

Chantey

Boletín de los concesionarios náuticos de Yamaha

Julio 2011

No. 136

Versión española



ÍNDICE Chantey No.136

P1: Especial Chantey: El F115A tetracilíndrico en línea y el F250G, un nuevo modelo de V6

P3: Consejo puntual para el servicio técnico: Uso del verificador de interiores - 1ª parte

P4: Gestión del cliente: Organizar eventos en los que los líderes de opinión alientan las ventas

P5: Actualidad mundial: La campaña 3S de Portugal y otras noticias

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

Presentación de los nuevos motores fueraborda

El F115A tetracilíndrico en línea y el F250G, un nuevo modelo de V6

Especial Chantey



F250G

El F115A es un motor fueraborda de 115 CV de poco peso con inyección electrónica de combustible lanzado en 1999. Desde entonces ha satisfecho las necesidades del mercado durante más de una década como un ligero fueraborda, confiable y resistente. El mayor reto para el desarrollo de los fuerabordas de 4 tiempos supone reducir su volumen y peso, tal y como desean los clientes. El último diseño reductor de peso y las tecnologías de ingeniería de Yamaha han sido adoptadas en el F115A del 2011. El fuerabordas F115A de 4 tiempos ha sido el elegido por los navegantes durante más de 10 años, y ahora la tecnología punta de Yamaha ha logrado reducir considerablemente el peso de su renovado modelo para 2011.

La gama de fuerabordas V6 de 3,4 litros de Yamaha se inició con los modelos de 200 CV y 225 CV, ampliándose hasta incluir un modelo de 250 CV. Ahora, la gama ha incorporado un nuevo modelo, el F250G, provisto de nuevas características estructurales que elevan la célebre durabilidad de Yamaha a un nuevo nivel. Los modelos incluidos en esta gama de Yamaha han sido diseñados para proporcionar la óptima combinación de potencia que permite ampliar los tipos y entornos de su uso y que asegurarán la satisfacción del cliente. En este informe especial, nos centraremos en estos dos nuevos modelos.



F115A

F115A

Un ligero y versátil fueraborda de 4 tiempos con notable ahorro de combustible

El F115A mantiene el probado formato del DOHC, 4 cilindros en línea y 16 válvulas, renovando los componentes en el sistema de admisión y el de combustible, lo que proporciona una alta eficiencia en admisión y escape.

La nueva forma del carenado delantero permite lograr una admisión de aire más eficaz, impidiendo a su vez la entrada del agua en él.

Características principales

- El sistema de admisión del F115A incorpora componentes totalmente nuevos, entre ellos el carenado, que ha reducido el peso en 3 kilos, manteniendo su probada confiabilidad y durabilidad.
- El largo conducto de admisión equipado con un resonador ayuda a proporcionar el óptimo volumen de aire a las cámaras de combustión, permitiendo de este modo que el motor genere un robusto par motor a gama media.
- Se ha añadido un nuevo sensor de detonación al ECM (Módulo de Control del Motor) del sistema de inyección controlado electrónicamente, lo que proporciona una confiable función de anti-detonación para complementar la gran eficiencia de combustión del sistema de inyección de puntos múltiples, alto rendimiento, gran economía de combustible y arranque rápido.



F250G

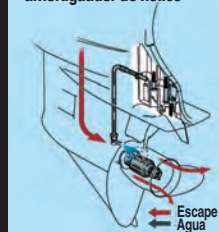
Un motor V6 de 3,4 litros confiable con larga vida de producto

Aun hablando de los mismos fuerabordas V6 de 3,4 litros, el propósito y entorno de uso pueden variar según cómo y dónde se usan. Para satisfacer las necesidades de las múltiples condiciones de uso, esta gama ofrece modelos variantes para satisfacer las diversas necesidades de los clientes. El nuevo F250G ha tomado el F250A como modelo base, adoptando el anodizado en la cubierta inferior y un recubrimiento con función de anodizado en el alojamiento de cojinetes. Este nuevo modelo F250G proporciona un gran equilibrio entre alta potencia y durabilidad.

