

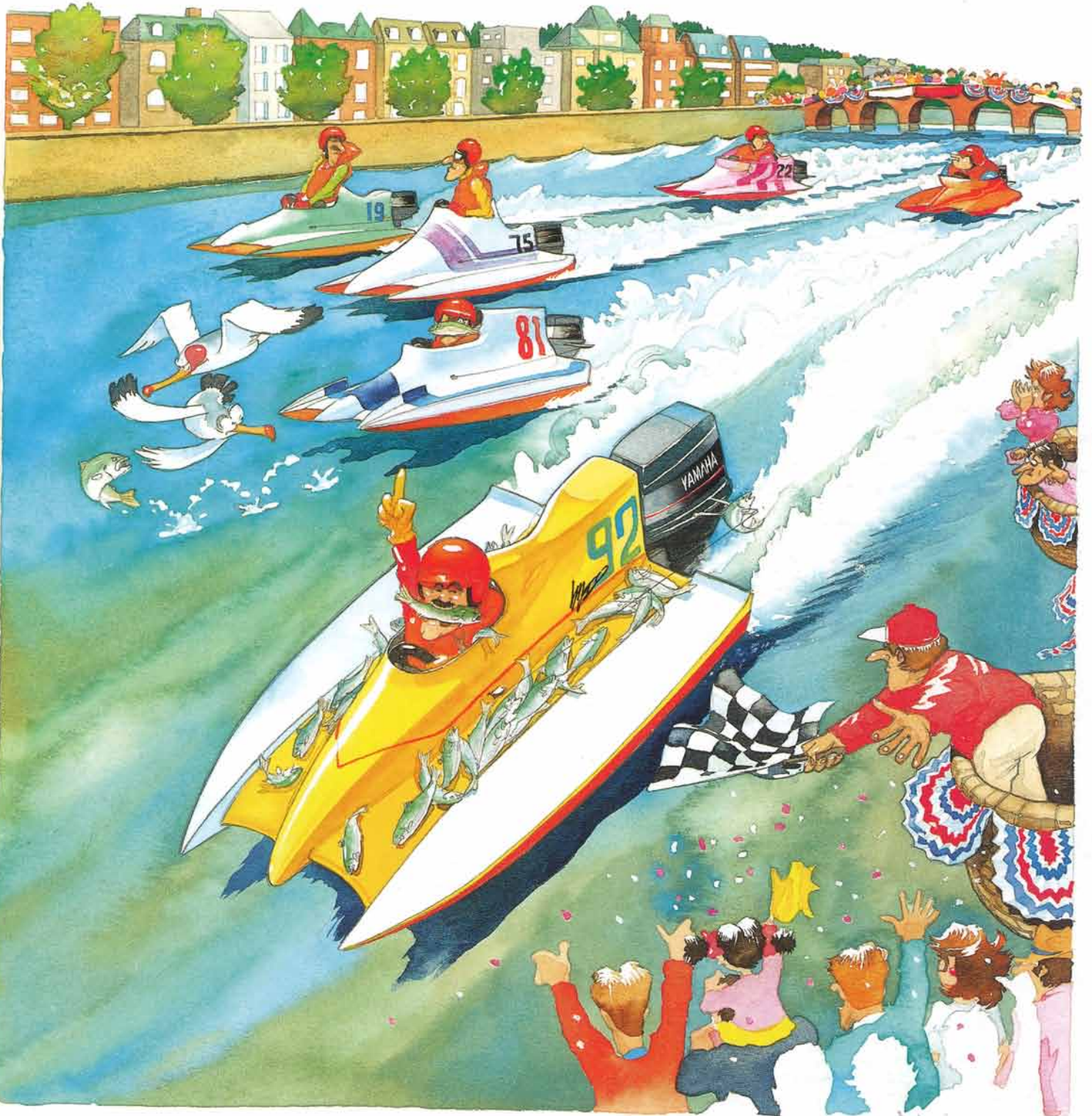
Bimonthly issued by Yamaha

Chantey

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

1991 No. 58

ENGLISH/SPANISH VERSION



The personal watercraft market today Market expansion requires the set-up of proper areas for riding

Personal watercraft with their exhilarating jet-powered ride, are winning popularity especially among young people today. Their simplicity has also led to the growth of a widespread rental use demand in resorts the world over. And it looks like these markets are going to continue to grow. In this two-part Chantey Special we will take a close look at personal watercraft and the essential topics involved in developing this exciting market. In this, the first part of this series, let us look at the most important element in maintaining a positive watercraft environ-



El mercado actual de motos acuáticas La expansión del mercado comienza con el establecimiento de zonas apropiadas para su utilización

Las motos acuáticas con su emocionante propulsión a chorro están ganando popularidad en estos días, particularmente entre la gente joven. Su facilidad de uso también ha impulsado el aumento de una vasta demanda de estos vehículos para alquiler en los balnearios del mundo entero. Y parece que estos mercados seguirán creciendo. En este Especial de Chantey de dos partes nos concentraremos en estas motos acuáticas y los temas esenciales relacionados con el desarrollo de este excitante mercado. En ésta, la primera parte de esta serie, consideraremos el elemento más importante para mantener un ambiente positivo para motos acuáticas, el establecimiento de una

ment, the setting up of a suitable riding area for personal watercraft, with plans for the layout of an ideal riding area.

Providing a sporting environment along with the products

Certainly there is no need here to go over the basics of selling personal watercraft, but we should stress the fact that, in addition to making appeals for the attractive qualities of these vehicles, one of the big keys to expanding sales is setting up proper riding areas in which the users can enjoy the products in a convenient and sound way.



zona apropiada para la conducción de estos vehículos, con planes para el diseño de una zona ideal de conducción.

Brindando un ambiente deportivo junto con los productos

Ciertamente no es necesario aquí repasar sobre lo básico de la venta de motos acuáticas, pero debemos enfatizar el hecho de que además de resaltar las cualidades atractivas de estos vehículos, una de las grandes claves para expandir las ventas es mantener un ambiente positivo en el cual los usuarios puedan disfrutar de los productos en forma conveniente y efectiva estableciendo zonas adecuadas para la conducción y otros

This is because of the fact that the personal watercraft is a vehicle that almost anyone can enjoy, as well as one with a sporty attractiveness waiting to be discovered. As you have probably already noticed in your own country, the personal watercraft, unlike powerboats and sailboats, is a product that draws a large percentage of its users from people that in the past had no previous involvement in marine sports. What is more, there tends to be great variety in the ways users enjoy the products, the range of their activities and the degree to which their riding techniques and consciousness of the rules and manners of seamanship vary. This means that there is a need for instruction aimed at improving the quality of rider skills and awareness, as well as planning of events such as races and jamborees that provide them with sound opportunities to enjoy the products. By creating areas exclusively for personal watercraft use, it becomes possible not only to observe the way the products are being used, but also to offer instruction and the supply of pertinent information.

