

Bimonthly issued by Yamaha

Chantey

2001 No. 98

ENGLISH/SPANISH VERSION

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

Chantey Special

Taking the lead in environmental measures and creating new demand

An interview with Akira Sano,
Senior General Manager of Water Vehicle Operations



Taking the lead in environmental measures and creating new demand

An interview with Akira Sano, Senior General Manager of Water Vehicle Operations

The all new 2002 model Water Vehicle "FX140" was introduced at the US Dealer Meeting at the end of August as the world's first 4-stroke PWC (personal watercraft). If ever there was a model that brought together all the technological expertise Yamaha has gained from more than four decades of engine development for motorcycles and outboard motors and our vast store of know-how in boat design and FRP construction, this must be it. This is a model that clears EPA emissions standards and is sure to

be a big weapon in the battle for public acceptance of personal watercraft. Now, as its worldwide market release approaches, the editors of Chantey sat down with Mr. Akira Sano, the senior general manager of YMC's Water Vehicle Operations to get his views on the tasks that lie ahead for Yamaha as the top PWC maker and his message to Yamaha marine dealers around the world.



*The all new 2002 PWC is set to create new demand (WaveRunners = Marine Jets in some markets)
La nueva WaveRunner 2002 (Marine Jet en algunos países) está lista para crear nuevos mercados.*

Tomando la iniciativa en medidas medioambientales y en crear demanda

Entrevista con Akira Sano, Director General de Motos Náuticas

En la Reunión de Concesionarios Norteamericanos celebrada a finales de agosto se presentó la FX140, la primera moto náutica de 4 tiempos del mundo. Si alguna vez hubo un modelo capaz de concentrar la experiencia acumulada durante cuatro décadas de desarrollar motores fuera de borda y la amplia experiencia en el diseño y construcción de embarcaciones de plástico reforzado, sería éste. Se trata de un modelo que cumple las normas de emisión de la EPA (Agencia de Protección del Medio Ambiente de

EE.UU.) y que se convertirá seguramente en un arma formidable en la batalla por la aceptación pública de las motos náuticas. Ahora que está próximo su lanzamiento a nivel mundial, los redactores de Chantey se reunieron con Akira Sano, director general de motos náuticas de YMC, para conocer su opinión sobre la tarea que Yamaha tiene por delante como primer fabricante mundial de motos náuticas y pedirle que envíe un mensaje a los concesionarios de productos náuticos Yamaha en todo el mundo.

When an obstacle comes into view, that is the opportunity to excel

Chantey: After continuing to grow its market share year after year, Yamaha finally became the leader in overall unit sales of PWCs this season. What do you think is the reason for this success?

Mr. Sano: Since about three years ago, Yamaha's reputation in the world marketplace grew even higher thanks to both a worldwide rise in product quality and the unique appeal of our new models. That led to an expansion of our sales network, which in turn started a positive spiral of new sales opportunities.

I also believe that some very important progress was made in the inherent problems that had existed in the products for some time, thanks to new testing methods employed at the factory in the US and the endurance testing methods that were being employed by staff in France.

I think we also have to recognize the fact that, in the face of the slowing US economy and stiffening emissions regulations, our efforts to consolidate all aspects of the Water Vehicle business from manufacturing to sales and technology in the main USA market have made for a stronger system that can ensure higher quality at a lower price and respond in a more timely fashion to the changing needs of the market.

Chantey: Could you tell us your thoughts about how best to build the kinds of high-quality, high performance products that answer the needs of the markets?

Mr. Sano: In order to ensure that the quality and performance of our products is always first-class, we have in place and functioning detailed checklists of criteria the products must meet in both the development and manufacturing processes. At the same time it is critical for us to be extremely sensitive to changes in the markets and quick to respond to them. And it is also going to be increasingly important that we develop our products with a concern for reliability, and that we follow up after development to make sure that reliability is maintained

Cuando aparece un obstáculo, es una buena oportunidad para sobresalir

Chantey: Después de ver crecer su participación en el mercado año tras año, esta temporada Yamaha se ha convertido finalmente en el líder por el número de motos náuticas vendidas. ¿Cuál es para Vd. la razón principal de este éxito?

Sr. Sano: Desde hace unos tres años, la reputación de Yamaha en el mundo ha aumentado debido a la calidad de sus productos y al lanzamiento continuo de nuevos modelos. Esto contribuyó a la expansión de nuestra red de ventas, lo que a su vez propició una espiral creciente de nuevas oportunidades de venta.

Creo también que se hicieron grandes progresos por resolver problemas inherentes que habían existido en algunos productos, gracias a nuevos métodos de prueba empleados en la fábrica de EE.UU. y a las pruebas de resistencia efectuadas en Francia.

También tenemos que reconocer que frente al menor crecimiento de la economía norteamericana y a las normas más estrictas aplicadas a las emisiones, nuestros esfuerzos por consolidar nuestras actividades en EE.UU., desde la tecnología empleada en la fabricación hasta las ventas, dieron como resultado un sistema más sólido que nos permite ofrecer mayor calidad a menor precio y responder de manera más oportuna a las cambiantes necesidades del mercado.

Chantey: ¿Puede decirnos cuál es para Vd. la mejor forma de fabricar productos de alta calidad y alto rendimiento que respondan a las necesidades de los mercados?

Sr. Sano: A fin de garantizar que la calidad y rendimiento de nuestros productos sea siempre de primera clase hemos establecido listas de control detalladas con las normas que los productos deben satisfacer tanto durante su diseño como durante la fabricación. Al mismo tiempo, es importante ser sensible a los cambios en los mercados y responder a ellos con rapidez. También va a ser cada vez más importante desarrollar productos preocupándonos en primer lugar por su confiabilidad y luego, vigilar de cerca su uso para asegurarnos de que mantienen su

and that the products are received positively in the different markets. In Japan, vehicle noise and offensive use by some thoughtless users have been cited as problems in some localities.

These problems were overcome, however, by a combination of user-education activities conducted jointly by the industry and measures and efforts on the part of the makers to change the hardware in such ways as modifying the exhaust sound range. I hope that we will be able to make use of experiences like these from Japan, as well.

In short, I want to see us improve the products in ways that will make society more positive in its acceptance of marine jet sports. At the same time, we intend to work together as an industry to win the support of society by pushing forward meaningful safety programs and lobbying the related government agencies.

I believe that our efforts will be meaningless unless we push the agenda on both the software and hardware ends. Furthermore, we welcome the other makers to join in the 4-stroke PWC market, and as they do, we hope it will speed along the creation of a solid infrastructure for fuel supply, etc.

Chantey: Can you tell us something about the directions and interesting areas for development you see for the future?

Mr. Sano: The first necessity is that we respond to the needs of each market with the right balance of product quality, price and environment friendliness. On top of that we have to work to develop products that will meet the environmental requirements of ten years from now. By being ahead of the curve in terms of environmental measures, I hope we can build the groundwork for better acceptance from society at large.

