

# El Automóvil Americano

AUTOMÓVILES ▾ ▾ CAMIONES ▾ ▾ AEROPLANOS ▾ ▾ AUTOBOTES

Año 15, No. 11

NOVIEMBRE de 1931

Precio \$2.00 al año  
HEMEROTECA



## “FIJESE EN LA HUDSON”

*La industria lo hace...y Ud. también debería hacerlo*

A la vanguardia de las grandes organizaciones independientes, cuyos continuos y fructíferos esfuerzos han acelerado el progreso de la industria automotriz durante un cuarto de siglo, se halla hoy la Hudson, como la principal de todas.

La ingeniería y la eficacia fabril de la Hudson han aportado no menos de *sesenta* importantes innovaciones al arte de construir automóviles.

Por ejemplo, fué la Hudson quien dió al mundo del automovilismo progresos tan significantes como el primer tipo de carrocería de sedán y coche, el primer cigüeñal de equilibrio inherente, la primera culata de cilindros de alta compresión exenta de detonación y numerosos otros refinamientos de índole similar.

Los automóviles Hudson y Essex de la actualidad poseen nuevas modificaciones, cuya utilización no se halla todavía generalizada en la industria.

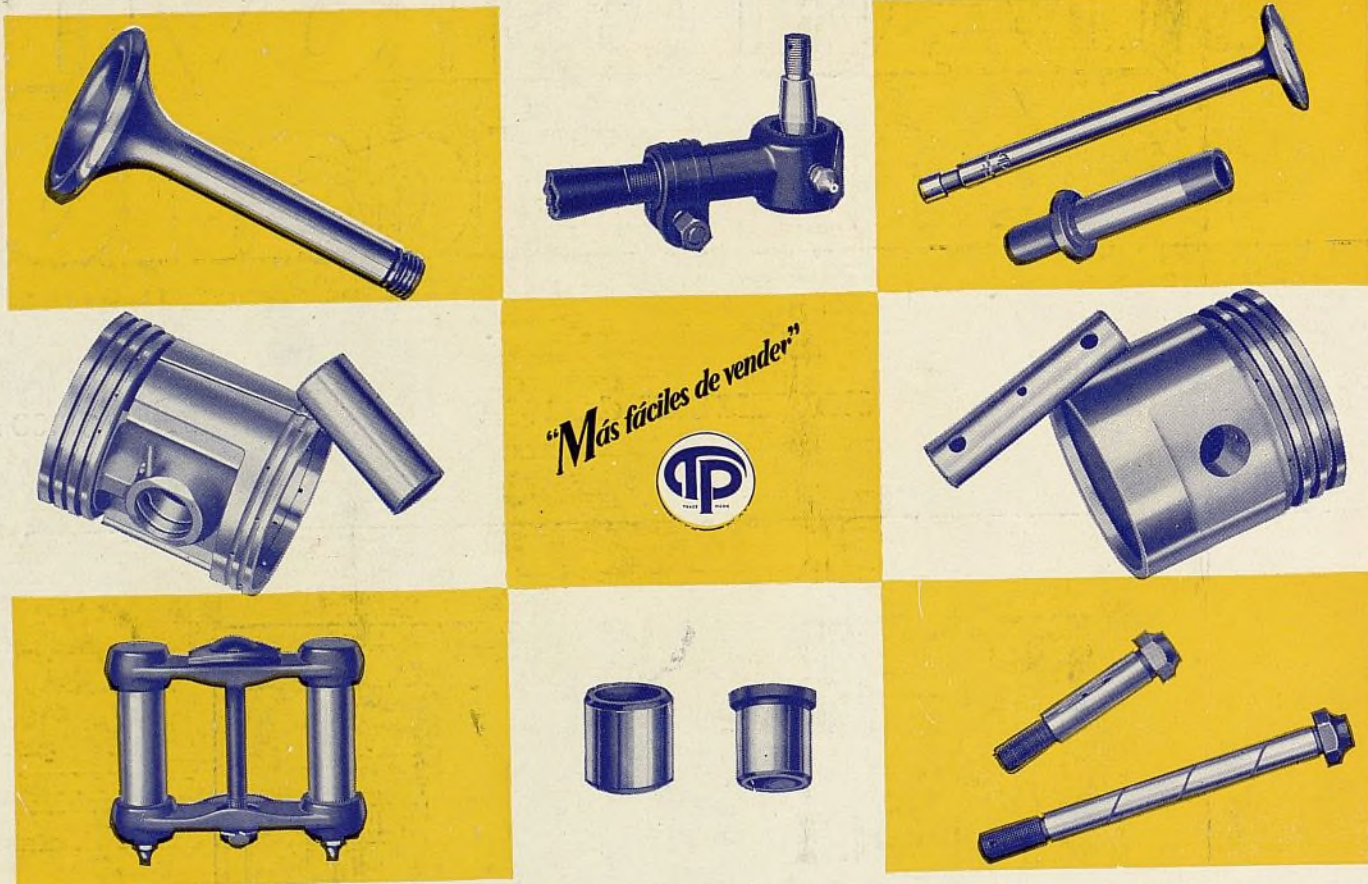
Si la historia del pasado es un índice de lo por venir, pasará un período de uno o de dos años antes de que las apetecibles ventajas de los presentes modelos de Hudson y Essex se ofrezcan en la mayor parte de los vehículos de otras marcas.

La importancia del valor intrínseco de estos automóviles constituye la más poderosa razón en virtud de la cual las personas más sensatas de la industria automotriz han aprendido a decir, año tras año: “Fíjese en la Hudson.”

# HUDSON

MOTOR CAR COMPANY, DETROIT, MICHIGAN, E.U.A.





## Elegidos Por Fabricantes de Automóviles...

## Recomendados Por Comerciantes De Repuestos

La elección de los Productos Thompson por los principales fabricantes de vehículos automóviles y aeroplanos ofrece dos prácticas ventajas de venta a los concesionarios del ramo en el extranjero.

Establece una importante demanda de Productos Thompson para el servicio de repuesto en todo mercado donde hay automóviles americanos. Y a causa de que los Productos Thompson para el servicio de repuesto son *duplicados* de los Productos Thompson que se emplean de equipo original de fábrica, cuenta Ud. con un surtido de repuestos que lleva la recomenda-

ción de los principales fabricantes de automóviles.

A esta razón se debe el hecho de que los Productos Thompson se conozcan en todo país del mundo como los repuestos "más fáciles de vender." Pídanos información detallada sobre la representación de los Productos Thompson en su mercado.

### THOMPSON PRODUCTS, INC.

Oficinas principales: Cleveland, Ohio, E.U.A.

Fábricas: CLEVELAND y DETROIT, E.U.A.

Dirección telegráfica: "Thompro—Cleveland"

### REPRESENTANTES

#### ARGENTINA Y URUGUAY

WILL L. SMITH, INC.,  
443 Luiz Saenz Peña 447,  
Buenos Aires, Argentina.

#### BRASIL

B. R. RAND,  
Rua S. Pedro, 14,  
Rio de Janeiro, Brasil.

#### CHILE

P. C. L. YOUNG,  
123 Avenida de los Castaños  
Viña del Mar, Chile.

#### COLOMBIA Y GUATEMALA

ULTRAMARES CORP.,  
82 Beaver St.,  
Nueva York, N. Y., E. U. A.

#### CUBA

GONZALEZ DEL REAL,  
Apartado 1296,  
Habana, Cuba.

#### REPUBLICA DOMINICANA

SANTO DOMINGO MOTORS CO.,  
Santo Domingo, Rep. Dominicana.

#### MEXICO

MR. J. E. ESTRADA.

Apartado 676,  
México, D.F., México.

#### PERU

ALFRED PALLISER  
Correo 150,  
Lima, Perú.

#### ESPAÑA Y PORTUGAL

JOSE LOPEZ ZUERAS  
256 Montaner, Barcelona.

VALVULAS Y GUIAS, PER-  
NOS Y BUJES. EMBOLOS  
DE HIERRO FUNDIDO.  
EMBOLOS CON REFUER-  
ZO INVAR, EMBOLOS LY-  
NITE.

# Productos Thompson

PASADORES DE EMBOLOS  
MANIVELAS  
DE ARRANQUE  
GATOS MANUALES  
TENSORES EXCENTRICOS

EL AUTOMÓVIL AMERICANO  
Ayuntamiento de Madrid





La ostentosa Casa Azcárraga, Avenida Bucareli, México, D. F., comercio que trata exclusivamente en Goodrich. Mostramos más abajo una carta del Señor Azcárraga, en la que habla del éxito obtenido en su departamento de llantas.

La familiar banda de rodadura de la duradera llanta Silvertown, en la cual han basado su éxito miles de distribuidores.



## “MI **N**egocio

está creciendo constantemente”

*Un distribuidor  
más que obtiene  
éxito con las  
Goodrich*

● “Los consumidores piden llantas Goodrich y debido a la buena reputación del nombre Goodrich, las llantas se venden con facilidad.

“Hemos hecho la experiencia que el cliente que compra por primera vez una llanta Goodrich se vuelve un cliente constante.”

Esto forma parte de la opinión que expresa por carta el Señor G. Azcárraga, uno de los representantes de Goodrich en México, D. F. La fotografía muestra la ostentosa casa el Señor Azcárraga, por la que se puede apreciar el éxito de su negocio.

“La Compañía Goodrich,” continúa el Señor Azcárraga, “conoce los problemas que tiene en frente un representante Goodrich y he encontrado que siempre está dispuesta a cooperar.

“Mi negocio está creciendo constantemente y tengo la firme

intención de seguir con Goodrich.”

Podrá observar, que activos distribuidores de llantas en el mundo entero, atribuyen su éxito a la superioridad de los productos Goodrich. Esta compañía, fabricante de las famosas Silvertowns, y un completo surtido de llantas, neumáticos y accesorios, ofrece a Vd. el beneficio de la experiencia y prestigio que goza en la industria de artículos de goma.

Escriba hoy mismo a la International B. F. Goodrich Corporation, Akron, Ohio, E. U. A.



# Goodrich Silvertowns



**EL  
NUEVO**

Un nuevo aceite de motor ofrecido  
por una antigua refinería

# SUNOCO

MERCURY MADE

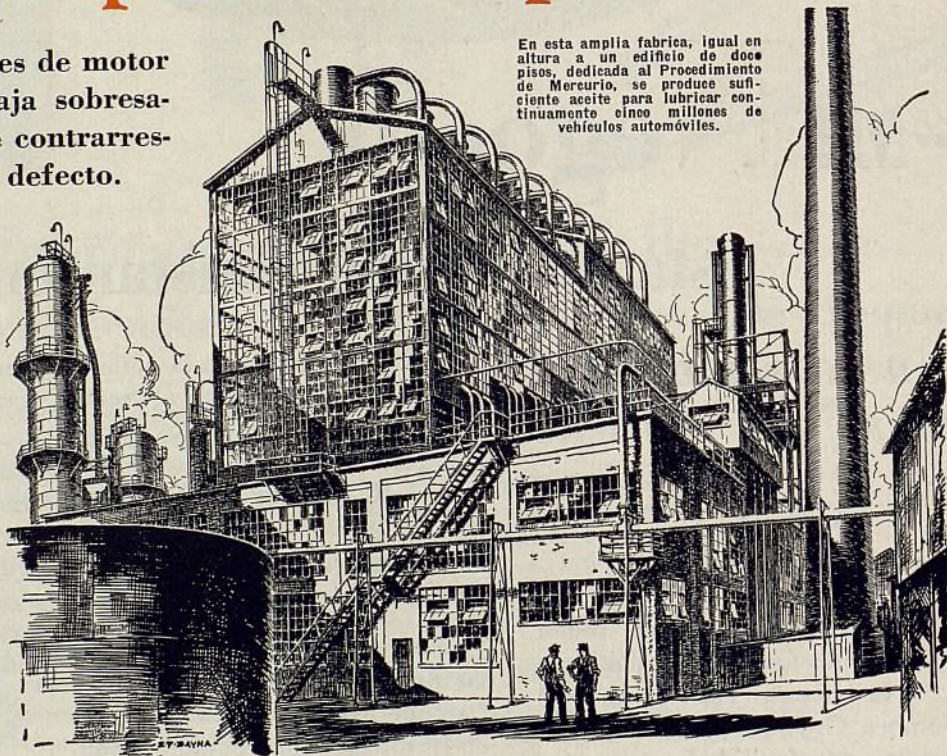
## MOTOR OIL

En este nuevo Sunoco se hallan  
todas las propiedades apetecibles

Hasta hace poco, los aceites de motor  
ofrecidos poseían una ventaja sobresa-  
liente . . . pero casi siempre contrarres-  
tada por un correspondiente defecto.

AHORA, todas las ventajas  
pueden obtenerse en UN  
aceite, a causa de que el Pro-  
cedimiento de Mercurio . . .  
desarrollado, patentado y  
utilizado exclusivamente por  
la Sun Oil Company . . . hace  
comercialmente posible, por  
primera vez, un aceite de  
motor que posee una dura-  
ción extraordinariamente  
prolongada y no forma co-  
stra de carbón ni cieno.

MAYOR RECORRIDO  
NO HAY COSTRA DE CARBON  
PERFECTO CIERRE DE EMBOLO  
LUBRICACION DE MAXIMA EFICACIA  
NO HAY BUJIAS SUCIAS  
NO HAY CIENO EN LA CAJA DEL  
CIGÜENAL



En esta amplia fabrica, igual en  
altura a un edificio de doce  
pisos, dedicada al Procedimiento  
de Mercurio, se produce sufi-  
ciente aceite para lubricar con-  
tinuamente cinco millones de  
vehículos automóviles.

No importa qué marca de aceite de motor esté Ud. comprando ahora le conviene  
imponerse a fondo de nuestro NUEVO aceite de motor Sunoco antes de comprar lubricantes  
de otras marcas. Sirvase comunicarse con el concesionario de la Sun Oil Company más  
cercano, quien gustosamente estudiará sus requisitos, le suministrará muestras, le  
indicará los precios y cooperará con Ud. para que Ud. obtenga un servicio tan excelente  
como la calidad de nuestros productos.

**SUN OIL COMPANY, Philadelphia, Pa., E. U. A.**

Dirección telegráfica: "SUN," Philadelphia

**Argentina:**

General Electric, S. A.  
Calle Victoria 618 esq. Perú, Buenos Aires

**Brasil:**

Bromberg & Cía., Rua Florencio de Abreu, 67,  
Sao Paulo

Cfa. Geral de Accesorios, Ltda.,  
Rua 7 de Setembro, 772-780 Porto Alegre

**Chile:**

Siemens-Schuckert, Ltd.  
Calle Huérfanos 1039, Santiago

**Cuba:**

Compañía Sunoco de Cuba,  
Avenida Menocal No. 102A, Habana

**Puerto Rico:**

F. L. de Hostos & Cía.  
Apartado 650, San Juan

**Panamá:**

Wholesale Tire & Supply Co., Ltd.  
No. 71, 17 W. & "H" Streets, Panamá

**México:**

Mexican Trading Corporation,  
Calle Nuevo México No. 130, México, D. F.

**Santo Domingo:**

Santo Domingo Motors Co., Santo Domingo

**Uruguay:**

General Electric, S. A.  
Uruguay esq. Ciudadela, Montevideo

EL AUTOMÓVIL AMERICANO



# El Automóvil Americano

GEORGE E. QUISENBERRY

Director

JAY S. TUTHILL

Subdirector

LUIS CHAVEZ

Redactor Técnico

WALLACE THOMPSON

Redactor Consultor



Publicado mensualmente por la

**BUSINESS PUBLISHERS  
INTERNATIONAL CORP.**

460 West 34th Street, Nueva York, E.U.A.

Dirección telegráfica:

INTERTRADE, New York

Afiliada a la

United Business Publishers, Inc.

y la

McGraw-Hill Publishing Co., Inc.

## ADMINISTRACION

MASON BRITTON

Presidente

JOHN ABBINK

Vicepresidente y administrador general

J. L. GILBERT

Vicepresidente

GEORGE E. QUISENBERRY

Secretario

C. A. MUSSELMAN

Tesorero

J. L. FITZSIMMONS

Subtesorero

## JUNTA DIRECTIVA

Mason Britton

John Abbink

J. L. Gilbert

C. A. Musselman

A. C. Pearson

Malcolm Muir

George E. Quisenberry

Wallace Thompson

También Editores de

**THE AMERICAN AUTOMOBILE  
(Overseas Edition)**

**INGENIERIA INTERNACIONAL  
ELECTRICIDAD EN AMERICA**

**EL FARMACEUTICO**

Representante:

Buenos Aires, Argentina

James F. Downey

Florida 229

NOVIEMBRE DE

1931



Año 15

No. 11

Dedicado al Comercio Argentino

## INDICE

Factores Innegables .....	9
Brillantes Perspectivas del Comercio Automovilista en la Argentina .....	10
La Organización de Agentes es Indispensable a la Venta de Automóviles .....	11
Se Intensifica la Construcción de Carreteras en la Argentina .....	12
Nueva Era de Progreso Implantada por el Transporte por Automóvil .....	15
Importancia de la Distribución en el Negocio de Camiones .....	16
La Goodyear en la Argentina .....	17
Moderna Organización de los Talleres Mecánicos .....	18
La Venta de Repuestos en la Argentina .....	19
Labor de Influencia Transcendental Sobre el Progreso Argentino .....	20
Oportunidades para el Taller Moderno .....	21
Como Ha de Organizarse la Venta de Camiones .....	22
Vistas de la Firestone en la Argentina .....	24
La Satisfacción del Cliente es la Base del Negocio .....	25
Las Rutas Aéreas Unen Todas las Américas .....	26
Relaciones con el Cliente .....	30
El Negocio en las Estados Unidos .....	31
Ideas de Promoción .....	32
Recientes Modelos de Camiones .....	34
Accesorios y Repuestos .....	37
Equipo para Talleres .....	38
Libros Gratuitos sobre Conservación .....	39
Características de Automóviles Camiones y Omnibus:	
Precios y Carrocerías—Automóviles .....	42
Especificaciones Mecánicas—Automóviles .....	44
Camiones .....	46
Omnibus .....	48

EL AUTOMOVIL AMERICANO está asociado a las siguientes revistas: Automotive Industries, Bus Transportation, Automobile Trade Journal and Motor Age, Aviation, Motor World Wholesale, Commercial Car Journal, Automotive Industrial Red Book, Chilton Automotive Multi Guide, and Chilton Aero Directory

Copyright 1931 by Business Publishers International Corp.

Vol. 15, No. 11, Noviembre de 1931

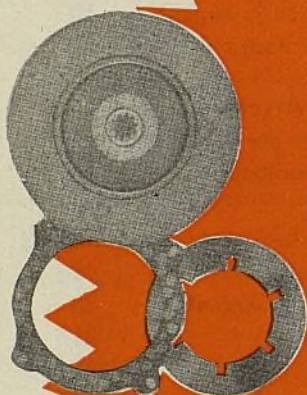
El Automóvil Americano is published monthly by Business Publishers International Corporation, 460 West 34th Street, New York, N. Y. Subscription price \$2.00 per year, single copies 35 cents each. Entered as second class matter Feb. 12, 1931, at the Post Office at New York, N. Y., under the Act of March 3, 1879

Ayuntamiento de Madrid



# El sello de aprobación ha sido colocado sobre los PRODUCTOS BURGESS-DALL-PEDRICK por los mecánicos de automóviles de todo el mundo

**B-N**



**Pedrick**  
HEAT-SHAPED  
PISTON RINGS



BURGESS-NORTON MFG. CO.  
Geneva, Ill., E. U. A.

Los mecánicos de automóviles de todo el mundo han experimentado la satisfacción de saber que cada instalación de productos BURGESS-DALL-PEDRICK responde a sus más halagüeñas esperanzas, satisface al cliente y atrae a éste de nuevo al taller cuando él necesita después otras trabajos de reparación.

Los pasadores de émbolos B-N "Perfectlap" se hacen de barra maciza de acero de especial tratamiento térmico, y cada pasador B-N se vende garantizado.

Cada placa de embrague B-N es un duplicado exacto del producto de fábrica, en lo tocante a dimensiones y aspecto. Sólo el acero de la más alta calidad y la mejor clase de revestimientos, se emplean en la construcción de las placas de embragues B-N.

Las válvulas de escape B-N se hacen de fino acero al cromo de tipo R-4. Las de entrada se hacen de acero según el patrón SAE-3140.

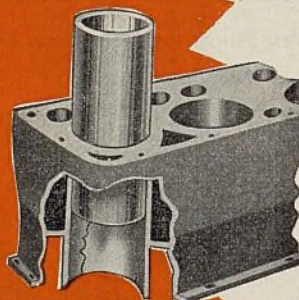
El surtido DALL es completo, pues comprende émbolos de hierro fundido (semi acero), de aleación, estilo Unitype y tipo reforzado Strut, para el servicio de repuesto de más de 6000 modelos de automóviles de pasajeros, camiones, ómnibus, tractores, aviones, motores marinos y motores industriales. El surtido Dall comprende también manguitos de cilindros.

El PEDRICK ha ido siempre a la vanguardia del progreso en materia de nuevos tipos de anillos de émbolos para satisfacer los más recientes requisitos de la industria. Los tipos de Regulación Seccional de Aceite y de Regulación de Aceite por Ranura Doble, son ejemplos sobresalientes del progreso del Pedrick en la construcción de anillos de émbolos. Sólo los anillos Pedrick tienen conformación por procedimiento térmico.

Los productos BURGESS-DALL-PEDRICK se embarcan bajo un solo conocimiento de embarque y se comprenden en una sola letra, de lo que resulta inevitablemente una considerable economía en gastos de transporte y otras partidas.

Si Ud. no ha experimentado todavía la satisfacción de vender los productos BURGESS-DALL-PEDRICK, comuníquese con nuestros representantes o escribanos directamente pidiéndonos información detallada acerca de nuestro programa de ventas para su mercado.

ACCURATELY  
**DALL**  
MACHINED



**Pedrick**  
HEAT-SHAPED  
PISTON RINGS



WILKENING MANUFACTURING CO.  
Philadelphia, Pa., E. U. A.

Representantes		
<b>Argentina, Uruguay, Paraguay</b>	<b>Panamá y Zona del Canal</b>	<b>Perú</b>
Mr. Mauricio Brandt, Santa Fe 966, Buenos Aires, Argentina	Mr. Henry J. Nix, P. O. Box 1628, Ancon, Canal Zone	Standard Trading Com- pany, Edificio Italia, Lima
<b>México</b>	<b>Guatemala, Honduras y El Salvador</b>	<b>Venezuela (Pedrick, Sólo)</b>
Patterson Service Station Equipment, 4A, Artículo 123 No. 73B, México, D. F.	Anastasio Rodríguez, Apartado 166, Guatemala, Guatemala, C. A.	Compañía Bauer, Camejo a Santa Teresa No. 51 (altos), Caracas, Venezuela
	<b>Islas Filipinas</b>	
	P. M. Davis & Co., 76 Escolta, Manila	

DALL MOTOR PARTS CO.  
Cleveland, Ohio, E. U. A.

## BURGESS-DALL-PEDRICK

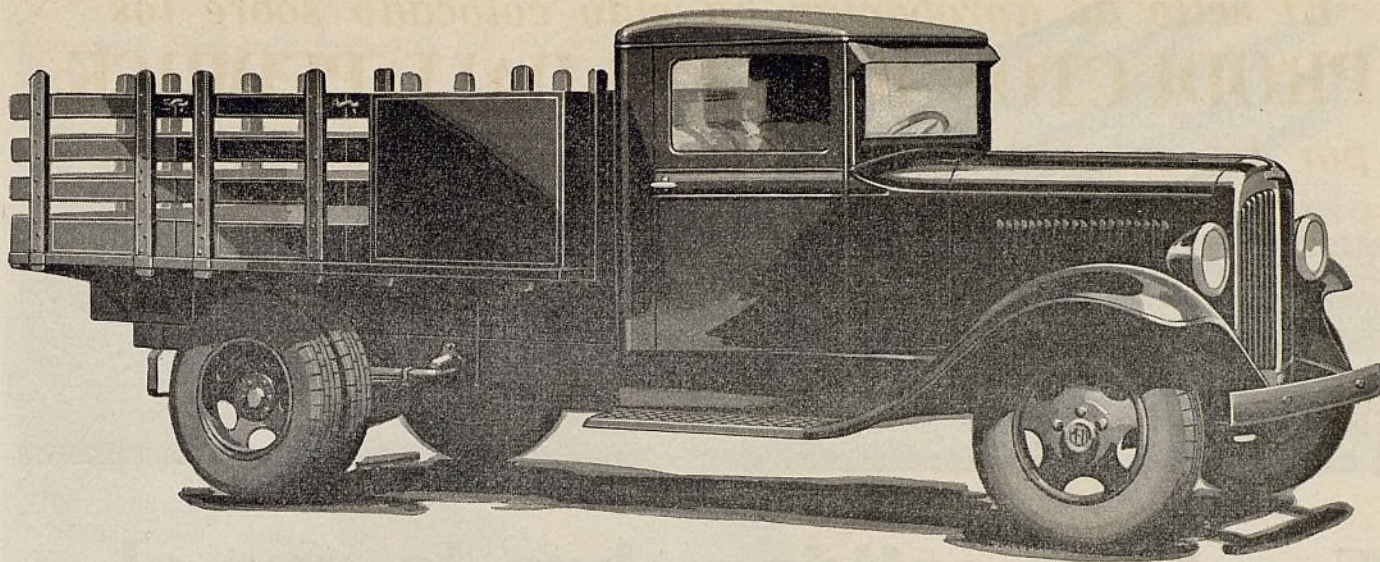
Departamento de Exportación

2000 S. 71st Street

Philadelphia, Pa., E. U. A.

Dirección telegráfica: BURDALPED





## ¡Revolución en el Valor de Camiones —y en Sus Ganancias!

¡Piense en lo que significa vender un camión de la calidad *Reo*, que lleva el nombre *Reo*, en la categoría de los camiones más baratos!

Para cada persona que invierta su dinero, su tiempo o ambos en el negocio del automovilismo, el nuevo camión de 1½ tonelada *Reo Speed Wagon* constituye la mayor novedad del día.

Técnicamente hecho para revolucionar la avaluación de los camiones, este pasmoso vehículo causa asimismo una verdadera revolución en la perspectiva de las ganancias del presente.

Haciendo a un lado todas las previas limitaciones de trabajo, en la clasificación del precio más bajo *cumple por completo* con cuantos requisitos se le exigen para acarreo general, en multitud de industrias.

Se construye para que trabaje más y dure más que otros camiones que cuestan cientos de dólares más y, no obstante, por su precio pone a las agencias *Reo* en posición de competir ventajosamente en los mercados más activamente disputados.

*¡Al comparar la calidad, tamaño, capacidad de carga útil y características técnicas se cerciora uno de que este nuevo Speed Wagon es el camión de 1½ tonelada que se vende al precio más bajo del mundo!*

**El Nuevo  
Camión de  
1½ Tonelada**

REO MOTOR CAR COMPANY, LANSING, MICHIGAN, E. U. A.

Dirección Cablegráfica: "REOCO"

# REO

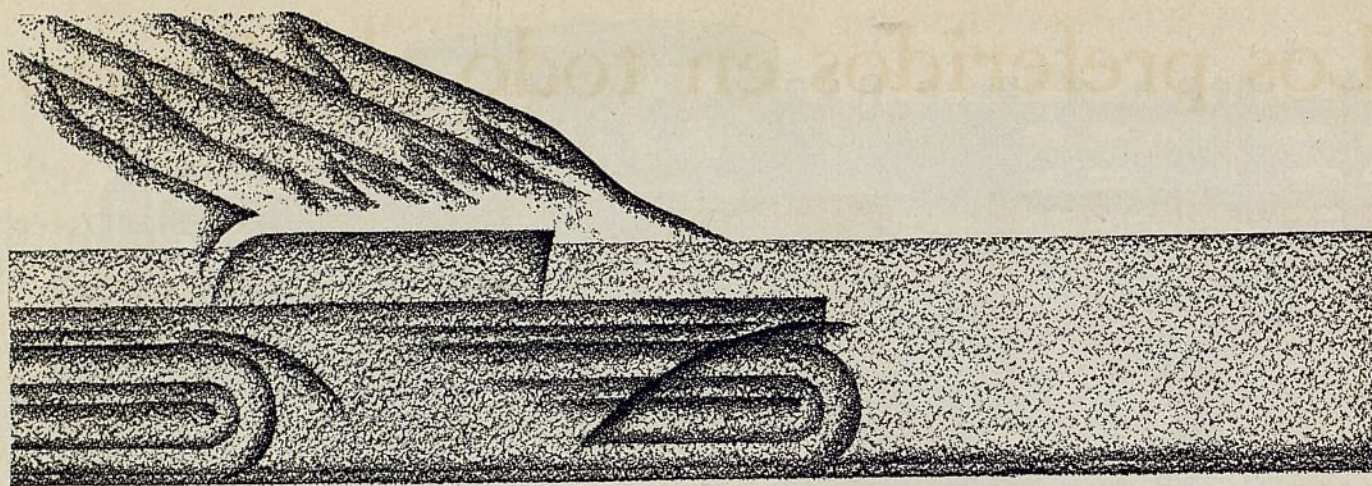
## SPEED WAGON

*Extra-grande, extra-resistente, extra-potente, con seguro costo menor por kilómetro de utilización*

Motor de 4 cilindros—5 cojinetes. Motor de 6 cilindros—7 cojinetes. Cilindros de hierro aleado con cromo y níquel. Cilindradas extra-grandes. Lubricación a presión forzada. Bastidor fuertemente acanalado—de 17,78 cm. de profundidad. Caja de 4 velocidades. Puente posterior completamente flotante. Ruedas de rayos de acero Spoksteel. Frenos interno-hidráulicos.

Dos buenas distancias entre ejes.  
Mayor capacidad-de-carga tras la caseta.





## Una base sólida sobre la que el agente puede ampliar su negocio

**H**AY cierto orgullo en la posesión de un Hupmobile que no obedece al precio de hoy ni al de mañana, sino a su funcionamiento a través de los años . . . La norma tradicional del Hupmobile ha sido, durante veinte años, su constante excelencia mecánica . . . y no hay precio que pueda llegar a cambiar esta norma tan celosamente custodiada.



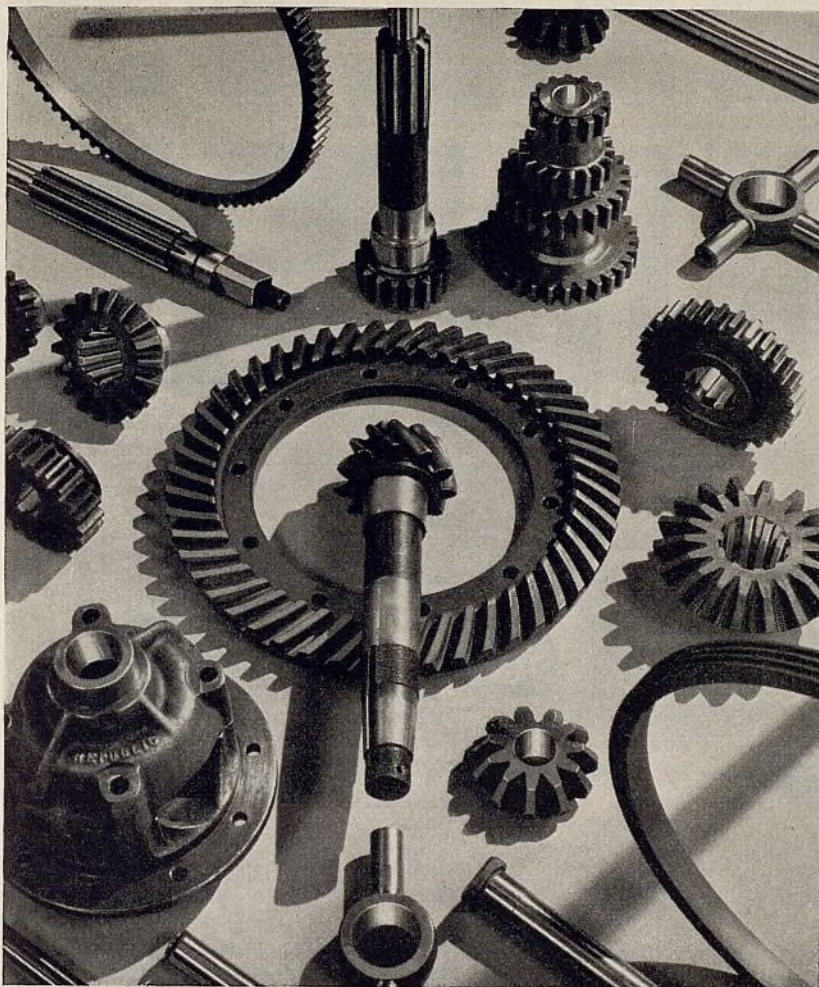
HUPP MOTOR CAR CORPORATION  
Detroit • Michigan, U. S. A.  
DIRECCIÓN CABLEGRÁFICA: "HUPP" DETROIT

# Hupmobile

SEIS Y OCHO CILINDROS CON *"Rueda Libre"*



# Los preferidos en todo el Mundo



Este completo surtido de engranajes de calidad está a su inmediata disposición en todas partes



PIÑONES Y CORONAS BRUÑIDOS,  
HERMANADOS Y AJUSTADOS.

\* \* \*

ENGRANAJES DE CAMBIO DE  
MARCHA.

\* \* \*

ENGRANAJES Y PIEZAS DE DIFE-  
RENCIAL

\* \* \*

ENGRANAJES ENDURECIDOS  
PARA VOLANTE DE MOTOR.

## REPUBLIC GEAR COMPANY

Fábrica: Detroit, Michigan, E. U. A.

Depósito de existencias completas de fábrica a cargo de

WILL L. SMITH, INC.  
443—Luis Saenz Peña—447  
Buenos Aires, Argentina  
Paysandú 791-93  
Montevideo, Uruguay

**L**OS engranajes Republic se hacen de las más resistentes y durables aleaciones de acero conocidas en la metalurgia moderna—son los engranajes más finos y precisos que pueden producirse mediante la maquinaria más adelantada, habilidad humana más experta y sistema de inspección más constante y exigente. Su alta calidad uniforme les ha valido merecida preferencia internacional. *Estos engranajes se usan por más talleres de reparación, para servicio de repuesto, que los de toda otra marca.*

Para asegurar más aún esta supremacía, la fábrica Republic ofrece el mejor servicio de engranajes del mercado. Sucursales de fábrica establecidas en convenientes puntos centrales aseguran rápidas entregas a todo lugar del mundo. Los pedidos se embarcan siempre el mismo día en que se reciben—una regla inviolable de la organización Republic.

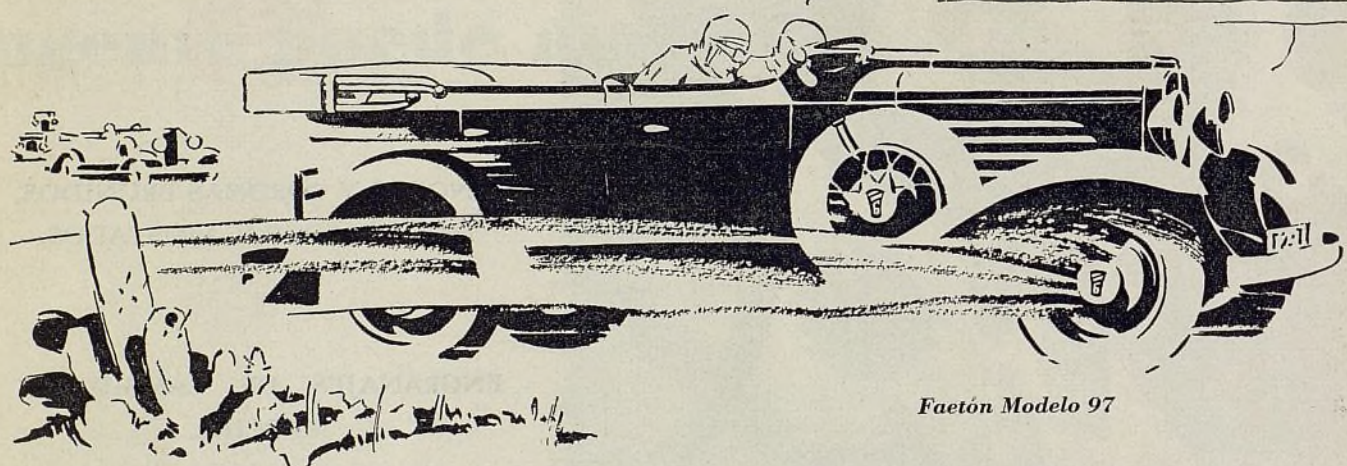
Los concesionarios, los mayoristas y los talleres de reparación en todas partes del mundo han aprendido a *dependen* de la calidad y servicio que les ofrece la Republic. Esta es su gran fuente de abastecimiento, digna de entera confianza, en lo que atañe a todos sus requisitos en el ramo de engranajes.

# ENGRANAJES REPUBLIC

Noviembre, 1931



# EL WILLYS TRIUNFA



*Faetón Modelo 97*

**PIKES PEAK**—La Prueba Clásica de Norteamérica. Subiendo por el famoso camino zigzagante, más de 4267 metros sobre el nivel del mar, cruzando más de 200 curvas pronunciadas, dos Roadsters Willys Seis de producción en serie, ganaron primero y segundo lugares en 1930, y en 1931 repitieron la hazaña!

**MUROC DRY LAKE, CALIFORNIA, E. U. A.**—No contento con haber ganado los dos records del Pico Pikes, el Willys Seis popular estableció quince nuevos records bajo la Asociación Americana del Automóvil, conquistándose la reputación como el automóvil de seis cilindros y precio moderado más veloz en Norteamérica.

**AUCKLAND, NUEVA ZELANDA**—En las Pruebas de Funcionamiento Seguro

organizadas por la Asociación Automovilista, un Willys Seis ganó Medalla de Oro por la mejor economía, al haber corrido 9,56 kilómetros por litro de gasolina.

**MEXICO**—La carrera anual montañosa Ciudad de México-Puebla ha sido considerada por muchos años como la prueba más severa de la potencia, velocidad, consistencia y calidad de cualquier automóvil. La ascensión llega a una inclinación del 7,22%, hasta llegar a 3196 metros sobre el nivel del mar.

Compitiendo con automóviles de cuatro, seis y ocho cilindros, dos Willys Seis de producción en serie, ganaron primero y segundo lugares. El Willys Seis vencedor recorrió los 122 kilómetros en 75 minutos exactamente.

*Estos records sensacionales son sobresalientes en todo respecto y son pruebas concretas de la operación excelente y económica de los Willys.*

Willys Export Corporation  
Toledo, Ohio, E. U. A.  
Dirección Cablegráfica: "Willysexco"

Willys-Overland Crossley, Ltd.  
Stockport, Inglaterra  
Dirección Cablegráfica: "Flying". Manchester

**AUTOMOVILES FINOS WILLYS OVERLAND**





## FACTORES INNEGABLES



### Que Inspíran Confianza en el Comercio Argentino

Por JAMES F. DOWNEY

Representante de "El Automóvil Americano"  
en Buenos Aires

**P**AGINAS y más páginas, pueden ser escritas sobre los malos períodos del comercio. Nosotros, aquí en la Argentina, no hemos caído repentinamente desde una posición de afluencia, a una de urgente necesidad.

Durante la depresión económica actual, el comercio automotor, no sólo ha sufrido en la Argentina, sino también en el mundo entero. Pero afortunadamente, el comercio automotriz es merecedor de nuestra confianza. Muchos son los que han hecho dinero con él en el pasado, y seguramente, volverán a hacerlo en el futuro. Podemos estar seguro de ello, cuando notamos que las personas de nuestro país no han dejado de usar sus automóviles.

**E**S creencia general, que hoy día las personas no están usando sus automóviles. Eso no es verdad. Para probarlo sólo basta comparar el consumo de nafta. Durante los primeros 6 meses de 1930 se consumieron unos 435.000.000 de litros de nafta, mientras que durante el mismo período de 1931 se compraron y consumieron 425.000.000 de litros.

Actualmente, hay en uso en la Argentina unos 306.300 automóviles y 81.000 camiones, todos los cuales necesitan servicio, repuestos y mano de obra, y que, con el tiempo, deben ser reemplazados por unidades nuevas. No debe dudarse del futuro de una Nación, que como la Argentina, compró y tiene en

uso unos 500.000 receptores de radio y 20.000 refrigeradores eléctricos. Sus finanzas e ilimitadas riquezas naturales, sus avezados comerciantes y su estructura moderna y sólida, no pueden ser pasados por alto y anulados por simple capricho.

**E**L futuro de la Argentina, es envidiable comparado con el de muchas otras naciones. No existe aquí el problema de la desocupación. Además, tenemos una gran reserva de oro por habitante, sólo superada por Francia. La deuda interna y externa por habitante, muestra una comparación favorable como sigue:

Argentina	167	Dólares	por	habitante
E. U. N. A.	207	"	"	"
Italia	237	"	"	"
Canadá	242	"	"	"
Australia	743	"	"	"
Inglaterra	815	"	"	"

y no debemos olvidar que el desarrollo de la Argentina se encuentra aún en la infancia, comparado con las demás naciones mencionadas.

**E**N un futuro no muy lejano, se construirán carreteras—190 kilómetros de caminos pavimentados actualmente están en vías de ejecución.—La sobretasa a la nafta dará unos 20.000.000 m/n por año para ser empleados con éste fin. Los habitantes de la Argentina usarán estos caminos para su transporte en automóviles y camiones.

Calcule las ventas de repuestos, cubiertas, aceite y nafta, que deben efectuarse durante 1932 para mantener en circulación a unos 400.000 unidades. Y el 10 por ciento de éstas serán reemplazadas durante los próximos 16 meses.



# Brillantes Perspectivas del Comercio Automovilista en la Argentina

**E**SPECIALMENTE durante los años 1928 y 1929, el negocio de automóviles en la Argentina tomó un gran impulso y más de un importador y distribuidor hicieron cálculos optimistas en cuanto a la continuación de tal estado, y bajo esa impresión muchos comerciantes en el ramo ampliaron considerablemente sus organizaciones y entraron en un tren de gastos en cuanto a edificaciones e instalaciones de servicio mecánico y organización en general, que no han sido recompensados.

Este enorme impulso en el ramo de automóviles estaba entonces de acuerdo al estado en general que existía en todos los ramos de negocios en el país, condición de prosperidad exagerada, que de un momento a otro y en forma brusca cambió en los primeros meses del año 1930, cuando de golpe se empezó a sentir los efectos de la crisis económica nacional, afectada directamente por la crisis mundial. Este cambio de condiciones fué tan de repente que sus efectos debieron sentirse doblemente y en su trayecto hasta la fecha ha causado desastres comerciales de importante consideración, no solamente en el comercio de automóviles, sino también en todos los demás ramos comerciales y dado el decaimiento de demanda y reducción de precios, los artículos de producción nacional han sufrido y aún cuando la exportación de los productos agrícolas ha sido mayor durante el año en curso que en el mismo período de 1930, los precios percibidos han sido tales que el importe total de las exportaciones ha sido inferior. Las consecuencias han sido muy duras para todos, tanto para los exportadores agrícolas y ganaderos, como para los importadores y comerciantes en general en el país. Naturalmente el ramo de automóviles y camiones no podía ser una excepción y escaparse de la situación creada por la crisis económica y como el cambio de situación fué tan repentino, tomó a todo importador y sus

distribuidores de sorpresa. La lección es dura, pero a la larga será beneficiosa, puesto que ha demostrado a los importadores y distribuidores la necesidad de organizarse sobre bases muy sólidas. No ha habido ningún sabio, pues no se veía indicación alguna que hiciera preveer una crisis tan intensa, y por lo tanto todos, sin excepción, fueron tomados de sorpresa. Tampoco se han podido evitar los desastres comerciales, que siempre resultan consecuentes con una crisis, pero en general, el comercio de automóviles se está reorganizado de manera de afrontar la situación existente desde hace más de un año y puede esperarse que la reorganización será sobre bases sólidas.

**P**ARA darse una idea del impulso que el negocio de automóviles y camiones había tomado hasta fines del año 1929, cabe indicar que contra 11.403.500 habitantes en la República, se calcula que hay 241.016 automóviles particulares y 22.744 de alquiler, como también 3.906 ómnibus y 68.016 camiones. En total se calculan 345.413 vehículos automotores en el país, incluyendo en este cálculo, automóviles, camiones, ómnibus, tractores y motocicletas, dando ésto un promedio de un vehículo automotor por cada 33 habitantes.

Las importaciones de automóviles en el año 1929 fueron muy importantes, habiendo sido 67.348 automóviles de procedencia Norte Americana y 1.511 de procedencia Europea, y en cuanto a camiones 20.447 de Norte América y 1.090 de Europa.

El año 1930 demostró una disminución considerable, en comparación al año anterior, habiendo sido las importaciones como sigue:

Automóviles de procedencia N. Americana .....	34.444 o sea	32.904 menos
Automóviles de procedencia Europea .....	1.017 o sea	494 menos
Camiones de procedencia N. Americana .....	11.525 o sea	8.922 menos
Camiones de procedencia Europea .....	441 o sea	649 menos

Las importaciones de automóviles y camiones han seguido en descenso, y en

Por E. C. EMLEY

Gerente de Ventas  
Hampton, Watson & Cía.  
Buenos Aires

los primeros 7 meses del año en curso, comparados con el mismo período del año pasado, han sido las siguientes:

Automóviles .....	8.159 contra	19.817
Camiones .....	2.733 contra	8.320

y es lógico calcular que al finalizar el año en curso, las importaciones denotarán una disminución total de 60% a 65% en comparación al año 1930.

Los desastres consecuentes sufridos por algunos agentes de automóviles en el país se debe al hecho de no haber

sido debidamente aconsejados para evitar de cometer errores tan comunes en

EL AUTOMÓVIL AMERICANO



el ramo. Muchos de ellos, con el fin de hacer grandes negocios y no perder ventas, por temor de que las hicieran algunos de sus competidores, otorgaron créditos no bien garantidos y pagaron por unidades usadas precios muy excesivos a lo que realmente valían.

El comercio de automóviles y camiones tiene indudablemente un excelente porvenir en la Argentina, puesto que son necesarios para el progreso de todo país, y especialmente uno como la Argentina, que es tan extenso y necesita de esta clase de transporte. Felizmente para la Argentina, el Gobierno Nacional tiene en estudio, desde hace algún tiempo, la construcción de caminos principales para unir las ciudades más importantes con la Capital Federal, especialmente las de Bahía Blanca, Rosario y Córdoba, y fué puesto en vigor hace algunos meses un recargo especial de dos centavos por cada litro de nafta

que se vende en toda la República. Este recargo, según se calcula, reportará más de \$16.000.000 al año, que deben ser empleados exclusivamente para los fines mencionados. Aparte de esto, los Gobiernos Provinciales por su parte, especialmente los de Santa Fé, Entre Ríos y Córdoba, se han ocupado seriamente de la construcción de caminos, y en la actualidad el de Santa Fé tiene ya en construcción varios caminos de hormigón.

**C**ABE esperar y aceptar como un hecho, que los proyectos del Gobierno Nacional y los Provinciales serán llevados a la práctica, de acuerdo a los programas que han preparado, y como consecuencia, la Argentina ofrecerá en los próximos años un mercado excelente para la venta de automóviles y camiones, puesto que es de esperar también que las condiciones mejorarán siguien-

do su camino de prosperidad. La situación no volverá a normalizarse de inmediato, pero si se puede estar seguro de un constante progreso, dependiendo el alcance de éste de la demanda y los precios para los productos agrícolas y ganaderos del país.

La Argentina ha sido y es un país de muchos recursos y porvenir, sus habitantes son trabajadores y su progreso está asegurado.

Los comerciantes de automóviles que han podido reorganizarse bajo condiciones sólidas y mantenerse hasta tanto mejore la situación actual, tendrán, dentro de un tiempo razonable, una nueva era de prosperidad y creo en el pronto restablecimiento de la situación económica del país, por cuanto, no obstante la actual crisis, las condiciones en general son mejores que las de casi todos los países del mundo.

# La Organización de Agentes es Indispensable a la Venta de Automóviles

Por VICTOR IRURETA  
Concesionario del Graham-Paige  
Buenos Aires

**E**L contacto directo del distribuidor con los agentes es la mejor política: No solamente por que se obtiene el máximo de simpatía de ambas partes, sino también por que tanto el distribuidor como el agente saben cabalmente en qué terreno se encuentran. El cambio de opiniones (que siempre debe tenerse) tiene por objetivo hacer que el distribuidor se adapte con sus recursos al medio ambiente que existe en su territorio y por la otra parte también favorece al agente el amase de opiniones; pues, el agente emplea en su localidad los argumentos y material de ataque que el distribuidor le ha suministrado o mejor dicho, le puede suministrar. En otras palabras, la uniformidad de criterio y sistema de trabajo deben ser tomados de la misma fuente. El distribuidor debe aceptar en principio la opinión de sus agentes, que son los que están en condiciones de obtener los mejores puntos de vista, dado que son ellos los que están en el ambiente verdadero. De todo el conjunto de opiniones de los agentes, se debe tomar el mejor término medio y luego tomar como base esa opinión que sin duda es la más equitativa y sobre todo la más equilibrada por ser la predominante. Como por lo general se debe hacer una convención anual, allí es donde se debe aprovechar para exhortar a todos los agentes a que den sus

puntos de vista, puesto que ellos se tomarán como base para toda la jornada próxima.

Ante todo es necesario exigir y brindar toda clase de corrección y disciplina, que es lo más fundamental de una organización de ventas de automóviles. El agente que soporta una violación de su zona y reclama mediación al distribuidor, éste debe de inmediato buscar la forma de indemnizarlo, esto si el invasor es otro agente. En caso de ser el invasor el mismo distribuidor, debe hacer el giro correspondiente tan pronto ha recibido la noticia de la invasión, si es que no lo hizo en el mismo tiempo de haber hecho la invasión que es justamente lo que le corresponde hacer a un distribuidor que tiene deseo de hacer una organización seria y capaz y que le responda en cualquier emergencia. Un distribuidor correcto y equitativo, en cualquier país obtiene muchos y buenos agentes que en cualquier circunstancia eventual son capaces, haciéndoles un llamado pidiéndoles sus fuerzas en el sentido de obtener mayor volumen de ventas y conseguir el objetivo con suma posibilidad.

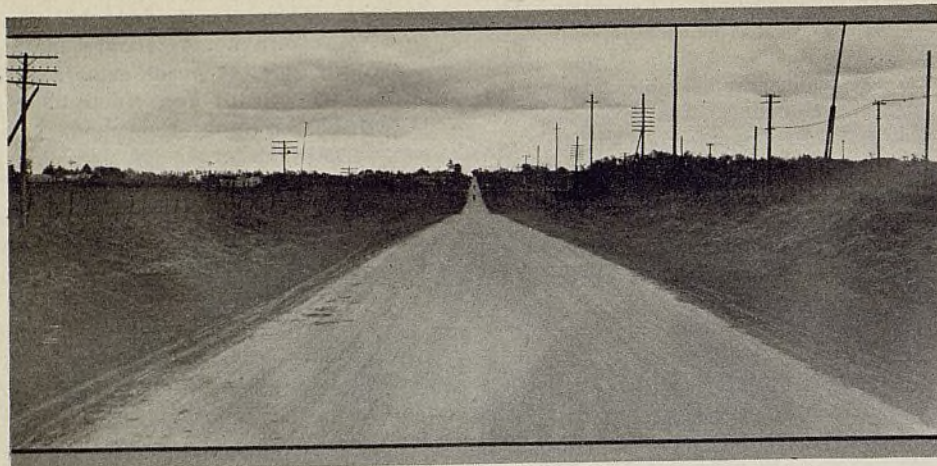
Generalmente el agente se adapta a la política del distribuidor cuando com-

prende que es tratado y respetado con toda equidad y justicia. Ocurre todo lo contrario cuando el distribuidor no completa las tres C.

Un distribuidor con *Caracter, Capacidad y Capital*, tiene asegurado el éxito y los agentes son capaces de seguirlo en cualquier circunstancia. El agente que le sigue al distribuidor con las tres C. por lo general tiene dos C.: *Caracter y Capacidad* y muchos las tres C. *Caracter, Capacidad y Capital*.

Mi experiencia en la distribución de automóviles y Receptores de Radio, es que los agentes que tienen *caracter y capacidad* son los mejores agentes, pues la razón de faltarles la tercera C. o sea el *Capital*, hace que se adapten en la mejor forma a las instrucciones del comando central (el distribuidor). Otra fuerza de gran valor es que el distribuidor sea del oficio. Este punto he preferido dejarlo para el último. Es evidente que un distribuidor de oficio es técnico—práctico y un distribuidor técnico solamente no tiene ninguna autoridad para demostrar al agente que sus teorías son firmes. Por otra parte, un distribuidor de oficio será respetado por los respectivos fabricantes y la razón es que también las respectivas fábricas lo consideran como algo difícil de reemplazarlo con ventaja. Muchos distribuidores han fracasado por falta de calidad para ser considerados como tales.





*Vista de una sección de la carretera de Buenos Aires a Pilar*

## Se Intensifica la Construcción de Carreteras en la Argentina

**L**A solución del problema caminero argentino está en marcha. A pesar de la grave crisis mundial y de su repercusión intensa en nuestro país, la decisión de los gobiernos de la Nación y de las Provincias para construir carreteras se ha puesto de manifiesto con iniciativas de interés que han de incrementarse, en un futuro próximo en forma por demás promisoría.

La campaña pro buenas carreteras, en la que han intervenido prestigiosas instituciones privadas, ligadas directamente al camino o al automotorismo, en sus distintos aspectos y manifestaciones, ha contribuido de manera vigorosa a formar una conciencia nacional sobre la necesidad impostergable de dotar de carreteras a la Argentina, con la finalidad de perfeccionar a uno de los elementos más descuidados del complejo cuan imprescindible mecanismo de los transportes.

La función económica y social de la carretera va siendo comprendida, aun cuando no con la claridad que sería de desear, para que la solución que se acuerde al problema caminero sea la más conveniente y reproductiva, ya que

\* Ingeniero Civil, Jefe de Investigaciones Carreteras de la Dirección Nacional de Caminos y Director General de la División de Vialidad de la Asociación Argentina de Importadores de Automóviles y Anexos.

se trata de invertir dinero y no de gastarlo.

Es, a mi juicio, tan grave y peligroso para el acrecentamiento de la riqueza y de la prosperidad colectiva, la falta de caminos como que su construcción no responda adecuadamente a las exigencias actuales y potenciales de un país.

Esto es de una evidencia indiscutible, si nos detenemos a pensar que la construcción y conservación de las carreteras no es un fin sino el medio para mejorar los transportes, pues lo que se persigue con la realización de esas obras es darle al automotor la vía apta para que circule a máximo rendimiento. Por eso la ingeniería de caminos junto con la automotriz tratan de reducir por todos los medios técnicos y científicos a sus alcances, el costo del transporte del pasajero-kilómetro y de la tonelada-kilómetro por kilómetro de carretera. Dar servicio barato y permanente debe ser la divisa de toda administración caminera.

La falta de correspondencia entre la obra y la causa que la provoca ha de originar siempre un desequilibrio económico y nunca un beneficio.

Construir carreteras de tipo superior en regiones donde tan solo son requeridos simples mejoramientos en tierra, significa la realización de un mal ne-

Por

JUAN AGUSTÍN VALLE\*

Buenos Aires

gocio, por cuanto el escaso tráfico existente y probable hará que sea elevado el precio de la unidad de transporte.

Una demostración palmaria de lo expuesto es la política caminera practicada en Estados Unidos y en el Canadá, países que aplican el sistema progresivo o mejoramiento gradual por etapas y de acuerdo a los requerimientos del tráfico y a los recursos disponibles.

**E**SO es lo que se debe hacer entre nosotros, en contra de la opinión de muchos que aun se imaginan que el camino de tierra es un lodazal entre dos alambrados paralelos o una zona de terreno natural lleno de rodadas o huellas, carentes de desagües y de una correcta conformación superficial. Se olvidan los que solo creen en la eficacia de los firmes de calidad superior, que el camino de tierra, con sus perfiles longitudinales y transversales, técnicamente trazados, y provisto de drenajes y de

EL AUTOMÓVIL AMERICANO



las complementarias obras de arte, es en realidad la única parte permanente de la carretera por ser su base, y el firme su revestimiento, el que deberá cambiarse a tiempos más o menos distanciados en función de su calidad y de la importancia del tráfico que soporta, excluidas las condiciones meteorológicas y el conveniente trabajo de conservación tanto de la superficie de rodamiento como de los órganos del vehículo que la afectan.

No obstante las expresadas anotaciones elementales, que nunca creo lo suficientemente repetidas por el peligro que entraña su falta de observancia en la práctica, debo manifestar que las autoridades nacionales y provinciales, de acuerdo al consejo de sus técnicos, están llevando a cabo las obras camineras siguiendo el sistema progresivo, porque no se le viola en manera alguna al pasar de las rutas intransitables a los afirmados superiores, en las zonas de atracción de las grandes aglomeraciones humanas; que se llaman Buenos Aires y Rosario, por no citar más que dos metrópolis de crecimiento tan vigoroso y sorprendente.

**L**a obra emprendida en la Argentina es ya decisiva; la construcción de carreteras nada ni nadie la detendrá, puesto que se la ha intensificado en un momento de prueba en la vida de nuestra joven pero firme democracia, y cuando el mundo entero está bajo la influencia de uno de las más graves trastornos sociales y económicos que nos haya deparado la incomprensible falta de armonía y de solidaridad entre los pueblos y los hombres.

A continuación he de hacer una breve reseña de la labor caminera en ejecución, dejando así a los hechos la comprobación de mis precedentes asertos.

El Gobierno Nacional, por intermedio de su Ministerio de Obras Públicas, no ha escatimado esfuerzos para perfeccionar la vialidad carretera federal.

Al principio se tuvieron serios inconvenientes para efectuar la obra caminera necesaria por la imperiosa obligación de reducir los gastos fiscales y la decisión inquebrantable del gobierno para aminorar, hasta suprimirlo, al déficit existente en el anterior presupuesto de la Nación.

Para que las reducciones que debieron introducirse en los gastos de caminos y puentes, por la causa anteriormente apuntada, no afectara a la construcción de carreteras que se deseaba intensificar, se recurrió primero al llamado a licitación pública para afirmar y explotar las rutas de Buenos Aires a Rosario y Córdoba y a Bahía Blanca, consintiéndose el cobro de peaje. Esto originó el decreto del 19 de diciembre de 1930, pero por no convenir las propuestas presentadas, fue-

ron desestimadas por el gobierno en julio último.

Ahora bien, la determinación gubernativa más interesante y de mayor importancia actual y futura, fué la del 4 de febrero del corriente año, que aprobó el convenio celebrado entre el Ministerio de Agricultura y los distribuidores de nafta (gasolina) por el que se dispuso aumentar en dos (2) centavos moneda nacional el precio de venta del litro de ese combustible, que hasta esa fecha era de \$0.20-m/n., con el propósito de destinarlo exclusivamente al pago de las obras camineras.

El decreto que nos ocupa, ha substituído a la implantación de un impuesto que no se podía establecer por no estar en funciones el Congreso Nacional.

Débase destacar que esa disposición, aunque representa el 10% de aumento en el precio de la nafta, ha sido acogida con gran entusiasmo por todos los usuarios del camino, por cuanto comprendieron que era uno de los gravámenes más justificados y que los iba a beneficiar en un plazo más o menos breve.

Ese nuevo recurso, que más adelante se convertirá en impuesto, proporcionará este año al Gobierno Nacional cerca de \$15.000.000.-m/n.

Con esa suma y los \$5.000.000 que se obtienen de la vigencia de la Ley 5315, que destina el 3% de las entradas netas de las empresas ferroviarias para su inversión en los caminos de acceso a sus estaciones y con las partidas especiales del presupuesto, se dispondrá de \$30.000.000.-m/n.

Los caminos afirmados que ya están en ejecución son los siguientes: Buenos Aires a Pilar, Buenos Aires a Cañuelas, Buenos Aires a Olivos (esta es una supercarretera de 18 metros de ancho y

3 Km. de longitud) de Campo de Mayo a San Fernando y ramal a la Aeroposta, de Pergamino a San Nicolás, de Bahía Blanca a Puerto Militar y de La Plata a Berisso, todos en la Provincia de Buenos Aires, y el de Rosario a Casilda en la de Santa Fe, con un total de 265 kilómetros, de los cuales 157 son con base de hormigón y carpeta asfáltica, y el resto de hormigón de cemento portland.

**S**E ha iniciado la construcción de las subrasantes y obras de arte en los caminos: de Merlo a Lobos y de San Fernando a Escobar con un kilometraje de 115, (Prov. de Buenos Aires); de Córdoba a Río Cuarto, 220 Km. y de Córdoba a La Rioja y San Juan con 50 Km.

También el Gobierno Federal ha fijado su contribución en \$800.000.-m/n. para la construcción de la carretera de hormigón de cemento portland de Mendoza a Rivadavia, (Prov. de Mendoza).

Para ampliar más la obra vial se creó recientemente el Directorio Central de Consorcios Camineros, el que estará integrado por representantes oficiales y de prestigiosas instituciones privadas, el que será presidido por el Director General de Puentes y Caminos de la Nación.

La creación de este directorio ha sido originada para ligar estrechamente a los particulares con la acción oficial y con el propósito de que intervenga en la construcción, mejoramiento y conservación de los caminos de tierra, vigilancia de las carreteras afirmadas y colocación y mantenimiento de las señales camineras.

De las provincias argentinas, la que más se está destacando por su decidida actividad vial es la de Santa Fe. Con



Camino de Nonogasta a Vinchina. Nótese el resguardo de la carretera



los recursos provenientes de la ley n° 2157, sancionada con anterioridad, y que estableció un impuesto a la nafta de dos centavos y la contribución de la propiedad beneficiada por las obras camineras, se ha emprendido ya la construcción de 342 kilómetros de carreteras con afirmado de hormigón de cemento portland, reforzado, la mayoría de 6 metros de ancho y de 8 m. en algunos tramos en los accesos a las poblaciones. Esa importante red, que liga a Rosario con Santa Fe, con sus accesos a esas dos ciudades y puertos, y que por el Sur llegará hasta las proximidades del Puerto de San Nicolás, en la Provincia de Buenos Aires, dentro de poco tiempo, mediante la construcción de un camino de análogo tipo entre el mencionado puerto y la ciudad de Pergamino, ya licitado en sus 75 kilómetros, y la próxima iniciación de la ruta entre la referida localidad y la de Morón, se hará factible la comunicación por carretera afirmada con la Capital de la Nación. Esa obra de aliento, que los habitantes de Santa Fe aplauden con justificada satisfacción, debe terminarse en un plazo de 360 días de trabajo.

Paralelamente a esas construcciones que consumirán unos 30.000.000 de pesos moneda nacional, se ha desarrollado una intensa e inteligente acción en pro del mejoramiento de la red provincial de caminos de tierra. Se ha recurrido a la formación de consorcios camineros, que bajo la dirección técnica de expertos ingenieros camineros, se encargan de terraplenar y abovedar las secciones de caminos que se le han asignado y perciben el pago del trabajo, en base a precios unitarios preestablecidos, y que el ingeniero liquida mensualmente. La labor desarrollada en su aspecto técnico y financiero es digna de los mejores elogios.

**E**N Santa Fe el consorcio caminero o agrupación organizada de vecinos que se ocupan de arreglar los caminos de tierra por intermedio de los chacareros.

De esa manera se han obtenido precios muy bajos para los movimientos de tierra.

Ya funcionan más de 300 consorcios con 1200 personas. Un dato que permitirá apreciar, en toda su importancia, el esfuerzo realizado, es que durante el mes de Agosto se han movido más de 1.000.000 de metros cúbicos de tierra.

En este momento la Jefatura de Comisiones viales, que está a cargo de los consorcios y que además posee equipos camineros que trabajan bajo su control directo, se preocupa del mejoramiento de calzadas naturales, mediante el empleo de mezclas o del agregado de productos bituminosos.

La Provincia de Entre Ríos, con re-

ursos más limitados que la de Santa Fe, también ha llevado a cabo una interesante obra caminera abovedando 5000 kilómetros, de los cuales se conservan permanentemente más de 3000 kilómetros con equipos mecánicos. En esta Provincia es donde se puso en práctica el sistema de consorcios camineros, pero su organización difiere de la adoptada en Santa Fe, pues aquellos



*Una parte de la carretera de hormigón que se construye en Santa Fe*

contribuyen con dinero o con equipos propios a la financiación del 50% del presupuesto del trabajo. La Provincia se hace cargo del resto y les proporciona dirección técnica, pero no con la intensidad de su vecina Santa Fe, por no disponer su Dirección de Vialidad, de tanto personal técnico especializado. En la actualidad entra Entre Ríos en otra faz del problema caminero y es el de la construcción de numerosas obras de arte exigidas por su configuración topográfica, las que insumirán una buena parte de los recursos disponibles. También ya se está planeando el mejoramiento económico de varias rutas de acceso a la Capital y a los principales puertos de la Provincia.

Las Provincias de Córdoba y Corrientes, siguiendo el ejemplo de sus herma-

nas antes mencionadas, han implantado asimismo el sistema de los consorcios camineros.

Córdoba, ha sido una de las provincias que más trabajo hace años, en la construcción de su red de carreteras de tránsito permanente que bordean sus hermosas serranías, con lo que obtuvo el desarrollo inorgánico pero vigoroso del turismo, y hoy se puede decir, que constituye el eje de esa nueva industria nacional que surge auspiciada por las autoridades y las entidades privadas.

Mendoza, la provincia industrial andina cuyas carreteras enripiadas llaman, en su oportunidad, la atención de todo el país, continuará su antigua obra caminera, afirmando con hormigón de cemento portland a la carretera que va de su Capital a Rivadavia, en una longitud de 61 kilómetros.

**L**A Provincia de Buenos Aires, que ha sido la constructora de la totalidad de las rutas adoquinadas que acceden a la Capital de la Nación, después de terminar la excelente carretera de Morón a Luján de 50 kilómetros de longitud y 6 metros de ancho, en hormigón de cemento portland reforzado, intensifica ahora sus trabajos camineros para hacer transitables las rutas principales que atraviesan sus fértiles y características llanuras. Para acelerar su obra, obtuvo la firma de un convenio con los distribuidores de nafta, para que éstos, aumentando un centavo al precio de venta de ese producto dentro del territorio provincial, le entreguen las sumas recaudadas previa una reducción del 1% para gastos.

Para administrar y disponer la ejecución de obras con cargo a esos fondos, que alcanzarán este año \$2.000.000.-m/n., se ha nombrado una Comisión de Caminos integrada por representantes oficiales y de la Asociación Argentina de Importadores de Automóviles y Anexos, Automóvil Club Argentino, Touring Club Argentino y Yacimientos Petrolíferos Fiscales y de las fábricas nacionales de neumáticos.

Esta Comisión recién inicia sus tareas y es de esperar que impulsen la construcción y conservación permanente de los caminos de tierra, para dedicarse más adelante al mejoramiento progresivo de los mismos.

Tucumán, estudia un plan caminero importante que si se lleva a la práctica con método, en varios años, ha de permitir que esa pequeña pero industriosa provincia transforme su actual precario patrimonio caminero.

Al terminar este artículo para EL AUTOMÓVIL AMERICANO, me complazco en declarar que el ambiente no puede ser más alentador para la construcción

*(Continúa en la página 25)*

**EL AUTOMÓVIL AMERICANO**



# Nueva Era de Progreso Implantada por el Transporte por Automóvil

Por el DR. HORACIO BECCAR VARELA

Ex-Ministro de Agricultura de la Nación Argentina



Dr. Horacio Beccar Varela

EL siglo XIX figurará en la Historia como uno de sus períodos más extraordinarios en lo que al progreso científico se refiere, y al analizar las consecuencias económicas y sociales de algunos de los grandes descubrimientos y aplicaciones de los mismos, no es aventurado afirmar que ocupará lugar destacado, entre todos ellos, el automóvil y el camión y su agregado la utilización de las llantas de caucho y neumáticas, que hicieron posible la difusión de los vehículos más o menos livianos de autotracción mecánica, sin necesidad de vías férreas.

Ya el ferrocarril había contribuido a acortar distancias, aproximando y uniendo a las ciudades, a los pueblos y los campos, a los países y las regiones más distantes, cuando apareció y se difundió el automóvil, que todavía tiene un inmenso margen de expansión, realizando una verdadera revolución en los medios de transporte de las personas y las cosas.

Sabemos que los autores o testigos indiferentes de muchos acontecimientos, no advierten siempre su trascendencia, y que se requiere el transcurso del tiempo o contemplarlos a distancia para poder medirla en todo su significado. Sin embargo, es posible, mediante la meditación y el análisis, apreciar con bastante exactitud las consecuencias ya producidas de ciertos sucesos.

Si se medita sobre las consecuencias sociales que ha traído la popularización del automóvil, y se analizan esas consecuencias, es forzoso concluir que tales vehículos a motor han contribuido en grande escala, a que sea cada día menos pronunciada la diferencia de las posibilidades de esparcimiento entre las distintas clases sociales, por haber hecho accesible a una inmensa masa de gentes, antes impedidas de desplazarse y aproximarse a los grandes centros, el acceso a ellos, a los paseos públicos, a las playas, etc., facilitando las excursiones familiares hacia el campo, y la mayor vinculación entre personas, que antes tenían inconvenientes de distancia para comunicarse. Parecerá quizá pueril la observación, pero tengo la convicción de que

no lo es, como lo comprueba el intercambio de turismo que se acentúa cada día más en Europa, en Estados Unidos y aun-aunque muy limitadamente-entre nosotros. El turismo impone distracción y cultura.

Factor esencial para todo esto es el buen camino en todas direcciones y a las más grandes distancias.

EL día que nosotros contemos diez o veinte o más veces de mayores extensiones que las actuales de rutas pavimentadas, quedarán relativamente pocas personas de determinadas condiciones de edad y recursos, que no hayan recorrido gran parte de la República, y nadie podrá desconocer las ventajas de ese mútuo conocimiento, de ese intercambio de visitantes de unos puntos a otros.

