

ÍNDICE

- P1:** Especial Chantey: El negocio de motores fueraborda en los mercados emergentes
P4: Consejo puntual para el servicio técnico: Cómo elegir bridas para cables
P5: La emocionante práctica de pesca con señuelos en costas rocosas, según Kurt el Pescador
P6: Actualidad mundial: El Salón Náutico Internacional de China (Shanghái) 2014 vio nacer embarcaciones de Yamaha construidas en el país y otras noticias

Especial Chantey El negocio de motores fueraborda en los mercados emergentes

Yamaha Motor Co., Ltd. tiene una división con el nombre de Overseas Market Development Operation Business Unit (OMDO), que se dedica al desarrollo de los mercados emergentes como las naciones insulares del Caribe y del Pacífico del Sur, el continente africano y el subcontinente y regiones occidentales de Asia. De acuerdo con la misión corporativa de Yamaha Motor de ayudar a facilitar una vida satisfactoria a la gente de todo el mundo con productos de calidad, OMDO comercializa una completa gama de los productos de Yamaha, como motores fueraborda, vehículos acuáticos personales, motocicletas, generadores, etc.

En este número de *Chantey*, presentamos el reportaje sobre el negocio de motores fueraborda en los mercados a cargo de OMDO: Irak, en Oriente Medio, y el país insular de las Maldivas, en el Océano Índico.

República de Irak Difundir el uso de embarcaciones motorizadas para la pesca

Irak es una tierra con una larga historia, en la que los sumerios desarrollaron la primera civilización urbana hacia 6.000 a.C., y que vio florecer la cultura de la antigua Mesopotamia. Hoy en día, es el quinto mayor productor del petróleo del mundo, cuya exportación representa el 50% de su PIB.

En la historia reciente mucha gente podría asociar el país con la Guerra de Irak que comenzó en 2003. Esta guerra devastó el país y ocasionó grandes pérdidas en sus recursos. Pero desde 2011 Irak ha iniciado un estable progreso hacia su plena recuperación.

El actual Plan Nacional de Desarrollo (2013-2017) del gobierno iraquí pretende no solo incrementar la producción del crudo sino también incluye iniciativas para remodelar su estructura industrial para que se reduzca su dependencia económica de la industria petrolera. Con el fin de diversificar su economía, el plan prevé que los ingresos generados por la industria petrolera sean debidamente canalizados hacia el desarrollo nacional, enfocado en fomentar industrias, la producción energética, la agricultura y el turismo.

La pesca es una de las industrias importantes que Irak quiere desarrollar y su recuperación contribuirá notablemente a la recuperación general del país.

El distribuidor de motores fueraborda de Yamaha en Irak es Almaysoora Co. For Trading Agencies & General Trading Ltd. Desde 2009 suministra fuerabordas de Yamaha a la cooperativa pesquera de la ciudad de Basra, contribuyendo de este modo a la recuperación del país.

Irak tiene solo 58 km de costa en el golfo Pérsico, por lo que el mercado principal de fuerabordas se sitúa en los afluentes y humedales de los sistemas fluviales del Tigris y Éufrates. La población pesquera se estima en unas 100.000 personas. No obstante, con una flota de menos de 5.000 embarcaciones motorizadas, su capacidad pesquera es muy deficiente. Almaysoora está trabajando junto con Yamaha para suministrar fuerabordas para motorizar los barcos de los pescadores locales.

La comercialización de los fuerabordas de Yamaha a nivel nacional comenzó en el segundo



El distribuidor de fuerabordas de Yamaha en Irak, Almaysoora Co.



semestre de 2013 y en 2014 se prevé que el número de unidades vendidas se triplicará. Para apoyar este crecimiento la compañía se centra en reforzar sus funciones 3S (venta, servicio técnico y recambios en sus siglas en inglés).

Además, los motores fueraborda de Yamaha se utilizan en el primer "proyecto de taxi fluvial" de Irak, llevado a cabo por el ministerio de Transporte en 2013, que ahora proporciona un nuevo medio de transporte para los habitantes de Bagdad.



