

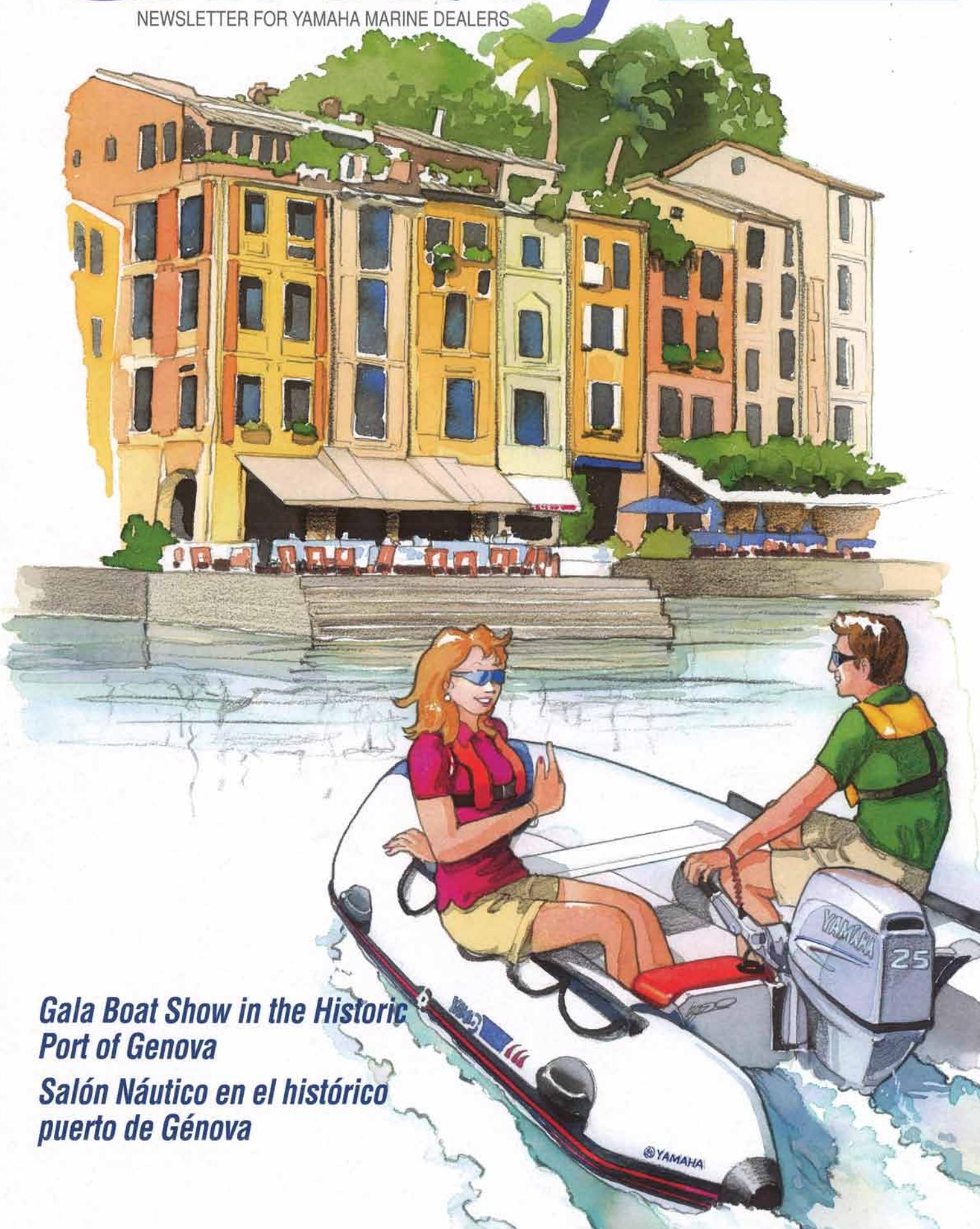
Bimonthly issued by Yamaha

Chantey

2004 No. 109

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

ENGLISH/SPANISH VERSION



***Gala Boat Show in the Historic
Port of Genova***

***Salón Náutico en el histórico
puerto de Génova***

Gala Boat Show in the Historic Port of Genova

Early autumn brought a boat show to the port of Genova, the capital of Italy's Liguria region and for centuries a prosperous trading center. As a boat show, this Genova event featured one of the largest floating exhibit areas of any European marine show.

Until now, Yamaha has participated in many boat shows around the world in the typical trade show fashion, but starting from this Genova show Yamaha launched a booth that features a stronger promotional aspect aimed at the general visiting public and greater consciousness of building the Yamaha Marine brand.

Much attention focused on the big horsepower outboards in both 2- and 4-stroke models. The Yamaha booth made a strong appeal with 34 outboard models on display. La gran potencia de los fuerabordas de 2 y 4 tiempos acaparó especialmente la atención del público. El stand de Yamaha atrajo un gran interés con sus 34 modelos de fuerabordas en exposición.



Salón Náutico en el histórico puerto de Génova

A principios del otoño, el puerto de Génova, la capital de la región italiana de Liguria y durante años próspero centro comercial, fue escenario de su tradicional salón náutico internacional, una de las mayores zonas de exposición flotante de cualquier salón náutico europeo.

Hasta ahora, Yamaha ha participado de forma habitual en numerosos salones náuticos de todo el mundo pero, empezando con este salón de Génova, Yamaha ha montado un stand que resalta su aspecto promocional de cara al público visitante y consigue un mayor reconocimiento de la marca Yamaha Marine.



Heavy focus on Yamaha outboard PR at Genova Boat Show

Over the ten days of October 8 to 17, the Genova Boat Show (44th Salone Nautico Internazionale – La Capitale del Mare) was held in the historic port city of Genova, the capital of Italy's Liguria region.

Last year, some 350,000 people visited this international boat show to see exhibits by 1,502 companies and a total of 1,949 boats, making it the largest in the Mediterranean region. The displays covered all areas of marine products, ranging from luxury mega-yachts of over 50 ft. to inflatable boats, sailing cruisers and marine engines. Being the first show on the European boat show calendar makes the Genova show the venue where the manufacturers and builders bring out their new models, and boating fans, dealers and industry representatives from not only Italy but all over Europe come to see what is new for the coming season.

With the exhibition areas divided by product category, the Yamaha booth was set up in the marine engine area, where it displayed not only the line of Yamaha outboard motors but also the Yamaha WaveRunner personal watercraft. But, this year's Yamaha booth had a completely different orientation from the trade show type booths prepared for the Genova Boat Show in years past. This year the booth was designed to appeal to the general marine consumer. This new focus meant that it offered a place for dealers to talk directly to the customers while displaying the full 2&4 Yamaha outboard lineups. The outboard display centered around the big models Z300, F250 and F225 and extending down the lineups to include 15 2-stroke models and 19 4-stroke models in all. Also on display was the new WaveRunner model 1100VX.

Since the boat show regulation states that engines and boats can only be dis-

played as a set when both are by the same maker, the different marine engine makers showed their outboards in set displays primarily in the RIB boat area. Here, Yamaha mounted its outboards on its YAM boats in the inflatable boat corner along with TEMPEST series models from the affiliated Capelli brand, and in the FRP boat corner Yamaha outboards were mounted on the Marvel 23.

As mentioned earlier, the focus of the Yamaha booth at this show was on communicating to the customers the advantages of the Yamaha products and promoting the Yamaha Marine brand. As a result, there was a constant flow of visitors coming to the booth to admire the high-quality, high-performance Yamaha outboards throughout the show's run. And, the many Yamaha representatives who participated in this Genova show got the clear impression that from now on this new approach will bring similar positive results at boat shows in other markets as well.

In the popular inflatable boat area Yamaha displayed its YAM series and the Tempest series boats by Capelli. En la popular zona de las botes inflables, Yamaha presentó su gama YAM y las lanchas Tempest de Capelli.



Despite increasing 4-stroke demand, 2-strokes remain popular. The Yamaha booth showed off a full line of 15 2-stroke models ranging from the 5hp up to the Z300

A pesar de la demanda creciente de 4 tiempos, los 2 tiempos son aún muy populares. El stand de Yamaha presentó una amplia gama de 15 modelos de 2 tiempos, desde modelos de 5 C.V. hasta el Z300.



In Italy boats powered by motors of up to 40 hp can be driven without a license, so user attention in this market focuses on outboards up to 40 hp and the larger models of 100 hp or more that are often twin-mounted

En Italia, las lanchas propulsadas por motores de hasta 40 C.V. pueden conducirse sin licencia, así que, en este mercado, el interés se centra en los fuerabordas inferiores a 40 C.V. y en los modelos superiores a 100 C.V. o de mayor potencia que usan a menudo dos motores.



The WaveRunner display centered around the new model "VX Deluxe," which was the focus of a lot of visitor interest even though the Yamaha booth was in the show's marine engine zone

La exposición de las WaveRunner giró alrededor del nuevo modelo VX Deluxe, que atrajo enorme interés entre los visitantes aun cuando el stand de Yamaha estaba situado en la zona de los motores marinos del salón.

Llamando la atención del usuario sobre los fuerabordas Yamaha en el Salón de Génova

Diez días, del 8 al 17 de octubre, tuvo abiertas sus puertas la 44ª edición del "Salone Nautico Internazionale – La Capitale del Mare" que se celebró en el histórico puerto de la ciudad de Génova.

El año pasado, unas 350.000 personas visitaron este salón para ver los productos expuestos de 1.502 compañías y un total de 1.949 embarcaciones, que lo convierten en el mayor de la región mediterránea. Las exposiciones abarcaron toda la gama de productos náuticos, desde lujosos yates de más de 15 metros hasta botes inflables, barcos de vela y motores marinos. Al ser el primer salón náutico del calendario europeo, Génova se convierte en el lugar ideal para que fabricantes y constructores expongan sus nuevos modelos y para que los entusiastas usuarios, concesionarios y representantes del sector, de Italia y de toda Europa, vengan a ver las novedades de la presente temporada.