Y económicamente las consecuencias serán incalculables. El camino, condicionado con el transporte en camión, hará más que todas las propagandas por la difusión de la granja y de la vivienda en la campaña, descongestionando las ciudades, o moderando su desmedido crecimiento. La iluminación eléctrica, el teléfono, la radiotelefonía, el cinematógrafo, todo lo que puede disfrutarse en cualquier parte, han contribuido grandemente hacer más amable la vida en la campaña. Los buenos caminos complementan todas esas comodidades y suprimen, prácticamente, las distancias.

Para el transporte de ciertos productos, sus ventajas son incalculables.

Es cierto que los caminos, difundidos y utilizados por camiones, quitan carga a los ferrocarriles, y que éstos son dignos de la gratitud nacional y del apoyo público, pero es ese el eterno conflicto del progreso y de la necesidad de afectar a los menos, cuando con ello se beneficia a los más. Por otra parte, siempre será posible encontrar compensaciones para el ferrocarril en los largos recorridos y la disminución de sus gastos.

Felicitémosnos, pues, de que el actual Gobierno Provisional haya iniciado con decisión una política caminera y procuremos, no sólo que persista en ella, sino que la perfeccione cada día más.



Por V. V. CAPUANO

Gerente Sección Camiones de la Ehlert  
Nash Motors, Concesionaria de los  
Camiones Stewart, Buenos Aires

# Importancia de la Distribución en el Negocio de Camiones

**S**ON pocas aún las organizaciones industriales de nuestro país que han dado al problema de distribución de sus productos, la importancia que tiene, en relación con el éxito de sus negocios, y son menos aún las empresas que, reconociendo esa importancia, han estudiado y encontrado la solución correcta de aquel problema.

Si hubiera que investigar las causas que han retardado el estudio y la solución de este problema, aparecería como factor de primer término, la facilidad con que se ha creado y desenvuelto la mayor parte de nuestras industrias, hasta hace poco.

Sin embargo, con el progreso de cada industria, se ha ido creando la competencia en cada rama, la que ha ido paulatinamente reduciendo esa facilidad y la época de depresión económica que estamos viviendo, ha traducido esa ya lejana facilidad en un simple recuerdo.

No es pesimismo afirmar que hoy muchas industrias, por no decir la casi totalidad, están luchando con dificultades de diversos órdenes y es ahora que la necesidad obliga a una revisión

de cada uno de los resortes de esas organizaciones y un reajuste total es el remedio que se presenta para asegurar su estabilidad y continuación.

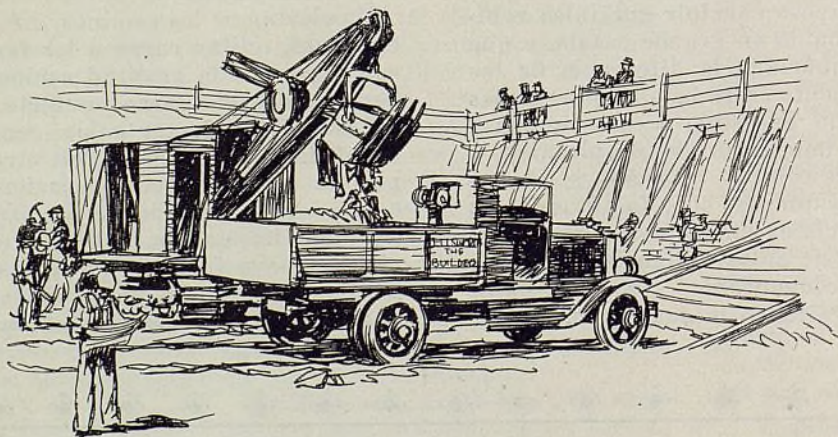
En este programa de reorganización no puede quedar ajeno el problema de la distribución de los productos que debe ser resuelto en el sentido de obtener *la más eficiente distribución al más bajo costo*, porque la eficiencia en la entrega es un factor de buena propaganda que crea prestigio y facilita la venta y por otra parte, el costo de esa distribución

tanto si es pagado por el vendedor, como si lo es por el comprador, está siempre en relación directa con el precio de cada producto y naturalmente gravita sobre el volumen total de ventas que es, al fin y al cabo, la meta comercialmente lógica de cada industria.

**N**O nos proponemos compilar un recetario, contemplando cada caso de distribución de productos, por cada una de nuestras industrias, lo que, aparte de ser materia de mucho más espacio del que generosamente tenemos concedido en esta circunstancia, no estaría de acuerdo con la índole de esta colaboración, ni con los propósitos de quién la escribe, que por obvias razones de ética comercial debe abstenerse de entrar en un terreno de propiedad profesional.

Miraremos, pues, el asunto desde un punto de vista general, enfocando, por ahora, solamente una de sus fases.

La eficiencia de la distribución o entrega y el más bajo costo de la misma, son dos elementos inseparables y no es posible considerar uno de ellos sin tener en cuenta el otro y del perfecto equili-





brio de esos dos elementos, emana la solución más correcta de esa fase del problema de transporte de cada industria.

Hay muchas organizaciones industriales que por aparente o momentánea conveniencia han confiado esa distribución a empresas o elementos ajenos a su organización y hay otras que, aún después de crear su propio departamento de tráfico, no le han dado la importancia que debe tener en el desenvolvimiento general de esa industria y los resultados en ambos casos, son idénticos, porque idénticamente afectan a la eficiencia y al más bajo costo de la distribución.

El concepto que de la eficiencia en la entrega puede tener una empresa de transporte circunstancialmente vinculada con una industria por contrato de flete no es el mismo concepto que de esa eficiencia debe tener el director de ventas de los productos de esa industria. Tampoco es posible que los intereses de una organización industrial se encuentren con los intereses de esa empresa de transportes, en el terreno del más bajo costo, porque son intereses completamente opuestos y contrarios.

En nuestra opinión, el camino a la solución está en la creación de un departamento de tráfico en cada organización industrial, asignando a ese departamento la importancia que tiene y sincronizando su actividad y desarrollo con los demás departamentos de la misma organización y en modo especial con los de producción y ventas.

La creación de ese departamento exige naturalmente la especialización experimentada en la materia, por parte de sus dirigentes.

ENTRE los medios conocidos para ejecutar cualquier programa de transporte, está el camión como uno de los más importantes, en razón de su adaptabilidad, dentro de los límites que su utilización es posible, sorteando los obstáculos que nuestro país ofrece actualmente para una más vasta explotación.

Esa adaptabilidad, en mayor o menor grado, es el punto importante que interesa estudiar.

La industria de la fabricación de camiones, por su parte, con una variedad de producción y modelos, ha creado hasta el momento casi un tipo de camión para cada aplicación.

Para establecer en cada caso cuál es el tipo de camión adaptado para una determinada aplicación es menester que el comprador conozca profundamente las posibilidades de cada tipo de camión que se presenta a su consideración. Esas posibilidades no puede conocerlas fácilmente el comprador sin el auxilio de los conocimientos del vendedor puesto a su alcance.

El vendedor de camiones, cuando es digno de tal nombre, debe conocer no solamente las características generales correspondientes a cada tipo de camión que vende, sino los alcances en el terreno práctico de la aplicación de esas características. Además debe conocer, y esto es muy importante, y para conocerlas debe estudiarlas, las necesidades de transporte del comprador para poder sugerir sin equivocarse el tipo realmente requerido para esa aplicación.

Una elección equivocada del tipo del camión adecuado, tanto si se produce por ignorancia del comprador, como si es provocada por la exageración de las posibilidades de ese camión por parte de quién lo vende, crea un sinnúmero de dificultades, cuyos lamentables efectos, tarde o temprano, ve cada parte

traducido en perjuicio material para uno e injusto desprestigio para el otro.

Cuando se piensa que no hace todavía mucho tiempo, en nuestro mercado de camiones, se consideraba a los vendedores de automoviles *aptos también* para vender camiones, se tiene apenas la noción de lo rezagados que estamos en esta materia y de las dificultades que tendremos que vencer para formar vendedores capaces de interesar a una industria determinada en el estudio de su marca de camiones, *sin comenzar por el final*.

El "cómo" y "por qué" la mayoría de los vendedores de camiones *comienzan por el final* al pretender interesar a alguien en la compra de sus camiones, será materia de una próxima colaboración.

## La Goodyear en la Argentina

EL 24 de enero de 1931, con la asistencia del Excelentísimo Señor Presidente Provisional, Teniente General Uriburu, se inauguró la fábrica Goodyear, en Hurlingham, F.C.P., Provincia de Buenos Aires.

Desde Akron, Ohio, Estados Unidos de Norte América, el Sr. P. W. Litchfield, Presidente de la Goodyear Tire & Rubber Company, solicitó al General Uriburu oprimiera un botón, poniendo de este modo en movimiento las maquinarias de la fábrica de Hurlingham. Cordiales felicitaciones fueron cambiadas entre el Sr. Litchfield, el General Uriburu y otros.

Los señores C. C. Slusser, Vicepresidente de la Goodyear Tire & Rubber Co., A. G. Cameron, Vicepresidente y Gerente de la Goodyear Tire & Rubber Export Co., y R. A. White, Vicepresidente de Neumáticos Goodyear S. A. estuvieron presentes durante la inauguración de la fábrica, dirigiendo las palabras de bienvenida a las numerosas personas presentes.

El establecimiento de esta fábrica es expresión, por parte de Goodyear, de la gratitud hacia sus numerosos amigos y clientes de la Argentina, y demuestra la confianza que la Goodyear tiene en el futuro industrial de la República Argentina. Representa la inversión de una gran suma de dinero con el fin de fomentar nuestro progreso mutuo. La instalación de esta fábrica fué recibida con gran entusiasmo por el público, los industriales, banqueros y comercio.

Será una gran satisfacción para Goodyear poder reflejar la amplitud de miras de sus favorecedores argentinos,

y trabajar a la par de ellos, por su engrandecimiento.

Al instalarse una fábrica Goodyear en un país, comienza una interesante cadena de beneficios. Se compran terrenos para emplazar la fábrica y materiales para su construcción y se da trabajo a muchos obreros. Pero esto solo son los preliminares.

Cuando la fábrica está terminada, los sueldos y jornales que paga y las compras que efectúa son fuente permanente de bienestar local. Cientos de familias viven de lo que ganan en la fábrica. Estas, a su vez, pagan alquileres, compran víveres y ropas, invirtiendo sus sueldos en mercaderías de distintas clases, en beneficio de la sociedad y del comercio en general.

En esta forma los trabajadores de la Goodyear se suman a otras legiones de trabajadores y el ruido y chirrido de sus máquinas se une al de otras máquinas, mercando el progreso de la industria argentina.

Los productos Goodyear de fabricación argentina mantendrán el mismo standard de fabricación que el empleado en las demás fábricas Goodyear en otras partes del mundo, infundiendo así más confianza en el público hacia la producción nacional.

La inauguración de esta fábrica Goodyear pone en las manos del público argentino y de los importadores de automoviles un excelente surtido de productos Goodyear recientemente fabricados, tales como neumáticos "All-Weather" y "Pathfinder," cámaras y tacos de goma.



# Moderna Organización de los Talleres Mecánicos



*Establecimiento de Fiore, Paniza & Torr *

Por

**ANTONIO PANIZA**

de la firma **Fiore, Paniza & Torr **  
Buenos Aires

**S**I hacemos un somero análisis del estado actual del automovilismo en la Argentina, poco costará deducir que se ha llegado a un grado de desarrollo que bien puede calificarse como la popularización de los vehículos a motor. En efecto los 400.000 vehículos que ruedan por el amplio territorio nacional, prestando toda clase de servicios a la colectividad, se han incorporado a la vida activa de sus habitantes en forma definitiva y en constante aumento.

La distribución y venta de los productos ya perfectamente organizada, tiene que completarse con el servicio para los propietarios de los vehículos, a fin de que los útiles medios de locomoción presten servicio todo el año, sin demoras provocadas por la lentitud de los procedimientos de ajuste y servicio. Este es el aspecto más atendible en las circunstancias actuales, en que realmente no se realizan ventas nuevas y el 90% de la actividad est  orientada para dar servicio a los coches en uso.

Como en todos los órdenes de la acción humana, la organización está destinada a aumentar el aprovechamiento de las energías y el rendimiento. Los talleres mecánicos de la Argentina, improvisados por no tratarse de un

**EL AUTOMÓVIL AMERICANO**



país industrial, han ido evolucionando pero a un ritmo muy distante del crecimiento de los vehículos de tracción mecánica. Del primitivo taller que contaba con un torno y media docena de llaves para los ajustes generales que se presentaban, al taller actual para el servicio de los automóviles, ha habido una evolución que no han seguido muchos talleres de nuestro país.

Es necesario comprender que el servicio de los automóviles ha dejado de ser un secreto para divulgarse y simplificarse al extremo, que hoy no se requiere para ninguno de los ajustes comunes más de seis u ocho horas de trabajo. Ciertamente es, que esa evolución, se ha conseguido al simplificar los procedimientos de trabajo y con la colaboración de la maquinaria moderna que ha reemplazado al hombre de las labores puramente mecánicas y pacientes. Es así que hoy en día no se justifica hallar un obrero raspando una cabeza de un block con un rasquín para quitar el carbón, cuando en escasos segundos se pule perfectamente con un cepillo rotativo aplicado a un taladro portátil eléctrico. Ni la perfección del trabajo ni la rapidez podrían obtenerse antes con la facilidad de hoy.

**A**l igual de esta operación en el motor del automóvil tan frecuente y común no hay ninguna que puede presentar una dificultad insubsanable por los medios modernos. La precisión controlada por los instrumentos automáticos que hoy traen la mayoría de las máquinas aplicables, es otro de los factores que ha simplificado las tareas y que asegura un trabajo bien hecho.

Correlativamente al menor tiempo empleado, se ha conseguido disminuir los precios finales de la obra y es así que el automovilista se ha beneficiado por la organización moderna de los talleres y el mecánico también se ha beneficiado por la mayor cantidad de trabajo que le presenta el número siempre creciente de vehículos en circulación.

Este aspecto del automovilismo moderno, no lo hemos descuidado en nuestra organización comercial. En efecto en nuestro negocio, hemos instalado anexo un Instituto de Mecánica Automotriz, en el que además de la enseñanza gratuita a mecánicos y técnicos que desean perfeccionarse en el manejo de las máquinas modernas, también preparamos planes de organización de talleres para aquellos que desean instalarse, modificar el actual o modernizarse para dar mejor servicio a sus clientes. La oficina Técnica del Instituto tiene planos normales de organización, que se facilitan sin cargo a los dueños de talleres y estaciones de servicio, que requieren nuestra ayuda para solucionar sus problemas. Además editamos mensualmente un Boletín que se

distribuye sin cargo a los talleres mecánicos de todo el país y en el cual se insertan conceptos fundamentales, para realizar un plan de organización. Cree-

mos así ayudar a los numerosos talleres en funcionamiento, dándoles ideas nuevas que harán sus negocios prosperos.

# La Venta de Repuestos en la Argentina

Por FRANCISCO CORTE

Director Gerente de la American Business Agency,  
Representante de Fábricas Americanas

**E**L negocio de repuestos en general para automóviles y camiones, como una consecuencia de la depresión económica mundial, sufrió también una notable paralización, no esperada por quienes con criterio de economista pensaron que al existir menos posibilidades de ventas de automóviles nuevos, los coches en circulación necesitarían mayor y mejor atención.

Si bien esta situación es real y podemos confiar en que así suceda, la paralización del mercado de repuestos de automóviles, observada por los grandes importadores de Buenos Aires, tiene también otra causa, y es que durante 1930 y todo este año surgieron pequeños importadores de repuestos quienes recibieron de diversas fábricas condiciones similares a las que obtienen ellos; con la ventaja de que la distribución de la mercadería, atención del negocio, etc., se hacían en forma sumamente económica y permitió a estos nuevos importadores una abierta competencia, tanto más cuanto que en algunos casos éstos reciben, clasifican, almacenan, venden y distribuyen por sí mismos.

Indudablemente la competencia es necesaria en la vida comercial, pero en estos casos resulta perniciosa, por cuanto los pequeños importadores dedican su atención únicamente a los surtidos de mayor venta cordando así el movimiento de quienes tienen en "stock" una enorme diversidad de repuestos y por ende un gran capital invertido.

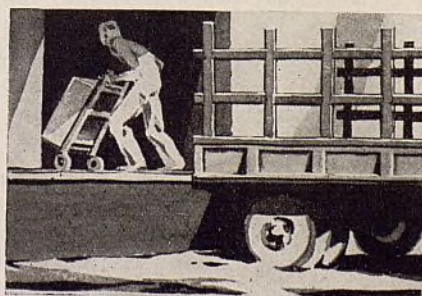
Pero esta situación, debe tener también enseñanzas benéficas para las

grandes casas que no seleccionaron fabricantes y no exigieron convenios especiales de venta exclusiva en artículos de marcas conocidas y fáciles por lo tanto de interesar a los competidores. También ha influenciado esta situación al mejoramiento del servicio, selección de clientela consecuente y mantenimiento de líneas completas con lo que se ha podido conseguir una seguridad para el tallerista de que tal o cual pieza de repuesto es posible encontrarla en determinado comercio.

La situación de baja constante de nuestra moneda y el restringimiento del crédito han sido para algunos pequeños comerciantes bastante funesta ya que imposibilitó, pese a su régimen económico, efectuar margen de beneficios y obtención también de plazos para el pago de las compras.

Muchos talleres mecánicos del interior, sugestionados por el costo en fábrica de determinados repuestos al recibir catálogos directos de los fabricantes hicieron en 1930 pedidos a las fábricas y lógicamente experimentaron pérdidas ya que no tenían práctica de cálculos en costo de fletes, despachos aduaneros, cambio de moneda, etc. pero la influencia de estas ventas directas a consumidores, fué sentida entre los importadores y reflejada a las fábricas serias que mantienen su representante residente. Posiblemente esta situación no volverá a ocurrir, ya que los importadores de repuestos no pueden improvisarse, pues los comerciantes dedicados a esta clase de negocios tienen que tener idoneidad suficiente, no sólo para efectuar el pedido, sino también en lo que respecta a despachos, etc.

Es posible por tanto, esperar en el futuro un mejoramiento paulatino en la venta de repuestos dado el gran número de vehículos que necesitan reparación general. Nadie puede negar tampoco que esta situación deprimente en el comercio tuvo la virtud, de hacer aguzar el ingenio fabril del país y que por eso actualmente se fabrican aquí muchos repuestos "standard" que hasta hace poco se importaban.





## Comisión Directiva de la

### Asociación Argentina de Importadores de Automóviles y Anexos

**PRESIDENTE**  
**ALBERTO FEHLING**  
Fehling Hnos.  
**VICE-PRESIDENTE**  
**JULIO FEVRE**  
Fevre & Basset  
**SECRETARIO**  
**FEDERICO A. LAGRANGE**  
Lagrange & Hasfeld  
**PRO-SECRETARIO**  
**R. FRANCISCO APESECHE**  
C. A. T. I. T. A.  
**TESORERO**  
**HAROLD B. BUXTON**  
A. Buxton, Guilayn & Cia., Ltda.

**PRO-TESORERO**  
**ELLIS H. HAMPTON**  
Hampton, Watson & Cia.

**VOCAL**  
**F. F. GRIFFITH**  
Ford Motor Company

**ANGEL E. LEVANTI**  
Anderson, Levanti & Cia.

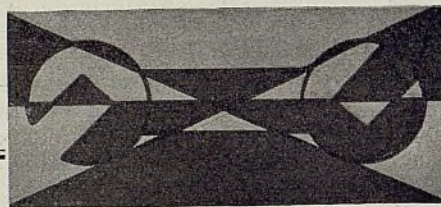
**HENRY C. DITLEVSEN**  
Ditlevsen y Cia., Ltd.

**JORGE J. KAVANAGH**  
Ehlert-Nash Motors Argentina

**SUPLENTE**  
**1o. JORGE A. LURO**  
Suc. Gustavo M. Landivar

**2o. W. K. NORTON**  
General Motors Argentine

**GERENTE**  
**CARLOS P. CLAISSE**  
**ASESOR LETRADO**  
**Dr. MIGUEL BOMCHIL**



# Labor de Influencia Trascendental Sobre el Progreso Argentino

**L**a situación de crisis porque atraviesa el mundo entero, ha repercutido forzosamente en la República Argentina por las vinculaciones tan íntimamente estrechas que crea la vida de relación entre los pueblos.

Y dentro de cada país, esa situación de crisis ha repercutido con mayor o menor intensidad en cada uno de los diferentes gremios.

La Asociación Argentina de Importadores de Automóviles y Anexos, entidad formada en Buenos Aires, que reúne en su seno a la gran mayoría de casas importadoras de automóviles, camiones, tractores, neumáticos, accesorios, nafta, aceites lubricantes, etc., ha tenido oportunidad de pulsar esa situación dadas las veces que le ha tocado intervenir en defensa de los intereses generales de sus asociados.

Estos que han visto mermar sus ventas desde 1930 por circunstancias de diversa índole, han visto por otra parte aumentar sus gastos e impuestos creándose así situaciones harto difíciles que la Asociación dentro de los resortes que sus Estatutos le acuerdan ha debido defender, con éxito las más de las veces.

Es una satisfacción poder presenciar la serenidad con que los importadores de automotores y sus anexos están haciendo frente a este período de crisis del que no se duda poder salir en breve término, pues la potencialidad del país y la laboriosidad de sus habitantes así lo ha demostrado en muchas oportunidades anteriores, más difíciles que la presente.

En el ramo de automotores es más cierta esta aseveración. En efecto, se calcula aproximadamente en la República Argentina una población de 26 habitantes por vehículo automotor, situación esta que demuestra el amplio margen que aún existe para el fácil desenvolvimiento de este comercio desde el momento que ocupa el octavo lugar después de los Estados Unidos, que tiene 4 3/5 habitantes; Nueva Zelandia y Hawái, 7; Canadá 8 habitantes por vehículo automotor, etc.

**S**i a esto se agrega la pronta resolución del problema caminero, habiendo motivos más que suficientes para así creerlo se comprenderán las perspectivas que en un futuro cercano esperan

al desarrollo del comercio y la industria automotriz.

Ello queda demostrado con las actividades de la División de Vialidad de la Asociación Argentina de Importadores de Automóviles y Anexos que en el año 1931 se ha dedicado con preferencia a preparar los elementos de juicio necesarios para pedir a las autoridades nacionales y provinciales, a elegirse el 8 de noviembre venidero, las sanciones de la Ley Federal de Carreteras y de las legislaciones locales, única forma de solucionar definitivamente el problema caminero argentino.

Con el propósito de ayudar la obra caminera del Gobierno Provisional en los comienzos del presente año se realizó una intensa propaganda para constituir Comisiones Vecinales en todas las localidades del interior, las cuales elevaron petitorios al P. E. Igualmente se recogieron firmas en todo el país (100.000 aproximadamente) para presentarlas en su oportunidad al Honorable Congreso de la Nación y así activar la sanción de la legislación vial por todos esperada.

Posteriormente se divulgaron las Conclusiones del VI Congreso Interna-

EL AUTOMÓVIL AMERICANO



cional de Carreteras celebrado en Washington y a la que asistió en carácter de Delegado Oficial el Director General de la División de Vialidad de la Asociación. En mayo del corriente año se dió a publicidad el Volúmen IX de la División de Vialidad que contiene los Proyectos de Leyes de Caminos presentados al Parlamento desde el año 1875 hasta esa fecha. Esta publicación es una verdadera obra de consulta para aquellos que se interesan por el estudio de la legislación caminera.

Actualmente la Asociación integra la Comisión de Caminos de la Provincia de Buenos Aires para administrar el fondo especial formado con el centavo adicional a la venta de litros de nafta en el territorio de esa Provincia.

Actualmente la División de Vialidad está preparando diversos estudios técnico-económicos que se publicarán más adelante.

Como se vé, la labor tesonera y constante de la Asociación Argentina de Importadores de Automóviles y Anexos, en este sentido, no ha desmayado en ningún momento por lo que la solución del problema caminero traerá aparejadas un sinnúmero de ventajas de orden general, fáciles de comprender.

En primer lugar la fácil y pronta comunicación entre el chacarero y los puertos y estaciones de embarque. Para un país eminentemente agrícola como la República Argentina es éste un factor de primordial importancia.

En efecto, el encarecimiento de la vida ha contribuído, en los países más adelantados, a la racionalización de la industria y del comercio con el fin de abaratar la producción y ¿qué mayor ventaja para el chacarero que una buena red de caminos que le permitan el transporte rápido y económico de su cosecha por medio de camiones utilizando dichos caminos de tránsito permanente?

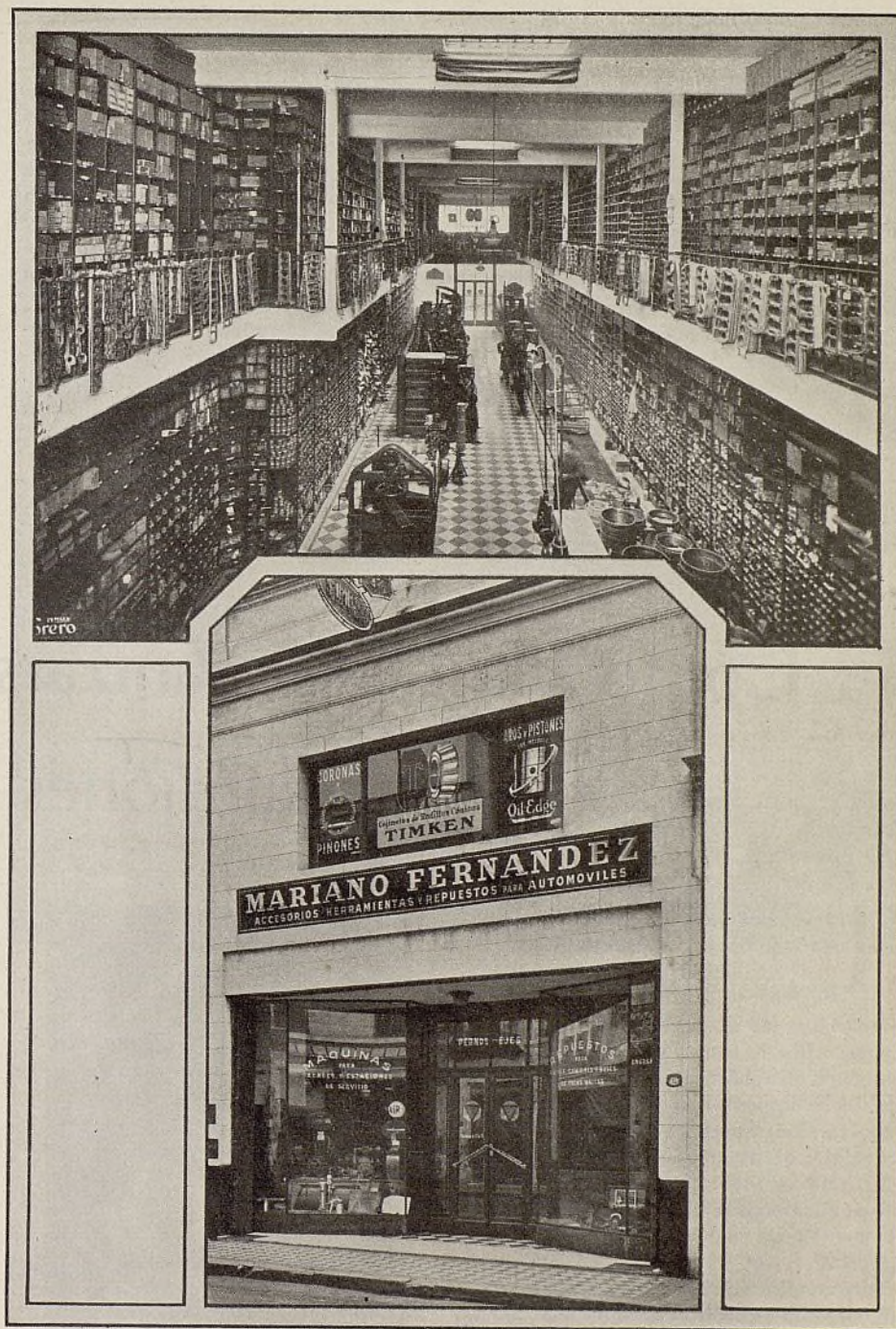
No debe olvidarse que la lluvia, elemento de vital importancia para el chacarero antes de la recolección de su cosecha, es de fatales consecuencias cuando ese mismo chacarero tiene que transportar el producido de la misma y se vé imposibilitado de hacerlo por el estado lamentable en que se encuentran los caminos.

El obrero, conductores, mecánicos, y todo el ejército de individuos, en una palabra, que en una forma u otra están directamente vinculados con el comercio del transporte automotor, encuentran un amplio campo de actividad, bien remunerado, factor éste que contribuye a la elevación moral del trabajador, y a la obtención de un mejor régimen de vida; recuérdese que el bienestar de los pueblos y de sus habitantes, no consiste en vivir barato, sino en vivir mejor.

Decir que el automóvil y el camión

son factores preponderantes en el desenvolvimiento económico de un país es, pues, un hecho incontestable lo que permite sentar una premisa de orden

económico en el sentido de que ambos, contando con los elementos que faciliten su empleo y aplicación—buenos caminos—son productores de riqueza.



*Vistas del moderno establecimiento de Mariano Fernandez en Buenos Aires*

## Oportunidades para el Taller Moderno

Por MARIANO FERNANDEZ

**E**L mal cielo económico porque atraviesa el mundo y las alternativas de nuestra política interna, que han in-

fluido en los negocios de toda índole en el país, no obstante la confianza que inspira el porvenir, han repercutido



desfavorablemente en el mercado nacional, prolongando la situación anormal cuyo final veíase próximo hace un año.

Esa sensación del fin, que estaba entonces generalizada, alimentó un optimismo que, sin duda, nos hizo salvar con menores inconvenientes, aunque sea aparentemente, las consecuencias graves de la crisis general.

Ahora, nuevos acontecimientos, como así también la vías de solución definitiva en que han entrado algunos problemas fundamentales del país, renuevan aquella confianza y obligan a que el vaticinio lleve aparejado algo del sano optimismo de que iba acompañado en aquellos momentos.

A pesar de la depreciación que experimenta nuestra divisa monetaria—fenómeno que no nos es exclusivo, pues

preocupa a numerosos países—y que puede considerarse entre nosotros como una derivación de los sucesos que conmovieron a la República en los últimos años, las actividades de la industria automotriz, lógicamente deben recuperar su ritmo normal en el futuro inmediato, no sólo por la tendencia a la normalización, que es un anhelo tan fuertemente arraigado que debe realizarse, sino también por la política caminera adoptada por las actuales autoridades nacionales, que realizan intensa y meritoria obra práctica y desarrollan en estos momentos planes de construcción de caminos, que deben influir categóricamente en su favor.

En lo que se refiera al ramo de accesorios y repuestos, en el que actúo desde hace muchos años, creo firmemente que el año próximo será de intensa

actividad, por la política de economía que se han impuesto los dueños de automóviles y camiones de no renovar los que actualmente tienen en uso así como también por la marcada preferencia que se nota en plaza por la adquisición de unidades ya usadas, todo lo cual traerá, como lógica consecuencia, un extraordinario trabajo de reajuste, reparaciones y servicio en general, que beneficiará a los talleres mecánicos, estaciones de servicio, etc. que se encuentren en condiciones de competir por calidad del servicio, rapidez y precio, lo que requiere contar con maquinaria y herramientas modernas y de precisión, y los que no se hubieren preparado para prestar el servicio exigido por el cliente, verán pasar la oportunidad de buenos negocios sin haberlos aprovechado.

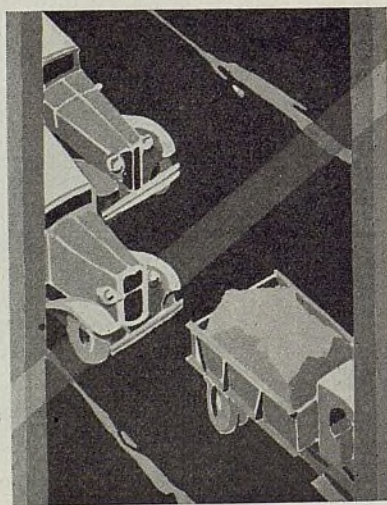
## Cómo Ha de Organizarse la Venta de Camiones

**H**E acompañado la evolución del automóvil y del camión desde sus comienzos en la República Argentina, y estando relacionado siempre con las dos ramas, en la serie popular. Por lo tanto, mis opiniones, a resulta de mis observaciones, se refieren caracterizadamente al comerciante que vende camiones de poco tonelaje exclusivamente, o automóviles también.

Ya que es dable en el negocio de automóviles pensar simultáneamente en las dos ramas del automovilismo,—el automóvil y el camión,—pues ambas ofrecen medios de transportes, ruego se me permita expresar mi opinión que esta última rama ofrece el aspecto más fascinador del negocio.

Los recursos que pueda tener a mano y emplear el que vende camiones son ilimitados y siempre basados en la parte más sana en el arte de vender, *convencimiento por cifras y por comparaciones*.

El agente de camiones debe ser un especialista en materia de transporte automotor y entender también del transporte en general. Por especialista y entendido no quiero representar que se debe ser catedrático o diplomado, sino simplemente que se debe poseer experiencia propia o haber acumulado



Por S. RING

S. Ring & Cía.,  
Agentes Ford  
Buenos Aires

nociones por medio de las informaciones que se publican en las múltiples revistas especializadas que se editan.

Se debe tener nociones de pesas y medidas y capacidades volumétricas.

Debe tener una idea de la construcción de carrocerías y los materiales que se emplean y sus motivos. Debe igualmente estar al tanto de toda innovación y adelanto que en materia de equipo para camiones y transporte automotor se realiza en su país y en el extranjero.

Si posee estos conocimientos, está en admirables condiciones para dirigir una organización de vendedores, y sino, siendo un buen comerciante, debe buscar en su negocio una persona que reúna estas condiciones.

Esto en cuanto se refiere a ventas.

No se puede concebir una buena organización de ventas de camiones sin una buena organización para servicio mecánico. No aconsejo a ningún agente comenzar este negocio sin tener resuelto los dos extremos del negocio: **VENTA y SERVICIO**.

Es de la mayor importancia que el agente igualmente posea buenos conocimientos de la maquinaria del camión que vende, y que tenga como encargado de su taller un jefe que es entendido, limpio, ordenado y perpicaz para atender a la clientela y atraerla por su rectitud y razonamiento, sin que esto quiera decir que regale los trabajos en perjuicio de las utilidades justas del taller.

EL AUTOMÓVIL AMERICANO



Hay una crisis de métodos de venta y la forma de obtener clientela. Es necesario aplicar más estudio a la situación de la clientela que ya existe, a los posibles clientes y a los nuevos posibles compradores. Como se ve, puede decirse que la organización de ventas tiene tres situaciones que contemplar, que son:

**PRIMERO:** a la clientela que ya tiene la agencia debe tratarse de conservar mediante el servicio mecánico esmerado y honesto y el estudio de tarifas económicas para un conjunto de trabajos que puede resultarles interesante. **SEGUNDO:** para los posibles clientes debe la agencia poseer fuertes argumentos acerca de su capacidad para dar servicio mecánico económico y seguro. Estos argumentos deben estar compilados en forma de libritos o catálogos para fácil presentación al cliente en la misma forma como el catálogo de los productos que se vende. ¿No es el servicio mecánico también un producto que interesa grandemente al comprador? **TERCERO:** estos mismos argumentos son indispensables para el nuevo comprador y viene a representar la referencia de buena conducta para disipar dudas o temores que puedan existir en la mente del interesado.

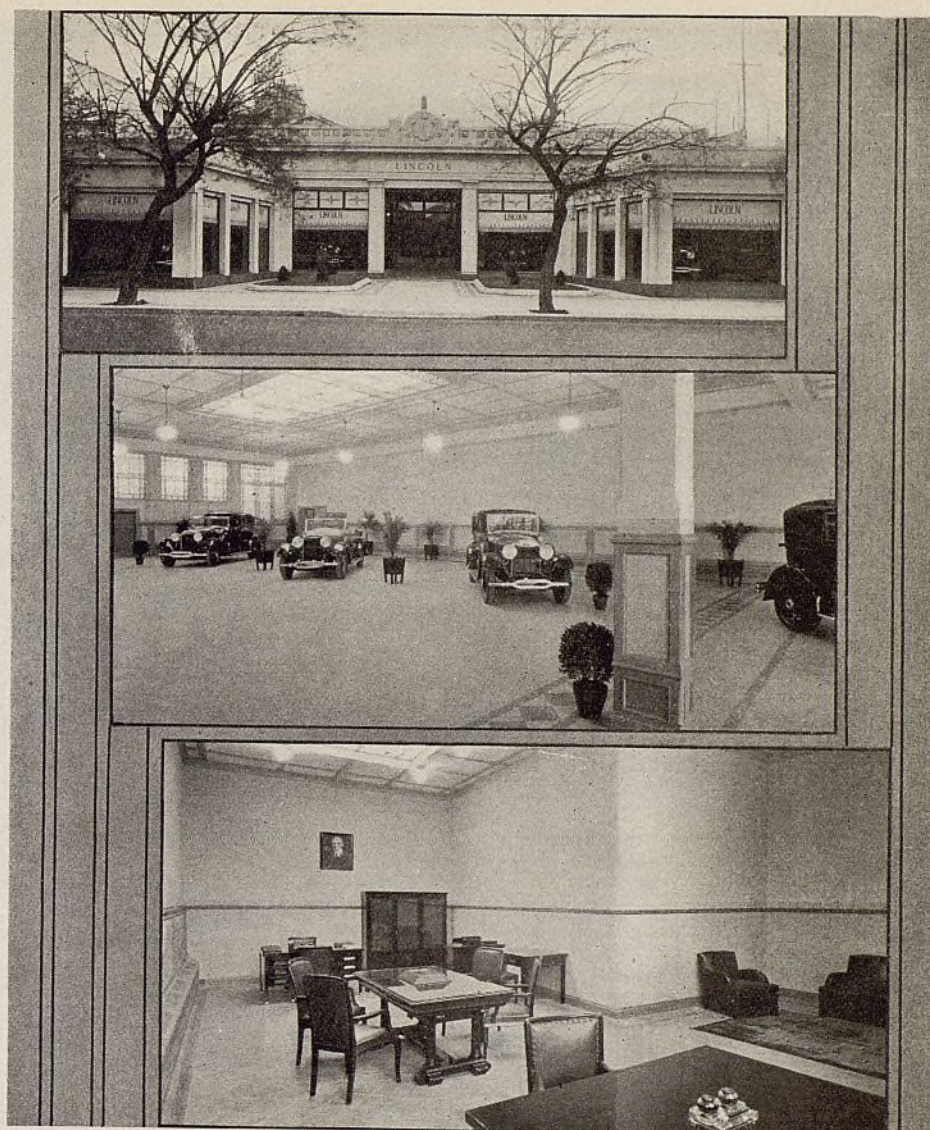
**L**UEGO viene la presentación del producto que se vende. ¿Qué es lo que interesa al negocio de fulano de tal? ¿Qué mentalidad tiene fulano de tal acerca de las personas que usan camiones y que venden y arreglan camiones? ¿Qué método emplea para propender al desarrollo de sus propios negocios? Todas estas preguntas necesitan saber resolver para sí el agente que va abordar la organización de ventas.

El agente de camiones que entiende de estas fases de su negocio indudablemente se preparará para dar cumplimiento a sus exigencias.

Reunirá, para formar la base de su campaña de ventas, el siguiente material:

- 1 La lista más diversa de carrocerías para toda clase de transportes.
- 2 Especificaciones y detalles de las mismas.
- 3 Equipos en general para usarse con camiones.
- 4 Especificaciones y detalles de los mismos.
- 5 Gastos de funcionamiento de camiones de su marca en diferentes clases de negocios.
- 6 Fotografías de camiones equipados, de su marca, rindiendo diversos servicios en éste y otros países. Estas fotografías pueden ser originales o recortadas de revistas.

Noviembre, 1931



*Lindo establecimiento de la Lincoln Motor Company recientemente inaugurado en Buenos Aires*

7 Formularios especiales para calcular los costos de operación de los diferentes modelos de camiones que vende, según sea la carrocería o equipo que lleva, en competencia con cualquier otro sistema de transporte o de su rival.

8 Comparaciones honestas entre sus camiones y los de la competencia.

Una carrocería especial, bonita, una linda combinación de colores y con una inscripción de diseño llamativo, es un buen argumento para ventas y en más de una ocasión **hará influenciar una** venta hacia la agencia si es manejada con habilidad.

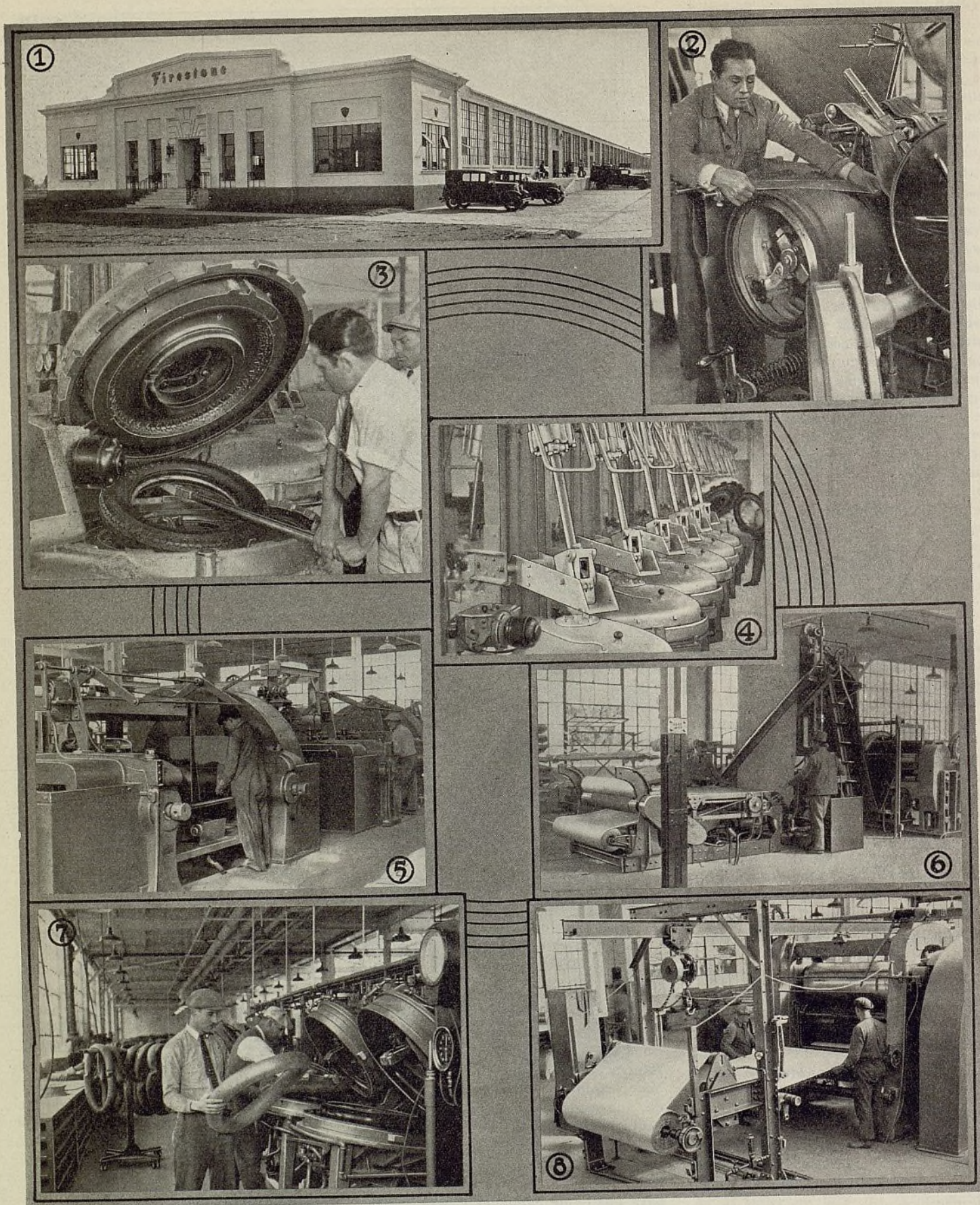
El poder ser de ayuda a sus clientes mediante la preparación de controles para gastos de camiones y otra forma de cooperación que puede ser oportuna para el agente ofrecer en cada caso a sus clientes, es otro de los eficaces medios para conseguir ventas.

En fin, el agente debe tratar de mantener un control directo sobre todas las

actividades de su negocio con el objeto de que sus clientes sean atendidos rápida y satisfactoriamente. Intervenir inmediatamente cuando se presente algún inconveniente para solucionarlo favorablemente, pensando siempre en la conveniencia de tener satisfecho al cliente, y finalmente estar positivamente seguro de que los interesados fichados conocen a fondo su producto, su agencia y su organización para prestar servicio mecánico.

No he hecho mención del elemento más importante, vendedores y su control, en esta cadena de necesidades para la buena organización de ventas de camiones, pues opino que siendo primordial que el agente en primer término reúna estas condiciones, podrá forjar estos eslabones de la cadena dándoles un temple que asegure su resistencia a las fallas que pudieran existir si el personal que está en contacto con el público no sabe desempeñarse como digno representante de agente tan competente.





En esta página tenemos el gusto de mostrar algunas vistas de esta moderna sucursal fabril de la Firestone Tire & Rubber Co. de Akron, Ohio, E. U. A. Se halla en Llavallol, en la carretera de Buenos Aires a Echeverría. La Firestone cuenta en la Argentina con una organización de 1800 representantes repartidos entre todas las ciudades y pueblos del país. 1—Edificio de la fábrica. 2—Llanta construida en tambor. 3—El neumático vulcanizado se quita del molde. 4—Moderno equipo de vulcanización. 5—Mezcladoras de caucho y otros materiales. 6—Cortadoras al sesgo. 7—Las cámaras de aire circulares se quitan de los moldes. 8—Satinación de la tela empapada en caucho puro



# La Satisfacción del Cliente es la Base del Negocio

Por J. F. KAVANAGH

Ehlert Nash Motors  
Buenos Aires

**R**ESULTA innegable que todo comprador de un automóvil desea verse conceptuado—y ello debe ser conseguido—como un buen amigo de nuestra casa. Para obtener esto no ha de bastar el hecho de haberle vendido un excelente coche, dejando luego todo librado tan sólo al resultado eficiente que obtenga con su uso. Es necesario lograr que la buena disposición hacia la casa vendedora—producto de su satisfacción por el coche adquirido—se convierta en una leal amistad, resultando entonces de conveniencia cultivar y estrechar las mayores relaciones entre el nuevo comprador y todo el personal de la casa. Resulta indispensable en consecuencia que la buena impresión experimentada por el cliente con la adquisición de un noble producto, sea aprovechada por personal competente y obtener así la satisfacción de conquistar sus simpatías, convirtiéndolo de hecho en uno de los más excelentes amigos de toda la organización.

Considero que a cualquier Departamento de Ventas ha de resultarle fácil llevar a la práctica este plan, utilizando para ese efecto al mismo personal de vendedores, quienes recibirán de su Gerente de Ventas, entre el conjunto de sus obligaciones diarias, los nombres, domicilios y datos personales de los clientes compradores a quienes deban visitar, procurando en sus entrevistas iniciar sus conversaciones con requerimiento de datos sobre la eficiencia de su práctica en el manejo de su nuevo automóvil, detallándole minuciosamente el servicio que respalda a su coche y esforzándose a la vez en lo posible para obtener la oportunidad de poder presentarle al Gerente de Servicio, con quien también todo nuevo cliente debe mantener estrechas relaciones.

Este continuo trato con los clientes, y

transcriptas las impresiones por el informe del empleado vendedor, Gerente de Servicio, etc., ha de ser factible a todas las secciones que deban tratar luego directamente con un cliente—llenadas previamente las fichas que al efecto se llevarán—conseguir que la presencia del mismo les resulte ya familiar, y que a la vez el cliente se sienta tan halagado de hallarse familiarizado con el personal, que su satisfacción es demostrada en beneficio de la organización por las recomendaciones que indudablemente hará ante sus amigos y relaciones.

Concibo que pueda haber una cierta

inconveniencia de que esas visitas sean siempre llevadas a cabo por el mismo empleado vendedor, desde que ello traería como consecuencia la amistad personal entre ambos y no para la organización que es precisamente esto último lo que se ambiciona, por lo que será más lógico que dichas entrevistas se establezcan con turnos alternados de visitantes.

El continuado trato con los clientes trae además unido, como eficaz resultado para el Departamento de Ventas, un conocimiento exacto de la forma en que coopera con sus esfuerzos el Departamento de Servicio.

## Construcción de Carreteras

(Continuación en la página 14)

de la red de carreteras tan justamente reclamada por la opinión pública. La tierra ha sido roturada en forma inteligente por la activa y pertinaz propaganda de instituciones privadas que ha contado siempre con el decidido apoyo de la prensa toda. La simiente ya ha sido lanzada a ese medio apto y propicio, donde darán de inmediato sus frutos, y en toda su magnificencia, no tardarán en aparecer, en las más opuestas y alejadas regiones del país, numerosos caminos de tránsito perma-



nente, cuya definitiva sistematización ha de conseguirse al sancionarse la Ley Federal de Carreteras y las complementarias legislaciones provinciales, cuya proximidad puede presentirse, dado que en las plataformas electorales de todos los partidos políticos figura inscripta la promesa de ese instrumento legal, que con sus sabias disposiciones cumplidas estrictamente, ha de terminar para siempre con las rutas impracticables, y ha de mejorar la vida social y económica de nuestro país, hoy afectada pero no vencida, por una doble crisis mundial e interna, pero que para los pueblos nuevos, cual el argentino, será igual que esas enfermedades que sacuden y atacan a los hombres jóvenes, y que al depurarlos, provocan y estimulan su vigoroso crecimiento.



# Las Rutas Aéreas Unen Todas las Américas

**P**OR arriba de las alturas de los picos de los Andes encrestados de nieve, sobre las selvas impenetrables de los trópicos, cruzando sobre las aguas de brillantez turquesa del Caribe, a lo largo de los flecos espumosos de los grandes océanos Atlántico y Pacífico, el zumbido infalible de las naves del aire han despertado a las Américas ante el amanecer de una nueva era. Las anticuadas barreras del tiempo y distancia entre los dos continentes han sido conquistadas y relegadas al pasado por el aeroplano, uno de los mágicos productos del ingenio humano. Los gigantescos aviones que veloces cruzan a lo largo de rutas aéreas internacionales, unen finalmente a las naciones hermanas del Hemisferio Occidental.

Hoy, Buenos Aires está tan sólo a ocho días de Nueva York; Rio de Janeiro y Chicago están separadas por solamente siete días de travesía. La distancia entre la Argentina y el Brasil se mide ahora en términos de horas; ciudades, que antes se hallaban sema-

nas distantes, están ahora a unos minutos de distancia; Cuba y Panamá se unen durante las horas diurnas de un solo día. Esta transformación ha sido tan rápida que provee posibilidades ilimitadas de servicio al pueblo de las tres Américas, y son muy pocos los que todavía han podido comprender su verdadera significación.

Hace cuatro años se inauguró la primera línea aérea en las Américas para el transporte de correo y pasajeros entre Florida y Cuba, una distancia de 140 kilómetros. Este fué el primer paso dado para el desenvolvimiento de un gran programa — el que entonces se consideraba un sueño de un hombre, Juan T. Trippe, presidente del Panamerican Airways System. Su proyecto se captó el apoyo de comerciantes norteamericanos de espíritu internacional y animó la industria de aviación en Norteamérica para que ésta prestase sus esfuerzos a la tarea hercúlea de unir la América del Norte a la del Sur. En apoyo de esta empresa se consiguió

la cooperación del Presidente Herbert Hoover, quien siempre está deseoso de desarrollar la mejor buena voluntad y relaciones amistosas políticas y comerciales entre los países de la América Latina y los Estados Unidos. La sincera cooperación de los gobiernos de la América Central y del Sur, junto con el ingreso provisto por el Departamento de Correos de los Estados Unidos, en esta lucha para proveer a los comerciantes de la América del Norte y del Sur los instrumentos más modernos de intercambio comercial, hizo posible esta grandiosa realización. En tres años solamente, ha sido milagroso el progreso realizado.

**A**QUEL sistema de transporte aéreo de 140 kilómetros se ha convertido en lo que hoy constituye una red de 42.000 kilómetros, y donde antes se servían dos países, se enlazan hoy 32 naciones y colonias en dos grandes líneas aéreas internacionales: una que termina en Brownsville, Texas, se extiende por

Por GEORGE L. RIHL

Vicepresidente en Sudamérica  
de la Pan American Airways, Inc.

México, Guatemala, Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, y luego hacia el sur bajo la bandera de la Panamerican-Grace Airways, por Colombia, Ecuador, Perú y Chile. En el Canal de Panamá esta ruta se ramifica hacia el este con dirección al norte de Colombia, Venezuela y Trinidad, y de Santiago de Chile cruza sobre los Andes para llegar a Buenos Aires y Montevideo. La línea principal del este, con base en Miami, Florida, se extiende a Cuba y continúa en dirección este y sur por Haití, la República Dominicana, Puerto Rico, Islas Vírgenes, Antillas Británicas y Francesas, Trinidad, las Guianas, y de allí a Rio de Janeiro, Santos, Motevideo y Buenos Aires. La ruta directa, que une el continente, sale de Miami y en línea recta cruza el Caribe y llega hasta Barranquilla. Otras tres líneas, que parten de este mismo centro, llegan hasta la Habana, el Oeste de Cuba y la América Central. En Miami y Brownsville se hacen conexiones directas con líneas aéreas y ferrocarriles, que proveen transporte rápido de pasajeros y correo entre estos puntos terminales y todas las ciudades principales de Norteamérica.

**E**STE método internacional de "viajar por el aire" se ha convertido ya en "La Moda de los Modernos," y ésto lo comprueba gráficamente el hecho de que por estas líneas aéreas internacionales americanas han viajado como 90.000 personas — 90.000 que han experimentado la sensación de recorrer en pocas horas vastas distancias para lo cual se requerían antes días y hasta semanas de transporte fastidioso por la superficie de la tierra; viajeros que han podido admirar los panoramas majestuosos que sólo a vista de pájaro pueden presenciarse, que han observado las maravillas de montañas, mares, valles y planicies, que nunca son visibles para los que viajan por tierra, y quienes han disfrutado de la comodidad y suavidad increíble de estas grandes naves aéreas.

Por toda esta red de vías aéreas va y viene una flota de 100 aeroplanos que bajo itinerarios establecidos unen treinta países y colonias del continente americano. La mayor parte son aviones gigantescos equipados con varios motores. En México y la América Central

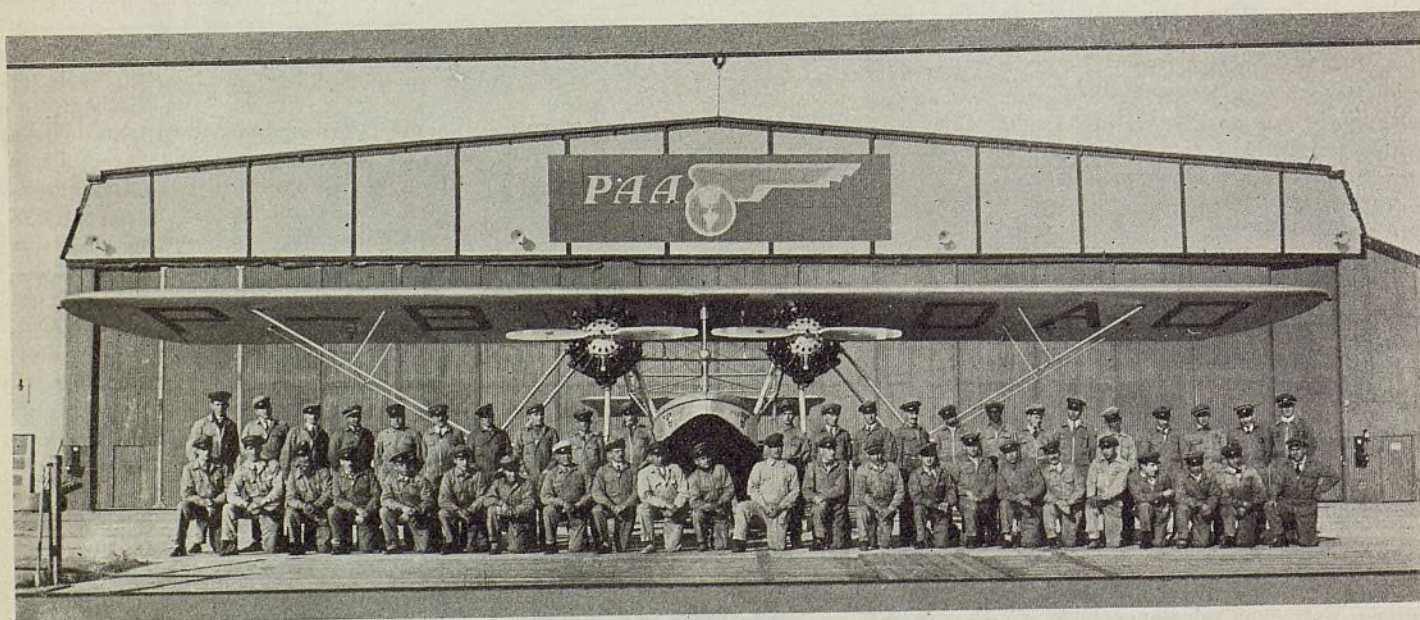
se usan aviones Ford de cuerpo plateado completamente metálicos, los que se elevan a enormes alturas para cruzar la Cordillera de los Andes entre Chile y la Argentina. Magníficos modelos de aviones Fokker de transporte, de alas doradas, constituyen la nota sobresaliente de transporte personal y comercial en las islas más importantes de las Antillas. Aeroplanos anfíbios Sikorsky con motores gemelos, de aspecto extraordinario, capaces de funcionar en tierra o en el agua, el tipo de aeroplano en el cual el Coronel Charles A. Lindbergh ha efectuado sus vuelos por el Mar Caribe a Panamá y alrededor de ese mar tropical a todos los países de sus costas, vuelan en la ruta entre Cuba y México y a lo largo de la costa norte de Venezuela. Gigantes naves "Commodore" del aire, los aviones más grandes y lujosos que de su clase existen en el mundo, se han lanzado a volar por la ruta comercial del gran Atlántico a Rio Janeiro y Buenos Aires. No obstante de que estos magníficos transportes proveen excelentes facilidades para acomodar de ocho a treinta personas cada uno, se están desarrollando todavía aviones mayores para mantener la supremacía mundial de este servicio internacional. Precisamente ahora se están completando los trabajos de construcción de dos enormes embarcaciones aéreas impulsadas por cuatro motores de gran potencia y capaces de llevar 40 pasajeros, además de una tripulación de cinco hombres y una tonelada de correo aéreo y despachos por expreso, para ponerlas dentro de poco al servicio entre la América del Norte y del Sur.

En comparación con la velocidad de los vapores de lenta marcha y la antigua carreta de bueyes, estos transportes alados cruzan el espacio a una velocidad, sin esfuerzo, de 130 kilómetros por hora, o todavía más rápidamente. Rutas aéreas bien concebidas marca su curso, rutas que representan enormes gastos de dinero y energía humana. Se han limpiado selvas, y en cierta ocasión se niveló un lugar mon-

tañoso, para la construcción de aeródromos y asegurar el aterrizaje y arranque de estos transportes gigantes. En villas aisladas, cuyas chozas han sido por largo tiempo olvidadas del mundo moderno, se han erigido elegantes construcciones de hormigón y estuco, estaciones terminales para la comodidad de pasajeros y la expedición del correo. Jóvenes con indumentaria de trabajo o uniformes elegantes, cada uno inspirado por su contribución a una gran causa, se muestran llenos de entusiasmo a lo largo de dos continentes poniendo en práctica todo esfuerzo posible para acelerar la entrega del correo y proveer seguridad y comodidad a los pasajeros. Debido a que la aviación es nueva, y la experiencia de navegar por los aires es todavía una novedad para muchos, el lujo y la atención, características de que se carecía en las antiguas formas de transporte, se reúnen en pro de todos los que viajan por el aire.

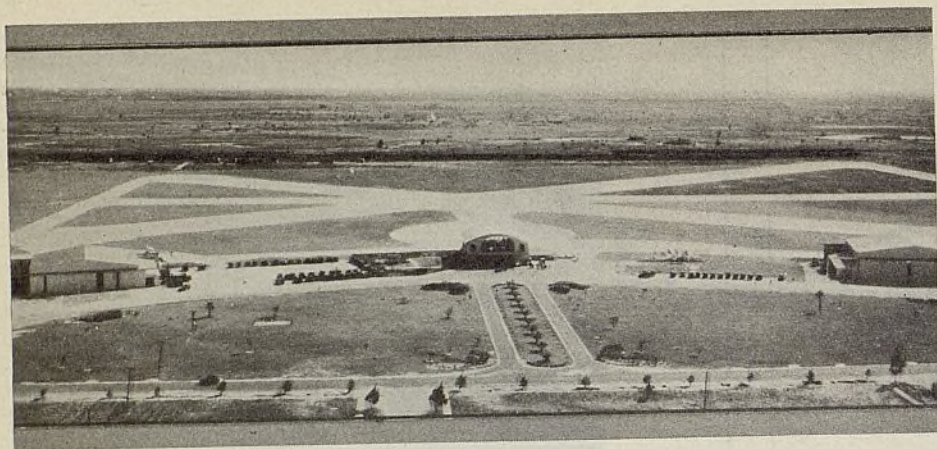
**M**UY poco se sabe de la atención minuciosa que las organizaciones de transportes aéreos prestan a todo factor mecánico para facilitar máxima seguridad y comodidad. En este Sistema Panamericano de Aviación antes de que el aeroplano se despegue del suelo para emprender su vuelo, tiene que someterse a una rígida inspección. Se examinan todas las piezas y secciones del avión, los motores se someten a repetidas pruebas, y se comprueban cuidadosamente todos los instrumentos. Los mismos pilotos son veteranos de muchos años de experiencia, que han volado por lo menos 2.000 horas, una distancia equivalente a casi nueve veces alrededor de la tierra, antes de que puedan llamarse pilotos. El más antiguo de los pilotos de este sistema ha volado aproximadamente un millón de kilómetros, y una buena parte de esta distancia en la América Latina.

Una de las fases predominantes es el sistema de radio que los ingenieros de la compañía han llevado a cierto grado



Personal mecánico de la Cía. de Aviación Pan American Argentina, S. A., en Puerto Nuevo, Buenos Aires





*Aeródromo argentino, moderno en todo sentido*

de perfeccionamiento mediante tres años de estudios sobre la materia. Hoy todo avión está equipado con aparatos receptores y transmisores de radio, una combinación intrincada de tubos electrónicos, condensadores y cuadrantes, cuyo peso es menor de 40 libras, que puede transmitir y recibir continuamente mensajes dentro de un radio de alcance de 600 a 6.000 millas. Por medio de una red de estaciones radiotelefónicas terrestres, los pilotos quedan informados, antes de emprender un vuelo, de las condiciones atmosféricas que prevalecen a lo largo de la ruta que tienen que seguir; y mientras están en el aire reciben los informes detallados de las condiciones climatológicas y de vuelo. Siempre se mantienen en comunicación con sus propias estaciones terrestres, con vapores u otras estaciones a lo largo del curso de su vuelo, o con otros aeroplanos. Los pilotos saben siempre las condiciones reinantes en cualquier momento, por delante y detrás de ellos, en la ruta que siguen.

**L**OS hombres de negocio se están familiarizando cada vez más, con esta gran ayuda comercial, que no tiene paralelo. Durante el año pasado, por la Panamerican Airways System se transportaron 580.000 kilogramos de correo sin la pérdida de una sola carta. El banquero de Buenos Aires puede remitir por correo aéreo el martes un documento importante, y éste será entregado el jueves de la misma semana en Lima, Perú, cuando hace muy pocos meses todavía el correo hubiese requerido muchos días para prestar el mismo servicio. Los viajeros de Buenos Aires a Montevideo hacen la travesía en una hora y cuarto, lo que antes necesitaba de 8 a 10 horas; los agentes viajeros recorren sus respectivos mercados en aeroplano en una tercera parte del tiempo requerido para hacerlo por tierra. Los precios del transporte aéreo, si se considera el valor que representa el tiempo que se ahorra y la comodidad

que se gana, son racionalmente módicos. A medida que aumente la aceptación del servicio aéreo por parte del público, se irán efectuando reducciones en la tarifa de precios.

**A**UNQUE los comerciantes son ahora los que usan en mayor escala las rutas aéreas entre las Américas, es seguro que los turistas — aquellos que viajan por placer — encontrarán muy pronto que el aeroplano es el medio ideal para llegar a los interesantes países del Nuevo Mundo, a los cuales no han podido visitar hasta ahora, debido en una gran parte al tiempo requerido. El que nunca haya viajado por la vía aérea, no puede formarse idea de los hermosos panoramas llenos de colorido que se presentan ante la vista del que va en aeroplano. Y en ninguna parte del mundo existe tanta abundancia de maravillas escénicas como en las repúblicas hermanas de la América del Norte y del Sur.

Dondequiera que se vaya en aeroplano, el viaje ofrece vistas muy interesantes. El extenso panorama de las pampas argentinas, una miscelánea de suaves colores, grandes haciendas punteadas de molinos de viento, fundiéndose en el nebuloso horizonte a cincuenta millas de distancia; la majestad brillante de los Andes encrestados de nieves perpetuas, al parecer próximas a las estrellas, a 7000 metros sobre el nivel del mar; la hermosa costa del Brasil orlada en el sur por montañas de cúspide redondeada y cubierta de follaje, las que reflejan su belleza en lagos de azul celeste; o adornadas en el norte por palmeras dentelladas por perezosos ríos o tranquilas lagunas; el asombroso delta del Amazonas, cuyas aguas fangosas se internan 80 kilómetros en el océano. Ocasionalmente se ven chozas de indios, cubiertas de caña, allá en medio de las selvas primitivas, indios que raramente han visto un hombre blanco y quienes, ante la vista del gran avión que cruza los aires, se

internan asustados en los bosques. Esta es una de las sensaciones extraordinarias que tanto abundan a lo largo de estas rutas aéreas.

De Panamá se cruza por los ardientes volcanes de Costa Rica y Nicaragua; las hospitalarias ciudades de la América Central son siempre pintorescas. En México se observan vistas emocionantes de catedrales de los antiguos Mayas, esa raza misteriosa cuya asombrosa civilización se hallaba en su apogeo en la época de Jesucristo; la Ciudad de México, magnífica capital rodeada de montañas espectaculares y heredera rica de los antiguos Aztecas, será siempre un lugar de exhibición del Hemisferio Occidental. Alrededor del Caribe, los aviones pasan sobre una infinidad de pequeñas islas, joyas orladas de blanca espuma, donde las aguas cristalinas de este mar tropical resbalan sobre playas de brillante arena. Puertos mágicos de los viejos filibusteros — St. Kitts, Antigua, S. Lucia, plaza fuerte de Barba Azul en San Thomas en las Islas Vírgenes. Luego Puerto Rico, una obra seccionada de brillantes colores; la antigua Santo Domingo, la ciudad que edificó Cristóbal Colón, y la vieja catedral donde se conservan sus huesos; Port-au-Prince, capital fascinadora; Cuba, la azucarera del mundo, y la alegre y extraordinaria Habana. Dos horas más y Miami — centro destellante de veraneo, con trenes lujosos o aeroplanos veloces para llevar los viajeros a Nueva York — Washington, o cruzar el continente a California.

**N**O cabe duda de que la tarea de establecer estas rutas aéreas, aun cuando se considere solamente por encima, ha sido enorme. Y hoy no está todavía terminada. Hoy se presentan obstáculos tan difíciles y serios como los que antes amenazan retardar la perfección del servicio aéreo en su más alto grado de utilidad para el negocio de ambas Américas. Con capital comparativamente limitado para trabajar, los directores del servicio aéreo internacional dependen de la cooperación de los países en que prestan sus servicios. Los muchos accionistas que han suministrado capital para el desarrollo de esta empresa han sacrificado toda esperanza de recibir antes de que pase un número de años beneficio alguno sobre sus inversiones. Todos los ingresos, hasta la fecha, bajo ningún concepto han afectado el coste de funcionamiento, mientras que todos los fondos disponibles se han usado para trabajos de desenvolvimiento con el fin de poner a la disposición de los comerciantes el servicio aéreo más refinado que se haya ofrecido en ninguna parte del globo, y erigirlo sobre una base que perdure y sea cada vez más útil a través de los años venideros.

EL AUTOMÓVIL AMERICANO



La Pan American Airways es hoy universalmente reconocida como quizás el sistema de transporte aéreo más importante del mundo. En más de 20.000.000 de millas cruzadas en transporte de pasajeros, ha completado sus vuelos adelantándose al tiempo fijado, dentro del 99,71 por ciento del tiempo del itinerario establecido. Como reflejo de esta sorprendente regularidad, y el sistema completo que la ha hecho posible, las estadísticas de seguros muestran que el viajar en los aeroplanos de la Panamerican es más seguro que viajar por ferrocarril o en propio automóvil.

**A**DEMÁS de suministrar un servicio nacional de transporte, el sistema provee en cada país una gran red de líneas aéreas que llegan a las otras naciones del Hemisferio Occidental. Tal servicio, siempre a la disposición de los comerciantes locales, puede ser de valor inapreciable para extender la influencia industrial y comercial de la nación en el desarrollo de su comercio internacional. Mercados que hasta hace poco no podían trabajarse, son ahora accesibles al comerciante de la Argentina; los productores del Brasil se encuentran próximos a los grandes mercados extranjeros, así como lo estaban, hace todavía unos pocos meses, de las ciudades de la costa dentro de su propio país; las islas Antillanas están a 24 horas de Sudamérica y Norteamérica.

