

Bimonthly issued by Yamaha

Chantey

2006 No. 114

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

ENGLISH/SPANISH VERSION



A New Challenge in the Indian Market
Nuevos desafíos en el mercado indio

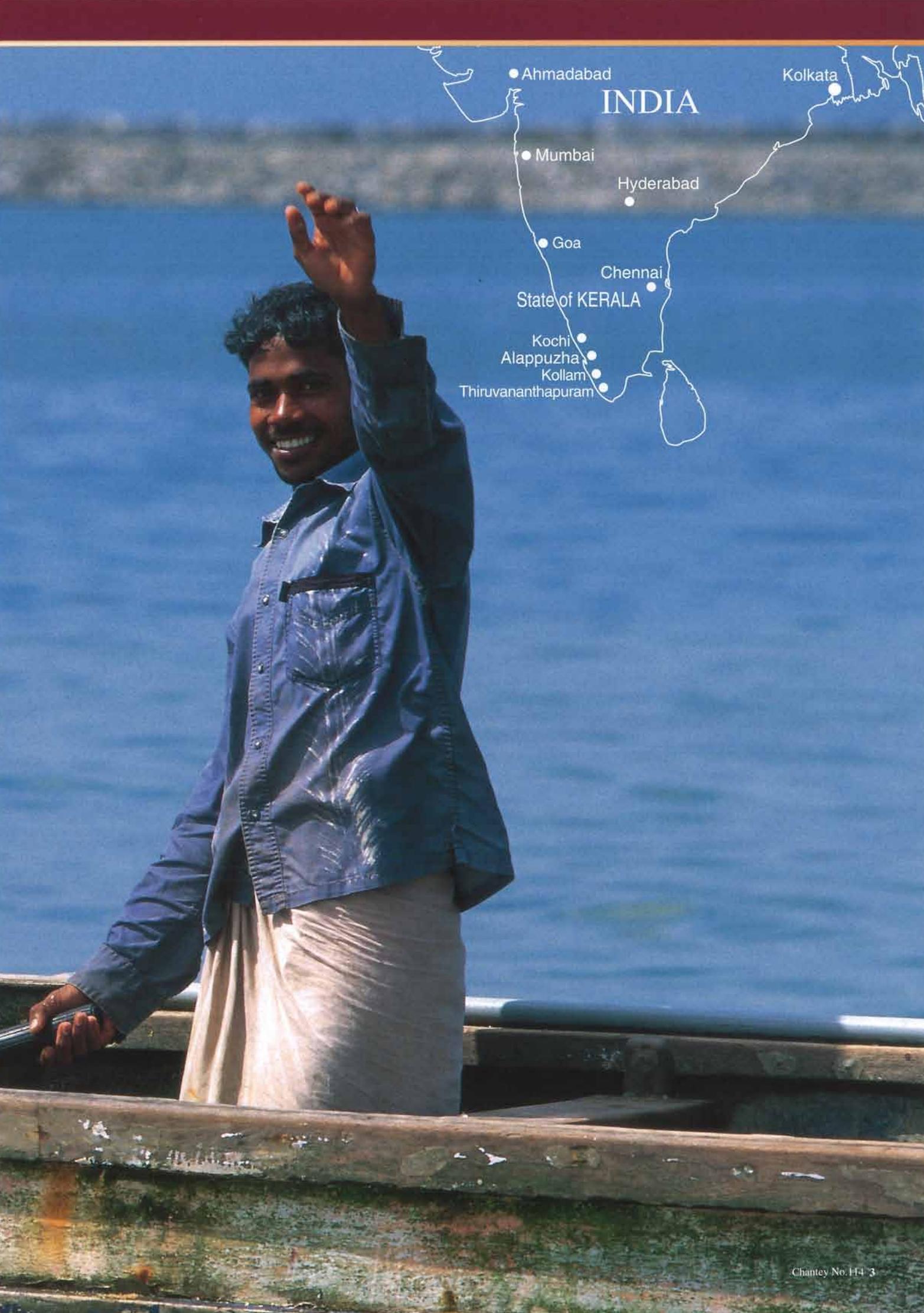
A New Challenge in the Indian Market

India is a vast land with an area of 3.3 million square kilometers, thousands of kilometers of coastline and a population of over a billion people. Rapid economic development in recent years has brought strong growth to India's outboard motor market, where Yamaha outboards are playing a big role, in the fishing villages and resort areas. Here we find the Yamaha distributors involved in a new challenge.

Nuevos desafíos en el mercado indio

India ocupa una extensa superficie de 3,3 millones de kilómetros cuadrados con miles de kilómetros de costa, y cuenta con una población de más de mil millones de habitantes. El rápido desarrollo económico de los últimos años ha producido un fuerte crecimiento del mercado indio de los motores fuera borda, en donde los modelos Yamaha tienen un papel predominante tanto en los pueblos pesqueros como en las regiones turísticas. Aquí encontramos a los distribuidores y concesionarios Yamaha asumiendo nuevos desafíos.



A photograph of a smiling man with dark hair and a beard, wearing a blue long-sleeved shirt and light-colored trousers. He is standing in a small wooden boat, leaning against the railing and waving his right hand towards the camera. The background is a vast, calm blue sea under a clear sky.

INDIA

• Ahmadabad

Kolkata

• Mumbai

Hyderabad

• Goa

Chennai

State of KERALA

Kochi

Alappuzha

Kollam

Thiruvananthapuram

Yamaha outboards and the fishing industry of Kerala

In all of India, the largest outboard market is found in the southwestern state of Kerala. This state, with its large cities like Kochi and Thiruvananthapuram, has the greatest population density of any region in India. With the Arabian Sea to the northwest and the Indian Ocean to the southwest, the coast of Kerala is dotted with fishing vil-

lages that make up an active fishery industry. The main Yamaha outboards used by the fishermen here are the "EK9.9DMHL," the "EK25BMHL" and the "EK40JMHL." Many of the fishermen mount these outboards on their traditional boats. Sometimes they will even side-mount two motors in a row. To answer the unique needs of this market, Yamaha has continued to develop improvements in the products in areas like water-tightness.

At the same time, there is an increasing use of FRP boats in this market powered by outboards on conventional transom mounts.



*In Kochi you can see a unique method of mounting 9.9 hp outboards in line
En Kochi se puede ver un método único de montar fuerabordas de 9,9 C.V.*

Los fuerabordas Yamaha y la industria pesquera de Kerala

En India, el mayor mercado de fuerabordas se encuentra en el estado de Kerala, al sudeste del país. Este estado, con grandes ciudades como Kochi y Thiruvananthapuram, tiene la mayor densidad de población de toda la India. La costa de Kerala, bañada por el mar Arábigo al noroeste y por el Océano Índico al sudeste, está llena de pueblos pesqueros que tienen una industria amplia y activa. Los principales fuerabordas Yamaha usados aquí por los pescadores son los EK9.9DMHL, EK25BMHL y EK40JMHL. Muchos pescadores usan estos motores en sus lanchas tradicionales. A veces usan incluso dos motores montados lateralmente. Para satisfacer las necesidades específicas de este mercado, Yamaha ha continuado desarrollando mejoras en sus productos, en aspectos como por ejemplo su

impermeabilidad al agua.

Al mismo tiempo, en este mercado se usan cada vez más lanchas de resina reforzada con fibra de vidrio propulsadas por fuerabordas montados en la popa.

