

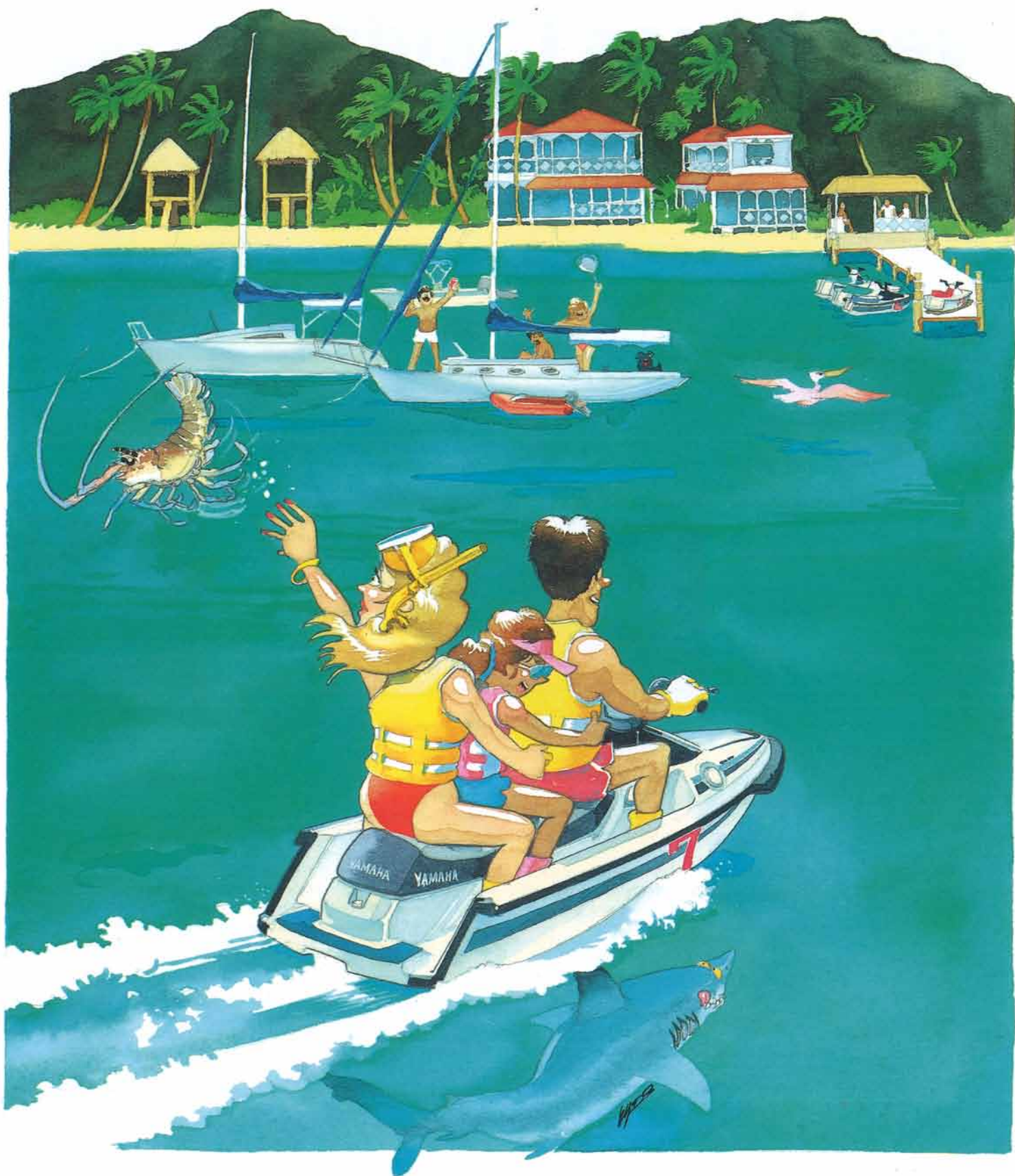
Bimonthly issued by Yamaha

Chantey

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

1991 No. 55

ENGLISH/SPANISH VERSION



We Sell on Quality

Mr. Edgar G. N. Gegg, Managing Director of MARELCO LTD., Belize
Mr. Robert Lianury, Manager of HASJRAT ABADI, Indonesia
Mr. Gabby G. Ranu, Sales Manager of ELA MOTORS, Papua New Guinea
Mr. William A. Shaw, General Manager of INTERNATIONAL AUTOMOBILES, LTD., Malta

Vendemos Calidad

Sr. Edgar G.N. Gegg, Director Administrativo de MARELCO, LTD., Belice
Sr. Robert Lianury, Gerente de HASJRAT ABADI, Indonesia
Sr. Gabby G. Ranu, Gerente de Ventas de ELA MOTORS, Papua Nueva Guinea
Sr. William A. Show, Gerente General de INTERNATIONAL AUTOMOBILES, LTD., Malta

Chantey: First, may we ask you how your customers evaluate the Yamaha brand?

Mr. Shaw: Our main sales are in the small-sized outboard motors like 8 and 9.9hp models and our customers consider Yamahas to be of good quality, reliable and economical.

Mr. Lianury: The outboards we sell the most of are from 15 to 40 horsepower, mainly for use in fishing or transportation. The Yamaha name is well known in our market, as it has been around for a long time. People know that Yamaha outboards are good quality products.

Mr. Ranu: As we have a similar economic situation to Indonesia, the models we sell most are between 15 and 40hp. Most of our sales are either in the fishing or transport sectors. The big motors like the 85hp, the 115hp and the 200hp, we

Mr. Gabby G. Ranu, Papua New Guinea



Sr. Gabby G. Ranu, Papua Nueva Guinea

Chatey: Primero, ¿cómo evalúan sus clientes la marca Yamaha?

Sr. Shaw: Nuestras principales ventas son los motores fuerabordas pequeños tales como los modelos de 8 y 9.9hp, y nuestros clientes consideran que son de buena calidad, fiables y económicos.

Sr. Lianury: La mayoría de los fuerabordas que vendemos son los de 15 a 40 caballos de potencia, principalmente utilizados para la pesca o transporte. El nombre Yamaha es bien conocido en nuestro mercado, desde hace ya mucho tiempo. La gente sabe que los fuerabordas Yamaha son productos de excelente calidad.

Sr. Ranu: Como tenemos una situación económica similar en Indonesia, la mayoría de los modelos que vendemos también corresponden a la clase de 15 a 40hp. La mayor parte de las ventas corresponden a los sectores pesqueros o de transporte. Los grandes motores tales como los de 85hp, 115hp y los de 200hp, se venden ocasionalmente. Aunque están aumentando las ventas hoy día, estos grandes modelos, sólo representan una pequeña parte de nuestros negocios.

Chantey: ¿Les gusta a todos ustedes trabajar en ventas y tratar di-

only sell occasionally. Although sales are now increasing, these large models only represent a small portion of our business.

Chantey: Do all of you like working in sales and dealing directly with dealers and end users?

Mr. Ranu: Yes, of course, it is our way of making a living. Since business is going well, I enjoy it very much. We are the only company in the country that has a training school for mechanics. It is not only a school for outboard motors, but also for trucks and other vehicles. People are taught the importance of using genuine Yamaha parts, and lots of other useful knowledge and skills. Often when we make a big sale in a remote place, our regional manager, Bill Haliday, flies there and gives a thorough introduction on how to use and maintain the motors, for free.