Al quedar dividido el salón según la clase de productos expuestos, el stand de Yamaha se montó en la zona de los motores marinos, en donde expuso no sólo la gama de fuerabordas Yamaha sino también las motos náuticas WaveRunner. Pero este año, el stand de Yamaha se orientó de forma completamente diferente a como se habían preparado los años pasados. Este año el stand se diseñó para atraer la atención del gran público aficionado a la náutica. El objetivo fue ofrecer un lugar para que los concesionarios conversaran directamente con los clientes al mismo tiempo que se

exponía la gama completa de fuerabordas Yamaha de 2 y 4 tiempos. La presentación se centró en los grandes modelos Z300, F250 y F225, y se extendió a toda la gama que incluía 15 modelos de 2 tiempos y 19 de 4 tiempos. También se expuso la nueva WaveRunner 1100VX.

Dado que la normativa del salón establece que los motores y lanchas sólo pueden exponerse juntos cuando sean productos del mismo fabricante, los diferentes constructores de motores marinos mostraron sus fuerabordas principalmente en la zona de embarcaciones pequeñas. Así, Yamaha montó sus fuerabordas en sus botes YAM en la zona de las botes inflables, junto con los modelos de la serie TEMPEST de su marca asociada Capelli, y montó sus fuerabordas en la Marvel 23, en la zona de lanchas FRP.

Como ya hemos mencionado, el objetivo del stand de Yamaha en este salón fue informar a los clientes de las ventajas de los productos Yamaha y promocionar la marca Yamaha Marine. Por ello, hubo un flujo constante de visitantes entrando en el stand para admirar la alta calidad y el gran rendimiento de los fuerabordas Yamaha durante todos los días que duró el salón. Todos los representantes de Yamaha que participaron en el salón sacaron la conclusión de que, a partir de ahora, este nuevo enfoque logrará resultados igual de positivos en los posteriores salones náuticos de otros mercados.

“Challenge” Key Word at Italian Dealer Meeting

The Marine Division of Yamaha Motor Italia S.P.A. (YMIT) held a nationwide marine dealer meeting just prior to the big Genova Boat Show, with about 130 dealership representatives gathering from around Italy to hear presentations on the business policies for 2005 and reports on the new models.

During the opening meeting, YMIT's president Takahashi told the dealers, "This year Italy's own Valentino Rossi came to the Yamaha MotoGP team and we won this and many other titles. These great achievements have not only helped tremendously to boost the Yamaha brand image but they have also shown us once again the importance of taking on new challenges. I believe that this 'spirit of challenge' is the most important attitude we can bring to our business efforts." President Takahashi then went on to explain how the new YMIT will consolidate its corporate resources and concentrate its efforts on building solid Yamaha brand equity and a strong position in the market. He also stressed that he hopes to work with the company's Marine Division in ways that go beyond the bounds of the separate departments, like sales and service. "I hope we can function together as a true 'team Yamaha' capable of taking on new challenges and achieving goals for the 2005 business season under the leadership of the division manager, Mr. Andrea Loro. And I hope all of you, the dealers, will join this team and that we can all work together to achieve great success in 2005," he concluded.

Yamaha outboards already enjoy a reputation for high quality, high performance and outstanding reliability, but this meeting confirmed everyone's determination to work even more aggressively to increase test-ride opportunities and strengthen service in order to win more loyal Yamaha customers.



YMIT's President Takahashi gave the opening address of the meeting, asking the dealers to work together with YMIT as it takes on new business challenges

El director gerente Takahashi de YMIT pronunció el discurso inaugural de la reunión en el que pidió a los concesionarios trabajar junto con YMIT y asumir nuevos retos empresariales



The business strategy for 2005 was introduced at YMIT's Dealer Meeting. La estrategia comercial para 2005 se presentó en la Reunión de Concesionarios de YMIT

“Reto”, la palabra clave en la Reunión de Concesionarios Italianos

La División Náutica de Yamaha Motor Italia S.P.A. (YMIT) celebró su reunión de concesionarios náuticos justo antes de la celebración del Salón Náutico de Génova, a la que asistieron 130 representantes de todo el país para escuchar la presentación de las políticas empresariales para 2005 e informes sobre los nuevos modelos.

En el discurso inaugural, el director gerente de YMIT Takahashi afirmó: "Este año, el italiano Valentino Rossi formó parte del equipo de MotoGP Yamaha y ganamos ese título y otros muchos. Estos grandes triunfos no sólo han contribuido enormemente a potenciar la imagen de marca Yamaha, sino que nos han mostrado de nuevo la importancia de asumir nuevos retos. Creo que esta "idea del desafío" es la actitud más importante que podemos aportar a nuestros esfuerzos empresariales."

El director gerente Takahashi explicó a continuación cómo el nuevo YMIT consolidará sus recursos empresariales y centrará sus esfuerzos en construir una sólida imagen de marca y una fuerte posición en el mercado. También subrayó que espera trabajar con la División Náutica de la empresa más allá de la fronteras que separan los dos departamentos de ventas y de servicio técnico. "Espero que podamos funcionar juntos como un verdadero equipo Yamaha capaz de asumir nuevos retos y lograr los objetivos previstos para la temporada 2005 bajo el liderazgo del director de la división, Sr. Andrea Loro. Y espero que todos ustedes, representantes de los concesionarios, se unan a este equipo para poder trabajar juntos en la consecución de grandes éxitos en 2005", dijo al finalizar.

Los fuerabordas Yamaha gozan ya de una enorme reputación por su gran calidad, alto rendimiento y extraordinaria fiabilidad, pero esta reunión confirmó la determinación de todos los asistentes de trabajar incluso más agresivamente para aumentar las oportunidades de ventas, fortalecer el servicio técnico y ganarse más clientes leales a Yamaha.

Building a Stronger Dealer Relationship

Mr. Andrea Loro,
Marine & Power Product Division Manager,
YAMAHA MOTOR ITALIA SPA^{NO}

"Our recent Dealer Meeting and the Genova Boat Show have been my debut events as the new head of YMIT's marine division. At these events we focused our efforts in two main directions: (1) enhancing the image of Yamaha Marine to the Genova show visitors with a completely new booth design showing a perfect mix of hi-tech and emotional impact and all the marine team worked together with some key dealers to ensure the proper friendly atmosphere and support to the public; and (2) strengthening the relationship with the dealer network, beginning from the dealer meeting and later at the boat show to help make them feel like part of the Yamaha family and more positive about the brand.

We have a much more objective oriented sales strategy this year to keep dealer attention focused on working together with YMIT to achieve our market goals. It may take some time to see how successful our measures have been, but from our winter dealer order collection the first feed-back looks very promising and I'm very satisfied with the meeting and boat show results.



Construyendo fuertes lazos con concesionarios

Sr. Andrea Loro,
Director de la División Náutica y Motores
YAMAHA MOTOR ITALIA SPA

"Nuestra reciente Reunión de Concesionarios y el Salón Náutico de Génova han sido los acontecimientos con los que he debutado como nuevo director de la división náutica de YMIT. En ellos, concentramos nuestros esfuerzos en dos aspectos fundamentales: (1) realzar la imagen de Yamaha Marine entre los visitantes del salón de Génova con un diseño completamente nuevo del stand que combinaba a la perfección la alta tecnología y el impacto emocional, y en el que todos trabajamos junto con algunos importantes concesionarios para asegurar un ambiente cordial y de servicio al público; y (2) estrechar las relaciones con la red de concesionarios, empezando en la reunión de concesionarios y después en el salón náutico para ayudarles a sentirse parte de la familia Yamaha y quedar más comprometidos con la imagen de marca.

Tenemos una estrategia de ventas más objetiva este año para mantener la atención de los concesionarios centrada en el trabajo conjunto con YMIT y lograr nuestros objetivos. Puede que pase algún tiempo hasta que veamos que nuestras medidas tienen éxito pero, teniendo en cuenta la colección de pedidos invernales de nuestros concesionarios, el futuro parece muy prometedor, por lo que me siento muy satisfecho con los resultados de la reunión de concesionarios y del salón náutico.

World Premieres of 2005 WaveRunners

Yamaha marine distributors and dealers from around the world got an earlier than usual look at the exciting new WaveRunner lineup for 2005 at introduction and test-ride events in Mexico and Indonesia in August and September. At these events Yamaha reconfirmed its 2- & 4-stroke policy while rolling out two new models to fill out its industry-leading 4-stroke line-up.

Over the two days of August 26 and 27, a 2005 WaveRunner model introduction and test ride event was held at the Mexican resort area of Cancun for marine distributors from general markets around the world, plus OMDO market distributors and dealerships from Japan and Canada. The distributors came from the Middle East, Central and South America and the Caribbean region as well as Russia and South Africa. During the same week, a separate U.S. marine dealer meeting and a European distributor meeting were also held at the same venue. Everyone in attendance was glad to see the coming season's new WaveRunner models introduced earlier than in years past.

At the product intros, special attention focused on the new 110 horsepower 3-passenger models "XV110 Deluxe" and "XV110 Sport," which debut with a new high-performance hull as the smallest 4-stroke models in the industry. Other popular models at the test rides were the "FXHO Cruiser" and "FX Cruiser" featuring a new seat and new type steering assembly and the "GP1300," which achieves increased acceleration and higher top speed as well as more environment-friendly performance with the adoption of a high-pressure pump.



At the WaveRunner 2005 introduction and test ride event in Cancun, Mexico, President Sato addresses the distributors. En el lanzamiento del WaveRunner 2005 en Cancun, México, El Presidente Sato dirigiéndose a los distribuidores.



The meeting's policy presentation stressed Yamaha's determination to further expand its lineup of environment-friendly models, which already includes the small-class (110 hp) XV series, mid-class (140 hp) FX series and the luxury class (160 hp) FXHO 4-stroke models plus the 2-stroke GP1300 with its own environment-friendly technologies. It was also emphasized that Yamaha will continue its "2 & 4 Strategy," with the XL700 model continuing to play a central role as the standard for rental operations and rescue use by coast guard and other organizations in most of the world's markets. YMC, the distributors and the dealers also vowed to work together to grow WaveRunner sales with marketing policy based on (1) community friendliness and improving the PWC image, (2) promoting sound, good-mannered riding and (3) employing CCS principles to achieve customer-oriented marketing.