El distribuidor de productos náuticos Yamaha en India: GEORGE MAIJO

Desde su sede en Chennai, en la costa este de la India, GEORGE MAIJO importa y comercializa motores fueraborda Yamaha para el mercado indio. La empresa empezó a importar fuerabordas Yamaha para el sector pesquero en 1976. Para los pescadores que habían confiado antes en el poder del viento o en los remos para manejar sus

India's Yamaha Marine Distributor, GEORGE MAIJO

From its home offices in Chennai on India's east coast, GEORGE MAIJO imports and markets Yamaha outboard motors in the Indian market. The company began importing Yamaha outboards for the Indian fishing industry back in 1976. For fishermen who had formerly relied on sail or rowing power for their fishing boats, the introduction



GEORGE MAIJO representatives. At center is Mr. Joseph Maijo, who manages the company's marine business
Representantes de GEORGE MAIJO. En el centro, Joseph Maijo, director de los negocios marinos de la empresa



Adopting outboard motors has brought big changes to the fishermen's lives
La adopción de fuerabordas cambió significativamente la vida de los pescadores



Here in Alappuzha, too, side mounting is most common
En Alappuzha, el montaje lateral de los fuerabordas es también la norma

lanchas pesqueras, la introducción de los motores fueraborda supuso un cambio espectacular en la forma de pescar y en el éxito de sus capturas. Al principio, el costo de los motores y de la gasolina fueron grandes obstáculos para que creciera la motorización en la industria pesquera, pero cuando el Gobierno indio intervino para ayudar a los pescadores, el mercado de los fuerabordas empezó a desarrollarse a gran velocidad. La motorización significó no sólo que los pescadores podían adentrarse más a buscar mayores capturas, sino que también podían aumentar el valor de los ejemplares capturados.

of outboard motors brought the potential for a dramatic change in the way they fished and the success of their catches. At first, the cost of the motors and gasoline were big obstacles to the progress of motorization of the fishing industry, but when the Indian government became involved in helping the fishermen, the outboard market began to grow at a tremendous pace. Motorization meant not only that the fishermen could go farther offshore in search of larger catches but also that they could increase the value of the catches they brought back. Through a solid system of spare parts supply and thorough after-sale service activities, GEORGE MAIJO succeeded in growing the market share for the reliable Yamaha outboards. But, recently there has been tough competition for market share with another lower-cost brand. The people at GEORGE MAIJO would not be beaten, however, and now they have taken on the challenge of strengthening their position in these weaker markets with aggressive marketing and sales promotion activities.

An Indian fishing village near Thiruvananthapuram. The boats and outboards of the fishermen provide a livelihood for many people
Un pueblo pesquero cerca de Thiruvananthapuram. Las embarcaciones y fuerabordas de los pescadores son una fuente de trabajo para mucha gente



A beach at Alappuzha. Transom mounts for outboards is a recent development
En esta playa de Alappuzha, recientemente se pueden ver algunas lanchas con fuerabordas en la popa

A través de un sistema eficaz de suministro de piezas de repuesto y de un completo servicio post-venta, GEORGES MAIJO logró aumentar su cuota de mercado de los fuerabordas Yamaha. Pero recientemente ha tenido que enfrentarse a la dura competencia que supuso la introducción de modelos de bajo costo de otras marcas. Sin embargo, el personal de GEORGE MAIJO no se desanimó y asumió el desafío de reforzar su posición en esos mercados más débiles con agresivas actividades de marketing y promoción de ventas.

Winning larger share by nurturing market leaders

In its efforts to build sales in southern India, GEORGE MAIJO established a branch office in Thiruvananthapuram, the capital of Kerala state. The aims of the company's new efforts in Kerala are to encourage the shift to 4-stroke outboards for the houseboats that are so popular in the resort areas of the state while supplying the region's fishermen with high-quality utility engines and the solid after-sale service needed to keep them in top condition and build customer satisfaction.

To meet the needs of the fishermen, the company mainly promotes sales of the exceptionally durable and fuel-efficient kerosene-burning EK9.9DMHL, EK25BMHL and EK40JMHL enduro models. At the same time they are working to help the region's fishermen achieve a fishery-based income by making sure they get the after-sale service and speedy spare parts supply they need. In the wake of the December 2004 Indian Ocean tsunami, these efforts also included special aid to the fishermen who suffered damage to their boats and motors.

In November of 2005, a comprehensive service campaign was launched that visited the many fishing villages along the coasts of Kerala state as part of a varied program of promotional activities the company is pursuing.

Promoting outboard use in key markets

Last November, GEORGE MAIJO staff took a service campaign to the main markets in Kerala. The purpose of the campaign was to boost customer satisfaction in this area with its large fishing population. For this service campaign, the company enlisted the help of mechanics from its affiliated dealerships, and staff from YMC's Service division in Japan also came to help out in a big concerted effort. Tents were set up in convenient corners of the harbors and the attendant staff conducted free service inspections and maintenance during the campaign days.

Many Yamaha outboard users brought their engines to the tents and were able to watch with satisfaction as their engines were inspected and repaired on the spot. It



*It is hoped that building close relationships with market leaders in the local areas will lead to expanded sales
Se espera que estrechando la relación con los líderes locales aumenten las ventas*

Ganando cuota de mercado con la empresa líder

Para aumentar las ventas en el sur de India, GEORGE MAIJO ha abierto una sucursal en Thiruvananthapuram, la capital del estado de Kerala. El objetivo es fomentar el uso de fuerabordas de 4 tiempos en las populares "casas flotantes" de las zonas turísticas de Kerala y suministrar a los pescadores de la región motores de alta calidad y completo servicio post-venta para mantenerlos en perfectas condiciones y lograr la satisfacción de los clientes.

Para ello, la empresa está promocionando principalmente las ventas de los modelos Enduro a queroseno EK9.9DMHL, EK25BMHL y EK40JMHL, excepcionalmente duraderos y de gran eficiencia de combustible. Al mismo tiempo trabajan para ayudar a los pescadores de la región a tener unos ingresos estables, asegurándoles un adecuado servicio post-venta y el suministro rápido de los repuestos que necesiten. Tras el maremoto del Océano Índico en diciembre de 2004, estos esfuerzos incluyeron también una ayuda especial a los pescadores que sufrieron daños en sus lanchas y motores.

En noviembre de 2005 se lanzó una completa campaña de servicio técnico, que visitó los numerosos pueblos pesqueros de las costas del

estado de Kerala, como parte de un programa variado de actividades que está llevando a cabo la empresa.

Promocionando el uso de fuerabordas en los principales mercados

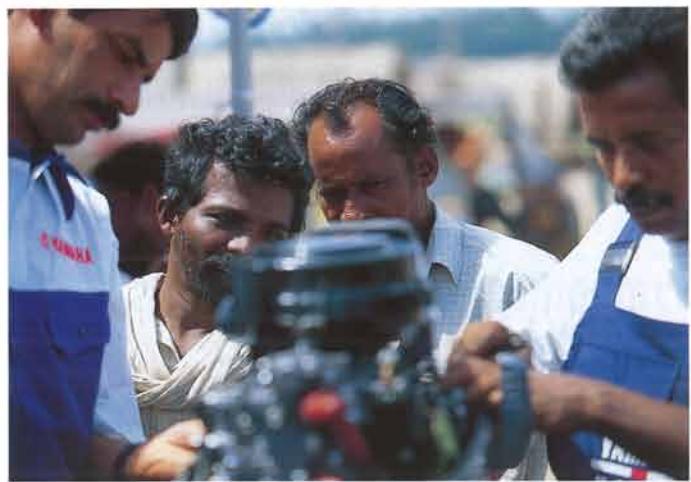
El pasado noviembre, el personal de George Maijo llevó su campaña de servicio técnico a los principales pueblos de Kerala con el fin de aumentar la satisfacción de los clientes en estos lugares donde gran parte de la población se dedica a la pesca. Para esta campaña, la empresa contó con la ayuda de mecánicos de sus filiales e incluso, en un esfuerzo coordinado, con personal de la División de Servicio Técnico de YMC en Japón. Se instalaron carpas en las principales esquinas de los puertos y el personal encargado efectuó revisiones y mantenimiento durante los días de la campaña.

Muchos usuarios de fuerabordas Yamaha trajeron sus motores a las carpas y observaron con satisfacción cómo eran revisados y reparados allí mismo. Asimismo, clientes de otras marcas quedaron también

was also clear that owners of other brands were impressed to see Yamaha's dedication to service and the technical expertise of its service people.

Creating market leaders

Another program GEORGE MAIJO has been pursuing at the same time is getting select users in these important markets to use Yamaha outboards. These users are called "Brand Ambassadors" under this plan and the aim is to have them promote the Yamaha brand by word of mouth in their role as opinion leaders in their communities once they discover the quality of the Yamaha products and the outstanding after-sale service Yamaha customers receive from skilled service people. Besides the outboards themselves, this same "Brand Ambassadors" strategy is being used by GEORGE MAIJO for YAMALUBE oil with anticipation of positive results in the near future.