Mr. Robert Lianury, Indonesia



Sr. Robert Lianury, Indonesia

Mr. Gegg: I would like to know

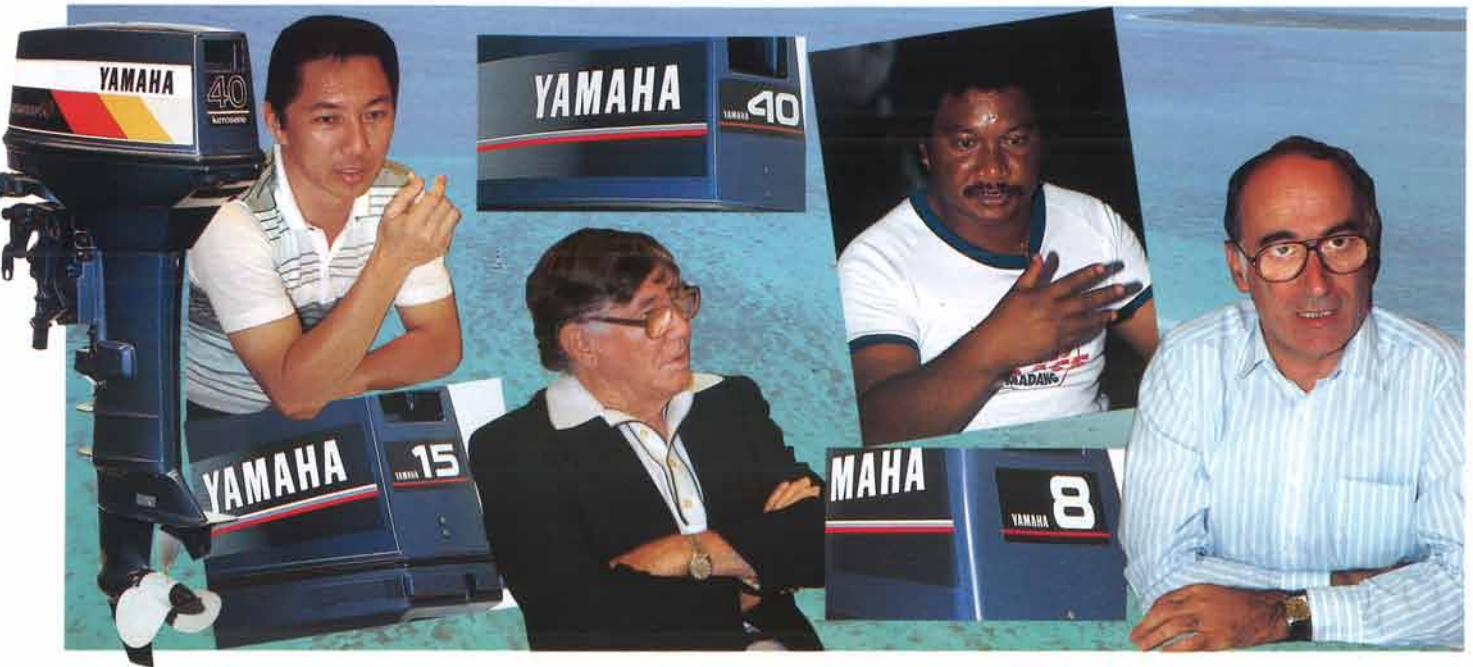
rectamente con los concesionarios y consumidores finales?

Sr. Ranu: Sí, por supuesto, es nuestra forma de ganarnos la vida. Dado que los negocios marchan bien, los disfruto plenamente. Somos la única compañía en el país que cuenta con una escuela de capacitación para mecánicos. Y no es solamente una escuela especializada en motores fuerabordas, sino también en camiones y otros tipos de vehículos. Aquí se recalca la importancia de la utilización de repuestos genuinos Yamaha y se enseñan conocimientos y técnicas útiles. A menudo cuando realizamos una gran venta en sitios lejanos, nuestro instructor, Bill Haliday, vuela hasta ese sitio para brindar una cabal introducción sobre la utilización y mantenimiento de los motores de forma gratuita.

Sr. Gegg: Me gustaría saber ¿qué opinan sobre los fuerabordas de kerosén? Últimamente hemos vendido algunos y han resultado muy económicos. ¿Pero, no entiendo por qué no son muy populares

Sr. Ranu: Es verdad que son muy económicos, pero no son rentables en Papua Nueva Guinea debido al precio del kerosén.

Sr. Lianury: En Indonesia el modero de kerosén es muy popular.



how you feel about the kerosene outboards. I have sold a few lately and they have turned out to be very economical. But I don't understand why they aren't more popular.

Mr. Ranu: It's true that they are very economical, but there is no price advantage with kerosene in Papua New Guinea.

Mr. Lianury: In Indonesia the kerosene model is very popular. About 90 percent of our sales are kerosene models. Since kerosene is used in every household for cooking, it is very easy to come by everywhere, even more than ordinary petrol.

Mr. Ranu: In our country people are rather conservative, and if the motor isn't the same type as the one their grandfather had, they are very critical about it. Another factor is that it is very impractical to have two different kinds of fuel around.

Mr. Shaw: That's true. If people have a large motor running on petrol and they are going to invest

Alrededor del 90% de nuestras ventas corresponden a estos motores. Debido a que este combustible se utiliza ampliamente en los hogares para cocinar, es más fácil hallarlo en todas partes, inclusive más que la gasolina normal.

Sr. Ranu: En nuestro país, la gente es más bien conservadora y si el motor que posee no es del mismo tipo del que tenía el abuelo, es un problema. Otro factor es la gran impracticidad al tener que manipular dos diferentes tipos de combustible.

Sr. Shaw: Eso es verdad. Si la gente posee un # motor grande que funciona con gasolina y tiene que invertir en una pequeña embarcación, seguramente buscará una que funcione con el mismo tipo de combustible.

Chantey: A propósito, Sr. Shaw, hemos escuchado que sus ventas se han triplicado desde 1988...

Sr. Shaw: En efecto. Existen muchas razones para ello. Primero, la depreciación del Yen. Y segundo, porque decidimos encarar nuestra División de Fuerabordas Marinos con más seriedad. Hemos invertido una gran cantidad de dinero en publicidad. Hemos organizado encuentros con potenciales clientes donde explicamos y brindamos la oportunidad de probar directamente los fuerabordas.

in a small boat, they will surely want one that runs on the same fuel.

Chantey: By the way, Mr. Shaw, we heard that your sales have tripled since 1988...

Mr. Shaw: Yes! There are many reasons for this. First is the depreciation of the Yen. And secondly, we decided to take our Marine Outboard Division more seriously. We spent a lot of money on advertising. We arranged gatherings for potential customers where we explained about and let the customers actually try out the outboard motors.

Chantey: Please explain to us some more about your advertising and sales promotion activities.

Mr. Shaw: First, we had an advertising campaign. Then we took part in the local boat fair. This boat fair is organized once a year and runs for 10 days. Most people who are interested in yachting and boating attend the fair. We always make sure to bring larger and more impressive boats than our

Chantey: Explíquenos un poco más acerca de las actividades de publicidad y ventas que han desarrollado.

Sr. Shaw: Primero, hemos organizado una campaña publicitaria. Posteriormente participamos en una exhibición de embarcaciones local. Esta exhibición se organiza una vez al año durante diez días. La mayoría de los interesados en yachting y embarcaciones en general asisten a este evento. Siempre nos aseguramos de exponer más embarcaciones más grandes y atractivas que nuestros competidores. Luego, frente al stand de la embarcación realizamos su promoción. Además, hay otras actividades de ventas exitosas tales como ofrecer regalos y descuentos.