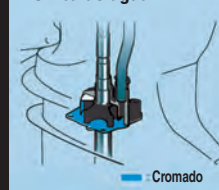
Características principales

- Se ha incorporado un sistema de refrigeración por amortiguador de hélice en la cubierta inferior.
- El agua de refrigeración se envía al amortiguador de hélice a través de un tubo sin obstruir los gases de escape, lo cual genera una alta potencia.
- Los cartuchos de la bomba de agua lleva un resistente cromado para protegerlos de la corrosión interna aun en el caso de usarse en aguas turbias.
- El acabado anodizado en el conducto de gases de escape protege la unidad inferior contra la corrosión.

Sistema de refrigeración por amortiguador de hélice



Bomba de agua



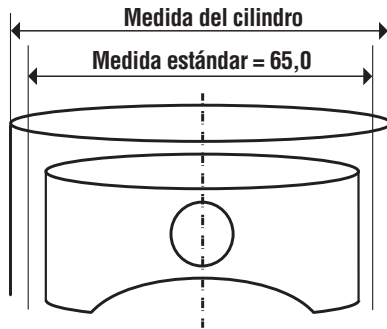
Uso del verificador de interiores – 1ª parte

El tema de este número es el correcto uso del verificador de interiores.

El verificador de interiores, a diferencia del pie de rey o del micrómetro, no es un instrumento que dé un valor numérico del objeto que haya sido medido. Por ello, hay tres fases a seguir cuando se usa un verificador de interiores y se las explicaremos con todo detalle e ilustraciones en una serie de cuatro partes. En esta 1ª parte, examinamos el verificador de interiores en sí. En la 2ª parte, cómo establecer la medida estándar. La 3ª parte trata de cómo establecer el punto cero y la 4ª parte cómo leer los resultados numéricos.

Medida del cilindro

Según la Guía de Información del Producto, el diámetro interior del cilindro del motor F50F es de 65,0 mm, pero, de hecho, siempre está mecanizado para que resulte algo mayor, entre 65,000 mm y 65,015 mm. (Asimismo, el pistón siempre se mecaniza para que tenga un diámetro algo inferior a 65,0 mm.) El verificador de interiores se utiliza para medir el valor en exceso del diámetro interior con respecto a la medida estándar de 65,0 mm.



cilindro, sino que se utiliza para medir el valor de desviación con respecto a la medida estándar.

Por lo tanto, el verificador tiene dos funciones: la función de establecer la medida estándar y la de leer el valor de desviación con respecto a aquél.

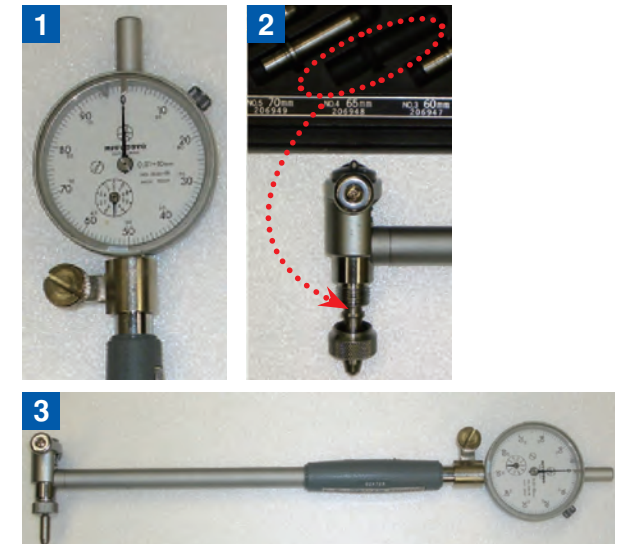
Para establecer la medida estándar, usamos los contactos (yunques) y las arandelas que vienen con el verificador. (El proceso de preparación se explicará en la 2ª parte de esta serie.)

Para leer el valor de desviación, se utiliza un comparador. Cuando se fija el comparador en el verificador de interiores, el movimiento del cabezal queda registrado en el comparador y muestra el valor de desviación con respecto a la medida estándar.

Acciones previas para la medición

Primero, se coloca el comparador en el verificador de interiores.