The service campaign visited all the main markets, impressing Yamaha users and other users alike

La campaña de servicio realizada en los principales lugares de uso impresionó tanto a los usuarios de fuerabordas Yamaha como a los de otras marcas

impresionados al ver la gran dedicación, preparación técnica y habilidad de los mecánicos Yamaha.

Creando líderes de mercado

Otro programa que viene desarrollando GEORGE MAIJO es conseguir usuarios selectos en estos importantes mercados que usan fuerabordas Yamaha. Estos usuarios actúan como "embajadores de la marca" bajo este plan y, una vez comprobada la calidad de los productos Yamaha y el extraordinario servicio post-venta que los clientes reciben de sus expertos técnicos, tienen como objetivo promocionar la marca Yamaha verbalmente en su condición de líderes de opinión en sus comunidades respectivas. Esta misma estrategia está siendo empleada también por GEORGE MAIJO para el aceite Yamalube, en anticipación de resultados positivos en un futuro cercano.



Pioneering new markets in India

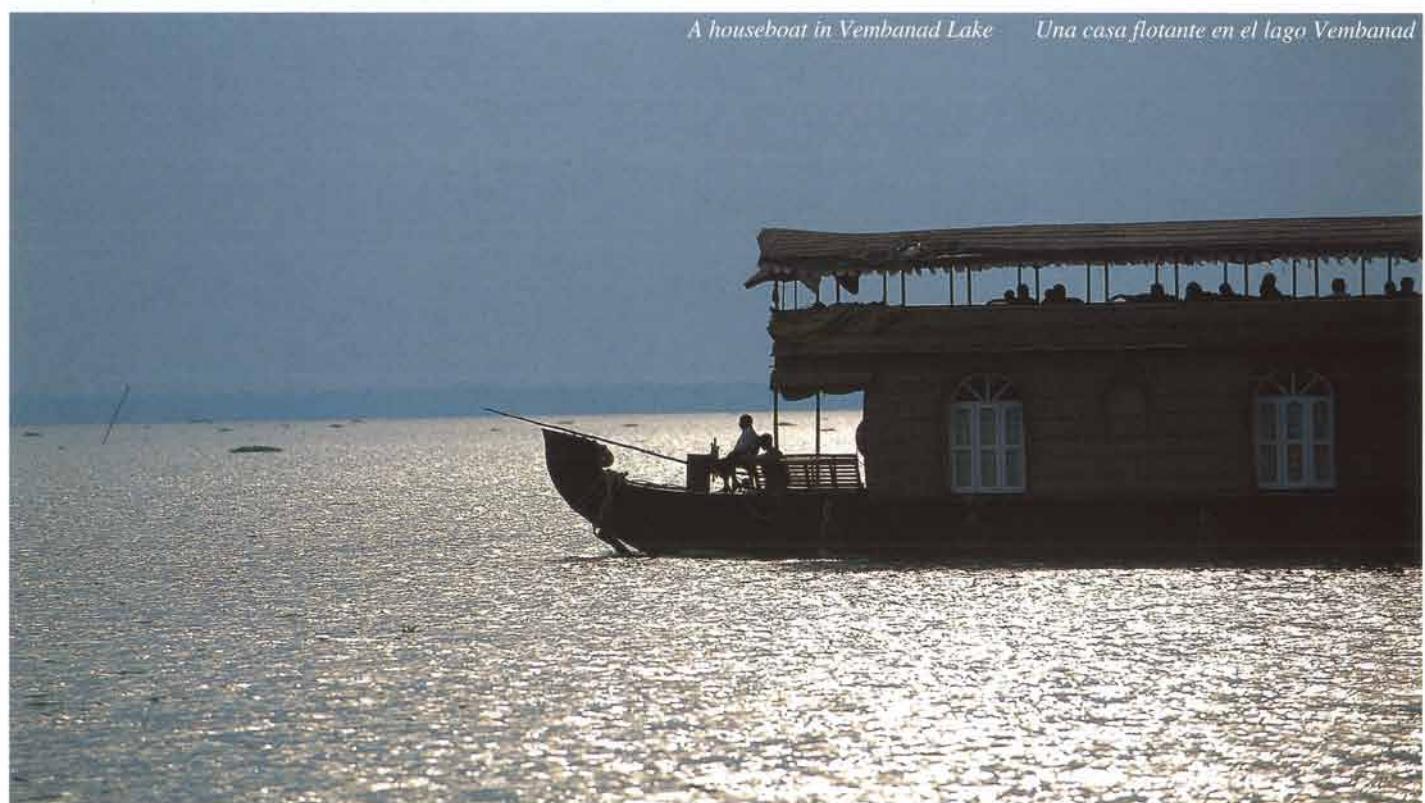
In a large country like India with thousands of kilometers of coastline, the fishing industry is naturally an important outboard market. But, GEORGE MAIJO is also initiating a variety of efforts to develop new markets besides the fishery industry. One of these is the houseboat market.

Promoting 4-stroke outboards for houseboats

Recently, houseboat cruises in the Alappuzha area of Kerala state have won attention as a new form of tourist attraction that is gathering tourists from all parts of the country and abroad.

The environment-friendly Yamaha 4-stroke outboard motor "FT9.9D" that GEORGE MAIJO is promoting in this market is characterized by outstanding fuel economy and greatly reduced toxic content (HC, NOx) in the exhaust emissions compared to the 2-stroke outboards that have been dominant in the Indian market until now. Furthermore, the exhaust is practically odorless and the engine runs more quietly, which makes these 4-stroke outboards people-friendly as well as environment-friendly.

GEORGE MAIJO is launching this 4-stroke marketing effort on the belief that greater consciousness of the need to preserve nature and the environment must be encouraged in resort areas and the like as India continues its rapid economic growth, and also on the belief that they can offer better service to the people who use these engines. Although there are still few houseboat operators in this market using 4-strokes, GEORGE MAIJO is actively promoting the use of 4-strokes on the conviction that they are the power of the future for this industry.



*The environment-friendly
Yamaha 4-stroke out-
board motor.
El fueraborda ecológico
de 4 tiempos Yamaha*

*A houseboat cruising the
backwaters of Alappuzha.
Una casa flotante
navegando por los
canales de Alappuzha.*



Abriendo nuevos mercados en India

En un gran país como India con miles de kilómetros de costa, la industria pesquera es naturalmente un importante mercado para los fuerabordas. Pero GEORGE MAIJO se esfuerza también por desarrollar nuevos mercados y uno de ellos es el de las "casas flotantes".

Potenciando los fuerabordas de 4 tiempos en las casas flotantes

Recientemente, navegar o hacer un crucero en una casa flotante en la zona de Alappuzha del estado de Kerala se ha convertido en una nueva forma de atracción turística que está teniendo un enorme éxito con los turistas procedentes de todas las regiones del país y del extranjero. El fueraborda ecológico de 4 tiempos Yamaha FT9.9D que GEORGE MAIJO está promocionando en este mercado se caracteriza por su extraordinaria economía de combustible y la reducida toxicidad (HD, NOx) de las emisiones de escape comparado

India's Houseboat Market

The area of the Kerala coast south of Kochi from Alappuzha to Thiruvananthapuram is cut by countless rivers and inlets that create a complex web of backwaters. This is an area where water transport had long been in use, but the development of land transportation has caused the former water transport industry to all but disappear.

Today, the transport boats have been re-outfitted as houseboats complete with bedrooms, kitchens, dining rooms and showers. On these boats, tourists coming mainly from Europe can enjoy the slow flow of time on the water in the quiet natural environment while lodging on the boats for days on end. And now, outboard motors are serving as a power of choice for these large houseboats.



Tourists enjoy leisurely cruising on the backwaters with sleep-on houseboats like this

Los turistas disfrutan navegando por los canales de la zona en casas flotantes como ésta

El mercado indio de las casas flotantes

Las costas de Kerala al sur de Kochi, desde Alappuzha hasta Thiruvananthapuram, están divididas por innumerables canales que forman una red compleja de vías fluviales. En estas zonas el transporte se hacía tradicionalmente por el agua, pero el desarrollo reciente del transporte por tierra ha hecho que el primero casi desaparezca. Actualmente, las lanchas de transporte se han reconvertido en casas flotantes equipadas con dormitorios, cocina, salón-comedor y duchas. En estas lanchas, los turistas, principalmente europeos, pueden disfrutar del lento fluir del tiempo sobre el agua en un tranquilo medio natural mientras se alojan ahí día tras día sin interrupción. Y ahora los fuerabordas han pasado a ser los preferidos de estas grandes casas flotantes.

con los fuerabordas de 2 tiempos que hasta ahora han predominado en el mercado indio. Además, como los gases de escape son prácticamente inodoros y el motor es más silencioso, estos fuerabordas de 4 tiempos que afectan menos al medio ambiente son los preferidos de los usuarios.

