

Quarterly issued by Yamaha

Chantey

1996 No. 76

ENGLISH/SPANISH VERSION

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

Chantey Special

Fisherman support is the best promotion



This issue's cover: The Tahitian Market

Fisherman support is the best promotion

-The marine diesel market in Tahiti

The name Tahiti conjures up visions of the beautiful islands of French Polynesia surrounded with crystal clear waters, coral reefs and blue horizons — a veritable paradise on earth.

But it goes without saying that these islands are also the home to real people who must make a living from the resources of the sea and the precious bit of land their island home provides. Here we introduce Tahiti as a market that has successfully introduced diesel inboard motors.



PHOTO: MR. M. SATO, TAHITI TOURISM BOARD



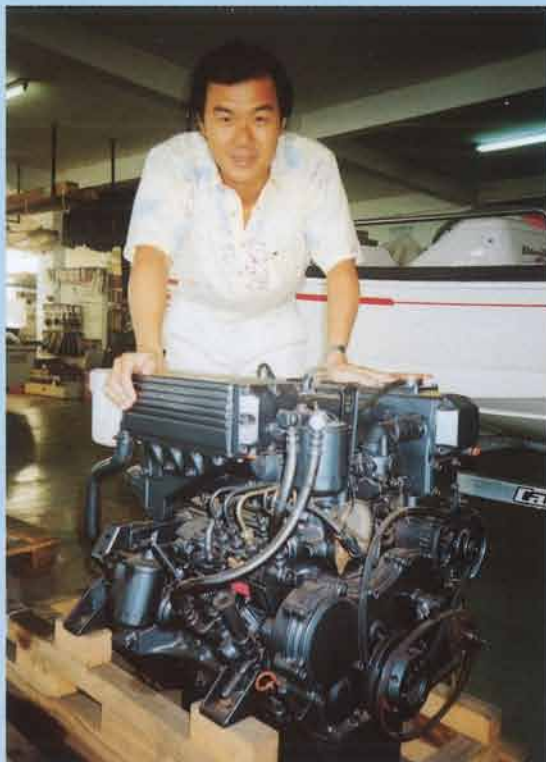
Locally-manufactured FRP mahi-mahi fishing boats and Yamaha customers.
Barcos pesqueros para la pesca del maji-maji fabricados localmente en fibra reforzada y clientes de Yamaha.

El apoyo de los pescadores es la mejor promoción

-Mercado de motores marinos diesel en Tahiti

La palabra Tahiti significa para muchos hermosas islas de la Polinesia Francesa rodeadas de aguas cristalinas, arrecifes de corales y horizontes azules. Pero estas islas son también el lugar de residencia de gente que vive del mar y de la preciosa superficie de tierra que éstas ofrecen. Aquí les presentamos un reportaje sobre el mercado de Tahiti donde los motores marinos diesel de control en popa han tenido un gran éxito.

Since it first became a distributor of Yamaha outboards in 1985, Comptoir Marine (Owner: Mr. Albert Aline) has gradually expanded its line-up to include quality Yamaha motorcycles, power products and marine diesel engines that help bring a better life to people throughout the islands in the fishing, aquaculture and tourists industries as well as the people's community life. Tahiti happens to be one of a growing number of markets where Yamaha marine diesel engines have been



*Mr. Jerry Lau, the forward-looking sales manager of Comptoir Marine with an 3-cylinder 83hp model.
Jerry Lau, el entusiasmado gerente de ventas de Comptoir Marine con un modelo de 3 cilindros de 83 CV.*

introduced with great success. Although Yamaha has been building marine diesels primarily for the domestic Japanese market for more than 25 years, they will now be introduced increasingly on the world market as more dealers and users discover their advantages.

Building a viable industry around fishing

Until recently, fishing has been primarily a subsistence type home industry in Tahiti, but in the last few years the government has begun to emphasize full-scale commercialization



*Architects image of Comptoir Marine's new office building which will be completed in September.
Dibujó de las nuevas oficinas de Comptoir Marine a terminarse en septiembre.*

Mr. Jo Jo, a contracted mechanic with Comptoir Marine installing a 165hp engine.

Jo Jo, un mecánico de Comptoir Marine instalando un motor de 165 CV.

*A Tahitian fisherman and his boat powered by a 165hp Yamaha stern drive diesel engine.
Un pescador local en su embarcación propulsada por un 165 CV. diesel Yamaha con control en popa.*



Desarrollando industrias alrededor de la pesca

Hasta hace poco, la pesca fue la base primaria de subsistencia de la población local y sólo recién en los últimos años el gobierno comenzó a promover la comercialización a gran escala de la industria pesquera. Las embarcaciones usadas actualmente en Tahití por los pescadores están diseñadas localmente en fibra plástica reforzada y tienen de 6 a 8 metros de largo. Estas embarcaciones son únicas por ser timoneadas desde un estrecho espacio cortado en la cubierta delantera a través de una palanca a presión de aceite. Esta disposición responde a la necesidad del método de pesca practicado en las islas: el arponeado.

En el pasado, los pescadores de maji-maji usaron principal-

Desde ser nombrado distribuidor de fuera-bordas Yamaha en 1985, Comptoir Marine de Alberto Aline expandió gradualmente su gama de productos hasta incluir motocicletas, generadores y motores marinos diesel. Todos estos productos ayudan a los habitantes locales en la pesca, acuicultura, turismo y también en su vida comunitaria.

Tahití es uno del creciente número de mercados donde los motores marinos diesel tienen un gran éxito. Yamaha fabrica motores marinos desde hace más de 25 años, y de ahora en adelante serán comercializados cada vez más en el mercado mundial a medida que más distribuidores y usuarios descubren sus ventajas.

of fishery as an industry. The vessels used by fishermen in Tahiti today are mainly locally-designed FRP (Fiber Reinforced Plastic) boats of 19 to 25 feet (about 6 to 8 meters). These boats are unique in two respects. They are piloted from a narrow cockpit cut into the forward deck and steered by means of an oil pressure joystick. This configuration is one that has been adapted to accommodate the primary type of fishery in the islands, spear fishing for mahi-mahi (yellow dolphin).

