

Bimonthly issued by Yamaha

# Chantey

1998 No. 84

ENGLISH/SPANISH VERSION

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

Chantey Special

The power fishermen rely on down by The Horn



This issue's cover: Chile

# The power fishermen rely on The Chilean market

Looking at the map of South America, the country of Chile stands out for its unique geography, stretching pencil-thin north and south along more than half of the continent's Pacific coast. In recent years Chile has also been a standout economically. Averaging an enviable GDP growth rate of 6.6% over the past thirteen years, Chile qualifies as one of the most dynamic economies not just in Latin America but the entire world.

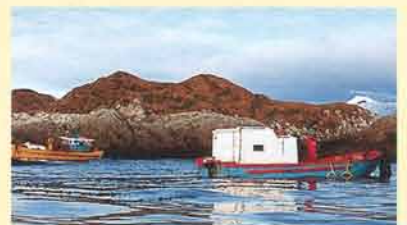
Chile's copper mining industry is famous of course for supplying a large share of the international market, but in recent years its fishing industry has also become an increasingly important contributor to the country's economy.



*Mother ships for sea urchin fishery  
Barco nodriza para la pesca del erizo*

## La potencia en la que confían los pescadores El Mercado Chileno

Mirando el mapa de América del Sur, Chile destaca por su singular geografía, que ocupa una estrecha faja de norte a sur a lo largo de más de la mitad de la costa del Pacífico. En los últimos años, Chile también ha destacado desde el punto de vista económico. Con una envidiable tasa de crecimiento medio del PNB del 6,6% en los últimos trece años, Chile puede considerarse una de las economías más dinámicas no sólo de Latinoamérica, sino de todo el mundo. La industria chilena de la minería del cobre es famosa naturalmente por suministrar gran parte de su producción al mercado internacional, pero ha sido recientemente el sector pesquero el que ha contribuido, de forma creciente e importante, a la economía del país.



*Work boats. Botes de trabajo*

Chile's 4,350 kilometers of Pacific coastline provide the country's fishermen with abundant resources of fish, shellfish and seaweeds. Riding a wave of growing demand from the international marketplace, Chile's fishing industry's total output has soared more than hundredfold over the past decade, from 1,120 tons in 1985 to 141,377 tons in 1995.

The main catches for Chilean fishermen include salmon, trout, pejerrey, oyster, flounder and abalone. In the cultured salmon industry, Chile's is the world's second largest supplier, led only by Norway, while in the area of cultured trout Chile boasts the world's largest export volume, claiming a full 36% share of the global market. In this issue of Chantey we will take a look at

Chile's rapidly by emerging sea urchin fishery and the Yamaha marine engines that help power it.

## Long months on the Southern Sea

In June, as the southern hemisphere winter sets in here at Punta Arenas in the southernmost part of Chile, the sea urchin fishing season reaches its peak. Sea Urchin fishery is generally performed as a fleet fishery centered around a mother ship. At Bahía Mansa, a typical fishing port some three hours by car from Punta Arenas, a big mother ship leaves port for the fishing grounds towing a fleet of about a dozen 5-meter class work boats. The fishing grounds they



*Towing the boats to the fishing zone through the Beagle Channel  
Llevando los botes a la zona de pesca a través del Canal de Beagle*

*Yamaha outboards (lower left) lined up inside the building of a company in the sea urchin fishing business  
Fuera bords Yamaha en fila (abajo a la izquierda) dentro del edificio de la empresa de pesca de erizo*



*Twisted trees along the shores of Dawson Island, Strait of Magellan, speak of the area's harsh climate  
Arboles torcidos por el viento en las costas de la isla de Dawson, en el estrecho de Magallanes*



*Beyond the sea urchin fishing zone off Cockburn Peninsula lies the windswept Southern Pacific  
La zona de pesca del erizo a poca distancia de la península de Cockburn está expuesta a los fuertes vientos del Pacífico Sur*



*Storing the sea urchin catch  
Almacenando la erizos recogidos*



Los 4.350 kilómetros de costas del Pacífico proporcionan a los pescadores del país abundante cantidad de pescado, mariscos y algas marinas. Gracias a la creciente demanda internacional, la producción total de la industria pesquera chilena se ha disparado en la última década, multiplicándose por más de cien y pasando de 1.120 a 141.377 toneladas entre 1985 y 1995. Las principales capturas incluyen salmón, trucha, pejerrey, ostras, platija y abulón. En salmón de criadero, Chile es el segundo mayor proveedor del mundo después de Noruega, mientras que en trucha de criadero Chile acapara el mayor volumen de la exportación mundial y tiene el 36% del mercado. En este número de Chantey

incluimos un reportaje sobre la pesca de erizo de mar, un sector en rápido desarrollo y al que contribuyen decisivamente los motores marinos Yamaha.

