

Quarterly issued by Yamaha

Chantey

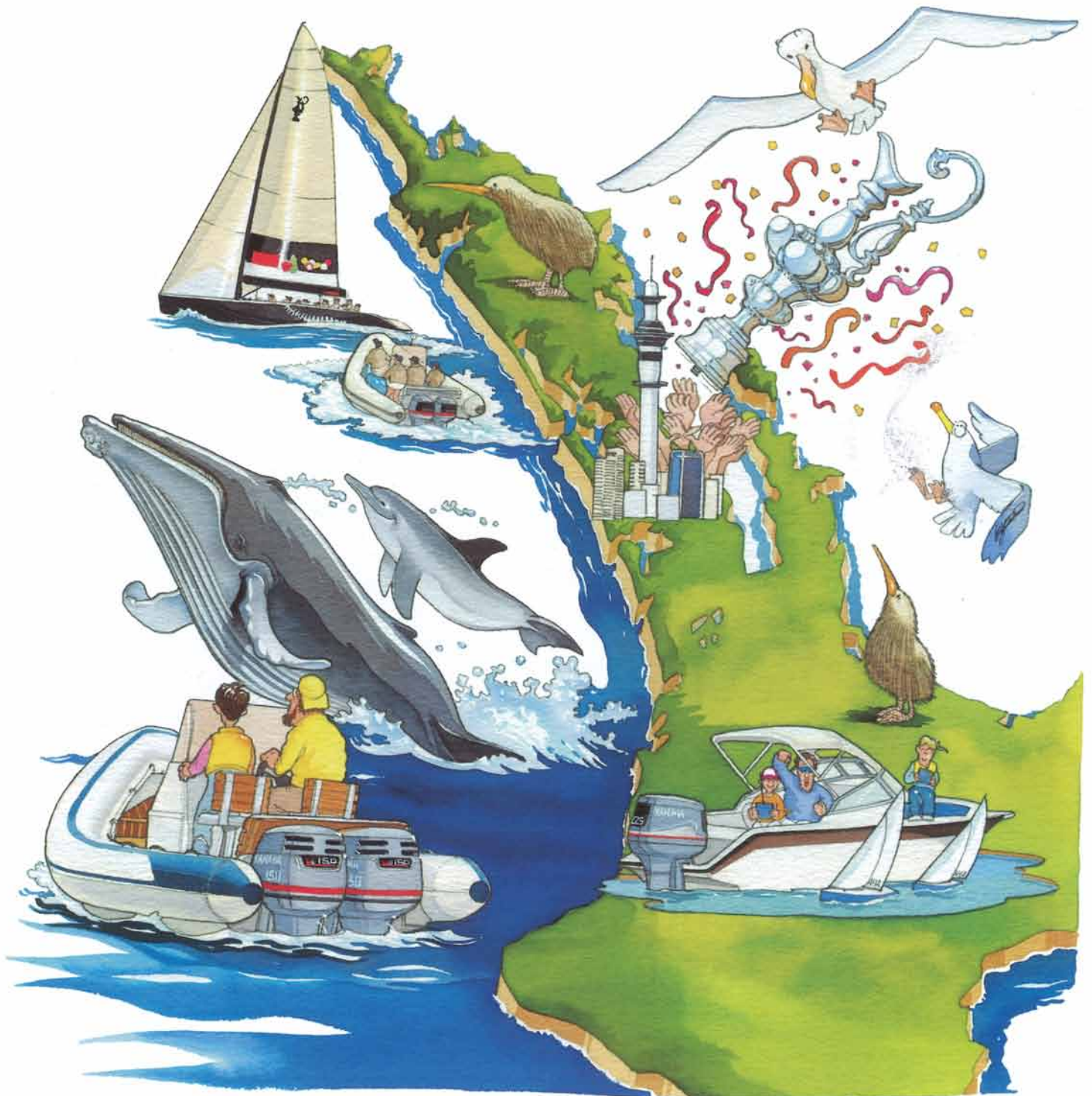
1997 No. 79

ENGLISH/SPANISH VERSION

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

Chantey Special

Top marks from marine leisure pros



This issue's cover: New Zealand

Top marks from marine leisure pros

The New Zealand market

As anyone who follows yacht racing's biggest events like the America's Cup and Whitbread Round the World races already knows, New Zealand has established itself as a world leader in boat-building technology and design, as well as being home to some of the best sailors. Here is a country that takes marine sports seriously. It's not at all unusual to see news related to the America's Cup headlining on the front page of the nation's newspapers. For a sparsely populated country, New Zealand has a remarkably large number of people who enjoy marine leisure. Many grow up in an environment where marine sports and racing are a natural part of family life. All this also makes New Zealanders some of the most demanding customers in the world when it comes to marine products.

*Beyond this marina lies the city of Auckland
Más allá de este puerto deportivo se encuentra la ciudad de Auckland*



Los profesionales del sector nos otorgan excelentes calificaciones

El mercado neozelandés

Yamaha outboards are often the choice of oceanographic researchers like these. (Photo by Barbara Todd, Nature Down Under)

Los fuerabordas Yamaha son a menudo elegidos por investigadores oceanográficos como éstos. (Foto de Barbara Todd, Nature Down Under)

Como saben los que siguen de cerca las carreras de regatas más importantes del mundo, como la America's Cup y la Whitbread Round the World, Nueva Zelanda se ha ganado fama de líder mundial en tecnología y diseño de construcción de lanchas, así como por ser cuna de algunos de los mejores navegantes. En este país, los deportes marítimos se toman muy en serio y no resulta nada sorprendente ver noticias sobre la Copa de América en la primera página de los periódicos nacionales. A pesar de ser un país escasamente poblado, Nueva Zelanda tiene un número extraordinariamente alto de habitantes que disfruta de los deportes marítimos. Y muchos de ellos crecen en un ambiente en el que los deportes y las carreras en el mar forman parte natural de la vida familiar. Todo ello hace que los neozelandeses sean algunos de los clientes más exigentes en lo que se refiere a productos marítimos.

Demanding pros choose Yamaha

Practically anywhere you go in New Zealand today, you can see people enjoying the water in inflatable boats. Small and mid-sized trailerable runabouts are also popular. Besides the big pleasure-use market, these boats also play a vital role in jobs like marine research and resource protection, as well as patrol and rescue duties.

Kiwis know their boats, and when the topic of conversation comes around to boating, talk often focuses first of all on engines. Catering to its readers' interest in the real statistics about marine engines, the local boating magazine Propeller recently conducted a hard-core comparison of the four top manufacturer's 150 hp outboards. Despite the impartial coverage, Yamaha came out a clear winner overall. Nothing could speak higher for Yamaha quality than winning top marks in a country like New Zealand with such demanding standards of marine excellence. (See pages 6 & 7 for the test results.)

