mariner began handling Yamaha products from 1972.

**Q** What are the background and characteristics of the Turkish market?

**A** Almost all of the outboards are used for leisure activities, not for fishery. Our best selling models include the 9.9 hp, 15 hp, 40 hp and 90 hp outboards.

**Q** What are your main promotional activities?

**A** As an importer, Burla makes advertisements in leading marine magazines like "YELKEN" and "YACHT", as well as organizing boat show exhibitions, distributing leaflets, etc. Mariner's usual promotional activities are demonstrations for outboard users and boat users on the sea and in the shop. For example, we organize speed-boat shows using Yamaha outboards in the Marmara Sea and Bodrum-Aegean.

**Q** What products do you think might be future best sellers?

**A** Needless to say outboards will remain big, but Yamaha boats and outboards sold as a package should prove well suited to the Turkish customers and to the seas around Turkey. This is because of the respect our customers have for the Yamaha name as a result of our efforts going back to 1972.

**Q** What are the most important considerations when you sell Yamaha marine products?

**A** After-sale service! And we are trying to inform our customers about the high quality and performance of Yamaha outboards, and we are offering one-year service guarantees.



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

**A** At Burla we say: "Give importance to after sale-service". And from Mr. Devletkusu, he would like to say: "Let's get together by means of an international Yamaha Club, and transmit our knowledge and experiences to each other".

Hasta el momento hemos recibido dos respuestas siguientes:

**Sr. Yavuz Herkmen,**

Gerente de Burla Makina Ticareti ve Yatirim A.S., Importador de Yamaha.

**Sr. Cengiz Devletkusu,**

Gerente de Mariner-Deniz Araclari ve Vesitari San. ve Tic. A.S., el distribuidor más importante de Yamaha en Turquía.

**P** ¿Cuándo se estableció la compañía?

**R** Nuestra concesionaria Burla posee una larga historia que data desde 1911. Y Sr. Devletkusu comenzó a operar con productos Yamaha desde 1972.

**P** ¿Cuáles son las características del mercado turco?

**R** Casi todos los fuerabordas son utilizados para actividades recreativas, y no para la pesca. Los modelos fuerabordas de mayor venta incluyen los de 9.9, 15, 40 y 90hp.

**P** ¿Cuáles son las principales actividades de promoción?

**R** Como importador, Burla pone anuncios en las principales revistas sobre navegación tales como "YELKEN" y "YACHT", así como también organiza exhibiciones de embarcaciones, distribución de panfletos, etc. Las actividades de promoción usuales de Mariner son demostraciones para los usuarios de fuerabordas y embarcaciones en el mar y en la tienda. Por ejemplo organizamos la exhibición de botes de velocidad utilizando fuerabordas Yamaha en el Mar de Marmara y Bodrum-Aegean.

**P** ¿Qué producto cree Ud. que será el más vendible en el futuro?

**R** Indudablemente los fuerabordas seguirán manteniendo altos niveles de ventas, pero las embarcaciones y fuerabordas Yamaha vendidos en conjunto, se adaptarán bien a los clientes y exigencias de los mares de Turquía. Esto es debido al respeto de nuestros clientes hacia Yamaha como resultado de nuestros esfuerzos realizados desde 1972.

**P** ¿Cuáles son las consideraciones más importantes cuando venden productos marinos Yamaha?

**R** ¡El servicio de postventa! Y estamos tratando de informar a nuestros clientes acerca de la alta calidad y rendimiento de los fuerabordas Yamaha, además de ofrecer garantías de servicio por un año.

**P** ¿Podría enviarles un breve mensaje a sus distribuidores colegas de Yamaha de todo el mundo?

**R** En Burla el lema es: "Dar importancia al servicio de postventa". Y por parte de Sr. Devletkusu le gustaría decir: "Trabajemos todos juntos por medio de un Club Yamaha Internacional e intercambemos conocimientos y experiencias".

# 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, se dedica a promover el desarrollo de la pesca costera ofreciendo sus pro

## PART 12 COLOMBIA

### Steady growth of fisheries under the initiative of PESTOLU

Colombia, which is situated in the northern extremity of South America, is blessed with three different kinds of fishing grounds; inland waters (rivers and lakes), the Caribbean Sea and the Pacific Ocean.

But, up until the 1970s most of its fisheries remained small scale, as represented by gillnet and hook-and-line fisheries using unmechanized canoes, with the exception of rather active inland water fisheries and Florida type prawn trawling by 120-ton class trawlers.

Late in the 1970s the Colombian Government set about on a project of fostering coastal fisheries by solidifying its vocational training system and adopting training boats in Cartagena with aid from the Japanese Government. In addition, as the second step of this project the government established PESTOLU (Pesquera de Tolu S.A.) in TOLU with fishery grant aid by the Japanese Government aimed at the start of more modernized coastal fisheries. Since PESTOLU was established, the Japanese Government has continued to contribute toward the growth of these fisheries by dispatching JICA experts.