## Largos meses en el mar del sur

En junio, cuando el invierno comienza en el hemisferio sur, la temporada de pesca del erizo alcanza su apogeo en Punta Arenas, en la parte más meridional de Chile. Este tipo de pesca se efectúa con una flotilla pesquera y un barco nodriza. En Bahía Mansa, un puerto de pesca típico a unas tres horas en auto desde Punta Arenas, un gran barco nodriza sale del puerto hacia

are bound for on this trip lie 12 hours down the coast beyond the Straits of Magellan. The fleet winds its way along the coast dotted with ice-carved islands to reach the grounds where they will stay for anywhere from one to three months, with two fishermen living on each of the small work boats and diving every day for the sea urchin that inhabit the sea bottom.

## Harvesting the bounty of winter

Working from their small boats as a team, one man will dive into the ice-cold waters wearing wet suits layered up to 5 cm thick and connected to the boat by the hose that is his lifeline and air supply, while the other stays on

board to man the all-important compressor that keeps the air supply flowing. At the end of a day's diving, the catch of sea urchin is taken to the mother ship which transports the entire catch daily to the nearby port, returning again with supplies necessary for daily life on the work boats and mail from their families during the long weeks at sea.

## 90% of fishermen choose Yamaha power

While their husbands are at sea, many of the fishermen's wives work at the factory in Punta Arenas that processes the sea urchin the mother ship brings in each day. Working with a special fork-shaped spoon instrument they



↑ The well-stocked parts storeroom  
El almacén de componentes bien abastecido

← The show window of Importadora Agraria S.A., one of Yamaha's Chilean importers, and its Manager, Mr. John Gibbons  
Vitrina de Importadora Agraria S.A., uno de los importadores chilenos de Yamaha, y su director, John Gibbons

Inside the Importadora Agraria shop  
En el interior de la tienda de Importadora Agraria



Effective use is being made here of catalogues  
Aquí se utilizan los catálogos de forma muy eficaz

los caladeros llevando una flotilla compuesta por una docena de botes de trabajo de 5 metros. Los caladeros a donde se dirigen están a 12 horas de navegación por la costa, más allá del estrecho de Magallanes. La flotilla serpentea a lo largo de la costa salpicada por islas que parecen esculpidas en hielo hasta alcanzar el sitio donde permanecerán de uno a tres meses. Dos pescadores vivirán en cada uno de los pequeños botes de trabajo y bucearán diariamente hasta llegar a los erizos que habitan en el fondo del mar.

## Recogiendo la recompensa invernal

Los hombres trabajan en equipo desde sus pequeños botes. Uno se sumerge en las aguas heladas llevando un traje de buceo de hasta 5 cm de espesor conectado al bote por una manguera que sirve de cuerda de salva-



mento y de suministro de aire, mientras que otro permanece a bordo para encargarse del importantísimo compresor que mantiene fluyendo el suministro de aire. Al final de un duro día de trabajo, las capturas de erizos se llevan al barco nodriza y se transportan a diario al puerto más cercano. El barco nodriza vuelve de nuevo con todos los suministros necesarios para la vida diaria en los botes y con el correo de las familias de los pescadores durante las largas semanas que pasan en el mar.

## El 90% de los pescadores eligen Yamaha

Muchas de las mujeres de los pescadores, mientras éstos están en el mar, tra-

crack open the shells and scoop out the orange colored meat that is a prized delicacy in some countries. After washing the meat in salt water it is either frozen or preserved in ice water to ensure a high degree of freshness so the meat can be eaten raw if desired. Almost all of the 300 tons of sea urchin processed yearly in this way at the factory is shipped directly to overseas markets.

*One of Importadora Agraria's contracted mechanics, Mr. Pedro Chelech. Service is an important priority in the company's business*  
*Uno de los mecánicos de Importadora Agraria, Pedro Chelech. El servicio técnico es una importante prioridad en las actividades de la empresa*



In Chilean sea urchin fishery, where long weeks are spent between port calls, dependability is the prime factor in a fisherman's choice of marine engines. That is why an amazing 90% of the fishermen here in Bahía Mansa choose to power their boats with the Yamaha Enduro models E40 and E48. For these men of the sea their engine is more than just an investment, it is also the partner they entrust their lives to, and they will tell you that they are sold on the superior toughness, durability and quality of Yamaha outboards.

*From John Gibbons Munizaga, Importadora Agraria S.A., Chile*



*This sign advertises tours to Antarctica*  
*Este cartel anuncia viajes a la Antártida*



*The "Paine Towers" with Lake Pehó in front*  
*Las "Torres del Paine" frente al lago Pehó*



*Mr. Carlos Valladares, Marine Biologist, takes samples and searches for marine resources*  
*Carlos Valladares, biólogo marino, tomando muestras y buscando productos marinos*



*Taking samples of sea urchin and shellfish north of the Strait of Magellan*  
*Toma de muestras de erizos y moluscos al norte del estrecho de Magallanes*

bajan en la fábrica de Punta Arena, donde se procesan los erizos que trae diariamente el barco nodriza. Con cucharas especiales en forma de tenedor abren los caparzones de los erizos y sacan la carne anaranjada considerada un manjar en algunos países. Después de lavar la carne en agua salada, la congelan o preservan en agua helada para asegurar un alto grado de frescor y que la carne pueda comerse cruda si se desea. Casi todas las 300 toneladas así procesadas anualmente en la fábrica se envían al exterior. En la pesca del erizo en Chile, donde pasan largas semanas desde las salidas hasta las entradas a puerto, la fiabilidad es el elemento esencial cuando se

trata de elegir motores marinos. Es por ello que un increíble 90% de los pescadores eligen aquí, en Bahía Mansa, impulsar sus botes con los Yamaha Enduro E40 y E48. Para estos rudos hombres de mar, el motor es mucho más que una inversión, es también el socio en el que confían sus vidas, y es por ello que compran los fuerabordas Yamaha por su extraordinaria resistencia, dureza y calidad.

