

Quarterly issued by Yamaha

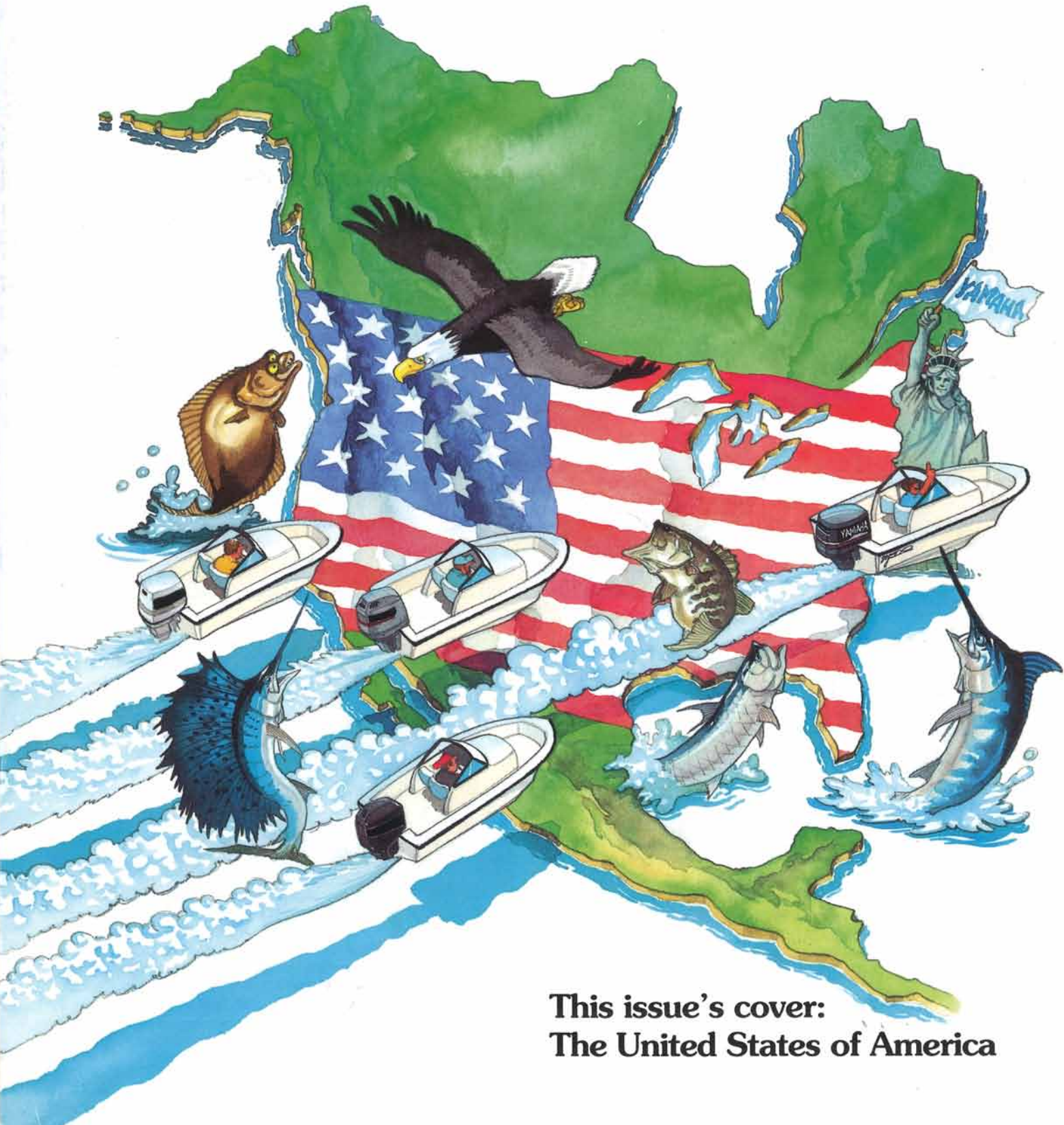
# Chantey

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

1995 No. **73**  
ENGLISH/SPANISH VERSION

Chantey Special

**Yamaha, the users' brand of choice**



**This issue's cover:  
The United States of America**

# Yamaha, the users' brand of choice

## - US Market

**A**nywhere you travel in the U.S.A. today you will find people at work and play on the water. From the coastal fishermen and whale-watching tour operators of the Northeast to the water-skiers and big-game sport fishing enthusiasts in the semi-tropical waters off the coasts of the Southeast. From the weekend bass fishermen and pontoon

boaters on lakes and rivers all across the heartland and the large man-made lakes of the arid Southwest to remote areas of the Pacific Northwest and Alaska where even today boats remain the main means of transportation. Powerboating is an integral part of life in the U.S.A.



# Yamaha, la marca preferida de los usuarios

## - El mercado norteamericano

**E**n cualquier lugar de Estados Unidos al que viaje hoy en día encontrará gente trabajando y divirtiéndose sobre el agua. Desde los pescadores costeros y operadores turísticos especializados en llevar a gente a ver a las ballenas del noreste hasta los esquiadores acuáticos y aficionados a la pesca deportiva en las aguas semitropicales del sureste. Desde los pescadores de róbalo los fines de semana y los barqueros de pontones en lagos y ríos del interior del país y en los grandes lagos artificiales del árido suroeste hasta las regiones distantes del noroeste del Pacífico y Alaska, en donde incluso ahora los botes y lanchas son todavía los principales medios de transporte.

A todo lo largo y ancho de Estados Unidos, las embarcaciones motorizadas forman parte esencial de la vida norteamericana.

Este entusiasmo del pueblo estadounidense por todo lo relacionado con el agua y las embarcaciones de recreo viene de muy lejos. A principios de siglo fue famosa la pasión por la pesca en los lagos del norte del presidente "Teddy" Roosevelt, al igual que la gran afición de los hermanos Kennedy por navegar en yate por las aguas de Nueva Inglaterra. Más recientemente, el entusiasmo "marítimo" de otro presidente norteamericano estuvo a punto de causar un incidente diplomático cuando Gorbachov, en su primera visita a EE UU, se vio obligado a rechazar la ansiosa invitación de George Bush para dar un pequeño paseo en su crucero, que el presidente tenía en su chalé de la costa, en Maine.

This American love of the water and recreational boating goes back a long way. Early in this century President "Teddy" Roosevelt's passion for fishing on the lakes of the north country was famous, as was the Kennedy brothers' love of yachting in the waters off New England. More recently another U.S. President's love of boating even caused a moment of international embarrassment when Gorbachev, on his first visit to the U.S., had to turn down an anxious offer by George Bush to join him for a spin on his cruiser at the President's seaside cottage in Maine.

## Bass fishing, an American phenomenon

Perhaps nothing epitomizes Americans' unique relationship with the water better than the ubiquitous sport of bass fishing. Where else in the world will you find high-paid professional anglers competing with signature fishing gear and corporate sponsorships in nationally televised events like the Bass Masters Tournament for big cash prizes? And where else can manufacturers like Yamaha sponsor nationwide competitions that attract thousands of amateur anglers anxious to win the honor of joining the professional Yamaha Elite Angler team? Even if you don't happen to live right on a lake or river, in America you are never far enough from one that a trailer rig, a boat and an outboard can't get you there on a Saturday morning to fish to your heart's content.



