

El Automóvil Americano

AUTOMÓVILES ▾ ▾ CAMIONES ▾ ▾ AEROPLANOS ▾ ▾ AUTOBOTES

Año 20. No. 9

Septiembre de 1936

Precio \$2.00 al año

Inicilmente HUDSON—TERRAPLANE Ofrecen la "Mano Eléctrica"

Da Impulso a las Ventas ACTUALES ...
y Continúa Aumentando en Importancia!

La Mano Eléctrica ha despertado el interés general. Los que han tenido la oportunidad de leer sobre esta innovación, verla funcionar o probarla personalmente, prefieren este sistema de cambios. Su popularidad aumenta diariamente.

He aquí una de las razones por las cuales las ventas de vehículos Hudson-Terraplane están aumentando con tanta rapidez, pues tan *solo* estas marcas ofrecen la Mano Eléctrica en su categoría.

Esta innovación, dotación opcional a cargo extra, va instalada debajo del volante al alcance de los dedos. El conductor puede cambiar de marchas con un dedo, conservando *ambas* manos en el volante y la vista en el camino. La conducción resulta más segura y placentera.

La Mano Eléctrica cuenta con las mismas posiciones de marcha que el conductor ya conoce. No hay nada nuevo que aprender. Evita agacharse para agarrar la

palanca. El piso queda exento de palancas y *tres* personas pueden ocupar el asiento delantero en toda comodidad.

El Sistema de Cambios de Hoy y de Mañana

La Mano Eléctrica va *destinada* a ser el sistema del futuro por su simplicidad, seguridad y conveniencia. Es un ejemplo típico de la iniciativa que distingue a los fabricantes de los vehículos Hudson-Terraplane según lo reflejan el grado avanzado del producto y su creciente aceptación.

Los distribuidores y subagentes Hudson-Terraplane gozan de buen negocio y el consiguiente lucro. Si, a la par que muchos otros comerciantes avizores, le interesan las oportunidades que estas marcas proporcionan, diríjase al distribuidor Hudson-Terraplane más cercano o a la fábrica directamente.



Departamento de Exportación

**HUDSON
MOTOR CAR
COMPANY**

Detroit, Michigan, E.U.A.

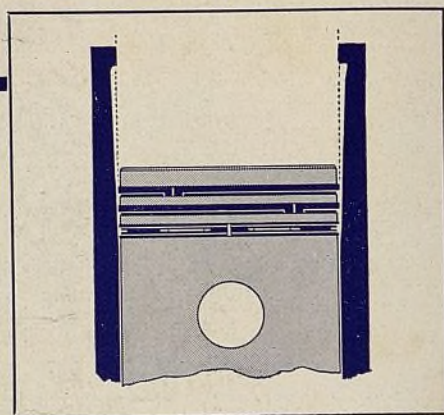
Cablegramas: "HUDSONCAR"

SE RESTABLECEN LA FUERZA... VELOCIDAD... Y ECONOMIA DE ACEITE aun cuando estén bien desgastados los cilindros

● Ud. queda seguro de haber hecho un buen trabajo— aun en motores con cilindros bien desgastados—cuando instala los anillos de émbolo Perfect Circle X-90. Evitan la aspiración de aceite y aumentan la compresión, en todas las velocidades, restableciendo la fuerza y la velocidad máxima que el motor tenía cuando nuevo. Quedan en contacto con la pared del cilindro en toda su carrera... sin embargo, *nunca* ejercen indebida presión—nunca causan recalentamiento o desgaste indebido.

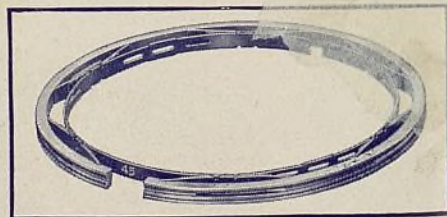
La forma especial del extensor del anillo X-90—construcción de resorte de lámina individual—es el secreto de la elasticidad y flexibilidad de este admirable anillo. El X-90 ejerce una correcta *presión uniforme* en todo momento. Recomiende el X-90 para todo trabajo de repuesto... instale el X-90 en todo automóvil que esté consumiendo demasiado aceite—en todo automóvil que haya perdido su funcionamiento de automóvil nuevo.

Para asegurar lo máximo en funcionamiento y en duración de cada instalación de anillos X-90 en émbolos de aluminio, siempre instale en éstos los extensores de émbolo Perfect Circle. Proyectados y contruídos individualmente para cada tipo de émbolo, estos extensores de émbolo rehabilitan el cuerpo a su diámetro primitivo, evitan el golpeo de émbolo y permiten que los nuevos anillos funcionen correctamente en las paredes de los cilindros. Para precios e información adicional, sírvase dirigirse a los representantes de la Perfect Circle más próximos a su localidad, o bien, escriba directamente a la



ARRIBA—Émbolo y anillos en un cilindro típico afectado por conicidad. La gran flexibilidad de los anillos X-90 les permite extenderse y contraerse siguiendo la conicidad o deformación del cilindro, ejerciendo siempre una presión uniforme sobre la pared, en toda la carrera del émbolo, y en todo grado de velocidad.

ABAJO—El anillo X-90 provisto del extensor de resorte de lámina.