*Enviado por John Gibbons Munizaga, Importadora Agraria S.A., Chile*

# Staging a Distinctive Yamaha World

## The 4th Chile Boat Show

YAMAIMPORT LTDA., one of Yamaha's Chilean importers recently staged an impressive booth displaying a full range of Yamaha marine products at the 4th Chile Boat Show, held in the capital city Santiago de Chile from October 24 to November 2 of last year. Widely recognized as the second most important boat show in Latin America, the Chile Boat Show annually attracts the country's major importers and manufacturers. Yamaimport centered its booth around the popular Yamaha Water Vehicles and outboard motors, with particular accent on the flagship

WaveRunner GP-1200 and GP760, displayed in such a way as to emphasize their exceptional stability, power and styling. As for the outboards, special attention was focused on the Saltwater Series and other models suited for fishing boats and pleasure-use runabouts.

For its presentation of the GP-1200, Yamaimport added an innovative touch to its booth by floating the new WaveRunner in a pool so that visitors could actually get on it and experience for themselves its unmatched stability. This drew a lot of attention and became one of the



*The Yamaha booth. El stand de Yamaha*

# Organizando un mundo Yamaha propio y especial

## El 4ºSalón Náutico de Chile

YAMAIMPORT LTDA., uno de los importadores chilenos de Yamaha, montó un magnífico stand en el que expuso una completa gama de productos marinos Yamaha en la cuarta edición del Salón Náutico de Chile, que se celebró en la capital Santiago de Chile del 24 de octubre al 2 de noviembre del año pasado. El salón chileno, reconocido por todos como el segundo certamen náutico más importante de Latinoamérica, atrae anualmente a los importadores y fabricantes más destacados del país.

Yamaimport centró su stand alrededor de las populares motos de agua y motores fuera borda, poniendo especial énfasis en los modelos más avanzados WaveRunner GP-1200 y GP760, que se expusieron de forma que destacaran al máximo su excepcional estabilidad, potencia y diseño. En cuanto a los fuerabordas, la atención se centró en la serie Saltwater y en otros modelos adecuados para lanchas de pesca y embarcaciones recreativas.



*Chile's capital city, Santiago  
La capital Santiago de Chile*

highlights of the show.

Regional trade zones are playing an increasingly important role in the world economy today, and Latin America is no exception. Multinational free-trade alliances like NAFTA, ANCOM, MERCOSUR and CACOM are now in place and functioning well in Latin America, bringing with them high expectations for mutual economic growth as the region approaches the 21st century.

In order to grasp the opportunities this vast market offers today, YMC has joined with its Latin American partners to aim for a further expansion of overall market share in the marine field under the slogan "Nuevo Desafío Para 2000" (A New Challenge for the Year 2000).

That determination was clearly evident in Chile late last year at the Yamaimport booth in Santiago.

*From Ricardo Humeres F., Yamaimport Ltda.*



*The outboard motor corner  
El rincón de los motores fuera borda*



*The Exciter jet boat  
Lancha a chorro Exciter*



*Visitors appreciated the chance to get on a new GP-1200 in a pool and experience its stability for themselves  
Los visitantes mostraron satisfacción al subirse en la nueva GP-1200 y experimentar su estabilidad por sí mismos*

Para la presentación de la GP-1200, Yamaimport añadió un toque innovador a su stand: dejó flotando a la nueva WaveRunner en una piscina para que los visitantes pudieran subirse ellos mismos y experimentar así su inigualable estabilidad. Esto atrajo la atención del público y se convirtió en uno de los hechos más destacados del salón. Las zonas de comercio regional están desempeñando un papel cada vez más importante en la actual economía mundial y Latinoamérica no es una excepción. Las alianzas multinacionales de libre comercio como NAFTA, ANCOM, MERCOSUR y CACOM son ya una realidad



*A boat mounted with a  
150 hp Yamaha V6 out-  
board  
Una lancha montada  
con un fueraborda  
Yamaha V6 de 150 C.V.*

y funcionan bien en América Latina, lo que trae consigo grandes expectativas de mutuo crecimiento económico a medida que la región se acerca a las puertas del siglo XXI. Para aprovechar las grandes oportunidades que este enorme mercado ofrece hoy día, YMC se ha unido con sus socios latinoamericanos para lograr una mayor expansión de su cuota global en el mercado del sector náutico poniendo en práctica su nuevo eslogan: "Un nuevo desafío para el año 2000". Esta determinación se hizo patente en Chile a finales del pasado año en el stand Yamaimport de Santiago.  
*Enviado por Ricardo Humeres F., Yamaimport Ltda.*

## PROPELLER

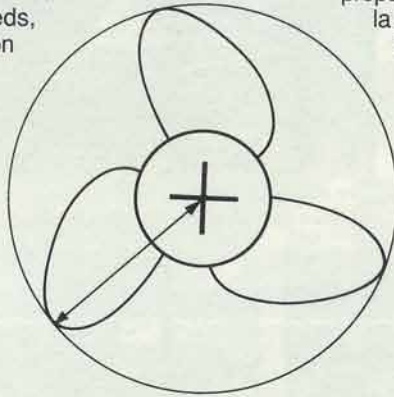
## LA HÉLICE

### (2) DIAMETER

The diameter of a propeller is the distance from the center of the hub to the blade tip, multiplied by 2. In other words, the diameter is the distance across the circle formed by the blade tips during rotation.

