



Yamaha Motor Co., Ltd., Marine Business Operations,  
2500 Shingai, Iwata, Shizuoka 438-8501, Japon

## Especial Chantey

ボート遊びの新スタイル

YAMAHA Marine Club  
**Sea-Style**



## Club de alquiler de embarcaciones que hace el mar accesible a todos

Esta edición es la primera Chantey de 2019. En Chantey Special, el nuevo personal de la 1ª División de Marketing presenta "Sea-Style".

"Sea-Style" es un servicio compartido de embarcaciones de membresía en Japón ofrecido por Yamaha.

Los hábitos de los consumidores han cambiado en Japón durante los últimos años. Comparado con hace 30 años, cuando la economía estaba en auge, la gente se siente menos apegada a los productos en general. Teniendo en cuenta la carga del coste inicial y la tarifa de mantenimiento, los consumidores se están cuestionando el valor de poseer objetos. En lugar de enfrentarse a este cambio en la forma de consumir, Yamaha ha encontrado una solución. Nos hemos centrado en el hecho de que los consumidores están comenzando a valorar la "experiencia" por encima de la propiedad. Prefieren alquilar una barca y disfrutar de la experiencia de pasar un momento inolvidable con los amigos y la familia que el placer de poseerla. Para satisfacer estas necesidades, en 2006 Yamaha creó "Sea-Style", un club de membresía para compartir barcas. Desde

entonces, el club ha promovido puertos deportivos relacionados con servicios recreativos y ha atraído nuevos clientes a la industria. Desde Hokkaido a Okinawa, hay más de 140 puertos deportivos registrados, incluyendo Hawái y Tailandia, que provee servicios a 20.000 miembros. Los miembros se sienten seducidos por el hecho de que hay diferentes formas de experimentar los puertos. Convertirse en miembro es sencillo: solo hay que ser mayor de 18 años, tener la licencia de barcos necesaria y pagar la tarifa inicial de membresía (200\$) y una tarifa mensual (30\$).

Después de registrarse, los miembros pueden usar barcos en cualquier puerto registrado de Sea-Style con solo pagar la tarifa de alquiler y el combustible.

### Actividades específicas

Con el propósito de expandir Sea-Style y la industria náutica, el papel de los puertos deportivos va más allá de solo alquilar barcos. Buscan nuevos miembros y también los animan a alquilar barcos lo más a menudo posible.

La clave para encontrar miembros es que experimenten el mundo náutico. Una manera efectiva que practican los puertos deportivos es organizar una travesía gratuita en la que todos pueden participar. El público objetivo suele ser aquellas personas que ya tienen una licencia de navegación o al menos tienen interés en los barcos. Realizan un trayecto corto mientras reciben explicaciones sobre Sea-Style de parte del personal. El pasado año, un puerto deportivo de Tokio logró inscribir a 30 nuevos miembros en su trayecto de prueba.

Para aquellos que ya son miembros, los puertos deportivos les ofrecen su apoyo presentándoles o enseñándoles actividades relacionadas con el mundo náutico. Esto se debe a que muchos clientes son nuevos en este mundo y suelen sentirse incómodos o incluso

temerosos cuando se trata de manejar barcos por sí mismos. Es ahí donde entra en juego Sea-Style, organizando estos eventos para que los miembros adquieran confianza como marineros por medio de nuestras instalaciones de lujo. Como resultado, en muchos casos los participantes de estos eventos vuelven a alquilar barcos con sus amigos y su familia para repetir una agradable experiencia. Por medio de estas promociones, Sea-Style no solo atrae más y más gente a la industria náutica, sino que además aumenta el prestigio de los puertos deportivos. En otras palabras, este club único de alquiler ha tenido un enorme éxito a la hora de expandir la industria náutica al crear "fans del mundo marino".