A month later, the Indonesian island of Batam was the venue for a Workshop Meeting of Southeast Asian Yamaha WaveRunner distributors from September 23 to 24. The meeting gathered representatives from eight distributors in six Southeast Asian countries, where improving economic conditions and expanded tourism are bringing hopes of a considerable growth in the personal watercraft market. A full schedule of meetings on the 23rd included introductions of the 2005 WaveRunners and regional sales policies, which center mainly on promoting the spread of PWC use and creating demand. There was also a presentation from the newly established Yamaha Motor Distribution Singapore on its parts supply program, followed by reports on market conditions and sales activities by each of the distributors. Although their PWC markets are not large, each of the distributors shared useful information about the innovative events and campaigns they are using to promote sales.

On the 24th, the meetings resumed at the private beach of the Turi Beach Resort, Batam's leading marine resort, just a half-hour ferry ride from Singapore. Here, the main focus was a seminar on safety consciousness-raising aimed at PWC rental operations, which constitute the mainstay of the WaveRunner market for these distributors. Until now there has not always been enough attention paid to safety measures and instructing users in safe riding practices by smaller rental operators in the region. Listening to the seminar, all the representatives agreed that this is an extremely important issue, not only for protecting the customers but also for their own WaveRunner business. All responded to the call for increased efforts in the area of safety promotion that eventually will help more people enjoy the fun of sound PWC riding.

The Turi Beach Resort where the Workshop was held is beautiful facility in the Bali style with a quiet private beach, and it served as a very relaxing and enjoyable venue for the meeting. Each of the three dinners during the Workshop were held at a different site in a different island style. The representatives especially appreciated the final farewell dinner with live band entertainment and games. Heartfelt thanks go to Indonesian distributor KG Marine and its representative, Mr. Ronald Leman for their great cooperation in organizing this successful Workshop.

Make use of the official WaveRunner promotional tools.

We have prepared new 2005 Lineup Leaflets plus shop decoration tools including posters and catalogs. Be sure to make use of these in your business.

Shop/Showroom Decoration Decoración de la tienda/salón expositor



Shop Banner Cartel de la tienda



Parasol
Sombrija



Flag Chain Banderas



Swing Banner
Cartel giratorio



LINE-UP Leaflet
Folleto con los
MODELOS

Estreno mundial de WaveRunners para 2005



Los distribuidores y concesionarios náuticos Yamaha de todo el mundo pudieron entrar en contacto antes de lo esperado con la nueva y excitante gama de WaveRunners para 2005 en la presentación y en las pruebas de manejo celebradas en México e Indonesia en agosto y septiembre. En estos países, Yamaha volvió a confirmar su política empresarial relativa a 2 y 4 tiempos a la vez que lanzaba dos nuevos modelos para complementar su gama líder de 4 tiempos.

Los días 26 y 27 de agosto tuvo lugar la presentación y las pruebas de manejo de los nuevos modelos WaveRunner 2005 en la zona turística mexicana de Cancún para los distribuidores náuticos de todo el mundo, entre los que se encontraban los distribuidores de OMDO y diversos concesionarios de Japón y Canadá. Otros distribuidores asistentes provenían de Oriente Medio, América Central y del Sur, región del Caribe, Rusia y Sudáfrica. Durante la misma semana y en el mismo lugar se celebraron por separado reuniones de distribuidores náuticos norteamericanos y europeos. Todos los asistentes se congratularon de ver las nuevas WaveRunner para 2005 presentadas antes de lo que era habitual en años pasados.

En la presentación, la atención se centró en los nuevos modelos de 3 pasajeros y 110 caballos –la XV110 De Luxe y la XV110 Sport–, que incorporan nuevo casco de alto rendimiento y son los modelos de 4 tiempos más pequeños de la industria. Otros modelos populares en las pruebas de manejo fueron la FXHO Cruiser y la FX Cruiser, que llevan nuevos asientos y nueva dirección, y la GP1300 que consigue una mayor aceleración y mayor velocidad máxima así como rendimiento más ecológico gracias a la bomba de

The WaveRunner Workshop Meeting on Indonesia's Batam Island drew distributors from six Southeast Asian countries. La reunión de WaveRunner en la isla de Batam en Indonesia a la que concurren distribuidores de 6 países del Sudeste Asiático.



alta presión. En lo relativo a la política empresarial se hizo hincapié en la determinación de Yamaha por ampliar más su gama de modelos ecológicos que

incluye ya la serie XV de pequeña potencia (110 C.V.), la serie FX de potencia media (140 C.V.) y los modelos de lujo de 4 tiempos FXHO (160 C.V.), además de la GP1300 de 2 tiempos con tecnologías ecológicas propias. También se destacó que Yamaha seguirá con su "Estrategia 2 y 4", en la que la XL700 continuará desempeñando un papel central como modelo de serie para actividades de alquiler y de rescate en la mayoría de los mercados. YMC, los distribuidores y los concesionarios se comprometieron también a trabajar juntos para aumentar las ventas de WaveRunners con una política de marketing basada en (1) estrechar lazos con la comunidad y mejorar la imagen de las motos náuticas, (2) fomentar una conducción prudente y adecuada y (3) usar los principios CCS para lograr una comercialización orientada al consumidor.

Un mes más tarde, del 23 al 24 de septiembre, la isla indonesia de Batam fue el lugar elegido para la Reunión de Distribuidores WaveRunner del Sudeste Asiático, a la que asistieron ocho representantes de seis países sudorientales, en los que la mejora de sus economías y la expansión del turismo pueden lograr que aumente considerablemente el mercado de las motos náuticas. El completo programa de reuniones del día 23 incluyó la presentación de las políticas de ventas regionales de WaveRunners para 2005, centradas principalmente en promover la expansión del uso de las motos náuticas y en crear mayor demanda. Yamaha Motor Distribution Singapore, empresa de muy reciente creación, presentó su programa de suministro de piezas y, después, se analizaron informes sobre la situación del mercado y actividades de ventas de cada uno de los distribuidores. Aunque estos mercados de motos náuticas no son muy grandes, todos los distribuidores compartieron información útil sobre actividades innovadoras y campañas de promoción las ventas que están actualmente llevando a cabo.

El día 24, las reuniones se reanudaron en la playa privada de Turi Beach, el centro turístico más importante de Batam, a media hora de ferry de Singapur. Aquí, el punto clave fue el seminario para concienciar a todos de la importancia que tiene la seguridad en el alquiler de motos, actividad que constituye el pilar del mercado de las WaveRunner para estos distribuidores. Hasta ahora no se ha prestado suficiente atención a las medidas de seguridad, ni a la instruir a los usuarios en la conducción segura y prudente por parte de los operadores turísticos que se dedican al alquiler en la zona. Todos los representantes estuvieron de acuerdo, durante el seminario, en la importancia de este tema no sólo para proteger al cliente, sino también el propio negocio. Y todos se comprometieron a incrementar sus esfuerzos por promover una conducción segura, que a la larga logrará que más gente disfrute del placer de la motonáutica.

Turi Beach es un bello centro turístico al estilo de Bali con una tranquila playa privada, que sirvió de lugar agradable y relajado para las reuniones. Los representantes apreciaron especialmente la cena final de despedida acompañada con banda de música y juegos. Nuestro sincero agradecimiento al distribuidor náutico indonesio KG Marine y a su representante, el Sr. Ronald Leman, por su eficaz cooperación en organizar esta magnífica reunión de distribuidores.

2005 WAVERUNNER NEW MODELS

Two new 4-stroke models debut!

¡Presentación de dos nuevos modelos de 4 tiempos!

VX Deluxe

VX Deluxe

Sporting a stylish design, including a large rear platform, this model is perfect for the whole family when you want to make wakes and also just for relaxing by the beach. And, of course it has Yamaha's world-renowned reliability. The VX Deluxe doesn't compromise in anything.

- Displacement: 1052cm³ ● Max. output: 81.0kW (110ps)
- 4-stroke ■ 5-valve, in-line DOHC ■ Electronic Fuel Injection



Este modelo, de estilo elegante y gran plataforma trasera, es perfecto para toda la familia cuando se quieran dejar estelas en el agua o también relajarse en la playa. Y desde luego tiene la fiabilidad que ha hecho famosa a Yamaha. La VX Deluxe no lo defraudará.

- Cilindrada: 1052cm³ ● Potencia máx.: 81.0kW (110ps)
- 4 tiempos ■ 5 válvulas, DOHC en línea ■ Inyección electrónica de combustible

VX Sport

VX Sport

With an all-new design from engine to hull, the VX Sport has the technology many customers thought was too expensive until now. Exceptional performance, aggressive styling and Yamaha's world-renowned reliability. This is a WaveRunner that has it all.

- Displacement: 1052cm³ ● Max. output: 81.0kW (110ps)
- 4-stroke ■ 5-valve, in-line DOHC ■ Electronic Fuel Injection



La VX Sport, con un diseño totalmente nuevo desde el motor al casco, incorpora la tecnología que muchos clientes pensaban que era demasiado exclusiva hasta la fecha. Rendimiento excepcional, estilo agresivo y la famosa fiabilidad mundial de Yamaha. He aquí una WaveRunner que lo da todo.

- Cilindrada: 1052cm³ ● Potencia máx.: 81.0kW (110ps)
- 4 tiempos ■ 5 válvulas, DOHC en línea ■ Inyección electrónica de combustible

Marine CCS Activities

Las actividades CCS significan

"Social Resp

"Responsabilidad

Contributing to society through community activities in Southeast Asia

Building market oriented sales bases with CCS awareness

No.1
Establish absolute No.1 position in South East Asia

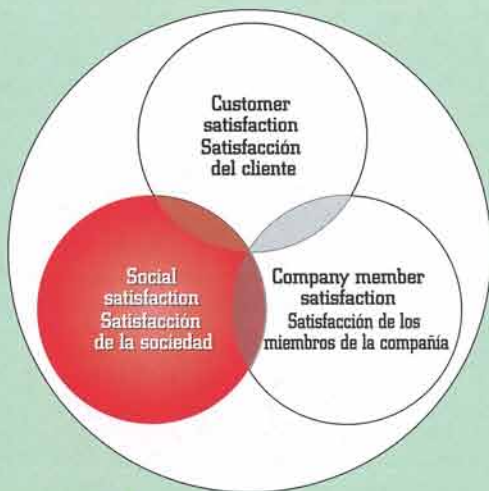
No.1
Siendo el No. 1 absoluto en el Sudeste Asiático

ME Company has set as one of its top priorities an active policy of locally oriented promotional activities that contribute to society as a means for establishing business activities that are firmly based in the local communities.