Generally, larger diameters, propeller can produce more thrust at lower speeds, especially when the boat is not up on its plane.

Within a certain range, as diameter decreases, less pushing power, or thrust, is available at lower speeds but greater top speed is possible once the boat comes up on the plane.



### (2) DIAMETRO

El diámetro de la hélice es la distancia del centro del buje a la punta de la paleta, multiplicada por 2. Es decir, el diámetro del círculo que describen las puntas de las paletas al rotar.

En general, cuanto mayor sea el diámetro mayor será la propulsión a bajas velocidades, en especial cuando la proa no está elevada.

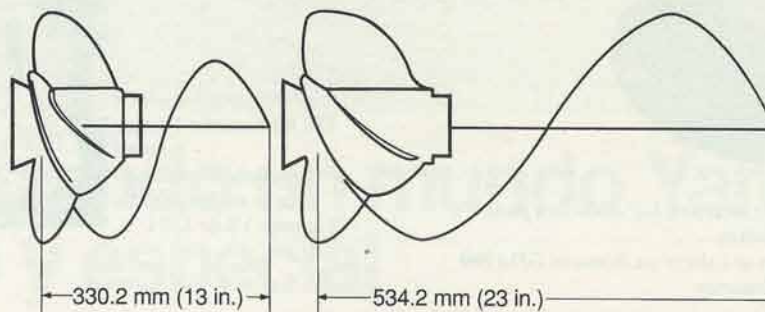
Entre ciertos límites, a medida que disminuye el diámetro, el empuje o propulsión a bajas velocidades será menor, pero será posible alcanzar una velocidad máxima mayor cuando la proa se eleve y disminuya la carga que debe soportar el motor.

### (3) PITCH - Part 1 -

Pitch refers to the amount of twist in the blades. Pitch is not a direct measurement. It is the theoretical distance the propeller would travel with no slippage through a solid substance in one revolution (similar to a wood screw turning clockwise through wood). For example, a 23-pitch propeller theoretically should move a boat through water 23 inches in one revolution. In reality, there is always some slippage. The actual distance traveled is usually about 80 percent of the theoretical distance, depending on the design and application of the propeller.

### (3) PASO -1ª parte-

El paso se refiere al grado de curvatura de las paletas. El paso no se puede medir directamente sobre la hélice, sino que es la distancia teórica que avanzaría la hélice a través de una sustancia sólida en una revolución (similar al paso de un tornillo). Por ejemplo, en una revolución, una hélice de paso 23 movería teóricamente una lancha por el agua 23 pulgadas. En realidad, como siempre hay un cierto resbalamiento, la distancia recorrida es generalmente un 80 por ciento de la teórica, según sea el diseño y el uso de la hélice.



(Part 2 will be carried in our next issue)  
(En la próxima edición aparecerá la 2ª parte)

Please write to me with any questions about service.  
Comuníquese conmigo ante cualquier pregunta que tenga sobre servicio y reparaciones.

Dr. Himeno  
Chantey Editorial Room  
AD Dept., PR Division  
Yamaha Motor Co., Ltd.  
2500, Shingai, Iwata, Shizuoka, 438-8501, Japan





# News Round-up

## AUSTRALIA

### South Pacific Distributor Meeting

From October 27 to 30 last year, a distributor meeting was held with the cooperation of Yamaha Motor Australia for Yamaha's South Pacific region distributors for the first time in eight years. A total of twenty representatives from the countries of American Samoa, Fiji, French Polynesia, Guam, New Caledonia, Palau, Papua New Guinea, Tuvalu, Vanuatu and Western Samoa, and Yamaha staff including YMC's Director, Mr. Takashi Kajikawa, gathered to cover an agenda that included presentations on marketing policies, service, warranty and parts programs and new model explanations all united under the theme "Dominating into the 21st Century."

Products on display at the conference venue included the E40X and E65A outboards, the '98 model Water Vehicles and Southwind brand boats from Yamaha Motor Australia, as well as Yamaha motorcycles and power products.

Besides offering an invaluable opportunity to discuss relevant business issues, the meeting also gave the region's distributors a rare chance to get acquainted and build contacts. That

## AUSTRALIA

aspect of the highly successful conference was especially evident at the gala Farewell Party held the last evening on a restaurant boat.

