

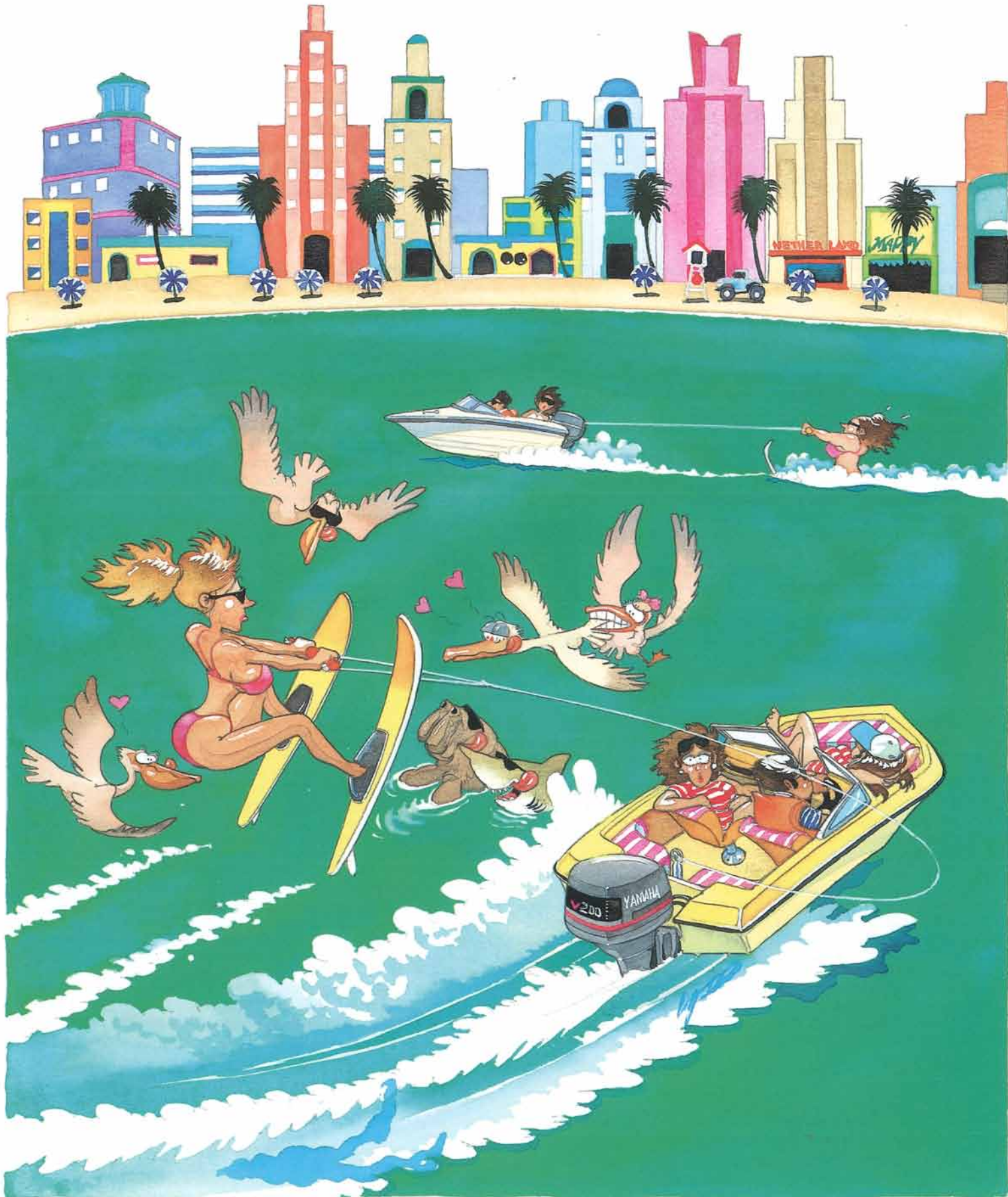
Bimonthly issued by Yamaha

# Chantey

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

1991 No. 57

ENGLISH/SPANISH VERSION



# Customer satisfaction No.1

Mr. Greg Fenwick, General Manager, Marine Division of Moller Yamaha Ltd., New Zealand

Mr. Geoff Eldrid, State Manager (Western Australia), of Yamaha Motor Australia, Australia

## Lo primordial es la satisfacción del cliente

Sr. Greg Fenwick, Gerente General, División marina de Moller Yamaha Ltd., Nueva Zelandia.

Sr. Geoff Eldrid, Gerente de Estado (Australia Occidental), de Yamaha Motor Australia, Australia.

**Chantey:** Today's theme is "Customer Satisfaction No.1!" Please discuss freely what this motto means for you.

**Mr. Fenwick:** Geoff, I think it's difficult to measure customer satisfaction, but I think we get a feeling from people when we display at shows. We have a new dealer who used to sell other brands. He displayed at a fishing show on the South Island of New Zealand recently and he was amazed at the number of people around his stand saying, "What a great outboard", or else praising the Yamaha outboard themselves from experience. And when I think about the two national shows a year we attend, I realize how few complaints we hear. I think that is a good measure. To satisfy customers we must have a good product, and then a dealer network that can provide service and parts and ensure that the product is delivered to the customer correctly. And with Yamaha it's easy to do the job properly because you have such a great product to start with.

**Mr. Eldrid:** Greg, I feel the same thing is happening in Australia.

The customer is looking for quality. And as you say, the service, through a good dealer network. In Western Australia we've developed a dealer net-



Mr. Fenwick  
Sr. Fenwick

**Chantey:** El tema del día es "Lo primordial es la satisfacción del cliente". Por favor, discutamos libremente sobre qué significa este lema para ustedes.

**Sr. Fenwick:** Geoff. Creo que es difícil evaluar la satisfacción del cliente, sin embargo considero que percibimos el sentimiento de la gente cuando exhibimos los productos en una exposición. Tenemos un nuevo concesionario que solía vender otras marcas. El participó recientemente en una exhibición pesquera de Isla del Sur de Nueva Zelandia y quedó sorprendido por la gran cantidad de gente que se agolpó en torno a su stand diciendo, "¡Qué fueraborda tan estupendo!", u otros comentarios elogiando los fuerabordas por su experiencia. Y cuando pienso acerca de las dos exposiciones nacionales anuales a las que asistí, me doy cuenta de que son pocas las quejas que escuchamos. Creo que esto es un buen indicador. Para satisfacer a los clientes debemos tener buenos productos, y además una red de concesionarios que puedan brindar servicios y repuestos asegurando que los productos sean enviados correctamente al cliente. Y con Yamaha es muy fácil de realizar apropiadamente el trabajo ya que originalmente el producto es bueno.

**Sr. Eldrid:** Greg, me parece que lo mismo está sucediendo en Australia. El cliente busca calidad. Y como tú has dicho, servicio a través de una buena red de concesionarios. En Australia Occidental hemos desarrollado una red de concesionarios está centrada primariamente en las industrias pesqueras y comerciales. Las organizaciones gubernamentales en Australia

work focused primarily in the commercial and fishing industries. The government agencies in Western Australia are now almost totally Yamaha: the Marinas and Harbors, the Police Department, etc. Five years ago that wasn't so. The customers hear about the reliability of the product and see all of these agencies using Yamahas and he thinks, "it must be good". Now, in the commercial lobster fishing industry, we hold about 35% of a market that eight years ago was held almost entirely by our competitors.

**Mr. Fenwick:** That's a different situation from New Zealand where the commercial field is probably only about 10% of our market. But Yamaha features very highly in the commercial sector, which is probably a good measure of a product in general. I think an important factor in customer satisfaction in our industry is that users talk to each other. In our country, particularly, people talk to other people who own boats and in this respect, people, the owners are our best salespeople of all.