A tour around the harbor of Auckland, the country's capital, offers vivid proof of the ascendance of marine leisure in New Zealand. First-class marinas and shops specializing in marine goods are prominent all along the waterfront. In one large, automated marina boatyard a huge forklift shuffles boats back and forth from the water to boat racks standing several stories high. Lined up in the shops along with displays of outboard motors are all kinds of accessories, oils and chemicals, fishing gear and myriad artificial lures, water skiing equipment ... the works. In short they offer anything a marine sports lover could dream of.



Legendary reliability makes Yamaha the power choice for this official America's Cup boat
La fiabilidad legendaria de Yamaha hace que sea la marca elegida para la lancha oficial de los organizadores de la Copa America



Above this display of artificial lures are photos of customers' dream catches
Encima de esta muestra de cebos artificiales hay fotos de capturas de ensueño de clientes



Large forklift-automated boat racks at Orams Marine
Gran sistema guardalancha automatizado en Orams.



This marine shop has it all
Esta tienda de productos marítimos lo tiene todo

Los profesionales exigentes eligen Yamaha

En casi cualquier lugar al que vaya hoy en Nueva Zelanda verá gente disfrutando sobre el agua en lanchas inflables.

Las lanchas motorizadas pequeñas y de tamaño medio con remolque son también muy populares. Además de usarse en actividades de ocio y de recreo, estas lanchas juegan también un papel esencial en tareas como la investigación marina y la protección de los recursos, así como en labores de rescate y patrulla.

Los neozelandeses conocen bien sus embarcaciones y cuando el tema de conversación gira sobre navegación con lanchas, la charla se centra a menudo y en primer lugar en los motores. Para satisfacer el interés estadístico de sus lectores en cuanto a motores marinos se refiere, la revista local de lanchas y navegación Propeller ha realizado recientemente un estudio comparativo de los fuerabordas de 150 c.v. de los cuatro fabricantes más importantes. Los

resultados imparciales dieron a Yamaha una clara victoria general. Nada demuestra más elocuentemente la calidad de Yamaha que lograr excelentes calificaciones en un país como Nueva Zelanda que tiene un exigente nivel de calidad en productos marítimos. (Vea en las páginas 6 y 7 los resultados de las pruebas.)

Una vuelta por el puerto de Auckland, la capital del país, es prueba concluyente de la creciente importancia que tiene el ocio y el recreo marítimo en Nueva Zelanda. Puertos deportivos de primera clase y atractivas tiendas especializadas en artículos marítimos ocupan lugares prominentes a todo lo largo de la zona de los muelles. En una gran guardería automatizada del puerto, una enorme carretilla elevadora lleva lanchas del agua a los estantes de diversas alturas. En las tiendas pueden encontrarse, junto a muestras de motores fueraborda, toda clase de accesorios, aceites y productos químicos, aparejos de pesca y miles de cebos artificiales, equipos de esquí acuático... en resumen, todo con lo que sueñan los amantes de los deportes marítimos.

People out to build brand image

Ever since becoming the Yamaha marine importer back in 1982, Moller Yamaha Ltd. has been a dynamic pacesetter in New Zealand's marine industry. One of the things that sets Moller apart as a business team is the quality of the dealers and business partners they associate with.

Roger's Boatshop Ltd. is a good case in point. Founded as a marine dealership in 1972, Roger's has been handling Yamaha products ever since they entered the New Zealand market in 1982, and Managing Director Roger Arkell is especially

dedicated to building the Yamaha brand image in his market. That starts with basics like making correct and effective use of Yamaha logo marks, an effort Moller Yamaha's Marine Division General manager Greg Fenwick helps promote by distributing to the dealers a leaflet composed of the marine-related sections of Yamaha's corporate Visual Identity manual.

At Roger's Boatshop their shop logo has been integrated with the official Yamaha logo in size and color to create impressive graphics for the shop exterior and interior which convey a strong sense of brand identity. Special care is taken in product display in the showroom as well. Unlike many shops, boats at Roger's are displayed with transom toward the walkway so the outboards are what the customers see first.

Just as important as the way a shop is designed, of course, is the kind of people who work there. About his general manager, Bob Mirabito, Mr. Arkell says, "He is one of the top salesmen in New Zealand with incomparable experience and knowledge of the products, right up to the largest cruisers." The shop's service manager Paul Breuer is also strong on expertise, with over 30 years of experience working on outboards and other marine engines. Says Paul, "I've been working with Yamaha outboards since they were first intro-



The Moller Yamaha headquarters
Oficina central de Moller Yamaha



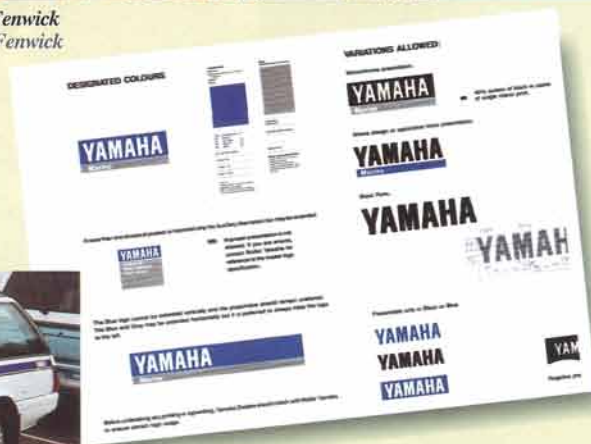
Roger Arkell (right) and Greg Fenwick
Roger Arkell (derecha) y Greg Fenwick



Roger's son Nigel is the touring car competitor featured in Chantey No. 76
El hijo de Roger, Nigel, es el participante en la competición de turismo del n° 76 de Chantey



Roger's veteran service manager, Paul Breuer
El veterano director de servicio técnico de Roger, Paul Breuer



Moller Yamaha's marine Visual Identity leaflet and the interior and exterior design of Roger's Boatshop unified in Yamaha Blue
El folleto de Identidad Visual de Moller Yamaha y el diseño interior y exterior de la tienda de Roger unificado con el azul de Yamaha



Gente decidida a fortalecer la imagen de marca

Desde que se hizo importador de productos marinos Yamaha, allá por 1982, Moller Yamaha Ltd. ha sido un líder dinámico en el sector marítimo neozelandés. Una de las cosas que distingue a Moller como equipo empresarial es la gran calidad de sus concesionarios y socios comerciales. Roger's Boatshop Ltd. es un buen ejemplo de ello. Creado como concesionario de productos marinos en 1972, Roger's ha venido comercializando productos Yamaha desde que éstos aparecieron en el mercado neozelandés en 1982 y su director gerente Roger Arkell sigue trabajando duro por consolidar la imagen de la marca Yamaha. Para ello comienza por cosas básicas como el uso correcto y efectivo del logotipo Yamaha, un esfuerzo que el Gerente General de la División Marítima de Moller Yamaha, Greg Fenwick, promueve distribuyendo a los concesionarios un folleto con las secciones de los productos

marinos del manual de Identidad Visual de Yamaha.