In the past, mahi-mahi fishermen here used mainly 19 to 22 foot (about 6 to 7 meters) boats powered by 60, 75, 85 or 115 hp outboards. But as big fish like tuna, mahi-mahi and swordfish have become scarcer in coastal areas, the fishermen have had to go farther out to sea in search of them; thus the need for the present larger 22-25

ft.- (7-8m-) boats. The switch to larger craft has been accompanied by a preference for larger displacement stern drive diesel engines from 83 to 165hp models.

With the price of a liter of diesel fuel about one third that of gasoline, these engines are extremely economical in the long run. And the local and French governments make it even more attractive for fishermen to venture into this new class of small-scale coastal fishery by subsidizing up to 50% of the investment for a new engine.

The right product at the right time

As conditions like these suddenly made stern drive diesel engines the power of choice for fishermen in the islands and demand began to grow,



This 20-passenger outrigger used for tours around the islands is powered by a 115hp outboard which are also popular in Tahiti.

Esta lancha para 20 pasajeros usada en excursiones alrededor de las islas está propulsada por un fueraborda de 115 CV., también populares en Tahiti.

A licensed mechanic on Bora Bora Island. Since there are many remote islands in Tahiti, this kind of local representative helps distribute information about Yamaha marine diesel engines.

Un mecánico autorizado en la isla de Bora Bora. Por la cantidad de islas remotas del archipiélago, esta clase de representantes locales ayuda a distribuir información sobre los motores diesel Yamaha.



The engine, installed well aft, provides a spacious hold - very convenient for fishing. Este motor, instalado bien atrás, ofrece una amplia bodega muy práctica para la pesca.

This customer is a traffic officer by profession. In order to indulge in his favorite hobby, sport fishing, he has just purchased a boat with a Yamaha diesel engine.

Este cliente es un policía de tráfico. Con el fin de disfrutar de su pasatiempo favorito, la pesca deportiva, acaba de adquirir una embarcación con un motor diesel Yamaha.

mente embarcaciones más pequeñas de 6 a 7 metros impulsadas por fuerabordas de 60, 75, 85 y 115 caballos, pero a medida que los peces grandes como el atún, el maji-maji (delfín amarillo) y el pez espada disminuyeron en las zonas costeras los pescadores se vieron obligados a alejarse de la costa en su búsqueda. Esto creó la necesidad de usar embarcaciones mayores de 7 a 8 metros con motores diesel internos de control en popa de 83 a 165 caballos.

Debido a que el gasoil cuesta la tercera parte de la gasolina, a largo plazo estos motores son extremadamente económicos, y tanto el gobierno local como el francés promueven el cambio a esta clase de pesca costera en pequeña escala ofreciendo subsidios del 50% para la compra de un nuevo motor.



El producto buscado en el momento preciso

Cuando estas condiciones convirtieron de repente a los motores marinos diesel de popa en los favoritos de los pescadores de Tahiti, la demanda comenzó a crecer y la competencia entre los principales fabricantes y sus distribuidores aumentó. Comptoir Marine entró inicialmente al mercado en 1991 con motores Yamaha de 3 cilindros de 70 a 83 caballos. Recientemente, observando la tendencia de los usuarios a usar motores de más

it is little wonder that competition among the major manufacturers and their distributors also began to sharpen. Comptoir Marine entered the diesel market initially with the smaller class 70 ~ 83hp 3-cylinder Yamaha models in 1991. Recently, with an eye to the trend in user needs toward increasingly large-displacement engines, they became the first local distributor to introduce a mid-class stern drive, the Yamaha 165hp ME370ST1, and now the 240hp ME420ST1 model is to be introduced.

When the first ME370ST1's arrived in Tahiti there was admittedly some skepticism about the idea of a Yamaha diesel, but it didn't take long before its speed, fuel economy, quietness, low vibration and trouble-free dependability began to win over a steadily increasing number of local fishermen. Now the Yamaha diesels have taken their place along with the other reliable Yamaha brand products from outboards to motor-cycles and generators that Tahitians have learned to trust over the years.

With the tricky, shallow-reef approaches that are the rule in Tahitian fishing ports and the wily nature of the mahi-mahi fish that is such an important part of the people's diet, fishery here in the islands places tough demands on a marine engine. But that only makes the Yamaha stern drive diesels with their wide tilt angle and torque acceleration stand out from the competition even more. Perhaps more than anything else, though, it is when another fisherman scraps his trouble-ridden engine of a competitor brand and replaces it with a 165hp ME370ST1 that the Yamaha reputation makes its biggest gains. Because no promotion in the world can beat another satisfied customer in a tough industry like fishery, especially in a close-knit market like Tahiti.

From Mr. Jerry Lau, Manager of Comptoir Marine, Tahiti, French Polynesia

Boats fitted with 165hp Yamaha stern drives are the choice of Tahitian fishermen today.

Barcos equipados con motores Yamaha de 165 CV. de control en popa: la elección actual de los pescadores en Tahiti.



A marine workshop. Un taller de reparaciones de motores marinos.



This 25 ft. (7.5m) boat is equipped with a Yamaha stern drive diesel engine. Esta embarcación de 7,5 metros está equipada con un motor diesel Yamaha de control en popa.

The showroom of Comptoir Marine hands out many Yamaha diesel and outboard motor catalogues.