THE PERFECT CIRCLE COMPANIES—HAGERSTOWN, INDIANA, E. U. A., y TORONTO, CANADA

Dirección telegráfica: "PERFICIRCO"—Clave Bentley

PERFECT CIRCLE

ANILLOS DE EMBOLO • EXTENSORES DE EMBOLO

DISTRIBUIDORES Y REPRESENTANTES

Argentina Mariano Fernández, Buenos Aires
Brasil, Uruguay .. B. R. Rand, Rio de Janeiro
Canarias Leoncio Oramas, Santa Cruz de Tenerife
Chile Carlos Torres, Santiago
Colombia Gilberto Sanchez Gomez, Cali
L. Faccini A. Bogotá
Costa Rica J. G. Rothschild, San José
Cuba C. R. Mackay, Habana
Rep. Dominicana .. J. G. Rothschild, Santo Domingo
Ecuador Alejandro Jaime, Salinas, Guayaquil
Guatemala J. G. Rothschild, San José, Costa Rica
Nicaragua
El Salvador
Honduras

México La Casa de Refacciones S.A., Ciudad de Obregón
Saavedra y Tarditi Sucs., A., México, D. F.
Garza Hermanos, Torreón
Panamá Day & Night Garage, Ancón.
Perú Alfred Palliser, Lima
Filipinas Muller, Maclean & Co., Inc., Manila
Puerto Rico A. J. DeArastia, San Juan
Portugal Sociedade Portuguesa de Accesorios Lda., Lisboa
España F. A. Ronstadt, Madrid
Venezuela Carlos J. D'Empaire, Maracaibo
Mayorea, Gonzales & Cia., Carácas
Marruecos Miguel Artega, Larache

*Modernice su taller
para ganancias
seguras*



**El
equipo**

1 ALEMITE H L 100— Bomba de barril de 100 libras, de baja presión, de ajuste en todo tambor de 100 libras, constituye una eficaz pistola mecánica. Se deja a un lado el tambor vacío y en su lugar se coloca uno lleno, quedando el equipo listo para eficaz servicio. Presión desarrollada: el doble de la presión de una tubería neumática de 100-200 libras. Lubricante entregado: 5 libras de lubricante de verano y 14 libras de lubricante de invierno, por minuto, bajo 125 libras de presión neumática, a temperatura de taller.

2 ALEMITE H P 100— Bomba de barril de 100 libras, de alta presión. Entrega como 18 onzas de lubricante regular o como 6½ onzas de lubricante fibroso, bajo 125 libras de presión neumática. Ajusta en todo tambor de 100 libras. En tipo fijo y en tipo portátil con base de ruedas.

3 Receptáculo o desagüe portátil de aceite ALEMITE, modelo 6430, para completar el moderno equipo de una lucrativa departamento de lubricación. Se suministra completo, con carrito, protector y embudo, para emplearse con un barril vacío de 100 libras. Se mueve con facilidad y por su agradable acabado, es tan atractivo como los otros equipos Alemite.

4 ALEMITE ofrece varios tipos de portadores de pistolas, todos proyectados para exhibir ventajosamente el equipo Alemite y facilitar el trabajo al empleado del taller. Pueden llevar hasta nueve pistolas. Generalmente se hacen a la orden, para satisfacer los requisitos individuales del comprador.

5 La ALEMITE H P 25, la principal del nuevo surtido de pistolas ALEMITE POWERGUNS de fuerza mecánica, hace el trabajo mucho mejor, con mayor rapidez y más ganancias. La presión sobre el lubricante es 33 veces mayor que la neumática. Entrega 10 onzas por minuto bajo 125 libras de presión neumática; 14 onzas bajo 150 libras. Presión neumática requerida, de 80 a 200 libras.

Típica Instalación ALEMITE

-5 ALEMITE

Un departamento de lubricación modernizado con Alemite significa para Ud.:

**Más clientes nuevos
Clientes más satisfechos
Ganancias más grandes
y seguras**

La lubricación especializada para la debida protección de todas las superficies de contacto de los motores y chasis modernos exige el servicio especializado originado, desarrollado y perfeccionado por Alemite. Hoy día, Alemite es sinónimo de adecuada lubricación científica. Comprende el equipo para la aplicación del lubricante, las conexiones para llevar a cabo esta aplicación y los lubricantes altamente especializados responder a todo requisito de protección.