*From: Shigeru Ishikawa, OMDO, YMC*

### Reunión de distribuidores del Pacífico Sur

Por primera vez en ocho años y con la cooperación de Yamaha Motor Australia se celebró del 27 al 30 del pasado mes de octubre la reunión de distribuidores Yamaha de la región del Pacífico Sur. Asistieron veinte representantes de Samoa Americana, Fiji, Polinesia Francesa, Guam, Nueva Caledonia, Palau, Papua Nueva Guinea, Tuvalu, Vanuatu y Samoa Occidental, además de personal de Yamaha encabezado por Takashi Kajikawa, director de YMC. En las reuniones se trataron importantes temas como presentaciones sobre políticas de marketing, programas de componentes, garantía y servicio, y explicaciones de nuevos modelos, todo ello bajo el lema "Dominando en el siglo XXI"

Entre los productos expuestos estaban los fue-



abordas E40X y E65A, las motos de agua para el '98 y las lanchas Southwind de Yamaha Motor Australia, así como motocicletas, generadores y bombas Yamaha.

La reunión, además de ser una magnífica oportunidad para hablar sobre asuntos de interés del sector, ofreció también a los distribuidores la rara posibilidad de conocerse y establecer contactos mutuos. Este aspecto de la exitosa conferencia fue especialmente evidente en la Fiesta de Despedida celebrada en un restaurante flotante.

*De: Shigeru Ishikawa, OMDO, YMC*

## MALAYSIA

### Water Vehicle Asian Distributor Meeting

With the '98 marine season fast approaching, 40 people representing 10 Asian distributors from Brunei, Indonesia, Korea, Malaysia, the Philippines, Singapore, and Vietnam gathered for the 1997 Water Vehicle Asian Distributor Meeting organized on the island of Penang, Malaysia, under the theme "Challenge the Year 2000." The Water Vehicle market in Asia has been growing at an annual rate of 30 - 40% over the past several years, reaching total sales for Yamaha of 1,200 units in '97 and claiming a 50% market share. Last year alone demand spurted an amazing 156% over the '96 level.

The meeting agenda was topped by a presentation of the '98 marketing policies that prompted enthusiastic exchange of ideas. Based on a mid-term projection of continued demand growth toward the millennium, the plan set as its goals a 70% overall market share and concerted efforts to secure a 100% share in the area of supply to rental operators in the region's developing resort industry. Participants also enjoyed displays of the '98 models, includ-

ing the new XL1200 and GP1200.

Although the region has been rocked in recent months by financial crisis, the Water Vehicle market is one that everyone agrees is still ripe for development in 1998 and beyond.

*From Atsushi Watanabe, Water Vehicle Operations, YMC*

### Reunión de distribuidores de motos de agua en Asia

Con la temporada marítima a punto de comenzar, 40 representantes de 10 distribuidores asiáticos procedentes de Brunei, Indonesia, Corea, Malasia, Filipinas, Singapur y Vietnam asistieron a la edición 1997 de la Reunión Asiática de Distribuidores de Motos de Agua, organizada en la isla de Penang, Malasia, bajo el lema "El desafío del año 2000". El mercado de las motos de agua en Asia ha crecido en los últimos años entre un 30 y un 40% anual, lo que ha supuesto ventas totales de unas 1.200 unidades durante el '97 y una cuota de mercado del 50%. Tan sólo durante el año pasado, la demanda creció un 156% más en comparación con 1996.

Entre los temas a debate destacó la presentación de las políticas de marketing para 1998, lo que dio lugar a un entusiasta intercambio de ideas. El objetivo del plan, basado en una previsión a medio plazo de crecimiento continuo de la demanda hasta el nuevo milenio, es lograr una cuota de mercado del 70% y esforzarse conjuntamente para suministrar el 100% de motos de agua para alquiler a los operadores del sector turístico en desarrollo. Los participantes disfrutaron también de los modelos para 1998, entre ellos las nuevas XL1200 y GP1200.

Aunque la región se ha visto sacudida recientemente por una crisis financiera, todos coinciden en que el sector de las motos de agua puede continuar su enorme crecimiento en 1998 y en años posteriores.

*Enviado por Atsushi Watanabe, Dpto. de motos de agua, YMC*



## International Service Seminar

From November 1 to 3 last year, Istanbul was the site of a timely service seminar that drew a total of 67 mechanics from Turkey, three from Dubai and one from Bahrain to polish their skills with the popular Yamaha diesel Stern Drive ME420STI.

Mr. Shingo Yamagami served as the seminar instructor and Yamaha Motor Europe supported this important effort by supplying the ME420 training engine and a drive unit.

The ME420 has become especially popular in Turkey in the past two years, where it is usually mounted on fiberglass boats for marine sports like high-speed cruising and para-sailing.

Thanks partly to the size and quality of the Yamaha distributor network, the Yamaha ME420STI has won the largest market share year after year in Turkey despite the presence of less expensive models by the other makers.

*From Yavuz Sipahi, Burla A.S.*

## Seminario Internacional de Servicio Técnico

Del 1 al 3 del pasado noviembre, Estambul fue la sede de un oportuno seminario de servicio técnico que congregó a un total de 67 mecánicos turcos, 3 de Dubai y uno de Bahrain para perfeccionar sus conocimientos con el popular motor diesel interno ME420STI.