## Cómo concebimos Sea-Style

Se necesita coraje para adentrarse en un mundo desconocido. Sea-Style abre el mundo marino a potenciales aficionados al mar ofreciéndoles la oportunidad de experimentar la navegación. Los clientes solo necesitan disfrutar esta experiencia para zambullirse en este mundo, y Sea-Style es la puerta de acceso.



## Os presentamos a los nuevos miembros del personal de la 1ª División de Marketing:



### TSUGUMI YAMANAKA

**Procedencia** Tokio  
**Actividades marinas preferidas** Wakeboard.  
¡La sensación de éxito al montarlo es inigualable!

#### Profesión

Desde que me uní a la empresa, he estado involucrada en actividades comerciales relacionadas con licencias y alquiler de embarcaciones. Guardo con buen recuerdo poder haber ayudado a mis clientes en varias etapas de su vida de marineros. Uno de los clientes, cuya licencia gestioné, se unió a Sea Style en cuanto pasó la prueba para conseguirla. De inmediato, empezó a disfrutar de todo lo que ofrecía Sea Style, y terminé adquiriendo su propio barco Yamaha. Me alegra mucho que uno de mis clientes utilice nuestros servicios y productos continuamente.

A partir de ahora me ocuparé del mercado latinoamericano (Colombia, México, Ecuador, Venezuela). Una de las razones que me movió a unirme a Yamaha fue su relación con América Latina, así que para mí es un honor poder ocuparme de esta región. ¡La idea de vender productos al otro lado del mundo es emocionante! Todavía me queda mucho que estudiar, pero haré cuanto esté en mi mano para abrirme paso en el mercado latinoamericano.

#### Breve comentario

De joven, hice un viaje de estudios a México, donde compartí cuarto con colombianos y venezolanos. Me encanta volver a entrar de nuevo en contacto con latinoamericanos.



### HIINA GOI

**Procedencia** Chiba, Saitama, Niigata, Tailandia, Hyogo  
(varios lugares de procedencia, ya que durante mi infancia me mudé a menudo)

#### Actividades marinas preferidas

**Pesca en barco.** Aunque soy principiante, me gusta comer mi propio pescado fresco. El año pasado, pesqué un pulpo de un kilo y medio en la bahía de Sagami, que utilicé para cocinar sashimi y takoyaki.

#### Profesión

Cuando estaba al cargo de Sea Style en el este de Japón, organicé en el puerto deportivo del que me ocupaba eventos de barcos y Marine Jet. Gracias a estos eventos, logré transmitir los atractivos de los puertos deportivos a los clientes.

A partir de ahora, seré responsable del mercado del sudeste asiático. Pasé parte de mi infancia en Tailandia, por lo que me resulta una zona familiar, y considero que tiene un gran potencial de crecimiento. Haré lo posible por extender el conocimiento de nuestros productos y conseguir aún más fans de Yamaha.

#### Breve comentario

Me encanta comer (también picante).



### JUN YOSHIMATSU

**Procedencia** Fukuoka  
**Favorite marine activities** Me fascina navegar a islas remotas.  
El motivo es que, al ir a lugares inaccesibles, puedes experimentar un día muy especial, lleno de experiencias y aventuras nuevas.

#### Profesión

Anteriormente fui responsable de Sea-Style. Para mí es un gran recuerdo haber podido colaborar con muchas personas y que todos los miembros hayan quedado satisfechos en los eventos promocionales que hemos organizado. Creo que fue un gran éxito gracias a la colaboración de todos los que me rodeaban, lo que para mí supone una gran lección que aplicaré en mis futuros trabajos.

De ahora en adelante estaré al frente del mercado chino. Pasé mi época de estudiante en Shanghai, China, un país que recuerdo con cariño. La velocidad de crecimiento de China es enorme; todo allí es fresco y nuevo. Me gustaría mucho aprender más sobre la cultura y los negocios del país desde mi posición de responsable del mercado chino. Me esforzaré al máximo para convertirme en una experta de este mercado.

