

Quarterly issued by Yamaha

Chantey

1996 No. 75

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

ENGLISH/SPANISH VERSION

Chantey Special

Power for a changing Africa



**This issue's cover:
The African countries**

Power for a changing Africa

- The African Market

We tend to think of Africa as a continent of deserts, savannas and rain forests, but it also has great lakes, rivers and coastal regions where people are working hard to build a bright future through the development of commercial fishing. In this issue we take a look at the African continent with primary focus on the countries of Egypt, Uganda, Morocco and Mauritania.



Potencia para un Africa en evolución

- El Mercado Norteafricano

Cuando pensamos en Africa, solemos imaginar un continente lleno de desiertos, sabanas y bosques tropicales, pero tiene también grandes lagos, ríos y regiones costeras, en donde sus habitantes trabajan duro por un futuro mejor dedicándose a desarrollar actividades pesqueras comerciales. En este número echamos una mirada al continente africano, centrándonos principalmente en los países de Egipto, Uganda, Marruecos y Mauritania.

EGYPT

Working toward a solid network

Over 96% of the area of Egypt is desert, but it is also the land of the world's longest river, the Nile, which flows north through the country to empty into the Mediterranean Sea. Along its course lies the 300 km-long Lake Nasser, and the cities of Aswan and Abu Simbel along its shores are major expanding fish markets. Fishermen here depend on reliable Yamaha outboard motors in both gasoline and kerosene models and the local Yamaha distributor **Egyptian International Motors Co., Ltd. (EIM)** and its dealerships are presently working to strengthen their service network. One aspect of these efforts is a service campaign that takes qualified mechanics and a van outfitted with a full supply of parts to the fishing villages.

*A service campaign at Lake Bardawil. - Egypt
Campaña de servicio técnico en el lago Bardawil - Egipto*



*Fishermen gather around the mobile service truck. - Egypt
Pescadores alrededor de un camión de servicio móvil.- Egipto*



EGIPTO

Esforzándose por establecer una red completa

Más del 96% de la superficie de Egipto es desierto, pero en su territorio se encuentra también el río más largo del mundo, el Nilo, que fluye hacia el norte a lo largo de todo el país para desembocar en el mar Mediterráneo. En su recorrido atraviesa el lago Nasser, de 300 km de largo, y pasa por las ciudades de Aswan y Abu Simbel, importantes mercados de pesca en pleno crecimiento. Los pescadores de esta región dependen de los fiables motores fuera borda de

Meanwhile, along the country's Mediterranean coast are two more famous fishery markets at Lake Bardawil and Lake Manzala. Here too, EIM's periodic service campaigns have given Yamaha outboards a strong reputation among local fishermen and helped Yamaha maintain a very high market share.

*The workshop of a rental operation catering to tourists. - Tunisia
Taller de una firma de alquiler para turistas. - Tunicia*



Besides the usual tools and parts, this distributor serviceman equips his van with water and a generator to go anywhere and repair any type of Yamaha product. - Angola

Además de herramientas y piezas normales, este técnico del distribuidor equipa a su furgoneta con agua y un generador para ir a cualquier lugar y reparar todo tipo de productos Yamaha. - Angola

*Checking an engine out on the water. - Egypt
Probando un motor sobre el agua. - Egipto*



gasolina y de queroseno Yamaha, y el distribuidor local **Egyptian International Motors Co., Ltd. (EIM)** y sus concesionarios están actualmente esforzándose por mejorar su red de servicio. Dentro de este programa están llevando a cabo una "campaña de servicio" en la que equipos de mecánicos calificados y camionetas equipadas con una gama completa de piezas recorren las ciudades pesqueras. Mientras tanto, en la costa mediterránea del país hay otras dos famosas zonas pesqueras: el lago Bardawil y el lago Manzala. Aquí también, y gracias a las campañas de servicio periódicas de EIM, los fuerabordas de Yamaha gozan de una excelente reputación entre los pescadores locales y han contribuido a que Yamaha mantenga una cuota de mercado muy alta.

UGANDA

Experts train young mechanics

The origin of the White Nile, Lake Victoria is Africa's largest freshwater lake with abundant resources of fish like Nile perch and terrapia. In Uganda, along the shores of Lake Victoria, are many large fishing villages and in each one the local Yamaha distributor Nile Fishing Co., Ltd. (NIFCO) has set up a Yamaha service center that is involved in service activities out in the field. In the largest of these fishery bases, Katosi, there are many outboard motor mechanics with long years of experience who are involved in NIFCO's training seminars for young mechanics. At NIFCO their mechanics are regularly involved in service campaigns and spare parts sales. They also take their campaigns as far away as Tanzania on the southern shores of the Lake to help build up the region's field service network.



Yamaha servicemen and users gathered at a service campaign stop.- Katosi, Uganda
Técnicos de Yamaha y usuarios en un descanso de la campaña de servicio. - Katosi Uganda



Fishing is a family occupation here in Uganda
La pesca es una ocupación familiar aquí en Uganda.