La sala de exposición de Comptoir Marine sirve para distribuir muchos folletos sobre la gama de fuerabordas y motores diesel Yamaha.



cilindrada, la firma se convirtió en el primer distribuidor local en vender motores diesel de popa Yamaha de 165 caballos como el ME370ST1 y ahora va a comenzar a vender el ME420ST1 de 240 caballos.

Cuando el primer ME370ST1 llegó a Tahití, hubo cierto escepticismo ante un Yamaha diesel de tal cilindrada, pero no pasó mucho tiempo hasta que su velocidad, bajo consumo, bajos niveles de ruido y vibraciones y alta confiabilidad comenzaron a ganar el favoritismo de un creciente número de pescadores locales. Ahora estos motores han ocupado su lugar junto al resto de los fiables productos Yamaha que los tahitianos han aprendido a querer y valorar.

Los traicioneros arrecifes cercanos a la superficie que rodean los puertos de pesca en Tahití y el carácter caprichoso del maji-maji, tan importante

en la alimentación de los habitantes locales, son una dura prueba para los motores marinos, pero al contrario de lo que pueda parecer, esto hace que los motores diesel Yamaha de popa con un amplio ángulo de inclinación y gran aceleración se destaquen aún más de la competencia. El ejemplo más ilustrativo de la excelente reputación de estos motores es ver a otro pescador abandonar su motor de otra marca que tantos problemas le ha dado y reemplazarlo por un ME370ST1 de 165 caballos. En una industria tan competitiva como la pesquera, no hay mejor promoción que la de otro cliente satisfecho, especialmente en un mercado donde casi todos se conocen como en Tahití.

Enviado por Sr. Jerry Lau, gerente de comptoir Marine, Tahiti, Polinesia Francesa

Marine Market comes of age in Singapore

METS ASIA '96 - first of its kind in Asian Pacific

The emergence of the Asian Pacific rim as the dynamic economic sphere of the coming millennium is now an unquestioned reality and the recent holding of the region's first all-trade marine equipment show, METS ASIA '96, was sound proof that the "Asian miracle" has reached the marine market as well.

Participants all agreed that the Marine Equipment Trade Show ASIA '96, held in Singapore over three days from March 28, was a highly successful start of what will now become a yearly event. Over 2,000 marine industry distributors, agents, boat builders and marina operators from 45 countries visited the show to see booths by more than 80 manufacturers from Australia, Canada, Denmark, Hong Kong, Ireland, Italy, Malaysia, Norway, Singapore, Spain and Taiwan, as well as six national pavilions by France, Germany, Holland, Sweden, the U.S., and U.K. For many manufacturers it was their first trip to the Far East and they came away with a new understanding of the vital Asian Pacific market.

Organized by the International Council of Marine Industry Associations, METS ASIA now joins the other two premier marine trade shows, Europe's METS Amsterdam and the Americas' IMTEC show in Chicago. With its central location on the Asian Pacific rim, Singapore was considered the ideal site for the show and the fact that the visitor list was topped by neighboring countries Malaysia, Australia, Indonesia, Thailand, New Zealand and Hong Kong, further verified the emergence of the region in the leisure craft trade industry.

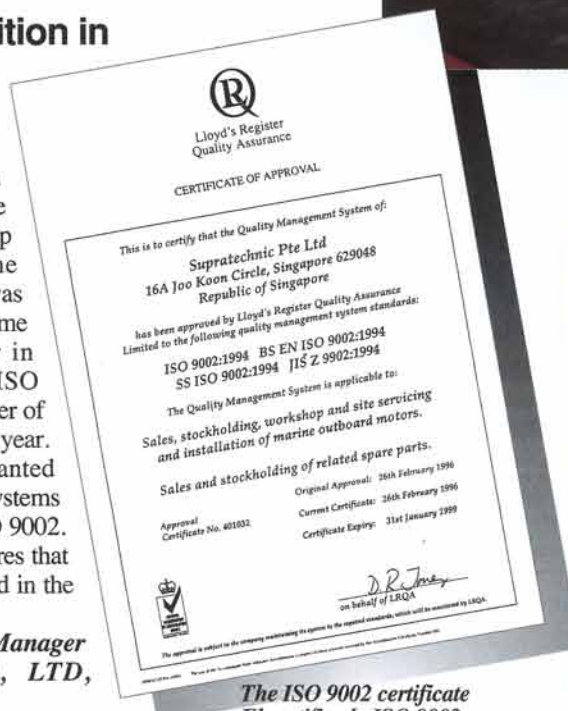
Prominent among the exhibitors was Yamaha's Singapore distributor SUPRATECHNIC with its display of Water Vehicles, outboard motors and marine accessories as well as video monitors promoting Yamaha's dynamic brand image in marine sports.



International recognition in quality standards

SUPRATECHNIC is also a dynamic presence in the local market poised for big growth in the future. The excellence of the company's sales, stock, workshop and site servicing and marine outboard installation standards was recently recognized when it became the first outboard distributor in Singapore to be awarded the ISO 9002 certificate by Lloyd's Register of Quality Assurance in January this year. This coveted certification is granted only to companies with quality systems that meet the requirements of ISO 9002. This significant achievement assures that Yamaha is always the No. 1 brand in the hearts of its customers.

From Mr. Ivan Loh, General Manager of SUPRATECHNIC PTE, LTD, Singapore



*The ISO 9002 certificate
El certificado ISO 9002*

At the METS ASIA show: Mr. Jimmy Kasenda, Director Supratechnic, Singapore, (3rd from right) and Yamaha staff.



Gran crecimiento del mercado marítimo en Singapur

METS ASIA '96 – la primera feria de su clase en la región Asia-Pacífico

La consolidación de la zona Asia-Pacífico como el dinámico centro económico del próximo milenio es ya una innegable realidad y la reciente celebración de la primera feria de equipamiento marino de la región, METS ASIA '96, prueba que el "milagro asiático" ha llegado también al mercado marítimo.