En Roger's Boatshop, el logotipo de la tienda se ha integrado con el logo oficial de Yamaha en tamaño y color para crear un excelente diseño gráfico en el exterior e interior de la tienda, lo que transmite una fuerte impresión de identidad de marca, y se pone especial cuidado en la forma de presentar los productos en el salón de exposición. A diferencia de muchas tiendas, en Roger's las lanchas se exponen con la bovedilla de popa hacia el puente, de forma que lo primero que ven los clientes son los fuerabordas.

Tan importante como la forma en que se diseña la tienda es, naturalmente, la gente que trabaja en ella. Sobre su director general, Bob Mirabito, el Sr. Arkell afirma que es uno de los mejores vendedores de Nueva Zelanda, con enorme experiencia y conocimiento de los productos, hasta de las lanchas más grandes. El director de servicio técnico Paul Breuer tiene también más de 30 años de amplia experiencia en fuerabordas y motores marinos. Para

duced here in 1982. So I can tell you that the key word with the Yamahas is 'reliable.' I've never heard of a new one breaking down. They are very easy to service, and maintenance is easy too. Yamaha customers are always very happy with their motors." Needless to say, it is also the presence of outstanding service personnel like Paul that keeps those Yamaha customers happy.

Another good example of people who make the difference is president Kenneth Lusty of Lusty & Blundell Ltd. To Moller Yamaha's Greg Fenwick, Mr. Lusty is more than just a business associate. As a marine systems specialist, he has impressed on Greg the importance of an integrated approach to marine products that includes not only the hardware but everything down to

chemicals, hydraulic fluids and electrical components. Offering a full range of marine instruments and other accessories that make boating more convenient is a great way to help expand the enjoyment of marine leisure for the customers. As you might have guessed, Kenneth Lusty is also a big marine leisure fan himself. The cruiser powered by four Yamaha ME420STi diesel engines that we introduced in our No. 77 issue of Chantey was specially outfitted according to his personal specifications. This 93-ft. mega-yacht, named the Horizon IV, boasts a top speed of 19 knots and is perfect for cruising days at a time.

It is the support and professional input of people like these that keeps New Zealand sailing ahead of the fleet in marine leisure.



*Boats displayed at Roger's so the outboard gets the attention it deserves
En Roger's, las lanchas están puestas para que el fueraborda atraiga la atención del público*

Kenneth Lusty (right) and Director Michael Harris of Lusty & Blundell
Kenneth Lusty (derecha) y el director Michael Harris de Lusty & Blundell



*Kenneth's mega-yacht powered by four Yamaha ME420STi marine diesels
La gran lancha de Kenneth alimentada por cuatro diesel marinos Yamaha ME420STi*

Paul, que ha trabajado con fuerabordas Yamaha desde que se presentaron por primera vez en el mercado neozelandés en 1982, la palabra que mejor los caracteriza es "fiable". Nunca ha oído que un modelo nuevo sufriera una avería y su revisión y mantenimiento son muy fáciles, por lo que los clientes de Yamaha están siempre muy contentos con sus motores. Huelga decir que es también gracias a excepcionales técnicos de mantenimiento como Paul que estos clientes están contentos con Yamaha.

Otro buen ejemplo que distingue a Yamaha es el director Kenneth Lusty de Lusty & Blundell Ltd. Para Greg Fenwick de Moller Yamaha, el Sr. Lusty es mucho más que un asociado comercial. En su calidad de especialista en sistemas marinos, ha inculcado en Greg la importancia que tiene un enfoque integrado hacia los productos marítimos que incluya no sólo hardware, sino todo, incluyendo productos químicos, fluidos hidráulicos y componentes eléctricos. Ofrecer una amplia gama de instrumentos marítimos y accesorios

que hagan más práctica y cómoda la navegación por lancha es una buena forma de aumentar el placer de los clientes sobre el agua.

Como habrá adivinado, Kenneth Lusty es también un gran entusiasta de los deportes marítimos. La lancha alimentada por cuatro motores diesel Yamaha ME420STi que apareció en nuestro número 77 de Chantey fue especialmente equipada siguiendo sus especificaciones concretas. Esta gran lancha de 93 pies al que se conoce por Horizon IV alcanza una velocidad máxima de 19 nudos y es ideal para navegar.

Es el apoyo y dedicación profesional de personas como éstas lo que mantiene a Nueva Zelanda a la cabeza de las actividades recreativas marítimas.

**TEST RESULTS
PRUEBA
COMPARATIVA**

Let the numbers speak

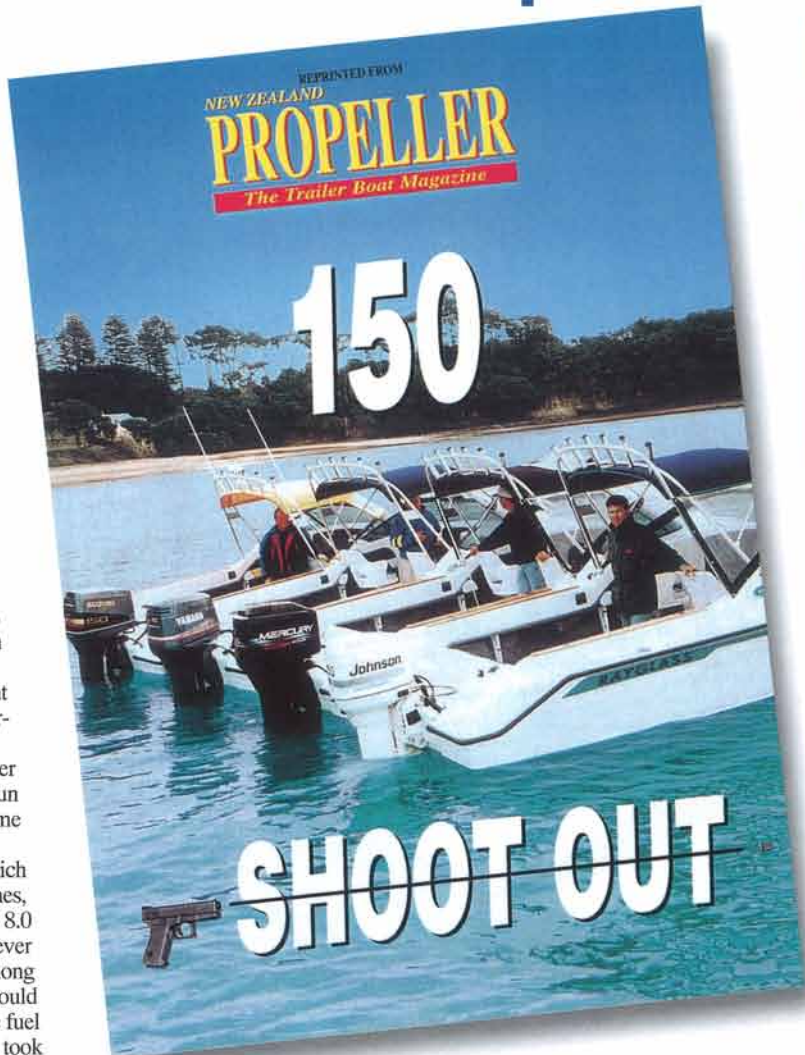
As in all branches of journalism, accuracy and impartiality are the lifeblood of the marine press in New Zealand. That's much of the reason that a full three months of planning and logistics were necessary before Propeller magazine got four identical Rayglass 620 boats out on the calm waters of Auckland Harbour with four distributor-mounted 150 hp production outboards from the four top brands in the New Zealand market, Johnson, Mercury, Suzuki and Yamaha, ready to start a full day of head-on-head, no-holds-barred performance tests.