Every day local citizens gather at the fish market. - Togo
Todos los días los ciudadanos locales se reúnen en el mercado de pesca. - Togo



UGANDA

Los especialistas forman a jóvenes mecánicos

El lugar donde nace el río Nilo, el lago Victoria, es el lago de agua dulce más grande de África y posee abundante riqueza pesquera como por ejemplo las percas y las terrapias del Nilo. En Uganda, a lo largo de las costas del lago Victoria, se hallan numerosos pueblos pesqueros grandes y en cada uno de ellos, el distribuidor local de Yamaha, Nile Fishing Co., Ltd. (NIFCO) ha establecido un centro de servicio

Yamaha que se ocupa de ofrecer asistencia técnica en el lugar de la avería. En la mayor de estas bases pesqueras, Katosi, muchos mecánicos de motores fuera borda con largos años de experiencia imparten seminarios de formación NIFCO a jóvenes mecánicos. En NIFCO, los mecánicos participan periódicamente en campañas de servicio y en ventas de repuestos. Llevan también a cabo sus campañas a poblaciones alejadas de Tanzania, en las orillas meridionales del lago, a fin de establecer una red de servicios en esa zona.

MOROCCO

Big market share jump in just a year

In recent years the southern coastal region of Morocco is the site of active octopus fisheries that export their catch to countries like Japan and Europe. The after service necessary to keep the outboard motors of Morocco's octopus fishermen running properly is provided by the excellent back-up of the local distributor, MIFA's dealerships, who offer direct instruction to the fishermen in the proper handling and maintenance of their outboards plus good follow-up service after sale. These efforts keep customers satisfied with the Yamaha

brand and gives Yamaha a reputation for a special vitality that the other brands don't have. The decrease in market presence of the other brands in the last two or three years is proof of what the fishermen expect from a manufacturer. In just one year from 1994 to '95, exports from Japan climbed sharply by nearly 20% to bring the share up to 70%. Yamaha's local servicemen will keep on making sure that the fishermen get the support they need to keep those octopus exports moving.



Over 10 service campaigns are held a year. Instructors always make use of service manuals. - Morocco

Se celebran al año más de 10 campañas de servicio: los instructores usan siempre los manuales de servicio. - Marruecos



Tuna and skipjack are caught here by the trolling method. - São Tomé

Aquí se captura atún y bonito por el método de pesca por cazea. Sao Tomé

Kayar, one of the typical fishing villages in Dakar, Senegal

Kayar, uno de los típicos pueblos pesqueros de Dakar, Senegal



Free check-up service is offered at fishing villages all along the coasts. - Morocco
Revisiones gratis ofrecidas en los pueblos pesqueros de la costa. - Marruecos



Visiting the fishing villages to listen to the users' needs is another job of the serviceman. - Benin

Otro trabajo del técnico de servicio es visitar los pueblos de pescadores para atender a las necesidades del usuario. - Benin

MARRUECOS

La cuota de mercado aumenta espectacularmente en sólo un año

En los últimos años, la región costera meridional de Marruecos es cuna de activas pesquerías de pulpo que exportan sus capturas a países de Europa y Japón, entre otros. El servicio postventa necesario para mantener funcionando adecuadamente los motores fueraborda de los pescadores de pulpo marroquíes lo efectúan, con apoyo constante del distribuidor local, los concesionarios de MIFA, que ofrecen instrucción directa a los pescadores sobre el manejo y mantenimiento adecuado de sus fuerabordas, además de un buen servicio postventa. Estos esfuerzos mantienen satisfechos a los clientes de Yamaha y dan a la marca una fama especial

que no tienen otros competidores. La bajada en la cuota de mercado de las otras marcas en los últimos dos o tres años es prueba de lo que los pescadores esperan de un fabricante. En tan sólo un año, del 94 al 95, las exportaciones desde Japón aumentaron casi un 20%, lo que incrementó la cuota de mercado de Yamaha al 70%. Los técnicos de servicio locales de Yamaha continuarán encargándose de que los pescadores reciban el respaldo y ayuda necesarios para continuar aumentando las exportaciones de pulpo.



MAURITANIA

Modern fishing industry takes root

Historically, the people of Mauritania have depended on the great Sahara Desert for their livelihood, but beginning 15 years ago a new industry has taken root in the country's coastal areas. Thanks to Official Development Assistance (ODA) grants from the Japanese government, a modern fishing industry is now being built. The grants have included three shipments over the years of Yamaha BLC40 fishing boats installed with Yamaha inboard diesel engine model ME125E and outboard motors.



A Yamaha BLC40 provided by the ODA. - Mauritania
Una Yamaha BLC40 suministrada por la ODA. - Mauritania

Another important part of the program has been the job of instructing the new owners in the use and maintenance of these marine products. That is where Yamaha servicemen have played another vital role.

At present, the Mauritanian fishing industry is divided into three main sectors: octopus fishing using plastic pots and hook-and-line fishing for high-priced bottom fish like sea bream and grouper, both of which bring in important foreign currency as export products, and net fishing for surface fish like herring for domestic consumption.

The seed that was planted by the ODA is now being tended and further market development undertaken on a commercial basis.