Muchos participantes estuvieron de acuerdo en que la feria celebrada en Singapur durante tres días a partir del 28 de marzo fue un excelente comienzo de lo que pasará a ser una celebración anual. Más de 2.000 distribuidores y agentes de productos marinos, constructores de barcos y dueños de clubes náuticos de 45 países visitaron los más de 80 stands de fabricantes de Australia, Canadá, Dinamarca, Hong Kong, Irlanda, Italia, Malasia, Noruega, Singapur, España y Taiwán, así como también los seis pabellones nacionales de Alemania, Estados Unidos, Francia, Holanda, Reino Unido y Suecia. Muchos fabricantes viajaron por primera vez al Lejano Oriente para la muestra, reconociendo la creciente importancia del mercado de la región. Organizada por el Consejo Internacional de Asociaciones de la Industria Marina, la feria se une ahora a las otras dos grandes ferias de la especialidad, la METS europea en Amsterdam y la IMTEC americana en Chicago. Ubicado en el centro de la región Asia-Pacífico, Singapur fue considerado el sitio ideal para la feria, y el hecho de que la mayor cantidad de visitantes procedieron de Malasia, Australia,

Indonesia, Tailandia, Nueva Zelanda y Hong Kong fue una prueba más del crecimiento del mercado de embarcaciones de placer en la región.

Entre los expositores, SUPRATECHNIC, el distribuidor local de Yamaha, ocupó un lugar destacado con la exhibición de motos de agua, fuerabordas y accesorios frente a monitores de video promoviendo la vibrante imagen de Yamaha en el mundo de los deportes marinos.

Reconocimiento internacional de las normas de calidad

La presencia de SUPRATECHNIC en el mercado local es digna de mención y el potencial de crecimiento de la empresa en el futuro es considerable. Recientemente, la excelencia de la firma en ventas, stock, taller de servicio e instalación de fuerabordas fue reconocida públicamente al ser el primer distribuidor de fuerabordas de Singapur en recibir el pasado enero el certificado ISO 9002 del Registro de Garantía de Calidad otorgado por Lloyd's. Este certificado se concede únicamente a las empresas con controles de calidad que satisfacen las normas ISO 9002. Este importante logro ayuda a que Yamaha ocupe el primer lugar entre todas las marcas en el corazón de los consumidores.

Enviado por Ivan Loh, gerente general de SUPRATECHNIC PTE, LTD., Singapur.

*Yamaha stand at the show
El stand Yamaha en la feria.*



En la METS ASIA: Jimmy Kasenda, director de Supratechnic en Singapur, y personal de Yamaha.



Troubleshooting: Fuel System

Part 3 - THE TROUBLE-SHOOTER

Engine stalls

What are the first things you should check when an engine stalls? Here is a helpful illustrated list of things to check first.

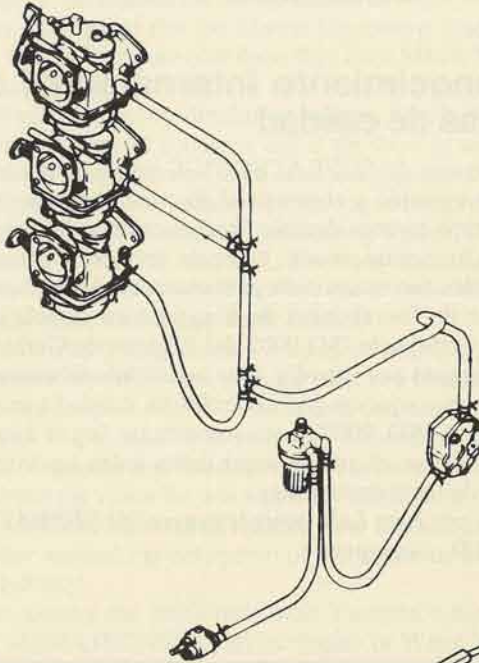
Reparación de averías: sistema de alimentación

Parte 3 - Solución de problemas

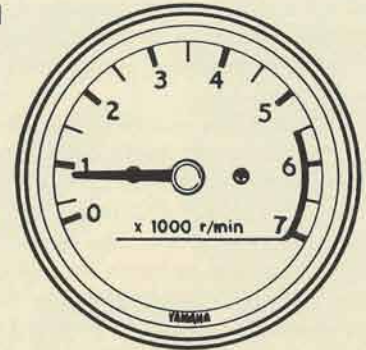
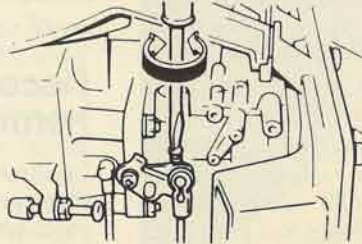
Se para el motor

¿Qué es lo primero a revisar cuando se para el motor? Aquí les ofrecemos una serie de ilustraciones de las cosas que hay que controlar en primer lugar.

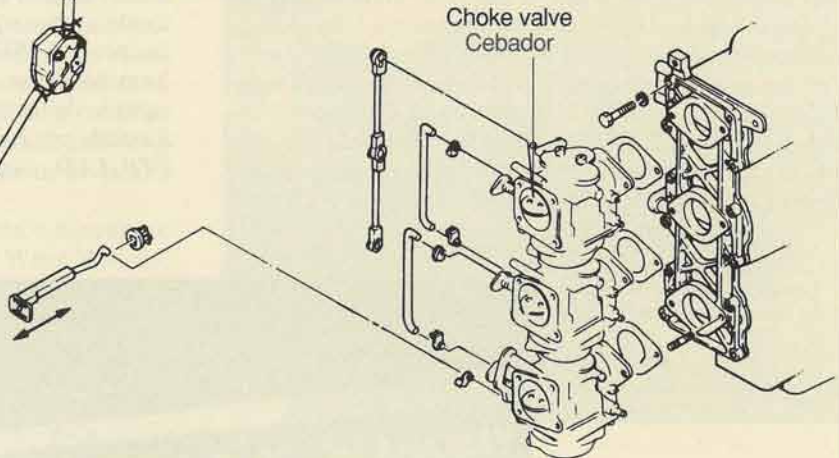
Is the fuel hose connected correctly?
¿Está la manguera de alimentación de combustible bien conectada?