Una de las mayores prioridades de ME Company es una política activa orientada a promocionar actividades que contribuyan a las labores comerciales locales.

Pursue social responsibility & build market oriented sales basis.

Consolidar la responsabilidad social y construir mercados de venta.



Contribuyendo a la sociedad con actividades comunitarias en el Sudeste Asiático

Construyendo bases de ventas con una mayor responsabilidad social

Active pursuit of socially oriented programs in Asian countries

In this issue we look at some of the community oriented activities the Yamaha distributors in Southeast Asia have been pursuing. Some prominent examples of socially oriented programs include promoting sporting programs and events, activities to preserve and revive the natural environment and volunteer activities that promote positive coexistence with the local communities. These are examples of CCS activities that have already been initiated by our Yamaha group distributors in Indonesia, the Philippines, Singapore and Thailand. In addition, there will soon be activities implemented in Malaysia as well.

CCS Activities summary in South East Asia
Resumen de actividades CCS en el Sudeste Asiático

Country / País	Distributor / Distribuidor	'04 Mar. - '04 Mar.	'04 Apr.-Dec. - '04 Abr.-Dec.	'05 Jan.- '05 Ene.-
Singapore	SUP(S)	28/2/04 <i>Nature Education Program / Programa de educación natural</i>	26/8/04 <i>Charity Soccer Challenge / Desafío Mérito de caridad</i>	
W.Malaysia	SUP(M)			★
E.Malaysia	Emas Marine			★
	K.G.Marine			★
Indonesia	Angkasa	27/2/04 <i>Bali Beach Clean-up / Limpieza de la playa de Bali</i>	15/7/04 <i>Volley Ball Friendly game / Partido amistoso de voleibol</i>	
	Hasjrat		27/5/04 <i>Clean and Blue Banteng Island Beautiful Dream Forever / La hermosa playa de Banteng, limpia y azul para siempre</i>	
Thailand	TYM			18/8/04 <i>Soccer clinic / Clinica de futbol</i>
Philippine	ALS Marine			2/10/04 <i>Coastal Clean-up and Clam Hatchery Breaking Event / Limpieza de la costa y criadero de almejas</i>

Red: completed / Rojo: a terminar
Blue: planned / Azul: a operar

Búsqueda activa de programas sociales en los países asiáticos

En este número resumimos algunas de las actividades comunitarias que están llevando a cabo los distribuidores de Yamaha en el Sudeste Asiático y que incluyen entre otras la promoción de programas y acontecimientos deportivos, actividades para conservar y salvaguardar el medio ambiente, y actividades voluntarias que promueven una auténtica coexistencia con las comunidades locales. He aquí algunos ejemplos de actividades CCS que han comenzado ya nuestros distribuidores del Grupo Yamaha en Indonesia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Además, pronto se pondrán en marcha también actividades similares en Malasia.

Children's Soccer Clinic

In August, Thai Yamaha Motor (TYM) became the proud sponsor of an event aimed at getting children involved in the sport of soccer. Organized in the form of a children's soccer clinic with professional players as instructors, the Aug. 19 event attracted 60 school children and 10 teachers at a school ground in Suratthani. Scholarships and soccer balls were also donated as a means of making the children's interest in the sport an ongoing one that contributes to healthy lifestyles for tomorrow's citizens.

From Mr. Thanachai, Thailand TYM

Thailand



Beach Clean-up/ Community Volleyball

On February 27, 2004, the Yamaha marine distributor for central Indonesia, Angkasa Mesin organized a large-scale beach clean-up event for the important resort beaches on the island of Bali that gathered some 1,000 volunteers. This event was reported in the local press and praised by government officials. Then on May 27, 2004, PT Hasjrat Abadi Manado, another Yamaha distributor in eastern Indonesia organized a similar clean-up at the Kepulauan Bunaken Sea Park in Manado. Working closely with local officials, the Hasjrat organizing committee succeeded in gathering enough local volunteers to collect about 2 tons of refuse from the park's beach area. Once again the local media reported the event prominently. In another type of CCS activity in July, Angkasa organized a beach volleyball event at the town of Pacitan in Java to show its gratitude to the loyal outboard customers in the local fishing industry.

From Mr. Eddy Susanto, Indonesia Angkasa and Mr. Pendi, Indonesia Hasjrat

Limpieza de la playa/ Voleyplaya en comunidad

El 27 de febrero de 2004, el distribuidor de productos náuticos Yamaha en Indonesia central, Angkasa Mesin, organizó la limpieza a gran escala de importantes playas turísticas en la isla de Bali, para lo que reunió a unos 1.000 voluntarios. Esta actividad fue recogida por la prensa local y elogiada por los funcionarios locales. Más tarde, el 27 de mayo de 2004, PT Hasjrat Abadi Manado, otro distribuidor Yamaha en Indonesia Oriental organizó una limpieza similar en el parque marítimo de Kepulauan Bunaken, en Manado. El comité organizador de Hasjrat, trabajando en estrecha colaboración con funcionarios locales, consiguió reunir suficientes voluntarios para recoger unas 2 toneladas de basura en la playa del parque. De esta limpieza también se hizo amplio eco la prensa local. En otra actividad en el mes de julio, Angkasa organizó un espectáculo de voleyplaya en la ciudad de Pacitan, en Java, para mostrar su gratitud a los clientes de fuerabordas en el sector pesquero local.

Enviado por Eddy Susanto, Indonesia Angkasa y Pendi, Indonesia Hasjrat

Indonesia



Marine Conservation/Beach Clean-up

The Philippine distributor of Yamaha outboards, ALS Marine Center served as sponsor and organizer of a Coastal Clean-up and Giant Clam Hatchery Ground Breaking Event in Bauan, Batangas on October 2 and 3, 2004. The purpose of the event is to protect the endangered giant clam (*Tridacna Gigas*) as an important part of the local marine environment that contributes to fish propagation. Some 100 divers gathered from around the country, along with volunteers and 20 Miss Earth International candidates and local government officials, to clean the giant clam preserve and collect, clean and replant the 30-cm clams themselves.

From Ms. Cristina, Philippines ALS Marine

Conservación marina/ Limpieza de la playa

El distribuidor filipino de fuerabordas Yamaha, ALS Marine Center, fue el patrocinador y organizador de la limpieza de la costa y del criadero de almejas gigantes de Bauan, Batangas, los días 2 y 3 de octubre de 2004. La finalidad de esta actividad fue proteger la almeja gigante (*Tridacna Gigas*) en peligro de extinción y el medio ambiente marino local del que forma parte importante, contribuyendo así a propagar esta especie marina. Unos 100 buzos de todo el país tomaron parte, así como voluntarios, 20 candidatas a Miss Tierra Internacional y funcionarios locales, en la limpieza de la reserva de almejas gigantes y en la recogida, limpieza y replantación de almejas de 30 cm.

Enviado por Cristina, ALS Marine, Filipinas



Philippines



Environmental Walk/Soccer Charity Event

Supratechnic Pte. Ltd., Yamaha distributor for Singapore was active in two CCS events over the past year. In December of 2003, Supratechnic cooperated with the Nature Society Singapore as sponsor of a nature walk in the country's wetlands aimed at raising environmental consciousness. Then in August 2004 the company successfully organized a street soccer (football) charity event in cooperation with a local yacht club. Eight local youth teams joined in the event, which was organized as a friendly competition with prizes from YMC, itself the sponsor of a professional soccer team in Japan. The purpose of this event is to encourage young people to take up healthy sports like soccer.

From Mr. Andy Heng, Singapore Supratechnic

Singapore



Caminata ecológica/ Torneo benéfico de fútbol

Supratechnic Pte. Ltd., el distribuidor Yamaha en Singapur estuvo muy activa en dos actividades CCS el pasado año. En diciembre de 2003, Supratechnic cooperó con la Nature Society Singapore como patrocinador de un paseo por la naturaleza en la zona pantanosa del país con el fin de concienciar más al público sobre la preservación del medio ambiente. Después, en agosto de 2004, la empresa organizó con gran éxito un torneo benéfico de fútbol en colaboración con un club de Yates local. Ocho equipos de la localidad lucharon por los premios donados por YMC, patrocinador asimismo de un equipo de fútbol profesional en Japón. El fin de esta actividad es animar a los jóvenes a practicar deportes sanos como el fútbol.

Enviado por Andy Heng Supratechnic, Singapur

Clínica de fútbol para niños

En el mismo mes de agosto, Thai Yamaha Motor (TYM) fue el orgulloso patrocinador de otra actividad cuya finalidad era hacer que los chicos se impliquen en el deporte del fútbol. Organizado como si fuera un cursillo de fútbol juvenil con jugadores profesionales como profesores, el acontecimiento del 19 de agosto atrajo a 60 escolares y 10 profesores en la escuela de Suratthani. Se donaron becas y balones de fútbol con el fin de despertar el interés de los colegiales en la práctica deportiva, que tanto contribuye a mantener un estilo de vida sano.

Enviado por Thanachai, TYM, Tailandia



Maintenance tips

As the next part of our one-point advice series for introducing 4-stroke outboards in your market, we focus on important 4-stroke maintenance tips. One of the biggest differences in 4-stroke maintenance versus 2-stroke is the use of engine oil. Here are two of the most commonly asked questions.

(1) Decreases and increases in the engine oil

Q What causes the engine oil volume to go down?