#### Breve comentario

Cuando estudiaba en el extranjero, disfruté mucho con la comida china. Cuando me di cuenta, había engordado 13 kilos. Me gustaría probar nuevas cosas de ahora en adelante, y crecer todavía más (esta vez me refiero a mis habilidades).



### DAIGO HIRAIDE

**Procedencia** Aichi  
**Actividades marinas preferidas** Navegar, bucear, wakeboard.

#### Profesión

Hasta la fecha, me he dedicado a la venta directa de barcos de recreo en Japón durante cuatro años; más adelante, por dos años aproximadamente, he sido encargado de marketing en el mercado japonés de embarcaciones. Mi mejor recuerdo es haber recibido el pedido de un barco de 2,15 millones de dólares y lograr venderlo.

A partir de ahora estaré a cargo del marketing en los EE.UU. Estoy muy emocionado debido a la mezcla de expectativas e inquietud, ya que me ocuparé de un mercado mucho más maduro y dinámico. En el mercado de EE.UU., pondré en práctica toda mi experiencia en ventas y marketing, y aprenderé todavía más sobre los productos náuticos, como los motores fueraborda, cordajes, barcos y PWC.

#### Breve comentario

Durante el bachillerato y la universidad practiqué rugby. Permanecí en segundo plano dentro del equipo, donde jugaba de forma seria y constante. ¡Estos son los valores que aplico en mi trabajo!

# Sobre el arrastre de aire en la hélice

## 1 Introducción

¿Alguna vez has experimentado mientras conduces un aumento repentino de las revoluciones del motor sin que haya aumentado la velocidad? ¿Has notado además un deterioro del consumo de combustible? A continuación, vamos a analizar el arrastre de aire, el origen más probable de estos problemas.



## 2 Situación en la que es fácil que se genere una deficiente admisión de aire

Este problema puede producirse cuando la hélice arrastra aire de la superficie del agua, lo que se conoce comúnmente como ventilación y extracción de aire. Puede producirse de varias formas, tal como mostramos ahora.

### Tras descargar cargas pesadas

Sucede cuando la hélice y la superficie del agua se acercan al bajar la posición de calado. Después de bajar una carga, es más fácil que se produzca ventilación. Ten especial cuidado con barcos de carga y pesqueros.

### Al girar

Ocurre cuando, al girar con barcos multimotor, el casco se inclina y la hélice se acerca demasiado al agua. Cuanto más amplia sea la distancia del montaje de los motores fueraborda, más fácil es que se produzca.

### Al atravesar oleaje

Sucede cuando la hélice se aproxima demasiado a la superficie del agua al viajar entre olas.

### Al recorrer aguas poco profundas

Se produce cuando la hélice y la superficie del agua se acercan al elevar demasiado el trimado.

Estos son ejemplos en los que se produce ventilación, aunque puede producirse por otras causas.

### Adherencias bajo el casco

Las adherencias, como organismos marinos o suciedad, provocan que su superficie no sea lisa, de modo que la hélice no funciona correctamente, al provocar que absorba aire.

### Forma de la parte inferior del casco

Si su superficie no es lisa, podría arrastrar aire que acabaría absorbido por la hélice.

### Protuberancias en el casco

Si hay algo adherido, como orificios de salida o un sensor detector de peces en el barco, podría absorberse aire a través de ellos.

### Deformación de la hélice

Se cree que puede ser una de las causas, ya que la hélice no podría generar un flujo normal de agua.



### 3 Medidas a tomar según la causa

#### Causa **Montaje alto**

Al descargar pesos



Fenómenos

#### **A menudo**

- Demasiadas revoluciones
- Alto consumo de combustible
- Chapoteo trasero

Medidas

Mejora cuando bajas el montaje y aumenta la distancia entre la hélice y la superficie del agua. En general, lo adecuado es que la placa anticavitación esté a 25 mm por debajo del fondo del barco, donde se alinean la placa anticavitación y el casco. Para barcos que cargan y descargan pesos, es importante tener en cuenta el peso de la carga antes de decidir la posición del montaje.