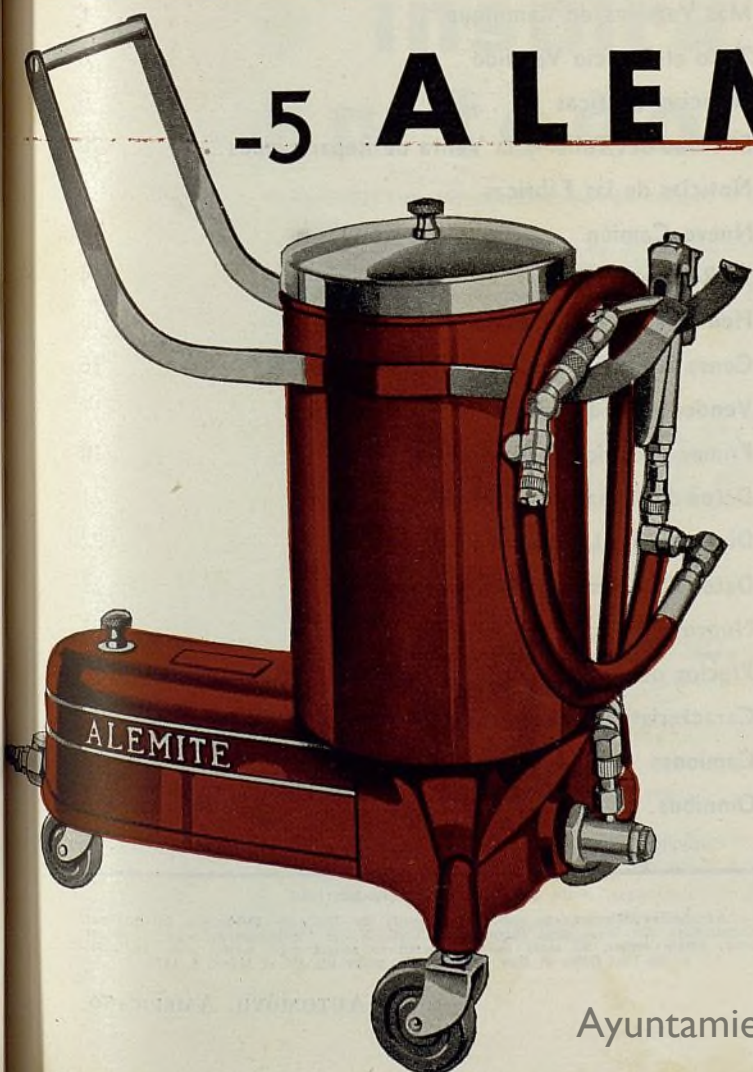
Para información detallada, sírvase escribir a la

ALEMITE CORPORATION

(División de la Stewart-Warner Corp.)
CHICAGO, ILL. E. U. A.

Dirección telegráfica: "Almit"

Ayuntamiento de Madrid



COMO GANAR MAS DINERO



PRIMER SOCIO: "Fué cosa muy buena el haber emprendido la venta del American Brakeblok, pues estamos ganando más que nunca en forros de freno."

SEGUNDO SOCIO: "Tienes razón. Esto se debe a que el American Brakeblok se hace de una sola calidad, la mejor, y se vende bajo su propio nombre. Así quedamos protegidos contra la competencia en rebajas de precio."

Esta conversación tuvo lugar en los Estados Unidos

pero puede repetirse en cualquier otra parte del mundo

● Este moderno forro de freno está recibiendo rápida aceptación entre los mecánicos, a causa de que su venta es más fácil y lucrativa. Ya instalado en frenos hidráulicos, ya en frenos mecánicos, ofrece siempre la seguridad de un funcionamiento perfecto, lo que se traduce en clientela satisfecha y repetición de negocios.

El American Brakeblok es un material sólido incompresible, que produce paradas rápidas y seguras bajo toda condición de servicio. Resiste las temperaturas más altas, lo mismo que los efectos de la grasa, aceite y agua. Se suministra en rollos, en juegos completos y en tipo de recubrimiento completo.

Ofrecemos también un surtido completo de revestimientos de embrague, en tipos tejidos y moldeados, de conveniente flexibilidad y exentos de protuberancias, por lo que no requieren afinación preliminar. Por carta o por telegrama pídanos información detallada sobre el surtido American Brakeblok.

AMERICAN BRAKEBLOK CORPORATION

4600 Merritt Ave., Detroit, Mich., E.U.A.

Nueva York, Cleveland, Chicago, St. Louis, Los Angeles, San Francisco. Departamento de Exportación: 39 Water St., Nueva York, N. Y., E.U.A.

Una división de la American Brake Shoe and Foundry Company



**AMERICAN
BRAKEBLOK**

Reg. U.S. Pat. Off.

El Automóvil Americano

GEORGE E. QUISENBERRY, Director B. M. IKERT, Consultor de Servicio
LUIS CHAVEZ, Redactor Técnico MUNRO INNES, Co-Director

Publicado mensualmente por la

BUSINESS PUBLISHERS INTERNATIONAL CORP.

330 West 42nd St., New York, E. U. A.

Dirección telegráfica: Intertrade, New York

Administración

JOHN ABBINK

Presidente y Administrador

J. L. GILBERT
Vicepresidente
C. A. MUSSELMAN
Tesorero

GEORGE E. QUISENBERRY
Secretario
J. L. FITZSIMMONS
Subtesorero

Junta Directiva

MASON BRITTON, Presidente de la Junta; JOHN ABBINK;
FRITZ J. FRANK; J. L. GILBERT; C. A. MUSSELMAN; MALCOLM MUIR;
y GEORGE E. QUISENBERRY.

También Editores de The American Automobile (Overseas Edition)
Ingeniería Internacional y El Farmacéutico

Afiliada a la Chilton Co., Inc., y la
McGraw-Hill Publishing Co., Inc.