#### Contributing toward middle-scale fisheries development

Yamaha's commitment to Colombian fisheries began back in 1980, when 10 "DT-46" fishing boats were delivered to PESTOLU as part of Japan's ODA program. Prior to the introduction of these Yamaha fishing boats, local fishermen had conducted unmechanized canoe type gillnet or prawn trawling by fishing boats of over 120 tons and using different methods. This had inevitably prevented the development of coastal or offshore middle-scale fisheries. The adoption of the DT-46 hit the mark. It proved to be ex-

tremely useful for various kinds of middle-scale fisheries such as gillnetting, longlining and prawn trawling.

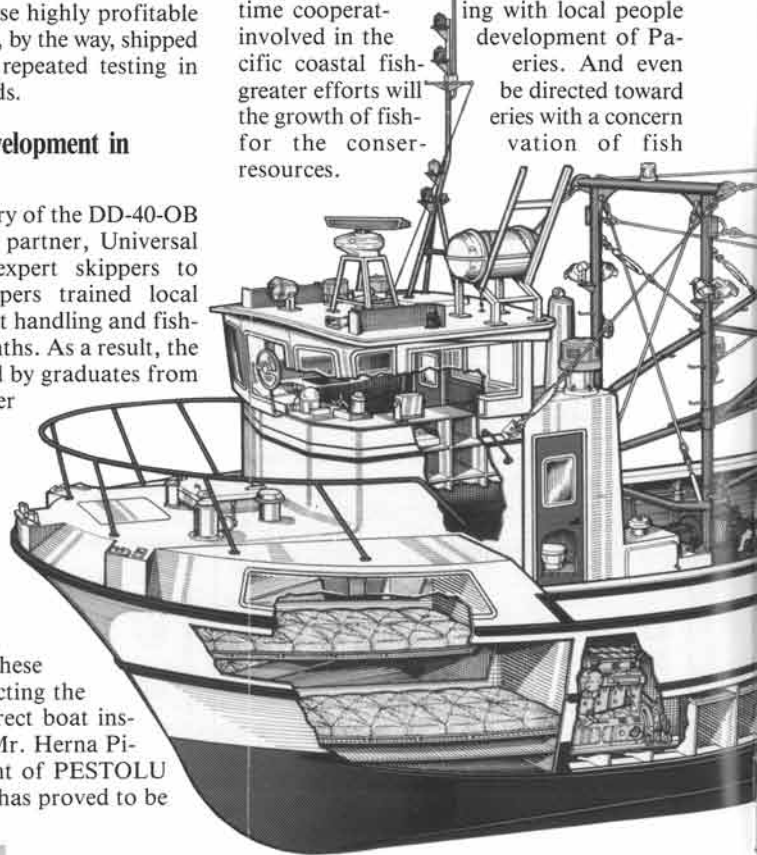
In 1984, 8 boats of another middle-size fishing boat model, the DD-40-OB, were also delivered. This model was a unique small-size double rigger type fishing boat which was newly developed with the cooperation of Universal Fisheries Co., Ltd. specially for prawn trawling at the request of PESTOLU. Encouraged by the success of the DT-46, the company became enthusiastic about the further development of these highly profitable fisheries. This model was, by the way, shipped out to Colombia after repeated testing in Japanese fishing grounds.

#### Promising fisheries development in Pacific coastal waters

At the time of the delivery of the DD-40-OB boats, Yamaha and its partner, Universal Fisheries, dispatched expert skippers to Colombia. These skippers trained local fishermen in correct boat handling and fishing techniques for 6 months. As a result, the DD-40-OB boats crewed by graduates from the Sena Training Center have come to form a strong fishing fleet. Furthermore, in 1988 PESTOLU sent an order to Yamaha for two more DD-40-OB boats. This order was filled late in 1990 and engineers from Yamaha supervised delivery of these boats, while also instructing the PESTOLU staff in correct boat inspection and handling. Mr. Herna Pineda Ocampo, President of PESTOLU says - "The DD-40-OB has proved to be

essential to the growth of Colombian fisheries, as it is designed and built as a multipurpose fishing boat to cover fishery operations from coastal to offshore water areas. It enables high-efficiency, economical fishery operations with excellent performance qualities. Our staff have already mastered the handling of this boat to get the largest possible catch in prawn trawling." Yamaha will continue the further growth in the Caribbean time cooperatively involved in the Pacific coastal fishery. Greater efforts will be directed toward the growth of fisheries with a concern for the conservation of fish resources.

continue to contribute to the development of coastal fisheries in the Caribbean Sea, while at the same time cooperating with local people in the development of Pacific fisheries. And even greater efforts will be directed toward the growth of fisheries with a concern for the conservation of fish resources.



The whole office view of PESTOLU  
Vista de la oficina de PESTOLU.

The PESTOLU staff are delighted at the delivery of DD-40-OB boats (late in 1990)

Personal de PESTOLU encantado con la entrega de los barcos DD-40-OB (a fines de 1990)



DD-40-OB is repeatedly test-operated in Japan before it is delivered to Colombia.