El seminario estuvo a cargo de Shingo Yamagami y Yamaha Motor



Europa apoyó este importante esfuerzo suministrando un motor ME420 preparado para prácticas y una unidad

para propulsión.

El ME420 ha logrado gran popularidad en Turquía, en donde se usa generalmente en lanchas de fibra de vidrio usadas para cruceros por el mar a alta velocidad y para arrastre de un paracaídas.

Gracias en parte al tamaño y a la calidad de la red de distribuidores Yamaha, el ME420STI ha aumentado su participación en el mercado turco año tras año a pesar de la presencia de modelos más económicos de otros fabricantes.

*Enviado por Yavuz Sipahi, Burla A.S.*

*Chantey lady  
La señorita Chantey*

## Kayo Yamagishi, AD Dept., PR Division, Yamaha Motor Co., Ltd.

Hello, my name is Kayo Yamagishi, the new chief editor of Chantey.

To be honest, until just two years ago when I entered Yamaha Motor and was assigned to marine advertising in YMC's AD Dept., I never dreamed that I would become the marine sports enthusiast I am today. This job opened up a whole new world for me. I soon got a boat license and at the end of last year a scuba diving license. Admittedly, I'm still a novice, but what excites me about this job is that I can feed back what I learn from these sports into my work. My horizons are expanding fast and it may not be long before I am getting out on the water in a boat or Water Vehicle in your area.

I am looking forward very much to using Chantey as means to communicate with people involved in the marine industry all around the world.

## Kayo Yamagishi, Dpto. de publicidad, Div. de Relaciones Públicas, Yamaha Motor Co., Ltd.

¡Hola! Me llamo Kayo Yamagishi y soy la nueva editora en jefe de Chantey. Para ser sincera, hasta hace dos años cuando me incorporé a Yamaha Motor y me asignaron al Departamento de Publicidad para productos marinos, nunca pensé que los deportes náuticos podrían gustarme tanto como ahora. Este trabajo abrió un mundo totalmente nuevo para mí. Pronto me saqué el permiso para conducir lanchas y, a finales del año pasado, el de buceadora. Tengo que admitir que todavía soy una novata, pero lo que más me gusta de mi trabajo es que puedo usar lo que aprendo en estos deportes. Mis horizontes se van expandiendo cada vez más y puede ser que en poco tiempo me vean surcando las aguas de su región sobre una lancha o moto de agua. Mi gran deseo es poder usar Chantey para comunicarme con todos los que tengan algo que ver con el sector marítimo en todo el mundo.



## New regional office in Southeast Asia

On November 12 of last year an opening ceremony was held for a new Yamaha Motor Co., Ltd. Regional Office in Malaysia's capital, Kuala Lumpur. The new Office is a clear manifestation of Yamaha's commitment to the marine market of Malaysia, which has emerged in recent years as Southeast Asia's largest with special characteristics, mainly the predominance of smaller horse power outboard demand for transport, fishery and so on.

YMC's Director, Mr. Kajikawa, was on hand to stress that commitment at the opening ceremony along with the new office's representative, Mr. Moriyama and dignitaries from the regional Yamaha distributors and related local businesses.



*Photo : Mr. Kajikawa(left) and Mr. Moriyama at the ceremony*

*Photo: El Sr. Kajikawa (izquierda) y el Sr. Moriyama durante la ceremonia*

## Nueva oficina regional para el Sudeste Asiático

El 12 de noviembre del año pasado tuvo lugar en Kuala Lumpur, la capital de Malasia, la ceremonia de inauguración de la nueva oficina regional de Yamaha Motor Co., Ltd. para el Sudeste Asiático. La nueva oficina es una clara manifestación del compromiso de Yamaha al mercado de productos marinos de Malasia que, en los últimos años, se ha convertido en el más grande de Asia. Sus características particulares son una fuerte demanda de fuerabordas de pocos caballos para lanchas de transporte y para la pesca.

El Sr. Kajikawa, director de YMC, estuvo presente para subrayar personalmente la presencia de Yamaha en este mercado. También asistieron el Sr. Moriyama, que estará al frente de la nueva oficina, y representantes de los distribuidores Yamaha de la región y de empresas locales del sector.

## COLOMBIA

## COLOMBIA

### Fish poster for Ocean Year

This year the world's oceans will hopefully be the object of much renewed respect and attention since the United Nations has declared 1998 "International Year of the Ocean."

As one of its tributes to the seas and a statement of environmental concern, Yamaha's Colombian importer, Eduardo Londoño E. Hijos Sucs, Ltda. (Eduardoño) has purchased the rights to a beautiful poster prepared by the environmental research group SENTIR showing endangered fish species of the Colombian coasts.

The new poster will be used throughout the year in a variety of venues and campaigns to help build the Yamaha brand image and add a relevant message to sales promotions.

*From Ana Mercedes Richard, Eduardo Londoño E. Hijos Sucs, Ltda.*



1998 AÑO INTERNACIONAL DEL OCEANO



### Poster para el "Año del Océano"

Este año los océanos de nuestro planeta serán objeto de gran atención y renovado respeto por ser 1998 el "Año Internacional de los Océanos" de las Naciones Unidas.

