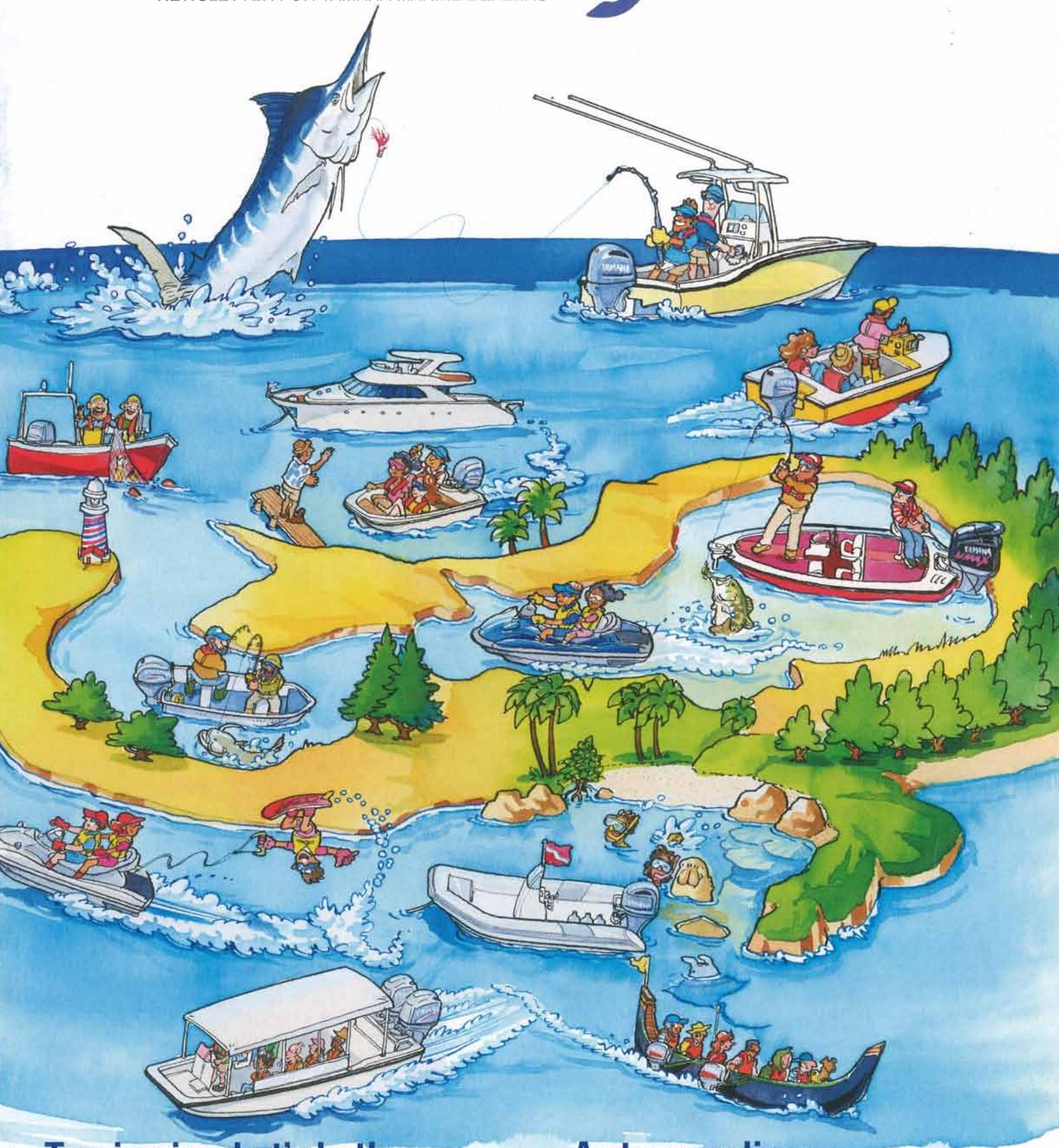


Chantey

2009 No. 127

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

ENGLISH/SPANISH VERSION



Touring is what's hot!

WaveRunners tailored for the popular sport of PWC touring
Los WaveRunner son ideales para excursiones acuáticas

A stronger lineup

Yamaha's new outboard models
Los nuevos modelos de fuerabordas Yamaha

Touring is what's hot!

WaveRunners tailored for the popular sport of PWC touring

Touring with WaveRunners is popular around the world. Distributors and dealers hold touring events in all regions of the world and they are popular with the users. Getting out on the water with a group of friends and like-minded people and touring to places you don't usually go is always fun. Even familiar spots feel amazingly fresh when you go there on a WaveRunner. The reason for the popularity of touring is this fusion of sport riding excitement and the joys of travel. These events also have strong business benefits for the distributors and dealers because they bring together owners of different kinds of models, old and new, and that stimulates owners' desire to trade in on a new model.

Touring events are popular in many countries

In Japan ...

In Japan, the home of Yamaha Motor Co., Ltd., a Discovery Japan 2009 program gathered many users for touring this summer. All of these events were planned as two-day tours.

The event on May 23 and 24, 2009 toured the waters along the Izu Peninsula on the Pacific coast of central Japan. The touring covered a course from the port of Numazu at the neck or the peninsula to the town of Shimoda at the southeastern tip of the peninsula. It was a beautiful course with views of Japan's symbolic Mt. Fuji to the north and various sights like coastal caves and scenic rock formations. There was also a grand seafood dinner waiting for the tourers at the final destination in Shimoda. By the time the 2-day tour was over the participants had enjoyed a wonder-

ful and refreshing escape from everyday life on the WaveRunners.

The event held on June 27 and 28 toured the waters of the Kagoshima coast on the southwestern island of Kyushu, one of Japan's four main islands. The touring route offered participants wonderful views of Sakurajima, one of Japan's most famous active volcanoes. They also got to enjoy the famous hot-sand baths of the local spa resort and other pleasures that only a trip in Japan can offer.

In July, there was also a touring event at Matsushima and in September, a PWC fishing tour was held in Toba. These events provided great situations for participants to experience how the stability of Yamaha WaveRunners make them ideal fishing craft as well.

In Southeast Asia too ...

PWC touring is also popular in the countries of Southeast Asia.

Over the three days from April 10 to 12, there was a PWC touring event in Indonesia that covered a 500 km course around the coastal islands of the Umang Island resort area on the west coast of Java.

And in Thailand there was a touring event held on the Mae Klong River of Ratchaburi Province on May 30. The 53 participants in this tour enjoyed visits to historical cities rich in traditional culture along the river. These touring events highlight the touring suitability of the models that owners bring, and some decide to trade-up to a larger deluxe model right after the event. In this way, touring events are not only fun but a treasure trove of business opportunities as well.



In Indonesia
En Indonesia

In Japan
En Japón

In Thailand
En Tailandia

Las WaveRunner son ideales para excursiones acuáticas

Navegar en las WaveRunners es ahora popular en todo el mundo. En todas partes, distribuidores y concesionarios organizan excursiones muy populares con los usuarios. Salir de excursión con un grupo de amigos y personas de ideas afines y visitar lugares normalmente inaccesibles es siempre divertido. Incluso lugares ya conocidos parecen nuevos vistos desde una WaveRunner. La razón de la gran popularidad de estas excursiones es que combinan una actividad deportiva con el placer de viajar. Estas excursiones son también comercialmente beneficiosas para los distribuidores y concesionarios porque reúnen a propietarios de diferentes modelos, viejos y nuevos, lo que estimula el deseo de éstos de cambiar su moto por una más nueva.

Las excursiones son muy populares en numerosos países

* En Japón...

En Japón, país de origen de Yamaha, el programa "Descubra Japón 2009" reunió a muchos usuarios para viajar este verano. Todas estas excursiones suelen ser recorridos turísticos de dos días.

La excursión del 23 y 24 de mayo surcó las aguas de la península de Izu sobre el Pacífico, en Japón central. El recorrido comenzó en el puerto de Numazu, en el cuello de la península, y terminó en la ciudad de Shimoda, en la punta suroriental de la península. Fue un bello itinerario con vistas del majestuoso Monte Fuji al norte, de cuevas en la costa y de interesantes formaciones rocosas. También había una gran cena de mariscos esperando a los excursionistas al final del viaje en Shimoda. Al terminar la excursión los participantes habían disfrutado de una magnífica y agradable escapada de la rutina diaria a lomo de las WaveRunners.