República de las Maldivas

Donde los motores fueraborda son de primera necesidad para la vida diaria

Las Maldivas es un país de unas 1.200 islas, la mayoría de las cuales apenas sobresalen un metro sobre el nivel del mar, situado en el suroeste de India en el Océano Índico. Su capital, Malé, ocupa solo tres kilómetros cuadrados y tiene una población de unas 120.000 habitantes, lo que la convierte en una de las ciudades con mayor densidad de población del mundo. Las industrias más importantes son el turismo y la pesca. El sistema de transporte que comunica las islas depende casi por completo de embarcaciones propulsadas por motores fueraborda de Yamaha, siendo la mayoría los de 4 tiempos y 200 CV o mayor. Estos barcos desempeñan el papel de los automóviles y camiones en otros países y son de una necesidad vital para la gente de esta nación insular.

El distribuidor de los fuerabordas de Yamaha en las Maldivas desde los años 70 del siglo pasado es Alia Investments Pvt. Ltd. En este país no es ninguna excepción que el uso de los fuerabordas alcance una increíble suma de horas de funcionamiento en un periodo relativamente corto. En las empresas de transporte y similares su uso es todavía más intenso, lo que requiere motores de uso comercial para poder resistirlo. Es la razón por la que los clientes han depositado su confianza en los fuerabordas de Yamaha de alta calidad y en el servicio técnico de calidad que les ofrece. Alia Investments se esforzó mucho para proporcionar un servicio técnico aun mejor, logrando como resultado altas cotas de satisfacción del cliente. En la página 3 publicamos una entrevista con su director gerente.



Las hermosas aguas de las Maldivas son el recurso más preciado de la industria del turismo.



Reunión de Distribuidores de Asia del Sur en las Maldivas

La tercera edición de la Reunión de Distribuidores de Asia del Sur tuvo lugar en las Maldivas el 7 y 8 de abril de 2014. Esta reunión fue la primera en celebrarse en los últimos ocho años. Asistieron representantes de ocho distribuidores de seis países, además del personal de Yamaha Motor Distribution Singapore Pte. Ltd. (YDS), a la fructuosa conferencia de dos días de duración.

En la primera jornada, Overseas Market Development Operation Business Unit (OMDO) presentó los resultados operativos de 2013 tanto de Yamaha Motor como de la propia OMDO, organizó un seminario sobre marketing y otro sobre servicio posventa, además de presentar el nuevo lema de marca del grupo Yamaha Motor: "Revoluciona tu corazón". Asimismo, los participantes fueron informados por YDS sobre sus actividades y la Academia Yamaha de Recambios (YPA en sus siglas en inglés).

A continuación, hubo presentación de informes de negocios y de mejores prácticas por parte de los distribuidores: Alia Investments Pvt. Ltd. de las Maldivas sobre sus esfuerzos por reforzar su organización corporativa; Associated Motorways (Pvt.) Ltd. de Sri Lanka sobre su expansión en la venta de escúters; YPEL (Pvt.) Ltd. de Pakistán sobre la ampliación de su cuota en el mercado de generadores; Business and Engineering Trends de Pakistán sobre su historia e incremento en la venta de motores fueraborda; y George Maijo Industries Pvt. Ltd. sobre su avance en el desarrollo de

nuevos mercados para fuerabordas. Estos informes de los distribuidores colegas resultaron estimulantes para los asistentes, originando un animado intercambio de información y opiniones.

La segunda jornada incluyó una visita a Gulf Craft, el mayor constructor de embarcaciones de transporte en las Maldivas, y a continuación visitaron la sala de exposición, el Centro de Recambios, las oficinas y el taller de servicio técnico del distribuidor local Alia Investments para concluir la agenda de la reunión.

En la cena oficial, celebrada el primer día, el distribuidor anfitrión Alia organizó un show con la música y danza tradicional de las Maldivas para disfrute de los asistentes. Se prometió seguir organizando estas reuniones con la cuarta edición en un futuro próximo.



Los ocho distribuidores participantes de seis países fueron:

Associated Motorways (Pvt) Ltd. de Sri Lanka, YPEL (Pvt) Ltd. y Business and Engineering Trends de Pakistán, George Maijo Industries Pvt. Ltd. de India, M.A.W. Engineering Pvt. Ltd. de Nepal, Karnaphuli Ltd. y B.F. International Ltd. de Bangladés, y Alia Investments Pvt. Ltd. de las Maldivas.



Los barcos son vitales para el sistema de transporte insular.