Sr. Ranu: Somos uno de los principales concesionarios en el Pacífico. En nuestro caso, las ventas han ido aumentando debido principalmente a la expansión publicitaria. Contamos con 13 sucursales y también somos uno de los principales anunciantes en los periódicos locales, así como de la televisión. Actualmente, hemos organizado una regata Yamaha. Aquí tengo una camiseta donde se promociona este acontecimiento. Bill, nuestro especialista en productos marinos Yamaha está encargado de las reparaciones. El es maquinista naval y hace cinco meses que trabaja para nosotros. Cuando recibimos una llamada de auxilio de algún sitio, simplemente lo enviamos a él porque es capaz de resolver cualquier

Mr. William A. Shaw, Malta



Sr. William A. Shaw, Malta



INDONESIA



MALTA



BELIZE



PAPUA NEW GUINEA



competitors. Then we stand in front of the boat and promote it. There are also other successful sales activities such as offering giveaways and discounts.

Mr. Ranu: We are one of the largest dealers in the Pacific. In our case sales went up mainly because of increased advertising. We have 13 branches and we are one of the biggest advertisers in the local newspapers, as well as television. Now, we have started a Yamaha boat race. I have got a T-shirt advertising it here. Bill is our specialist on Yamaha marine products, so we have a very good man in repairs. He has been with us for 5 months and he is a Marine Engineer. If we get a call about trouble somewhere, we just send him to that particular area, and he will solve any problem. Yamaha is a good brand. They make very good motors. The price is not the cheapest compared to the competitors, but we tell our salesmen that we do not sell on price, but on quality. And after that, if you treat your customers well, they will stay with you. Thanks to our company and Yamaha sponsoring races, people are sure Yamahas are the best in Papua New Guinea. Another of our biggest advantages in sales is the service campaigns we are running around the country. Not so much in big centers, but in the outlying areas, where we turn up and give free service for the day on all Yamaha outboard motors. So you can probably say for certain that most of our sales are due to our service campaigns.

problema. Yamaha es una excelente marca. Fabrica muy buenos motores. El precio no es bajo comparado con los competidores, pero le explicamos a nuestros vendedores que no vendemos por el precio, sino la calidad. Y después de todo, si usted trata bien a sus clientes, ellos permanecerán con usted. Gracias a nuestra compañía y regatas patrocinadas por Yamaha, la gente está segura de que los productos Yamaha son los mejores en Papua Nueva Guinea. Otra de nuestras grandes ventajas en ventas, son las campañas de servicio que organizamos en todo el país. No tanto en los grandes centros, pero en las zonas adyacentes, instalamos y brindamos servicios gratuitos durante un día para todos los motores fuerabordas Yamaha. Podría decirse que la mayor parte de nuestras ventas son gracias a las campañas de servicios.

Sr. Lianury: Veo que tenemos mucho en común con el Sr. Ranu...

Sr. Gegg: En los 30 años que vengo representando a Yamaha, hemos popularizado ampliamente su nombre. La gente que desea comprar elige únicamente Yamaha. Básicamente debido a que la superficie de Belice es de 23.000km², con una población sólo de 160.000 habitantes — es un mercado limitado. Inclusive por eso, Yamaha es tan popular que sólo cobramos en efectivo cada venta. Nuestros clientes son principalmente pescadores. Personalmente conozco a la mayoría de los pescadores del país. Por eso sé que el almacenamiento de repuestos apropiados para ellos es muy importante. Estamos concentrados ahora en asegurarnos una cantidad de repuestos suficientes para el futuro. Nuestra publicidad

Mr. Lianury: I can see that I have a lot in common with Mr. Ranu. **Mr. Gegg:** In the 30 years we have represented Yamaha, we have made their name very popular. Nobody wants to buy anything but a Yamaha. Mainly because the size of Belize is 23,000km², with a population of only 160,000, we have a limited market. Even so, Yamaha is so popular that we can demand cash for every sale. Our customers are mainly fishermen. I almost know every fisherman in my country personally. And I know that to stock appropriate spare parts for them is very important. We are concentrating now on making sure enough spare parts are available for the future. Our advertising consists of commercials on television, in newspapers and programs connected with fairs and other charitable functions that are promoted by religious or charity organizations. We back-up our sales with service. The customers know that if they buy a Yamaha outboard motor and they have any trouble, they can come to us and we will take care of the problem. We have decided to make a tour of the country every month, and will be going to the main fishing and tourist areas, such as San Pedro, where the concentration of tourism and fishing is very high. Every month we will have an employee going to these areas to keep up contact with the public, so as not to allow our competitors to get a foothold in these areas. Spare parts are also very important. Don't you all agree that it is one of the most crucial issues?

All: Yes, we agree with that, really!

Mr. Edgar G. N. Gegg, Belize



Sr. Edgar G. N. Gegg, Belice

consiste en comerciales por televisión, en periódicos y programas relacionados con ferias y otros eventos de beneficencia promovidos con ferias y otros eventos de beneficencia promovidos por organizaciones religiosas o de caridad. Respal damos nuestras ventas con servicios. Los clientes saben que si compran un motor fueraborda Yamaha y tienen alguna avería, pueden acudir a nosotros porque nos haremos cargo de dicho problema. Hemos decidido realizar una gira mensual por el país, especialmente a los sitios pesqueros y turísticos principales, tales como San Pedro, donde la concentración del turismo y la pesca es muy grande. Todos los meses un empleado nuestro va a estas zonas para mantener un contacto estrecho con el público e impedir que nuestros competidores se apropien de estos mercados. Los repuestos también son muy importantes. ¿No les parece que éste es uno de los puntos más decisivos?

Todos: ¡Sí, estamos totalmente de acuerdo con eso!

Correction:

Let us apologize for a mistake on pages 2 and 3 of Chantey No. 54. The photos of Mr. Basset and Mr. Dinan were mistakenly interchanged on some printings of the issue.

Fe de erratas:

En la edición anterior de Chantey No. 54, en las páginas 2 y 3, las fotografías correspondientes al Sr. Basset y Sr. Dinan fueron intercambiadas por error.



Mr. Rangsan, Managing Director of Siam Pattaya giving an opening address
Discurso inaugural a cargo del Sr. Rangsan, Director gerente de Siam Pattaya.



A pre-race briefing was held the day before the Festa.
Instrucciones previas a la regata el día anterior al Festival.

A good start is a deciding factor.

One exciting event after another thrilled the 2,000 spectators.

Prize money and plaques are given to the top 5 finishers of each class.



Una buena partida es un factor decisivo.



Uno tras otro, los excitantes eventos mantuvieron a 2,000 espectadores al borde de sus asientos.



Entrega de premios en dinero y placas a los 5 finalistas de cada clase.

ACTIVE YAMAHA PROMOTIONS

Water Vehicle Festa helps vitalize Thai market

Backed by strenuous promotion efforts on the part of Yamaha Marine Distributors and Dealers, the sales of Yamaha Water Vehicles are steadily increasing in many different parts of the world. Introduced here is a good example of successful Yamaha Water Vehicle promotions.