Como homenaje a nuestros mares y muestra de preocupación por el medio ambiente, el importador de Yamaha en Colombia, Eduardo Londoño E. Hijos Sucs., Ltda. (Eduardoño) ha adquirido los derechos para usar un bello poster creado por el grupo de investigación medioambiental SENTIR, ilustrado con peces en peligro de extinción de las costas colombianas.

El nuevo poster se utilizará durante todo el año en diversos lugares y campañas publicitarias para promocionar la marca Yamaha y añadir un toque atractivo a las ventas.

*Enviado por Ana Mercedes Richard, Eduardo Londoño E. Hijos Sucs., Ltda.*

## We Love Yamaha

## Nos Encanta Yamaha

### Mr. Gérard Mauger, Groupe d'Étude des Cétacés du Cotentin, France

As you may have seen in the last issue of Chantey, our watch group, called the Groupe d'Étude des Cétacés du Cotentin (Cotentin Cetacean Study Group), studies the largest indigenous European dolphin population (*Tursiops truncatus*) which permanently inhabits the French coast between Cap de la Hague and Mont Saint-Michel. We have proven the existence of at least 150 dolphins in this group, including 50 identified through our photographic work. With our present boat *Mona Lisa*, powered by two 50 hp Yamaha four-stroke AETL outboards, we have already spent more than 250 hours on the water. The power of the engines allows us to cruise at speeds of up to 30 knots to locations where the dolphins have been spotted by fishermen. We find our Yamaha engines to be very economical as well as environment-friendly. We especially like the fact that they are very quiet, so that the dolphins are not scared and will approach our boat in curiosity. This allows us to study them for a long time without disturbing them. We would like to express our gratitude to Yamaha, and especially to Yamaha Motor France, for all the help they have given us.

If you are interested in our work, please write to [Mauger@wanadoo.fr](mailto:Mauger@wanadoo.fr)



### Sr. Gérard Mauger Grup de Estudio de Cetáceos de Cotentin, Francia

Como habrán visto en el último número de Chantey, nuestro grupo de vigilancia denominado "Grupo de Estudio de Cetáceos de Cotentin" estudia la mayor población autóctona de delfines (*Tursiops truncatus*) en Europa, que habitan permanentemente en la costa francesa entre el cabo de La Haya y el Monte Saint Michel. Hemos probado la existencia de al menos 150 delfines en este grupo y 50 de ellos han sido identificados a través de nuestros trabajos fotográficos. Con nuestra actual lancha *Mona Lisa*, propulsada por dos fuerabordas AETL Yamaha de cuatro tiempos y 50 caballos, hemos estado ya más de 250 horas sobre el agua. La potencia de los motores nos permite navegar a velocidades de hasta 30 nudos para ir hasta los lugares donde los pescadores han visto delfines. Nuestros motores Yamaha son muy económicos y ecológicos. Nos gusta en especial que sean tan silenciosos, porque así los delfines no se asustan y se aproximan a nuestra lancha a curiosear. Esto nos permite estudiarlos durante largo tiempo sin molestarlos. Queremos expresar nuestra enorme gratitud a Yamaha, y especialmente a Yamaha Motor de Francia por toda la ayuda que hemos recibido.

Si está interesado en nuestro trabajo, escriba a [Mauger@wanadoo.fr](mailto:Mauger@wanadoo.fr)

## DUBAI

### Yamaha Challenge '97 fishing tournament

Distributor Yousuf Habib Al Yousuf and Yamaha teamed up again last year to sponsor the 4th Annual Yamaha Challenge sport fishing tournament at the Dubai Creek Golf & Yacht Club on October 31.

The success of past holdings of this annual event was clear as a host of fishermen gathered to compete for attractive prizes, topped by a Yamaha 115 hp outboard.

Also, as in years past, Al Yousuf offered all Yamaha owners who participated the unique benefit of 6 months free maintenance on their engines. It is marketing efforts like these that build a high level of brand loyalty and popularize Yamaha products in the U.A.E.

*From Nizar Anik, Al Yousuf Industrial Est.*



## DUBAI

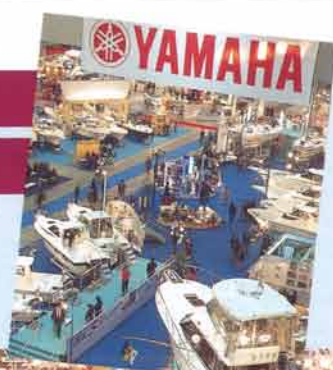
### Torneo de pesca "Yamaha Challenge '97"

El distribuidor Yousuf Habib Al Yousuf y Yamaha se volvieron a asociar para patrocinar la cuarta edición del torneo anual de pesca deportiva Yamaha Challenge, celebrado en el Dubai Creek Golf & Yacht Club el 31 de octubre. Al igual que en pasadas ediciones, el torneo atrajo a numerosos pescadores que compitieron para ganar atractivos premios, como un fueraborda Yamaha de 115 C.V.