La excursión de los días 27 y 28 de junio surcó, esta vez, las aguas de la costa de Kagoshima, en la isla de Kiushu al sudoeste de Japón, una de sus cuatro islas principales. En el recorrido, los participantes pudieron recrearse con las magníficas vistas del Sakurajima, uno de los volcanes activos más famosos de Japón. También disfrutaron de los renombrados baños de arena caliente del balneario local y de otros placeres que sólo los viajes por Japón pueden ofrecer.

En julio se organizó una excursión en Matsushima y en septiembre, una excursión de pesca en Toba. Los participantes pudieron comprobar la excelente estabilidad de las WaveRunners, una característica que las convierte también en un vehículo ideal para la pesca.

* En el Sudeste Asiático también...

Las excursiones con motos náuticas son también popu-

lares en los países del sudeste asiático.

En los tres días del 10 al 12 de abril se organizó una excursión turística en Indonesia que cubrió un recorrido de 500 km por las costas de la isla de Umang, en la costa oriental de Java.

Y en Tailandia se celebró también el 30 de mayo una excursión por el río Mae Klong, en la provincia de Ratchaburi. Los 53 participantes disfrutaron con las visitas a ciudades históricas ricas en culturas tradicionales.

Estas excursiones permiten a los dueños confirmar el excelente comportamiento de sus motos náuticas y muchos de ellos deciden cambiarlas por modelos más lujosos o sofisticados al término de la travesía. Por ello, además de ofrecer diversión, estas excursiones son a su vez un excelente medio de expandir los negocios.

Looking at the appeal of cruiser models

Yamaha offers a lineup of cruiser models including the FX Cruiser SHO, FX Cruiser HO and VX Cruiser with special features designed to increase the joy and comfort of touring. Here we focus on one representative model among these, the FX Cruiser HO.

Design and features specially oriented to touring

The new FX Cruiser HO offers superb basic performance of the type that makes PWC riding so much fun. But that is not all it is designed for. It also features design elements and functions specifically tailored to heightening the enjoyment of longer hours of cruising and touring. Here are some of them.

The hip support seat and raised handlebars, which are the result of ergonomic design, give the rider the edge to go a little farther even when he or she is tired, and enhance the ease of cruising on the water.

The good balance of an extra margin of power and economy with the large displacement 1.8L high output engine makes itself more apparent the longer you ride. The cruise assist and other electronic control functions further refine the quality of this model that has come into being as a true cruiser.

FX Cruiser HO

Here are some of the features specifically designed for touring pleasure.

Cruise Assist

The Yamaha exclusive electronic throttle system also offers convenient electronic control functions the rider is sure to appreciate, including Cruise Assist to maintain a steady speed, No wake mode and Reverse Traction control.

Navegación asistida

El acelerador electrónico exclusivo de Yamaha incorpora funciones que los usuarios fácilmente apreciarán, como el sistema de navegación de crucero que mantiene una velocidad constante, la navegación sin estela y un sistema de inversión de la marcha.

Yamaha cruiser seat

Yamaha's innovative cruiser seat and handholds provide excellent comfort for the rear passenger. Once you experience the comfort of this Cruiser Seat in long-distance touring, surely no other will suffice.

Asiento de crucero Yamaha

El innovador asiento de crucero y las asas de soporte garantizan gran comodidad para el pasajero de atrás. Después de comprobar la comodidad de este asiento durante una excursión de larga distancia, es difícil conformarse con otro.

La atracción que ejercen los modelos de crucero

Yamaha ofrece varios modelos de crucero como las FX Cruiser SHO, FX Cruiser HO y VX Cruiser, con características especiales diseñadas para aumentar el placer y el confort de la navegación. Hoy hablaremos de la FX Cruiser HO.

Diseño y características especialmente orientadas a la navegación

La nueva FX Cruiser HO ofrece un magnífico rendimiento que convierte la conducción de una moto náutica en una experiencia divertida. Pero no ha sido diseñada sólo para eso, también incorpora elementos de diseño y funciones especialmente creadas para aumentar el placer de la navegación por horas y horas. He aquí algunas de ellas:

El asiento con soporte para la cadera y los manillares elevados, resultado de su diseño ergonómico, colocan al conductor en una posición ventajosa para conducir más tiempo aunque esté cansado, a la vez que hacen más fácil la navegación.

La buena relación potencia/economía del potente motor de 1,8 litros resulta evidente cuanto más tiempo se conduce.

La navegación asistida y otras funciones electrónicas de control definen la calidad de este modelo que se ha convertido en una embarcación para realizar fantásticos cruceros.

FX Cruiser HO

He aquí algunas de las características especialmente diseñadas para aumentar el placer de la navegación.

1.8L NA (Natural Aspirated) engine

The 1.8L engine adopted from the super high-performance FX SHO with its generous displacement size delivers the full range of performance riders want, from sharp throttle response and acceleration to outstanding top-speed performance. What's more, another proud feature of the NA engine is its excellent fuel economy. That is a big advantage especially in long-distance touring, where it means fewer refueling stops.

Motor atmosférico de 1,8 litros

El motor de 1,8 litros, la misma que el de la fabulosa FX SHO, ofrece lo que los usuarios buscan, desde una respuesta precisa al acelerador hasta una velocidad máxima sobresaliente. Otra de las magníficas características de este motor es un bajo consumo de combustible, una ventaja especialmente importante durante excursiones o viajes largos, ya que las paradas para cargar combustible son más espaciadas.



NanoXcel FX hull

The proven hull of the FX series models provides not only sporty performance in action but also excellent stability and comfort. In touring, where the wave conditions are likely to change place by place and hour by hour, this stability is a must that brings greater riding assurance. In long-distance touring, riders will also appreciate the comfort aspects of this hull design that softens the shock of waves and directs the spray away from the riders. Made by Yamaha's super-lightweight NanoXcel construction method, the FX hull brings the added benefit of better fuel economy along with its famed running performance.

Casco FX en NanoXcel

El afamado diseño del casco de la serie FX ofrece no sólo un alto nivel de prestaciones sino también excelente estabilidad y comodidad. Durante una excursión larga, las condiciones de la superficie del agua cambian de lugar en lugar y también según la hora, por eso la estabilidad es la característica que más influye en la seguridad de la navegación. Los usuarios también podrán apreciar la comodidad que ofrecen estos cascos, ya que amortiguan muy bien los golpes de las olas y además desvían el agua que se levanta lejos de su cuerpo. El casco superligero construido con el método NanoXcel de Yamaha aporta grandes ventajas: mayor economía de combustible y prestaciones extraordinarias.

89.6 liters of total storage

Abundant storage space is a big plus in touring. With this storage capacity you can pack along a change of clothes, accessories, beverages and marine sports gear.

Capacidad total de almacenaje de 89,6 litros

Disponer de una gran capacidad para llevar cosas es una gran ventaja a la hora de salir de excursión. Yamaha le ofrece espacio suficiente para llevar un cambio de ropa, objetos personales, bebidas y accesorios deportivos.

Promoting an even better market environment

YRA - Yamaha Riding Academy programs

Yamaha Motor Co., Ltd. has created a YRA (Yamaha Riding Academy) program for WaveRunners and is organizing events in markets around the world to bring instruction to a wide range of WaveRunner users. YRA is a program that has been promoted by Yamaha Motor worldwide as the core of its efforts to encourage riding safety among its motorcycle and ATV users. The primary aims of now introducing a WaveRunner version of the YRA program are (1) to spread knowledge of proper riding technique, (2) to spread safer riding practices, (3) to spread useful riding practices and (4) to spread enjoyable riding practices. Yamaha believes that these efforts are effective not only for protecting the safety of the customers but also for heightening the appeal and advantages of the products by enabling the customers to use them with greater assurance. Also, Yamaha believes that by winning the recognition of society, these efforts can be effective in winning us a more stable market environment and reducing or retracting unreasonable bans or limitations on personal watercraft use resulting from accidents and the like. For these reasons Yamaha Motor knows that this program is essential for building a strong base for our PWC business.

The basic framework of the YRA program is its instructor training system. YMC's Master Instructors train area instructors in each country and region. Furthermore, in larger markets, the area instructors can train local instructors as necessary and assign them to specific localities. It then becomes these area instructors and local instructors that actually instruct the customers. Of course, in order to achieve maximum effect, the regional distributors and dealerships should hold YRA courses regularly and of their own initiative as deemed necessary. Yamaha asks the distributors to select and provide training for area instructors, train local instructors to provide instruction to customers, have these instructors organize and execute riding safety courses on a planned basis and encourage them to acquire the recommended certifications (YTA WaveRunner Class, emergency rescue). Yamaha Motor wants to strengthen its partnership with you, the distributors and dealers, so we can work together to build a better market environment with YRA.