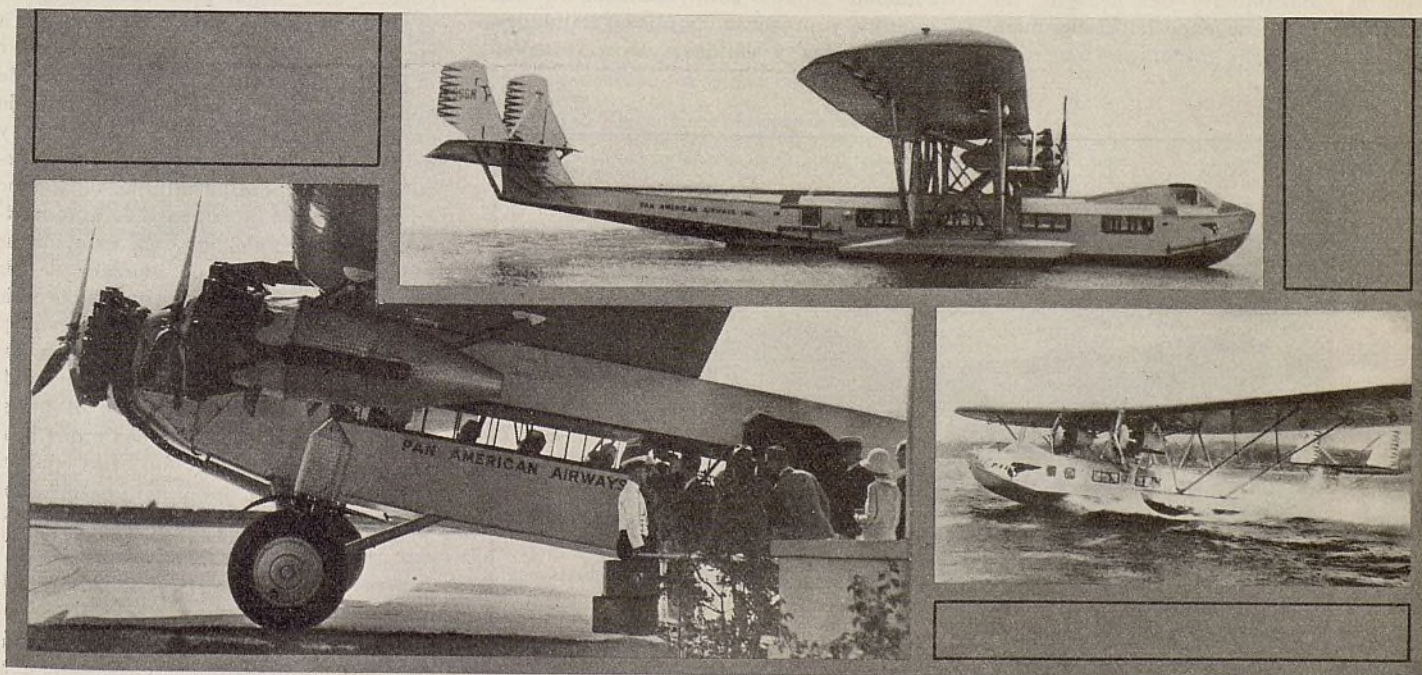
Como agencia altamente humanitaria ha probado ser muy valioso el sistema de transporte aéreo internacional americano. Todo el mundo reconoció esta característica cuando el sistema de

radio de la Pan American Airways esparció al éter la primera llamada de auxilio a la Republica Dominicana inmediatamente despues de que ésta fué atacada por fuertes huracanes. Los aeroplanos fueron los primeros que prestaron ayuda a la población batida por los elementos. Durante la catástrofe del terremoto que arrasó a Managua, todos los aeroplanos disponibles se dedicaron a llevar abastecimientos y evacuar la población de la ciudad que se desmoronaba. En otra ocasión, los aviones de esta línea internacional, con una "clínica" de notables médicos y cirujanos, ayudaron a extender los beneficios de la medicina moderna. Recientemente, en Belize, el aeroplano y su estación de radio fueron los únicos medios de contacto con el mundo exterior cuando el huracán atacó a esta pequeña colonia. En el caso de enfermedades epidémicas desarrolladas durante los últimos tres años, estos aviones han acelerado las provisiones de sueros y antitóxicos para áreas atacadas, donde por otros medios de transporte se hubieran demorado varias semanas. Raramente transcurre un día en que no haya un caso desesperado de enfermedad o accidente a muchas millas de distancia de un hospital, el que es llevado rápidamente y con seguridad, por el aire, para que se le preste la atención médica requerida, lo que en caso de demora significaría una diferencia entre la vida y la muerte. Día por día, aun cuando desconocido por muchos excepto aquellos que viven en las inmediaciones, estos aeroplanos prestan un gran servicio a la humanidad, siempre alertas y listos para rendirlo en los momentos más oportunos.

Como instrumento adicional de servicio se ha perfeccionado un sistema para el transporte aéreo de mercancía por expreso, el que ya está funcionando entre varios de los países de la América Latina. Esta facilidad importante se irá extendiendo por todo el sistema con la rapidez que sea posible. Muestras de artículos de gran valor, piezas de repuesto, miles de partidas de cuyo despacho rápido depende con frecuencia un importante desenvolvimiento comercial, se remiten ahora por el aire. Para acelerar la corriente comercial y aumentar el movimiento del negocio entre las Américas, se han adoptado tarifas módicas, que representan solamente una fracción de las tarifas de precios aplicadas al correo aéreo.

**S**IN embargo, a pesar de lo espectacular que es hoy este servicio aéreo internacional, todavía le queda mucho trabajo por delante, si es que ha de ocupar verdadera posición de importancia. Algunos de los factores necesarios son la continua cooperación de los gobiernos, encaminada a prestar ayuda en la simplificación de los procedimientos de aduanas; aumento de estaciones de radio y de información climatológica, y la animación hacia el establecimiento del servicio como una industria básica e importante para cada país. Se necesitan facilidades de puerto para estos comerciantes del aire, lo mismo que se requieren para los trasatlánticos que llevan el producto de una nación a los mercados del mundo y traen los artículos necesarios al país para el mayor desenvolvimiento de su industria.

Día por día, las grandes repúblicas de las Américas siguen su marcha ha-



*Algunos de los aviones de la Pan American Airways, Inc.*



# Relaciones con el Cliente

Por E. H. HAMPTON

Hampton, Watson & Compañía, Distribuidores Willys-Overland

**E**N todo negocio, cualquiera que sea el ramo, el éxito del mismo depende directamente de las relaciones que se mantienen con la clientela, y en cuanto al agente de automóviles este factor influye muy directamente, puesto que después de realizada una operación empiezan de verdad las relaciones entre el agente y el cliente.

Para obtener éxito y dar al mismo tiempo satisfacción a su clientela, el agente de automóviles tienen que valerse de todos sus recursos de inteligencia y diplomacia, estando obligado a conocer a cada uno de sus clientes puesto que entre ellos hay los que exigen ciertas atenciones y servicio gratuitos a que en muchos casos no son acreedores. La tarea del agente es por lo tanto a veces difícil.

En muchos casos el cliente que peor trata a su automóvil o camión resulta el más exigente y el más difícil de contentar. Es como el enfermo que no reconoce y no dice la verdad al doctor. Asimismo el agente está obligado a atenderlo y tratar de dejarlo satisfecho, tarea que en ciertos casos resulta ingrata.

Considerando todo, los pros y los contras, el ramo de automóviles es tan bueno como cualquier otro negocio y ofrece oportunidad de buenas ganancias, pero es necesario el complemento de factores influyentes, como ser ante todo el conocimiento del negocio, un salón adecuado de exposición, un buen taller de servicio mecánico—muy im-

portante esto—y mucha actividad en cuanto a ventas, que es la parte vital del negocio, puesto que el éxito mismo depende de las ventas, sin las cuales no habría necesidad de repuestos ni taller mecánico.

La experiencia comprueba que el servicio mecánico es de suma importancia puesto que faltando el mismo, el detalle más insignificante puede influir en contra de la propaganda del artículo. La atención mecánica que satisface al cliente salva y evita dificultades serias y propaganda perjudicial.

La personalidad del agente y sus vendedores en el negocio, influye y forma parte de lo ideal en cuanto a una organización que se puede consi-

derar como tal en el negocio de automóviles, y la experiencia nos demuestra que el agente que mejor servicio presta a su clientela, es el que mayor éxito obtiene.

El escribir e indicar como se debe proceder para conquistar y conservar a la clientela, es tomar un asunto ya largamente discutido. Todos sabemos como dar consejos, esto es cuestión siempre de teoría contra lo práctico, pero al final es lo práctico lo que más vale y esto es después de todo basado en la experiencia obtenida a costa de mucha lucha y sacrificios.

El agente, como asimismo sus vendedores y empleados, debe conocer detalles técnicos de la construcción de lo que vende, sus cualidades superiores,—si es que hay—en comparación con la competencia. Esto puede considerarse como base para lograr el éxito a que todos aspiran, pero con todo tienen que ser respaldadas las ventas con un buen servicio, y por servicio se entiende que debe contar el agente con un buen taller mecánico y personal competente.

## Estación de Servicio "Olivos"

**U**NO de los mejores ejemplos de estación de gasolina y aceite en la República Argentina lo ofrece esta estación de servicio localizada sobre la carretera principal entre Buenos Aires y El Tigre en Olivos, un suburbio a unos 30 kilómetros de distancia del centro de Buenos Aires. Contrario al promedio de las estaciones de esta naturaleza instaladas en la Argentina, la estación "Olivos" está localizada en una esquina y presenta amplias facilidades de entradas y salidas. Esta estación

de superservicio es propiedad y funciona bajo la dirección de la West India Oil Company.

El equipo de esta "Estación de Superservicio" es de lo más moderno y completo. Existen tres gatos hidráulicos de levantamiento para engrasar y aceitar, y al lado de cada uno de ellos hay depósitos de aceite para acelerar la rapidez al vaciar una caja de cigüeñal, etc. Cada gato está equipado también con presión de aire, tanto para rociar los muelles como para proveer la presión necesaria a las pistolas de engrase. Todo el equipo está situado en el lugar de mayor conveniencia y de fácil acceso, lo cual, desde luego, resulta en una pérdida mínima de tiempo en los trabajos de engrase de automóviles. Por ejemplo, en esta estación se efectúa el trabajo de engrase de un chasis completo, mecanismo de cambio de marcha, articulación universal y diferencial, y el rociado de los muelles del vehículo, en veinte minutos aproximadamente, desde el momento en que el automóvil se coloca sobre los gatos hasta que sale de la estación. Los equipos de engrase están igualmente equipados con luces eléctricas poderosas para poder realizar de noche el mismo trabajo tan perfecta y completamente como durante el día.

Una de las características que más cautivan la atención con respecto a la estación de referencia—lo que dicho sea



Estación de Servicio "Olivos," cerca de Buenos Aires



de paso representa un contraste definitivo con otras muchas instalaciones de esta clase—es la limpieza que se observa en ella, así como también la nitidez con que se presentan sus empleados, los cuales están perfectamente uniformados.

Todo cliente de esta estación de servicio tiene la plena seguridad de que los asientos y respaldos de su automóvil no van a estar cubiertos de grasa cuando se haya terminado el trabajo.

El equipo para el lavado de vehículos es también de lo más moderno que se conoce en la Argentina. Consiste de un gato hidráulico de levantamiento y dos mangueras de agua a alta presión. Los resultados obtenidos con este equipo no solamente son excelentes, sino que el tiempo empleado para lavar un vehículo es considerablemente menor del que era necesario por el procedimiento antiguo.

El aspecto de esta estación es tal que atrae a los dueños de automóviles a entrar en ella. Las entradas son amplias; en el interior de la estación se ofrece espacio suficiente para conducir los vehículos; el servicio que se presta es esmerado y rápido; para los clientes que esperan a que se termine el trabajo de engrase o lavado de su automóvil, se han provisto asientos cómodos, y la limpieza y las flores agregan una nota de atracción. Es sensible que no hayan más estaciones de servicio de esta categoría, en lugar de meramente una bomba de gasolina arrimada a la acera, de las cuales se han instalado muchas durante los últimos dos años.

El equipo que se usa en esta estación de Olivos es a saber: 3 reflectores; 5 instalaciones de aceite; 6 pistolas de engrase a presión; 4 pulverizadores de aceite; 4 gatos hidráulicos de levantamiento; 1 botella para agua destilada de acumulador; 1 gran compresor de aire para neumáticos, pistolas de engrase y rociadores de aceite; 1 limpiador al vacío; 1 lavadora de vehículos, y tres juegos completos de herramientas de mano. El servicio de esta estación está a cargo de 9 empleados, incluyendo el jefe de la misma.

## Las Rutas Aéreas

(Continuación en la página 29)

cia adelante. Pueblos de una herencia común, unidos íntimamente por mutuos ideales, tienen a su disposición las oportunidades anheladas de progreso ilimitado, paz y prosperidad. No se ha dado ningún paso de tanta significación hacia el verdadero panamericanismo como la creación de este servicio aéreo Panamericano. Al aumentar el movimiento comercial, se aceleran la prosperidad y las relaciones prácticas entre las naciones de América. Con la eliminación

de los obstáculos de tiempo y distancia, se ha hecho posible un intercambio de personas, ideas y pensamientos, y se ha animado ese entendimiento de intereses comunes y características fomentadoras de la armonía y buena vo-

luntad. Los grandes aviones de transporte de hoy, con sus vuelos por ambos continentes, han escrito un mensaje de progreso por los cielos, y han agregado un capítulo nuevo y brillante a la historia de las Américas.

# El Negocio en los Estados Unidos

ESTA tabla muestra el promedio de ventas al por menor realizadas por varios tipos de establecimientos dedicados a la venta de productos de la industria de automóviles en los Estados Unidos durante 1929. Esta información se obtuvo del Censo de Ventas al por menor recopilado el año pasado por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Estas cifras muestran que un total de 126.824 agentes de automóviles, estaciones de servicio, garajes y tiendas de accesorios, neumáticos y acumuladores, sirvieron a los 25 millones de automóviles que había entonces en circulación y, además, pone de manifiesto que había en servicio un total de casi 200 vehículos por cada uno de estos comerciantes al por menor.

Las ventas netas de los varios tipos de establecimientos variaron ampliamente. Las más elevadas fueron las de los agentes de automóviles y las de las estaciones de servicio, cuyo total abarcó

dos terceras partes de todo el negocio de automóviles.

El censo comprende varios tipos de comerciantes y la lista está formada por un total de 1.549.168 tiendas de toda clase dedicadas a la venta al por menor, las cuales, durante el año, vendieron por valor de \$50.033.850.792. La venta de automóviles de todas las clases, abarcó el 19,08 por ciento del total de todo el negocio. En otras palabras, aproximadamente una quinta parte de todo el negocio de venta al por menor en los Estados Unidos correspondió a la venta de automóviles, una indicación del lugar predominante que en el mundo comercial ocupa el vehículo a motor. En realidad, el negocio de la industria automotriz fué únicamente excedido por el negocio de venta de comestibles, y a su vez excedió a otras clasificaciones tales como mercancía en general, tejidos, maderas y materiales de construcción, muebles, restaurantes, cigarrerías, farmacias, etc.

## NEGOCIO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ—1929 (ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

Grupo de Automóviles	No. de Tiendas	1929 Ventas Netas	Promedio de Ventas
Vehículos a motor (sin incluir establecimientos separados de automóviles usados) venta y servicio.....	41,158	\$6,169,463,534	\$150,474
Establecimientos de vehículos usados (automóviles y camiones) .....	3,179	146,860,405	48,950
<b>Accesorios, Neumáticos y Acumuladores</b>			
Accesorios, neumáticos y acumuladores.....	11,643	347,463,161	34,670
Talleres de acumuladores (incluyendo reparaciones)....	5,625	79,016,117	15,803
Talleres de neumáticos (incluyendo reparaciones).....	6,971	205,838,872	29,262
<b>Garajes, Reparaciones, Gasolina, Aceite, Etc.</b>			
Talleres de carrocería, guardabarros y pintura.....	3,297	48,524,225	16,174
Garajes (reparaciones y almacén, gasolina, aceite, accesorios) .....	54,199	603,579,817	11,177
Talleres de venta y reparación de radiadores.....	752	6,427,564	8,560
<b>Total .....</b>	<b>126,824</b>	<b>\$7,607,173,695</b>	
<b>Estaciones de Gasolina</b>			
Estaciones de gasolina (combustible y aceite).....	55,787	\$930,349,093	16,915
Estaciones de gasolina (con neumáticos y accesorios)...	33,443	650,818,939	19,720
Estaciones de gasolina (con departamento de comidas u otros productos) .....	34,749	302,674,433	8,902
Garajes y lugares de estacionamiento (gasolina y aceite) .....	742	18,190,119	24,560
<b>Total .....</b>	<b>124,721</b>	<b>\$1,902,032,584</b>	
<b>Motocicletas, Bicicletas y Accesorios</b>			
Motocicletas (solamente).....	250	\$7,604,548	30,418
Bicicletas, motocicletas y accesorios.....	373	6,317,360	17,074
Talleres de bicicletas.....	800	7,628,195	9,260
<b>Otros Establecimientos de la Industria</b>			
Aeroplanos y accesorios.....	102	4,539,982	44,500
Botes (autobotes, yates, canoas).....	252	11,601,549	46,408
<b>Total .....</b>	<b>1,777</b>	<b>\$37,691,634</b>	
<b>Gran Total.....</b>	<b>253,322</b>	<b>\$9,546,897,913</b>	





# IDEAS de Promoción



## Cuide de los Tapacubos

**E**S necesario fijarse en que los cubos de las ruedas traseras no estén flojos. Ellos ocasionan ruidos molestos y, si se permite correr el automóvil por algún tiempo, el perjuicio que se causa puede ser tanto que haya necesidad de instalar nuevos cubos. Hasta los automóviles completamente nuevos deben ser inspeccionados con relación a este inconveniente. El procedimiento apropiado es solapar la perforación del cubo a un asiento sobre el extremo del eje cónico.

## Ahora Pagan

**"L**O siento, pero no llevo dinero suelto. Cárguelo a la cuenta."

J. A. Martin, gerente del Garaje de la Esquina, comenzaba a oír con mucha frecuencia esta excusa. Él había tratado de conducir su negocio sobre la base de pago al contado, y con excepción de este obstáculo, había triunfado en su propósito.

Al darse cuenta de que sus clientes no es que evadían efectuar el pago, sino que, consciente o inconscientemente, procuraban obtener crédito, Martin puso en práctica el experimento de un plan sencillo pero eficaz.

Como quiera que la mayor parte de sus clientes tenían cuenta en tres bancos locales, Martín fué a los bancos y obtuvo cheques en blanco de cada uno de ellos. Los libros de cheques se guardaron en el archivo del garaje. Ahora bien, cuando un cliente manifestaba que había olvidado su libro de cheques, Martín le presentaba uno del banco correcto en donde el cliente tenía su cuenta.

"Ningún cliente honesto queda ofendido por este procedimiento," dice el gerente de referencia, "y el método me ha ahorrado mucho dinero por valor

de tiempo e inconvenientes. El mismo ha mantenido el negocio sobre una base sana de pago al contado.

## Trabajo para Desocupados

**R**ECIENTEMENTE un comerciante emprendedor de la industria de automóviles puso un anuncio ofreciendo trabajo temporalmente a 1000 trabajadores. Estos tenían que ocuparse de la limpieza y pulimentación de vehículos.

El anuncio dió por resultado una contestación inmediata. Desde el primer día, el lavadero de este comerciante contaba con 100 automóviles diarios para la limpieza. Este volumen fué lo suficiente para mantenerlo en funcionamiento a capacidad normal.

Los precios que comúnmente variaban de \$5 a \$20 por un trabajo de lavado y pulimentación, durante el período del experimento fueron reducidos de \$2 a \$8.

A los trabajadores empleados en este trabajo se les remuneraba a razón de un tanto por hora.

## Lubricación a Mano

**A**UN cuando un automóvil esté equipado con un sistema central de lubricación de chasis, casi siempre existen puntos que deben ser lubricados a mano con una pistola o aceitera. Estas partes no deben pasarse por alto, y ya son muchas las estaciones que hacen la lubricación de tales puntos cuando llegan sus clientes a cambiar el aceite del motor. Además, se recomienda que las líneas sean sopladas y limpiadas por lo menos una vez al año para prevenir cualquier impedimento y por consecuencia inconvenientes por falta de lubricación.

## Venta por Teléfono

**E**L teléfono en el taller de reparaciones puede ser usado para algo más que recibir llamadas. He aquí como utiliza el teléfono uno de estos talleres para vender más trabajos de reparación:

Todas las tardes a las cuatro y media aproximadamente se hacen cinco llamadas a clientes que no han visitado el taller por algunas semanas. Un índice de tarjetas de clientes clasificados por orden alfabético, contiene información tal como el nombre y dirección, número del teléfono, marca del automóvil, y las reparaciones previamente efectuadas junto con la fecha que se hizo el trabajo. Los clientes a quienes no se les puede conseguir por la tarde se les llama de nuevo al anochecer.

La conversación es breve y precisa haciendo uso de la cortesía más refinada. Se sugieren servicios y se extiende al cliente una invitación anticipándole el verdadero aprecio de su visita.

## Anuncio en los Periódicos

**E**L promedio de talleres de reparación no disfruta de negocio suficiente para permitirse provechosa y extensamente el anuncio en los periódicos. Fuera del material que se les suministra para propaganda directa por correo, letreros de anuncio en el mismo taller, y un vehículo de servicio, el campo de anuncio es, desde luego, muy limitado.

No obstante, he aquí un nuevo uso del anuncio en periódicos. El dueño de cierto taller de reparaciones inserta tres veces a la semana un anuncio de cinco líneas en la sección de anuncios clasificados del periódico local. Su anuncio aparece en las columnas de venta de automóviles usados y otras especialidades para automóviles, y es leído por

EL AUTOMÓVIL AMERICANO



los interesados en la compra de un vehículo usado—quienes son muy buenos clientes en perspectiva por los servicios que se ofrecen—y por aquellos que se interesan en la conservación de automóviles. Anuncia un servicio cada vez, más bien que trabajo general de reparación.

### Siempre un Buen Trabajo

**"¿H**A recorrido su automóvil 10000 millas o más? Si es así, necesita entonces un trabajo de limpieza de carbón y esmerilado de válvulas, apretar las uniones de la carrocería, y unos pocos de los otros servicios que ofrecemos. Los expertos sugieren también nuevas bujías de encendido. Visítenos y tendremos la satisfacción de cotizarle precios sobre nuestro trabajo perfecto y sin reproche."—Así se expresa en una carta que recientemente envió a su clientela una activa estación de servicio.

### El Hablar Cuesta Poco

**L**A expresión oral es barata. Todos hacen uso de ella. Los mecánicos y sus clientes entablan conversaciones cuando se hallan juntos, y mucho de lo que se habla no guarda relación alguna con la reparación de vehículos.

Los clientes cuentan sus tristes historias a los mecánicos, quienes atentamente simpatizan con ellos, y, a su vez, los mecánicos quizás superan a sus clientes en los relatos de historias relacionadas con la mala suerte.

El dueño emprendedor de un taller de reparaciones prohíbe que sus mecánicos se conviertan en propagandistas de la "depresión." Ha dado instrucciones a sus empleados para que se muestren siempre alegres y conviertan toda conversación con los clientes en asunto de venta, o, al menos, en algo que se relacione con el negocio. Tal clase de conversación no es sólo económica, sino también provechosa.

### Atracción del Comercio de Turistas

**DIRÍJASE** el pensamiento hacia el comercio que ofrecen los turistas. Aun cuando muchos de ellos visitan a un país para ver lo más que puedan con el menor gasto posible, existe, sin embargo, una legión de turistas que no entran en dicha clasificación. Los letrados a lo largo de la carretera y en el mismo taller, retocados con una nueva capa de pintura, influirán mucho para atraer tal negocio. Sabemos de un garaje activo, que realiza un buen trabajo en pro del reputable comercio de turistas al suministrar a los hoteles tarjetas impresas en la forma siguien-

te: "Recogemos y hacemos entrega del automóvil. Haga que nos llame el empleado del hotel. Una de nuestras especialidades es el lavado y engrase de automóviles." Muchos de los garajes que hacen su propaganda por los hoteles ofrecen únicamente espacio de estacionamiento y almacén y dejan abierto el mercado de trabajos de reparación. Varios talleres de reparación han podido apreciar las ganancias derivadas de recordar a los huéspedes de hoteles los servicios que dichos talleres pueden ofrecerles.

### Un Nuevo Contrato

**C**ierta estación de servicio situada próxima a un solar dedicado al estacionamiento de vehículos a motor en el distrito comercial de una gran ciudad, ha alquilado un pequeño espacio en el lugar de estacionamiento, donde ha colocado un banco de trabajo y una pequeña vitrina portátil en la que exhibe correas de ventilador, equipo para la reparación de neumáticos y bujías de encendido. Los ingresos que se aseguran por trabajos generales son pocos.

Las ganancias que se obtienen son resultado de ventas de servicios mayores que el mecánico encargado de la exhibición realiza entre los dueños de los automóviles allí estacionados. Muchos automóviles se estacionan por todo el día. En tal caso, el mecánico conduce el mismo al taller y lo devuelve a tiempo, o sugiere que el dueño pase por el taller que está cerca del lugar de estacionamiento. Mediante esta idea se ha conseguido un buen volumen de venta de servicio. A los automóviles que por primera y única vez se hallan en dicho punto se les vende el servicio de



lavado y engrase. Muchos de los clientes corrientes del lugar de estacionamiento se convierten también en clientes de la estación de servicio.

### Examine sus Libros

**C**ON frecuencia el pequeño taller independiente de reparaciones deja de prestar atención a la teneduría de libros. En ocasiones, muchos de estos talleres no saben a ciencia cierta si están trabajando bajo una ganancia o una pérdida—ni cual pueda ser con precisión el margen de ganancia o pérdida. Todavía existen otros talleres de espíritu tan pobre que carecen en absoluto de contabilidad alguna. Tales casos se encuentran con bastante frecuencia y se presentan bien claros cuando se nos llama la atención sobre bancarrotas y fracasos de negocios.

Un sistema sencillo de teneduría de libros presentará ante el comerciante los detalles y cifras de su propio negocio—ventas, pagos, créditos, giro del negocio, gastos generales, y todas sus transacciones.

No importa lo pequeño que sea un negocio, uno de los principios fundamentales de desenvolvimiento práctico es la contabilidad.

### Exhibición de Botes en Nueva York

**N**UEVA YORK—La exhibición Nacional de Autobotes de 1932, que se celebrará por tercera vez la semana del 22 al 30 de enero, ocupará por completo cuatro pisos de exhibición del Gran Central Palace de Nueva York.

Al decidir hacer esta exposición nacional de autobotes, motores y accesorios, tan importante como lo han sido las de los dos últimos años, la industria de botes a motor, por intermedio de la Asociación Nacional de Fabricantes de Motores y Botes, expresa su confianza en el futuro del deporte y de la industria de autobotes, además de su firme creencia de que la incertidumbre presente del negocio ha pasado por sus peores períodos y está ya desarrollando algunas mejoras apreciables en ésta y otras industrias.

"La industria de autobotes," dice Henry R. Sutphen, presidente de la asociación, "cree que la depresión presente ha sido tan sólo un reajuste momentáneo pero necesario en la rápida marcha de la vida de los negocios modernos, y cree también que el período peor de la situación ha pasado definitivamente. Esta asociación tiene tanta fe en el próximo futuro de los negocios que ha decidido celebrar una exposición nacional de autobotes tan completa y bien presentada como las realizadas los últimos dos años."



# Recientes Modelos de Camiones

## Diamond T

**C**HICAGO—Un nuevo camión de dos toneladas a un precio de lista de \$1.095, ha sido recientemente anunciado por la Diamond T Motor Car Co. Este nuevo camión, llamado modelo 316, viene a reemplazar al modelo 291, siendo \$300 más barato que este último. Representa un progreso notable en construcción. Tiene motor más grande, bastidor más firme, muelles más poderosos y un chasis de peso más reducido. Se ofrece en tres distancias entre los ejes: 155" (3,87 m.), 167" (4,17 m.) y 137" (3,42 m.). Sobre el chasis más corto se instalan cajas de vuelco. Este mismo chasis se aprovecha para trabajos de tracción.

El motor con montaje en caucho es un tipo Diamond T-Hercules de seis cilindros, de  $3\frac{5}{8}$  x  $4\frac{1}{4}$ , modelo JXB, con cilindrada de 263 pulgadas cúbicas (4,3 litros) y una fuerza efectiva de 65 caballos a 2.400 revoluciones por minuto. Está instalado en grupo con un embrague de placa seca Borg & Beck y un cambio de marcha Warner-Gear de cuatro velocidades adelante y marcha atrás. En el nuevo camión se emplean articulaciones universales Spicer y árboles propulsores de dos piezas montados en cojinetes de bolas SKF de ajuste automático.

La alimentación del combustible se efectúa mediante una bomba accionada por el árbol de levas. El sistema comprende un carburador Zenith de  $1\frac{1}{4}$ " de tipo de servicio pesado con tiro hacia abajo y depurador de aire. El radiador, de tipo de servicio pesado, tiene su

núcleo de tubos planos y aletas firmemente retenido en un casco de acero estampado con superficie exterior enchapada de cromo. El núcleo tiene de adicional protección un resguardo delantero de barras enchapadas de cromo. El sistema de arranque, alumbrado y encendido es de marca Auto-Lite.

La propulsión final es mediante un eje trasero Clark B613 de tipo enteramente flotante, con engranaje helicoidal cónico. El piñón propulsor está firmemente soportado por tres hileras de cojinetes. Los frenos de pie son de marca Lockheed, de tipo hidráulico, que accionan en las cuatro ruedas. Llevan un especial forro moldeado y ofrecen una superficie total de enfrenamiento de 350 pulgadas cuadradas. Los tambores delanteros son de  $16 \times 2\frac{1}{4}$  pulgadas, y los traseros, de  $16 \times 3\frac{1}{2}$ . Los tambores traseros son fundidos de una especial aleación de hierro.

El mecanismo de dirección de leva y palanca es de marca Ross. Los muelles delanteros son bien largos, de  $42 \times 2\frac{1}{2}$  pulgadas, van soportados en bujes de caucho de tipo de compresión y sujetos en gemelos delanteros. Los muelles traseros de  $53 \times 2\frac{1}{2}$  pulgadas son muy adecuados y se completan con auxiliares de seis láminas. El bastidor ahusado de acero estampado comprende miembros transversales especiales del nuevo tipo llamado de mandíbula de codrillo. En su punto sujeto a mayor tensión, tiene 7 pulgadas de profundidad, con brida de 3 pulgadas de anchura y material de  $\frac{7}{32}$  de pulgada de espesor.

En la dotación normal se incluyen

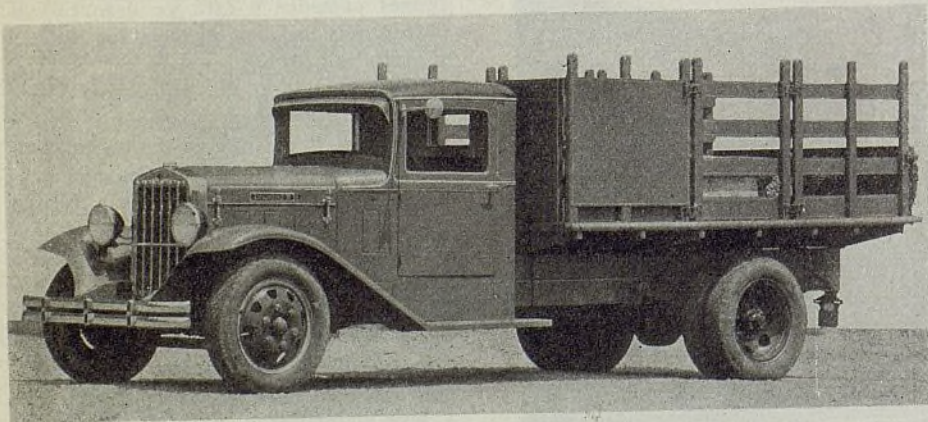
ruedas de rayos metálicos huecos. Los neumáticos son de 6.50/20 pulgadas. En las ruedas dobles traseras se emplean balones. En la dotación corriente se comprenden: alumbrado eléctrico, velocímetro, termómetro de motor, llanta metálica de recambio y portaneumático. Con este camión se ofrece una garita enteramente de acero, en estilo de luxe, que sirve para todo tiempo. Los cojines del asiento son profundos. Sobre el piso hay un tapete de caucho. El pedal de aceleración está convenientemente colocado. La forma del cubretablero armoniza artísticamente con la de la garita.

## G. M. T.

**D**ETROIT—Los precios de lista de los nuevos modelos T-18 de  $1\frac{1}{2}$  a 2 toneladas de la General Motors Truck Company, comprendidos entre \$595 y 665, son los más económicos que se registran en los anales de esta gran compañía. Provistos del mismo motor de seis cilindros de 60 caballos de fuerza empleado en el T-19 y en el anterior modelo T-17, los nuevos camiones se ofrecen con dos distancias entre los ejes, de 131 y de 157 pulgadas (3,27 y 3,9 m.) que admiten cajas de 9 a 12 pies de longitud, con capacidad máxima bruta de 8200 libras.

El nuevo modelo T-18 ha sido ideado de modo que puede admitir la instalación de cajas comerciales construidas para el camión Chevrolet. Por esta razón, al económico precio del chasis se agrega el bajo costo de estas cajas.

El motor tiene montaje de tres puntos de apoyo, uno al frente y dos atrás. Un ventilador de tipo de aspiración instalado en la caja del cigüeñal, un depurador de aire y un colador de combustible proveen amplia protección contra el polvo y humo. El mecanismo de dirección de tipo de tornillo sin fin está instalado en cojinetes de rodillos para su más fácil y seguro funcionamiento. Los frenos son de tipo Houck, con cuatro zapatas en los tambores traseros, dos de las cuales se actúan por la palanca manual. Los frenos de pie, que actúan sobre las cuatro ruedas, funcionan por medio de cables y varillas. Un detalle especial del nuevo camión es sus ruedas Spokesteel desmontables, las cuales, por ser intercambiables, fa-



*Diamond T de 2 toneladas con garita de luxe y caja de teleros*



cilitan la instalación de ruedas traseras dobles.

El radiador de tipo de aletas y tubos tiene un casco esmaltado de negro. Los tubos son planos para evitar el peligro de que por causa de la congelación del agua puedan reventarse. Bajo la fuerza de dilatación, el tubo plano afecta una forma circular. El núcleo de este radiador es producto de la Long Mfg. Co. Esta soportado por almohadillas de caucho.

En el chasis de 157 pulgadas de distancia entre los ejes se emplean dos articulaciones universales, la una cerca del cambio de marcha y la otra adelante del tubo del árbol propulsor, quedando soportada en cojinetes de bolas sujetos en un miembro transversal del bastidor. Los cojinetes de desembrague son de tipo de bolas. La válvula de aire automática del carburador está complementada con una bomba de aceleración. En la propulsión del arranque se ha hecho provisión para impedir el engranaje accidental del piñón mientras el motor está funcionando.

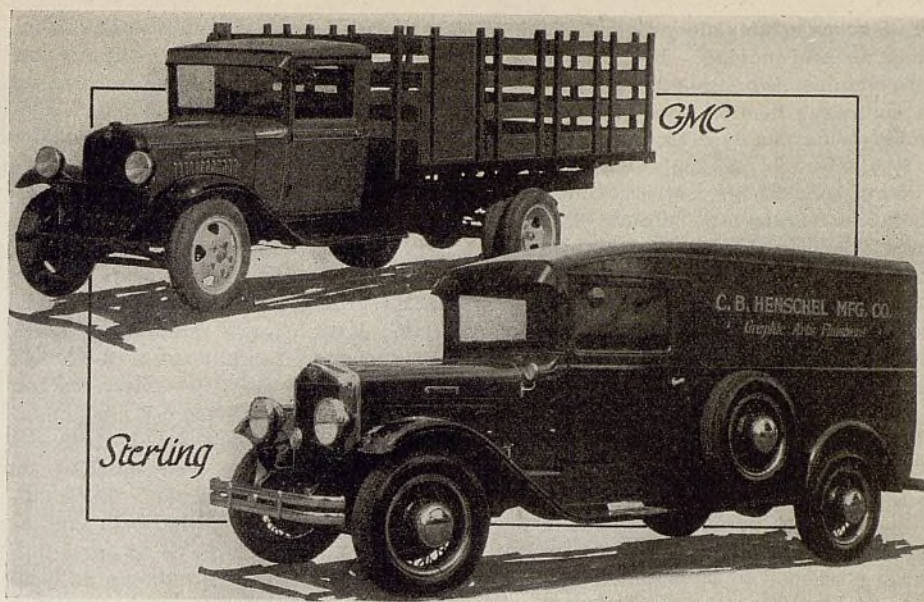
El tablero de instrumentos tiene iluminación indirecta. Hay aquí un indicador eléctrico de gasolina, un termómetro para el agua de enfriamiento y todos los otros instrumentos de uso corriente. Todos los alambres y cables del sistema eléctrico están protegidos en conductos flexibles.

### Republic

**A**LMA, MICH.—El "Highway Mogul" un camión de 20 toneladas, con motor de 12 cilindros, que desarrolla 240 caballos de fuerza, fué recientemente anunciado por su fabricante, la France-Republic Corp. Ideado para rápido transporte de flete, el nuevo camión puede desarrollar hasta 60 millas por hora en engranaje de alta velocidad y cerca de 32 millas por hora en engranaje de segunda velocidad, gracias a su eje trasero con desmultiplicación de 6 a 1.

Su grupo motor consta de motor American-LaFrance de 12 cilindros, similar al tipo perfeccionado por la compañía para sus bombas de incendio, un embrague de dos discos de 14 pulgadas de diámetro, de marca Long y un cambio de marcha de cuatro velocidades adelante y marcha atrás de marca Brown-Lipe. Todos estos órganos están instalados de modo que forman un solo grupo.

Un detalle especial del "Highway Mogul," llamado también, modelo Q, es que su grupo de seis ruedas, ofrecido con propulsión por tornillo sin fin o con propulsión por árbol de doble reducción, está instalado directamente en el bastidor, sin la ayuda de muelles intermedios. Las trepidaciones y golpes de la marcha se absorben por los neumá-



El General Motors T-18 y el Sterling "Kenwood" de 1½ toneladas

ticos, los cuales son de baja presión y gran diámetro. La ausencia de muelles del grupo de seis ruedas tiene ciertas ventajas definidas. Permite al constructor del camión aumentar la anchura del bastidor o aumentar el tamaño de los neumáticos, o ambas cosas al mismo tiempo, y con todo esto quedar todavía dentro del límite legal de 96 pulgadas. Con un grupo de seis ruedas, los choques recibidos por la carga son mucho menores que con el tipo de un solo eje trasero. Por otra parte, el desplazamiento vertical del bastidor queda reducido a la mitad. La ausencia de muelles resulta, por supuesto, en reducción de peso.

El diámetro interior y la carrera de émbolo del motor del modelo Q son respectivamente de 4 y 5 pulgadas (101,6 y 127 mm.). La cilindrada es de 754 pulgadas cúbicas (12,36 litros). La fuerza máxima de 240 se desarrolla a 2900 revoluciones por minuto. Los cilindros de hierro al cromo y níquel están fundidos en un solo bloque y llevan manguitos interiores. La carburación y el encendido son dobles. El motor tiene un total de cuatro distribuidores de seis cilindros.

Para el funcionamiento de los frenos neumáticos se emplea un compresor de aire Westinghouse, el cual va instalado sobre el motor, recibiendo lubricación directa de la bomba de aceite del motor. Los frenos de las seis ruedas tienen 17¼ pulgadas de diámetro y van suplementados por doble zapata de 16 pulgadas. El freno de palanca, de tipo de disco de marca True Stop, actúa sobre el árbol propulsor.

El presente camión se ofrece también con equipo trasero de dos ruedas, y en este caso se suministra con muelles traseros de 60 por 4 pulgadas y tambores traseros de 21 por 5½ pulgadas. El

bastidor es de aleación especial de acero de tratamiento térmico. Sus miembros laterales, en su parte más ancha, tienen una profundidad de 12 pulgadas. En la parte delantera tienen 9 y en la parte trasera 8 pulgadas de profundidad. Las bridas tienen 3½ pulgadas de anchura. El bastidor está completamente reforzado.

### Sterling

**M**ILWAUKEE—A pesar de haberse dedicado con especialidad a la construcción de camiones pesados durante varios años, la Sterling Motor Truck Co. de esta ciudad ha suplementado su surtido con algunos modelos de peso liviano. El más reciente de éstos es el "Kenwood," un camión rápido de 1½ toneladas.

El nuevo modelo anotado ha sido objeto de particular atención por parte de los ingenieros, en lo tocante a la belleza de su aspecto exterior. El nuevo estilo de radiador en forma de V con deflectores de viento, introducido por la compañía Sterling este año, se emplea en combinación con un largo capó de motor provisto de lumbreras abisagradas. La sección delantera del camión se parece mucho a la de un automóvil de pasajeros. Guardabarros se suave curva, cinco ruedas de rayos de alambre y detalles tales como lamparitas laterales en el cubretablero, parachoques con enchape de cromo y estribos de longitud completa, se incluyen en la dotación corriente.

El chasis es de construcción Sterling normal. La fuerza la suministra un motor de seis cilindros de 3¾ por 4 pulgadas (85,7 por 101,6 mm.) que desarrolla 60 caballos de potencia a 3.000 revoluciones por minuto. Los miembros laterales acanalados del bastidor



son de acero estampado y tienen 6 pulgadas de profundidad. Los miembros transversales son igualmente firmes. Un embrague de una sola placa y un cambio de marcha de cuatro velocidades, de tipo selectivo, se comprenden en su grupo motor. El eje trasero es un tipo Timken enteramente flotante de engranaje helicoidal. El eje delantero es también de marca Timken. En la dotación normal se incluyen frenos hidráulicos Lockheed y neumáticos de tipo balón de 6.50-20 pulgadas. Se ofrece en dos distancias entre los ejes: la normal de 142 pulgadas (3,55 m.) y la especial de 162 pulgadas (4,05 m.). Con el chasis se ofrecen varios estilos de cajas de estilo de luxe.

Se dice que el chasis, provisto de completo equipo de luxe, se vende a un precio alrededor de \$1.000 entregado en la fábrica.

### Stewart

**B**UFFALO—La Stewart Motor Corp. anuncia la construcción del nuevo Modelo 48-8, un chasis con motor de ocho cilindros en línea de 3 toneladas, cuyo precio de lista, entrega en fábrica, es de \$2.990. Este nuevo modelo de ocho cilindros, que puede desarrollar hasta 50 millas por hora, fué proyectado y construido para servicio rápido a largas distancias. Se ofrece en tres distintas distancias entre los ejes: 150, 160 y 170 pulgadas. A precio adicional, se ofrece también en mayor distancias entre los ejes: 180, 196, 226 y 241 pulgadas.

El motor es un Lycoming AE de ocho cilindros, con diámetro interior y carrera de émbolo de 3 $\frac{1}{4}$  y 4 $\frac{1}{4}$  pulgadas respectivamente, que desarrolla hasta 130 caballos de fuerza. La cilindrada es de 420 pulgadas cúbicas. El arranque, el encendido y el alumbrado están representados por grupos Delco-Remy, y el carburador es un Stromberg. For-

mando grupo con el motor se hallan un embrague de disco Brown-Lipe y un cambio de marcha de cuatro velocidades de igual marca. La propulsión final es por engranaje cónico helicoidal en eje trasero de marca Clark, con desmultiplicación normal de 7,12 a 1.

Los frenos de pedal son Bendix Duo Servo en las cuatro ruedas de funcionamiento mecánico, con varillaje para los traseros y con cable para los delanteros. Estos frenos están complementados con un amplificador B-K. El freno de palanca de tipo exterior actúa sobre el árbol transmisor y está instalado en la brida del árbol atrás del cambio de marcha. El bastidor de acero es de 9 pulgadas por 9 $\frac{3}{32}$  de pulgada. Los muelles delanteros son de 40 por 3 y los traseros, de 56 por 3 pulgadas. Los muelles auxiliares de 6 láminas se comprenden en la dotación corriente. Las ruedas de acero fundido y con rayos huecos admiten balones de 8,25/20 pulgadas siendo dobles las traseras.

La Auburn Automobile Co. y sus subsidiarias obtuvieron una ganancia neta total durante los meses de junio, julio y agosto, y comprendiendo el tercer trimestre del presente año fiscal, hasta el 31 de agosto de 1931, de \$977.270,83 igual a \$4,91 por acción sobre 199.060 acciones pendientes en dicha fecha. Esto compara con las ganancias netas de \$178.935, equivalente a \$0,90 por acción durante el mismo período correspondiente al año pasado, basado en el número de acciones ahora pendientes. Por los primeros nueve meses del presente año fiscal que terminó el 31 de agosto, 1931, las ganancias netas consolidadas aumentaron a \$3.338.446, igual a \$16,77 por acción, comparado con \$1.044.944, equivalente a \$5,25 por acción por el período correspondiente de 1930, y comparado con \$2.958.220, equivalente a \$14,86 por acción por el mismo período correspondiente a 1929, basado en el número presente de acciones pendientes.

Courtney Johnson, antes gerente general de ventas de la Hudson Motor Car Co. ha pasado a formar parte del personal general de ventas de la General Motors Corp. En su nuevo puesto estará asociado con R. H. Grant, presidente del comité general de ventas de la General Motors.

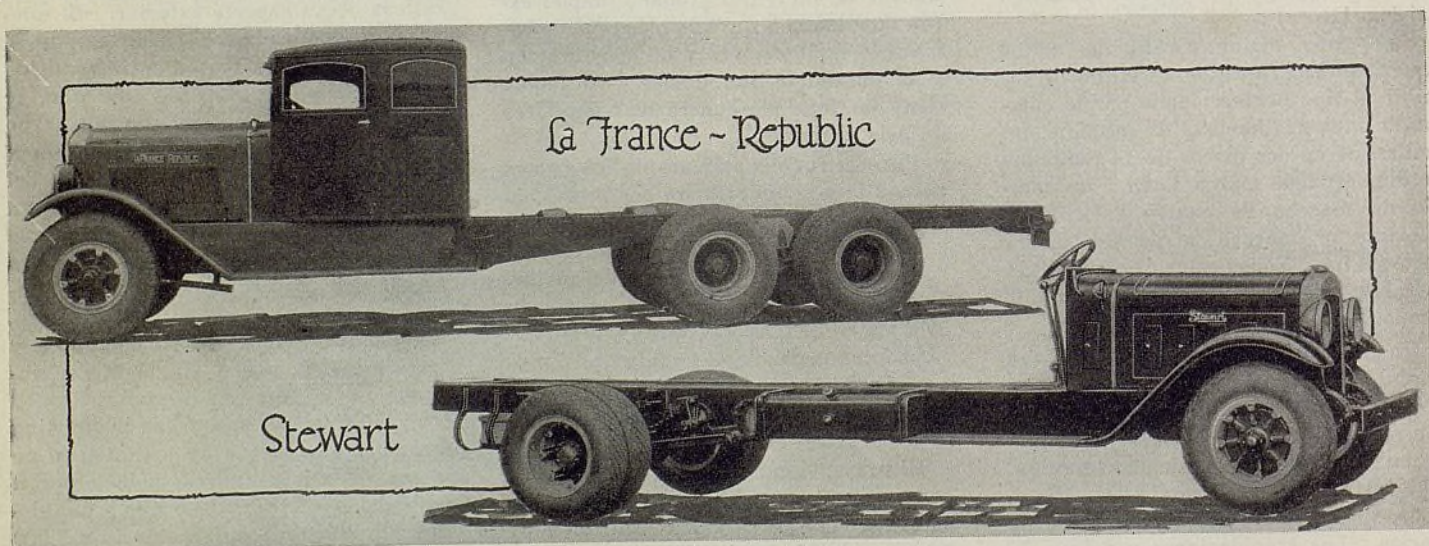
### Exhibiciones para Ayudar al Negocio

**N**UEVA YORK—S. A. Miles, director de las Exposiciones Nacionales de Automóviles se ha dirigido a todos los exhibidores para que hagan las exposiciones de 1932 un verdadero factor de restauración de confianza en el negocio.

La industria automotriz, manifiesta el Sr. Miles, tiene gran influencia sobre todas las demás industrias norteamericanas y una mejora dentro de la industria de automóviles se reflejará rápidamente en las otras industrias del país. Por lo tanto, todo esfuerzo puesto en práctica al tiempo de la introducción de los nuevos modelos para 1932, hará que la industria emprenda su marcha en debida forma y dará ímpetu al comercio en general. Aun cuando no pueden calcularse fácilmente los ingresos inmediatos en efectivo como resultado de las exposiciones, el entusiasmo desarrollado por ellas en la industria automotriz en particular, y en otras industrias en general, será factor vital que definirá el año 1932 como el de cambio de las condiciones económicas actuales, dijo el Sr. Miles.

Se presentarán como 250 exhibidores de automóviles y de piezas, accesorios y equipo, los que llenarán cuatro pisos del Grand Central Palace de Nueva York del 9 al 15 de enero, y así mismo en el Coliseo de Chicago del 30 de enero al 6 de febrero.

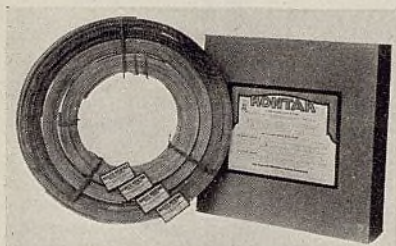
El uso de papel transparente "cellophane" para envolver piezas de motor para el comercio de repuestos, fué instituido por la McQuay Norris Mfg. Co. con la introducción del nuevo anillo "Hi-Unit Pressure Superoyl." Este nuevo método de empaque, además, de agregar atracción, ofrece muchas ventajas prácticas:—el anillo puede exhibirse sin necesidad de quitar la envoltura; los tamaños no pueden mezclarse y confundirse por no haber quitado el papel; y los anillos en esta forma ocupan menos espacio en los anaques del comerciante, según se ha dicho.



El "Highway Mogul" Republic, descrito en la página anterior, y el modelo 48-8 Stewart de ocho cilindros

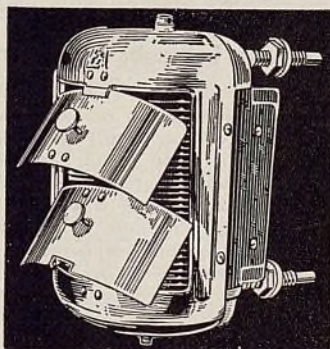


# ACCESORIOS Y REPUESTOS



Paquete "Kontak"

**C**ONTIENE cuatro rollos con 21 pies cada uno de forro para frenos, en tamaños apropiados para hacerse cargo del 90 por ciento aproximadamente de todos los automóviles de pasajeros equipados con frenos interiores, según se ha manifestado. Rusco-Kontak es un forro semimoldeado en rollos.—Russell Mfg. Co., Middletown, Connecticut.



Calefactor

**D**OS modelos de este calefactor por agua caliente sirven para equipar a todos los automóviles. La capacidad es de dos pintas de agua, y el núcleo consiste de 32 tubos a prueba de inconvenientes montados en ángulo. El motor tiene dos bobinas de campo y gran lubricado. Los cojinetes de bronce son de alineación y lubricación automática. Un interruptor de dos velocidades permite la variación de alta o baja temperatura desde el asiento del conductor, y el gobierno termostático del agua evita que ésta pase al radiador antes de que haya alcanzado la temperatura predeterminada. Está provisto de positigos que admiten una variedad de ajustes. —E. A. Laboratories, Inc., Brooklyn, N. Y.

Anillo de Rueda

**U**N nuevo accesorio para "engalanar" el automóvil ha sido agregado al surtido Monogram por la Kingsley-Miller Co., 625 West Jackson Boulevard, Chicago. Se trata de un anillo de rueda ideado para automóviles Ford y Chevrolet, agregando una nota final de elegancia y distinción al vehículo. Ofrece a la rueda cierto aspecto de "acabado" que ayuda muchísimo a enaltecer la belleza del automóvil. Precio de lista,

\$8,50 por juego de cinco anillos, o \$10,20 por seis anillos. La Kingsley-Miller anuncia también un encendedor de cigarrillos, sin cordón, con acabado onix, marfil y ambar. El elemento calentador está completamente cerrado cuando el encendedor no se tiene en uso. Precio de lista \$2. Se suministra en tres modelos; para montaje directo en el panel de instrumentos, para engancharlo en el panel de instrumentos y para fijarlo a la columna del volante de dirección.

Cable de Encendido

**U**N nuevo surtido de Juegos de Cable de encendido ha sido introducido por la Whitaker Battery Supply Co., Kansas City, Mo. Se conoce por Surtido No. 8 y contiene 10 Juegos de Cable de Encendido. Con este surtido se puede prestar servicio a la mayor parte de los automóviles populares. Se suministra completo con una caja atractiva de exhibición y para guardar existencias, la cual se incluye gratis.

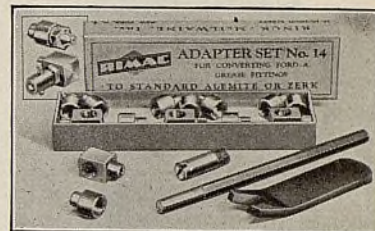
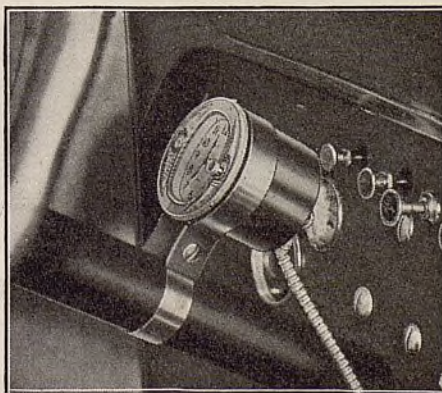
Cable de Cobre Estañado

**E**SPECIALMENTE desarrollado para resistir el aceite y el desgaste debido a vibración excesiva. El alambre de cobre estañado está empotrado en un núcleo especial de caucho aislante color anaranjado, al cual se aplica una capa de algodón trenzado impregnado de laca. De esta manera el cable está provisto de tres fuertes capas protectoras aparte del núcleo usual aislador, trencilla y laca. Se recomienda para camiones y ómnibus de servicio continuo, y para aeroplanos.—Belden Mfg. Co., Chicago, Illinois.



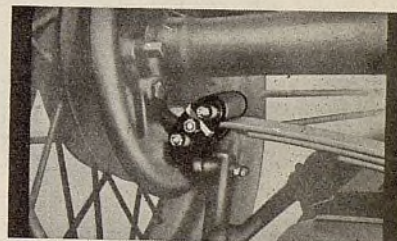
Reloj Eléctrico

**L**A GEO. W. BORG CORP., Chicago, anuncia un reloj eléctrico con esfera iluminada, de cuerda automática, el cual usa corriente del acumulador del vehículo. Está



Adaptadores para Ford

**P**ROYECTADOS para reemplazar los dispositivos de engrase de los automóviles Ford, los que por su método de instalación forzada en lugar de enroscada, son difíciles de quitar para limpiarlos o reemplazarlos. Los adaptadores Rimac facilitan el reemplazo por accesorios normales de rosca, bien sean Zerk o Alemite. Es particularmente útil para las compañías que poseen en servicio continuo varios vehículos. Precio de lista, completo con las herramientas necesarias, \$1,25.—Rinck-McIlwaine, Inc., 16 Hudson Street, Nueva York.



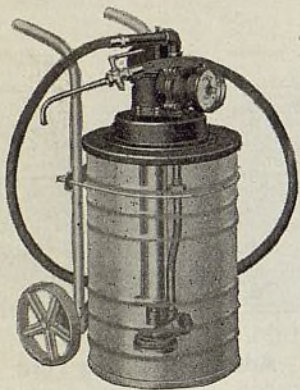
Gemelos de Muelles

**L**A THOMPSON PRODUCTS, INC., Cleveland, Ohio, ha anunciado los Gemelos Tryon para automóviles Ford modelo A y AA. Los pasadores huecos de este tipo de gemelo actúan como cámara de almacén de lubricante, el cual lubrica las superficies de los cojinetes a medida que funciona el gemelo. Un resorte de tensión mantiene el intersticio apropiado entre los cojinetes y evita los ruidos. El ajuste por desgaste se efectúa sencillamente mediante un perno. La instalación se hace insertando los pasadores del Tryon después de haber quitado todos los pernos y bujes. No hay necesidad de escariar bujes o sostenes.

provisto de joyas de montaje, piñones trabajados a máquina, regulador Vernier, y un fusible de seguridad. Los cambios de temperatura quedan compensados por un fino resorte y su construcción general es muy resistente. Posee una caja de esmalte negro, hermética al polvo, con adornos de cromo brillante. Se suministra con una abrazadera de acabado al cromo pulimentado para montar en el poste de dirección. También puede instalarse en el tablero de instrumentos mediante el empleo de una abrazadera especial. La iluminación de la esfera se provee mediante una bombilla eléctrica comprendida en el mecanismo y actuada por un interruptor.



# EQUIPO PARA TALLERES



**Bomba para Lubricante de Engranaje**

**P**ARA montarla en cualquier tambor normal de engrase con el fin de proveer un sistema centralizado de suministro de lubricantes de engranaje mediante un conducto a uno o más fosos o levantadores. Funcionamiento por presión de aire. Puede también emplearse como dispositivo portátil. Se provee con instrumento registrador, 8 pies de manguera para grasa, válvula de cierre, y boquilla.—U. S. Air Compressor Co., Cleveland, Ohio.



**Esmeriladora Portátil**

**L**A Cleveland Pneumatic Tool Co., de Cleveland, Ohio, ha anunciado una nueva esmeriladora neumática portátil. Se fabrica de seis tamaños y estilos para trabajos de esmerilado en general. El "rotor" sencillo es concéntrico con el árbol de la herramienta, asegurando con ello un equilibrio perfecto en todas las velocidades. El rotor está provisto de cuatro ranuras longitudinales para acomodar cuatro cuchillas separadas. El árbol se construye de acero especialmente elegido, endurecido y esmerilado. Un dispositivo desmontable gobierna la corriente de aire comprimido y la lubricación de aceite.

**Escariador de Emboles Tru-Line**

**E**L escariador de émbolos Tru-Line fabricado por la Foster Johnson Reamer Co. de Elkhart, Ind., se ha construido de tal forma que la guía es parte integrante del cuerpo de la herramienta, endurecida y esmerilada. El cuadrado es también endurecido y de tamaño suficiente para poderlo sujetar firmemente en un tornillo de banco. La espiga está proyectada de manera que puede usarse en la propulsión de un escariador. En el agujero del pasador de émbolo

se ha fijado firmemente un buje de extensión, el que no puede caer sea cualquiera la posición en que se mantenga el émbolo, o el método en que se use el escariador o la cantidad de metal que se quite. La extensión se gobierna por una tuerca solamente graduada para leer  $\frac{1}{4}$  milésimas de pulgada. Otra característica de la tuerca graduada es que el operador puede efectuar cortes bruscos y saber precisamente cuanto metal queda para acabar los cortes.

El escariador de cilindros Foster Johnson con cuchillas de corte rápido está graduado para funcionar con exactitud hasta .005 de pulgada. El acabado de este trabajo es tal que se necesita muy poco pulimentado con piedras finísimas para asegurar el ajuste perfecto de los émbolos. Con las cuchillas normales F-J el cilindro puede ser escariado y acabado dejándolo listo para aplicar el émbolo sin necesidad de usar una amoladora.

**Ensayador de Faroles Delanteros**

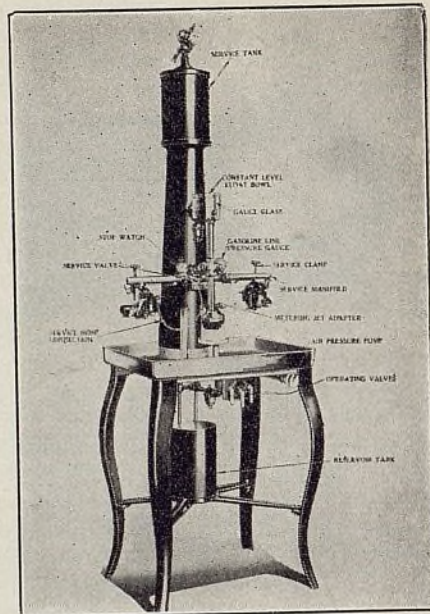
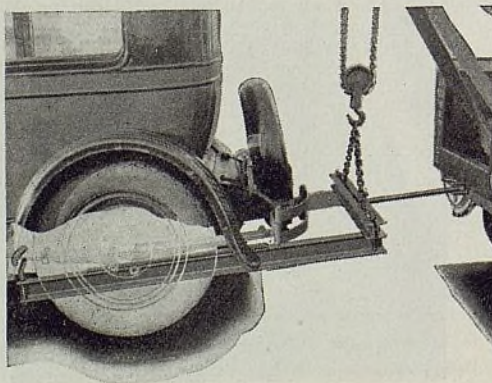
**U**N medio para enforcar y poner en alineamiento rápidamente, con facilidad y precisión, los faroles delanteros de los vehículos. Es portátil y puede usarse durante el día. Los ajustes se efectúan en muy pocos minutos.—Weaver Mfg. Co., Springfield, Ill.

**Levantador de Resorte de Válvula**

**P**ARA motor Ford modelo A, esta herramienta no sólo levanta los resortes de las válvulas para quitar las arandelas de fijación, sino que también quitara los resortes del motor y los colocará de nuevo sin quitar el conducto múltiple o carburador. Acabado a prueba de oxidación. Precio de lista \$1.—K-D Mfg. Co., Lancaster, Pa.

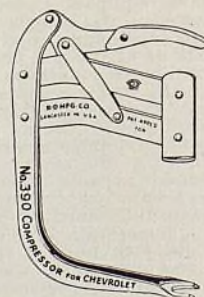
**Cuna de Remolque**

**S**E hace cargo de todo automóvil sin importar los guardabarros, parachoques, baúles, portaneumáticos, etc. No se necesitan herramientas. Simplemente colóquense los ganchos en los soportes del estribo o en los muelles. La carga es sostenida por canales de acero a las que hay empuñadas tiras de madera que evitan el resbalamiento. Es ajustable a cualquier ancho de vehículo, automóvil o camión. Se emplea con cualquier grúa. Remolca automóviles hacia atrás o hacia adelante.—Marquette Mfg. Co., St. Paul, Minn., Depto. de Exportación, 17 Moore St., Nueva York.



**Soporte para la Prueba de Carburadores**

**L**A Bendix Stromberg Carburetor Co., South Bend, Ind., (subsidiaria de la Bendix Aviation Corp.) ha perfeccionado un soporte para probar carburadores. Con este nuevo dispositivo se prueban los carburadores en lo que a escape de presión se refiere y permite la inspección de los flotadores indicadores de nivel, la válvula economizadora y la válvula de inyección. También permite la lectura exacta de todas las funciones del carburador.



**Compresor de Chevrolet**

**P**ROYECTADO especialmente para servir los motores de los automóviles Chevrolet de 4 y 6 cilindros. Equipado con cierre automático sobre el centro. De funcionamiento rápido y construcción resistente. Acabado a prueba de oxidación. Diámetro interior 5 x 6 pulgadas. Precio de lista \$1.40.—K-D Mfg. Co., Lancaster, Pa.

EL AUTOMÓVIL AMERICANO



# Líbrs GRATUITOS sobre Conservación

- No. D-1—Manual de Equipo de Taller. Manual y catálogo de 56 páginas en forma de hojas sueltas, profusamente ilustrado, en el cual se muestra el equipo y método de usarlo con respecto a barras perforadoras, esmeriladoras de émbolos, rectificadoras de caras de válvula, herramientas para trabajar asientos de válvulas, etc. Impreso en inglés, francés, alemán, italiano, español, portugués, holandés, sueco, dinamarqués y noruego.
- No. D-2—Equipo para Obtener Ganancias. Catálogo de fábrica de 48 páginas sobre equipo para garajes, en el que se incluyen grúas, arrastradores, cerraduras de remolque, enderezadores de bastidores, prensas, lavadoras de automóviles, cambiadores de neumáticos, herramientas para llantas, gatos, levantadores, juegos de engrase, etc. Completamente ilustrado. Impreso en inglés.
- No. D-3—Ganancias en el Arreglo de Abolladuras. Manual de 56 páginas en el que se muestran los métodos para quitar abolladuras y mellas de las carrocerías de automóviles, guardabarros, etc. Se detallan los métodos de trabajo con ilustraciones que muestran los varios pasos necesarios para el trabajo de reparación de carrocerías. Impreso en inglés.
- No. D-4—Libro de Instrucciones para Verificar Cilindros. Libro de instrucciones de fábrica debidamente ilustrado, en el cual se enseña la manera de usar los instrumentos para calibrar cilindros, así como también instrumentos micrométricos. Impreso en español.
- No. D-5—Servicio y Conservación de Cojinetes de Rodillos. Libro de instrucciones que abarca los cojinetes correspondientes a las ruedas delanteras, muñones del pivote de dirección de las ruedas traseras, mecanismo de cambio de marcha, engranaje de dirección y otros cojinetes, incluyendo lubricación, reparaciones y reemplazos. Impreso en inglés, español y portugués.
- No. D-6—Negocio de Lubricación de Automóviles. Folleto de 40 páginas profusamente ilustrado. En él se muestra el uso del equipo de lubricación con fotografías y diagramas de estaciones de servicio de lubricación. De fácil comprensión. Impreso en inglés.
- No. D-7—Prácticas Recientes de Taller. Manual de fábrica, ilustrado, de 40 páginas, para el servicio de camiones, ómnibus y automóviles. En él se comprende el servicio de armaduras, válvulas, bujes y émbolos. Muestra el uso del torno del fabricante con fotografías detalladas de varios trabajos. También se tiene disponible catálogo del fabricante de 128 páginas que contiene mucho material de referencia. Impreso en inglés.
- No. D-8—Dimensiones y Precios. Catálogo de 200 páginas sobre anillos de émbolo, émbolos, pasadores, válvulas, cojinetes, pernos, bujes, tornillos para cojinetes, etc. Consiste de especificaciones que abarcan varios automóviles, camiones y ómnibus. Impreso en inglés.
- No. D-9—Aparatos Neumáticos. Catálogo completo y bien ilustrado en el que se abarca el surtido de la fábrica en cuanto a compresores de aire, remolcadores de servicio, lavadoras de automóviles y pulverizadores de pintura. Impreso en inglés.
- No. D-10—Una Guía Hacia las Ganancias. Catálogo de 90 páginas de la fábrica con el surtido de piezas de repuesto para automóviles de bajo precio. Ilustrado para mostrar las piezas, modelos, precios, etc. Impreso en inglés.
- No. D-11—Equipo de Automóviles Ford. Catálogo de 100 páginas, profusamente ilustrado; abarca el equipo para estaciones de servicio de Ford. Este catálogo, para 1931-1932 acaba de aparecer y contiene nuevos precios bajos del equipo completo para todos los vehículos Ford. Impreso en inglés.
- No. D-12—Productos para Automóviles. Catálogo de 20 páginas, junto con manual de instrucciones del surtido de una fábrica de materias químicas, lubricante y productos de equipo para automóviles, tales como radiadores, cemento para empaquetaduras, limpiadores, pulimentadores, quitamanchas, preparación para techo de carrocería, preparación para frenos, esmalte para el motor, grasa, lubricante para el chasis, etc., bombas y pistolas. Catálogo impreso en inglés y español.
- No. D-13—Bujes de Reemplazo. Catálogo de 40 páginas, en el cual se comprende el surtido de una fábrica de anillos de émbolo, muñones de dirección, varillas tensoras y bujes de muelles. Las especificaciones comprenden estos productos para varios modelos de automóviles, camiones y ómnibus. Impreso en inglés.
- No. D-14—Manual sobre Válvulas de Neumáticos y Piezas de Válvula. Este librito de 32 páginas expone con detalle y especificaciones técnicas un surtido completo de válvulas de neumáticos y piezas. Ilustrado. Incluye válvulas para neumático de aeroplanos. Impreso en inglés.
- No. D-15—Alambre y Cable para Automóviles. Manual y catálogo de 20 páginas con referencia al alambre de encendido, con especificaciones para varios automóviles y camiones. Se incluyen cables para acumulador, cables de arranque, alambre para accesorios, etc. Especificaciones fáciles de comprender. Impreso en inglés.
- No. D-16—Instrucciones para Aplicar Laca a los Automóviles. Manual sobre trabajo de laca. Capítulo 1, Equipo de Aplicación; Capítulo 2, Diferentes Sistemas de Aplicación; Capítulo 3, Rayado y Acabado Mate; Capítulo 4, Recomendaciones Misceláneas; Capítulo 5, Notas Generales; Capítulo 6, Inconvenientes y Remedios. De gran utilidad para todos los talleres dedicados al retoque y acabado de automóviles. Impreso en inglés.
- No. D-17—Gatos para Automóviles. Catálogo del fabricante sobre gatos para garaje y de mano. Librito de 24 páginas con descripción de varios modelos. El fabricante tiene en preparación un nuevo catálogo para 1932, el que será impreso en inglés y español.
- No. D-18—El por qué del Desgaste de los Cilindros. Folleto de fábrica con exposición de la causa y efectos del desgaste de cilindros, junto con información referente a la reparación de los mismos. Dentro de poco se tendrá disponible y se enviará a solicitud el catálogo para 1932. Impreso en inglés y español.
- No. D-19—Árboles de Eje. Libro de dieciséis páginas, tamaño de catálogo, en el cual se abarca el surtido de árboles de eje que produce la fábrica. Impreso en inglés.
- No. D-20—Émbolos y Pasadores. Catálogo de 52 páginas con instrucciones respecto a este surtido de productos, e incluye además especificaciones para varias marcas de automóviles, camiones y ómnibus. Fácil de leer. Impreso en inglés.
- No. D-21—Equipo de Garaje. Folletos misceláneos relacionados con esmeriladoras, extensores de émbolos, extractores de ruedas, equipo para cilindros, escariadores, pulimentadoras, herramientas para trabajo de carrocerías, etc. Todos los folletos impresos en inglés y español.
- No. D-22—Gatos de Mano para Automóviles. Catálogo grande de hojas sueltas con referencia a gatos de varios tipos para automóviles, camiones y ómnibus. Impreso en inglés.
- No. D-23—Corona y Piñón. Engranajes de Volante. Dos catálogos con especificaciones de estos productos para todos los automóviles, camiones y ómnibus norteamericanos. El librito correspondiente a corona y piñón incluye ilustraciones mecánicas e información respecto al reemplazo de estas partes. Impreso en inglés.
- No. D-24—Cables de Acumulador y Encendido. Dos libritos y catálogos descriptivos de estos productos para todos los automóviles, camiones y ómnibus de fabricación norteamericana. Se suministran cables de encendido para marcas específicas de automóviles, o, en general, juegos que se acomodan a varios modelos.
- No. D-25—Bujes de Pasadores de Émbolos. Nuevo catálogo en el que se enumeran 260 variedades de bujes para pasador de émbolo, e incluye como 50 partidas nuevas con especificaciones completas para automóviles, tractores y motores.
- No. D-26—Manual de Servicio. Manual de publicación especial, con más de 40 páginas en las que se describen aproximadamente 2000 herramientas usadas en trabajos de servicio y conservación. Se anota el precio de las herramientas e información sobre sus usos respectivos. Impreso en inglés.
- No. D-27—Tabla para Ajustar Correas de Ventilador. Tabla de grandes proporciones, ilustrada, en la cual se muestra el ajuste de las correas de ventilador. Puede colgarse sobre la pared. Se incluye también librito con descripción técnica de correas de ventilador.
- No. D-28—Manual y Catálogo de Servicio Automático. Libro grande profusamente ilustrado, el cual comprende la instalación, funcionamiento y uso de los productos de la compañía, consistentes de rectificadores de frenos, dispositivos para la alineación de ruedas, compresores de aire y equipo para inflar neumáticos; instrumentos de ensayo de acumuladores y equipo de carga, gatos para garajes, equipo para el lavado de automóviles y productos aliados. El libro, de muchas páginas, consiste de secciones dedicadas a estas herramientas y sus usos e incluye instrucciones y dibujos, además de grandes fotografías.

