

Bimonthly issued by Yamaha

# Chantey

2007 No. 119

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

ENGLISH/SPANISH VERSION



**Yamaha four stroke outboards at work in Chile's salmon fish-farming industry**

**Los fuerabordas Yamaha de 4 tiempos impulsan la piscicultura del salmón en Chile**

# Yamaha four stroke outboards at work in Chile's salmon fish-farming industry

The Republic of Chile stretches for 4,270 km along the southwest coast of the South American continent. While Chilean wines have become famous worldwide in recent years, another industry that has been supporting the country's economy for years is salmon fish farming.



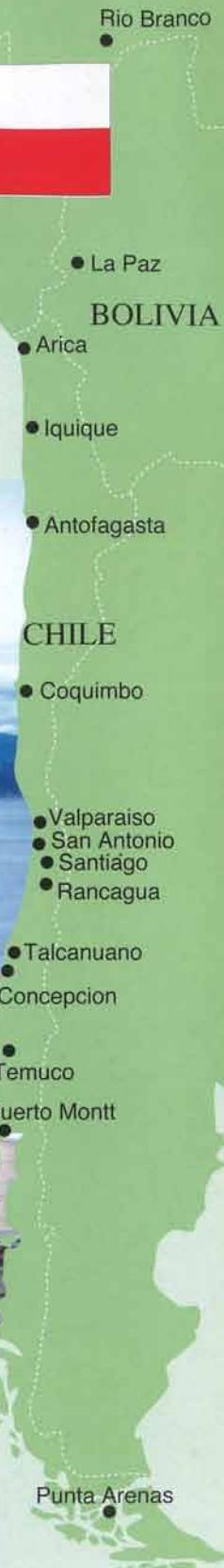
*The city of Puerto Montt has grown and changed greatly in the last 20 years as it became the center of the salmon fish farming industry*

*La ciudad de Puerto Montt ha crecido enormemente en los últimos 20 años y se ha convertido en un gran centro de piscicultura de salmón*

## Los fuerabordas Yamaha de 4 tiempos impulsan la piscicultura del salmón en Chile

La República de Chile comprende 4.270 kilómetros de costas en el extremo sudoeste del continente sudamericano. Al igual que los vinos chilenos, famosos en todo el mundo, otro sector que está contribuyendo grandemente a la economía del país desde hace tiempo es la cría del salmón en piscifactorías.

PERU  
Lima



## The success of salmon aquaculture changes a small town

The biggest demand sector in the outboard motor market in Chile today is the salmon fish-farming industry.

With its long coastline, the main market for outboard motors in Chile has always been the coastal fishing industry, but worsening of the fishing ground environment due to factors like a sudden mass propagation of red squid had caused a decrease in demand in recent years. Today, however, the coastal waters are being re-developed as fish farming (aquaculture) grounds, mainly for fish like salmon and also for mussels, scallop and sea urchin.

Of these, salmon fish farming has grown

strongly as an industry. The main production centers for this salmon are in the southern part of the Chilean coast around Puerto Montt and the Island of Chiloe. These are areas with an especially large number of German immigrants and the coast is dotted with fiords that are especially well suited for salmon fish farming. This has attracted fishing industry companies from Japan and Europe to invest in fish farming here. The products are shipped mainly to markets in Japan, South America and Europe. In Japan, with its highly developed seafood market, you will find Chilean salmon in almost every supermarket and in many sushi restaurants.

As a result of the growth of this salmon industry, the town of Puerto Montt, which was just a small fishing town of around

20,000, has grown into a city of 150,000 in the last 20 years.

## Introduction of the new model FT50C steadily boosts Yamaha share

The exclusive Yamaha marine distributor in Chile is Nichimar de Comercio. The company's owner, Mr. Nishimura, and its operations manager, Mr. Tsutsumi, are both Japanese who have lived many years in Chile. It is under the direction of these two that Yamaha outboard motors are being sold in the Chilean market.

In charge of Yamaha outboard sales in Puerto Montt and the neighboring Island of Chiloe is



Mr. Tsutsumi (front row left), the operating manager of the Yamaha Marine distributor for Chile, Nichimar de Comercio, and the DIMARSA staff. The president of DIMARSA is Mr. Alejandro Marchant (front row 2nd from right)

El Sr. Tsutsumi (delante a la izquierda), director comercial de Nichimar de Comercio, y los empleados de Dimarsa. El director gerente de Dimarsa es el Sr. Alejandro Marchant (delante, el segundo por la derecha)



DIMARSA is the outboard motor dealership serving the Puerto Montt and the Island of Chiloe  
Dimarsa es el concesionario de fuerabordas en Puerto Montt y la isla de Chiloé



DIMARSA's business manager, Mr. Aico  
El Sr. Aico, director comercial de Dimarsa

## El éxito de la acuacultura del salmón cambia un pequeño pueblo

La mayor demanda de fuerabordas en Chile se encuentra en el sector de la piscicultura del salmón. Con su largo litoral, el principal mercado de fuerabordas de este país ha sido siempre la industria pesquera, pero al empeorar las condiciones de los caladeros por, entre otros factores, la repentina propagación de calamares rojos ha hecho que la demanda decrezca recientemente. Pero ahora, las aguas costeras se aprovechan de nuevo para montar piscifactorías,

principalmente para la cría de salmón, mejillones, vieiras y erizos de mar.

De todas ellas, las que más han crecido son las piscifactorías de salmón. Los principales centros de producción se encuentran en la parte meridional de la costa chilena alrededor de Puerto Montt y la isla de Chiloe. Se trata de zonas con un gran número de inmigrantes alemanes y con la costa llena de fiordos muy adecuados para establecer piscifactorías, lo que ha atraído a empresas de pesca japonesas y europeas a invertir aquí. Los productos se envían principalmente a Japón, Sudamérica y Europa. En Japón, un importante mercado de mariscos, el salmón chileno puede encontrarse en casi

cualquier supermercado y en los principales restaurantes de sushi.

Como consecuencia del crecimiento del comercio del salmón, Puerto Montt, que era una pequeña aldea pesquera de unas 20.000 personas, se ha convertido en los últimos 20 años en una gran ciudad de 150.000 habitantes.

## La presentación del nuevo FT50C aumenta la cuota de Yamaha

El único distribuidor de Yamaha en Chile es Nichimar de Comercio. El Sr.

a department store named DIMARSA. The owner of DIMARSA, Mr. Alejandro Marchant, is one of the many people of German heritage in this area. Outboard motors were originally sold as one of the products of

the store's machinery lines, but the growth of the salmon industry has made these outboards an increasingly important product department. As the person in charge of the store's outboard motor department, Mr. Aico

Thienemann and his staff are busy keeping in contact with their clients in the salmon fish farming industry every day.

In the salmon industry, outboard motors are used mainly to power the boats that transport feed and maintain the fish farming grounds. It is tough and

demanding work that puts more than 2,000 hours of running time on an engine in a year. And, for this reason, the outboards must have very high levels of reliability and durability. Furthermore, there is increasing awareness of the environmental issues in the fish farming grounds that has led many of the industry's operators to acquire ISO14000 certification for their environmental management systems. This is also an important factor regarding the health standards of the products as food. For these reasons, there has been a rapid shift toward the use of 4-stroke outboards in this industry, to the point where almost 100% of the operators use 4-strokes in their fleets today.

In answer to the needs of this industry, Yamaha has developed a special commercial-use 4-

*The Yamaha FT50C outboard is the main product sold, and the F100B also has a strong reputation*

*El fueraborda Yamaha FT50C es el principal producto vendido y el F100B tiene también gran reputación*



Nishimura, propietario de la empresa, y el Sr. Tsutsumi, su director comercial, son japoneses que han vivido muchos años en Chile. Ambos están encargados de la venta de los fuerabordas Yamaha en el mercado chileno.

Las ventas en Puerto Montt y en la isla vecina de Chiloé están a cargo de los grandes almacenes Dimarsa. Su propietario, el Sr. Alejandro Marchant, es uno de los muchos descendientes de

alemanes que habitan en esta región. Los fuerabordas estaban al principio a la venta como un producto más en la sección de maquinaria, pero con el crecimiento de la industria del salmón ocupan ahora una sección propia que cada vez es más importante. El encargado de esta sección, Aico Thieneman, así como sus empleados, están siempre ocupados y en contacto con clientes y piscifactorías. En la piscicultura del salmón, los

fuerabordas se usan principalmente para propulsar las lanchas que transportan los alimentos y mantienen las piscifactorías. Es un trabajo duro y exigente que precisa más de 2.000 horas de funcionamiento del motor al año. Por esta razón, los fuerabordas deben tener gran fiabilidad y durabilidad. Además, cada vez hay mayor conciencia de los problemas medioambientales, lo que ha llevado a muchas empresas pesqueras a adquirir el

stroke outboard model named the FT50C and introduced it for use by the fish-farming operators in the region. This model not only offers environment-friendly performance but has also won a reputation as an engine that can handle the tough use conditions in the industry. The local workboats used in the industry are not only heavy in construction themselves but also carry heavy loads of materials, catch, feed, etc. The FT50C has proven itself to be the perfect model to

handle this tough workload.