*For details about the YRA program please consult your Yamaha business representative.



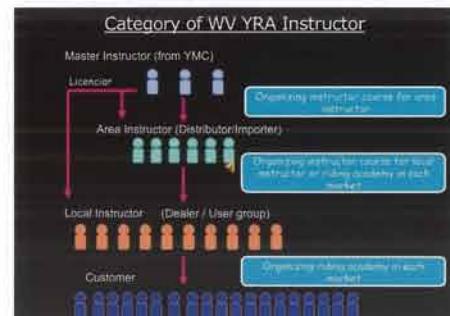
Cómo lograr un mejor ambiente de negocios

El programa de la Academia de Conducción Yamaha

Yamaha Motor Co., Ltd. ha creado el programa YRA (siglas inglesas de "Academia de Conducción Yamaha") para las WaveRunners y está organizando cursos en todo el mundo para ofrecer instrucción a sus numerosos usuarios. El programa YRA está siendo promocionado por Yamaha Motor como elemento esencial para fomentar la seguridad en la conducción entre sus usuarios de motocicletas y vehículos todoterreno (ATV). Los objetivos principales al introducir ahora este programa para las WaveRunner son: (1) difundir técnicas adecuadas de conducción, (2) difundir prácticas de conducción más seguras, (3) difundir prácticas de conducción más útiles y (4) difundir prácticas de conducción más divertidas. Yamaha cree que estos esfuerzos son eficaces no sólo para proteger la seguridad de los clientes, sino también para realizar el atractivo y las ventajas de los productos al conseguir que sus clientes los usen con mayor seguridad.

Yamaha cree también que, al ganarse el reconocimiento de la sociedad, estos esfuerzos pueden ser eficaces en lograr un mejor ambiente de negocios y reducir o suspender prohibiciones poco razonables o limitaciones en el uso de las WaveRunner como consecuencia de accidentes o percances similares. Por estas razones, Yamaha Motor sabe que este programa es esencial para construir una base más sólida en nuestro negocio de motos náuticas.

El elemento básico del programa YRA es el sistema de formación de profesores. Los Profesores de YMC preparan a los profesores de zona en cada país y región. Además, en los mercados más grandes, estos profesores de zona pueden preparar, a su vez, a los profesores locales cuando sea necesario y asignarles lugares específicos. Y son estos profesores de zona y profesores locales los que enseñan directamente a los clientes. Claro



Yamaha Motor's Master Instructors train area instructors in each country and region. Also, in larger markets, the area instructors can train local instructors as necessary and assign them to specific localities. It is these area instructors and local instructors that actually instruct the customers.

Los Profesores de Yamaha Motor forman a los profesores de zona en cada país y región. También, en los mercados más grandes, los profesores de zona pueden preparar a profesores locales cuando sea necesario y asignarles lugares específicos. Son estos profesores de zona y profesores locales los que instruyen en realidad a los clientes.



Consistency in regular holding of training courses is the key to spreading the YRA WaveRunner program. We ask the area instructors to conduct PDCA (Plan, Do, Check and Act), while YMC improves the course contents, trains instructors, develops and spreads programs for Super Jets, towing and cruising programs, etc., and plans and produces tools for these programs and works consistently through the media to advertise them.

Celebrar con regularidad cursos de formación es la clave para difundir el programa YRA de WaveRunners. Yamaha pide a los profesores de zona se dediquen a planificar, verificar y actuar mientras se mejora el contenido de los cursos, se forman más profesores, se desarrollan cursos para superjets, remolques y navegación, etc., y se planifican y producen herramientas para estos programas y se usan los medios de comunicación para su promoción.

que, para lograr una máxima eficacia, los concesionarios y distribuidores regionales deben programar cursos YRA periódicamente y por iniciativa propia, cuando lo crean necesario. Yamaha pide a los distribuidores que seleccionen y ofrezcan formación a los profesores de zona, que preparen a los profesores locales para enseñar a los clientes, que estos profesores organicen y lleven a cabo cursos de seguridad de manera planificada, y que les animen a adquirir los certificados recomendados (Categoría YTA WaveRunner, salvamento de emergencia).

Yamaha Motor quiere fortalecer la relación con distribuidores y concesionarios para trabajar conjuntamente en conseguir un mejor ambiente de negocios con el programa YRA.

*Para más detalles sobre el programa YRA, sírvase consultar a su representante comercial Yamaha.

A stronger lineup

Outboards

Yamaha's new outboard models

Meeting needs from all parts of the world to make products people love and depend on

Outboard motors are a power source that can be easily mounted on a wide range of boats, and for that reason they are used throughout the world on all kinds of boats in the commercial and private use sectors. And however they are used, boaters demand not only performance but also the reliability and durability to make them feel secure out on the water. In order to meet those demands, Yamaha Motor has always based its outboard development on the actual needs we find by going to each market and conducting exhaustive tests in local use conditions.

Compared to automobile engines, for example, outboard motors are subjected to a greater variety of use environments. That is why they must be designed to meet the needs of specific use environments in different parts of the world based on in-depth on-site research.

There are many environmental factors involved. Developmental needs will differ if the engine will be used in freshwater or saltwater. If it is saltwater, the level of salinity is also important. Water temperature is another factor, as is the presence of floating debris or silt in the water. Seaweed can clog cooling water passages and rocky bottoms or driftwood in the water can damage propellers and drive units. The speeds at which the outboard will be used is another factor, and so is the type of boat it will be mounted on and the quality of the gasoline available in the market. All of these factors are researched in order to develop outboards that truly answer customer needs in each specific market.

And, this development process is same for products in both the commercial-

use and pleasure-use sectors. For fishing on the seas, an outboard must have the sheer strength to power a boat over rough waves and carry the fishermen far offshore, and reliability is an absolute must out there at sea, as are handling stability and fuel economy. For freshwater bass fishing, anglers need good acceleration and high-speed performance to power them from one fishing point to another repeatedly with speed and agility. For fishing with smaller boats on lakes and rivers an outboard must be lightweight and compact and easy for anyone to operate. Boat owners who want to spend leisure time with their families and friends in coastal waters expect the outboard to be as free of exhaust smell and smoke as possible, and low in vibration and running noise.

In the process of answering all of these site- and use-specific needs, Yamaha Motor has come to manufacture and supply outboard motors in no less than roughly 1,300 different spec variations.

Of course, the new models just released by Yamaha are also developed with the same demanding precision to meet the real needs of the markets where they will be sold. And, Yamaha Motor will continue to develop new models to further expand its lineup of quality, market-specific products.

In these ways, Yamaha continues to use its cutting-edge technology and developmental passion and ingenuity to deliver products that bring more fulfilling marine life to people all over the world.



Los nuevos modelos de fuerabordas Yamaha

Cómo satisfacer las necesidades de todo el mundo con productos que la gente quiere y en los que confía

Los motores fueraborda son una fuente energética de fácil instalación en una amplia gama de embarcaciones y, por eso, son utilizados en todo el mundo para usos comerciales y privados. E independientemente de como se usen, los usuarios exigen no sólo un buen rendimiento, sino también enorme fiabilidad y durabilidad para poder sentirse seguros sobre el agua. A fin de satisfacer esta demanda, Yamaha Motor ha basado siempre el desarrollo de sus fuerabordas en las necesidades del momento y, para ello, ha llevado a cabo pruebas exhaustivas en cada mercado para ver las condiciones de uso locales.

Comparado con el motor del automóvil, por ejemplo, el fueraborda se usa en una mayor variedad de ambientes naturales, por lo que debe diseñarse para satisfacer las necesidades de uso en estos diferentes ambientes en las distintas regiones del mundo basándose en una completa investigación en el lugar de su utilización.

Hay pues numerosos factores medioambientales en juego. Las necesidades medioambientales diferirán si el motor se usa en agua dulce o salada. Si es agua salada, el nivel de salinidad es también importante. La temperatura del agua es otro factor a tener en cuenta, así como la presencia de cieno o detritos flotantes en las aguas. Las algas marinas pueden bloquear los conductos del agua de refrigeración y los fondos rocosos o la madera que arrastra el mar pueden dañar las hélices y las unidades de propulsión. Las velocidades a las que se usa el fueraborda son otro factor a considerar, así como el tipo de embarcación en que se instala y la calidad de la gasolina disponible en el mercado. Todos estos factores se investigan a fin de desarrollar fuerabordas que respondan fielmente a las necesidades de los clientes en cada mercado.

