

# Chantey

Boletín de los concesionarios náuticos de Yamaha

Septiembre 2013

No. 148

Versión española

YAMAHA MOTOR CO., LTD., Marine Business Operations, 2500 Shingai, Iwata, Shizuoka 438-8501, Japan



## ÍNDICE

- P1: Especial Chantey: El dinámico mercado náutico de Rusia
- P3: Consejo puntual para el servicio técnico: Herramientas especiales (SST) para trabajos más seguros
- P4: La pesca del pulpo en Japón, según Kurt *el Pescador*
- P5: Actualidad mundial: Un héroe que ama el mar vuelve a Ishinomaki y otras noticias

## Especial Chantey El dinámico mercado náutico de Rusia



La palabra Baikal significa un abundante lago y está rodeado de una extraordinaria belleza natural. Se dice que es el lago más antiguo del mundo y es el país de las maravillas acuáticas para los aficionados rusos al deporte náutico.



A lo largo de los ríos en las afueras de Moscú se encuentran numerosos puertos deportivos y lujosas dachas.



Una exposición de los PWC y un evento para experimentar productos de primera mano en el exclusivo club de playa Royal Bar de Moscú.

Como uno de los países emergentes BRIC, el crecimiento económico de Rusia ha acaparado mucha atención. En medio de este crecimiento, el negocio del sector náutico de ocio está en constante expansión. El término del sector puede que nos recuerde productos de lujo como grandes cruceros, pero en realidad son productos como botes hinchables y pequeños motores fueraborda que los impulsan, así como vehículos acuáticos personales, cuyas ventas están creciendo vertiginosamente. En *Especial Chantey* de este número les informamos del mercado náutico ruso y sus diversos aspectos.

Con una superficie de 17,09 millones de kilómetros cuadrados, Rusia es casi dos veces más grande que los Estados Unidos. A pesar de que tiene pocas áreas costeras aptas para el ocio náutico, dispone de vastas zonas de naturaleza virgen en Siberia y otras regiones y grandes recursos de agua dulce bella y prístina.

Como podemos ver por el hecho de que la gente sigue disfrutando de la vida en dachas (pasar el tiempo libre en la segunda residencia en el campo) en Rusia desde la época de Pedro el Grande (1672-1725), le encanta pasar el tiempo en plena naturaleza. A los adeptos a esta

costumbre los llaman la “gente del bosque”. También es una tierra que vio nacer muchos y excelentes marineros en su historia. Para la gente de este tipo de tradiciones y base cultural los productos para el ocio al aire libre de Yamaha son un encaje perfecto.

Es en este entorno de mercado en el que la subsidiaria de Yamaha Motor en Rusia, OOO Yamaha Motor CIS (YMCIS), comercializa principalmente los productos náuticos de Yamaha como motores fueraborda y vehículos acuáticos personales WaveRunner (PWC). Para fomentar aún más el ocio náutico en Rusia, también importa y

comercializa embarcaciones Yamarin de Konekesko Marine, distribuidor Yamaha de Finlandia y el principal constructor de barcos en este país. Además, en principio la red comercial trabaja en régimen de exclusividad con Yamaha y la mayoría de los concesionarios no sólo venden productos náuticos de Yamaha como PWC y motores fueraborda sino también atractivos productos de ocio al aire libre como motonieves y quads (ATV) con el fin de ofrecer productos para todas las estaciones del año y consolidar una estrecha relación con el cliente mientras incrementa sus ventas.

## Fomentar el ocio náutico mediante la experiencia de los participantes en los eventos

En el pasado mes de junio, YMCIS organizó en el lago Baikal una experimental excursión aventura en PWC destinada a los periodistas de la prensa especializada. El lago Baikal es el lago de agua dulce más antiguo del mundo y es conocido como la “perla de Siberia” y también como, al igual que las islas Galapagos, un “museo de antigüedades vivientes”.

Un representante de YMCIS explica, “la mayoría de los usuarios rusos considera que el PWC es un vehículo que les lleva a un destino. A los usuarios del mercado ruso les encanta viajar a lejanos destinos y pasar el tiempo al aire libre rodeados de la naturaleza de modo atrevido y dinámico”.