Donde las fuentes de ingreso dependen de los motores fueraborda y del servicio posventa

Si usted va por los puertos comerciales y deportivos de las Maldivas, verá que tenemos la suerte de contar con un mercado especial en el que las fuerabordas de Yamaha dominan alrededor del 93% de cuota. En nuestro negocio la relación con el cliente es el principio básico. Además, creemos que proporcionarle el servicio posventa, que es lo que necesita el cliente tras la compra, constituye la parte más importante de nuestro trabajo. Hay dos formas de proporcionar este servicio: (1) proporcionar mantenimiento y servicio técnico; y (2) mantener suficiente stock de recambios. Se trata de una comunidad muy pequeña, por lo que el boca a boca adquiere una gran importancia.

Cada vez que un cliente compra un motor fueraborda de Yamaha, le regalamos sin coste alguno el aceite YAMALUBE durante el periodo de rodaje. Algunas islas están tan alejadas que los clientes no pueden traer su motor para el mantenimiento, así que cuando nos llaman preguntando cosas, nos aseguramos de darles todos los consejos posibles. Proporcionar una formación gratuita a los mecánicos y capitanes de barco de nuestros clientes comerciales es otra forma de promocionar nuestro negocio. Brindamos la oportunidad de formar sobre el terreno a los mecánicos, que vienen y trabajan durante una semana en nuestro taller para que aprendan a realizar pequeñas reparaciones por sí mismos. Les proporcionamos conocimiento y experiencia de trabajo con otras embarcaciones y les mostramos cómo mantenemos la calidad y un estándar de servicio profesional. Ellos ven que no tenemos nada que esconder y están contentos cuando les pedimos que vengan para que podamos enseñar cómo trabajan nuestros mecánicos. Otra forma de mantener la confianza de nuestros clientes es formar periódicamente nuestro personal de servicio. Siempre que haya una oportunidad, les mandamos a Japón. A causa de nuestra buena reputación en la calidad del servicio que ofrecemos, hay distribuidores de países vecinos como Sri Lanka, India y Pakistán que vienen aquí para formarse en nuestro centro.

Las Maldivas difieren de otros muchos países en que nuestra capital Malé es el centro de distribución de casi todo, desde los alimentos y agua hasta productos



básicos y materiales de construcción. Por lo tanto, cuando una persona de una isla distante viene a Malé a comprar cosas como madera, harina, azúcar, etc., un vecino le puede pedir que vaya a Yamaha a por una hélice y que vaya a otra tienda a por cuerda, etc. Así que, cuando viene alguien a Malé, muchas veces nuestros clientes llaman o envían un fax a nuestro Centro de Recambios con antelación avisándonos de que una persona vendrá a recoger el encargo para que podamos tenerlo preparado. Es imposible tener tiendas en todas partes, porque las Maldivas tienen 200 islas habitadas, de las cuales algunas tienen solo ciento y pocos habitantes y otras varios miles.

Para dar acceso al servicio técnico a los clientes de una determinada comunidad insular, lo que hacemos es buscar allí a mecánicos a quienes entrenamos y proporcionamos los equipos necesarios para que trabajen juntos con nosotros. En lugar de tener un concesionario, preferimos tener centros de servicio posventa, ya que, después de comprar un producto, lo más importante para el cliente es asegurarse de que se mantenga en buenas condiciones de funcionamiento. Con este sistema, hemos autorizado muchos centros de servicio y reparación en varios lugares claves por todo el país. Suministramos recambios y accesorios al centro de servicio autorizado y los clientes pueden comprarles artículos cuando quieran. Asimismo, nos aseguramos de que los mecánicos de los concesionarios reciban una formación actualizada.

Queremos hacer que les sea fácil a los clientes adquirir el conocimiento y el uso de los productos de Yamaha, por lo que procuramos ampliar la red de centros



Alia Investments Pvt. Ltd., con sede en la capital Malé.

de servicio posventa en las islas más importantes.

Otra cosa que hacemos es observando a Yamaha y el mercado saber qué será el próximo "gran producto". Por ejemplo, en 2006 cambiamos de 2 tiempos a 4 tiempos. Mostramos a los clientes las ventajas de los 4 tiempos como el respeto al medio ambiente, la eficiencia energética, la durabilidad, etc., y nos aseguramos de que nuestro personal hubiera sido adecuadamente formado y que nuestro stock de recambios hubiera sido actualizado. Fue un gran cambio y muy satisfactorio que nos benefició mutuamente.