Representante: Buenos Aires, Argentina, James F. Downey
Florida 229

Año 20

Septiembre de 1936

No. 9

Indice

Preparándose para 1937	5
Más Beneficio que el Año Pasado	6
Más Vagones de Remolque	8
Todo el Espacio Vendido	8
Noticias Gráficas	9
El Plano del Taller y la Venta de Reparaciones	10
Noticias de las Fábricas	13
Nuevo Camión	13
Se Reorganiza	14
Hombres de la Industria	15
Censo Mundial del Automóvil	16
Vendedores Educados la Base del Negocio	17
Primer Modelo un Studebaker	18
Datos de Afinación — Nash de 1936	21
Diagrama de Lubricación — Nash	22
Datos de Afinación — DeSoto de 1936	23
Nuevos Productos	24
Precios de Automóviles de Pasajeros	28
Características Mecánicas de Automóviles de Pasajeros ..	30
Camiones	32
Omnibus	35

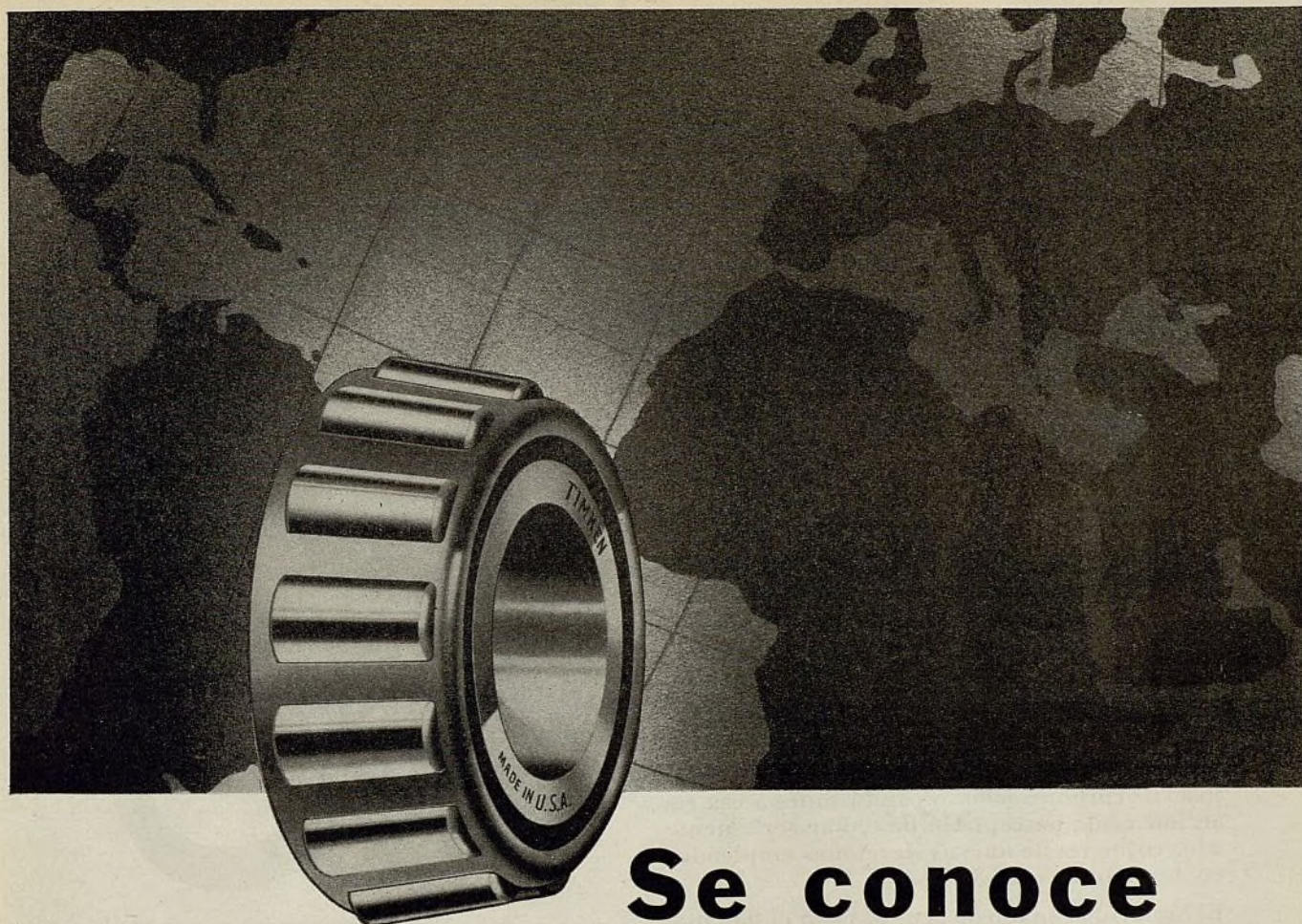
Copyright 1936 by Business Publishers International Corp.

Vol. 20, No. 9, September, 1936

El Automóvil Americano is published monthly by Business Publishers International Corporation, 330 West 42nd 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 8, 1879.

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

Ayuntamiento de Madrid



Se conoce e inspira confianza en todo el mundo

"TIMKEN" es un nombre que se conoce e inspira confianza en todo lugar donde hay automóviles.

Cuando por cualquiera razón es necesario renovar un cojinete Timken, el dueño del automóvil espera naturalmente que se reemplazará con otro *legítimo* Timken.

Tiene razón de sobra para insistir en que se sostenga el criterio del fabricante de su automóvil, que instaló cojinetes Timken en su equipo original, al tratarse de la renovación de los cojinetes de su vehículo.

Esta es la única manera de restablecer por completo el funcionamiento característico del producto Timken.