La excursión especial para la prensa cosechó un gran éxito. A pesar de que fue al comienzo del verano, la temperatura del agua ascendía sólo a 5 o 6 °C. Una vez alcanzada la velocidad de crucero, la sensación térmica era la de pleno invierno, por lo que recorrer cientos de kilómetros en dos o tres días supuso una verdadera aventura para los periodistas. No obstante, dijeron que estaban muy contentos y emocionados con la gran belleza natural del lago Baikal.

Varios días después, YMCIS organizó un evento destinado a los clientes más pudientes en el exclusivo club de playa Royal Bar de Moscú para mostrarles los PWC y las embarcaciones deportivas de Yamaha, en el que se exhibieron los materiales grabados en la excursión aventura en PWC en el lago Baikal. Algunos de los periodistas participantes fueron invitados a este evento para hablar libremente de la experiencia.

“Crear demanda reuniendo a los clientes en un club náutico como este para que vean nuestros productos de primera mano forma parte de nuestro objetivo. Lo que realmente deseamos mostrar a la gente es que tenemos vehículos que pueden usarse para disfrutar del ocio al aire libre de modo muy dinámico. Creo que los periodistas que participaron en la excursión hablaron de su experiencia con mucho orgullo, lo que fue muy bien recibido. Esperamos que los clientes se comuniquen entre ellos para fomentar interés por el vehículo acuático personal”, comenta el representante de YMCIS.

Naturalmente, esta tendencia no es algo que se limita a los PWC sino que se extiende a las embarcaciones. Escuchando a los concesionarios, nos damos cuenta de que uno de los objetivos más importantes para ellos es proporcionar a cuantos más clientes potenciales y actuales sea posible las oportunidades de disfrutar del uso de los productos Yamaha.



# El dinámico mercado náutico de Rusia

El gobierno ruso ha aprobado una "estrategia para el desarrollo socioeconómico de la región del Extremo Oriente y del Baikal hasta el 2025". Aunque esta estrategia económica no incluye proyectos que directamente impliquen negocios náuticos en la región siberiana, resulta claro que esta región interesa por su gran potencial de ventas. Para este *Especial Chantey*, hablamos con nuestros concesionarios en Siberia.

## Promociones comerciales del concesionario SOTEP de Irkutsk Estimular el mercado uniendo a sus clientes

SOTEP Ltd. es un concesionario de Yamaha de la ciudad de Irkutsk cerca del lago Baikal, que empezó a vender motores fueraborda Yamaha en 1999.

“Cada vez hay más personas con mayor renta disponible en Rusia, que disfrutan pasando su tiempo libre en los ríos, los lagos y las aguas costeras. Estoy convencido de que el sector náutico de ocio tiene un brillante futuro”, dice el Sr. Alexander Shoshin, presidente de SOTEP.

Actualmente, los motores fueraborda se utilizan básicamente para el ocio náutico como la pesca y los modelos pequeños de 15 a 40 CV son los que tienen mayor salida. Los botes de aluminio gozan de gran popularidad y SOTEP fabrica sus propios modelos. En cuanto al mercado de embarcaciones de mayor tamaño, dice que están construyendo modelos grandes de hasta 9 metros de eslora.

La fortaleza de SOTEP como concesionario radica en sus instalaciones de exposición de los productos a gran escala, además de su constante esfuerzo de proporcionar un servicio de alta calidad. Asimismo, insiste en la importancia de sus políticas de trabajar proactivamente para disponer en stock de los modelos que buscan los clientes. El presidente también apunta que otro enfoque especial de sus actividades promocionales es organizar carreras y torneos de pesca, en las que puedan contactar directamente con los clientes.

“Organizar eventos no sólo nos proporciona valiosas oportunidades de comunicarnos con los clientes sino también facilita intercambios de opinión entre ellos. Como



Uno de los barcos vendidos por SOTEP. Provisto de un casco de aluminio, es muy adecuado para un uso exigente.

resultado, se hacen amigos y pasan tiempo juntos tanto en los eventos que organizamos como en sus tiempos de ocio, lo cual hace que disfruten aún más del estilo de vida de ocio náutico, estimulando el mercado”, comenta el Sr. Shoshin.