Setting up a riding area with consideration for the surrounding environment

Now, let us examine what kinds of considerations are necessary when setting up a riding area exclusively for personal watercraft. Here is a list of some of the conditions that must be met.

por el estilo. Esto se debe al hecho de que la moto acuática es un vehículo que cualquiera puede disfrutar, con un atractivo deportivo por descubrir.

Así como probablemente usted ya ha notado en su país, la moto acuática, a diferencia de los botes con motor y veleros, es un producto que atrae un gran porcentaje de sus usuarios, de grupos que antes no estaban interesados en los deportes marinos. Además, suelen ser variadas las formas en que los usuarios disfrutan de los productos, la esfera de sus actividades y el grado de sus técnicas de conducción y el conocimiento de las normas y conducta de los marinos. Esto significa que es necesario brindar una capacitación con el propósito de mejorar la calidad de la pericia y conocimiento de conductores, así como la planificación de eventos tales como regatas y entretenimientos que les brinden buenas oportunidades para disfrutar de los productos. Mediante la creación de zonas exclusivas para motos acuáticas, será posible no sólo observar el modo en que se usan los productos, sino también ofrecer capacitación y facilitar información pertinente.

Establecimiento de una zona de conducción considerando el medio ambiente

Ahora, examinemos qué tipos de consideraciones son necesarias para el establecimiento de una zona exclusiva para la

1. An environmentally and culturally suitable area

A marine development area that is in harmony with the natural tourist resources and cultural priorities of the country as well as with environmental preservation interests.

2. An area suitable for watercraft

A beach area that is user-kind. Avoid accidents by choosing a beach area without rocks or unusual currents or ones frequented by swimmers.

3. Avoid residential areas

Choose sites in resort rather than residential areas to avoid complaints of noise from residents.

4. Avoid interference with local industry

Contribute to the development of local industry by avoiding particularly fishing grounds and licensed fishing waters.

5. Convenient access

Choose an area with good transportation access for both domestic and foreign tourists.

6. Accessible to harbor/coast patrol

Stress the importance of choosing areas accessible by coastal patrol and rescue units.

Don't forget that it is important to consult local authorities and related government agencies before finalizing your plans for a

conducción de motos acuáticas. A continuación ofrecemos una lista de algunas condiciones que deben satisfacerse.

1. Una zona ambiental y culturalmente apropiada

Una zona de desarrollo marino que esté en armonía con los recursos naturales turísticos y las prioridades culturales del país, así como con los intereses de conservación del medio ambiente.

2. Una zona apropiada para las motos acuáticas

Una playa adecuada para este tipo de vehículos. Evite accidentes seleccionando una playa sin rocas, sin corrientes inusitadas o frecuentadas por bañistas.

3. Evitar zonas residenciales

Seleccione balnearios turísticos alejados de zonas residenciales para evitar quejas de los residentes por ruidos molestos.

4. Evite interferir con la industria local

Contribuya al desarrollo de la industria local evitando particularmente las pesquerías y zonas de pesca permitidas.

5. Acceso conveniente

Seleccione una zona con buen acceso de transporte tanto para los turistas locales como extranjeros.

6. Accesible por patrulla de puerto/costera

Enfatice la importancia de la elección de zonas accesibles por patrullas costeras y unidades de rescate.

personal watercraft area in order to receive suitable instruction on procedures and precautions.

The ideal personal watercraft area When talking about an ideal facility, the considerations are virtually endless, but what is important is your efforts to get as close to the ideal as possible. We have to work to approach an ideal layout from the standpoints of trouble prevention and function. The following is a list of facilities and tools necessary for a riding area exclusively for personal watercraft. Do what you can to fulfill these goals within the context of your particular market area.

1. Building a landing slope

Build a slope where trailers can be backed right down to the water. (A)

2. Pontoon dock

Set up a pontoon dock where the watercraft can be tied up. (B)

3. Navigational buoys

Set up buoys to mark a sea lane from the landing out to the water area where the watercraft can be ridden without obstruction. (C)

4. Area marker buoys

Mark off a riding area where the watercraft can be enjoyed without trouble or obstruction.

5. Recreational buoys within the riding area

Set up race and/or slalom courses within the riding area to encourage sound recreational use of the area. (D)

6. Observation tower

Build an observation tower from which the riding area can be watched. (E)

7. Reception facility

Prepare a reception facility where users can sign in and out at time of launching and return. (F)

8. Rescue facilities

Have a personal watercraft and rescue staff on duty along with emergency communications facilities. (G)

9. Instruction board for riding and navigational rules

Erect a board for posting rules for proper riding within the area and other pertinent information. (H)

10. Other facilities

A storage rack especially for personal watercraft, parking lot, refreshment stand, etc.



No olvide que es importante consultar a las autoridades locales y organismos gubernamentales relacionados antes de concretar sus proyectos de una zona para motos acuáticas a fin de obtener las instrucciones apropiadas sobre los procedimientos y precauciones.

La zona ideal para las motos acuáticas Cuando se habla acerca de instalaciones ideales, las consideraciones resultan prácticamente interminables, pero lo que es importante son sus esfuerzos para acercarse lo más posible al ideal. Tenemos que trabajar para llegar a un diseño ideal desde los puntos de vista de prevención de problemas y función. A continuación una lista de instalaciones y herramientas necesarias para una zona exclusiva de conducción de motos acuáticas. Esfuércese para satisfacer estas metas teniendo en cuenta el contexto particular de su mercado.

1. Construcción de un desembarcadero con declive

Construya una rampa para que los remolcadores puedan bajar directamente al agua. (A)

2. Amarradero flotante

Instale un amarradero flotante para que las motos acuáticas puedan amarrar. (B)

3. Boyas de navegación

Instale boyas para marcar una ruta marítima desde el desembarcadero hasta la zona donde las motos acuáticas puedan desplazarse sin obstrucciones. (C)

4. Boyas demarcadoras de zona

Limite la zona de conducción para que las motos acuáticas puedan desplazarse sin dificultad u obstrucción.

5. Boyas de recreación dentro de la zona de conducción

Fije cursos para carrera y/o eslalom dentro de la zona de conducción para fomentar un buen uso recreativo de la zona. (D)

6. Torre de observación

Construya una torre de observación desde la cual pueda verse la zona de conducción. (E)

7. Dependencia de recepción

Prepare una dependencia de recepción donde los usuarios puedan registrar su entrada y salida en el momento de partida y arribo. (F)

8. Instalaciones de rescate

Disponga de motos acuáticas y personal de rescate en servicio junto con equipos de comunicaciones de emergencia. (G)

9. Tablero de instrucciones para los reglamentos de conducción y navegación

Instale un tablero para fijar los reglamentos de conducción apropiada dentro de la zona y otras informaciones pertinentes. (H)

10. Otras instalaciones

Un rack de depósito especial para las motos acuáticas, estacionamiento, puesto de refrescos, etc.