There are about 20 fish-farming companies operating in the Puerto Montt and Island of Chiloe area today. In past years, the products of several outboard motor makers were used in the industry, but since the development and introduction of the Yamaha FT50C, with its reputation for reliability, virtually most of the operators in the local fish-farming industry now use Yamaha outboards.

Thanks to the close teamwork between the

distributor Nichimar de Comercio and the local dealership DIMARSA, the reputation of Yamaha reliability is continuing to spread in Chile's vital salmon fish-farming industry.

Now that 4-stroke outboards have become the power of choice in this market, the next goal is to introduce models with electronic fuel injection. With the cooperation of Yamaha, the high-tech advancement of outboard motors in this market will surely continue.

(Reported by Yamaguchi, ME Company)



*With the modernization of the fish farming facilities, the timing and volume of feed distribution is now computer controlled and can be monitored from the control shed*

*Con la modernización de las piscifactorías, la hora y la cantidad de alimento se controla por computadora y puede supervisarse a distancia*



*A salmon processing plant. The salmon is exported to countries like Japan  
Planta procesadora. El salmón se exporta a distintos países, entre ellos Japón*



certificado ISO14000 para sus sistemas de gestión medioambiental. También es un importante factor en lo que se refiere a las normas sanitarias de los alimentos. No es de extrañar pues que el sector haya cambiado con rapidez a fuerabordas de 4 tiempos hasta el punto de que, actualmente, casi el 100% de las empresas pesqueras los usan en sus flotas. Para satisfacer las necesidades del sector, Yamaha ha desarrollado un modelo especial de 4 tiempos para uso comercial, el FT50C, y lo ha presentado para que lo usen las empresas dedicadas a la piscicultura en la región. Este motor no sólo es ecológico, también se ha ganado fama de poder soportar las condiciones

más duras de funcionamiento. Las lanchas pesqueras locales no son sólo de construcción pesada, sino que también transportan pesadas cargas de materiales, capturas, alimentos, etc. El FT50C ha demostrado ser el modelo perfecto para este tipo de trabajo.

Hay actualmente unas 20 empresas dedicadas a la piscicultura en Puerto Montt y en la isla de Chiloé que, hasta hace poco, usaban fuerabordas de varios fabricantes. Pero desde la fabricación y presentación del Yamaha FT50C con su enorme reputación de fiabilidad, casi todas las empresas utilizan prácticamente motores Yamaha hoy en día.

Gracias a la estrecha colaboración

mantenida entre el distribuidor Nichimar de Comercio y el concesionario local Dimarsa, la fama de fiabilidad de Yamaha sigue expandiéndose en la industria de la piscicultura del salmón, que tan importante es para Chile.

Ahora que los 4 tiempos se han hecho imprescindibles en este mercado, el paso siguiente es presentar modelos con inyección electrónica de combustible. Con la cooperación de Yamaha, los motores fueraborda continuarán sin duda su avance tecnológico en este mercado.

(Informe preparado por el Sr. Yamaguchi de la empresa ME)



## Demand for Yamaha Outboards in the Vietnam Market

In Vietnam, the main markets for Yamaha outboard motors are in the tourist and passenger transportation industries, for coastal and border patrol and for the transport of fish and shrimp in the fishery and aquaculture industries. The main demand in fish and shrimp transport is found in Ca Mau and Kien Giang provinces of the Mekong Delta. In these areas, Yamaha outboards proved their quality and durability to withstand water condition and this become the main target market for Yamaha outboards. In 1989, when the Doi Moi economic reforms were implemented in Vietnam, Yamaha was one of the first marine makers to establish a presence in the country. This presence gradually attracted users from the commercial segments like private fishermen, river taxi operators and shrimp farmers in the Mekong Delta, all of which quickly developed a strong preference for

Yamaha outboards motors. Ever since, Yamaha has maintained absolute dominance as No. 1 in the Vietnam market. Today, Yamaha outboards are the undisputed power of choice for fishermen in the Mekong Delta and they don't even think of dealing with other brands. In these areas, the main Yamaha outboards in demand are the E115A, and 200A.

Another main area of demand is for tourist transportation, which is found in northern and central Vietnam, where operators provide boat tours around the islands of the resort areas like Ha Long Bay, Hoi An, Phan Thiet/Mui Ne, Nha Trang, Ba Ria-Vung Tau and Phu Quoc island. With an increasing number of resorts being built in Vietnam every year and people's awareness of Yamaha Marine products growing, distributor Minh Long Co., Ltd. has a very important role in providing outboard engines for tourist boats. The main Yamaha outboards used in these areas are again the E115A and 200A. Besides Yamaha outboards, there are many resorts and personal watercraft rental operators,

# The Outboard Motor Market in Vietnam Making high-quality after-service and CCS top priorities Yamaha Marine distributor Minh Long Co., Ltd.

**V**iетnam is a country situated on the eastern part of the Indochina Peninsula with a total area of 329,315 km<sup>2</sup> with 3,818 km of land borders and 3,260 km of coastline. With this long coastline and a rapidly growing economy, the outboard market in Vietnam has been showing steady growth in the fishery and tourism industry sectors. Here we introduce this vital market and the distributor Ming Long Co., Ltd. that supplies it with Yamaha marine products

## El mercado de los motores fueraborda en Vietnam Servicio de alta calidad y prioridad absoluta de las actividades CCS El distribuidor náutico Yamaha Minh Long Co., Ltd.

**V**ietnam se encuentra situado en la parte oriental de la Península de Indochina y cuenta con una superficie total de 329.315 km<sup>2</sup>, 3.818 km de fronteras terrestres y 3.260 km de costa. Con este largo litoral costero y una economía en rápida expansión, el mercado de fuerabordas en Vietnam ha mostrado un crecimiento continuo tanto en el sector pesquero como en el turístico. Presentamos a continuación este importante mercado y a Minh Long Co., Ltd., el distribuidor de productos náuticos Yamaha en este país.

### Demanda de fuerabordas Yamaha en el mercado vietnamita

En Vietnam, los fuerabordas Yamaha se usan principalmente en el transporte de turistas y pasajeros, en la vigilancia de costas y fronteras, y en el transporte de pescado y gambas en caladeros y piscifactorías. La mayor demanda en el transporte de pescado y gambas se halla en las provincias de Ca Mau y Kien Giang en el delta del Mekong. En estas zonas, los fuerabordas Yamaha han demostrado su calidad y durabilidad para resistir las duras condiciones naturales de estas aguas y se han convertido en un importante mercado para Yamaha. En 1989, cuando se pusieron en marcha las reformas económicas de Doi Moi,

Yamaha fue uno de los primeros fabricantes de productos náuticos en establecerse en Vietnam. Esta presencia atrajo poco a poco la atención de pescadores, empresas de taxis dedicadas al transporte fluvial y cultivadores de gambas en el delta del Mekong, la mayor parte de los cuales expresaron desde el primer momento su preferencia por los fuerabordas Yamaha. Desde entonces, Yamaha ha mantenido su liderazgo y dominación en el mercado vietnamita. Hoy, los fuerabordas Yamaha son los elegidos incuestionablemente por los pescadores del delta del Mekong, que no muestran interés en otras marcas. En estas zonas, los dos modelos de mayor demanda son el E115A y el 200A. Otro sector de gran demanda es el transporte de turistas, especialmente en el norte y centro del país, en donde las agencias de viajes tienen establecidas excursiones por lancha alrededor

de las islas y centros turísticos como la bahía de Ha Long, Hoi An, Phan Thiet/Mui Ne, Nha Trang, Ba Ria-Vung Tau y la isla de Phu Quoc. La construcción de centros turísticos aumenta año tras año en Vietnam y el público aquí conoce cada vez más los productos de Yamaha Marine, por lo que el distribuidor Minh Long Co., Ltd. juega un importante papel en el suministro de fuerabordas para las lanchas turísticas. Los modelos más demandados son también el E115A y el 200A.

Además, hay también muchos centros turísticos y empresas de alquiler, especialmente en Phan Thiet y Nha Trang, que suministran Yamaha WaveRunners a turistas que quieren disfrutar de la motonáutica. La nueva WaveRunner VX 700 es actualmente el modelo más vendido en Vietnam. En la actualidad, los centros de alquiler de motos náuticas son cada vez más

especially in Phan Thiet and Nha Trang, that provide Yamaha WaveRunners for tourists to enjoy marine recreation. The new WaveRunner VX700 is currently the best-selling model in Vietnam. At the moment, PWC rental centers are becoming quite popular in Vietnam and this is sure to be one of the major growth areas Minh Long will be working in to expand the PWC market here.

For coastal and river patrol boats, the Vietnamese government always trusts Yamaha outboards because they have proven their durability in tough sea and river conditions throughout Vietnam. The government also chooses Yamahas to power their boats for transport and for rescue missions, such as delivering emergency relief food and water, emergency flood relief and rescue and sea and river rescue. For these purposes, the government uses the E40X for rescue boats, and the 85A and E115A for patrol

boats.