Una de las iniciativas comerciales de SOTEP es promover compras de sustitución entre los clientes que tengan modelos antiguos. Dice que esto implica buscar embarcaciones atractivas que combinen bien con los últimos modelos de fuerabordas Yamaha para poder recomendárselos a sus clientes. Las activas iniciativas comerciales de la compañía, como organizar eventos y promover contactos entre los clientes que usan los productos de Yamaha, son realmente impresionantes.



La gran sala de SOTEP expone una amplia gama de productos y modelos.



El presidente de SOTEP, Sr. Alexander Shoshin.

## Las excursiones de aventura organizadas por este activo concesionario llaman la atención a nivel nacional

Mientras estábamos cubriendo la excursión en PWC en el lago Baikal de YMCIS, tuvimos la ocasión de conocer a un grupo de propietarios de PWC que estaban realizando una excursión de 10 días en el lago. Su líder era el Sr. Andrey Prudnikov, director general de un concesionario Yamaha llamado Rokot-Moto de la ciudad de Surgut.

El Sr. Prudnikov, que nació y creció cerca de un afluente del río Obi, dice que su vida y su medio de vida, además de las formas de disfrutar de su tiempo libre, han estado siempre relacionadas con los ríos. Es decir, sus aficiones están conectadas de modo natural con su trabajo. Las condiciones del mercado de su zona son duras, con el eterno invierno, por lo que huelga decir que las principales ventas de Rokot-Moto corresponden a la motonieves. Por otra parte, y precisamente por ello, el entusiasmo en la época estival es siempre grande. La temporada de productos de ocio náutico dura poco pero siguen siendo unos productos muy importantes.

“Nuestro mercado todavía se encuentra en fase de desarrollo y creo que crecerá en el futuro, lo cual es válido tanto para las embarcaciones (y los fuerabordas que las impulsan) como para los PWC”, apunta el Sr. Prudnikov.

Este concesionario promociona de forma muy original las ventas de los PWC. “He creado el Club de los Aficionados al Viaje de Aventura en Surgut.



Este grupo estaba realizando una excursión de 10 días en el lago Baikal con sus propios PWC.

Hemos realizado importantes viajes de aventura como atravesar Rusia de punta a punta o una excursión a Alaska”, comenta el Sr. Prudnikov.

Las actividades de este club recibieron cobertura de los medios de comunicación rusos y muchas personas se unieron al club después de leer artículos sobre sus aventuras y de quedar atrapados por el deseo de hacer lo mismo. Recibió peticiones de información tanto de la zona de Surgut como de lejanas regiones de Rusia.

“Mire, a pesar del mal tiempo, a nadie se le ocurre la idea de abandonar el viaje. Todo el mundo está preparado para salir”, afirma.

Uno de los integrantes del viaje es la Sra. Belaya Irina Valeryevna, una madre de tres hijos que ha decidido comprar un PWC y participar en la aventura tras haber leído varios artículos sobre los viajes organizados por el Sr. Prudnikov. Este es su primer viaje con el club.

“Formamos un grupo maravilloso y es un placer viajar juntos con gente así, obteniendo también una experiencia muy valiosa. La belleza natural de Rusia no conoce límites. Viajar en un PWC te permite ver paisajes o adquirir experiencia, lo que nunca consigues si viajas en otros medios de transporte”.



La Sra. Belaya Irina Valeryevna compró su PWC para poder participar en los viajes aventura del Sr. Prudnikov.



El Sr. Andrey Prudnikov es el director general del concesionario Rokot-Moto.



# Herramientas especiales (SST) para trabajos más seguros – Kit de extracción hidráulica

En esta edición de nuestra serie “Consejos de un mecánico veterano”, seguiremos hablando sobre “Herramientas especiales para trabajos más seguros”.

En nuestra última edición, hablábamos del uso de la mordaza de volante de inercia, que se incluyó como nueva herramienta en la edición de 2012 del manual de servicio del F150A. En la misma página de dicho manual, encontrará el “kit de extracción hidráulica”, del que me gustaría hablar en esta edición.

Como en nuestra última edición, quiero hablar de este kit de extracción hidráulica como una herramienta especial (SST) que presenta ventajas notables desde el punto de vista de la “velocidad” y la “seguridad”.