MARINE MARKET AROUND the WORLD

PART 14

CANADA

EL MERCADO INTERNACIONAL de EQUIPOS MARITIMOS

14° PARTE

CANADA

Ken's Marine

This dealership is located in Terrace, a town within a 2-hour drive of Prince Rupert of British Columbia, a fishing port on the northern extremity of the Pacific coast where the remaining snow on mountain ridges can be seen from afar even in the mid-July. This area is also characterized by a great number of rivers that salmon and steelheads annually climb for their spawning. And in the spawning season this area comes alive with crowds of anglers after these game fish.

Boats used here feature a jet propulsion system suitable for shallow cruising, instead of a conventional propeller. Most of the Yamaha outboards Ken's Marine handles are jet propulsion type. Pictured here is the combination of an aluminum boat and a jet propulsion type Yamaha outboard that is most popular among these anglers.

Esta concesionaria está localizada en Terrace, una ciudad a dos horas en automóvil de Prince Rupert de la Columbia Británica, un puerto pesquero sobre el extremo norte de la costa del Pacífico donde las nieves remanentes de la cadena montañosa pueden observarse desde lejos, incluso a mediados de julio. Esta zona se caracteriza también por el gran número de ríos poblados de salmones y truchas, que los remontan para el desove. Y también durante esta temporada de desove, dichas zonas se reaniman con la

From left: Mr. Terry Chliboyko, District Sales Manager of YMCA, Mr. Ken Gibson, Ken's Marine owner and Mr. Dave McClean, Marketing Manager of YMCA.



Desde la izquierda: Sr. Terry Chliboyko, Gerente de ventas de distrito de YMCA, Sr. Ken Gibson, propietario de Ken's Marine y Sr. Dave McClean, Gerente de marketing de YMCA.

Yamaha outboards working hard in both coastal and inland waters

Canada is a vast country that faces the Pacific on the west, the Atlantic on the east and the Arctic Ocean on the north. In addition, this country has a great number of rivers and lakes. These geographical traits have naturally contributed toward the growth of the marine market in this country. Introduced in this issue are two Yamaha marine dealerships, one located on the Pacific coast and the other in an inland area, and their active sales promotion work in the respective markets.

Los fuerabordas Yamaha trabajan arduamente en ambas aguas costeras y mediterráneas

Canadá es un vasto país que limita al oeste con el Océano Pacífico, al este con el Atlántico y al norte con el Océano Ártico. Además, este país posee un gran número de ríos y lagos. Estos rasgos geográficos han contribuido naturalmente hacia la expansión del mercado de productos marinos en este país.

En este número presentamos a dos concesionarios marinos de Yamaha, uno ubicado sobre la costa del Pacífico y el otro en la zona mediterránea, y sus activos trabajos de promoción de ventas en sus respectivos mercados.

concurrencia masiva de pescadores después de divertirse pescando.

Los botes utilizados aquí poseen sistemas de propulsión a chorro apropiados para la navegación en aguas poco profundas, en lugar de una hélice convencional. La mayoría de los fuerabordas comercializados por Ken's Marine son del tipo de propulsión a chorro. La imagen presentada aquí es una combinación de un bote de aluminio y un fueraborda de tipo de propulsión a chorro de Yamaha, que es la más popular entre estos pescadores.

Force One

Yellow Knife, located on the north side of the Great Slave Lake, is the capital city of the Northwest Territories of northern Canada with a population of some 13,000, including a considerably large number of government agency people. In addition, this area is known as the center of the gold-mining industry and tourism as well. Force One, a Yamaha marine dealership located in Yellow Knife, handles the sales of outboards, boats, ATVs and snowmobiles, all of which are enjoying a rising curve in their respective fields.

The marine season begins in late-June and lasts until the early-September. While the season is rather short, daily operations can be continued from 4 a.m. until 1 a.m. of the following day throughout June and July thanks to the midnight sun.

Yamaha marine products are in great demand for use in fishing camps, fisheries and hunting, and efforts are being directed toward the exploitation of the pleasure market with its great potential due to the average age of the local population of just 28 years.

Yellow Knife, ubicada al norte del Gran Lago de los Esclavos, es la ciudad capital del Territorio del Noroeste al norte de Canadá con una población de 13.000 habitantes,

From left: Mr. Andy Koide of YMCA, Mr. Doug Witly, Force One owner and Mr. Jim Jennings, District Sales Manager of YMCA.



Desde la izquierda: Sr. Andy Koide de YMCA, Sr. Doug Witly, propietario de Force One y Sr. Jim Jennings, Gerente de ventas de distrito de YMCA.

incluyendo una gran cantidad de gente que trabaja en las agencias gubernamentales. Además, esta zona es conocida como el centro de la industria minera de oro y también del turismo. Force One, un concesionario de productos marinos de Yamaha ubicado en Yellow Knife, comercializa las ventas de los fuerabordas, botes, ATV y vehículos para la nieve, todos los cuales están disfrutando del incremento de ventas en sus respectivos campos.

La temporada marina comienza a fines de junio y continua hasta principios de septiembre. Dado que la temporada es bastante breve, las operaciones diarias pueden continuarse desde las 4 de la mañana hasta la 1 de la madrugada del siguiente día durante todo junio y julio gracias al sol de medianoche.

Los productos marinos Yamaha poseen una gran demanda por su utilización en los campamentos de pesca, pesquerías y caza, y los esfuerzos están dirigidos directamente hacia la explotación del mercado recreativo por su gran potencial debido al promedio joven de edad de la población local de tan sólo 28 años.

Yamaha outboards with their long established reputation for high performance and high quality are gaining popularity in both pleasure and commercial markets the world over. Now Yamaha Motor Da Amazonia Ltda. (YMDA) has branched out to become the second company outside of Japan to begin production of these outboards after MBK Industrie of France. We all look forward to the further expansion of the outboard market in this part of the world.

Facing the Atlantic Ocean and with the extensive Amazon River network, Brazil is considered as one of the greatest potential outboard markets in both the pleasure and commercial fields. Up until today, Yamaha's sales promotion efforts in Brazil have been continued through Yamaha Motor Do Brasil Ltda. (YMDB) and its affiliated dealerships. Yamaha outboards, especially 15 and 25hp models, are rapidly winning popularity and establishing themselves as the leading product in the compact outboard market. YMDA, with its operation center located in Manaus, recently re-gearred its motorcycle assembly factory for the local production of 15hp and 25hp outboard series. Production started in July of this year and other models are due to be added to the production list in due course, in answer to the growth of market needs.