**Mr. Eldrid:** Exactly.

**Mr. Fenwick:** It's important to make sure that your customers are happy with the product, service, sup-

Occidental están casi completamente equipadas con Yamaha: Marina y puertos, el departamento de policía, etc. Esto no era así hace cinco años. El cliente escucha sobre la fiabilidad del producto, ven que todos estas organizaciones utilizan productos Yamaha y piensan que "deben ser buenos". Actualmente, poseemos el 35% del mercado de la industria pesquera comercial de langostas de mar, y que hace ocho años era dominado casi por completo por nuestros competidores.

**Sr. Fenwick:** Esa es una situación diferente a la de Nueva Zelandia donde el sector comercial es probablemente sólo del 10% de nuestro mercado. Pero Yamaha está muy bien calificada en el sector comercial, lo que probablemente es un buen indicador de un producto en general. Considero que un importante factor para la satisfacción del cliente en nuestra industria es que los mismos usuarios nos hacen propaganda. En nuestro país, particularmente, la gente que posee barcos se comunica entre sí y al respecto, la gente, los propietarios son nuestros mejores vendedores.

**Sr. Fenwick:** Esa es una situación diferente a la de Nueva Zelandia donde el sector comercial es probablemente sólo del 10% de nuestro mercado. Pero Yamaha está muy bien calificada en el sector comercial, lo que probablemente es un buen indicador de un producto en general. Considero que un importante factor para la satisfacción del cliente en nuestra industria es que los mismos usuarios nos hacen propaganda. En nuestro país, particularmente, la gente que posee barcos se comunica entre sí y al respecto, la gente, los propietarios son nuestros mejores vendedores.

**Sr. Eldrid:** Exactamente.

**Sr. Fenwick:** Es importante asegurarse que sus clientes estén contentos con el producto, servicios, suministro de repuestos o todo lo demás, y así continuará creciendo su reputación.



ply of spare parts and everything else, and then your reputation will keep building.

**Mr. Eldrid:** I think the way you approach your advertising and promotion is another key point. I have a saying about Yamaha which I believe is very true: no matter how big the promotion or what you say in your advertisements, the product never lets you down. So, you can act positively with Yamaha.

Right now we are working to get our dealers to unify the appearance of their shops. We want them all to have the Yamaha identity, and when you walk into a shop anywhere in the country the staff are all dressed in the same style.

Since we started this program our Yamaha dealers are becoming more and more happy with the idea: they work together very closely, they all exchange ideas, and that helps the customer, as well.

We want professionalism from the top all the way down to the workshop. The customer sees that the service, the shops, everything, has a clear and strong corporate image and so he thinks it must be a good product. It's working.

**Mr. Fenwick:** Yes, Geoff, I think that's exactly the right track.

**Sr. Eldrid:** Creo que la forma de enfocar la publicidad y promoción de ustedes es otro punto clave. Tengo un dicho sobre Yamaha que creo es muy verdadero: no es cuestión de cuán grande sea la promoción o qué es lo que Ud. dice en su publicidad, el producto nunca lo abandonará. Por eso, Ud. puede actuar positivamente con Yamaha.

Actualmente estamos trabajando juntamente con nuestros concesionarios para unificar la imagen de sus tiendas. Queremos que todos ellos tengan la identidad de Yamaha, y cuando usted vaya a una tienda en cualquier parte del país, todo el personal estará vestido con el mismo estilo. Desde que comenzamos con este programa nuestros concesionarios Yamaha están cada vez más contentos con la idea: trabajamos en conjunto, estrechamente, para intercambiar ideas, y de esa forma ayudar también al cliente.

Queremos profesionalismo en toda la estructura, desde la dirección hasta el personal del taller. El cliente ve que el servicio, las tiendas, todo, tiene una imagen corporativa definida y fuerte y por eso piensa que debe ser un buen producto. Esto funciona.

**Sr. Fenwick:** Sí, Geoff, creo que eso es exactamente la vía correcta.

**Sr. Eldrid:** Estamos también trabajando con nuestros concesionarios para organizar exhibiciones de embarcaciones, días de demostración, días de vehículos acuáticos, etc. Esto es también muy útil para los clientes. Organizamos una gran exhibición náutica en el agua o utilizamos una pequeña área marina donde podemos montar un exhibidor para el concesionario local. La gente habla y las noticias se difunden, y los comerciantes escuchan hablar sobre eso

**Mr. Eldrid:** We have also worked with our dealers to organize boat shows, demonstration days, Water Vehicle days, etc. This is also benefitting the customers. We have days on the water where we put on a major boat show or get a little marina area where we can set up a display for a local dealer. People talk and the news spreads, commercial people hear about it and get involved, too. We go up there to set up the display area, dress it up, and set up our Yamaha section. The dealer has all the products on display and boats on the water, and offers people who come a test-ride on a Water Vehicle, a boat, or with an outboard motor. Just recently we sponsored a big event in Albany, a country town. It was the Yachting Masters, which has all the top Australian yachtsmen competing to see who is the best sailor, all sailing on the same brand of yacht. We had the sponsorship and our boats and Yamaha products were exclusively used for rescue craft, VIP boats and press boats. And a sail training ship went out to sea with Yamaha flags all over her. This really helped create a positive image for Yamaha among the people of Albany. Promotion like this is a very big part of our business.

**Mr. Fenwick:** Well, speaking of promotions, we have our national boat shows, and we also encourage our



Mr. Eldrid  
Sr. Eldrid

y se interesan también. Nosotros vamos para armar el área de exhibición, la decoramos, y montamos nuestra sección de Yamaha. Dicho concesionario tiene todos los productos en exhibición y botes en el agua,

y ofrece al público interesado en probar en persona un vehículo acuático, un bote, o con un motor fueraborda. Recientemente, hemos patrocinado un gran espectáculo en Albany, una ciudad del interior. Fue la Regata Maestra, en la que todos los mejores deportistas náuticos australianos compiten para demostrar quién es el mejor marino, todos navegando con la misma marca de embarcación.

Hemos actuado como patrocinantes de nuestros botes y productos Yamaha que son utilizados exclusivamente como embarcaciones de rescate. Los botes VIP y botes de la prensa y el barco de entrenamiento de marineros navegaron por el mar enarbolando las banderas Yamaha. Esto realmente ayudó a crear una imagen positiva de Yamaha entre la gente de Albany. Promociones como ésta constituye una parte importante de nuestros negocios.

**Sr. Fenwick:** Hablando de las promociones, tenemos nuestras exhibiciones nacionales de embarcaciones, y también animamos a nuestros concesionarios para que participen en las exhibiciones locales, y ahora casi todos los concesionarios realizan su propia exposición. En nuestras actividades como días de demostración, patrocinamos regatas y rallies, carreras de vehículos acuáticos, etc. Representa otra forma de prestar servicios a los clientes que conduce a lograr la satisfacción del cliente y una buena imagen de la marca. Es también nuestro trabajo como distribuidor promocionar en los medios a nivel nacional.



dealers to get into local shows, and now almost every dealer has his own show.

In our activities such as demonstration days, we sponsor boat races and rallies, Water Vehicle races etc. It's another form of customer service that leads to customer satisfaction and a good brand image. It is also our job as a distributor to promote nationally in the media.

**Mr. Eldrid:** We do the same thing. National promotion is our job and is usually done through our head office in Sydney. Our state promotions are planned by us and we ask the dealers to participate in them.