## La pesca del róbalo, un fenómeno norteamericano

Nada resume quizás mejor la inigualable relación del pueblo norteamericano con el agua que el deporte ubicuo de la pesca del róbalo. ¿Dónde si no encontrará en el mundo pescadores profesionales altamente remunerados compitiendo con lujosos aparejos de pesca y patrocinados por grandes empresas en torneos televisados a todo el país como el Masters del róbalo, con grandes premios en metálico? ¿Y dónde pueden fabricantes como Yamaha patrocinar competiciones en toda la nación que atraigan a miles de pescadores aficionados, ansiosos de tener el honor de unirse al equipo profesional de pescadores de élite de Yamaha? Incluso aunque no viva justo al lado de un lago o de un río, en Norteamérica nunca estará lejos de uno en el que una plataforma de remolque, una lancha o un fueraborda no pueda llevarle a pescar a gusto un sábado por la mañana.



## The first and largest outboard market

It was also this U.S. passion for water sports that gave birth to the world's oldest and largest outboard motor market, and the reason why until recently all the major outboard brands were American. This love of boating and long familiarity with outboards also makes Americans some of the most demanding users in the world. The things they demand from their outboards may vary. Like a bass tournament competitor in Kentucky who demands high top-speed performance to get him to where the big ones are first. Like the water-skier in Arizona who demands sharp acceleration out of the hole and pulling power that won't quit, or the sport fisherman in the Florida Keys who keeps his motor in saltwater 11 months out the year and demands the reliability and fuel economy to get back to port after battling billfish far out at sea. Like the environment-conscious guide in the delicate ecosystem of the Florida Everglades who wants the cleanest-running engine money can buy, or even the backwoodsman in the isolated interior of Alaska whose boat and outboard are his life-line to the outside world. The kinds of performance U.S. users demand may be as varied as the ways they use their boats, but they are all aspects of real quality in an outboard motor. And in that sense, a user poll of a cross-section of American outboard owners is certainly one of the best possible measures of true quality among the major outboard brands. In 1994, the respected marine magazine POWERBOAT REPORTS conducted just such a poll, and the results have been the talk of American boat owners ever since.



## El primer mercado y el más grande del mundo

Fue también esta pasión norteamericana por los deportes marítimos la que dio nacimiento al mercado más antiguo y más grande del mundo de motores fuera borda, y la razón por la que, hasta recientemente, todas las principales marcas de fuerabordas fueron norteamericanas. Este entusiasmo por navegar en el mar y la larga familiaridad con los fuerabordas hacen de los estadounidenses uno de los usuarios más exigentes del mundo. Lo que exigen de los fuerabordas puede variar mucho. Como un competidor en un torneo de róbalo en Kentucky que precisa alta velocidad máxima para llegar el primero a donde están los ejemplares más grandes. Como el esquiador acuático en Arizona que requiere tanto fuerte aceleración como potencia de tracción sostenida, o el aficionado a la pesca deportiva en los Cayos de Florida que mantiene su motor en agua salina once meses al año y pide fiabilidad y economía de combustible para volver al puerto después de perseguir peces vela en alta mar. Como el guía preocupado por el medio ambiente en el delicado ecosistema de las regiones pantanosas de Florida que quiere el motor más limpio del mundo, o incluso el montañés de las regiones interiores aisladas de Alaska cuya lancha y fueraborda son su único enlace vital con el mundo exterior. Las prestaciones que los usuarios estadounidenses requieren pueden ser tan variadas como la forma en la que usan sus embarcaciones, pero todas tienen que ver con la calidad real de los motores fuera borda. Y en este sentido, cualquier encuesta representativa que se haga a propietarios norteamericanos de fuerabordas es indudablemente una de las mejores formas de medir la verdadera calidad entre las marcas más destacadas de este tipo de motores. En 1994, la prestigiosa revista POWERBOAT REPORTS llevó a cabo una encuesta de este tipo y sus resultados aún siguen siendo tema de conversación entre los propietarios estadounidenses de embarcaciones.

## U.S. users speak from experience: Yamaha is No.1

When the editors of the U.S. marine magazine POWERBOAT REPORTS tabulated the results of their poll of a nationwide sampling of big-displacement outboard motor users, the verdict was clear. To the surprise of even the editors themselves, these American users had rated Yamaha higher than the

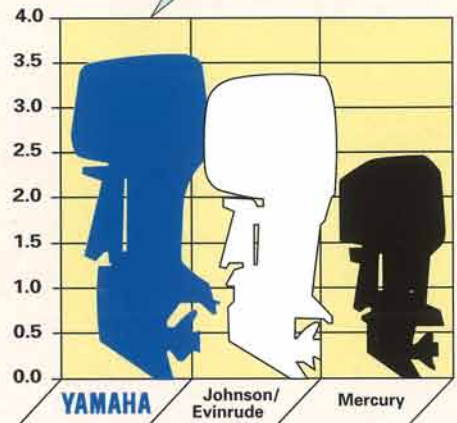


three major U.S. brands in every single category!

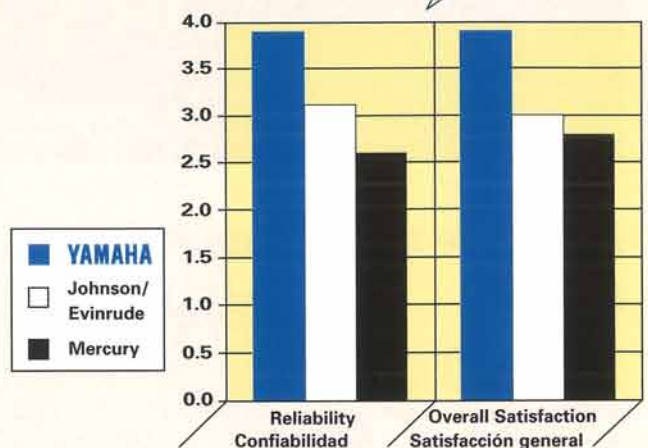
The users asked to rate their outboards in categories ranging from high- and low-speed handling, corrosion resistance, vibration and noise to frequency of repairs, reliability and satisfaction with dealer and maker response using a scale of 0 to 4, with 4 as excellent and 0 as poor. When the votes were in, Yamaha owners had given their motors an almost perfect 3.9 in such critical categories as reliability, overall satisfac-

### YAMAHA SCORES HIGHEST IN YAMAHA SE CLASIFICA PRIMERA EN EL ESTUDIO

YAMAHA gives the fastest dealer response to users  
Los concesionarios YAMAHA ofrecen la respuesta más rápida a los usuarios



YAMAHA offers the highest  
YAMAHA alcanza el rendimiento



Powerboat Reports U.S.A. Outboard-Owners Survey, July 1994

## Los usuarios norteamericanos hablan por experiencia: Yamaha es el número uno

Cuando los redactores de la revista POWERBOAT REPORTS tabularon los resultados de la encuesta realizada en todo el país a los usuarios de motores fuera borda de gran cilindrada, el veredicto fue claro. Para sorpresa de incluso los mismos redactores, los estadounidenses auparon a Yamaha al número uno, por encima de las tres mejores marcas de su país ¡en todas las categorías!