Desde todo punto de vista es conveniente anteponer la seguridad y la satisfacción del cliente a toda otra consideración que se presente. The Timken Roller Bearing Service & Sales Company, Canton, Ohio, E.U.A. Dirección telegráfica: "Timrosco." Oficinas de exportación: 15 West 60th Street, Nueva York, N. Y., E.U.A.; 409 Olive Street, Dallas, Texas, E.U.A.; 1800 Van Ness Avenue, San Francisco, Calif., E.U.A.

REPRESENTANTES EXCLUSIVOS DE VENTAS

ARGENTINA — E. Rochette, Pasaje Barolo 359, Buenos Aires.
BRASIL — B. R. Rand, Rua Senador Dantas No. 37, Rio de Janeiro.
CHILE — John A. Light, Casilla 4077, Santiago.
COLOMBIA — Aquilino Vasquez & Cia., Apartado 1732, Bogotá.
COSTA RICA — J. G. Rothschild, P. O. Box 1466, San José.
CUBA — C. H. MacKay, Avenida 7, Entre 34 y 36, Reparto Miramar, Habana.
ECUADOR — L. A. Lavalle Lz., Carrera Venezuela No. 95, Apartado No. 283, Quito.
FILIPINAS — Muller & Phipps (Manila), Ltd., Pacific Bldg., Manila.
FILIPINAS — Morse Export-Import, Inc., 163 First Street, San Francisco, Calif., E.U.A.
GUATEMALA — J. G. Rothschild, P. O. Box 1466, San José, Costa Rica.
HAITI — J. G. Rothschild, P. O. Box 1466, San José, Costa Rica.
MÉXICO — J. E. Estrada, Ave. Juárez 88, P. O. Box 676, Ciudad De México, D. F.
MÉXICO — Estados de Sonora, Baja California, Sinaloa y Nayarit — La Casa de Refacciones, S. A. Apartado 70, Ciudad Obregón, Sonora.
MÉXICO — Estados de Yucatán, Campeche, Tabasco, Chiapas y Vera Cruz — Francisco Preve, Room 807, 1150 Broadway, Nueva York, E.U.A.
PANAMÁ — Omphroy's Auto Supply, P. O. Drawer Y, Ancón, Canal Zone.
PARAGUAY — Villalonga Hermanos, Estrella No. 268, Asunción.
PERÚ — Alfred Palliser, Calle Correo 150, Lima.
PUERTO RICO — Julio T. Rodríguez, O'Donnell No. 6, P. O. Box 1325, San Juan.
SALVADOR — J. G. Rothschild, P. O. Box 1466, San José, Costa Rica.
TRINIDAD, B.W.I. — Neal & Massy Engineering Company, Ltd., 35 Marine Square, Port of Spain.
URUGUAY — E. Rochette, Pasaje Barolo 359, Buenos Aires, Argentina (Representante de fábrica).
URUGUAY — Clericetti y Barrella, Rincón 729, Montevideo (Distribuidor).
VENEZUELA — Manuel C. Pérez Hijo, Apartado 567, Caracas.

COJINETES DE RODILLOS CÓNICOS TIMKEN

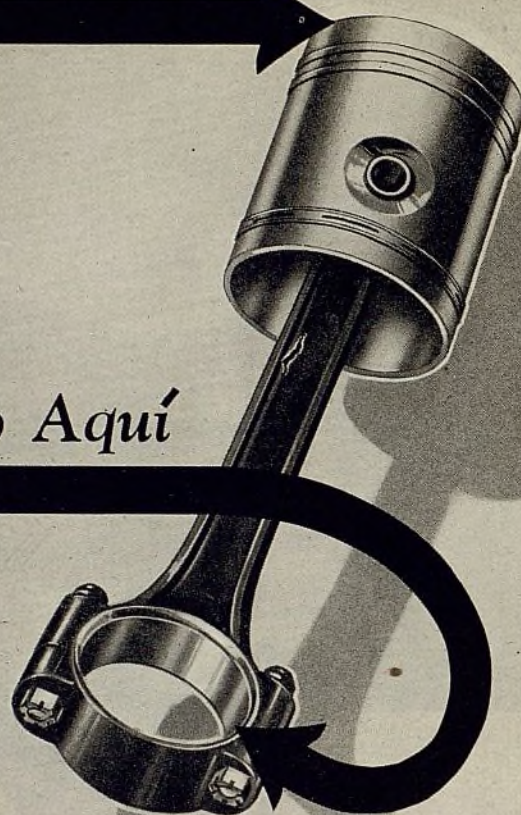
No Hay Carbonización Dura Aquí

No Hay Defectos De Acido Aquí

AL elegir un aceite para la lubricación de los automóviles, camiones, ómnibus o tractores que Ud. vende, usa o repara, es de suma importancia que el lubricante que se elija esté exento de las impurezas provocativas de *carbonización* o conducentes a esa reacción ácida susceptible de dañar seriamente a los cojinetes de nuevas aleaciones empleados en los motores modernos.

El Sunoco, refinado de acuerdo con el patentado procedimiento mercurial, es un aceite puro. Evita la carbonización y se garantiza que está exento de ácido.

Con el Sunoco, los cojinetes quedan protegidos y se evitan las pérdidas de fuerza motriz resultantes de la carbonización.



Guía de Lubricación SUNOCO



Suministra recomendaciones de lubricación para automóviles y camiones. Indica la clase de aceite que ha de emplearse en el verano y el invierno y los tipos correctos de lubricantes para los cambios de marcha y diferenciales. Esta importante Guía puede obtenerse por intermedio de los concesionarios del Sunoco.