The four boats, all nearly new, were as identical as any could be, right down to their test-ready weights of within a few kilos of the 1,560 kg mark. Distributor preparations were also nearly identical, with the Yamaha, Johnson and Mercury using off-the-shelf three-blade stainless steel propellers with a 19-inch pitch and the Suzuki a similar 18-inch pitch, although there were slight differences in their mounting heights aimed at achieving the optimum captivation plate height in the water.

An extremely high level of measurement accuracy was assured by the use of a computerized radar gun hooked up to a laptop PC. Each boat started out with an identical 120-liter tank full of fuel, and since the tests were run simultaneously, all the boats carried the same fuel load during any given test.

"We started our fuel tests at 2000 rpm, which was an ideal trolling speed for all the engines, the Johnson and Mercury both recording 8.0 mph, the Suzuki and Yamaha 9.0 mph. However the important figure for those who spend a long time trolling off the coast is just how far could you go on a tank of gas. Based on 90% of the fuel capacity and calm conditions, the Yamaha took top billing at 82 nautical miles, followed by the Johnson on 66 nm, Suzuki 64 nm and the Mercury 54 nm," write the Propeller editors in their test article. At what the testers determined to be the ideal cruising range of 4000 rpm for all four engines, and again at the top range of 5500 rpm the Yamaha was the most fuel efficient of the four by considerable margins. All four boats ran at very similar speeds at these different rpm benchmarks, with the Mercury and Johnson edging slightly ahead of the two Japanese makes. When it came to top rpm, however, the Yamaha climbed all the way to 5900 while the Suzuki peaked at 5600 and the two American models at 5500 rpm. Summarizes the Propeller article, "Overall, the Yamaha 150 was an obvious winner in the fuel economy area, with total dominance over 4000 rpm."

Part of the performance difference comes from Yamaha's microcomputer controlled ignition system that adjusts timing to maintain optimum engine performance, economy and durability under all operating conditions. The new 150 also features a peak response induction system that increases fuel flow and scavenging efficiency and a self-diagnosis oil injection system that optimizes oil supply based on throttle position and engine rpm.



Test results were featured in a special fold-in insert in the Aug./Sept. issue of Propeller magazine. Los resultados de las pruebas fueron publicados en hoja extra plegable del número de agosto/septiembre de la revista Propeller

Mileage and fuel consumption comparisons
Comparación del consumo y de la autonomía

Indicated Eng. RPM rpm	Liter/Hour litros/hora				Range Naut. Miles Autonomía millas náut.			
	Johnson	Mercury	Suzuki	YAMAHA	Johnson	Mercury	Suzuki	YAMAHA
2000	11.5	14.0	13.6	10.5	66	54	64	82
2500	15.4	18.0	19.8	15.6	91	66	55	83
3000	20.0	18.2	21.4	19.6	113	125	91	110
3500	26.8	23.7	25.2	25.0	105	123	99	108
4000	33.5	32.8	28.1	27.3	100	102	104	119
4500	39.0	41.1	35.3	32.4	97	89	92	117
5000	50.0	54.2	43.5	43.5	84	80	84	94
5500	62.0	66.9	62.0	55.0	73	71	66	82
5600			67.0				63	
5900				68.0				70

Note: Range is based on 90% of total fuel capacity and calm conditions.
Nota: Autonomía medida con el 90% de la capacidad total de combustible sobre aguas calmas.

Dejen hablar a los números



Como en todas las ramas del periodismo, la exactitud y la imparcialidad son elementos esenciales en la prensa marítima neozelandesa. Esta es la razón por la que fueron necesarios tres meses completos de planificación y "logística" antes de que la revista Propeller tuviera preparadas cuatro lanchas idénticas 620 Rayglass sobre las tranquilas aguas del puerto de Auckland equipadas cada una con fuerabordas de 150 c.v. de las cuatro marcas más destacadas del mercado neozelandés (Johnson, Mercury, Suzuki y Yamaha) y listas para empezar un día entero de pruebas de funcionamiento y lucha sin cuartel.

Las cuatro lanchas, casi todas nuevas, eran lo más idénticas posibles, hasta en sus pesos de prueba muy cerca de los 1.560 kg. Las preparaciones de los distribuidores fueron también casi idénticas,

con Yamaha, Johnson y Mercury usando hélices de serie de acero inoxidable de tres paletas y paso de 19 pulgadas, y Suzuki con un paso similar de 18 pulg., aunque existían pequeñas diferencias en sus alturas de montaje a fin de lograr la altura óptima de la placa de captación en el agua. Se aseguró un nivel muy alto de exactitud en las mediciones utilizando un radar pistola conectado a un PC portátil.

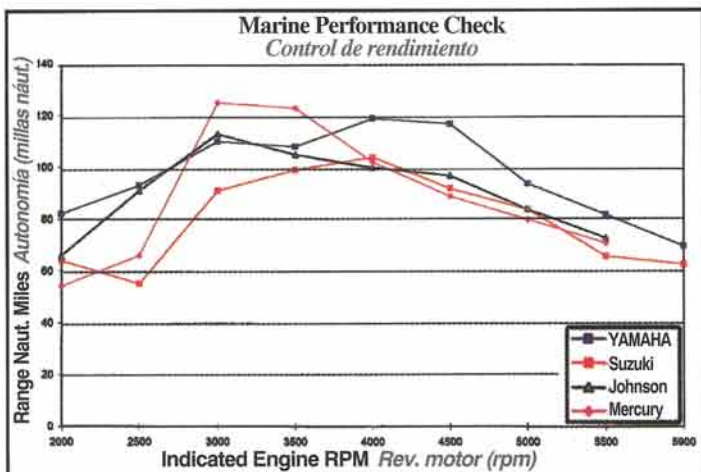
Cada lancha arrancó con un depósito idéntico de 120 litros lleno de combustible y, dado que las pruebas se realizaron simultáneamente, todas las lanchas llevaron la misma carga de combustible durante las pruebas.