A los usuarios se les pidió que puntuaran sus fuerabordas en distintas categorías que iban desde manejo a alta y baja velocidad, resistencia a la corrosión, y vibración y ruido hasta frecuencia de reparaciones, fiabilidad y satisfacción con el distribuidor/concesionario, y respuesta del fabricante, usando una escala de 0 a 4, en la que 4 era excelente y 0 deficiente. Contados los votos, los propietarios de Yamaha dieron a sus motores un casi perfecto 3.9 en aspectos

tan esenciales como fiabilidad, satisfacción general y respuesta del fabricante, más de un punto por encima de las marcas norteamericanas. Y quizás en la afirmación más reveladora de todas, el 93% de los propietarios de Yamaha dijeron que el próximo motor que comprarán sería de nuevo un Yamaha, mientras que sólo el 67% afirmaba lo mismo de la marca clasificada a continuación.

No contentos con clasificar a sus motores con puntos, algunos propietarios de Yamaha escribieron comentarios improvisados en los márgenes del cuestionario que reflejaban claramente que la fiabilidad era el factor más importante de su satisfacción. Tomemos, por ejemplo, el propietario de Nueva Jersey de un ETLG de 90 C.V. que escribió que su motor había estado atracado en agua marina 10 meses al año desde 1988 y que, aparte del mantenimiento preven-

tion and manufacturer response, more than a full point ahead of the American makes. And perhaps in the most telling statement of all, some 93% of the Yamaha owners said they would buy a Yamaha again for their next motor, compared to 67% for the next highest brand.

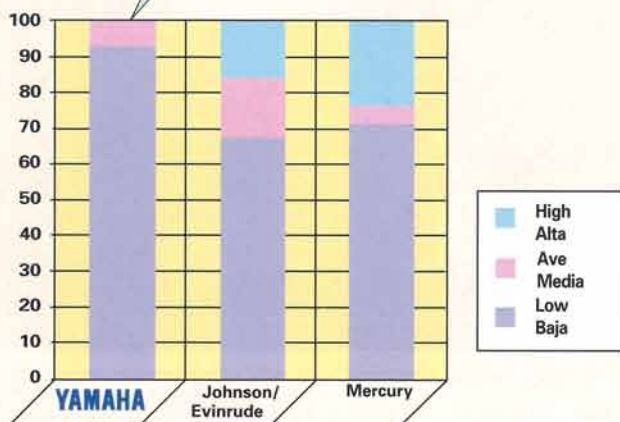
Not content to just rate their motors with points, some Yamaha owners wrote voluntary comments in the margins of the questionnaire that clearly showed reliability to be

a key factor in their satisfaction. Take for example the New Jersey owner of a 90 hp ETLG who wrote that his motor had been on the boat docked in saltwater 10 months out of the year since 1988 and, other than normal preventive maintenance, has never needed any parts or dealer service. Or the owner of two V6 200s who wrote that he had no problems at all after four years and 1,000 hours of use.

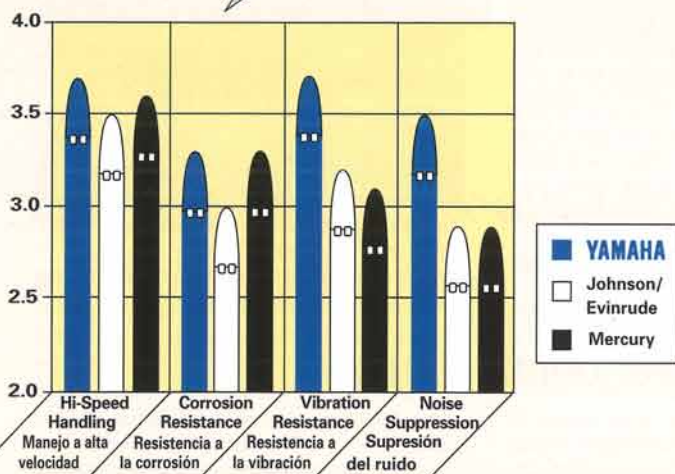
It is these long years of use in actual boating situations that really tell the story about outboard quality in a way that no comparative tests can. But test statistics do have their own story to tell. This year when POWERBOAT REPORTS conducted tests comparing the three major brands of 150 hp saltwater outboards, once again Yamaha came out the winner in overall quality. In particular, the tests proved what many American users have come to know and love about Yamaha outboards: namely, that they are far quieter and smoother running than the competitor brands. The magazines' mechanical evaluation also gave the Yamaha high marks for serviceability and user friendliness, praising such features as the superior operation of its trim-and-tilt controls, the convenient flush system and the multi-functional instrumentation that no other brand offers as standard equipment.

## SURVEY OF LARGE OUTBOARD OWNERS: SOBRE PROPIETARIOS DE GRANDES FUERABORDAS:

YAMAHA has the lowest frequency of repairs  
YAMAHA tiene la menor frecuencia de reparaciones



performance in all categories  
más alto en todas las categorías



Encuesta de POWERBOAT REPORTS entre propietarios de fuerabordas de EE.UU., julio de 1994

tivo normal, no había necesitado ninguna otra pieza o servicio del concesionario. O el propietario de dos V6200 que escribió que no había tenido ningún problema con ellos después de cuatro años y mil horas de uso.

Son estos largos años de utilización en situaciones reales de navegación los que realmente demuestran la auténtica calidad de los fuerabordas, como no puede hacerlo ningún estudio comparativo. Pero las estadísticas también son significativas. Este año, cuando POWERBOAT REPORTS llevó a cabo sus pruebas comparando las tres marcas principales de fuerabordas de agua salina de 150 C.V., Yamaha ocupó una vez más el primer puesto en calidad global. En particular, las pruebas demostraron lo que muchos usuarios norteamericanos saben muy bien y lo que más les gusta de los fuerabordas Yamaha: principalmente, que son mucho

## Looking to the future

In just the space of a decade Yamaha outboards have won a firm place in the hearts of American boating enthusiasts. But Yamaha is not ready to rest on its laurels. There are still lots of challenges to tackle and American users will continue to tell it like it is when it comes to the outboards they love and depend on. In the end, the brand that comes out on top will be the brand that listens to what the users say.



más silenciosos y de marcha más suave que los de las marcas de la competencia. La evaluación mecánica de la revista concedió también a Yamaha una alta puntuación por la calidad del servicio

y facilidad de utilización, elogiando características como el extraordinario funcionamiento de sus controles de asiento e inclinación, el práctico sistema de evacuación y la instrumentación multifuncional que otras marcas no ofrecen como equipo de serie.