40 Water Vehicles get together

On March 24 of this year, Thailand's Yamaha Marine Distributor, Siam Yamaha, assisted by Yamaha Motor, and sponsored

by Singa Beer and Caltex Oil held a fun-filled marine sporting event titled "The Second Water Vehicle Festa" at Pattaya Beach, a famous resort as part of their sales promotional program.

The event featured a variety of competitions such as a one-man slalom, two-man slalom, an open race and enduro race. Watched by some 2,000 spectators, 40 Water Vehicles crewed by 50 people got together and an exciting marine pageant unfolded throughout the day, developing the promotional effect

of this event to a maximum. The first five finishers of each competition were awarded prize money and commendation plaques.

The Festa proved itself to be an exhilarating event for both competitors and spectators, and is sure to add another bright aspect to Water Vehicle sales for the future. Encouraged by this success, Siam Yamaha is planning to organize a similar event on an even larger scale under the title of "Pan-Pacific Water Vehicle Festa" next year.

PROMOCIONANDO ACTIVAMENTE A YAMAHA

Water Vehicle Festa revitaliza el mercado tailandés

Respaldado por las activas campañas de promoción llevados a cabo por distribuidores y concesionarios de Yamaha Marine, han aumentado firmemente las ventas de vehículos acuáticos Yamaha en numerosas partes del mundo. A continuación presentamos un buen ejemplo de exitosas promociones de vehículos acuáticos Yamaha.

Participación conjunta de 40 vehículos acuáticos

El 24 de marzo del corriente año, el distribuidor de productos marinos Yamaha en

Tailandia, Siam Yamaha y ofreció por Singa Beer y Caltex Oil, apoyado por Yamaha Motor, celebró un atractivo acontecimiento deportivo náutico con el nombre de "The Second Water Vehicle Festa" en el famoso balneario Pattaya Beach, como parte de su programa de promoción de ventas.

El evento se caracterizó por una variedad de competencias tales como eslalón individual, eslalón doble, una regata abierta y una regata de resistencia. Seguido por unos 2.000 espectadores, la participación conjunta de 50 personas que tripularon 40 vehículos acuáticos dieron brillo a este excitante en-

cuentro náutico durante todo el día, acrecentando al máximo el efecto promocional de este evento. Los primeros cinco finalistas de cada competencia fueron premiados con dinero y placas recordatorias.

El festival demostró ser un evento estimulante tanto para los competidores como para el público y es seguro que sume otro aspecto brillante a las ventas de vehículos acuáticos para el futuro.

Alentado por este éxito, Siam Yamaha planea organizar un evento similar a una escala mayor con el nombre de "Pan-Pacific Water Vehicle Festa" el próximo año.

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 zos en el desarrollo de la pesca costera ofreciendo sus pro

PART 13 PAPUA NEW GUINEA

Introduction of ice-hold transport vessel to stimulate coastal fisheries

Papua New Guinea, a country depending on water transport

The relationship between Yamaha and Papua New Guinea and its surrounding islands of the South Pacific began with the outboard motor trade. Through the efforts of Ela Motors, with its head office in Port Moresby, and eleven branches in the outlying islands, sales of Yamaha outboards in this region have grown to more than 2,000 units per year, for a market share of better than 50%. Being surrounded by water with many islands and laying in the tropical rainforest belt, life here depends almost entirely on transportation by boat. As a result, over 80% of the Yamaha outboards sold here are 15 and 25 hp models used for the people's daily transport purposes.

In 1988, Yamaha signed a technical assistance agreement with a local boat-building company for the local production of 14 ft. ~ 23 ft. open-deck FRP utility boats. Today, a total of 300 ~ 400 Yamaha FRP boats are being manufactured here annually, and a growing number of users now buy Yamaha outboards as a package with these boats.

Improved transportation creates new markets for fishery products

The relationship between Yamaha and Papua New Guinea, however, goes beyond outboards and open-deck FRP boats. Back in 1985, Yamaha supplied a DY-38C-OA research boat to the fisheries department of a local university in 1985.

And now, as a part of a Japanese government aid program, Yamaha has supplied one of its largest-displacement fishing boats, the DD-50. Named "Kikori Tamate", this FRP

boat has been prepared with special specifications to serve primarily in the transport of fishery products.

The following are the Kikori Tamate's basic specifications:

| | |
|----------------------|--------------------------|
| Length overall: | Approx. 16.00m |
| Breadth: | Approx. 4.70m |
| Depth: | Approx. 1.80m |
| Gross tonnage: | 31.00 tons |
| Main engine: | 240 hp |
| Complement: | 6 persons |
| Capacity - Fuel oil: | 6 K. liters |
| Fresh water: | 2 K. liters |
| Fish hold: | Approx. 25m ³ |

Since the supply of the first DY-38C-OA in 1985, Yamaha has independently send fishery experts here to work with the local fishery industry on several occasions. And we knew that a primary key to the development of coastal fisheries lay in a system for transporting fishery products from the producing areas to the consuming areas.

In the case of the recent fisheries aid program as well, Yamaha and the supplier, Marubeni, made an appeal for the importance of boats with an ice-hold capable of transporting fish from the fishing grounds along the Kikori Coast to, capital Port Moresby, with its population of 300,000.

The DD-50 welcomed wherever it goes

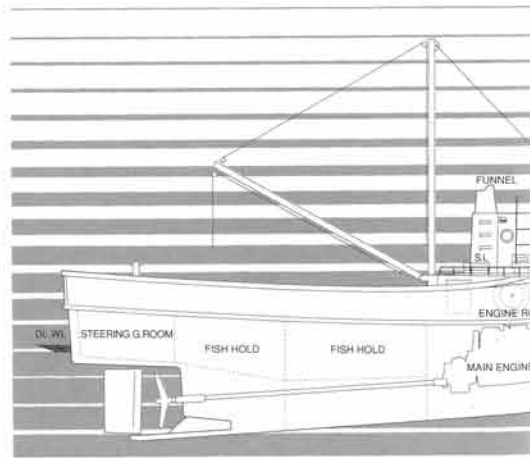
After winning the commission for the recent program in May 1990, Yamaha re-consulted with local government officials concerning their wishes before work began on the boat. In December, the boat was finished, and after thorough testing it was shipped off to

Papua New Guinea.

The "Kikori Tamate" left Nagoya port on December 26, and reached Port Moresby on January 13. Shortly after this, on January 27, an advisor and engineer flew to Port Moresby to instruct the Yamaha's new owners in the operation and maintenance of the boat and its equipment.

After their arrival a delivery ceremony was held and preparations made for the the Kikori Tamate's trip to Kikori with two stops at the ports of Kereme and Baimuru.

In the words of the local captain and crew that made the trip to Kikori on the new boat; "We have never seen such a light, fast, stable and good-looking boat." "It is about 240 nautical miles from Kikori to Port Moresby. And in the past, even if we caught enough fish, they would rot before we could take them to market to sell, but with this boat we can have the catches there within a day. This will certainly stimulate development in Kikori's coastal fisheries!"



The "Kikori Tamate" is loaded aboard a freighter in Nagoya port. (Dec. 26, 1990)

El "Kikori Tamate" es cargado a bordo de un buque carguero en el puerto de Nagoya. (26 de dic., 1990)



The delivery ceremony in Port Moresby (Feb. 1, 1991)
Ceremonia de entrega en el Puerto Moresby (1 de feb., 1991)



The Papua New Guinea Minister of Fisheries speaks at the delivery ceremony (Feb. 1, 1991)

Discurso del Ministro de Pesca de Papua Nueva Guinea en la ceremonia de entrega (1 de feb., 1991)

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.