DD-40-OB repetidamente probado en Japón antes de ser entregado a Colombia.

# 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.

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

### 12° PARTE COLOMBIA

## Firme crecimiento de las pesquerías bajo la iniciativa de PESTOLU

Colombia situada en el extremo norte de Sudamérica, ha sido bendecida por tres tipos diferentes de zonas de pesca; ríos y lagos, el Mar Caribe y el Océano Pacífico.

Sin embargo, hasta los años 70 la mayor parte de su industria pesquera era de pequeña escala con embarcaciones sin motor que operaban con red vertical por enmalle y línea y anzuelo con la excepción de la pesca fluvial más activa y la pesca con red de arrastre para la captura de camarones tipo Florida en pesqueros de 120 toneladas.

A fines de los años 70 el gobierno colombiano se abocó a un proyecto de promoción de pescadores costeros mediante la efectivización de un sistema de capacitación vocacional y utilización de embarcaciones de

entrenamiento en Cartagena con la ayuda del gobierno japonés. Además, como segunda etapa de este

proyecto el gobierno estableció PESTOLU (Pesquera de Tolu S.A.) en TOLU con una ayuda pesquera sin compensación otorgada por el gobierno japonés destinada a la modernización de las pesquerías costeras. Desde el establecimiento de PESTOLU, el gobierno japonés ha continuado contribuyendo al crecimiento de estas pesquerías a través del envío de técnicos de JICA.

### Contribuyendo hacia el desarrollo de pesquerías de mediana escala

El compromiso de Yamaha con las pesquerías colombianas comenzó en 1980 cuando se enviaron 10 embarcaciones pesqueras "DT-46" a PESTOLU como parte del programa ODA del Japón. Antes de recibir estos pesqueros Yamaha, los pescadores locales conducían embarcaciones sin motor para la pesca con red vertical por enmalle o con red de arrastre para la captura de camarones en barcos pesqueros de más de 120 toneladas mediante la utilización de métodos diferentes. Esto había impedido inevitablemente el desarrollo de pesquerías de mediana escala costera y de media altura. La adopción de los DT-46 dieron en el blanco. Probaron ser de gran utilidad para varios tipos de pesca de mediana escala tales como con red vertical por enmalle, pesca de altura y red de arrastre para la captura de camarones.

En 1984, se enviaron también 8 barcos pertenecientes a la línea de modelos de pesqueros medianos DD-40-OB. Este modelo fue el único tipo de embarcación pesquera de doble aparejo de tamaño pequeño que fue desarrollado especialmente con la cooperación de Universal Fisheries, Co., Ltd. para la pesca con red de arrastre de camarones a pedido de PESTOLU.

Animados por el éxito del DT-46, la compañía se entusiasmó por un mayor desarrollo de estos pesqueros

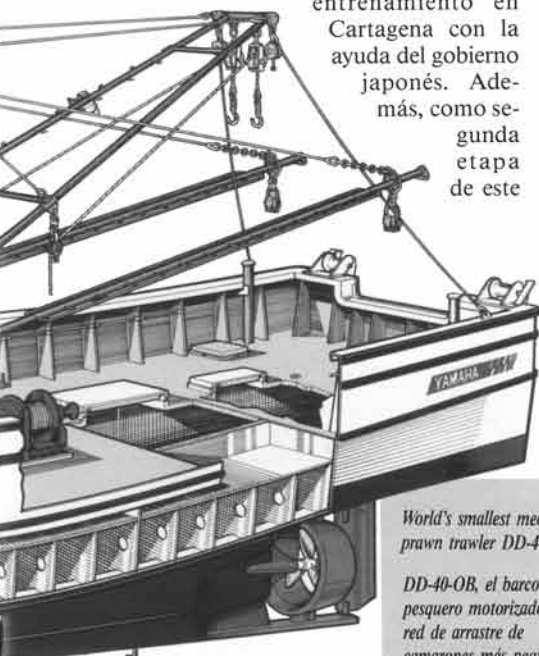
de gran rendimiento. Este modelo fue enviado a Colombia después de ser probado repetidamente en las zonas pesqueras japonesas.

### Desarrollo de potenciales pesquerías en las costas del Pacífico

Junto con la entrega de los pesqueros DD-40-OB, Yamaha y su socio, Universal Fisheries, enviaron patrones expertos a Colombia. Estos patrones entrenaron a los pescadores locales en la forma correcta de manejar los barcos y técnicas de pesca por 6 meses. Como resultado, los barcos DD-40-OB tripulados por graduados del Centro de Entrenamiento Sena se han convertido en una fuerte flota pesquera.