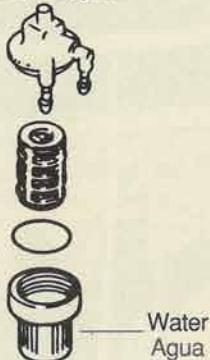
Is idle speed correct?
¿Son las revoluciones del ralentí correctas?



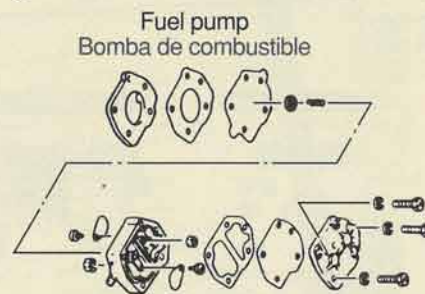
Does the choke function normally?
¿Funciona bien el cebador?



Is the fuel filter clogged, or is there water in it?
¿Está el filtro de combustible tapado o tiene agua?



Is the fuel pump functioning?
¿Funciona bien la bomba de combustible?



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

KUWAIT

KUWAIT

Unrivaled product exposure

The week of March 23 to 29 was a big one for the boating industry in Kuwait as thousands of marine enthusiasts turned out for the highly successful Kuwait boat show. Reflecting Yamaha's leading market share, importer Kuwait Developments & Trading was given the largest booth area, some 754 sq. m. (900 sq. yd.) adjacent to the main entrance. Besides attractive displays of Yamaha Water Vehicles, outboards, sailing dinghies and generators, KD&T also prepared Yamaha cap and T-shirt giveaways and video consoles showing Water Vehicle riding and more. For many visitors the Yamaha booth was clearly the highlight of the show. And, in addition to abundant media coverage, the booth was visited by such dignitaries as their excellencies the Ministers of Finance and Defense.

From Mr. M. Afzal, Kuwait Developments & Trading Co., Kuwait



Incomparable exposición de productos

La semana del 23 al 29 de marzo fue importante para los entusiastas del sector náutico en este país, dado que miles de aficionados acudieron a presenciar el salón náutico de Kuwait, cuyas ediciones recientes han logrado gran éxito. Al tener Yamaha la mayor cuota de mercado, el importador Kuwait Developments & Trading dispuso de la mayor superficie de exposición, unos 754 m² junto a la entrada principal. Además de la atractiva presentación de vehículos acuáticos, fuerabordas, generadores y lanchas de navegación, KD&T preparó también gorras y camisetas deportivas Yamaha para ofrecerlas como regalos, videoconsolas que mostraban vehículos acuáticos en funcionamiento y otras atracciones en el stand. Para muchos visitantes, el stand de Yamaha fue realmente la estrella del salón. Y además de recibir amplia publicidad en los medios de comunicación, el stand recibió la visita de altos cargos gubernamentales como sus excelencias los ministros de Finanzas y Defensa.

Enviado por el Sr. M. Afzal, Kuwait Developments & Trading Co., Kuwait



Paul (foreground) and Nigel (left) relax on the water between Motorsport action.

Paul (derecha) y Nigel (izquierda) junto a sus motos de agua Yamaha.

NEW ZEALAND

NUEVA ZELANDA

High speed relaxation

Touring car competition is an intense sport, and when two-time world champ Paul Radisich and his Ford teammate Nigel Arkell finish a race they are looking for some nice relaxation. Nice and fast, that is. Ever since Nigel introduced Paul to the joys of Water Vehicle riding, it has become his relaxation of choice. Between rounds of the Street Skills motor racing series in New Zealand recently, Paul could be seen out on the water keeping in shape and "relaxing" on a Yamaha WaveRaider 1100 that hits speeds of up to 50 mph (approx. 80 kph). As for Nigel, he enjoys working out on his stand-up Yamaha SuperJet Water Vehicle. Both of them agree the invigorating thrill of splashing across the water on a Yamaha sure beats a boring workout in the gym.

From Mr. Roger Arkell, Managing Director, Roger's Boatshop Ltd. & General Manager, Mr. Greg Fenwick, Moller Yamaha Limited, New Zealand.

Buena manera de relajarse

El turismo de carretera es un deporte muy intenso, por eso, cuando el dos veces campeón del mundo Paul Radisich y su copiloto de Ford Nigel Arkell terminan una carrera, lo primero que hacen es buscar una manera de relajarse. Desde que Nigel invitó a Paul a probar una moto de agua, ésta es su mejor manera de relajarse. Recientemente, entre sus participaciones en la serie de carreras Street Skills en Nueva Zelanda, Paul se mantuvo en forma "relajándose" sobre una Yamaha WaveRaider 1100 a velocidades de 80 km/h., mientras que Nigel lo hacía sobre una Yamaha SuperJet para conducir de pie. Ambos están de acuerdo en que correr sobre el agua en una Yamaha es mucho mejor que una aburrida sesión en el gimnasio.

Enviado por Roger Arkell de Roger Boatshop Ltd. y Greg Fenwick de Moller Yamaha Limited, Nueva Zelanda.

CANADA

CANADA

Telling it like it is

You can imagine how surprised and delighted the Yamaha Motor Canada employee was when he took this picture on a lake in Canada last summer. The sight of a competitor's sleek black outboard with a sticker across it reading "I Wish I was a YAMAHA" he found was just too much to resist. What better statement could there be of Yamaha's reputation among outboard users here in the North Country.