13° PARTE PAPUA NUEVA GUINEA

Presentación del buque transportador con bodega de hielo para estimular la pesca costera

Papua Nueva Guinea, un país dependiente del transporte marítimo

La relación entre Yamaha y Papua Nueva Guinea y sus islas adyacentes del Pacífico del Sur comenzó con el comercio de motores fuerabordas. Gracias a los esfuerzos de Ela Motors, con su oficina central en Port Moresby y once sucursales en islas circundantes, las ventas de fuerabordas Yamaha de esta región han aumentado a más de 2.000 unidades anuales, abarcando más del 50% del mercado.

Geográficamente compuesta de muchas islas que poseen fajas de bosques tropicales, la vida depende casi totalmente del transporte por embarcaciones. Como resultado más del 80% de los fuerabordas vendidos son modelos de 15 y 25 hp utilizados básicamente para el transporte diario de gente.

En 1988, Yamaha firmó un convenio de asistencia técnica con un astillero local para la producción de embarcaciones utilitarias FRP

de cubierta libre de 14 y 23 pies.

Actualmente la fabricación anual es de 300 a 400 embarcaciones FRP Yamaha y hoy día un creciente número de usuarios compran fuerabordas y embarcaciones Yamaha en paquete.

El mejoramiento del transporte genera nuevos mercados para

productos pesqueros

La relación entre Yamaha y Papua Nueva Guinea, sin embargo, va más allá de los fuerabordas y embarcaciones FRP de cubierta libre. En 1985, Yamaha suministró un barco de investigación DY-38C-OA al departamento de pesca de una universidad local.

Y ahora, como parte de un programa de asistencia del gobierno japonés, Yamaha ha suministrado uno de sus barcos pesqueros de gran desplazamiento, el DD-50. Bautizado con el nombre de "Kikori Tamate", este barco FRP ha sido construido según especificaciones especiales para servir primariamente como transporte de productos pesqueros.

A continuación se detallan las especificaciones básicas del Kikori Tamate:

| | |
|-------------------------|--------------------------|
| Eslora: | Aprox. 16,00m |
| Manga: | Aprox. 4,70m |
| Puntal: | Aprox. 1,80m |
| Tonelaje bruto: | 31,00 |
| Motor principal: | 240 hp |
| Tripulación: | 6 personas |
| Capacidad: Combustible: | 6K litros |
| Agua potable: | 2K litros |
| Bodega de pesca: | 25m ³ refrig. |

Desde la entrega del primer DY-38C-OA en 1985, Yamaha independientemente ha enviado patrones de pesca para trabajar conjuntamente con la industria pesquera local en varias ocasiones. Nosotros sabemos que la clave primaria para el desarrollo de la pesca costera reside en un sistema de transporte de productos pesqueros de estas zonas productoras a las zonas de los consumidores.

También en el caso del reciente programa de asistencia pesquera, Yamaha y su abastecedor, Marubeni, recalcaron la importancia de la utilización de barcos con bodegas refrige-

radas para el transporte de pescados desde los parajes pesqueros a lo largo de la Costa de Kikori a la capital Port Moresby que posee una población de 300.000 habitantes.

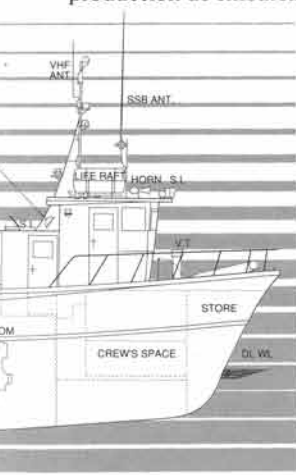
El DD-50 es bienvenido en todas partes

Después de haber ganado la licitación del reciente programa en mayo de 1990, Yamaha volvió a consultar a los funcionarios del gobierno local respecto a sus necesidades antes de comenzar a construir el barco. En diciembre, el barco fue terminado y después de intensas pruebas fue enviado a Papua Nueva Guinea.

El "Kikori Tamate" partió del puerto de Nagoya el 26 de diciembre y arribó a Port Moresby el 13 de enero. Poco después, el 27 de enero, un asesor y un ingeniero viajaron hasta Port Moresby para instruir a los nuevos propietarios del Yamaha sobre el funcionamiento y mantenimiento del barco y sus respectivos equipos.

Después del arribo se realizó una ceremonia de entrega y preparativos para la travesía del "Kikori Tamate" a Kikori con dos paradas en los puertos de Kereme y Baimuru.

El capitán local y tripulación que realizó la travesía hasta Kikori en el nuevo barco, expresaron: "Hasta ahora no habíamos visto un barco tan ligero, rápido, estable y de tan buen diseño". "Hay aproximadamente 240 millas náuticas desde Kikori hasta Port Moresby. En el pasado cuando lográbamos una buena pesca, ésta se descomponía antes de llegar al mercado para su venta, pero con este barco podemos hacerlo todo en el mismo día. Esto sin duda estimulará el desarrollo de la pesca costera de Kikori".



In the first training session the new crew still shows a bit of nervousness (Feb. 10, 1991)

En la primera sesión de capacitación la tripulación todavía muestra señales de nerviosismo. (10 de feb., 1991)



As a sign of celebration on the arrival at Kikori, ferns are strung around the boat.

En celebración del arribo a Kikori, se colocaron guirnaldas alrededor del barco.



On the way from Port Moresby to Kikori the course included channels on rivers in a delta region. (Feb. 11, 1991)

La ruta que va desde Port Moresby hasta Kikori, incluía canales en ríos de la región del delta. (11 de feb., 1991)

It seemed like everyone in the village was on board for this test-ride in Kikori (Feb. 12, 1991)

Pareciera que toda la villa estuviera a bordo durante esta prueba de funcionamiento en Kikori (12 de feb., 1991)



People filled the wharf at the delivery ceremony in Kikori (Feb. 12, 1991)

Una multitud cubre el muelle durante la ceremonia de entrega en Kikori (12 de feb., 1991)



BOAT HULL

PART 1 - BASIC KNOWLEDGE OF BOAT HULL TYPES

Generally speaking, there are two different types of hulls available for boat construction. One is a round type and the other a square type. The round-type hull design is used mainly for row boat or yacht construction.

While the round-type hull features better seaworthiness in the low to medium speed range, it is found to be more vulnerable to the resistance of waves in the high speed range. The square type hull design can be subdivided into two different types. One is a V type in which the stern is given a nearly flat bottom for increased planing efficiency, and the other is a deep V type in which even the stern is given a dead-rise bottom in order to reduce an after-jump impact.