#### Causa **Recorriendo oleaje**

Navegación oceánica

Durante las tormentas



Fenómenos

#### **Cuando el desempeño del barco cambia debido a las olas**

- Aumento repentino de revoluciones
- Alto consumo de combustible

Medidas

Es difícil de prevenir completamente debido a que depende de causas externas, pero puede contenerse reduciendo la velocidad y evitando saltar por las olas.

#### Causa **Adherencias**

Organismos marinos

Suciedad

Fenómenos

#### **A menudo**

#### **En ocasiones**

- Pocas revoluciones
- Demasiadas revoluciones

Las revoluciones descienden si hay suciedad en el casco. También descienden cuando se produce ventilación en aguas turbulentas.

Medidas

Se resuelve eliminando las adherencias.

#### Causa **Desnivel en el casco**

Forma del casco

Orificio de salida

Detector de peces

Fenómenos

#### **A menudo**

- Demasiadas revoluciones
- Vibración anormal

Medidas

Se resuelve eliminando el desnivel.

#### Causa **Deformación de la hélice**

Fenómenos

#### **A menudo**

- Vibración anormal

Medidas

Necesitarás cambiar la hélice.

#### Causa **Al girar**

Barcos multimotor



Fenómenos

#### **Al girar**

- Aumento repentino de revoluciones
- Chapoteo trasero

Medidas

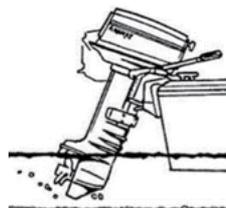
Puedes prevenirlo evitando hacer giros bruscos.

#### Causa **Exceso de trimado**

En aguas poco profundas

Al buscar velocidad

Al subir el trimado en una barca de alta velocidad para acelerar



Fenómenos

#### **Al navegar**

- Demasiadas revoluciones
- El manejo es difícil
- Alto consumo de combustible
- Chapoteo trasero

Medidas

Evita un trimado excesivo y elimínalo bajándolo a una profundidad en que la pala de la hélice pueda atrapar suficiente agua.

Como hemos mencionado anteriormente, la causa del problema puede ser más compleja.

Por esa razón, es recomendable tomar medidas con una visión amplia.

Ha sido una lectura larga, por lo que agradecemos vuestra paciencia.

Esperamos que esto os ayude a llevar una vida marinera más satisfactoria.



# Circuito RiDE

Te presentamos un circuito que podrás disfrutar con RiDE.

RiDE proviene del sistema "Reverse with Intuitive Deceleration Electronics", y te permite correr, girar, desacelerar y retroceder con tu WaveRunner de forma muy intuitiva.

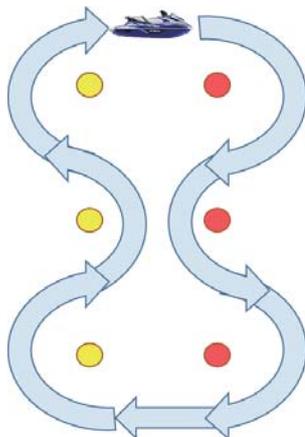
En RiDE, todas las operaciones de manejo se encuentran concentradas en el volante. Está diseñado para un manejo fácil usando únicamente la palanca y la dirección.

**RiDE** Reverse with Intuitive Deceleration Electronics



## Circuito RiDE

Aprovecha RiDE al máximo para para moverte entre estrechas boyas sin golpearlas.



### Estructura

Coloca las boyas en el marco de tubos de plástico y fíjalas con anclas.

### Marco

Solo hacen falta 4 metros, ni muy ancho ni muy estrecho, para disfrutar del recorrido.

Dado su tamaño, lo mejor es poder desmontar el marco.

Es más fácil y barato usar tubos de plástico para montarlo.