This year, Greg, we did something that we've never done before. We took our National Service Department up to Broome, a pearl industry center in the far north where Yamaha is popular, and we set up a service school for the pearl industry operators who use our products. We had 13 companies, or 90% of the industry; their staff turned up, they enjoyed the school, and they learned how to look after their Yamaha products. Because of Broome's isolation 500 or 600 kilometers up the coast, they can't bring their motors in to get serviced. So we went to them and trained their service personnel, their mechanics and their crews in basic maintenance, and the response was very, very good. It was amazing what they learned.

**Chantey:** What do you think about customer satisfaction from the dealer standpoint.

**Mr. Eldrid:** When a dealer sells an outboard motor to his customer,

**Sr. Eldrid:** Nosotros hacemos lo mismo. La promoción nacional es nuestro trabajo y generalmente es realizada a través de nuestra oficina central en Sidney. Nuestras promociones en estados son planeadas por nuestro personal y pedimos a nuestros concesionarios que participen en ellas.

Este año, Greg, hemos hecho algo que hasta ahora nunca habíamos realizado. Trasladamos nuestro Departamento de Servicios Nacional hasta Broome, centro de la industria de perlas en el lejano norte donde Yamaha es popular, y establecimos una escuela de servicios para los operadores de la industria de perlas quienes utilizan nuestros productos. Tuvimos 13 compañías, o sea, el 90% de la industria; su personal, acudió a la escuela y disfrutó de las clases, y aprendió cómo mantener después sus productos Yamaha. Debido a que Broome está situada a 500 o 600 km de la costa, ellos no pueden llevar sus motores para que sea revisados. Por eso fuimos hasta ellos y capacitamos su personal de servicios, sus mecánicos y sus operarios en el mantenimiento básico, y la respuesta fue muy, muy buena. Fue increíble cuánto aprendieron.

**Chantey:** ¿Qué opinan sobre la satisfacción del usuario desde el punto de vista del concesionario?

**Sr. Eldrid:** Cuando un concesionario vende un motor fueraborda a un cliente, creo que debe tratar de darle confianza en lo que compró y seguir en contacto para asegurarse que está contento con el producto en todos los aspectos.

**Sr. Fenwick:** Creo que el concesionario está en una gran posición de brindar un excelente asesoramiento y mantenimiento, como que

I believe he should try to give him confidence in what he's bought and follow through to make sure he's happy with it in all respects.

**Mr. Fenwick:** I think the dealer is in a great position to offer sound advice and service, like getting the user to come back for the 10-hour check, and then to keep coming back for regular service. And if he is a really professional dealer, any time he sees the product he should look to see what else is required. Another thing the dealer can do is to keep in close contact and encourage his customers to enjoy the product and make them feel like part of the Yamaha family.

**Mr. Eldrid:** Keep them involved; that certainly is important.

**Mr. Fenwick:** Once somebody buys a Yamaha outboard that's not the end of it, that's actually just the beginning in many respects. Particularly now, many are second-time owners and that's an important point in this conversation of how you gauge customer satisfaction. Once somebody has bought a Yamaha outboard, he tends to come back for another.

**Mr. Eldrid:** Another important thing as well, Greg, is that when somebody does come to update his motor he shouldn't have any problem making a trade-in, because the second-hand Yamaha motors carry good value. The first owner is happy with the use of his outboard and the person who tries a second-hand Yamaha will probably be happy and buy another too. Motors from the P-series are

el usuario regrese para una inspección después de 10 horas de funcionamiento, y que continúe acudiendo para un mantenimiento periódico. Y si el fuera concesionario realmente profesional, en cualquier momento que ve el producto, debería ver qué otras cosas se requiere. Otro asunto que el concesionario puede hacer es mantener un estrecho contacto y animar a sus clientes a disfrutar del producto y hacer que se sientan como parte de la familia Yamaha.

**Sr. Eldrid:** Mantenerlos comprometidos; eso es realmente importante.

**Sr. Fenwick:** Cuando alguien compra un fueraborda Yamaha no significa que ahí termina todo, realmente es el comienzo desde muchos puntos de vista. Particularmente ahora, para muchos propietarios es el segundo Yamaha y es un importante punto de esta conversación de cómo evaluar la satisfacción del cliente. Cuando alguien adquiere un fueraborda Yamaha, es seguro que venga de nuevo por otro.

**Sr. Eldrid:** Otra cuestión también importante, Greg, es que cuando viene a renovar su motore, no tiene problemas en usarlos como parte de pago por uno nuevo, debido a que los motores Yamaha de segunda mano de cotizan muy bien. El que compra por primera vez está contento con el uso del fueraborda y el propietario que posee un Yamaha de segunda mano probablemente se pondrá contento y comparará otro más. Los motores de la serie-P todavía siguen usándose en Australia Occidental. Este hecho ya explica todo por sí mismo.



still being used in Western Australia. That fact says a lot in itself.

**Chantey:** In the future, what do you think is the important thing for ensuring customer satisfaction?

**Mr. Fenwick:** Well, I think customer satisfaction is when the user feels comfortable and pleased with his product and knows he has a professional dealer or dealer network looking after him. Now if we can keep up the satisfaction by being quick to respond to problems when they arise, I have confidence we can keep things going well. With Yamaha we have an excellent product, and I think that it is up to us to give excellent support to our dealers, so that we have excellent dealers offering excellent support to the customers.

**Mr. Eldrid:** I think that what Greg is trying to say - and we all know this - is that with Yamaha the quality remains always. So as long as we keep our standards high at all times, from factory production right through the system down to the end-user, we will always be right up there at the top.

**Mr. Fenwick:** In New Zealand, of course, Yamaha is the market leader.

**Mr. Eldrid:** In Australia, we have our competitors worried at the moment because Yamaha's share is growing steadily. We must al-

ways try to keep quality as our strong point.

As long as we keep the dealer network strong, and the service department strong, and Yamaha keeps us informed about the changes that are going on, the end-user will always be happy. From time to time we will have to come up with new measures. But the important thing as a distributor is to always keep in touch with our dealers and learn from them of the changes that are happening in the market place, what the end-users are up to and what their demands are. Because as long as we can keep that information coming through and we can pass information on to Y.M.C., we will certainly make the right changes to suit the times.

**Mr. Fenwick:** We can also use "Chantey" to help keep our customers satisfied, too. The more copies we can circulate the more satisfied customers we'll have. I think that "Chantey" can be very important to the customer, too. Copies should be sent to government departments such as the Police Department, Fishery Department and important end-users who have bought a Yamaha and are continuing to buy Yamahas.

And to fishing clubs, yacht clubs and in other important areas where people read such magazines.

**Chantey:** We are happy to hear that. Now, we will make greater efforts to publish a more useful, more enjoyable Chantey.

**Chantey:** A futuro, ¿qué es para ustedes lo importante para asegurar la satisfacción del consumidor final?

**Sr. Fenwick:** Bueno, considero que la satisfacción del cliente es que se sienta cómodo y disfrute de su producto y sepa que un concesionario profesional o la red de concesionarios lo están respaldando. Ahora, si nosotros podemos mantener la satisfacción respondiendo rápidamente a sus problemas cuando aparezcan, estoy seguro que podemos hacerlo bien. Con Yamaha tenemos un excelente producto, y creo que está en nuestras manos brindar un apoyo excelente a nuestros concesionarios, y de esta forma contar con excelentes concesionarios que ofrezcan un excelente apoyo a sus clientes.