As for the areas of development for the future, we are now proceeding



WaveRunners are so popular in the U.S. because they are also great for family fun. Las WaveRunner son muy populares en EE.UU. porque son excelentes para divertirse con toda la familia.

confiabilidad y que son bien recibidos en los diferentes mercados.

En Japón, el ruido y su uso ofensivo por algunos usuarios ha sido citado en varias localidades. El problema ha sido resuelto con charlas educativas para los usuarios organizadas junto con los sectores interesados de la comunidad y con medidas dirigidas a modificar la escala del sonido que produce el escape. Espero que podamos hacer uso de experiencias como éstas no sólo en Japón sino también en el extranjero.

En resumen, quisiera mejorar los productos para que la sociedad pueda aceptar más abiertamente los deportes náuticos. También creo que deberíamos trabajar de forma mancomunada y ganarnos el apoyo de la sociedad a través de la organización de cursos sobre seguridad, además de conseguir el apoyo de los organismos estatales pertinentes.

Creo que nuestros esfuerzos no tendrán mucho sentido si no tenemos en cuenta todas estas cuestiones en conjunto. También damos la bienvenida a otros fabricantes para que empiecen a producir motos náuticas de 4 tiempos y, a medida que lo hagan, se acelerará la creación de una sólida infraestructura para el suministro de combustible, etc.

Chantey: ¿Puede decirnos algo sobre la dirección y zonas de desarrollo que ve para el futuro?

Sr. Sano: Lo primero es responder a las necesidades de cada mercado con un equilibrio adecuado entre calidad, precio y respeto

with plans aimed at creating demand that will expand the user base. Although there has long been a difference in priorities between the industrialized nations and the developing ones, the access to information made possible by the IT revolution is rapidly eliminating the gap in user aspirations. What this means in the field of personal watercraft, I believe, is that it will be important to make products that are more affordable. Whether it be for utility uses or for rental operations at tourist areas, we have to build models that are of higher quality and simpler at the same time. That will contribute to the expansion of the user base.

So, one of the top priorities at the moment is to develop and manufacture basic models that will sell at lower prices. We are already working on these projects now.

The next priority is to match the creation of new demand with ideas for new ways of enjoying water sports. One example of a completely new idea is the "Sea PAS" we introduced as a special exhibition model at the Tokyo Boat Show. We took the PAS electric motor system from our electro-hybrid bicycles and mounted it in a kayak that you can either paddle or pedal. This is an example of Yamaha offering a unique new marine product that proposes an entirely new type of



*The Sea PAS is an exciting marriage of a kayak and a PAS assisted pedaling mechanism
La "Sea PAS" es una apasionante combinación de un kayak con el mecanismo de pedaleo asistido "PAS".*

medioambiental. Además debemos desarrollar productos que satisfagan las necesidades del medio ambiente dentro de diez años. Adelantándonos en la adopción de medidas medioambientales, esperamos poder construir la base para una mayor aceptación de la sociedad en general.

En cuanto a las zonas de desarrollo para el futuro, tenemos planes destinados a crear más demanda para hacer aumentar el número de usuarios.

Aunque durante largo tiempo ha habido una gran diferencia de prioridades entre los países industrializados y los países en desarrollo, el acceso a todo tipo de información posible a través de Internet está eliminando con rapidez esta diferencia. En motos náuticas esto significa, creo yo, que es importante fabricar productos más asequibles. Ya sean para uso privado o para alquilar en zonas turísticas, tenemos que fabricar modelos de mayor calidad y, al mismo tiempo, más sencillos. Esto contribuirá a expandir el número de usuarios.

En este momento es de máxima urgencia desarrollar y fabricar modelos básicos para vender a precios más bajos. Ya estamos trabajando en esta dirección.

Es también urgente complementar la creación de la nueva demanda con nuevas ideas para disfrutar de los deportes náuticos. El modelo "Sea PAS", el prototipo presentado en el pasado Salón Náutico de Tokio, es un buen ejemplo. Se trata de un kayak equipado con el motor eléctrico de nuestras bicicletas electrohíbridas en el que se puede remar o pedalear. Este es un buen ejemplo de un nuevo y exclusivo producto náutico Yamaha que propone nuevas formas de ocio en el mar, desarrollado estando cerca del mercado.

Lanzar nuevos productos como éstos requiere no sólo una comunicación fluida y directa dentro del grupo Yamaha, sino también una comunicación más estrecha y detallada con los clientes. Espero que este tipo de actividades traiga consigo una revalorización de la función que cumplen importadores y concesionarios.

Chantey: ¿Qué mensaje tiene para los concesionarios de motos náuticas de todo el mundo?

marine recreation based on product development that originates close to the market.

But, to launch new concept products like these requires not only close communication within the Yamaha group but also more intimate and detailed interaction with the customers. And I hope that these types of activities will bring with them a bigger role for the importers and dealers.

Chantey: Could you give us a message to convey to Yamaha Water Vehicle dealers around the world?

Mr. Sano: I want to work together with you all to develop ways of enjoying the water that are both fun and socially accepted. That is what we will base our product development on. And during this process your advice from the dealerships is important to us. I want us to work together to make the most of environment-friendly products in business and activities that have the acceptance and support of society at large.

For example, in some areas Water Vehicles are being supplied to serve as rescue craft. In other places approaches have been made to the local marine police departments or coast guard. Having Water Vehicles working to guard the safety of people at the beaches is a great way to win social recognition of PWCs.

At the same time, it is important to contribute to local industry in ways such as actively promoting the use of Water Vehicles for rental purposes in tourist areas. Supplying well-built, quality products helps build positive relations with such industries.

I also hope that you will use this publication Chantey as a communication tool by sending in your opinions to the editors or having them run stories about interesting ways people have fun with Water Vehicles in your area.

WaveRunners also play a vital role in shore patrol and rescue operations

Las WaveRunners cumplen también una función muy importante en patrullas y operativos de rescate.



Sr. Sano: Quiero pedirles que trabajemos juntos para diseñar otras formas de disfrutar del agua que sean divertidas y fácilmente aceptadas por la sociedad, porque en esto se basa el desarrollo de nuestros productos. Los consejos y sugerencias de los concesionarios son muy importantes. Quiero que trabajemos juntos para sacar el máximo partido posible a productos ecológicos y a actividades que reciban la aceptación y apoyo de la sociedad en general.

Por ejemplo, en algunos lugares hemos vendido ya motos náuticas como vehículos de rescate y salvamento. En otros lugares estamos conversando con la policía marítima o los guardacostas. Usar motos náuticas para cuidar y velar por la seguridad de los bañistas en las playas es una forma magnífica de lograr que estas motos tengan un mayor reconocimiento social.

Al mismo tiempo, es importante ayudar a las comunidades locales promocionando el alquiler de motos náuticas en las zonas turísticas. El suministro de motos náuticas de alta calidad nos ayudará a crear relaciones óptimas con los habitantes locales.

Espero también que utilicen la revista Chantey como medio de comunicación enviando opiniones y sugerencias a los redactores, así como también noticias sobre la forma en que la gente de su país o región se divierte con las motos náuticas.