### Instalación

#### Preparación de equipos

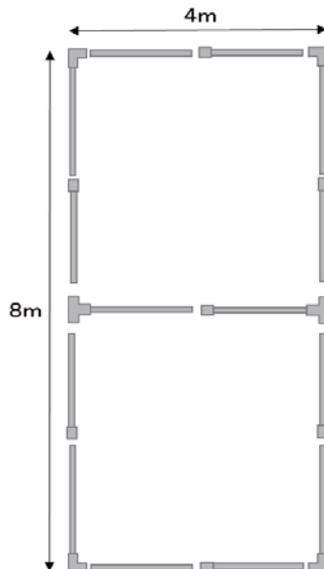
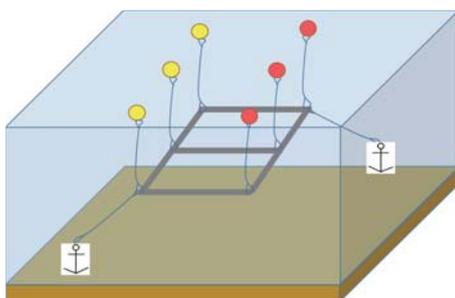
Prepara las anclas, las boyas, las cuerdas y el marco.

#### Instalación del circuito

Monta el marco en tierra, une las boyas en cada punto y mételo en el agua. Procura que haya espacio suficiente, ya que el marco es grande.

Cuando ya estén a flote las boyas y el marco, arrástralo todo a la ubicación que deseas. Si lo arrastras rápida y bruscamente, puede que se desmonte.

Fija el marco con dos anclas una vez lo coloques en su ubicación.





MALASIA

## Viaje de concesionarios de HLY Marine celebrado en Kyushu

De parte de Fumihiko Muraki,  
1ª División de Marketing, operaciones comerciales náuticas, YMC

Entre el 1 y el 5 de diciembre de 2018, gracias a la cooperación de los distribuidores de HLY Marine de Malasia occidental y YMC, se organizó un viaje que trajo a Japón a los once más destacados concesionarios malayos de 2018.

El grupo recorrió Kyushu, visitando la fábrica Yamaha Amakusa Manufacturing (astillero) y Yamaha Kumamoto Products (planta de motores externos). En cada una de estas plantas pudieron observar de primera mano el sistema de las 5S implantado en nuestras fábricas, la actitud manufacturera de Yamaha y su compromiso por mantener altos estándares de calidad, reforzando con ello su confianza en los productos Yamaha.

El 3 de diciembre, en un hotel de Yatsushiro, se celebró una entrega de premios al concesionario más destacado. En presencia de miembros de Yamaha, encabezados por Yasuyuki Matsushita, presidente de Yamaha Kumamoto Products, los concesionarios más destacados recibieron un regalo conmemorativo de manos de Dato' Jim Kohr, director de HLY Marine, y Hirofumi Usui, director general de la división de puertos deportivos de YMC.

En su discurso, el director general Hirofumi Usui, además de agradecerles su

esfuerzo por mantenerse primeros en cuota de mercado en Malasia, prometió suministrar motores fueraborda de alta fiabilidad, y enfatizó la importancia de proveer a los clientes servicios y piezas de alta calidad con celeridad.

Dato' Jim Kohr, al tiempo que mostraba su gratitud a los concesionarios, declaró que se centraría en proporcionarles formación para mejorar especialmente sus habilidades en motores de cuatro tiempos.

Gracias a este viaje, se han fortalecido los lazos entre la red de vendedores y concesionarios.



Han disfrutado de la visita a Amakusa y de los delfines.



MÉXICO

## Convención de distribuidores IMEMSA

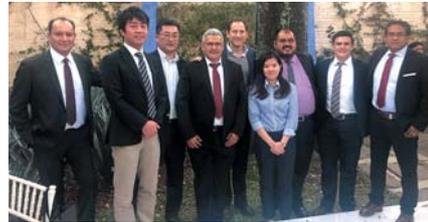
De parte de Tsugumi Yamanaka,  
1ª División de Marketing, operaciones comerciales náuticas, YMC

Este 2019, en el que hemos arrancado con nuestro plan a medio plazo, ha comenzado bien para nuestro distribuidor mexicano IMEMSA. El 18 de enero de 2019, los distribuidores de todo el país se reunieron en Ciudad de México para asistir a la convención anual de distribuidores. La convención de este año se abrió con la presentación del presidente Cortina, y versó sobre los resultados del pasado año y los nuevos objetivos fijados para 2019. A su presentación, siguieron otras de cada departamento, en las que ofrecieron información detallada sobre planes de expansión en el mercado.