Prior to the start of production, on June 19,

YMDA held an event to announce the start of local manufacture of Yamaha outboards with many V.I.P. guests on hand to celebrate the occasion. Included among them were Mr. Hiroshi Ukon, the then president of YMDA, Mr. Francisco Garcia Rodrigues, Vice-Governor of the Amazonia State, Mr. Alfredo Nascimento, Director of SUFRAM (Superintendent da Sona Franca de Manaus), Mr. Jose Azevedo, President of TV Lar, the Japanese Consul at Manaus and



Senior Managing Director Mr. Arata giving an address at the announcement of local manufacture of Yamaha outboards in São Paulo.

El Sr. Arata, Director Gerente Principal pronunciando un discurso durante el anuncio de la fabricación local de fuerabordas Yamaha en São Paulo.

many others. After a tapecutting the guests were invited to inspect the whole production process for outboards, consisting of painting, assembly, completed product inspection, etc. as a demonstration of the company's excellent production process control and quality control systems.

Meanwhile, YMDB based in São Paulo decided to strengthen its dealer network in response to the above announcement by YMDA. On July 1, the company held a similar event for the announcement of local manufacture of Yamaha outboards at the Holiday Inn Crown Plaza with a large guest attendance including Mr. Tadanori Arata, Senior Managing Director of Yamaha Motor, Mr. Masahiro Sugiyama, General Manager of Yamaha Motor, 40 Brazilian and foreign journalists and 44 affiliated outboard dealerships. The meeting reconfirmed Yamaha's determination to make a major step forward in outboard sales.

The success of outboard business depends not only on product performance and quality, but also on how to meet user needs quickly and effectively in areas that include after-sale services.

In this respect, local production of Yamaha outboards by YMDA is drawing attention from all quarters as a set-up that is sure to change the outlook of the Brazilian outboard market.

Anticipating continued expansion of the South American outboard market

Local production of Yamaha outboards starts in Brazil



▲ YMDB is enthusiastic about establishing a strong sales network consisting of 60 dealerships within this year.

YMDB está entusiasmada para establecer una sólida red de ventas compuesta por 60 concesionarios en este año.



Tapecutting at the announcement of local manufacture of Yamaha outboards.

Corte de cinta en el anuncio de la fabricación local de fuerabordas Yamaha.



Los fuerabordas Yamaha con su larga fama establecida por su gran rendimiento y alta calidad están ganando popularidad tanto en el mercado recreativo como en el comercial en todo el mundo. Ahora Yamaha Motor Da Amazonia Ltda. (YMDA) ha extendido sus operaciones para convertirse en la segunda compañía fuera de Japón que ha iniciado la producción de estos fuerabordas además de Industria MBK de Francia. Considerando una mayor expansión del mercado de fuerabordas en esta parte del mundo.

Gracias al Océano Atlántico y la gran cuenca del río Amazonas, Brasil es considerado como uno de los mercados más potenciales de fuerabordas tanto en el campo recreativo como el comercial. Hasta el presente, los esfuerzos en la promoción de ventas de Yamaha en Brasil han sido desarrollado a través de Yamaha Motor Do Brasil Ltda. (YMDB) y sus concesionarios afiliados. Los fuerabordas Yamaha, especialmente los modelos de 15 y 25 hp, están ganando rápidamente popularidad y se han establecido como el producto líder en el mercado de fuerabordas compactos.

YMDA, con su centro de operaciones localizado en Manaus, recientemente comenzó a modernizar su fábrica de montaje de motocicletas para la producción local de la serie de fuerabordas de 15 y 25 hp. La producción comenzó en julio de este año y

se prevee agregar otros modelos a la línea de producción en su debido momento, como respuesta a una mayor demanda del mercado.

Antes de comenzar con la producción, el 19 de junio, YMDA celebró un evento para anunciar el comienzo de la fabricación local de los fuerabordas Yamaha, invitando a importantes personas para festejar la ocasión. Se encontraban entre ellos, el Sr. Hiroshi Ukon, el entonces presidente de YMDA, el Sr. Francisco García Rodríguez, vicegobernador del Estado de Amazonia, el Sr. Alfredo Nascimento, director de SUFRAM (Superintendent da Zona Franca de Manaus), el Sr. José Azevedo, presidente de TV Lar, el cónsul japonés en Manaus y muchos otros más. Después de la ceremonia de corte de cinta los asistentes fueron invitados a inspeccionar el proceso de producción total de los fuerabordas, consistente en pintura, montaje, inspección completa del producto, etc., como una demostración del excelente sistema de control del proceso de producción y control de calidad.

Mientras tanto, YMDB con sede en São Paulo decidió reforzar su red de concesionarios en respuesta al anuncio mencionado por YMDA. El 1 de julio, la compañía llevó a cabo un evento similar para efectuar el anuncio de la fabricación local de fuerabor-

das Yamaha en Holiday Inn Crown Plaza con una gran asistencia de invitados, incluyendo al Sr. Tadanori Arata, Director Gerente Principal de Yamaha Motor, Sr. Masahiro Sugiyama, Gerente General de Yamaha Motor, 40 periodistas brasileños y extranjeros y 44 concesionarios de fuerabordas afiliados. Este encuentro reconfirmó la determinación de Yamaha para dar un gran paso hacia adelante en las ventas de los fuerabordas.

El éxito de la comercialización de los fuerabordas depende no solamente del rendimiento y calidad del producto, sino de cómo satisfacer las necesidades del usuario en forma rápida y efectiva en otros aspectos como los servicios de postventa.

A este respecto, la producción local de fuerabordas Yamaha por YMDA llama la atención en todas partes como punto de partida que seguramente cambiará la perspectiva del mercado de los fuerabordas en Brasil.

Anticipándose a una mayor expansión del mercado de fuerabordas de América del Sur

Comienza la producción local de fuerabordas Yamaha en Brasil

▼ Participants are watching how an outboard is inspected for product quality in water tank testing.

Los participantes observan cómo se inspecciona la calidad de un fueraborda durante una prueba en tanque de agua.



YMDA employees are working in a clean workshop. Los empleados de YMDA trabajando en un pulcro taller.

Troubleshooting

PART 2 - IGNITION AND CHARGING SYSTEM

1. CONTACT BREAKER SYSTEM

The flywheel, which contains permanent magnets, rotates on the top of the crankshaft. The stator is a round plate which serves as the mounting base for the coils that supply power to the ignition system. The points are mounted to the stator in such a way that they are opened and closed by a point cam on the crankshaft.

As the flywheel turns around the stator, the magnets induce a current in the ignition coil. This current flows through the primary windings of the ignition coil, and to ground through the closed breaker points. This action establishes a magnetic field in the core of the ignition coil. As the point cam pushes the points apart, the primary current ceases and the magnetic field collapses through the secondary windings, inducing high-voltage potential. This causes a current to flow through the high-tension lead and the spark plug gap. Ignition of the air/fuel mixture is therefore accomplished.