SUN OIL COMPANY
Filadelfia, Pa., E.U.A.

**Cuando los
motores se
lubrican con el
ACEITE DE MOTOR
SUNOCO**

DISTRIBUIDORES

ARGENTINA
Henry W. Peabody & Cia.,
Argentina, Ltda., Bolívar 1646-1666.
Buenos Aires

BRASIL
Bromberg y Companhia,
Avenida Tiradentes No. 32
Caixa Postal 756
Sao Paulo
Octavio Conceição & Cia.,
Rua 7 de Setembro Ns. 696-700,
Porto Alegre
Armazens "Ancora" Filial da Im-
portadora de Ferragens, S. A.
Praça D. Pedro II Ns. 139-142
Para

Lisboa & Cia.,
Rua Vise, Rio Branco No. 1415.
Recife, Pernambuco
Garages Associadas, S.A.
Rua do Passeio No. 2 Salas 203/204.
Rio de Janeiro, Brasil

COLOMBIA
Automotriz Silva, S.A.
Bucaramanga, Colombia
CHILE y BOLIVIA
Siemens-Schuckert Ltda.,
Compañía de Electricidad,
Santiago—Casilla 104-D
Valparaíso—Casilla 1840
Concepción—Casilla 62-C
Antofagasta—Casilla 1080

ECUADOR
Francis V. Coleman
Apartado 278, Guayaquil
CUBA
Compañía Sunoco de Cuba, S.A.
Avenida Menocal No. 102-A
Habana
PUERTO RICO
F. L. DeHostos & Cia.,
Apartado 650, San Juan
PANAMA
Wholesale Tire & Supply Co., Ltd.
No. 71, 17 W & "H" Sts, Panamá
MEXICO
Mexican Trading Co., S.A.
Esq. Artículo 123 y Humboldt,
México, D. F.

SANTO DOMINGO
Domingo Motors Co. C. por A.
Ciudad Trujillo,
Distrito de Santo Domingo R.D.
VENEZUELA
Compañía Republic, S.A.
Pajaritos a la Palma, Caracas

COSTA RICA
Vicente Lines,
Apartado No. 26, San José

PORTUGAL
C. E. Moitinho d'Almeida,
Rua de Prata, 71, 1.º, Lisboa



El Automóvil Americano

Septiembre de 1936 • Año 20 • No. 9



Preparándose para 1937

Septiembre, 1936

(Cortesía de la división Warner Gear de la Borg-Warner)

Varias de las grandes fábricas de automóviles han empezado ya a construir sus nuevos modelos de 1937. No se anticipan ni proyectan innovaciones fundamentales en construcción. Habrán, sin embargo, numerosos refinamientos en detalles mecánicos y en presentación en general, que facilitarán más que nunca la venta de los nuevos modelos en todas partes del mundo. El comerciante emprendedor del ramo puede, por lo tanto, anticipar que en 1937 tendrá un año más lucrativo que el anterior.

Ayuntamiento de Madrid

MAS BENEFICIO

Chrysler Tiene el Mejor Semestre de su Historia
General Motors Progresas También Notablemente
Lucrativo Año Para Casi Todos los Fabricantes

Por Munro Innes

De que el primer semestre de 1936 ha presenciado un notable progreso en producción y ganancias para la industria automotriz americana, se comprueba elocuentemente con los informes presentados y publicados últimamente por importantes fábricas.

En el caso de los fabricantes de automóviles y camiones, de los cuales 13 presentaron sus informes a mediados de agosto, sólo dos dejaron de mostrar mejores ganancias que las del primer semestre del año pasado. Tres de los fabricantes mostraron todavía pérdidas, pero éstas fueron mucho menores que las sufridas en el primer semestre de 1935. Por otra parte, tres de los fabricantes mostraron ganancias este año

en lugar de las pérdidas que tuvieron en igual período del año pasado.

La situación es todavía más favorable entre los fabricantes de piezas, accesorios y equipos. De los 16 que presentaron informes antes de ir a prensa, sólo uno mostró pérdidas y dos dejaron de ganar más el primer semestre de 1936 que el primer semestre de 1935.

Fabricantes de Vehículos Automóviles

	Ganancias netas el primer semestre	
	1936	1935
*Auburn	\$849,288**	\$862,487**
Studebaker	1,004,829	851,573**
White	287,421	83,729,838
General Motors	140,572,546	18,659,309
Chrysler Corp.	29,473,736	192,343
Yellow Truck	2,174,431	560,977
Hudson	2,144,804	479,550**
Hupp	511,889	319,033**
Mack	353,516	556,310**
†Nash	123,095	134,418
§Federal	30,408**	311,224**
§Graham Paige	113	31,544
§Reo		

Fabricantes de piezas, accesorios y equipos

Borg Warner	3,458,126	3,011,332
E. G. Budd Mfg. ..	1,323,835	278,983
Budd Wheel	518,692	516,560
Bendix	1,869,560	1,611,183
Doehler	490,957	360,706
Stewart Warner ..	1,054,362	1,020,491
Elec. Auto Lite ...	2,355,878	1,503,363
Hayes Body	23,767**	52,420**
Goodrich	2,650,000	1,553,040
†Black & Decker ...	577,174	275,068
Detroit Gasket	311,867	245,374
United Car Fastener	420,790	309,445
Thompson Prod. ...	574,049	393,126
Murray Corp.	1,130,289	1,202,621
U. S. Rubber	2,187,902	767,367
Timken	4,606,995	4,522,278

* Para seis meses terminados el 31 de mayo.
** Pérdida neta.
† Para nueve meses terminados el 30 de junio.
‡ Para el trimestre terminado el 31 de mayo.
§ Para el trimestre terminado el 30 de junio.