GEORGE MAIJO está lanzando esta campaña de marketing porque quiere que el público de estas zonas turísticas sea más consciente de la necesidad de preservar la naturaleza y el medio ambiente mientras India continúa con su rápido crecimiento económico, y porque cree también que puede ofrecer mejor servicio a los usuarios de estos motores. Aunque son pocas todavía las empresas que usan motores de 4 tiempos en estas regiones, GEORGE MAIJO está promocionando activamente su uso al creer que el futuro del sector está aquí.

Introducing rental-use WaveRunners at tourist spots

In the autumn of 2005, GEORGE MAIJO organized a "WaveRunner Riding Academy in Goa" in Goa state on India's west coast. Goa is a region with beautiful beaches, where young tourists from around the world gather. The aim of this first WaveRunner Riding Academy course was to help make sure that there are trained instructors who can teach the many tourists renting PWCs how to use them safely and enjoyably by teaching the correct rules and manners for using PWCs in designated public waters and proper riding technique.

The course began with classroom lectures about how to use a PWC safely, including the mandatory wearing of lifejackets, as well as proper riding manners and explanations of the structure and handling characteristics of the craft. After that, the participants were taken to the beach to receive instruction in actually riding the WaveRunners with proper technique.

YMC offered its full backup for this program, sending instructors and staff from Japan. The Academy participants all listened to the lectures with great interest and took to the training seriously. In addition to the hopes of developing new business, this program showed people Yamaha's interest in working to develop a sound and healthy market environment.



*The participants listened eagerly to the instructor
Los participantes escuchando atentamente a un instructor*



*Practical training at the beach
Clases prácticas en una playa*

Presentación de WaveRunner de alquiler en los lugares turísticos

En el otoño de 2005, GEORGE MAIJO organizó una Escuela de Motonáutica WaveRunner en Goa, en la costa oeste india. Goa es una región de hermosas playas y un lugar de reunión de jóvenes turistas de todo el mundo. El objetivo de este primer curso de la escuela fue contar con la presencia de monitores cualificados para enseñar a los numerosos turistas que alquilan motos náuticas la manera de usarlas instruyéndolos en las normas y formas correctas de conducción en los sitios designados.

El curso comenzó con clases sobre cómo utilizar las motos náuticas de forma segura, lo que incluye llevar obligatoriamente el chaleco salvavidas, así como formas adecuadas de pilotaje y explicaciones de la estructura y manejo de la moto. Después, los participantes bajaron a la playa para recibir clases sobre cómo pilotar las WaveRunner con la técnica adecuada.

YMC ofreció su completo apoyo a este programa y envió profesores y personal desde Japón. Los participantes escucharon con gran atención y se tomaron muy en serio las clases prácticas. Este programa, además de servir para desarrollar nuevas actividades comerciales, demostró el interés de Yamaha por trabajar en la creación de un entorno seguro y responsable.

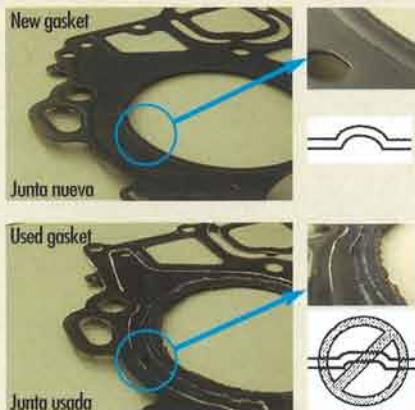
Basics of 4-stroke maintenance – Part 1

In recent editions of our technical advice series we have focused on knowledge necessary for the introduction of 4-stroke outboards in your markets. In this new series we focus on the basic knowledge necessary for proper 4-stroke outboard maintenance.

Parts

As you know, 4-stroke engines use a large number of metal gaskets. The purpose of these gaskets is to create air-tight seals between engine parts, and to do that they are designed with patterns of indentures and protrusions in their cross-sections. Metal gaskets that have been bent or scratched will no longer create an air-tight seal. For this reason, metal gaskets must be handled with greater care than other types of gaskets.

This is especially true for gaskets in parts of the motor that are exposed to seawater. It has been proven that even a small scratch in the gasket can let in seawater that will cause what is known as "crevice corrosion."

**Points of caution when working**

You should take measures to avoid scratching of all the kinds of parts you work with. Ask yourself if you are being careful enough to avoid scratching parts in your work process. Do you work with or leave parts on tables or other surfaces where they can get scratched? Do you transport or store parts in containers or places that might cause scratching?

Most of the main parts of an outboard motor are made of aluminum. Aluminum is easily scratched or dented when friction or contact occurs with other harder metals, so you have to be especially careful when working with aluminum parts. To make sure that costly mistakes don't happen during your repair work, make it a rule to keep the work area clean and free of objects that might cause damage to these parts.

Why don't you also take this opportunity to make sure that the tools you are using are not causing damage to the parts. Another good tip for protecting aluminum parts from damage is to use wood, plastic or rubber surfaces for your work platforms (Covering the work table with rubber pad), parts storage areas and parts containers.



Example of protecting parts during work
(when placing parts on work table)

- Don't place directly on the table
- Use heavy cloth, etc., to protect the gasket application surface

Cómo proteger las piezas durante el trabajo
(al ponerlas en la mesa de trabajo)

- No las coloque directamente sobre la mesa
- Utilice paños gruesos, etc., para proteger las superficies de las juntas



Workshop example
(Covering the work table with rubber pad)

- Prevents scratching, damage to parts
- Prevents accumulation of debris resulting from scratching of the table surface

Cómo proteger las piezas en el taller
(cubriendo la mesa de trabajo con una cubierta de caucho)

- Evite que las piezas se dañen o rayen
- Evite que se acumulen restos de materiales que podrían dañar la superficie de la mesa

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

Elementos básicos del mantenimiento del 4 tiempos - 1^a parte

En esta página dábamos recientemente información útil para lanzar los fuera bordas de 4 tiempos en sus mercados. Ahora les presentamos los conocimientos básicos necesarios para efectuar el adecuado mantenimiento de estos fuera bordas.

Piezas

Como es sabido, en los motores de 4 tiempos hay gran número de juntas metálicas cuya finalidad es producir cierres herméticos entre las piezas del motor, por lo que se diseñan con muescas y salientes transversales. Las juntas metálicas que estén agrietadas o torcidas no producirán la adecuada hermeticidad.

Por ello, las juntas metálicas deben manejarse con más cuidado que los demás tipos de juntas.

Y en especial las de las piezas del motor que estén en contacto con el agua de mar. Se ha comprobado que incluso pequeñas rendijas o grietas en estas juntas pueden hacer que entre agua, lo que se conoce como "corrosión en hendiduras".

Medidas de precaución

Debe tomar las medidas necesarias para no rayar ni dañar las piezas con las que trabaje. Pregúntese si tiene suficiente cuidado para evitar rayar las piezas cuando trabaja. ¿Deja las piezas en mesas u otras superficies en las que pueden rayarse? ¿O lleva las piezas de repuesto en contenedores o sitios en los que se rayan?

Muchas de las piezas más importantes de los fuera bordas se hacen de aluminio. Pero el aluminio se raya o deforma fácilmente cuando hay contacto o fricción con metales más duros, así que tenga especial cuidado cuando trabaje con piezas de aluminio. Para evitar errores costosos en los trabajos de reparación, tenga como norma mantener limpia la zona de servicio técnico y libre de objetos que puedan dañar las piezas.

¿Por qué no aprovecha también esta oportunidad para asegurarse de que las herramientas que utiliza no dañarán las piezas? Otra cosa que puede hacer es usar superficies de madera, plástico o caucho en sus mesas de trabajo, zonas de almacenamiento y contenedores de piezas.