Un tema que llamó la atención de todos los asistentes fue la presentación del centro de distribución establecido recientemente. Las instalaciones incluyen un astillero y un almacén de repuestos, motores fueraborda y vehículos de agua. Están situadas a las afueras de México, donde hay menos tráfico comparado con el almacén anterior, lo cual esperamos que contribuya a mejorar la eficiencia logística.

Pero lo que ha hecho esta conferencia tan especial ha sido la activa participación de los distribuidores, que trabajan juntos como un equipo para potenciar el mercado mexicano. Algunos incluso se pusieron en pie para compartir su precioso

conocimiento y su experiencia en el mercado. Don Servando Morales, de Motores, Refacciones y Lanchas Malpaso, expuso su historia de éxito en la industria de motores fueraborda, y don Rodolfo Mesa, de Pescamotors, nos informó de cómo es capaz de mantener las ventas incluso en un área tan peculiar. (Todos quedaron impresionados también con la idea de don Carlos Zarate, de Implementos El pescador, acerca de proveer barriles de recambio para aceite por razones medioambientales y económicas.) Asistir a la convención ha dado a Yamaha ganas de ver qué nos depara el mercado. Deseamos lo mejor a todos los distribuidores de IMEMSA y que no se detenga su éxito



INDONESIA

## Convención de distribuidores KBA

De parte de Sulolipu Djamil Kobong, director de ventas de KBA

Transformación. Sí, una sola palabra, pero con un significado muy profundo. Este término se utiliza para describir el proceso encaminado a alcanzar cierta fase. En los últimos años, hemos visto muchos acontecimientos de transformación. De hecho, toda forma de vida necesita transformarse para su conservación. ¿Qué les ocurre a aquellas que no se transforman? Probablemente, no les quede sino esperar su extinción.

Karya Bahari Abadi, conocido como KBA, líder del mercado en el negocio de los motores fueraborda en Indonesia, trajo este como tema principal de la convención anual de distribuidores llevada a cabo en Yogyakarta, entre el 27 y el 28 de noviembre de 2018. Esta última convención anual de distribuidores se celebró para evaluar el desempeño en el 2018 y fijar las metas para 2019. KBA se ha dado cuenta del esfuerzo que supone llegar a los herederos de su público objetivo: cuesta creer que los millennials o generación Z vayan a continuar los negocios de sus padres: pescadores, propietarios de barcos, prestadores de actividades náuticas, etc., ya que su visión dista mucho de la de sus progenitores.

Por ello, KBA ha destacado la "transformación del distribuidor" como punto clave este año. Como dijo Gatot Admodirdjo, director gerente de KBA: "Lupa Nama, Ingat Rasa", es decir, que la gente suele olvidar los nombres o las caras, pero recuerda el momento, el sabor, las sensaciones. Todo aquello que nos toca afectará constantemente nuestras decisiones futuras.

También expuso de qué forma la tecnología digital ha traído multitud de cambios a nuestras vidas en los últimos años. Más adelante, explicó de qué manera esto supone un desafío, ya que los clientes actuales forman parte de la generación X e Y, y no están acostumbrados a la tecnología digital, especialmente en las áreas remotas. Este es uno de los grandes problemas a los que debe hacer frente Indonesia.

Para cerrar el año pasado, KBA celebró una ceremonia para premiar a los más eficientes de 2018 en la competición del mejor distribuidor (ventas, repuestos, Yamalube, servicio y actividades). Todo cambia a todas horas. KBA, los distribuidores y YMC se han comprometido a mantener el "sabor" grabado en el recuerdo de sus clientes.