2. CAPACITOR DISCHARGE IGNITION SYSTEM

Capacitor discharge ignition (CDI) is probably the most misunderstood system found on an outboard. This brief description of the operation of a simple capacitor discharge ignition system will erase most of the common misconceptions about it. It should be noted, however, that there are more components in the circuit than those discussed here. These additional components should not be considered the "magic" of the system; rather, they are refinements of the simple circuit.

The two main components of the contact breaker ignition are the flywheel and the stator.

We will explain the functions of CDI components in our next issue.

Detección de averías

2º PARTE - SISTEMA DE ENCENDIDO Y CARGA

1. SISTEMA RUPTOR DE ENCENDIDO

El volante de motor, el cual contiene imanes permanentes, rota sobre la parte superior del cigüeñal. El estator es una placa redonda que sirve como placa de montaje para las bobinas que suministran energía al sistema de encendido. Los platinos son montados sobre el estator de tal forma que ellos se abren y cierran por medio de una leva de punto sobre el cigüeñal.

Como el volante gira alrededor del estator, los imanes inducen una corriente en la bobina de encendido. Esta corriente fluye a través de los bobinados primarios de la bobina de encendido, y se descarga a través de los platinos del ruptor cerrado. Esta acción establece un campo magnético en el núcleo de la bobina de encendido. Como la leva de punto empuja separadamente, cesa la corriente primaria y el campo magnético deja de actuar en los bobinados secundarios, induciendo una energía de alto voltaje. Esto produce una corriente que fluye a través del conductor de alta tensión y entrehierro de la bujía de encendido. De este modo se logra la ignición de la mezcla de aire/combustible.

2. DESCARGA DE CAPACITOR SISTEMAS DE ENCENDIDO

El encendido de descarga del capacitor (CDI) es probablemente el sistema menos comprendido hallado en un fueraborda. Esta breve descripción del funcionamiento de un sistema de encendido de descarga del capacitor simple elimina la mayoría de los conceptos falsos comunes sobre ello. Sin embargo, debe observarse, que existen más componentes en el circuito que aquéllos mencionados aquí. Estos componentes adicionales no deben considerarse como lo "mágico" del sistema; mejor dicho, son los refinamientos de un circuito simple.

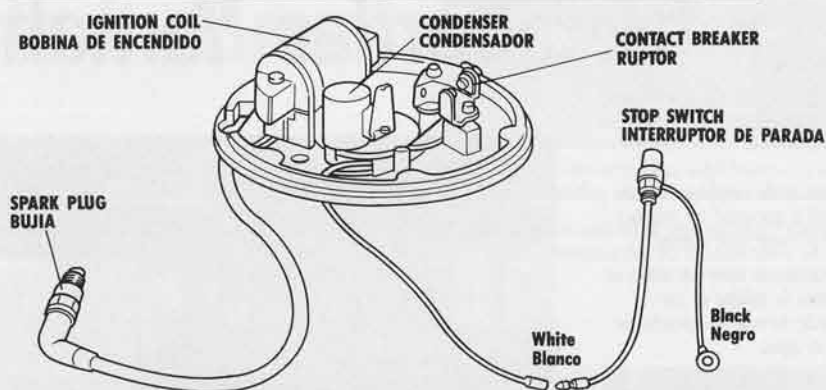
Los dos principales componentes del sistema ruptor de encendido son el volante y el estator.

En la próxima edición explicaremos las funciones de los componentes del CDI.

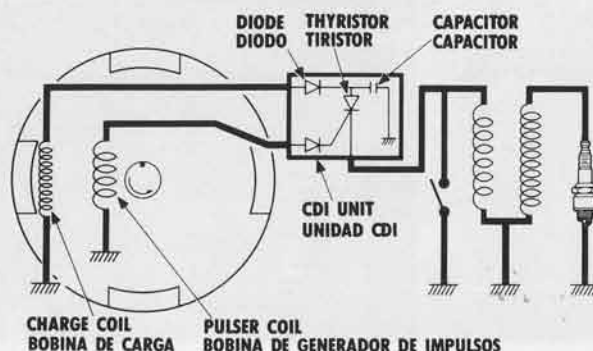
1. CONTACT BREAKER SYSTEM



1. SISTEMA RUPTOR DE ENCENDIDO

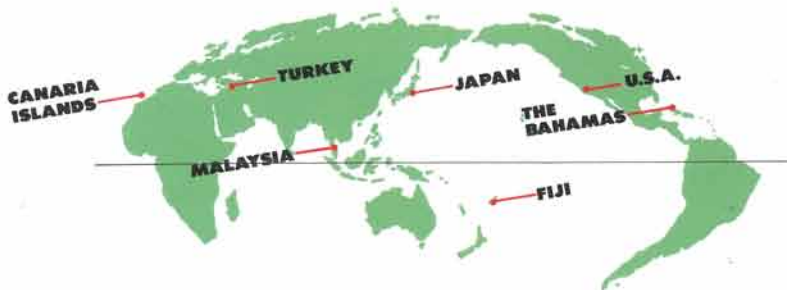


2. CAPACITOR DISCHARGE IGNITION SYSTEM / 2. DESCARGA DE CAPACITOR SISTEMAS DE ENCENDIDO



NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades



FIJI

Down but not out: Yamaha outboard meets the test

Fiji's Yamaha marine distributor, ASCO MOTORS recently received a letter from a very satisfied customer with a story we would like to share with our readers.

When a big rain squall hit Fiji earlier this year, Mr. Michael Thoms got a call from the Royal Suva Yacht Club, where he kept his 23-ft. Yamaha boat with a 40HP 3-cylinder Yamaha outboard, informing him that his boat had sunk in the storm. Mr. Thoms took a bucket and his tools and went down to inspect the damage. He found, when he swam the sunken boat to the beach and bailed it out that it was still seaworthy, but what about the outboard? When he finally got the motor upright he removed the spark plug, drained the full line, drained the three carburetors and then pumped fuel into the motor with the plugs still out. The plugs were dried and replaced and then the fuel pressure was pumped up. When this was done, Mr. Thoms took one pull on the starter, and to his surprise and delight the Yamaha outboard that had just been sunk in saltwater for several hours started right up!

Mr. Barry Lee of ASCO MOTORS who heard Mr. Thoms story suggested that the motor be washed out with fresh water at once. To do so the motor was laid down and hosed out under the flywheel to remove any remaining saltwater and then sprayed with an anticorrosive solution. To make sure no water had gotten into the carburetors, Mr. Thoms gave the starter a short pull, and to his surprise again the motor started! Since then, Mr. Lee reports, the Yamaha 40hp has run 225 hours without a single problem. Now that is reliability!