La posición del comparador en el verificador de interiores puede establecerse libremente con el fin de proporcionar al cabezal un adecuado rango de carreras que permita la correcta medición del diámetro interior. Asimismo, el comparador se fijará en el ángulo que permita una lectura fácil (Ver 1). Luego, se



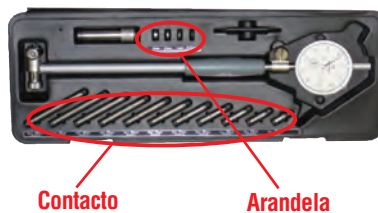
seleccionarán un contacto (yunque) y una arandela de tamaño adecuado y se colocarán en el verificador de interiores (Ver 2).

Con ello, se completa la preparación (Ver 3).

En el próximo número, en la 2ª parte de esta serie, hablaremos del correcto establecimiento de la medida estándar.

Funciones del verificador de interiores

Como dijimos antes, el verificador de interiores no es un instrumento para obtener directamente el diámetro del



Dr. Sugimoto Chantey Editorial Room

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



Organizar eventos en los que los líderes de opinión alientan las ventas

En Japón, hay un concesionario náutico que organiza una excursión cada verano, invitando a sus clientes a que participen y disfruten juntos de la navegación. Cada año se escoge un destino diferente y una docena de embarcaciones participantes inician una navegación de dos días desde un puerto deportivo en el área de Tokio pernoctando en una bonita isla costera o en un puerto deportivo en la costa del Pacífico.

Este evento es popular ya que los participantes saben que navegarán en convoy, acompañados de los representantes comerciales y el personal de servicio técnico del concesionario. Por lo tanto, incluso los principiantes pueden disfrutar de esta excursión de larga distancia sin preocupaciones. Una vez en el destino, disfrutan en grupo de los deliciosos mariscos y, cómo no, de las aguas termales. Asimismo, es una gran oportunidad para intercambiar información sobre uno de sus pasatiempos favoritos, el ocio náutico.

Naturalmente, la base de datos de los clientes del concesionario juega un papel importante en la planificación y ejecución de eventos como éste. La constante actualización de los datos le proporciona

información sobre los clientes que puedan ser buenos candidatos a contactar para pasarles la invitación. Pueden ser clientes con quienes hacía tiempo que había perdido contacto o clientes que últimamente apenas usan sus embarcaciones. O pueden tratarse de clientes que pronto necesitarán una embarcación o un motor nuevo. De acuerdo con la naturaleza del evento, también podría invitar a los clientes que hubiesen adquirido una embarcación hace poco. En el transcurso de una navegación como ésta, con participantes muy variados, la atención siempre se enfoca en el modelo más nuevo del convoy. La presencia de nuevos modelos naturalmente estimula el deseo de renovar



su embarcación o motor.

Como hemos dicho antes, este tipo de evento es bueno para los usuarios porque les facilita la ocasión de mejorar sus técnicas de navegación y control en un ambiente agradable. Además, la continuidad del evento anual permite al concesionario cuidar de los clientes que pueden convertirse en líderes de opinión. Durante la cena que disfrutaron juntos los participantes en el lugar de destino, usted observa frecuentemente que los patrones más veteranos hablan de los placeres de navegar y cualifican los productos de una manera incluso más convincente que un comercial. También usted verá a los clientes que acababan de comprar una embarcación o un motor hablar con orgullo de su calidad y de la razón por

la que están contentos de haberla adquirido a otros clientes que piensan comprar en breve.

Aparte de las excursiones para los propietarios de embarcaciones, es cierto que hay muchos eventos que pueden organizarse para los de otros productos. Al decidir el tipo de evento a celebrar, los datos de sus clientes aportarán muchas pistas. Observe la lista de sus clientes y procure recordar sus rostros. Seguramente, se le ocurrirán ideas de los eventos que les resulten atractivos. Las posibilidades que proporciona la buena gestión del cliente son infinitas.

Campaña 3S en Portugal

Un folleto que anuncia una campaña 3S a los clientes.

Del 23 al 27 de mayo de 2011, Yamaha Motor Portugal S.A. (YMP), en colaboración con Yamaha Motor Co., Ltd., organizó una campaña 3S en las principales áreas comerciales del país.