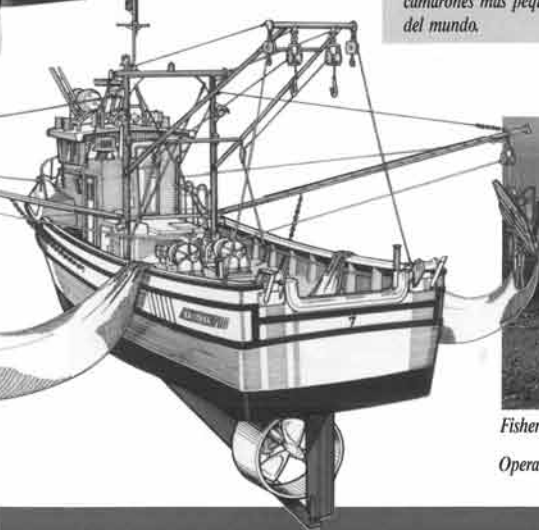
Además, en 1988 PESTOLU encargó a Yamaha otras dos embarcaciones DD-40-OB. Este pedido fue despachado a fines de 1990 y los ingenieros de Yamaha supervisaron el envío de estos barcos, al tiempo que instruían también al personal de PESTOLU en cuanto a la correcta inspección y manejo. El Sr. Herna Pineda Ocampo, Presidente de PESTOLU dijo: "El DD-40-OB ha resultado esencial para el crecimiento de las pesquerías colombianas, así como su diseño y construcción como embarcación pesquera de múltiples propósitos para la pesca tanto costera como de altura. Este barco permite desarrollar actividades pesqueras con alta eficiencia y economía brindando una calidad de rendimiento excelente. Nuestro personal ya domina perfectamente el manejo de estas embarcaciones para lograr la mayor captura posible de camarones con red de arrastre.

"Yamaha continuará contribuyendo al mayor desarrollo de las pesquerías costeras en el Mar Caribe, y al mismo tiempo seguirá cooperando con la gente local relacionada con el desarrollo de las pesquerías costeras del Pacífico. E incluso se realizarán aún mayores esfuerzos por el crecimiento de las pesquerías teniendo en cuenta la conservación de los recursos pesqueros.



World's smallest mechanized prawn trawler DD-40-OB.

DD-40-OB, el barco pesquero motorizado para red de arrastre de camarones más pequeño del mundo.



Fishery operation by a Yamaha boat (watched afar from the PESTOLU pier).

Operaciones pesqueras utilizando un barco Yamaha (vista distante desde el muelle de PESTOLU).



# CDI System

## PART 4 - ADVANTAGES OF CDI

The conventional contact-breaker type ignition system has serious weaknesses such as burn, oxidation and wear of the contact points. In addition, it often happens that the contact point begins to chatter while the engine is running at high speeds, thus spoiling the ignition performance as a whole. The CDI system is used as an effective solution to these problems. This system employs no contact breaker, giving its ignition spark based on sensing of an electrical signal to determine the best possible timing for ignition.

### Advantages

1. It offers easier maintenance, as it has no contact points.
2. Ignition timing can be easily regulated in the same way as a conventional system.
3. Ignition discharge continues longer for added combustion efficiency.
4. A surge of high voltage can be produced quickly in the secondary winding and misfiring is much less frequent, even when a plug is fouled, thus helping increase the engine's performance potential.

# Sistema CDI

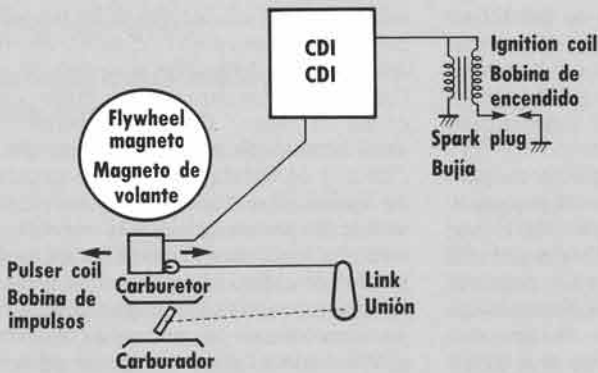
## PARTE 4 - VENTAJAS DEL CDI

El sistema de encendido tipo de ruptor convencional posee algunos puntos débiles tales como quemado, oxidación y desgaste de los puntos de contacto. Además, es frecuente que los puntos de contacto comiencen a vibrar mientras el motor esté funcionando a la máxima velocidad, deteriorando por ello el funcionamiento del encendido en conjunto. Por eso el sistema CDI se utiliza como una solución efectiva a dichos problemas. Este sistema no emplea ruptor, por lo tanto la chispa de encendido se basa en la detección de una señal eléctrica para determinar la mejor regulación posible para el encendido.