Completion of a new water tank at a fishing village. Besides fishing boats and motors, ODA programs provide fishery related facilities and instruction in fishing methods and distribution techniques. - Iwik, Mauritania

Finalización de un nuevo depósito de agua en un pueblo de pescadores. Además de embarcaciones de pesca y motores, los programas de la ODA construyen instalaciones pesqueras y enseñan métodos de pesca y técnicas de distribución. Iwik, Mauritania



Preparing Nile perch for shipment. - Lake Victoria, Uganda
Preparando percas del Nilo para su embarque. - Lago Victoria, Uganda

MAURITANIA

La moderna industria pesquera echa raíces

El pueblo mauritano ha dependido tradicionalmente del gran desierto del Sáhara para su subsistencia pero, desde hace 15 años, una nueva industria ha echado raíces en las zonas costeras del país. Gracias a los programas de la Ayuda Oficial al Desarrollo (ODA) del gobierno japonés se están construyendo las bases de una moderna industria pesquera. Las ayudas han incluido, durante estos años, tres cargamentos de motores fueraborda y canoas de pesca Yamaha BLC40 equipadas con el motor diesel interior Yamaha ME125E. Otra parte importante del programa ha sido enseñar a los nuevos dueños el uso y mantenimiento de estos productos marítimos. Aquí es donde los técnicos de servicio de Yamaha han desempeñado un papel esencial.

En la actualidad, la industria pesquera de Mauritania está dividida en tres sectores principales: la pesca de pulpo que usa cestas de plástico y la pesca con sedal para captura de ejemplares de alto precio como besugos y meros, que al exportarlos aportan importantes divisas al país, y la pesca con red para pescados más superficiales como el



arenque, para consumo interior. La semilla que plantó la ODA está ahora creciendo y se está desarrollando aún más el mercado desde el punto de vista comercial.

ODA activities - Offering total fishery expertise

One of the lesser known departments in Yamaha Motor Company is the department that handles overseas assistance projects under the guidance of the Japanese government's Official Development Assistance program (ODA).

This International Cooperation Group works along with specialized consultants to offer foreign governments advice and suggestions concerning small-scale and coastal fishery in the form of total development packages. They include hardware ranging from fishing boats and motors for the mechanization of traditional boats to refrigeration facilities, fishing nets, etc., in combination with technical instruction in fishing methods, processing and distribution techniques. Around the world today these aid activities for the development and motorization of coastal fisheries are increasingly active.

One of the most successful programs has been the one involving canoe type Yamaha BLC40 fishing boats fitted with diesel inboard engines for the West

African fishing industry. Over the years Yamaha has shipped 90 units to Mauritania alone, while other units have been delivered to countries like Senegal, Gambia, Nigeria, São Tomé and Príncipe, Zambia, Guinea (Conakry) and Nicaragua. This FRP-constructed canoe type fishing boat has been so popular among the local fishermen that they have placed the BLC40 as top priority for the next ODA project as well. We at Yamaha want to continue supplying FRP boats fitted with hard-working marine engines, ice making machines and the know-how that will contribute to the development of effective and waste-free fishery that makes the optimum use of marine resources, providing a stable supply of food to the local society and steady income for the fishing community. At the same time we want to encourage the spread of FRP boats as an environmental measure that eliminates the cutting of precious forestry resources for boat building



*Yamaha BLC-40 fishing boats arrive in Senegal.
Las barcas pesqueras Yamaha BLC40 llegan a Senegal.*

Actividades de la ODA: ofreciendo amplia experiencia en materia de pesca

Unos de los departamentos menos conocidos de Yamaha Motor es el encargado de proyectos de ayuda al extranjero bajo asesoramiento del programa ODA (Ayuda Oficial al Desarrollo) del gobierno japonés.

El Grupo de Cooperación Internacional trabaja conjuntamente con asesores especializados y ofrece a gobiernos extranjeros consejos y sugerencias relacionados con la pesca costera a pequeña escala en forma de completos "paquetes de desarrollo". Estos paquetes incluyen equipos que van desde embarcaciones de pesca y motores para la mecanización de las tradicionales barcas pesqueras hasta instalaciones de refrigeración, redes de pesca, etc., en combinación con instrucción técnica en métodos de pesca, conservación y técnicas de distribución. En la actualidad, estas actividades de ayuda al desarrollo y motorización de las pesquerías costeras son en todo el mundo extraordinariamente activas.

Unos de los programas de más éxito ha sido el relacionado con las barcas de

pesca Yamaha BLC40 equipadas con motores interiores diesel para la industria pesquera de Africa Occidental. A lo largo de estos años, Yamaha ha enviado 90 unidades sólo a Mauritania, además de suministrar otras a países como Senegal, Gambia, Nigeria, Sao Tomé-Príncipe, Zambia, Guinea (Conakry) y Nicaragua. La BLC40 construida con plástico reforzado con fibra de vidrio (FRP) se ha hecho tan popular entre los pescadores locales que éstos la han colocado también como objetivo prioritario para el próximo proyecto ODA. Aquí en Yamaha queremos seguir suministrando embarcaciones de FRP equipadas con resistentes motores marinos, máquinas de hacer hielo y la técnica que contribuya a explotar pesquerías eficaces y sin desechos que utilicen de forma óptima los recursos marítimos y representen un suministro estable de comida a la sociedad local y unos ingresos fijos a la comunidad pesquera. Al mismo tiempo, deseamos fomentar la expansión de las embarcaciones de FRP como medida medioambiental para eliminar la tala de preciosos recursos forestales en la construcción de embarcaciones.