Y este proceso de desarrollo es idéntico tanto en los productos de uso comercial

como en los de la náutica de recreo. Así, para pescar en el mar, los fuerabordas deben tener potencia suficiente para propulsar las lanchas sobre olas encrespadas y transportar a los pescadores a alta mar, e igualmente, en mar abierto, la fiabilidad es imprescindible, así como la estabilidad de manejo y la economía de combustible. Para pescar lubinas en agua dulce, los pescadores necesitan buena aceleración y excelente rendimiento a alta velocidad para poder ser transportados repetidas veces de una zona de pesca a otra con rapidez y agilidad. Para pescar con lanchas pequeñas en lagos y ríos, los fuerabordas deben ser ligeros, compactos y fáciles de manejar. Y los propietarios de lanchas que quieran pasar el tiempo libre con sus familias y amigos en aguas costeras necesitarán fuerabordas que produzcan menos olor a gasolina y humo como sea posible, así como mínima vibración y ruido de funcionamiento.

En el proceso de responder a todas estas necesidades específicas, Yamaha Motor ha logrado fabricar y suministrar motores fueraborda con nada menos que unas 1.300 especificaciones diferentes.

Naturalmente, los nuevos modelos recientemente lanzados al mercado por Yamaha han sido desarrollados con igual precisión que los anteriores a fin de satisfacer las necesidades reales de los mercados en los que se venden. Y Yamaha Motor continuará desarrollando nuevos modelos para ampliar aún más su gama de productos de alta calidad, para mercados específicos.

Así, Yamaha sigue usando, con pasión e ingenio, su tecnología de vanguardia, para suministrar productos que contribuyen a hacer más grata y satisfactoria la vida en el mar a todo el mundo.

A stronger lineup

Yamaha's new outboard models

Next Generation

VMAX SHO (Super High Output)

F250C/F250D/F200D

Mounting a newly developed V6 4.2-liter 4-stroke engine

For awesome acceleration and speed and the lightest weight in for a 4-stroke

The VMAX SHO is offered in a lineup of three new models at 250, 225 and 200 hp. All three are specially designed for bass boats with ideal performance from a newly developed V6 4.2-liter 4-stroke engine.

- The exterior design adopts an innovative new look of speed and sportiness worthy of the next-generation VMAX image.
- With features like the world's first plasma fused sleeveless cylinders on an outboard motor, these models boast the lightest weight in their horsepower classes, including the 2-strokes.
- By adopting features including Yamaha's exclusive long intake manifold, VCT and the "in-bank exhaust system" (fitted inside the "V" bank), these models boast increased output and torque that mean an awesome feeling of power and acceleration that beats the existing 2-strokes of the same horsepower classes.
- The newly developed lower unit and exclusive VMAX series propellers translate the engine's power into strong propulsion.

Development Background

The VMAX series outboards are specially designed and engineered for the "bass boats" used in the popular sport of freshwater bass fishing in North America. In bass fishing tournaments, anglers need a boat and outboard that can accelerate quickly and run at high speeds from one fishing spot to the next. These new models are the first 4-strokes for the VMAX SHO series and offer the kind of performance serious anglers demand, and them some. These are models that answer the demand for 4-stroke outboards in the North American bass boat market, where users are concerned about environmental issues. At the same time, these new-generation bass boat engines are designed for lighter weight than the existing 2-strokes and feature a range of new technologies that boost power and speed performance. And, of course, they also boast Yamaha Motor's famed reliability and durability.

*Some of the outboards introduced here may not be offered in some markets.

*Puede que algunos de los fuerabordas aquí mencionados no estén a la venta en ciertos mercados

Nueva generación

El superpotente VMAX SHO

F250C/F250D/F200D

Nuevo motor V6 de 4 tiempos y 4,2 litros

Con increíble aceleración y velocidad. El más ligero de todos los motores de 4 tiempos

El VMAX SHO se ofrece en tres nuevos modelos de 250, 225 y 200 C.V. Los tres han sido diseñados para instalarse en lanchas pesqueras de róbalo y producen un extraordinario rendimiento gracias a su nuevo diseño V6 de 4 tiempos y 4,2 litros.

- El diseño exterior adopta un nuevo aspecto que lo hace más veloz y deportivo, digno de la imagen de los VMAX de la próxima generación
- Siendo los primeros motores fueraborda del mundo con cilindros sin camisa, estos modelos tienen el menor peso para su potencia, incluyendo los de 2 tiempos.
- Y con características exclusivas de Yamaha como un múltiple de admisión de gran longitud, transmisión continuamente variable VCT y el sistema de escape interior (dentro del bloque de cilindros en V), estos modelos tienen mayor par y mayor rendimiento, lo que causa una formidable sensación de potencia y aceleración, muy superior a los de 2 tiempos que hay en el mercado, en la misma categoría.
- La nueva unidad inferior y las exclusivas hélices de la serie VMAX convierten la potencia del motor en una propulsión más potente.

* Sinopsis

Los fuerabordas de la serie VMAX se han diseñado y fabricado especialmente para las lanchas pesqueras de róbalo usadas en los populares torneos de pesca de róbalo de agua dulce en Norteamérica. En estos torneos, los pescadores necesitan una lancha y un fueraborda que puedan acelerar con rapidez y llevarlos a alta velocidad de una zona de pesca a otra. Estos nuevos modelos son los primeros 4 tiempos de la serie VMAX SHO y ofrecen el rendimiento que exigen los pescadores experimentados. Son modelos que responden a la gran demanda de fuerabordas de 4 tiempos en el mercado de las lanchas pesqueras de róbalo en Norteamérica, en donde los usuarios muestran preocupación por los temas medioambientales. Al mismo tiempo, esta nueva generación de motores tiene un menor peso que los de 2 tiempos actuales e incorporan diversas tecnologías de vanguardia que aumentan su potencia y velocidad. Y, naturalmente, son dignos herederos de la famosa fiabilidad y durabilidad de Yamaha.



Los nuevos modelos de fuerabordas Yamaha

F6C/F5A/F4B

Newly developed portable outboards boasting exceptional convenience

Seeking the ultimate in user-friendly ease of use

The F6C, F5A and F4B are Yamaha's newly designed and engineered portable 4-stroke outboards. They mount a newly developed OHV engine that has the compactness, light weight, ease of carrying and ease of use that are so important for a portable outboard. These models also boast new-generation graphics and cowling design.

- The single-cylinder OHV engine with high-performance ignition system delivers powerful performance.
- These models have a built-in fuel tank and an optional external fuel tank that greatly increases running distance.
- Easy starting is assured with the easy-pulling starter grip and a decompression function. Also, the extra-large shift lever, tiller handle and cowl clamp are all designed for greater ease of use. What's more, the tiller handle damper, dynamic balancer and bottom cowling damper all help reduce vibration and noise for greater enjoyment and comfort in use.
- Other convenient features are the well designed carrying handles and ergonomically designed front grip. Yamaha's original oil leak prevention system allows the engine to be laid down in the three horizontal directions for storage. As a result, you never need to worry about oil leakage, when carrying the engine in the trunk of your car.

Development Background

These new models have been developed for the worldwide portable outboard market targeting smaller pleasure-use craft like tender boats, dingies and inflatable boats. The European market models feature an appealing white color scheme. Designed and engineered for the ultimate in portable outboard functionality, these models provide not only top performance as propulsion units but also a full array of features that increase ease of use and convenience.



*The F5A will be released only on specified markets.

F6C/F5A/F4B

Nuevos fuerabordas portátiles muy cómodos de transportar y usar

Buscando lo último en facilidad de utilización

Los F6C, F5A y F4B son los nuevos fuerabordas portátiles Yamaha de 4 tiempos. Su nuevo motor OHV es compacto, ligero, fácil de transportar y fácil de usar, cualidades que son muy importantes en un fueraborda portátil. Además, el encareñado de estos modelos es de última generación al igual que su decoración gráfica.