**Sr. Eldrid:** Pienso que lo que Greg está tratando de decir - y todos lo sabemos - es que con Yamaha tenemos garantizada la calidad. Por eso mientras mantengamos siempre nuestro alto nivel desde la producción de fábrica directamente por el sistema, hasta el consumidor final, siempre estaremos a la vanguardia.

**Sr. Fenwick:** En Nueva Zelanda, por supuesto, Yamaha es líder del mercado.

**Sr. Eldrid:** En Australia, actualmente nuestros competidores están preocupados porque la participación de Yamaha en el mercado está creciendo constantemente. Debemos tratar siempre de mantener la calidad como nuestro punto fuerte. Mientras mantengamos la red de concesionarios, y el departamento de servicios fuerte, y Yamaha nos tenga informados acerca de los cambios que están

aconteciendo, los consumidores finales siempre estarán satisfechos. De vez en cuando tendremos que ofrecer nuevo indicador. Pero lo importante como distribuidor es siempre estar en contacto con nuestros concesionarios para enterarnos de los cambios que están sucediendo en el mercado, en qué andan los consumidores y cuáles son sus demandas. Porque mientras podamos recibir dicha información y transmitirla a Y.M.C., seguramente haremos los cambios necesarios para adaptarnos a la época.

**Sr. Fenwick:** También podemos aprovechar a "Chantey" para mantener satisfechos a nuestros clientes. Cuántos más ejemplares podamos distribuir, más clientes satisfechos tendremos. Creo que "Chantey" puede ser también muy importante para el cliente. Las revistas podrían enviarse a los organismos gubernamentales como la Policía, Departamento de Pesca y a importantes clientes quienes hayan adquirido o compren continuamente un producto Yamaha. Además, los clubes de pesca, náuticos y otros importantes lugares donde la gente lea tales revistas.

**Chantey:** Estamos contentos de escuchar eso. De ahora en adelante, nos esforzaremos más arduamente para publicar una Chantey más útil y divertida.

# "YAMAHA PRIME START" SYSTEM

## Advanced microcomputer controlled system

- Contributing to the technological advancement of the 2nd generation outboards

The high performance, high quality Yamaha outboard series will come with an advanced new system called the "Yamaha Prime Start". This system, which controls ignition timing (60 - 90 hp/225 hp) and fuel feeding (225/250 hp) accurately by means of a microcomputer, contributes to superior starting characteristics. That means, even a novice operator can enjoy its advantages of easy, smooth starting of the engine without bothersome choke knob operation, even when it has to be started and stopped frequently in the early, cold morning or under the blazing sun.

Back in 1989, the first microcomputer controlled Yamaha Prime Start system was featured on the 250 hp model, the flagship of the Yamaha outboard line, and then on the 225 hp model the following year, soon winning wide acceptance in the pleasure-use market. This year, the new 3-cylinder 60 hp, 70 hp, 80 hp and 90 hp models will also come with the latest version of this system. While the 3-cylinder 40 hp and 50 hp models have featured an electromagnetic valve system since 1989, the 4-stroke 9.9 hp model has been introduced with the first-generation Yamaha Prime Start system featuring a thermal valve start system that makes the use of a choke knob unnecessary since it was first marketed in 1984.

The main components and functions of the Yamaha Prime Start are shown below (see illustrations for reference):

- (1) The diaphragmatic fuel feeding unit that functions by means of the breathing of the crankcase.
- (2) The electro-thermal valve and the voltage regulator that continue to feed fuel for smoother engine warm-up, and ensure the stable supply of electricity to the valve. In addition, a manual-select valve is also incorporated in this unit as a back-up device. This manually operated valve works to stop fuel feeding when the electro-thermal valve becomes inoperative.
- (3) The CDI with a built-in microcomputer that electronically regulates the ignition timing in the best possible way by sensing the engine speed and carburetor throttle opening. An air temperature sensor has also been built into this unit to control the idling speed quickly and effectively.

The fuel is first sent into the intake manifold and then supplied into the combustion chamber through the reed valve, crankcase and transfer passage. The control unit sends a signal at the optimum moment to the spark plug which then gives off its spark to cause combustion. In brief, the electro-thermal valve and built-in air temperature sensor make possible

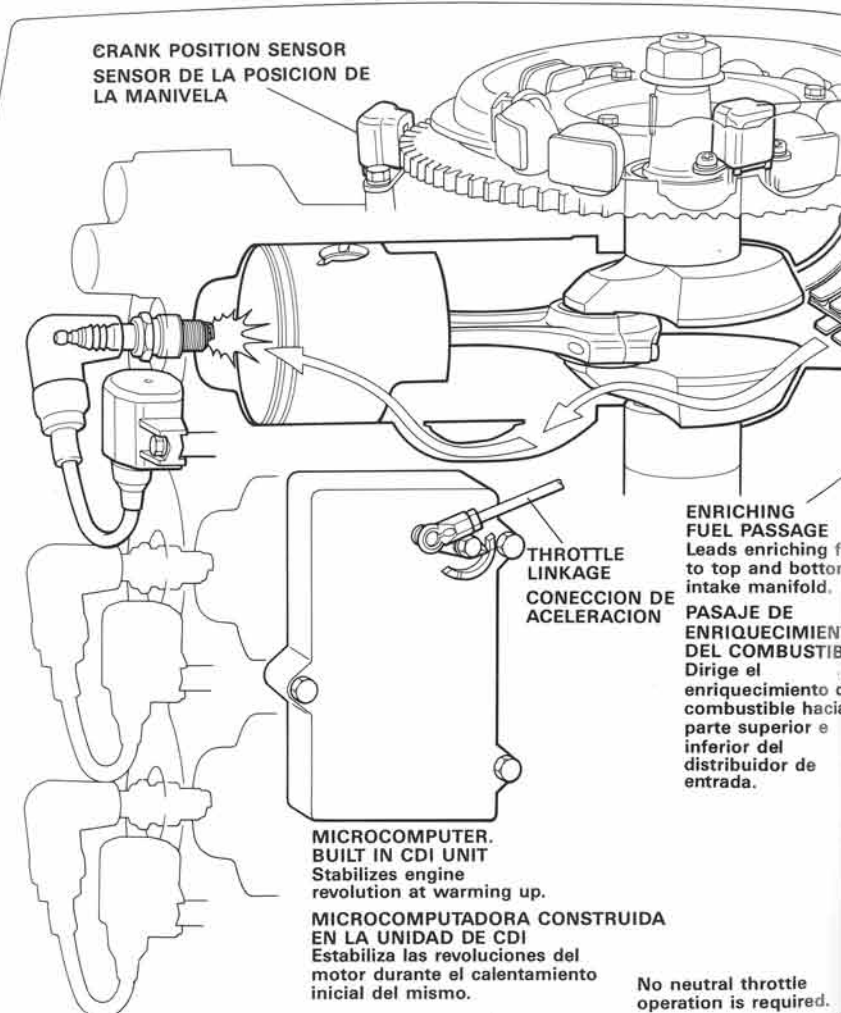
optimum control of fuel feeding and ignition timing without the use of a choke valve.

The remote control device that is shipped with the main assembly in a single package has no choke switch, as illustrated, because this system uses no choke knob. This device features a high-pitch buzzer sound unlike a conventional one. The remote control device suitable for this system is a 703 type (followed by part No. either A0 or A1 at the end.)

The "Yamaha Prime Start" system is sure to contribute greatly to the technological advancement of the 2nd generation outboards from the late-80s into the 90s, bringing with it a higher level of product value.

Let's place a strong emphasis on the advantages of this new system in building the image of the Yamaha outboard line.

\*The handling manual for this system is now available.