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



Introducing the new SeaPartner X steering system Presentación del nuevo sistema de dirección Seapartner X

From January 2006, Yamaha ME Company began exports of the new SeaPartner X^{(*)1}, a manual hydraulic steering system designed to perfectly suit Yamaha's larger horsepower outboard motors. The SeaPartner system is being sold mainly in the Japanese market under the brand name of the Yamaha accessories subsidiary Y's Gear. The new SeaPartner X has been co-developed by Y's Gear and Marol Co.,Ltd.^{(*)2}as an export oriented version featuring a number of new mechanisms.

The domestic market of the SeaPartner is handled by Y's Gear, while the export of SeaPartner X is handled by Yamaha's ME Company.

En enero de 2006, la empresa Yamaha ME inició la exportación del nuevo SeaPartner X^{(*)1}, un sistema manual de dirección hidráulico diseñado específicamente para los fuerabordas Yamaha de mayor potencia. El sistema SeaPartner se vende en el mercado japonés bajo la marca Y's Gear, la filial de accesorios Yamaha. El nuevo SeaPartner X ha sido co-desarrollado por Y's Gear y Marol Co, Ltd. ^{(*)2}para su exportación e incorpora nuevos mecanismos. Y's Gear se encarga de comercializar el SeaPartner en el mercado nacional, mientras que ME Yamaha se ocupa de su exportación.

New mechanisms

Cylinder

- (1) Adopts separate arms for easier installation and un-installation
- (2) The forward-rear action of the arm reduces load on the cylinder and makes for a sturdier system. It also makes this system usable with almost any outboard model. (see chart below)
- (3) The adoption of internal expansion type attachment makes for easier centering of the system

Helm pump

- (4) Provides better oil flow for smoother steering wheel motion
- (5) The adoption of a dust seal on the shaft helps prevent shorting and dirt accumulation
- (6) Adoption of a solid plunger makes air bleeding easy and sure

Maximum applicable outboard size (horsepower)

Number of cylinders	Number of outboards	Max. applicable horsepower
1	2	Up to 300 hp (non-counter rotating applications) Up to 500 hp (counter rotating applications)
1	1	Up to 300 hp

(^{*}1) SeaPartner X is a trade name registered in Japan by Y's Gear

(^{*}2) Marol Co.,Ltd. Japan's leading maker of hydraulic equipment

Nuevos mecanismos

Cilindro

- (1) Adopta brazos separados para una más fácil instalación y desmontaje
- (2) La acción de los brazos reduce la tensión sobre el cilindro y hace que el sistema sea más resistente. También permite usar este sistema con casi cualquier tipo de fueraborda (vea la tabla inferior).
- (3) La adopción de un accesorio de expansión interna facilita el centrado

Bomba del timón

- (4) Mejora el flujo del aceite para que sea más suave el movimiento del timón
- (5) Un sello contra la suciedad en el eje evita los cortocircuitos y la acumulación de suciedad
- (6) El uso de pistones sólidos facilita las difíciles purgas de aire

Máximo tamaño de fueraborda aplicable (potencia)

Número de cilindros	Número de fuerabordas	Máxima potencia aplicable
1	2	hasta 300 C.V. (usos sin contrarrotación)
1	1	hasta 500 C.V. (usos a contrarrotación)
		hasta 300 C.V.

(^{*}1) SeaPartner X es marca registrada en Japón por Y's Gear

(^{*}2) Marol Co., Ltd. es el más importante fabricante japonés de equipos hidráulicos



Full assortment of optional parts and peripheral parts also available

Amplio surtido de piezas opcionales y periféricas también disponible



Full set of promotional tools available

- Leaflet (in English, Spanish, Portuguese and Arabic)
- Installation explanatory DVD (English)
- Parts catalog (English)
- Installation manual (English)

Gran variedad de medios publicitarios disponibles

- Folleto (en inglés, español, portugués y árabe)
- DVD explicativo de la instalación (en inglés)
- Catálogo de piezas (en inglés)
- Manual de instalación (en inglés)

Comment from Malaysia

Package sales are becoming predominant especially with the large horsepower models. So, the overall quality of the boat, engine and accessory combination is what's important. Until now, we had to order standard steering systems separately, which was a bother and offered no differentiation from other brands. Now we can mount the SeaPartner X along with the Yamaha outboard, which is very convenient. It is also a reliable system that only we can sell. One of its biggest benefits for us is the ease of installation.



Mr. Hee, president of Emas Marine
El Sr. Hee, director gerente de Emas Marine

Las ventas conjuntas de lancha y motor han pasado a ser predominantes, especialmente en los modelos de alta potencia. Así que lo realmente importante es la calidad de la lancha, del motor y de los accesorios. Hasta muy recientemente teníamos que pedir por separado sistemas de serie, lo que nos ocasionaba molestias y no nos ofrecía ninguna diferencia respecto a otras marcas. Ahora podemos montar el SeaPartner X junto con el fueraborda Yamaha, lo que es muy conveniente. Es también un sistema fiable que sólo nosotros podemos vender. Una de sus mayores ventajas para nosotros es su facilidad de instalación.

Inquiries to:

YMC ME Company, CR Marketing Div., Rigging Group Tel: +81-53-441-7545 Fax: +81-53-441-7521

e-mail: Shimizuman@yamaha-motor.co.jp (Mr.) Manabu Shimizu (Sales Representative)

Solicite información a:
YMC ME Company, División de Marketing, Rigging Group Tel: +81-53-441-7545
Fax: +81-53-441-7521

E-mail: Shimizuman@yamaha-motor.co.jp Sr. Manabu Shimizu (representante comercial)

Comment from UAE

The first time I tried the SeaPartner X steering system when we installed it on a 39 ft. center-console diving boat powered by twin Yamaha OBM model 200AETX & L200AETX, we found that the steering system was very steady and the wheel was light to steer. It's one of the smoothest hydraulic steering systems I ever tried, if not the most.

Our clients in the diving boat business are very pleased with the new SeaPartner X.



Mr. Ammar Al Wafi, Marine Business Development Manager, Al Yousef Company, Dubai, UAE
El Sr. Ammar Al Wafi, director de desarrollo de la división náutica de Al Yousef Company, Dubai, EAU

La primera vez que instalamos el sistema SeaPartner X en una lancha de buceo de 11,7 metros con consola central propulsada por dos Yamaha OBM 200AETX y L200AETX, comprobamos que la dirección era muy firme y el timón ligero de manejar. Es uno de los sistemas hidráulicos de dirección más suaves que hemos encontrado, quizás el que más.

Nuestros clientes con lanchas de buceo están muy satisfechos con el nuevo SeaPartner X

Comment from EAU

Mr. Ammar Al Wafi, Marine Business Development Manager, Al Yousef Company, Dubai, UAE
El Sr. Ammar Al Wafi, director de desarrollo de la división náutica de Al Yousef Company, Dubai, EAU

News Round-up

Papua New Guinea

Factory aims to build 10,000th boat by 20th anniversary

Located in Alotau town, Milne Bay Province in Papua New Guinea is one of the largest FRP boat factories in the Pacific rim, Samarai Plastics LTD. Since signing a technical assistance agreement with Yamaha's distributor, Ela Motors in 1988, the factory has continued to produce over 500 Yamaha-design boats a year in a lineup of five models ranging from 14 to 27 ft. utility boats. Ela Motors, sells these boats in package deals with Yamaha



With staff from the boat factory that builds Yamaha-design utility boats
Con personal de la fábrica que construye lanchas de uso general diseñadas por Yamaha



The boat factory produces over 500 Yamaha-design FRP utility boats a year
La fábrica náutica produce más de 500 lanchas FRP al año

Papua Nueva Guinea

Construcción de la lancha 10.000 para celebrar el 20º aniversario

En Alotau, ciudad de la provincia de Milne Bay en Papua Nueva Guinea, tiene su sede Samarai Plastics Ltd., una de las mayores fábricas de lanchas FRP de los países de la costa del Pacífico. Desde que firmara un acuerdo de asistencia técnica con Yamaha Motor y con el distribuidor Ela Motors en 1988, la fábrica ha venido produciendo anualmente más de 500 lanchas de uso general diseñadas por Yamaha en una gama de cinco modelos que van de 4 a 8 metros de largo. Ela Motors vende estas lanchas juntamente con fuerabordas Yamaha por todo el país, y aquí se han convertido en las embarcaciones habituales que se ven en las costas de Papua Nueva Guinea o de cualquiera de las 10.000 islas de su alrededor donde cumplen una función esencial en el transporte de personas y mercancías. Con 52 empleados, la fábrica produce actualmente unas 600 lanchas al año y su objetivo es alcanzar una producción acumulada de 10.000 lanchas cuando celebre su vigésimo aniversario en 2008.