Los redactores de Propeller escribieron lo siguiente en su artículo: "Empezamos nuestras pruebas de combustible a 2000 rpm, que era la velocidad ideal de pesca por cacea para todos los motores. Los Johnson y Mercury alcanzaron 8,0 mph, y los Suzuki y Yamaha 9,0 mph. Sin embargo, lo más importante para aquéllos que están largo tiempo pescando lejos de la costa es saber cuánto pueden alejarse con un depósito de combustible. Basado en el 90% de capacidad de combustible y con mar tranquilo, Yamaha encabezó la prueba logrando 82 millas náuticas, seguida de Johnson con 66, Suzuki 64 y Mercury 54".

Para la velocidad ideal de 4000 rpm establecida por los organizadores de las pruebas, y también para la velocidad máxima de 5500 rpm, Yamaha logró la mayor economía de combustible de los cuatro fabricantes, ganando por margen considerable. Las cuatro lanchas se movieron a velocidades similares a estas diferentes rpm de referencia, con los Mercury y Johnson ligeramente por delante de las dos marcas japonesas. En lo referente a las rpm máximas, sin embargo, Yamaha logró 5900, mientras que Suzuki se quedaba en 5600 y los dos modelos norteamericanos en 5500 rpm. Resume el artículo de Propeller: "En conjunto, el Yamaha 150 fue claro ganador en economía de combustible, con dominio total por encima de las 4000 rpm."

Parte de estas diferencias de rendimiento se deben al sistema de encendido controlado por un microprocesador

Yamaha que ajusta el reglaje a fin de mantener el rendimiento del motor, la economía y la durabilidad óptimas bajo cualquier condición de funcionamiento. El nuevo 150 incorpora también un sistema de inducción de respuesta máxima que aumenta el flujo de combustible y el rendimiento del barrido, así como un sistema de inyección de aceite con autodiagnóstico que optimiza el suministro del aceite basándose en la posición de la mariposa y las rpm del motor.



Yamaha outboards grace the front pages of three of New Zealand's top marine magazines. Even though they are boat magazines the photos highlight the motor. Los fuerabordas Yamaha están presentes en la primera página de tres de las principales revistas marítimas neozelandesas. Aunque son revistas de navegación, las fotos centran su atención en el motor.



Troubleshooting: Fuel System

Reparación de averías: Sistema de alimentación

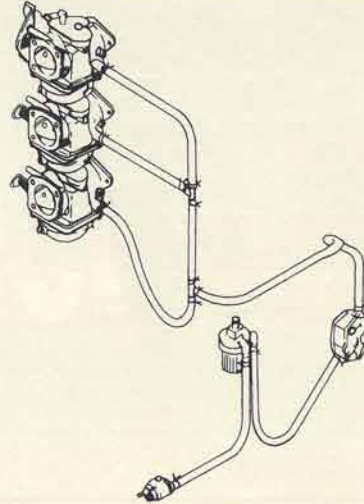
Part 3 - THE TROUBLE-SHOOTER

Parte 3: ANALISIS DE AVERIAS

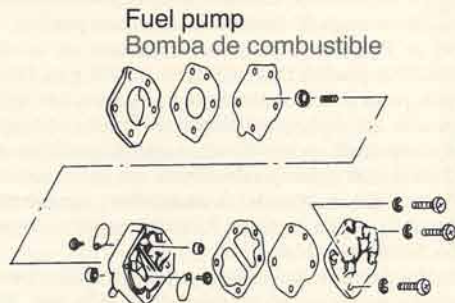
Hesitation at High Speed

Irregularidades a alta velocidad

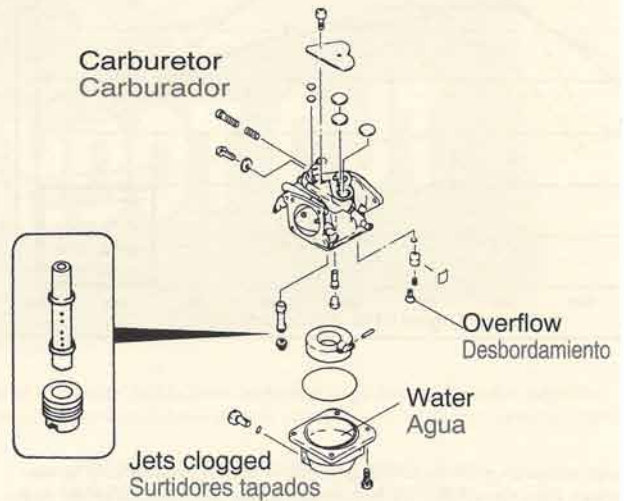
Is the fuel hose connected correctly?
¿Está la manguera de combustible bien conectada?



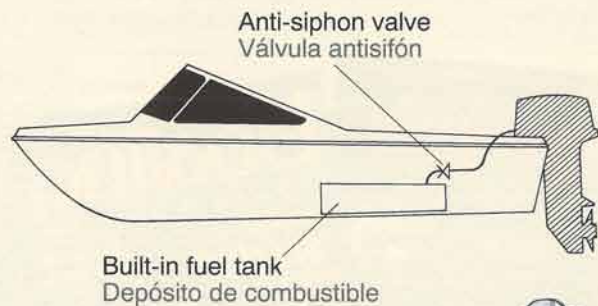
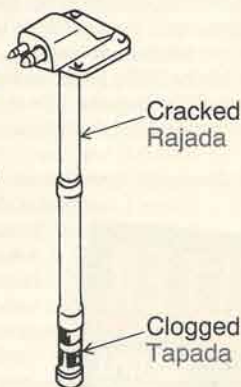
Does the fuel pump function correctly?
¿Funciona bien la bomba de combustible?



Is the high speed jet clogged?
¿Está el surtidor de alta velocidad tapado?



Is there a clogged pick-up screen in the tank or cracked suction tube?
¿Está la rejilla de aspiración tapada o la manguera de succión rajada?



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

SOUTH AFRICA

Africa's Yamaha Motor group gathers

The second Yamaha Africa Summit held recently at the Wild Coast Sun in South Africa was attended by over 80 delegates from Distributors throughout Africa, Yamaha Motor's OMDO staff and representative of Yamaha overseas production bases in France, India and China.

A display of marine products at the convention site showed visitors the wide range of what Yamaha has to offer in the different markets of Africa. The ever popular Water Vehicles attracted a lot of interest and many delegates took advantage of the fine conditions and picturesque lagoon setting to test ride the WaveBlaster and WaveRaider 1100.

The impressive ProV200 was also displayed at the conference venue and a demonstration unit was mounted to a boat at the lagoon for delegates to experience this flagship model of the Yamaha outboard range first hand. Another big attention-getter was the F50, Yamaha's 50 hp 4-stroke model that is especially well suited to the markets of many of the distributors in attendance.