Director de  
EL AUTOMOVIL AMERICANO  
460 West 34th Street, Nueva York, N. Y., E. U. A.

Sírvase enviarme los siguientes folletos.....

Solicitado por .....

Nombre de la Casa.....

Calle y No. ....

Ciudad y País .....

(Nota—Sírvase acompañar un papel de cartas con membrete de la compañía o tarjeta de negocio. Escriba claro. No olvide de indicar la dirección completa, incluyendo el país.)

Noviembre, 1931

39



# Notables Números Especiales . . . de EL AUTOMOVIL AMERICANO para 1932

Los editores de EL AUTOMOVIL AMERICANO se complacen en anunciar al comercio automovilista iberoamericano, los siguientes números especiales de esta revista:

## Enero de 1932

**N**UMERO dedicado a repuestos, equipos de talleres y garajes y accesorios en general. Trescientos importantes fabricantes de estos productos anunciarán sus más recientes surtidos y precios de 1932 en la exposición combinada anual de la Motor & Equipment Manufacturers' Association y la National Standard Parts Association, por celebrarse en Atlantic City, N. J., cerca de Nueva York, durante la semana del 7 de diciembre. Esta revista dará completa descripción de esta gran exposición, en beneficio de los millares de comerciantes del ramo en los países iberoamericanos que, por la distancia, el tiempo u otras razones, no pueden asistir a ella en persona. En los artículos relativos a esta exposición se incluirá una lista de todos los productos exhibidos con una descripción clara de cada uno. En este mismo número publicaremos algunas breves descripciones de los nuevos modelos de automóviles y camiones anunciados por los fabricantes americanos con anterioridad al 15 de diciembre de 1931.

## Febrero de 1932

**L**A Exposición de Automóviles de Nueva York de 1932. La exposición anual neoyorquina, cuya inauguración oficial se celebrará el 9 de enero, sirve también como inauguración oficial a la temporada de ventas de 1932 de la industria automotriz norteamericana. En esta gran exposición se presentarán, por primera vez, varias innovaciones y refinamientos incorporados a los nuevos modelos de 1932. Los fabricantes

abrigan la confianza de que 1932 presencie el restablecimiento del negocio sobre una base más estable y conveniente. Sabiendo que la competencia ha de ser muy formidable y que las ventas han de obtenerse en virtud de los méritos intrínsecos de los productos, los fabricantes norteamericanos se han esforzado con mayor ahínco que nunca, para que sus nuevos modelos sean de una perfección irreprochable y queden, al mismo tiempo, al fácil alcance del público. El número de febrero será, por lo tanto, "una exposición en papel" para todos nuestros lectores.

## Marzo de 1932

**E**L Censo Mundial del Automóvil de 1932. Este número, de extraordinario interés para todo el comercio, contendrá un censo detallado de los vehículos automóviles en más de 125 países del mundo. En él se expondrá el estado actual del progreso automovilista en cada nación y las cifras se calcularán hasta el primero de enero de 1932.

## Mayo de 1932

**N**UMERO Anual de Servicio. Con millares de automóviles en activa circulación por todo el Mundo Iberoamericano y con una gran parte de estos vehículos en un estado que exige reparación y otras atenciones profesionales, impuestas por el largo período de tiempo que han pasado sin conservación mecánica, se presenta ahora el taller como una de las actividades más importante de toda la industria automotriz. El número de mayo contendrá muchas páginas de lectura técnica sobre métodos y sistemas de servicios de reparación, conservación, etc. Ningún otro número de esta revista es tan importante para sus lectores como el presente Número Anual de Servicio.

## De Vaux Concentra las Actividades de Exportación

**D**ETROIT—De acuerdo con un anuncio hecho público por la fábrica de la De Vaux-Hall Motors Corp. de Grand Rapids, todo el negocio de exportación en el futuro será atendido por dicha fábrica. Anteriormente todos los asuntos de exportación relacionados con los países de la costa del Pacífico los atendía la fábrica de Oakland, California. El nuevo arreglo se ha efectuado en interés de una mayor eficiencia administrativa y rapidez en los embarques. Paul W. Welch, gerente de exportación con oficina en Grand Rapids continuará a cargo de todos los embarques al exterior.

## Desarrolla un Nuevo Manómetro

**T**OLEDO—El desarrollo de este nuevo manómetro de temperatura para vehículos a motor, combina el tipo anterior de manómetro de mercurio montado sobre el radiador con diseños de tapa de radiador. Los pedidos preliminares que ya se han recibido por este nuevo dispositivo han hecho que la Motometer Gauge and Equipment Co. se haya provisto de un equipo com-

pleto de fabricación bajo un coste aproximado de 1.000.000 de dólares, de acuerdo con lo anunciado por C. M. Adams, vicepresidente de la compañía.

De los mercados de la costa del Pacífico se han recibido grandes pedidos por el nuevo manómetro, y para la venta de este producto en dichos mercados se hace uso de la misma antigua organización de distribuidores.

La fábrica en ésta se ha puesto a trabajar activamente cinco días a la semana con 600 empleados. El nuevo manómetro está basado en la idea de que los automovilistas prefieren no separar la vista del camino y que se desea con preferencia el manómetro de radiador al del tipo de instalación en el tablero de instrumentos.

La Perfect Circle Co. informa que las ganancias netas durante los primeros ocho meses de 1931, después de deducir cargos, aumentaron a \$675.456. Esto equivale a \$4.16 por acción sobre 162.500 acciones comunes, o más del doble del dividendo corriente anual requerido de \$2 por acción. Recientemente la compañía anunció un dividendo extra de 25 centavos por acción. Durante el mismo período del año pasado las ganancias netas fueron \$482.537 o \$2.97 por acción sobre el mismo capital. Si se mantiene la proporción actual de ganancias, al fin de año éstas serán en exceso de \$6 por acción, según manifestado por C. N. Teetor, presidente.

## Aumentan los Embarques del Chrysler

**D**ETROIT—La Chrysler Corp. informa que el total de embarques de automóviles Chrysler durante el tercer trimestre y por lo que va de año hasta la fecha, han excedido a los correspondientes a los mismos períodos del año pasado, de acuerdo con las cifras que ha hecho publicas B. E. Hutchinson, vicepresidente y tesorero de la corporación. El informe muestra que el tercer trimestre que acaba de terminar, el total de embarques a los agentes fué de 103.227 vehículos comparados con 55.665 durante el mismo período de 1930. Este es un aumento de 47.562 automóviles o un 85 por ciento. Por el período de nueve meses de este año el total de embarques ha sido 242.953, vehículos, comparado con 238.063 por los primeros nueve meses de 1930, un aumento de 4890 o 2 por ciento.

Lee Meyer, experto de reparaciones de la Firestone, regresó el mes de septiembre de su viaje de dos años alrededor del mundo. En su itinerario comprendió Sudamérica, Nueva Zelanda, Java, Sumatra, Establecimientos del Estrecho de Malaca, Siam, India y Egipto. Estableció muchos nuevos talleres de reparación Firestone y prestó su ayuda en la preparación de personal educándolo acerca de métodos de reparación.

EL AUTOMÓVIL AMERICANO



## Pleito Graham-Chrysler Arreglado

**D**ETROIT—Se ha llegado a un arreglo amistoso en la disputa pendiente entre la Chrysler Corp. de un lado y la Graham Brothers del otro, con respecto al pleito legal presentado hace un año por la primera de estas compañías contra la segunda, y de acuerdo mutuo el pleito ha sido resuelto. La naturaleza del acuerdo a que se ha llegado no ha sido divulgada por la Chrysler ni la Graham. El pleito fué instituido en el juzgado del distrito federal para impedir a la Graham Brothers que:

1. Usasen el nombre Graham en la manufactura de camiones y omnibus y
2. La manufactura y venta de camiones y omnibus en competencia con la división Graham Brothers de la Chrysler Corp., por un período de cinco años subsiguiente al 30 de abril de 1926.

## Aumenta la Producción del Pontiac

**D**ETROIT—El 13 de agosto la producción de automóviles Pontiac para 1931 había excedido la producción del mismo vehículo durante todo el año de 1930, de acuerdo con lo anunciado por la Oakland Motor Car Co. La producción del Pontiac durante 1930 aumentó a un total de 61.615 automóviles, comparado con 61.620 automóviles Pontiac construidos este año hasta el 13 de agosto inclusive.

## Diamond T Embarca Omnibus

**C**HICAGO—La introducción de cuatro modelos Diamond T de omnibus para el transporte de pasajeros en los mercados del exterior ha sido objeto de resultados satisfactorios, como ha manifestado C. M. Wynne, director de exportación de la Diamond T Motor Car Co. Estos omnibus de 1½ a 4 toneladas, tienen una capacidad de transporte de 21 a 55 pasajeros.

## De Vaux Mejora sus Automóviles

**G**RAND RAPIDS—Se han incorporado un número de cambios en la serie de otoño de automóviles De Vaux, los que tienen en exhibición los agents de esta marca de vehículos. A la cabeza de la lista de innovaciones se encuentra el mecanismo de movimiento libre de ruedas, gobernado desde el tablero de instrumentos y eficaz en todas las velocidades hacia adelante. Otros cambios incluyen el uso de montaje de caucho para el motor, un sis-

tema de gases de escape completamente nuevo, con silenciador forrado de lana mineral y conducto de escape bien proporcionado, así como también varios cambios proyectados para mejorar el aspecto y la comodidad de las carrocerías.

## Hoof Autoglider Corp.

**C**HICAGO—Se ha formado la Hoof Autoglider Corp. para dedicarse a la fabricación y venta del Hoof Autoglider, un dispositivo de embrague y desembrague de mecanismo de movimiento libre de ruedas. Se dice que este producto es enteramente automático y funciona mediante el pedal del embrague. La compañía, constituida bajo las leyes de Illinois, tiene sus oficinas generales en el No. 162 North Franklin St., Chicago, Ill.

## Studebaker de 1½ Tonelada

**S**OUTH BEND, IND.—El camión Studebaker de 1½ tonelada, que se introdujo hace un año, se está equipando ahora con eje trasero de flotación completa, tal como se usa en el modelo de 2 toneladas. No habrá cambio en el precio.

El camión de 1½ tonelada se tiene disponible con una distancia entre los ejes de 130" (3,25 m.) al precio de \$695, o 160" (4 m.) a \$775.

## Exito del Cadillac V-12

**D**ETROIT—Desde que se introdujo hace un año el Cadillac V-12, el mismo ha sido responsable de un 28 por ciento del total de producción de los automóviles Cadillac y LaSalle. Este porcentaje está basado en cifras de embarques durante el período de nueve meses del primero de octubre 1930 al treinta de junio de 1931, durante el cual se embarcaron 4577 automóviles Cadillac V-12.

La Seiberling Rubber Co. informa haber aumentado su venta de neumáticos a los agentes en 46,95 por ciento durante los primeros siete meses de este año, en comparación con las ventas efectuadas durante el período correspondiente de 1930. La fábrica de la compañía en Akron trabaja ahora bajo la base de tres turnos de ocho horas cada uno todos los días, de acuerdo con lo manifestado por F. A. Seiberling, presidente.

La compañía acaba de introducir un nuevo tipo conocido por neumático de enfriamiento por aire, a través de cuya superficie de rodadura el aire es forzado a cada revolución de la rueda. Esto da por resultado que se disipe el calor desarrollado en la superficie de rodadura y hace posible construir ésta de mayor espesor y por consiguiente, prolongar la duración del neumático.

## Carrocerías Graham-Paige

**D**ETROIT—Todos los trabajos de carrocería de la Graham-Paige Motors Corp., que anteriormente se hacían en Evansville, Ind., se trasladan a Wayne, Mich., para concentrar mejor las actividades de fabricación. Los trabajos que se efectuaban en Evansville comprendían los aserraderos y un número de actividades de montaje de carrocerías.

## PERSONALES

José Felipe Saldivia, quien recientemente completó sus estudios en los Estados Unidos, hace poco llegó a la fábrica de la Studebaker en South Bend, donde estudiará los métodos de producción, venta y servicio. Intenta permanecer por un año o más en la fábrica de la Studebaker y regresar luego a su casa en Barquisimeto, Venezuela, donde su padre, Simon E. Saldivia, es agente de la Studebaker.

G. W. Madison y W. Ward Mohun han sido nombrados ayudantes del director de ventas de la Willys Overland Corporation, de acuerdo con lo anunciado por N. A. Beardsley, director general de ventas. El Sr. Madison, anteriormente era gerente de distrito con oficina general en Cleveland, estará localizado en la oficina principal de Toledo y tendrá a su cargo el manejo y supervisión de las funciones interiores del departamento de ventas. El Sr. Mohun continuará dirigiendo las actividades de la división comercial de ventas, y además ayudará al Sr. Beardsley en la venta de automóviles de pasajeros.

K. S. Clapp, director de ventas de la United States Air Compressor Co., Cleveland, ha anunciado los siguientes nombramientos: Walter V. Hall, anteriormente representante especial en Nueva York, pasará a ser gerente de ventas con oficina general en Cleveland; y A. F. Jordan, quien ha sido gerente de ventas de la compañía por varios años, será el gerente en Cleveland.

Tom O. Duggan, por cinco años director de venta de servicio de la National Standard Parts Association, se ha conectado con la Thompson Products, Inc. como director de ventas. El Sr. Duggan es bien conocido en la industria de piezas de repuesto, y su reputación ha sido establecida por su trabajo enérgico y constructivo en pro del distribuidor y del dueño de garaje durante los últimos veinte años. Comenzó su carrera dentro de esta industria en 1910; ha sido mecánico, conductor de automóviles de carrera, gerente de ventas al por mayor, y director de ventas de servicio.

J. A. Cortright ha sido nombrado representante general de la National Standard Parts Association, después de haber presentado su renuncia T. O. Duggan como director de ventas de servicio. El Sr. Cortright ha representado a la N. S. P. A. por algún tiempo en la costa del Pacífico. Por varios años estuvo conectado con vendedor al por mayor de la industria automotriz, y anteriormente a éste era representante de fábricas dedicado a vender al comercio al por mayor.

George W. Eversman ha sido nombrado director de anuncios y de promoción de ventas de la Reo Motor Car Co., de acuerdo con lo anunciado por E. G. Poxson, gerente general de ventas. El Sr. Eversman, que ha estado con la Reo por espacio de cinco años, era anteriormente ayudante del gerente de promoción de ventas.



# PRECIOS Y ESTILOS de CARROCERIA

## AUTOMOVILES de PASAJEROS

Precios de lista al detalle, con entrega en la fabrica . . .

### PAS. CARROCERIA PRECIO AUBURN

"8-98"		
(127 in.—3.17 m. W. B.)		
Custom Line		
5-p	2-door Brougham	\$1,145
2-p	Coupe	1,195
2-p	Sedan	1,195
2-p	Cabriolet	1,345
5-p	Phaeton Sedan	1,345
Standard Line		
5-p	2-door Brougham	\$945
5-p	Sedan	995
2-p	Coupe	995
2-p	Cabriolet	1,045
5-p	Phaeton Sedan	1,145

(136 in.—3.47 m. W. B.)		
7-p	Standard Sedan	1,195
7-p	Custom Sedan	1,395

### BUICK

"8-50"		
(114 in.—2.90 m. W. B.)		
2-p	Business Coupe	\$1,025
5-p	Sedan 2 door	1,035
2-4-p	Sport Roadster	1,055
5-p	Touring	1,055
2-4-p	Sport Coupe	1,055
4-p	Conv't Coupe	1,095
5-p	Sedan 4 door	1,095

"8-60"		
(118 in.—3.00 m. W. B.)		
2-p	Business Coupe	\$1,285
4-p	Sport Coupe	1,325
4-p	Sport Roadster	1,325
5-p	Touring	1,335
5-p	Sedan 4 door	1,355

### "8-80"

(124 in.—3.15 m. W. B.)		
4-p	Coupe	\$1,535
5-p	Sedan 4-door	1,565

### "8-90"

(132 in.—3.35 m. W. B.)		
4-p	Sport Roadster	\$1,610
7-p	Touring	1,620
4-p	Country Club	
5-p	Coupe	1,720
5-p	Coupe	1,765
4-p	Conv't Coupe	1,785
5-p	Sedan 4 door	1,785
7-p	Sedan	1,935
7-p	Limousine Sedan	2,035

### CADILLAC

"355" V-8		
(134 in.—3.40 m. W. B.)		
2-p	Coupe	\$2,695
5-p	Coupe	2,795
5-p	Sedan	2,795
5-p	Town Sedan	2,845
7-p	Sedan	2,945
7-p	Imperial Sedan	3,095

### PAS. CARROCERIA PRECIO

Fleetwood		
4-p	Roadster	\$2,845
4-p	Conv't. Coupe	2,945
5-p	Phaeton	2,945
5-p	All Weather Phaeton	3,795
7-p	Touring	3,195
5-p	Collap. Cabriolet	7,500

### "370" V-12

(140 and 143 in.—3.55 and 3.63 m. W. B.)		
4-p	Roadster	\$3,945
5-p	Phaeton	4,045
5-p	All Weather Phaeton	4,895
2-p	Coupe	3,795
2-p	Conv't Coupe	4,045
5-p	Coupe	3,895
5-p	Town Sedan	3,945
5-p	Sedan	3,895
7-p	Imperial	4,195
7-p	Touring	4,345
....	Transformable	4,295
....	Town Cabriolet	8,880

### "452" V-16

Standard Custom Models		
(148 in.—3.76 m. W. B.)		
5-p	Town Cabriolet	\$8,750
7-p	Town Cabriolet	8,750
7-p	Town Cabriolet	8,750
4-p	Convertible Coupe	6,900
5-p	Phaeton	6,500
5-p	Town Brougham	9,200
5-p	Town Brougham	9,700
4-p	Coupe	6,850
7-p	Brougham	
5-p	Limousine	8,750
5-p	Imperial	7,300
5-p	Sedan	6,950
5-p	Imperial	
5-p	Cabriolet	7,350
5-p	Cabriolet Sedan	7,125
5-p	Club Sedan	6,950
7-p	Imperial Sedan	7,525
7-p	Sedan	7,225
4-p	Roadster	5,350
5-p	Town Cabriolet	6,525
7-p	Town Cabriolet	6,525
7-p	Town Cabriolet	6,525
5-p	Imperial	6,300
5-p	Sedan	5,950
5-p	Imperial	
5-p	Cabriolet	6,350
5-p	Sedan-Cabriolet	6,125
5-p	Club Sedan	5,950
7-p	Imperial Sedan	6,525
7-p	Sedan	6,225
5-p	All Weather Phaeton	5,750
5-p	Coupe	5,950
7-p	Limousine	
5-p	Brougham	6,525
4-p	Convertible Coupe	5,900
2-p	Coupe	5,800
5-p	All-Weather Phaeton	7,350

### CHEVROLET

(109 in.—2.76 m. W. B.)		
4-p	Sport Roadster	\$495
2-p	Roadster	475
5-p	Phaeton	510
5-p	Special Sedan	650
2-p	Coupe	535
5-p	Coach	545
5-p	Coupe 5 window	545
4-p	Sport Coupe	575
5-p	Standard Sedan	635
5-p	Landau Phaeton	650
4-p	Cabriolet	615
5-p	Coupe	595

### CHRYSLER

"Six"		
(\$176 in.—4.47 m.)		
2-4-p	Coupe (R-S)	\$885
2-4-p	Roadster	885
5-p	Phaeton	915
5-p	Sedan 4-door	895
2-4-p	Conv't Coupe R-S	935
....	Chassis	595

### De Luxe "8"

(\$186 in.—4.69 m.)		
2-4-p	Roadster R-S	\$1,545
2-4-p	Coupe	1,525
5-p	Sedan	1,565
2-4-p	Conv't Coupe R-S	1,585
5-p	Phaeton	1,970

### "Imperial 8"

(\$210 1/2 in.—5.35 m. W. B.)		
5-p	Sedan	\$2,745
5-p	Close Coupled	
5-p	Sedan	2,845
7-p	Sedan	2,945
7-p	Sedan Limousine	3,145

### PAS. CARROCERIA PRECIO

"Custom"		
2-4-p	Coupe	\$3,150
2-4-p	Conv't Coupe	3,320
2-4-p	Roadster	3,220
5-p	Phaeton	3,575
....	Chassis	2,145

### CORD—"Front Drive"

5-p	Sedan	\$2,395
5-p	Brougham	2,395
5-p	Conv't Phaeton	2,595
2-4-p	Sedan	2,595
2-4-p	Cabriolet	2,495

### CUNNINGHAM

(132 in.—3.35 m. W. B.)		
....	Roadster	\$7,500
4-p	Touring	7,500
....	Special Sport	
4-p	Roadster	8,750
4-p	Special Speedster	8,750
2-p	Coupe	9,100
....	Chassis	5,950

### (142 in.—3.60 m. W. B.)

6-p	Touring	8,000
7-p	Touring	8,000
....	Encl. Drive	
....	Limousine	9,600
....	Town Car	9,600
....	Cabriolet	9,600
....	Chassis	5,950

### DE SOTO

(\$169 in.—4.28 m.)		
2-4-p	Roadster	\$795
2-p	Business Coupe	740
2-4-p	Coupe (R-S)	775
5-p	Sedan 4-door	775
2-4-p	Conv't Coupe	825
5-p	Phaeton	795
....	Chassis	530

### "De Luxe S"

(\$177 in.—4.50 m.)		
2-p	Business Coupe	\$965
2-4-p	Roadster	995
5-p	Sedan 4-door	
2-4-p	DeLuxe	1,065
2-4-p	Coupe (R-S)	995
5-p	Phaeton	1,035
2-4-p	Coupe, Conv't	1,075
....	Chassis	675

### DE VAUX

"6-75"		
(113 in.—2.87 m. W.B.)		
5-p	Standard Sedan	\$735
2-p	Standard Coupe	735
2-4-p	Sport Coupe	795
5-p	Sport Sedan	795
2-4-p	DeLuxe Coupe	845
5-p	DeLuxe Sedan	845
2-4-p	Custom Coupe	895
5-p	Custom Sedan	895

### DODGE BROTHERS

"6"		
(\$176 13/32 in.—4.52 m.)		
5-p	Sedan	\$845
2-4-p	Coupe (R-S)	835
2-p	Business Coupe	815
2-4-p	Roadster	825
5-p	Phaeton	865
....	Chassis	565

### "8 in Line"

(\$180 21/32 in.—4.58 m.)		
5-p	Sedan	\$1,135
2-4-p	Coupe (R-S)	1,095
2-4-p	Roadster	1,095
5-p	Phaeton	1,155
....	Chassis	775

### DUESENBERG

(142 1/2 in.—3.62 m. W.B.)		
....	Chassis	\$9,500
(153 1/2 in.—3.91 m. W.B.)		
....	Chassis	\$9,500

### DU PONT

(125 in.—3.17 m. W. B.)		
....	Chassis	\$4,000
(141 in.—3.59 m. W. B.)		
....	Chassis	\$4,000
(146 1/2 in.—3.73 m. W. B.)		
....	Chassis	\$5,000

### PAS. CARROCERIA PRECIO

DURANT "4-07"		
(111 in.—2.82 m. W. B.)		
5-p	Standard Touring	\$680
5-p	Touring DeLuxe	755
2-p	Standard Roadster	660
4-p	Standard Roadster, (R-S)	675
4-p	Roadster DeLuxe, (R-S)	755
2-p	Standard Coupe	660
4-p	Standard Coupe, (R-S)	675
4-p	Coupe DeLuxe, (R-S)	795
5-p	Standard Sedan	700
5-p	Sedan De Luxe	820
....	Chassis with cowl	550

### "6-14"

(111 in.—2.82 m. W. B.)		
5-p	Standard Touring	\$745
5-p	Touring DeLuxe	865
2-p	Standard Roadster	720
4-p	Standard Roadster, (R-S)	740
4-p	Roadster DeLuxe, (R-S)	850
2-p	Standard Coupe	720
4-p	Standard Coupe, (R-S)	740
4-p	Coupe DeLuxe, (R-S)	865
5-p	Standard Sedan	765
5-p	Standard DeLuxe	890
....	Chassis with Cowl	580

### "6-19"

(109 in.—2.76 m. W. B.)		
5-p	Standard Sedan	\$695
5-p	Sport Sedan	785

### ESSEX

(113 in.—2.87 m. W. B.)		
5-p	Stan'd Sedan	\$695
5-p	Coach	595
4-p	Coupe, Rumble	645
2-p	Business Coupe	595
4-p	Sport Roadster	725
5-p	Touring Sedan	775
4-p	Special Coupe	725
4-p	Standard Roadster	725
5-p	Town Sedan	735
5-p	Special Sedan	855
7-p	Sedan	895
....	Chassis	530

### FORD

(108 1/2 in.—2.59 m. W. B.)		
5-p	Phaeton	\$435
5-p	DeLuxe Phaeton	580
2-p	Roadster	430
2-p	DeLuxe Roadster	475
2-p	Standard Coupe	490
2-p	Sport Coupe	500
2-p	DeLuxe Coupe	525
4-p	Victoria	580
5-p	Tudor	490
5-p	Standard Sedan	590
5-p	DeLuxe Sedan	630
5-p	Town Sedan	630
....	Conv't Sedan	640
2-p	Cabriolet	595
....	Chassis	340

### FRANKLIN

"15 Transcontinent"		
(125 in.—3.17 m. W. B.)		
5-p	Sedan	\$2,295
5-p	Sedan	2,345
5-p	Town Sedan	2,425
5-p	Coupe	2,345
3-5-p	Conv. Coupe	2,395
4-p	Victoria Brougham	2,395
5-p	Pursuit	2,495

### (132 in.—3.35 m. W. B.)

7-p	Sedan	\$2,475
5-p	Special Sedan	2,395
5-p	Sport Salon	2,595
7-p	Special Limousine	2,725
*2-4-p	Roadster	2,345
	Chassis	1,195



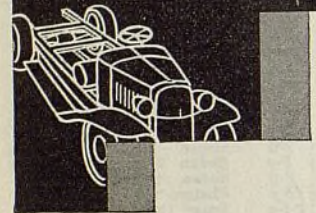
PAS. CARROCERIA PRECIO	PAS. CARROCERIA PRECIO	PAS. CARROCERIA PRECIO	PAS. CARROCERIA PRECIO	PAS. CARROCERIA PRECIO
<b>GRAHAM</b>	<b>"H-8"</b>	<b>"136 in.—3.45 m. W. B.)"</b>	<b>PACKARD</b>	<b>"43"</b>
<b>"Prosperity Six"</b>	<b>(125 in.—3.18 m. W. B.)</b>	7-p Sedan \$3,680	<b>"901"</b>	<b>(137 in.—3.48 m. W. B.)</b>
(113 in.—2.87 m. W. B.)	5-p Sedan \$1,895	7-p Sub. Sedan 3,780	(129 1/2 in.—3.29 m. W. B.)	5-p Sedan \$2,685
2-p Coupe \$785	4-p Coupe 1,915		5-p Sedan \$2,485	5-p Club Sedan 2,835
5-p Town Sedan 795	2-4-p Coupe (R-S) 1,895		Chassis 1,950	7-p Sedan 2,895
2-4-p Coupe (RS) 825	2-p Cabriolet 2,005			7-p Enc. Drive 3,145
5-p Sedan 825	5-p Town Sedan 2,005			5-p Conv't Sedan 3,650
<b>"Standard Six"</b>	5-p Victoria Coupe 1,915		<b>"902"</b>	<b>(134 in.—3.40 m. W. B.)</b>
(115 in.—2.92 m. W. B.)	<b>"U-8"</b>		<b>(136 1/2 in.—3.47 m. W. B.)</b>	2-4-p Coupe (R-S) \$2,685
2-4-p Roadster (RS) \$945	7-p Sedan \$2,295		5-p Sedan \$2,685	2-4-p Sport Roadster 2,895
2-p Coupe 945	5-p Victoria 2,295		7-p Sedan 2,885	5-p Sport Tourer 2,895
5-p Town Sedan 975	7-p Limousine 2,445		7-p Sedan Limo 2,985	
2-4-p Coupe (RS) 985			5-p Club Sedan 2,775	
5-p Sedan 995			5-p Coupe 2,705	
<b>"Special Six"</b>	<b>LASALLE</b>		2-4-p Coupe 2,675	
(115 in.—2.92 m. W. B.)	<b>"345"</b>		2-4-p Coupe Roadster 2,650	
2-4-p Roadster (RS) \$985	(134 in.—3.40 m. W. B.)		5-p Victoria 3,395	
2-p Coupe 985	*4-p Coupe \$2,195		5-p Convertible Sedan 3,445	
5-p Town Sedan 1,015	*4-p Conv't Coupe 2,295		4-p Phaeton 2,650	
2-4-p Coupe (RS) 1,025	5-p Coupe 2,295		4-p Sport Phaeton 2,950	
5-p Sedan 1,035	5-p Sedan 2,295		7-p Touring 2,775	
<b>"Special 8-20"</b>	5-p Town Sedan 2,475		.... Chassis 2,050	
(120 in.—3.04 m. W. B.)	7-p Sedan 2,475		<b>"DE LUXE"</b>	
2-p Coupe \$1,185	7-p Imperial Sedan 2,595		<b>"903"</b>	
2-4-p Coupe (RS) 1,225			(142 1/2 in.—3.61 m. W. B.)	
5-p Sport Sedan 1,235	<b>Fleetwood</b>		5-p Sedan \$3,845	
5-p Sedan 1,285	*4-p Roadster \$2,245		5-p Club Sedan 3,890	
<b>"Special 8-22"</b>	7-p Touring 2,345		2-4-p Coupe 3,725	
(122 in.—3.1 m. W. B.)	5-p All Weather Phaeton 3,245		5-p Coupe 3,850	
5-p Sedan \$1,635			5-p Convertible 4,495	
5-p Conv. Sedan 1,635	<b>LINCOLN "8"</b>		5-p Convertible Sedan 4,550	
<b>"Custom 8-34"</b>	(145 in.—3.68 m. W. B.)		2-4-p Coupe-Roadster 3,750	
(134 in.—3.40 m. W. B.)	7-p Sport Touring \$4,400		4-p Sport Phaeton 3,990	
5-p Sedan \$1,895	4-p Sport Phaeton with Tonneau Cowl & Windshield 4,600		4-p Phaeton 3,690	
7-p Sedan 1,945	4-p Sport Phaeton 4,400		7-p Touring 3,795	
7-p Limousine 2,145	5-p Town Sedan 4,600		.... Chassis 2,950	
<b>HUDSON</b>	5-p Town Sedan 4,600		<b>"904"</b>	
(119 in.—3.02 m. W. B.)	5-p Sedan 4,700		(147 1/2 in.—3.74 m. W. B.)	
5-p Phaeton \$1,095	5-p Coupe 4,600		7-p Sedan \$4,150	
2-4-p Sport Roadster 995	7-p Sedan 4,900		7-p Sedan Limo 4,285	
.... Standard Roadster 995	7-p Limousine 5,100		.... Chassis 3,250	
*2-4-p Business Coupe 875	Chassis 145" 3,500		<b>PEERLESS</b>	
4-p Coupe, Rumble 925	<b>Custom Built</b>		<b>Standard "8"</b>	
4-p Special Coupe 1,065	5-p Brunn All-Weather Cabriolet, Semi or Non-Collapsible \$7,400		(118 in.—3.00 m. W. B.)	
5-p Coach 895	7-p Brunn All-Weather Brougham 7,200		5-p Sedan \$1,495	
5-p Standard Sedan 995	4-p Dietrich Convertible Coupe 6,400		2-p Coupe 1,495	
5-p Town Sedan 945	5-p Dietrich Convertible Sedan 6,800		2-p Club Sedan 1,545	
.... Chassis 825	4-p Derham Conv'tible Phaeton 6,200		2-p Cabriolet 1,595	
<b>(126 in.—3.20 m. W. B.)</b>	5-p Judkins 3-Win-dow Berline 5,800		.... Chassis 1,250	
7-p Phaeton \$1,295	5-p Judkins 3-Win-dow Berline 5,800		<b>Master "8"</b>	
5-p Touring Sedan 1,145	2-p Judkins Coupe 5,200		(125 in.—3.17 m. W. B.)	
5-p Brougham 1,195	2-p Dietrich Coupe 5,200		5-p Sedan \$2,145	
7-p Family Sedan 1,195	2-p LeBaron Convert-ible Roadster 4,700		2-p Coupe 2,145	
5-p Special Sedan 1,325	7-p Willoughby Limousine 6,100		5-p Club Sedan 2,195	
.... Brougham DeLuxe 1,375	5-p Willoughby Panel Brougham 7,400		2-p Cabriolet 2,245	
5-p Club Sedan 1,445	5-p LeBaron All-Weather Cabriolet, Non-Collapsible 7,100		.... Chassis 1,400	
7-p Sedan 4-door 1,450	5-p LeBaron All-Weather Cabriolet, Semi-Collapsible 7,300		<b>Custom "8"</b>	
.... Chassis 1,025			(138 in.—3.51 m. W. B.)	
<b>HUPMOBILE</b>	<b>McFARLAN</b>		5-p Sedan \$2,795	
<b>"Century Six"</b>	<b>"TV"</b>		5-p Club Sedan 2,845	
(114 in.—2.90 m. W. B.)	(140 in.—3.56 m. W. B.)		7-p Sedan 2,945	
5-p Phaeton \$1,050	2-p Roadster \$5,800		7-p Limousine 3,145	
2-p Coupe, Rumble 995	4-p Sp. Touring 5,600		.... Chassis 2,250	
5-p Sedan 995	4-p Coupe 6,720		<b>PIERCE-ARROW</b>	
2-p Com'l Coupe 995	4-p Tour. Sedan 6,720		<b>"41"</b>	
2-4-p Cabriolet 1,050	7-p Touring 5,700		(147 in.—3.73 m. W. B.)	
4-p Roadster 1,075	4-p Sedan 6,720		7-p Sedan \$4,785	
<b>"Century 8"</b>	7-p Sub. Sedan 6,950		7-p Enc. Drive Limousine 4,985	
(118 in.—2.95 m. W. B.)	7-p Town Car 9,000		2-4-p Conv't Coupe (R-S) 4,275	
2-p Com'l Coupe \$1,295	.... Chassis 4,550		7-p Sport Tourer 4,275	
2-4-p Coupe, Rumble 1,295	<b>"Straight 8"</b>		.... Brougham 6,250	
5-p Sedan 4 door 1,295	(131 in.—3.33 m. W. B.)		.... Town Car 6,250	
5-p Phaeton 1,350	4-p Sport Phaeton \$3,180		.... Town Landulet 6,400	
4-p Conv't Cabriolet 1,350	5-p Touring 2,850		<b>"8-35"</b>	
4-p Roadster 1,375	7-p Touring 2,750		(135 in.—3.43 m. W. B.)	
<b>"C"</b>	2-p Roadster 3,050		5-p Elite Sedan \$2,445	
(121 in.—3.07 m. W. B.)	4-p Brougham 3,180		5-p Elite Victoria 2,445	
5-p Sedan \$1,595	5-p Sedan Valencia 3,180		4-p Elite Coupe 2,445	
5-p Town Sedan 1,705	4-p Sedan 3,180		<b>"8-52"</b>	
2-4-p Coupe, rumble seat 1,595	5-p Sub. Sedan 3,380		(152 in.—3.92 m. W. B.)	
2-4-p Conv't Cabriolet 1,685	4-p Coupe 3,150		7-p Elite Sedan \$3,695	
7-p Touring 1,685	5-p Coach Brougham 3,180		7-p Elite Berline Sedan 3,895	
5-p Victoria Coupe 1,615	5-p Town Car 4,600		<b>STUDEBAKER</b>	
4-p Coupe 1,615			<b>"Six"</b>	
			(114 in.—2.90 m. W. B.)	
			4-p Regular R'dster \$895	
			5-p Tourer Regular 895	
			5-p Tourer Regal 970	
			5-p Sedan 895	
			5-p Sedan Regal 970	
			2-p Coupe 845	
			4-p Coupe 895	
			<b>Dictator "8"</b>	
			(114 in.—2.90 m. W. B.)	
			5-p Sedan 4 door \$1,150	
			5-p Regal Sedan 1,225	
			2-p Coupe 1,095	
			4-p Coupe 1,150	
			(Continúa en la página 47)	



# CARACTERÍSTICAS MECANICAS

## AUTOMOVILES de PASAJEROS

Precios de lista al detalle, con entrega en la fabrica



### ABREVIACIONES:

- 1—Largo total
- 2—Sedán de 7 pas.
- 3—Sedán de 5 pas.
- 4—Sedán de 4 pas.
- 5—Sedán de 3 pas.
- 6—Sedán de 2 pas.
- 7—Sedán de 1 pas.
- 8—Sedán de 0 pas.
- 9—Sedán de 0 pas.
- 10—Sedán de 0 pas.
- 11—Sedán de 0 pas.
- 12—Sedán de 0 pas.
- 13—Sedán de 0 pas.
- 14—Sedán de 0 pas.
- 15—Sedán de 0 pas.
- 16—Sedán de 0 pas.
- 17—Sedán de 0 pas.
- 18—Sedán de 0 pas.
- 19—Sedán de 0 pas.
- 20—Sedán de 0 pas.
- 21—Sedán de 0 pas.
- 22—Sedán de 0 pas.
- 23—Sedán de 0 pas.
- 24—Sedán de 0 pas.
- 25—Sedán de 0 pas.
- 26—Sedán de 0 pas.
- 27—Sedán de 0 pas.
- 28—Sedán de 0 pas.
- 29—Sedán de 0 pas.
- 30—Sedán de 0 pas.
- 31—Sedán de 0 pas.
- 32—Sedán de 0 pas.
- 33—Sedán de 0 pas.
- 34—Sedán de 0 pas.
- 35—Sedán de 0 pas.
- 36—Sedán de 0 pas.
- 37—Sedán de 0 pas.
- 38—Sedán de 0 pas.
- 39—Sedán de 0 pas.
- 40—Sedán de 0 pas.
- 41—Sedán de 0 pas.
- 42—Sedán de 0 pas.
- 43—Sedán de 0 pas.
- 44—Sedán de 0 pas.
- 45—Sedán de 0 pas.
- 46—Sedán de 0 pas.
- 47—Sedán de 0 pas.
- 48—Sedán de 0 pas.
- 49—Sedán de 0 pas.
- 50—Sedán de 0 pas.
- 51—Sedán de 0 pas.
- 52—Sedán de 0 pas.
- 53—Sedán de 0 pas.
- 54—Sedán de 0 pas.
- 55—Sedán de 0 pas.
- 56—Sedán de 0 pas.
- 57—Sedán de 0 pas.
- 58—Sedán de 0 pas.
- 59—Sedán de 0 pas.
- 60—Sedán de 0 pas.
- 61—Sedán de 0 pas.
- 62—Sedán de 0 pas.
- 63—Sedán de 0 pas.
- 64—Sedán de 0 pas.
- 65—Sedán de 0 pas.
- 66—Sedán de 0 pas.
- 67—Sedán de 0 pas.
- 68—Sedán de 0 pas.
- 69—Sedán de 0 pas.
- 70—Sedán de 0 pas.
- 71—Sedán de 0 pas.
- 72—Sedán de 0 pas.
- 73—Sedán de 0 pas.
- 74—Sedán de 0 pas.
- 75—Sedán de 0 pas.
- 76—Sedán de 0 pas.
- 77—Sedán de 0 pas.
- 78—Sedán de 0 pas.
- 79—Sedán de 0 pas.
- 80—Sedán de 0 pas.
- 81—Sedán de 0 pas.
- 82—Sedán de 0 pas.
- 83—Sedán de 0 pas.
- 84—Sedán de 0 pas.
- 85—Sedán de 0 pas.
- 86—Sedán de 0 pas.
- 87—Sedán de 0 pas.
- 88—Sedán de 0 pas.
- 89—Sedán de 0 pas.
- 90—Sedán de 0 pas.
- 91—Sedán de 0 pas.
- 92—Sedán de 0 pas.
- 93—Sedán de 0 pas.
- 94—Sedán de 0 pas.
- 95—Sedán de 0 pas.
- 96—Sedán de 0 pas.
- 97—Sedán de 0 pas.
- 98—Sedán de 0 pas.
- 99—Sedán de 0 pas.
- 100—Sedán de 0 pas.

MODELO Y MARCA	Pulg.	Metros	Distancia entre los ejes	Tamaño de los Neumáticos (pulg.)	Peso		Marca	No. de cilindros		Potencia (fórmula N. A. C.)	Cilindrada		
					(en lbs.)	Kilogramos		No. de cilindros	Pulg.		Milímetros	Pulg. Cúb.	Liters
1 Auburn "8-98"	127	3.17		17x5.50	3700	1678.2	Lyc.	8	3x4 1/2	76x121	28.80	268.6	4.40
2 Auburn "8-98"	136	3.47		17x6.50	4070	1846.1	Lyc.	8	3x4 1/2	76x121	28.80	268.6	4.40
3 Buick 8-50	114	2.90		5.25/18	3255	1476.3	Own.	8	2 1/2 x 3 1/2	73x108	26.45	220.7	3.62
4 Buick 8-60	118	3.00		5.50/19	3785	1716.7	Own.	8	2 1/2 x 3 1/2	73x108	30.02	272.6	4.47
5 Buick 8-80	124	3.15		6.50/19	4245	1925.4	Own.	8	3x6 1/2	84x127	35.12	344.8	5.66
6 Buick 8-90	132	3.35		6.50/19	4425	2007.0	Own.	8	3x6 1/2	84x127	35.12	344.8	5.66
7 Cadillac "355"	134	3.40		6.50/19	4895	2673.8	Own.	8	3x6 1/2	86x125	36.45	353.0	5.78
8 Cadillac "370"	140-143	3.56-3.63		7.00/19	5465	2478.9	Own.	12	3x4	79x101	46.90	368.0	6.03
9 Cadillac "V-16"	152	3.86											
10 Cadillac "V-16"	148	3.76		7.50/19	6085	2760.0	Own.	16	3x4	76x101	57.50	452.0	7.40
11 Chevrolet "AE"	109	2.77		4.75/19	2675	1213.2	Own.	6	3x4 1/2	84x95	26.33	194.0	3.18
12 Chrysler "Six"	175 1/2	4.46		19x5.25	2875	1304.0	Own.	6	3x4 1/2	83x111	25.35	217.8	3.57
13 Chrysler "DeLuxe 8"	187 1/2	4.79		6.50/17	3360	1524.0	Own.	8	3x4 1/2	83x108	33.80	282.0	4.62
14 Chrysler "Imperial 8"	211 1/2	4.35		7.50x17	4825	2188.5	Own.	8	3x4 1/2	89x127	39.20	384.8	6.31
15 Cord L-29	137 1/2	3.49		18x7.00	4620	2095.5	Lyc.	8	3x4 1/2	83x114	33.80	298.6	4.89
16 Cunningham V-9	132-142	3.35-3.61		32x6.75	4600	2086.5	Own.	8	3x4 1/2	95x127	45.00	442.0	7.24
17 De Soto "6-SA"	169 1/2	4.30		5.00x19	2760	1251.9	Own.	6	3x4 1/2	83x105	25.35	205.3	3.28
18 De Soto "8-CF"	177 1/2	4.50		19x5.25	3090	1401.6	Own.	8	2 1/2 x 3 1/2	73x108	26.45	220.7	3.66
19 De Vaux "6-75"	113	2.87		19.5/00	2950	1336.3	Own.	6	3x4 1/2	85x102	27.34	214.7	3.51
20 Dodge Bros. "6"	114	2.90		5.00/19	2880	1306.3	Own.	6	3x4 1/2	83x108	25.35	211.5	3.46
21 Dodge Bros. "8 in line"	118	3.00		5.00/18	3244	1471.4	Own.	8	3x4 1/2	76x108	28.80	240.3	3.93
22 Duesenberg "St. 8"	142 1/2	3.62		31x6.75	4550	2018.4	Own.	8	3x4 1/2	95x121	45.00	420.0	6.59
23 Duesenberg "St. 8"	153 1/2	3.91		31x6.75	4625	2096.4	Own.	8	3x4 1/2	95x121	45.00	420.0	6.59
24 Du Pont "G"	141	3.59		6.50/20	2730	1238.3	Own.	4	3x4 1/2	88x108	24.00	200.0	3.23
25 Durant "4-07"	172 1/2	4.38		19x5.00	2755	1249.4	Cont.	6	3x4 1/2	83x102	25.35	199.0	3.04
26 Durant "6-14"	172 1/2	4.38		19x5.00	2755	1249.4	Cont.	6	3x4 1/2	83x102	25.35	199.0	3.04
27 Durant "6-19"	109	2.76		19x5.00	2685	1205.0	Cont.	6	3x4 1/2	83x102	25.35	199.0	3.04
28 Essex "Super Six"	113-119	2.87-3.02		19x4.75	2750	1247.3	Own.	6	2 1/2 x 3 1/2	73x114	19.80	175.3	2.86
29 Ford "A"	103 1/2	2.59		19x4.75	2750	1247.3	Own.	6	2 1/2 x 3 1/2	73x114	19.80	175.3	2.86
30 Franklin 15 Transcontinental	125 1/2	3.17		6.50/19	3930	1782.6	Own.	6	3x4 1/2	89x121	29.40	274.0	4.49
31 Franklin 15 De Luxe	132	3.35		6.50/19	4220	1914.2	Own.	6	3x4 1/2	89x121	29.40	274.0	4.49
32 Graham "Pros. 6"	113	2.87		5.00/19	3100	1406.1	Own.	6	3x4 1/2	79x114	23.44	207.0	3.40
33 Graham "Std. 6"	115	2.92		5.50x18	3265	1481.0	Own.	6	3x4 1/2	83x114	25.35	224.0	3.67
34 Graham "Spec. 6"	115	2.92		6.00/17	3330	1510.0	Own.	6	3x4 1/2	83x114	25.35	224.0	3.67
35 Graham "Spec. 8-20"	120	3.04		6.00x17	3560	1615.0	Own.	8	3x4 1/2	79x102	31.25	245.4	4.09
36 Graham "Spec. 8-22"	122	3.10		6.50/18	3875	1757.7	Own.	8	3x4 1/2	83x114	33.80	298.6	4.89
37 Graham "Custom 8-34"	134	3.40		6.50x18	4100	1859.7	Own.	8	3x4 1/2	83x114	33.80	298.6	4.89
38 Hudson "Greater 8"	119 & 126	3.02 & 3.20		18x5.50	3115	1412.5	Own.	8	2 1/2 x 3 1/2	73x114	26.45	233.7	3.81
39 Hupmobile "Century 6"	114	2.90		19x5.00	3275	1485.4	Own.	6	3x4 1/2	83x108	25.35	211.6	3.04
40 Hupmobile "Century 8"	118	3.00		19x5.00	3275	1485.4	Own.	8	2 1/2 x 3 1/2	73x118	26.45	240.2	4.00
41 Hupmobile "C"	121	3.07		19x6.00	3730	1691.8	Own.	8	3x4 1/2	76x120	28.80	268.6	4.41
42 Hupmobile "H-8"	125	3.13		19x5.00	4095	1857.3	Own.	8	3x4 1/2	89x120	39.20	365.6	5.81
43 La Salle "345"	134	3.40		6.50/19	4885	2215.7	Own.	8	3x4 1/2	85x125	36.40	353.0	5.78
44 Lincoln "145"	145	3.68		19x7.00	5300	2404.0	Own.	8	3x6 1/2	89x120	39.20	365.6	5.81
45 Marmion "70"	112 1/2	2.86		29x5.50	2823	1281.0	Own.	8	2 1/2 x 3 1/2	83x114	33.80	298.6	4.89
46 Marmion "68"	130 & 136	3.30 & 3.45		31x6.50	4263	1978.9	Own.	8	3x4 1/2	83x114	33.80	298.6	4.89
47 Marmion "16"	145	3.71		7.00/18	4800	2177.2	Own.	16	3x4	83x121	33.80	315.2	6.15
48 McFarlan "S-8"	131	3.33		33x6.20	3400	1542.2	Lyc.	8	4 1/2 x 6 1/2	84x114	35.13	340.0	5.35
49 McFarlan TV	140	3.56		33x6.75	4650	2086.5	Own.	8	3x6 1/2	114x152	48.60	401.3	6.35
50 Nash "9-60"	114 1/2	2.91		5.00/19	2800	1270.0	Own.	6	3x4 1/2	79x111	23.44	207.0	3.40
51 Nash "9-70"	116 1/2	2.95		5.25/19	3000	1360.7	Own.	8	2 1/2 x 3 1/2	73x111	26.45	227.2	3.67
52 Nash "9-80"	121	3.07		6.00/18	3360	1614.7	Own.	8	3x4 1/2	76x108	28.80	240.0	3.91
53 Nash "9-90"	124	3.15		6.50/19	4000	1814.3	Own.	8	3x4 1/2	83x114	33.80	298.6	4.89
54 Nash "9-96"	133	3.38		6.50/19	4100	1859.7	Own.	8	3x4 1/2	83x114	33.80	298.6	4.89
55 Oakland "101"	117	2.97		5.50/18	3236	1467.0	Own.	8	3x4 1/2	87x85	37.80	251.0	4.11
56 Oldsmobile "F-31"	113 1/2	2.88		5.25/18	2920	1324.4	Own.	8	3x4 1/2	81x105	24.40	197.5	3.24
57 Packard "901"	129 1/2	3.29		6.50x19	4570	2072.9	Own.	8	3x6 1/2	81x127	32.50	320.0	5.02
58 Packard "902"	136 1/2	3.47		6.50x19	4735	2147.6	Own.	8	3x6 1/2	81x127	32.50	320.0	5.02
59 Packard "903"	142 1/2	3.61		7.00x19	5045	2288.3	Own.	8	3x6 1/2	89x127	39.20	384.8	6.31
60 Packard "904"	147 1/2	3.74		7.00x19	5195	2356.3	Own.	8	3x6 1/2	89x127	39.20	384.8	6.31
61 Peerless "Standard 8"	118	3.00		5.50/19	3527	1597.6	Cont.	8	2 1/2 x 3 1/2	73x121	26.45	246.0	4.08
62 Peerless "Master 8"	125	3.17		6.00/19	4305	1952.6	Cont.	8	3x4 1/2	85x114	36.45	322.0	5.03
63 Peerless "Custom 8"	138	3.50		6.50/19	4552	2064.8	Cont.	8	3x4 1/2	85x114	36.45	322.0	5.03
64 Pierce-Arrow "41"	147	3.73		7.00/18	5094	2310.5	Own.	8	3x6 1/2	89x127	39.20	385.0	6.31
65 Pierce-Arrow "42"	142	3.61		7.00/18	4980	2268.8	Own.	8	3x6 1/2	89x127	39.20	385.0	6.31
66 Pierce-Arrow "43"	134 & 137	3.40 & 3.48		6.50/19	4638	2108.7	Own.	8	3x4 1/2	92x121	39.20	366.0	6.00
67 Plymouth "PA"	109	2.85		5.00/19	2815	1276.7	Own.	4	3x4 1/2	84x98	26.30	200.0	3.28
68 Pontiac "401"	112	2.85		5.00/19	2815	1276.7	Own.	4	3x4 1/2	84x98	26.30	200.0	3.28
69 Pontiac "6-21"	121	3.07		6.00/17	3645	1652.8	Own.	6	3x4 1/2	86x127	27.34	268.6	4.41
70 Pontiac "8-21"	121	3.07		6.00/17	3740	1696.4	Own.	6	3x4 1/2	76x121	28.80	268.6	4.40
71 Pontiac "6-25"	125	3.18		6.50/17	4050	1832.5	Own.	6	3x4 1/2	85x127	27.34	268.6	4.41
72 Pontiac "8-25"	125	3.18		6.50/17	4050	1832.5	Own.	6	3x4 1/2	85x127	27.34	268.6	4.41
73 Pontiac "8-31"	131	3.33		6.50/18	4375	1983.9	Own.	8	3x4 1/2	76x121	28.80	268.6	4.40
74 Pontiac "8-35"	135	3.43		6.50/18	4650	2109.2	Own.	8	3x4 1/2	86x127	36.48	358.0	5.59
75 Pontiac "8-52"	152	3.92		7.00/18	5010	2272.4	Own.	8	3x6 1/2	83x105	25.40	205.3	3.28
76 Studebaker "Six"	114	2.90		19x5.25	2920	1324.4	Own.	6	3x4 1/2	78x95	30.00	221.0	3.57
77 Studebaker "Dictator 8"	124	3.15		19x5.25	3045	1381.1	Own.	6	3x4 1/2	78x108	30.00	250.0	4.00
78 Studebaker "Com'r 8"	130	3.30		19x6.50	4220	1914.1	Own.	8	3x4 1/2	89x111	39.20	337.0	5.53
79 Studebaker "President 8"	130	3.30		19x6.50	4220	1914.1	Own.	8	3x4 1/2	89x111	39.20	337.0	5.53
80 Stutz "LA	127 1/2	3.24		19x6.00	4383	1983.1	Own.	8	3x4 1/2	85x114	36.45	322.0	5.03
81 Stutz "MA and MB	134 1/2 & 145	3.41 & 3.71		32x6.50	4885	2215.7	Own.	8	3x6 1/2	85x114	36.45	322.0	5.03
82 Willys-6 "97"	110	2.79		5.00/19	2670	1211.0	Own.	6	3x4 1/2	83x99	25.35	193.0	3.03
83 Willys-6 "98D"	113	2.87		5.00/19	2706	1227.3	Own.	6	3x4 1/2	83x99	25.35	193.0	3.03
84 Willys-8 "8-80D"	120	3.05		5.50/19	3136	1419.7	Own.	8	3x4 1/2	79x102	31.25	245.4	4.09
85 Willys-Knight "66D"	120	3.05		6.00/18	3400	1542.0	Knight	8	3x4 1/2	85x120	37.34	255.0	4.00
86 Willys-Knight "95"	113	2.87		5.00/19	2950	1338.2	Knight	6	2 1/2 x 3 1/2	75x111	20.70	177.9	2.82





MARCA Y MODELO	Capacidad en Toneladas	Precio del Chasis	MOTOR Cilindros diám. y carrera (Pulg.)	NEUMATICOS o LLANTAS		Trans. Final	MARCA Y MODELO	Capacidad en Toneladas	Precio del Chasis	MOTOR Cilindros diám. y carrera (Pulg.)	NEUMATICOS o LLANTAS		Trans. Final	MARCA Y MODELO	Capacidad en Toneladas	Precio del Chasis	MOTOR Cilindros diám. y carrera (Pulg.)	NEUMATICOS o LLANTAS		Trans. Final	
				Del.	Tras.						Del.	Tras.						Del.	Tras.		
Autocar.....A	1 1/2-2	\$3580	6-4x4 3/4	34x7	34x7n	S	Fageol.....1026	6	\$7400	6-4 1/2x5 1/2	9.00-20	9.00-20	W	Int'l.....AL-3	2 1/2	B&L	1450	6-3 1/2x4 1/2	6.00/20	6/20nd	S
Autocar.....D	2-2 1/2	3900	6-4x4 3/4	34x7	34x7nd	D	Fageol.....1046	10	8100	6-4 1/2x5 1/2	9.00-20	9.0-20d	W	Int'l.....A-4	3 1/2	B&L	1860	6-3 1/2x4 1/2	32x6n	32x6nd	S
Autocar.....SCH	2 1/2-3	4800	6-4 1/2x4 3/4	34x7	34x7nd	D	Federal.....D2	8500+	795	4-3 1/2x4 1/2	600/20n	32x6n	W	Int'l.....A-5	4 1/2	B&L	2550	6-3 1/2x4 1/2	34x7n	34x7nd	S
Autocar.....NA	3-3 1/2	5150	6-4 1/2x4 3/4	36x8	36x8nd	D	Federal.....E2	8500+	895	6-3 1/2x4 1/2	600/20n	32x6n	W	Int'l.....A-6	4 1/2	B&L	2675	6-3 1/2x4 1/2	34x7n	34x7nd	D
Autocar.....TEA	3-3 1/2	6000	6-4 1/2x4 3/4	36x8	36x8nd	D	Federal.....F7	10000+	1500	6-3 1/2x4 1/2	300x5n	30x5nd	W	Int'l.....W-1	6	B&L	3850	4-4 1/2x5 1/2	36x5	36x8	D
Autocar.....SCHS	3-3 1/2	5350	6-4 1/2x4 3/4	40x8	40x8nd	D	Federal.....D2SW	12500+	1050	4-3 1/2x4 1/2	600/20n	32x6n*	W	Int'l.....W-3	8	B&L	4850	4-4 1/2x5 1/2	36x5	40x12	D
Autocar.....TFA	3 1/2	6800	6-4 1/2x4 3/4	38x9	38x9nd	D	Federal.....E2SW	12500+	1150	6-3 1/2x4 1/2	600/20n	32x6n*	W	Kelly-S.....KS-15	1 1/2-2	2250	4-4x5	32x6dp	32x6n	B	
Autocar.....C	3 1/2-5	6150	6-4 1/2x4 3/4	42x9	42x9nd	D	Federal.....A6	13500+	1825	6-3 1/2x4 1/2	32x6n	32x6nd	W	Kelly-S.....KS-20	2	2900	4-4x5	34x4	34x8	W	
Autocar.....F	7 1/2	7600	6-4 1/2x4 3/4	36x7	40x8nd	D	Federal.....A6T	15000+	2150	6-3 1/2x4 1/2	32x6n	32x6nd	W	Kelly-S.....KS-25	2 1/2	3650	4-4 1/2x5 1/2	36x5	36x10	W	
Autocar.....G	10	10000	6-4 1/2x4 3/4	36x8	36x8	W	Federal.....T3W	14000+	1908	4-4x5	32x6n	36x8n	W	Kelly-S.....KS-35	3 1/2	4250	4-4 1/2x5 1/2	36x5	40x12	W	
Autocar.....H	2 1/2-3	4580	4-4 1/2x5 1/2	34x7	34x7nd	D	Federal.....A6TW	15000+	2305	6-3 1/2x4 1/2	32x6n	32x6nd	W	Kelly-S.....KS-50	5	4900	4-4 1/2x5 1/2	36x6	40x14	W	
Autocar.....HS	3-3 1/2	5150	4-4 1/2x5 1/2	40x8	40x8nd	D	Federal.....T10B	18000+	2695	6-4 1/2x4 1/2	34x7n	34x7nd	S	Kelly-S.....KS-70	7	5200	4-4 1/2x5 1/2	36x6	40x8d	C	
Brockway.....80	8000+	.....	6-3 1/2x4	6.00/20	6.00/20	S	Federal.....T10W	18000+	2850	6-4x4 1/2	34x7n	34x7nd	W	**Kissel.....	1	1585	4-3 1/2x5 1/2	34x5n	34x5n	W	
Brockway.....90	9000+	.....	6-3 1/2x4 1/2	32x6n	32x6n	D	Federal.....U6	20000+	3790	6-4x4 1/2	34x7n	34x7nd	W	Kissel.....	1 1/2	1975	4-3 1/2x5 1/2	36x3 1/2	36x6	W	
Brockway.....105	10500+	.....	6-3 1/2x4 1/2	30x5n	30x5nd	S	Federal.....C6A	24000+	4660	6-4 1/2x4 1/2	36x8n	36x8nd	W	**Kissel.....	2	2750	4-3 1/2x5 1/2	36x5	36x10	W	
Brockway.....120	12000+	.....	6-3 1/2x4 1/2	32x6n	32x6nd	S	Federal.....X8	30000+	5000	1-5x6	36x6	40x14	W	Kissel.....	2 1/2	2875	4-4 1/2x5 1/2	36x4	36x8	W	
Brockway.....140	14000+	.....	6-4x4 1/2	32x6n	32x6nd	D	Federal.....X8R	30000+	5725	6-4 1/2x4 1/2	40x8n	40x8nd	W	Kissel.....	4	3675	4-4 1/2x5 1/2	36x5	36x12	W	
Brockway.....141	17000+	.....	6-4x4 1/2	32x6n	32x6nd	D	***Federal U6SW	28000+	6000	6-4 1/2x4 1/2	34x7n	34x7nd	W	Larrabee.....25	.....	1945	6-3 1/2x4 1/2	7.00x20	7.00x20	B	
Brockway.....170	17000+	.....	6-4 1/2x4 1/2	32x6n	32x6nd	D	***Fed'l. 4C6SW	34000+	7500	6-4 1/2x4 1/2	36x8n	36x8nd	W	Larrabee.....35	.....	2575	6-3 1/2x4 1/2	7.00x20	7x20d	B	
Brockway.....175	17500+	.....	6-4 1/2x4 1/2	34x7n	34x7nd	D	Fisher-Standard BX	3 1/2-1	.....	4-3 1/2x4 1/2	30x5n	30x5n	B	Larrabee.....45	.....	3115	6-4x4 1/2	7.50x20	7.5x20d	B	
Brockway.....195	19500+	.....	6-4 1/2x4 1/2	36x8n	34x7nd	D	Fisher "Spec.X" 1-1 1/2	.....	4-4 1/2x4 1/2	30x5n	30x5nd	B	Larrabee.....55	.....	3740	6-4x4 1/2	8.25x20	8.25x20	W		
Brockway.....220	22000+	.....	6-4 1/2x4 1/2	34x7n	34x7nd	D	Fisher "10AX" 1 1/2-2	.....	6-3 1/2x4	30x5n	32x6n	B	Larrabee.....65	.....	4280	6-4x4 1/2	8.25x20	8.25x20	W		
Brockway.....190	19000+	.....	6-4 1/2x4 1/2	40x8n	40x8nd	W	Fisher "16-A" 1 1/2	.....	6-3 1/2x4 1/2	32x6n	32x6n	B	Larrabee.....75	.....	5200	6-4 1/2x4 1/2	9.75x20	9.75x20	W		
Brockway.....250	25000+	.....	6-4 1/2x4 1/2	38x7n	40x14s	W	Fisher "22-A" 2	.....	6-3 1/2x4 1/2	32x6	32x6nd	B	Larrabee.....85	.....	5500	6-4 1/2x4 1/2	9.75x20	9.75x20	W		
Brockway.....290	30000+	.....	6-4 1/2x4 1/2	38x7n	36x10s	W	Fisher "25-A" 2 1/2	.....	6-3 1/2x4 1/2	32x6	32x6nd	B	Maccar.....36A	1 1/2	1900	6-3 1/2x4 1/2	32x6	7.0x20d	B		
*Brockway.....640	40000+	.....	6-4 1/2x4 1/2	38x7n	36x10s	W	Fisher "30-A" 3	.....	6-3 1/2x4 1/2	34x7	34x7nd	B	Maccar.....40A	2	2400	6-3 1/2x4 1/2	7.50x20	32x6d	B		
Chevrolet.....AE	4000+	355	6-3 1/2x4 3/4	4.75/19	4.75/19	S	Fisher "61-A" 3 1/2	.....	6-4x4 1/2	34x7n	34x7nd	B	Maccar.....56	3	3350	6-3 1/2x5	34x7	34x7d	R		
Chevrolet.....LT131	7000+	520	6-3 1/2x4 3/4	30x5	32x6	S	Fisher "72-A" 3 1/2	.....	6-4x4 1/2	34x7n	34x7nd	B	Maccar.....60	3	3950	6-4 1/2x5 1/2	9.00x20	9.0x20d	W		
Chevrolet.....LT157	8000+	590	6-3 1/2x4 3/4	30x5	30x5d	S	Fisher "85-A" 4	.....	6-4 1/2x4 1/2	36x8n	36x8nd	W	Maccar.....66100	4	4600	6-4 1/2x5 1/2	36x8	36x8d	W		
Commerce.....15A	7500+	1375	6-3 1/2x4	30x5n	30x5n	R	Fisher "105-A" 5	.....	6-4 1/2x4 1/2	38x9n	38x9nd	W	Maccar.....66A	4	5500	6-4 1/2x4 1/2	9.75x20	34x20d	W		
Commerce.....11BC	11000+	2165	6-3 1/2x4 1/2	32x6n	32x6nd	R	Ford.....AA-131	1 1/2	495	4-3 1/2x4 1/2	20x6.00	32x6n	B	Maccar.....86	5	5000	6-4 1/2x4 1/2	38x9	38x9d	W	
Commerce.....40AC	13000+	3275	6-3 1/2x4 1/2	32x6n	32x6nd	R	Ford.....AA-157	1 1/2	525	4-3 1/2x4 1/2	20x6.00	32x6	B	Maccar.....86A	5	5950	6-4 1/2x4 1/2	10.5x20	10x20d	W	
Commerce.....50DC	17000+	4130	6-3 1/2x4 1/2	32x6n	40x8nd	R	GMT.....T-15	6500+	645	6-3 1/2x4 1/2	5.50/20	5.50/20	S	Mac.....BL*	.....	2500	6-3 1/2x5	6.00-20	6.0-20d	S	
Commerce.....60DC	20000+	4745	6-3 1/2x4 1/2	38x7n	40x8nd	R	GMT.....T-18	8200+	595	6-3 1/2x4 1/2	5.50/20	5.50/20	S	Mac.....BG*	.....	3000	6-3 1/2x5	32x6n	32x6nd	S	
Commerce.....100B	32000+	7975	6-3 1/2x4 1/2	32x6n	32x6nd	R	GMT.....T-19	10000+	745	6-3 1/2x4 1/2	5.50/20	5.50/20	S	Mac.....BF	.....	3050	6-3 1/2x5	8.25/20	8.1/20d	S	
Commerce.....50SW	23500+	5230	6-3 1/2x4 1/2	36x6n	36x6nd	R	GMT.....T-26	11000+	1360	6-3 1/2x4 1/2	6.50/20	8.25/20	S	Mac.....AB4*	.....	4000	4-4 1/2x5	34x7n	34x7nd	C	
Commerce.....60SW	36500+	6365	6-3 1/2x4 1/2	38x7n	40x8nd	R	GMT.....T-31	14000+	1845	6-3 1/2x4 1/2	6.50/20	8.25/20	S	Mac.....AB4	.....	4350	4-4 1/2x5	34x7n	34x7nd	C	
Day Elder.....60	1	1095	6-3 1/2x4	6.00/20	6.5/20	B	GMT.....T-45	16000+	1990	6-3 1/2x4 1/2	6.50/20	8.25/20	S	Mac.....AB6*	.....	4150	6-3 1/2x5	34x7n	34x7nd	C	
Day Elder.....85	1 1/2	1645	6-3 1/2x4 1/2	6.00/20	6.5/20d	B	GMT.....T-51	19000+	2565	6-3 1/2x4 1/2	6.50/20	8.25/20	S	Mac.....AB6	.....	4500	6-3 1/2x5	34x7n	34x7nd	C	
Day Elder.....110	2	2095	6-3 1/2x4 1/2	7.00/20	7.20d	B	GMT.....T-55	19000+	2690	6-3 1/2x4 1/2	6.50/20	8.25/20	S	Mac.....BC*	.....	4500	6-4x5 1/2	36x8n	36x8nd	C	
Day Elder.....130	2 1/2	2895	6-4x4 1/2	7.50/20	7.5/20d	B	GMT.....T-61	22000+	3445	6-3 1/2x4 1/2	9.00/20	9.0/20d	W	Mac.....BC*	.....	5500	6-4x5 1/2	36x8n	36x8nd	C	
Day Elder.....160	3	3895	6-4x4 1/2	7.50/20	7.5/20d	W	GMT.....T-83	24000+	3990	6-3 1/2x4 1/2	9.00/20	9.0/20d	W	Mac.....BC*	.....	5250	6-4x5 1/2	36x8n	36x8nd	C	
Day Elder.....200	4	4295	6-4x4 1/2	9.00/20	9.20d	W	GMT.....T-85	26000+	5600	6-4 1/2x5 1/2	9.75/20	9.75/20d	*D	Mac.....BC*	.....	6250	6-4 1/2x5 1/2	36x8n	36x8nd	D	
Day Elder.....240	5	5500	6-4 1/2x4 1/2	9.00/20	9.20d																



# CAMIONES



Precios de lista entrega en la fábrica..