Uno de mis grandes intereses está en el vehículo acuático personal y yo mismo disfruto pilotándolos. Pero desde el punto de vista de negocios, los motores fueraborda son los que me gustan más. Creo que aquí en las Maldivas los fuerabordas son uno de



Casi todas las embarcaciones que usted ve en los puertos comerciales y deportivos de las Maldivas tienen instalado un fueraborda de Yamaha.



El Centro de Recambios de Alia almacena abundante stock de recambios.

los productos claves que contribuyó notablemente al crecimiento económico y al aumento de la movilidad. Apreciamos mucho la increíble fidelidad que nuestros clientes nos muestran. Así que tomamos muy en serio nuestro trabajo. A veces, ignoramos la rentabilidad y usamos transporte aéreo a pesar de no tener margen de beneficio, porque debemos suministrar lo que el cliente necesita; es nuestra responsabilidad. Aun cuando cerramos por fiestas, siempre informamos a todos los clientes con antelación, porque para Alia el cliente es siempre nuestra máxima prioridad.

Recalcamos a nuestro personal que ya no debemos considerar lo que hacemos como mero "negocio" sino como un servicio esencial que debemos proporcionar. En esto se basa nuestra filosofía rectora.

Cómo elegir bridas para cables

En esta edición de la serie "Consejos de un mecánico veterano", hablaré sobre varios tipos de bridas para cables.

Quedé algo sorprendido cuando supe que había compañeros de trabajo que no sabían la existencia de diferentes tipos de bridas para cables. Tenemos que elegir bridas adecuadas a los entornos en los que se utilizan. El tipo de bridas para cables que usted elige no importa mucho en realidad si se utilizan en interiores, pero la elección cobra importancia cuando se ubican en exteriores.

Puede que le parezca una información secundaria, pero le recomiendo que lea el artículo de este número ya que podría serle útil en el futuro.

Los tipos de bridas para cables

Cuando se eligen bridas para cables en los trabajos diarios, el criterio más importante es su longitud, que ha de ser lo suficientemente larga para poder embriar bien. Creo que muchas personas las eligen sin pensar en todos los factores que se han de tener en cuenta.

Sin embargo, cuando usted lee los catálogos de productos, verá que al lado de los tipos "Estándar", se encuentran también otros tipos como "Resistente a la intemperie", "Resistente al calor" y "Resistente a productos químicos" para diferentes condiciones de uso. Además, las bridas están fabricadas con una gran variedad de materiales, desde nilon hasta polímeros de fluorocarbono, polipropileno y otros.



¿A qué deben prestar atención?

Las bridas de cables se utilizan con frecuencia para atar juntos varios cables o tubos que salen del fueraborda y los cables del panel de instrumentos y de la caja de control a distancia, lo cual indica que las bridas son de uso exterior.

A la intemperie, los rayos ultravioleta son la mayor causal del deterioro (y posible rotura) de las resinas de plástico de las que la mayoría de las bridas están hechas. Las bridas para cables resistentes a los efectos de rayos ultravioleta se llaman bridas "resistentes a la intemperie".

Por lo tanto, es importante para nosotros elegir bridas resistentes a la intemperie. La vida útil de producto se calcula unos dos años para las bridas estándares y unos diez años para las resistentes—una diferencia muy notable.

Entonces, ¿cómo se distingue entre las bridas resistentes a la intemperie y las que no lo son? La respuesta es que se distinguen por su color. Se añade



el carbono a la resina de plástico para que resista a la penetración de los rayos ultravioleta, por lo que las bridas resistentes a la intemperie son siempre de color negro. Las bridas para cables del tipo estándar tienen color lechoso u otros colores que no sean negro. Así resulta muy fácil distinguir los dos tipos.

Siempre hay una razón que justifica la diferencia de precio

Cuando usted va a una tienda de bricolaje, encontrará ambos tipos de bridas para cables, resistente y estándar. En general, las bridas resistentes a la intemperie son más caras en un 40%. Su durabilidad extra es la razón que justifica la diferencia en el precio.