## Providing full customer service Vietnam's Yamaha Marine Distributor, Minh Long Co., Ltd.

Minh Long Co., Ltd. was established in 1989. Realizing the potential for marine products in the Vietnamese market, the company set up its initial head office in Ho Chi Minh city. In 1995, 1996 and 1997, Minh Long Co., Ltd. was recognized by Yamaha Motor Company (Japan) with Distributor awards for outstanding sales in Vietnam. At the same time, Minh Long introduced its first WaveRunner on the Vietnamese Market as a product for the many beach resorts throughout the country. With a current team of over 30 people and an extensive dealership and service network, Minh Long holds the very

large share of the total Vietnamese outboard motor market share. At the same time the company has added many more products to its line-up, such as Yamaha marine diesel engines and stern drives and Yamaha multipurpose engines and generators.

Every year, Minh Long Co., Ltd.'s marketing and sales departments have been working vigorously to create new demand for Yamaha Marine products in the Vietnamese market by constantly visiting the market and the customers. Minh Long believes in the importance of always offering its customers not only the outboard engine itself but also boat packages and thorough after-sale service. To maintain this high level of professionalism, the company conducts annual sales and marketing training for all its employees and dealers in order to help them be prepared to serve customers with the highest level of professionalism.

The company also makes sure that it always has the spare parts for all models it carries ready-in-



*At the beautiful tourist area of Ha Long Bay, Yamaha outboards are trusted as power for tour boats*

*En la bella zona turística de Ha Long Bay, los fuera bordas Yamaha se usan para propulsar lanchas para turistas*



*The demand for boats for tourists is also growing yearly  
La demanda de lanchas para turistas crece también año tras año*

populares. Este es uno de los sectores de mayor crecimiento a futuro, por lo que Minh Long está trabajando ya en la forma de ampliar este mercado.

En cuanto a lanchas de patrullaje para ríos y costas, el Gobierno vietnamita confía siempre en los fuera bordas Yamaha porque han demostrado su fiabilidad y resistencia en condiciones difíciles por mares y ríos de todo el país. El Gobierno elige también Yamaha para impulsar las embarcaciones de transporte y en misiones de rescate, tales como suministro de agua y alimentos y operativos de socorro en inundaciones y situaciones de emergencia en el mar y ríos. A tal fin, el Gobierno utiliza el E40X en lanchas pequeñas y los 85A y E115A en lanchas de patrullaje.

## Ofreciendo servicio completo a los clientes

### Minh Long Co., Ltd., distribuidor náutico de Yamaha en Vietnam

Minh Long Co., Ltd. fue fundada en 1989. Conocedora del potencial de ventas de los productos náuticos en el mercado vietnamita, la empresa abrió sus puertas en la ciudad de Ho

Chi Minh. En 1995, 1996 y 1997, Minh Long fue premiada por Yamaha Motor Company (Japón) por sus extraordinarias ventas. Por entonces, la compañía presentó su primera WaveRunner en el mercado considerando que era un producto perfecto para los numerosos centros turísticos y playas que tiene el país. Con más de 30 empleados y una extensa red de concesionarios y servicio técnico, Minh Long posee una cuota altísima en el mercado de los motores fuera borda en Vietnam. Al mismo tiempo, la empresa ha ampliado su gama de productos Yamaha incluyendo motores diésel para embarcaciones, motores de uso general y generadores.

Cada año, los departamentos de ventas y marketing de Minh Long han trabajado energéticamente para diversificar la demanda de productos Yamaha en el mercado vietnamita visitando constantemente a los clientes y analizando el mercado. Minh Long cree en la importancia de ofrecer siempre a sus clientes no sólo motores, sino también unidades completas de lancha y motor y un completo servicio post-venta. Para mantener este alto nivel de profesionalismo, la empresa organiza anualmente cursos de marketing y ventas para todos sus empleados y concesionarios a fin de ayudarles a servir a los clientes al más alto

nivel.

La compañía tiene también por norma asegurarse de tener siempre en el almacén las piezas de repuesto de todos sus modelos para poder efectuar el servicio técnico correspondiente las 24 horas del día, 7 días por semana. Si un cliente necesita una pieza urgentemente y no está en existencias, Minh Long se la mandará incluso por avión si es preciso. También organiza campañas bianuales con ofertas de piezas a precios especiales para animar a que los propietarios mantengan adecuadamente sus motores. Y la División de Piezas de la empresa está siempre dispuesta a contestar cualquier pregunta que puedan tener sus clientes relacionada con los repuestos.

## El Servicio Técnico de Minh Long Co., Ltd.

Durante años, Minh Long ha realizado el mantenimiento para infinidad de empresas. En búsqueda de la excelencia en el servicio técnico se presentó el programa de la Academia Técnica Yamaha (YTA) en noviembre de 2006 para asegurar que todos los mecánicos y concesionarios autorizados de Yamaha estén bien preparados y se mantengan al día con lo último en tecnología de motores. Para ello se ha

stock to be able to provide service 24 hours a day, 7 days a week. If any customer requires a part urgently that is not in stock, Minh Long will even air freight the part to the customer if necessary. Special pricing campaigns are also held twice yearly for parts to encourage owners to maintain their engines properly. And the company's Parts Division is always ready to answer any enquires that its customers might have regarding any spare parts.

### Minh Long Co., Ltd. Service Activities

Over the years, Minh Long has provided service training for countless boat operators. In support of service excellence, the Yamaha Technical Academy (YTA) program was introduced in November 2006 to ensure that all authorized dealers and mechanics representing the Yamaha brand are fully trained and kept current with the latest marine engine technology. A fully equipped training room capable of handling 20 trainees at a time has been prepared with test 2- and 4-stroke outboards and even a test Yamaha Diesel Engine, making it one of the best and most comprehensive private-sector marine technical training centers in Vietnam.

In March 2007, Minh Long organized its first



The Minh Long Co., Ltd. head offices in Ho Chi Minh city

La sede de Minh Long Co., Ltd. en la ciudad de Ho Chi Minh

dispuesto una sala completamente equipada con capacidad para 20 personas, con fuerabordas de pruebas de 2 y 4 tiempos e incluso un motor diésel Yamaha de prueba, que lo convierten en el mejor y más completo centro privado de formación náutica en Vietnam.

En marzo de 2007, Minh Long organizó su primer curso YTA en esta sala de la sede de la empresa en Ho Chi Minh. Los participantes, que vinieron de todo Vietnam, aprendieron lo último en tecnología Yamaha de 4 tiempos, buenos hábitos de servicio y mantenimiento,

YTA training session at this facility at the company's head office in Ho Chi Minh city. The participants, who came from all over Vietnam to participate in this first YTA training course, were trained in the latest Yamaha 4-stroke technology, good servicing and maintenance habits, data gathering and troubleshooting, both in theory and the practical aspects.

### The Challenge of the Four Stroke Outboard Market

Following the worldwide trend, Minh Long Co., Ltd. introduced the Yamaha 4-stroke outboards on the Vietnam market in late 2006. As fuel prices increase every year, people are becoming aware of 4-stroke outboards as a new power of choice. The company is vigorously promoting the 4-strokes in the belief that the 4-stroke



engine can offer better service and performance to many of its customers.

To fulfill this objective, Minh Long Co., Ltd. has initiated several projects to promote Yamaha 4-stroke outboards. The projects include 4-stroke awareness seminars, free test drives of 4-stroke engines during beach festivals, special discounts for package purchases and maintenance packages throughout Vietnam.

(Reported by Sio Hock Chuan, General Manager, Minh Long Co., Ltd.)



Constant efforts are also being made to improve service quality. Ming Long has prepared its own training center and uses it to actively pursue YTA education of service people

*La mejora en la calidad del servicio es un esfuerzo continuo. Minh Long ha preparado su propio centro de formación y lo usa para organizar cursos YTA que mejoren la formación de sus técnicos*

### CSR Activities in Vietnam

Corporate Social Responsibility (CSR) has been an on-going corporate priority for Minh Long Co., Ltd. aimed at benefiting its customers, the communities, the environment and the society at large through community-oriented programs since 2003.

CSR programs have been conducted regularly on a biannual basis, with projects like building emergency shelters for typhoon victims, providing LASIK eye surgery for the blind, and food donation programs to the poor. The most recent CSR project held on the 5th of March 2007 provided food for the poor, handicapped and desolate people of Ho Chi Minh city, which benefited over 400 families.

### Actividades CSR en Vietnam

La responsabilidad social de la empresa (CSR en sus siglas inglesas) ha sido una prioridad constante para Minh Long, orientada a beneficiar a sus clientes, las comunidades, el medio ambiente y la sociedad en general desde 2003.

Los programas CSR se han realizado regularmente dos veces al año e incluyen proyectos como la construcción de refugios de emergencia para víctimas de tifones, cirugía ocular Lasik para ciegos, y programas de donación de comida para pobres. El proyecto CSR más reciente se celebró el 5 de marzo de 2007 y recaudó comida para pobres, discapacitados y personas afligidas de la ciudad de Ho Chi Minh, lo que benefició a más de 400 familias.