A: Many people might think that the volume of engine oil in a 4-stroke does not decrease because it is just circulating around in the engine. But, in fact, oil leaks into the combustion chamber little by little through the gap between the piston and the cylinder wall (piston clearance gap). As a result, the engine oil volume gradually decreases over long hours of use. Also, outboard motors consume engine oil faster than other 4-stroke engines because they are used more at high speeds, running at full throttle. But, it is important to note that if the oil volume decreases unusually fast, there may be other causes (like worn piston rings). If you see white smoke in the exhaust (not the white vapor of cooling water that disappears quickly), you should find the cause and repair it.

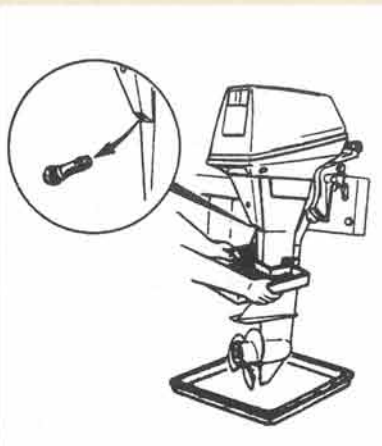
Q What causes engine oil volume to increase?

A: If you find the engine oil volume increasing, it may be the result of dilution or cooling water leakage. Dilution happens when fuel leaks from the combustion chamber into the oil pan through the gap (clearance) between the piston and the cylinder wall for some reason. Find the cause (check if the thermostat is missing, if the carburetor is properly adjusted or if the engine is operated at low speeds for long hours, etc.) and repair it. If the cause of oil volume increase is cooling water leakage into the oil pan then the oil will turn milky white. If the oil is being diluted by leaking fuel from the cylinder, it will cause the lubricating capacity of the oil to deteriorate, which can lead to serious engine damage, such as engine seizure.

(2) Changing the engine oil

1) When changing the oil, be sure to catch the draining oil in a tray or oil pan. Dispose of the drained oil properly. Do not just let it run into the waste water sewer or drain or into the ground as a pollutant.

1) Al cambiar el aceite, recójalo en una bandeja o depósito y deshágase de él adecuadamente. No lo eche por la alcantarilla o sumidero de aguas residuales ni lo vierta en el terreno porque es sustancia contaminante.



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

Consejos de mantenimiento

Después de nuestra serie "Lanzamiento de los fuerabordas de 4 tiempos en su mercado", les presentamos ahora algunos consejos importantes de mantenimiento de los 4 tiempos. Una de las principales diferencias del mantenimiento del 4 tiempos con respecto al 2 tiempos es el uso del aceite del motor. He aquí dos de las preguntas que se hacen más frecuentemente.

(1) Disminución y aumento del aceite del motor

P ¿Qué hace que disminuya el volumen del aceite del motor?

R: Mucha gente piensa que el volumen del aceite en un 4 tiempos no disminuye porque lo que hace el aceite es circular por el motor. Pero de hecho se pierde aceite poco a poco y entra en la cámara de combustión por el espacio que hay entre el pistón y la pared del cilindro (espacio libre del pistón). Por tanto, el volumen del aceite disminuye gradualmente si el motor se usa mucho tiempo. Ocurre también que los fuerabordas consumen aceite con más rapidez que otros motores de 4 tiempos porque a alta velocidad, funcionando a toda marcha. Pero es importante tener en cuenta que si el volumen del aceite disminuye más de lo previsto puede deberse a otros motivos (como que los aros de pistón estén gastados). Si ve humo blanco en el escape (y no es el vapor blanco del agua de refrigeración que desaparece con rapidez), debe buscar la causa y repararla.

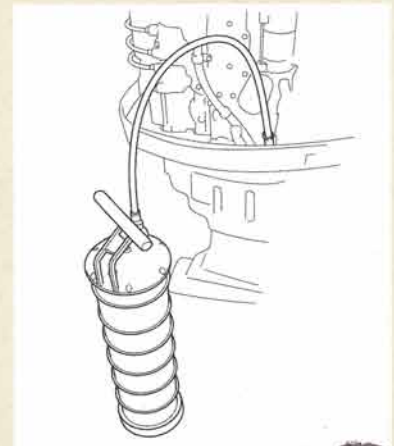
P ¿Qué hace que aumente el volumen del aceite del motor?

R: El aumento del volumen del aceite del motor puede deberse a dilución o a fugas del agua de enfriamiento. La dilución ocurre cuando, por alguna razón, se pierde combustible de la cámara de combustión y pasa al cárter a través de la holgura entre el pistón y la pared del cilindro. Busque la causa (compruebe si falta el termostato, si el carburador está bien ajustado o si el motor funciona a baja velocidad durante muchas horas, etc.) y repárela. Si la causa del aumento del volumen del aceite es que hay fugas del agua de refrigeración, el aceite se volverá blanco lechoso. Si el aceite se diluye al mezclarse con el combustible que pierde el cilindro, su capacidad de lubricación será menor y podría ocasionar averías graves como, por ejemplo, que el motor se agarrote.

(2) Cambio del aceite del motor

2) When changing the oil with the motor mounted on its boat, attach a suction pipe to the oil level gauge opening and suck it out so that oil is not spilled into the boat or into the water. Then dispose of the drained oil properly.

2) Al cambiar el aceite con el motor instalado en la lancha, meta una tubería de aspiración por la boca del indicador de nivel del aceite y sáquelo sin verter aceite en la lancha o en el agua. Después, deshágase de él adecuadamente.



Dr. Sugimoto Chantey Editorial Room
ME Company, Yamaha Motor Co., Ltd.
1400 Nippashi Hamamatsu, Shizuoka 432-8528, Japan



News Round-up

Panama

Panamá

Fishing tourney focuses on family fun

On August 20 and 21, 2004, Panama's beautiful Contadora Island became the venue for the annual fishing tournament organized by Yamaha's local distributor Tochisa de Panama. For this 13th holding of the popular event, Tochisa was able to enlist Cable & Wireless Panama as co-sponsor and offer participants an exciting array of prizes. Thanks to this boosted sponsorship and Tochisa's efforts to make this a family-oriented event, some 41 boats and over 200 participants turned out to compete in the 2-day event. Also, to make sure the whole family got involved, the tournament had ten separate categories including a Women's and Boys & Girls category. What's more, all the children who did join in won their own recognition plaque for their efforts.

To improve awareness to the environment, the tournament also encouraged conservation measures through the "catch & release system" for endangered species. YMC's Mr. Hugh Onozawa, General Manager of OMDO, was among the guest participants in the tournament and the festivities that followed, including a gala awards dinner at the beautiful Galeon Hotel. This party turned out to be a perfect climax to two exciting days of fishing, and all who came shared a good time.

From Harumi Yamashita, OMDO, YMC, Japan

Torneo de pesca para la familia

El 20 y 21 de agosto de 2004 se celebró en la bella isla panameña de Contadora el popular torneo anual de pesca organizado por Tochisa de Panamá, el distribuidor local de Yamaha. Para esta 13ª edición, Tochisa pudo contar con el apoyo de Cable & Wireless Panama como copatrocinador y ofrecer magníficos premios a los participantes. Gracias a este patrocinio y a los esfuerzos de Tochisa por hacer de este torneo un acontecimiento eminentemente familiar, 41 embarcaciones



*Over 40 boats competed in the tournament
Más de 40 embarcaciones compitiendo*



*The family-oriented event drew 200 participants
El acontecimiento familiar atrajo a 200 participantes*



*All smiles at the weigh-in!
¡Todos son sonrisas durante el pesaje!*

y más de 200 participantes se dieron cita en los 2 días que duró la competición. Para asegurarse la participación de las familias, el torneo tuvo diez categorías, entre ellas una femenina y otra para chicos y chicas. Además, todos los participantes recibieron una placa en reconocimiento a sus esfuerzos.

Para hacer al público más consciente del medio ambiente, el torneo fomentó medidas de protección mediante el sistema de "captura y puesta en libertad" para especies en vías de extinción. El Sr. Hugh Onozawa de YMC, director general de OMDO, estuvo entre los participantes invitados al torneo y a las posteriores celebraciones, entre ellas la cena de gala de entrega de premios en el bello hotel Galeón, que puso el punto culminante a dos emocionantes días de pesca, en las que todos se divertieron mucho.

Enviado por Harumi Yamashita, OMDO, YMC, Japón

Australia

Australia

Yamaha GP1300R WaveRunner sets Guinness World Record

A Yamaha GP1300R WaveRunner has set a new Guinness World Record by towing 10 water skiers on Saturday September 4, 2004 at Darling Harbour, Sydney. The record attempt was staged by world-famous water show organizer Jack Ellison and his team and they succeeded in setting a new mark for "Most water skiers behind an aquabike (personal watercraft)." The rules state that the PWC must be a completely standard production model and that all skiers must be successfully skiing simultaneously for at least 1 minute.

For this record attempt, Jack consulted with Yamaha Motor Australia (YMA) concerning the best PWC to use. YMA has a long-standing sponsorship relationship with Jack and his HFO Entertainment company, which organizes exciting water shows around the world, using Yamaha products exclusively. He also assists in coordinating YMA's popular 'WaveDay' customer events held annually at five locations around Australia.

Congratulations to Jack and his team and the powerful GP1300R.

From Martin Kypr, Water Vehicle Div., YMA, Australia



*A GP 1300R set a Guinness record by towing ten water skiers at once
La GP1300R que logró el récord Guinness al remolcar a diez esquiadores a la vez*



*HFO stages exciting water shows with Yamaha products
La empresa HFO Entertainment organiza emocionantes espectáculos náuticos con productos Yamaha*

La Yamaha GP1300R presente ya en el Libro Guinness de los Récords

La Yamaha GP1300R ha conseguido un nuevo récord mundial y estar presente en el Libro Guinness al remolcar a diez esquiadores acuáticos en el puerto de Darling, Sidney, el sábado 4 de septiembre de 2004. El récord fue preparado por el famoso organizador de eventos náuticos Jack Ellison y su equipo, que lograron su objetivo en la categoría de "mayor número de esquiadores detrás de una moto náutica". Las reglas exigen que la moto sea un modelo de serie y que todos los esquiadores vayan esquiando simultáneamente durante al menos un minuto.