Besides the product intros, summit delegates benefited from networking opportunities as well as informative presentations given by the OMDO staff and fellow delegates from Uganda, Kenya, Ethiopia and host South Africa.

From Laura Kidd, Yamaha Distributors

PANAMA

PANAMA

New model and new fun

Tochisa de Panama is an importer that pursues a variety of promotional activities aimed at boosting outboard motor sales.

A good example is the recent boat race for fishermen they organized in conjunction with the launch of the new model E15C outboard. In the event, the E15C with a Boss type propeller was the run-away winner. Not only the participants but spectators as well got a convincing look at the new engine's great performance.

From Mario Leone, Manager, Tochisa de Panama



The fishing contest winner, Mr. Arturo Bayes (right), and Mario Leone of Tochisa. El ganador del festival de pesca, Arturo Bayes (derecha) y Mario Leone de Tochisa



Nuevo modelo y nuevas diversiones

Tochisa de Panamá es un importador que realiza una variedad de actividades de promoción encaminadas a incrementar las ventas de motores fuera borda.

Buen ejemplo de ello fue la carrera de barcas para pescadores que organizó para aprovechar el lanzamiento del nuevo fueraborda E15C. En la competición, un E15C con hélice Boss logró una victoria aplastante.

Tanto los participantes como los espectadores tuvieron así la oportunidad de comprobar el excelente rendimiento de los nuevos motores.

Enviado por Mario Leone, gerente de Tochisa de Panamá

SUDAFRICA

Reunión de los distribuidores africanos de Yamaha

Más de 80 delegados de distribuidores de toda Africa, personal de OMDO de Yamaha Motor y representantes de los centros Yamaha de producción en Francia, India y China asistieron a la segunda cumbre de distribuidores africanos de Yamaha celebrada recientemente en el Wild Coast Sun de Sudáfrica.

La presentación de productos náuticos en el lugar de la convención mostró a los visitantes la amplia gama que Yamaha ofrece en los diferentes mercados africanos. Los cada vez más populares vehículos acuáticos atrajeron gran interés y muchos delegados aprovecharon las excelentes condiciones y magníficas vistas de la laguna para efectuar pruebas de conducción con las WaveBlaster y WaveRaider 1100. También despertó admiración el impresionante ProV200 y se instaló otro de demostración en una lancha en la laguna para que los delegados pudieran experimentar de primera mano el "buque insignia" de los fuerabordas Yamaha. Otro modelo que llamó poderosamente la atención fue el F50, el cuatro tiempos de 50 c.v. de Yamaha, muy adecuado para los mercados de muchos de los delegados asistentes.

Además de la presentación de los productos, la cumbre ofreció también a los asistentes la oportunidad de hacer contactos comerciales y poder asistir a las sesiones informativas a cargo del personal de OMDO y de sus compañeros delegados de Uganda, Kenia, Etiopía y Sudáfrica.

Enviado por Laura Kidd, Yamaha Distributors

COLOMBIA

COLOMBIA

Rescue boat for local market

You don't need to look far for proof that Colombian Yamaha importer Eduardo Londoño E Hijos Suc., Ltda. (Eduardoño) is a company dedicated to supplying products that answer the unique needs of its market. Presently, Eduardoño is preparing to fill an order for 48 units of a very well received rescue boat designed and outfitted to meet the requirements of local use. Of course, these emergency craft are powered by reliable Yamaha outboards. Besides this,

Eduardoño offers a line of its own locally-built fishing boats, pleasure-use boats and Water Vehicles with amenity features that cater to local customer needs.

From Johnny Londoño, President, Eduardo Londoño e Hijos Suc., Ltda.



Lancha de salvamento para el mercado local

No se necesita mirar muy lejos para comprobar que el importador colombiano de Yamaha, Eduardo Londoño E Hijos Suc., Ltda. (Eduardoño) es una compañía dedicada a suministrar productos que responden a las necesidades concretas de su mercado. Ahora mismo, Eduardoño está completando un pedido de 48 unidades de una lancha de salvamento que ha tenido una buena acogida y cuyo diseño y equipamiento satisface las necesidades de uso local. ¡Desde luego que esta embarcación de emergencia está propulsada por fiables fuerabordas Yamaha!

Eduardoño ofrece además una línea de barcas de pesca, yates y motos de agua de construcción local con detalles y características pensadas específicamente para satisfacer las necesidades locales.

Enviado por Johnny Londoño, Director General, Eduardo Londoño e Hijos Suc., Ltda.

Team effort makes the show

When Turkey's Yamaha marine importer Burla Makina Ticareti ve Yatirim A.S. prepared a 200 sq. meter booth handsomely displayed with a full line of Yamaha outboards and stern drives and a fleet of WaveRunner Water Vehicles and the popular new YAM inflatables at the recent 1997 boat show in Istanbul, they invited six of their top dealers to come and take charge of sales. Visitors were impressed not only by the products but also to see six of the nation's biggest marine dealers working together under the Yamaha flag. Their professional teamwork, dress and manner in handling customers at the spacious consultation area clearly set Yamaha apart from the other distributors. Burla has also encouraged these same dealers to undertake the joint manufacture of FRP boats to enhance their outboard sales.

From Hakan Yilmaz, Yamaha Dept. Manager, Burla Makina Ticareti ve Yatirim A.S.



El esfuerzo conjunto de equipo sobresalé en el salón

Cuando el importador turco de Yamaha Burla Makina Ticareti ve Yatirem A.S. preparó un stand de 200 m² en el que expuso magníficamente la gama completa de fuerabordas y motores de popa Yamaha así como las motos de agua WaveRunner y las populares y nuevas lanchas inflables YAM en el reciente Salón Náutico '97 de Estambul, invitó a seis de sus más importantes concesionarios para que participaran y se encargaran de las ventas.

A los visitantes les causó una gran impresión ver no sólo los productos, sino seis de los más grandes concesionarios de productos náuticos del país trabajando juntos bajo la bandera de Yamaha. Su trabajo profesional en equipo, elegante forma de vestir y trato servicial a los clientes en la amplia zona de consulta del stand distinguieron claramente a Yamaha de los otros distribuidores.

Burla ha animado también a estos mismos concesionarios a emprender la fabricación conjunta de lanchas FRP a fin de incrementar sus ventas de fuerabordas.

Enviado por Hakan Yilmaz, gerente del Dpto. Yamaha, Burla Makina Ticareti ve Yatirem A.S.

Powering up with new headquarters

Last year, Yamaha importer for Belize, Marelco Ltd., moved into brand new company premises. The company's service department will also get a new home soon at a strategic location on the Belize River. Meanwhile, Yamaha outboards are getting some high-visibility exposure around the coastal waters of Belize in the form of two sleek 35 ft. high-speed patrol boats presented to the Belize Defense Force last November by the British government. Built to special specifications at a local boatyard, each of the boats is outfitted, at the preference of both the British authorities and the BDF, with a pair of reliable, high-performance Yamaha 200 hp outboards.