Troubleshooting: Fuel System

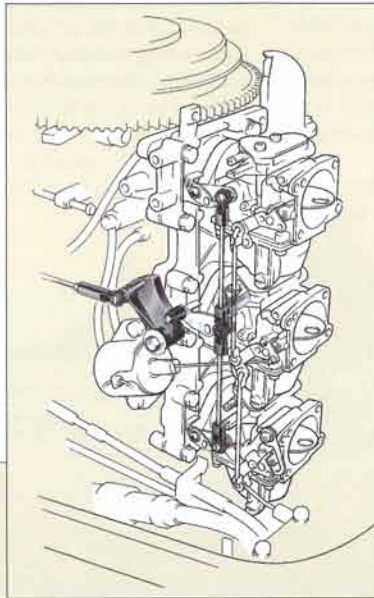
Reparación de averías: Sistema de alimentación

Part 2 - (5): CARBURETOR FUNCTION

Parte 2 - (5) Función del carburador

In our last sequel we looked at the structure and function of the carburetor and setting the float level. This time let's explain throttle valve adjustment to complete our basic knowledge of the carburetor.

Engines with more than one carburetor have a link mechanism that connects the valves (throttle valves and choke valves), and this link is thus involved in adjusting each valve opening. The reason this adjustment is required is to ensure that all the throttle valves are fully closed and opened together at the same time.



En nuestro último número analizamos la estructura y función del carburador centrándonos en el ajuste del nivel del flotador. Esta vez vamos a explicar el ajuste de la válvula mariposa para completar nuestros conocimientos básicos del carburador.

Los motores con más de un carburador tienen un mecanismo que conecta las válvulas mariposas y los cebadores, y es necesario ajustarlo para asegurarse que todas las válvulas mariposa abren y cierran al mismo tiempo.

- 1 Loosen the idle adjusting screw after noting it's setting.
1 Afloje el tornillo de ajuste del ralentí después de anotar su posición.
- 2 Disconnect the throttle cam's linkage.
2 Desconecte la varilla de la leva de la mariposa.
- 3 Loosen the throttle link screws by turning them in a clock-wise (to the right) direction.
3 Afloje los tornillos de la mariposa girándolos hacia la derecha.
- 4 Hold the throttle linkage down so that all throttle valves are fully closed.
4 Presione hacia abajo el mecanismo de conexión para cerrar totalmente todas las válvulas mariposa.
- 5 While holding the linkage down, re-tighten the screws in the counter clock-wise direction.
Note: Take care not to damage the plastic parts by prying them when re-tightening the screws.
5 Mientras mantiene el mecanismo hacia abajo, apriete los tornillos girándolos hacia la izquierda.
Nota: Tenga cuidado en no dañar las piezas de plástico al apretar los tornillos.
- 6 Re-set the idle adjusting screw to it's original position. (Re-check the idle after starting)
Re-connect the cam linkage and adjust the cam's linkage to make sure that the throttle valves are completely closed.
6 Ponga el tornillo de ajuste del ralentí en su posición original. (Verifique el ralentí después de arrancar el motor).
Conecte la varilla de la leva y ajústela de forma que las válvulas mariposa queden completamente cerradas.

Please write to me with any questions about service.

Comuníquese conmigo ante cualquier pregunta que tenga sobre servicio y reparaciones.

Dr. Miyamoto
Chantey Editorial Room
AD. Dept. PR Division
Yamaha Motor Co., Ltd.
2500, Shingai, Iwata, Shizuoka, 438, Japan



News Round-up

U.S.A.

WaveBlaster II Watercraft of the Year

In news just in from the USA, home of 85% of the world's personal watercraft market, Yamaha's new Water Vehicle model for '96, the WaveBlaster II has been chosen '96 Watercraft of the Year. Last November, America's leading personal watercraft magazine, Water Craft World, organized a test ride event for a panel of expert judges to compare the latest models from six manufacturers and cast their votes for the best of the '96 line.

When the testing and judging was over, the experts had chosen the Yamaha WaveBlaster II on the basis of its

outstanding handling and acceleration. This gives Yamaha its third crown in five years, following top awards to Yamaha models in '93 and '94.

La Wave Blaster II, moto de agua del año

Según noticias que acabamos de recibir de Estados Unidos, cuna del 85% del mercado mundial de motos de agua personales, el nuevo modelo de vehículos acuáticos de Yamaha, el Wave Blaster II, ha sido nombrado "Moto de agua del Año '96". El pasado noviembre, Water Craft World, la revista de motos de



agua personales más importante, organizó una conducción de prueba con un panel de jueces especialistas para comparar los últimos modelos de seis fabricantes y proclamar por votación general la mejor moto de agua para 1996.