Para lograr este récord, Jack consultó con Yamaha Motor Australia (YMA) para ver qué moto sería mejor usar. YMA mantiene una larga relación patrocinadora con Jack y su empresa HFO Entertainment, que organiza emocionantes espectáculos náuticos en todo el mundo utilizando exclusivamente productos Yamaha. Jack ayuda también a coordinar el popular evento "WaveDay" que se celebra cada año en cinco lugares diferentes en Australia.

¡Enhorabuena pues a Jack, a su equipo y a la potente GP1300R!

Enviado por Martín Kypr, División de motos náuticas, YMA, Australia

News Round-up

Portugal

New marine test and training center opens

On Sept 23, an opening ceremony was held for Yamaha Motor Portugal's (YMPL) newly completed Marine Test and Training Center. Built into a former warehouse on the grounds of YMPL's headquarters, the new center will serve as an important service base in this largely commercial-use market, as well as being a facility for training dealer mechanics in the latest service know-how. Equipped with a large-size test tank capable of running two big engines at once and a heavy-duty hoist (2.5 ton), this facility also has the capability to prepare boat package rigging for the growing pleasure-use market as well. As a test facility for Southern Europe, the center will also perform roles like testing new motor and boat matchings.

Among the roughly 70 guests on hand for the opening ceremony and celebration were Mr. Herry Kleyn van Willigen and Mr. Eiji Ichida of Yamaha Motor Europe N.V., Mr. Matt Kondo representing YMC's Marine Service Operations, as well as important industry representatives and marine journalists. After a tape cutting and the presentation of a special plaque from YMC, the guests were given a tour of the facility before moving on to a lunch at the Cascais marina. The support for this new service center from YMENV and YMC is another example of Yamaha's "Think Globally, Act Locally" policy.

From Takahiro Fujimura, YMPL, Portugal



*The guests toured the new YMPL test and training facility
Los invitados visitaron el nuevo centro de pruebas y servicio técnico de YMPL*



*The new Marine Test and training center has a large capacity test tank and facilities for WaveRunner testing too
El nuevo centro de pruebas y servicio técnico dispone de un depósito de gran capacidad e instalaciones para probar también las WaveRunner*



Inauguración del nuevo Centro de Pruebas y Servicio Técnico

El 23 de septiembre se celebró la ceremonia de inauguración del nuevo Centro de Pruebas y Servicio Técnico de Yamaha Motor Portugal (YMPL). Construido en un antiguo almacén en los terrenos de la sede de YMPL, el nuevo centro servirá de importante base de servicio técnico en este mercado orientado principalmente a la náutica comercial, así como de instalación para impartir cursos avanzados a los mecánicos de los concesionarios. Equipado con un depósito de pruebas de gran tamaño en el que pueden funcionar dos grandes motores a la vez y una grúa de gran potencia (2,5 ton.), tiene capacidad para equipar también unidades de lancha y fueraborda para el creciente mercado de la náutica de recreo. Como centro de pruebas para el Sur de Europa servirá, entre otras cosas, para probar combinaciones de nuevos motores y lanchas.

Entre los aproximadamente 70 invitados estuvieron presentes el Sr. Herry Kleyn van Willigen y el Sr. Eiji Ichida de Yamaha Motor Europe N.V., el Sr. Matt Kondo en representación de las Operaciones de Servicio Náutico de YMC, así como importantes representantes y periodistas del sector. Los invitados, después de asistir al corte de la cinta y a la presentación de una placa especial de YMC, visitaron las instalaciones del centro antes de trasladarse para comer al puerto deportivo de Cascais. El apoyo de YMENV y YMC a este nuevo centro de servicio es otro ejemplo de la política que sigue Yamaha bajo el lema: "Pensar globalmente, actuar localmente".

Enviado por Takahiro Fujimura, YMPL, Portugal

Jamaica

Outboard mechanics trained in AOTS program

Over the five days from August 23 to 27, Japan's Association for Overseas Technical Scholarship (AOTS) organized the latest overseas training program of its General Industrial Technology Program in the Caribbean island nation of

Jamaica. Held in the capital, Kingston, this "Service Training for Outboard Motors" course gave instruction to 25 outboard motor mechanics selected from nationwide applicants. The trainees were given instruction in the structures of 2- and 4-stroke outboards and the theory of engine operation, followed by hands-on practice in disassembly/assembly, engine troubleshooting, propeller selection and test-running of motors.

These mechanics will now applied their newly acquired skills in the servicing of the many outboard motors presently at work in Jamaica's coastal fishing industry and tourist resorts. This training course was also possible through the cooperation of the staff of the local Yamaha marine distributor, YAMAHA ENGINES LTD., a company dedicated to customer service.

From Minoru Fukuda, Service Group, OMDO, Japan



*The trainees listen to a lecture by Mr. Peter McGhie
Los mecánicos escuchan atentos en la clase del Sr. Peter McGhie*



*The trainees absorbed a lot from the five-day AOTS program
Los mecánicos aprovecharon al máximo el curso de cinco días de la AOTS*

Mecánicos de fuerabordas asisten a un curso de la AOTS

Durante los cinco días del 23 al 27 de agosto, la Asociación japonesa de Becas Técnicas del Extranjero (AOTS) organizó otro de sus Cursos de Tecnología Industrial General en la isla caribeña de Jamaica. A este "Curso de Servicio Técnico en Motores Fueraborda" celebrado en la capital, Kingston, asistieron 25 mecánicos de

fuerabordas seleccionados entre los candidatos de todo el mundo. Los asistentes recibieron instrucción en construcción de fuerabordas de 2 y 4 tiempos y en teoría del funcionamiento del motor, además de hacer prácticas en desmontaje y montaje, localización y reparación de averías, selección de la hélice y pruebas de funcionamiento de motores.

Estos mecánicos aplicarán ahora las enseñanzas recién adquiridas en el mantenimiento de los numerosos motores fueraborda que funcionan actualmente en la industria de la pesca costera y en los centros turísticos de Jamaica. Este curso de servicio técnico también fue posible gracias a la cooperación de los empleados del distribuidor local marino de Yamaha, YAMAHA ENGINES LTD., empresa que se dedica a dar servicio al cliente.

Enviado por Minoru Fukuda, Grupo de Servicio, OMDO, Japón

Olympic Games 2004 Unforgettable games, dream games

The ATHENS 2004 Olympic Games were a grand celebration of sport and international cooperation in Greece, the country where the Games were originally born and the city where they were revived as the modern Olympiad in 1894. The 2004 Games broke many records. Athens hosted 11,099 athletes, the largest number ever, and also the most women athletes ever. Representatives of 202 countries took part, more than any other sporting event. The Olympic flame travelled for the first time to all continents. The shot put event was held in Olympia and women competed there for the first time. Four billion viewers all over the world watched these Games. They all saw Greece, inside and outside the stadiums.

During the Games in Athens, more than 45,000 volunteers (15,000 for the paralympic Games)—a record number in the history of the Games—were at work, together with 21,500 media representatives.

One of the highlights of the Games for the people of Greece came in the sailing competition, where the Greek crew of Sofia BEKATOROU and Aimilia TSOULFA amassed an unassailable point lead to clinch the gold medal in the Women's 470 class before the final race. Yamaha distributor Motodynamics S.A., was proud to have supplied more than 90 outboard motors to the organizing committee of Athens 2004. These engines were used in the sailing competition for official boats carrying the event umpires, as well as in rescue boats carrying medical crew, etc., making them a high-profile presence in an event that thrilled Greek fans.

From Rania Machaira, Product Manager Marine & Power, Motodynamics, Greece



Yamaha powered officials' boats at the Athens Olympic sailing competition venue
Las lanchas oficiales propulsadas por motores Yamaha en la competición de vela de los Juegos de Atenas



Yamaha outboards were used for official rescue boats as well
Los fuerabordas Yamaha se usaron también en las lanchas oficiales de salvamento



Greek distributor Motodynamics S.A., supplied more than 90 Yamaha outboards for the Athens Olympics
El distribuidor griego Motodynamics S.A. suministró más de 90 fuerabordas Yamaha para los Juegos Olímpicos de Atenas

Juegos Olímpicos 2004 Juegos inolvidables, Juegos de ensueño

Los Juegos Olímpicos de Atenas 2004 fueron una gran fiesta deportiva y de cooperación internacional en el país donde se originaron los Juegos de la antigüedad y en la ciudad en la que se celebraron los primeros Juegos de la Era Moderna en 1894. Los

Juegos de 2004 rompieron muchos récords y en Atenas participaron 11.099 atletas, el mayor número de su historia y, también, la mayor representación femenina de todos los tiempos. Estuvieron representados 202 países, más que en cualquier otro acontecimiento deportivo. Y la llama olímpica viajó por primera vez por los cinco continentes. La competición de lanzamiento de peso se celebró en Olimpia y las mujeres compitieron allí por primera vez. Cuatro mil millones de espectadores de todo el mundo presenciaron los Juegos por TV y todos ellos vieron Grecia, dentro y fuera de los estadios.

En los Juegos de Atenas participaron más de 45.000 voluntarios (15.000 en los Juegos Paralímpicos) —un número récord en la historia de los Juegos— y hubo 21.500 representantes de los medios de comunicación.

Una de las actuaciones más importantes de los Juegos para Grecia fue la competición de vela, en la que la tripulación griega de Sofia Bekatorou y Aimilia Tsoulfa logró, gracias a su enorme ventaja, hacerse con la medalla de oro en la clase 470 antes de disputarse la carrera final. Motodynamics S.A., el distribuidor oficial de Yamaha Motor se sintió orgulloso de haber suministrado más de 90 motores fueraborda al comité organizador de Atenas 2004.

En las pruebas de vela, estos motores se usaron en las lanchas oficiales que transportaban a los jueces de la competición y en las lanchas de salvamento que llevaban al equipo médico, etc., por lo que su destacada presencia se hizo notar en una prueba que entusiasmó a los aficionados griegos.