## Con vistas al futuro

En justamente una década, los fuerabordas Yamaha han conquistado definitivamente el corazón de los aficionados norteamericanos a los transportes marítimos. Pero Yamaha no está dispuesta a dormirse en sus laurels. Todavía quedan varios desafíos a los que hacer frente y los usuarios norteamericanos continuarán diciendo lo que piensan sobre los fuerabordas que más les gustan y en los que más confían. Al final, la marca que ocupe la primera posición será aquella que escuche mejor lo que estos usuarios tienen que decir.

# Trusted partners for the ecologist

Introduced here are three letters from ecologists working in Australia, Colombia and Japan. We are glad to hear that our outboards are being of service to them.

## Whale Song for Australian study team

The humpback whales that migrate along the western coast of Australia between their breeding/calving grounds in the Dampier Archipelago and their summer feeding grounds in the Antarctic waters are magnificent mammals. They also possess a good amount of curiosity, as we learned recently when one female followed our research boat for several hours, "spyhopping" with her head 3-4 meter out of the water to watch us.

For the past five years we have been studying this recovering population as members of the Center for Whale Research (W.A.) Inc., identifying individuals by photographing the markings on the underside of their tails. For the next stage of our research, mapping their breeding/calving grounds, we have built a 12 m



◀Humpbacks "spyhopping" around the boat Ballenas cantarinas "espiando" alrededor de la embarcación.

catamaran named the "WhaleSong." For years we have been using Yamaha outboards and gotten thousands of hours of trouble-free performance. So we naturally went to Yamaha Motor Australia in Perth to have our new boat outfitted with a pair of Yamaha 9.9 hp high

thrust 4-stroke outboards. We know the Yamahas will do the job and give us the mobility we need.

*From Ms. Micheline-Nicole and Mr. Curt Jenner of the Center for Whale Research (Western Australia)*



## Whale watching ... in moderation

Yamaha boats and 115 hp outboards are the trusted partners of whale researchers in Japan as well. From winter into the spring season humpback whales migrate into the Pacific waters around Ogasawara Islands some 1,000 km due south of Tokyo. It is here that I work as a research scientist for the Ogasawara Whale Watching Association, mainly studying the whales and dolphins. Often we are on the water as many as 10 hours a day, so we depend heavily on the reliability of our boats and Yamaha motors.

Here in Ogasawara the great humpback whales with a body length of 13 to 14 meters have in recent years become an important part of the local

tourist industry. However, we are also aware that watching must be done in moderation, because an excessive amount of contact with whales through commercial watching activities is certain to have an effect on their life patterns. This is something we are trying to guard against as we search for a mutually beneficial relationship between man and the great mammals of the sea.

*From Dr. Kyoichi Mori of Ogasawara Whale Watching Association*



*An adult Inia (river dolphin) is observing his observers (Photo by Mr. Fernando Trujillo)  
Un Inia (delfin de río) observa a sus "observadores". (Foto del Sr. Fernando Trujillo)*

## Amazonian river dolphin survey

River dolphins are one of the lesser known of the world's endangered species. Recently a joint Dutch-Colombian research project, the Inia Expedition 1994, undertook a pioneering study of the river dolphin inhabiting the Caqueta River in the tropical rain forest of Colombia on the Amazon river complex.

Yamaha Motor Netherlands B.V. supported the 4-month expedition by supplying two Yamaha 30 hp outboards for the research team's two inflatable boats and another 9.9 hp to power the

large floating "balsa" raft built for the researchers by a local family to serve as their living and work quarters as they moved along the river surveying the dolphin population and its habitat. Thanks to the dependable motors, they covered some 4,000 km in total distance on the water.

What they found was a healthy population with a large percentage of young that formed "nursery" communities with no adult members, a previously unknown phenomenon. The survey also revealed a deep respect of the local indigenous peoples for the dolphins.

*From Mr. Hans Dignum of Inia Expedition 1994, the Netherlands*



*Researchers watch surfacing whale.  
Investigador observando una ballena emergiendo del agua.*



# Socios fiables para los investigadores ecologistas

Les presentamos aquí las noticias más recientes recibidas de los grupos ecologistas que siguen estudiando e investigando en Australia, Colombia y Japón. Es un gran placer saber que nuestros fuerabordas les sirven de extraordinaria ayuda en sus trabajos.



## "Canción de Ballena" para el equipo investigador australiano

Las ballenas cantarinas que emigran a lo largo de la costa oeste de Australia desde sus criaderos del archipiélago Dampier hasta los parajes donde se alimentan en verano en las aguas del Antártico son unos mamíferos espléndidos. También son unos animales muy curiosos, como pudimos comprobar recientemente cuando una ballena hembra siguió a nuestra embarcación durante varias horas, espíándonos con su cabeza a tres o cuatro metros fuera del agua para observar lo que estábamos haciendo.

Durante los últimos cinco años hemos estado estudiando el aumento de su población para el "Center for Whale Research (W.A.) Inc. donde trabajamos, y para ello hemos identificado las ballenas una a una haciendo fotografías de las marcas que llevan en la parte inferior de sus

colas. Para el paso siguiente de nuestro estudio, que consistirá en hacer un mapa de sus criaderos, hemos construido un catamarán de 12 metros que hemos denominado "Canción de Ballena". Durante años hemos estado usando fuerabordas Yamaha y disfrutado de miles y miles de horas de funcionamiento continuo sin problemas. Así que dirigimos nuestros pasos naturalmente a Yamaha Motor Australia en Perth para que equiparan nuestra nueva embarcación con un par de fuerabordas Yamaha de 4 tiempos, gran empuje y 9,9 C.V.. Estamos seguros que los Yamaha cumplirán su tarea y nos darán la movilidad que necesitamos.

*Enviado por la Sra. Micheline Nicole y el Sr. Curt Jenner del "Center for Whale Research" (Australia Occidental).*

## Observando ballenas ... con moderación

Las embarcaciones y fuerabordas de 115 C.V. de Yamaha son también los socios fiables de los estudiosos de ballenas en Japón. De invierno a primavera, las ballenas cantarinas

emigran hacia las aguas del Pacífico, alrededor de las islas de Ogasawara, a unos mil kilómetros al sur de Tokio. Es aquí donde trabajo como investigador científico para la "Ogasawara Whale Watching Association", estudiando las ballenas y los delfines. A menudo estamos en el mar hasta diez horas al día, así que dependemos en gran parte de la fiabilidad de nuestras embarcaciones y motores Yamaha.

Aquí, en Ogasawara, las grandes ballenas cantarinas que llegan a tener de 13 a 14 metros de longitud se han convertido en una gran atracción para la industria turística local. Sin embargo, somos conscientes de que la observación de ballenas debe hacerse con moderación porque un contacto excesivo con la gente a través de actividades comerciales como éstas pueden alterar ciertamente el estilo de vida de las ballenas. Esto es algo que tenemos siempre muy en cuenta a medida que buscamos la forma de crear una relación mutuamente beneficiosa entre el hombre y los grandes mamíferos acuáticos.