Diciéndolo como es

Puede imaginar lo sorprendido y satisfecho que quedó un empleado de Yamaha Motor Canada cuando tomó esta foto en un lago canadiense el pasado verano. Ver el elegante fueraborda negro de una marca de la competencia con un letrero adhesivo en el que estaba escrito "I Wish I was a YAMAHA (Ojalá fuera Yamaha)" era algo realmente sorprendente. Es difícil imaginar una mejor prueba de la gran reputación que tiene Yamaha entre los usuarios de fuerabordas aquí en este país del Norte.



KENYA**KENIA****No downtime in this diving business**

Mr. Thomas Sollacher is a Yamaha dealer and owner of Diani Marine Diving in Mombassa. Engaged in the sports diving business on the Kenyan coast using Yamaha outboards for more than 10 years, he recently launched a new boat, the Maisha, powered by three 200hp Yamahas which he will use to ferry customers to his six diving locations on Wasini Island and the Shimoni reef. Because most of his customers are Europeans who want to get the most out of their two-week diving vacations, he can't afford any downtime at all for motor repairs. "That's why I chose to use Yamahas for my boats," Mr. Sollacher says.

From Mr. Robert Ian Kennedy, OMDO Regional Office Nairobi, Kenya

Nada de inactividad en este negocio

El Sr. Thomas Sollacher es distribuidor de Yamaha y propietario de Diani Marine Diving en Mombassa. Especializado en el sector de buceo e inmersión submarina deportiva durante más de 10 años, presentó recientemente una nueva lancha, la Maisha, alimentada por tres Yamahas de 200 caballos que empleará para transportar por ferry a los clientes a sus seis lugares de buceo deportivo en la isla de Wasini y el arrecife de Shimoni. Dado que la mayoría de sus clientes son europeos que quieren aprovechar al máximo sus vacaciones para bucear, no puede permitirse el lujo de tener inactivas en ningún momento sus máquinas. "Es por ello que elegí usar Yamaha en mis lanchas", dice el Sr. Sollacher.

Enviado por Robert Ian Kennedy, Oficina regional de OMDO en Nairobi, Kenia

**SOUTH AFRICA****SUDAFRICA****Unbeatable 8-years running**

The southern shores of the Cape of Good Hope in South Africa were the site once again of one of the world's most grueling inflatable boat races, the 8th Trans Agulhas Challenge. Contested over 1,000 km of ocean, it demands the ultimate in performance and durability from crew and motor alike, and no winner in the event's 8-year history has raced with any outboard brand but Yamaha.

This year Henning Blaauw and Albert Lombard, piloting a Yamaha 50HMHOS outboard-powered Gemini inflatable, emerged victorious over a field of 53 entrants.

A local Yamaha dealer is an organizer of the event and also furnishes on-site technical assistance. Importer YAMAHA DISTRIBUTORS also supports the race by contributing prize money.

From Ms. Laura McNeil, YAMAHA DISTRIBUTORS, South Africa

Yamaha, ocho años invencible

Las costas meridionales del Cabo de Buena Esperanza han sido testigo una vez más de una de las más agotadoras carreras de lanchas inflables del mundo, la octava Trans Agulhas Challenge. Disputada sobre más de 1.000 kilómetros de océano, la prueba exige el máximo de rendimiento y durabilidad de tripulantes y motores, y buena prueba de ello es que, en los 8 años en que se celebra la carrera, ninguna otra marca ha sido la ganadora excepto Yamaha.

Este año, Henning Blaauw y Albert Lombard pilotando una lancha inflable alimentada por un fueraborda Yamaha 50HMHOS se alzó con la victoria derrotando a los 53 participantes.

Un distribuidor local Yamaha figura entre los organizadores del acontecimiento y ofrece también asistencia técnica. El importador YAMAHA DISTRIBUTORS apoya la carrera donando dinero para los premios.

Enviado por Laura McNeil, YAMAHA DISTRIBUTORS, Sudáfrica

News Round-up

PARAGUAY**PARAGUAY****Taking it to the customers**

Auto Par Commercial S.A. is the distributor for Yamaha Water Vehicles and outboard motors. In this landlocked South American country, the Water Vehicle market is limited to resort areas on inland lakes and rivers like the beautiful Lake Icaparai near the nation's capital, Asuncion. With the arrival of the water sports season each year, Auto Par's staff launch a mobile sales promotion campaign in which they make the rounds of the resorts over a one to two month period with the latest products. Going to the customers directly at their own beaches has proved an excellent sales promotion method, and Auto Par is pushing ahead full throttle with its campaigns for the '96 line-up.

Llevándose a los clientes

Auto Par Commercial S.A. es el distribuidor de los vehículos acuáticos y motores fuera borda Yamaha. En este país sudamericano sin salida al mar, el mercado de los vehículos acuáticos se limita a las zonas de recreo en lagos interiores y ríos como el bello Lago Icaparai, cerca de la capital del país, Asunción. Con la llegada cada año de la temporada de deportes acuáticos, el personal de Auto Par lanza una campaña móvil de promoción de ventas en la que visitan todas las zonas de recreo durante uno o dos meses, bien equipados con los últimos productos. Dirigirse directamente a los clientes en sus propias playas ha demostrado ser un excelente método de promoción de ventas, lo que ha animado a Auto Par a seguir avanzando a toda marcha con sus campañas promocionales de la gama 1996.

*Director Herminio M. Arietti and the charming female staff of Auto Par.
El director Herminio M. Arietti y el encantador personal femenino de Auto Par.*

**Reader letters**

Dear Sirs,

I am writing to recommend your motor to anyone who wants one. About 4 years ago I bought a 40hp oil injected motor for \$3,500. I discovered it had been badly treated. To make a long story short, I repaired it myself, I'm a pensioner and have a very limited budget. My friend and I decided to take the carburetors off, a job which frightened me, but when we got into it, it was simple. The system had been left full of unleaded petrol and was all gummed up. The whole drive unit was full of sand and pebbles also. I will probably die before my motor does, as it is now running beautifully, and completely reliable.