Enviado por Rania Machaira, Gerente de productos de Marine & Power, Motodynamics, Grecia

Taiwan

Yamaha marine shop opens in Taichung

The Yamaha marine sales network in Taiwan has been significantly strengthened with the opening in September of a new Yamaha marine shop in the Taichung area. Although Yamaha outboard motors have continued to command top share for many years in Taiwan, the Taichung area in west-central Taiwan was the one weak market in the country for Yamaha because it had no Yamaha marine shop with real sales power. To remedy this situation, the Yamaha marine distributor Chen Shang Trading managed to convince one prominent shop to become a Yamaha dealership, and they now expect a significant increase in the sales of Yamaha outboard motors in this market in the future.

The new dealership also carries a line of locally manufactured Teppai boats and fishing gear that attract an important clientele. Moreover, there are big expectations for an expansion of the individual pleasure-use marine market involving inland lakes in the area. In order to answer this new potential demand, the occasion of this new shop opening is being used to launch sales of the Yamaha WaveRunner personal watercraft line in this market too.

From Albert Sun, Chen Shang Trading, Taiwan



This newly converted dealership will cater to the important Taichung market
Este nuevo concesionario ofrecerá servicio al importante mercado de Taichung

Taiwán

Una tienda Yamaha abre sus puertas en Taichung

La red de ventas de productos náuticos Yamaha en Taiwan sigue ampliándose con la apertura en septiembre de una nueva tienda en la zona de Taichung. Aunque los motores fueraborda Yamaha siguen manteniendo su predominio tradicional en el mercado taiwanés desde hace muchos años, la zona de Taichung en el centro oeste de Taiwán constituía un punto débil porque Yamaha no disponía ahí de ninguna tienda con fuerte potencial de ventas. Para corregir esta situación, el distribuidor de productos náuticos Yamaha Chen Shang Trading logró convencer a una importante tienda de la zona para que se convirtiera en concesionario Yamaha, por lo que espera ahora aumentar considerablemente las ventas de fuerabordas Yamaha en este mercado.

El nuevo concesionario vende también la gama de lanchas Teppai fabricadas localmente y aparejos de pesca que atraen a una importante clientela. Hay además grandes expectativas de expansión en el mercado de productos náuticos para el ocio y el recreo personal en los lagos interiores de la zona. Para responder a este nueva demanda potencial se ha aprovechado la apertura de esta nueva tienda para lanzar también la gama de motos náuticas WaveRunner en este mercado.

Enviado por Albert Sun, Chen Shang Trading, Taiwán

News Round-up

France

Yamaha stays a part of the America's Cup

The America's Cup moved to Europe for the first time in over a century when the Swiss team won the Cup's 2003 holding in New Zealand. But the move has not changed Yamaha's dedication to being a front-line supporter of this race that is often called the Formula 1 of ocean yacht racing. With the cooperation of Yamaha Motor New Zealand and technical service support from Yamaha Motor Spain, 20 units of Yamaha's state-of-the-art F150 4-stroke outboards were used on official umpire boats, marker buoy-setter boats and security craft when the first preliminary races were held for America's Cup 2007 off the coast of Marseille, France in the Mediterranean. Yamaha outboards demonstrated their reliability and performance at the last America's Cup in New Zealand, where some 200 outboards were supplied for official and syndicate boats under an exclusive supplier contract. It is clear now that Yamaha aims to maintain its high-profile position as the engine of choice in yacht racing's premier event.

From Tony Kato, YMENV, Netherlands



Twin-mounted Yamaha F150 outboards are the ultimate performance package for these America's Cup umpire boats

Dos fuerabordas Yamaha F150 propulsan estas lanchas de los jueces de la Copa América



Reliability under any conditions is a must for official craft like these marker buoy setter boats

Gran fiabilidad bajo cualquier circunstancia es fundamental en embarcaciones oficiales como éstas de colocación de boyas

Francia

Yamaha F150 4-stroke outboards powered official boats at Europe's first America's Cup preliminaries in September. Fuerabordas Yamaha F150 de 4 tiempos propulsaron las lanchas oficiales en las regatas preliminares de septiembre de la Copa América



Yamaha sigue siendo parte activa de la Copa América

La Copa América ha llegado a Europa por primera vez en más de un siglo al ganar el equipo suizo la edición de 2003 celebrada en Nueva Zelanda. Pero este cambio no ha variado el deseo de Yamaha de ser firme partidario de esta gran competición náutica denominada a menudo la Fórmula 1 del mar. Con la cooperación de Yamaha Motor New Zealand y el apoyo del servicio técnico de Yamaha

Motor Spain, 20 fuerabordas Yamaha último modelo de 4 tiempos F150 se usaron en las lanchas oficiales de los jueces, en las lanchas de colocación de las boyas de referencia y en las embarcaciones de seguridad durante la celebración el pasado septiembre de las primeras regatas preliminares de la Copa América de 2007 en la ciudad mediterránea de Marsella. Los fuerabordas Yamaha demostraron su gran fiabilidad y rendimiento en la última Copa América en Nueva Zelanda, donde unos 200 fuerabordas propulsaron las lanchas oficiales y las de los sindicatos participantes gracias a un exclusivo contrato de suministro. Es evidente que Yamaha aspira ahora a mantener su destacada posición como "el motor a elegir" en la competición más prestigiosa de la vela mundial.

Enviado por Tony Kato, YMENV, Holanda

Japan

WaveRunners ready as rescue craft for scull races

Preparations are now underway for Yamaha Motor to supply specially outfitted WaveRunners as the official rescue craft for the upcoming National High School Rowing Championships to be held in YMC's home prefecture, Shizuoka, next March. The Shizuoka Rowing Association came to YMC with the request to supply WaveRunners as rescue craft following an accident that occurred at another event in 2001. That accident prompted a review of rescue preparedness, and when Yamaha gave a demonstration of a rescue operation using a WaveRunner at the recent Shizuoka Prefectural Sports Meet rowing competition, the officials in attendance were very impressed with the speed and safety with which the PWCs carried out a demo rescue.

As we reported in our #106 issue of Chantey, WaveRunners are now being used as rescue craft by a growing number of organizations and agencies around the world. When used as rescue craft, PWCs usually pull a rescue sled that lies close to the water surface and is easy to lift the victim onto. In their decision to choose Yamaha WaveRunners as rescue craft, the Shizuoka Rowing Association also appreciated factors like the lack of an exposed propeller and the great maneuverability of the craft, which enables them to maneuver right alongside the victim in the water easily and safely.

From Yoshiaki Murakoshi, WV Div., ME Company, YMC

Las WaveRunners equipadas como embarcaciones de rescate

Yamaha Motor está actualmente preparándose para suministrar WaveRunners especiales equipadas para servir como embarcaciones oficiales de rescate y salvamento en los próximos Campeonatos de Remo de los Colegios Nacionales de Secundaria que se celebrarán en Shizuoka, la prefectura natal de YMC, el próximo marzo. La Asociación de Remo de Shizuoka acudió a YMC para que suministrara WaveRunners como embarcaciones de rescate a consecuencia de un incidente que tuvo lugar en los Campeonatos de Remo de 2001. Este accidente provocó la revisión de las medidas a tomar en casos similares, y cuando Yamaha realizó demostraciones en operaciones de rescate usando una WaveRunner

en las recientes competiciones de remo de la prefectura de Shizuoka, los funcionarios asistentes quedaron impresionados con la velocidad y seguridad que mostraron estas motos náuticas.

Como informamos en el número 106 de Chantey, diversos organismos e instituciones de todo el mundo están utilizando cada vez más las WaveRunners como embarcaciones de rescate. En este caso, las WaveRunners arrastran una tabla donde se puede colocar fácilmente a la víctima. Al tomar la decisión de usar WaveRunners como embarcaciones de rescate, la Asociación de Remo de Shizuoka en Japón consideró el hecho de la carencia de una hélice al descubierto y su gran maniobrabilidad que les permite acercarse a la víctima de forma precisa y sin peligro.

Enviado por Yoshiaki Murakoshi, División WV, ME Company, YMC

Japón



Rowers will be protected by rescue teams using WaveRunners. Los remadores estarán protegidos por WaveRunners de rescate



A rescue-equipped WaveRunner tows a rescue sled. Una WaveRunner arrastrando una tabla de rescate



Mochitsuki

There is perhaps no Japanese tradition that reflects the character of the nation and the nature of its people better than the annual New Year ritual called "mochitsuki." And this is probably why it is one of the customs that is continued today by Japanese communities around the world. Mochitsuki means making "mochi," a dense, highly nutritious and slightly sweet rice cake that since ancient times has been one of the most valued foods for the Japanese. Mochi has long been both a stamina food for travelers and a semi-preserved food for the New Year's holiday, when it is customary to eat only preserved foods so that the women, and men, are freed from the task of cooking during this special holiday.

The traditional mochitsuki method of making mochi is one that reflects the Japanese love of family and community and is most often enjoyed as a group event a few days before the New Year. A special type of rice called "mochigome" is steamed and placed into a large, wooden mortar where it is pounded into a firm paste using a large wooden mallet. The pounding involves close teamwork as people take turns wielding the heavy mallet while another turns the rice after each strike. It must be done rhythmically to avoid injury to the turner's hand, and the process can become quite exciting and dramatic when two people alternate strikes with two mallets as the turner's hands fly in and out of the mortar to the clapping and cheers of the onlookers.

Although it is a secular custom today, mochitsuki originally had religious significance in Japan's indigenous Shinto religion. Being one of the most valuable foods in ancient Japan, mochi was offered to the gods at special rituals as an expression of gratitude for successful harvests. The remnants of this religious symbolism are still seen today in the custom of making a small stack of round, flattened mochi cakes called "Kagami-mochi" which are usually topped with a Japanese orange and placed before the family shrine at New Year's. The round mochi cakes symbolize the mirror (kagami) of the ancient sun goddess Amaterasu Omikami, and the Japanese orange is a symbol of longevity.