Basics of the 4-stroke engine – Part 8
Comparing 2-stroke and 4-stroke Performance

Here we looked at the performance differences between 2-stroke and 4-stroke engines in the areas of power, torque, rpm and fuel consumption.

Elementos básicos del motor de 4 tiempos – Parte 8
Comparación del rendimiento de los motores de 2 y 4 tiempos

En este número estudiaremos sus diferencias en cuestión de potencia, par motor, revoluciones y consumo de combustible.

Power - Two-stroke engine

Since the combustion count is twice that of the four-stroke engine and the average mean effective pressure is low, the theoretical power output is about 1.7 times that of the four-stroke engine on the condition that the number of revolutions (rpm) and displacement are the same as those of the four-stroke engine.

Power - Four-stroke engine

The power is lower than that of the two-stroke engine on the condition that the number of revolutions and displacement are the same as those of the two-stroke engine.

A 2-stroke engine is outstanding in the area of acceleration and agility.

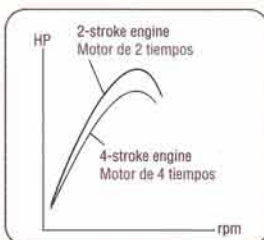
Potencia, motor de 2 tiempos

Para una misma cilindrada y número de revoluciones constantes, como ocurren dos combustiones por cada una del motor de 4 tiempos y como la presión media efectiva es baja, la potencia teórica del motor de 2 tiempos es aproximadamente 1,7 veces la de un motor de 4 tiempos.

Potencia, motor de 4 tiempos

Para una misma cilindrada y número de revoluciones constantes, la potencia del motor de 4 tiempos es menor que la del de 2 tiempos.

El motor de 2 tiempos excele en aceleración y agilidad.

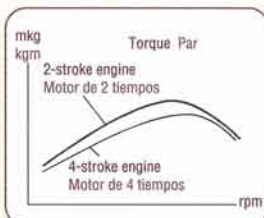


Torque - Two-stroke engine

Outside the target rpm range, the torque fluctuation is large, making it difficult to keep the rpm stable.

Torque - Four-stroke engine

Fairly flat torque is obtained from low to high speeds, thus keeping the rpm stable.



Par, motor de 2 tiempos

Fuera del margen de revoluciones recomendado, el par fluctúa notablemente y es difícil mantener un número de revoluciones constante.

Par, motor de 4 tiempos

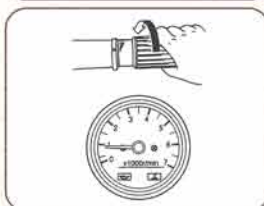
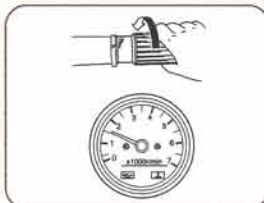
Estos motores generan un par bastante plano y constante en casi todo el margen de revoluciones lo que hace posible mantener un número de revoluciones estable.

Engine revolution at low speeds - Two-stroke engine

The large torque fluctuation makes it difficult to keep the rpm stable at idling and at low speeds and the idling rpm is rather high.

Engine revolution at low speeds - Four-stroke engine

The small torque fluctuation makes it possible to keep the rpm stable even at low speeds and the idling rpm can be set lower.



Revoluciones del motor a baja velocidad, motor de 2 tiempos

La gran fluctuación del par dificulta la mantención de un régimen de revoluciones estable al ralentí y a bajas velocidades, razón por la cual el ralentí de estos motores es bastante elevado.

Revoluciones del motor a baja velocidad, motor de 4 tiempos

La poca fluctuación del par permite mantener un régimen de revoluciones estable incluso a bajas velocidades, por esta razón el ralentí de estos motores es bajo.

Fuel consumption - Two-stroke engine

Since part of the air/fuel mixture escapes through the exhaust port during scavenging, the fuel consumption is rather poor compared with the four-stroke engine.

Fuel consumption - Four-stroke engine

Since almost no air/fuel mixture escapes through the exhaust, the combustion efficiency is good and consequently the fuel consumption is good.

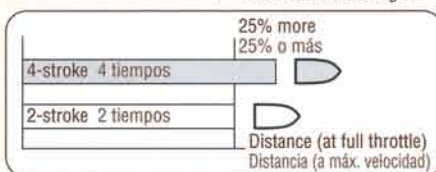
Consumo de combustible, motor de 2 tiempos

Como parte de la mezcla aire-combustible sale por la válvula de escape durante la admisión, el consumo de combustible es más elevado que el de los motores de 4 tiempos.

Consumo de combustible, motor de 4 tiempos

Como no existe casi ninguna pérdida de la mezcla aire-combustible, la eficiencia de la combustión es buena y el consumo de combustible bajo.

Compared to a 2-stroke of the same class, a 4-stroke will go about 1.2 times as far on the same amount of fuel.



En comparación con un motor de 2 tiempos de la misma cilindrada, el motor de 4 tiempos podrá recorrer una distancia 1,2 veces mayor con la misma cantidad de combustible.

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

Dr. Himeno Chantey Editorial RoomAD Dept., ME Operations, Yamaha Motor Co., Ltd. 3380-67 Arai, Hamana, Shizuoka 431-0302, Japan



Series Yamaha's DNA: Development of Marine Business 1970s

The "FX140" Water Vehicle introduced in the feature interview of this issue and the "F225" outboard motor that won the Innovation Award of the USA's largest boat show last year are both examples of breakthrough Yamaha products built around environment-friendly 4-stroke engines. Yamaha Motor began its research and development efforts towards its first 4-stroke outboards back in 1975. Two years later we were the first to bring the gasoline/oil premix ratio down from 50 : 1 to 100 : 1 in order to reduce water pollution resulting from in-water exhaust to an absolute minimum. These are examples of environment-friendly development efforts we were undertaking nearly two decades before environmental issues came to the forefront of the international agenda. At the same time, Yamaha began to promote the use of marine products specifically designed to withstand the rigorous demands of commercial-use in countries the other makers had made no attempt to take their products to in the past.

Yacht building and race participation

In 1975, Yamaha's Arai factory completed construction of Japan's first single-hander yacht for participation in the "75 Single-Handed Trans-Pacific Yacht Race" being held that year as a special event of

the Okinawa Ocean Exposition. This boat, christened the "Wing of Yamaha," had been designed and built by a specially assembled project team of Yamaha engineers at the request of one of Japan's foremost yachtsmen. Finished in a two-tone red and brown color scheme, the flat hull of this 3-ton class boat was incredibly light for a yacht of its day and gave the impression of one that it was designed for ultimate speed under sail. Indeed, it went on to win its class in the Trans-Pacific race.