Enviado por N. Fujiwara, Grupo de Proyectos para el Extranjero / T. Nagashima, OMDO, YMC

Venezuela

Yamaha diesel engines power transport fleet

Deliveries have begun on a big order of more than 100 Yamaha marine diesel engines for the transport boats of Venezuela's PDVSA petroleum producers in the Lake Macacaibo area according to a contract signed last year. The decision to switch to Yamaha marine engines was based in large part on the excellent after-sale service provided on previously purchased Yamaha engines. The engines are being supplied by CENTRO DIESEL YAMAHA, a subsidiary of Yamaha's Venezuelan distributor DISTRIBUIDORA VENEMOTOS CA, which provides a program of thorough after-sale service aided by the mobility of a special service truck designed by CENTRO DIESEL YAMAHA. To ensure customer satisfaction

through quality service on the increased number of Yamaha engines now going into service, the company plans to outfit one more service truck.

From Yasuhiro Koshio, OMDO, YMC

Lanchas de transporte propulsadas por motores diesel Yamaha

Ya han comenzado las entregas del gran pedido de más de 100 motores marinos diesel con destino a las lanchas de transporte de la petrolera venezolana PDVSA en la zona del lago Maracaibo, según el contrato firmado el pasado año. La decisión de cambiar a motores marinos Yamaha se basó principalmente en el excelente servicio post-venta de los motores Yamaha previamente adquiridos. Los motores son suministrados por el Centro Diesel Yamaha, una filial de Distribuidora Venemotos CA, el distribuidor venezolano de Yamaha, que es la empresa encargada de ofrecer un completo servicio post-venta con la ayuda de un camión especial de servicio diseñado por el Centro Diesel Yamaha. Para lograr satisfacer a los clientes en el mantenimiento de todos estos motores Yamaha que ahora van a entrar en funcionamiento, la empresa prevé contar pronto con un nuevo camión de servicio técnico.

Enviado por Yasuhiro Koshio, OMDO, YMC



CENTRO DIESEL YAMAHA staff with their Yamaha marine service truck
El Centro Diesel Yamaha contará muy pronto con un nuevo camión de servicio técnico de atractivo diseño

480 Yamaha Marine Engines Delivered to Sucre State

Yamaha's Venezuelan distributor DISTRIBUIDORA VENEMOTOS CA, recently made delivery on an order of 480 Yamaha outboard engines to Sucre state officials on the country's east coast. This large order is just a part of a huge fishery credit program developed by the Venezuelan government under a plan to help fishermen develop their industry. The delivery ceremony for this first big lot was attended by the state governor, our local dealer and other important officials. Through programs like this, DISTRIBUIDORA VENEMOTOS CA expects not only to reach its sales goals but also to make a valuable contribution to the social programs being implemented by the Venezuelan government as a part of its political strategy for the year 2006. VENEMOTOS' Service department has already prepared its strategy to assist the fishermen in using and maintaining their new engines through an ongoing program of periodic service campaigns.

From Takuya Nagatani, ME Company, YMC



Yamaha Enduro outboards lined up for the delivery ceremony on a big order of 480 units to Sucre state
Fuerabordas Yamaha Enduro alineados para la ceremonia de entrega de una enorme orden de compra de 480 unidades al Estado de Sucre

CCS program brings excitement to fishing villages

On November 4, 2005, the Yamaha distributor for East Malaysia, Emas Marine Sdn. Bhd., expanded its CCS program to the state of Sabah for the first time with a much appreciated boat racing event at the main fishing villages of Apas Balung and Tawau in the southeastern tip of the state. This event follows the service and health screening campaign held by Emas Marine on Dec 11, 2004 in Sarawak, East Malaysia.

As the majority of fishermen in Sabah power their boats with outboard engines—90% of which are Yamaha Enduro outboards—they are always eager to learn about basic maintenance and part replacement in order to do better business. To further strengthen Yamaha's position as the No.1 brand and show appreciation for their customers' loyalty, Emas Marine planned a community-oriented event in the form of boat races with prizes.

The participants were excited to participate in the boat race and many spectators also turned out to enjoy the action. After the event, the local participants gave their thanks to Yamaha for coming to their village not only to offer outboard service but also with such a community-oriented event.

From Mr. Alex Hii, Emas Marine



Fishermen prepare for the start of the race. All the participants wore their Yamaha T-shirts
Los pescadores se preparan para empezar la carrera. Todos los participantes llevaban puestas camisetas Yamaha

El programa CCS despierta entusiasmo en los pueblos pesqueros

El 4 de noviembre de 2005, Emas Marine Sdn. Bhd., el distribuidor Yamaha en Malasia Oriental, amplió su programa CCS (Satisfacción al Cliente y a la Comunidad) al estado de Sabah celebrando atractivas carreras de lanchas en los pueblos pesqueros de Apas Balung y Tawau, en el extremo suroriental del estado. Estas carreras se realizaron a continuación de la campaña de servicio y de control de la salud preparada por Emas Marina para el 11 de diciembre de 2004 en Sarawak, Malasia Oriental.

Dado que la mayoría de las lanchas de pesca de Sabah son propulsadas por motores fuera borda y que el 90% de ellos son Yamaha Enduro, los pescadores muestran siempre gran interés por aprender el mantenimiento básico y el recambio de piezas, y obtener así mejores beneficios en sus actividades comerciales. Para reforzar la posición líder de la marca Yamaha y mostrar agradecimiento por la lealtad de sus clientes, Emas Marine organizó estas carreras orientadas hacia la comunidad local. La competición fue un gran éxito, los participantes quedaron muy satisfechos con los premios y numerosos espectadores acudieron a disfrutar del acontecimiento. Al finalizar, los participantes agradecieron a Yamaha no sólo su oferta de servicio técnico de fuera borda, sino también la celebración de las carreras en sus comunidades respectivas.

Enviado por El Sr. Alex Hii, Emas Marine

Venezuela

480 motores marinos Yamaha entregados en el estado de Sucre

Distribuidora Venemotos CA, el distribuidor venezolano de Yamaha, entregó recientemente un pedido de 480 motores fuera borda Yamaha a los funcionarios del estado de Sucre, en la costa este del país. Este gran pedido es sólo parte del enorme programa de créditos al sector pesquero creado por el Gobierno venezolano con el fin de ayudar al progreso del sector. A la ceremonia de entrega de este primer pedido asistieron el gobernador del estado, nuestro concesionario local y destacados funcionarios. A través de programas como éste, Distribuidora Venemotos CA espera no sólo alcanzar sus objetivos de ventas, sino también contribuir a realizar los planes sociales del Gobierno venezolano que forman parte de su estrategia política para el año 2006. El departamento de servicio técnico de Venemotos ha preparado ya sus planes para ayudar a los pescadores a usar y hacer el mantenimiento de sus nuevos motores mediante un programa continuo de campañas periódicas de servicio técnico.

Enviado por Takuya Nagatani, ME Company, YMC



Fishermen in Venezuela will receive 48 hp Yamaha Enduro outboards
Los pescadores venezolanos recibirán fuera borda Yamaha Enduro de 48 C.V.

Maldives

Yamaha WaveRunner Riding Academy focuses on rescue

On Dec. 5, 2005, a Yamaha WaveRunner Riding Academy course was held at the famous Paradise Island Resort & Spa in the Maldives. As a nation made up of some 1,190 coral reef islands in the Indian Ocean, the Republic of Maldives is a recipient of both the blessings and the ravages of the sea. In the December 2004 Indian Ocean tsunami, some of the islands were completely submerged at one point. That is why a main focus of this YRA course was the use of Yamaha WaveRunners in rescue operations. Attending were 38 representatives of the National Security Service, Maldives Police, airline companies, resort sport centers and the Swimming Association. Because many of the participants were using PWCs for the first time, a seminar was given on basic functions and riding rules before giving each participant a hands-on lesson in practical riding skills and then moving on to instruction in rescue use and how to pull a drowning swimmer out of the water using a PWC. In the seminar, the advantages of WaveRunners as rescue craft were explained, including the fact that they have no propeller, their ability to run in shallow waters and their outstanding handling and maneuverability. With the cooperation of the Maldives Yamaha distributor, a convincing demonstration of a drowning swimmer rescue was also given at the resort's pier.