MARCA Y MODELO	Capacidad en Toneladas	Precio del Chasis	MOTOR Cilindros diám. y carrera (Pulg.)	NEUMATICOS o LLANTAS		Trans. Final	MARCA Y MODELO	Capacidad en Toneladas	Precio del Chasis	MOTOR Cilindros diám. y carrera (Pulg.)	NEUMATICOS o LLANTAS		Trans. Final	MARCA Y MODELO	Capacidad en Toneladas	Precio del Chasis	MOTOR Cilindros diám. y carrera (Pulg.)	NEUMATICOS o LLANTAS		Trans. Final
				Del.	Tras.						Del.	Tras.						Del.	Tras.	
Reo.....GD	17000†	\$2085	6-3½x5	32x6	32x6d	B	Service.....11BC	11000†	\$2165	6-4½x4½	32x6n	32x6nd	R	Studebaker..S-50	2	\$920	6-3½x4½	20x6.50	20x6.50	D
Reo.....GCS	17000†	2375	6-3½x5	32x6	32x6d	B	Service.....40AC	13000†	3275	6-3½x5	36x6n	36x6nd	R	Studebaker..S-60	2	945	6-3½x4½	20x6.50	20x6.50	D
Reo.....4-H	20000†	2800	6-4½x4½	8.25/20	9.00/20	B	Service.....50DC	17000†	4130	6-3½x5	36x6n	40x8nd	R							
Reo.....4J	20000†	2875	6-4½x4½	8.25/20	9.00/20	B	Service.....60DC	20000†	4745	6-4½x5½	38x7n	40x8nd	R							
Reo.....4K	20000†	2950	6-4½x4½	8.25/20	9.00/20	B	Service.....100B	2000†	7975	6-4½x6	9½x24n	9½x24	R	White.....160	8000†	1700	4-4x5½	30x5n	30x5n	S
Republic.....A-1	6000†	795	6-3x4½	5.50x20	32x6n	B	Service.....50SW	23500†	5230	6-3½x5	36x6n	36x6nd	R	White.....162	10000†	1900	4-4x5½	30x5n	30x5n	S
Republic.....C-1	7500†	1295	6-3½x4½	6.00x20	32x6n	B	Service.....60SW	36500†	6365	6-4½x5½	38x7n	40x8nd	R	White.....210	10000†	2300	4-4x5½	30x5n	30x5nd	S
Republic.....D-1	9000†	1595	6-3½x4½	30x5n	30x5nd	B								White.....212	13000†	2650	4-4x5½	7.50/20	7.50/20	S
Republic.....E-1	11000†	1985	6-3½x4½	32x6n	32x6n	B	Sterling.....FB-30	1½	795	6-3½x4	6.50/20	6.50/20	B	White.....51A	17000†	3750	4-4½x5½	36x5	36x5	S
Republic.....F-3	13000†	2395	6-3½x4½	34x7n	34x7nd	B	Sterling.....FB-35	1½	1075	6-3½x4	6.50/20	6.50/20	B	White.....58	22000†	4400	4-4½x5½	36x5	36x5d	D
Republic.....H-2	16000†	2985	6-3½x5	34x7n	34x7nd	D	Sterling.....FB-45	2½	1485	6-3½x4½	6.50/20	6.50/20	B	White.....60	8000†	1850	6-3½x4½	30x5n	30x5n	S
Republic.....M-2	20000†	4000	6-4½x5½	36x8n	36x8nd	D	Sterling.....FB-55	2½	1850	6-3½x4½	7.00/20	7.00/20	B	White.....601	9000†	1850	6-3½x4½	7.50/20	7.50/20	S
Republic.....35-2	24000†	5600	6-4½x5½	38x9n	38x9nd	D	Sterling.....FB-65	3½	2450	6-3½x4½	7.50/20	7.50/20	B	White.....602	10000†	2050	6-3½x4½	7.00/20	7.00/20	S
Rugby.....4-06	1½	675	4-3½x4½	20x6.00	32x6	B	Sterling.....FB-80	4½	3080	6-3½x4½	8.25/20	8½/20d	B	White.....611	10500†	2450	6-3½x4½	30x5n	30x5nd	S
Rugby.....4-07	1½	510	4-3½x4½	29x5.00	29x5.00	B	Sterling.....FD-80	4½	3275	6-4x4½	8.25/20	8½/20d	B	White.....612	13000†	2800	6-3½x4½	7.50/20	7.50/20	S
Rugby.....4-16	1½	740	4-3½x4½	20x6.00	32x6	B	Sterling.....FD-97	5	4225	6-4½x4½	36x8n	36x8nd	W	White.....620	15000†	4350	6-4x5½	9.00/20	9½/20d	S
Rugby.....6-14	1½	595	6-3½x4	29x5.00	29x5.00	B	Sterling.....FW115	6	4805	6-4½x5½	40x8n	40x8nd	W	White.....621	18000†	4650	6-4x5½	9.00/20	9½/20d	S
Rugby.....6-15	1½	750	6-3½x4	20x6.00	32x6	B	Sterling.....FW140	8	6070	6-4½x5½	40x8n	42x1nd	W	White.....630	20000†	5000	6-4x5½	9.00/20	9½/20d	S
Rugby.....6-16	1½	820	6-3½x4	20x6.00	32x6	B	Sterling.....FC-100	5½	4950	6-4½x4½	36x8n	36x8nd	C	White.....631	24000†	5750	6-4x5½	9.25/20	9½/20d	D
Sanford.....SX	1½	1095	6-3½x4	30x5	30x5	B	Sterling.....FC-107	6	5200	6-4½x4½	36x8n	36x8nd	C	White.....640	20000†	6100	6-4x5½	9.00/20	9½/20d	S
Sanford.....AX	2	1585	6-3½x4	32x6	32x6	B	Sterling.....FC-125	8	5825	6-4½x4½	40x8n	40x8nd	C	White.....641	24000†	6450	6-4x5½	9.25/20	9½/20d	D
Sanford.....NX	2½	1945	6-3½x4	30x5	30x5d	B	Sterling.....FC-145	8½	6925	6-4½x5½	40x8n	40x8nd	C	White.....642	28000†	6750	6-4x5½	9.75/24	9½/24d	D
Sanford.....FX	3	2275	6-3½x4½	32x6	32x6d	B	Sterling.....FC-170	10½	7595	6-5x5½	40x8n	42x9nd	C	White 643-SW410	40000†	.....	6-4x5½	40x8n	40x8nd	W
Sanford.....RX	3½	3600	6-4x4½	32x6	32x6d	B	Sterling.....FW170	10½	6975	6-4½x5½	40x8n	44x10nd	W	Willys.....C-113	1½	395	6-3½x3½	5.00/19	5.00/19	S
Sanford.....OX	4	4500	6-4x4½	34x7	34x7d	D	Stewart.....30	1	695	4-3½x4½	6.50x20	6.50x20	B	Willys.....C-131	1½	595	6-3½x3½	6.00/20	32x6	S
Schacht.....10	1½	1495	6-3½x4½	32x6n	32x6n	B	Stewart.....30X	1	795	6-3x4½	6.50x20	6.50x20	B	Willys.....157	1½	630	6-3½x3½	6.00/20	32x6	S
Schacht.....20	2	2095	6-3½x4½	32x6n	32x6nd	B	Stewart.....40	1½	895	4-3½x4½	6.50x20	6.5x20d	B	Willys Knight..15	1½	1545	6-2½x4½	30x5n	32x6n	S
Schacht.....20-A	2½	2195	6-3½x4½	32x6n	32x6nd	B	Stewart.....40X	1½	995	6-3½x4½	6.50x20	6.5x20d	B	Willys Knight..16	1½	1595	6-2½x4½	30x5n	32x6n	S
Schacht.....25	3	2595	6-3½x4½	32x6n	32x6nd	B	Stewart.....34X	1½	1195	6-3½x4½	6.50x20	6.5x20d	B	Willys Knight..20	2	1945	6-3½x4½	32x6n	34x7n	S
Schacht.....30	4	3295	6-4x4½	34x7n	34x7nd	D	Stewart.....28X	2	1495	6-3½x4½	6.50x20	6.5x20d	B	Willys Knight..21	2	1995	6-3½x4½	32x6n	34x7n	S
Schacht.....40	5	3795	6-4½x4½	36x8n	36x8nd	D	Stewart.....29X5	2	1695	6-3½x4½	32x6	32x6d	B	Willys Knight..25	2½	2545	6-3½x4½	32x6n	32x6nd	D
Schacht.....60	Spec.	4950	6-4½x4½	38x7n	38x7nd	D	Stewart.....32X	2½	1990	6-3½x4½	32x6	32x6d	B	Willys Knight..26	2½	2595	6-3½x4½	32x6n	32x6nd	D
Schacht.....65	6	4350	6-4½x4½	36x5	36x12	D	Stewart.....18X	2½	2690	6-3½x5	32x6	32x6d	W							
Schacht.....70	7½	5200	6-4½x5½	36x6	40x14	W	Stewart.....36X	3	2990	6-3½x5	8.25x20	8½x20d	W	World.....DA-60	1	1145	6-3x4½	6.0/20n	6/20nd	S
Selden.....17C	1½	1500	6-3½x4	32x6n	32x6n	B	Stewart.....35X	3	2590	6-3½x4½	8.25x20	8½x20d	B	World.....DB-60	1½	1545	6-3½x4½	6.5/20n	6.5/20d	S
Selden.....317C	2	1610	6-3½x4	32x6n	32x6nd	B	Stewart.....48-3	3	2990	6-3½x4½	8.25x20	8.25x20	B							
Selden.....37C	2	1935	6-3½x4½	32x6n	32x6nd	B	Stewart.....19X	3½	3690	6-3½x5	34x7	34x7d	W	World.....DC-60	2	1845	6-3½x4½	7.0/20n	7/20nd	S
Selden.....39C	2½	2920	6-4x4½	32x6n	32x6nd	B	Stewart.....38-3	3½	3990	6-3½x4½	9.00-20	9.0x20d	D	World.....DA-88	2	2300	8-2½x4½	7.5/20n	7.5/20d	S
Selden.....47CB	3	3785	6-4x4½	34x7n	34x7nd	B	Stewart.....38-6	3½	3990	6-4½x4½	9.00x20	9.0x20d	D							
Selden.....47CD	4	4435	6-4x4½	36x8n	36x8nd	D	Stewart.....31X	5	4990	6-4½x5½	36x6k	36x6k	W	World.....DB-88	2½	2595	8-2½x4½	8.25/20n	8.25/20nd	S
Selden.....67C	5	4975	6-4½x4½	36x8n	36x8nd	D	Stewart.....27X	7	6190	6-4½x5½	10.50x	10.50x	W	World.....DC-88	3	3295	8-3½x4½	34x7n	34x7nd	S
Selden.....77C	7	7365	6-4½x5½	42x9n	40x8nd	D	Studebaker..S-20	1½	695	6-3½x4½	20x6.00	32x6.00	S	World.....DA-115	4	3595	8-3½x4½	36x8n	36x8nd	S
Service.....15A	7500†	1375	6-3½x4	30x5n	30x5n	R	Studebaker..S-30	1½	775	6-3½x4½	20x6.00	32x6.00	S	World.....DB-115	5	3895	8-3½x4½	36x8n	36x8nd	W
							Studebaker..S-40	2	895	6-3½x4½	6.50/20	6.50/20	D							

## ABREVIACIONES:

- \*—4 neumáticos en 2 ruedas traseras
- \*\*—Tipo de rápido reparte
- †—6 ruedas y propulsión doble de eje
- \*\*\*—De 6 ruedas—propulsión por 4 ruedas y 10 neumáticos

- †—Peso bruto máximo permitido, en libras
- ††—Propulsión por 4 ruedas
- ‡—De 6 ruedas
- ‡‡—Adecuado al tiro de remolque
- ‡‡‡—Se suministran también otras distancias entre los ejes
- d—Dobles

- n—Neumáticos
- k—Neumáticos a elección a precio adicional
- B—Engranaje cónico
- B&L—Caja y carga efectiva
- C—Cadena
- O\*—De 4 ruedas con propulsión por cadena

- D—Doble reducción
- H—Engranaje plano Hypoid
- I—Engranaje interior
- S—Cónico helicoidal
- SR—Reducción sencilla
- Trac—Tractor
- W—Tornillo sin fin

## Precios y Estilos de Carrocería

(Continuación de la página 43)

PAS. CARROCERIA PRECIO	PAS. CARROCERIA PRECIO	PAS. CARROCERIA PRECIO	PAS. CARROCERIA PRECIO	PAS. CARROCERIA PRECIO
<b>Commander "8"</b> (124 in.—3.15 m. W. B.)	<b>"MA" 8 cylinder</b> (134½ in.—3.41 m. W. B.)	7-p Trans. Town Car Fleetwood \$7,495	<b>(DV 32 Salon—145 in. W. B.)</b>	2-p Coupe 5 window \$595
5-p Sedan \$1,585	5-p Sedan \$3,195	<b>CHATEAU SERIES "MA"</b> (134½ in.—3.41 m. W. B.)	5-p LeBaron Sedan \$6,295	4-p Coupe 5 window \$625
5-p Sedan Regal 1,685	5-p Coupe 2,680	4-p Weymann \$4,345	6-p LeBaron \$6,495	5-p Coach \$695
5-p Brougham Regal 1,685	2-p Coupe 2,995	5-p Weymann \$4,345	6-p Brougham \$6,495	5-p Club Sedan \$625
4-p Victoria 1,585	2-p Speedster 3,495	4-p Versailles 4,345	6-p LeBaron \$6,695	5-p Sedan \$675
4-p Coupe 1,585	4-p Speedster 3,495	<b>"MB"</b> (145 in.—3.71 m. W. B.)	6-p Brougham Lim. 6,695	5-p DeLuxe Sedan 750
<b>President "8"</b> (130 in.—3.30 m. W. B.)	4-p Speedster T. C. 3,795	5-p Weymann \$4,345	6-p LeBaron Sedan 6,495	<b>"98D"</b> (113 in.—2.87 m. W. B.)
5-p Sedan \$1,850	.... Cabriolet Coupe 3,345	5-p Weymann	6-p LeBaron	4-p Vic. Coupe
5-p Sedan State 1,950	.... Torpedo Speedster 3,595	5-p Weymann	6-p LeBaron	5-p DeLuxe Sedan \$850
2-p Coupe 1,850	.... Club Sedan 3,295	5-p Weymann	6-p LeBaron	5-p DeLuxe Sedan 850
4-p Roadster State 1,900	.... Production Chassis 2,695	5-p Weymann	6-p LeBaron	<b>WILLYS-8</b> <b>"8-80D"</b> (120 in.—3.05 m. W. B.)
4-p Coupe State 1,950	<b>"MB" Custom Built</b> (145 in.—3.71 m. W. B.)	5-p Weymann	6-p LeBaron	4-p DeLuxe Vic.
<b>(136 in.—3.45 m. W. B.)</b>	7-p Sedan \$8,895	5-p Weymann	6-p LeBaron	5-p Coupe \$1,095
7-p Tourer 1,850	7-p Limousine 3,995	<b>(DV 32—134½ in. W. B.)</b>	5-p Sedan \$4,995	5-p Sedan \$995
7-p Tourer State 2,050	5-p Conv't Coupe 4,395	5-p Sedan \$4,995	5-p Coupe 4,895	5-p DeLuxe Sedan 1,095
7-p Sedan 2,150	7-p Speedster 3,595	5-p Coupe 4,995	5-p Weymann \$5,845	5-p Custom Sedan 1,295
4-p Victoria State 2,250	.... Cabriolet Coupe 3,995	5-p Coupe 4,995	5-p Weymann	<b>WILLYS-KNIGHT</b> <b>"66D"</b> (126 in.—3.05 m. W. B.)
7-p Sedan State 2,250	5-p Sedan 3,695	4-p Speedster 4,995	5-p Weymann	4-p DeLuxe Vic.
5-p Brougham State 2,250	.... Production Chassis 3,295	4-p Speedster 4,995	5-p Weymann	5-p Coupe \$1,195
7-p Limousine State 2,550	<b>"MB" SALON</b>	4-p Speedster, Tonneau Cowl 5,295	5-p Weymann	5-p Sedan 1,095
<b>STUDE</b>	5-p Sedan LeBaron \$4,795	.... Cabriolet Coupe 5,095	5-p Weymann	5-p DeLuxe Sedan 1,195
<b>"LA" 6 cylinder</b> (127½ in.—3.24 m. W. B.)	6-p Brougham 4,995	.... Torpedo Speedster 5,095	5-p Weymann	5-p Custom Sedan 1,395
5-p Sedan \$2,245	5-p Bro. Lim. 4,995	.... Club Sedan 5,095	5-p Weymann	<b>WILLYS-6</b> <b>"97"</b> (110 in.—2.97 m. W. B.)
5-p Coupe 1,995	6-p Sedan LeBaron 4,995	.... Production Chassis 4,195	5-p Weymann	2-p Roadster \$495
2-p Coupe 2,245	6-p Sedan Lim. 5,195	<b>(DV 32 Custom—145 in. W. B.)</b>	5-p Weymann	4-p Roadster 525
2-p Speedster 2,585	7-p Sedan Lim. 5,195	7-p Sedan \$5,395	5-p Weymann	4-p DeLuxe Roadster 675
4-p Speedster 2,585	7-p Sedan Lim. 5,195	7-p Limousine 5,495	5-p Weymann	5-p Sport Touring 725
4-p Speedster T. C. 2,785	5-p Trans. Cabriolet 5,610	5-p Con't Sedan 5,895	5-p Weymann	5-p Touring 545
.... Cabriolet Coupe 2,445	7-p Trans. 5,700	7-p Speedster 5,095	5-p Weymann	2-p Coupe 565
.... Club Sedan 2,845	7-p Trans. Town Car 5,700	.... Cabriolet Coupe 5,495	5-p Weymann	4-p Coupe 595
.... Production Chassis 1,900		5-p Sedan 5,395	5-p Weymann	<b>"95"</b> (113 in.—2.87 m. W. B.)
		.... Production Chassis 4,795	5-p Weymann	5-p Coach \$845
			5-p Weymann	2-p Coupe 845
			5-p Weymann	4-p Coupe 875
			5-p Weymann	4-p Victoria 895
			5-p Weymann	5-p Sedan 895





MARCA Y MODELO	GENERAL										MOTOR				TRANSMISIÓN	EJE TRASERO				NEUMÁTICOS		DIMENSIONES			
	No. de Pasajeros	Precio del Chasis	Peso		Distancia entre los Ejes (Pulg.)	Via		Marca	No. de cilindros	Potencia (fórmula N.A.A.C.)	Carburador	Sistema de Encendido	Generador y Motor de Arranque	Embrague		Cambio de Marcha	Marca	Transmisión Final	Tipo	Reducción total	Delanteros	Traseros	Altura al piso	Altura total	
			Chasis Solo	Permitido, para Carrocería		Al frente	Atrás																	Largo	Ancho
Autocar.....ZSDC	29	\$5200	7180	4800	235"	57 1/2"	65 1/2"	Ow...	6-4x4 1/2"	38.4	Strom	L-N...	L-N...	B-L...	Ow...	Ow...	R	S	F	6.50	34x7	8.25x20	334"	84	
Brockway.....17-B	17		4550	2400	155 1/2"	60	61 1/2"	Cont...	6-3 1/2x4 1/2"	27.3	Zen...	A-Lite	A-L...	B-L...	B-L...	Tim...	S	F	5.6	30x5	30x5 1/2"				
Brockway.....220-B	25-9		8860	4000	200	64	71 1/2"	Cont...	6-4 1/2x4 1/2"	45.9	Zen...	L-N...	L-N...	B-L...	B-L...	Wisc...	R	F	6.96	36x8	36x8 1/2"				
Brockway.....195-B	25-9		7960	3500	200	64	69 1/2"	Cont...	6-4 1/2x4 1/2"	40.8	Zen...	L-N...	L-N...	B-L...	B-L...	Wisc...	R	F	6.80	34x7	34x7 1/2"				
Brockway.....170-B	21-5		7225	3000	188	64	69 1/2"	Cont...	6-4 1/2x4 1/2"	40.8	Zen...	L-N...	L-N...	B-L...	B-L...	Wisc...	R	F	6.41	32x6	32x6 1/2"				
Brockway.....140-B	21-5		5875	2500	188	60	66	Cont...	6-4x4 1/2"	38.4	Zen...	L-N...	L-N...	B-L...	B-L...	Wisc...	R	F	6.66	32x6	32x6 1/2"				
Brockway.....120-B	21		5500	2500	188	60	64	Cont...	6-4x4 1/2"	38.4	Zen...	L-N...	L-N...	B-L...	B-L...	Tim...	S	F	5.85	32x6	32x6 1/2"				
Chevrolet.....Light De V			1880	2120	109	56 1/2"	56 1/2"	Ow...	6-3 1/2x3 3/4"	26.3	Carter	D-R...	D-R...	Ow...	Ow...	Ow...	S	S	4.1	4.75/19	4.75/19	20	158 1/2"	68 1/2"	
Chevrolet.....LT-131			2560	4740	131	56	58 1/2"	Ow...	6-3 1/2x3 3/4"	26.3	Carter	D-R...	D-R...	Ow...	Ow...	Ow...	S	S	5.4	30x5	32x6	24 1/2"	187 1/2"	68 1/2"	
Chevrolet.....LT-157			2830	5110	157	56 1/2"	61 1/2"	Ow...	6-3 1/2x3 3/4"	26.3	Carter	D-R...	D-R...	Ow...	Ow...	Ow...	S	S	5.4	30x5	30x5 1/2"	24 1/2"	213 1/2"	68 1/2"	
Day Elder.....30-A	30	5400	8600	3500	220"	65 1/2"	65 1/2"	Ow...	6-4 1/2x4 1/2"	45.9	Zenith	D-R...	D-R...	B-L...	B-L...	Tim...	W	F	6.8	9.00/20	9.00/20	339	87 1/2"		
Fageol.....Parlor Car	29	6600	6770		233	72	78 1/2"	Wauk...	6-4 1/2x5 1/2"	48.6	Zen...	L-N...	L-N...	B-L...	B-L...	Tim...	W	F	4.6	36x6	36x6 1/2"	20 3/4	342	89	
Fageol.....Street Car	29	6600	6480		233	72	78 1/2"	Wauk...	6-4 1/2x5 1/2"	48.6	Zen...	L-N...	L-N...	B-L...	B-L...	Tim...	W	F	4.6	36x6	36x6 1/2"	20 3/4	330	89	
Fargo Coach....."80"	21				165	64 1/2"	66 1/2"	Ow...	6-3 1/2x5	31.5	Stew...	D-R...	D-R...	B&B...	Ow...	Clark...	S	F	6.37	7.50/20	7.50/20	20	267 1/2"	94	
Fargo Coach....."81"	16				165	64 1/2"	66 1/2"	Ow...	6-3 1/2x5	31.5	Stew...	D-R...	D-R...	B&B...	Ow...	Clark...	S	F	6.37	7.00/20	7.00/20	28	267 1/2"	85	
Fargo Street Car "90"	21				172	72	72	Ow...	8-3 1/2x5	39.2	Strom	D-R...	D-R...	B&B...	Ow...	Tim...	W	F	6.2	8.25/20	8.25/20	28		96	
Fargo Parlor....."91"	25				172	72	72	Ow...	8-3 1/2x5	39.2	Strom	D-R...	D-R...	B&B...	Ow...	Tim...	W	F	5.0	7.50/20	7.50/20	27		96	
Federal.....D2	12	890	3190		151	58 1/2"	59	Cont...	4-3 1/2x4 1/2"	24.0	Zen...	Rem...	Rem...	B&B...	W/G...	Clark...	S	F	6.38	6.00/20	32x6	228	69 1/2"	68 1/2"	
Federal.....E2	12	991	3230		156	58 1/2"	59	Cont...	4-3 1/2x4 1/2"	27.3	Zen...	Rem...	Rem...	B&B...	W/G...	Clark...	S	F	6.38	6.00/20	32x6	228	69 1/2"	68 1/2"	
Federal.....F7	17	1620	3705		152	58 1/2"	59 1/2"	Cont...	6-3 1/2x4 1/2"	27.3	Zen...	Rem...	Rem...	B&B...	Ow...	Clark...	S	F	5.83	30x5	30x5 1/2"	222	72 1/2"	73	
Federal.....A6	21	1890	4665		163	58 1/2"	64 1/2"	Cont...	6-3 1/2x4 1/2"	27.3	Zen...	Rem...	Rem...	B&B...	Ow...	Clark...	S	F	6.38	32x6	32x6 1/2"	264	80 1/2"	80 1/2"	
Federal.....A6B	23	2153	5005		200	58 1/2"	64 1/2"	Cont...	6-3 1/2x4 1/2"	27.3	Zen...	Rem...	Rem...	B&B...	Ow...	Clark...	S	F	6.38	32x6	32x6 1/2"	264	80 1/2"	80 1/2"	
Federal.....A6T	25	2385	5335		200	58 1/2"	67 1/2"	Cont...	6-3 1/2x4 1/2"	27.3	Zen...	Rem...	Rem...	B&B...	Ow...	Clark...	S	F	7.80	32x6	32x6 1/2"	264	86 1/2"	86 1/2"	
Federal.....A6TW	23	2395	5245		176	58 1/2"	67 1/2"	Cont...	6-3 1/2x4 1/2"	27.3	Zen...	Rem...	Rem...	B&B...	Ow...	Clark...	S	F	7.50	32x6	32x6 1/2"	264	86 1/2"	86 1/2"	
Federal.....T3W	21	2049	5040		185	60 1/2"	60 1/2"	Wauk...	4-4x5	25.6	Zen...	Rem...	Rem...	B&B...	Ow...	Clark...	S	F	6.25	32x6	36x8	277 1/2"	73 1/2"	73 1/2"	
Federal.....T10B	27	2945	6740		201	62 1/2"	70 1/2"	Cont...	6-4x4 1/2"	38.4	Zen...	Rem...	Rem...	B&B...	Ow...	Clark...	S	F	6.75	34x7	34x7 1/2"	299	89 1/2"	89 1/2"	
Federal.....T10W	27	3100	6740		201	62 1/2"	70 1/2"	Cont...	6-4x4 1/2"	38.4	Zen...	Rem...	Rem...	B&B...	Ow...	Clark...	S	F	6.80	34x7	34x7 1/2"	299	89 1/2"	89 1/2"	
Federal.....U6	29	4012	7145		201	63 1/2"	67 1/2"	Cont...	6-4x4 1/2"	38.4	Strom...	Rem...	Rem...	B&B...	B-L...	Tim...	W	F	6.80	36x8	36x8 1/2"	328 1/2"	87 1/2"	87 1/2"	
Federal.....4C6	33	4692	8000		230	61 1/2"	67 1/2"	Cont...	6-4 1/2x4 1/2"	40.8	Zen...	Rem...	Rem...	B&B...	B-L...	Tim...	W	F	7.60	36x8	36x8 1/2"	328 1/2"	93	93	
Federal.....4C6A	33	4907	8180		231	61 1/2"	72	Cont...	6-4 1/2x4 1/2"	40.8	Zen...	Rem...	Rem...	B&B...	B-L...	Tim...	W	F	4.86	5.50/20	5.50/20	23 1/2"	193 1/2"	68 1/2"	
G. M. T.....T-15	13		2625	6500	130	56 1/2"	57 1/2"	Pontiac	6-3 1/2x3 3/4"	26.3	Mar...	D-R...	D-R...	Ow...	Pont...	Clark...	Ow...	S	F	5.43	30x5	32x6	265 1/2"	187 1/2"	73
G. M. T.....T-18	13		2700	8200	131	56 1/2"	55 1/2"	Pontiac	6-3 1/2x3 3/4"	26.3	Mar...	D-R...	D-R...	Ow...	Pont...	Clark...	Ow...	S	F	6.20	5.50/20	32x6	283 1/2"	193 1/2"	75 1/2"
G. M. T.....T-19	13		2875	10000	130	58 1/2"	62 1/2"	Pontiac	6-3 1/2x3 3/4"	26.3	Mar...	D-R...	D-R...	Ow...	Pont...	Clark...	Ow...	S	F	5.67	6.50/20	8.25/20	299	193 1/2"	75 1/2"
G. M. T.....T-6	6		3475	11000	130	58 1/2"	61 1/2"	Ow...	6-3 1/2x4 1/2"	28.33	Mar...	D-R...	D-R...	Jones...	Mun...	Eaton...	S	F	5.63	32x6	32x6 1/2"	279 1/2"	214 1/2"	82 1/2"	
G. M. T.....T-31	6		4575	14000	141	57 1/2"	66	Ow...	6-3 1/2x4 1/2"	28.33	Mar...	D-R...	D-R...	Jones...	Mun...	Eaton...	R	F	8.05	32x6	32x6 1/2"	28	214 1/2"	85 1/2"	
G. M. T.....T-45	6		4850	16000	141	57 1/2"	69	Ow...	6-3 1/2x4 1/2"	28.33	Mar...	D-R...	D-R...	Jones...	Mun...	Eaton...	S	F	6.57	34x7	34x7 1/2"	31 1/2"	235 1/2"	87 1/2"	
G. M. T.....T-51	6		5955	19000	155	63	69	Ow...	6-3 1/2x5	33.75	Mar...	D-R...	D-R...	Jones...	Mun...	Eaton...	S	F	8.05	34x7	34x7 1/2"	31 1/2"	235 1/2"	87 1/2"	
G. M. T.....T-55	6		6095	19000	155	63	69	Ow...	6-3 1/2x5	33.75	Mar...	D-R...	D-R...	Jones...	Mun...	Eaton...	S	F	6.57	34x7.50	34x7.50	22 1/2"	282 1/2"	89 1/2"	
G. M. T.....TX	6		5820	14000	186 1/2"	57 1/2"	62 1/2"	Ow...	6-3 1/2x4 1/2"	28.33	Mar...	D-R...	D-R...	Ow...	Ow...	Ow...	S	F	5.6	30x5	32x6	24	243	71	
Garford Greyhound KB	21		4400	3000	180	57	57	Wisc...	6-3 1/2x5	27.3	Zen...	A-Lite	A-Lite	B-L...	B-L...	Tim...	W	F	4.8	32x6	36x6 1/2"	24 1/2"		90	
Garford.....CB	30		6900	4400	220	72	76	Wisc...	6-4 1/2x5	48.6	Zen...	Spl...	L-N...	B-L...	B-L...	Tim...	W	F	5.4	36x6	36x6 1/2"	28 1/2"	308	91	
Garford.....51D	29		6500	3400	187	68	80	Buda...	6-4 x5 1/2"	38.4	Zen...	Spl...	Rem...	Ow...	Ow...	Tim...	W	F	4.5	34x7.50	34x7.50	22 1/2"	277	80	
Gramm.....EYB-175	21		7200	17000	190	65	66	Cont...	6-4 1/2x4 1/2"	40.8	Zen...	L-N...	L-N...	Ful...	Ful...	Wisc...	R	F	4.3	36x8.25	36x8.25	23	277	80	
Gramm.....GYB-177	25		7475	20000	190	65	72 1/2"	Cont...	6-4 1/2x4 1/2"	45.9	Zen...	L-N...	L-N...	Ful...	Ful...	Wisc...	R	F	4.3	36x8.25	36x8.25	23	277	80	
Gramm.....GYB-178	25		7700	20000	210	66	72 1/2"	Cont...	6-4 1/2x4 1/2"	54.1	Zen...	L-N...	L-N...	Ful...	Ful...	Wisc...	R	F	4.0	38x9.00	38x9.00	24	300	92 1/2"	
Gramm.....HYB-130	35		9875	24000	210	71 1/2"	71 1/2"	Cont...	6-4 1/2x5 1/2"	54.1	Zen...	L-N...	L-N...	Ful...	Ful...	Wisc...	R	F	4.0	38x9.00	38x9.00	24	325 1/2"	92 1/2"	
Gramm.....HYB-131	35		10100	24000	236	71 1/2"	71 1/2"	Cont...	6-4 1/2x5 1/2"	54.1	Zen...	L-N...	L-N...	Ful...	Ful...	Wisc...	R	F	5.6	30x5	30x5 1/2"				
Indiana.....17-B	17		4550	2400	155 1/2"	60	61 1/2"	Cont...	6-3 1/2x4 1/2"	27.3	Stro...	A-Lite	A-Lite	B-L...	B-L...	Tim...	S	F	6.9.						





# El Cletrac 80-60 Para Construir Carreteras

Ingenieros de caminos prefieren el Cletrac 80-60 porque se construye con la fuerza y resistencia para hacer el más duro trabajo que exija la construcción de carreteras.

Por su adaptabilidad a numerosos tipos de maquinaria de hacer caminos, el Cletrac 80-60 goza también del favor de innumerables interesados en tal industria.



Reg. U. S. Pat. Off. and all principal countries throughout the world

Los tractores Cletrac tipo oruga, con su completo surtido de modelos, suministran potencia tractora de seguro agarre para todas las tareas industriales y agrícolas. Y, estacionariamente, a propulsión por correa, fuerza motriz para cuantos trabajos la requieran. Cada modelo se adapta científicamente a las exigencias de la labor. Son el producto de los ingenieros de la Cleveland Tractor Company que desde hace 15 años se especializan en el perfeccionamiento de tractores seguros para la agricultura y la industria.

El Cletrac 80-60 se usa corrientemente para desempeñar más eficazmente las siguientes actividades:

1. Arrastre de pesados niveladores.
2. Trabajo de cuchilla empujadora ("bulldozing.")
3. Acarreo de vagones de arrastre.
4. Tiro de gradas ascensoras — el Cletrac 80-60 tiene amplia potencia para propulsar, por tomador de fuerza motriz del tractor, el mecanismo elevador de gradas.

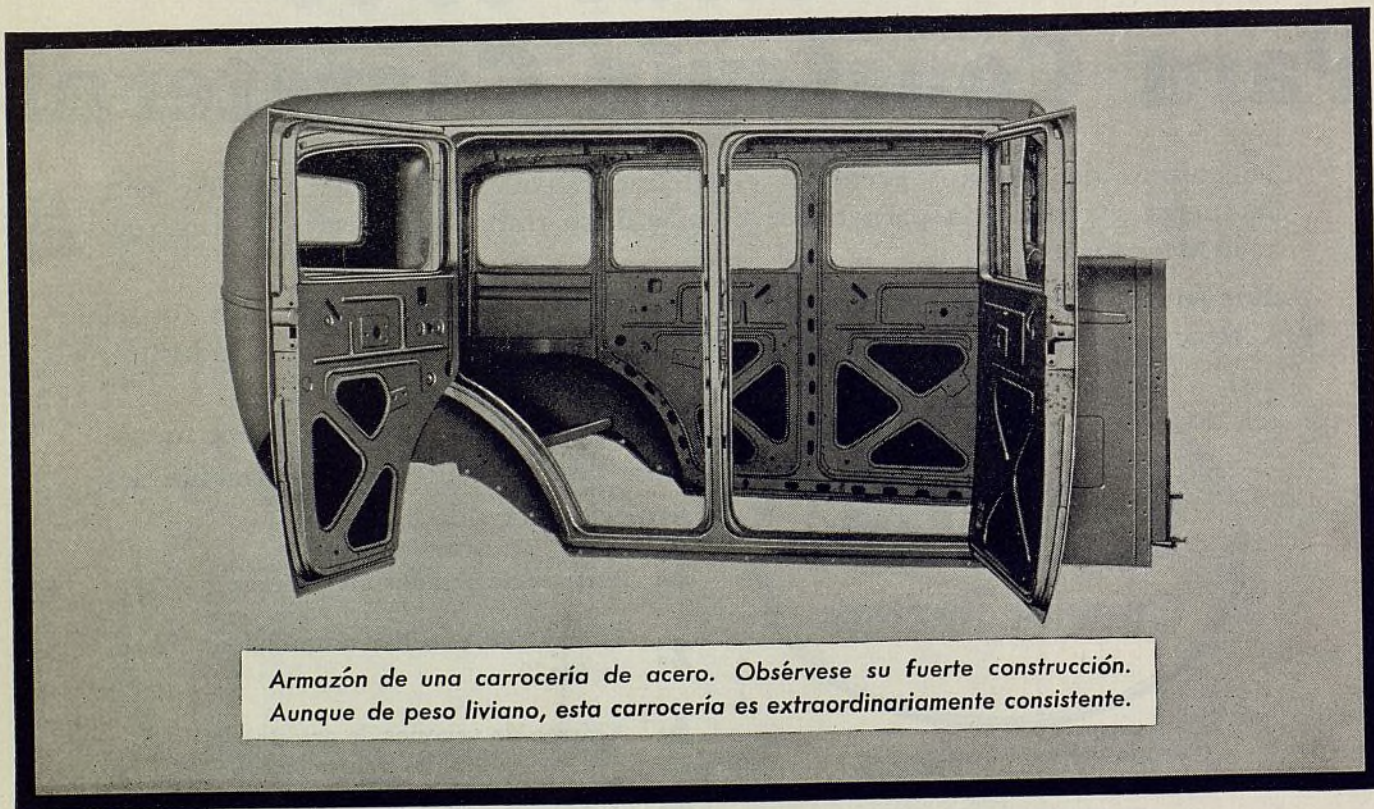
THE CLEVELAND TRACTOR CO.  
19355 Euclid Ave. • Cleveland, Ohio, E. U. A.

Cablegramas: "CLETRAC"



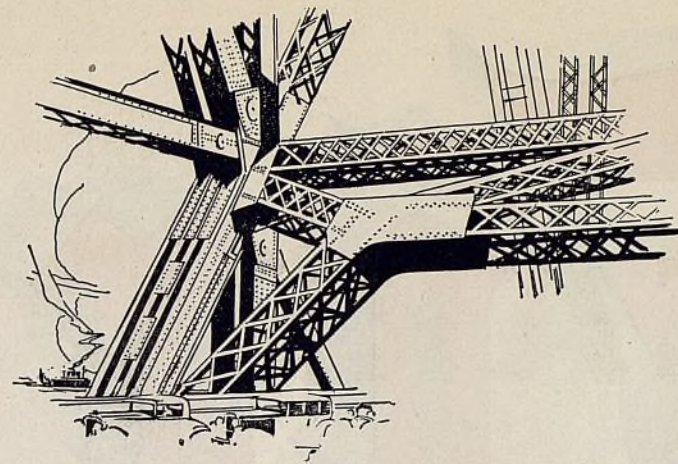
# CARROCE- RÍAS TODAS

EN LOS DODGE • DE SOTO •



Armazón de una carrocería de acero. Obsérvese su fuerte construcción. Aunque de peso liviano, esta carrocería es extraordinariamente consistente.

C H R Y S L E R   E X P O R T



# DE ACERO

CHRYSLER • PLYMOUTH

Por muchos años, desde que se implantó el uso de las carrocerías de acero, la Chrysler Motors ha venido perfeccionándolas constantemente, pues, sabido es que no hay nada más fuerte ni más seguro que una estructura toda de acero.

» » Las carrocerías de acero que ofrece la Chrysler Motors en los modelos Dodge y De Soto de seis y ocho cilindros, en los Chrysler Seis, Ocho de Lujo, y en los Nuevos Chrysler-Plymouth, llegan hoy al más alto grado de perfección. Son prácticamente de una sola pieza de metal—sin juntas, silenciosas y seguras. Van montadas directamente sobre el bastidor de doble rebajamiento, aumentando así su rigidez y consistencia y acentuando su bajo centro de gravedad. » » Las carrocerías de acero de la Chrysler Motors son modernas en todo el sentido de la palabra, las mejores y las más seguras conoci-



Las carrocerías de acero fabricadas por la Chrysler Motors han sido probadas echando a rodar un automóvil desde lo alto de un cerro—no sólo una sino repetidas veces—sin que la carrocería sufriera averías de importancia.

das. Con los frenos hidráulicos y los bastidores de doble rebajamiento de la Chrysler Motors, ellas forman una combinación de características de alto valor intrínseco sin igual en el automovilismo moderno.

C O R P O R A T I O N • •

Cualesquiera de estos contratos de ventas ofrece a todo agente de automóviles grandes facilidades de adquirir pingües ganancias. Solicite detalles completos del distribuidor en su territorio o de la Chrysler Export Corporation, Detroit, Michigan, E. U. A.



# Firestone

*Este nombre significa para Ud. más que ganancias en la venta de neumáticos . .*

**SIGNIFICA** que Ud. vende los varios otros productos Firestone, que mostramos abajo, los cuales satisfacen las necesidades de los automovilistas modernos, aportándole a Ud. un negocio más crecido y remunerativo. Y por otra parte, le aportan también a Ud. la permanencia y el prestigio que inspira y merece el nombre de Firestone.

La aceptación universal de los productos Firestone ha sido desarrollada no sólo en vir-

tud de inteligente y efectivo anuncio internacional, sino también a causa de que ellos mismos ofrecen un servicio de comprobada superioridad—un funcionamiento que en ventajas sobrepasa al que nosotros les asignamos.

Le conviene a Ud. dedicarse con especialidad a la venta del completo surtido Firestone. ¿Por qué no nos pide información detallada? Estamos seguros de que ésto le traerá nuevas ganancias.

**FIRESTONE TIRE & RUBBER EXPORT CO.**

AKRON, OHIO, E. U. A.



Copyright, 1931, The Firestone Tire & Rubber Export Co.

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

Ayuntamiento de Madrid

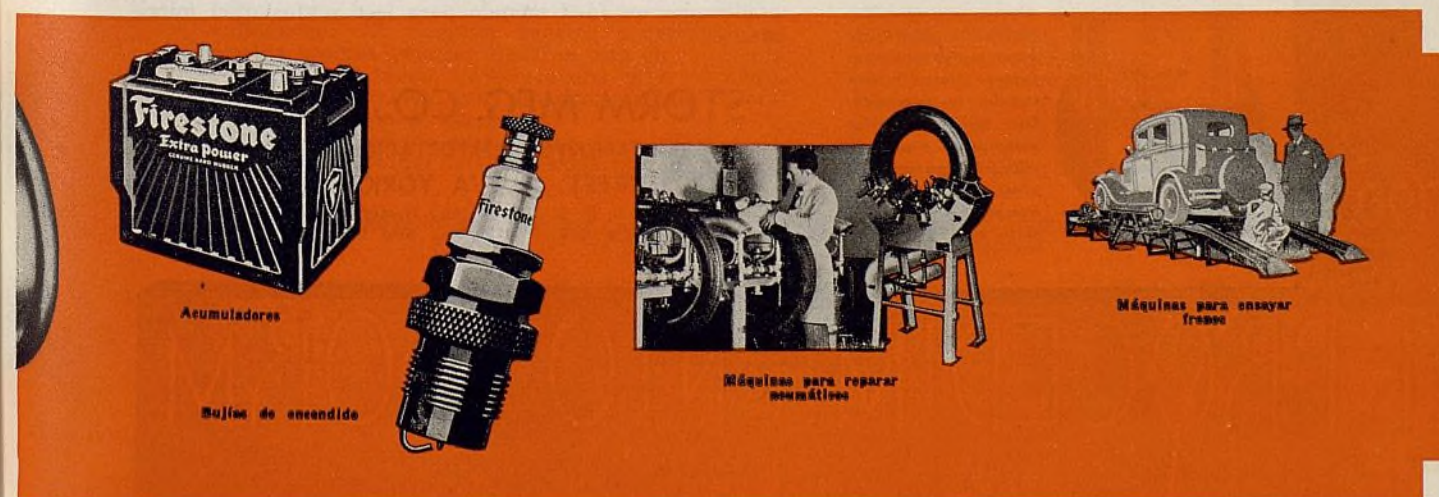
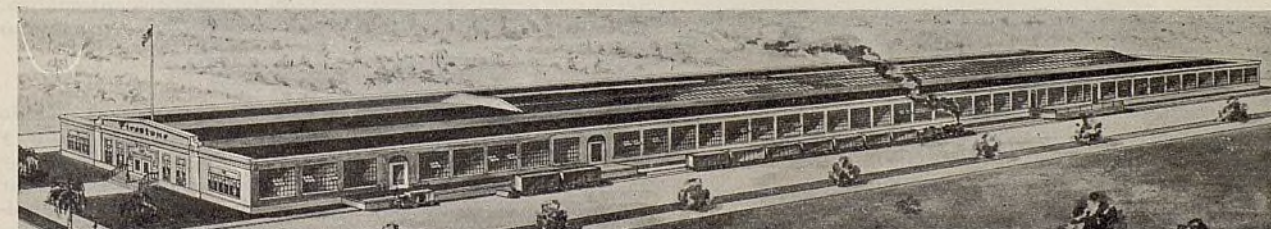
*La Argentina ha sido siempre partidaria de los productos FIRESTONE . . . . .*

**Y** EN reconocimiento de este tributo, la organización Firestone ha establecido en la Argentina—para la conveniencia del comercio y consumidores de productos Firestone en este país—una moderna fábrica ubicada en Llavallol, F. C. S.

Es una fábrica en la que los neumáticos

Firestone se construyen por obreros argentinos para los automovilistas argentinos.

La sobresaliente aceptación de la calidad Firestone en la Argentina es típica del favor internacional de que gozan todos los productos Firestone.



Noviembre, 1931



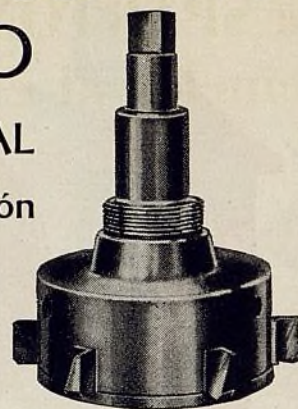
A escuadra con el cigüeñal

# NA VIA DE RECTITUD POSITIVA PARA EL EMBOLO

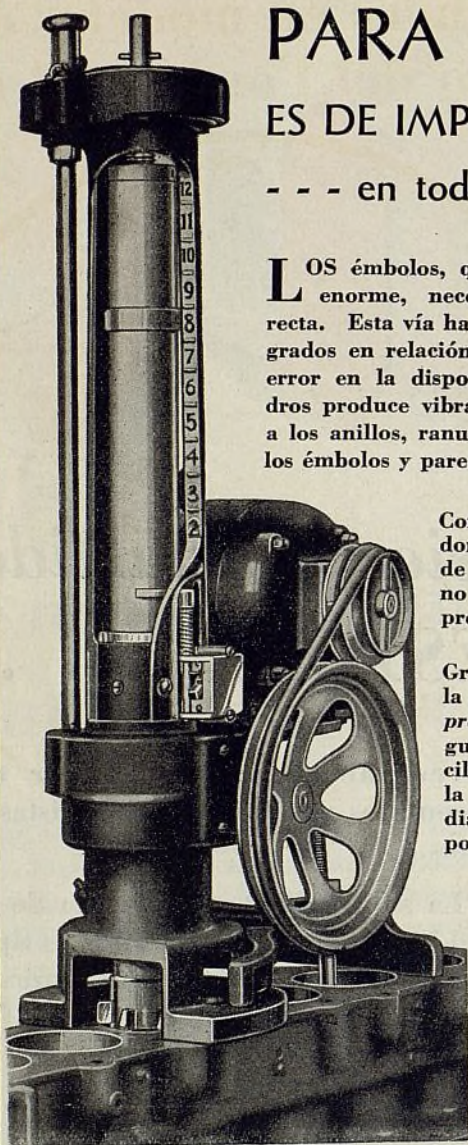
ES DE IMPORTANCIA CAPITAL

- - - en todo trabajo de perforación

**L**OS émbolos, que funcionan a una velocidad enorme, necesitan una vía perfectamente recta. Esta vía ha de estar a exacto ángulo de 90 grados en relación con el cigüeñal. El más leve error en la disposición a escuadra de los cilindros produce vibración al motor, rápido desgaste a los anillos, ranura de los mismos, pasadores de los émbolos y pared de los cilindros.



CABEZA PERFORADORA DE LA MAQUINA STORM con extremo fresador provisto de cortadores de super acero.



LA MAQUINA STORM, MODELO S  
construida ahora con  
MECANISMO DE PROPULSION  
COMPOUND

Con este notable refinamiento en la máquina Storm, la fuerza transmitida a la barra perforadora ha sido aumentada en 40%, lo que permite hacer cortes más gruesos a alta velocidad.



Ahora, con sólo dos cortes, se puede rebajar rápidamente suficiente metal para instalar un manguito. La instalación de manguitos en los cilindros, gracias a la presente economía de tiempo y trabajo, resulta muy lucrativa.

Con la máquina Storm, que se vale del método de extremo fresador para la perforación, guiándose por la cara exacta del bloque de cilindros, la cual está paralela con el cigüeñal, los cilindros no pueden repasarse y rectificarse sino a un diámetro interior preciso, uniforme y a escuadra perfecta con el cigüeñal.

Gracias al método de extremo fresador de la máquina Storm, la presión del corte se adelanta a las hojas cortantes. No hay presión lateral y por esta razón, la cabeza perforadora puede guiarse fácilmente en línea recta hacia abajo en cualquier cilindro desgastado o deformado. Los cilindros rectificadas con la Storm quedan a escuadra positiva con el cigüeñal y con diámetro interior uniforme, debido a que la máquina se guía por la cara sin desgaste del bloque de cilindros. La barra perforadora de acero al carbono endurecido está precisada a una exactitud de una diezmilésima de pulgada en lo tocante a rectitud y redondez.

Las máquinas Storm hacen trabajo de precisión debido a que su exactitud está siempre bajo absoluto gobierno mecánico. Cualquier mecánico de automóvil puede manejar una Storm. Sencillamente ajusta la cabeza perforadora, centra y afirma la máquina mediante abrazaderas y le aplica la fuerza... todo lo demás es automático. La máquina se pára sola tan pronto como llega al extremo del cilindro.

Permítanos enviarle adicional información sobre el método Storm. Permítanos explicarle los nuevos desarrollos y refinamientos que han venido a aumentar la fuerza y velocidad de las máquinas Storm, lo mismo que a ensanchar las oportunidades de ganancias en los trabajos de rehabilitación de cilindros. Escribanos en seguida, para tener el gusto de enviarle gratuitamente nuestro folleto en que explicamos un fácil método para leer y ajustar el micrómetro.

STORM MFG. CO., Inc.

DEPARTAMENTO DE EXPORTACION:

39 WATER STREET, NUEVA YORK, E. U. A.

Claves: Bentley, A. B. C., 5a. edición; Western Union.  
Dirección telegráfica: WIDBLOCO, New York



## EL PROCEDIMIENTO STORM

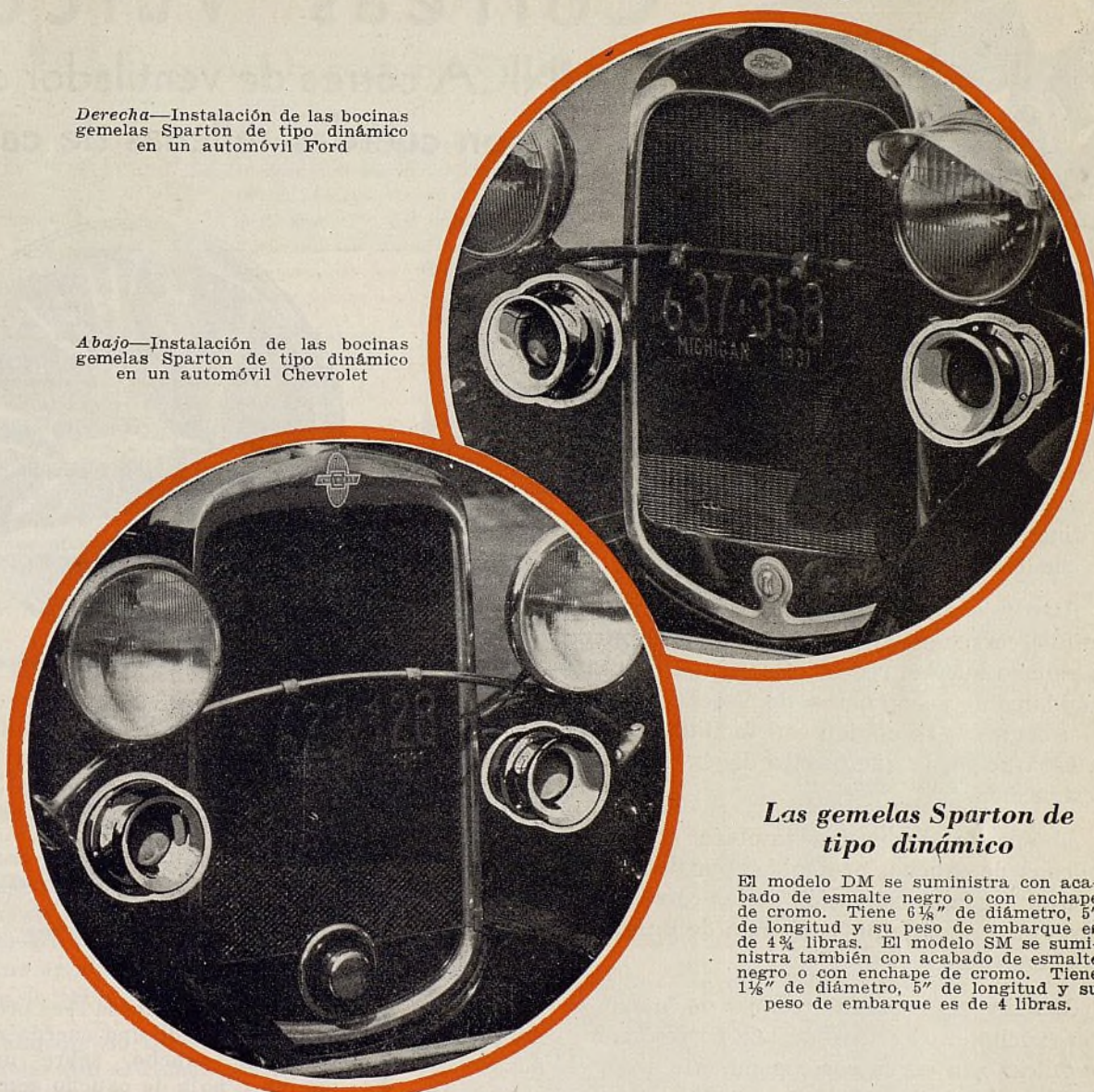
El Método EXACTO para la renovación de cilindros



# La SPARTON se presenta ahora en modelos dinámicos gemelos al enorme mercado del Ford y del Chevrolet

*Derecha*—Instalación de las bocinas gemelas Sparton de tipo dinámico en un automóvil Ford

*Abajo*—Instalación de las bocinas gemelas Sparton de tipo dinámico en un automóvil Chevrolet



## Las gemelas Sparton de tipo dinámico

El modelo DM se suministra con acabado de esmalte negro o con enchape de cromo. Tiene 6 1/4" de diámetro, 5" de longitud y su peso de embarque es de 4 1/4 libras. El modelo SM se suministra también con acabado de esmalte negro o con enchape de cromo. Tiene 1 1/8" de diámetro, 5" de longitud y su peso de embarque es de 4 libras.

**M**ILLARES de dueños de automóviles Ford y Chevrolet constituyen hoy un mercado virgen para las bocinas gemelas Sparton de tipo dinámico. El elegante aspecto ornamental de estas bocinas gemelas Sparton, con su reluciente enchape de cromo, introduce una nota de sobresaliente distinción, muy en armonía con la moderna dotación de accesorios. Estas dos bocinas suministran también una extraordinaria señal de advertencia para ómnibus y camiones.

Las bocinas gemelas Sparton de tipo dinámico están provistas de dos motores magnéticos, el uno más grande que el otro, que establecen dos frecuencias distintas, las cuales, al sonar juntas, producen instantáneamente una nota aguda y penetrante, que se abre paso a través del ruido del tráfico y que es de una sonoridad enteramente diferente de todo lo que Ud. haya oído hasta la fecha. Se suministran en pares muy bien elegidos para montaje doble o bien, separadamente.

Pídanos en seguida, por carta e por telegrama, información completa, incluyendo listas de precios y descuentos para el comercio.

## THE SPARKS-WITHINGTON COMPANY

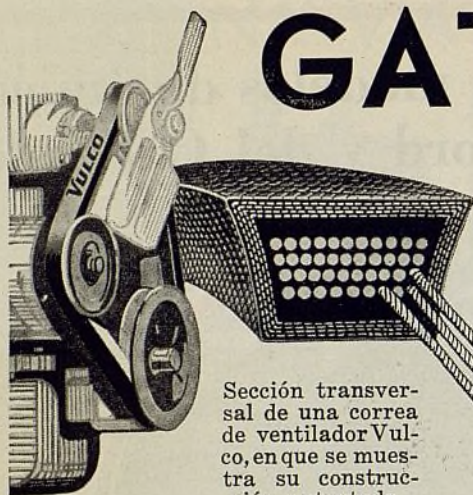
Departamento de Exportación y Salón de Exhibición: 461 Eighth Avenue, Nueva York, E. U. A.  
Fábrica en Jackson, Michigan, E. U. A.

Dirección telegráfica: "Bafilet" N. Y.

Para la Europa Continental e Inglaterra: R. T. Jameson, 54 Avenue de Neuilly, Neuilly s/Seine, Paris, France.

Fabricamos también los afamados radiorreceptores SPARTON





Sección transversal de una correa de ventilador Vulco, en que se muestra su construcción patentada.

# GATES

## Correas Vulco

La UNICA correa de ventilador construida con cuerdas rellenas de caucho

El interesante ensayo, que explicamos a la derecha, demuestra claramente que las cuerdas secas, que se emplean en la construcción de una correa en V ordinaria, no se adhieren bien al caucho.

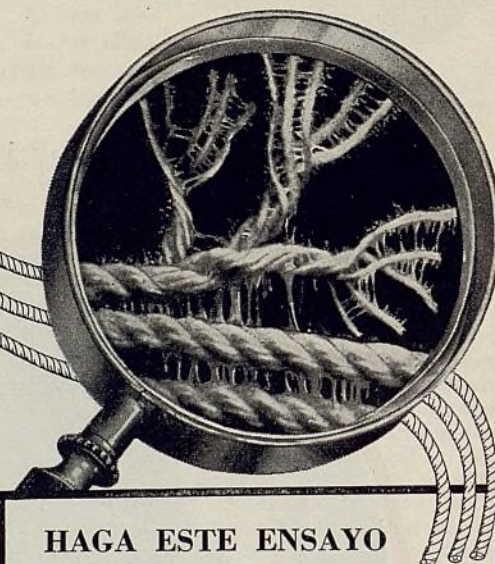
Esto quiere decir que cuando se usan cuerdas secas en una correa en V, ellas no se unen firmemente con el caucho que las rodea. Cuando la correa se dobla rápidamente, centenares de veces por minuto, las cuerdas secas se aflojan con facilidad. Empieza así la **separación**, la que pronto degenera y termina en destrucción.

El ensayo demuestra también que las cuerdas **rellenas de caucho**, protegidas por patente, tal como se usan en la construcción de las correas de ventilador Vulco, se sujetan y afirman de un modo natural en el caucho.

Cuando estas cuerdas rellenas de caucho se rodean con caucho en el centro de una correa en V, y luego se **vulcanizan en su correspondiente sitio**, el caucho alrededor de las cuerdas forma **una sola pieza** con el caucho de las cuerdas.

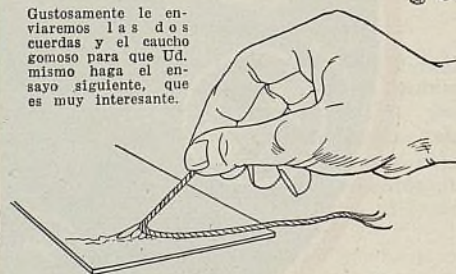
Se ve, por lo tanto, claramente, que las cuerdas rellenas de caucho quedan **permanentemente ancladas con firmeza en su sitio**, sin que puedan aflojarse ni mucho menos separarse.

Las correas Gates Vulco de tipo V son las únicas de su estilo que se construyen con cuerdas rellenas de caucho, según procedimiento patentado. Es por ésto que están dando a sus compradores un servicio mucho mejor que todo otro tipo de correa en V.



### HAGA ESTE ENSAYO

Gustosamente le enviaremos las dos cuerdas y el caucho gomoso para que Ud. mismo haga el ensayo siguiente, que es muy interesante.



Coloque una cuerda seca ordinaria al lado de una cuerda **rellena de caucho**, sobre una lámina u hoja de caucho gomoso. Oprima bien ambas cuerdas, para que ambas se peguen en la hoja.

Ahora, levante la cuerda **seca**. Verá que **no se pega**. Se levantará con toda facilidad.

Por el contrario, la cuerda patentada rellena de caucho se pega a la hoja. El caucho **en la cuerda se ha unido** al caucho en la hoja, sencillamente por un simple contacto.

# Gates Rubber Co., Denver, Colo., E. U. A.

"La fábrica más grande del mundo de correas de ventilador"



# OBTENGA ESTE ATRACTIVO GABINETE METÁLICO QUE PROTEGE SUS EXISTENCIAS DE BUJÍAS DE ENCENDIDO AC

El concesionario que vende las bujías de encendido AC en su mercado tiene una oferta muy interesante en beneficio de Ud.

En ella se incluye un gabinete metálico con cabida para 150 bujías, el cual está dispuesto de modo que Ud. puede saber exactamente, en cualquier momento, cuantas bujías de encendido de cada tipo tiene en existencia.

Esta oferta comprende un plan que le evita a Ud. el gasto de mantener bujías de tipos de lenta venta en su mercado, y también, un plan que le habilita a Ud. para tener continuamente en existencia los tipos de bujías de mayor demanda en su mercado.

El mismo gabinete es sumamente ventajoso. Da protección completa a las existencias de bujías. Puede cerrarse con candado para evitar el robo. Representa una agradable exhibición de mostrador o de pared.

Si actualmente no tiene Ud. relaciones comerciales con el concesionario de las bujías AC en ese mercado, sírvase pedirnos el nombre del mismo y también solicitenos detalles sobre la oferta de gabinete para las bujías AC.

OVERSEAS MOTOR SERVICE CORPORATION  
1775 Broadway, Nueva York, E. U. A.  
Representante de Exportación

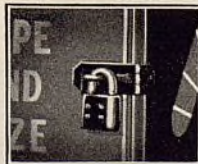


**OCUPA MUY POCO ESPACIO**  
12" DE ANCHO - 7" DE PROFUNDIDAD - 18½" DE ALTO  
CONSTRUCCION TODA METALICA - PATAS DE CAUCHO

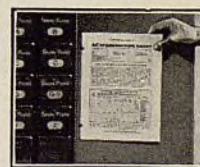
Una exhibición de mostrador ideal. Puede también montarse en soportes metálicos en pared o en anaquel.



La puerta abisagrada se cierra apretadamente, mantiene limpias las bujías y puede asegurarse con candado. (El candado no se suministra con el gabinete).



La tarjeta de especificaciones de bujías se coloca en soportes a propósito al respaldo de la puerta. Queda así siempre visible.



BUJIAS DE ENCENDIDO AC — VELOCIMETROS AC — DEPURADORES DE AIRE AC — FILTROS DE ACEITE AC — BOMBAS DE COMBUSTIBLE AC — INDICADORES DE GASOLINA AC — COLADORES DE GASOLINA AC — TERMOMETROS AC — AMPERIMETROS AC — MANOMETROS DE ACEITE AC — COMPLETOS PANELES DE INSTRUMENTOS AC — SILENCIADORES DE ADMISION DE CARBURADOR AC — DEPURADORES DE AIRE DE RESPIRADERO DE CAJA DE CIGÜENAL AC — PIEZAS AC FUNDIDAS EN MOLDE

Noviembre, 1931

57



# RUSCO FORRO

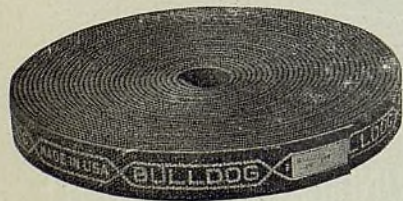
EL GRUPO DE VENTA MAS POPULAR EN LA AMERICA LATINA



Rusco—un forro tejido de tipo normal, conocido en todas partes como el mejor de su clase para satisfacer los requisitos ordinarios de cualquier automóvil americano. Da parada más rápida, tanto seco como mojado. Desarrolla negocios.



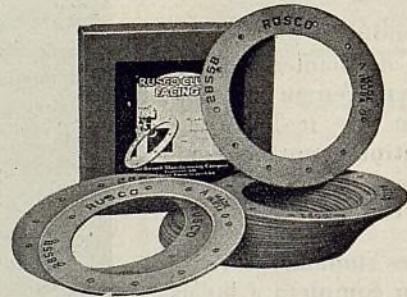
Rusco-Ace—un forro tejido de calidad extraordinariamente superior para camiones, ómnibus y automóviles europeos. Su empleo se recomienda donde los forros ordinarios dejan de dar completa satisfacción.



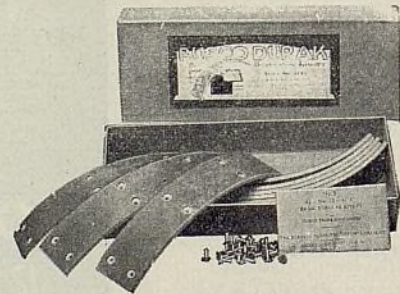
Bulldog—un forro tejido ideado para satisfacer la demanda de un buen material a precio moderado. Un forro de freno de amplia venta en los mercados que exigen artículos de precios económicos.



Champion — un forro doblado y comprimido de notables propiedades de rozamiento y densidad y de extraordinaria duración.



Revestimientos de embrague—en tipo tejido o en tipo moldeado. Son artículos de repuestos muy populares y lucrativos, muy dignos compañeros de los forros de frenos.



Forros Durak—en piezas moldeadas, que se suministran en juegos completos para todo modelo de automóvil o de camión. Ahorran 50% del gasto de conservación de frenos interiores.



Correas Triangulares en V para Ventiladores—moldeadas de material de caucho rojo y tela, estilo sin fin. Hay tamaños para todo vehículo automóvil. Por su precio de competencia, son artículos muy populares y lucrativos.

*Emplee exclusivamente*

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

# RUSCO DE FRENO

Con sus muchas oportunidades de oro para obtener continuas ganancias, el grupo Rusco de forros de frenos está al inmediato alcance de los comerciantes en todas partes del mundo.

Recuerde que al vender el Rusco, está Ud. ofreciendo no sólo “el primer forro de freno de la América” sino también un completo servicio de frenos—un servicio que comprende un forro tejido o moldeado para todo requisito de forradura de freno, especiales máquinas forradoras Rusco y remaches adecuados para asegurar un perfecto trabajo de forradura de frenos. Todo esto, apoyado sobre un producto de invariable calidad, lleva la garantía de la hilandería más antigua y reputada de los Estados Unidos, cuya distinguida existencia data de más de cien años de progresos.

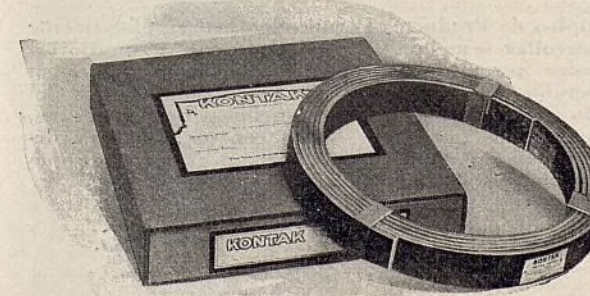
Desarrolle un negocio grande y remunerativo con los productos Rusco. Permítanos presentarles nuestro plan especial. Consulte al representante local del Rusco o comuníquese directamente con nosotros, para suministrarle información completa.

**THE RUSSELL MANUFACTURING COMPANY**

MIDDLETOWN, CONN., E. U. A.

Establecida en 1830

Dirección telegráfica: “RUSSELL” Middletown

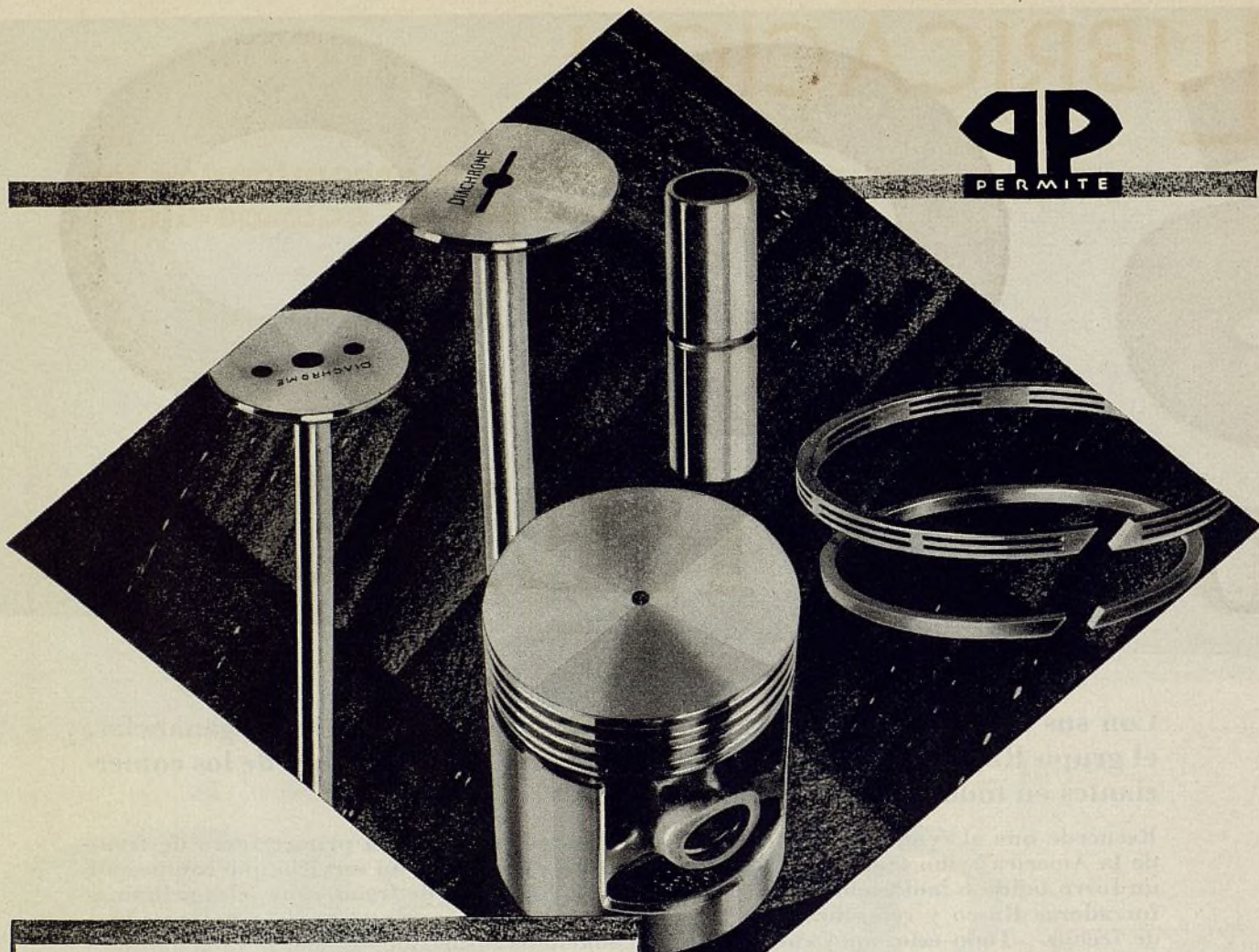


Rusco-Kontak—un forro semi moldeado comprimido de superior calidad, que se vende en rollos. Un nuevo miembro de la familia Rusco. Se aplica con rapidez y facilidad a los frenos interiores. Unos pocos tamaños son suficientes para las necesidades del taller. Evita la inversión de mucho dinero en juegos moldeados.