Good luck, you've done a good job.

*Jack Holmes
Wellington New Zealand*

De mi mayor consideración,
Les escribo para recomendar su motor a todo el mundo. Hace 4 años compré un motor de 40 caballos con inyección de aceite por \$3.500. Enseguida descubrí que había sido muy mal tratado. Tratando de ser breve, me decidí a

Lucky draw campaign

Over the three-month period from January to March of this year the Yamaha dealer Rofiko Marine on the island of Batam conducted a highly successful sales promotion campaign. All purchasers of Yamaha outboards during the campaign period were given one Lucky Draw raffle ticket for every one million Indonesia rupiah (approx. US\$ 430) worth of purchase. The gala drawing for prizes that included Yamaha 25, 15 and 8 hp outboards was held on April 16 to correspond with the visit of Director Ueno and Quality Assurance Div. Vice General Manager Keiichi Sugiyama of Sanshin Industry, who performed the drawing honors. Needless

to say, this well-received campaign has had a big effect on the dealer's sales.

From Mr. Y. Ando, Yamaha Marine Representative Office, Indonesia



Campaña "Sorteo Afortunado"

En los tres meses de enero a marzo de este año, Rofiko Marine, el distribuidor de Yamaha en la isla de Batam, Indonesia, llevó a cabo con gran éxito una amplia campaña de promoción de ventas. Por cada millón de rupias (unos 430 dólares EE UU) gastados en la compra durante el período de la campaña, todos los compradores de fuerabordas Yamaha recibieron un número para el sorteo "Lucky Draw". La gala de la entrega de los premios, entre los que se incluían fuerabordas Yamaha de 25, 15 y 8 hp, tuvo lugar el 16 de abril y contó con la presencia de los señores Ueno y Sugiyama, director y subgerente general del Departamento de Garantía de Calidad de la fábrica de fuerabordas Yamaha Sanshin Industry. Huelga decir que esta campaña, que generó grandes expectativas, ha tenido ya un efecto favorable en las ventas de los concesionarios.

Enviado por Y. Ando, Oficina de productos marinos de Yamaha en Indonesia.

Cartas de los lectores

repararlo yo mismo porque estoy jubilado y mi presupuesto es limitado. Con la ayuda de un amigo desmontamos los carburadores. Al principio pensé que no iba a poder hacerlo, pero en realidad fue bastante sencillo. El sistema de alimentación estaba lleno de gasolina sin plomo y estaba todo engomado. Todo el motor estaba lleno de arena y pequeñas piedras.

Ahora pienso que soy yo el que se va a morir antes que su motor, el que funciona con absoluta fiabilidad.

¡Sus motores son fantásticos! ¡Los felicito!

*Jack Holmes
Wellington Nueva Zelanda*



World's leading boating magazines and their chief editors

MOTOR BOATS MONTHLY (UK) Editor in chief: Mr. Kim Hollamby

Motor Boats Monthly is a magazine that dedicates itself to the full range of powered craft in all sizes and types from slow riverboats to the fastest racing designs. As of May, 1996, we have also added a supplement that focuses on popular new boating alternatives like personal watercraft, jet boats and rigid inflatables. Until now, Britain has enjoyed relative freedom from regulatory legislation in the area of recreational boating, making these types of craft accessible to many entry-level users, especially since the appearance of the larger 'sit-on' personal watercrafts, an area where Yamaha has a good reputation. Indeed, Yamaha has a solid reputation for producing quality marine products of all types, and we at Motor Boats Monthly have always enjoyed working with the staff at Yamaha UK, both in editorial matters and at the promotional events that are so important to the industry.



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

MOTOR BOATS MONTHLY (Reino Unido) Redactor en jefe: Kim Hollamby

Motor Boats Monthly es una revista dedicada a todos los modelos de embarcaciones motorizadas, desde lentos botes de río a lanchas de competición. Desde mayo del '96 hemos incluido un suplemento dedicado a las nuevas alternativas de navegación como motos de agua y botes inflables rígidos. Como la legislación británica en el campo de las embarcaciones para uso recreativo es bastante liberal, los deportes y actividades náuticas cuentan con muchos adeptos, especialmente desde la aparición de nuevos modelos de uso personal, un sector donde Yamaha tiene una buena reputación. Yamaha es renombrada por la fabricación de todo tipo de productos marinos de alta calidad y nuestra revista siempre encontró gratificante trabajar con el personal de Yamaha U.K., tanto en asuntos editoriales como en la organización de actos promocionales de suma importancia para la industria.



Testrides for dentists organized by MBM with support from Yamaha UK and Avon inflatables. Pruebas de conducción organizadas por MBM con el apoyo de Yamaha U.K. y Avon Inflables.

MOROCCO

MARRUECOS

Best display in Casablanca

Yamaha's Moroccan distributor MIFA had the distinction of winning the prize for the most attractive motorcycle and marine vehicle display at SIAM 1996, the international motor vehicle fair held in Casablanca from May 7 to 12.

This year's fair drew 106 exhibitors from 14 nations, a big jump over last year. The Yamaha booth was also more than three times the size of last year's and featured the dynamic new Water Vehicle line-up and other Yamaha products including motorcycles and ATVs, all displayed around the themes of elegance, speed and reliability. A special Spare Parts display also helped strengthen the Yamaha brand image, which already enjoys a position of prestige and status in the Moroccan market.