Las tareas de rescate, foco de atención en el curso de la YRA

El 5 de diciembre de 2005 tuvo lugar en el famoso centro turístico y balneario de Paradise Island, en las Maldivas, un curso de la YRA (Escuela de Motonáutica Yamaha). La república de las Maldivas, con sus 1.190 islas de arrecifes de coral en el Océano Índico, es un país que recibe tanto las bendiciones como los estragos del mar. En el maremoto del Océano Índico de diciembre de 2004, algunas de sus islas quedaron completamente sumergidas. Por ello, el principal foco de atención de este curso de la YRA fue el uso de las WaveRunner en operaciones de rescate

y salvamento. Asistieron al curso 38 representantes del Servicio de Seguridad Nacional y de Policía de las Maldivas, así como de compañías aéreas, de centros turísticos y deportivos y de la Federación de Natación. Dado que muchos de los participantes conducían por primera vez motos náuticas, se celebró un seminario sobre sus funciones básicas y normas de conducción, y cada participante recibió lecciones prácticas de pilotaje así como clases sobre cómo usar las motos en tareas de rescate y cómo sacar del agua a nadadores a punto de ahogarse. En el seminario se explicaron las ventajas que tienen las WaveRunner como embarcaciones de rescate, entre ellas la ausencia de hélice, la posibilidad de pilotarlas en aguas poco profundas y su extraordinario manejo y maniobrabilidad. Con la cooperación del distribuidor Yamaha en las Maldivas se realizó también una convincente demostración del rescate de un nadador en el muelle del centro turístico.



Explaining the structure and functions of Yamaha WaveRunners
Explicación de la estructura y funciones de las motos náuticas WaveRunner

GOOD SHOW YAMAHA

¡BIEN HECHO, YAMAHA!

2006 TOKYO INTERNATIONAL BOAT SHOW

Big visitor attention on Yamaha products

El Salón Náutico Internacional Tokio 2006

Los productos Yamaha llaman la atención de los visitantes

During the four-day run of the 2006 TOKYO INTERNATIONAL BOAT SHOW from February 9 to 12 at the Makuhari Messe exhibition center in Chiba, a total of 37,048 visitors turned out to see the displays of the latest boats and marine products and information about the industry. Yamaha Motor displayed a range of ten Yamaha-built boats including a 38 ft. "sport convertible" cruiser, fishing boats ranging from 21 to 30 ft. and a salon cruiser. These boats are the product of Yamaha's 50 years of experience as a boat builder of the highest renown in the Japanese market and they naturally became the prime focus of the show's visitors.

Yamaha also showed a lineup of 18 models for its world-renowned 4-stroke outboard motors, ranging from the 2 hp F2 to the 250 hp F250. A lot of marine fan attention also focused on the display of the Yamaha "Digital Network Gauge" a new system that links the engine's ECM to a digital dashboard meter panel to display a full range of information, From engine rpm, fuel economy and trim angle to cooling water temperature and even water depth.

Compared to the marine markets of Europe and North America, Japan's market is still small, but within this environment Yamaha has worked for many years to build domestic demand. The latest of these Yamaha efforts is the "Sea-Style" marine leisure club system introduced at this year's Boat Show. This program provides boats for rent and a varied menu of marine sports at participating marinas around Japan in order to offer marine recreation to a larger group of users. The large number of inquiries received during the show indicates that this program may be the start of a big new movement.

En los cuatro días del 9 al 12 de febrero que duró la edición 2006 del Salón Náutico Internacional de Tokio, en el centro de exposiciones Makuhari Messe de Chiba, un total de 37.048 visitantes acudieron a ver las últimas embarcaciones y productos marinos expuestos y a buscar información sobre el sector.

Yamaha Motor presentó diez lanchas construidas por Yamaha, entre ellas un yate "deportivo convertible" de 11,5 metros, lanchas de pesca de 6,5 a 9 m. y un yate de recreo. Estas embarcaciones son el producto de 50 años de experiencia que han hecho que Yamaha sea el constructor de lanchas más renombrado en el mercado japonés y, como de costumbre, atrajeron poderosamente la atención de los visitantes.

Yamaha expuso también una gama de 18 modelos de sus mundialmente conocidos fuerabordas de 4 tiempos, desde el F2 de 2 C.V. al F250 de 250 C.V. La atención de muchos aficionados náuticos se centró en el "Command Link System" de Yamaha, un nuevo sistema que une el microprocesador del motor a los instrumentos digitales del tablero delantero para presentar amplia información de las rpm del motor, la economía de combustible y el ángulo de inclinación, así como la temperatura del agua de refrigeración e incluso la profundidad del agua.

Comparado con Europa y Norteamérica, el mercado japonés es todavía pequeño, pero no por ello Yamaha ha dejado de trabajar durante muchos años para crear una demanda nacional. El último de estos esfuerzos es el sistema de clubes de recreo náutico "Sea-Style" presentado este año en el Salón. Este programa facilita lanchas de alquiler y una gran diversidad de deportes náuticos a los puertos deportivos de todo Japón a fin de ofrecer ocio náutico a un grupo mayor de usuarios. El gran número de visitantes que solicitaron información durante el salón indica que este programa podría tener una buena aceptación.



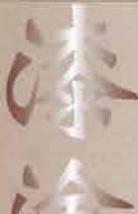
The outboard corner displayed Yamaha's full lineup of 4-stroke models
La sección de fuerabordas presentó una completa gama Yamaha de los modelos de 4 tiempos



Many visitors listened to explanations of the new marine leisure club "Sea-Style".
Muchos visitantes escucharon las explicaciones del nuevo club de ocio náutico "Sea Style".



This 32 ft. convertible was a special display model that drew big attention for the exceptional completeness and maturity of its design.
Esta lancha convertible de 11,5 metros atrajo la atención por su excepcional diseño.



Japanese art. Japanese heart Arte japonés, corazón japonés

URUSHI

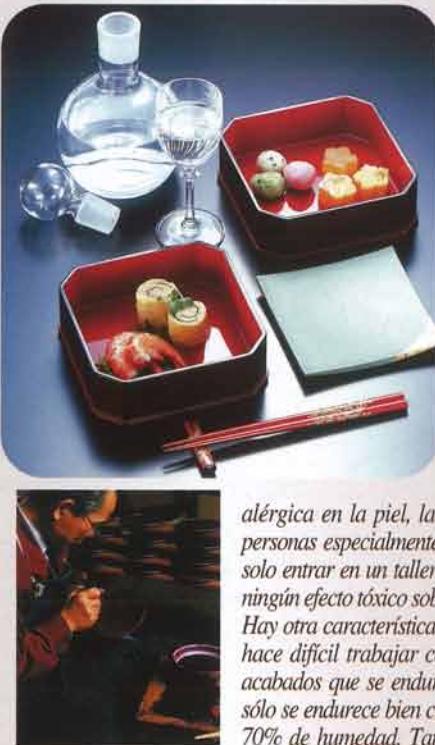
Just as the Europeans' love of Chinese pottery led to the use of the word *china* to mean all ceramic tableware, the word *japan* has been used in English since the late 17th century to mean the glossy black lacquer finish typified by Japanese lacquer ware. In Japan, this lacquer finish is called *urushi*, taking the name of the tree whose sap is used to make the lacquer.

Although it is the deep gloss of *urushi* ware that first catches the eye, the truly unique quality of *urushi* is its incredible toughness and durability as a lacquer. It has good resistance to the effects of heat and acids and pieces of *urushi*-coated wooden utensils have been unearthed from a 5,000-year-old tomb in Japan, proving that *urushi* has the strength to last for literally thousands of years. In short, it can be called history's strongest adhesive.

In Japan, *urushi* lacquer has long been used on utensils ranging from tableware like bowls, plates, chopsticks and trays to hand-held mirrors, multi-tiered food boxes, jewelry boxes and the like. However, making *urushi* products is not as easy as just painting on the lacquer. It is a craft that requires some special skills.