In the spring of the next year, the Yamaha-built "Magician II" was among a regatta of 13 yachts to set sail in the "3rd Okinawa to Tokyo Yacht Race" at 10:00 on the morning of April 29. Mid-way along its course to the Koajiro harbor in Kanagawa, a weather front brought driving winds and rain that forced five of the boats to withdraw. In a valiant display of teamwork, the 6-man crew on the Magician II, including four Yamaha employees, showed what outstanding performance their boat was capable of, not only by enduring the storm but bringing home a slew of prestigious trophies, including the Prince Takamatsu Cup, the Prime Minister's Cup, The NORC Commissioner's Cup.

These achievements in sailboat design and construction and race participation in the 1970s would lead eventually to greater



The Ofunato factory is one of Yamaha's boat building bases (Est. 1973)
La fábrica de Ofunato: una de las bases de producción de lanchas Yamaha (fundada en 1973)

This Yamaha yacht competed in a trans-Pacific (single-handed) race (June 1975)
Este velero compitió en la regata transpacífica para tripulantes solitarios en junio de 1975.



Yamaha's Hamamatsu Showroom (July 1976)
Exhibición de embarcaciones Yamaha en Hamamatsu (julio de 1976)

"El DNA de Yamaha" – desarrollo de las actividades náuticas los años setenta

La moto náutica FX140 mencionada en el primer artículo de esta revista y el fueraborda F225 que ganó el pasado año el Premio a la Innovación en el mayor Salón Náutico de EE.UU. son dos ejemplos de avanzados productos Yamaha desarrollados en torno a los ecológicos motores de 4 tiempos. Yamaha empezó sus trabajos de investigación y desarrollo sobre fuerabordas de 4 tiempos allá por 1975. Dos años después fuimos los primeros en bajar la relación de aceite en la gasolina de 50:1 a 100:1 y reducir así al mínimo la contaminación del agua producida por los gases de escape. Esto demuestra que ya estábamos realizando esfuerzos para proteger el medio ambiente casi dos décadas antes de que los temas medioambientales se convirtieran en una preocupación internacional. Al mismo tiempo, Yamaha empezó a promover el uso de productos marinos diseñados especialmente para soportar las rigurosas exigencias del uso comercial en países donde otros fabricantes jamás consideraron.

Construcción de veleros y participación en regatas

En 1975, en la fábrica de Yamaha en Arai, Japón, se construía el primer velero japonés para un solo tripulante con miras a inscribirlo en la 75ª regata Transpacífica que se celebró ese año como acontecimiento especial de la Exposición Oceánica de Okinawa.

Esa embarcación, bautizada "Ala de Yamaha", fue diseñada y construida por un equipo de ingenieros de Yamaha reunidos especialmente para la ocasión a petición de uno de los más importantes regatistas de Japón. Pintado de rojo y marrón, el casco plano del velero de 3 toneladas era muy ligero para su época y daba la impresión de haber sido diseñado para alcanzar la mayor velocidad de navegación a vela posible y, efectivamente, ganó la regata en su categoría.

Al año siguiente, el 29 de abril a las 10 de la mañana, el Magician II construido por Yamaha estaba entre los 13 veleros dispuestos a participar en la 3ª regata Okinawa-Tokio. A mitad del recorrido, los fuertes vientos y la lluvia obligaron a retirarse a cinco participantes. La valiente actuación de los 6 miembros de la tripulación, cuatro de ellos empleados de Yamaha, demostró el extraordinario rendimiento de la embarcación, que no sólo aguantó la tormenta sino que también ganó diversos trofeos, entre ellos la Copa Príncipe Takamatsu, la Copa del Primer Ministro y la Copa del Presidente de NORC.

Los éxitos logrados en los años setenta en diseño y construcción y en regatas alentaron a Yamaha a afrontar mayores desafíos, como diseñar el primer barco japonés que participó en la 28ª edición de la Copa América en 1992 –la más importante regata internacional

challenges, with the naming of Yamaha as the builder for the first Japanese challenge boat to participate in the 28th America's Cup (1992), the international pinnacle of yacht racing, and to enter and win the ultimate endurance test in international yachting, the Whitbread Round The World race (1993-94).

Assistance to fishery development in developing countries

In 1970, Yamaha Motor established Yamaha Amakusa Seizo, an FRP (Fiberglass Reinforced Plastic) boat-building company in Kumamoto Prefecture. Later we would add to this the Ofunato boat-building company in Iwate Prefecture, the Gamagori Harbor Development company in Aichi Prefecture, the Yamaha Shido boat-building company in Kagawa Prefecture and the Yamaha Hokkaido boat-building company on the northern island of Hokkaido. This gave Yamaha a network for building FRP fishing boats with the appropriate hull types and rigging to meet the needs of the various regions of the country. It also enabled us to pursue business activities that were closely linked to the fishermen and their fishery unions nationwide. At the same time, the 1970s saw Yamaha move actively to expand the outboard motor market overseas by way of fishery promotion projects in numerous countries.

In an early example of these activities, Yamaha Motor became involved in a Mexican government project to promote coastal fishery by assisting in the set-up of a factory to locally manufacture

Yamaha-design utility boats. In Morocco, Yamaha outboards were donated to local fishermen through fishery unions. Yamaha engineers also developed outboards that ran on kerosene in answer to the needs of the Sri Lanka market. When Yamaha was named the first official outboard supplier to the government of Papua New Guinea, we began a program to train service technicians. And, when the government of Pakistan needed rescue craft for flood relief operations, Yamaha filled orders for a total of 380 utility boats equipped with outboard motors.

The fact that Yamaha has worked continuously since those early days of our marine business in the 1970s to help promote the use of products like outboard motors, generators and fishing boats in developing nations in Africa and other regions, often in cooperation with industrialized nations of Europe and North America, has been a natural extension of our corporate mission of helping to enrich the lives of people around the world with quality products. In 1991, these efforts toward market development in the developing world became concentrated under one of Yamaha's few non-product divisions, our Overseas Market Development Operations. Today, OMDO's operations involve some 137 countries worldwide and the types of products being handled is constantly expanding, as we strive to contribute to the development of industry and the quality of life in the developing nations under the Yamaha ideals of Customer and Community Satisfaction.

*A ceremony celebrated the completion of Yamaha's 10,000th fishing boat (Apr. 1977)
Celebración de la fabricación del barco de pesca Nº 10.000 (april de 1977)*



*The Seahopper (released Feb. 1978) could be loaded and unloaded from its car-top carrier by one person with Yamaha's "One-Man Carrier Set" and "One-Man Loader."
El "Seahopper" puesto en venta en febrero de 1978 podía ser cargado sobre el techo de un automóvil y descargado por una sola persona gracias a un ingenioso mecanismo creado por Yamaha.*

*Children at Yamaha's Junior Yacht School (Aug. 1979) New roundup
Niños en una clase de la Escuela Náutica Yamaha (agosto de 1979)*



para embarcaciones a vela— y competir y ganar la mayor prueba internacional de resistencia en navegación a vela, la regata Whitbread Round The World 1993-1994.