GM Seven Month Sales 1,374,861
July Shipments Only Little Below June's Record
Volume; Foreign Business Off Slightly

July sales of General Motors cars 056,350 units for the 1935. Sales to U. S. car dealers topped those reported 459 units dropped below 1935, by 36,903 units, but fell of 189,756 units, but July, 1935, sale of 108 sales to foreign dealers compared with same period of 1935.

WHITE MOTOR CO. SHOWS NET PROFIT

Had Been Operating at a Loss Since Mid-Year of 1930

White Motor Co. in the first half of 1936 was able to produce a net profit of \$287,421, the first profit in the mid-

Motor Earnings Soar

Chrysler Profits Set New Peak, GM's Net for Second Quarter Over \$88,000,000

The two leading publicly owned automobile companies reported record quarterly earnings for the June quarter last week.

General Motors Corp. reported June quarter net income of \$88,108,372 or a share on the common stock after preferred dividend provision. Except for the like periods of 1928 and 1929, net income was never higher.

\$2,000,000 More Bonus For Chrysler Employees

In appreciation of the cooperative efforts of the employees of Chrysler Corp. and the success of the car model year, it has been decided to distribute an additional \$2,000,000 in bonus to the employees.

HUDSON'S HALF-YEAR NET BEST SINCE '30

Profit of \$2,144,804 Reported For First Six Months

Consolidated income account for months ended June 30, 1936 follows:

1936
Sales \$2,144,804
Cost of sales \$1,929,999
Gross profit \$214,805

Timken Earnings Higher

Timken Roller Bearing Co. and subsidiaries show net profit of \$2,588,109 after income taxes and other charges, but before provision for the Federal surtax on undistributed profits, compared with profit of \$2,068,856 in the preceding quarter and \$1,400,000 in the June quarter of last year.

CHRYSLER RECORD 1

Last \$10,000,000 Retired; \$4 Div

Chrysler Corp. reporting for both quarters ended June 30, 1936, net income of \$490,957 after Federal income taxes and estimated Federal direct taxes with \$360,706 for quarter ended June 30, 1935.

DOEHLER DIE CAST

Doehler Die Cast months ended June 30, 1936, net income of \$490,957 after Federal income taxes and estimated Federal direct taxes with \$360,706 for quarter ended June 30, 1935.

BORG-WARNER

Corp.'s net income for the first six months ended June 30, 1936, was \$3,458,126, compared with \$3,011,332 for the same period of 1935.

GENERAL MOTORS INCREASES INCOME

\$88,108,372 Net in Second Quarter Highest Since 1929

General Motors Corp. reports net income for the June quarter of \$88,108,372, equal to \$2 a share on the average amount of common stock outstanding for the period. Except for the second quarter of 1928 and 1929, net income was never higher.

QUE EL AÑO PASADO

Las ganancias más notables fueron, por supuesto, las de la General Motors y Chrysler.

La ganancia neta de la General Motors, para el primer semestre de este año, llegó a \$140.572.546, en comparación con la de \$83.729.838 del primer semestre del año pasado. Su ganancia para el segundo trimestre de 1936 de \$88.108.372 fué la más grande que ha tenido esta gran empresa, con excepción de los segundos trimestres de 1928 y 1929. Las ventas netas de la General Motors, durante el primer semestre de este año, llegaron a \$807.420.502, en comparación con el total de \$594.883.990 correspondiente al primer semestre de 1935.

La Chrysler tuvo el mejor semestre de su historia, con una ganancia neta de \$29.473.736, en comparación con la de \$18.659.309 correspondiente al primer semestre de 1935. Sus ventas llegaron también a las más altas cifras de su historia, dando un total de 578.407 automóviles con un valor de \$538.634.899, en comparación con 487.157 automóviles con un valor de \$295.569.896 el primer semestre de 1935.

La White Motor Co. obtuvo el primer semestre del presente año una ganancia neta de \$287.421, la primera ganancia desde el primer semestre de 1930. El primer semestre del año pasado sufrió una pérdida de \$851.573. Las ventas el primer semestre de 1936 dieron un total de \$13.775.740, un aumento de 51,1 por ciento sobre las del primer semestre del año pasado. En 1936 esta compañía vendió 5.349 vehículos comerciales, un aumento de 83 por ciento sobre el primer semestre del año pasado. Durante este primer semestre de 1936, la White fabricó y vendió un total que si hubiera sido 1.471 más, se habría igualado a su producción completa para todo el año de 1935.