Through community programs, Ming Long hopes to be of service to the customers, the local communities, the environment and the society at large. Photo shows a food distribution project last year

*Con programas comunitarios, Minh Long espera ser útil a clientes y comunidades locales, así como al medio ambiente y a la sociedad en general. La foto muestra la distribución de alimentos del pasado año*

recogida de datos y localización de averías, tanto de forma teórica como práctica.

### El mercado de los fuerabordas de 4 tiempos

Siguiendo la tendencia mundial, Minh Long presentó los primeros fuerabordas Yamaha de 4 tiempos en el mercado vietnamita al finales de 2006. A medida que aumentan los precios del combustible, el público se hace más consciente de la importancia de elegir un 4 tiempos. La empresa está promoviendo energéticamente estos

motores porque cree que pueden ofrecer mejor servicio y mejor rendimiento a muchos de sus clientes.

Para lograr este objetivo, Minh Long ha puesto en marcha por todo Vietnam varios proyectos de promoción de los fuerabordas Yamaha de 4 tiempos, que incluyen seminarios, pruebas gratuitas durante los festivales, descuentos especiales en la compra de unidades completas de lancha y motor, y paquetes de mantenimiento.

(Informe preparado por el Sr. Sio Hock Chuan, gerente general de Minh Long Co., Ltd.)

# Coastal women on the road to self reliance with OBM service program

## Mujeres mecánicos en un curso de servicio técnico

**O**n the 17<sup>th</sup> of February, 2007, a unique challenge began at a fishing village in South India with the grand opening of a fully equipped outboard motor workshop. What makes this worthy of special attention is that this workshop is operated entirely by women mechanics.

Shanthidan, an organization working for the welfare of the coastal women, took up the challenge of addressing the unemployment problem of the young coastal women, and in the reconstruction program after the Tsunami disaster of December 26, 2004, Shanthidan gave top priority to finding alternative employment for the affected women.

At Enayam village, one of fishing villages in Tamil Nadu state, sixty young women of fishing families were selected to undergo technical training for one year in mechanical, electrical and electronic devices for daily and domestic use.

After the Tsunami, hundreds of Yamaha outboards were introduced in same district through the reconstruction project. Shanthidan was very much involved in the relief project.

The aim of Shanthidan was to establish a fully equipped service centre and they have trained women given permanent jobs at the centre. George Maijo Industries Pvt., Ltd., the sole Yamaha marine distributor in India, was providing repair service for the damaged outboard motors devotedly. As a result, a strong pipeline was established between Shanthidan and George Maijo. Eventually, Shanthidan approached George Maijo and asked them to arrange a training program for women in outboard motor servicing and repair.

The training program was well organized by George Maijo and the staff conducted the training program over the past a year. The project was supported by Bensheim Hilft through Karl Kubel Stiftung, an NGO for children and women based in Germany. It was approved as an outboard workshop with an investment from the organization.

The women mechanics are exhilarated about their job prospects, because from day one they were able to start repairing outboards. Their dream of finding alternative employment is fulfilled thanks to the skills they have been taught for servicing and repairing Yamaha outboard motors. It is to the credit of Shanthidan that their vision of empowering marginalized women has taken a concrete shape with help from George Maijo and set women in the fishing communities on the road to self reliance.

# INDIA



**E**l 17 de febrero de 2007 abrió sus puertas al público un completo taller de motores fueraborda en una aldea de pescadores al sur de la India. Lo que hace de este taller algo especial y merecedor de nuestra atención es el hecho de que los mecánicos que aquí trabajan son todos mujeres jóvenes. Shanthidan, una organización que trabaja por el bienestar de las mujeres de los pueblos costeros, aceptó el reto que significaba el problema del desempleo en las jóvenes de esta región y, en los programas de reconstrucción después del maremoto del 26 de diciembre de 2004, dio prioridad esencial a encontrar empleo a las mujeres afectadas.

En la aldea de Enayam, uno de los pueblos pesqueros del estado de Tamil Nadu, se seleccionaron sesenta chicas de familias de pescadores para recibir formación técnica durante un año en dispositivos mecánicos, eléctricos y electrónicos de uso doméstico diario.

Después del maremoto, Enayam recibió varios cientos de fuerabordas Yamaha como parte de un programa de reconstrucción. Shanthidan fue una pieza importante del mismo.

El objetivo de la organización era establecer un centro de servicio técnico completamente equipado y dar empleo permanente en este centro a las mujeres que terminaran con éxito el curso de preparación. George Maijo Industries Pvt., Ltd., el único distribuidor náutico Yamaha en India, se esforzaba por reparar con urgencia los fuerabordas dañados. En consecuencia, se estableció una buena relación entre ambos, y así, más tarde, Shanthidan le pidió a George Maijo que organizara un programa de mantenimiento y reparación de motores fueraborda para mujeres.

El curso fue organizado por George Maijo y sus empleados, y el proyecto recibió el apoyo de Bensheim Hilft a través de Karl Kubel

Stiftung, una ONG de ayuda a niños y mujeres con sede en Alemania. Fue aprobado como "taller de fuerabordas" con una inversión de la organización.

Las jóvenes mecánicos están también muy satisfechas con sus perspectivas de empleo porque, desde el primer día, pudieron empezar a reparar motores fueraborda. Su sueño de encontrar otro empleo se hizo realidad gracias a la formación recibida en el mantenimiento y reparación de los fuerabordas Yamaha. Shanthidan puede sentirse orgullosa de que su visión por mejorar las condiciones de la mujer se haya llevado a cabo con la ayuda de George Maijo y de que haya contribuido a encaminar a las jóvenes de las comunidades pesqueras hacia su independencia económica.



In this edition of ONE POINT ADVICE we will talk about the proper fastening technique for "double nuts" or "lock nuts." I take up this basic technique because of the number of people I have seen doing it incorrectly.

When I did some research I found that it is a technique you won't often find in books or on the Internet either.

### Why do bolts and nuts come loose?

Bolts and nuts are used to fasten so many things around us. Once the bolts and nuts have been tightened properly, they do not come loose naturally. The reason they do not come loose can be explained in terms of the illustration at right. When the nut (B) is tightened onto the bolt (A), an opposing force is created in the opposite direction when (B) pushes against the part surface (C). This in turn creates strong pressure on the thread surfaces ( $\beta$ ) of the nut and the bolt. This pressure creates a strong frictional resistance against the nut turning in the loosening direction.

So, why do some nuts and bolts eventually loosen? As mentioned above, it is the friction on the thread surfaces that keep the nut from loosening. This friction is created by the pressure applied in the two opposing directions, and it is when this pressure weakens that the nut will loosen.

The reason that the pressure on the threads weakens is almost always due to a weakening of the pressure created between the two surfaces ( $a$ ) due to a slight stretching or deformation of the bolt as a result of vibration or shocks.

En esta sección nos ocuparemos ahora de la forma adecuada de apretar las tuercas de seguridad o contratuerças, ya que hemos visto a mucha gente hacerlo incorrectamente y es una técnica que no se encuentra a menudo ni en los libros ni en Internet.

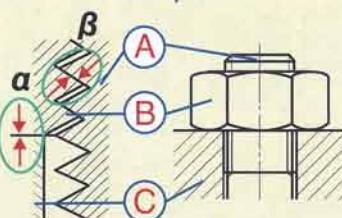
### ¿Por qué se aflojan los pernos y las tuercas?

Los pernos y las tuercas son dispositivos de fijación utilizados frecuentemente. Una vez apretados bien, no suelen aflojarse. Esto se explica en el dibujo de la izquierda. Al apretar la tuerca (B) en el perno (A) se crea una fuerza opuesta en dirección contraria cuando (B) empuja sobre la superficie de la pieza (C), lo que origina a su vez una fuerte presión sobre la superficie de las roscas ( $\beta$ ) de la tuerca y el perno. Esta presión crea una fuerte resistencia de rozamiento en la tuerca que gira en la dirección de aflojamiento.

Entonces, ¿por qué se aflojan a veces tuercas y pernos? Como hemos dicho, la fricción en las roscas es lo que hace que la tuerca no se afloje. Esta fricción se crea por la presión aplicada en las dos direcciones opuestas por lo que al disminuir esta presión, se afloja la tuerca. La presión en las roscas disminuye debido casi siempre a que se debilita la presión entre las dos superficies ( $a$ ) por un ligero alargamiento o deformación del perno debido a vibraciones o choques.

The forces holding a nut and bolt in place

Fuerzas que mantienen a un perno y su tuerca apretados



### How to keep bolts from loosening

As we have just said, bolts and nuts loosen because of a weakening of the pressure between the surfaces at ( $a$ ), so the way to keep them from loosening is to keep that pressure from weakening.

- 1) A spring washer can be used to keep constant pressure on the nut.
- 2) A double (lock) nut can be used and the force created by tightening the two nuts against each other will keep constant pressure on the bolt threads. These are the two devices that are usually used to prevent loosening of bolts.

### ¿Qué hacer para que no se aflojen los pernos?

Dado que los pernos y las tuercas se aflojan al disminuir la presión entre las superficies en ( $a$ ), lo que hay que hacer es que esa presión no disminuya. Para ello puede usarse

- 1) una arandela cortada que mantiene constante la presión en la tuerca o
  - 2) una tuerca de seguridad para que la fuerza que se crea al apretar las dos tuercas entre sí mantenga constante la presión del perno en las roscas.
- Éstas son las dos formas más comunes de evitar que se aflojen los pernos.