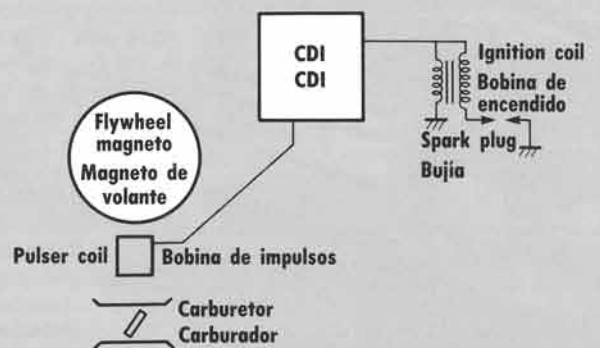
### Ventajas

1. Ofrece un simple mantenimiento, dado que no posee puntos de contacto.
2. La regulación del encendido puede ser fácilmente regulada debido a que es similar a los sistemas convencionales.
3. La descarga de encendido es más continua para aumentar una combustión más eficiente.
4. Pueden producirse súbitamente una oleada de alta tensión en el bobinado secundario y menos frecuentes fallas de encendido, incluso cuando la bujía esté sucia, ayudando a incrementar el rendimiento potencial del motor.

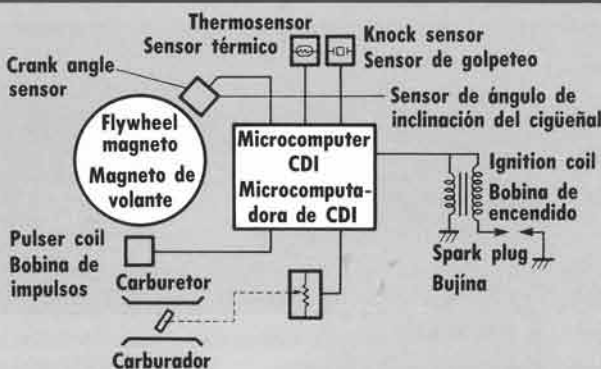
**Mechanical ignition timing system**  
**Sistema de regulación de encendido mecánico**



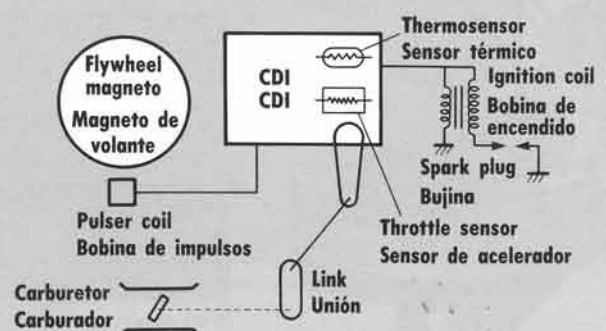
**Electrically controlled ignition timing system**  
**Sistema de regulación de encendido controlado eléctricamente**



**Microcomputer controlled ignition timing system**  
**Sistema de regulación de encendido controlado por microcomputadora**



**Throttle-sensed electronic ignition timing system**  
**Sistema de regulación de encendido electrónico con sensor de acelerador**





# NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades



## COLOMBIA

### Sponsoring the major national water-sport event

Over the years, our Colombian partner, EDUARDO LONDOÑO E HIJOS SUCS. LTDA. has worked to achieve a greater publicity involvement in the market. Toward this aim they have sponsored various sporting, agricultural and industrial events, etc. This year, Eduardono sponsored the most important event of the national water-sport calendar, "The Nautical Marathon of the Magdalena River", with more than 100 boats taking part over a 1,012km route along the Magdalena River, passing through various places like Antioquia, Santander, Boyaca, Bolivar, Cesar, Magdalena and Atlantico. Only 35 boats finished this challenging marathon.

Among the finishers was a boat produced and equipped by Eduardono with a Yamaha outboard motor that ran perfectly without a single problem and placed fourth in class Stock N, with a total time of 10.36.02.



To preserve the environment, to protect the Colombian natural resources, and to regain and preserve what has deteriorated, were some of the goals of this marathon.

This event was covered by the Colombian TV, radio and the press, throughout the five days that the event lasted. Eduardono believes the results of the event benefited all, the company as well as the whole country.

### Patrocinio del principal acontecimiento deportivo acuático nacional

A través de los años, nuestro socio colombiano, EDUARDO LONDOÑO E HIJOS SUCS. LTDA. ha procurado obtener una mayor publicidad en el mercado. En pos de dicho objetivo han auspiciado varios eventos deportivos, agrícolas e industriales, etc. Este año, Eduardono patrocinó el evento más importante del calendario nacional de deportes acuáticos, "El maratón náutico del Río Magdalena", donde más de 100 embarcaciones participaron recorriendo una distancia de 1.012km a lo largo del Río Magdalena, atravesando varios sitios como Antioquia, Santander, Boyaca, Bolívar, César, Magdalena y Atlántico. Sólo 35 botes pudieron arribar a la meta de este maratón desafiante.

Entre los finalistas se encontró un bote fabricado y equipado por Eduardono con un motor fueraborda Yamaha que funcionó perfectamente sin ningún problema, logrando la cuarta posición en la clase Stock N, con un tiempo total de 10.36.02.

Preservar el medio ambiente, proteger los recursos naturales de Colombia y recuperar y preservar lo que fue deteriorado, fueron algunas de las metas de este maratón. Este evento fue cubierto por la televisión, radio y prensa colombiana durante

todos los cinco días que duró la competencia. Eduardono considera que los resultados del evento son para beneficio de todos, tanto para la compañía como para todo el país.