Both V type and deep V type designs are further subdivided into three different types by bottom shapes, respectively, as shown below:

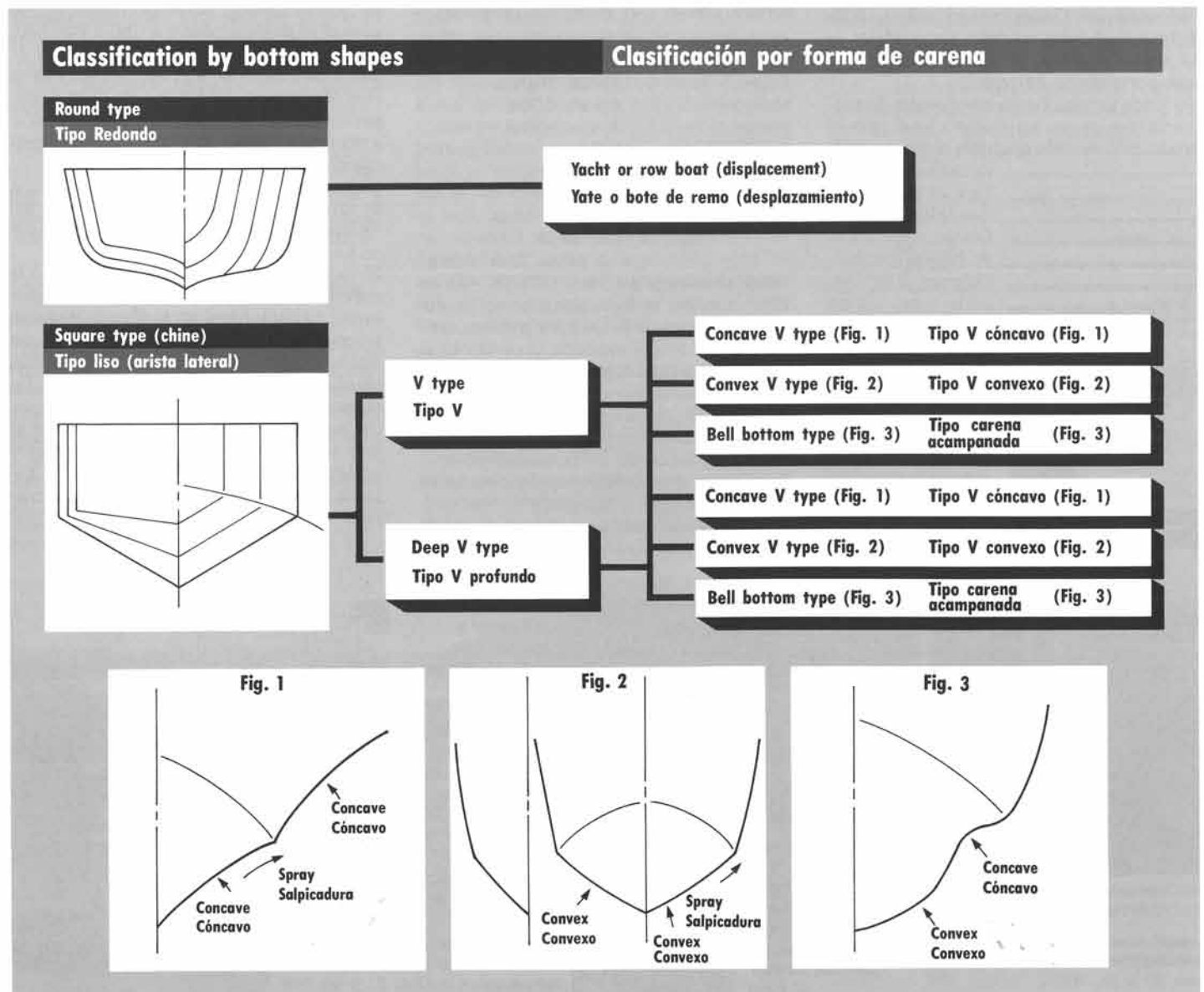
*See the next issue of "Chantey" for particulars of each type.

CASCO DE BOTE

4ª parte - CONOCIMIENTO BASICO SOBRE TIPOS DE CASCOS

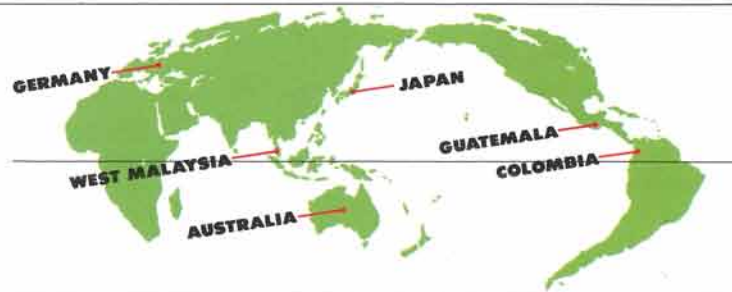
En sentido amplio, existen dos tipos diferentes de cascos para la construcción de embarcaciones. Uno es del tipo redondo y el otro del tipo liso. El diseño del casco tipo redondo es utilizado principalmente para la construcción de botes de remo o yates. Mientras que el casco tipo redondo es más apto para navegación a bajas o medias velocidades, es más vulnerable a la resistencia de las olas a alta velocidad. El diseño del tipo liso puede a su vez, subdividirse en dos tipos diferentes. Uno es el tipo de cuadernas en V en el que la popa posee una carena casi plana para mayor planeo y el otro es un tipo de cuadernas en V profunda en el que la popa posee una carena de astilla muerta para reducir el impacto posterior al salto. Ambos diseños, tipo V y tipo V profundo están subdivididos además en tres diferentes tipos según formas de la carena, tal como se muestran abajo:

*Véase la próxima edición para explicaciones más detalladas.



NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades



JAPAN JAPON

Total Yamaha outboard production tops 4 million mark

On March 29, 1991, the total production figure for Yamaha outboard motors reached the 4 million mark and a ceremony was held at Yamaha's marine engine maker, Sanshin Industries Co., Ltd., to celebrate this momentous occasion.

Thirty-one years have passed since the first Yamaha outboard "P7" (7hp) was built by a member of the Yamaha group. By 1978, the total production of Yamaha outboards reached the milestone of one million mark, after which production continued to climb, reaching 2 million in 1982 and 3 million in 1987.

Sanshin Industries, having joined the Yamaha group in July of 1969, is now an all-around manufacturer of all types of Yamaha outboard motors, responsible for product development and design as well as the complete manufacturing process.

motivo se llevó a cabo una ceremonia en Sanshin Industries Co., Ltd., fabricante de motores marinos de Yamaha para celebrar este trascendental acontecimiento.

31 años han transcurrido desde que el primer fueraborda Yamaha "P7" (7hp) fue construido. Hacia 1978, la producción total de fuerabordas Yamaha alcanzó la meta de un millón de unidades, posteriormente la producción continuó creciendo, logrando 2 millones en 1982 y 3 millones en 1987. Sanshin Industries, ingresó al grupo Yamaha en julio de 1969, siendo actualmente un fabricante completo de todos los tipos de motores marinos Yamaha, responsable del diseño y desarrollo de los productos así como del proceso de fabricación completo.

Actualmente Yamaha ofrece una línea completa de fuerabordas que abarca desde los 2hp hasta los 250hp, a usuarios de más de 140 países del mundo. Deseamos agradecer a todos nuestros importadores, distribuidores y concesionarios quienes han hecho posible este logro.



Photo courtesy of Wright Graphic Design

Day week in January, attracted teams from 5 nations - Japan, Australia, United States, Italy and New Zealand. The series proved very exciting and extremely close. The final was fought out by Australia and the United States, with Australia winning 4 to 3, the same win/loss ratio that Australia enjoyed when it won the coveted America's Cup Challenge in 1983.

The Japanese crew of the "Nippon", built by Yamaha Motor, were very unlucky not to reach the final. However, the experience gained by the crew will certainly benefit them in their vigorous preparations for the upcoming 1992 America's Cup Challenge.

祝 生産累計 400万台 達成

1991年3月29日



A grand tapecut ceremony

Today Yamaha offers a full line-up of outboards ranging from 2 - 250hp, to users in over 140 countries around the world. We want to thank all of our importers, distributors and dealers who have helped make this achievement possible.