Una vez terminada la prueba y depositados los votos, los especialistas eligieron la Yamaha Wave Blaster II por su extraordinaria maniobrabilidad y aceleración. El premio es el tercero que recibe Yamaha en cinco años, tras los primeros puestos logrados por sus modelos en 1993 y 1994.

ECUADOR

Accent on dealer support

Visitors to Ecuador's Durán International Show from October 5 to 15 last year, got a good look at quality Yamaha outboards and an impressive line of other Yamaha products thanks to the comprehensive display by local importer **ALMACENES JUAN ELJURI CIA. LTDA.**

To further spur sales of Yamaha outboards through its nationwide dealer network, **ALMACENES JUAN ELJURI CIA. LTDA.** took the opportunity of this big event to announce its new dealer support program. Among the benefits and incentives offered under this program were an advertising campaign in which the company would cover 50% of the cost of all dealers ads placed in local newspapers or the broadcast media up until December 31. On the incentive side, the importer announced that it was offering a full expenses-paid trip to Japan for two dealers recording the highest number of purchases during the period from October, '95 to April, '96, including sightseeing and a visit to the Yamaha factories.

From Juan Doumet, ALMACENES JUAN ELJURI CIA. LTDA., Ecuador

Campaña de apoyo a distribuidores

Los visitantes a la Feria Internacional de Durán en Ecuador celebrada los días 5 a 15 de octubre del año pasado pudieron ver con sus propios ojos los excelentes fuerabordas Yamaha y la amplia gama de diversos productos Yamaha que se exponían en los completos stands del importador local **ALMACENES JUAN ELJURI CIA. LTDA.**

Para incentivar aún más las ventas de los fuerabordas Yamaha en todo el país, **ALMACENES JUAN ELJURI CIA. LTDA.** aprovechó la oportunidad que le ofrecía este gran acontecimiento para anunciar su nueva campaña de apoyo a los distribuidores. Entre las ventajas ofrecidas destacaba un apoyo publicitario en el que la compañía cubriría el 50% del costo de todos los avisos puestos por los distribuidores en los periódicos y emisoras locales hasta el 31 de diciembre. Entre los incentivos, el importador anunció que ofrecía un viaje a Japón con todos los gastos pagados para los dos distribuidores que adquirieran el mayor número de unidades entre octubre de 1995 y abril de 1996. El viaje incluye visitas a lugares de interés turístico y a fábricas Yamaha.

Enviado por Juan Doumet, ALMACENES JUAN ELJURI CIA. LTDA., Ecuador



EE UU

SOUTH AFRICA

Sporting a majority share

Yamaha's market share for outboards in South Africa is currently at 41.0%. **Yamaha Distributors Power & Sports (YDPS)** feel that their participation in various boating related sporting events has assisted in gaining this excellent penetration.

A good example is the interclub fishing competition YDPS sponsors in Mapelaan, on South Africa's beautiful eastern shores. Last year was the 33rd annual interclub competition organized by the Mapelaan Fishing Club and, as always, it was a success, with the winning fish for the day being a 18.6 kg barracuda. Of the 21 boats used for the competition by the different clubs, 19 were powered by Yamaha engines - a phenomenal percentage in anyone's books. One of Mapelaan's club members took this photograph of all the boats on the shore before launching.

From Laura McNeil, Yamaha Distributors Power & Sports, South Africa



Orgullosos con una cuota mayoritaria

La cuota de Yamaha en el mercado sudafricano de fuerabordas alcanza actualmente el 41,0%. **Yamaha Distributors Power & Sports (YDPS)** piensa que su participación en varios acontecimientos relacionados con lanchas y embarcaciones le ha ayudado a lograr esta excelente penetración.

Un buen ejemplo de ello es la competición de pesca que YDPS patrocina en Mapelaan, en las bellas costas orientales de Sudáfrica. El año pasado se celebró la 33 edición de esta competición anual organizada por el Club de Pesca de Mapelaan y, como siempre, logró un gran éxito, siendo el pez ganador un barracuda de 18,6 kg. De las 21 lanchas participantes, 19 llevaban motores Yamaha, un porcentaje excepcional digno de reseñarse. Uno de los socios del club de Mapelaan sacó esta fotografía de todas las lanchas en la costa antes de ponerse en marcha.

Enviado por Laura McNeil, Yamaha Distributors Power & Sports, Sudáfrica

THE NETHERLANDS

YAM-INFLATABLES fill out marine line

In October 1995, during the Genoa boat show, **Yamaha Motor Europe N.V.** announced the introduction of new inflatable boats to be marketed under the name "YAM-INFLATABLES".

Produced exclusively for Yamaha Motor Europe, these crafts are packaged with Yamaha Outboard Motors and sold through the European Marine dealer network. There are nine models to choose from. Whether you are looking for a tender, a sports model or an inflatable for the whole family to share, the YAM-Inflatable range has something to fit your needs.

Manufactured from quality materials to ensure long term boating pleasure, they come fully equipped with floor, aluminum paddles, a seat, lifelines, tough rubbing strakes, D-rings and a strong marine ply transom for an outboard motor.

As shown again by their fine reception at the Athens boat show in November and the surprisingly brisk sales since, the YAM-Inflatable packages are recognized to be very competitively priced and to offer solid value for the money.