Ayuda al desarrollo pesquero en países en desarrollo

En 1970, Yamaha Motor creó Yamaha Amakusa Seizo, un fabricante de lanchas de plástico reforzado con fibra de vidrio o FRP en la prefectura de Kumamoto, Japón. Más tarde fundó cuatro empresas más: el fabricante de lanchas Ofunato en la prefectura de Iwate, la Empresa de Desarrollo del Puerto de Gamagori en la prefectura de Aichi y los fabricantes de lanchas Yamaha Shido en la prefectura de Kanagawa y Yamaha Hokkaido en la isla del mismo nombre en el norte de Japón. Yamaha dispuso así de una red de fabricación de lanchas pesqueras en FRP con cascos y aparejos diseñados a satisfacer las necesidades de las distintas regiones del país. Esto le permitió continuar en todo el país con actividades comerciales ligadas estrechamente a los pescadores y a sus sindicatos. Los setenta fueron también testigo de la expansión de las ventas de los fueraborda Yamaha en el extranjero gracias a proyectos de promoción de pesca iniciados en numerosos países.

Un ejemplo temprano de estas actividades fue la participación de Yamaha en un proyecto de fomento pesquero del gobierno mejicano que contemplaba el establecimiento de una fábrica de lanchas de uso general con diseño Yamaha. En Marruecos se donaron fuerabordas Yamaha a numerosos pescadores a través de

los sindicatos. Ingenieros de Yamaha desarrollaron también fuerabordas a querosén en respuesta a las necesidades de los pescadores de Sri Lanka. Cuando Yamaha fue designado proveedor oficial de fuerabordas del gobierno de Papúa Nueva Guinea, se decidió organizar un curso de capacitación para técnicos de mantenimiento. Y cuando el gobierno de Paquistán necesitó lanchas para operativos de rescate en inundaciones, Yamaha recibió órdenes de compra por 380 lanchas equipadas con motores fuera de borda.

El hecho de que desde los años setenta Yamaha haya trabajado constantemente en la promoción y uso de fuerabordas, generadores y lanchas pesqueras en países en desarrollo de África y otras regiones del mundo —a menudo en cooperación con los países industrializados de Europa y América del Norte— ha sido una extensión natural de la misión de la compañía de ayudar a enriquecer la vida de la gente en todo el mundo con productos de calidad. En 1991, los esfuerzos por desarrollar los mercados en los países en desarrollo quedaron concentrados en una de las pocas divisiones de Yamaha no relacionada directamente con algún producto de la marca: la División de Desarrollo de Mercados en el Extranjero, conocida por su siglas en inglés O.M.D.O. Hoy en día, las actividades de la división abarcan 137 países y el tipo de productos con los que trabaja se expande constantemente, mientras la división se esfuerza por contribuir al desarrollo de la industria local y a la calidad de vida de la gente bajo los ideales de Yamaha de Satisfacción al Cliente y a la Comunidad.

News Round-up

USA

Yamaha tops again in customer satisfaction

In August, the California-based global marketing information firm J.D. Power and Associates released the results of its 2001 Marine Quality and Performance Study Engine Quality Report, and their findings confirmed once again that in the dominant 2-stroke outboard market the Yamaha brand wins the highest marks from owners in the areas of quality and customer satisfaction. That satisfaction was found to be especially high in the large-displacement classes of 200 to 250 hp.

Based on a survey of nearly 6,000 new boat owners, this study also verified the high expectations owners have for their motors, and how important it is for boat salespersons to make sure their customers get the right motor for the kind of boating they will actually be doing. Other trends confirmed by the study are an increasing preference among owners for the more technologically advanced fuel injection motors, as well as the fact that a growing number of customers are willing to pay more to get the benefits of 4-stroke motors.

For more information, access our URL: www.jdpower.com or contact via e-mail: john.tews@jdpa.com



EE.UU.

Yamaha es Nº 1 de nuevo en satisfacción del cliente

En agosto, la firma californiana de información sobre márketing global J.D. Power and Associates hizo públicos los resultados de su Informe 2001 de Calidad y Rendimiento de Motores Náuticos. Las conclusiones del informe confirmaron una vez más que en el mercado de los fuerabordas de 2 tiempos, Yamaha es la marca más apreciada por los propietarios en cuanto a calidad y satisfacción del cliente, con un puntaje especialmente elevado en las categorías de motores de gran cilindrada de 200 a 250 caballos.

Este estudio, basado en una encuesta entre casi 6.000 propietarios de embarcaciones nuevas, confirmó las altas expectativas que los propietarios tienen en sus motores y lo importante que es para los vendedores de lanchas asegurarse de que sus clientes tienen el motor adecuado para la actividad que realizan. Otras tendencias confirmadas por el estudio son la creciente preferencia de los propietarios por los tecnológicamente más avanzados motores de inyección, y el hecho de que un número cada vez mayor de clientes está dispuestos a pagar más por poder disfrutar de las ventajas de los motores de 4 tiempos.

Para más información, visite: www.jdpower.com o escriba a: john.tews@jdpa.com

NEW ZEALAND

Yamaha boat show booth judged Best Commercial Stand

The Yamaha booth mounted by Yamaha Motor New Zealand (YMNZ) was awarded the prize for Best Commercial Stand at the major boat show held from May 31 to June 4 this year in New Zealand.

The booth's colour scheme, based on black, impressed the show judges as being at once delicate and powerful. Of course, for New Zealanders black has especially strong associations, being the color of both New Zealand's always strong rugby team, the All Blacks, and the yachting world's Team New Zealand, which has dominated the last two holdings of the America's Cup. As for the standout at this year's boat show, YMNZ chose to put the advanced new F225 4-stroke outboard motor on center stage.

The award at this time is particularly good news for the newly formed YMNZ (former Moller Yamaha), which is making a fresh start as a 100% Yamaha-owned company.

From Greg Fenwick of YMNZ, New Zealand



*The YMNZ booth helped build Yamaha's brand image
El stand de YMNZ contribuyó a reforzar la imagen de la marca.*

NUEVA ZELANDA

El stand de Yamaha premiado

El stand de Yamaha Motor New Zealand (YMNZ) fue galardonado con el premio al Mejor Stand Comercial en un importante salón náutico celebrado del 31 de mayo al 4 de junio de este año en Nueva Zelanda.

La distribución de colores del stand, basada en el negro, impresionó a los jueces del salón al ser a la vez delicada y llamativa. Hay que tener en cuenta que para los neozelandeses el color negro tiene un significado especial por ser el color tanto de los All Blacks, el

famoso equipo nacional de rugby del país, como del equipo de vela de Nueva Zelanda, que ha ganado las dos últimas ediciones de la prestigiosa Copa América. En cuanto al producto más sobresaliente del salón de este año, fue el nuevo y avanzado fueraborda F225 de 4 tiempos que YMNZ exhibió en el centro del stand.

El premio llega en un buen momento para la nueva YMNZ (antes Moller Yamaha) relanzada al mercado después de ser adquirida en su totalidad por Yamaha.