## Cuestiones relacionadas con esta operación

El kit de extracción hidráulica es un juego de herramientas diseñado para retirar el volante de inercia del cigüeñal (fotos **A** y **B**).

Hasta ahora, se utilizaba un “extractor del volante” para esta operación, pero observemos las ventajas de utilizar el kit de extracción hidráulica desde el punto de vista de la “velocidad” y la “seguridad”.

De la misma manera que la llave dinamométrica, el extractor del volante convencional se maneja sujetando la llave de apriete con la mano izquierda mientras se ejerce presión en la barra con la mano derecha. Si esta acción no extrae el volante a la primera, podría ser necesario golpear ligeramente la parte superior de la herramienta (fotos **C** y **D**).

Como este método requiere realizar dos acciones diferentes con las manos izquierda y derecha, no se puede considerar un método demasiado seguro. Además, dado que golpear la herramienta

puede causar daños en el cigüeñal o en el rodamiento de empuje, este es ciertamente un mal método.

## Puntos a tener en cuenta sobre el nuevo método de extracción

El nuevo kit de extracción hidráulica es un dispositivo que utiliza la presión hidráulica para extraer el volante del cigüeñal (foto **E**). Al utilizar presión hidráulica para aplicar grandes cantidades de presión, se debe tener cuidado en las áreas siguientes:

- 1) Los tres pies de la base de la herramienta deben estar firmemente sujetos al volante.
- 2) En cuanto a las arandelas de debajo de las cabezas de los pernos, se utilizan dos si no hay espaciador, pero basta con una si lo hay.
- 3) Se inserta un espaciador para el modelo F150 y modelos más grandes.
- 4) La acción de girar el tornillo para aumentar la presión hidráulica debe realizarse lentamente.

5) Si resulta difícil girar el tornillo, pare y espere unos segundos.

6) Vuelva a girar el tornillo, espere y gírelo de nuevo.

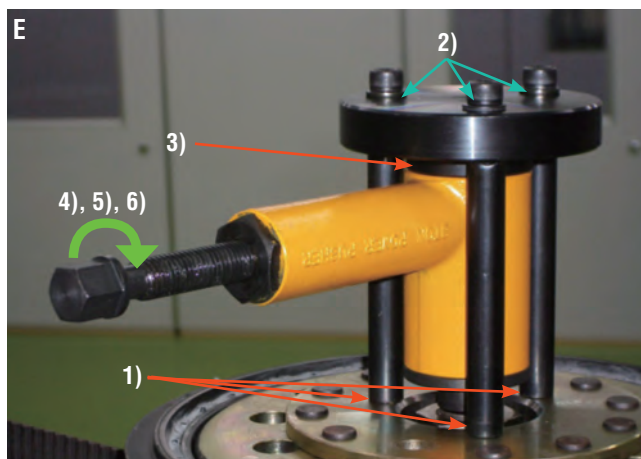
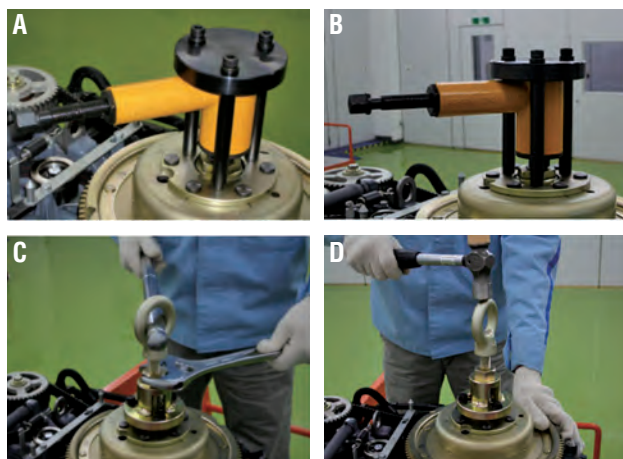
El objetivo de girar el tornillo lentamente, parar y girarlo de nuevo es minimizar la deformación inducida por la presión en los tres pernos. Si se aplica una gran cantidad de presión a la vez, los pernos se tensan demasiado y no son capaces de soportar más carga de presión.