From Jan Koopmans, Yamaha Motor Europe N.V., the Netherland

Los inflables YAM completan la gama marina Yamaha

En octubre de 1995, durante el Salón Náutico de Génova, **Yamaha Motor Europe N.V.** anunció el lanzamiento de nuevas lanchas inflables a comercializar con el nombre de "YAM-INFLATABLES".

Producidas en exclusiva por Yamaha Motor Europe, estas embarcaciones están equipadas con motores fuera borda Yamaha y se venden por toda la red de distribuidores y concesionarios marítimos europeos. La gama completa consta de

HOLANDA

nueve modelos. Tanto si está interesado en una lancha transbordadora, en un modelo deportivo o en un inflable para

toda la familia, la gama de inflables "YAM" satisfará sus necesidades. Fabricados con materiales de calidad que garantizan un placer duradero sobre el agua, estos inflables están totalmente equipados con varenga, paletas de aluminio, asiento, cabo salvavidas, tracas de refuerzo resistentes, aros en D y yugo de popa de madera contrachapada reforzada para instalar un motor fuera borda.

Como muestra su gran acogida en el Salón Náutico de Atenas el pasado noviembre y el sorprendente aumento de las ventas desde entonces, los inflables YAM son reconocidos ya por ser muy competitivos y tener una excelente relación prestaciones/precio.

Enviado por Jan Koopmans, Yamaha Motor Europe N.V., Holanda



U.A.E.

E.A.U.

To be No. 1 in the Middle East

On November 29 and 30 of last year the first Middle East Yamaha importers meeting for Water Vehicles only was held at the Dubai International Marine Club. Representatives from nine importers across the region gathered to hear reports on the world and Middle East Water Vehicle markets and introductions of the new '96 models and to join in discussion of what must be done to meet sales goals in the future. All the participants reconfirmed their strong commitment to promoting demand and regaining the number one position in the market.

At the test rides on the second day, the importers got to try out five new models, including the Wave Venture 1100 and the WaveBlaster II, an experience which further boosted their expectations for the season ahead.

Ser número 1 en Oriente Medio

El 29 y 30 de noviembre del pasado año se celebró en el Club Marítimo Internacional de Dubai la primera reunión de importadores de Oriente Medio de Vehículos Acuáticos Yamaha. Los representantes de nueve importadores de toda la región se reunieron para escuchar informes sobre los mercados de vehículos acuáticos del Oriente Medio y de todo el mundo y sobre los nuevos modelos de 1996, así como para examinar y conversar sobre lo que debía hacerse para conseguir los objetivos de ventas previstos en el futuro. Todos los participantes reafirmaron su firme propósito de promover la

demanda y lograr ocupar de nuevo el puesto número uno del mercado.

En las conducciones de prueba del segundo día, los importadores tuvieron la oportunidad de probar cinco nuevos modelos, entre ellos el Wave Venture 1100 y el WaveBlaster II, una experiencia que aumentó sus esperanzas cara a la nueva temporada.



News Round-up

CANADA

CANADÁ

Forever young, and Yamaha

They say the young at heart never grow old, and certainly the adventurous at heart never run out of ways to enjoy Water Vehicles. When **Armand Fillion** of Quebec, Canada, rented a Yamaha WaveRunner on his family's vacation to Florida last winter, it was his mother **Armande**, age 80, and his son **Jonathon**, age 13, that got the biggest thrill out of it.

Armand sent us this picture along with a note of thanks to Yamaha.

From Armand Fillion, Canada



Siempre joven, y con Yamaha

Dicen que los jóvenes de verdad no envejecen nunca e igualmente cierto es que los aventureros de verdad siempre se las ingenian para disfrutar con los vehículos acuáticos. Cuando **Armand Fillion** de Quebec, Canadá, alquiló un WaveRunner de Yamaha durante sus vacaciones familiares en Florida el pasado verano, fue su madre **Armande** de 80 años y su hijo **Johathan** de 13 los que más se divertieron.

Armand nos envió esta foto con una nota de agradecimiento para Yamaha.

Enviado por Armand Fillion, Canadá

Chantey Lady

La señorita Chantey

Ms. Vera Persichilli General Manager/Owner, Snow City Cycle, Toronto, Canada

My husband George and I have been partners in Snow City Cycle for 24 years and we will be celebrating the shop's 25th anniversary this coming September. Married for 23 years now, people call us the "Dynamic Duo." At work I am involved in sales and administrative duties. In my free time I enjoy Water Vehicle riding, snowmobiling, reading and dancing. I guess my strongest points as a business woman are my good rapport with my customers and the pleasure I get from looking after their needs.

Yamaha is certainly the best manufacturer we do business with. We carry all their products and promote them to the best of our abilities. We have been doing business with Yamaha since 1982, and we have found their administration to be excellent, with good parts and

service departments. The way they stick behind their dealer organization is very important to us. I believe our success as a dealership has come from customer loyalty, solid service and word-of-mouth advertising. Of course, our great staff has been a big asset too. Yamaha, let's go get them!