*los meritorios productos Rusco*

Noviembre, 1931





## ESTUDIELOS

desde el punto  
de vista de su clientela

### EL SURTIDO PERMITE

Embolos Permite de aleación  
Embolos Permite de semi acero  
Válvulas Permite Diachrome  
Anillos de émbolos Permite  
Pasadores de émbolos Permite  
Bujes Permite  
Silenciadores Permite  
Piezas Permite para bombas de agua

**P**ROVEA la clase de trabajo de reparación que Ud. mismo se complacería en aceptar, y su negocio tendrá entonces un progreso seguro e incesante.

Esto significa la más experta obra de mano que Ud. pueda utilizar y los repuestos de mejor calidad que Ud. pueda comprar. La combinación de ambos factores constituye la fórmula segura para el establecimiento de un negocio permanente, lucrativo y digno de confianza.

El empleo de Productos Permite le ayudará eficazmente a desarrollar semejante negocio, pues estos meritorios repuestos gozan de creciente aceptación debido a su insuperable calidad. Los talleres de todas partes del mundo los emplean con preferencia particular porque, comparándolos punto por punto con los similares, demuestran su superioridad y confirman el hecho de que son los mejores del mercado.

**ALUMINUM INDUSTRIES, INC.**

CINCINNATI, OHIO, E. U. A.

Dirección telegráfica: "Alini" Cincinnati  
Fabricante de productos de acero, de bronce y de aluminio

**PRODUCTOS**  **PERMITE**

SE EMPLEAN POR LOS FABRICANTES DE MAS DE UN MILLON DE AUTOMOVILES ANUALES



# LUBRICACION

**"Tal como la recomiendan los fabricantes de automóviles"**



Mostramos arriba una típica instalación de moderno departamento de lubricación en los Estados Unidos. Todos los equipos de lubricación empleados en ella son de marca GRACO.

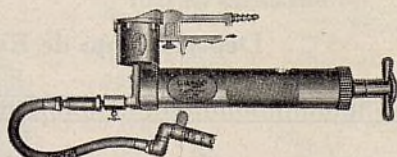
**Sea Ud. el primero en ofrecer este tipo de servicio COMPLETO**

## EL SURTIDO GRACO ES COMPLETO

Hay un tablero auxiliar de exhibición GRACO de estilo individual y un equipo de lubricación de alta presión de tipo particular para conformarse exactamente con los requisitos de lubricación de su establecimiento.



Tablero auxiliar de exhibición, modelo GRACO W-500 (tipo grande de pared). Comprende 12 pistolas de lubricación especializada y diez frascos de muestras de lubricantes.



Pistola neumática GRACO Junior AJ-200—para la lubricación de chasis bajo alta presión. Lubrica completamente dos o tres automóviles de tamaños ordinarios con una sola carga.

# GRACO



Pistola neumática GRACO R-100, tipo portátil—un equipo para la lubricación de chasis bajo alta presión. Lubricación completa. Capacidad para 35 libras de grasa.

Sobre información completa acerca del servicio gratuito de proyectos de instalaciones de equipos GRACO, sírvase comunicarse con la

**GRAY COMPANY, INCORPORATED, 120 S. Tenth St., Minneapolis, Minn., E. U. A.**

Dirección telegráfica: "GRACO," Minneapolis. Todas las claves.

Noviembre, 1931

61



# WARNER

La supremacía reconocida—como la que los engranajes y piezas Warner han mantenido desde hace más de treinta años—puede sólo retenerse por la calidad de un producto que asegura y rinde un servicio duradero y satisfactorio

Detrás de cada engranaje y pieza Warner hay una vasta acumulación de experiencia técnica racional y comprobada, enormes facilidades fabriles modernas y una integridad de métodos que se refleja en un producto cuya calidad es rara vez igualada y nunca sobrepasada. Los principales mayoristas en piezas de automóviles, en todas partes del mundo, están vendiendo lucrativamente los productos Warner, porque tienen confianza en la integridad de estos engranajes y piezas de alta calidad y saben que pueden satisfacer la demanda de los garajes y reparadores en lo tocante a repuestos que dan servicio económico y satisfactorio.

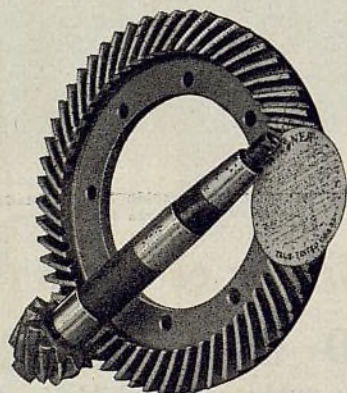
Cada corona y piñón de propulsión se hace del material más fino de la industria—acero con 3½% de níquel para automóviles de pasajeros, y aleación de acero al molibdeno y níquel para engranajes de camiones, la cual ha sido reconocida

por los principales fabricantes de camiones y de ejes, como un material muy superior al acero con 3½% de níquel. Estos productos se labran a máquina con suma precisión, se someten a científico tratamiento térmico de acuerdo con el método eléctrico más adelantado, se acaban con exactitud matemática y finalmente se ensayan, se hermanan correctamente en juegos y a estos últimos se les ata una tarjeta con instrucciones para su fácil y adecuada instalación.

Y esta misma alta calidad de material, manufactura y supervigilancia se aplica a los cambios de marcha, cajas de diferencial y sus piezas, discos de embrague, engranajes de arranque para volantes y otros productos Warner.

El resultado de esto es que Ud. no puede comprar artículos similares que pueden sobrepasar o aventajar a los WARNER—los “Productos de la Experiencia.”

Coronas y piñones de  
propulsión  
Engranajes y árboles para  
cambios de marcha



Cajas de diferencial y piezas  
para las mismas  
Discos de embrague  
Engranajes de volante

## WARNER GEAR COMPANY

Establecida en 1901

División de Piezas de Servicio

Départamento de Exportación, Muncie, Indiana, E. U. A.

# ENGRANAJES

Mauricio Krag,  
Sarmiento 212,  
Buenos Aires, Argentina

John A. Light,  
Casilla 1488,  
Santiago, Chile

José López Zuera,  
256 Montaner Street,  
Barcelona, España

### Representantes Autorizados

C. H. Mackay,  
Avenida 7, Entre 34-36,  
Habana, Cuba

M. R. Monestel,  
Apartado 2718,  
México D.F. México

Alfred Palliser,  
Calle Correo 150,  
Lima, Peru

Pardo & Villalobos,  
Apartado 210,  
San José, Costa Rica

Manuel C. Pérez,  
Apartado 567,  
Caracas, Venezuela

B. R. Rand  
Caixa Postal 2058,  
Rio de Janeiro, Brasil

J. Vallega,  
Calle Bartolomé Mitre 1425,  
Montevideo, Uruguay

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

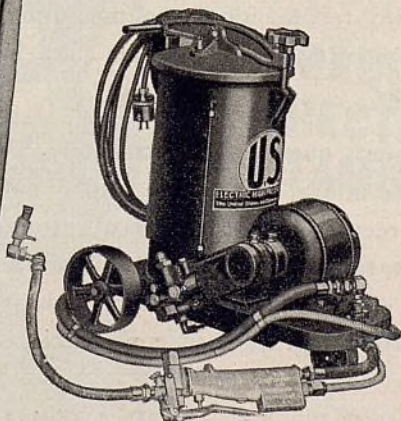


# UNA PAGINA DE LA HISTORIA DE LA U. S. POR QUE lo llamamos el LEVANTADOR DE LUJO del mercado

HAY también una historia secreta acerca de levantadores de automóviles. No está adornada de palabras llamativas ni de pretensiones vanas. Es una historia que se basa en prosaicos análisis técnicos, que tienden a descubrir, punto por punto, los detalles que concurren en la constitución de un levantador de automóvil verdaderamente práctico en todo sentido.

Semejantes análisis comparativos confirman el testimonio de los centenares de dueños satisfechos, que declaran espontáneamente que el U. S. es el verdadero levantador de lujo del mercado. Dejemos, sin embargo, que los hechos lo demuestren. Pídanos la Tabla Comparativa del Levantador de Automóvil U. S., en la cual hacemos una comparación minuciosa de estos equipos.

UNA NUEVA Y PERFEC-  
CIONADA PISTOLA ELEC-  
TRICA PARA LA INYECCION  
DE GRASA BAJO ALTA  
PRESION

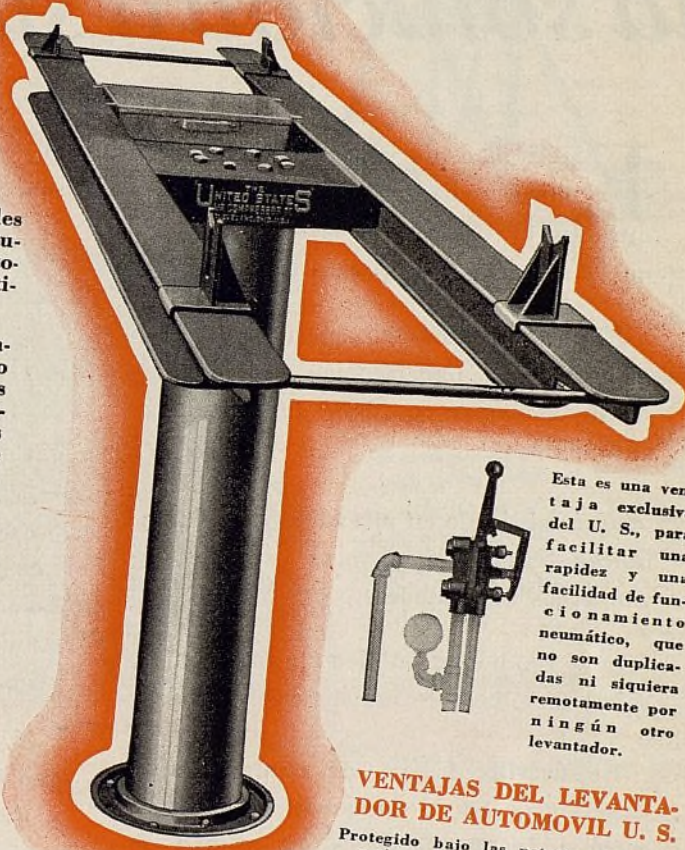


MODELO E G-25

Mayor presión — menor centro de gravedad — muy portátil — lista para inmediato funcionamiento — conectada a un portálampara de alumbrado eléctrico.

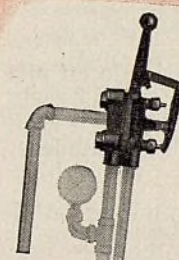
## MODELO A-2

- Superestructura bien firme.
- Cerradura asegurada por completo principio hidráulico de aceite.
- Topes automáticos (en el tipo de sostenimiento por ruedas).
- Válvula doble para el gobierno del aire.
- Vías de 15 pies de longitud.
- Construcción de barras en forma de Z para las vías (en el tipo de sostenimiento por ruedas).
- Viga en forma de H muy firme, de 5 pulgadas (en el tipo de sostenimiento por ejes).
- Adelantado tipo de construcción de cojinete, de 25 pulgadas de longitud.
- Instalación económica.
- Bajo consumo de aire.
- Rápido y de funcionamiento seguro.
- Aprobado por los laboratorios de compañías de seguro.



## VENTAJAS DEL LEVANTADOR DE AUTOMOVIL U. S.

Protegido bajo las patentes de Lunati.  
Embolo de gran diámetro, de 10 9/16".



Esta es una ventaja exclusiva del U. S., para facilitar una rapidez y una facilidad de funcionamiento neumático, que no son duplicadas ni siquiera remotamente por ningún otro levantador.

Los fosos constituyen un sistema antiguo y peligroso. Instale un levantador de U. S.



## AIR COMPRESSOR COMPANY

5324 Harvard Avenue, Cleveland, Ohio, E. U. A.  
Departamento de Exportación:  
39 Water Street, Nueva York, E. U. A.  
Dirección telegráfica: WIDBLOCO—Todas las claves

## THE U. S. AIR COMPRESSOR COMPANY

Departamento de Exportación,  
39 Water Street, Nueva York, E. U. A.  
Sirvanse enviarme su Tabla Comparativa de su levantador.  
También, envíenme los más recientes boletines sobre equipo engrasador neumático.  
Nombre .....  
Dirección .....  
Ciudad ..... Pais .....



---

# Este nuevo automóvil *es la solución a sus problemas*

**E**STE mensaje es dirigido a Vd., a nombre de una nueva compañía que en breve lanzará al mercado un nuevo automóvil de precio bajo.

El nuevo automóvil englobará las ideas de hombres de experiencia—y que actualmente se ocupan con éxito de la venta de automóviles.

Será fabricado en una fábrica moderna, ubicada en Detroit—con un capital superior a sus necesidades.

Será vendido al público y a los agentes, sobre una base de indisputable equidad.

El suscrito, después de veinte años de experiencia en la industria automotriz, incluyendo sus servicios en calidad de vicepresidente de compañías tales como la Pierce-Arrow y la Willys-Overland, cree conocer el valor intrínseco de un automóvil.

En su opinión, jamás automóvil alguno ofreció tanto valor intrínseco al público por su dinero, como este nuevo automó-

vil—y jamás automóvil alguno se presentó al mercado en una época más propicia y bajo auspicios más favorables. Este automóvil será nuevo en nombre, en diseño, en valor intrínseco y en precio. Será espacioso, de brillante desempeño y de líneas elegantes. Permitirá al comprador reducir considerablemente su gasto promedio en la compra de un coche—y, no obstante, obtendrá las ventajas esenciales que ofrecen los coches de precios más elevados. Permitirá al agente hacer frente a las nuevas exigencias del público en todas partes, y desarrollar un negocio *lucrativo*.

Y, sobre todo, estará respaldado por el genio de hombres de fama internacional y de éxito reconocido en ganar dinero para los agentes, como también para los accionistas.

Cualquiera que sea la marca que Vd. represente ahora, así sea de alto o bajo precio, creemos que este nuevo automóvil brinda tan excelente oportunidad, que justifica el que Vd. solicite más datos. Escriba o cablegráfíe—en confidencia—a

**GEORGE M. GRAHAM**

3237 Book Building

DETROIT, MICHIGAN, E.U.A.

Dirección cablegráfica: Newcar, Detroit



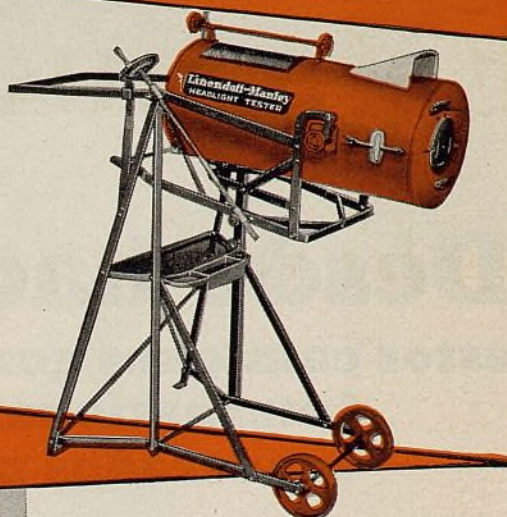
# MANLEY

## NUEVO ENSAYADOR DE FAROS DELANTEROS

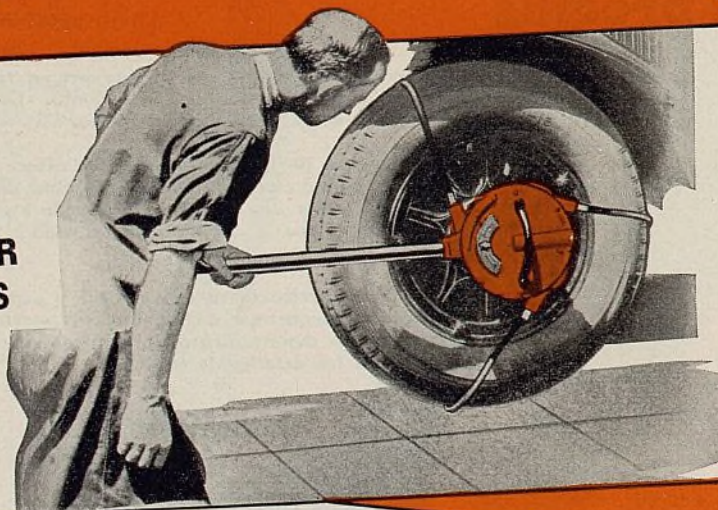
PROPAGUE  
LA SEGURIDAD  
y obtendrá  
mayores ganancias

Corra el ensayador hasta los faros delanteros—no importa en que punto se encuentre el automóvil—adentro o afuera—en el día o en la noche. El ensayador Linendoll-Manley de faros delanteros permite ajustar el foco con facilidad y también inclinar el haz de luz de acuerdo con los reglamentos locales.

Un solo empleado puede hacer todo el trabajo con este ensayador. En todo tiempo hay buenas ganancias en este nuevo y tan necesario servicio.



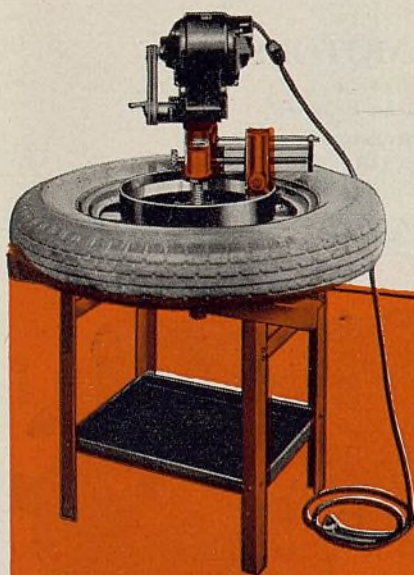
## NUEVO ENSAYADOR DE FRENOS



Coloque las correas en el neumático. Baje el mango mientras la rueda gira, y el indicador le mostrará la exacta cantidad de resistencia ofrecida por el freno.

El método Linendoll-Manley, con la carga quitada de las ruedas, es el más seguro y el más práctico de todos. No hay equivocaciones a causa de variaciones de camino o de presión de neumático. El trabajo se hace con precisión y rapidez.

PROPAGUE  
LA SEGURIDAD  
y obtendrá  
mayores ganancias



## NUEVA MAQUINA RECTIFICADORA DE TAMBOR DE FRENO

Una herramienta de precisión absolutamente exacta para la rectificación interior y exterior de tambor de freno. Los conos de centración dan centro preciso a la máquina en el cubo. La alimentación automática mediante trinquete ajustable permite la elección de una alimentación adecuada para producir un trabajo bien fino.

El portaherramienta se levanta por alimentación mecánica y tiene arriba parada automática. Mientras la máquina está trabajando, Ud. puede hacer otras cosas. Se suministra para corriente continua o alternada.

PROMUEVA LA SEGURIDAD . . .  
HAY DINERO EN ELLO

Nadie arriesga a sabiendas su propia vida o la de su semejante. Hable de la seguridad de la vida y de la protección contra accidentes . . . Esto es de gran importancia y suma interés. Con equipo adecuado, Ud. puede convencer a cualquier conductor de automóvil de que Ud. está bien preparado para hacerlo completamente seguro su vehículo. En realidad, esta es una manera muy sencilla para aumentar su negocio.

The MANLEY MANUFACTURING COMPANY

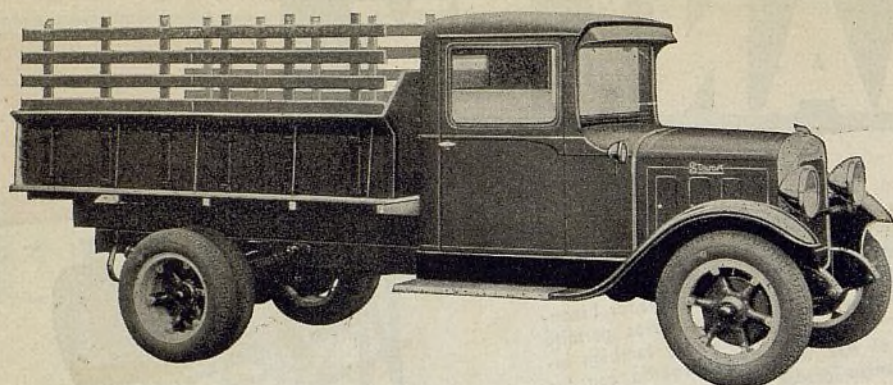
New York Central Building, Nueva York, E. U. A.

Dirección telegráfica: Manleyman, New York



## EL EQUIPO DE SERVICIO MANLEY ES LUCRATIVO





de 1½ tonelada  
de 4 o de 6 cilindros

## Desde hace 19 años estos camiones gozan de merecida reputación international por su excelente calidad y moderados precios

### Modelos de camiones

#### Propulsión por engranaje cónico

1	ton. de 4 cilindros
1	ton. de 6 cilindros
1½	ton. de 4 cilindros
1½	ton. de 6 cilindros
2	ton. de 6 cilindros
2½	ton. de 6 cilindros
3	ton. de 6 cilindros
3	ton. de 8 cilindros

#### Propulsión por tornillo sin fin

*2½	ton. de 6 cilindros
*3	ton. de 6 cilindros
*3½	ton. de 6 cilindros
*3½	ton. de 8 cilindros
*5	ton. de 6 cilindros
*7	ton. de 6 cilindros

#### Modelos de chasis de ómnibus

30XB—12	pasajeros
34XB—16	pasajeros
28XB—21	pasajeros
32XB—25	pasajeros
35XB—30-35	pasajeros
38-8B—30-35	pasajeros

\* Eje de engranaje de  
doble reducción  
a elección

Año tras año ha crecido la reputación del Stewart en virtud de su prolongada duración y bajo costo de funcionamiento. Los camiones Stewart no se exageran en capacidad ni en precio.

La directa representación de fábrica del Stewart ofrece a los concesionarios una oportunidad extraordinaria para ganar dinero. Esta oportunidad es ahora mejor que nunca, en vista de los constantes progresos y refinamientos que se comprenden en todo el surtido de modelos Stewart.

Diez y nueve años de experiencia en el embalaje y exportación de camiones son garantía inequívoca de satisfactorio servicio de embarque. Nuestro propio departamento de exportación se encarga gratuitamente de todos los detalles de embarque.

**CAMIONES**  
**Stewart**

**EHLERT NASH MOTORS, S.A.**

*Distribuidor General*

Diagonal Roque Sáenz Peña 559

Buenos Aires, Argentina

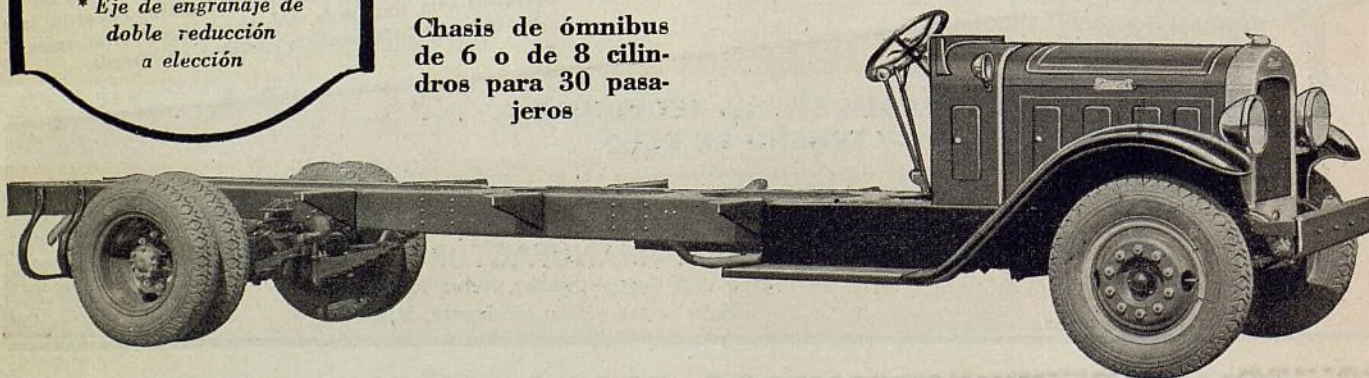
**STEWART MOTOR CORPORATION**

BUFFALO, N. Y., E. U. A.

Dirección telegráfica:  
Stewartruk—Buffalo

Claves:  
Acme, Bentley, Clave Comercial Universal,  
A. B. C. 5a. edición perfeccionada de 5 y 10 letras

Chasis de ómnibus  
de 6 o de 8 cilin-  
dros para 30 pasa-  
jeros



**El Stewart ha triunfado por su económico costo de funcionamiento**



# Super DRAIN-OIL

La más grande ovación que se haya dado a UN anillo de émbolo es la inmediata adopción del Super-Drainoil como dotación normal de fábrica de veintitres marcas de automóviles y camiones.



Ningún otro anillo de émbolo en el mundo ha recibido una aceptación más rápida y general, entre los fabricantes y comerciantes de automóviles y sus anexos, que el presente Super-Drainoil.

El Super-Drainoil—la obra maestra en materia de anillos de émbolos de regulación de aceite—es notable no sólo por su eficacia para resolver los más difíciles problemas de regulación de aceite, sino también por su firme construcción, lo que por su parte significa duración más prolongada y aptitud extraordinaria para satisfacer los más exigentes requisitos de los modernos motores de alta velocidad.

El Super-Drainoil ofrece una solución incomparable a los actuales problemas que afectan el funcionamiento de los anillos corrientes. Empleado en combinación con los anillos de compresión Quality o los anillos interiores Sta-Tite, el Super-Drainoil asegura economía y eficacia en grados jamás antes vistos.

## LA NORMA DEL MUNDO

THE PISTON RING COMPANY

MUSKEGON, MICHIGAN, E. U. A.

*Dirección telegráfica: PistonRing." Todas las claves*

### Representantes

**ARGENTINA**—Will L. Smith, Inc., 443 Luis Saens, Pena 447, Buenos Aires, Argentina.

**BOLIVIA**—Ultramar Corporation, 82 Beaver St., Nueva York, E.U.A.

**CHILE**—Sr. P. O. L. Young, 351 Avenida de los Castaños, Población Vergara, Viña del Mar, Chile.

**COLOMBIA**—Ultramar Corporation, 82 Beaver St., Nueva York, E.U.A.

**COSTA RICA**—Sr. Otto Gommert, San José, Costa Rica.

**CUBA**—Sr. L. Gonzales Del Real, 58 Empedrado St., Habana, Cuba.

**ESPAÑA**—Sr. E. Cortes Pascual, Cortes Catalanes, 672 Barcelona, España.

**FILIPINAS**—Dodge & Seymour, Ltd., Sr. C. H. Core, People's Bank Bldg., Manila, Filipinas.

**GUATEMALA**—Sres. Schlubach, Sapper & Co., Guatemala, Guatemala.

**HONDURAS**—Sr. Paul G. Kabel, San Pedro Sula, Honduras.

**MEXICO**—Mr. M. R. Monestel, P. O. Box 2718, México D.F.

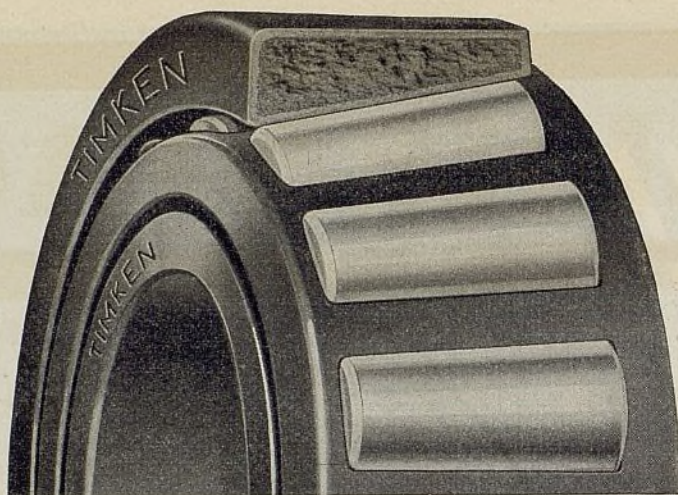
**PUERTO RICO Y REPUBLICA DOMINICANA**—Mr. E. F. Decheneux, P. O. Box 149, 57 Tetuan St., San Juan, Puerto Rico.

**PORTUGAL**—C. Santos, Ltd., Sede-Rua De Crucifixo 55, 57, 59, Lisboa.

**URUGUAY**—Will L. Smith, Inc., Uruguay 1181-1183, Montevideo, Uruguay.

**VENEZUELA**—Sr. don F. W. H. Lenke, Carácas, Venezuela.





## No pierda la confianza de su clientela— instale los *legítimos* cojinetes Timken

Cuando Ud. considera la satisfacción y la seguridad que los *legítimos* cojinetes Timken aseguran a su cliente y la conveniencia de una cercana fuente de abastecimiento siempre dispuesta a ayudarle a dar pronto servicio de repuesto ¿vale realmente la pena arriesgarse empleando un sustituto?

En la compra de piezas de repuesto es necesario guiarse por un sensato sentido de previsión a fin de retener la confianza de la clientela—de esa confianza sobre la cual estriba todo negocio permanente y próspero.

Proteja este fundamental elemento de su negocio empleando únicamente los *legítimos* cojinetes Timken y otros repuestos de primer orden.

Asegúrese de que su abastecedor tenga debida autorización para venderle cojinetes Timken *legítimos*. El producto *legítimo* lleva el nombre de Timken estampado en la taza y el cono. The Timken Roller Bearing Service and Sales Company, Canton, Ohio, E.U.A. Dirección telegráfica: "Timrosco." Oficinas de exportación: 16 West 60th Street, Nueva York, E.U.A.; 409 Olive Street, Dallas, Texas, E.U.A.; 1800 Van Ness Avenue, San Francisco, California, E.U.A.

### REPRESENTANTES EXCLUSIVOS DE VENTAS

Argentina—Henry W. Peabody & Cía., Avenida de Mayo 1370, Buenos Aires.  
Brasil—B. R. Rand, Rua Senador Dantas No. 37, Rio de Janeiro.  
Chile—E. Rochette, Pasaje Barolo 359, Buenos Aires, Argentina.  
Colombia—Ultramares Corporation, 82 Beaver St., Nueva York, N. Y., E. U. A.  
Cuba—C. H. MacKay, Avenida 7, Entre 34 y 36, Reparto Miramar, Habana.  
Ecuador—L. A. Lavalle Lz., Carrera Venezuela No. 85, Quito.  
Filipinas—Muller & Phipps (Manila) Ltd., Pacific Building, Manila.  
Filipinas—Allan Automotive Export Company, 163 First St., San Francisco, Calif.  
E. U. A.  
Guatemala—Ultramares Corporation, 82 Beaver Street, Nueva York, N. Y., E. U. A.

México—J. E. Estrada, Apartado 676, Ciudad de México, D. F.  
México—Estados de Yucatán, Campeche, Tabasco y Chiapas,—Francisco Preve, Room 807, 1150 Broadway, Nueva York, N. Y., E. U. A.  
Panama—Omphroy's Auto Supply, P. O. Drawer Y, Ancon, Canal Zone.  
Paraguay—Henry W. Peabody & Cía., Avenida de Mayo 1370, Buenos Aires, Argentina.  
Perú—Alfred Palliser, Calle Correo 150, Lima.  
Puerto Rico—Julio T. Rodríguez, 68 S. Brau St., P. O. Box 1325, San Juan.  
Uruguay—E. Rochette, Pasaje Barolo 359, Buenos Aires, Argentina.  
Venezuela—Manual C. Perez Hijo, Apartado 567, Caracas.

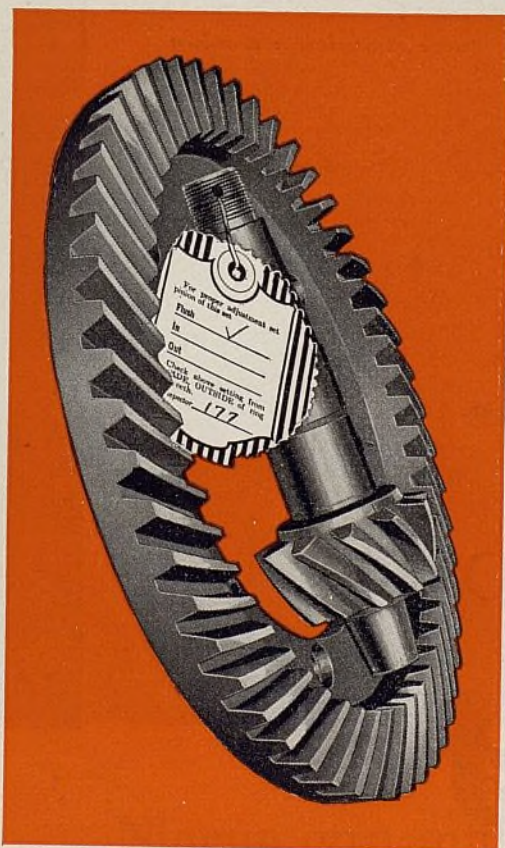
# Conjinetes de Rodillos Cónicos

# TIMKEN



# PULIMENTACION

....un notable progreso en la manufactura de coronas y piñones de propulsión



LA pulimentación establece la suavidad de contacto entre las superficies de los dientes que antes se obtenía, pero sólo en parte, bruñendo el piñón. La pulimentación suaviza las superficies de los dientes de *ambos* engranajes: la corona y el piñón de propulsión. Por otra parte, debido a que los engranajes se pulimentan *después* del endurecimiento (en lugar de bruñir los piñones *antes* del endurecimiento) el trabajo de pulimentación quita las imperfecciones de la superficie causadas por el tratamiento térmico y borra también todo trazo de herramienta.

Por estas razones, los fabricantes de automóviles exigen juegos de engranajes *hermanados y pulimentados*. Por estas mismas razones, los talleres de reparación hacen instalaciones más fáciles y satisfactorias—ahorrando trabajo y por consecuencia, aumentando sus ganancias.

*Todos los juegos de engranajes Double Diamond se suministran pulimentados y hermanados.* Los engranajes DOUBLE DIAMOND se venden en todas partes del mundo por acreditados concesionarios que se dedican con especialidad a piezas de repuesto. Por carta o por telegrama, sírvase pedirnos el nombre y la dirección del concesionario más próximo a su localidad.

## **AUTOMOTIVE GEAR WORKS, Inc.**

**Fábricas y oficinas principales:** Richmond, Indiana, E.U.A.

Fabricamos también los engranajes de acero *endurecido Double Diamond* para volantes de motor.

Departamento de Exportación: 39 Water Street, Nueva York, E. U. A.

Dirección telegráfica: Widbloco, Nueva York

Claves: A. B. C. 5a. edición, Western Union, Bentley, y particular.

# Double Diamond

**Juegos hermanados y pulimentados de coronas y piñones de propulsión**

Noviembre, 1931

69



Sin ningún  
aumento  
de precio



Patente solicitada sobre el paquete

Cuando Ud. vea este  
Reluciente paquete de  
cellophane, tenga la  
certeza de que contiene

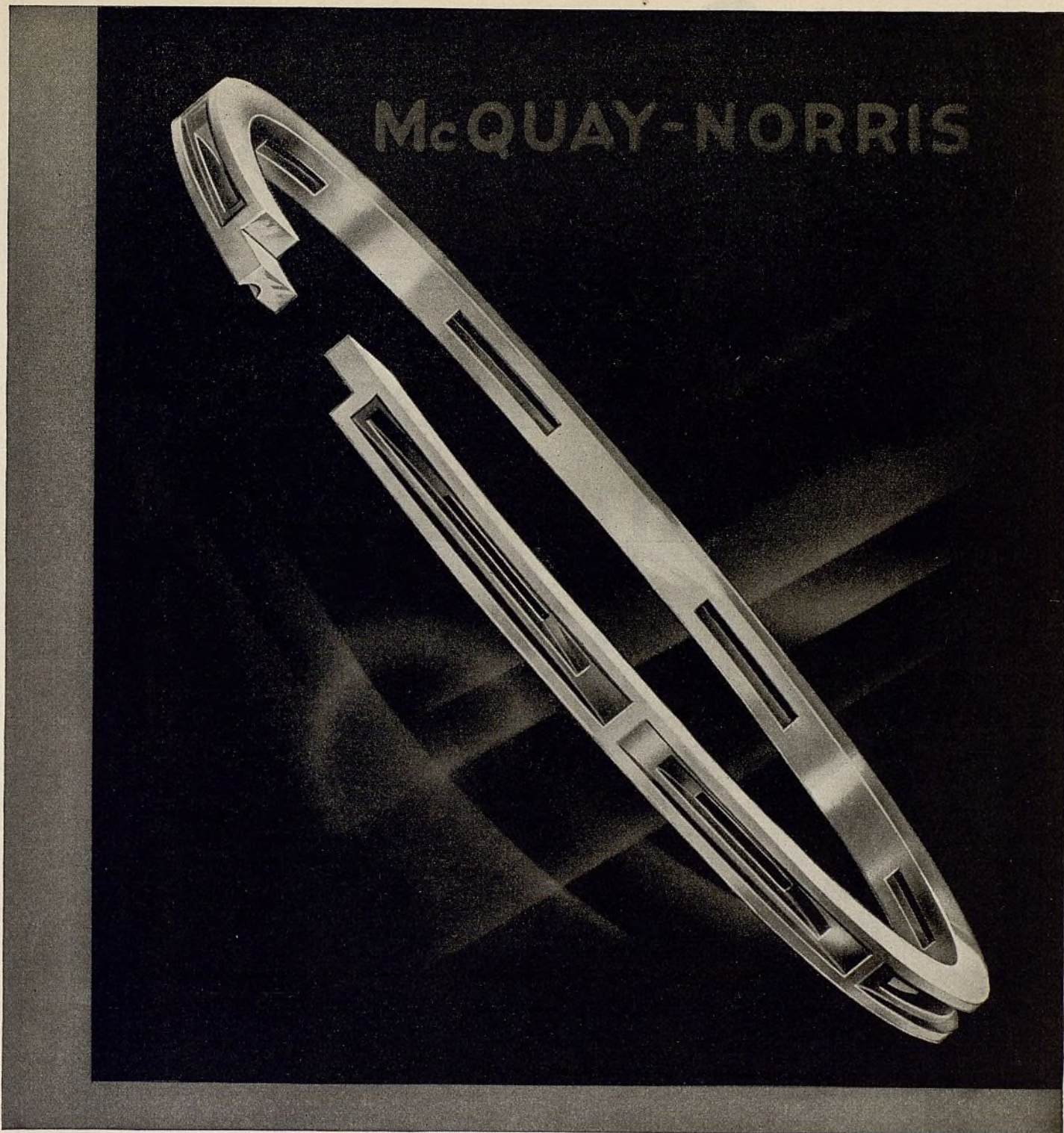
el legítimo ANILLO

**Superoyl**

(PAT. REG. EN LOS E. U. A.)

McQUAY-NORRIS, tipo  
**HI-UNIT PRESSURE**





Patentado el 2 de enero de 1917, 11 de noviembre de 1919, 29 de diciembre de 1925. Otras patentes solicitadas

Ningún otro anillo ofrece estas  
*ventajas exclusivas:*

1. Ranura Superoyl para el arrastre y distribución del aceite. 2. Mayor duración estructural y mayor tensión. 3. Hierro eléctrico. 4. Envoltura en cellophane. 5. Uniones escalonadas.

*Sin ningún  
aumento  
de precio*





# ¡Inversión mínima— Beneficios máximos!

**L**OS compradores de Bujías Champion por todo el mundo, hoy día, se cuentan por millones. La "hoja de servicios" de estas bujías, su funcionamiento, seguridad y economía les ha hecho merecedoras de esta confianza.

Ahora, empero, las Champions nuevas y mejoradas del tipo "C" han superado aun a las Champions antiguas y esto se ve confirmado a diario por los automovilistas de todo el mundo.

Además de las espléndidas ventajas comerciales que le brindan las Champion, el comerciante apreciará la siguiente característica. Las nuevas Bujías Champion tipo "C" se construyen en tres tamaños que sirven para la inmensa mayoría de las marcas de automóviles. El mantenimiento de existencias, por lo tanto, se ha simplificado. El comerciante puede tener un servicio completo de bujías con una existencia mínima.

Concéntrese en la marca Champion para acelerar sus ventas y sus beneficios. Mantenga una buena existencia en todo momento, para poder surtir la demanda segura y continua.

**CHAMPION SPARK PLUG COMPANY, TOLEDO, OHIO, E. U. A.**

Dirección cablegráfica, "Champion" Toledo

# CHAMPION

*Bujías de Encendido*



# Sterling

## SUPREMACIA

**D**E 66 compañías dedicadas a la manufactura de auto-camiones en 1907 en los Estados Unidos, sólo 3 continúan activas en la actualidad. La Sterling es una de ellas.

Durante este período, la Sterling ha creado, desarrollado y perfeccionado notables mejoras en el diseño y la construcción de los auto-camiones:

*Fué la primera en emplear la construcción de bastidor con forro de madera—una ventaja patentada de Sterling, que aumenta la rigidez y firmeza de los modelos de servicio pesado.*

*Fué la primera en adoptar miembros de bastidor de sección de extrema profundidad, estableciendo una nueva norma en construcción de bastidores.*

*Fué la primera en instalar una garita o casilla con asiento y respaldo de tipo ajustable.*

*Fué la primera en idear y adoptar el radiador de tipo "V" con deflectores de viento.*

*Fué la primera en idear y construir un camión de propulsión por cuatro ruedas traseras, todas accionadas desde un centro común.*

*Fué la primera en utilizar un diferencial de tipo llamado 3 en 1 en camiones de seis ruedas de propulsión por cadena.*

*Fué la primera en instalar los depósitos de gasolina debajo de los estribos.*

*Fué la primera en adoptar una caja de velocidades de cambios múltiples.*

*Fué la primera en los Estados Unidos en emplear la culata de cilindros Ricardo de tipo amovible.*

*Fué la primera en instalar Vacuum Boosters (amplificadores por el vacío) a los frenos hidráulicos.*

*Fué la primera en adoptar muelles de acero al cromo y vanadio en un surtido completo de camiones.*

*Fué la primera en adoptar motores de seis cilindros en un surtido completo de camiones de 1½ a 12 toneladas de capacidad, con propulsión por engranaje de doble reducción, tornillo sin fin, o cadena.*

*Información detallada sobre la representación de estos acreditados camiones se proveerá a solicitud.*

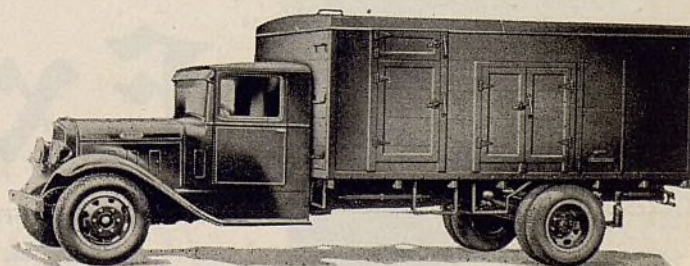
**Sterling Motor Truck Company**

*Departamento de Exportación*

**250 W. 57th ST., NUEVA YORK, E. U. A.**

Fábrica en  
Milwaukee, Wis., E. U. A.

Dirección telegráfica:  
"Stertruck," New York



Modelo FD 80—Un camión rápido de 3½ a 4 toneladas, de seis cilindros, a precio moderado.



# Un Exide para cada automóvil y para cada fortuna

**ESTO** es lo que el Exide ofrece a los comerciantes del ramo. Cuando el cliente desea el acumulador más perfecto que pueda ofrecerle la ciencia moderna, Ud. puede ofrecerle el Exide. Cuando quiera un acumulador digno de confianza y de precio moderado, Ud. puede ofrecerle el Exide, el cual, por la modicidad de su costo, representa lo máximo en valor intrínseco. Esta extraordinaria oportunidad en beneficio de los comerciantes del ramo se debe fundamentalmente a los recursos ilimitados de la organización fabricante del Exide y a la espléndida cooperación que ella da a sus representantes.

Los dueños de automóviles en todas partes del mundo saben

que la marca Exide es sinónima de acumuladores dignos de confianza... de 43 años de experiencia en la construcción de acumuladores... de negocios equitativos en todo sentido... de productos de máximo valor intrínseco. Los acumuladores Exide satisfacen los requisitos de servicio y de precio de todo dueños de automóvil... y aportan una verdadera ganancias al representante que los vende.

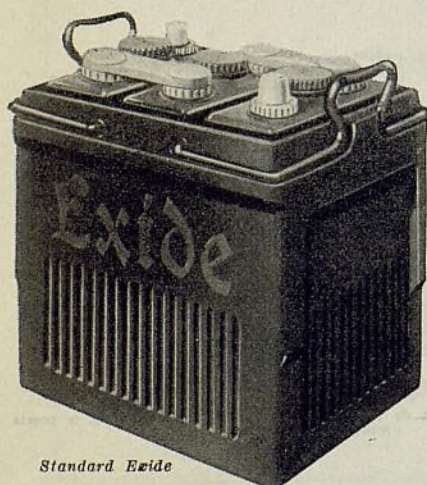
Necesitamos todavía representantes en ciertos mercados. Sirvase escribirnos en seguído por información completa acerca de los acumuladores Exide de fácil venta.

**ARGENTINA**  
Representante de la Fábrica  
E. M. Towne  
Casilla Postal No. 2003  
Buenos Aires  
Angle-Argentine General Electric Co.,  
Ltd.  
Plaza del Congreso, Calle Rivadavia  
1475/83  
Buenos Aires  
**BUENOS AIRES**  
Jose Beltrame, Lavalle 1963  
Pedro Bruno, Rioja 761  
Bruzzone & Meda, Gaona 2551  
Borea y Selvolini, Giribone 261  
Bollinches y Fernandez, Independencia  
2051  
Capelletti & Cia, Avda. Velez Sarfield  
828  
Cesar Castaño, Caning 1248  
Reservinto Spina, Vernet 91  
H. Grabielli & Cia., Rivadavia 9009  
J. Granara & Cia., Santa Fe y Cnel.  
Diaz  
Jose Gonzalez, Jorge Newbery 3894  
H. P. Gandolfi & Cia., Doblas 958  
R. Gonzalez & Cia., Malabia 3296  
Jose Goldstein, Serrano 431  
Furlani, Silbermann & Cia., Entre  
Rios 451  
Lafranchi & Testa, Jonte 4483  
Prandi & Randon, Avenida Vertiz y  
Pco. Lacroze  
Sevesso Hnos, Rivadavia y Yatay  
Rafael Tacchi, Entre Rios 115  
Rafael Tacchi, Chicliana 3351  
Juan M. Dazber  
Zanero y Rocchino, Cabildo 1664  
**PROVINCIA DE BUENOS AIRES**  
Alberti, F. C. O.—Jose Giona Tomasi  
America, F. C. O.—Sesilio Sosa  
America, F. C. O.—Bacolla & Cia.  
Arrecifes, F. C. C. A.—C. F. Otero  
Ayacucho, F. C. S.—A. B. Cordon-  
nier & Hijo  
Azul, F. C. S.—Jose Tartara  
Arribeños, F. C. C. A.—Cayetano  
Alonso  
Adroque, F. C. S.—Luis Favero  
Avellaneda, F. C. S.—Juan Pinotti  
Avellaneda, F. C. S.—Guillermo  
Schmit  
Bahia Blanca—Arrigoni & Pucci  
Balcarce, F. C. S.—Jose M. Mendez  
Banderalo, F. C. O.—Francisco Dopazo  
Bragado, F. C. O.—Marcos Etulain  
Campaña, F. C. C. A.—Jose Bancho  
Capitan Sarmiento, F. C. C. A.—Luis  
M. Exertier  
Chivilcoy, F. C. O.—Lafrosia Hnos  
Copetonas, F. C. S.—Jose Anderson  
Colon, F. C. C. A.—Jose Garcia  
Alvarez  
Coronel Dorrego, F. C. S.—Colturi  
Hnos  
Cachari, F. C. S.—Amadeo M. Terrile  
Chascomus, F. C. S.—Jose A. Costa  
Capilla Del Señor, F. C. C. A.—  
Eduardo Jauregui  
Coronel Pringles, F. C. S.—  
Montenegro, Carota & Cia.

Coronel Suarez, F. C. S.—Ventimiglia,  
Fioretti & Cia.  
Caseros, F. C. P.—Alfredo Razzeto  
Francisco Madero, F. C. O.—Primo  
Lalci & Cia.  
General Arenales, F. C. P.—Juan  
Contardi Hnos  
General Belgrano, F. C. S.—Corengia  
Hnos  
General Villegas, F. C. O.—S. A. "La  
Villeguense" Ltda.  
General Alvear, F. C. S.—Mantovani  
Hnos  
General Lamadrid, F. C. S.—Miguel  
A. Carriazu  
General Paz, F. C. S.—A. y V.  
Mulgura  
Hendersen, F. C. M.—Coscia Hnos  
Juarez, F. C. S.—P. Grimozzi & Hijos  
Juan N. Fernandez, F. C. S.—Salvador  
Guerrero  
Junin, F. C. P.—Jose A. Di Marco  
La Plata, F. C. S.—Juan A. Gara-  
vaglia  
Lezama, F. C. S.—D'Santo y D'Auro  
Las Flores, F. C. S.—Maestropaulo y  
Zamboni  
Lomas De Zamora, F. C. S.—Vicente  
Nuñez  
Los Toldos, F. C. O.—Gasparetti &  
Garcia  
Lujan, F. C. O.—Francisco S. Bruno  
Lujan, F. C. O.—Domenech Hnos  
Lincoln, F. C. O.—Arribas Hnos  
La Dulce, F. C. S.—Vicente Guillamon  
(Hijo)  
Lobos, F. C. S.—MacGill & Suberville  
Las Heras, F. C. S.—P. J. & C. A.  
Re.  
Loberia, F. C. S.—J. P. C. Heger  
Mar Del Plata, F. C. S.—A. Grigoloto  
Maza, F. C. S.—Moscoso, Urruty &  
Cia.  
Mercedes, F. C. P.—Carlos Filippi  
Necochea, F. C. S.—E. Castaños &  
Cia.  
Nueva de Julio, F. C. O.—Bellesi &  
Torres  
Nueva de Julio, F. C. O.—D'Elia y  
Tachi  
Navarro, F. C. S.—Murphy y Pozzoli  
Olavarría, F. C. S.—Michellini y  
Derdoy  
Open Door, F. C. P.—C. y E. De  
Lorenzi  
Pigue, F. C. S.—Alfredo D. Routaboul  
Pigue, F. C. S.—Alfonso España  
Pehuajo, F. C. O.—Angel V. Marzili  
Pergamino, F. C. C. A.—Otto Schutz  
Quilmes, F. C. S.—Palotta & Biggi  
Rawson, F. C. P.—Zunino Hnos & Cia.  
Remedios de Escalada, F. C. S.—Juan  
Chiodi  
Ramon Santamarina, F. C. S.—Walter  
B. Sherar  
Rivera, F. C. S.—Esteguy, Guiller &  
Cia  
Salto Argentino, F. C. C. G. B. A.—  
Teofilo R. Lafalce  
San Vicente, F. C. S.—J. y P.  
Furbatto

San Antonio de Areco, F. C. C. A.—  
Toba & Cia.  
Suipacha, F. C. O.—Alcalde Hnos  
San Andres de Giles, F. C. C. B. A.—  
Amigo, Velez & Cia.  
Saladillo, F. C. S.—Alvarez y  
Fernandez  
San Nicolas, F. C. C. A.—Victorio  
Furlan  
Santa Rosa, F. C. O.—Arturo R. Kern  
San Pedro, F. C. C. A.—Ruiz Hnos  
San Martin, F. C. C. A.—Lorenzo  
Crispini  
San Martin, F. C. C. A.—Otto Sigler  
Tandil, F. C. S.—Romulo Pirva  
Tandil, F. C. S.—Horacio Silbermann  
Tres Arroyos, F. C. S.—Linares & Cia.  
Tigre, F. C. C. A.—Valverde &  
Quaglia  
Trenque Lauquen, F. C. O.—Moscoso,  
Urruty & Cia.  
Urdampilleta, F. C. S.—Gaspar  
Avignolo  
Veinticinco de Mayo, F. C. S.—Vir-  
gilio R. Ferraris  
Villa Ballester, F. C. C. A.—Feliciano  
De Cruz  
Zarate, F. C. C. A.—Alberto Ferrari  
& Cia.  
**PROVINCIA DE ENTRE RIOS**  
Concepcion del Uruguay—J. Alonso  
Rivero  
Concordia—Ramon Rodriguez  
Gualedayacu—Bartolome E. Garbino  
Nogoya—Feliz A. Escobar  
La Paz—Federico Muller  
Parana—D'Agostino, Babosi, Stoppello  
& Cia.  
Rosario de Tala—Artesiano & Garcia  
Rosario de Tala—Ignacio Errasquin &  
Cia.  
Victoria—J. y F. Rondet  
Villaguay—Roque Gallicchio  
**PROVINCIA DE CORDOBA**  
Arias, F. C. C. A.—Juan Baroni  
Alejandro, F. C. C. A.—Echeverria y  
Suza  
Alta Gracia, F. C. C. A.—Florencea  
Mallol  
Balnearia, F. C. C. N. A.—Vietto y  
Ferrozzi  
Buchardo, F. C. P.—Miguel Tercero  
Bell Ville, F. C. C. A.—Domingo  
Demartino  
Canals, F. C. C. A.—Terzaghi y Bel-  
loni  
Cordoba, F. C. C. A.—Lloyd Davies  
& Cia  
Cordoba, F. C. C. A.—Feigin Hnos  
Cordoba, F. C. C. A.—Martin Vera  
Del Campillo, F. C. C. A.—Isauro  
Perez  
Fraguero, F. C. P.—Jose Serra  
La Carlotta, F. C. P.—Francisco B.  
Singaretti  
Las Varillas, F. C. C. A.—Lloyd  
Davies & Cia  
Moldes, F. C. P.—Jose Serra  
Monteros, F. C. C. A.—Otonello Hnos  
& Cia

Mackenna, F. C. P.—Pintos Hnos  
Onativo, F. C. C. A.—Lloyd Davies  
& Cia  
Rio Cuarto, F. C. P.—Alberto Gorla  
Rio Cuarto, F. C. P.—Antonio Orides  
San Francisco, F. C. C. A.—Aimetta  
& Paladini  
San Francisco, F. C. C. A.—A. Amon-  
guero  
Villa Maria, F. C. C. A.—C. Vidal &  
Cia  
**PROVINCIA DE MENDOZA**  
Mendoza, F. C. P.—Simon Olguin  
Mendoza, F. C. P.—Cia. India Rubber  
Gutta Percha  
**PROVINCIA DE SAN JUAN**  
San Juan, F. C. P.—M. Divinetz  
**PROVINCIA DE CORRIENTES**  
Monte Caseros, F. C. N. E. A.—Balbi  
Hnos  
**PROVINCIA DE TUCUMAN**  
Tucuman, F. C. C. N. A.—Agar, Cross  
& Cia., Ltd  
**PROVINCIA DE SANTIAGO DEL  
ESTERO**  
Santiago del Estero, F. C. C. N. A.—  
Dante T. M. Fernandez  
**PROVINCIA DE SANTA FE**  
Armstrong, F. C. C. A.—Jose Santilli  
Amenabar, F. C. C. A.—Luis Cocoz  
Ceres, F. C. C. A.—Segundo Bolzi &  
Cia  
Casilda, F. C. C. A.—Francisco Bol-  
drini & Cia  
Firmat, F. C. C. A.—Tion Pasqualini  
Juncal, F. C. C. A.—A. Vda. de Fro-  
menti  
Rafaela, F. C. C. A.—H. Berta & Cia  
Rosario, F. C. C. A.—Lewis R. Kirk-  
wood  
Rosario, F. C. C. A.—Blesio & Brarda  
Rosario, F. C. C. A.—Ronchetti, Ra-  
zetti & Cia  
San Francisco, F. C. C. A.—Aimetta  
& Paladini  
San Guillermo, F. C. C. A.—Barto-  
lome Bonino  
Santa Fe, F. C. C. A.—Isidoro E.  
Frettitta  
Rufino, F. C. P.—Puche & Cia  
Villa Cañas, F. C. P.—Alberto F.  
Martinez  
Venado Tuerto, F. C. C. A.—Jose  
Sera  
**TERRITORIO DEL CHACO**  
Resistencia—Eleodoro Ameri  
**TERRITORIO DE SANTA CRUZ**  
Rio Gallegos—Jose Andreoni  
Puerto Desado—Vidal & Roux  
**TERRITORIO DE RIO NEGRO**  
Cipoeletti, F. C. S.—Leon Natenzon  
**PAMPA CENTRAL**  
Alpachiri, F. C. O.—Santos Paradiso  
Arata, F. C. O.—Silvestro Hnos  
General Pico, F. C. O.—Ferraris Hnos  
Lomquimay, F. C. O.—Miguel de  
Urregochea  
Macachin, F. C. P.—Jose Cazanave  
Quemu, F. C. O.—Blanco  
y Amado  
Unanue, F. C. S.—Emilio Feig



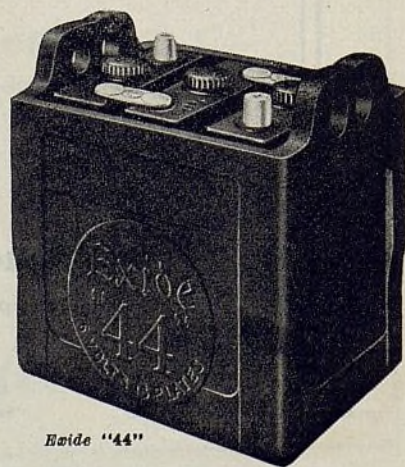
Standard Exide

## ACUMULADORES Exide

The Electric Storage Battery Company  
Filadelfia, Pa., E. U. A.

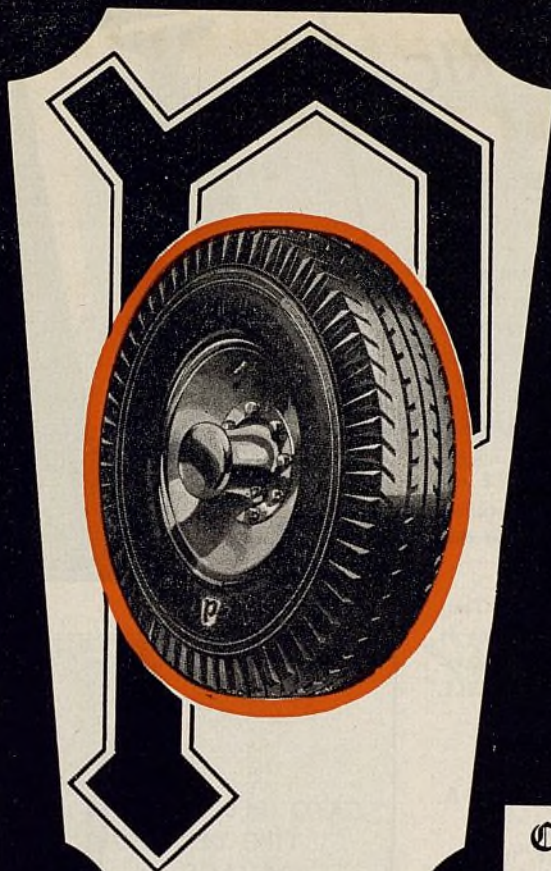
LA FABRICA MAS GRANDE DEL MUNDO DE ACUMU-  
LADORES ELECTRICOS PARA TODO SERVICIO

Departamento de Exportación: 23-31 West 43rd St.,  
Nueva York, E. U. A.



Exide "44"





# Neumáticos Pennsylvania

32 Años de  
Servicio Comprobado

Los comerciantes previsores están demostrando preferencia por el "PENNSYLVANIA" porque tienen plena confianza en la calidad superior de estos neumáticos y en la rectitud y equidad de sus fabricantes.

Diariamente estamos concediendo exclusivas en valiosos mercados. Quizás el suyo esté todavía disponible. Para información detallada, diríjase, por carta o cable, a



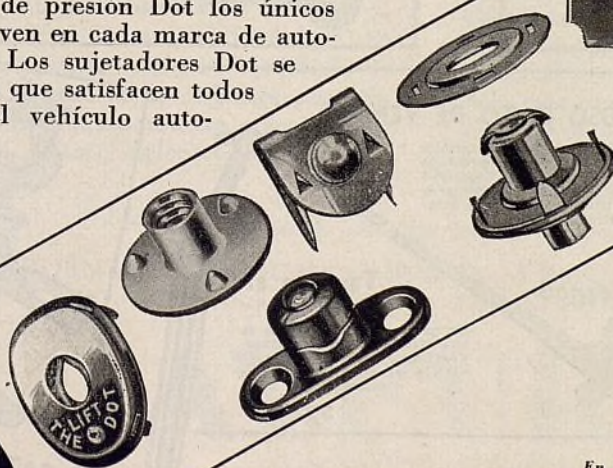
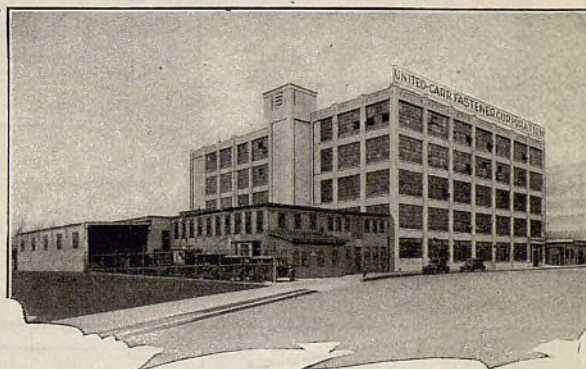
CÁMARA DE AIRE  
**BROWN**  
GARANTIZADA  
CONTRA PINCHAZOS

Consolidated Tire & Rubber Export Company  
270 Madison Avenue, Nueva York, E. U. A.  
Dirección telegráfica: "CONSTIRE" New York

## SUJETADORES

*Todo estilo que quiera—cuando Ud. lo necesite—de un punto central de abastecimiento*

DE mucho significación es el hecho de que en el Salón del Automóvil son los sujetadores o broches de presión Dot los únicos accesorios que se ven en cada marca de automóvil exhibida. Los sujetadores Dot se ofrecen en estilos que satisfacen todos los requisitos del vehículo automóvil.



ADOPTÉ la buena práctica de comprar sus broches de presión o sujetadores de la principal fuente de abastecimiento del ramo. Gustosamente le enviaremos ejemplar gratuito de nuestro especial catálogo de exportación. Pídanos en seguida un ejemplar.

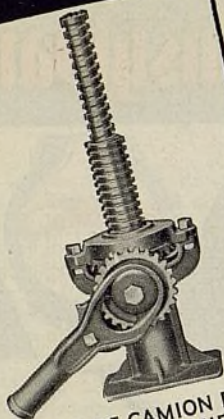
En la Argentina nuestro representante es el **SR. V. V. RODRIGUEZ**, casilla de correo 427, Buenos Aires. Sus personales servicios están a la completa disposición de los interesados.

**United-Carr Fastener Corp.**  
BOSTON, MASS., E. U. A.

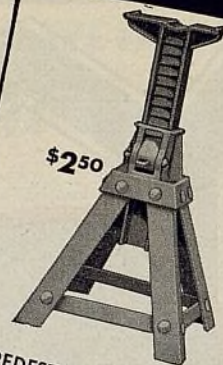


# LA MARCA de FÁBRICA

es un detalle  
muy importante



**GATO DE CAMIÓN DE DOBLE LEVANTAMIENTO**  
Un gato de camión muy firme de doble levantamiento. Tiene en su granaje de 4 pies facilita su funcionamiento rápido. No. 12.



**PEDESTAL AJUSTABLE PARA REPARACIONES**  
Un pedestal ajustable para reparaciones de extraordinaria utilidad. No tiene resortes. La uña se gobierna por la fuerza de gravedad. No. 95.

Por más costoso que sea un Gato, nunca será tan digno de confianza ni durará en buen servicio tan largo tiempo como los Gatos Rojos RELIABLE. Por esta razón se gana mucho con ver que el Gato que Ud. compre sea un legítimo Gato RELIABLE, mirando la marca de fábrica.

En millares de garages se habla de los Gatos RELIABLE, como de los más finos que se pueden comprar. Y en efecto, lo son, porque los Gatos Rojos RELIABLE son tan fuertes como un yunque—trabajan con la facilidad de un cojinete bien pulido—ningún otro Gato da más duradero y mejor servicio.

Hay un Gato RELIABLE propio para cada caso. También una línea RELIABLE de equipo para estaciones de servicio que es notable por lo llamativo de su presentación. Pídanse catálogo que cubre toda la línea RELIABLE.

## GATO HIDRAULICO RELIABLE

De 7 toneladas de capacidad

Este gran gato hidráulico para camiones tiene capacidad para 7 toneladas. Su levantamiento es de 10 pulgadas. Lleva un dispositivo de seguridad para evitar su sobrecarga. El bastidor es macizo, con todas sus partes reforzadas, para asegurar así correcta fuerza para las cargas pesadas que ha de manejar. No. 70



\$100.00

## ELITE MFG. CO.

110 Ohio Street, Ashland, Ohio, U. S. A.

Departamento de Exportación  
569 W. Van Buren Street, Chicago, Ill.

Dirección cablegráfica "Elite"

Asegúrese de que es un Reliable—Búsquese la marca de fábrica

## RELIABLE BALLOON JACKS

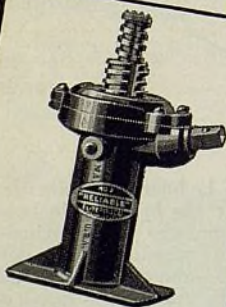
"Todo lo que el nombre indica"

## GATO RELIABLE. TIPO DE RODILLOS

Cuando el hidráulico está haciendo otros trabajos, el presente modelo de precio económico resulta muy práctico para los varios trabajos de levantamiento que se presentan en el garage o taller. Tiene escala, alcance y capacidad para el manejo de todo automóvil de pasajeros. No. 86.



\$30.00



## GATO PARA NEUMATICOS DE TIPO BALON

Tiene levantamiento de diez pulgadas y capacidad para 2 toneladas. Construido especialmente para automóviles con neumáticos de tipo balón, que necesitan un gato de bajo punto de partida y de gran levantamiento. No. 7.

## PODEROSO GATO DE VEREDA

Un gato ideal de vereda para servicio general. Sus movimientos cortos lo adapta a todo automóvil. Capacidad para 1 tonelada. Tiene la ventaja de un soporte o silla de disposición automática. No. 85.



\$15.00

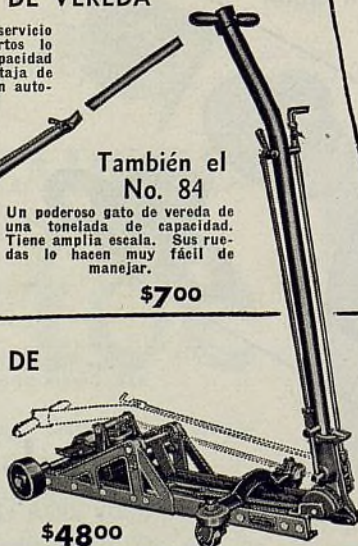
También el No. 84

Un poderoso gato de vereda de una tonelada de capacidad. Tiene amplia escala. Sus ruedas lo hacen muy fácil de manejar.

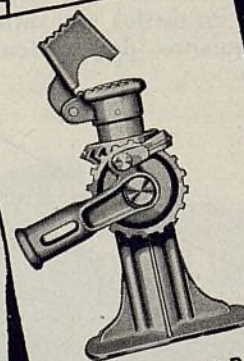
\$7.00

## GATO HIDRAULICO DE SERVICIO PESADO

Este gato hidráulico de servicio pesado para trabajo general tiene capacidad para 2½ toneladas. Su levantamiento es de 10 pulgadas. No. 50.



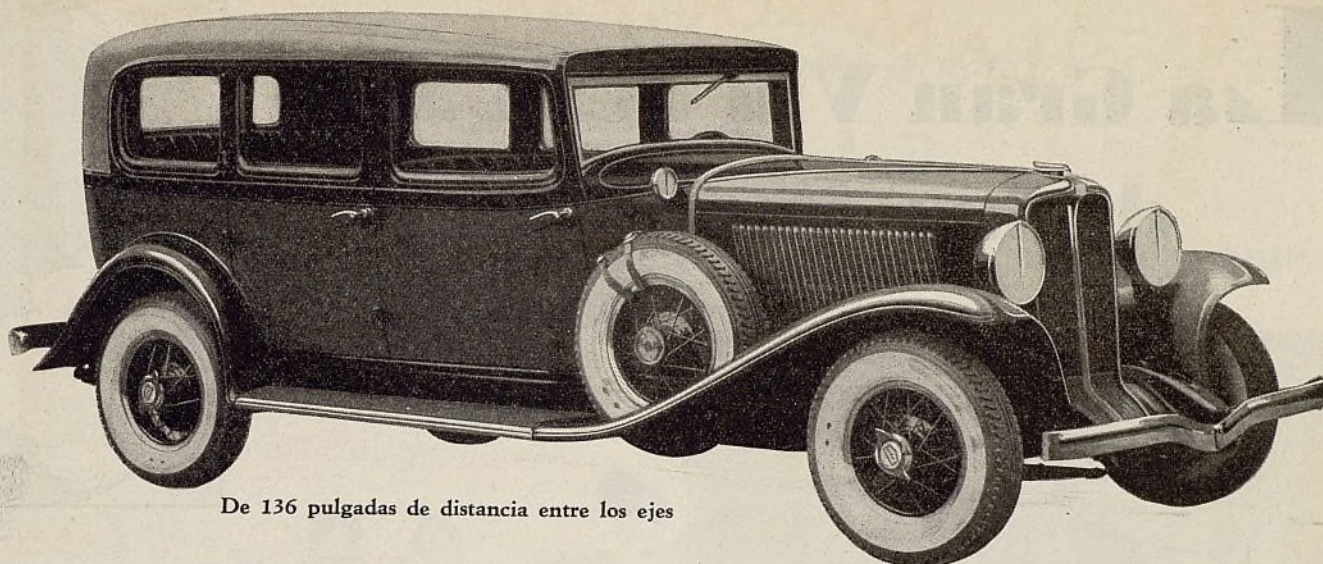
\$48.00



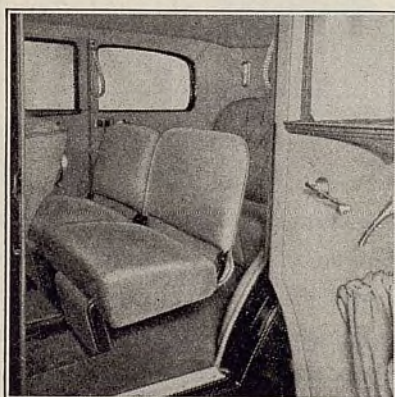
## GATO RELIABLE PARA CAMION

Este popular gato tiene un punto de partida bajo y un gran levantamiento. Un gato ideal para camiones con neumáticos de 30 x 5 pulgadas o más grandes.





