

Chantey

Boletín de los concesionarios náuticos de Yamaha

Mayo 2011

No. 135

Versión española



ÍNDICE Chantey No.135

P1: Especial Chantey: El motor fueraborda "85A" de 2 tiempos, de larga vida comercial

P3: Consejo puntual para el servicio técnico: Medición del cigüeñal

P4: Gestión del cliente: La clave de la gestión consiste en cómo reunir y transmitir información

P5: Actualidad mundial: I reunión de Brasil del Sur para PWC y más noticias

YAMAHA MOTOR CO., LTD., Marine Business Operations, 1400 Nippashi, Minami-ku, Hamamatsu, Shizuoka 432-8528, Japan

30 años aportando alto rendimiento y confianza

El motor fueraborda "85A" de 2 tiempos, de larga vida comercial

Especial
Chantey



Del catálogo del año 1978, en el que fue puesto en venta el 85A.

Durante más de las cinco décadas transcurridas desde el lanzamiento de los primeros motores fueraborda de Yamaha, la dedicación de la compañía a los adelantos e innovaciones tecnológicas se ha materializado en numerosos modelos que establecieron un nuevo estándar de excelencia en cada nueva época. Entre los múltiples productos, que encarnan la tradición de innovación tecnológica de Yamaha, algunos modelos, sin cambiar su línea estética o su confiable diseño básico, han gozado de una devoción constante de los satisfechos usuarios. El fueraborda "85A" de 2 tiempos es uno de ellos.

El 85A es el modelo más antiguo entre la gama de motores fueraborda de Yamaha que se ha mantenido hasta hoy, sin ser reemplazado por un modelo de nueva generación. Cuando debutó en 1978, fue el modelo de mayor potencia dentro de la gama de Yamaha, siendo comercializado enseguida en el mercado internacional. Los clientes lo apreciaron tanto que aún permanece en el catálogo de modelos utilitarios de Yamaha en unos 100 países. En un mundo como el actual, esto es una sorprendente hazaña, probablemente nunca igualada por ningún otro modelo.

Asimismo, merece mención especial que, la destacada durabilidad, confiabilidad, rendimiento, diseño e ingeniería del 85A lo convirtieron en un modelo base para luego desarrollar numerosas variantes, entre los que siguen vigentes los 55D, 75A, 75C y 90A, así como modelos de Enduro E60J, E65A y E75B.

En este artículo especial, nos centraremos en el 85A y en cómo se convirtió en una obra maestra de larga vida comercial dentro de la gama de Yamaha.

El 85A actual. Aunque haya sufrido variaciones en la estética y detalles en las especificaciones de los componentes, el diseño base es el mismo de siempre y seguirá siendo utilizado y apreciado por los usuarios de todo el mundo.



El secreto de su larga vida comercial: un motor increíblemente robusto

Yamaha ha continuado la fabricación del 85A con las mismas especificaciones de calidad desde hace más de 30 años. Hasta hoy, este modelo se ha ganado un merecido lugar en la gama de Yamaha y en el corazón de numerosos usuarios de todo el mundo. Este solo hecho ya lo convierte en un caso único en la industria. Desde que se comercializó en 1978, el 85A ha sido utilizado y apreciado por usuarios tanto en el mercado de recreo como en el utilitario, con mayor demanda en el sector comercial. Enseguida cobró fama de ser un motor robusto y duradero, y en consecuencia se convirtió en el motor base para su modelo hermano 75A, al que siguió el modelo variante E75B, provisto de un motor de arranque por retroceso, diseñado específicamente para el uso comercial. Visto el éxito de estos modelos, los mercados pidieron más variantes, lo que se materializó en el E65A y el E60A.

Para los mercados de modelos de recreo, se añadieron a la serie basada en el 85A dos modelos variantes, el 55D y el 75C. Esta línea se amplió aún más incorporando el 80A y el 90A, dotados de un control con microprocesador para el sistema de arranque.

La razón principal del crecimiento de esta familia de modelos radicaba en el motor del 85A con fama de ser increíblemente robusto y confiable. Su bloque tricilíndrico fue diseñado como



El bloque de tres cilindros y el cigüeñal integrados en una unidad de gran rigidez.