*Enviado por el Dr. Kyoichi Mori de la "Ogasawara Whale Watching Association".*



*Expedition team on the balsa  
(Photo by Ron Wagter)  
El equipo de la expedición en la balsa  
(foto de Ron Wagter)*



*One of the inflatables in action on the Miriti Parana  
(Photo by Mr. Ron Wagter)  
Una de las lanchas inflables en acción en el Miriti Paraná.  
(Foto del Sr. Ron Wagter)*

## Estudio de los delfines de río en la cuenca del Amazonas

Los delfines de río constituyen una de las especies en peligro de extinción menos conocidas del mundo. Recientemente, un proyecto conjunto de investigación colombiano-holandés, la Expedición Inia 1994, llevó a cabo un estudio pionero de los delfines que viven en el río Caqueta, que fluye por una zona muy densa y lluviosa de la selva tropical de Colombia, en la cuenca del río Amazonas.

*A pink colored Inia dives in the direction of the flooded forest  
(Photo by Mr. Paul Terry)  
Un Inia rosado se dirige hacia la selva inundada.  
(Foto del Sr. Paul Terry)*



Yamaha Motor Netherlands B. V. mostró su decidido apoyo a la expedición de 4 meses suministrando dos fuerabordas Yamaha de 30 C.V. para las dos lanchas inflables del equipo de investigación y otro de 9,9 C.V. para mover la gran balsa flotante construida por una familia local para que sirviera de vivienda y lugar de trabajo a los investigadores a medida que se trasladaban por el río estudiando la población de los delfines y su hábitat. Gracias a los fiables motores, fueron capaces de cubrir una distancia total de 4.000 kilómetros en el agua.

Lo que encontraron fue una población floreciente, con un gran porcentaje de jóvenes delfines que formaban comunidades de crianza sin miembros adultos, algo desconocido hasta entonces. El estudio reveló también el gran respeto que sienten los indígenas locales por los delfines.

*Enviado por el Sr. Hans Dignum, miembro holandés de la Expedición Inia 1994*

*Discovering a waterfall in the Culebra valley  
(Photo by Mr. Ron Wagter)  
Descubrimiento de una catarata en la quebrada de la Culebra.  
(Foto del Sr. Ron Wagter)*



# The Ideal Anti-Corrosion System El sistema anticorrosivo ideal

## Development of breakthrough aluminum alloy "YDC-30" makes Yamaha the leader in corrosion protection

Corrosion is the biggest enemy of a marine outboard motor. And now, Yamaha has succeeded in developing a new alloy "YDC-30" to complete Yamaha's anti-corrosion system making Yamaha the undisputed leader in this important field.



## El descubrimiento de la avanzada aleación de aluminio "YDC-30" convierte a Yamaha en líder de la protección contra la corrosión

La corrosión es el enemigo principal de los motores fuera borda marinos. Y ahora Yamaha ha logrado desarrollar una nueva aleación, la YDC-30, que completa el sistema anticorrosivo de Yamaha y convierte a la empresa en líder indiscutible en este importante campo.

THE YAMAHA ANTI-CORROSION SYSTEM CONSISTS OF FIVE MAJOR ELEMENTS:  
EL SISTEMA ANTICORROSIVO DE YAMAHA CONSTA DE CINCO ELEMENTOS ESENCIALES:

### 1 New Anti-corrosive Aluminum Alloy YDC-30

YDC-30 is a great anti-corrosive aluminum alloy with silicon, magnesium and titanium. The evolution of Yamaha outboards takes a giant step forward with the development of this new alloy.

### Nueva aleación de aluminio anticorrosiva YDC-30

La YDC-30 es una avanzada aleación anticorrosiva de aluminio con silicio, magnesio y titanio. La evolución de los fuerabordas Yamaha da un gran paso hacia adelante con el desarrollo de esta nueva aleación.



Aluminum  
Silicon  
Magnesium  
Titanium



Aluminio  
Silicio  
Magnesio  
Titanio

### 3 Self-sacrificing Anodes

Anodes corrode away first, in effect sacrificing themselves. We strategically attach larger anodes to the lower case, outside the bracket and inside the engine block, offering full protection for the entire motor.

### Anodos protectores

Los ánodos se corroen primero, destruyéndose a sí mismos. Hemos colocado estratégicamente ánodos más grandes en la cubierta inferior, en la parte exterior del soporte y dentro del bloque de cilindros para proteger por completo a todo el motor.

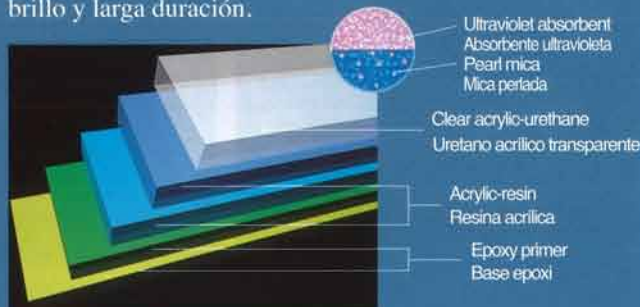


### 2 5-stage Multiple Coating

Yamaha's anti-corrosion 5-stage multiple coating offers further assurance of long life durability and glossiness.

### Revestimiento múltiple de 5 etapas

El revestimiento múltiple anticorrosivo de Yamaha consta de cinco gruesas capas que ofrecen mayor garantía de brillo y larga duración.



### 4 High Quality Stainless Steel

Yamaha outboards make extensive use of high quality, anti-corrosive stainless steel.

### Acero inoxidable de alta calidad

Los fuerabordas Yamaha utilizan profusamente acero inoxidable anticorrosivo de alta calidad.



### 5 Special Zinc Coating

Special zinc coating is additionally applied to stainless steel parts to increase corrosion resistance. It serves as a sub-anode, backing up the main anode.

### Revestimiento especial de cinc

El revestimiento especial de cinc se aplica adicionalmente a las piezas de acero inoxidable del motor para incrementar su resistencia contra la corrosión. Sirve como subánodo que preserva al ánodo principal.





## BRAZIL

### Customers happier than ever

Over the Easter vacation that marks the end of the summer season in Brazil, Yamaha Motor do Brasil teamed up with the dealer **Freeway Nautica** to hold a "Free Check Service" campaign for pleasure boat users. During the three day run, this service was extended to some 60 Yamaha outboard owners, mainly of the larger 200/250 hp class. The customers who came, often with their families, not only got a free check-up but a chance to renew their trust in the unbeatable quality of Yamaha outboards.

Also, for the first time this campaign made use of a specially prepared service boat that visited the local marinas. In a fortunate incident, the service boat just happened to come upon a customer in an aluminum boat who had dropped his 25 hp motor in the water. The motor was quickly reserviced and the customer went home happier than ever with Yamaha service. (photo)

### Los clientes, más contentos que nunca

Durante las vacaciones de Semana Santa, que marcan en Brasil el final de la época veraniega, Yamaha Motor do Brasil unió sus fuerzas con el distribuidor **Freeway Nautica** para celebrar una campaña de "Servicio de Comprobación Gratuito" destinada a los usuarios de las embarcaciones de recreo. En los

## BRASIL

tres días que duró la campaña utilizaron este servicio unos 60 propietarios de fuerabordas Yamaha, principalmente de la clase más grande de 200/250 C.V.. Los clientes que acudieron, a menudo con sus familias, no sólo recibieron un "chequeo" gratis, sino que tuvieron la oportunidad de renovar su confianza en la calidad insuperable de los fuerabordas Yamaha.