Normalmente, cuando hay una diferencia de precio entre productos de un mismo tipo, es lógico pensar que hay una buena razón que la justifica. Si no se trata de rebajas para promocionar la venta, siempre se encuentra una sólida razón en la política de fijación de precios. El desconocimiento de esta regla general probablemente conduce a tener un problema más tarde.

Dr. Sugimoto Chantey Editorial Room

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





La práctica de pesca con señuelos es también popular en Japón, y en diversas formas y lugares: navegando por lagos y ríos, pesca de bajura y en alta mar, desde los barcos o la tierra. Si usted va a una tienda de aparejos de pesca, seguramente encontrará cajas y estantes repletos de una increíble variedad de señuelos, entre los que se utilizan con frecuencia en la pesca por la costa rocosa son los señuelos metálicos. Los más ligeros pesan unos 20 gramos, mientras que los más grandes pueden llegar a pesar unos 100 gramos. Elegimos los señuelos metálicos en base a la profundidad de pesca y a la fuerza de las corrientes. Dado que los señuelos metálicos están hechos de plomo u otro tipo de metal, pesan mucho para su tamaño, por lo que pueden lanzarse a distancias largas y un mismo señuelo puede servir para pescar en la superficie o en el fondo del mar. Esto es la razón por la que se utilizan tan a menudo. Asimismo, se pueden utilizar en combinación con *jerkbait*, cebo de lápiz o similar, dependiendo de cada situación.

Otra característica destacable de la pesca con señuelo en las costas rocosas es que normalmente utilizamos una caña más larga. Cuando pescamos desde un barco, usamos normalmente una caña de 6 a 7 pies y una más larga de 10 a 12 pies para capturar peces de tamaño mayor en alta mar. Esto es para lograr un lanzamiento más largo y también para poder guiar mejor el pez capturado evitando obstáculos mientras se maniobra con dificultad sobre el terreno rocoso irregular.

Los peces que se capturan con señuelos se dividen en dos grupos: peces migratorios y los que habitan sin desplazarse en unas aguas costeras dadas. Ambos tipos son devoradores de otros peces y pueden crecer mucho. En Japón, entre los peces más populares se encuentra el róbalo de aleta negra, el mero y

La emocionante práctica de pesca con señuelos en costas rocosas

según Kurt *el Pescador*

En un artículo anterior escribí que uno de los atractivos de practicar pesca en las aguas de costas rocosas consiste en la gran variedad de peces que se puede capturar. Esta vez me gustaría presentar el método de pesca con señuelo, que practico ahora cuando voy a pescar por la costa. Se trata de un estilo distinto del *ukifukase-tsuri* (flotador a la deriva), del que hablé en ese artículo, apto para capturar el pargo negro de gran tamaño.



Una serviola de cola amarilla de 86 cm y 5,7 kg, capturada en Nijima, en las islas Izu.



Róbalo de aleta negra



Epinephelus fasciatus



Señuelos frecuentemente utilizados en la pesca de costa rocosa. Los señuelos metálicos como los de la parte derecha de la foto son los más utilizados.



A bordo de un transbordador de los pescadores con destino a Udoneshima, en las islas Izu, para practicar pesca costera.

y muchas veces en condiciones desfavorables. Naturalmente, siempre existe la posibilidad de que la línea quede cortada por las aristas de una roca durante la lucha, por lo que sacar la captura del agua en costas rocosas resulta realmente difícil. Pero precisamente esto es uno de los alicientes que hacen tan interesante este tipo de pesca. Si su interés es ante todo pescar un pez de gran tamaño, sería más fácil hacerlo desde un barco, pero sacar del agua un pez de trofeo en costas rocosas es un gran reto y uno de los retos más gratificantes que un pescador aficionado pueda experimentar. Se disfruta mucho de este tipo de pesca si lo practica desde una costa rocosa, pero si lo que le interesa es capturar un pez de gran tamaño, lo mejor sería

embarcarse en un “transbordador de los pescadores” y llegar a una isla o a una formación rocosa en alta mar. Tal y como expliqué en mi artículo anterior, utilizar estos servicios es lo más recomendable desde el punto de vista de la seguridad. Espero que usted tenga oportunidad de probar esta práctica de pesca costera con señuelos.