Sumergido pero no fuera de acción: Fueraborda Yamaha supera la prueba

El distribuidor de productos marinos Yamaha de Fiji, ASCO MOTORS recientemente recibió una carta de un cliente muy satisfecho con una historia que nos gustaría compartir con nuestros lectores. Cuando una gran tormenta azotó Fiji a comienzos de este año, el Sr. Michael Thoms recibió una llamada del Royal Suva Yacht Club donde él tenía amarrada su embarcación Yamaha de 23 pies con un fueraborda de 40 hp de 3 cilindros, informándole que su embarcación se había hundido debido a la tormenta.



El Sr. Thoms cogió un balde y sus herramientas y bajó para inspeccionar los daños. Encontró, cuando estaba llevando la embarcación hundida hasta la playa y desagotarla de agua, que todavía estaba en condiciones de navegar, ¿pero y el fueraborda?

Cuando colocó finalmente el motor verticalmente, extrajo las bujías, purgó completamente todo el motor, los tres carburadores y luego alimentó de combustible el motor con las bujías fuera. Estas fueron secadas y remplazadas y posteriormente incrementó la presión de combustible.

Cuando terminó de hacer todo esto, el Sr. Thoms tiró del arrancador, y con gran sorpresa y encanto, el fueraborda Yamaha que había estado sumergido en aguas saladas por muchas horas arrancó perfectamente.

El Sr. Barry Lee de ASCO MOTORS que escuchó la historia del Sr. Thoms recomendó que el motor debería ser lavado una vez con agua dulce. Para llevar a cabo esto el motor fue invertido y fue regado con manguera bajo el volante de motor para extraer todos los restos de agua salada y luego rociado con una solución anticorrosiva. Para asegurarse que no había quedado agua en los carburadores, el Sr. Thoms tiró un poco del arrancador, y con sorpresa el motor pudo arrancar nuevamente.

Según informó el Sr. Lee, el Yamaha de 40 hp funcionó durante 225 horas sin ningún tipo de problemas. ¡Esto sí que es fiabilidad!



CANARIA ISLANDS ISLAS CANARIAS

Yamaha outboards power inflatable boats to victory

Gran Canaria held its annual Inflatable Boat Race, a popular local event, on April 13 and 14 of this year. The course of this big race is a round trip from Las Palmas to Puerto De Mogan and back.

In the racing, boats powered by Yamaha outboards took top honors in the Normal Inflatable Boats up to 25hp class, the Semi-rigid Inflatable Boats up to 25hp, and the Semi-rigid Inflatable Boats up to 40hp, and also finished second in the Normal Inflatable Boats up to 40hp class.

FUERABORDA, SL, the new local Yamaha distributor as of last year, took part actively in this big local event, pleasing participants with the engine adjustment and other services it offered throughout the racing.

Los botes inflables impulsados con fuerabordas Yamaha alcanzaron la victoria

Gran Canaria realizó su Regata de botes inflables anual, un evento local popular, del 13 al 14 de abril de este año. El circuito de esta gran regata es un recorrido de ida y vuelta desde Las Palmas hasta Puerto De Mogan y el regreso.

En la regata, los botes impulsados por fuerabordas Yamaha obtuvieron los puestos de honor en la categoría de botes inflables normales de hasta 25 hp, en la clase de botes inflables semi rígidos de hasta 25 hp, y 40 hp, y un segundo puesto en botes inflables normales de hasta 40 hp.

FUERABORDA, SL, el nuevo distribuidor Yamaha local, al igual que el año pasado, tomó parte activa en este gran acontecimiento local, haciendo disfrutar a los participantes con el ajuste de motores y otros servicios ofrecidos durante toda la competencia.

NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades

USA
EE.UU

Yamaha's New 7.4 Hydra-Drive awarded International Innovation Award

The Yamaha Motor Corp., U.S.A. was awarded the 5th annual International Innovation Award for its new 7.4 Hydra-Drive stern drive at the 33rd International Marine Trades Exhibit and Convention (IMTEC) held in Chicago on September 26-29.

The Innovation Award is open to all marine companies exhibiting products for the first time at IMTEC and judging is based on the product's distinction and uniqueness in the marine industry, its benefit to the industry, and its practicality and cost effectiveness.

Yamaha's new Hydra-Drive utilizes a new drive system unique to the marine industry that eliminates the need for a traditional cone clutch or clutch dog in the lower unit by utilizing a hydraulic clutch system similar to those used in automatic transmissions. The result is smooth, shock-free shifting, optimum performance and maneuvering, and better idling characteristics.

Because the Hydraulic Clutch system provides impact protection, Yamaha has designed a new Hydra Series of propellers that feature solid hubs for superior holding and improved acceleration. The hub and prop blades are designed for improved top speed and mid-range fuel economy as well. Other Hydra-Drive features include a new computer-designed gearcase for decreased drag; a Silent Power Exhaust system that reduces exhaust gas pressures and a cathodic protection system which eliminates the need for replaceable zinc anodes.

The new 7.4 Hydra-Drive will be offered in a variety of boats from 25 of the top independent boat builders in the United States.

El nuevo Hydra-Drive 7.4 de Yamaha fue galardonado con el Premio Internacional a la Innovación

Yamaha Motor Corp., de EE.UU. fue galardonado con el 5º Premio Internacional a la Innovación que se entrega anualmente por su nuevo impulsor de popa Hydra-Drive en la 33ª Exhibición y Convención Internacional Comercial Marina (IMTEC) celebrada en Chicago desde el 26 al 29 de

Celebrating the award are (from left) YMUS vice president, Mr. Mike Waninger, president, Mr. Takeshi Kimura, vice president, Mr. Masahiko Shibuya and division manager, Mr. Dave Taylor.

Celebrando la adjudicación del premio están (desde la izquierda) el vicepresidente de YMUS, Sr. Mike Waninger, el presidente, Sr. Takeshi Kimura, el vicepresidente, Sr. Masahiko Shibuya y el director de sección, Sr. Dave Taylor.



septiembre.

Todas las compañías marinas que exhiben sus productos por primera vez en IMTEC pueden obtener este premio cuya selección está basada en la originalidad y distinción del producto de la industria marina, su beneficio a la industria, su efectividad en practicidad y rentabilidad.

El nuevo Hydra-Drive de Yamaha utiliza un nuevo sistema de impulsión único en la industria marina que elimina la necesidad de un embrague de cono de fricción tradicional o uñas de embrague en la unidad inferior utilizando un sistema de embrague hidráulico similar a aquellos usados en transmisiones automáticas. El resultado es un cambio de marcha suave, sin choques, una maniobrabilidad y rendimiento óptimos, y características inmejorables de marcha en vacío.