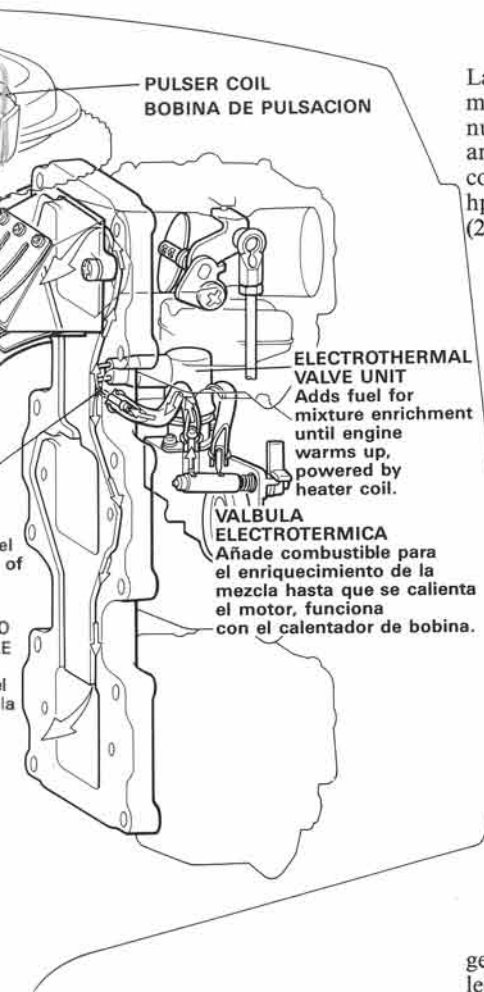
Simply turning main switch starts engine.

El encendido del motor funciona simplemente girando el interruptor principal.

# "SISTEMA DE ARRANQUE YAMAHA SELECTO"

## Avanzado sistema controlado por microcomputadora

- Contribuyendo al avance tecnológico de la 2da. generación de fuerabordas



La serie de fuerabordas Yamaha de alto rendimiento y gran calidad están provistos con un nuevo y avanzado sistema llamado "Sistema de arranque Yamaha Selecto". Este sistema, que controla la regulación de encendido (60-90 hp/225 hp) y alimentación de combustible (225/250 hp) con precisión gracias a una microcomputadora, contribuye a generar características de arranque inmejorables. Esto significa que incluso un operador principiante también puede disfrutar de sus prestaciones como un arranque fácil y silencioso del motor sin operar la molesta perilla del cebador de carburador, incluso cuando se efectúan frecuentes arranques y paradas durante las mañanas tempranas y frías o bajo un sol abrasador.

Volviendo a 1989, este sistema de arranque Yamaha Selecto controlado por microcomputadora fue el primero en instalarse en el modelo de 250 hp, el mayor exponente de la línea de fuerabordas de Yamaha, y luego al año siguiente se aplicó en el modelo de 225 hp, ganando una amplia aceptación en el mercado de uso recreativo.

Este año, los modelos de 3 cilindros de 60 hp, 70 hp, 80 hp, y 90 hp contarán con la última versión de este sistema.

Mientras que los modelos de 3 cilindros de 40 hp y 50 hp ya poseen un sistema de válvulas electromagnéticas desde 1989, y el modelo de 4 tiempos, de 9,9 hp ha sido presentado con la primera generación del sistema de arranque Yamaha Selecto contando con un sistema de arranque de válvula térmica que hace innecesario el uso de la perilla del cebador desde que fue comercializado en 1984.

Los principales componentes y funciones del sistema de arranque Yamaha Selecto se muestran a continuación (véase las ilustraciones como referencia):

- (1) La unidad de alimentación de combustible diafragmática funciona por medio del respirador del cárter.
- (2) La válvula electrotérmica y el regulador de tensión continúa alimentando combustible hasta que el motor esté caliente, y asegura un suministro estable de electricidad a la válvula. Además, una válvula de selección manual está incorporada también como un dispositivo auxiliar en esta unidad. Manualmente operada la válvula funciona para detener la alimentación de combustible cuando la válvula electrotérmica deja de funcionar.
- (3) El CDI con una microcomputadora incorporada regula electrónicamente la mejor puesta a punto del encendido posible por medio de la detección de la velocidad del motor y la apertura de la mariposa del carburador. La unidad tiene incorporada también un sensor de temperatura de aire para controlar la velocidad de marcha en vacío de forma rápida y efectiva.

El combustible primero es enviado al múltiple de admisión y luego suministrado a la cámara de combustión a través de la válvula de lengüeta, cárter y pasaje de transferencia. La unidad de control envía una señal en el momento óptimo a la bujía que a su vez produce chispas que causan la combustión. Resumidamente, la válvula electrotérmica y el sensor de temperatura de aire incorporado permiten el control óptimo de la alimentación de combustible y la regulación del encendido sin la utilización de una válvula de estrangulación.

El dispositivo de control remoto que viene provisto de fábrica con el conjunto principal en un solo paquete no posee interruptor de estrangulación, como se ilustra, debido a que este sistema no emplea perilla del cebador del carburador. Este dispositivo cuenta con un zumbador de gran potencia distinto a uno convencional. El dispositivo de control remoto apropiado para este sistema es el tipo 703 (seguido por la pieza No. A0 o A1 al final).

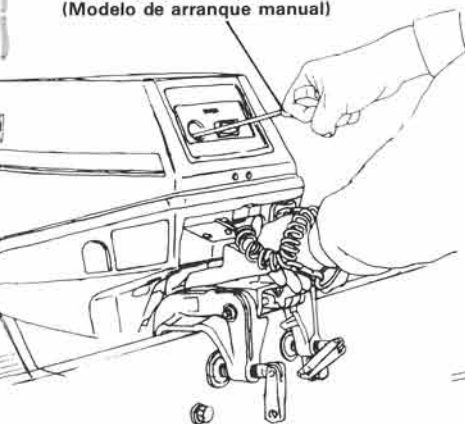
El Sistema de arranque Yamaha Selecto está contribuyendo enormemente al avance tecnológico de los fuerabordas de 2da. generación desde fines de la década del 80 entrando en la del 90, trayendo con esto una mayor calidad de válvulas.

Enfatizamos las ventajas de este nuevo sistema en la creación de la imagen de la línea de fuerabordas de Yamaha.

\*Se dispone ahora del manual de manejo de este sistema.

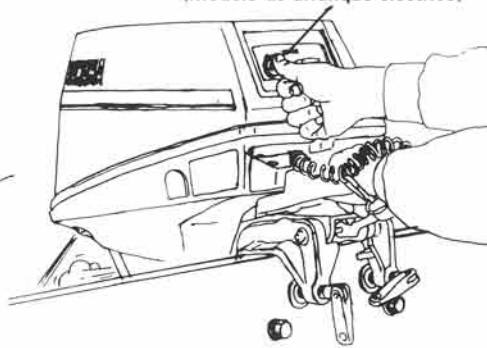
Simply pull starter handle.  
(Manual start model)

Simplemente halar el manubrio de arranque  
(Modelo de arranque manual)



Simply push starter switch.  
(Electric start model)

Simplemente apretar el boton de arranque  
(Modelo de arranque electrico)



# Troubleshooting

## PART 1 - IGNITION AND CHARGING SYSTEMS

Beginning with this issue, we will bring you a series on troubleshooting for outboard motor problems. In this series, we will focus only on the quickest ways to identify the cause of a problem and solve it when certain modes of trouble occur. Therefore, in cases where metrological data or specifications are necessary for different models or components, please refer to the Yamaha service manual.