Ms. Vera Persichilli Directora general/propietaria, Snow City Cycle, Toronto, Canadá

Mi marido George y yo hemos sido socios en Snow City Cycle durante 24 años y celebraremos en septiembre el 25 aniversario de la tienda. Como nos casamos hace 23 años, la gente nos llama el "Dúo Dinámico". En el trabajo me ocupo de las tareas administrativas y de ventas, y en mi tiempo libre disfruto conduciendo vehículos acuáticos y sobre la nieve, además de leer y bailar. Pienso que mi mejor virtud como mujer de nego-

Biggest fish-fest ever

Last year's IV Yamaha Fishing Tournament was deemed one of the most successful ever. A thorough advertising campaign that included a press conference and ads in all of Panama's major TV and newspaper media helped draw a record 63 boats with four or more fishermen on each to compete for valuable prizes and the sheer fun of big-game fishing. The winner of the billfish category, **Jaime Maduro** of the Diablo Spinning Club won a Yamaha 15 hp outboard for his catch of a 116 lb. sailfish. At the weigh-in on beautiful Contadora island all the participants were treated to free food and drinks complements of the organizers.

From Mario Leone, Tochisa de Panama, Panama

El mayor festival de pesca

La cuarta edición del Torneo de Pesca Yamaha del pasado año fue considerada la de mayor éxito de todas las celebradas hasta la fecha. La completa campaña publicitaria



que incluyó una conferencia de prensa y anuncios en todos los principales periódicos y cadenas de televisión de Panamá contribuyó a que un número récord de 63 lanchas, con cuatro o cinco pescadores cada una, se alinearan para competir por los cuantiosos premios y disfrutar de este apasionante deporte. El ganador en la categoría de pez vela, **Jaime Maduro** del Diablo Spinning Club, consiguió la victoria con su fueraborda

Yamaha de 15 hp al capturar un extraordinario ejemplar de casi 53 kg. En el momento del pesaje en la bella isla de Contadora todos los participantes fueron agasajados por los organizadores con comida y bebida gratis.

Enviado por Mario Leone, Tochisa de Panamá, Panamá



cios es mi relación con los clientes y la alegría que me produce satisfacer sus necesidades.

Yamaha es ciertamente el

mejor fabricante para hacer negocio. Tenemos todos sus productos y los promocionamos lo mejor que podemos. Llevamos trabajando con Yamaha desde 1982 y hemos encontrado que su gestión es excelente, con buenos componentes y departamentos de servicio. La forma en que apoyan a sus distribuidores es muy importante para nosotros. Creemos que nuestro éxito como concesionario es el resultado de la lealtad al cliente, buen servicio y publicidad verbal transmitida de persona a persona. Nuestros excelentes empleados han sido también imprescindibles.

¡Yamaha, vamos a por ellos!

World's leading boating magazines and their chief editors

BOATING (USA)

Editor in chief: Mr. John Owens

BOATING magazine, with offices in New York, a nationwide paying circulation of over 200,000 and outstanding writers and editorials, is indeed the leading voice in the vast U.S. powerboat market. Advertisers also recognize the depth and quality of our readership, making us the leader in total ad pages as well. I'm a career journalist and editor who has also served as editorial director for one of America's leading yachting magazines. My position enables me to act as a national spokesman for the country's boaters, speaking out on boating issues in the TV and radio media as well. Here in the U.S., Yamaha has established a reputation for both



excellent quality and useful features. The strength of Yamaha in the big-water outboard field is a testament to this perception of quality. Boat owners are also well aware that Yamaha truly listens and responds to the users. From features like their oil injection system right down to the fine details of their controls and gauges, its quite clear that Yamaha takes our recreation seriously.

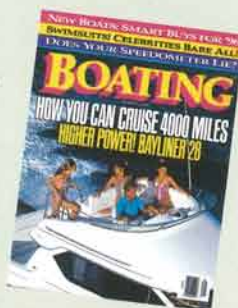
Las revistas de lanchas a motor más importantes del mundo y sus redactores jefes

BOATING (EE UU)

Redactor jefe: Sr. John Owens

La revista BOATING, con oficinas en Nueva York, una tirada en todo el país de más de 200.000 ejemplares e importantes escritores y redactores, es verdaderamente la voz más destacada en el enorme mercado norteamericano de las lanchas a motor. Los anunciantes también reconocen la profundidad y calidad de nuestros lectores, lo que nos convierte también en líder en cuanto al número total de páginas de publicidad. Soy un redactor y un periodista de profesión que ha trabajado también como director de redacción de una de las revistas de yates más importantes de Estados Unidos. Mi posición me permite actuar como portavoz nacional de los usuarios de las lanchas y dar mi opinión sobre los temas de actualidad en TV y en otros medios de comunicación.

Aquí en Estados Unidos, Yamaha tiene una gran reputación por su excelente calidad y útiles prestaciones. La fortaleza de Yamaha en el sector de los grandes fuerabordos es resultado de esta percepción de calidad por parte del público. Los dueños de lanchas son conscientes también que Yamaha escucha y responde verdaderamente a sus usuarios. Desde funciones como el sistema de inyección del aceite hasta los precisos detalles de sus controles y medidores, es evidente que Yamaha se toma muy en serio nuestra diversión sobre el agua.