- El motor OHV monocilíndrico con sistema de encendido de alto rendimiento transmite una enorme potencia.
- Estos modelos incorporan un depósito de combustible y otro exterior opcional, lo que hace posible recorrer distancias más largas.
- La facilidad de los arranques está asegurada gracias al uso de una cuerda muy fácil de jalar y a la práctica función de descompresión. También, hemos aumentado el tamaño de la palanca de cambios, de la empuñadura del timón y de la abrazadera del encareñado para facilitar aún más su uso. Además, la amortiguación del timón, el uso de un compensador dinámico y de una amortiguación en la parte inferior del carenado contribuyen a reducir las vibraciones y el ruido para lograr una mayor comodidad y placer de conducción.
- Otra característica que refuerza la comodidad son las agarraderas para el transporte y el asa delantera de diseño ergonómico. El sistema de prevención de fugas de aceite exclusivo de Yamaha, permite acostar el fueraborda sin ningún problema. Ya no hace falta preocuparse más por manchas de aceite causadas por fugas cuando se transporta el fueraborda en el maletero de un automóvil.

*** Sinopsis**

Estos nuevos modelos de fuerabordas portátiles se han fabricado para ser utilizados en pequeñas embarcaciones de recreo como lanchas y botes rígidos e inflables. Los modelos para el mercado europeo llevan un llamativo diseño de color blanco. Diseñados y fabricados para ser muy fáciles de transportar, estos modelos ofrecen no sólo el máximo rendimiento como unidades de propulsión, sino también incorporan numerosas funciones que los hacen muy prácticos y fáciles de usar.

*El F5A se comercializará sólo en algunos mercados.

*White version is only available in Europe.

*La versión de color blanco se vende sólo en Europa.

"Wow!" "Unbelievable!" "Awesome!"

US market product introductions and test rides for Dealers and Boat Builders

In the U.S. market a meeting is held each May for boat builders. To accommodate the development schedule of the VMAX SHO and other new models, the meeting was held this time in November at the test center in Bridgeport, Alabama, where the product lineup was announced along with a presentation on the sales policies. At the same time test rides for the new products were held.

The response at this year's new product test ride event was outstanding. Everywhere one could hear exclamations of "Wow," "Unbelievable" and "Awesome!" That is how good the first impressions of these new models were.

Special attention focused this time on the highlight of the new lineup, the first 4-stroke models in the Yamaha VMAX line of bass boat engines, the new VMAX SHO. There was always a line of participants waiting for a test ride on the boat mounting this new model.

When the bass tournament pro who piloted the test-ride boat was asked about the reactions of the test-ride participants, he said, "They just smiled and said "Wow!" and "Unbelievable," but maybe that is the most honest expression of how they felt. No other comments were necessary."

One dealer who participated in the test rides said, "I heard about its performance at the meeting yesterday, and it wasn't that I doubted what I heard, but you really have to take it for a ride to believe this performance. Then I knew for sure that what they were saying at the meeting was really true."

"¡Ah!" "Increíble" "Impresionante"

Presentación de productos en el mercado norteamericano y pruebas de manejo para concesionarios y constructores de lanchas

En el mercado norteamericano se celebra una reunión cada mes de mayo para los constructores de lanchas. Pero esta vez, y a fin de ajustarse al programa de desarrollo de los VMAX SHO y de otros nuevos modelos, la reunión tuvo lugar en noviembre en el centro de pruebas de Bridgeport, Alabama, donde se anunció la gama de productos y se presentó la política de ventas.

La respuesta este año a las pruebas de manejo de los nuevos productos fue espectacular. Por todas partes podían oírse exclamaciones como "¡ah!", "¡increíble!", "¡impresionante!". Así de buenas fueron las primeras impresiones de los nuevos modelos.

La atracción principal se centró esta vez en el primer 4 tiempos de la gama de motores Yamaha VMAX para lanchas pesqueras de róbalo o lubina: el nuevo VMAX SHO. Siempre hubo una larga cola de participantes esperando realizar las pruebas de manejo en la lancha en la que estaba instalado este nuevo modelo.

Después de probar la lancha, le preguntaron a un pescador profesional de róbalo cuáles habían sido las reacciones de los participantes, y éste respondió: "Sonreían y exclamaban: ¡increíble!, y pienso que fue una expresión sincera de lo que sintieron. No necesito afirjar nada más". Un representante de los concesionarios que participó en las pruebas de manejo afirmó: "Of sobre el rendimiento del motor en la reunión de ayer y, no es que dudara de lo que había oído, pero realmente tenía que probarlo para comprobar que era tan bueno. Sólo entonces supe con seguridad que lo que me habían dicho era verdad".

The subject of this sequel of One Point Advice is "degreasing". On an outboard motor, the joining surfaces of the crankcase are sealed with liquid gasket compounds. For this reason degreasing is an important part of engine maintenance. If degreasing is not done properly, the seal between the liquid gasket and the parts of the crankcase will deteriorate and thus lead to oil leakage. Although degreasing is a simple operation, it is also an important one. So, let's take a close look at what it involves.

Main degreasing methods

Manufactured products are given a variety of different types of finishes to protect them, such as paint, plating and stick-on finishes. These finishing processes always begin with cleaning and degreasing of the surfaces to be finished so that the paint or adhesives will stick well. Degreasing can be done by a number of methods and the decision of which method to use is based on concerns for the effect on the product parts, safety, environmental impact and job efficiency.

Alkaline liquid methodRinse or spray with a liquid solution containing sodium nitrate, etc.
Solvent methodRinse or spray with gasoline, kerosene, toluene, alcohol, etc.
Surface activation methodRinse with water solutions commonly called cleansers (detergents)
Emulsifying agent methodRinse or spray with both an organic solvent and surfactant



Decreasing with acetone
Desengrasando con acetona

Problems of degreasing and solvents

Normally, in our service work we either wipe the surfaces of the parts to be assembled with toluene (= thinner), acetone or alcohol, or spray them with a commercial "parts cleaner" chemical solution to clean and degrease them. Neither of these processes involve much threat to the human body or the environment, but as long as we are using them, it is important to understand the potential problems.

Alkaline liquid method sol-Corrode aluminum, copper and SUS vents Dissolve the skin
Solvent method organic solventsFlammable, can cause fires Harmful to brain, respiratory organs
Surface activation method surfactantsWaste fluids are harmful to the environment
Emulsifying agent method emulsifiersWaste fluids are harmful to the environment



Using air blower after decreasing
Usando una pistola de aire comprimido después de desengrasar

El tema de este número es "desengrasar". En los motores fueraborda, las superficies de unión del cárter se sellan con compuestos líquidos. Por esta razón, el desengrasar es una parte importante del mantenimiento del motor. Si no se hace bien, la calidad del sellado se deteriorará y habrá fugas de aceite. Aunque el desengrasar es una tarea sencilla, también es importante. Veámoslo con un poco de detenimiento.

Métodos principales de desengrasar

Las piezas manufacturadas reciben diversos tipos de tratamientos de protección como pintura, baños metálicos y adhesivos. Estos procesos empiezan siempre limpiando y desengrasando las superficies que se quieren proteger para que la pintura o los adhesivos se peguen bien. Hay diversos métodos de desengrasar y el decidir cuál debe usarse tendrá que tener en cuenta el efecto que se producirá en las piezas del producto, su seguridad, impacto medioambiental y eficiencia.

Método del líquido alcalinoLave o rocíe con una solución líquida que contenga nitrato de sodio, etc.
Método del disolventeLave o rocíe con gasolina, queróseno, tolueno, alcohol, etc.
Método de activación de la superficieLave o rocíe con productos de limpieza (detergentes).
Método del agente emulsionanteLave o rocíe con disolvente orgánico y surfactante

Problemas de los disolventes

Normalmente, en nuestros trabajos de mantenimiento, limpiamos las superficies de las piezas que van a montarse con tolueno (diluyente), acetona o alcohol, o bien las rociamos con una solución química comercial para limpiarlas y desengrasarlas. Ninguno de estos procesos constituye una amenaza para el cuerpo humano o el medio ambiente pero, mientras estamos usandolos, es importante considerar posibles problemas.

Disolventes alcalinosCorroen el aluminio, el cobre y los aceros inoxidables Disuelven la piel
Disolventes orgánicosInflamables, pueden causar incendios Dañinos al cerebro y órganos respiratorios
SurfactantesSu desecho daña el medio ambiente
EmulsionantesSu desecho daña el medio ambiente

Problems of organic solvents

All solvents have advantages and disadvantages. Among them, organic solvents are especially dangerous and the current trend is to not use them for degreasing. Although we use them in small amounts in our service work, when we do use them we must understand their dangers and take preventative measures. But that is not the only problem with organic solvents. Because they are volatile substances that evaporate rapidly, they cause the temperature of surrounding painted parts to drop quickly. This causes moisture in the air to condense and form water droplets on the surface of these parts. Therefore, liquid gasket or paint should never be applied immediately after degreasing. Because the presence of water droplets will cause poor adhesion. After degreasing, it is important to always be sure to dry the degreased parts with an air blower or leave sufficient time for the surfaces to dry before applying liquid gasket or paint.