La Campaña 3S es una actividad One to One que fija el nombre de Yamaha en la mente de los usuarios y que asegura que su mentalización y confianza en la marca quedan significativamente mejoradas y mantenidas en un alto nivel. Esta Campaña 3S resulta muy eficaz elevando directamente la Satisfacción del Cliente.

La Campaña 3S consiste en salir a la calle para realizar muchas actividades como hablar con los clientes para conocer su nivel de satisfacción, problemas que hayan tenido con su producto, etc. Asimismo, los usuarios participan en un cursillo de capacitación, en el que se les explican los componentes clave del motor; las características del producto y el mantenimiento y comprobaciones diarias. Para el distribuidor resulta de vital importancia el trabajar con un concesionario local en actividades como éstas. En nuestra Campaña 3S, el concesionario gestiona todas las ventas de repuestos y ayuda con su personal y logística. Naturalmente el conocimiento del concesionario del mercado local es muy importante. Nunca olvidemos de que es el rostro de Yamaha ante los clientes.



El equipo de una campaña 3S (el personal del concesionario, YMP y YMC)



En el puerto pesquero de Tavira.

El equipo de una campaña 3S (el personal del concesionario, YMP y YMC)

Eiji Ichida, Service Gr., Marine Engine Business Unit, YMC



El distribuidor de Omán inaugura un nuevo taller de servicio técnico

El 24 de mayo, el distribuidor náutico de Yamaha en Omán, O.H.I. Marine Llc, organizó un acto inaugural de su nuevo taller de servicio técnico para dar respuesta a las



El nuevo taller de servicio técnico en Omán.

necesidades de servicio para el creciente número de motores fueraborda de 4 tiempos vendidos en este mercado. El nuevo taller fue diseñado y equipado para lograr una óptima eficacia en el trabajo y funcionalidad. Además de los existentes talleres de servicio técnico de 2 tiempos, aparejo y puesta a punto de los PWC (motos acuáticas), el nuevo taller amplía servicio técnico de 4 tiempos y un nuevo tanque de flotación circulatorio, diseñado para realizar pruebas tanto de los fuerabordas como de las PWC (motos acuáticas). El nuevo depósito de pruebas permite a las PWC navegar a máxima velocidad y probarlas conectadas al sistema digital de diagnóstico.

O.H.I. Marine Llc seguirá capacitando a sus técnicos de acuerdo con el Programa Plata de YTA y quiere elevar el nivel general de su capacidad de servicio para asegurarse de que proporciona servicio y excelencia técnica que conseguirán la satisfacción del cliente.

Takashi Maruyama, Service Gr., Marine Engine Business Unit, YMC



El nuevo tanque de pruebas de las PWC está equipado con un sistema digitalizado de diagnósticos simultáneos.

Los fuerabordas de Yamaha propulsan botes de observación de las ballenas

Las aguas de la Playa Rosa de Imbituba, del estado de Santa Catarina (Brasil), son una de las mayores hábitats de ballenas en América del Sur, siendo esta zona designada reserva natural para proteger el ecosistema de las ballenas. El Sr. Enrique Alfredo Litman es miembro de la organización local para la protección de las ballenas IBF, y es quien gestiona el negocio de excursión observatoria. Recientemente, el Sr. Litman ha equipado su embarcación con fuerabordas de 4 tiempos de Yamaha, el F250AETX y el FL250AETX. Al tomar la decisión de utilizar sólo motores de 4 tiempos por razones ecológicas, optó por la marca Yamaha de acuerdo con las sugerencias de sus amigos y su concesionario habitual, Alenautica. Desde que cambió a los fuerabordas de Yamaha más silenciosos, se da cuenta de que las ballenas se acercan más, nadando junto al bote e incluso sumergiéndose debajo de él.

Fumihiko Kitano, Yamaha Motor do Brasil Ltda.



El Sr. Litman es miembro de la organización protectora de las ballenas.

Desde que cambió a los fuerabordas de Yamaha, las ballenas se acercan más al bote que antes.

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

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