Gran facilidad de servicio y de mantenimiento.

Tres carburadores permiten un desarrollo de potencia más constante.

Acomoda una mayor gama de tamaños de hélices.

La unidad inferior es menos propensa a sufrir problemas mecánicos o averías.

Del catálogo del año 1978, en el que fue puesto en venta el 85A.

una única unidad con el cigüeñal integrado, aumentando así su rigidez. El cigüeñal de 120 grados perfectamente equilibrado genera revoluciones extremadamente suaves con reducida fluctuación del par motor y vibración. Esta suavidad también redujo problemas de la unidad inferior al disminuir los impactos a la caja de cambio, lo que convirtió el 85A y las variantes de su familia en unos fuerabordas completamente confiables.

Como

Cada uno de los tres cilindros está dotado de un carburador independiente, que funciona con el sistema de Arranque por Descarga de Capacitor (CDI en siglas en inglés) para proporcionar un desarrollo de potencia más constante. Asimismo, el diseño del motor permite realizar cómodamente el servicio técnico y mantenimiento, por lo que se ganó los elogios de los mecánicos de todo el mundo. Además, la unidad inferior fue diseñada para acomodar hélices de hasta 14 pulgadas de diámetro, permitiendo a los usuarios equipar sus modelos para ampliar su uso, tanto en una embarcación ligera y veloz como en las más pesadas.

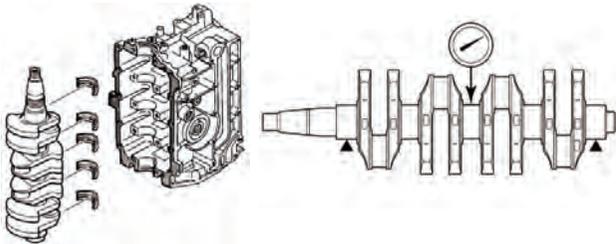
Esta versatilidad sin par, innata alta potencia de salida y confiabilidad del 85A son razones por las que esta "obra maestra de ingeniería" sigue fabricándose y vendiéndose a los clientes de todo el mundo que la conocen y aprecian.

Medición del cigüeñal

Esta vez nuestro tema es la medición del cigüeñal. Lo mismo que en los artículos anteriores, repasaremos las páginas de la sección de “Pruebas y medidas” del Manual de Servicio para profundizar más en su conocimiento.

Descentramiento del cigüeñal

El cigüeñal de un motor de 4 tiempos se forja como una única unidad para que sea lo más rígido posible. El cigüeñal está sólidamente apoyado en los cojinetes principales para cada cilindro para protegerlo contra las fuerzas que puedan causarle deformación. Como resultado, raras veces un cigüeñal se deforma. Sin embargo, es necesario comprobar el descentramiento del cigüeñal cada vez que se desmonta el motor para reparación o revisión.



Medir el descentramiento

La sección de “Comprobación del cigüeñal” del Manual de Servicio indica que hay que medir el descentramiento del cigüeñal, utilizando un alineador de cigüeñal y un comparador.



Se coloca el cigüeñal sobre el alineador asegurando que los dos cojinetes principales de ambos extremos del cigüeñal se sitúen sobre los rodillos del alineador.

A continuación, se coloca el comparador de modo que quede alineado con el centro del cojinete principal y se hace girar lentamente el cigüeñal para medir su descentramiento con el comparador.

Claves para realizar una medición correcta

El primer punto importante para realizar una medición correcta es la colocación inicial.