*We Love Yamaha*  
*Amamos Yamaha*

UNITED ARAB EMIRATES  
EMIRATOS ARABES UNIDOS

### Mr. Rizwan Ahmad, Asst. Manager, Yamaha Section, YOUSUF HABIB AL YOUSUF

Yamaha Marine Products are rated No. 1 in our country for their reliability, durability as well as for after-sale service. Our customers have full confidence in Yamaha products and in the efficiency of our service back-up.

We feel proud in knowing that the Yamaha family around the world, including customers, dealers, sales and service staff, all have the same opinion about the reliability of Yamaha products. That is why "We Love Yamaha".



### Sr. Rizwan Ahmad, Director asistente, Sección Yamaha, YOUSUF HABIB AL YOUSUF

Los productos marinos Yamaha están clasificados como los mejores de nuestro país por su fiabilidad, durabilidad así como por su excelente servicio de postventa.

Nuestros clientes confían totalmente en los productos Yamaha y en la eficiencia de nuestro servicios de mantenimiento. Estamos orgullosos de saber que la familia Yamaha en todo el mundo, incluyendo clientes, distribuidores, personal de servicio y de ventas, tienen la misma opinión acerca de la fiabilidad de los productos Yamaha. Esa es la razón fundamental del "Especial afecto por Yamaha".





# NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades

## INDIA

### Yamaha is GOOD!

Last December 12, a member of the Yamaha Marine staff visited the remote islands of Lakshadweep, India. These islands are unique for their abundant coconut palm groves and some of the most beautiful seascapes one could ever wish to see. The Yamaha man was surprised and pleased to find a local fisherman here using a Yamaha 2C outboard. What did he think of his Yamaha? The fisherman's answer was short but emphatic: "Yamaha is GOOD!"

### ¡Yamaha es extraordinaria!

El pasado 12 de diciembre, un integrante del personal Yamaha Marine realizó una visita a las remotas islas de Lakshadweep, India. Estas islas son únicas por la abundancia de bosques de cocoteros y algunas de las más hermosas vistas de mar que uno alguna vez desearía ver. El hombre de Yamaha se sorprendió y se alegró al encontrar aquí a un pescador del lugar que usaba un fueraborda Yamaha 2C. Cuando él le preguntó qué pensaba sobre su Yamaha, el pescador le respondió brevemente, pero con énfasis: "¡Yamaha es extraordinaria!"

## TURKEY TURQUIA

### Fresh determination for '91

On December 3 of last year, 28 Yamaha marine dealers from around Turkey expressed



their fresh determination for the year 1991 at the meeting held in Istanbul. Representing YMC at the meeting was Mr. Kato. Throughout this meeting lively discussion took place regarding a new sales policy to achieve another step forward for '91 based on the business results of 1990. The importance of field service activities was especially emphasized and the '91 sales contest was announced in detail.

### Nueva determinación para el '91

El 3 de diciembre del año pasado, 28 concesionarios navales de Yamaha de toda Turquía expresaron su nueva determinación para el año 1991 en una reunión llevada a cabo en Estambul. El Sr. Kato representó a YMC en la reunión. Durante esta reunión se realizaron animadas discusiones en cuanto a la nueva política de ventas para continuar avanzando hacia el '91 basado en los resultados de los negocios de 1990. La importancia de las actividades de servicios de instalaciones fue especialmente enfatizada y se anunció en detalles la competencia de ventas de 1991.

## AUSTRALIA

### Top Service, Top Products Make Yamaha No. 1 Down Under

Port Lincoln, one of Australia's largest ports, is located in the heart of South Australia's rural industry belt. During the peak harvest season its huge silos fill with up to 400,000 tons of grain.

Fishing is another big industry in Port Lincoln. The tuna, abalone, prawns and other marine products landed here are shipped all across Australia and all over the world. Port Lincoln is also the home of the Port Lincoln Yacht Club, which shares the newly developed marina here with the local fleet of deep sea trawlers. During the yachting season one can see this rescue vessel powered by a Yamaha 140hp outboard patrolling different areas of the coast frequented by weekend marine sports lovers.

This 6-meter aluminum craft, formerly used as an abalone fishing boat, was presented to the Port Lincoln Yacht Club by Boat Supplies, the Yamaha dealership for the whole of Eyre Peninsula. And to ensure trouble-free operation under any conditions, Boat Supplies keeps this and other boats serviced and maintained.

Thanks to the hard work and apt promotional activities of dealers Jock Peters and Wayne Barbar, and the fine products they sell, Yamaha is the market leader here with a 45% market share.

### El mejor servicio, los mejores productos hacen que Yamaha sea el N° 1 en Australia

El Puerto Lincoln, uno de los más grandes de Australia, está localizado en el corazón del cinturón industrial rural de Australia del Sur. Durante la temporada culminante de la cosecha sus inmensos silos se llenan con 400.000 toneladas de cereales.