Mochitsuki

No hay quizás ninguna otra tradición japonesa que refleje mejor el carácter nacional y la naturaleza del pueblo japonés que el ritual anual de Año Nuevo denominado "mochitsuki". Y por eso es probable que sea una de las costumbres que están más vivas hoy en las comunidades japonesas de todo el mundo.

Mochitsuki significa hacer "mochi", la masa de los pastelillos de arroz algo dulces y muy nutritivos que desde la antigüedad han sido uno de los alimentos más apreciados por los japoneses tanto por su alto valor energético como por poder conservarse listos para comer durante las vacaciones de Año Nuevo, época en la que es habitual tomar sólo alimentos preparados con antelación para no tener que cocinar en esos días tan especiales.

El método tradicional de hacer mochi refleja el amor que sienten los japoneses por la familia y la comunidad, por lo que es muy frecuente disfrutar en grupo de este acontecimiento pocos días antes de Año Nuevo. Se emplea un tipo especial de arroz

llamado "mochigome" que, una vez hervido, se coloca en un mortero grande de madera donde se le golpea con un gran mazo de madera hasta formar una masa uniforme. El proceso requiere trabajar bien en equipo puesto que una persona debe golpear la masa y otra darle vueltas después de cada golpe. Debe hacerse acompasadamente para evitar golpear la mano del que gira la masa y el proceso resulta apasionante y muy espectacular cuando dos personas alternan los golpes con dos mazos y la mano del que gira la masa entra y sale del mortero a gran velocidad ante los aplausos y aclamaciones de los allí presentes.

Aunque es actualmente una costumbre secular, el mochitsuki tuvo originalmente un sentido religioso en el culto Shinto autóctono del Japón. Al ser uno de los alimentos más preciados en el antiguo Japón, el mochi se ofrecía a los dioses en ceremonias especiales de agradecimiento por cosechas abundantes. Como vestigio de este simbolismo religioso queda todavía hoy en día la costumbre de hacer una pequeña pila de pastelillos redondos y aplastados de mochi, los llamados "kagami mochi", que normalmente se coronan con una naranja japonesa y se colocan ante el altar familiar en Año Nuevo. Los pastelillos redondos simbolizan el reflejo (kagami) de la antigua diosa del sol Amaterasu Omikami, mientras que la naranja japonesa es símbolo de longevidad.

From the Chief Editor

The year 2004 will already be drawing to a close when this issue is published. I wish to say heartfelt thanks for the cooperation I received from everyone at the places I visited this year and all the places I was unable to visit. And I hope that the information we gathered for this year's issues of Chantey have been of some use to you.

In 2005 we will continue to do our best to make Chantey a useful communication vehicle between you and Yamaha by reporting on the people of the Yamaha family working around the world today and introducing the new Yamaha products. I ask for your continued cooperation in supplying us with information about your market and look forward to meeting more of you in 2005.

Until then, I want to wish everyone a Happy New Year.

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

Hiroyuki Murakami, Chief Editor of Chantey



Saludos del redactor jefe

El año 2004 estará ya acercándose a su fin cuando se publique este número. Quisiera agradecer sinceramente a todos la cooperación recibida en los lugares que he visitado este año y también en los que no he podido visitar. Y espero que la información que hemos reunido en los números de Chantey de este año les haya sido de utilidad.

En 2005 continuaremos haciéndolo lo mejor que podamos para que Chantey siga siendo un útil vehículo de comunicación entre usted y Yamaha, informando sobre las personas que trabajan hoy día dentro de la gran familia Yamaha en todo el mundo y sobre el lanzamiento de nuestros nuevos productos. Les pido su continua cooperación en el envío de información sobre sus mercados, y es mi deseo el de encontrarme con muchos más de ustedes en 2005.

Hasta entonces, les deseo a todos un Feliz Año Nuevo.

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

Hiroyuki Murakami, redactor jefe de Chantey

Beautiful Waters, Forever

Aguas hermosas para siempre

Yamaha Motor is known around the world today as the leading manufacturer of outboard motors, but in the Japanese market we also have long years of experience as a leading maker of boats contributing to both the leisure market and the commercial fishing industry.

One of our fishery-related products is the "Truss Reef," a structure that was marketed in Japan beginning in 1995. Recently, Yamaha Motor received an order for four of these structures from the Overseas Fishery Consultants Association (OFCA), an organization sanctioned by Japan's Ministry of Agriculture, Forestry and Fishery, to be supplied to the Caribbean island nation of St. Vincent as part of a cooperative program to promote local fishery by creating fish-propagation reefs.

In today's fishery environment, where fishing pressure is threatening resources in many fishing grounds around the world, St. Vincent has also been experiencing a decrease in catches. The fisheries assistance project that Yamaha participated in this time was planned to go beyond the usual construction of fishing harbor and catch processing facilities and provide facilities that contribute to the sustainable development of fishery resources.

The purpose of the Truss Reef units Yamaha provided for this project is to create an underwater environment that promotes the growth of lobster in the early stages of their life cycle and also the concentration of smaller fishes that the growing lobsters feed on.

After arriving in St. Vincent on August 21, the Yamaha staff directed the assembly of the reefs with the assistance of a local construction company over the three days of August 23 to 25. Then the reefs were moved to position on the water and submerged over the days of the 27th to 29th. Finally, on the 30th, the Yamaha staff instructed the local fishery authorities in the monitoring methods to ensure maximum reef effectiveness. In turn, the authorities showed their appreciation of the unique qualities and structure of the Yamaha Truss Reef and how quickly the construction and installation was achieved compared to other types of artificial reefs. Plans call for the reef environment to be monitored by local staff over the next year, compiling information about air and water temperature and tidal data as well as investigations of how marine plants and animals attach themselves to the reefs and the eventual catch achieved in the vicinity. Based on this data, an evaluation will be made of the reefs' effectiveness at the end of one year.

Also assisting greatly in the start of this project through the loan of a charter boat and other contributions was the local Yamaha marine distributor, KP Marine.

Yamaha Motor es conocida en todo el mundo por ser el principal fabricante de motores fueraborda pero, en el mercado japonés, tiene también largos años de experiencia como fabricante líder de embarcaciones que contribuyen tanto a actividades recreativas como a la industria pesquera comercial.

Uno de nuestros productos relacionados con la pesca es el arrecife "Truss Reef" que fue comercializada en Japón a principios de 1995. Recientemente, Yamaha Motor recibió un pedido de cuatro de estas estructuras de la Asociación de Asesores de Pesca del Extranjero (OFCA), una organización autorizada por el Ministerio japonés de Agricultura, Silvicultura y Pesca, para suministrarlas en la isla caribeña de San Vicente como parte de un programa de cooperación cuya finalidad es promover la pesca local creando arrecifes de propagación de peces.

Hoy día, cuando la presión por pescar es cada vez mayor y amenaza los recursos de muchos caladeros en todo el mundo, San Vicente no es una excepción ya que viene sufriendo una disminución en sus capturas. El proyecto de ayuda a la pesca en el que participa Yamaha va más allá de planificar la construcción habitual de puertos pesqueros e instalaciones de procesamiento, y de proporcionar instalaciones que contribuyan al desarrollo sostenible de los recursos pesqueros.

El objetivo de las unidades de "Truss Reef" en este proyecto es crear un medio ambiente bajo el agua que potencie el crecimiento de la langosta en las primeras etapas de su crecimiento y también la concentración de peces más pequeños para que sirvan de alimento a estas langostas.

Después de llegar a S. Vicente el 21 de agosto, el personal de Yamaha dirigió el montaje de los arrecifes con la ayuda de una constructora local durante tres días, del 23 al 25 de agosto. Después, los arrecifes se trasladaron a su lugar correspondiente en el agua y se sumergieron del 27 al 29. Finalmente, el día 30, el personal de Yamaha instruyó a las autoridades pesqueras locales en los métodos de supervisión necesarios para asegurar la máxima efectividad del arrecife. Las autoridades, a su vez, agradecieron la calidad de las estructuras de

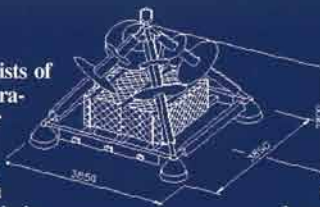
los "Truss Reefs" y su rápida construcción e instalación comparada con otros tipos de arrecifes artificiales. Se ha previsto el seguimiento y control del medio ambiente del arrecife por empleados locales durante el próximo año a fin de reunir información de la temperatura del aire y del agua y de datos de las mareas, así como investigaciones de cómo las plantas marinas y los animales se pegan a los arrecifes y de las eventuales capturas logradas en las inmediaciones. Basándose en estos datos se hará una evaluación de la eficacia de los arrecifes al año de su instalación.

Tenemos también que mencionar la gran ayuda que ofreció al comienzo de este proyecto el distribuidor local de Yamaha, KP Marine, con el préstamo de una lancha de alquiler y otras contribuciones varias.



What is the Yamaha Truss Reef

The Yamaha Truss Reef has a unique structure that consists of square-section reinforced concrete beams assembled in a pyramid shape with circular disks distributed up the four corner beams in decreasing sizes to form a complex surface area. In Japan, some 800 of these Truss Reef units have already been installed at 150 different fishery locations. Besides their role in gathering smaller fish, the formation of a new feeding chain around the reefs also serves to attract larger fish. At the same time, these reefs become attractive diving spots that in some cases have contributed to tourism.



¿Qué es un Truss Reef?

Los arrecifes Truss Reef son estructuras exclusivas formadas por vigas de hormigón armado de sección cuadrada montadas de forma piramidal con discos circulares distribuidos de mayor a menor desde el centro hacia los extremos de las vigas para formar una superficie compleja. En Japón, unos 800 de estos "Truss Reefs" se han instalado ya en 150 diferentes lugares de pesca. Además de recoger peces pequeños, la formación de una nueva cadena de alimentación alrededor de estos arrecifes sirve para atraer peces más grandes. Al mismo tiempo, los arrecifes se convierten en atractivos lugares de buceo que, en algunos casos, han contribuido al turismo de la zona.