Some of you probably do fiberglass work or painting as well, and the problems are the same with these jobs. After surfaces have been cleaned or degreased with organic solvents, always be sure to include a drying step in your work process.

As service people, our work requires a variety of working skills. Besides our skills in using tools, we must also have skills for moving things and hanging things, skills in using solvents, safety and health skills, communication skills, etc.—the list is almost endless. This great variety of skills can't be learned all at once, so we need to learn them one at a time when they occur to us. Only you know what skills you lack. When you find a job skill that you don't know properly, take the time to study it or ask an experienced service person the proper way to do the job. As you increase your range of skills in this way, remember that thinking you know a skill or a particular job without learning the proper way to do it can be the cause of mistakes in your service work.

Problemas de los disolventes orgánicos

Todos los disolventes tienen ventajas y desventajas. Así, los disolventes orgánicos son especialmente peligrosos y, actualmente, se tiende a no usarlos para desengrasar. Aunque nosotros los utilizamos en cantidades pequeñas en nuestros trabajos de mantenimiento, somos conscientes de sus peligros y tomamos medidas preventivas.

Pero éste no es el único problema con los disolventes orgánicos. Dado que son sustancias volátiles que se evaporan rápidamente, la temperatura de las piezas pintadas baja repentinamente, lo que origina humedad en el aire y gotas de agua en la superficie de esas piezas. Por consiguiente, las juntas líquidas o la pintura no debe nunca aplicarse inmediatamente después del desengrasar porque la presencia de gotas de agua hará que la adhesión sea deficiente.

Después de desengrasar, es importante asegurarse siempre de secar las partes desengrasadas con aire comprimido o dejar que pase un cierto tiempo antes de echar junta líquida o pintura.

Puede que alguno de Vds. realice trabajos de pintura o de fibra de vidrio. Pues bien, el problema aquí es idéntico. Después de limpiar o desengrasar las superficies con disolventes orgánicos, asegúrese siempre de secar esas partes.

Los trabajos de mantenimiento requieren pericia y experiencia. Además de habilidad para usar las herramientas, debemos también tener habilidad para mover cosas y colgarlas, para usar los disolventes, para no tener problemas de salud, seguridad y comunicación, etc. La lista sería casi interminable. Esta habilidad para hacer las cosas no puede aprenderse sólo de una vez, así que necesitamos aprender poco a poco, cuando las cosas suceden.

Sólo Vd. sabe bien la habilidad que le falta. Cuando se encuentre con trabajos que no conoce a la perfección, tome tiempo para estudiarlos o pregunte a un técnico experimentado la forma de hacerlos de manera correcta. A medida que aumente su habilidad y su preparación técnica, recuerde que si piensa que ya sabe hacer un trabajo sin haberlo aprendido bien, cometerá probablemente errores en sus trabajos de mantenimiento.

Dr. Sugimoto Chantey Editorial Room
ME Company, Yamaha Motor Co., Ltd.
1400 Nippashi, Minami, Hamamatsu,
Shizuoka 432-8058, Japan

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



YTA Information Información de la YTA

YTA educational materials for PWC servicing completed

Meaningful progress continues to be made in our YTA (Yamaha Technical Academy) educational activities.

The YTA Bronze Class standard for outboard motors that was launched full-scale in 2007 has already led to the certification of over 5,000 service technicians in more than 20 countries.

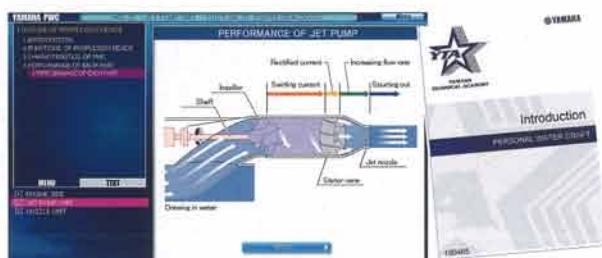
Now we are pleased to announce that YTA educational materials have now been completed for PWC (personal watercraft) as the next extension of the YTA program.

PWCs are sold not only at outboard motor dealerships but also often at motorcycle and ATV dealerships. As a result, there was a tendency for service technicians at these non-marine dealerships to be lacking in opportunities to study the basics of PWC service.

The newly completed YTA educational materials for PWCs contain technical service instructions covering 12 different subject areas. The information in each of these 12 areas is presented with abundant use of animation and CAI (computer aided instruction) designed to deepen technician understanding of PWC operation and movement.

These YTA educational materials for PWCs are sure to contribute to greater customer trust.

If you have a need for these YTA PWC educational materials please contact your Yamaha PWC distributor.



Materiales educativos de la YTA para los técnicos de mantenimiento de motos náuticas

Las actividades educativas de nuestra Academia Técnica Yamaha (YTA) siguen experimentando progresos significativos.

Hasta la fecha, más de 5.000 técnicos de mantenimiento, de más de 20 países, han conseguido ya el certificado en la Categoría de Bronce en motores fuera borda, introducido en 2007.

Y, ahora, podemos anunciar que ya están terminados los materiales educativos para motos náuticas, lo que significa una nueva ampliación del programa de la academia.

Las motos náuticas se venden en los concesionarios de motores fuera borda, pero también, a menudo, en los concesionarios de motocicletas y vehículos anfibios todo terreno. Por tanto, los técnicos de mantenimiento de estos últimos concesionarios no tienen las mismas oportunidades para estudiar el mantenimiento básico de las motos náuticas que los primeros.

Los nuevos materiales educativos de la YTA para motos náuticas contienen instrucciones de mantenimiento en 12 áreas temáticas diferentes. La información en cada uno de estos temas se presenta usando abundantemente animación y enseñanza CAI (asistida por computadora) diseñada para lograr una mejor comprensión del funcionamiento y de los mecanismos de las motos náuticas.

Estamos seguros que estos nuevos materiales educativos contribuirán a aumentar la confianza del consumidor. Si tiene necesidad de estos materiales, póngase en contacto con su distribuidor Yamaha de motos náuticas.

News Round-up

Kuwait / Argentine

Middle East and Latin American Distributor Meetings

On November 16 and 17, a Distributor Meeting was held in Kuwait for representatives of distributorships from six countries of the Gulf region of the Middle East.

One of the main topics of the meeting was a trial export business in US-made sport boats that are in high demand in the region. With large-scale support from the distributor Kuwait Development & Trading, the meeting was a big success. The representatives came away with positive ideas for future development of their business.

On December 1 and 2, a Distributor Meeting was held in Salta, Argentina for Latin America distributors. One of the subjects on the agenda was the important issue of personal watercraft riding safety. An introduction of the new YRA (Yamaha Riding Academy) program for WaveRunners was made and a training session for YRA instructors was organized. With the very thoughtful and extensive support of Yamaha Motor Argentina S.A., a new leaf has been turned in Yamaha's WaveRunner rid-



Distributor Meetings introducing the 2010 WaveRunners were held in Middle East and Latin America.
En Oriente Medio y América Latina se celebraron reuniones de distribuidores para presentar los nuevos modelos de WaveRunners para el 2010.

ing safety activities.

From Tatsuya Fukamachi, Water Vehicle Business Unit, YMC

Reunión de Distribuidores de Oriente Medio y América Latina

El 16 y 17 de noviembre se celebró en Kuwait la reunión de distribuidores de Oriente Medio a la que asistieron representantes de concesionarios de seis países de la región del Golfo. Uno de los temas principales de la reunión fue la prueba de exportar lanchas deportivas construidas en EE UU a fin de satisfacer la gran demanda de la región. Gracias al gran apoyo del distribuidor Kuwait Development & Trading, la reunión fue un gran éxito. Los asistentes salieron con

ideas constructivas sobre el desarrollo futuro de sus actividades comerciales.