También, y como en años pasados, Al Yousuf ofreció a todos los propietarios de motores Yamaha que participaron, 6 meses de mantenimiento gratuito. Esfuerzos de marketing como éste son los que promueven un alto nivel de lealtad a la marca y ayudan a popularizar los productos Yamaha en los EAU.

*Enviado por Nizar Anik, Al Yousuf Industrial Est.*

# Good Show! YAMAHA ¡Bien hecho, YAMAHA!



## Presenting a Life with the Sea '98 Tokyo International Boat Show

Yamaha Motor presented its marine products at the Tokyo International Boat Show held at the Tokyo Big Sight from February 11 to 15. This prestigious show gathered over 160,000 visitors, making it a good opportunity not only to display YMC's main products but also to introduce its wide-ranging activities in the various areas of the marine industry.

Covering the largest area of any company, the YMC booth, with its theme of "A Life with the Sea - Yamaha, Navigator to Your Heart" featured displays of 19 outboard motors, 1 diesel engine, 8 Water Vehicles, 2 jet boats, 20 powerboats and 6 sailboats as well as an information counter introducing our license school and SRV rental boat club systems, etc. The marine engine zone, displays ranged from 2 hp outboards sold as a package with an inflatable boat up to the V6 250 hp model. The display showed how Yamaha supplies a variety of 2- and 4-stroke models to fit the need of diverse markets and uses worldwide. Meanwhile, the jet boats and Water Vehicles made in the USA were examples of Yamaha's globalized production policy.



A selection of 2-stroke and 4-stroke marine engines built for the world's market needs.

La variada gama de motores de 2 y 4 tiempos fabricados para satisfacer las necesidades de los mercados mundiales.



The exciting MJ-1200XL, XL760 and MJ-800GP. (From right)  
Las atractivas motos de agua MJ-1200XL, XL760 y MJ-800GP. (Desde la derecha)



↑ Trailerable with a normal driver's license, the "Exciter 1430TR" mounts a 122 hp jet-drive engine.  
Capaz de ser remolcada con una licencia normal, la Exciter 1430TR incorpora un motor de 122 caballos.

YMENV's YAM inflatables are often sold as packages. Estos botes de goma inflables YAM equipados con fuerabordas Yamaha fueron presentados por YMENV.



Sailing boat zone  
Zona de veleros

## Conviviendo con el mar Salón Náutico Internacional Tokyo '98

Yamaha Motor presentó sus productos durante el Salón Náutico Internacional Tokyo '98 celebrado del 11 al 15 de febrero en Tokyo Big Sight. Esta prestigiosa muestra internacional atrajo a más de 160.000 visitantes y fue una excelente oportunidad para exhibir no sólo los principales productos de la marca sino también para presentar las variadas actividades que Yamaha lleva a cabo en varios sectores de la industria marina. Con la mayor superficie de todo el salón y bajo el slogan "Conviviendo con el mar", el stand de Yamaha llamó la atención del público con 19 fuerabordas, 1 motor diesel interno, 8 motos de agua, 2 lanchas de propulsión a chorro, 20 lanchas motorizadas, 6 veleros y un mostrador donde se facilitaba información sobre las escuelas de navegación Yamaha y clubes de alquiler de lanchas SRV. Los motores incluyeron desde fuerabordas de 2 caballos vendidos con botes de goma inflables hasta un V6 de 250 caballos. El stand reforzó la imagen de Yamaha como fabricante de una gran variedad de motores de 2 y 4 tiempos que responden a las necesidades de uso de los diferentes mercados del mundo. Mientras tanto, las lanchas de propulsión a chorro y las motos de agua fabricadas en Estados Unidos, fueron dos buenos ejemplos de la política de producción mundial de Yamaha.

### From the chief editor

From this issue, Masanori Nagasato (left) and myself, Kayo Yamagishi, two members of the YMC Advertising Dept. are taking over the responsibilities of Tackle Fujimura who has moved to Marine Operations. Masanori will be in charge of AD Dept. business for the worldwide marine market in general, including catalogue production, while I will take on the responsibilities as new chief editor of Chantey. Together we will be cooperating in our work for the entire worldwide marine market. I hope to get to know each of you through our work from now on and look forward to seeing you in the near future. Our jobs depend very much on your input, so please continue to send us timely information and stories.

Kayo Yamagishi, Chief Editor of Chantey



### Saludos del redactor jefe

Desde este número, Masanori Nagasato (izquierda) y yo misma, Kayo Yamagishi, dos miembros del departamento de publicidad de YMC, nos hacemos cargo de las tareas asignadas a Tackle Fujimura, que ha pasado a Operaciones Marinas. Masanori se encargará de las actividades propias del departamento de publicidad para el mercado marítimo mundial, entre ellas la producción de catálogos, y yo asumiré responsabilidades como nueva redactora jefe de Chantey. Juntos cooperaremos en nuestros trabajos que irán encaminados hacia el mercado marítimo de todo el mundo. Espero desde ahora llegar a conocerles a todos ustedes a través de Chantey y poder verles en un futuro próximo. Nuestro trabajo depende mucho de su colaboración, así que, por favor, continúen enviándonos la información y artículos que estimen oportunos.

Kayo Yamagishi Editor jefe de Chantey