El Salón Náutico Internacional de China (Shanghái) 2014 vio nacer embarcaciones de Yamaha construidas en el país

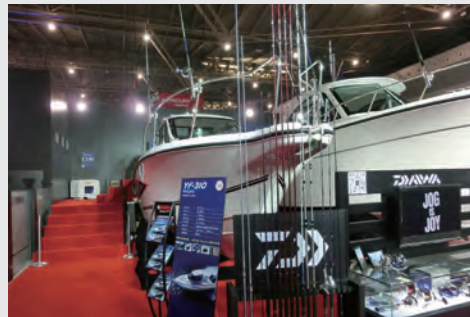
Del 10 al 13 de abril de 2014, el Salón Náutico Internacional de China (Shanghái) tuvo lugar en el Shanghai World Expo Exhibition & Convention Center, ubicado en el antiguo recinto de la Expo Universal de China Shanghái.

Quizás debido a la última recesión económica y a la campaña gubernamental contra gastos exorbitantes, el salón de este año redujo su tamaño en comparación con el año pasado. Hubo una menor exposición de embarcaciones lujosas de gran tamaño y productos extravagantes y, en su lugar, un mayor número de productos náuticos más familiares y accesibles. Asimismo, no hubo tanto aspecto y ambiente festivo de otros años, prevaleciendo una orientación funcional con muchas reuniones de negocios.

En el gran stand de Yamaha, las atractivas exposiciones de embarcaciones, vehículos acuáticos personales y motores fueraborda demostraron la preeminencia de Yamaha como fabricante náutico que ofrece una gama completa, lo que contribuyó a elevar considerablemente el reconocimiento

de la marca en el mercado chino.

Uno de los momentos culminantes en el stand Yamaha fue el impresionante debut de la nueva embarcación "YF310" (propulsada con dos fueraborda "F115"), diseñada para la pesca deportiva y construida por Yamaha en China.



En el salón se presentó el nuevo barco para la pesca deportiva "YF310", fabricado en China.

Los distribuidores de recambios de Oriente Medio reunidos en Estambul, Turquía

La reunión cumbre de los distribuidores de recambios de Oriente Medio, que tuvo lugar en Estambul del 14 al 16 de abril de 2014, fue uno de los mayores eventos sobre recambios organizados por Yamaha Motor Distribution Singapore Pte. Ltd. (YDS) para los distribuidores náuticos de Oriente Medio y Mediterráneo Oriental. Este seminario reunió a importantes directivos de las respectivas divisiones de recambios y YDS compartió con ellos los conceptos de Marketing Educativo, SCM, Mejora de la Red, Servicio con Compromiso de Tiempo y 3S como los nuevos horizontes para lograr Confianza y Satisfacción Total del Cliente. Aprovechando esta oportunidad, YDS presentó también un nuevo método de realizar encuestas utilizando un iPad. La aplicación de iPad asegura consistencia y precisión en la colección de datos y su análisis, lo cual aportará una



notable mejora en nuestro conocimiento de los clientes y mercados.

El seminario cosechó un gran éxito, capacitando a YDS y a los distribuidores a compartir objetivos y directrices comunes para poder colaborar mejor en futuras actividades en los mercados y obtener así mejores resultados.

Jason Tan, YDS

Campaña 3S 2014 en los EAU, Omán y Baréin. Con el fin de lograr una mayor satisfacción del cliente

A lo largo de los últimos años, la Oficina de Dubai—la base de Yamaha Motor en Oriente Medio—y la base de suministro de recambios Yamaha Motor Distribution Singapore Pte. Ltd. (YDS) han trabajado juntos para elevar el nivel de satisfacción del cliente a través de la puesta en marcha de campañas 3S (siglas en inglés de venta, servicio técnico, recambios) en colaboración con los distribuidores Yamaha de la región. Este año, estas campañas vuelven a ejercer protagonismo, como las últimas celebradas en los EAU (Emiratos Árabes Unidos), Omán y Baréin.

En los EAU, el distribuidor Al Yousuf Motore LLC está llevando a cabo su Al Dana Project, cuyo objetivo principal es animar a los clientes a que sustituyan sus fueraborda de 2 tiempos por nuevos modelos de 4 tiempos, con un enfoque especial para implantar los 4 tiempos de mayor potencia en la industria pesquera. Los técnicos de YMC, desplazados de Japón, participaron con el personal local en la campaña y pudieron reunir información directa de clientes que se utilizará en el futuro desarrollo de productos.