Enviado por Greg Fenwick de YMNZ, Nueva Zelanda

"Best" awards at Sydney Boat Show for 2nd year straight

Sydney held its annual International Boat Show in the Darling Harbour Exhibition Centre from July 26 to 31. Also featuring a display area for larger cruisers and yachts at the nearby Cockle Bay Marina, this year's show boasted record size, with 300 exhibitors, and 75,000 people visiting over the 6-day run.

For the second year in a row Yamaha Motor Australia (YMA) had its own corporate exhibit and for the second consecutive year it was proud winner of the show's "Best Engine Display" award. This year's Yamaha booth prominently featured the new four stroke outboard models F225A, F200 and F60. And, from the amount of visitor attention, YMA is confident that they will be big sellers in the coming season.

With the ever-expanding use of Sydney's waterways, the demand for Yamaha marine products is growing year by year along with the brand's popularity. Here in Australia's Olympic city, Yamaha is fast coming to be known as the maker of the most reliable products on the water.

From Jim Robertson of YMA, Australia



YMA won the show's "Best Engine Display" award
YMA ganó el premio a la "Mejor Exposición de Motores".



Yamaha premiada por 2º año consecutivo en el Salón de Sydney

Sydney celebró del 26 al 31 de julio su Salón Náutico Internacional en el Centro de Exposiciones del puerto de Darling. El salón de este año de 6 días de duración, que habilitó una zona de exposición complementaria para grandes yates y cruceros en el puerto deportivo de la bahía de Cockle, fue el mayor hasta la fecha y contó con la presencia de 300 expositores y la visita de 75.000 personas.

Por segundo año consecutivo, Yamaha Motor Australia (YMA) tuvo su stand propio y fue el orgulloso ganador del premio a la "Mejor Exposición de Motores" del salón. El stand Yamaha de este año exhibió en lugar destacado los nuevos fuerabordas de 4 tiempos F225A, F200 y F60. Y, juzgando por la atención despertada entre los visitantes, YMA confía en que se venderán bien la temporada próxima.

Con el uso cada vez mayor de las vías fluviales de Sydney, la demanda de productos náuticos Yamaha y la popularidad de la marca sigue creciendo. En la ciudad olímpica australiana, Yamaha está siendo conocida como el fabricante de los productos más confiables sobre el agua.

Enviado por Jim Robertson de YMA, Australia

Yamaha announces world's first 4-stroke PWC!

Yamaha Motor announced recently that it has succeeded in the development of the world's first personal watercraft (PWC) powered by a 4-stroke engine. Named the "FX140" this breakthrough model will go on sale worldwide in early spring of 2002.

With the increasing amount of family use in the PWC market and the accompanying call for models that are quieter, cleaner running and more fuel efficient, the wedding of a 4-stroke engine with a PWC was a natural. But who could build a 4-stroke power unit that was compact and light enough to fit in a PWC and still provide the kind of acceleration performance and speed riders expect from their watercraft? Yamaha's engineers answered that question.

The development concept behind the FX140 was "touring with performance" and the new model combines nimble handling and acceleration with economy and quiet running. With the FX140 Yamaha has also cleared by a wide margin both the environmental guidelines for 2006 established by the EPA (U.S. Environmental Protection Agency) and the self-regulatory controls for 2006 set by the Japan Boating Industry Association.

Without a doubt, this is exactly the kind of personal watercraft many customers have been waiting for.

¡Yamaha anuncia su primera moto náutica de 4 tiempos!

Yamaha presentó recientemente la primera moto náutica del mundo propulsada por un motor de 4 tiempos. El novedoso modelo denominado "FX140" se pondrá a la venta en todo el mundo en el segundo trimestre de 2002.

Con la creciente participación de las familias en el mercado de las motos náuticas y la demanda de modelos más silenciosos, más limpios y de menor consumo de combustible, la boda del motor de 4 tiempos y de la moto náutica era algo natural. Pero, ¿quién iba a poder construir un 4 tiempos lo suficientemente ligero y compacto para una moto náutica y que además tuviera la aceleración y velocidad que todos esperan? Los ingenieros de Yamaha respondieron la pregunta.

El concepto en el que se basó el desarrollo de la FX140 fue "recorrido con rendimiento" y el nuevo modelo combina hábil manejo con buena aceleración, economía de combustible y funcionamiento silencioso. Con la FX140, Yamaha cumple también con amplio margen las normas medioambientales de la EPA (Agencia de Protección del Medio Ambiente de EE.UU.) para 2006 y los controles voluntarios para 2006 fijados por la Asociación de la Industria Náutica de Japón. Sin ninguna duda, ésta es exactamente la clase de moto náutica que muchos clientes estaban esperando.



Yamaha WaveRunner FX140 Yamaha WaveRunner FX140

News Round-up

JAPAN

JAPON

All Japan Solar / Manual Boat Race Championship 2001

The All Japan Solar / Manual Boat Race Championship 2001 (Sponsor: Japan Solar / Manual Boat Association) was held at the Lake Hamana Racecourse (Arai-cho, Shizuoka Prefecture) on the weekend of September 1 and 2. It was the eighth time this annual championship combined competition in both solar and manual classes and its tenth time overall. Competition took place in the Solar Boat Category (14 boats) and Manual Boat Category (18 boats) with two classes in each and one class in the Hybrid Boat Category (4 boats), introduced in 1999, for a total of five classes.

The Solar Boat Category was divided into Class A for 480-watt and Class B for 100-watt solar batteries. Class A in the Manual Boat Category was for hydrofoil craft and Class B for drainage boats. The Hybrid Boat Category allowed for one 100-watt battery and the power of one person. All of the races were run with combined classes and categories. Competition itself consists of two types – Short Races and Long Races. There are 100-meter qualifying time trials in the Short Races that determine entry in the 200-meter race finals. And three types of Long Races – one lap (approximately 1,000m) on the slalom course, and 30-minute and one-hour endurance races on the same course. Places are determined and prizes awarded in each class.

In the meantime, the chairman of the IHPVA Record Committee gave notice that in April 2001 they had ratified as the new world record in the Men's 100 meter flying start speed trial (multiple rider) the time of 10.409 sec. and a speed of 18.67 knots recorded by the Super Phoenix team at the Lake Hamana Race Course on 27th August 2000. Super Phoenix is designed by Fumitaka Yokoyama and ridden by Masayuki Akasaka and Shigeru Takayanagi.

Campeonato japonés de embarcaciones solares y a pedal 2001

La edición 2001 del Campeonato Japonés de Embarcaciones Solares y a Pedal se celebró en el Lago Hamana, Arai-cho, Prefectura de Shizuoka, el primer sábado y domingo de septiembre. Esta es la octava edición de este campeonato anual combinado patrocinado por la Asociación de Lanchas Solares y a Pedal de Japón, y la décima edición desde sus comienzos.

14 lanchas participaron en la categoría solar y 18 en la categoría a pedal. En total hubo 5 clases, dos en cada categoría y una clase especial para lanchas híbridas (creada por primera vez en 1999) en la que se inscribieron 4 participantes.