# Imaginad cómo será pescar en el barco del futuro

¡Saludos a toda la familia Yamaha! Soy Itogawa, encargado de la planificación de negocios náuticos de YMC. Este invierno (entre diciembre y febrero) he salido de pesca unas cinco veces. Dos de ellas, sin embargo, he vuelto con las manos vacías (BO-ZU). Fue bastante frustrante. En Japón, no pescar nada se conoce como BO-ZU, que se ha convertido en una broma muy común entre pescadores. BO-ZU significa "calvo", pero en círculos de pescadores significa no pescar nada.

Pero no voy a venirme abajo. En mi segunda contribución, me gustaría compartir mis reflexiones personales sobre el futuro de la pesca en barco. Cuando se habla de pesca en barco, siempre hemos de tener en mente que existen muchos estilos de pesca: la pesca del pez espada, considerada la reina de la pesca deportiva, jigging, tairaba, o también la pesca de la carpa. Y en todos estos estilos encontramos un desafío común, ¿podéis adivinar cuál es?

A mi parecer, el principal desafío es averiguar cuál es el mejor lugar adonde ir a pescar en barca en un mar tan extenso. Elegir un punto en mar abierto o en un lago es una de las dificultades más apremiantes de los pescadores de caña.

Qué clase de entorno les gusta a los peces que quieres pescar, o cuál es el mejor lugar de acuerdo a condiciones atmosféricas y marítimas... Son cosas que, aun sabiendo la teoría, nunca van como deseamos cuando salimos de pesca.



▲ Elegir un lugar es muy difícil. Depende de la técnica y experiencia del capitán.

Como hemos visto, la pesca en barca no es una ciencia exacta, pero ¿hay alguna manera de reducir esta aleatoriedad en el futuro?

Qué pasaría si:

- Viéramos bajo el agua un banco de peces a varios km
- Halláramos fácilmente una bandada de pájaros a varios km
- Mapeáramos la ruta de un banco de peces

Si tuviéramos a mano todas estas posibilidades, los barcos con equipamientos de Yamaha nos llevarían automáticamente a los mejores puntos de pesca. No perderíamos tiempo deambulando de aquí allá, y nos centraríamos en aspectos técnicos de la pesca, como cambiar el cebo, ajustar el carrete y lanzar el anzuelo. Pescar requiere probar distintos métodos de pesca. (Aunque algunos dicen que lo divertido de la pesca en barca es ir en busca de lugares ideales.) Con el progreso de la tecnología y la creatividad de la industria marítima, el futuro que imaginamos puede que esté a la vuelta de la esquina. ¡El solo imaginarlo ya es emocionante!



En anteriores artículos, hablamos del valor del besugo rojo en Japón y el cambiante método de pesca conocido como tairaba.



◀ Esta es la caballa que atrapé el verano de 2017. ¡Es enorme! Mide 110 cm y pesa 13 kg.

▼ Esta es la caballa que pesqué la primavera de 2018. Las caballas primaverales son ricas en grasa, así que se conocen como torosawara (caballa grasa.)



Es genial ser capaz de atrapar cuantos peces queramos, pero, por otro lado, al final acabaríamos en el problema de la sobrepesca. Es decir, acabaríamos con todo el suministro de pescado. Y si no hay pescado, no hay industria marítima. De nada sirve surcar los mares si no hay peces que pescar.

Para nosotros, la familia Yamaha, esta es una triste realidad. Sustener la vida y el ecosistema marinos son una misión primordial.

¿Qué hacemos entonces? Podéis compartir vuestras opiniones con nosotros.

En mi última entrega, hablaré de los conocidos SDGs. Quiero compartir también mis reflexiones acerca de nuevas formas de conservar la vida marina.

P.D.: Es marzo, y la primavera ya ha llegado a Japón y el hemisferio norte. ¡Tiempo de salir de pesca con los amigos y la familia a mares, lagos y ríos!