Skeeter joins Yamaha group

In January 1996, Yamaha Motor Corporation USA reached an agreement that now makes Skeeter Products Inc., manufacture of Skeeter fishing boats in Texas, USA, part of the Yamaha group.

Skeeter has been the pioneer of bass boats, which it first produced in 1948, and today is a leading manufacturer of outboard powered fiberglass Bass, Walleye and bay fishing boats.

YMUS's Marine Group markets a full line of outboard motors from 2 hp to 250 hp, through a nationwide network of authorized marine dealers and is an OEM supplier to more than 60 independent boat manufacturers. Acquiring Skeeter gives Yamaha an opportunity to provide its customers with the kind of high quality bass boat



and motor packages that are the trend in today's market.

Skeeter se une al grupo Yamaha

En enero de 1996, Yamaha Motor Corporation USA llegó a un acuerdo que convierte a Skeeter Products Inc, el fabricante de las lanchas pesqueras Skeeter de Texas, EE UU, en parte del grupo Yamaha.

Skeeter ha sido el pionero en lanchas para la pesca de róbalo, que inició en 1948, y es en la actualidad el principal fabricante de lanchas pesqueras de fibra de vidrio con motores fuera bordas para la bahía, la pesca del róbalo y la de peces walleye.

El Grupo Marítimo Yamaha de YMUS comercializa una gama completa de motores fuera borda de 2 hp a 250 hp, a través de una red nacional de distribuidores marítimos autorizados y es un proveedor OEM a más de 60 fabricantes independientes de embarcaciones. La adquisición de Skeeter da a Yamaha la oportunidad de ofrecer a sus clientes el tipo de lanchas y motores de alta calidad para la pesca de róbalo que están ahora de moda en el mercado.

Good Show! YAMAHA ¡Bien hecho, YAMAHA!

35th Tokyo International Boat Show

Yamaha's entire range of quality products were dynamically displayed at the 35th Tokyo Boat Show which ran from February 7 to 12 at the Tokyo International Trade Center on the Harumi fairgrounds.

The products on display in the Yamaha booth included 8 marine engines, 10 Water Vehicles, 27 boats, parts and accessories, apparel and demonstration exhibits. Under the theme "Let's meet out on the Sea", the Yamaha booth was designed to introduce products that can offer an expanded world of marine sports and leisure to a greater number of people.

In all, 140 exhibitors from 13 countries joined this year's show, and 129,999 visitors came out to see the displays during the six days of the event a nearly 20% increase over last year.



Outboards and Water Vehicles displays. These products show a growing trend toward local manufacture.

Fuerabordas y vehículos acuáticos expuestos. Estos productos muestran una tendencia creciente hacia la fabricación local.



*Nearly 130,000 people visited the show.
Casi 130.000 personas visitaron el salón.*

El 35° Salón Náutico Internacional de Tokio

Yamaha expuso con todo lujo su gama completa de productos en el 35° Salón Náutico de Tokio celebrado del 7 al 12 de febrero en el Centro de Comercio Internacional de Tokio situado en los terrenos feriales de Harumi. Los productos expuestos incluyeron 8 motores marinos, 10 vehículos acuáticos, 27 lanchas, piezas y accesorios, equipos y aparejos, y otros para demostración. Bajo el lema "Encontrémonos allá, en el mar", el stand de Yamaha se diseñó para presentar productos que puedan ofrecer el máximo placer al mayor número de personas aficionadas a los deportes y al ocio marítimo.

En total, 140 expositores de 13 países participaron en la edición de este año y 129.999 visitantes recorrieron los distintos pabellones y stands del salón durante los seis días que duró el acontecimiento, un aumento de casi el 20% con respecto al año pasado.

From the chief editor

The boating season is here in Asia. The Tokyo Boat Show has just finished in a great success and will travel around the country in March. Also in March will be the 6th Boat Asia '96 and the first METS ASIA show in Singapore, while April brings the first China International Boat Show in Shanghai.

It sounds like an exciting series of events, but for those working behind the scenes it is a lot of hard work. Each and every display has to be carefully planned from the stand-point of business and sales as well as its positive effect on the Yamaha brand image.

Please send me news and photos of the boat shows being held in your country.

Tackle Fujimura
Chief editor of Chantey



Saludos del redactor jefe

Ya ha empezado aquí en Asia la temporada de las exposiciones náuticas. El Salón de Tokio acaba de terminar con indudable éxito y recorrerá el país durante los meses de marzo. También en marzo se celebrará el sexto Salón Náutico Asia '96 y el primer salón METS ASIA en Singapur, y en abril el primer Salón Náutico Internacional chino en Shanghai.

Todos prometen ser acontecimientos interesantes y muy atractivos, pero para los que trabajan "entre bastidores" significan días de duro y largo trabajo. Todos y cada uno de los stands tienen que planificarse con mucho cuidado, no sólo desde el punto de vista comercial y de las ventas, sino del efecto positivo que tendrán sobre la imagen de la marca Yamaha.

Animense y no dejen de enviarme noticias y fotos de los salones náuticos que se celebren en su país.

Tackle Fujimura
Redactor jefe de Chantey