La producción total de fuerabordas Yamaha alcanzó los 4 millones

El 29 de marzo de 1991, la producción total de motores fueraborda Yamaha alcanzó los 4 millones de unidades y con tal

AUSTRALIA

Yamaha Australia supports 12 meter yacht match

Yamaha Motor Australia was a major sponsor of the 1991, 12 Meter Yacht Challenge contested annually on Sydney Harbour. Using the same 12 meter class boats and match-race format, this event is an excellent testing ground for the boats and crews that will compete in the America's Cup Race.

This year's event, held over the Australia

Yamaha Australia patrocina la regata de veleros de 12 metros

La División Marina de Yamaha Motor Australia fue el principal patrocinante de la competencia náutica de veleros de 12 metros de 1991 que se disputa anualmente en el Puerto de Sidney. Utilizando los mismos veleros de la clase de 12 metros y formato de regata-competencia, este evento es un excelente campo de pruebas para los veleros y tripulantes que competirán en la Regata de la Copa América.

La competencia de este año, celebrada en la semana del Día de Australia en enero, convocó a equipos de 5 naciones, Japón, Australia, Estados Unidos, Italia y Nueva Zelanda. Las series fueron muy excitantes y extremadamente reñidas. La final fue disputada entre Australia y Estados Unidos, siendo finalmente ganada por Australia por 4 a 3, el mismo resultado que obtuvo Australia cuando ganó la codiciada Copa Desafío América en 1983.

La tripulación japonesa del velero "Nippon", construido por Yamaha Motor, no tuvo suerte para llegar a la final. Sin embargo, la experiencia ganada por todos seguramente los beneficiará en sus entrenamientos rigurosos para la venidera Copa Desafío de América de 1992.

NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades



WEST MALAYSIA
MALASIA OCCIDENTAL

SUPRATECHNIC opens new premises

On January 11, Yamaha's West Malaysian marine distributor, SUPRATECHNIC (M) SDN. BHD. held an official opening of its new premises in Port Klang. Among the guests attending the ceremony were Mr. Jimmy Kasenda of Singapore's SUPRATECHNIC Pte., Ltd. and Mr. Tajiri, manager of YMC's Overseas Marine Dept. As a symbol of Yamaha Motor's congratulations on completion of the new premises and its wishes for the continued prosperity of the company, Mr. Tajiri presented SUPRATECHNIC's president Mr. Sui Kok Meng, Managing Director with an ornamental "Kabuto", Samurai helmet.

SUPRATECHNIC inaugura nuevas instalaciones

El 11 de enero, el distribuidor de productos marinos de Yamaha de Malasia Occidental, SUPRATECHNIC (M) SDN. BHD. realizó una ceremonia de inauguración oficial de sus nuevas instalaciones en Port Klang. Entre los invitados a la ceremonia se encontraban el Sr. Jimmy Kasenda de SUPRATECHNIC Pte, Ltd. de Singapur y el Sr. Tajiri, director del Departamento Marino de Ultramar de YMC.

Yamaha Motor expresó simbólicamente sus felicitaciones por la terminación del nuevo establecimiento y sus mejores deseos por la continua prosperidad de la compañía, haciendo entrega por intermedio del Sr. Tajiri al Sr. Sui Kok Meng Presidente de SUPRATECHNIC de un "Kabuto" ornamental, casco de samurai.

GUATEMALA

Service truck gives mobility to service system

Yamaha Motor's overseas marine distributors are striving in many ways to improve and strengthen their service networks in order to ensure greater customer satisfaction. Among them we find a good number making use of service truck to meet service needs quickly and effectively in remote areas. Introduced here is such a truck that Yamaha's Guatemalan distributor CANELLA S.A. has recently completed. Loaded with necessary service parts and equipment, this truck can be called a virtual workshop on wheels. The company has already launched a nationwide service campaign centered around this truck that is making its integrated service system known to the public.



We Love Yamaha

COLOMBIA

Mr. Johnny Londoño, Commercial Manager, EDUARDO LONDOÑO E HIJOS SUCS. LTDA

Our company began its marine business in 1954, importing outboard motors as a hobby at first. Eventually that hobby became the most important aspect of our business. Over time we have integrated all the related aspects of a well-rounded marine business such as accessories, electronics, trailers, special 2-cycle engine oils and lubricants and boats. We try to serve our customers with nothing but the best in products and services.

We have recently finished a new boat factory which has more than double of our previous capacity, to give our local and foreign customers better and faster delivery on their boat orders.

Actually, we have been exporting a good percentage of our production and our customers express a high degree of satisfaction with the products. We believe that we



should work hard to implement the current trend of the international market, where sales of outboards are made as a package of boat, engine, trailer and accessories.

COLOMBIA

Sr. Johnny Londoño, Director Comercial, EDUARDO LONDOÑO E HIJOS SUCS. LTDA

Nuestra compañía comenzó sus operaciones comerciales de productos marinos en 1954, importando motores fueraborda como hobby en principio. Con el tiempo

Amamos Yamaha

dicho hobby se convirtió en el aspecto más importante de nuestro negocio. Gradualmente hemos integrado todos los aspectos relacionados con el amplio negocio de productos marinos tales como accesorios, electrónica, remolques, aceites y lubricantes para motores de 2 tiempos especiales y embarcaciones. Tratamos de servir a nuestros clientes con lo mejor en cuanto a productos y servicios.

Dentro de dos meses terminaremos un nuevo astillero con el que duplicaremos nuestra actual capacidad de producción, para brindar a nuestros clientes locales y extranjeros una mejor y rápida entrega de sus pedidos.

Actualmente, estamos exportando un buen porcentaje de nuestra producción y nuestros clientes están plenamente satisfechos con nuestros productos. Pensamos que deberíamos trabajar denodadamente para implementar la tendencia actual del mercado internacional, donde las ventas de fuerabordas son realizadas como un paquete de embarcación, motor, remolque y accesorios.



Un camión que confiere movilidad al sistema de servicios

Los distribuidores de productos marinos para ultramar de Yamaha Motor están esforzándose en muchas formas para mejorar y reforzar sus redes de servicios con el fin de asegurar una mayor satisfacción del cliente. Entre éstos encontramos un buen número que utiliza camiones para prestar servicios en forma rápida y efectiva en áreas remotas. Aquí presentamos uno de esos camiones que el distribuidor CANELLA S.A. de Yamaha en Guatemala recientemente ha equipado. Cargado con el equipo y repuestos necesarios, este camión es realmente un taller sobre ruedas. La compañía también ha lanzado una campaña de servicio en todo el país centrada sobre este camión, posibilitando que su sistema de servicios integrado sea conocido por público.

GERMANY
ALEMANIA

Boat shows attract leisure enthusiasts

The Düsseldorf Boat Show, "Boot '91" took place from January 19 to 27, attracting some 1,800 exhibitors from 25 countries and recording an attendance of some 353,000 visitors. Following this was the Berlin Boat Show which took place from Feb. 13 to 17, gathering 60,000 spectators to see displays of products by some 289 exhibitors. Yamaha importer, Mitsui Maschinen GmbH rose to these occasions by putting on impressive displays of the full line of Yamaha outboards, stern drives, Water Vehicles and generators in its booths. Although there are limited places for water sports in Germany, show visitors viewed these marine products with great interest.