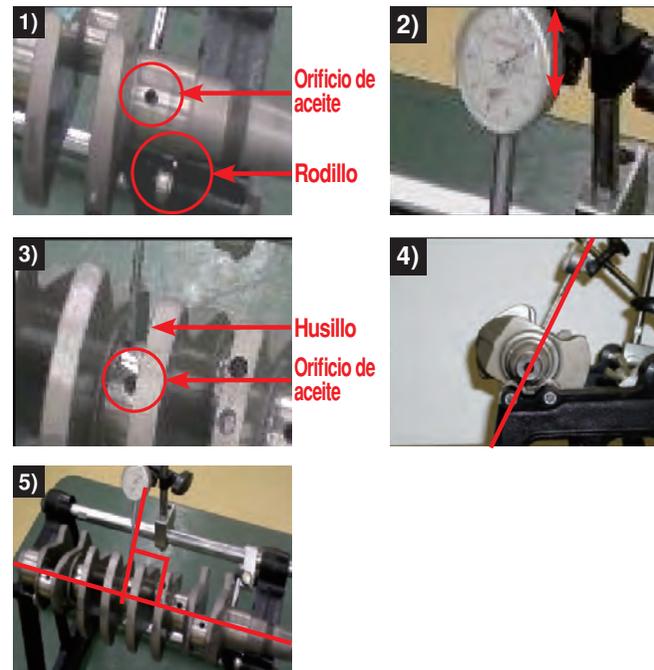
Cuando se coloca el cigüeñal en el alineador

Ajustar el alineador de cigüeñal de modo que los rodillos no toquen los orificios de aceite de los cojinetes principales. 1)

Cuando se coloca el comparador en el cigüeñal

Asegurar que el extremo del husillo del comparador no toca el orificio de aceite del cojinete principal o sus bordes curvados. 2)

Ajustar la carrera del husillo de modo que quede dentro



del valor límite de medición. 3)

Alinear el husillo en el centro del eje del cigüeñal. 4)

Asegurar que el husillo está posicionado en ángulo recto respecto al eje del cigüeñal. 5)

Comprender los principios

Hemos enumerado sólo cinco puntos importantes para realizar una medición correcta y creo que hemos dejado fuera algunos otros. No obstante, he escogido estos cinco puntos porque están directamente relacionados con los siguientes dos principios básicos.

● ¿Qué medimos?

Valor de descentramiento en el eje del cigüeñal

Puntos 4), 5)

● ¿Está correctamente colocado el equipo de medición? (¿Funciona correctamente?)

Carrera del husillo del comparador Puntos 1), 2), 3)

Seguir las etapas de la medición sin más carece de sentido si usted no comprende sus principios básicos. Puede equivocarse y realizar una medición incorrecta. Lo importante es asegurarse que entiende correctamente estos dos principios básicos para la medición que está efectuando.

Dr. Sugimoto Chantey Editorial Room

YAMAHA MOTOR CO., LTD., Marine Business Operations,
1400 Nippashi, Minami-ku, Hamamatsu,
Shizuoka 432-8528, Japan



Establecer una comunicación eficaz con sus clientes

En los artículos anteriores de esta serie, hemos tratado de la importancia de la gestión del cliente. El principal activo de esta gestión son los datos de los clientes que usted guarda. En el pasado, la información sobre los clientes solía guardarse en tarjetas de cartón manuscritas en un archivador, pero actualmente la práctica común es guardarla en su computadora. Pese a que los datos deberán introducirse tecleando manualmente, una vez introducidos se integrarán en una base de datos muy útil que permite un fácil acceso o búsqueda. En esta página presentamos un ejemplo del uso eficaz de la información guardada por un concesionario náutico.

Se trata de un concesionario que tiene una base de datos de unos 2.300 clientes. Además de tener archivada la información sobre los clientes que realizaron compras, también ha trabajado activamente para reunir datos de clientes potenciales contactando con personas que hayan visitado la sala de exposición o comprado algún repuesto, accesorio o ropa, a los que se solicitó que rellenaran un cuestionario. El concesionario afirma que esta información sobre clientes potenciales es seguramente el activo más valioso de su negocio.

Comenta que estos datos se usan eficazmente para enviar información a personas que puedan convertirse en clientes. Este concesionario renueva la exposición de los productos dos veces al año, en primavera y otoño, y cada vez efectúa un mailing directo a las 2.300 personas que figuran en su base de datos.