We may tend to think of troubleshooting, in other words repair, as a complicated job. But, in fact, when the symptoms of the trouble are identified the places to check can be determined naturally. If we understand the functions of each part of the motor, we will understand what happens when something goes wrong with that part. However, a given problem may not always be the result of a single cause; often there is a combination of factors at work. So, when we talk about troubleshooting primarily the ignition and charging system this time, keep in mind that problems here may overlap with fuel system problems or other causes.

### A. IGNITION SYSTEM

#### 1. Basic components for ignition system

At first, taking a large size outboard motors as an example, let's see the component parts for ignition system.

#### 2. Function and Role

1. What are the different types of ignition systems? Yamaha uses two types of ignition systems; the Contact Breaker type; and the Capacitor Discharge type. The following chart shows the types of system.

IGNITION SYSTEMS
Contact Breaker Type: Stationary Type (No advance)
Capacitor Discharge Ignition Type: Automatic Advance Type
Mechanical Advance Type

Next time we will give a summary and explanation of the ignition systems shown above.

# Detección de averías

## 1º PARTE - SISTEMAS DE ENCENDIDO Y CARGA

A partir de esta edición, le brindaremos una serie de notas sobre la detección de averías para los motores fuerabordas. En esta serie, enfocaremos sólo las formas rápidas de identificar la causa de un problema y solucionarlo cuando ocurran ciertos tipos de averías. Por lo tanto, en casos donde sean necesarios datos metrologicos o especificaciones para los diferentes modelos o componentes, refiérase a su manual de servicios de Yamaha.

En general tendemos a pensar que la detección de averías, en otras palabras reparación, es un trabajo complicado. Pero, de hecho, cuando se identifican los síntomas del problema, los lugares a verificar surgen naturalmente.

Si entendemos las funciones de cada parte del motor, podremos entender qué sucede cuando dicha parte funciona mal. Sin embargo, un problema dado quizá no siempre sea el resultado de una causa aislada; a menudo es una combinación de factores.

Por eso, cuando hablamos de detección de averías, básicamente los sistema de encendido y carga en esta nota, tenga en cuenta que estos problemas queden coincidir con problemas del sistema de combustible u otras causas.

### A. SISTEMA DE ENCENDIDO

#### 1. Componentes básicos de un sistema de encendido

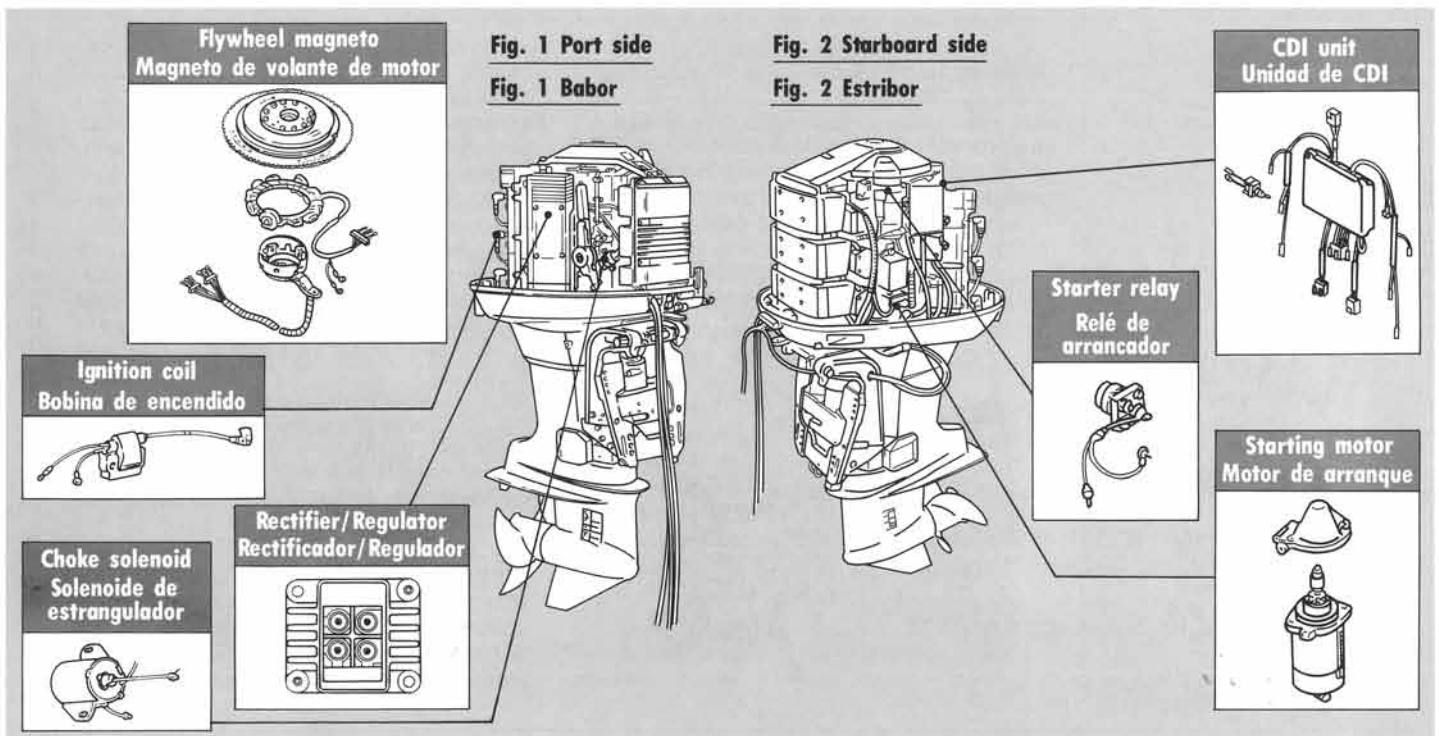
Primero, tomemos un motor fueraborda de tamaño grande como un ejemplo, y veamos las partes componentes de un sistema de encendido.

#### 2. Función y papel

1. ¿Cuáles son los diferentes tipos de sistemas de encendido? Yamaha utiliza dos tipos de sistemas de encendido; el tipo ruptor; y el tipo de descarga de capacitor. La siguiente tabla muestra los tipos de sistemas.

SISTEMAS DE ENCENDIDO
Tipo ruptor: Tipo fijo (Sin avance)
Tipo de encendido por descarga de capacitor: Tipo de avance automático
Tipo de avance mecánico

En la próxima continuación brindaremos un resumen y explicación de los sistemas de encendido mencionados arriba.





# NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades



## TRINIDAD AND TOBAGO TRINIDAD Y TABAGO

### Mr. and Miss Yamaha boats place 1, 2 at Simon Bolivar Regatta

The Simon Bolivar Regatta is a two-day international power boat race that covers a 110-mile course from Trinidad to Guiria, Venezuela and back with an overnight stop in between. Each of the two 55-mile legs is run against the clock and the winner is determined by total elapsed time.

The boat that finished second on both legs to emerge as overall winner with a time of 2 hours 7 minutes 26" was a 28 ft. Kevlar Deep Hull powered by two modified



The Crew of Miss Yamaha: (From left) Mr. Jerry Johnson, the throttle man and Mr. Wayne Lee, the driver.



Mr. Yamaha's crew at the awards ceremony: (From left) Captain Mr. Stephen Lee, a Venezuelan Navy Officer, Mr. Trevor Bhagwansingh, the boat's navigator and Mr. Michael Chin Leung Fatt, the driver.

Yamaha 225 hp V6 outboards, named "Mr. Yamaha" and captained by Mr. Stephen Lee. And finishing second overall was its sister boat "Miss Yamaha", a 21 ft. Kevlar powered by a single 220 hp Yamaha outboard. On the following weekend another boat race was held in Trinidad, this time for registered fishing boats only, over a 45-mile course. Once again the performance of Yamaha outboards was highlighted, as the first three places all went to boats powered by twin 75 hp Yamahas.