El 1 y 2 de diciembre tuvo lugar en Salta, Argentina, la reunión de los distribuidores latinoamericanos. Uno de los temas centrales fue el importante asunto de la seguridad en la conducción de motos náuticas. Se presentó el nuevo programa de la Academia de Conducción Yamaha (YRA) para WaveRunners y se organizó una sesión de formación de profesores YRA. Gracias al amplio y decisivo apoyo de Yamaha Motor Argentina S.A. se ha abierto una nueva página en materia de seguridad en la conducción de las WaveRunner.

Enviado por Tatsuya Fukamachi, Unidad Comercial de Motos Náuticas, YMC

Samoa

Disaster aid given for victims of the Samoa earthquake and tsunami

The tsunami (tidal waves) that struck the islands of Samoa and American Samoa on September 29 as the result of an offshore earthquake caused great damage and loss of life. There was also damage suffered by the Yamaha-affiliated dealerships ASCO Samoa and ASCO American Samoa. The damage was especially heavy at the ASCO American Samoa branch in the city of Pago Pago, where most of the products on display and parts inventory on the first floor were washed away.

Immediately after the tsunami a plan was put forward to make an emergency shipment of Yamaha generators to the stricken area, but the quick recovery of electricity supply eventually made that unnecessary. However, there was a request for outboard motors to aid in the recovery of the heavily damaged coastal areas, to which Yamaha responded by supplying five units free of charge.

ASCO Samoa and ASCO American Samoa are subsidiaries of Toyota Tsusho South Pacific (TTSPH), which is in turn a 100% owned subsidiary of the Toyota Tsusho Corporation. TTSPH's President Ito also serves as president of the two dealerships. On his visit to Brisbane, Australia, on October 16, YMC's president at the time, Takashi Kajikawa also visited TTSPH to present the list of product donations to President Ito.

Of the five outboards donated, TTSPH will send one unit of the F40BETL to American Samoa's Department of Marine and Wild Life and one to the Department of Public Safety.

To Samoa, one unit of the 30HMHL will be delivered to the Fisheries Department and two to the Electric Power Corporation (EPC).

From Toshiro Yagi, OMDO, YMC



Samoa suffered severe damage from the recent earthquake and tsunami.
Las islas de Samoa sufrieron enormes daños causados por el reciente maremoto.

Samoa

Ayuda a los damnificados y víctimas del tsunami de Samoa

El tsunami que sacudió las islas Samoa el 29 de septiembre, generando por un sismo de gran intensidad en el océano, causó grandes daños y víctimas mortales. También sufrieron daños los concesionarios ASCO de Yamaha en Samoa y en Samoa Americana. Sobre todo, los daños fueron cuantiosos en la sucursal ASCO de la ciudad de Pago Pago, en Samoa Americana, en donde se perdieron la mayoría de los productos en exhibición y las piezas que había en existencia en el primer piso.

Inmediatamente después de producirse el tsunami se ultimó un plan de emergencia para enviar generadores Yamaha a la zona afectada, pero el rápido restablecimiento del suministro eléctrico acabó por hacerlo innecesario. Lo que sí hubo fueron peticiones de motores fuera borda para ayudar en las tareas de rescate de las zonas costeras más destruidas, a lo que Yamaha respondió enviando gratuitamente cinco unidades.

ASCO Samoa y ASCO American Samoa son filiales de Toyota Tsusho South Pacific (TTSPH) la que, a su vez, es subsidiaria de Toyota Tsusho de Japón. El director gerente de TTSPH, Sr. Ito, es también el director en funciones de ambos concesionarios. En su viaje a Brisbane, Australia, el 16 de octubre, el entonces presidente de YMC, Takashi Kajikawa, visitó también TTSPH para presentarle al Sr. Ito la lista de productos donados.

De los cinco fuera borda donados, TTSPH enviará un F40BETL al Departamento de Marina y Fauna y Flora de Samoa Americana y uno al Departamento de Seguridad Pública.

En Samoa, un 30HMHL se suministrará al Departamento de Pesca y dos a Electric Power Corporation (EPC).

Enviado por Toshiro Yagi, OMDO, YMC

Asia Marine Distributors Meeting lays solid groundwork for 2010

An Asia Marine Distributors Meeting was held in Singapore on October 12-13, 2009. The meeting was attended by all of the eight outboard motor distributors in Southeast Asia, and attending from Japan was Mr. Yoichiro Kojima, Executive General Manager of ME Business Unit, Marine Business Operations.

Mr. Kojima began the meeting with a report on the YMC Consolidated Financial Results and forecast for 2009. He also shared information with the distributors on the current progress of YMC businesses as well as action plans for structural reform toward returning to profitability in FY2010. He encouraged everyone to continue digging deep in their efforts for their markets and customers, while also taking appropriate action at the right times for expanding our outboard business.

The meeting also included a CCS agenda with Mr. Hendra Wiradisaputra of Yamaha



Representatives from Southeast Asia and Japan at the meeting in Singapore

Representantes del Sudeste Asiático y de Japón en Singapur

Motor Kencana Indonesia (YMKI) as an invited speaker and 2010 Sales & Marketing Plan with Mr. Watanabe, General Manager of YMC's representative office in Singapore. And there was a presentation on actions plans for structural reforms to enhance the overall outboard motor business in Southeast Asia.

It was a successful meeting, with everyone coming away with a shared understanding of the current outboard business situation and its positive outlook for 2010. With a good sales and marketing plan and a strong team of distributors, we are now ready for a good and prosperous 2010!

From Lim LiLi, YMC's representative office in Singapore

La reunión de los distribuidores asiáticos presenta sus líneas básicas de actuación para 2010

El 12 y 13 de octubre de 2009 se celebró en Singapur la reunión de los distribuidores náuticos de Asia, a la que asistieron los



A CCS presentation was also held
También hubo una disertación sobre las actividades CCS

ocho distribuidores de motores fueraborda del Sudeste Asiático y, por parte de Japón, Yoichiro Kojima, Director General Ejecutivo de ME Business Unit de las Actividades Comerciales Náuticas.

El Sr. Kojima comenzó la reunión presentando un informe con los resultados financieros consolidados de YMC y sus previsiones para 2009. Compartió después información con los distribuidores sobre la marcha actual de las actividades comerciales de YMC y de los planes de reformas estructurales para volver a obtener beneficios en el ejercicio de 2010. Animó a todos a seguir esforzándose al máximo en sus mercados y con sus clientes, tomando, al mismo tiempo, las medidas necesarias para expandir sus actividades comerciales.

Otros temas incluidos en la reunión fueron las actividades CCS con el Sr. Hendra Wiradisaputra de Yamaha Motor Kencana Indonesia (YMKI) como expositor invitado, y el Plan de Marketing y Ventas 2010 con el Sr. Watanabe, director general de la oficina de YMC en Singapur. También hubo una presentación de los actuales planes de reformas estructurales para mejorar la comercialización de los motores fueraborda en el Sudeste Asiático. La reunión fue muy satisfactoria y todos los participantes lograron una mayor comprensión de la actual situación del mercado y de sus mejores perspectivas para 2010. Con un buen plan de marketing y ventas y un gran equipo de distribuidores estamos ahora preparados para un próspero año 2010.

Enviado por Lim LiLi, de la oficina de representación de YMC en Singapur.

INFORMATION

Providing Yamaha Outboard information for markets globally Yamaha Outboards Website launched

In January 2010 a new Yamaha Outboard Website (in English) will go online. In addition to a focus on basic product information, the new website will provide a variety of relevant items such as a global guide of Yamaha marine distributors plus video clips about Yamaha outboards, the roles they play on waters around the world and the people who use and rely on them.

We hope you will guide your users to this website along with your own Yamaha outboard website.

* The Home Page shown here is only an image and may differ from the actual Home Page at the time of launch.

<http://www.yamaha-motor.co.jp/global/consumer/outboards/index.html>



Información sobre los fuerabordas Yamaha para los mercados de todo el mundo Presentación del nuevo sitio web para fuerabordas Yamaha

En enero de 2010 estará disponible (en inglés) el nuevo sitio web para fuerabordas Yamaha. Además de ofrecer principalmente información básica de los productos, también incluirá contenidos diversos y de interés como la guía global de los distribuidores náuticos Yamaha, video-clips de fuerabordas Yamaha, la función que estos motores desempeñan en todo el mundo y noticias sobre las personas que los usan y confían en ellos.

Esperamos que invite a sus clientes a visitar también este sitio web además del sitio que Vd. pueda haber creado para promover los fuerabordas Yamaha.

* La página de inicio mostrada aquí es sólo una imagen y puede diferir de la página de inicio real en el momento de su presentación.