No obstante, podría ser ineficaz enviar información de nuevos productos y anuncios a todos. Por lo tanto, para enviar información sobre nuevos productos, selecciona sólo a los clientes objetivo examinando los datos guardados, como la edad, profesión, productos que posee actualmente y fecha de adquisición. Para anunciar la nueva exposición de productos de periodicidad semestral,



además del mailing directo, inserta anuncios en los diarios y revistas locales. Estos anuncios son eficaces para atraer nuevos clientes potenciales que no están en la lista de clientes. A los visitantes nuevos siempre les solicita que rellenen un cuestionario para poder añadirlos a la base de datos como clientes potenciales. Lo más importante es realizar este tipo de trabajo para establecer el punto de contacto con el mayor número de personas posible. Este concesionario tenía una razón especial para crear una gran base de datos de los clientes para mejorar la calidad de comunicación. En el pasado, la mayor parte del negocio correspondía a los clientes que venían a navegar en un lago cercano. Cuando el lago se cerró a los navegadores por razones medioambientales, amplió su base de datos incluyendo a la gente que pertenecía a otros puertos deportivos y marinas en una zona mucho más amplia, por lo que resultó ser menos frecuente la comunicación con ellas.

Esta situación le creó la necesidad de reforzar la comunicación a través de un uso eficaz de la base de datos. Además de informarles sobre los productos, concentró sus esfuerzos en aumentar la frecuencia de contacto con sus clientes mediante publicación de sus propios boletines y organización de eventos como excursiones y torneos de pesca deportiva, etc. Para realizar esta tarea la base de datos de los clientes cobra una importancia vital.

Actualidad mundial

Actividades realizadas por los distribuidores de Yamaha en todo el mundo y otras noticias

I Reunión de Brasil del Sur para PWC

El 19 de febrero, la Asociación Riograndense Jet Ski y el concesionario Yamaha MOTORYAMA celebraron con gran éxito la primera Reunión de Brasil del Sur para vehículos acuáticos personales (PWC en siglas en inglés) en el Pingiela Yacht Club, en la ciudad de Osório, Rio Grande do Sul.

El buen tiempo acompañó la jornada, en la que participaron unas 220 personas provistas de 120 unidades de PWC, de los cuales un 90% eran de Yamaha. De este modo, la reunión fue una gran oportunidad para reforzar la imagen de la marca Yamaha y también para realizar seguimientos de sus propietarios.

La agenda incluyó un recorrido de dos horas en PWC y una carrera de aceleración en 400 metros. Para que todos los miembros de las familias lo pasaran en grande, se preparó un salón de belleza y, para los más pequeños, una zona de recreo.

Fumihiko Kitano, Yamaha Motor do Brasil Ltda.



Una excursión acuática en los lagos de Palmital, Malvas y Quadros.

Favorecido por un tiempo soleado, el evento acogió muchos participantes.



Campaña 3S en Kuwait

Del 20 al 24 de marzo de 2011, el distribuidor Yamaha Kuwait Development & Trading Co. (KDT) organizó una Campaña 3S en los cinco principales enclaves locales tanto para motores utilitarios como para los de recreo. Durante esta campaña 3S, KDT proporcionó revisiones de motor (Servicio), encuestas e información de nuevos productos (Sales=Venta) y descuentos especiales para repuestos y accesorios (Spare parts=Repuestos). Los directores y el personal de estas tres divisiones estuvieron presentes durante toda la campaña para ayudar a reforzar la satisfacción de los usuarios de Yamaha. La campaña, además de ofrecer revisiones gratuitas, atrajo a compradores potenciales de un nuevo producto, lo que incrementará las ventas próximamente.

Mitsuhiro Nakamura, Dubai office, Marine Engine Business Unit, Marine Business Operations, YMC



Unidad móvil para el servicio técnico con un vistoso dibujo nuevo.



125 motores fueraborda de Yamaha fueron revisados en el mercado central del pescado de Sharq.

Página web de fuerabordas Yamaha <http://www.yamaha-motor.co.jp/global/consumer/outboards/index.html>

Página web de los fans de WaveRunner <http://www.waverunner-fan.com/>

Se puede visualizar el Canal Yamaha de Fuerabordas en Youtube.

Veán escenas acuáticas y diversos usos de los fuerabordas de Yamaha en todo el mundo.

Canal Yamaha de Fuerabordas <http://www.youtube.com/user/Yamahaoutboardmotors>