De 136 pulgadas de distancia entre los ejes



## NUEVO SEDAN de 7 PASAJEROS \$1195 entregado en la fábrica

Esta más reciente adición al completo surtido de automóviles Auburn de ocho cilindros en línea, hace que la lucrativa representación del Auburn sea más valiosa aún para el concesionario. Con este nuevo modelo, la organización Auburn pone nuevamente de manifiesto su supremacía como fabricante de los vehículos de mayor valor intrínseco del mundo. Para igualar la fuerza, la larga distancia entre los ejes y los adelantados detalles mecánicos de este nuevo sedán Auburn de siete pasajeros, se necesitaría un gasto equivalente a casi el doble de su precio.

El nuevo sedán Auburn de siete pasajeros es extraordinariamente cómodo. Su asiento trasero es el más ancho de todo automóvil de construcción corriente, pues ofrece amplia cabida a tres pasajeros. Los asientos auxiliares, que se pliegan hacia el frente cuando no se usan, son igualmente amplios, teniendo cada uno 22½ pulgadas de anchura. Los cojines y cómodos respaldos son de construcción de resortes. Los asientos auxiliares se hallan tan juntos el uno del otro, que en ellos pueden sentarse cómodamente tres personas. Los cojines de los asientos son profundos y suaves. El amplio asiento trasero lleva descansabrazos. El asiento delantero es de tipo ajustable.

Motor Lycoming de ocho cilindros en línea de 98 caballos de fuerza. Distancia entre los ejes, 136 pulgadas. Bastidor con miembros de 8 pulgadas de profundidad y bridas de 3 pulgadas de anchura, incluyendo un miembro transversal en forma de X, que sirve de refuerzo para asegurar su perfecta rigidez. Cambio de marcha de engranaje constante silencioso. Carrocerías Auburn enteramente aisladas. Todas las puertas tienen marcos de acero. Mecanismo de dirección de leva y palanca montado en cojinetes de rodillos. Sistema Bijur para la lubricación automática del chasis. Cuatro amortiguadores hidráulicos de doble efecto. Mecanismo de movimiento libre de ruedas de tipo L. G. S. en los modelos de hechura a la orden.

*Pídanos información completa por carta o por telegrama.*

AUBURN AUTOMOBILE COMPANY, AUBURN, INDIANA, E.U.A.

*Dirección telegráfica: AUBURNAUTO*

# AUBURN

CON MOTOR LYCOMING

*Los modelos de hechura a la orden Custom 8-98-A incluyen mecanismo de movimiento libre de ruedas:*

Brougham de 5 pasajeros \$1145 Sedán de 5 pasajeros con 4 puertas \$1195  
Cabrióle transformable \$1245 Sedán factón transformable \$1345  
Sedán de 7 pasajeros \$1395

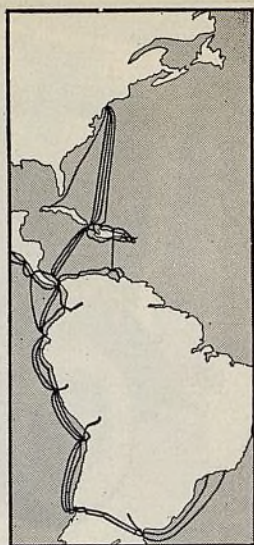
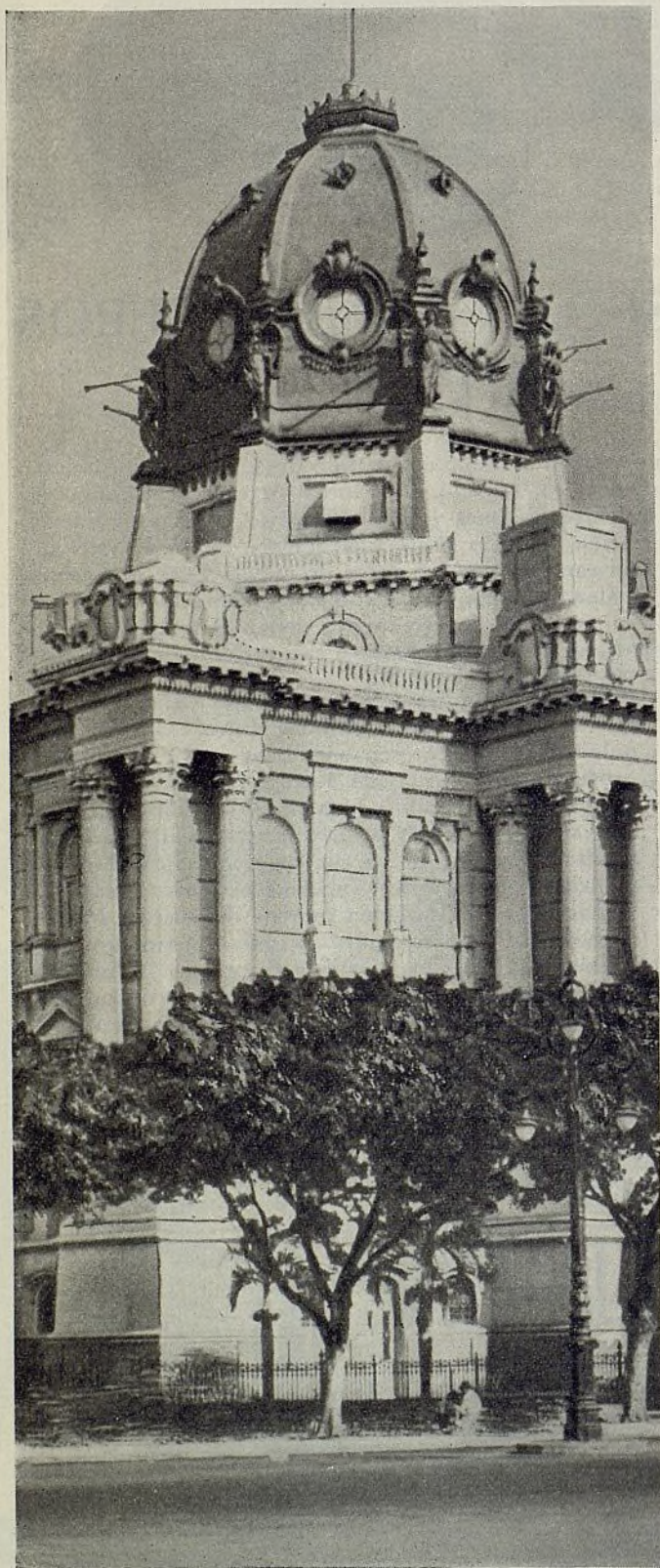
*Modelos normales Standard 8-98:*

Brougham de 5 pasajeros \$945 Cabrióle transformable \$1045  
Sedán de 5 pasajeros con 4 puertas \$995 Sedán factón transformable \$1145  
Sedán de 7 pasajeros \$1195

Los precios comprenden entrega en la fábrica. El equipo que no sea de dotación normal, incluyendo las ruedas de rayos de alambre, a precio adicional. Los precios están sujetos a cambio sin previo aviso.



# La Gran Vía del Cable de las Américas



Pocas personas conocen por donde corre y menos son aun las que la han visto . . . y, sin embargo, ahí está la Gran Vía cablegráfica que corre a todo lo largo de las Américas con el nombre de All America Cables.

Esta Gran Vía bulle con enjambres de viajeros que no descansan ni un instante . . . son los millones de fugaces impulsos eléctricos que en el momento preciso de llegar a su destino se transforman en palabras . . . las palabras que representan las solicitudes, los pedidos, las ideas y los pensamientos que mueven todo el mundo de los negocios de las Américas . . . las palabras que reúnen a Nueva York, la Habana, Río de Janeiro, Buenos Aires y otros miles de lugares en un solo y compacto vecindario.

La All America Cables representa rapidez . . . exactitud . . . seguridad absoluta. Sus tres cables duplex (de vía doble) y sus oficinas lógicamente situadas en los principales centros comerciales del Continente ofrecen un insuperable servicio de comunicaciones, garantizado por cincuenta años de existencia y por un empeño decidido en proporcionar la mayor satisfacción posible.

*El Sistema Internacional, del cual forma parte la All America Cables, ofrece, bajo una sola administración, insuperables servicios coordinados de comunicaciones mundiales . . . en los Estados Unidos y el Canadá, por la vía Postal Telegraph . . . con Europa, Asia y el Oriente, por la vía Commercial Cables . . . con Centro América, Sud América y las Islas de las Antillas, por la vía All America Cables . . . y con los buques en alta mar, por la vía Mackay Radio.*

## EL SISTEMA INTERNACIONAL

# All America Cables

Commercial  
Cables



Postal  
Telegraph

Mackay Radio

EL AUTOMÓVIL AMERICANO



*Los Aristócratas del Mundo Acuático*

## el "Sea Eagle"

**El primer bote con motor interior de forma verdaderamente moderna**



El estilista del bote "Sea Eagle" fué el conde Alex de Sakhnoffsky, cinco veces ganador en Europa de los más altos premios internacionales en materia de estilos de carrocería de automóvil. La forma del "Sea Eagle" refleja fuerza, velocidad, belleza y utilidad.

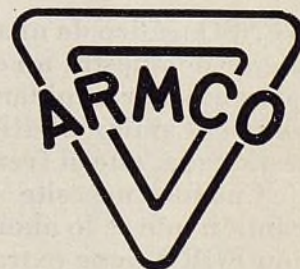
Este veloz bote está provisto de un motor Lycoming de 40 caballos de fuerza y desarrolla con facilidad una velocidad de 48 kilómetros por hora.

La quilla y la cubierta son de lámina de hierro Armco galvanizado e inoxidable. Esta clase de construcción no puede agujerarse, permite reducir notablemente el peso y es virtualmente insubmersible. El "Sea Eagle" navega con facilidad en agua tranquila y en mar agitado.

El "Sea Eagle" es producto de la más grande fábrica de botes metálicos del mundo. Muchos botes construídos hace más de veinte años se hallan todavía dando buen servicio

### Algunos datos acerca del "Sea Eagle"

Alta velocidad (48 kilómetros por hora).  
Motor poderoso.  
Quilla indestructible de hierro Armco.  
Ausencia de anegación y completa seguridad.  
Muy económico en precio y en conservación.  
Guarniciones exquisitas.  
Forma de irreprochable esbeltez.



### The Armco International Company

Oficinas Administrativas

Middletown, Ohio, E. U. A.

Dirección telegráfica: Armco, Middletown (O)

Muy señores míos:

Estoy interesado en la compra ☐ del "Sea Eagle"  
la agencia ☐

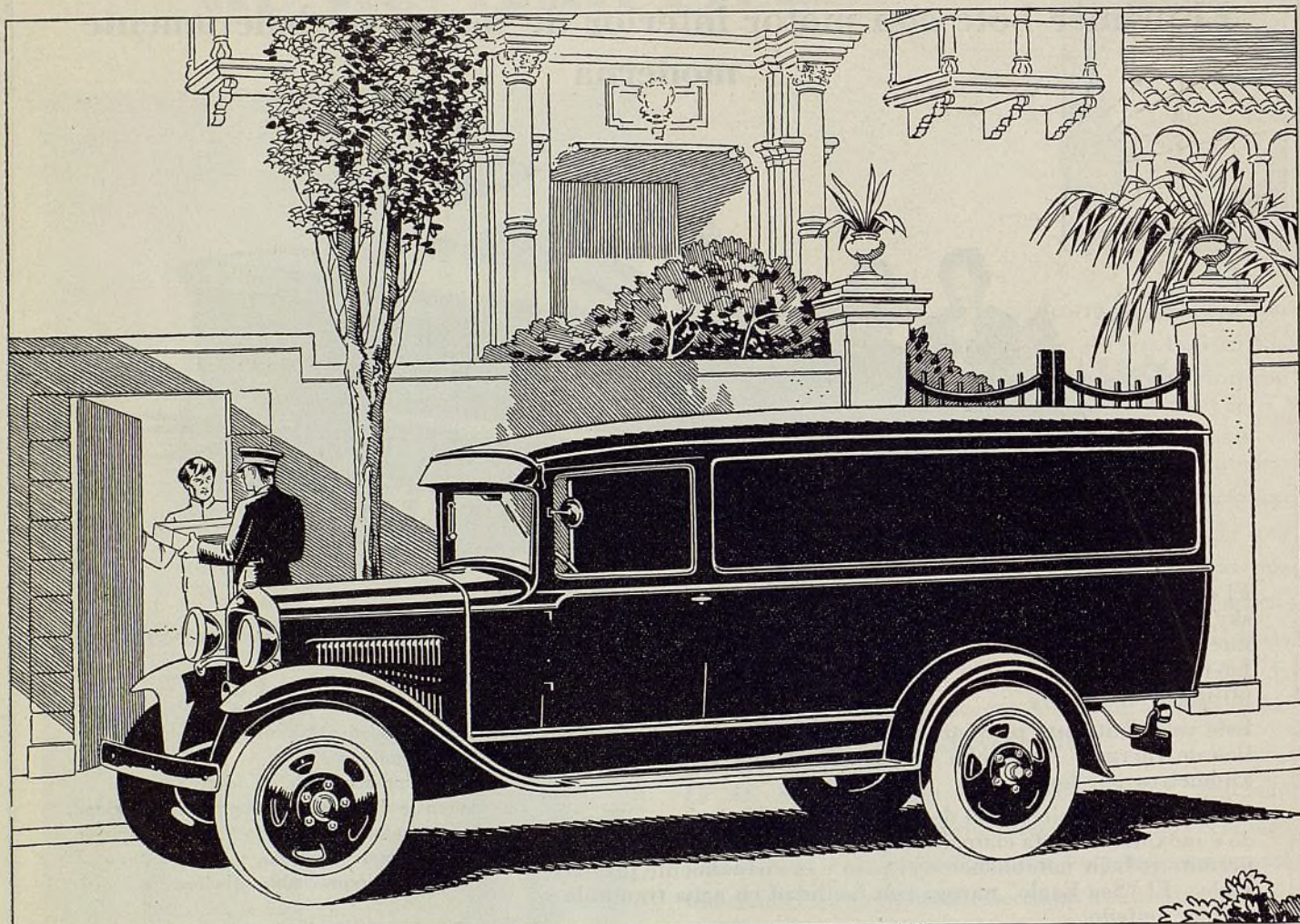
Nombre .....

Dirección .....

.....País .....



# Ahorre valioso tiempo con un Camión FORD



EN EL INTENSO tráfico de una populosa ciudad es donde mejor demuestra un camión su capacidad para desempeñar rápidamente sus tareas. Observe cómo el Camión FORD, al recorrer una calle congestionada, sale al frente de las aglomeraciones! Cuando necesite ahorrar tiempo, éste es el camión que se lo ahorrará.

El camión FORD tiene extraordinaria velocidad y un notable poder de aceleración. La facilidad con que se le conduce ofrece grandes ventajas para dar vueltas, retroceder y estacionarse aún en los lugares más limitados y difíciles, lo que permite aprovechar mejor el tiempo y obtener un servicio más rápido y eficiente. El control es rápido y seguro en el Camión FORD. Los grandes frenos mecánicos, de igual tamaño en las cuatro ruedas,

están completamente protegidos contra grasa, agua y tierra. El parabrisas es de cristal de seguridad Triplex, que reduce los peligros en caso de accidente.

Más de veinte cojinetes de bolas y rodillos con que está dotado el chasis, contribuyen a un fácil manejo, economía y larga duración. La solidez de cada una de las partes se debe a la simplicidad de su diseño y al uso de más de cuarenta clases diversas de acero—cada una adecuada para un objeto determinado.

Con la variedad que se ofrece en carrocerías, el Camión FORD de 1½ toneladas sirve en diversas formas a numerosas empresas. Acuda al Agente FORD y pida que le muestre el modelo que mejor se adapte a las necesidades de su negocio.



**FORD MOTOR COMPANY**





# LA CERA JOHNSON

## PARA AUTOMOVILES

**Está Conquistando al Mundo a Pasos Gigantescos**

Todo el mundo la solicita, pues ha demostrado que protege en absoluto contra el polvo, el lodo y la lluvia, el lustre del automóvil, impartiendo a la vez un brillo hermoso y durable.

Millares de garajes, estaciones de servicio, vendedores de repuestos y talleres de reparación, etc., en los Estados Unidos, actualmente hacen a diario grandes ganancias vendiendo la Cera Johnson. Ahora ofrecemos a usted la misma oportunidad.

## COMO DEMOSTRARLA

Cuando llegue un automóvil a proveerse de aceite, de gasolina o de agua, mientras espera, haga usted que alguno de sus empleados frote un poco de Cera Johnson sobre el guardabarro o la capota, y verá con qué facilidad efectúa una venta. Todo el mundo desea vivamente que su automóvil se vea siempre muy limpio y lustroso, y que esté protegido contra las inclemencias del tiempo. La Cera Johnson, por su moderado precio, está al alcance de todo dueño de automóvil.

Los choferes hallan en ella un medio efectivo de ahorrar tiempo y trabajo.

La Cera Johnson puede aplicarse al más fino acabado sin dañarlo en absoluto. Aun los automóviles más viejos adquieren muy buena apariencia y quedan brillantes con sólo una aplicación de Cera Johnson. Por esta razón su demanda es universal.

### Oferta Limitada a los Lectores de "El Automóvil Americano"

Por sólo un tiempo limitado hacemos a los lectores de esta revista una oferta especial de enviar a cada comprador de \$25.00 oro Americano de Cera Johnson para automóviles, un pedestal metálico de exhibición, enteramente gratis y libre de portes. Escribanos en seguida. La Cera Johnson para automóviles le probará ser un artículo de continuas, permanentes y crecientes ganancias.

**S. C. JOHNSON & SON**

**Racine, Wisconsin, U. S. A.**

Especialistas en acabados de cera desde hace 31 años.





# GRAHAM



¿Está Ud. preparado para enfrentar la competencia en su mercado?

¿Es el automóvil que Ud. vende un vehículo verdaderamente moderno, con ventajas mecánicas adelantadas a la demanda pública?

¿Responde ese automóvil a los deseos anticipados de los compradores en perspectiva en materia de ingeniería, construcción de carrocería, lujo y belleza?

Al comprador no le importa qué haya sido su automóvil el año pasado o diez años atrás. Lo que a él le interesa es lo que es en la actualidad, y lo estudia críticamente sentado al volante de dirección.

¿Tiene su automóvil movimiento libre de ruedas? ¿Tiene cambio de marcha con desplazamiento de engranajes sincronizado; está la carrocería completamente aislada contra el ruido; puede dar una demostración agradablemente impresionante?

Estas son preguntas típicas que el interesado en comprar se hace a sí mismo, aun cuando no se las haga a Ud. Los automóviles Graham permiten contestar convincentemente todas estas preguntas en la afirmativa.

Hay 54 razones sobresalientes que justifican de sobra el hecho de que los automóviles Graham de seis y de ocho cilindros sean vehículos mucho mejores—54 ventajas evidentes, que permiten al vendedor del Graham el demostrar que este meritorio producto funciona mejor, ofrece mayor valor intrínseco y dura mucho más que todos los otros automóviles comprendidos en la categoría de su precio.

**GRAHAM - PAIGE INTERNATIONAL CORPORATION**  
DETROIT, MICHIGAN, E. U. A. DIRECCION CABLEGRAFICA: "PAIGEINTER"



... Tres hombres dicen  
por qué prefieren el

# Forro de Freno MULTIBESTOS

## Un Concesionario

“Mis empleados venden con facilidad el ‘LX’. Su mezcla con látex les da un tema que se presta a interesante comentario. Y con las tablas informativas referentes a tiempo húmedo, calor y duración, cuentan con evidencia irrefutable de que el Multibestos LX da servicio excelente en *todo* clima y bajo *todas* las condiciones imaginables.”

## Un Dueño de Automóvil

“No sé mucho de forros de frenos, pero estoy *muy satisfecho* con el MULTIBESTOS. Con el Multibestos LX resulta más segura la conducción—el automóvil se para con menos esfuerzo.”

## Un Dueño de Garaje

“Mis mecánicos prefieren trabajar con el Multibestos LX. Es flexible y de instalación más fácil y rápida. Veo que tenemos menos reajustes y menores gastos de trabajo.”



Permítanos mostrarle cómo podemos ayudarle a aumentar su negocio. Sírvase escribirnos ahora mismo.

## MULTIBESTOS COMPANY

Departamento de Exportación y Salón de Exhibición: 461 Eighth Ave., Nueva York, E. U. A.

Dirección telegráfica: “Bafilet” New York

Fábrica: Walpole, Mass., E. U. A.

Noviembre, 1931

83



*Recomendado* **POR**  
**76** **FABRICANTES**  
**DE AUTOMOVILES,**  
**CAMIONES Y OMNIBUS**

Estos setenta y seis fabricantes de vehículos automóviles emplean los acumuladores Willard porque ellos mismos se han convencidos de que estos productos son completamente seguros y dignos de confianza. Los acumuladores Willard dan excelente funcionamiento bajo las más severas condiciones de servicio.

Millones de dueños de automóviles siguen naturalmente el ejemplo de estos fabricantes cuando necesitan acumuladores nuevos. Tan firmemente se ha arraigado la supermacía del Willard durante sus 29 años de brillantes progresos, que hoy día se venden más acumuladores Willard a dueños de automóviles que los de toda otra marca del mercado.



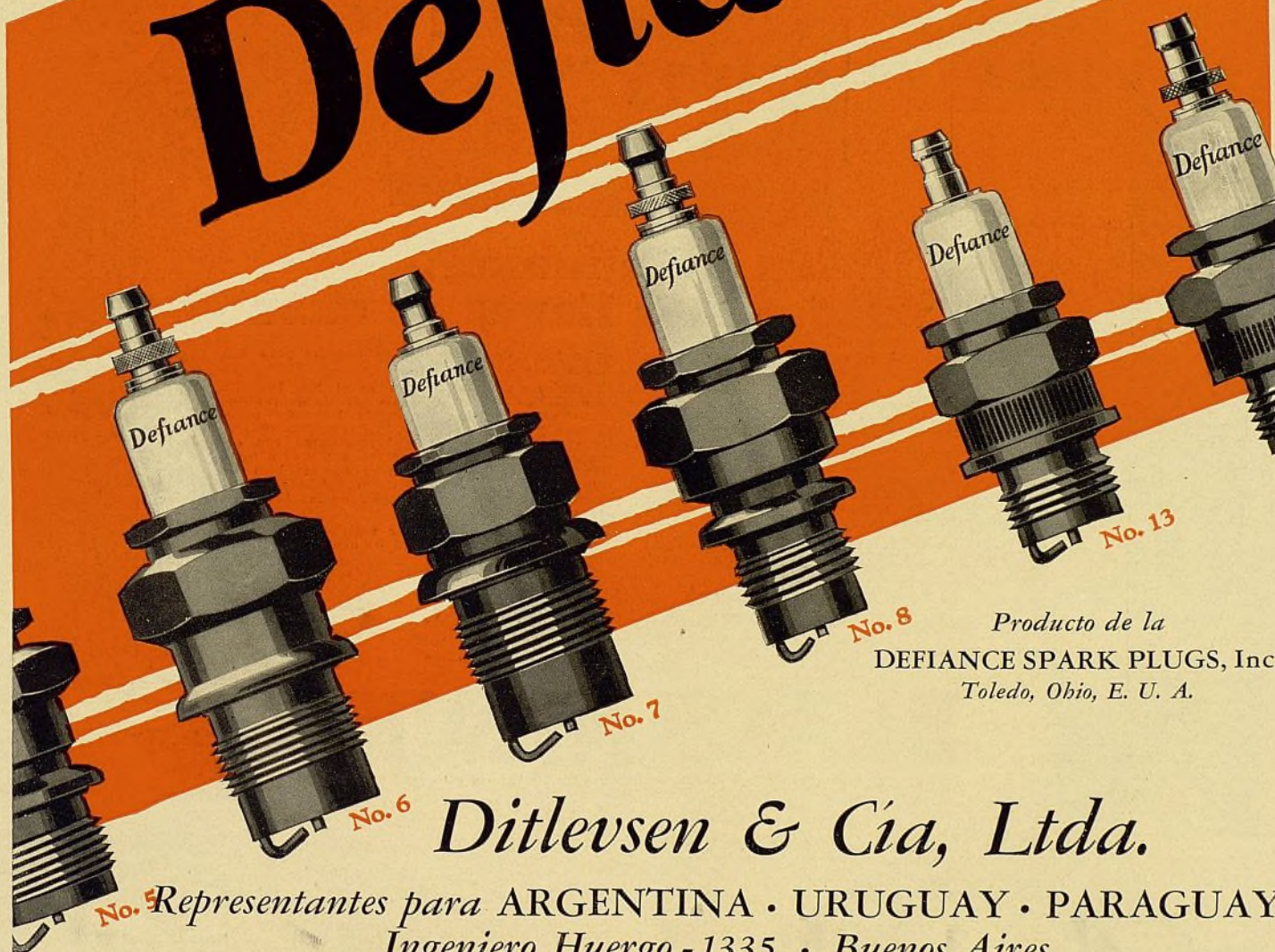
**WILLARD STORAGE BATTERY COMPANY**  
 246-86 East 131st Street, Cleveland, Ohio, E. U. A.

**Willard** **ACUMULADORES**



Una serie completa de  
 BUJÍAS de ENCENDIDO  
 de Calidad  
 Suprema

# Defiance



Producto de la  
 DEFIANCE SPARK PLUGS, Inc.  
 Toledo, Ohio, E. U. A.

**Ditlevsen & Cía, Ltda.**

Representantes para ARGENTINA • URUGUAY • PARAGUAY  
 Ingeniero Huergo - 1335 • Buenos Aires

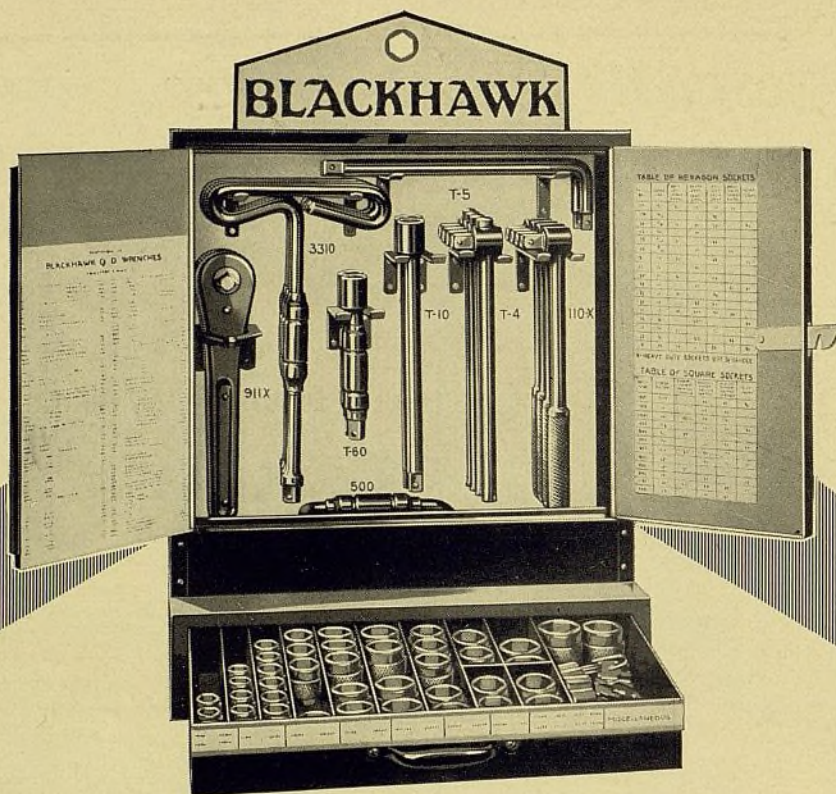
La Defiance considera su negocio como una *obligación* a su clientela—la obligación de producir bujías de encendido de la más alta calidad prede-terminada por minuciosos estudios cerámicos, eléctricos y mecánicos . . . Predeterminada por superiores normas de manufactura, incluyendo los más rígidos ensayos de los materiales y del producto terminado.

Esta obligación no cesa con la simple producción,

pues a continuación de la inspección final de la bujía de encendido Defiance, después de terminado el producto, la calidad del mismo se *protege* por la más cuidadosa envoltura y empaque.

La excelencia de este método ha sido confirmada por el creciente número de comerciantes del ramo de establecida reputación y solvencia, que por todas partes del mundo se dedica a la venta de las bujías de encendido Defiance.





## Esta es la manera de vender más llaves de cubo

Las mercancías bien exhibidas se venden con facilidad.

A esta razón se debe que los comerciantes en todas partes hayan visto que este atractivo gabinete de exhibición les multiplica sus ventas de llaves Blackhawk.

Las mismas herramientas se ven más interesantes y llamativas contra el fondo brillantemente coloreado del gabinete. Los mecánicos no pueden resistir la tentación de examinar los mangos y cubos y de hacer indagaciones acerca de los mismos. El resto es fácil.

Los surtidos exhibidos en los gabinetes son tan convenientes que con ellos puede formarse cual-

quier juego de llaves que se necesite para una marca dada de automóvil.

El gabinete mostrado arriba es el No. 10. En él exhibimos nuestro conocido surtido de acabado negro satinado, que comprende los más útiles mangos y cubos. El No. 2N muestra nuestro lindo surtido "Chief" de herramientas con enchape de cromo, que se caracteriza por el dispositivo de cierre "Lock-On" para afirmar bien los cubos en los mangos. Nuestro gabinete No. 4 contiene un surtido más amplio de las brillantes herramientas "Chief."

Pida el gabinete que mejor satisfaga sus requisitos. Pronto se convencerá de que es su "vendedor" más activo.

**Blackhawk Mfg. Company**  
Depto. EL, Milwaukee, Wisconsin, E. U. A.

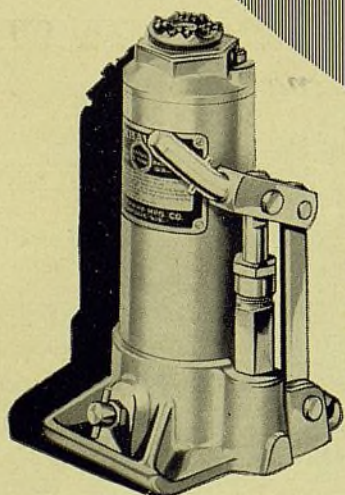
La fábrica más grande del mundo de llaves de cubo.  
Fabricamos también los afamados gatos hidráulicos Blackhawk.

# BLACKHAWK

Para catálogos o información detallada sobre las llaves y gatos Blackhawk, sírvase comunicarse con la

**Ditlevsen & Cía., Ltda.**

Agente exclusiva de ventas para la Argentina, Uruguay y Paraguay—Ing. Huergo 1335. Buenos Aires. Argentina.



La Blackhawk hace un completo surtido de gatos hidráulicos para automóviles, ómnibus, camiones y trabajos industriales. Capacidad: de 1 a 75 toneladas. Todos tienen fuerza abundante, son fáciles de manejar y duran mucho sin ocasionar molestias ni gastos. El gato aquí mostrado es el No. AAS-5, un modelo muy popular de 4½ toneladas, para ómnibus y camiones de pesos intermedios. Pídanos catálogo.

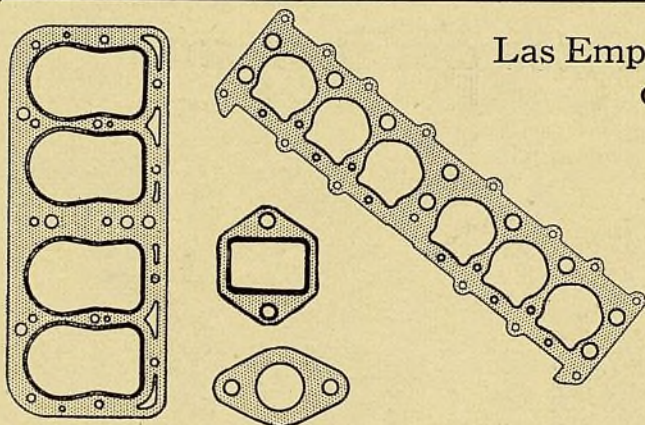


**Juego de llaves 30CD**

—nuestro juego más popular para trabajo general de garaje. 30 piezas de nuestro surtido de acero al cromo y vanadio con enchape de cromo. Completo, en firme caja de acero. Pídanos detalles.



# LOS PRODUCTOS McCORD DE EQUIPO ORIGINAL SON LOS PREFERIDOS PARA REPUESTO EN TODO EL MUNDO

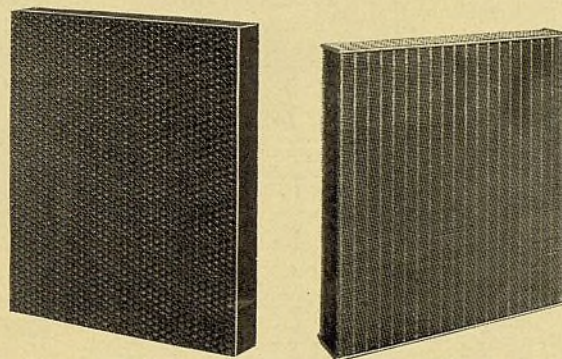


## Las Empaquetaduras McCord Son Dotación Normal de los Fabricantes de Automóviles

Las empaquetaduras McCord son dotación normal de casi todos los automóviles y camiones americanos. Son también las de norma en los talleres de reparación en todas partes del mundo donde la calidad se considera como un factor de importancia. En el surtido McCord hay empaquetaduras para todas las marcas y modelos de vehículos automoviles americanos—de cobre y amianto, de corcho y de fieltro—empaquetaduras para culatas de cilindros, para conductos múltiples y para otras diversas aplicaciones. Pronto saldrá a luz una nueva Guía de Empaquetaduras McCord (más de 300 páginas). No deje de pedirnos un ejemplar de esta guía.

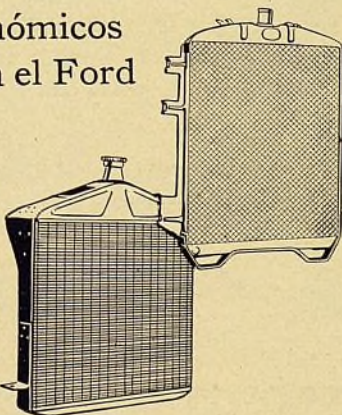
## No Hay Núcleos de Radiador Mejores que los McCord

En ningún otro punto es la calidad más importante que en el radiador de un vehículo automóvil. La fábrica McCord sabe mucho de radiadores, pues ha construido más de 7.000.000 de ellos para equipo original de conocidas marcas de automóviles y para servicio de repuesto, durante los últimos veinticinco años. Millares de mecánicos de talleres de reparación, que conocen la ventaja de mantener satisfecha a la clientela, emplean exclusivamente los núcleos de radiadores McCord. La McCord suministra núcleos para casi todas las marcas americanas de automóviles, camiones y tractores. Los suministra empaquetados en unidades individuales. Los núcleos McCord para servicio de repuesto son siempre del mismo tipo empleado en la dotación original de fábrica. Son iguales o superiores en eficacia de enfriamiento a los núcleos que reemplazan. Una ventaja exclusiva de los núcleos McCord es su estañadura, la que les sirve de protección contra el agua alcalina, para prolongar su duración y buen servicio. Los nuevos precios económicos están ahora en vigencia. Pídanos estos precios y también pormenores sobre los núcleos que Ud. necesite.



## Nuevos Precios Económicos Sobre Radiadores para el Ford y el Chevrolet

Sin menoscabo de la fina calidad característica de los productos McCord, ofrecemos ahora, a precios económicos, nuevos radiadores de tubos redondeados o de tubos planos para los modelos A y T del Ford, radiadores de tipo apanalado o celular para el Chevrolet de 4 y de 6 cilindros y radiadores especiales de alta capacidad para los camiones Ford. Por carta o por telegrama pídanos los precios. Estos radiadores nuevos y económicos le habilitarán a Ud. para obtener mayores ganancias del gran negocio de radiadores de repuesto.



## Un Nuevo Producto McCord-Bandeja de Hielo Easy-Out para Refrigeradores Eléctricos

No hay sujeción debajo del agua. El hielo sale sencillamente oprimiendo los extremos de la parrilla. Un artículo de fácil venta y de buenas ganancias para los comerciantes que venden accesorios para refrigeradores eléctricos. Nueve tamaños ajustan en todos los refrigeradores más conocidos. Pídanos información detallada y precios.



## Limpiador de Radiador McCord

El único limpiador de radiador preparado por una fábrica de radiadores. Su uso es más seguro. Buenas ganancias. En latas de una libra o en baldes de cuarenta libras. Pídanos precios e información detallada sobre cómo obtener adicionales ganancias en la limpieza de radiadores.



## DITLEVSEN & CÍA., LTDA.

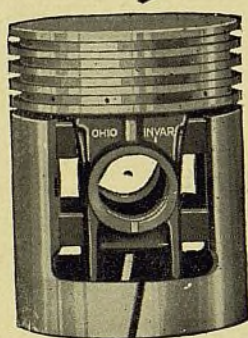
Ing. Huergo 1335, Buenos Aires, Argentina  
Concesionaria exclusiva para la Argentina, Paraguay y Uruguay

**McCORD** RADIATOR & MFG. CO.  
DETROIT, MICH., E. U. A.



# EMBOLOS OHIO

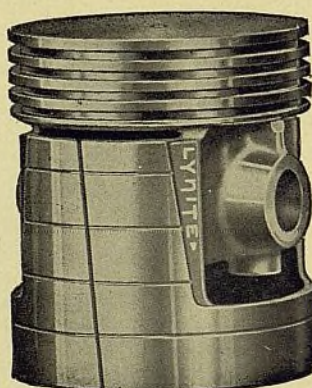
*Los tres más importantes del mercado*



Arriba

## Embolos Ohio Reforzados

*"El émbolo con espina  
dorsal de acero"*



Arriba

## Embolos Lynite

*Fabricados con la co-  
operación de la Alum-  
inum Co. of America*



Arriba

## Embolos Ohio

*de hierro de peso  
liviano tratado por  
procedimiento térmico*

LOS tres tipos de émbolo Ohio que se emplean en los talleres de reparación del mundo para los servicios de repuesto, son exactamente iguales en calidad y en precisión a los émbolos Ohio que usan los principales fabricantes americanos de automóviles en la dotación original de sus productos.

Los talleres de reparación se benefician mucho ofreciendo a su clientela émbolos de repuesto que son exactamente iguales a los émbolos usados por el fabricante del vehículo.

Sírvase pedirnos en seguida información detallada y precios del completo surtido de émbolos Ohio.

## The Ohio Piston Company

*Representante en la Argentina, Uruguay y Paraguay*

Ditlevsen & Cía, Ltda. Ing. Huergo 1335, Buenos Aires

Oficina en Europa: Corneliussen & Stakgold, Rue de l'Hotel des Monnaies 66, Bruselas, Bélgica

Depto. de Exportación: 130 West 42nd St., Nueva York, E.U.A., Dirección Telegráfica: Helkraus, New York





Escariador universal de acabado, de 45°.



Escariador universal de dientes tarjados, 15°.



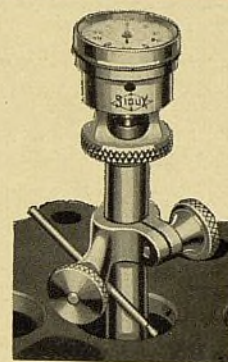
Escariador universal de dientes tarjados, de 75°.

Los Pilotos Sioux fusiformes permiten reajustar válvulas en alineación perfecta con sus guías. Una vez embutido en la guía de válvula, el piloto queda firmemente sujeto por la parte menos desgastada. El escariador se coloca en un mango que se desliza sobre el piloto y gira sobre el mismo.

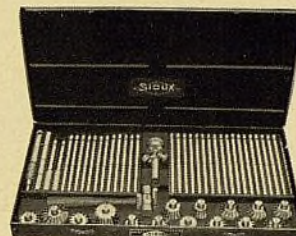
## Famosas por su calidad y precisión

**L**AS herramientas Sioux son rápidas, precisas, seguras y duraderas. Permiten al mecánico de automóviles ejecutar más trabajo al cabo de la jornada y producen la clase de obra que complace a los clientes.

Las herramientas Sioux para válvulas, comprenden modelos para refacetear y resolapar válvulas, rectificar y abocinar extremos de válvulas, refacetear asientos de válvula, estrechar asientos de válvula, renovar asientos de válvula dañados o muy desgastados, limpiar orificios de las guías de vástago de válvula sin aumentar el tamaño de los orificios, fresar los orificios de guía de válvula desgastados a un tamaño de 1/64 de pulg. extra, etc.



Indicador Sioux de asientos de válvula para comprobar estos. Se usa con los pilotos Sioux fusiformes.



No. X-925—Juego de escariador Sioux y piloto fusiforme, completo, incluyendo un indicador de asientos de válvula Sioux.



Vástagos pilotos Sioux en tamaños corrientes y extragrandes.

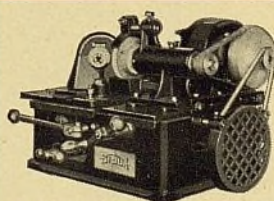


Fresa Sioux para el orificio de guía.

EL MODELO EN



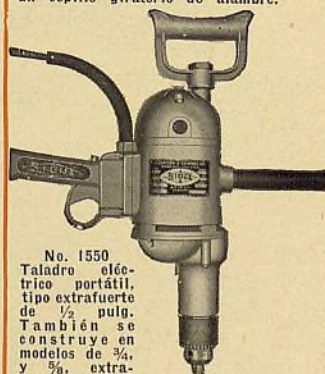
TODO EL MUNDO



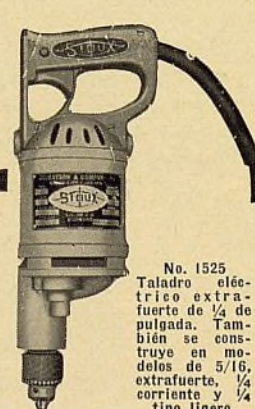
Máquina Sioux para amolar caras de válvulas en 5 modelos: Nos. 610, 620, 650, 660 y No. 664 para válvulas de cualquier ángulo, incluyendo válvulas chatas de 90°.



No. 2010. Amoladora Sioux eléctrica de banco con una muela y un cepillo giratorio de alambre.



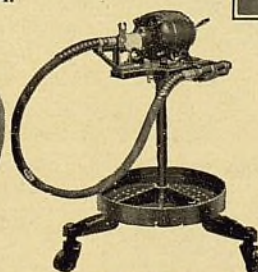
No. 1550. Taladro eléctrico portátil, tipo extrafuerte de 1/2 pulg. También se construye en modelos de 3/8, y 5/8, extrafuertes y de 1/2 pulgada, corriente.



No. 1525. Taladro eléctrico extrafuerte de 1/4 de pulgada. También se construye en modelos de 5/16, extrafuerte, 1/4 corriente y 1/4 tipo ligero.



No. 1200. Pulidora Sioux eléctrica; facilita los trabajos de pulido y les hace lucrativos. Usada con el compuesto de pulir la laca y la cera de pulir, para acabar trabajos de pulido o de encerado.



No. 1005—Eje flexible Sioux, tipo portátil, con motor de alta velocidad de 1/2 H.P., 3450 R.P.M. en corriente de 60 períodos. Se ofrecen accesorios Sioux para diversas clases de trabajo—amolado, perforado, resolapado de válvulas, limpieza de carbón, lijado, limpieza, pulido, etc. El eje flexible Sioux se construye también en modelos para banco.



Un taladro eléctrico, usado con los neceseres No. 750 y transmisión motriz Sioux No. 747, puede perforar viejos asientos de válvula.



No. 740—Juego de herramientas Sioux para renovar asientos de válvula.

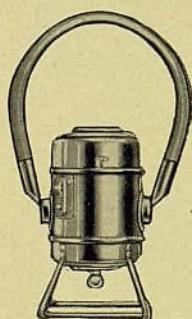




## Acumuladores—Linternas Lámparas de bolsillo

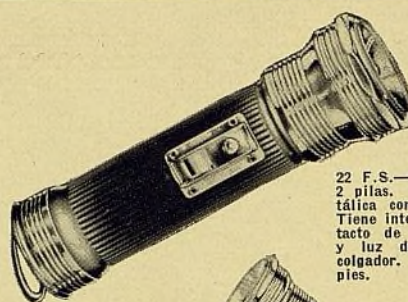
En su vigésimo quinto año de servicio digno de confianza, los productos RAY-O-VAC se ofrecen en un completo surtido de baterías para radiorreceptores, teléfono, señales, encendido y alumbrado, junto con los más recientes y eficaces modelos de lamparillas y lámparas de bolsillo—todo ideado y construido para rendir satisfacción máxima y aportar una buena ganancia al comerciante. Hay 25 modelos diferentes para varios usos.

Las baterías RAY-O-VAC "B" funcionan con la mayor satisfacción en los radiorreceptores. Su construcción especial les imparte casi el doble de la duración de los tipos más pequeños y menos eficaces.



Linterna Eléctrica  
Ray-O-Vac No. 94

Cuerpo y patas de latón macizo con gruesa enchapadura de níquel. Mango de madera doblada de tipo oscilatorio con cierre automático. Conexiones inmunes a circuito corto. Interruptor para luz intermitente o fija. Sirve de linterna o puede parrarse verticalmente, como una vela, sin peligro de que rueda.



22 F.S.—Proyector enfocador de 2 pilas. Caja enteramente metálica con firme costillaje. Tiene interruptor de cierre—contacto de destello—amortiguador y luz de candela con anillo colgador. Rayo de luz de 500 pies.



23 F.S.—Proyector enfocador de 3 pilas. Interruptor de cierre de tres posiciones — caja con firme costillaje—contacto de destello—luz de candela—pieza intercambiables — amortiguador — lente de cristal con calgador Ray-O-Vac perfeccionado. Rayo de luz de 700 pies.



25 F.S.—Reflector enfocador de 5 pilas. Proyecta un brillante rayo de luz a gran distancia en la oscuridad. Muy útil en el campo, donde se necesite una luz brillante y penetrante. Piezas intercambiables — amortiguador — lente de cristal con anillo colgador Ray-O-Vac perfeccionado. Rayo de luz de 1500 pies.

### FRENCH BATTERY COMPANY

Fábrica en Madison, Wisconsin, E. U. A.

Oficina de ventas en 20 North Wacker Drive, Chicago, Ill., E. U. A.  
Distribuidores para la Argentina, Uruguay y Paraguay

DITLEVSEN & CIA., LTDA., Ing. Huergo 1335, Buenos Aires, Argentina

Fabricamos las baterías para radiorreceptores "A," "B" y "C" Ray-O-Vac, pilas secas para lámparas de bolsillo Ray-O-Vac, acumuladores Ray-O-Vac para teléfonos y acumuladores Ray-O-Vac para sistema de encendido.

## Haga todos sus trabajos de reparación de motores con rapidez y facilidad empleando las conocidas herramientas A M M C O

La reparación de motores es un trabajo lucrativo. Sirviéndose del completo surtido de herramientas AMMCO, puede Ud. hacer en su propio taller casi toda reparación de motor con una facilidad sorprendente. Los equipos AMMCO ahorran la mitad del tiempo consumido por los métodos antiguos. Este ahorro de tiempo significa para Ud. mayores ganancias. Debido a su precio tan moderado, Ud. puede contar con la gran ventaja de todas estas herramientas AMMCO al servicio de su taller.

Estudie detenidamente las rectificadoras de cilindros, las rectificadoras de agujeros de pasador de émbolo, las herramientas para repasar muñones de cigüeñal y otros equipos AMMCO. Impóngase de sus numerosas ventajas leyendo nuestro nuevo catálogo en español. Pida ejemplar gratuito de este catálogo a nuestro representante más próximo a su localidad.

### Automotive Maintenance Machinery Co.

238 Main Street, Cambridge, Mass., E. U. A.

Dirección telefónica: McKim, Boston

Obtenga ejemplar del nuevo catálogo Ammco en español de nuestro representante más próximo a su localidad

#### ARGENTINA

Ditlevsen & Cia., Ltda.,  
Ing. Huergo 1335,  
Buenos Aires, Argentina.

#### BRASIL

Sr. B. R. Rand,  
Caixa Postal 2058,  
Rio de Janeiro, Brasil.

#### CHILE

Sra. Alert & Cia.,  
Casilla 1932,  
Santiago de Chile.

#### COLOMBIA

New York Steel Exchange,  
44 Whitehall Street,  
Nueva York, E. U. A.  
(Representante para Colombia)

#### CUBA

Thrall Electric Co.,  
Apartado 2049,  
Habana, Cuba.

#### PERU

Sr. Ernesto de Rossi,  
Plat. de San Agustín  
199,  
Lima, Perú.

#### ESPAÑA

Autoceros Harry  
Walker, S. A.,  
Rosellón 184,  
Barcelona, España.

#### VENEZUELA

Sr. Manuel C. Perez &  
Hijos,  
Edificio Venezuela,  
Caracas, Venezuela.

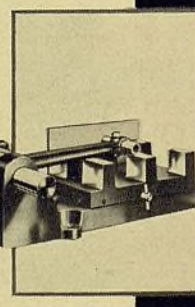
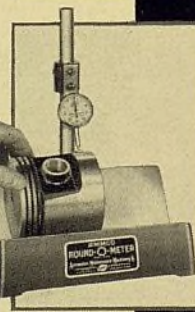
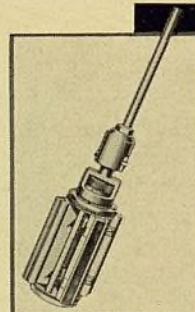
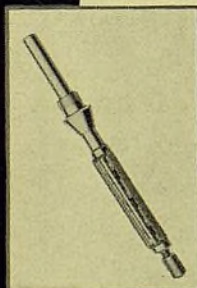
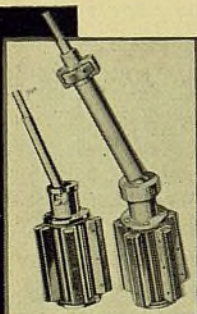
#### URUGUAY

Ditlevsen & Cia., Ltda.,  
Ing. Huergo 1335,  
Buenos Aires, Argentina.

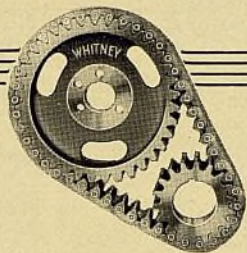
#### MEXICO

Distribuidora de  
Accesorios para  
Autos, S. A.,  
Ave. Juárez 102,  
México, D. F., México.

Mohler & De Gress,  
Sucs. S. A.,  
Avenida Morelos 16,  
México, D. F., México.







## Cadenas de Distribución **WHITNEY** de Repuesto . . .

El nombre WHITNEY sobre cadenas silenciosas y de rodillos ha significado calidad y seguridad insuperables desde hace más de treinta años.

El surtido WHITNEY de cadenas silenciosas y de rodillos comprende una cadena para cada automóvil americano originalmente equipado con cadena. Las cadenas se construyen de acuerdo con las especificaciones de los fabricantes de automóviles. Ajustan perfectamente en los engranajes y los centros de sus árboles. Estas cadenas se caracterizan por funcionamiento suave y silencioso y una duración extraordinaria, debido a su proyecto patentado y empleo de materiales especiales en su construcción.

Muchos de los más finos automóviles americanos—de seis, de ocho y de doce cilindros—salen de fábrica equipados con cadenas WHITNEY. Las cadenas WHITNEY, en tipos silenciosos y de rodillos, se ofrecen también para muchas marcas de automóviles europeos.

Las cadenas WHITNEY han resuelto muchos problemas de equipo y de repuesto.

*Concesionarios exclusivos para la Argentina,  
Uruguay y Paraguay: Ditlevsen & Cía. Ltda.,  
Buenos Aires, Argentina.*

The  
Whitney  
Mfg. Co.,



Hartford,  
Conn.,  
E. U. A.



Cemento para Radiadores	Limpiador de Cromo	Esmalte Retocador	Pulimento para Duco o Laca	Renovador para Capotas	Parches de Goma	Acete de Graftto
-------------------------------	--------------------------	----------------------	----------------------------------	------------------------------	-----------------------	---------------------

## 7 CAMPEONES

en la

### AMERICA DEL SUR

WHIZ predomina porque:

- 1—Fabricados completamente (incluyendo envases) en nuestra fábrica.
- 2—Calidad asegurada y mantenida por el cuerpo más grande de químicos.
- 3—Precios razonables debido a producción en gran escala.
- 4—Millones de latas vendidas han ganado aprobación.
- 5—Satisfacción asegurada por un producto WHIZ crea ventas para otros.

Aun cuando hemos vendido millones de latas en la América del Sur TODAVIA estamos por recibir el primer reclamo debido a calidad. Sus clientes confían en que Ud. vende LO MEJOR.

#### VENDA WHIZ.

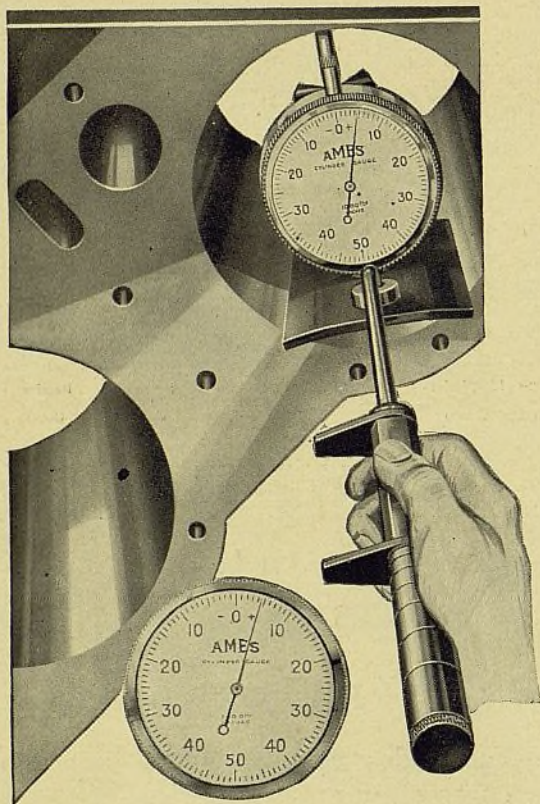
Distribuidos por: Ditlevsen & Cía, Ltda.,  
Buenos Aires, Argentina.  
Manuel Guelfi & Cía.,  
Montevideo, Uruguay.

*Tenemos distribuidores en toda la América del Sur.*

**THE R. M. HOLLINGSHEAD CO.**  
Camden, N. J., E. U. A.



## EL CALIBRADOR DE CILINDRO AMES



**4 $\frac{1}{2}$**  MILESIMAS de pulgada de ovalación y seis milésimas de pulgada de conicidad—el estado exacto de cada cilindro a la simple vista en un cuadrante. Este es un método rápido, exacto y sencillo. Todo mecánico que trabaja con amoladora, perforadora u otra máquina rectificadora de cilindros necesita el CALIBRADOR DE CILINDRO AMES.

Pídanos folleto descriptivo

**B. C. AMES CO.**  
WALTHAM, MASS., E. U. A.

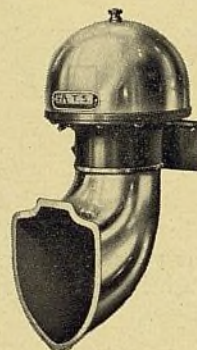
Departamento de Exportación:  
238 MAIN ST., CAMBRIDGE, MASS., E. U. A.

**CALIBRADORES AMES**  
para exactitud máxima

## Una bocina más fina en la escala de precios moderados

Los compradores de artículos de precio moderado reconocen en el acto la superioridad de la bocina Toro-voce "T.S." Ven a la simple vista que por su lindo acabado y excelente funcionamiento es una bocina de precio muy moderado. En realidad, es una bocina de lujo en todo sentido, menos en precio.

**EA**  
**TOROVOCE "T.S."**



**E. A. LABORATORIES, INC.**  
Brooklyn, Nueva York, E. U. A.

Dirección telegráfica: "EALAB"

Representantes en el Oriente

DODGE & SEYMOUR, LTD.,

53 Park Place, Nueva York, E. U. A.

Distribuidores y representantes en todos los países del mundo



## Asóciase al **SHALER**

Servicio mundial de reparación  
de cubiertas y cámaras de  
neumáticos

Le invitamos a asociarse al servicio mundial Shaler de reparación de cubiertas y cámaras de neumáticos. La inversión es pequeña... y el método lleva la seguridad de más de 25 años de práctica diaria. Permítanos mostrarle cómo puede establecer un nuevo negocio lucrativo.

**THE SHALER COMPANY**  
MILWAUKEE, WIS., E. U. A.  
Dirección telegráfica: Shalerize

## Los Anillos de Embolo Hastings se Ajustan con Facilidad

Menor costo de trabajo—y clientela bien satisfecha—son el resultado cuando el trabajo se hace con anillos de émbolo Hastings. Hay un anillo de émbolo Hastings para cada requisito y condición.

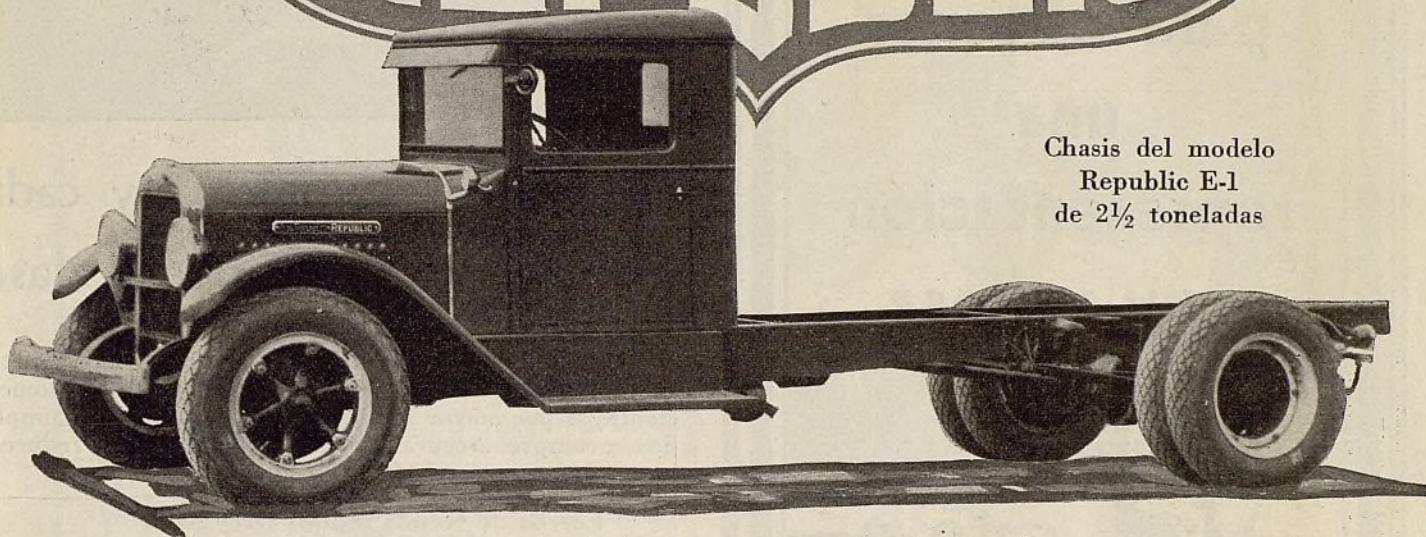
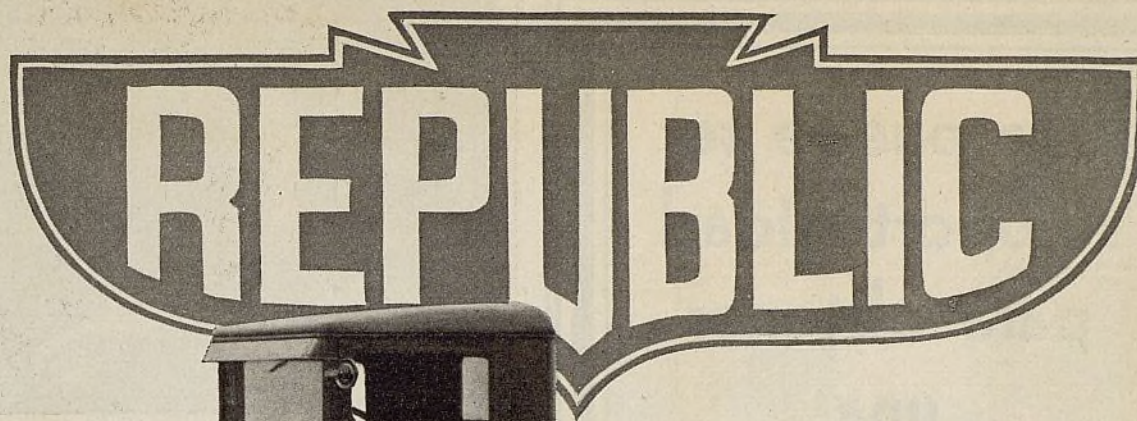
**Hastings Manufacturing Company**  
HASTINGS, MICHIGAN, E. U. A.  
Dirección telegráfica: "HASTINGS"

Representantes:  
John A. Light, Casillas 1438-1439, Santiago, Chile.  
J. M. Zayas, calle Habana 83, Habana, Cuba.  
José López Zuera, Montaner 256, Barcelona, España.  
Ditlevsen & Cía. Ltda., Ing. Huergo 1335, Buenos Aires, Argentina.  
Saavedra y Tarditi, Avenida Uruguay 77, México, D. F.  
Fernando Jiménez, Apartado 929, San Juan, Puerto Rico.  
Ditlevsen & Cía. Ltda., Ing. Huergo 1335, Buenos Aires, Argentina tiene también a su cargo el Uruguay y el Paraguay.

**HASTINGS**  
SEGMENTOS O ANILLOS DE EMBOLO

EL AUTOMÓVIL AMERICANO





Chasis del modelo  
Republic E-1  
de 2½ toneladas

*o o* **otro Nuevo**

**REPUBLIC** *o o*

**L** OS ingenieros de la Republic han nuevamente respondido a las exigencias del mundo del transporte por camión. Esta vez se trata del nuevo chasis del modelo Republic E-1 de 2½ toneladas, proyectado con corta distancia entre los ejes para servicio de remolque y con larga distancia entre los ejes, neumáticos de tipo balón y muelles especiales para el servicio de ómnibus

El modelo E-1 tipifica, en realidad, la construcción fina y firme de todo camión Republic —un camión versátil, que se presta a numerosas aplicaciones prácticas y que forma importante parte integrante del amplio surtido de modelos Republic.

Por lo siguiente se puede obtener idea aproximada de los refinamientos técnicos que caracterizan al nuevo modelo: motor Buda, carburador Zenith, generador y motor de arranque Auto-Life, embrague Borg & Beck, cambio de marcha Fuller, árbol propulsor Spicer, eje delantero y eje trasero Timken, etc. Todos estos órganos son muy conocidos y de calidad demostrada.

Las organizaciones distribuidores de acreditada solvencia quedan cordialmente invitadas a pedirnos, por carta o por telegrama, descripción, detallada del surtido Republic y pormenores sobre la lucrativa representación de estos productos.

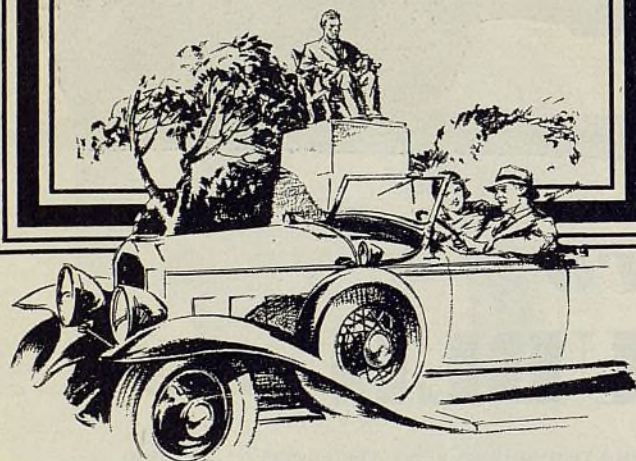
**LA FRANCE-REPUBLIC CORPORATION**

*Alma, Michigan, E. U. A.*

Dirección telegráfica: "REPUBLIC"



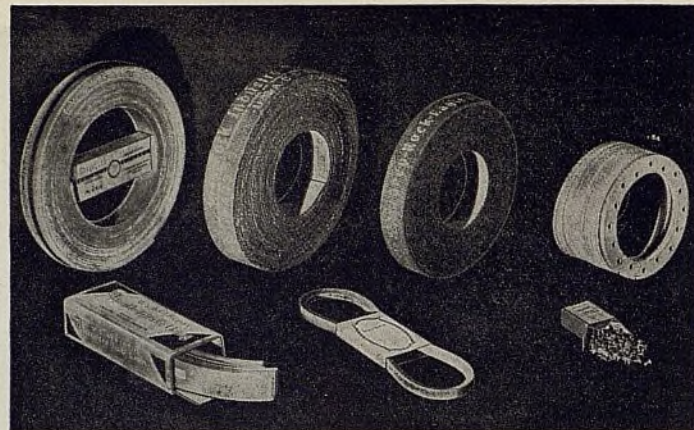
**Esta puede ser  
su oportunidad  
para obtener  
una  
representación  
muy valiosa**



**E**L creciente número de dueños de automóviles que sólo queda satisfecho con un perfecto aceite de motor, está haciendo que la representación para la venta del Pennzoil sea más y más valiosa cada día en todas partes del mundo. Durante muchos años, millones de dueños de automóviles en los Estados Unidos han considerado el Pennzoil como "el mejor aceite de motor del mundo." Dan al Pennzoil este rango porque lubrica mejor, ahorra gastos de reparación, prolonga la duración del vehículo y procura mayor satisfacción en la marcha. Lubrica perfectamente los motores modernos. El Pennzoil hace todo esto porque se hace de aceite crudo de Pensilvania 100% puro—el aceite crudo más fino que existe en el mundo. Se refina de acuerdo con los métodos científicos más adelantados. En muchas partes del mundo, afuera de los Estados Unidos, el Pennzoil está ya muy bien representado. Sin embargo, nos quedan todavía algunos mercados en que necesitamos representantes. El margen de utilidad ofrecido por el Pennzoil es muy satisfactorio para el representante o comerciante. La compañía Pennzoil da a sus representantes una efectiva y muy completa cooperación. Si Ud. está preparado para encargarse de la distribución de un aceite de irreprochable calidad, sírvase escribirnos o avisarnos por telegrama. Esta puede ser su oportunidad para obtener una representación muy valiosa.

**THE PENNZOIL COMPANY**

*Departamento de Exportación*  
119 West 57th Street, Nueva York, E. U. A.



**Un surtido completo—y cada artículo, lo mejor de su clase**

El completo surtido Grey-Rock, con establecida reputación por su calidad, ofrece muchas ventajas a los comerciantes al por mayor y representantes del ramo. Simplifica la compra, asegura una ganancia uniforme y reduce a un mínimo la resistencia a la venta.

**Forros de frenos tejidos Grey-Rock**

En todos los tamaños corrientes y en tamaños para servicio pesado. Tanto los forros Grey-Rock como los Grey-Rock Industro para camiones, tienen la famosa "suave superficie esmerilada."

**Forro de freno moldeado Grey-Rock Flexible**

Se suministra en rollos para mayor economía y facilidad de manejo.

**Forro de freno moldeado de amianto U. S. Asbestos**

Un forro de freno rígido, suministrado en juegos.

**Revestimientos de embrague Grey-Rock**

En tipos moldeados y tejidos. Los de tejido tienen la "suave superficie esmerilada."

**Correas de ventilador Grey-Rock**

Una correa triangular muy firme y flexible, que no puede resbalar ni alargarse. Se instala con facilidad.

Nuestro surtido comprende también forros de frenos Grey-Rock doblados y moldeados y comprimidos hidráulicamente, en rollos, y remaches Grey-Rock. Por carta o por telegrama pídanos información completa y precios.

**UNITED STATES ASBESTOS DIVISION  
of Raybestos-Manhattan, Inc.**

131 Liberty St., Nueva York, E. U. A.

Dirección telegráfica: USATEX





Se puede dar servicio a todos los automóviles con los 29 cables de acumuladores comprendidos en el

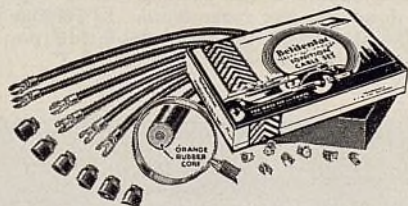


### Nuevo y Completo Surtido Belden

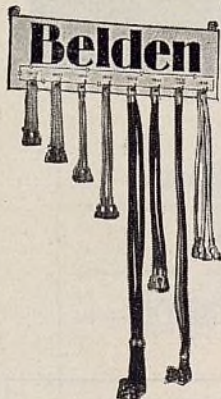
El nuevo surtido de cables Belden para acumuladores contiene sólo 29 números para el servicio de todos los automóviles americanos. Los ingenieros de la Belden han hecho posible este surtido condensado después de minucioso estudio de las características del equipo original de los fabricantes de automóviles.

Mucho provecho se saca del surtido Belden debido a que con un surtido limitado y de fácil manejo se pueda dar un servicio de lo más completo. Los pedidos se simplifican y se aseguran rápidas ventas con buenas ganancias mediante una limitada inversión.