<http://www.yamaha-motor.co.jp/global/consumer/outboards/index.html>

INFORMATION

Chantey to become a net publication

Beginning 2010, Chantey will no longer be distributed in its current print form. From 2010 it will become a digital publication distributed by email.

Chantey began publication in 1977 as an information newsletter for the global network of Yamaha marine distributors and dealers. In order to help strengthen and deepen the partnership between Yamaha Motor and its distributors, Chantey has continued to introduce the people and the work of Yamaha distributorships around the world, along with new product information, technical tips and more. Although Chantey will now become a net publication, that role of strengthening bonds with our distributors through the supply and exchange of information will continue to shape its contents. We hope you will continue to make use of and enjoy our publication.

Chantey pasa a publicarse en internet

Desde principios de 2010, Chantey abandonará su actual formato impreso y pasará a publicarse digitalmente y a distribuirse sólo por email.

Chantey comenzó a publicarse en 1977 como boletín informativo de la red global de distribuidores y concesionarios náuticos de Yamaha. Con el objetivo de fortalecer y profundizar las relaciones entre Yamaha Motor y sus distribuidores, Chantey ha venido informando, durante todos estos años, sobre las actividades y las personas que trabajan con Yamaha en todo el mundo, además de ofrecer amplia información sobre nuevos productos, recomendaciones técnicas y muchas otras cosas.

Aunque Chantey pase a ser ahora una publicación en Internet, su contenido seguirá caracterizándose por fortalecer los vínculos con nuestros distribuidores y concesionarios a través del suministro e intercambio de información. Esperamos que continúen usando nuestra publicación y disfruten de ella.

GOOD SHOW YAMAHA

Beau spectacle Yamaha

A popular new page has been added to the "WaveRunner Fan Site" run as part of Yamaha Motor's WV (Water Vehicle) marketing promotions. The title of the new page is "WaveRunner Papa - Neil Kobayashi's Design Room," and it features a collection of design sketches and explanations of creative ideas for watercraft by long-time boat designer Noboru (Neil) Kobayashi, who until now has been involved in the design of numerous Yamaha WaveRunners. The designs introduced on his new page are for unique craft that have not been made into products yet, like a "Aero Marine Vehicle" that features a hydrofoil to lift the hull out of the water at higher speeds and a jet boat type water bus.

Mr. Kobayashi joined Yamaha Motor Co., Ltd. (YMC) in 1969, and from 1985 he was appointed Design Manager of Water Vehicles in the Design Department of YMC's Boat Division, where he invented the world's first sit-down

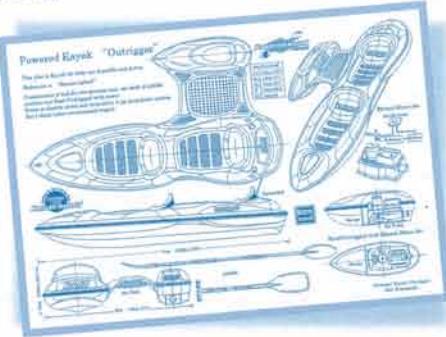
type two-passenger "Water Vehicle" and a twin engine driven "Jet Boat." Since 2003, he has been in charge of advanced technology in general for the marine products of YMC.

In his new page for waverunner-fan.com he introduces sketches and explanations of ideas for "dream products" he has envisioned as a result of travels to marine markets around the world and frequent interviews with the marine distributors and customers he meets there. This popular new webpage has been launched

not only for the Yamaha Motor Intranet but also to be accessible to people around the world in hopes of stimulating marine markets everywhere. The contents are interesting to read and also reflect Yamaha Motor's corporate aim of bringing stimulating new ideas to the marine world as a "Kando* Creating Company."

*Kando is a Japanese word for the simultaneous feeling of deep satisfaction and intense excitement that people experience when they encounter something of exceptional value

WaveRunner Papa- Neil Kobayashi's Design Room
<http://www.waverunner-fan.com/dr/index.html>



YAMAHA

WaveRunner Papa

Neil Kobayashi's Design Room

Message from Neil Kobayashi

The plans I will be introducing in this series of articles are a summary from my viewpoint as a boat designer of themes that have been incubating over the years as I have visited marine markets around the world and talked with customers about dreams on the industry.

These plans are not intended to be finished products with immediate marketability, nor do they directly represent the customers' feelings.

However, through marine research around the world today to be in an age that has run out of ideas, I believe that we must take on the challenge to pursue new dreams and break existing molds. Hidden within the marine world that our forebears built, there still rests great opportunity to touch the hearts of many individuals.

Keeping that firmly in mind, I have written my pet projects to now in a more coherent form, in effect letting us all think of the possibilities together, in the hope that it will bring growth to the world marine market.

Personal Data

Career Summary

July 6, 1947
Born Tokyo Japan.
1969
Joined Yamaha Motor Co., Ltd.
1985
Design Manager of Water Vehicle (W/V), Design department, Boat Division.
1985
Vice Manager, W/V & Jet Boat New Product Department, Boat Division.
1993
Vice President, YAMAHA MOTOR CORPORATION U.S.A. (charge of Marine Engineering)
2003 / till to now

Pickup

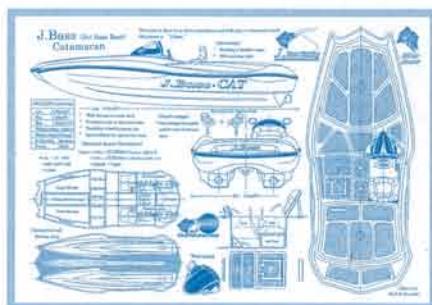
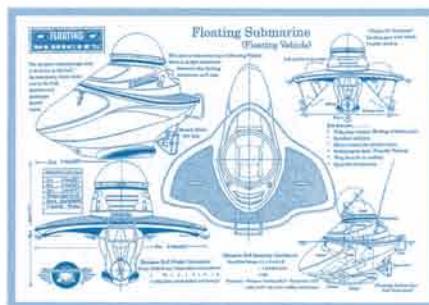
NEW

WaveRunner Fan Site Sequel Articles

Popular new webpage "WaveRunner Papa - Neil Kobayashi's Design Room"

Más sobre el "WaveRunner Fan Site"

La nueva y popular "Sala de Diseño de Neil Kobayashi, el Papá de las WaveRunner"



El sitio web "Wave Runner Fan Site" tiene ahora una nueva sección que completa las promociones de marketing de las motos náuticas Yamaha. Bajo el título de "Sala de Diseño de Neil Kobayashi, el Papá de las WaveRunner", reúne diversos bocetos de diseños y explicaciones de ideas creativas sobre motos náuticas del veterano diseñador Noboru (Neil) Kobayashi quien, hasta la fecha, ha venido trabajando en el diseño de numerosas WaveRunners Yamaha. Los diseños incluidos en esta nueva sección son modelos exclusivos que todavía no se han convertido en productos acabados como el "Vehículo Aeromarino", que incorpora aletas para elevar el casco del agua a alta velocidad, y el autobús náutico a chorro.

El Sr. Kobayashi se incorporó a Yamaha Motor Co., Ltd. (YMC) en 1969, y en 1985 fue nombrado director de diseño de motos náuticas en el Departamento de Diseño de la División de Embarcaciones de YMC, en donde inventó la primera moto náutica para dos personas sentadas y una lancha a chorro impulsada por dos motores. Desde 2003 ha estado a cargo de Tecnología Avanzada en los productos náuticos de YMC.

En esta nueva sección encontrará bocetos y explica-

ciones de las ideas del Sr. Kobayashi para crear "productos soñados" y que son consecuencia de sus viajes por los mercados náuticos de todo el mundo y de sus frecuentes entrevistas con los distribuidores y clientes del sector.

La creación de esta nueva y popular página web, que está accesible no sólo a los usuarios Intranet de Yamaha Motor sino a cualquier persona que lo desee, tiene como finalidad servir de estímulo e

interés en los mercados náuticos de todo el mundo. El contenido es interesante y ameno, y está acorde con el objetivo corporativo de Yamaha Motor de crear nuevas y estimulantes ideas en el sector náutico como "empresa creadora de Kando**".

*Kando es una palabra japonesa que expresa el sentimiento de profunda satisfacción e intensa emoción que alguien experimenta al encontrar algo de excepcional valor y calidad.

WaveRunner Papa – Neil Kobayashi's Design Room
<http://www.waverunner-fan.com/dr/index.html>