La pesca es otra gran industria del Puerto Lincoln. El atún, oreja marina, camarones y otros productos marinos traídos aquí son enviados a toda Australia y al mundo entero.

Este puerto también es sede del Club Náutico del Puerto Lincoln, que comparte las actividades marinas recientemente desarrolladas aquí con la flota local de buques de pesca de rastro de aguas profundas. Durante la temporada de yachting uno puede observar este buque de rescate impulsado por un fueraborda Yamaha 140hp que patrulla por diferentes áreas costeras frecuentadas por los amantes de los deportes marinos de fines de semana.

Esta embarcación de aluminio de 6 metros,







utilizada anteriormente como barco pesquero de orejas marinas, fue entregado al Port Lincoln Yacht Club por Boat Supplies, el distribuidor Yamaha para toda la Península de Eyre. Y para asegurar un funcionamiento exento de problemas bajo cualquier condición, Boat Supplies realiza el servicio de mantenimiento de ésta y otras embarcaciones.

Gracias al arduo trabajo y actividades de promoción idóneas de los distribuidores Jock Peters y Wayne Barbar y a los excelentes productos que ellos venden, Yamaha es líder aquí con una participación en el mercado del 45%.



#### NIGERIA

### Yamaha stern-drives for locally manufactured boats

Yamaha's Nigerian marine distributor, Almarine, has in recent years supplied Yamaha stern-drive diesels for a locally built 20-foot boat model, the APD 20. Now a 25-foot sister model, the APD 25 has been introduced that will also be powered by a pair of Yamaha ME200ST1 stern drive diesels. This boat is designed especially for use as a transport boat for carrying crew and equipment in Nigeria's oil field areas. While the 5 boats of the first lot have already been sold, sales promotion pamphlets have been prepared for further possible sales. It is hoped that along with the further sales of these locally manufactured boats, the market for Yamaha stern-drive diesels will also grow here in Nigeria.

### Motores de popa Yamaha para embarcaciones fabricadas localmente

El distribuidor de productos marinos Yamaha en Nigeria, Almarine, ha suministrado en estos últimos años motores diesel de

popa para los modelos de barcos de 20 pies de fabricación local, APD-20. Ahora ha sido presentado el modelo de la misma línea de 25 pies, APD-25 con la incorporación de un par de motores diesel de popa Yamaha ME200ST1. Está diseñado especialmente como embarcación para transportar tripulantes y equipos en las áreas petrole-

ras de Nigeria. Ya han sido vendidas 5 unidades del primer lote, y se están preparando los panfletos de promoción para aumentar las ventas.

Esperamos que junto con el incremento de las ventas de estos barcos, también crezca el mercado de motores diesel de popa Yamaha en Nigeria.



### Chantey Lady Señorita Chantey

TURKEY

TURQUÍA

### Ms. Semra Devletkusu

Assistant Manager of Mariner A.S.

Director asistente de Mariner A.S.

Hello, my name is Semra Devletkusu. I first became aware of the wide assortment of Yamaha marine products when I married my husband, Cengiz, the Yamaha top dealer in Turkey, back in 1978. My life is busy with a job in foreign exchange and imports at a bank in Bursa and my studies in management technics at the University of Anatolia. But I still find time to help my husband in his work in the areas of correspondence, marketing advertisement and customer psychology. I also find time to enjoy my hobbies of skiing in winter and tennis and water sports in the summer.

I feel great pleasure in being a member of the Yamaha family, and I want to contribute through my interests in economics, import and export, so that more people can enjoy Yamaha products at work and at play the whole year round.



Hola, soy Semra Devletkusu. Tomé conciencia de la amplia variedad de los productos marinos Yamaha cuando me casé con mi esposo, Cengiz, el principal distribuidor de Yamaha en Turquía, en 1978. Mi vida es muy activa debido a mi trabajo en el mercado de divisas e importaciones en el banco en Bursa y mis estudios en técnicas administrativas en la Universidad de Anatolia.

Pero todavía encuentro tiempo para ayudar a mi esposo en su trabajo en las áreas de correspondencia, publicidad de marketing y sicología del cliente. También encuentro tiempo para disfrutar de mis pasatiempos como esquiar durante el invierno y jugar al tenis o practicar deportes acuáticos en el verano.

Siento un gran placer al ser miembro de la familia Yamaha y es mi deseo contribuir por medio de mis intereses en economía, importación y exportación, de tal modo que más gente pueda disfrutar de los productos Yamaha en el trabajo y en la diversión durante todo el año.



## YAMAHA OSAKA CUP-Melbourne/Osaka Double-handed Yacht Race 1991 65 yachts from 11 countries due to start

The YAMAHA OSAKA CUP - Melbourne/Osaka Double-handed Yacht Race 1991 will start from Melbourne on March 23. The race is the second running of the event that was held in 1987 in commemoration of the 120th anniversary of the opening of Osaka Port, while also promoting marine sports and international goodwill.