From Adrián Madrid, J.P., Parts & Service Manager, Marelco Ltd.

Creciendo con nuevas oficinas centrales

El pasado año, el importador de Yamaha en Belize, Marelco Ltd., inauguró su nueva y flamante sede central. Dentro de poco, el departamento de servicio técnico de la firma se trasladará también a sus nuevas oficinas situadas estratégicamente a la orilla del río Belize. Mientras tanto, los fueraborda Yamaha pueden verse a menudo recorriendo a toda velocidad las aguas costeras de Belize en las dos lanchas patrulleras de 35 pies que el gobierno británico entregó a las Fuerzas de la Defensa de Belice (BDF) en noviembre pasado. Construidas en un astillero local siguiendo especificaciones concretas, cada una de estas lanchas incorpora, por preferencia de las autoridades británicas y de las BDF, un par de fiables fuerabordas Yamaha de 200 c.v. y alto rendimiento.

Enviado por Adrian Madrid, J.P., Director de Piezas y Servicio, Marelco Ltd.



News Round-up

Miss Kim Burdon

Personal Assistant to the General Manager,
Marine Division, Moller Yamaha, Ltd.
New Zealand

Hi! I started working for the Marine Division at Moller Yamaha Ltd. just over one year ago after spending five years traveling abroad. This travel enabled me to learn a lot about people all over the world and how we live. It also helped me to appreciate the picturesque country we live in here in New Zealand. I really enjoy working with the Marine Team as it is exciting and allows me to meet so many interesting people.

Some of my interests outside work include socializing, working out at the gym and embroidery. I also love to swim and soak up the sun especially around our pool at home with friends and family.

I would like to wish the worldwide Yamaha family all the best for a very happy 1997.

*Chantey lady
La señorita Chantey*



Srta. Kim Burdon

Secretaria personal del director general,
División Marina, Moller Yamaha, Ltd.
Nueva Zelanda

¡Hola! Empecé a trabajar en la División Marina de Moller Yamaha Ltd. hace justo un año, después de estar cinco años viajando por el extranjero. Estos viajes me permitieron aprender mucho sobre la gente de todo el mundo y la forma en que viven. También me ayudó a apreciar el pintoresco país en el que vivimos aquí en Nueva Zelanda. La verdad es que me gusta mucho trabajar con las personas de mi división pues es apasionante y me permite conocer a mucha gente interesante. Cuando no trabajo, me gusta alternar, hacer ejercicio en el gimnasio y bordar. También me encanta nadar y tomar sol, especialmente en la piscina de casa con mi familia y amigos. Desde aquí me gustaría enviar mis mejores deseos para un feliz 1997 a toda la gran familia mundial de Yamaha.

MEXICO**MÉXICO****First boat show in Mexico**

From Nov. 21 to 24 of last year, Mexico's National Marine Manufacturers Association (NMMA) organized the country's first boat show with support from the private sector in the city of Puerto Vallarta. More than 150 Mexican and U.S. manufacturers displayed boats, outboard motors, Water Vehicles and marine accessories. One of the largest and most professionally arranged stands was that of Yamaha marine importer Industria Mexicana de Equipo Marino S.A. de C.V. (IMEMSA), who had a very successful four days thanks to the show's effective publicity campaign, that brought excellent exposure for the products, and their own sales efforts stressing customer service.

Show organizers reported an attendance of approximately 4,000 visitors over the four days of this inaugural event.

From Luis Martínez, Industria Mexicana de Equipo Marino S.A. de C.V.

**El primer salón náutico mexicano**

Del 21 al 24 de noviembre del año pasado, la Asociación Nacional de Fabricantes Mexicanos de Productos Marinos (NMMA) organizó, con apoyo del sector privado, el primer salón náutico de su historia en la ciudad de Puerto Vallarta. Más de 150 fabricantes mexicanos exhibieron sus lanchas, motores fueraborda, vehículos acuáticos y accesorios náuticos. Uno de los stands con mayor extensión y diseño más profesional fue el del importador mexicano de Yamaha, Industria Mexicana de Equipo Marino S.A. de C.V. (IMEMSA), que tuvo cuatro días excelentes gracias al lanzamiento de una eficaz campaña publicitaria con amplia cobertura de los productos del salón y a sus propios esfuerzos de venta que antepone el servicio al cliente. Según datos de los organizadores, la asistencia se aproximó a los 4,000 visitantes en los cuatro días que duró este salón inaugural.

Enviado por Luis Martínez, Industria Mexicana de Equipo Marino S.A. de C.V.

EL SALVADOR**Letting performance talk**

Grupo Murillo, Yamaha's El Salvador importer, is a company that pursues a variety of promotional activities aimed at boosting outboard motor sales. Recently, they sponsored a sport fishing contest called "Day of the Fisherman" held in the western port of Acajutla and a sport fishing event out of the Hotel Bahía del Sol Marina and Yacht Club. Both events were very successful in showing off Yamaha outboards' famed performance among the participants as well as audience.

From Pedro Murillo, Manager, Grupo Murillo

**EL SALVADOR****Los resultados hablan por sí solos**

El Grupo Murillo, el importador Yamaha de El Salvador, es una compañía que realiza diversas actividades de promoción dirigidas a aumentar las ventas de fuerabordas. Recientemente, la empresa patrocinó el "Día del Pescador", un concurso de pesca deportiva organizado en el puerto de Acajutla, y también una reunión de pesca deportiva en el club náutico del Hotel Bahía del Sol. Ambas actividades sirvieron para demostrar una vez más el renombrado rendimiento de los fueraborda Yamaha tanto a los participantes como a la audiencia.

Enviado por Pedro Murillo, gerente, Grupo Murillo

KUWAIT**KUWAIT****Solid support for fishing tournament**

Some fifty boats and 216 eager fishermen were on the water at 7:00 a.m. to wait for the start of the annual fishing tournament held on Oct. 24 at the Kuwait Sea Sport Club. Local Yamaha importer Kuwait Development & Trading Co. (KDT), one of the event's main supporters, was there with a display area for its outboards, Water Vehicles and boats, Yamaha T-shirts and caps for all the competitors and its KDT Service Team boat to help out in case of breakdowns.

At the awards ceremony that evening visiting Yamaha Dubai Office Service Manager, Mr. S. Yamagami and Sanshin Industries Manager, Mr. S. Okamura were on hand to see KDT present the winner with a 16 ft. boat and 40JEML Yamaha outboard.

From M. Afzal, Kuwait Development & Trading Co.