## The Netherlands

## Holanda

### Yamaha Technical Academy Instructors Trained in Europe

Over the five days from January 29 to February 2, a total of 17 service managers from 13 European Yamaha Marine distributors gathered at Yamaha Motor Europe (YMENV) headquarters in the Netherlands for a Yamaha Technical Academy (YTA) "Train the Trainers" (TTT) seminar. The assembled service managers and technical instructors in charge of European countries discussed YTA introduction in groups and reached mutual understanding on the important issues after the group presentations. In the YTA-TTT course, several representatives performed demonstrations of the lessons, which were recorded on VTR and revised afterward by all the members as a way to find individual weak and strong points as trainers. These managers will now be using these technical training techniques to train marine mechanics in their own countries.



The attending marine service managers from 13 European countries  
Directores de servicio técnico de 13 países europeos participantes en el seminario

### Seminario YTA para directores europeos de servicio técnico

Durante cinco días, del 29 de enero al 2 de febrero, se reunieron un total de 17 directores de servicio de 13 distribuidores europeos de Yamaha Marine en la sede de Yamaha Motor Europe (YMENV) en Holanda para asistir a un seminario TTT de "Formación de Profesores" de la Academia Técnica Yamaha (YTA). Los directores de servicio y los profesores del seminario trataron de la presentación de la YTA en grupos y llegaron a un mutuo acuerdo en temas importantes. En el seminario YTA-TTT, varios participantes hicieron demostraciones de las lecciones, que fueron grabadas en video y revisadas después por todos para buscar los puntos fuertes y débiles. Estos directores usarán ahora estas técnicas de preparación para



formar a mecánicos náuticos en sus propios países.

Enviado por Yoshiyuki Shigehisa, Compañía ME

Training demonstrations were filmed on VTR to help improve training techniques  
Para mejorar los cursos se rodaron en video algunas demostraciones

# one-point advice

## What is a double (lock) nut?

The diagram on the previous page illustrates the function of 2) mentioned above.

Opposing forces create pressure at a, b and c when the two nuts are tightened. During machine use, vibration and shocks are applied to A and D and to C and D, and even if that causes a loss of the original tightening pressure, the pressure at a, b and c remains unchanged and prevent loosening.

## How to make a double (lock) nut work effectively

To make a double (lock) nut, some people think it is just enough to tighten the two nuts at once with the prescribed torque using a socket wrench or an offset wrench. This is completely wrong! When tightened this way it is like the diagram at right, but is very different from the first diagram and does not create the effect that will prevent loosening. This is no different from just using a single long nut, so it will not be effective for preventing loosening.

What is the correct way to apply a double nut?

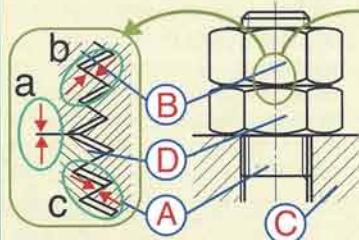
1) Tighten the two nuts one at a time with the prescribed torque. 2) Hold the second nut with an offset wrench so it doesn't move. 3) Use an open wrench to turn the first nut back forcefully against the second nut in the loosening direction. (When doing this, you must be sure that the second nut doesn't move at all.)

This process creates the proper pressure balance between a, b and c to prevent loosening.

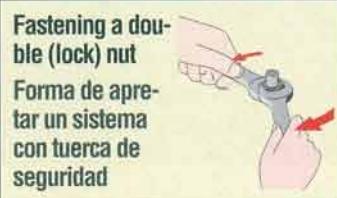
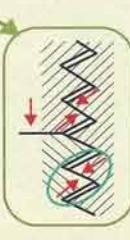
One of the people I saw applying a double nut the wrong way recently was a veteran mechanic. He thought he was performing the right tightening operation, but in fact he was wrong. This happens to all of us sometimes. The important thing is to always question what is the right procedure when you see someone doing things differently from you.

### The forces that hold a double (lock) nut in place Fuerzas que mantienen la tuerca de seguridad apretada

#### When fastened properly Apretada correctamente



#### When fastened improperly Apretada incorrectamente



## ¿Qué es una tuerca de seguridad?

El diagrama inferior ilustra la función de la tuerca de seguridad mencionada antes.

Las fuerzas opuestas crean presión en a, b y c cuando se aprietan las dos tuercas. Mientras funciona la máquina, las vibraciones y los choques se aplican en A y D y en C y D, y, aunque ello origine pérdidas de la presión del apriete original, la presión en a, b y c no cambia y evita que se afloje la tuerca.

## ¿Cómo fijar bien la tuerca de seguridad?

Para fijar la tuerca de seguridad mucha gente cree que es suficiente apretar las dos tuercas al mismo tiempo con el par recomendado usando una llave de tubo o una llave inglesa acodada. ¡Están completamente equivocados! Si lo hacen así, no lograrán evitar que se afloje. No hay ninguna diferencia entre hacerlo así o apretarlo usando sólo una tuerca larga.

¿Cuál es la forma adecuada de hacerlo?

1) Apriete las dos tuercas una después de la otra con el par recomendado. 2) Sujete la tuerca de seguridad con una llave inglesa acodada para que no se mueva. 3) Con otra llave gire la primera tuerca como si quisiera aflojarla para apretarla contra la tuerca de seguridad, como se ve en el dibujo. Al hacerlo asegúrese de que la tuerca de seguridad no se mueva.

Así conseguirá la presión adecuada entre a y c y evitará que se afloje.

Una de las personas a la que vi apretando erróneamente una tuerca de seguridad recientemente era un mecánico ya veterano. Creía que estaba haciendo bien pero en realidad estaba equivocado. Esto a veces nos ocurre a todos, así que lo importante es preguntarse siempre cuál es el método correcto de hacer las cosas si se ve a alguien efectuándolo de forma diferente.

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



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

## Japan

## Japón

### Australia Tech GP 06' winner visits YMC and tours Japan

In addition to YTA related activities aimed at promoting quality service for 4-stroke outboard motors, Yamaha holds Technician GPs in order to raise the level of service skills.

Last November, 11 finalists selected from 200 Yamaha service technician contestants across Australia and New Zealand competed in the 2006 Technical Grand Prix organized by Yamaha Motor Australia (YMA) and the winner was Mr. Bob Thompson (see Chantey 118). As a reward for that victory, Mr. Thompson received a trip to Japan from March 27 to April 1, during which he visited the YMC headquarters and enjoyed a tour of the motorcycle factories and the Communication Plaza. He also visited the Yamaha Marine Engine Company (YMEC), where he toured the marine engine factory and was received by the company's president, Mr. Shohei Kato, who congratulated him on winning the Tech GP and presented him with a commemorative gift.



Mr. Thompson (far right) visited with YMEC's president, Mr. Shohei Kato (center)

El Sr. Thompson (a la derecha) y el director gerente de YMEC Shohei Kato (en el centro)

### El ganador del GP Técnico 06' visita YMC y recorre Japón

Además de las actividades YTA destinadas a promover un servicio técnico de gran calidad en los fuera bordas de 4 tiempos, Yamaha celebra diversos Grandes Premios Técnicos para mejorar el nivel de habilidad de sus mecánicos.

El pasado noviembre, 11 finalistas seleccionados entre 200 técnicos concursantes procedentes de Australia y Nueva Zelanda compitieron en el Gran Premio Técnico 2006 organizado por Yamaha Motor Australia (YMA) y el ganador fue el Sr. Bob Thompson (ver el núm. 118 de Chantey). Como premio por su victoria, el Sr. Thompson fue invitado a visitar Japón del 27 de marzo al 1 de abril y durante su viaje hizo una parada en la sede de YMC y disfrutó de una visita a las fábricas de motocicletas y a la Communication Plaza. También visitó Yamaha Marine Engine Company (YMEC) para ver la fábrica de motores náuticos y ser recibido por Shohei Kato, director gerente de la empresa, que le felicitó por ganar y le hizo entrega de un regalo conmemorativo.



At Nagoya Castle on the much enjoyed sightseeing leg of the Japan trip  
En el castillo de Nagoya, durante la parte turística de su visita a Japón

# News Round-up

## Season brings Boat Shows and Marine Exhibits around the world

From February into April, a variety of boat shows and exhibitions have been held worldwide and Yamaha distributors have mounted booths aimed at stimulating local marine markets. Here we report on shows in Indonesia, Japan, the Philippines, Russia, Singapore and the U.S.A.

## El inicio de temporada nos trae un gran número de Salones y Exposiciones Náuticas

De febrero a abril se han celebrado en todo el mundo diversos salones y exposiciones náuticas, y los distribuidores Yamaha han instalado sus stands a fin de estimular con su oferta los mercados náuticos locales. Les informamos ahora de algunos de estos escaparates privilegiados de la náutica actual en Estados Unidos, Filipinas, Indonesia, Japón, Rusia y Singapur.