La categoría para lanchas solares comprendió la Clase A (paneles solares de 480 vatios) y la Clase B (paneles solares de 100 vatios). La categoría para lanchas a pedal comprendió la Clase A para ruedas hidráulicas exteriores y la Clase B para ruedas hidráulicas interiores. La clase para lanchas híbridas permite un panel solar de 100 vatios y la fuerza física de una persona.

La competición comprendió carreras cortas y largas. En las cortas hubo



Competitors did well in this 2001 race
La competición fue muy reñida en el campeonato 2001.



The Super Phoenix set a world speed record of 18.67 knots at this 2000 event
La Súper Fénix marcó un nuevo récord mundial de 18,67 nudos en el campeonato 2000.

pruebas clasificatorias contra reloj de 100 metros para determinar los finalistas que participarán en la carrera final de 200 metros. Hubo tres tipos de carreras largas: ida y vuelta (unos 1.000 metros) al circuito de eslalom, y carreras de resistencia de 30 y 60 minutos sobre un mismo recorrido. Se concedieron premios en cada categoría.

En otro ámbito de cosas, el presidente del Comité de Récords de la Asociación Internacional de Embarcaciones a Pedal ratificó en el pasado abril el nuevo récord mundial de los 100 metros para embarcaciones a pedal en marcha y varios pilotos. El récord fue conseguido por la embarcación Súper Fénix –diseñada por Fumitaka Yokoyama y pilotada por Masayuki Akasaka y Shigeru Takayanagi– el 27 de agosto de 2000 en el Lago Hamana con un tiempo de 10,409 segundos y una velocidad de 18,67 nudos.

PANAMA

Decade-long fishing tournament

Panama's Yamaha importer Tochisa de Panama is a company that works positively attract new users and create demand in the pleasure-use market by offering not only quality products but also opportunities for marine recreation aimed at boosting customer satisfaction in line with Yamaha's CCS policies. A good example of these activities is the Yamaha Fishing Tournament that Tochisa has sponsored for ten consecutive years. Now the country's largest tournament, it has won the support of Panama's offshore fishing fans.

This year, at 5:00 on the morning of August 24, an impressive fleet of 46 sport-fishing cruisers started their engines and left the harbor at Panama City for the start of the Panama Annual Yamaha Fishing Tournament.

Starting from Panama City the fleet cruised 65 miles southwest to the fishing grounds west of a large archipelago, which most boats reached in two to three hours. There the first day of fishing ended at 5:00 p.m. and the boats brought their catch of dorado (mahi mahi) and Wahoo (including one 73.8 pounder) to a weigh station set up on the small island of Unta Coco. That night everyone anchored in a beautiful lagoon, with spontaneous parties starting on some of the larger yachts after dinner. The second day provided the fishermen with a full day's fishing, after which all the boats gathered at the lovely island of Conta Dora 40 miles from Panama City for the awards ceremony and a great dinner of fresh fish and great music hosted by Tochisa.

From Bill Saunders of Yamaha Motor Corp., Caribbean & Central America Liaison Office

Concurso de pesca cumple 10 años

Tochisa, el importador de Yamaha en Panamá, es una empresa que trabaja continuamente para atraer a nuevos usuarios y crear demanda en el mercado náutico ofreciendo no sólo productos de alta calidad sino también oportunidades para disfrutar del mar, siempre en línea con la política de Yamaha de aumentar la satisfacción de los clientes. Un buen ejemplo de este trabajo es el Concurso de Pesca que Tochisa patrocina desde hace diez años y que

First 4-stroke V6 outboards changing the way America goes boating

Yamaha Marine recently introduced the world's first and only 4-stroke V6 outboards in 200 and 225hp models that will forever change the way America goes boating. These new models are cleaner running, quieter and more fuel-efficient than traditional 2-stroke outboards.

Yamaha unveiled the new F225A at an industry trade show last year and walked away with the coveted Innovation Award bestowed by Boating Writers International. Jim Barron, the veteran technical editor of Bass & Walleye Boats, sings its praises: "The 4-stroke V6 will change the way boaters think of outboard power...not only is the F225 the first of this breed, it is the finest high-horsepower outboard that I have run to date."

Owner Frank Flynn of Dania Boats in Florida has reason to be happy too, "We sold seven in one week. The customers are ready for this new technology and want quiet, fuel-efficient and longer lasting outboards. They see it as a better investment."

The sleek, compact F200/F225 engines came off the drawing board designed for marine use – roughly the same weight and size as traditional 2-strokes – they exceed the standards set by the U.S. Environmental Protection Agency (EPA) for 2006 and comply with the more stringent California Air Resources Board requirements already in effect.

For more information, visit www.yamaha-motor.com or www.escapetotheoutdoors.com



PANAMA

ahora, gracias al entusiasmado apoyo de los aficionados del país, se ha convertido en el más grande de Panamá.

Este año, a las 5 de la mañana del 24 de agosto, una magnífica flotilla de 46 embarcaciones pesqueras pusieron en marcha sus motores y salieron del puerto de la ciudad de Panamá para comenzar el Torneo Anual de Pesca Yamaha de Panamá. En su 10ª edición, este torneo patrocinado por Tochisa, el importador de Yamaha en Panamá, es el más grande del país.

Partiendo de la ciudad de Panamá, la flotilla recorrió 105 kilómetros durante dos a tres horas en dirección sudoeste hacia las zonas pesqueras al oeste de un grupo de islas. Allí, el primer día de pesca terminó a las 5 de la tarde y las embarcaciones llevaron sus dorados y petos (entre ellos un ejemplar de 33,5 kilogramos) a la estación de pesaje de la pequeña isla de Unta Coco. Esa noche todos amarraron en una bella laguna, y después de cenar, dieron comienzo fiestas espontáneas en algunos de los yates más grandes. El segundo día resultó magnífico para la pesca y, al terminar, todos se reunieron en la bella isla de Conta Dora, a 64 kilómetros de la ciudad de Panamá, para asistir a la ceremonia de entrega de premios y a una estupenda cena de pescado fresco y excelente música organizada por Tochisa.

Enviado por Bill Saunders de Yamaha Motor Corp., Oficina de Coordinación para el Caribe y América Central



10th Panama Annual Yamaha Fishing Tournament
10º Torneo Anual de Pesca Yamaha de Panamá

Los primeros fuerabordas V6 de 4 tiempos revolucionan EE.UU.

Yamaha Marine presentó recientemente los primeros fuerabordas V6 de 4 tiempos de 200 y 225 caballos que cambiarán para siempre la navegación con lancha en Estados Unidos. Estos nuevos modelos son más limpios, más silenciosos y consumen menos combustible que los tradicionales fuerabordas de 2 tiempos.

Yamaha dio a conocer el nuevo F225A en una feria comercial del sector el año pasado donde recibió el prestigioso Premio a la Innovación otorgado por Boating Writers International. Jim Barron, el veterano redactor técnico de la revista "Bass & Walleye Boats" lo elogió como se merece: "El V6 de 4 tiempos cambiará la forma de pensar de los usuarios de lanchas sobre la potencia de los fuerabordas. El F225 no sólo es el primero de su clase, sino el mejor fueraborda de alta potencia que he manejado hasta la fecha".