**Firme apoyo al torneo de pesca**

Unas cincuenta lanchas y 216 entusiastas pescadores se encontraban ya sobre el agua a las siete de la mañana para empezar el torneo anual de pesca celebrado el 24 de octubre en el Kuwait Sea Sport Club. El importador local de Yamaha, Kuwait Development & Trading Co. (KDT), uno de los partidarios más firmes de este torneo, también estaba allí, en la zona de exposición, con sus fuerabordas, motos de agua, lanchas, camisetas deportivas y gorras Yamaha para todos los participantes, y su lancha de servicio KDT lista para ayudar en caso de averías.

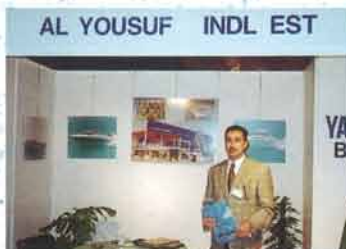
Por la tarde, en la ceremonia de premios, el director de servicio técnico de la oficina de Yamaha en Dubai, Sr. S. Yamagami, y el director de Sanshin Industries, Sr. S. Okamura, vieron como KDT entregó al vencedor una lancha de 16 pies y un fueraborda Yamaha 40JEML.

Enviado por M. Afzal, Kuwait Development & Trading Co.

UNITED ARAB EMIRATES**EMIRATOS ARABES UNIDOS****Yamahs "Made in Dubai"**

When the government of Dubai, U.A.E., organized an exhibition of Dubai products last December in Nairobi, the capital of Kenya, the Yamaha importer for the U.A.E., Yousuf Habib Al Yousuf was a proud participant. Besides importing a wide range of Yamaha marine products such as outboards, Al Yousuf also manufactures Yamaha boats locally under a technical assistance agreement with YMC. For Al Yousuf this show marked an important debut of its Yamaha boats in the African market and response from the visitors was positive for its fishing and utility boats on display along with posters and photos of its full range of quality Yamaha boats.

From Nizar Anik, Manager, Yousuf Habib Al Yousuf

**Yamahs "hechos en Dubai"**

Cuando el gobierno de Dubai, EAU, organizó una exposición de productos el pasado diciembre en Nairobi, la capital de Kenia, el importador Yamaha en los EAU, Yousuf Habib Al Yousuf, fue uno de sus orgullosos participantes.

Además de importar una amplia gama de productos náuticos Yamaha, entre ellos fuerabordas, Al Yousuf fabrica también localmente lanchas Yamaha gracias a un acuerdo de asistencia técnica con YMC.

Para Al Yousuf, esta exposición marcó el importante debut de sus lanchas Yamaha en el mercado africano. La excelente respuesta de los visitantes hacia sus botes pesqueros y de uso general bien decorados con carteles y fotos de la amplia gama Yamaha representa también un enorme paso adelante.

Enviado por Nizar Anik, director, Yousuf Habib Al Yousuf



Good Show! YAMAHA ¡Bien hecho, YAMAHA!

The Sea - A New World of Sport '97 Tokyo International Boat Show

The 36th Tokyo International Boat Show was held from February 7 to 11, 1997, at the Tokyo International Exhibition Center (Tokyo Big Sight), gathering a record 172,532 visitors, 17,000 more than the previous record.

Again this year, Yamaha made the popularization of marine sports among the general public the main thrust of its booth. Adding to the popular entry-level SRV powerboat series, Yamaha

introduced the new SRV23, the first of the series to feature a cabin; the SRV17-TR, which is sold as a package with a trailer that can be towed with a regular license; and the SRV20 powered by the 50hp 4-stroke. The show opening also marked the launch of a new Yamaha SRV Boat Rental Club that will lend boats to license holders who don't own a boat at very reasonable rates. Other highlights of the booth were the seven Water Vehicle models including the new flagship MJ-1200GP and MJ-760GP, five sailboat models, marine engines like the V6 model 250A, the 4-stroke F50A and the electric outboard M-15.



*The new flagship MJ-1200GP
El nuevo modelo MJ-1200GP*



*The entry-level SRV series have been a big hit since their '95 debut.
La gama básica de lanchas SRV mantienen el gran éxito alcanzado desde su lanzamiento en 1995.*



*Imported boat zone
Zona de lanchas de importación*



*Outboard motor zone of the Yamaha booth
Zona de motores fueraborda del stand Yamaha*

El mar – un mundo nuevo para el deporte

El Salón Náutico Internacional de Tokio '97

El 36º Salón Náutico Internacional de Tokio se celebró del 7 al 11 de febrero de 1997 en el Centro de Exposiciones Internacionales de Tokio (Tokyo Big Sight) con una asistencia récord de 172.532 visitantes, 17.000 más que en la anterior edición.

De nuevo este año, la idea central del stand de Yamaha fue popularizar al máximo los deportes marítimos entre el gran público. Además de la popular gama de lanchas SRV, Yamaha presentó también la nueva SRV23, la primera de la gama con cabina; la SRV17-TR, que se vende conjuntamente con un remolque que puede llevarse con licencia normal; y la SRV20 con motor de cuatro tiempos. La inauguración del salón sirvió también para presentar el nuevo Club de Alquiler de Lanchas SRV que prestará embarcaciones a titulares de licencias o permisos que no posean todavía una lancha, a precios razonables.

Otros "platos fuertes" del stand fueron los siete modelos de motos de agua expuestos, entre los que se encontraban los nuevos MJ-1200GP y MJ-760GP, los cinco modelos de tablas a vela (tablas de windsurf), y motores marinos como el 250A V6, el F50A de 4 tiempos y el fueraborda eléctrico M-15L.

From the chief editor

Recently, I visited Australia to do some photo shooting for our '98 AD tools, and to New Zealand and the USA to discuss AD work. I want to thank Mr. Cliff Arnold, Mr. Greg Fenwick and all the people I met on these trips.

By the way, on January 20, 1997, Yamaha Motor opened its new home page on the Internet. This site makes available to you various kinds of information about YMC. Check out the home page at this address: <http://www.yamaha-motor.co.jp> We will keep adding new information, so keep coming back to the page often.

Tackle Fujimura
Chief editor of Chantey

Del editor en jefe

Recientemente, visité Australia en búsqueda de fotos para la publicidad de 1998, y también fui a Nueva Zelanda y Estados Unidos para ver el Salón Náutico de Miami y conversar sobre publicidad con YMUS. Quiero aprovechar esta oportunidad para agradecer nuevamente a Greg Fenwick, Cliff Arnold y las demás personas que me ayudaron durante el viaje.

Pasando a otro tema, desde el 20 de enero pasado, Yamaha Motor tiene una página en Internet con todo tipo de información sobre la compañía y sus actividades.

¿Por qué no nos visitan? La dirección es: <http://www.yamaha-motor.co.jp>

Para enterarse de las últimas noticias, visitennos con frecuencia.

Tackle Fujimura
Redactor-jefe