### Mr. y Miss Yamaha 1º y 2º en la Regata Simón Bolívar

La Regata Simón Bolívar es una competencia náutica internacional de embarcaciones

propulsadas con motores de gran potencia que dura dos días, recorriendo un circuito de 110 millas desde Trinidad hasta Guiria, Venezuela y regresando con una escala nocturna entre medio. Cada una de las etapas de 55 millas se compite contra el reloj y el ganador se determina por el tiempo total registrado.

La embarcación que arribó segunda en ambas etapas resultando campeona del evento con un tiempo total de 2 horas 7 minutos y 26 segundos, fue un bote de 28 pies, de casco profundo en V Kevlar, motorizado por un par de fuerabordas Yamaha modificados V6 de 225 hp, llamado "Mr. Yamaha" capitaneado por el Sr. Stephen Lee. Y conquistando el segundo lugar en la clasificación general fue una embarcación gemela "Miss Yamaha", de 21 pies, casco Kevlar motorizado con un solo fueraborda de 220 hp.

Al siguiente fin de semana se llevó a cabo otra regata de 45 millas en Trinidad, esta vez únicamente para barcos de pesca registrados. Una vez más el rendimiento de los fuerabordas Yamaha fue sobresaliente, ocupando los tres primeros puestos, todos ellos motorizados por un par de Yamahas de 75 hp.

## EGYPT EGIPTO

### Appointment of New Distributor

On June 2, 1991 a reception was held at the Semiramis Intercontinental Hotel Cairo to celebrate the appointment of EIM (EGYPTIAN INTERNATIONAL MOTORS CO., LTD) as Yamaha's new marine distributor in Egypt.

EIM was responsible for all arrangements of this successful event that boasted many V.I.P.s in attendance from Egyptian ministries, foreign embassies, executives from

EIM, Yamaha Motor Company and MARUBENI CORPORATION. The representatives in attendance from YMC were Mr. Sawada, senior general manager and Mr. Minami, sales manager of Overseas Marine Operations. All the guests had the opportunity to view the latest Yamaha marine products and meet with management and staff of EIM, Yamaha Motor and Marubeni.

Egypt is a diverse market with strong demand coming from the fishing industry as well as the pleasure requirements from the



ever-expanding tourist industry. EIM are well positioned to fill the market's needs through their experienced staff members as well as a strong company policy that places an enormous emphasis on after-sale support. Since EIM's appointment as Yamaha's marine distributor in Egypt we have seen our sales dramatically increase and with the infrastructure currently in place and forever expanding we are confident that Yamaha and EIM will continue to expand in the fascinating and culturally rich country of Egypt.

We look forward to hearing many more reports from the land of the Pharaohs.

### Inauguración del nuevo distribuidor EIM

El 2 de junio de 1991, se realizó una ceremonia de inauguración del nuevo distribuidor de productos marinos de Yamaha, Egyptian International Motors, en el Hotel Intercontinental en El Cairo. Unos 300 distinguidos invitados que incluían a dos ministros de gobierno asistieron a esta celebración organizada por el presidente de EIM y su esposa, Sr. y Sra. Mohamed M. Nosseir. Representando a YMC, asistió el Sr. H. Sawada, director general principal del departamento de operaciones marinas en ultramar, quien pronunció un discurso de felicitaciones.

Los invitados también disfrutaron de la exhibición que incluyó una línea de motores de fuerabordas y vehículos acuáticos Yamaha.

# NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades



**BRAZIL  
BRASIL**

## Entering Rio de Janeiro Boat Show for the first time

The Rio de Janeiro Boat Show "Salon Nautico" was held this year from April 26 to May 5.

This show is one of the biggest events of Brazil's marine industry, held every year and attracting a host of displays by major boat manufacturers and distributors of outboard motors, stern drives, marine goods and accessories.

This year Yamaha Motor Do Brasil participated in the "Salon Nautico" for the first time. This participation drew special attention as it comes in the wake of the start of Water Vehicle imports early this year and the mid-year start of local outboard motor production by YMDB.

This year's entry in the show was the result of the combined efforts of four Rio de Janeiro area dealerships, putting together displays of a full range of outboards from 15 to 200 hp, the popular WR650LX and SJ650 Water Vehicles and V6 4.3 and V8 5.7 model stern drives.

Throughout the run of the show the Yamaha booth was swarmed with visitors and a rush of sales were made.

## Participando por primera vez en la exhibición náutica de Río de Janeiro

La exhibición de embarcaciones de Río de Janeiro "Salón Náutico" se celebró este año desde el 26 de abril hasta el 5 de mayo. Este evento es uno de los principales acontecimientos de la industria marítima del Brasil, que se celebra todos los años y que atrae un sinnúmero de expositores que representan a los principales astilleros y distribuidores de motores de fuerabordas, impulsores de popa, artículos y accesorios náuticos. Este año Yamaha Motor Do Brasil participó en el "Salón Náutico" por prime-

ra vez. Esta participación atrajo especial atención como continuación de la tendencia de abrir la importación de vehículos acuáticos a principios de este año y con el inicio a mediados de año de la producción local de motores de fuerabordas por YMDB.

La participación de este año en la exposición fue el resultado de los esfuerzos combinados de cuatro concesionarios del área de Río de Janeiro, exhibiendo en conjunto una gama completa de fuerabordas de 15 a 200 hp, el popular WR650LX y los vehículos acuáticos SJ650 y los impulsores de popa modelos V6 4,3, y V8 5,7.

Durante todo el desarrollo de la exhibición, el puesto de Yamaha fue invadidos por los visitantes lográndose también un cúmulo de ventas.

**NEW ZEALAND  
NUEVA ZELANDIA**

## Moller Yamaha booth named show's "Best Commercial Stand"

The annual New Zealand Boat Show was held this year at the Auckland Expo Centre over 6 days beginning May 29. This period included a long weekend holiday for the Queen's Birthday.

In all, a record crowd of over 60,000 people

attended the show, which indicates the popularity of boating in New Zealand. This year Yamaha's distributor Moller Yamaha put on a display that was judged "Best Commercial Stand" of the show for the high quality of its presentation. The theme of the display was to emphasize Yamaha's high quality and broad experience in the manufacture of marine products. To support the marine equipment - which included a 26-model outboard line-up ranging from 2 to 250 horsepower, stern drives and Water Vehicles including the new WaveRunner VXR, Moller Yamaha also displayed a Yamaha FZR motorcycle, dramatically demonstrating Yamaha's achievement in other fields. Another unique accent in the display was a self-playing Yamaha Grand Piano which acted as an attraction to bring people onto the stand.

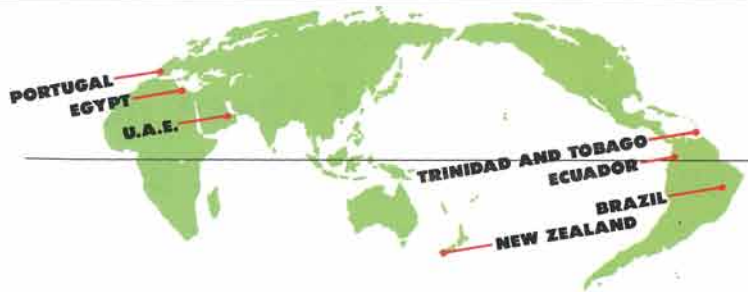
## El puesto de Moller Yamaha elegido como el "Mejor Stand Comercial" de la exhibición

La exhibición náutica anual de Nueva Zelanda fue realizada este año en el Centro de Exposiciones de Auckland durante seis días desde el 29 de mayo. Este periodo incluyó un largo feriado de fin de semana por el Onomástico de la Reina.