También, y por primera vez, esta campaña utilizó una lancha de servicio especial que visitó los embarcaderos locales. En un incidente afortunado, la lancha de servicio se encontró por azar con un cliente en una embarcación de aluminio al que se le



había caído al agua su motor de 25 C.V.. El motor fue reparado con rapidez y el cliente se fue a casa más contento que nunca con el servicio de asistencia de Yamaha. (foto)

# News Round-up

## ISRAEL

## ISRAEL

### Big turnout for WRIII 700 debut

When Yamaha's Israeli marine importer **CLAL MARKETING COMMERCE (1964) LTD.**, held a demonstration for the new **WRIII 700** Water Vehicle at the coastal town of Hadera in May, reporters, photographers and TV camera crews turned out in full force. The media response was evidence of the keen interest in Water Vehicles in this big potential market. CLAL also promoted their Water Vehicles and ATVs recently at a big booth in the Mashov Exhibition.

From S. Ben Attar of **CLAL MARKETING COMMERCE (1964) LTD.**



### Numeroso público en la presentación del WRIII 700

Cuando el importador israelí de productos marítimos Yamaha **CLAL MARKETING COMMERCE (1964) LTD.** celebró en mayo una demostración de su nuevo vehículo náutico **WRIII 700** en la ciudad costera de Hadera, acudieron en gran número periodistas, fotógrafos y cámaras de televisión. El interés mostrado por los medios de comunicación puso de manifiesto la gran atracción que los vehículos náuticos despiertan en este mercado con gran demanda potencial. CLAL promocionó también recientemente sus vehículos náuticos y la gama de ATV en un gran stand que presentó en la Exposición Mashov.

Enviado por S. Ben Attar de **CLAL MARKETING COMMERCE (1964) LTD.**



## CENTRAL AMERICA

## AMERICA CENTRAL

### Fisherman at the races

### Pescadores a la carrera

An unusual new type of powerboat racing is popular recently in some Central American countries. Organized by Yamaha importers, **Tochisa de Panama** in Panama, **Murillo** in El Salvador and **Marelco** in Belize, these races are especially for fishermen, who race over circular course off the coasts in their own utility fishing boats powered by Yamaha outboards. Besides being fun events for the fishermen and their families, the races serve as an effective way to demonstrate of the quality and performance of Yamaha outboards. The importers also prepare displays of the latest outboard models for the event site.

*Race participants and staff with the local Miss Yamaha (Panama)*  
*Participantes en las carreras y empleados con Miss Yamaha (Panamá)*



En algunos países de América Central se ha puesto recientemente de moda un nuevo tipo de carreras de autobotes bastante insólitas. Estas carreras, organizadas por los importadores de Yamaha, **Tochisa de Panamá**, **Murillo** de El Salvador y **Marelco** de Belize, están dirigidas especialmente a pescadores, que compiten a lo largo de un recorrido circular costero en sus propios botes de pesca motorizados por fuerabordas Yamaha. Además de ser un acontecimiento divertido para el pescador y sus familias, las carreras sirven para demostrar la eficacia, calidad y rendimiento de los fuerabordas Yamaha. Los importadores montan también exposiciones de los últimos modelos de fuerabordas en el lugar donde se celebra la competición.



*Many fishermen and their families turned out to enjoy this race. (El Salvador)*  
*Muchos pescadores y sus familias acudieron a disfrutar de esta carrera (El Salvador).*

**TURKEY**

**TURQUÍA**

**Dealer meeting puts Yamaha on firmer ground**

On March 23, Turkey's Yamaha importer **BURLA A.S.** organized a dealer meeting at one of Istanbul's leading hotels. Scheduled to coincide with the Istanbul Boat Show, the meeting attracted 38 marine dealers from around the country. After opening speeches by **BURLA** board member **Mr. Leon Hananel** and Yamaha Department Manager **Mr. Hakan Yilmaz**, the dealers were given a briefing about **BURLA's** new Yamaha Showroom where the company is stressing the sales of boats and a wide range of accessories along with the Yamaha outboards and Water Vehicles.

Mr. Yilmaz also outlined the company's program to reorganize the nationwide dealer network and service shops to put Yamaha in a stronger position than ever in terms of sales and service for the 1996 season. On the following day **BURLA** also held a service seminar at the same hotel.

*From Hakan Yilmaz of BURLA*

**La reunión de distribuidores afianza la posición de Yamaha**

El importador de Yamaha en Turquía **BURLA A.S.** organizó el 23 de marzo una reunión de distribuidores en uno de los hoteles más importantes de Estambul. A la reunión, planificada para que coincidiera con el Salón Náutico de Estambul, asistieron 38 distribuidores de productos náuticos de todo el país. Después de los discursos de bienvenida del miembro del consejo de **BURLA**, **Sr. Leon Hananel**,



y del jefe de departamento de Yamaha, **Sr. Hakan Yilmaz**, los asistentes recibieron información sobre el nuevo local de exposición permanente de Yamaha, en el que la empresa promociona la venta de embarcaciones, su amplia gama de accesorios y, en especial, los fuerabordas y vehículos náuticos Yamaha.

El Sr. Yilmaz expuso también el programa de la empresa para reorganizar la red de distribuidores y tiendas de servicio en todo el país a fin de que Yamaha alcance una posición todavía más fuerte en ventas y servicios durante 1996. Al día siguiente, **BURLA** ofreció un seminario sobre servicios de mantenimiento y reparación en el mismo hotel.

*Enviado por Hakan Yilmaz de BURLA*

**News Round-up**

**WE LOVE YAMAHA NOSOTROS AMAMOS YAMAHA**

**Mr. Mohammed Kooheji, Director Kooheji Marine Center, Bahrain (2)**

Hello everyone!

My Yamaha business goes back to 1961. There is nothing I enjoy more than thinking up new sales promotion activities. I guess that is why people call me the idea man. Some of the promotions I've been working on lately include putting up big shop signs that stand out from far away(1), designing my own coloring books and holding coloring contests for the local children(2), illustrating the spare wheel cover on our company 4WD with a picture of a Water Vehicle and our company logo to give away to customers as a kind of moving sign(3) and redecorating our shop interior. We also sponsor a Yamaha Bowling Team. So, you can see I love working hard on all kinds of PR and building relationships with future customers.

**Sr. Mohammed Kooheji, Director Kooheji Marine Center, Bahrain**

¡Hola amigos!