## Busque siempre posibilidades de mejora

Dos de las razones principales por las que Yamaha desarrolló esta herramienta de presión hidráulica es que los mecánicos querían una mayor potencia para extraer volantes de inercia y deseaban dejar de utilizar un método con el que tuvieran que realizar dos tipos de acciones diferentes con la mano izquierda y derecha.

Cuando utilice el nuevo kit de extracción hidráulica, se dará cuenta de que el trabajo se puede hacer de forma más segura, fácil y rápida. Aunque existe una desventaja en cuanto a su mayor coste, es una herramienta que aumenta claramente la productividad y la seguridad.

Una parte importante de nuestro trabajo es encontrar nuevas variaciones y mejoras de los métodos antiguos de trabajo. Si nos preguntamos continuamente si hay una manera de hacer nuestro trabajo de manera más segura, fácil y rápida, seguro que se nos ocurrirán buenas ideas. Recomiendo que todos intentemos mejorar nuestros métodos de trabajo como parte habitual de nuestra profesión.





El lago Hamana se sitúa en la prefectura de Shizuoka, no muy lejos de la sede de YMC. El lago Hamana es salobre, es decir, sus aguas son una mezcla de agua salada y agua dulce, donde a veces se realizan pruebas de desarrollo de los motores fueraborda de Yamaha y otras actividades. Este lago tiene peces y moluscos en abundancia y, además de la pesca comercial, acoge numerosos botes de aficionados los fines de semana. Muchas personas que trabajan en Operaciones de Negocios Náuticos de YMC tienen sus propios botes y suelen usarlos en este lago.

El tipo de bote más popular en el lago Hamana es el *wasen*, un bote utilitario al estilo tradicional japonés, al que se instala un motor fueraborda con caña de timón. Yo mismo disfruto de todo tipo de pesca a bordo del *Yuushinmaru*, un *wasen* de un colega mío.

En este lago se practican diversos tipos de pesca costera, pero una de las piezas más deseadas es el pulpo y muchos aficionados lo pescan a principios de verano (de fin de mayo a principios de julio) probando su suerte tanto desde la orilla como a bordo de una barca.

Este año, hubo pulpo en abundancia y el lago atrajo a muchas personas cada día. Según el método tradicional se usa el anzuelo con cebo de cangrejo, pero en los últimos años cada vez es más popular el uso de cebo

# La pesca del pulpo en Japón

según Kurt el Pescador

A los japoneses les encanta el pulpo. La pesca del pulpo es muy popular en todo Japón, en el que, según dicen, se consume un 60% de la captura mundial. En este número voy a presentarles la pesca deportiva de este cefalópodo.



disfrutarlo, como *sashimi* (crudo), frito, *takoyaki* (albóndiga con trocitos de pulpo al grill) o *takomeshi* (arroz con pulpo). Por lo tanto, puede estar seguro de que los japoneses siempre aprecian un regalo de pulpo.

El pulpo se encuentra en diversos lugares, así que les recomiendo encarecidamente que prueben la pesca del pulpo.



de calamar con peso añadido, llamado *egi*. Las fuertes corrientes del lago Hamana hacen que las mejores horas de pesca sean antes o después de la marea alta o la baja. Como el habitat del pulpo es el fondo del mar, se utilizan los pesos para sumergir el cebo y poder peinar amplias zonas del fondo del mar.

Al no implicar la pesca del pulpo una enérgica lucha habitualmente asociada a la pesca deportiva, la gente que prueba con la pesca del pulpo es atraída simplemente porque se trata de un tipo de pesca interesante. El pulpo fresco es un alimento muy apreciado en Japón y hay muchas maneras de