Debido a que el sistema de embrague hidráulico cuenta con protección contra impactos, Yamaha ha diseñado una nueva Serie Hydra de hélices que cuentan con cubos sólidos para otorgar una fijación superior y mejorada aceleración. El cubo y las palas de la hélice están diseñadas para mejorar la velocidad máxima y también el ahorro de combustible de alcance medio. Otras de las prestaciones del Hidra-Drive incluyen una nueva caja de engranajes diseñada por computadora para reducir la resistencia al avance; un sistema de escape de potencia silencioso que reduce las presiones de gas de escape y un sistema de protección catódica que elimina la necesidad de recambiar los ánodos de zinc.

El nuevo Hydra-Drive 7.4 será ofrecido en numerosas embarcaciones por 25 de los astilleros independientes principales en los Estados Unidos.

We Love Yamaha

TURKEY

Mr. Karpuzoğlu, Cüneyt Sales staff, Burla A.S.

The Turkish marine market is perhaps unique in that almost all the outboards sold here are for the leisure market. Yamaha has already a reputation as high quality products that get a top market share, and we actively promote that image through magazine advertising campaigns, the organization of boat show exhibitions and distribution of promotional leaflets, etc.

Recently we are putting efforts into the promotion of Water Vehicles as a promising new marine sport. And already about 10% of our product volume is in Water Vehicles.

To my fellow Yamaha people in other countries I would like to say, I hope you can sell more and more Yamaha outboards because they are very good product.



Amamos Yamaha

TURQUIA

Sr. Karpuzoğlu, Cüneyt Personal de ventas, Burla A.S.

El mercado marino turco es tal vez único debido a que la mayoría de todos los fuerabordas vendidos aquí son para el mercado de recreación. Yamaha ya cuenta con reputación como un producto de alta calidad que tiene una importantísima participación en el mercado, y nosotros activamente promocionamos tal imagen a través de campañas de publicidad en revistas, la organización de exhibiciones de embarcaciones y distribución de folletos promocionales, etc.

En estos días estamos abocados a esforzarnos en la promoción de los vehículos acuáticos como un nuevo deporte marino prometedor. Y ya alrededor del 10% del volumen de nuestros productos son los vehículos acuáticos.

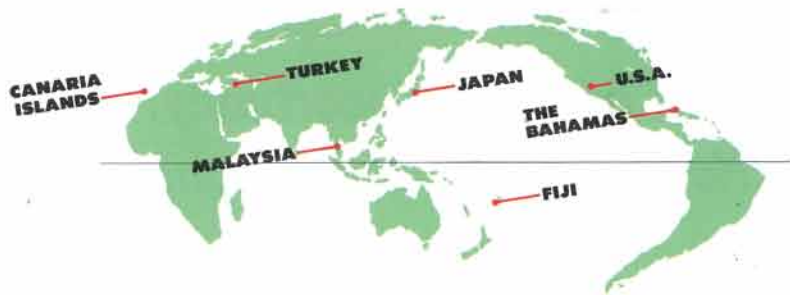
Para mis colegas de Yamaha en otros países me gustaría decirles que mi deseo es vender más y más fuerabordas Yamaha ya que son los mejores productos.

JAPAN
JAPON

Nigerian dealers visit Japan

Five Nigerian dealers and two of Almarine's sales staff were awarded a 7-day Japan trip from June 30 to July 6 for their excellent results in a sales contest running from April '90 to April '91. They were accompanied by Mr. G. M. Caisley of Almarine, Mrs. Caisley and an assistant, as well as a representative from John Holt Group, of Liverpool, England.

During their stay in Japan, the group made a tour of Yamaha boat and outboard motor factories. Also, included in their schedule was sightseeing around Tokyo, Ise and Toba as well.



On July 2, the dealers were given a welcoming party at Yamaha's leisure complex, Tsumagoi, where they had an enjoyable exchange with the top management staff of the Marine and Spareparts Division that encouraged everyone to make even greater strides in the future.

On July 6 the group left Japan to return to Nigeria via Hongkong. Everyone seemed deeply impressed by what they had experienced in Japan. One dealer said; "The visit was an eye-opener to us participants who have now seen for ourselves what is involved in engine production in terms of the high technology required. We now see Yamaha Motor Company as one of the biggest engineering companies in Japan."

Concesionarios de Nigeria visitan Japón

Cinco concesionarios de Nigeria y dos miembros del personal de ventas de Almarine fueron premiados con un viaje y estadía en Japón por 7 días desde el 30 de junio al 5 de julio como recompensa por sus excelentes resultados obtenidos en un concurso de ventas llevado a cabo desde abril de 1990 hasta abril de 1991. Ellos fueron acompañados por el Sr. G. M. Caisley de Almarine, la Sra. Caisley y un asistente, así como un representante de John Holt Group de Liverpool, Inglaterra.

Durante su estadía en Japón, el grupo realizó una visita a las fábricas de motores fuerabordas y embarcaciones Yamaha. También, incluido en su itinerario fue un paseo por Tokio, Ise y Toba.

El 2 de julio, los concesionarios fueron agasajados en una fiesta de bienvenida en el complejo de recreación de Yamaha, Tsumagoi, donde ellos tuvieron un intercambio amistoso con el personal directivo jerárquico de la División Marina y Piezas de repuesto, el que alentó a cada uno de los visitantes a hacer grandes progresos en el futuro.

El 6 de julio el grupo partió de Japón para retornar a Nigeria vía Hong Kong. Cada uno de ellos pareció profundamente impresionado por lo que había experimentado en Japón. Un concesionario expresó: "La visita fue una revelación para nosotros como participantes porque ahora nos hemos visto asimismo que estamos comprometidos en la producción de motores en términos de la alta tecnología requerida. Ahora nosotros vemos la compañía Yamaha Motor como una de las grandes compañías de ingeniería del Japón."

MALAYSIA MALASIA

First Yamaha parts seminar in Southeast Asia

Yamaha held its first parts seminar for 18 parts department managers from distributors of 7 Southeast Asian countries from July 25 to 26 in the capital city of Malaysia, Kuala Lumpur. In this seminar Mr. Jack Toda, Assistant Manager of the Overseas Parts Business Department of Yamaha Motor, served as lecturer, instructing the participants in the know-how of practical and effective parts supply control and operations management.

Quick, smooth supply of service parts is quite essential to the success of after-sale service activities, and the staff responsible for these activities must have first-class expertise in the job of the parts handling. The enthusiasm of the participants at this seminar reflected their knowledge of the importance of their jobs.

This successful seminar also helped promote friendly relations between the Southeast Asian distributors, for many of whom this was their first chance to get together.