It is one of the world's largest international yacht race events, with 10~16m oceangoing cruisers sailed by 2-man teams traversing the Pacific Ocean from Australia's eastern coast, across the equator and into Japanese waters to the port of Osaka. The race will have 4 divisions; a Racer Group (Classes A, B, and C) and a Cruiser Group.

While Yamaha Motor is supporting this race as the title sponsor as in the first running of the event, it is involved in the race in other ways as well, such as the design and construction of a yacht for a Racer Group, Class A team and sending a Yamaha employee as a crew member.

The 65 participating yachts include 28 from Australia, 16 from Japan, 5 from New Zealand, 3 each from the USSR, the United States, Great Britain and Denmark, and 1 each from Canada, Germany, France and Bulgaria. The race is due to finish on or about April 20. Let's give our encouragement to these courageous teams!



Crew members of the "Lucky & Luppy":  
Ray W. Haslar (New Zealand) and  
Yasuyuki Hakomori (Japan, Yamaha employee).



The "Lucky & Luppy" embodies the essence of  
Yamaha's foremost boatbuilding technology.

### YAMAHA OSAKA CUP - Regata de veleros de dos tripulantes Melbourne/Osaka 1991

## Participarán 65 veleros representando a 11 países

La YAMAHA OSAKA CUP - Regata de veleros de dos tripulantes para esta edición 1991 se largará en Melbourne el 23 de marzo. Esta regata es la segunda luego de la realizada en 1987 en conmemoración del 120º aniversario de la apertura del puerto de Osaka, a la vez que promociona también los deportes marinos y la buena voluntad internacional.

Esta es una de las principales regatas internacionales del mundo en la que participan veleros de alta mar de 10 a 16 m con dos tripulantes para atravesar el Océano pacífico desde la costa oriental de Australia, cruzando la línea ecuatorial navegando hacia aguas japonesas hasta arribar al puerto de Osaka. Esta regata está constituida por 4 categorías; Grupo de Veleros Rápidos (Clase A, B y C) y el Grupo Crucero.

Al igual que en la primera regata, Yamaha Motor no sólo auspicia con su nombre este acontecimiento, sino que también participa como constructor y diseñador de un yate del Grupo de Veleros Rápidos, Clase A y envío de un empleado de Yamaha como miembro de la tripulación. De los 65 yates 28 pertenecen a Australia, 16 al Japón, 5 a Nueva Zelanda, 3 a URSS, EE.UU, Gran Bretaña y Dinamarca y 1 a Canadá, Alemania, Francia y Bulgaria respectivamente.

La competencia está prevista para finalizar alrededor del 20 de abril. Alentemos a estos intrépidos equipos.

## 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 Mariscos japoneses à la car

### Salt-boiled Squilla

While at first look it may appear to be a shrimp, the squilla is actually a representative species of the Stonatopoda group. Yellowish brown in color while alive, the squilla turns a pale purplish brown when boiled or grilled. Squilla grow to a body size of about 15cm, and are caught in coastal waters of Japan all the way from Hokkaido in the north to Kyushu in the south. As for the way squilla are prepared in Japan, the most popular dish is salt-boiled squilla. The process is simple. Squilla in the shell are put into a large pot of boiling water and salt sprinkled in on top. When the squilla begin to turn color, they are taken out of the boiling water right away. The boiled squilla are then shelled from the head down and piled on a large dish with greens to add color and lemon slices for relish.

You will find the natural sweetness of the squilla meat complemented nicely by the salt flavor, and you may find you enjoy it unflavored just as it comes out of the pot. Or, you may want to add to the flavor with dressings such as lemon juice, soy sauce and vinegar or a mayonnaise dip. The squilla may be eaten still hot from the pot or after being cooled once. From the standpoint of taste, most people prefer them still steaming hot.



### Langostino hervido con sal

Aunque a primera vista se asemeja a un camarón, el langostino o esquila es en realidad una especie representativa del grupo Stonatopod.

Cuando el langostino está vivo posee un color marrón amarillento, pero cambia a un pálido marrón purpurino cuando es hervido o asado. Esta especie llega a tener una longitud de 15cm y se pesca en las costas de todo el Japón desde Hokkaido al norte hasta Kyushu al sur.

En cuanto a la forma de preparar el langostino en Japón, el plato más popular es langostino hervido con sal. El proceso es bien simple, se echa el langostino entero en una olla grande con agua hirviendo y luego se le agrega un poco de sal. Cuando el langostino comienza a cambiar de color, se lo saca inmediatamente del agua. Luego se descascaran los langostinos hervidos comenzando desde la cabeza y se los coloca en un plato grande con verduras para agregarle color y rodajas de limón para darle más sabor.

Usted encontrará que la dulzura natural del langostino se complementa exquisitamente con el sabor salado y podrá disfrutarlo sin sazonzarlo. O quizás usted quiera aumentar el sabor con salsas como jugo de limón, salsa de soja y vinagre o mayonesa. El langostino puede comerse cuando está aún caliente, o bien luego de enfriarse. Desde el punto de vista del sabor, la mayoría prefiere comerlo cuando está aún caliente.

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!