El distribuidor de Yamaha en Omán, OHI Marine LLC, dedica grandes esfuerzos al servicio posventa como lo demuestra su participación regular, entre otros, en los cursillos de instrucción de los pescadores en el uso y mantenimiento correctos de fueraborda, organizados por el Ministerio de Agricultura y Pesca. En sus campañas 3S, OHI Marine extiende su servicio posventa a las áreas más remotas sin fácil acceso y a otras actividades para ganar la confianza de los clientes. Esta vez, prepararon pósters para educar a los usuarios sobre los

recambios de imitación y los utilizaron para enseñar a los pescadores como ejemplo, explicándoles la importancia de usar Recambios y Accesorios Originales de Yamaha. Estos esfuerzos por educar a usuarios sobre los Recambios Originales de Yamaha y la sustitución regular de piezas fungibles durante de la campaña dio frutos directos en términos de venta de recambios.

El distribuidor de Yamaha en Baréin, A.J.M. Kooheji Group B.S.C. (C), participó el año pasado en la campaña 3S en Catar, dirigida por el distribuidor de Yamaha Al Badi Trading & Contracting Co., Ltd.—una de las campañas mejor organizadas y periódicamente convocadas en Oriente Medio—y regresó a su país con ideas para dirigir su propia campaña. La compañía planificó la campaña 3S de este año, en la que se establecieron no solo los objetivos para el número de motores inspeccionados y de venta de recambios sino también el de venta de fueraborda nuevos. Además de exponer los folletos de productos como lo hace habitualmente, llevaron también nuevos fueraborda para su exposición. Consiguieron vender cuatro unidades nuevas, realizando un progreso efectivo al conectar directamente la campaña de servicio con la de promoción de ventas.

De este modo, aunamos constantemente nuestros esfuerzos para implantar el sistema de servicio posventa de Yamaha que aporte una mayor satisfacción al cliente. Trabajamos para lograr que las campañas 3S cobren mayor visibilidad en cada país y ayudamos a los distribuidores a que identifiquen los puntos fuertes y débiles de sus campañas.



Realizando revisiones de motores fueraborda de gran potencia (los EUA).



Enseñando a los pescadores los beneficios de utilizar Recambios Originales de Yamaha (Omán).



Una unidad de "E40" y tres de "75A" de Yamaha se vendieron durante la campaña 3S de este año (Baréin)

Salón náutico de Moscú 2014 Destacan las embarcaciones de Yamaha fabricadas en Japón

Del 11 al 16 de marzo de 2014 el Salón Náutico de Moscú tuvo lugar en el Crocus Expo International Exhibition Centre, en Moscú, Rusia. Este año fue la 7ª edición de esta exposición internacional de embarcaciones y productos náuticos.

Además del stand de OOO Yamaha Motor CIS (YMCIS), tres concesionarios autorizados montaron también sus propios stands en el salón. YMCIS les prestó su apoyo con su propio diseño de disposición en la exposición, el mantenimiento de la identidad visual corporativa (VI) y en otros aspectos.

En el mercado náutico ruso actual, se pone mucha atención no solo en los motores fueraborda de Yamaha sino también en las embarcaciones de Yamaha fabricadas

en Japón. Esta vez se expusieron tres de estas embarcaciones en el stand Yamaha y en los de los concesionarios autorizados: la pequeña barca de pesca "SRX", la "AG-21BR" diseñada y equipada especialmente para el arrastre de wakeboard y el crucero "SR310". En este salón, conocido por su gran número de visitantes con elevado nivel de renta, el SR310 en particular acaparó la atención de los visitantes. Se apreciaron la AG-21BR equipada con un fueraborda y la SRX como modelo con originalidad y alta calidad de producto que no se encuentran en cualquier sitio, recibiendo muchas peticiones de recorrido de prueba. Hubo muchas peticiones de información sobre las WaveRunner, que gozan de una buena



El stand Yamaha

acogida en el mercado ruso.

Aunque la opinión general acerca de la economía rusa es que aún necesita algo de tiempo para lograr una total recuperación, el alto nivel de interés por el ocio náutico mostrado por los visitantes de este salón es una señal esperanzadora para el futuro.