Mis relaciones comerciales con Yamaha se remontan a 1961. No hay nada que me guste más que pensar siempre en nuevas actividades de promoción de ventas. Adivino que es por eso por lo que la gente me llama el "hombre-idea". Algunas de las actividades de promoción en las que he estado trabajando recientemente son la colocación de grandes letreros en la tienda que se ven desde muy lejos (1), el diseño de mis propios cuadernos de colorear y la celebración de concursos de colorear para niños de la localidad (2), la ilustración de la cubierta de la rueda de repuesto del todoterreno de nuestra compañía con la imagen de un vehículo náutico y la ilustración del logotipo de



*Mr. Kooheji in his showroom El Sr. Kooheji en su local de exposición permanente*



nuestra compañía para regalar a los clientes y que sirva de anuncio comercial (3), y la nueva decoración del interior de nuestra tienda. También patrocinamos el equipo de bolos de Yamaha. Así que ya ven que me gusta trabajar duro en todo tipo de relaciones públicas y establecer una buena relación con nuestros futuros clientes.

**INDONESIA INDONESIA**

**Islanders have new dealership**

In a June 22 ceremony that gathered some 70 guests and industry representatives, Indonesian Yamaha distributor **KG MARINE** officially opened its new dealership on **Batan Island, Rofiko Marine**. In Indonesia, a country of over 13,000 islands, water transportation plays a vital role in people's lives. This new dealership serving the **Riau Islands** will provide important service to a large number of people. And, to make that service even more complete, **Rofiko Marine** is modeling itself around the Yamaha 3S (Sales, Service, Spare Parts) dealership program.

*From Ronald Leman of KG-Marine.*

**Los isleños del Pacífico tienen ya un nuevo concesionario**

En una ceremonia que reunió a unos 70 invitados y representantes de la industria, el distribuidor indonesio de Yamaha **KG-MARINE** dio a conocer oficialmente el 22 de junio su nuevo concesionario **Rofiko Marine** en la isla de **Batán**. En Indonesia, un país de más de 13.000 islas, los transportes marítimos desempeñan un papel esencial en la vida de la gente. Este nuevo concesionario, que servirá a las islas de **Riau**, proporcionará servicios importantes a gran número de personas. Y, para que el servicio sea lo más completo posible, **Rofiko Marine** está siguiendo como modelo el programa 3S (ventas, servicio, repuestos) de los concesionarios Yamaha.

*Enviado por Ronald Leman de KG-Marine.*



**Yamaha Waves rule the waves**

On April 15 - 16 the first Water Vehicle race was held in Indonesia with sponsorship by Yamaha distributor **KG-Marine**. Held at the Bandulu Beach Resort in West Java and called the **KRAKATAU GRAND PRIX** after the famous volcano island of the same name; the event was an open competition contested by all makes of personal water craft but the results showed that in both the marathon and short course races the Yamaha Wave Raiders, Wave Runners and Wave Blasters, ruled the waves.

Competition was as hot as the tropical sun thanks to the big first prize; a brand new Yamaha Super Jet 650 cc courtesy of KG-Marine. In addition to its role as sponsor, KG-Marine also supported the "Spin-out" team of Yamaha pilots who dominated most of the racing.

The winners in the marathon competition were **Ismail Ning** (Runabout class), **Ayub Subekti** (Sport class), **Dicky Suryo** (Ski class) and **Jennyfer A. Supit** (Women's class), and in the short course competition **Farouk Amir Cader** (Runabout), **Dicky Suryo** (Sport and Ski) and **Jennyfer A. Supit** (Woman).

*From Makroef Mukmin of KG-Marine*



**Las Yamaha, triunfadoras sobre el agua**

Los pasados 15 y 16 de abril tuvieron lugar en Indonesia las primeras carreras de competición de vehículos náuticos de su historia, patrocinadas por el distribuidor de Yamaha **KG-Marine**. Celebradas en el complejo turístico de la playa de Bandalu en Java Occidental y denominadas **KRAKATOA GRAND PRIX** según la famosa isla volcánica del mismo nombre, las carreras fueron una competición abierta en la que participaron embarcaciones de uso personal de todas las marcas. Los resultados demostraron que, tanto en la maratón como en las distancias cortas, las Yamaha Wave Raiders, Wave Runners and Wave Blasters no tienen rivales sobre el agua.

La competición fue tan ardiente como el sol tropical gracias al magnífico primer premio donado por KG-Marine: una Yamaha Super Jet 650 completamente nueva. Además de actuar como patrocinador, KG-Marine apadrinó también al equipo "Spin-out" de pilotos Yamaha que triunfó en la mayoría de las carreras.

Los ganadores en la carrera de maratón fueron **Ismail Ning** (clase Runabout), **Ayub Subekti** (clase Sport), **Dicky Suryo** (clase Ski) y **Jennyfer A. Supit** (categoría femenina) y en la competición corta triunfaron **Farouk Amir Cader** (Runabout), **Dicky Suryo** (Sport y Ski) y **Jennifer A. Supit** (femenina).

*Enviado por Makroef Mukmin de KG-Marine*

**Dry feeder for fishery**

Yamaha's UAE distributor **Yousuf Habib Al-Yousuf (YHAY)**, in cooperation with Yamaha Motor has just donated a Yamaha automatic fish dry feeder to the Marine Resource Research Centre of the UAE Ministry of Agriculture and Fisheries. The donation is just the latest in a long history of cooperation between Yamaha and the Centre and the unit will be used in research involving a new type of fish food in the Centre's experimental fish pools.

In accepting the feeder units from **Mr. Qasim Al Hassan** of YHAY and **Mr. Kato**, Yamaha Dubai Office's territorial manager, the Centre's director **Mr. Abdulrazzaq Abdullah** expressed his appreciation for Yamaha's ongoing role in the development of fishery in the UAE.



**Máquina dispensadora de comida granulada para peces**

El distribuidor de Yamaha en los Emiratos Arabes Unidos **Yousuf Habib Al-Yousuf (YHAY)**, en cooperación con Yamaha Motor acaba de donar una dispensadora automática de comida granulada para peces al Centro de Investigación de Recursos Marinos del Ministerio de Agricultura y Pesca de los EAU. La donación es la última en la larga historia de cooperación entre Yamaha y el Centro, y la máquina se utilizará en trabajos de investigación que se

llevan a cabo sobre un nuevo tipo de comida para peces en los criaderos experimentales del Centro.

Al aceptar la dispensadora de manos del **Sr. Qasim Al Hassan** de YHAY y del **Sr. Kato**, director territorial de la oficina de Yamaha en Dubai, el director del Centro, **Sr. Abdulrazzaq Abdullah**, expresó su agradecimiento por el apoyo continuo de Yamaha a la explotación pesquera en los EAU.

**Ms. Cherrie Jose, Secretary  
Yamaha Motor Co., Ltd.  
Dubai Office**



Hi! My name is Cherrie and I have been working for YMC's Dubai Office as a secretary. My main assignments are all-around secretarial and Administrative work. I love swimming, reading and going out with friends. U.A.E., though a small country, is the perfect place to meet people from different walks of life. Aside from being a fast-developing country, marine sports are now also becoming more and more popular here. So are the Yamaha Marine products which have

won a very good reputation in the market that is still improving day by day. What I really enjoyed since I started working for Yamaha is the feeling of being part of one big family working together as a team.