▲ Se cree que el 30% de los peces del mar está en peligro.

# Grupo Jingsui de China

En los últimos años, los pescadores chinos están abandonando sus tradicionales embarcaciones de madera y adoptando barcos de pesca de tamaño medio-grande de acero y FRP. Estos barcos de tamaño medio-grande suelen estar equipados con pequeñas barcasas de trabajo FRP. Gracias al incremento de los ingresos y la prolongación de las vacaciones, la población china viaja más a menudo a islas, playas y lagos, y consecuentemente ha aumentado la demanda de embarcaciones de recreo, barcos de pesca, WaveRunner y Sport Boats.

Guangzhou Xiongda Yacht Development CO., LTD fue fundada el año 1983 por Lin ChaoXiong, y sirve como sede central del Grupo Jingsui. Esta empresa fue la primera en comerciar con equipos de embarcaciones en Guangzhou, China. Además, distribuyen los productos náuticos de Yamaha.

Actualmente, el grupo cuenta con 28 ramas con alrededor de 100 ingenieros de servicio y 20 técnicos de mantenimiento en todo el país. Durante 30 años,



el Grupo Jingsui ha liderado las ventas de embarcaciones FRP y motores de importación. Las embarcaciones FRP se fabrican en los astilleros de Pekín, Chongqing y Wuhan por una empresa subsidiaria perteneciente al grupo Jingsui. Sus embarcaciones son famosas por su uso como botes salvavidas y de pesca.

El objetivo de Guangzhou Xiongda Yacht Development CO., LTD es seguir fortaleciendo las relaciones con los clientes y explorar nuevos mercados, mientras sigue con el liderazgo del mercado náutico chino.

## De parte de YMCN

China se está desarrollando a una velocidad vertiginosa, y el potencial de su industria náutica es enorme. Agradecemos vuestros esfuerzos para fomentar el mercado de navegación chino.



Guangzhou Xiongda Yacht Development CO., LTD está situado en el mirador de la Colina del Loto, en Panyu, un lujoso centro turístico de clase AAAA, y Lianfeng Guanhai es un importante centro cultural.

## Informe Revs

# 2019 – Proceso de selección para los Juegos Olímpicos de Tokio de 2020

En diciembre de 2018, Takayama e Imamura, del equipo de vela de Yamaha "Revs", viajaron a Australia, donde participaron en las competiciones Sail Sidney y Sail Melbourne, consiguiendo en ambas la medalla de plata. Algunos de los equipos de vela más potentes del mundo también se presentaron a estas competiciones, conque alcanzar la segunda posición ha elevado su confianza en sí mismos de cara al futuro.

Este 2019 comienza el proceso de selección para los Juegos Olímpicos de Tokio de 2020.

Las carreras de 2019 arrancaron con la Copa Mundial de Miami, celebrada entre el 15 y el 26 de enero. De parte del equipo de vela de Yamaha "Revs", participaron en la clase 470 Takayama e Imamura (equipo masculino), y Udagawa y Kudo (equipo femenino). En las 9 carreras clasificatorias, con viento ligero, Takayama e Imamura alcanzaron la 19ª posición, mientras que Udagawa y

Kudo llegaron a la 18ª. Desafortunadamente, no cumplieron su objetivo de quedar entre los 10 primeros.

En febrero, Takayama e Imamura comenzaron a entrenar en la Costa de Oro, mientras que Kaminoki y Hikida, recuperados de una lesión, y Udagawa y Kudo eligieron Okinawa para prepararse. En marzo, competirán en la carrera Princesa Sofía (Mallorca, España), la primera carrera de selección para los Juegos Olímpicos.

Desde aquí les damos todo nuestro apoyo.

\*Los equipos que representarán a cada país en la Olimpiadas se decidirán por el total de puntos en las carreras Princesa Sofía (marzo), el Campeonato Mundial y la Copa Mundial (agosto, en Enoshima, Japón).