Exhibición de embarcaciones atrae entusiastas de las actividades recreativas náuticas

La Exhibición de Embarcaciones de Düsseldorf, "Boot '91" se realizó del 19 al 27 de enero, con la participación de más de 1.800 exhibidores representando a 25 países y con un total estimado de 353.000 visitantes. Y posteriormente tuvo lugar la Exhibición de Embarcaciones de Berlín del 13 al 17 de febrero, convocando a 60.000 espectadores para ver los productos expuestos de 289 exhibidores. El importador de Yamada, Mitsui Maschinen GmbH se destacó en estas ocasiones instalando un impresionante local de exhi-



bición con toda la línea completa de fuera-bordas, impulsores de popa, vehículos acuáticos y generadores Yamaha en sus pabellones.

Aunque existen pocos sitios en Alemania para los deportes acuáticos, los visitantes a la exhibición observaron con gran interés los productos marinos presentados.

GUATEMALA

Chantey Lady
Señorita Chantey

GUATEMALA



Miss Gabriela Garcia Salas

Administrative secretary of CANELLA S.A.

"Buenos días!" My name is Gabriela Garcia Salas. I have been working for one year now as an administrative secretary for CANELLA S.A. I am 20 years old and single. In my free time I love to go to the beach with friends and ride my Yamaha YFM250 ATV.

My ambition is to study advertising and publicity. And my main hobby, photography, is really another part of the same interest I have in advertising.

Secretaria Administrativa de CANELLA S.A.

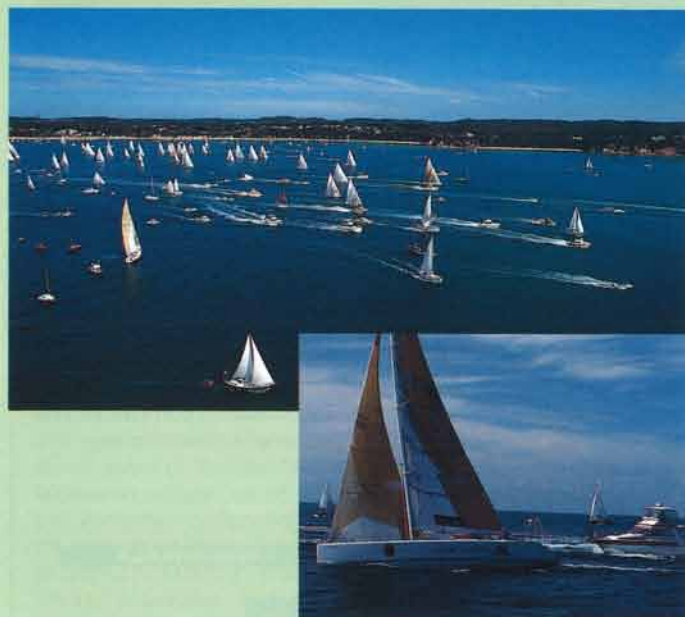
"¡Buenos días!" Me llamo Gabriela García Sales. Ya hace un año que trabajo como secretaria administrativa en CANELLA S.A. Tengo 20 años y soy soltera. Durante mi tiempo libre me encanta ir a playa con amigos y conducir mi Yamaha YFM250 ATV.

Mi ambición es estudiar publicidad. Y mi principal pasatiempo, la fotografía es realmente parte del interés que tengo en publicidad.

YAMAHA OSAKA CUP - Melbourne/Osaka Double-handed Yacht Race 1991

41 yachts race 10,200km to Osaka

On March 23, under clear skies and with a 12-knot south-southwesterly wind, the contesting yachts of the YAMAHA OSAKA CUP - Melbourne/Osaka Double-handed Yacht Race 1991 started out from Australia. The total of 41 participants from 10 countries; Australia, Canada, Denmark, France, Germany, Japan, New Zealand, Britain, the U.S.A. and U.S.S.R. sailed from Port Phillip Bay, Melbourne, on their 5,500 nautical mile (10,200km) journey to Osaka harbor in Japan. On April 21, the first finisher "Nakiri Daio" reached Osaka with Yamaha-built "Lucky & Luppy" second on April 22 after sailing through the southern to the northern hemisphere. The last finisher is expected to goal around the end of May.



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

41 veleros participaron en la regata de 10.200km a Osaka

El 23 de marzo, bajo un cielo diáfano y con viento del sur suroeste de 12 nudos, los yates concursantes de la YAMAHA OSAKA CUP - Regata de veleros de dos tripulantes Melbourne/ Osaka 1991 partieron de Australia. Un total de 41 veleros representando a 10 países: Australia, Canadá, Dinamarca, Francia, Alemania, Japón, Nueva Zelanda, Gran Bretaña, EE.UU. y URSS partieron de Port Phillip Bay, Melbourne, comenzando esta travesía de 5.500 millas náuticas (10.200km) hasta el puerto de Osaka en Japón. El 21 de abril, el primer velero "Nakiri Daio" arribó a Osaka, posteriormente, el día 22 en segunda posición, el construido por Yamaha "Lucky & Luppy" después de haber navegado a través del hemisferio meridional al septentrional. Se espera que el último competidor arribe a fines de mayo.

PR & sales promotion tools for Water Vehicles
Herramientas de promoción de ventas y R.P. para vehículos acuáticos

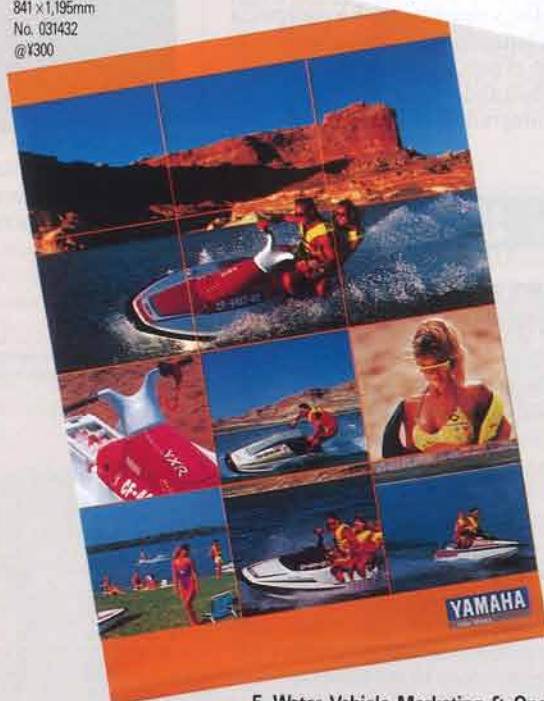


1. Image poster:
1. Cartel ilustrado:
594 x 841mm
No. 037689
@¥100

2. Multipurpose poster:
2. Cartel de múltiples propósitos:
594 x 841mm No. 037690 @¥100



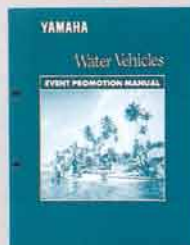
3. Wall hanging:
(Tapestry)
3. Para colgar en la pared:
(Tapiz)
841 x 1,195mm
No. 031432
@¥300



5. Water Vehicle Marketing & Operations Guide:
5. Guía de operación de marketing de vehículos acuáticos:

270 x 310mm
No.
@¥1,000

Water Vehicle Marketing & Operations Guide



214 x 279mm
No. 088583
@¥50

4. Water Vehicle Event Promotion Manual:
4. Manual de Promoción de eventos de vehículos acuáticos:

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!

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!