### Russia

The 13<sup>th</sup> Moscow International Exhibition Boat & Yacht Show, Spring – 2007 was held from April 12 to 15 at the Crocus Exhibition Center in the Russian capital. The 100% YMC-owned exclusive Yamaha distributor for the Russian market, YAMAHA MOTOR CIS LLC, mounted a booth at this show for the second consecutive year, with displays of outboard motors, including the new 4-stroke models F9.9F, F15C and F20C, WaveRunner PWCs and six YAMARIN FRP boat models manufactured in Finland. These YAMARIN boats helped attract to the booth many of the target higher income families that are potential Yamaha marine customers. By selling these boats, YAMAHA MOTOR CIS also hopes to boost sales of mid- and large-sized Yamaha outboards of 50 hp and over to people seeking active lifestyles with marine leisure.

From Ueno, OMDO, YMC



La XIII edición del Salón Náutico Internacional de Moscú se celebró del 12 al 15 de abril de 2007 en el Centro de Exposiciones Crocus de la capital rusa. Yamaha Motor CIS LLC, el distribuidor exclusivo de Yamaha (una subsidiaria propiedad de YMC) en el mercado ruso, instaló un stand por segundo año consecutivo en el que expuso diversos motores fuera borda, entre ellos los nuevos modelos de 4 tiempos F9.9F, F15C y F20C, varias WaveRunner y seis modelos de lanchas Yamarin FRP fabricadas en Finlandia. Estas lanchas de plástico reforzado con fibra de vidrio lograron atraer al stand a muchas familias acomodadas que son clientes potenciales de Yamaha. Con la



venta de estas lanchas, Yamaha Motor CIS espera también vender más fuera borda Yamaha de tamaño mediano y grande y de 50 C.V. o más potencia a personas que buscan estilos de vida más dinámicos y se interesan en actividades náuticas de recreo.

Enviado por el Sr. Ueno,  
OMDO, YMC

### The Philippines

In the Philippines, the Yamaha marine distributor ALS Marine Center Corp. participated with beach resorts, dive operators and other related businesses in an event to promote tourism business by organizing a boat show in the capital, Manila, on March 2 to 4.

ALS Marine represented the boating industry by organizing this boat show at the large new SM Mall of Asia facing Manila Bay. A 1,000 sq m area was utilized to showcase the latest fiberglass and inflatable ALS boats outfitted with Yamaha 4-stroke outboard motors. Also, the full line-up of 2007 Yamaha WaveRunners from the VX700 to the FX Cruiser HO were displayed. The main aim was promoting the Yamaha 4-stroke outboard and WaveRunner technologies, and the F250 was prominently displayed along with video presentations of Yamaha technology and WaveRunner action scenes.

From Ms. Cristina, ALS Marine Center Corp.



### Filipinas

En Filipinas, ALS Marine Center Corp., el distribuidor náutico de Yamaha, participó junto con centros turísticos, empresas de buceo y otras compañías similares en la organización de un salón náutico en el nuevo SM Mall of Asia, frente a la bahía de Manila, del 2 al 4 de marzo.

ALS Marine representaba al sector de la navegación náutica en el salón y ocupó una superficie de 1.000 metros cuadrados para exponer las últimas lanchas ALS de fibra de vidrio equipadas con fuera borda Yamaha de 4 tiempos. También se expuso la gama completa 2007 de las WaveRunners, desde la VX700 a la FX Cruiser HO. El objetivo principal fue promocionar las tecnologías Yamaha de las WaveRunners y los motores fuera borda de 4 tiempos, por lo que el F250 ocupó un lugar destacado junto con las presentaciones en video de la tecnología y las motos náuticas Yamaha.

Enviado por Cristina, ALS Marine Center Corp.



### Indonesia

En la Indonesian capital, Jakarta, the "Deep Indonesia 2007" tourist industry exposition was held from March 29 to April 1 at the Semanggi Expo venue, and Yamaha marine distributor PT. Karya Bahari Abadi and the Jakarta dealership PT. Sinar Cahaya Marine mounted a joint booth beside other tourist exhibitors.

In response to increasing environmental concerns and the needs of the tourist industry, the Yamaha 4-stroke outboards (F200B, F40B and F15B) were prominently displayed. The 2-stroke 250G was presented as an answer to the call for larger outboards in the commercial-use market. The 4-stroke FX160HO WaveRunner PWC was shown as a prime model for the resort and private-use markets. All of these displays were very well received by resort representatives and private customers.

From Mr. Felix T. Wikarta, PT. Karya Bahari Abadi



En Filipinas, ALS Marine Center Corp., el distribuidor náutico de Yamaha, participó junto con centros turísticos, empresas de buceo y otras compañías similares en la organización de un salón náutico en el nuevo SM Mall of Asia, frente a la bahía de Manila, del 2 al 4 de marzo.

ALS Marine representaba al sector de la navegación náutica en el salón y ocupó una superficie de 1.000 metros cuadrados para exponer las últimas lanchas ALS de fibra de vidrio equipadas con fuera borda Yamaha de 4 tiempos. También se expuso la gama completa 2007 de las WaveRunners, desde la VX700 a la FX Cruiser HO. El objetivo principal fue promocionar las tecnologías Yamaha de las WaveRunners y los motores fuera borda de 4 tiempos, por lo que el F250 ocupó un lugar destacado junto con las presentaciones en video de la tecnología y las motos náuticas Yamaha.

Enviado por Cristina, ALS Marine Center Corp.

Del 29 de marzo al 1 de abril se celebró en Yakarta, la capital, la feria "Deep Indonesia 2007" en el centro de exposiciones de Semanggi. PT. Karya Bahari Abadi, el distribuidor náutico Yamaha en Indonesia, y el concesionario local PT. Sinar Cahaya Marine montaron juntos un stand al lado de otros expositores turísticos. En respuesta a la creciente preocupación por el medio ambiente y a las necesidades del sector turístico, los Yamaha de 4 tiempos (F200B, F40B y F15B) ocuparon un lugar destacado del stand. El 250G de 2 tiempos se presentó como respuesta a la demanda de mayores fuera borda para uso comercial. Y la WaveRunner FX160HO se expuso como un importante modelo para centros turísticos y de uso privado. Todos estos modelos fueron muy bien recibidos por los representantes de los centros turísticos y por los clientes.

Enviado por el Sr. Felix T. Wikarta, PT. Karya Bahari Abadi

## Japan



In Japan, the big marine event was the Japan International Boat Show – 2007 in Yokohama, which was held from March 15 to 18 at the Pacifico Yokohama exhibition facility.

As a leader in the efforts to promote the spread of marine leisure and activate the market in Japan, Yamaha prepared a booth with displays centering around the 2007 new model Yamaha boats, WaveRunner PWCs and outboard motors with the aim of communicating the appeal of marine leisure to as many show visitors as possible. Highlights included a 30-ft. salon cruiser developed with a completely new concept and the YAMAHA 530 CONVERTIBLE cruiser that attracted crowds of weekend visitors.

Many people also came to sign up for membership in Yamaha's "Sea-Style" marine club at a special counter set up to promote the club as a convenient access to marine leisure and sports.

Organized as the successor to the Tokyo Boat Show, which has long been Japan's largest boat show, the Yokohama show attracted 47,000 visitors over its four days.

**E**n Japón, el mayor acontecimiento fue la edición 2007 del Salón Náutico Internacional celebrado en Yokohama del 15 al 18 de marzo en el centro de exposiciones Pacífico Yokohama. Como líder en la promoción de actividades de recreo náutico y para activar el mercado japonés, Yamaha preparó un stand centrado en las nuevas lanchas Yamaha, en las WaveRunner y en los motores fuera borda, con el fin de transmitir el atractivo del ocio náutico a la mayor cantidad posible de visitantes. La atracción principal fue un crucero de 9 metros de eslora desarrollado con un concepto totalmente nuevo y el crucero YAMAHA 530 CONVERTIBLE que atrajo poderosamente la atención de los visitantes. Muchos aficionados acudieron también a hacerse miembros del club náutico Yamaha Sea-Style en un mostrador especial que se habilitó para su promoción. La finalidad del club es poder iniciarse de forma práctica y cómoda en deportes y actividades náuticas. Organizado como sucesor del Salón Náutico de Tokio, que hasta la fecha era el mayor certamen náutico en Japón, el Salón Náutico de Yokohama atrajo a 47.000 visitantes durante sus cuatro días de duración.

## Singapore

**B**oat Asia 2007, held at Singapore's Sentosa Cove from 19 to 22 April, attracted a record of more than 10,000 visitors in total, while also drawing a record number of exhibitors, who came in on a larger scale than ever.

Supratechnic, took up a floor area of 32sq m in the main pavilion with on-water and on-land Yamaha boat displays, ranging from the most sophisticated motorboats and luxury yachts to PWCs like the Yamaha FX Cruiser High Output

and VX Sports WaveRunners. And, in conjunction with our government theme to promote clean and green environment, Supratechnic also displayed 4-stroke outboards ranging from 4 to 250 hp. Visitors of all ages were treated to an exciting array of water-sport activities, such as PWC riding, wakeboarding, canoeing and dinghy sailing. These displays and activities helped focus lots of attention on the Yamaha brand.