El propietario Frank Flynn de Dania Boats en Florida tiene también grandes motivos para ser feliz: "Vendimos siete en una semana. Los clientes están preparados para la nueva tecnología y quieren fuerabordas silenciosos, resistentes y que consumen menos combustible. Los ven como una buena inversión".

Los elegantes y compactos motores F200 y F225 salieron de la mesa de dibujo diseñados con aproximadamente el mismo peso y tamaño que los de 2 tiempos tradicionales, y cumplen tanto con las normas fijadas por la Agencia de Protección del Medio Ambiente de EE.UU. para 2006 como con las estrictas normas vigentes del Consejo de Calidad del Aire de California (Air Resources Board).

Para más información, visiten www.yamaha-motor.com o www.escapetotheoutdoors.com.

2001 Business Meeting Yamaha Water Vehicles, the choice of champions Gathers 600

Without a doubt, Yamaha WaveRunners were the brand of choice in the USA's 2001 Pro Watercross National Tour. In the runabout 1200 classes, three of the four national championship titles competed this year were won by riders using the Yamaha WaveRunner GP1200R, while in the ski classes, four of the five titles contested went to Yamaha SuperJet riders.

Those Yamaha machines and riding stars were on full display on Sunday July 29, when the last round of the national tour was held at the beach in Ventura California. The Yamaha romp started in the Pro Freestyle competition, which was a showdown between two Yamaha stars, Alessander Lenzi and Eric Malone, who both thrilled the crowd with their acrobatics. Lenzi won this day's dual but the season title went



The open sea is the stage for these competitors
Esta competición se realiza a mar abierto.

to Malone. The Pro Ski class final was an exciting race that saw two Yamaha SuperJet riders Jeff Jacobs and Victor Sheldon finish a close 2nd and 3rd. Next came the Women's Runabout race, which developed into an exciting dual between Yamaha GP1200R riders Katie Jenkins, who won this day, and Karine Paturel who won the season title. Next, in the Sport class, Yamaha Factory rider Dustin Farthing came back from a poor start to almost catch the leader at the wire on his Yamaha Blaster. Then, in the Pro Women's Ski class the amazing Tera Laho continued her complete domination of this class with her 25th straight victory on the Yamaha Superjet.

Next, these and other hot Yamaha riders will have a good shot at bringing home some World Championship titles at Lake Havasu in October.

Las motos náuticas Yamaha, la elección de los campeones

Sin duda alguna, las Yamaha WaveRunners fueron las indiscutibles vencedoras en la competición norteamericana Pro Watercross National Tour 2001. En la categoría 1200, tres de los cuatro campeonatos nacionales disputados este año fueron ganados por WaveRunners GP1200R, mientras que en la categoría de esquí, cuatro de los cinco campeones pilotaban una Yamaha SuperJet.

Esas motos Yamaha con sus pilotos estaban listas para competir el domingo 29 de julio, en la última jornada de la competición nacional celebrada en la playa californiana de Ventura. Las victorias de Yamaha empezaron en la prueba de estilo libre que vio un feroz enfrentamiento entre dos estrellas de Yamaha: Alessander Lenzi y Eric Malone, que entusiasmaron a la multitud con sus espectaculares acrobacias. Lenzi se alzó ese día con la victoria, pero el campeonato fue a parar a Malone. La

final en la categoría de esquí vio una emocionante carrera en la que Jeff Jacobs y Victor Sheldon, pilotando sendas Yamaha SuperJet, terminaron 2º y 3º. A continuación, la carrera femenina enfrentó en un emotivo duelo a dos pilotos de Yamahas GP1200R: Katie Jenkins, ganadora ese día, y Karine Paturel, la campeona de la temporada. En la categoría Sport, Dustin Farthing, piloto de la fábrica Yamaha, hizo una mala salida pero remontó posiciones en su Blaster hasta casi alcanzar al líder en la línea de llegada. Y finalmente, en la categoría femenina de esquí, la sorprendente Tera Laho continuó su dominio absoluto de la modalidad logrando su 25ª victoria consecutiva sobre una Yamaha Superjet.

Estos y otros sobresalientes pilotos de Yamaha tendrán la oportunidad de proclamarse campeones mundiales de su especialidad en las competiciones que se celebrarán en octubre en el Lago Havasu.

From the Chief Editor

A corporation creating exciting and memorable experiences

A little thing struck a strong chord in me recently. I commute to work by motorbike, a Yamaha Majesty (250cc) scooter.

A while back I discovered that the butterfly fastener for opening and closing the seat wasn't working right. I managed to ride it for a while by figuring out little tricks get it to open and close, but finally they stopped working too, so I took it to the motorcycle shop where I always go. It was something I could fix myself, so when I was asking about the part, the middle-aged woman behind the counter said, "Just a minute," went to her computer and up popped the fastener on the screen. "They have it in stock, you could come and pick it up the day after tomorrow (Saturday)." I ordered it on the spot. In the old days there would have been calls to the warehouse and then a lot of time-consuming procedures, it made me realize all over again what a powerful tool IT is. And I was really impressed that sales shops affiliated with the company I work for could provide such speedy service for repairs.

The part was there on Saturday just as promised and I've been riding safely to work since Monday. Wouldn't you agree that being on the receiving end of service like this really makes you happy?

Write to me by mail, fax or e-mail at:
<nagasatom@yamaha-motor.co.jp>

Masanori Nagasato, Chief Editor of Chantey



Saludos del redactor jefe

Una empresa que te hace descubrir experiencias emotivas e inolvidables. Recientemente me sucedió algo que no puedo olvidar. Todos los días voy a trabajar en una Yamaha Majesty 250, pero hace poco descubrí que el cierre del asiento no funcionaba bien. Seguí conduciendo durante varios días usando pequeños trucos para abrir y cerrar el asiento hasta que dejó de funcionar. Así es como tuve que ir a la tienda a la que siempre voy para arreglarlo. Al pedir la pieza necesaria para arreglarlo yo mismo, la vendedora fue a su computadora y enseguida la pieza apareció en la pantalla. "Lo tenemos" me dijo. "Puede venir a recogerlo pasado mañana". Antiguamente ella hubiera tenido que llamar varias veces a la fábrica, realizar varios trámites, y hubiera tardado bastante en traérmelo. Una vez más pude comprobar la importancia que tiene hoy en día la informática, y me causó una grata impresión comprobar que las tiendas de la empresa para la que trabajo disponen de un servicio de atención al público tan rápido y eficaz. La pieza estuvo lista el día prometido. ¿No está de acuerdo conmigo en que recibir un servicio como éste lo hace sentirse a uno contento y feliz?

Escríbannos por carta, fax o correo electrónico a:
<nagasatom@yamaha-motor.co.jp>

Masanori Nagasato, editor jefe de Chantey