## Un héroe que ama el mar vuelve a Ishinomaki



El popular evento *Sea Jetter Kaito Show* se exhibe en el Museo Mangattan de Ishinomaki, dedicado al difunto Shotaro Ishinomori, uno de los *mangakas* (autor de manga) más famosos de Japón. El museo se encuentra en la ciudad de Ishinomaki en la prefectura de Miyagi y fue fundado con la esperanza de potenciar más personajes como éste, apreciado en todo el Japón. Desde su fundación, un show, en el que un héroe que pilota un vehículo acuático personal (PWC) de Yamaha lucha hasta vencer a los malos, se realizaba en el río cercano al museo, gozando de una gran popularidad. Sin embargo, el museo sufrió grandes destrozos por el tsunami del Gran Terremoto del Japón Oriental que asoló la ciudad el 11 de marzo de 2011 y fue reinaugurado recientemente tras permanecer cerrado durante casi dos años. Para celebrar su reconstrucción y reinauguración, se rodó una película titulada *Sea Jetter Kaito - Edición Especial*, protagonizada de nuevo por los PWC de Yamaha, y cuyo plato fuerte, entre otros, son las habilidades de pilotaje de los PWC al estilo libre mostradas en las acciones acuáticas.

## El distribuidor turco consolida su futuro mediante promociones de base

Desde 2005, el distribuidor náutico de Yamaha, Burla Machinery Trade and Investment Company, promociona una campaña para consolidar la imagen de la marca Yamaha, invitando a los jóvenes a participar en actividades pedagógicas, así como para crear una futura demanda proporcionando a los niños y a sus padres la oportunidad de implicarse más con el mar. Con el lema de "Desde los 7 hasta los 70 años - Vamos al mar", este año se prevé organizar la campaña de dos días de duración en ocho localidades del país.

El primer día, los niños se reúnen en una escuela para asistir a una clase lectiva sobre la importancia de llevar puesto el chaleco salvavidas y las buenas prácticas marineras. También reciben instrucciones sobre trabajos en cuerda y cómo arrancar el motor. El segundo día, los niños, acompañados de sus padres, tienen la ocasión de salir al mar en botes hinchables y de practicar el manejo del motor fueraborda con caña de timón. De este modo Burla proporciona una divertida experiencia en familia y las buenas prácticas y seguridad marina.

Burla seguirá ofreciendo los productos (hardware) y servicio (software) que sobrepasan los objetivos de negocio a corto plazo para ayudar a consolidar una clientela fiel en el futuro.

*Los niños recibieron orgullosos sus certificados tras dos días de cursillo.*



## Eduardoño y Yamaha, presentes en proyectos de pesca artesanal

Con el objetivo de promover proyectos económicos sostenibles en comunidades costeras colombianas y crear una cultura de legalidad, la UNODC (Oficina de Drogas y Crimen de Naciones Unidas, en sus siglas en inglés) y el Departamento de Prosperidad Social de la Presidencia de la República, desarrollaron en el 2007 un proyecto junto con la comunidad del Golfo de Urabá denominado Guardagolfo, en el que han estado presentes Eduardoño y su Fundación, con sus productos, servicio técnico y capacitaciones en pesca artesanal.

Algunas de estas poblaciones, que presentan altos niveles de pobreza y dificultades de orden público, consolidaron las ayudas entregadas por el proyecto y lograron el fortalecimiento de una empresa organizada y tecnicada que vende su producto de pesca en todo el país. Eduardoño facilitó el acceso y adquisición de botes de pesca en fibra de vidrio y motores fueraborda Yamaha.

Como resultado, los pescadores iniciaron un cambio de motores de 2 tiempos a 4 tiempos, lo cual ha hecho del servicio técnico dado por Eduardoño un factor importante para el adecuado mantenimiento y uso de los motores.

Adicionalmente, desde la Fundación Eduardoño se han realizado capacitaciones sobre pesca artesanal, enseñando técnicas adecuadas de captura, manipulación y comercialización del producto pesquero. Éstas han permitido una concienciación sobre el cuidado y protección de los ecosistemas, así como de estrategias para una pesca más efectiva y un producto de mayor calidad para su comercialización.

Actualmente, este tipo de proyectos se ha expandido a otras zonas costeras del territorio nacional y Eduardoño seguirá presente apoyando a los pescadores con productos y servicios de calidad.



## Impresionante fiabilidad de los fuerabordas de Yamaha en una excursión a la Antártida

Hemos recibido esta amable carta del Sr. Junji Aihara, de la ciudad de Odawara, Japón. No hay mayor placer para nosotros que recibir cálidos mensajes de apoyo como éste. Seguiremos haciendo todo lo que esté a nuestro alcance para crear motores fueraborda que gocen de la confianza de todo el mundo, creando *Kando\** y llegando a todos los rincones del globo.