En total, una multitud récord de más de 60.000 personas asistió a la exposición, evidenciando la popularidad de la recreación náutica en Nueva Zelanda.

En esta oportunidad el distribuidor Moller Yamaha resultó galardonado con el "Mejor Stand Comercial" de la exposición por la alta calidad de su presentación. El objetivo de la misma fue enfatizar la alta calidad y vasta experiencia de Yamaha en la fabricación de productos marinos. Para apoyar el equipo marino - que incluyó una línea de fuerabordas de 26 modelos que abarca desde los 2 hasta los 250 hp, impulsores de popa y vehículos acuáticos incluyendo el nuevo WaveRunner VXR, Moller





Yamaha también exhibió una motocicleta Yamaha FZR, demostrando realmente los éxitos de Yamaha en otros campos. Otro exclusivo detalle del exhibidor fue un piano de cola Yamaha de ejecución automática que acaparó la atención del público en el stand.

**ECUADOR**

**A service car for more positive sales activities**

Almacenes Juan Eljuri C. Ltda., the Yamaha distributor in Ecuador, is a company that in addition to participating in a variety of events such as boat races and aggressively carrying out sales promotion activities, has always made great efforts in service activities, as well. Now, the company has purchased a service car outfitted with the latest equipment. This new vehicle will enable Almacenes Juan Eljuri to pursue multiple types of field service activities such as mobile inspection and service campaigns. With a company motto of "Service is the foundation of business", these activities are sure to contribute to positive sales results in the future.



**Un vehículo de servicios para ventas actividades más positivas**

Almacenes Juan Eljuri C. Ltda., el distribuidor de Yamaha en Ecuador es una compañía que además de participár en una variedad de eventos tales como regatas, y realizar dinámicamente actividades de promoción de ventas, siempre se ha empeñado arduamente en las actividades de servicios. Ahora, la compañía ha adquirido un vehículo de servicios equipado con los más modernos equipos. Este nuevo vehículo permitirá a Almacenes Juan Eljuri abarcar múltiples actividades de servicios fuera del taller como campañas móviles de inspección y mantenimiento. Guiado por el lema de la compañía "El servicio es la base del negocio", estas actividades seguramente contribuirán a lograr resultados de ventas más positivos en el futuro.

**Chantey Lady  
Señorita Chantey**

PORTUGAL

PORTUGAL

**Ms. Manuela Rodrigues  
English and French translator  
of Motomar Ltda.**

**Srta. Manuela Rodrigues  
Traductora de inglés y francés  
de Motomar Ltda.**



Hello, my name is Manuela Rodrigues. I'm 25 years old. I have been working at Motomar, Ltda. for 3 years, and I enjoy my job a lot. I work as a translator (English and French) which means I get to communicate with many Yamaha people, which I love to do. I'm proud to be a part of the Yamaha family. It makes me happy to be able to contribute to the pleasure so many people get from using Yamaha products.

Hola, soy Manuela Rodrigues. Tengo 25 años. Hace 3 años que estoy trabajando en Motomar Ltda., y yo disfruto mi actividad mucho. Trabajo como traductora (inglés y francés), es decir, que puedo comunicarme con mucha gente de Yamaha, algo que me encanta. Estoy orgullosa de ser miembro de la familia Yamaha. Me hace feliz poder contribuir al placer que brindan los productos Yamaha a tanta gente.

U.A.E.  
E.A.U.

**Production to begin on Yamaha boats**

Yamaha Motor Co. and YOUSUF HABIB AL YOUSUF recently signed a technical assistance agreement for the manufacture and assembly of FRP boats in Dubai, United Arab Emirates. AL YOUSUF INDUSTRIAL EST., a new division of the YOUSUF HABIB AL YOUSUF, will manufacture commercial fishing boats and pleasure craft under the Yamaha brand name.

The company's modern facility, including a factory and boat display area, has been prepared to produce quality products that are certain to meet the highest international standards.

**Comienza la producción de embarcaciones Yamaha**

Yamaha Motor Co. y YOUSUF HABIB AL YOUSUF recientemente firmaron un acuer-

do de asistencia técnica para la fabricación y montaje de embarcaciones FRP en Dubai, Emiratos Arabes Unidos. AL YOUSUF INDUSTRIAL EST., una nueva división de YOUSUF HABIB AL YOUSUF, fabricará barcos de pesca comercial y embarcaciones de recreación con la marca Yamaha.

Las modernas instalaciones de la compañía, que incluyen una fábrica y una zona de exhibición de embarcaciones, han sido preparadas para producir productos de calidad que seguramente conformarán las normas internacionales más exigentes.



# Make the most of these new PR tools! ¡Aproveche al máximo estas nuevas herramientas publicitarias!

## E115A/E25A catalogues and poster

Along with the debut of the new enduro outboards, E115A and E25A, PR catalogues and a poster have also been made available for your use. Make the most of these items in active sales promotion.

## Catálogos y carteles de los E115A/E25A

Simultáneamente con el debut de los nuevos fuerabordas de resistencia, E115A y E25A, también se encuentran a su disposición los catálogos y un cartel. Aproveche completamente estos artículos para una activa promoción de ventas.



E115A Catalogue (English version)  
No. 031675 (Size: 290 mm x 210 mm, 6 pages)

Catálogo del E115A (versión en inglés)  
No. 031675 (Tamaño: 290 mm x 210 mm, 6 páginas)

E25A Catalogue (English version)  
No. 031614 (Size: 290 mm x 210 mm, 6 pages)

Catálogo del E25A (versión en inglés)  
No. 031614 (Tamaño: 290 mm x 210 mm, 6 páginas)



E115A Poster  
No. 031413 (Size: 595 mm x 840 mm)

Cartel del E115A  
No. 031413 (Tamaño: 595 mm x 840 mm)



E115A Catalogue (Spanish version) No. 031673  
(Size: 290 mm x 210 mm, 6 pages)

Catálogo del E115A (versión en español)  
No. 031673 (Tamaño: 290 mm x 210 mm, 6 páginas)

## WaveRunner VXR poster and leaflet

You can utilize the new PR poster and leaflet for the WaveRunner VXR that is winning popularity in both the pleasure market and the rental market.

They are sure to help develop a new market for this Water Vehicle model.

\*Please contact Overseas Marketing Division, Marine Operations, Yamaha Motor Co., Ltd. for further details.



WaveRunner Leaflet  
(English version) No. 037709  
(Size 290 mm x 210 mm, 2 pages)

Folleto del WaveRunner  
(versión en inglés) No. 037709  
(Tamaño: 290 mm x 210 mm, 2 páginas)

## Cartel y folleto del WaveRunner VXR

Usted puede utilizar el nuevo cartel y folleto de publicidad del WaveRunner VXR que está ganando popularidad en los mercados de recreación y de alquiler. Su utilización seguramente ayudará a desarrollar un nuevo mercado para este modelo de vehículo acuático.

\*Contáctese con la División de Marketing en Ultramar, Operaciones Marinas, Yamaha Motor Co., Ltd. para mayores detalles.



WaveRunner VXR Cutaway  
View Poster  
No. 037705  
(Size 730 mm x 1,030 mm)

Cartel de vista en corte del  
WaveRunner VXR  
No. 037705  
(Tamaño: 730 mm x 1,030 mm)

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!