Primer Seminario de repuestos Yamaha en el Sudeste Asiático

Yamaha realizó su primer Seminario de repuestos para 18 directores de departamento de repuestos provenientes de distribuidores de 7 países del Sudeste Asiático del 25 al 26 de julio en la ciudad capital de Malasia, Kuala Lumpur. En este seminario, el Sr. Jack Toda, Director Asistente del departamento de comercialización de repuestos de ultramar de Yamaha Motor, actuó como conferenciante, brindando conocimiento técnico sobre el control práctico y efectivo del suministro de repuestos y administración de operaciones a los participantes.

El suministro rápido y constante de los repuestos de servicio es sumamente esencial para el éxito de las actividades de servicio de postventa, y el personal responsable para estas actividades deben poseer pericia de primera categoría en el trabajo de manejo de repuestos. El entusiasmo de los participantes en este seminario se manifestó en la



comprensión de la importancia de sus trabajos.

Este seminario exitoso también ayudó a promover las relaciones amistosas entre los distribuidores del Sudeste Asiático, porque para muchos de ellos ésta fue la primera oportunidad de encontrarse todos.

THE BAHAMAS LAS BAHAMAS

Precious outboard discovered in the Bahamas

There, amid the clear blue waters of the Caribbean was a handsome new outboard. Wait a minute! On closer inspection the outboard turned out to be a 1970 model Yamaha P-65 model that has been running without a breakdown for 20 years!

This model was a hit back in the days when Yamaha was building air-cooled outboards, and the owner has taken such good care of it that it doesn't show a spot of rust. This precious specimen is certainly proof of the advantage of Yamaha's devotion to the qualities of durability and reliability.

Even docked among boats mostly fitted with brand new outboards the beauty of this 20-year-old Yamaha stands out, showing it to be a true classic worthy of any fine collection of outboards.



Descubrimiento de un valioso fueraborda en las Bahamas

Aquí, en medio de aguas azules transparentes del Caribe se halló un bello nuevo fueraborda. ¡Un momento! Inspeccionándolo de cerca el fueraborda resultó ser un Yamaha P-65 modelo 1970 que estuvo funcionando sin desperfectos durante 20 años.

Este modelo fue un éxito volviendo a los días cuando Yamaha estaba construyendo fuerabordas enfriados por aire, y el propietario tuvo tanto cuidado por él por lo que no se ven vestigios de herrumbre. Este precioso espécimen es ciertamente prueba de la superioridad de la dedicación de Yamaha para lograr productos de calidad, resistentes y fiables.

Aunque entre estas embarcaciones amarradas principalmente equipadas con flamantes fuerabordas, la belleza de este resistente Yamaha viejo de 20 años, muestra que es un digno clásico verdadero de cualquier fina colección de fuerabordas.

Don't miss this opportunity!
¡No se pierda esta oportunidad!



Mr. Ed Sullaiman Haji Ahmad of Associated Marine Industries Sdn. Bhd. has already sent us his report on their sales promotions for the Enduro outboards.

El Sr. Ed Sullaiman Haji Ahmad de Associated Marine Industries Sdn. Bhd. ya nos ha enviado su informe referido a las promociones de ventas de los fuerabordas Enduro.

Chantey Sales Idea Contest for the new E115A, E25A and 25V outboards

We introduced our "Chantey Sales Idea Contest" in No. 56 issue of Chantey. Now the closing date is extended to May 31 of next year. So, you have still a chance to take part. Hurry and fill in an attached entry form and send it to us. We are eagerly looking forward to your entry.

Contest Information

- Theme: Sales approaches aimed at the E115A, E25A and 25V
- Entry qualifications: Dealers and distributors involved in the sale of the E115A, E25A and 25V
- How to enter: Fill out all necessary items on the specified entry form included in this issue and send to the following address along with snapshot photos of your sales activities in progress.
Address: Sales Idea Contest
Chantey Editorial Room
AD Dept., PR Division
Yamaha Motor Co., Ltd.
2500, Shingai, Iwata, Shizuoka, 438 Japan

■ Entry deadline: Received before May 31, 1992

■ Prizes: 1 Best Idea Prize = Plaque and Tabletop Compact Disc Audio System

■ Announcement of winners: Chantey No. 62, due to be published on June 1, 1992

*Multiple applications from one shop will be accepted.

<NOTICE> Due to delay in the delivery of the models E115A, E25A, 25V involved in the contest to some markets, the contest deadline has been extended to March 31, 1992.



Concurso de ideas para ventas Chantey para los nuevos fuerabordas E115A, E25A y 25V

Presentamos nuestro "Concurso de Ideas para Ventas Chantey" en la edición No. 56 de Chantey. Ahora la fecha de vencimiento se ha prorrogado hasta el 31 de mayo del año próximo. Por lo tanto, Vd. tiene todavía posibilidades de participar. Apresúrese y rellene el formulario de inscripción adjunto y envíelo a nuestra oficina. Estamos ansiosos esperando su participación.

Información del concurso

- Tema: Enfoque de ventas dirigido a los modelos E115A, E25A y 25V
- Requisitos del concursante: Concesionarios y Distribuidores relacionados con las ventas de los modelos E115A, E25A y 25V.
- Cómo participar: Rellene todos los items necesarios del formulario especificado de inscripción incluido en esta edición y envíelo a la siguiente dirección junto con las fotografías del desarrollo de sus actividades de promoción de ventas.

Dirección: Concurso de Ideas de Ventas
Chantey Editorial Room
AD Dept. PR Division
Yamaha Motor Co., Ltd.
2500, Shingai, Iwata, Shizuoka, 438 Japón

- Plazo de inscripción: Los recibidos antes del 31 de mayo de 1992
- Premios: 1º Premio a la Mejor Idea = Placa y Sistema de Audio de Compact Disc de mesa
- Anuncio de los ganadores: En la edición de Chantey No.62 a publicarse el 1 de junio de 1992.

* Se aceptarán múltiples inscripciones de un mismo comercio

<AVISO> Debido al retraso en el envío de los modelos E115A, E25A y 25V relacionados con el concurso en ciertos mercados, el plazo de participación del concurso ha sido prorrogado hasta el 31 de marzo de 1992.

OUTBOARD

Prime Start Service Guide

Order No. 294064

Included in this guide are all kinds of service information essential to the correct handling of this system.

FUERABORDA

Guía de Servicio del Arranque Yamaha Selecto para fuerabordas

Pedido N° 294064

Se incluye en esta guía todo tipo de información de servicio esencial para el correcto manejo de este sistema.

*Please contact Yamaha persons in charge for any further information.



E25A/25V

The Prime Seller New Product Guide

Included in this guide are E25A/25V product information and sales know-how

E25A/25V

Guía de Nuevo Producto para el Comerciante Selecto

Se incluye en esta guía toda la información y pericia de ventas de los modelos E25A/25V

* Contáctese con el personal encargado de Yamaha para más información.

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!