\**Kando* es una palabra japonesa que significa la sensación simultánea de satisfacción y profunda emoción que experimentamos cuando encontramos algo de valor excepcional

*Saludos a todos,*

*El 18 de abril de 2013*

*Escribo por primera vez a Yamaha para relatar mi experiencia en mi viaje de dos semanas a la Antártida el pasado mes de enero, acompañado por mi esposa, un sueño largamente esperado.*

*Fue un viaje estimulante, en el que descubrimos diversas e increíbles bellezas del maravilloso mundo de la naturaleza. Yo vivo frente al mar en Odawara, por lo que siempre he deseado tener una embarcación para disfrutar del mar. Así que cuando tenía 45 años, saqué el carnet de patrón de pequeña embarcación de Clase 1, pero nunca pude ahorrar lo suficiente como para poder adquirir el barco de mis sueños. En su lugar, decidí realizar un viaje a la Antártida en una nave reforzada contra el hielo, que zarpó de Ushiaia, el punto más meridional de Argentina. La nave estaba equipada con 18 botes hinchables Zodiac y, para mi gran sorpresa, todos los motores fueraborda eran de Yamaha. Cuando pregunté al capitán por qué los utilizaba, me contestó que casi nunca se averiaban por lo que estaba muy contento con ellos.*

*Al llegar a la Antártida, nos desembarcaron divididos en siete grupos de diez. Cada una de las excursiones duró unas tres horas, navegando en aguas con icebergs y animales acuáticos como focas, pingüinos y ballenas. Nos asustamos ante la posibilidad de que las hélices chocaran contra hielos flotantes, pero no pasó nada y el fueraborda funcionó bien pese al agua gélida. No hubo problemas en ninguna de las excursiones, lo cual me hizo sentir orgulloso como japonés de la calidad de los fuerabordas de Yamaha.*

*Espero que Yamaha Motor siga creciendo y prosperando, aportándonos muchos excelentes productos como este.*

*Atentamente,  
Junji Aihara*

## Competición argentina de la pesca del surubí

Del 22 al 28 de abril de 2013 la 38ª Fiesta Nacional del Surubí tuvo lugar en la ciudad de Goya, Argentina. El surubí es un gran siluro que puebla el río Paraná y es muy apreciado por los aficionados a la pesca. Más de 2.500 pescadores y 844 botes participaron en la competición con una asistencia de 208.000 espectadores, estableciendo un nuevo récord de participación.

Yamaha Motor Argentina S.A. (YMARG) organizó una campaña de revisión gratuita de los motores fueraborda de Yamaha en el marco del evento.

Asimismo, se organizó una carrera de velocidad para botes en diversas categorías de potencia y este año el fueraborda F250C logró para Yamaha su primera victoria desde hace tiempo. En los últimos años, los botes de Bombardier Recreational Products (BRP) fueron ganadores consecutivos, pero, con este resurgir de Yamaha, hay grandes expectativas de un rápido aumento tanto de la fama de los modelos VMAX

como del potencial de mercado del F150C.



*El bote propulsado por un F250C que ganó la carrera de velocidad.*



*Tras la salida en la carrera de velocidad.*

### Nota del editor



Recibir la noticia de una excursión en PWC en la naturaleza virgen de Rusia o una carta de elogio de alguien que vio funcionar nuestros motores fueraborda en un viaje a la Antártida muestra las muchas maneras en las que los productos Yamaha cumplen con nuestra misión corporativa de llevar *Kando\** a la gente de todo el mundo y renueva mi orgullo de formar parte de la familia Yamaha. No obstante, en vez de ser complacientes en el orgullo, espero que continuemos trabajando juntos para llevar *Kando* a cuantas más personas sea posible mediante los productos Yamaha.

Página web de fuerabordas Yamaha <http://global.yamaha-motor.com/business/outboards/index.html>

Página web de los fans de WaveRunner <http://global.yamaha-motor.com/business/waverunner/>

Se puede visualizar el Canal Yamaha de Fuerabordas en Youtube.

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