Concesionarios argentinos visitan Japón

Del 11 al 18 de abril de 2014, un grupo de 15 concesionarios náuticos de Argentina visitaron Japón como ganadores del concurso de venta de 2013 organizado por Yamaha Motor Argentina S.A. (YMARG).

Los participantes viajaron al Japón del Este (Tokio y la provincia de Chiba) y al Japón del Oeste (Kioto, Nara y Osaka) y pudieron observar algunas de las tecnologías punta del país y aprender su historia y tradiciones. El día 14, visitaron la fábrica de Fukuroi Sur, donde se fabrican fuerabordas de potencia

mediana y alta, la fábrica principal de motocicletas, la Plaza de las Comunicaciones y otras áreas de la sede de Yamaha Motor. A continuación se organizó una fiesta de bienvenida, en la que el vicepresidente ejecutivo Takaaki Kimura de YMC entregó una placa conmemorativa a cada uno de los visitantes.

Los concesionarios comentaron la impresionante visión que tuvieron acerca del enfoque de Yamaha en Monozukuri.



Con el vicepresidente ejecutivo Takaaki Kimura de YMC (4º desde la izq.) en la fiesta de bienvenida.

Nota del editor



En este número, pude reafirmar cómo los motores fueraborda de Yamaha desempeñan activos papeles arraigados en la vida de la gente en todas las regiones del mundo. Asimismo, me gustaría agradecer al personal de nuestros distribuidores y concesionarios sus trabajos y esfuerzos por implementar actividades orientadas al mercado. Yamaha no se encuentra sola en esta búsqueda. Trabajemos todos juntos para lograr éxitos aún mayores en nuestras actividades.

La presidenta brasileña se familiariza con las actividades CSR de YMDB

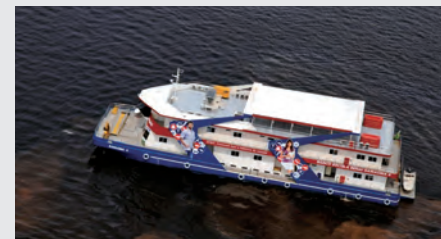
El 14 de febrero de 2014, la presidenta brasileña Dilma Vana Rousseff asistió al acto de botadura del nuevo barco de formación industrial SAMAUMA II perteneciente al Servicio Nacional de Formación Industrial (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), conocido por su acrónimo SENAI. La presidenta inspeccionó los equipos de formación y los motores fueraborda donados por Yamaha Motor do Brasil Ltda. (YMDB).

Uno de los cursos de formación industrial previstos para organizarse a bordo se destina a los mecánicos que están a cargo de los motores fueraborda que impulsan embarcaciones, que son un medio vital de transporte para los habitantes de áreas ribereñas. En el marco de su programa RSC (responsabilidad social corporativa), YMDB contribuyó a los cursos de formación de mecánicos con una donación de cuatro motores fueraborda de 60 CV y herramientas especiales para su reparación, que incluyó el sistema digital de solución de problemas mecánicos Yamaha Diagnostic System (YDIS). Asimismo, se acordó en que los técnicos de YMDB formaran instructores de cursos en los más recientes conocimientos del

servicio técnico de motores fueraborda, de modo que Yamaha proporcionará su apoyo al programa SENAI con su extensa experiencia tanto en hardware como en software.

YMDB es bien conocida en Brasil como la única empresa que fabrica motores fueraborda en todo el país. Además de ostentar el primer puesto de participación en el mercado de los fuerabordas de Brasil, la compañía ha apoyado regularmente los programas SENAI en todo el territorio brindando una formación periódica en el servicio técnico destinada a sus instructores y donaciones o préstamos de fuerabordas y otros equipos para la formación.

A través de diversas actividades RSC, como el apoyo a servicios de transporte fluvial para escolares y este programa SAMAUMA, YMDB desea contribuir a la mejor calidad de vida de los brasileños, y convertirse en una compañía fuertemente arraigada en las comunidades locales y en una marca querida por la gente, mientras seguirá trabajando para fomentar el desarrollo del país.



El barco de formación industrial SAMAUMA II



La presidenta Rousseff de Brasil inspecciona los equipos de formación.

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>