*From Mr. Jonathan Pak, SUPRATECHNIC PTE. LTD.*



## Japón

## U.S.A.

## Estados Unidos

**O**ne of America's and the world's largest marine industry events, the Miami International Boat Show was held from February 15 to 19 in Miami, Florida on the Atlantic Coast. Over the show's five days some 140,000 people visited booths by about 2,200 exhibitors covering a total of 20,000 sq m at the Miami Beach Convention Center, outdoor grounds and a floating display area at a nearby marina for larger yachts. In the free shuttle buses connecting these venues were large-screen monitors playing videos outlining the show and promoting a variety of marine leisure and sports.

As the world's largest outboard maker, Yamaha had a large-scale booth of its own displaying the full line-up, as well as providing primarily 4-stroke outboards to a number of boat builders for display on their boats.

One of the big attractions that brought many people to the Yamaha booth was a display of the new 350 hp F350 4-stroke outboard.



**U**no de los mayores eventos del sector, el Salón Náutico Internacional de Miami, abrió sus puertas del 15 al 19 de febrero en esta ciudad de Florida, en la costa atlántica estadounidense. Durante los cinco días que duró el salón, unas 140.000 personas visitaron los stands de unos 2.200 expositores que abarcaban un total de 20.000 metros cuadrados en el Miami Beach Convention Center, en terrenos al aire libre y en la zona de exhibición flotante del puerto deportivo cercano para los yates más grandes. En los autobuses que unían estas instalaciones había grandes pantallas en las que se proyectaban videos describiendo el salón y promocionando una gran variedad de deportes náuticos y actividades de ocio marino.

Al ser el mayor fabricante mundial de fuera borda, el gran stand de Yamaha reunía toda su completa gama de productos, además de suministrar también fuera borda de 4 tiempos a diversos fabricantes de lanchas para que los expusieran en sus embarcaciones.

Otra de las grandes atracciones del stand de Yamaha que captó la atención de numerosos visitantes fue el nuevo fuera borda de 4 tiempos F350 de 350 caballos.

## Singapur

**B**oat Asia 2007, celebrada en Sentosa Cove de Singapur del 19 al 22 de abril, atrajo a un número récord de visitantes (más de 10.000) y a expositores que presentaron las novedades más recientes del sector.

Supratechnic montó un gran stand de 32 m<sup>2</sup> en el pabellón principal, en el que expuso, siguiendo las directrices gubernamentales de promover un medio ambiente limpio y verde, una amplia gama de productos Yamaha, desde sofisticados modelos de lanchas motorizadas y yates de lujo hasta embarcaciones como la FX Cruiser High Output y las VX Sports WaveRunners. La empresa expuso también fuera borda de 4 tiempos que van de 4 a 250 C.V. Los visitantes de todas las edades presenciaron también diversas actividades paralelas, como conducción de motos náuticas, demostraciones de wakeboard, piragüismo y navegación a vela. Estas exposiciones y actividades contribuyeron a centrar la atención en la marca Yamaha.

*Enviado por el Sr. Jonathan Pak, Supratechnic Pte. Ltd.*

# News Round-up

U.A.E.

## 3S Campaign for Pleasure-use Market

Over the ten days from November 15 to 24, 2006, the Yamaha distributor for the United Arab Emirates, AL-YOUSUF MOTOR, held its second annual U.A.E. Pleasure-use Market 3S Campaign aimed at grasping the status of outboard motor use in the market, monitoring product condition and offering free inspections and educating customers about proper product use. With coordinated efforts by the Service,



The Yamaha 3S Campaign at Dubai International Marine Club  
La Campaña 3S en el Club Marítimo Internacional de Dubai



## Latin America

### Latin American Distributor Meeting Held in Miami

A Yamaha Marine Distributor Meeting was held in Miami, Florida (USA), on February 18 for representatives of nine distributorships in eight Latin American countries. Timed to correspond with the Miami Boat Show, this meeting dealt primarily with measures aimed at working together with the distributors to maintain Yamaha's leading position in the outboard motor market amidst the accelerating shift to 4-stroke models. There were also reports by the distributors about their current business programs and an active exchange of opinions concerning ways to strengthen the respective sales networks. All the participants agreed that it was a fruitful meeting.

From Jin Matsuno, ME Company, Japan

### Reunión de Distribuidores Latinoamericanos en Miami

El 18 de febrero se celebró en Miami, Florida (EE

E.A.U.

## Campaña 3S para el mercado del ocio

Durante diez días, del 15 al 24 de noviembre de 2006, Al-Yousuf Motor, el distribuidor Yamaha en los Emiratos Árabes Unidos, celebró su segunda Campaña 3S anual para analizar la situación del mercado de los motores fueraborda, supervisar el estado de los productos, ofrecer inspecciones gratuitas y educar a los clientes en el uso adecuado de los productos. Coordinando esfuerzos con los departamentos de Servicio Técnico, Ventas y Piezas de Repuesto y recibiendo la plantilla ayuda especial de Kenichi Furusho y Naohiro Morita, especialistas en fabricación y calidad de productos de la empresa ME (Japan), en los lugares de inspección gratuita, la campaña produjo magníficos resultados en la promoción de los fuerabordas de 4 tiempos y en el objetivo final de diferenciar a Yamaha de la competencia, manteniendo el liderazgo de la marca en el mercado.

Enviado por Katsuhiko Nagaoka, ME Company, YMC, Japón



Selling Yamaha Genuine Parts and accessories  
Venta de piezas y accesorios originales Yamaha



Mr. Furusho and Mr. Morita (from Yamaha Marine Co. Ltd. in Japan) joined the Al-Yousuf staff in giving free inspections for customer outboards  
El Sr. Furusho y el Sr. Morita (de Yamaha Marine Co., Ltd. en Japón) junto con los empleados de Al-Yousuf inspeccionaron gratuitamente los fuerabordas de los clientes

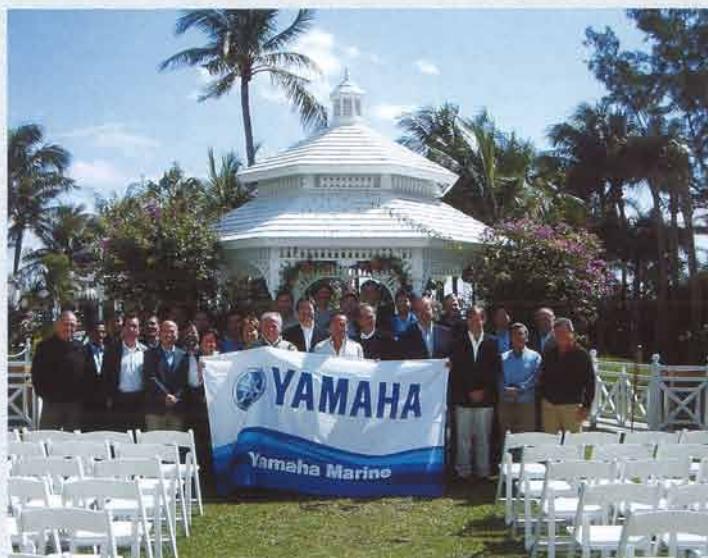
## Latinoamérica

UU), la Reunión de Distribuidores Latinoamericanos Yamaha a la que asistieron nueve representantes de ocho países latinos. Organizada para que coincidiera con el Salón Náutico de Miami, esta reunión se ocupó principalmente de

proponer medidas para trabajar junto con los distribuidores y mantener la posición de liderazgo de Yamaha en el mercado de los motores fueraborda, ahora que se acelera el cambio a los modelos de 4 tiempos. Hubo también informes de

los distribuidores sobre sus actuales programas empresariales y un activo intercambio de opiniones para ver la forma de reforzar las redes de ventas. Todos los participantes coincidieron en que la reunión fue interesante y fructífera.

Enviado por Jin Matsuno, ME Company, Japan



The castles of Japan developed originally as fortresses in an era of frequent civil war in the 16<sup>th</sup> century known as the Warring States Period. For this reason, they were usually "mountain castle" types built on the top of steep hills to maximize their defensive strength. After the unification of Japan by the first of the Tokugawa shoguns in 1603 and the ensuing period of peace under a centralized government, the mountain castles were replaced by "flatland castles" built on flat ground in the middle of cities and their role shifted from that of a fortress to one of a governmental seat. At the same time, the role of the samurai class changed from that of warriors to that of bureaucrats and the areas around the castles became the site of bureaucratic offices and samurai homes and, around these, commercial neighborhoods of shops and residences known as *jokamachi* (castle towns) formed.

The Nagoya Castle built in 1609 is a good example of a castle from the time when castle construction methods and techniques were at their height. This castle's main keep was burned down in the large-scale Nagoya air raid of 1945 at the end of World War II, and the present keep was built in 1959 as a replica with a ferro-concrete structure instead of wood. The stone walls of the foundation on which it stands are the originals, however. These magnificent stone walls were designed by the master castle builder Kato Kiyomasa, known as the most famous in Japan. The walls employ a sophisticated design known as the "Kiyomasa crescent moon stone wall" that is characterized by a concave shape to the wall that functions to distribute the forces of the stones' weight and the force of the earth against the inner side of the wall in order to achieve outstanding stability and strength and a foundation.