From Ms. Adriana Bobos of MIFA, Morocco

Premio al mejor stand en Casablanca

El distribuidor marroquí de Yamaha, MIFA, se ha distinguido este año al ganar el primer premio al stand más atractivo de motos y vehículos marinos en la edición 1996 del SIAM, el salón internacional de vehículos motorizados celebrado en Casablanca los pasados 7 a 12 de mayo.

La feria de este año atrajo a 106 expositores de 14 naciones, lo que supuso un gran aumento con respecto al año pasado. El stand de Yamaha ocupó también tres veces más espacio que el de 1995 y presentó la nueva y dinámica gama de vehículos acuáticos, y otros productos Yamaha como motocicletas y modelos ATV, reunidos todos bajo el lema de elegancia, velocidad y fiabilidad.

Una exposición especial de piezas de repuesto contribuyó también a reforzar la imagen de la marca Yamaha, que goza ya de un enorme prestigio en el mercado marroquí.

Enviado por Adriana Bobos de MIFA, Marruecos



Good Show! YAMAHA

¡Bien hecho, Yamaha!

**Adding a Colombian touch
Un toque colombiano**



Eduardoño's home office. La sede de Eduardoño.



From right: Mrs. & Mr. Eguchi, Chairman of YMC, Eduardoño's General Manager Mr. Londoño and his wife and Mr. Ohkawa, General Manager, Motorcycle Operations., YMC enjoyed a testride on the first PC36.

De derecha a izquierda: El Sr. y la Sra. Eguchi, presidente de YMC, el Sr. y la Sra. Londoño, gerente general de Eduardoño, y el Sr. Ohkawa, gerente general de Motocicletas de YMC antes de subir a bordo del primer PC36.



The domestically manufactured Water Vehicle. La moto de agua fabricada en Colombia.



The Eduardoño factory La fábrica de Eduardoño.

Since becoming a Yamaha outboard distributor in 1973, Eduardo Londoño E Hijos Sucs., Ltda. (EDUARDOÑO) has also expanded into boatbuilding. Through the work of General Manager Johnny LONDOÑO and his staff, Eduardoño boasts a 70% share in the domestic outboard market and is fast winning acclaim as the country's No.1 boatbuilder as well. At the largest boat show in Colombia held in Caltagena from July 7 to 10, EDUARDOÑO displayed its new PC36 boat just off the production line and immediately drew a very positive response from show visitors.

Last year EDUARDOÑO took on yet another challenge, the manufacture of MJ650M Water Vehicles mounted with engines manufactured by YMC. Thanks to their close watch on the market, EDUARDOÑO has already made some user-friendly improvements in this year's model, including such things as a new positioning of the fuel tank cap that makes for easier use, and changing the location of the battery to a position below the seat for easier removal and servicing. EDUARDOÑO knows that design oriented to local customer needs is a key part of real customer satisfaction. Good show, EDUARDOÑO!

Desde el momento en hacerse distribuidor de fuerabordas Yamaha allá por 1973, Eduardo Londoño e Hijos Sucs., Ltda. (EDUARDOÑO) comenzó a dedicarse también a la construcción de barcos. Gracias al trabajo del director general Johnny Londoño y al de todo su personal, EDUARDOÑO controla hoy el 70% del mercado nacional de fuerabordas y está siendo reconocido como el primer constructor de barcos del país. En la feria náutica más grande de Colombia celebrada en Cartagena del 7 al 10 de julio, EDUARDOÑO exhibió su nuevo barco PC36 recién salido de la línea de producción. La respuesta de los visitantes de la feria fue muy positiva.

El año pasado EDUARDOÑO aceptó aún otro desafío: fabricar las motos de agua MJ650M equipándolas con motores fabricados por YMC. Gracias a una detallada observación del mercado, EDUARDOÑO consiguió mejorar el modelo de este año cambiando la posición de la tapa del depósito de combustible y poniendo la batería debajo del asiento para facilitar el uso y el mantenimiento. EDUARDOÑO sabe bien que diseñar pensando en satisfacer las necesidades de los usuarios es una de las claves del éxito. ¡Bien hecho, EDUARDOÑO!

From the chief editor

Thanks for the many responses and messages we received for our 5-millionth outboard Special Issue. Five million is just a number, it's true, but every time I find another Yamaha outboard at work in some new part of the world, I realize again that every one is an indispensable part of this great achievement. I am always anxious to get letters on any subject, like the one from Mr. Anas Al Sheikh who I met through Yamaha's Bahrain distributor Kooheji Marine Center, saying he was selected to design postal stamps (see photo) of traditional local architecture, an order that followed the success of his design for the '94 Soccer World Cup. As for myself, it is high season here in Japan and I feel like an outboard running at full throttle!

Tackle Fujimura
Chief editor of Chantey



que después del éxito que tuvo con el diseño para el Mundial '94 de la FIFA, ahora fue elegido para diseñar un sello postal (foto) ilustrando la arquitectura tradicional de la región. A nivel personal, aquí en Japón estamos en pleno verano y me siento como un fueraborda girando a tope.

Tackle Fujimura
Editor-jefe

Saludos del redactor jefe

Gracias por las numerosas cartas y mensajes que recibimos con motivo de la edición especial "5 millones de fuerabordas". Es verdad que es sólo un número, pero debo confesarles que cada vez que veo un Yamaha prestando servicio en un lugar del mundo que visito por primera vez, siento que cada uno de estos fuerabordas es un eslabón indispensable en la cadena de tan importante logro.

Siempre me agrada recibir cartas sobre cualquier tema, como por ejemplo la del Sr. Anas Al Sheikh que conocí a través de Kooheji Marine Center, el distribuidor Yamaha en Bahrain. El me cuenta que después del éxito que tuvo con el diseño para el Mundial '94 de la FIFA, ahora fue elegido para diseñar un sello postal (foto) ilustrando la arquitectura tradicional de la región. A nivel personal, aquí en Japón estamos en pleno verano y me siento como un fueraborda girando a tope.