Reemplácese el cable de encendido desgastado con los juegos de cables de encendido Belden Aircraft de tipo normal



El alambre Belden No. 7777 para el encendido satisface las exigentes características del Cuerpo de Aviación de los Estados Unidos. Es el mejor cable para automóviles del mercado. Se ofrece en juegos completos, listos para inmediata instalación. Con una pequeña existencia se satisfacen los requisitos de todos los automóviles americanos.



Estudie el completo Surtido Belden

Todos los alambres Belden, desde las barras macizas de cobre hasta el producto terminado, tal como Ud. lo compra, se hacen bajo la más rigida inspección en las fábricas de la Belden. Para ganancias y satisfacción, estudie detenidamente los surtidos especiales descritos en el nuevo catálogo Belden. Pídanos en seguida ejemplar de este catálogo



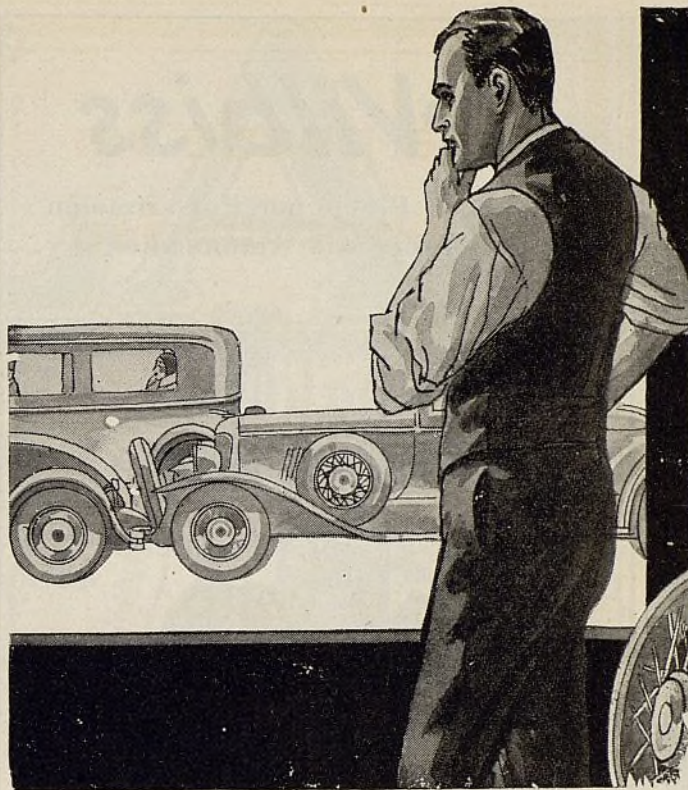
**Belden Manufacturing Company**  
Chicago, Illinois, E. U. A.

Representante en la Argentina  
Mauricio Brandt,  
Santa Fe 966,  
Buenos Aires.

Dirección telegráfica:  
"Beldenite",  
Chicago

# Belden

Noviembre, 1931



## ¿Quién le está quitando su negocio de reparación de ruedas?

Los automóviles provistos de productos Kelsey-Hayes, que se venden en el extranjero todos los años, llegan ya a una gran cifra. Anualmente más de un millón de automóviles americanos salen de fábrica equipados con ruedas y llantas metálicas Kelsey-Hayes.

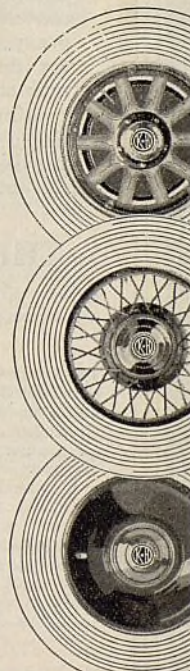
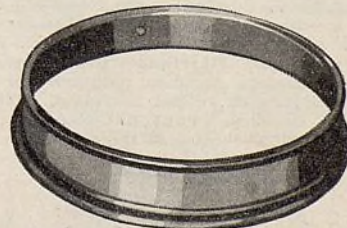
El negocio de repuesto sobre estos automóviles en su propio mercado representa una actividad muy lucrativa.

Si Ud. no está todavía preparado para obtener su parte de este buen negocio, comuníquese con nuestro departamento de exportación y obtenga información detallada acerca de la representación de los productos Kelsey-Hayes para su mercado.

El servicio Kelsey-Hayes es de carácter internacional.

**KELSEY-HAYES WHEEL CORP.**  
DETROIT, MICH.

**Divisiones Manufactureras:**  
Detroit, Mich., Jackson, Mich., Albion, Mich., Memphis, Tenn., Buffalo, N. Y.  
División Canadense: Kelsey Wheel Co., Ltd., Windsor, Ont.  
Distribuidores para la Exportación  
W. D. Blood & Co., 39 Water St., Nueva York, N. Y.  
E. U. A.  
Dirección telegráfica: WIDBLOCO, N. Y. Todas las claves.

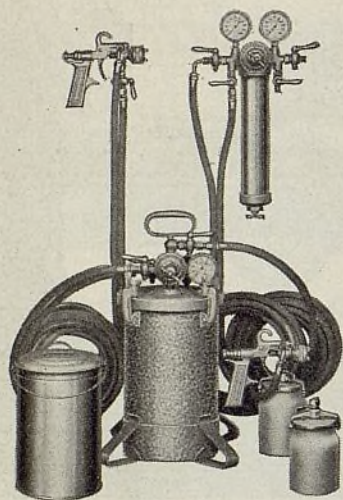


# KELSEY-HAYES



# DeVilbiss

Aparatos de Pintar por Pulverización  
para Talleres de Automóviles



En la extensa línea DeVilbiss de Aparatos de Pintar por Pulverización hay aparatos para efectuar cualquier clase de trabajo de pintura en automóviles y coches, y de capacidad apropiada para talleres grandes o pequeños. Estos aparatos se suministran completos, con equipo compresor de aire, o sin equipo de compresión para talleres donde ya lo tengan. Tenemos equipos para cualquier volumen de trabajo de pintura, desde el aparato completo para retoques delicados hasta el aparato mayor para pintar 12 automóviles o más por semana. La reconocida y experta mano de obra, hace que los Aparatos de Pintar DeVilbiss sean los mejores, más eficientes y económicos, asegurando un continuo trabajo con el minimum de molestias. Soliciten nuestro catálogo cubriendo los Equipos DeVilbiss especiales para talleres de automóviles.

**THE DEVILBISS COMPANY**  
Toledo, Ohio, E. U. A.

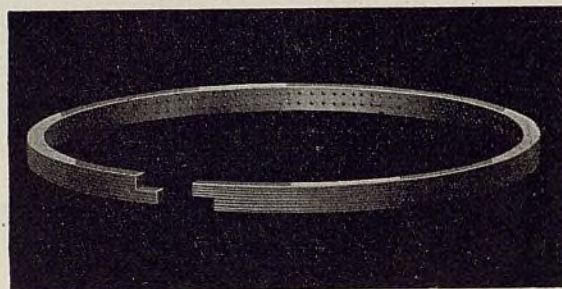
#### REPRESENTANTES:

ARGENTINA—General Electric, S. A.—Buenos Aires. BRAZIL—International Machinery Co.—Rio de Janeiro, Sao Paulo, Pernambuco. CHILE—International Machinery Co.—Valparaíso, Antofagasta, Santiago; Nitrate Agencies, Ltd., Iquique. COLOMBIA—International General Electric, S. A.—Bogotá, Barranquilla, Cali, Medellín. CUBA—Distribuidores, S. A.—Habana. ECUADOR—Levy Hermanos—Guayaquil. ESPAÑA—La Aceitera Exportadora, S. A. Barcelona, (Oficinas en Madrid, Bilbao y Valencia). FILIPINAS—Pacific Commercial Co.—Manila. MEXICO—Engineering Equipment Co., Ciudad de México. PANAMA—Panama Hardware Co., Ciudad de Panamá. PERU—International Machinery Co.—Lima. PORTUGAL—Bethencourt Bros., Ltd.—Lisboa. PUERTO RICO—Sucesores de Abarca—San Juan. URUGUAY—General Electric, S. A.—Montevideo. VENEZUELA—International General Electric, S. A.—Caracas, Maracaibo.

**Sistema DeVilbiss**  
de Pintar por Pulverización

## LOS ANILLOS AMERICAN HAMMERED DURAN MAS

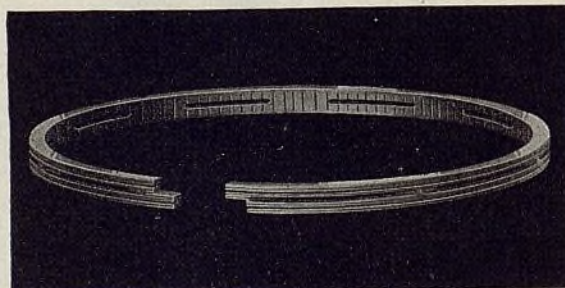
### Anillo de Compresión



UN ANILLO PARA CADA REQUISITO

La tensión de los anillos American Hammered se produce amartillando la circunferencia interior del anillo. Este procedimiento comprime el metal y establece la tensión hacia afuera, que es tan necesaria para la presión contra la pared del cilindro. Se obtiene así una tensión uniforme, a causa de que el martilleo es un procedimiento mecánico que puede gobernarse con exactitud.

Esta presión hacia afuera es permanente—no puede desgastarse debido a que se halla en la superficie de adentro donde no hay rozamiento. El rebajar el metal no puede afectar la tensión establecida por el procedimiento de martilleo.



ANILLO VENTILADO

Anillos de émbolo  
American

*Hammered*



#### Juego en Grupo

Este paquete está claramente marcado para su fácil identificación y manejo. La caja constituye una linda exhibición para su tienda. Contiene un juego completo de anillos de compresión y de regulación de aceite para el Ford o el Chevrolet.

**The American Hammered Piston Ring Company**

Oficina de Exportación y Salón de Exhibición

461 Eighth Ave., Nueva York, E. U. A.

Fábrica en Baltimore, Maryland, E. U. A.

Dirección telegráfica: "Bafflet, New York"



# ATLAS

**EL FORRO DE FRENO**

**DIGNO DE CONFIANZA**

*Emplee exclusivamente  
los productos ATLAS*

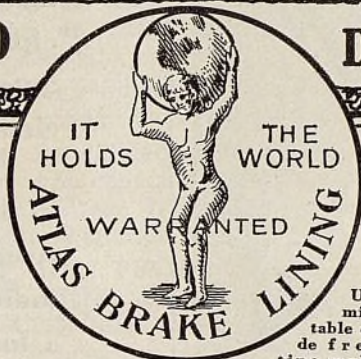
EL surtido de forros de freno ATLAS es muy amplio, pues comprende un tipo de forro para cada requisito de servicio de freno. Inclúyense en este gran surtido forros moldeados en juegos o en rollos para frenos de extensión interior, forros comprimidos hidráulicamente de calidad demostrada y los populares forros Atlas de tejido macizo. Entre los productos ATLAS se comprenden también los revestimientos de embrague ATLAS de tipo perfeccionado, que se distinguen por su esmerilada superficie, la cual da segura sujeción sin experimentar glaseado.

Pídanos información detallada. La correspondencia en idiomas extranjeros se atiende con toda prontitud y esmero.

**ATLAS ASBESTOS COMPANY**

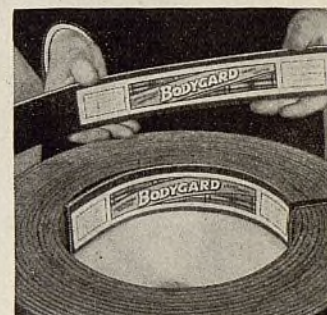
North Wales, Pa., E. U. A.

Dirección telegráfica: "LASBEST"



Posee numerosas indentaciones minúsculas (método para el cual hemos solicitado patente) que le permiten "respirar." No forma ampollas ni se descascara. Se hace de fibra larga de amianto en una proporción de 70%. Un producto completamente moldeado y vulcanizado—y no tejido. En largos continuos de 50 pies. De característico color negro. JUEGOS ESPECIALES PARA VEHICULOS FORD.

**BODYGARD**  
BRAKE LINING  
Tipo moldeado semi flexible



## Emplee la cadena Link-Belt

*Su seguridad ha sido demostrada por 25 años de servicio práctico*

Cada cadena  
va envuelta  
en papel  
aceitado y  
empaquetada  
en caja de  
cartón.



Busque el  
nombre Link-  
Belt sobre  
cada eslabón  
—la única  
cadena con  
uniones en  
bujes.

3948-A

**LINK-BELT COMPANY**

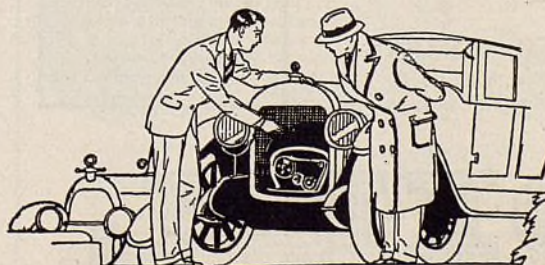
INDIANAPOLIS, IND., E. U. A.

Dirección telegráfica y de radio "Linkbelt"

Las cadenas silenciosas LINK-BELT para automóviles se hacen para todas las marcas de vehículos americanos provistos de cadenas de distribución delantera. Son silenciosas y durables. Las construye la principal fábrica de equipos transmisores de fuerza mecánica de los Estados Unidos.

Se instalan con facilidad y rapidez. Funcionan en ambos sentidos y se prueban muy bien antes de salir de la fábrica. Cada cadena después de ensayada, se envuelve en papel aceitado, se empaqueta en caja de cartón y se marca de una manera muy clara.

El hecho de que 54 modelos de automóviles, 51 de camiones, 15 de ómnibus, 45 de motores de automóviles y 16 de motores marinos empleen la cadena silenciosa Link-Belt como equipo corriente de fábrica, es la mejor evidencia de la seguridad y conveniencia de estos productos.





# MIRE!

## ● ES EL NUEVO MANOMETRO DILL INSTANTANEO PARA NEUMATICOS



*Este es el mandril de doble cabeza No. 6172, compañero del manómetro de servicio de doble cabeza No. 6197.*

Le dice la verdad acerca de las presiones neumáticas. Se garantiza su exactitud.

Diferente de los manómetros ordinarios.

El dispositivo de registro y el indicador se hallan **adentro**, completamente encerrados.

Las presiones se leen con facilidad a través de la ventanilla clara e indestructible de Pyralin, que constituye un rasgo exclusivo del manómetro Dill.

Ud. se beneficiará mucho ofreciendo a su clientela el nuevo manómetro Dill instantáneo... y todo otro artículo comprendido en el **completo** surtido Dill de accesorios para **todo** requisito de neumático.

Los productos Dill se emplean de dotación normal por más del 90% de los fabricantes de neumáticos... son productos lucrativos... de uso seguro y de venta fácil.

*En este anuncio mostramos el manómetro de servicio No. 6197 de doble cabeza, con graduación de 10 a 135 libras. Lo ofrecemos también con escala en kilogramos. El mismo modelo se ofrece en tipo No. 6196 de una sola cabeza, con graduación de 10 a 125 libras, o en kilogramos. El No. 6194 para balones está graduado de 10 a 50 libras o en kilogramos. El No. 6195 para neumáticos de alta presión, lleva escala de 25 a 135 libras, o en kilogramos.*

**THE DILL MFG. COMPANY**  
Cleveland, Ohio, E. U. A.

Dirección telegráfica: "Dill-Cleveland"

# DILL

VALVULAS DE NEUMATICOS

## Manténganos al Tanto

Estamos publicando un boletín semanal en el que damos a los principales fabricantes americanos de automóviles los informes más recientes del comercio exterior.

A fin de que este trabajo pueda resultar del mayor beneficio para todos los interesados, suplicamos a los lectores que nos mantengan al tanto de los cambios ocurridos en sus circunstancias, de todo cuanto necesiten en piezas de repuesto, accesorios, etc., y que nos envíen todos los comentarios e informes que crean pueden ser de interés para los fabricantes.

Quedaremos particularmente agradecidos a todas las personas que nos proporcionen informes relativos a cambios de firmas y direcciones, instalaciones de nuevos establecimientos, el progreso realizado en la construcción de caminos, y diversos comentarios sobre las nuevas tendencias del comercio.

Los nombres de todos aquellos que nos suministren tan valiosos informes serán debidamente mencionados en todos los casos.

## EL AUTOMOVIL AMERICANO

460 WEST 34th STREET  
NUEVA YORK, E. U. A.

Estos fabricantes de neumáticos son grandes consumidores y exportadores de Productos Dill.

Carlisle Tire & Rubber Co.  
The Cooper Corporation  
Corduroy Tire Company  
Dayton Rubber Mfg. Co.  
Falls Rubber Company  
Firestone Tire & Rubber Co.  
Fisk Rubber Company  
Gates Rubber Company  
Gillette Rubber Company  
The B. F. Goodrich Co.  
Goodyear Tire & Rubber Company  
India Tire & Rubber Co.  
Kelly-Springfield Tire Co.  
Lee Rubber & Tire Corp.  
Mansfield Tire & Rubber Co.  
Miller Rubber Products Company, Inc.  
The Mohawk Rubber Co.  
Norwalk Tire & Rubber Co.  
Pennsylvania Rubber Company of America, Inc.  
Pharis Tire & Rubber Co.  
Republic Rubber Co.  
Samson Tire & Rubber Corporation  
Seiberling Rubber Co.  
United States Rubber Co.



# ACUMULADORES

25% DE MAS CAPACIDAD  
SOBRE NORMA DE LA S.A.E.

# LYONS

## Cinco razones por las cuales Ud. debería venderlos

1 La capacidad adicional significa mayor duración y mejor funcionamiento, dos propiedades esenciales notablemente aseguradas en los acumuladores "LYONS."

2 Todos los acumuladores "LYONS" llevan nuestras exclusivas placas



Placas de acumuladores para todo servicio. No se cobra precio adicional por la capacidad adicional.

"HANDLER ULTRA POWER" de 25% de más capacidad garantizada. Van en cajas de verdadero caucho endurecido.

3 Los acumuladores "LYONS" se venden bajo una garantía absoluta.

4 La calidad uniforme, la seguridad y la capacidad adicional de los acumuladores "LYONS" de conocen en todo el mundo.

5 UN PRODUCTO DE SUPERIOR CALIDAD A PRECIO ECONÓMICO.

Por carta o por telegrama pídanos información completa acerca de nuestra representación.

**Lyons Storage Battery Company**

Fabricante

Departamento de Exportación

Belleville, N. J., E. U. A.

(Cerca de la ciudad de Nueva York)

Dirección telegráfica: Lyonsbatry, Belleville, (N. J.)



Nuestro representante en la Argentina es Michel Israel, Alsina 1351, Buenos Aires



## ¿Dónde está esa botella de fundente?



La soldadura Kester se suministra en carretes de 1, 5 y 20 libras.

A los distribuidores: Hay un mercado ilimitado para todo el surtido Kester. Pídanos información detallada, precios y muestras.

**KESTER SOLDER CO.**

La Introdutora de la soldadura con fundente en su núcleo y la fábrica más grande del mundo de estos productos.

70 Ferguson St., Newark, N. J., E. U. A.

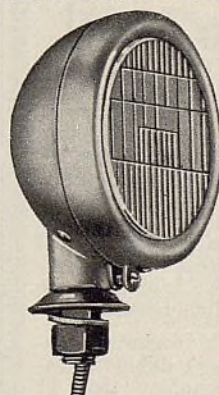
Dirección telegráfica: "KESTSOLDER" Newark

ESTA es la repetida pregunta de los enfadados mecánicos de taller que todavía no se han dado cuenta del moderno método de soldar representado por la soldadura KESTER con fundente en su propio núcleo.

Cuando Ud. tiene soldadura Kester—Ud. tiene también el fundente, el cual se halla en su núcleo, lo mismo que la plumbagina en un lápiz de madera.

Los modernos talleres de automóviles están usando la soldadura Kester para hacer rápidas y fáciles reparaciones en los sistemas de alumbrado y encendido, sistemas de enfriamiento y combustible, y otras obras generales de reparación. La soldadura Kester para carrocerías le habilitará a Ud. también para hacer lucrativas reparaciones en carrocerías y guardabarras.

## LAMPARITAS DORAY

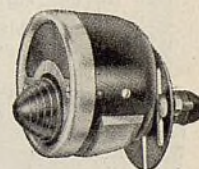


No. 1120

Lamparita de guardabarro No. 1120, de acero inmanchable, con lente que no produce resplandor y con cable acorazado. Puede instalarse en cualquier automóvil. Precio de lista, el par...\$5.00

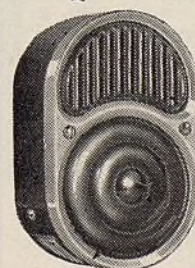
No. 1088

Lamparita universal de Señal Trasera y de parada. Puede instalarse en cualquier automóvil. Se suministra completa. Precio de lista...\$2.00



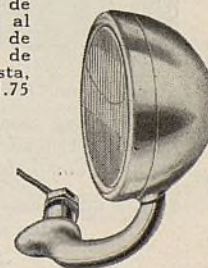
No. 1019

Lamparita de señal trasera y de parada de repuesto para modelos Chevrolet de 1925 a 1930. Cuerpo al esmalte negro. Puerta de duralium inoxidable de gran brillo. Precio de lista, \$1.75



No. 1089

Lamparitas de Cubretablero de 1931. Provistas de sostén. De acero inmanchable. Iguales a las de equipo original. Precio de lista, el par, \$6.00



Conveniente descuento a los comerciantes del ramo. Pídanos ejemplar de nuestro catálogo de 1931, en que mostramos nuestro completo surtido de faros delanteros, lamparitas traseras, lentes, aros y reflectores para casi todo vehículo automóvil.

**DO-RAY LAMP CO.**

1460 SO. MICHIGAN AVE., CHICAGO, ILLINOIS, E. U. A.

Representante en Argentina: John A. Maranz, Buenos Aires



El nuevo surtido Whitaker sirve para casi todos los automóviles populares



El nuevo surtido No. 8 contiene diez juegos de cables de encendido Whitaker. La inversión requerida es muy pequeña. Habilita al comerciante para suministrar correcto repuesto para los alambres de las bujías de encendido de casi todo automóvil americano de marca popular. Pídanos detalles y precios del surtido No. 8, también del completo surtido de cables de acumuladores, juegos de cables de encendido, cable en carrete y bornes de acumuladores fabricados por nosotros.

**QUALITY FIRST**  
**WHITAKER**  
**AUTOMOTIVE CABLES**

Departamento de Exportación  
**WHITAKER BATTERY SUPPLY CO.**  
KANSAS CITY, MO. E.U.A.  
Dirección telegráfica—"WHITBATCO"



Gatos DREDNAUT

Los números 26, 27, 33 y 133 ilustrados arriba, son los modelos más populares de gatos Drednaut para balones.

Sus capacidades son de 3,000 a 6,000 libras. Sus levantamientos son de 5 1/2", en posición bajada, a 19 1/4" en posición levantada. Todas sus piezas móviles están encerradas. Cada uno lleva un mango de 48" de estilo de barbequí.

Suministramos bases de patín para facilitar su colocación.

Números 139 y 148  
Altura, bajado 8 3/4" 8"  
Altura, levantado 19 1/4" 17 1/2"  
Peso en libras... 22 35 1/2  
Capacidad, libras... 7000 10000  
Mango ajustable... 6' 6'

Número 15  
Altura, bajado... 10"  
Altura, levantado... 17"  
El casquete de extensión permite una elevación adicional de 2 pulgadas.  
Peso, en libras... 31  
Capacidad, en libras... 12000  
Mango redondo de madera... 16"

Número 941  
Altura, bajado 6 3/4"  
Altura, levantado 5 3/4"  
Peso, en libras 5 3/4"  
Capacidad, en libras 2000  
Mango de manivela 38"

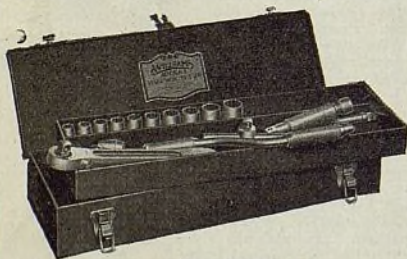
LOS GATOS DREDNAUT SON EQUIPO NORMAL DE Buick, Ford, Studebaker, Dodge, Pontiac, Cord, Chrysler, Hupmobile, Peerless, Auburn, Blackhawk, Marmon, DeSoto, Henney, Duesenberg, Durant, Reo, Cadillac, Day Elder, Camiones Studebaker, Elcar, Kissel, taxímetros Paramount, Stutz.

AUTO SPECIALTIES MANUFACTURING COMPANY  
St. Joseph, Michigan, E. U. A. Windsor, Ontario, Canadá

Depto. de Exportación - 130 West 42nd Street, Nueva York, E.U.A.  
Dirección Telegráfica: Helkraus, New York

## Los buenos mecánicos en todas partes les dan crédito por el mejor trabajo que hacen

Las llaves "Supersocket" son internacionalmente conocidas por el servicio eficaz, seguro y económico que rinden. Todo mecánico que se sirve de estas excelentes llaves les da crédito por el excelente y rápido trabajo que ellas hacen.



Juego "Supersocket" 20

10 sockets (cubos) dobles hexagonales de 11 mm. a 22 mm. y 10 accesorios proveen una amplia elección de combinaciones de llaves para los servicios generales de reparación. Ningún otro surtido de llaves a su precio puede compararse con este conveniente y eficaz juego.

Todas las llaves de cubo "Supersocket" y sus accesorios se garantizan contra rotura.

**WILLIAMS**  
SUPERIOR DROP-FORGED TOOLS  
"SUPERSOCKET"

**J. H. WILLIAMS & CO.**

Oficinas Principales:

75 Spring Street, Nueva York, E. U. A.

Agente de ventas en España:  
Casanellas y Cortadellas, Casanova 50, Barcelona.

51

Asegure el Rendimiento



Calidad suprema garantizada — a precios que permiten desafiar efectivamente la competencia. Solicite Ud. informes completos directamente de nosotros o de nuestros representantes en su país.

EL AUTOMÓVIL AMERICANO



## El cojinete correcto para cada trabajo de reparación de automóvil



### El surtido de repuestos

#### Federal-Mogul

Cojinetes de bronce con forro de metal babbitt y cojinetes fundidos en matrices para bielas y cigüeñales, de tamaños normales y de sobretamaños  
Bujes para pasadores de émbolos  
Pernos y tuercas para bielas  
Tornillos de sujeción de cojinetes  
Barras de bronce y metales babbitt  
Bielas con cojinetes babbitt

Utilice este completo servicio de cojinetes  
**FEDERAL-MOGUL**

**Mogul  
FEDERAL**

#### Representantes:

E. J. Alvear,  
San Martín 195,  
Buenos Aires, Argentina.  
T. B. Tostes,  
Rua General, Cámara 31,  
Rio de Janeiro, Brasil.  
A. J. Belinky,  
Caixa Postal 1911,  
São Paulo, Brasil.  
John A. Light,  
Casilla 4077,  
Santiago, Chile.

Aquillino Vázquez & Cía,  
Girardot, Colombia.  
Luis González del Real,  
Empedrado 58,  
Habana, Cuba.  
Nassim J. Dina,  
Apartado 1016,  
Santo Domingo, Rep. Dom.

M. R. Monestel,  
Apartado 2718,  
México, D. F.  
Alfred Palliser,  
150 Calle Correo,  
Lima, Perú.  
Agencias Unidas,  
Apartado 1560,  
San Juan, Puerto Rico.  
T. A. Silly,  
Cortes 663,  
Barcelona, España.

### Federal-Mogul Corporation

Detroit, Michigan, E. U. A.

Dirección telegráfica: FedMog—Detroit

## Siempre lista para el uso— Nunca hace falta una empaquetadura

Con unas pocas yardas de Vellumoid en su establecimiento, tendrá Ud. un juego completo de empaquetaduras para aceite, gasolina y agua, listo para inmediato servicio en cualquier automóvil, camión o tractor.

**Firmes**—Las empaquetaduras Vellumoid no se rompen o parten. No se echan a perder mientras están almacenadas. Siempre están listas para uso inmediato.

**Comprímiles**—Se amoldan bien a las irregularidades de las bridas. Las empaquetaduras Vellumoid producen conexiones firmes que quedan siempre bien apretadas.

**Durables**—La Vellumoid resiste la rudeza del más fuerte servicio, pues el aceite, la gasolina y el agua ejercen sobre ella el efecto de endurecerla.

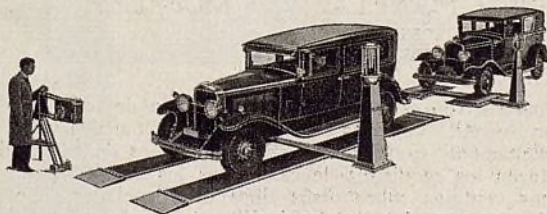
**Fáciles de conformar**—Estas empaquetaduras pueden cortarse de la lámina, en la forma requerida, con toda facilidad. No hay necesidad de emplear goma laca.

**VELLUMOID**  
THE REAL  
REPLACEMENT GASKET MATERIAL

El verdadero material de empaquetadura de repuesto  
Un producto de calidad de uso universal

The Vellumoid Co., Worcester, Mass., E.U.A.  
Departamento de Exportación: 39 Water St., Nueva York, E.U.A.

## Aumente Su Clientela y Sus Ganancias



con un

## Pasillo de Seguridad **WEAVER**

Tres de cuatro automóviles necesitan servicio de rectificación de frenos, faros delanteros y ruedas. Los dueños de automóviles se interesan en el acto en comprar este servicio cuando Ud. les muestra lo que necesitan mediante un Pasillo de Seguridad Weaver.

El Pasillo de Seguridad Weaver comprende el nuevo Ensayador Automático de Frenos, y el indicador de alineación de ruedas, que permiten al dueño darse cuenta por sí mismo del estado de estas partes, y el ensayador de faros delanteros, que permite al mecánico ensayar de día la disposición de los mismos. Puede Ud. comprar el equipo completo, o bien una sección o parte del mismo cada vez. Pronto le resarcirá su precio con las adicionales ganancias que le aportará.

Pídanos ejemplar de nuestro folleto "El Pasillo de Seguridad"

**WEAVER MANUFACTURING CO.**

Springfield, Illinois, E. U. A.

Dirección telegráfica: Claves: Acme, Bentley de frases completas.  
"Weaver" Western Union de 5 letras.

## Un Productor de Rápidas y Buenas Ganancias

Cada correa de ventilador Farran-oid se vende protegida en su caja de cartón contra el polvo, tierra, luz y aire, que son elementos dañinos para todo producto de caucho. Y cada caja de cartón está claramente marcada con el tamaño de la correa. Agregue a lo dicho la calidad y el prolongado servicio de la correa y la reputación internacional de la L. H. Gilmer Co., y verá que en las correas Farran-oid para ventiladores de automóviles tiene Ud. un producto que puede vender con facilidad a cada dueño de automóvil americano. L. H. Gilmer Co., Tacony, Phila., Pa., E.U.A.



Correas de Ventilador

**Farran-oid**

**FANBELTS**



## PRODUCTOS PARA AUTOMOVILES



**Pedal de  
Aceleración  
Fulton  
No. 40 A**

El especial aditamento de "cojinete de bolas" y el pivote de talón equilibrado aumentan la suavidad de la alimentación por pedal. Un bonito artículo de equipo con su gruesa almohadilla de caucho negro y marco metálico brillante. El ingenioso pestillo de resorte, ilustrado en el círculo, facilita su instalación y desmontaje. De conveniente tamaño—10 pulgadas de longitud y 2 1/2 pulgadas de anchura—en la forma natural del pie y con curva para ajustarse a la suela del zapato.

**Bocina  
Hi-Way  
Fulton**

Emite un armonioso sonido de cuatro notas musicales, que repercute como una corneta. Se oye a gran distancia—por las colinas, alrededor de curvas, a través de los bosques. Una bocina muy bonita. Aprovecha el gas del escape para su funcionamiento. No depende en ningún sentido del acumulador—lo que es un gran factor de seguridad. Se ofrece para todos los automóviles, en los tamaños siguientes: Ford Special, No. 1 para automóviles pequeños, No. 0 para automóviles de regular tamaño, No. 00 para los automóviles grandes. Se adapta muy bien al uso en botes de motor de gasolina y yates, locomotoras de gasolina y tractores con motor de explosión interior.



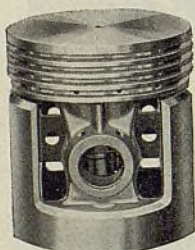
**Viseras Fulton Visorettes**

Protección completa contra el resplandor del sol y poderosa luz de faros delanteros. Se ajusta a la estatura del conductor. Fácil de instalar en el arco de la capota adentro del vehículo. Se pliega sobre el techo del automóvil cuando no se usa. Lindo acabado de laca de cristal y dorado. Satisface una verdadera necesidad. Se vende un par en caja de cartón.

### THE FULTON COMPANY

75th and National Aves., Milwaukee, Wisconsin, E. U. A.  
Dirección telegráfica: "Fulton"—Todas las claves

## Embolos Wisconsin



Los émbolos Wisconsin—de hierro fundido y de acero de tipo invar reforzado—se someten a científico tratamiento térmico, se labran con suma precisión a máquina y se equilibran con exactitud matemática. En material, peso y proyecto fundamental son idénticos a los de dotación normal de fábrica.

Hay un tamaño exacto para cada marca de automóvil, camión, tractor y ómnibus.

Pídanos precios e información detallada.



### WISCONSIN MACHINERY & MFG. CO.

Departamento de Exportación: American Steel Export Co.,  
295 Madison Ave., Nueva York, E. U. A.  
Dirección telegráfica: AMSTA, N. Y.

## UN ANILLO MERITORIO



Representante para la Europa Continental: Corneliussen & Stakgold, 66 Rue Hotel des Monnaies, Bruselas, Bélgica.

Representante para la Argentina, Paraguay y Uruguay: Adolfo Lamberini, Viamonte 545, Buenos Aires, Argentina.

Representante para el Brasil: Assis Banho & Co., Caixa Postal 1576, Rio de Janeiro, Brasil.

### SUPERIOR PISTON RING CO. Inc.

6428 EPWORTH BLVD.  
DETROIT, MICH., E. U. A.

SE VENDE EN TODO EL MUNDO

## LEGAL NOTICE

STATEMENT OF THE OWNERSHIP, MANAGEMENT, CIRCULATION, ETC., REQUIRED BY THE ACT OF CONGRESS OF AUGUST 24, 1912.

Of El Automóvil Americano, published monthly at New York, N. Y., for Oct. 1, 1931.

State of New York } ss.  
County of New York }

Before me, a Notary Public in and for the State aforesaid, personally appeared George E. Quisenberry, who, having been duly sworn according to law, deposes and says that he is the Secretary of the Business Publishers International Corporation, publishers of El Automóvil Americano, and that the following is, to the best of his knowledge and belief, a true statement of the ownership, management (and if a daily paper, the circulation), etc., of the aforesaid publication for the date shown in the above caption, required by the Act of August 24, 1912, embodied in section 411, Postal Laws and Regulations, printed on the reverse of this form, to wit:

1. That the names and addresses of the publisher, editor, managing editor and business managers are: Publisher, Business Publishers International Corporation, 330 West 42nd Street, N. Y. C. Editor, George E. Quisenberry, 330 West 42nd Street, N. Y. C. Managing Editor, None. Business Manager, John Abbink, 330 West 42nd Street, N. Y. C.

2. That the owner is: (if owned by a corporation, its name and address must be stated and also immediately thereunder the names and addresses of stockholders owning or holding one per cent or more of total amount of stock. If not owned by a corporation the names and addresses of the individual owners must be given. If owned by a firm, company, or other unincorporated concern, its name and address, as well as those of each individual member, must be given.) Business Publishers International Corporation, 330 West 42nd Street, New York City. United Business Publishers, Inc., 259 West 39th Street, New York, N. Y. John Abbink, 10 Vine Road, Larchmont, N. Y. J. L. Gilbert, 327 N. Fulton Ave., Mt. Vernon, N. Y. George E. Quisenberry, 102 Reid Ave., Port Washington, L. I. Wallace Thompson, 59 West 12th Street, New York, N. Y. J. L. Fitzsimmons, 926 Park Ave., Woodcliff, N. J. L. H. Knighten, 2330 Euclid Blvd., Cleveland Heights, Ohio. Orme Petherly, 4550 Beacon St., Chicago, Ill.

3. That the known bondholders, mortgagees, and other security holders owning or holding 1 per cent or more of total amount of bonds, mortgages, or other securities are: (If there are none, so state). None.

4. That the two paragraphs next above, giving the names of the owners, stockholders, and security holders, if any, contain not only the list of stockholders and security holders, as they appear upon the books of the company but also, in cases where the stockholder or security holder appears upon the books of the company as trustee or in any other fiduciary relation the name of the person or corporation for whom such trustee is acting, is given; also that the said two paragraphs contain statements embracing affiant's full knowledge and belief as to the circumstances and conditions under which stockholders and security holders who do not appear upon the books of the company as trustees, hold stock and securities in a capacity other than that of a bona fide owner; and the affiant has no reason to believe that any other person, association, or corporation has any interest direct or indirect in the said stock, bonds, or other securities than as so stated by him.

5. That the average number of copies of each issue of this publication sold or distributed, through the mails or otherwise, to paid subscribers during the six months preceding the date shown above is (This information is required from daily publications only.)

GEORGE E. QUISENBERRY, Secretary

BUSINESS PUBLISHERS INTERNATIONAL CORPORATION  
Sworn to and subscribed before me this 30th day of September, 1931.  
(Seal) GERTRUDE GOLDBERG.  
Notary Public, N. Y. Co. Clk's No. 574, Reg. No. 2G395.  
(My Commission expires March 30th, 1932.)

## SILENCIADOR POWELL MULTI-FIT

Un silenciador que ajusta a muchos automóviles



Su construcción es tan espléndida como la de todo otro silenciador Powell. Ventajas especiales le imparten una vasta escala de adaptación. Con nueve distintos tamaños de silenciador, se satisfacen los requisitos de casi todos los automóviles. Tiene muchas ventajas sobre otros tipos de silenciador. Se ofrece también en modelos de desviación y de calefactor. Pídanos nuestro catálogo nuevo 10-D.

POWELL MUFFLER CO., Utica, N. Y., E. U. A.

## Es NUEVO

El ESMERILADOR EN SECO SUNNEN, modelo Junior, para motores con cilindros de pequeños diámetros interiores, sirve para cualquier trabajo de rectificación comprendido entre 2 y 2 7/8 pulgadas. Pídanos información detallada y precios.

### SUNNEN PRODUCTS COMPANY

1841 BROADWAY, NUEVA YORK, E.U.A.

Fábrica en St. Louis, Mo., E. U. A.

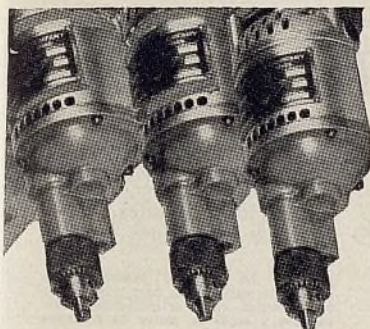


Vale la pena vender sólo  
Repuestos Legítimos  
para  
**BENDIX DRIVE**



Pídase catálogo con precios y descuentos

**ECLIPSE MACHINE COMPANY, Ltd.**  
Walkerville, Ontario, Canada



**MILLERS FALLS COMPANY**

Departamento de Exportación: 28 Warren Street, Nueva York, E.U.A.

**Peso  
Velocidad  
Fuerza**

Ocho taladros eléctricos portátiles MILLERS FALLS cubren todos los requisitos, desde la perforación más liviana hasta la más pesada. Muy fáciles de manejar. No hay peso superfluo para fatigar al operario. Equilibrio perfecto y fuerza completa en todo momento.

Como tienen correcta ventilación, no se recalientan ni aun bajo las cargas pesadas continuas.

Empleando los taladros eléctricos MILLERS FALLS, representados por un surtido completo, desde el normal de 3/16" hasta el de 1/2" para servicio pesado, hará Ud. todos sus trabajos de un modo más fácil y mucho mejor.

Aumente sus negocios con las



Piezas Eléctricas para Automóviles

Siga el ejemplo de numerosos concesionarios y comerciantes de piezas de automóviles, que han hallado muy buenas ganancias concentrándose en la venta de los productos MAPCO.

Doce años de prósperos negocios con el extranjero son la mejor recomendación que nosotros podemos ofrecerle. Compre sus abastecimientos de una compañía que posee esta valiosa experiencia, cuyo departamento de exportación se halla en su propia fábrica y que suministra siempre artículos de superior calidad a precios económicos.

Somos también los fabricantes de los cables SUPERBILT para automóviles.

THE MACHINED PARTS CORPORATION

Detroit, Michigan, E. U. A.

Dirección telegráfica: "MAPCO"

"En el corazón de la industria automotriz"

**Use nuestra oficina como  
si fuera la suya propia**

Los lectores de EL AUTOMOVIL AMERICANO quedan cordialmente invitados a valerse de todas las facilidades con que la Business Publishers International Corporation cuenta para darles efectiva cooperación.

Cuando Ud. venga a los Estados Unidos, recuerde que nuestras oficinas están a su disposición. Aprovechélas para recibir su correspondencia y telegramas mientras esté en este país.

**EL AUTOMOVIL AMERICANO**

460 West 34th Street, Nueva York, E. U. A.

**El surtido Crescent está representado en la Argentina por la American Business Agency**

Perú 625

Buenos Aires

El surtido CRESCENT comprende una escala completa de cables en grupos, cables separados, alambres, conexiones a tierra, etc., para los automóviles y camiones Chevrolet de 4 y de 6 cilindros y para los modelos "T", "A" y "AA" del Ford. Se garantizan en lo tocante a ajuste, calidad, bonito aspecto y eficacia general. Se venden a ventajosos precios de competencia.

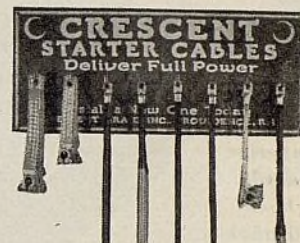
El Surtido Crescent de Cables para el Encendido comprende cinco carretes de 100 pies cada uno de cables de encendido de los tamaños y tipos más populares y un atractivo tablero metálico de exhibición gratuito.



Cable de arranque. Surtido completo de cables para satisfacer todos los requisitos de los automóviles en actual circulación.



El Surtido Crescent de Cables para el Arranque No. 300 consta de 50 cables de los tamaños y tipos de más fácil venta. Con él se suministra gratuitamente un tablero de exhibición.



**Crescent Automotive Cables**

División de la Crescent Braid, Inc.

280 Broadway, Nueva York, E.U.A.

Dirección telegráfica: Hackben, N. Y.



Pulimento de Carrocería

(Ahora en una lata)

Durante los últimos seis años, el pulimento de carrocería I-SIS ha sido usado y formalmente recomendado y vendido por las principales compañías americanas de automóviles.

**Mejor que Nunca**

(Nueva Fórmula)

También:

Acabado de capota Negro de retoque Pasta pulidora de metales

**I-SIS LABORATORIES, Inc.**

Stamford, Conn., E. U. A.

Dirección telegráfica: "SISLABTORY"



**Emplée los muelles de repuesto Liggett para todos los automóviles, ómnibus y camiones**

Estos muelles se fabrican con sumo cuidado. Se hacen de los más finos materiales y se someten a tratamiento térmico. Son muelles de un extraordinario valor intrínseco. Pídanos ejemplar de nuestro catálogo en que damos información completa de los muelles para todas las marcas de automóviles, camiones y ómnibus. Ofrecemos también muelles para vehículos automóviles de años pasados.

**Liggett Spring & Axle Company, Inc.**

Fábrica en Monongahela, Pa., E. U. A.

Representante para la exportación: AMERICAN STEEL EXPORT CO., INC., 295 Madison Avenue, Nueva York, E.U.A. Dirección telegráfica: "AMSTA"





## Catálogos Completos

Herramientas Eléctricas Stanley  
Herramientas Stanley-Atha para automóviles  
Máquinas Van Norman para automóviles

Estos catálogos contienen muchas herramientas nuevas para simplificar los trabajos de reparación de automóviles. Pídanos ejemplares de estos catálogos.

THE STANLEY ELECTRIC TOOL CO.  
100 Lafayette St., Nueva York, N. Y., E. U. A.  
Dirección cablegráfica: Staruleco

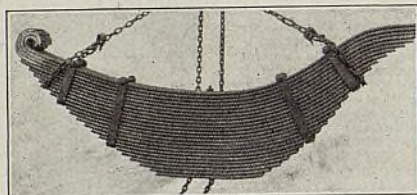
Van Norman

STANLEY

STANLEY-ATHA

## MUELLES TUTHILL

Calidad superior desde hace 50 años



Para todos los automóviles, camiones y ómnibus

Pídanos nuestros moderados precios sobre la base de costo, seguro y flete hasta su puerto.

**TUTHILL SPRING CO.**  
CHICAGO, ILLINOIS, E. U. A.

Establecida en 1880

Dirección telegráfica: TUTHILL, Chicago

**EL** nuevo balón Mohawk para ómnibus y camiones le aportará una creciente y satisfecha clientela representada por dueños de vehículos comerciales.

**THE MOHAWK RUBBER COMPANY**  
16 W. 61st St., Nueva York, E. U. A.  
Dirección telegráfica: "Mohawk"—New York



Eficaces y poderosos limpiadores de parabrisas para automóviles cerrados y abiertos

Se suministran con láminas de caucho de cinco caos y un poderoso motor para conservar despejada la vista en todo tiempo. Ud. puede recomendar estos limpiadores a su clientela con la seguridad de que darán excelente servicio—y Ud. los vende con confianza y buenas ganancias. Pídanos información sobre estos limpiadores, lo mismo que sobre los limpiadores, espejos retroscópicos VISIONALL y trompetas Claireon.

**TRICO PRODUCTS**

**Trico Products Corporation**  
811 Washington Street, Buffalo, N. Y., E. U. A.  
Dirección telegráfica: "TRICOPROD," Buffalo.



Forros de Frenos Staybestos

Forro de Amianto Entretreído con Alambre. Forro Compromido Hidráulicamente. Forro

Flexible Moldeado. Forro Moldeado de Composición de Amianto (duro).

## Revestimientos de Embragues Staybestos

Revestimientos de Amianto Blanco Molido y Tejido y Revestimientos Sólidos Moldeados.

Se Solicitan Consultas de Mayoristas y Agentes de Ventas Responsables

**STAYBESTOS BRAKE LINING CO.**  
SELLERSVILLE, PA., E. U. A.

Dirección Cablegráfica: STAYBESTOS, Filadelfia

Clave: Bentley

## Anuncio Importante



REG. U. S. PAT. OFFICE

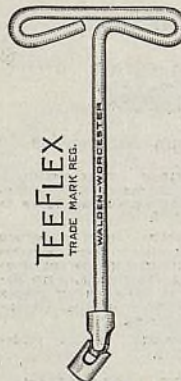
Pídanos la completa de precios de los productos de la marca Es-M-Co (pronúnciese Esemco).

**ES-M-CO. AUTO PRODUCTS CORP.**  
33 Thirty-Fourth St., Brooklyn, Nueva York, E. U. A.  
Dirección telegráfica: Esmcobrand. Todas las claves.

Ahora puede comprar los productos de la marca Es-M-Co directamente de sus fabricantes a precios más moderados que antes. Aseguramos embarques inmediatos.

Pídanos los precios especiales de placas de embragues para el Ford y el Chevrolet y de articulaciones universales y cajas de motor de arranque para el Chevrolet.

## Llaves Tee-Flex



construïdas por la Walden-Worcester

Las llaves Tee-Flex Walden-Worcester son indispensables para trabajos en puntos estrechos, que han de hacerse con suma rapidez. La especial construcción de sus uniones asegura una flexibilidad y una firmeza máximas.

Estas llaves poseen la seguridad del tipo con mango en T y la adicional ventaja de una articulación universal, que forma parte integrante de la herramienta.

**STEVENS WALDEN, INC.**

Worcester, Mass. Dirección telegráfica: Stevensbie E. U. A.

**Muelles CHAMPION para todos los automóviles y camiones americanos**



Cotizamos los precios más ventajosos por muelles entregados en su puerto sobre la base de costo, seguro y flete, incluyendo todos los gastos de transporte. A solicitud enviaremos información detallada y catálogo.

**Champ Spring Company, St. Louis, E. U. A.**



## Indice de los Anunciantes

Albertson & Co.....	89
All America Cables.....	78
Aluminum Industries, Inc.....	60
American Brake Materials Corp.....	106
American Chain Co., Inc.....	Int. de la Cub. Post.
American Hammered Piston Ring Co.....	96
Ames Co., B. C.....	92
Armco International Corp.....	79
Atlas Asbestos Company.....	97
Auburn Automobile Co.....	77
Auto Specialties Manufacturing Co.....	100
Automotive Gear Works, Inc.....	69
Automotive Maintenance Machinery Co.....	90

Belden Manufacturing Co.....	95
Blackhawk Mfg. Co.....	86
Burgess-Dall-Pedrick.....	4

Champ Spring Company.....	104
Champion Pneumatic Machinery Co.....	108
Champion Spark Plug Co.....	72
Chrysler Export Corp.....	50, 51
Cleveland Tractor Co.....	49
Consolidated Tire & Rubber Export Co.....	75
Crescent Automotive Cables.....	103

Defiance Spark Plugs, Inc.....	85
DeVilbiss Co.....	96
Dill Mfg. Company.....	98
Do-Ray Lamp Co.....	99

E. A. Laboratories Inc.....	92
Eclipse Mch. Co., Ltd.....	103
Electric Storage Battery Co.....	74
Elite Mfg. Co.....	76
ES-M-CO. Auto Products Corp.....	104

Federal Mogul Corp.....	101
Firestone Tire & Rubber Export Co.....	52, 53
Ford Motor Co.....	80
French Battery Co.....	90
Fulton Co.....	102

Gates Rubber Co.....	56
Gilmer Co., L. H.....	101
Graham, George M.....	64
Graham-Paige International Corp.....	82
Gray Company, Inc.....	61

Hall Mfg. Co.....	107
Hastings Mfg. Co.....	92
Hollingshead Co., The R. M.....	91
Hudson Motor Car Co.....	Ext. de la Cub. Del
Hupp Motor Car Corp.....	6

International B. F. Goodrich Corp.....	1
I-Sis Laboratories.....	103

Johnson & Son, S. C.....	81
--------------------------	----

Kelsey-Hayes Wheel Corp.....	95
Kester Solder Co.....	99

LaFrance Republic Corp.....	93
Liggett Spring & Axle Co.....	103
Link Belt Co.....	97
Lyons Storage Battery Co.....	99

# "No es sediento"



## RELLENELO 3 veces al año Y OLVIDELO

No hay que rellenar el acumulador Prest-O-Lite Hi Level (Alto Nivel) sino cada cuatro meses. Los automovilistas en todas partes están de acuerdo en que este maravilloso acumulador encierra la mejora más notable que se haya introducido en muchos años en la fabricación de acumuladores, y le han dispensado una gran acogida.

Interésese en este acumulador y aumente sus ventas y utilidades. Solicite detalles del distribuidor de Prest-O-Lite en esa, o diríjase a:

PREST-O-LITE STORAGE BATTERY SALES CORP.

Sección de Exportación

40 East 41st Street, Nueva York, E. U. de A. Por cable: "Polbatex", Nueva York

### ACUMULADORES

# Prest-O-Lite

## Hi LEVEL



*Este perfeccionado tipo de  
forro de freno  
no contiene caucho*



## *El American Brakeblok en rollos*

ESTE forro de freno tan notablemente superior, se hace de un material de características invariables, que no contiene caucho. Por esta razón, es inalterable bajo las altas temperaturas y grandes presiones a que están sujetos los frenos. Por otra parte, no se endurece ni deteriora mientras permanece almacenado. El clima no lo afecta en duración ni en funcionamiento.

El forro de freno American Brakeblok permite una instalación fácil y correcta. Da servicio satisfactorio durante todo el tiempo que se use. Es el más seguro de todos los forros de frenos.

Su inversión en forros American Brakeblok es pequeña, pues una existencia de diez rollos sirve para los requisitos de 125 marcas y 400 modelos de automóviles de pasajeros y camiones livianos—satisfaciendo el 90% de los trabajos en frenos interiores.

El American Brakeblok se suministra en la nueva y conveniente forma de rollo, en tipo Keeper, en juegos de recubrimiento completo y en tipo de recubrimiento completo empernado. En adición a este moderno forro de freno, suministramos revestimientos de embrague de tela de la más alta calidad, que se distinguen por notable flexibilidad, independencia completa de protuberancias superficiales y por la gran ventaja de que no necesitan asentamiento preliminar. Pídanos información completa sobre el forro American Brakeblok—el forro de freno más moderno y seguro. Hay sólo un Brakeblok—el American Brakeblok.

AMERICAN BRAKE MATERIALS CORPORATION  
División Automotriz e Industrial de la

AMERICAN BRAKE SHOE & FOUNDRY CO.  
4660 Merritt Ave., Detroit, Mich., E.U.A.

Oficinas de ventas: Nueva York, Cleveland, Chicago, St. Louis, San Francisco.

Departamento de Exportación: 39 Water St., Nueva York, E. U. A.



## **Indice de los Anunciantes**

Machined Parts Corporation.....	103
Manley Mfg. Co.....	65
McCord Radiator & Mfg. Co.....	87
McQuay Norris Mfg. Co.....	70, 71
Millers Falls Co.....	103
Mohawk Rubber Co.....	104
Multibestos Company.....	83

Ohio Piston Co.....	88
Overseas Motor Service Corp.....	57

Pennzoil Co., The.....	94
Piston Ring Co., The.....	67
Powell Muffler Co.....	102
Prest-O-Lite Storage Battery Sales Corp.....	105

Reo Motor Car Co.....	5
Republic Gear Co.....	7
Russell Mfg. Co.....	58, 59

Shaler Company.....	92
Sparks-Withington Co.....	55
Stanley Electric Tool Co.....	104
Staybestos Brake Lining Co.....	104
Sterling Motor Truck Co.....	73
Stevens Walden, Inc.....	104
Stewart Motor Corporation.....	66
Storm Mfg. Co.....	54
Sun Oil Company.....	2
Sunnan Products Co.....	102
Superior Piston Ring Co.....	102

Thompson Products, Inc.....	Int. de la Cub. Del
Timken Roller Bearing Service & Sales Co.....	68
Trico Products Corp.....	104
Trindl Corporation.....	100
Tuthill Spring Co.....	104

United-Carr Fastener Corp.....	75
U. S. Air Compressor Co.....	63
United States Asbestos Div. of Raybestos-Manhattan, Inc.....	94

Van Norman Machine Tool Co.....	104
Vellumoid Co., The.....	101

Warner Gear Co.....	62
Watkins Babbitting Service.....	101
Weaver Mfg. Co.....	101
Whitaker Battery Supply Co.....	100
White Company, The.....	Ext. de la Cub. Post.
Whitney Mfg. Co.....	91
Willard Storage Battery Co.....	84
Williams & Co., J. H.....	100
Willys Export Corp.....	8
Wisconsin Machinery & Mfg. Co.....	102

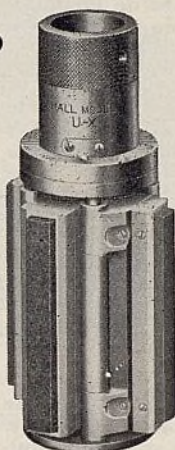


# Herramientas que ahorran tiempo y aumentan las ganancias

## HALL UX

### Rectificadora de Cilindro

Empleada seca o húmeda, esta rectificadora de tipo de piedra amoladora no sólo corta con mayor rapidez, sino que produce también un acabado más fino. Su escala es de  $2 \frac{11}{16}$  a  $4 \frac{1}{8}$  pulgadas. Extensiones especiales para aumentar su escala hasta  $4 \frac{7}{8}$ ". Tiene ajuste micrométrico y funciona con facilidad con un taladro de media pulgada. Una herramienta firme construida con precisión para trabajos de máxima exactitud. Se suministra completa con piedras desbastadoras y de acabado final, guías de fibra, piedra de rozamiento, articulación universal de propulsión e instrucciones detalladas.



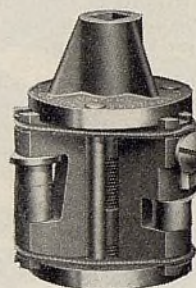
### Rectificadora HALL para Agujeros de Pasador de Émbolo

Para redondear, pulir y agrandar agujeros de pasadores de émbolo, ojetes de muelles, bujes de muñones de dirección y otros agujeros de diámetro interior pequeño en cualquier metal. Muy útil para suavizar después de la escariación.



Tiene un juego micrométrico. Es una herramienta de cuatro puntos, que asegura agujeros exactamente redondos. Funciona con cualquier taladro portátil o fijo de 300 a 500 revoluciones por minuto. Las piedras amoladoras cuestan muy poco y pueden quitarse y reemplazarse con toda facilidad. Se hace en dos juegos de 3 herramientas. El juego Y tiene escala de .730" a 1.135". El juego Z tiene escala de .484" a .750". Se suministran en caja metálica, en la cual se incluyen piedras adicionales. El tipo para servicio pesado se ofrece en dos tamaños: de  $1 \frac{1}{8}$ " a  $1 \frac{3}{8}$ " y de  $1 \frac{3}{8}$ " a  $1 \frac{5}{8}$ ". Cualquier mecánico puede ajustar pasadores, en la forma que se requiera, empleando la rectificadora Hall para agujeros de pasador de émbolo.

## Barra Perforadora HALL



Ninguna otra barra perforadora sobrepasa a la Hall en ahorro de tiempo y trabajo y en exactitud de obra. Tiene retorno y parada automática, mecanismo de velocidad selectiva, escala de  $2 \frac{1}{16}$ " a  $5 \frac{1}{2}$ ", profundidad de corte de 14", cabeza perforadora de 6 cuchillas y ajuste micrométrico. El ajuste está colocado arriba de las cuchillas para facilitar su manejo. Tiene también cojinetes cónicos seccionados de ajuste completo, dos velocidades, tres alimentaciones y motor eléctrico G.E. Impóngase a fondo de la Hall antes de comprar otra barra perforadora.

### Escariador HALL para Lomo de Cilindro

Ese lomo en la parte superior del cilindro, arriba del punto de la carrera de subida del anillo de émbolo, puede rebajarse con facilidad, en pocos segundos, con esta herramienta. Facilita enormemente el ajuste de anillos y émbolos de tamaños mayores a los normales. Evita el golpe proveniente del violento contacto del anillo contra este lomo. No se necesita habilidad ni experiencia para manejar esta herramienta y hacer un buen trabajo. Cuando se rebaja el lomo al nivel de la pared del cilindro, el escariador cesa de cortar.



## THE HALL MANUFACTURING COMPANY

TOLEDO, OHIO, U. S. A.

Representante en Europa: Messrs. Morris & Ingram, 26 Finsbury Square, Londres. E.C.2, Inglaterra

Representante en la Argentina: Otto Ebersson, Casilla de correo 127, Buenos Aires, Argentina



# Haga de su Taller o Garaje una Exposición Permanente . . .

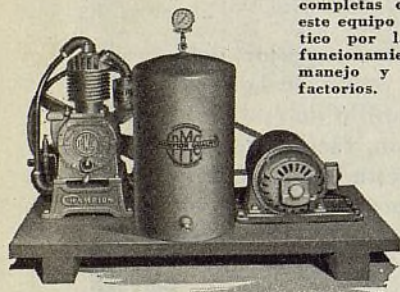
**E**N las exposiciones anuales de automóviles y sus anexos, ya se celebran en la Argentina, en los Estados Unidos o en cualquier otro país del mundo, la exhibición temporaria de nuevos elementos de taller o de garaje constituye un verdadero tributo al brillante progreso de la industria . . . y una promesa de servicio mucho mejor, más rápido y económico para los dueños de automóviles que las visitan.

Ud. puede, en efecto, hacer que su taller o su garaje, ya grande, ya pequeño, sea una exposición permanente . . . una que inspire en el cliente esa clase de confianza que sirve para desarrollar un negocio creciente y lucrativo . . . una en que los elementos de equipo mecánico brinden la seguridad de un servicio moderno, positivo y eficaz.

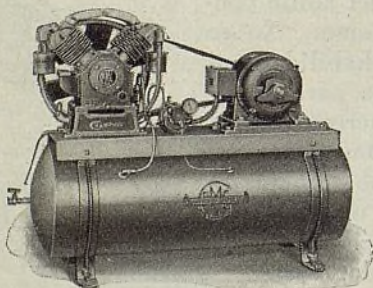
Puede Ud. lograr lo dicho instalando los equipos Champion para talleres y garajes . . . equipos de comprobada eficacia, por ser productos de una compañía que se ha dedicado a su refinamiento y construcción desde hace más de un cuarto de siglo. La calidad y la vasta aceptación de los equipos Champion se traduce elocuentemente por el hecho de que son la elección de doce grandes compañías norteamericanas de combustibles y lubricantes, quienes los emplean en sus numerosos establecimientos para la venta de sus productos.

Nuestros ingenieros gustosamente cooperarán con Ud. en la elección de los equipos más a propósito para satisfacer sus requisitos particulares. De igual manera le ayudarán a proyectar la disposición de su establecimiento, para que tenga Ud. uno de esa clase que constituye una exposición permanente y que ha de aportarle un negocio creciente y remunerativo.

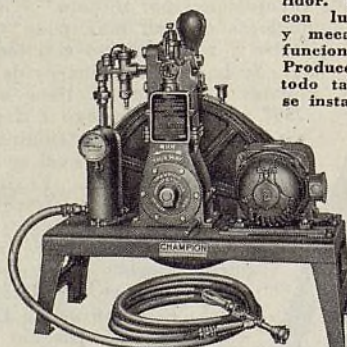
Equipo Champion para pintar por pulverización. Para trabajos de retoque o para completas obras de pintura, este equipo resulta muy práctico por la rapidez de su funcionamiento, facilidad de manejo y resultados satisfactorios.



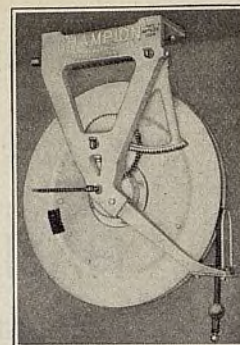
Derecha—Compresores de aire Champion. Hay un tipo para cada requisito. En modelos de efecto sencillo y de efecto doble.



Derecha—Escalas neumáticas Champion. Son atractivas, eficaces, exactas y completamente automáticas, dando un servicio de inflación irrepachable.



Izquierda—Lavadora de automóvil Champion de un surtidor. Un equipo compacto, con lubricación automática y mecanismo encerrado de funcionamiento silencioso. Produce buenas ganancias en todo taller o garaje en que se instale.



Arriba—Carrete de manguera neumática Champion de instalación en cielo raso. Como la manguera se enrolla automáticamente en el carrete, no se presenta la oportunidad de dañarla, como sucede con las que quedan tendidas sobre el piso.

Izquierda—Torres surtidoras Champion, ofrecidas en cuatro tipos—para aire solo, para aire y agua, para aire y luz, y para aire, agua y luz.



*Pídanos catálogo completo*

## Champion Pneumatic Machinery Co.

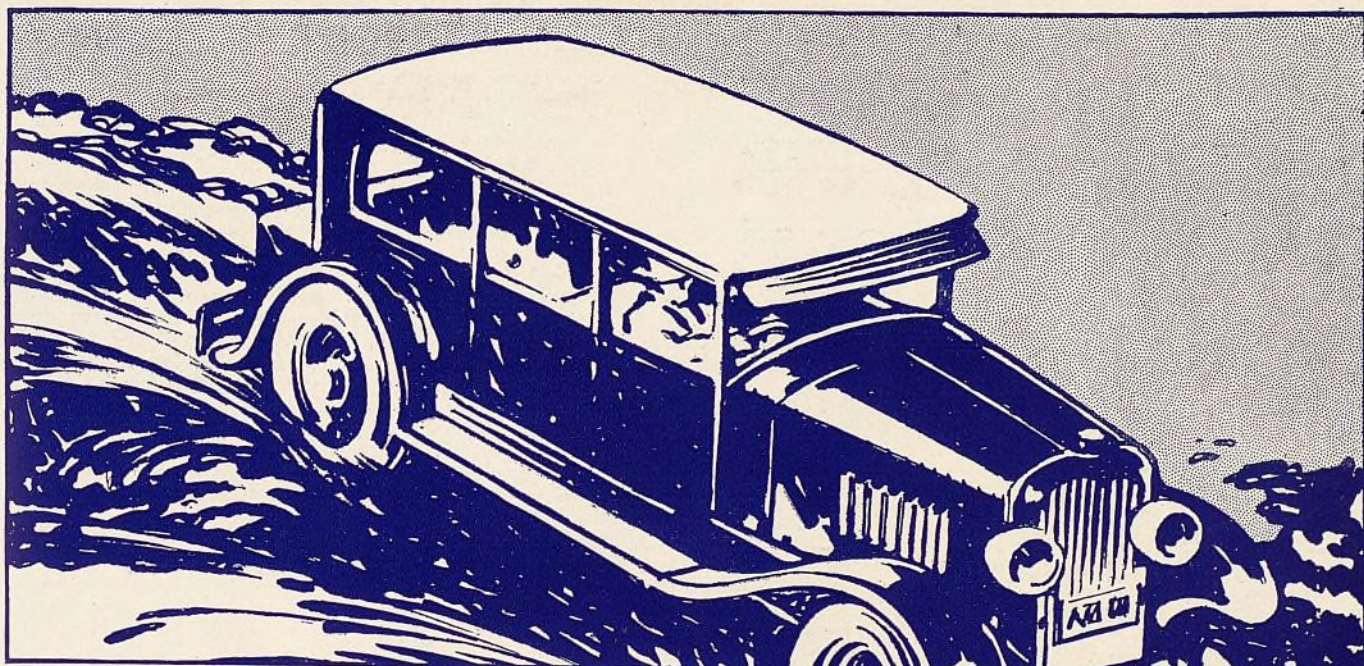
**Fábrica en Chicago, Illinois, E. U. A.**

*Miembro de la Motor and Equipment Association y de la National Standard Parts Association*

Departamento de Exportación en 238 Main St., Cambridge, Mass., E. U. A.

Dirección telegráfica: "McKIM" Boston



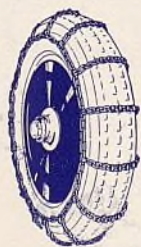


**L**AS Cadenas Weed eliminan el patinaje—  
 evitan demoras e inconvenientes—permiten  
 manejar un automóvil con seguridad por  
 caminos en mal estado o pavimentos mojados y  
 resbaladizos. Sus secciones transversales agarran  
 firmemente en el lodo, barro o arena, dando  
 tracción segura y efectiva, de modo que cada  
 vuelta del motor se traduce en verdadero kilo-  
 metro recorrido.

Todo automovilista necesita las Cadenas Weed  
 para tracción—para *seguridad*. Cada automó-  
 vil, ómnibus o camión en su localidad representa  
 para Ud. una venta de este accesorio indis-  
 pensable.

Exhiba, pues, las Cadenas Weed en su estable-  
 cimiento y ofrézcalas a sus clientes. Note como  
 esta antigua y acreditada marca aumenta el  
 prestigio y ganancia de su negocio.

Pida más detalles a nuestros  
 representantes o escribanos di-  
 rectamente.



**AMERICAN CHAIN CO., Inc.**

New York Central Building  
 Nueva York, N. Y., E. U. A.

Dirección Cablegráfica: AMCHAIN, NEW YORK

**El nuevo** estilo Weed American  
 tiene barras de refuerzo soldadas eléc-  
 tricamente en los eslabones de las  
 cadenas transversales. Estas barras  
 aseguran un agarre más firme sobre el  
 camino, tracción más efectiva y dura-  
 ción más prolongada.



**REPRESENTANTES EN LOS PAISES IBEROAMERICANOS Y ESPANA**

Argentina—Palmer & Co., Moreno, 574 Buenos Aires.	Guatemala—Wm. T. Scoullar, 17 Calle Oriente No. 3-A, Guatemala.
Bolivia—Cornelius F. Gundlach, Oruro.	México—General Commission Co., S. A., Apartado 61-Bis, México, D. F.
Brasil—F. Labouriau & Co., Rua Buenos Aires 113, Rio de Janeiro.	Paraguay—Palmer & Co., Moreno 574, Buenos Aires, Argentina.
Chile—Wessel, Duval & Co., Val- paraíso.	Puerto Rico—H. Glyde Gregory, Inc., Recinto Sur No. 45, San Juan.
Costa Rica—José María Areo Co., S. A., San José.	Uruguay—Palmer & Co., Calle Piedras 413, Montevideo.
Cuba — Reciprocity Supply Co., Cuba 49, Habana.	Venezuela—Bernardo Jurado-Blan- co, Plaza Pastora No. 16, Caracas.
España—José López Zuera, Cala- bria 104, Barcelona.	



# CADENAS WEED

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

Ayuntamiento de Madrid



**Averigüe si el camión  
es de insuficiente cons-  
trucción cuando se  
lo ofrecen a un precio  
menor que el corriente**

UN CAMION BARATO puede muy bien aparecer muy bonito a la simple vista, pero si es de insuficiente construcción, representará una mala inversión, no importa lo módico que sea su precio.

Para que le gane dinero, para que le deje una ganancia sobre su inversión, el camión ha de ser construido enteramente de modo que pueda satisfacer toda demanda que exige exceso de fuerza y resistencia—construido para hacer bien el trabajo que se le asigne. Para el dueño no hay ventaja alguna en un camión cuyas características han sido calculadas para satisfacer sencillamente una demanda de precio bajo.

Los camiones White se distinguen por características exactas. El empleo de la mejor clase de acero de tratamiento térmico, el adecuado equilibrio de peso y firmeza y la fuerza debida—todo esto habilita al White para hacer más trabajo, para durar más y para ganar más dinero para su dueño.

Antes de comprar un camión barato, compárelo con un White. Averigüe Ud. mismo si el camión es de insuficiente construcción y de exagerada capacidad cuando se lo ofrecen a un precio menor que el corriente.

THE WHITE COMPANY

Cleveland, Ohio, E. U. A.



Representantes en las principales ciudades.

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

Ayuntamiento de Madrid