After reaching a peak in the early 17<sup>th</sup> century in this way, the stone wall-building technology of Japanese castle builders was completely lost in the ensuing three centuries of peace when castle construction ceased. In April of 2007 when a magnitude 5.3 earthquake struck the central region of Nagoya's Aichi Prefecture, part of the foundation wall collapsed at the Kameyama castle, another 16th century castle near the quake's epicenter. However, the part that collapsed was a section that had been rebuilt in 1971 after typhoon rains washed away the surrounding soil. None of the original 16<sup>th</sup> century stone walls were affected at all by the earthquake. This is one more episode that speaks of the high level of wall construction technique achieved by the castle builders of old.



## *Shiro (castles)* *Shiro (castillos)*

Los castillos en Japón fueron originariamente fortalezas en una época de frecuentes guerras civiles como fue el siglo XVI conocido en Japón como el "período de los estados en guerra". Por esta razón fueron generalmente castillos construidos en la cima de empinadas colinas a fin obtener la máxima capacidad defensiva. Después de la unificación del país realizada por Tokugawa –el primer shogún– en 1603 y el subsiguiente período de paz bajo un gobierno centralizado, los castillos

pasaron a construirse sobre terrenos llanos en el centro de las ciudades y se convirtieron en sedes del gobierno. Al mismo tiempo, los samuráis pasaron de guerreros a burócratas y los alrededores de los castillos se convirtieron en zonas para oficinas estatales y casas de samuráis, formándose a su alrededor barrios comerciales con tiendas y residencias conocidas como "jokamachi" (ciudades castillo).

El castillo de Nagoya construido en 1609 es un buen ejemplo de la perfección a la que llegaron los métodos y técnicas de construcción de castillos en Japón. La torre principal del castillo, destruida por un incendio en el bombardeo aéreo de Nagoya en 1945 al fin de la Segunda Guerra Mundial, fue reconstruida en 1959 en hormigón armado en vez de madera. Las murallas de piedra de la base son sin embargo las originales. Estas magníficas murallas de piedra fueron diseñadas por el maestro Kato Kiyomasa, el más famoso constructor de castillos en Japón. Las murallas tienen un sofisticado diseño en forma de luna creciente que se caracteriza por la forma convexa de la superficie interior de la muralla que distribuye el peso de las piedras y la fuerza de la tierra contra el lado interior de la muralla a fin de lograr una extraordinaria estabilidad y resistencia en los cimientos.

Después de alcanzar la perfección a principios del siglo XVII, la tecnología de construcción de murallas de piedra en los castillos japoneses se perdió por completo en los tres siglos siguientes. En abril de 2007, un terremoto de magnitud 5,3 afectó la región central de la prefectura de Aichi y derrumbó parte de la muralla del castillo de Kameyama, otro castillo del siglo XVI situado cerca del epicentro del terremoto. Sin embargo, la parte que se derrumbó era una sección reconstruida en 1971 después de que un tifón socavara la tierra circundante. Ninguna de las murallas originales de piedra del siglo XVI quedaron afectadas lo más mínimo por el terremoto, lo que demuestra el altísimo nivel alcanzado en la técnica de construcción de murallas para los antiguos castillos japoneses.

## From the Chief Editor

### A recent *Kando* story

In recent years many owners of older boats are changing their rig from 2-stroke outboards to new 4-stroke models. But when a friend of mine recently purchased a used boat mounting two 20-year-old Yamaha 2-stroke 90A outboards that hadn't been used for several years, he decided after a little maintenance that the engines ran so well he would continue to use them rather than updating to a newer model. Knowing that these engines are still running so well after so many years of performance in the tough sea environment deeply impressed me with their durability.

If you look around you, you will probably find other 20 or 30 year-old Yamaha outboards still at work like this.

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

Hiroyuki Murakami, Chief Editor of Chantey

## Del redactor jefe

### Una reciente anécdota de "kando"

En años recientes, muchos dueños de embarcaciones están cambiando sus fuerabordas de 2 tiempos por modelos nuevos de 4 tiempos, pero oigan esto. Hace poco, un amigo mío compró una lancha usada con dos fuerabordas Yamaha 90A de 2 tiempos. Estos motores no sólo tenían 20 años sino que además hacía años que nadie los usaba. Después de limpiarlos y someterlos a un servicio de mantenimiento básico, mi amigo comprobó que funcionaban tan bien que abandonó la idea de reemplazarlos por modelos nuevos. Saber que estos motores todavía funcionan bien después de tantos años de trabajar en el mar realmente me impresionó. ¡Qué durabilidad! me dije.

Creo que si miramos atentamente a nuestro alrededor, no será difícil encontrar otros fuerabordas Yamaha de 20 años e incluso 30, todavía prestando buenos servicios.

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

Hiroyuki Murakami, redactor jefe de Chantey



# **Beautiful Waters, Forever**

Aguas hermosas para siempre

## **The oil-water separation device "PATTOL"**

In 1999 Yamaha Motor Company began research and development efforts to create an oil-water separation device to reclaim the oil in waste water from the machining and washing processes in the manufacturing of our products. It was a project born of our responsibility as a corporation to reduce the environmental impact of our manufacturing processes. Many corporations have developed and marketed oil-water separators until now, but the kind of device Yamaha tried to develop was an ideal, environment-friendly device that created no secondary waste such as used filters.

At the time, most of the industrial-use oil-water separators were a "belt skimmer type" and the oil component recovered contained so much water that it had to be disposed of as another form of waste. In contrast, the separator that Yamaha developed for industrial use in 2003 was a "flotation type" that utilized the weight difference between water and oil to separate out the oil that rose to the water surface and achieve a degree of oil purity that made it possible to reuse the oil that would have been disposed of in conventional systems.

The simple structure of Yamaha's flotation type separator also made it superior to conventional systems in terms of durability, maintenance and cost performance. It also made a more compact unit possible. For these reasons, many automotive industry manufacturers and parts suppliers are now using the Yamaha separator.

To expand use of this highly efficient, environment-friendly system beyond the manufacturing field, Yamaha developed a separator specifically for the food industry in 2005. This system is now being used by fast-food shops and restaurants as a means to physically recover oils from waste water with less environmental impact than the bio-decomposition or ozone devices used until now to neutralize the harmful effects of oil waste.

In 2007, Yamaha has developed an even more compact and less expensive oil-water separator device. These Yamaha food industry-use separators perform the oil/grease removing job that used to be done by hand-cleaning the grease collectors in the waste systems of food makers and restaurants, thus contributing to a big reduction in labor time and cost as well. Now industry expectations are high that these separators will provide a more environment-friendly and economical system for oil removal in all kinds of kitchen facilities.

## **"PATTOL": dispositivo de separación aceite-agua**

En 1991, Yamaha Motor Company empezó a investigar y desarrollar un dispositivo de separación aceite-agua para recoger el aceite de las aguas residuales de los procesos de maquinado y lavado en la fabricación de nuestros productos. Se trataba de un proyecto que nació de la responsabilidad que tenemos como empresa para reducir el impacto medioambiental en nuestros procesos de fabricación. Muchas compañías han desarrollado y comercializado hasta la fecha separadores aceite-agua, pero lo que Yamaha intentó hacer fue un dispositivo más eficiente y ecológico que no creara residuos secundarios como por ejemplo filtros usados.

Por entonces, la mayoría de los separadores industriales aceite-agua eran del tipo "sucionador de correa", pero el aceite recogido contenía tanta agua que tenía que desecharse como otro residuo más.

A diferencia de ello, el separador que desarrolló Yamaha para uso industrial en 2003 era del "tipo flotación" ya que utilizaba la diferencia del peso específico para separar el aceite que llegaba a la superficie del agua y lograr un grado tal de pureza del aceite que permitía volver a usarlo, en vez de tener que desecharlo como se hacía con otros dispositivos.

La simple estructura del separador Yamaha lo hizo superior a otros en durabilidad, mantenimiento y costo. Hizo también posible que fuera más compacto. Por estas razones, muchos fabricantes de la industria automovilística y proveedores de piezas lo usan ahora.

Para poder utilizarlo en otros sectores, Yamaha desarrolló específicamente un separador para la industria de la alimentación en 2005. Este sistema se usa actualmente en las tiendas de comida rápida y restaurantes y separa el aceite del agua con un menor impacto medioambiental que los dispositivos de ozono o de biodescomposición empleados hasta la fecha para neutralizar los efectos dañinos del aceite de desecho.

En 2007, Yamaha ha desarrollado un separador aceite-agua mucho más compacto y económico. Este dispositivo recoge el aceite y la grasa que antes se solían retirar limpiando a mano los colectores de grasa en los sistemas de desecho de los fabricantes de productos alimenticios y restaurantes, contribuyendo así a reducir grandemente el tiempo de trabajo y los costos. Las expectativas que el sector tiene puestas en estos separadores son grandes porque proporcionan un sistema más ecológico y económico para retirar el aceite en todo tipo de instalaciones y cocinas.