First of all, since the main ingredient of *urushi*, a compound called *urushiol*, is a toxic substance that can cause an allergic skin inflammation, it can't be handled with bare hands. Especially sensitive people can get an allergic reaction just by entering an *urushi* workshop. But, once the *urushi* is dried, it has absolutely no toxic effect on the human body.

Furthermore, there is another characteristic of the hardening process of *urushi* that makes it difficult to work with. Unlike most paints and finishes that harden simply by drying or heating, *urushi* will only harden properly when left for 24 hours in an environment with a temperature of 20 degrees C. and a humidity of 70%. Also, since *urushi* is a natural substance that does not always have the same consistency and qualities, it takes an experienced craftsman to know the qualities of the *urushi* and how to maintain it. According to Mr. Yasuhiro Saura, the third generation owner of the Tohoku Kogei *urushi* workshop in Japan's northeastern city of Sendai, "It is impossible to mechanize the *urushi* lacquering process. The only thing that is different about the *urushi* craft today compared to centuries past is that we now use a humidity gauge to help us control the humidity. Since *urushi* is like a living organic substance, only an experienced craftsman can work with it."



Si el gran aprecio de los europeos por la cerámica china hizo que la palabra "china" significara cualquier vajilla de cerámica, la palabra "japan" se ha usado en inglés desde finales del siglo XVII para nombrar el lacado negro brillante típico de los objetos japoneses de laca. En japonés, laca se dice "urushi" y toma el nombre del árbol cuya savia se emplea para hacer la laca.

Aunque lo que más llama la atención de los objetos lacados es su profundo brillo, la verdadera cualidad de la laca está en su increíble resistencia y dureza. Resiste bien los efectos del calor y de los ácidos como se ha comprobado en los utensilios de madera lacada que han sido desenterrados en Japón en una tumba de hace 5.000 años, lo que demuestra que la laca japonesa tiene suficiente resistencia como para durar cientos de años. Es decir, puede considerarse como el adhesivo más fuerte de la historia.

En Japón, la laca *urushi* se viene empleando desde hace mucho tiempo en utensilios de cocina como tazones, platos, palillos para comer y bandejas, además de espejos de mano, cajas de comida, joyeros y objetos similares. Sin embargo, hacer objetos lacados no es tan fácil como simplemente pintar con laca. Es un oficio que requiere un arte especial.

En primer lugar, dado que el principal ingrediente de la laca japonesa, un compuesto llamado "*urushiol*", es una sustancia tóxica que puede causar inflamación

alérgica en la piel, la laca no puede tocarse con las manos. Puede haber personas especialmente sensibles que contraigan reacciones alérgicas con tan solo entrar en un taller de *urushi*. Pero cuando la laca *urushi* se seca no tiene ningún efecto tóxico sobre el cuerpo humano.

Hay otra característica del proceso de endurecimiento de la laca japonesa que hace difícil trabajar con ella. A diferencia de la mayoría de las pinturas y acabados que se endurecen simplemente dejándolos secar o calentar, la laca sólo se endurece bien cuando se la deja 24 horas a una temperatura de 20°C y 70% de humedad. También, y dado que la laca japonesa es una sustancia natural que no siempre tiene la misma consistencia y cualidades, son necesarios artesanos experimentados para saber las cualidades de la laca y cómo mantenerla. Según Yasuhiro Saura, tercera generación de propietarios del taller de *urushi* Tohoku Kogei en la ciudad nororiental de Sendai, "es imposible mecanizar el proceso de lacado con *urushi*. Lo único distinto hoy al trabajar con *urushi* comparado con siglos pasados es que ahora usamos un higrómetro para controlar la humedad. Dado que la laca japonesa es una sustancia orgánica viva, sólo un artesano experimentado puede trabajar con ella".

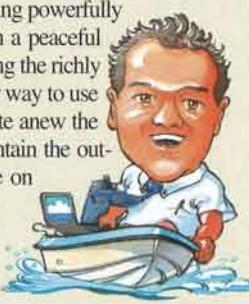
Aunque Japón sea líder mundial en el campo de la robótica industrial, es también un país que se afana por preservar la producción artesanal de la laca japonesa, que requiere mano de obra intensiva y que nunca podrá ser automatizada. Es por ello que los japoneses saben que detrás de cualquier tecnología está la destreza y el trabajo artesanal.

From the Chief Editor

I regret that I wasn't able to make the recent trip to India for this issue's feature article, especially when I saw the video of houseboating our staff brought back. I am used to seeing film of boats running powerfully with outboard motors, but seldom have I seen such a peaceful scene as the Indian houseboats cruising leisurely along the richly tree-lined channels. It was a discovery of yet another way to use outboards as well as a scene that made me appreciate anew the efforts of the Yamaha people who supply and maintain the outboards that bring people this kind of precious time on the water.

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

Lamento no haber podido viajar a India para encargarme del artículo sobre este país, especialmente después de ver el video sobre casas flotantes que trajo nuestro personal. Yo solía ver películas de lanchas con potentes fuerabordas, pero nunca tuve la oportunidad de ver una casa flotante navegar lentamente por canales flanqueados de palmeras. Fue para mí descubrir otra forma de usar los fuerabordas y esto me permitió apreciar aún más los esfuerzos de todos los que trabajan para Yamaha en la venta y en el servicio de mantenimiento de estos fuerabordas que tanto benefician a los usuarios.

Escríbanos 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

Indonesia

Helping reduce environmental impact: "Yamaha Forest" project

On Dec. 11th, Yamaha Indonesian Motor Manufacturing (YIMM) and the YIMM rider club, Yamaha marine distributors KG Marine and PT. HASJRAT ABATI and YMC jointed together with Yamaha Corp. and six of its sister companies in Indonesia to organize an event that attracted around 1,400 volunteers to plant some 5,000 saplings with the cooperation of local government staff in Sukabumi, West Java. This was the first event of the "Yamaha Forest" in Indonesia project, which will eventually plant 120 Ha with 150~200 thousand trees over five years. The project is a social activity aimed at environmental preservation under Yamaha's "40,000 Peoples' V (volunteer) Campaign" and a total of 59 people from the Yamaha Motor companies joined in the

planting. Indonesia is one of Yamaha's biggest markets for motorcycles, and it is also home of the world's largest Yamaha motorcycle factory. That is why the planting of CO₂-absorbing forests through this "Yamaha Forest" project is considered an important part of Yamaha CSR in Indonesia. In addition to this project, Yamaha also collaborates in the organization of seminars about environmental preservation and planning of community and school support programs with the Japanese NPO OISCA - International.



Local school children were among the 1,400 volunteer tree planters

Entre los 1,400 voluntarios plantando árboles se encontraban alumnos de las escuelas locales

Indonesia

Colaborando a reducir el impacto medioambiental: El proyecto "Bosque Yamaha"

El 11 de diciembre, Yamaha Indonesian Motor Manufacturing (YIMM) y su club de pilotos, los distribuidores náuticos Yamaha KG Marine y Pt. Hasjrata Abati, y YMC unieron fuerzas con Yamaha Corp. y seis de sus filiales en Indonesia para organizar en Sukabumi, Java Oriental, un proyecto de plantación de árboles que atrajo a 1,400 voluntarios a plantar unos 5,000 árboles jóvenes con la cooperación del personal de la administración local.

Este acontecimiento forma parte del proyecto "Bosque Yamaha" en Indonesia, que plantará de 150 a 200 mil árboles en 120 hectáreas durante cinco años. El proyecto es una actividad social dirigida a la preservación medioambiental bajo la "Campaña

40.000 Voluntarios" de Yamaha y en la plantación de árboles participaron un total de 59 personas de las empresas de Yamaha Motor. Indonesia es uno de los mayores mercados de motocicletas para Yamaha y es también sede de la mayor fábrica de motos Yamaha del mundo. Es por ello que la plantación de árboles que absorban anhídrido carbónico es considerado parte importante de las actividades CSR Yamaha en Indonesia. Además de este proyecto, Yamaha colabora también en la organización de seminarios sobre la preservación medioambiental y en la planificación de programas de apoyo en escuelas y comunidades locales junto a la NPO OISCA Internacional.