**Srta. Cherrie Jose, Secretaria  
Yamaha Motor Co., Ltd. - Oficina de Dubai**

¡Hola! Me llamo Cherrie y trabajo en la oficina de Dubai de YMC. Mis trabajos aquí son principalmente administrativos y de secretariado. Me gusta mucho nadar, leer y salir con mis amigos. Los Emiratos Arabes Unidos, aunque es un país pequeño, son el lugar ideal para encontrarse con gente de distintas edades y estilos de vida. Al ser un país que está creciendo con rapidez,

los deportes marítimos se están haciendo cada vez más populares. Los productos náuticos de Yamaha gozan de una reputación muy buena en el mercado y la imagen de nuestra marca mejora día a día. Lo que más me gusta desde que empecé a trabajar con Yamaha es este sentimiento de formar parte de una gran familia y trabajar juntos en equipo.

**Casablanca hosts Fair of the Sea**

From May 18 to 21, Casablanca was site of the 3rd International Fair of the Sea marine industry show. Organized around the theme "Preservation of Sea Resources," this popular fair featured booths by 70 local and 33 international companies in the various marine industries. Prominent in the marine leisure field was the booth of Yamaha distributor **MIFA** with its displays of outboard motors, Water Vehicles, boats and power products. The pioneer in promoting motorization of



boats in the Moroccan fishing industry with Yamaha outboards since 1971, MIFA now boasts an 80% market share.

*From Adriana Bobos of MIFA*

**Casablanca acoge la FERIA del Mar**

Del 18 al 21 de mayo, Casablanca celebró la tercera Feria Internacional del Mar. Organizada alrededor del tema "Preservación de los Recursos Marítimos", este popular certamen reunió los stands de 70 compañías locales y 33 internacionales pertenecientes a los diversos sectores de la industria marítima. El stand del distribuidor de Yamaha **MIFA** ocupó un lugar prominente dentro del sector del ocio marino y presentó fuerabordas, vehículos náuticos, lanchas y productos motorizados. MIFA, empresa pionera en la promoción de la motorización de embarcaciones en la industria pesquera marroquí con la introducción en 1971 de los fuerabordas Yamaha, tiene ahora una participación en el mercado del 80%.

*Enviado por Adriana Bobos de MIFA*

# Good Show! YAMAHA ¡Buen Salón Náutico, YAMAHA!

## New Zealand - Marine Paradise

Certainly there are few places in the world where marine leisure and sports are such an integral part of people's lives than in New Zealand. And seldom has that special Kiwi relationship with the sea and mastery of its arts been put on display more dramatically than in this year's America's Cup races in San Diego, where New Zealand sailed away with the greatest yachting trophy of them all.

Back home in New Zealand shortly after that great victory, some 53,600 people turned out for the New Zealand Boat Show, held this year from June 1 to 5. Among the 200 booths at the show, the one prepared by Moller Yamaha with displays of the full range of Yamaha outboards, diesel stern-drives, Water Vehicles and a wealth of accessories stood out like no other. In fact it won the "Best Commercial Stand Award."

Moller Yamaha is involved in all kinds of programs to promote water sports, and one is the support of youth sailing through popular clubs like the Murray's Bay Sailing Club. The Yamaha outboard shown here is one of the clubs seven chase boats, which are all powered by Yamahas. Yamaha is also a big presence in the public sector. A good example is the Auckland Police who have always used Yamahas because of their tremendous reliability.



*The launching ceremony for an Auckland Police boat. At the America's Cup races in San Diego, Yamaha outboards were used on Black Magic's support boat as well as other official boats.*

*Botadura de una embarcación de las policías Auckland. En las regatas de la Copa América en San Diego se usaron fuerabordas Yamaha en el barco de apoyo del Black Magic, así como en otras embarcaciones oficiales.*



*The best stand of the show!  
¡El mejor stand del Salón!*



*These sailing students came together for a photograph to celebrate the Black Magic's winning of the America's Cup (Photo by N.Z. HERALD)  
Estos estudiantes de vela se reunieron para la foto en conmemoración de la victoria del Black Magic en la Copa América. (Foto del N.Z. HERALD)*



*Moller Yamaha General Manager G. Fenwick's sons Andrew (in photo) and Sam are also members of the Murray's Bay Sailing Club.  
Los hijos de G. Fenwick, director general de Moller Yamaha, Andrew (en la foto) y Sam, son también socios del Murray's Bay Sailing Club.*

## Nueva Zelanda: Un auténtico paraíso marino

¡Seguro que hay pocos lugares en el mundo donde el ocio y los deportes marinos forman parte tan inseparable de la vida de sus habitantes como en Nueva Zelanda! Y raramente se ha vivido con más dramatismo esta relación especial que tienen los neozelandeses con el mar y la gran maestría adquirida en sus artes marítimas que en las regatas puntuables para la Copa América de este año celebradas en San Diego, en cuyas aguas consiguió Nueva Zelanda un triunfo apoteósico en la más importante carrera de veleros del mundo.

De vuelta a casa la tripulación y después de celebrar multitudinariamente la gran victoria, 53.600 neozelandeses visitaron el Salón Náutico de Nueva Zelanda, celebrado este año del 1 al 5 del pasado junio. Entre los 200 stands del salón destacó el preparado por Moller Yamaha, con una atractiva exposición de una amplia gama de fuerabordas, motores diesel de popa y vehículos náuticos, además de una gran cantidad de accesorios. La exposición de Yamaha recibió el premio al "mejor stand comercial del Salón".

Moller Yamaha participa activamente en diversos programas para promocionar los deportes acuáticos y uno de ellos es el apoyo a actividades náuticas juveniles a través de clubes populares como el "Murray's Bay Sailing Club". El fueraborda Yamaha mostrado aquí es una de las siete embarcaciones de caza del club, todas ellas motorizadas por Yamaha. Yamaha goza también de una presencia muy importante en el sector público. Un buen ejemplo de ello lo tenemos en la Policía de Auckland, que siempre ha utilizado Yamahas debido a su enorme fiabilidad.

### From the chief editor

I hope this finds everyone well.

We have been having a record-breaking heat spell here in Japan and everywhere the beaches are packed. Sports fishing is especially popular now, and lately I've been trying my luck trolling for blue marlin and polishing my lure fishing technique for bass. I'm particularly trying to catch fish that are good to eat so I can work on my technique in the kitchen, too!

**Tackle Fujimura**  
Chief editor of Chantey



### Saludos del redactor jefe

Espero que todos se encuentren disfrutando lo más posible de sus vacaciones estivales.

Por aquí en Japón estamos pasando por una ola de calor casi sin precedentes y, por todas partes, las playas están abarrotadas. El deporte de la pesca es en esta época especialmente popular y yo mismo he estado probando mi suerte pescando con anzuelo merlines azules y refinando mis técnicas para atrapar el mayor número posible de róbalo. En particular estoy intentando "cazar" peces que pueda echar a la cazuela de inmediato ¡para mejorar también mis técnicas culinarias en la cocina!

**Tackle Fujimura**  
Redactor jefe de Chantey