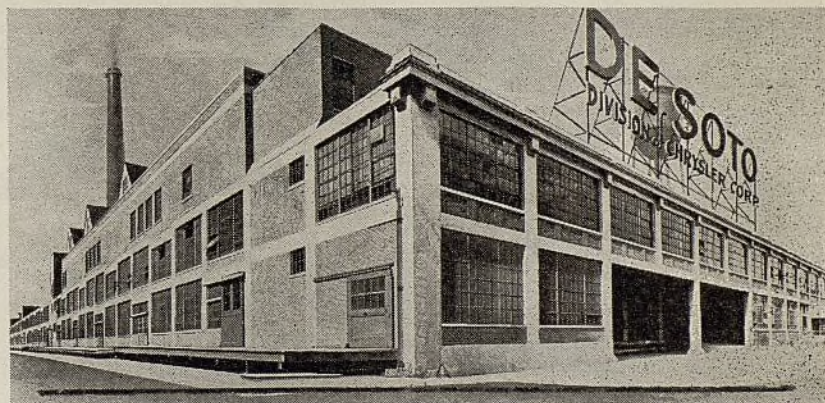
La Auburn Automobile Co. tuvo una pérdida neta de \$849.288 durante el primer semestre del presente año, en comparación con la pérdida de \$862.487 el primer semestre del año pasado.

La Studebaker Corp. tuvo una ganancia neta de \$900.174, después de descontar los impuestos federales y otros gastos, durante el segundo trimestre de 1936, en comparación con una pérdida de \$119.950 el segundo trimestre de 1935. Su ganancia neta, para el primer semestre de 1936, sube a \$1.004.829.

La Bendix Corporation y subsidiarias, durante el semestre terminado el



En la celebración en Kenosha, Wis., en honor del duodécimo aniversario de la fundación de la Nash Motors. De izquierda a derecha: C. M. Kaltwasser, presidente de la Marvel Carburetor Co., C. W. Nash, jefe de la Nash Motors Co., Fred Cast, de la Firestone Tire & Rubber Co. y E. H. McCarty, presidente de la Nash Motor Co.



La nueva fábrica del De Soto, construida a un costo de cinco millones de dólares, en la ciudad de Detroit. Ocupa un terreno de 40 acres, en la parte industrial de la ciudad

30 de junio, tuvieron una ganancia neta de \$1.869.560, en comparación con la de \$1.611.183 del primer semestre de 1935.

Borg-Warner Corp. y compañía subsidiarias tuvieron una ganancia neta de \$3.458.126 después de pagar todo gasto, intereses e impuestos federales, durante el primer semestre del presente año, en comparación con la de \$3.011.332 del primer semestre de 1935.

La ganancia consolidada de la Stewart-Warner Corp., incluyendo todas sus subsidiarias, durante el semestre terminado el 30 de junio de 1936, después de descontar todo gasto e impuesto, llegó a \$1.054.362, en comparación con la de \$1.020.491 del primer semestre de 1935.

La Federal Motor Truck Co. y subsidiarias, para el primer semestre de

1936, obtuvieron una ganancia neta de \$123.095, después de descontar gastos y depreciación, pero sin incluir los impuestos federales y los derechos especiales sobre ganancias no repartidas, en comparación con la de \$124.418 del primer semestre de 1935.

La Electric Auto-Lite Co. y subsidiarias tuvieron una ganancia neta, después de pagar todo gasto, intereses, impuestos, etc., de \$2.355.878, en comparación con la de \$1.342.668 del primer semestre del año pasado.

La Hudson Motor Car Co. y subsidiarias, para el semestre terminado el 30 de junio de 1936, tuvieron una ganancia total neta de \$2.144.804, después de pagar todo gasto, impuesto, etc. Esta ganancia ha sido la más grande de todo semestre, desde 1930. La ganancia del

primer semestre de 1935 fué de \$560.-977. Los embarques, este primer semestre, llegaron a 67.614, en comparación con el total de 55.686 del primer semestre del año pasado.

La Hupp Motor Car Co. tuvo una pérdida total de \$479.550 el primer semestre del presente año, en comparación con la pérdida neta de \$2.090.455 del primer semestre del año pasado.

La Nash Motor Co. para el trimestre terminado el 31 de mayo de 1936, anuncia una ganancia neta de \$353.516, después de deducir todo gasto e impuesto. En igual período del año pasado, sufrió ella una pérdida de \$556.310. Su ganancia neta el primer trimestre del presente año llegó a \$72.372.

La B. F. Goodrich Co. ha tenido el primer semestre más lucrativo desde 1929, pues sus ganancias netas, después

de 1936, de \$577.174, en comparación con la de \$275.068 correspondiente a igual período terminado el 30 de junio de 1935.

La Mack Trucks, Inc., durante el primer semestre de 1936, tuvo una ganancia neta de \$511.889 en comparación con una pérdida total de \$319.033 correspondiente al primer semestre de 1935.

Las ventas de la United States Rubber Co., durante los seis meses terminados el 30 de junio de 1936, llegaron a un total de \$71.400.634, lo que representa un aumento de 23,7 por ciento sobre las ventas por un total de \$57.722.634 durante el primer semestre del año pasado. Su ganancia neta, para el primer semestre de 1936, llegó a \$2.187.902, en comparación con la de \$767.367 correspondiente al primer semestre de 1935. El primer semestre de

El vagón de remolque de la Pierce-Arrow tiene un chasis de acero con carrocería metálica. Las ruedas son de montaje independiente. Tiene enganche de tipo de seguridad, frenos hidráulicos Bendix, amortiguadores Houdaille, aislamiento de sonido y construcción protegida contra el polvo. El surtido comprende tres modelos de diferentes precios.

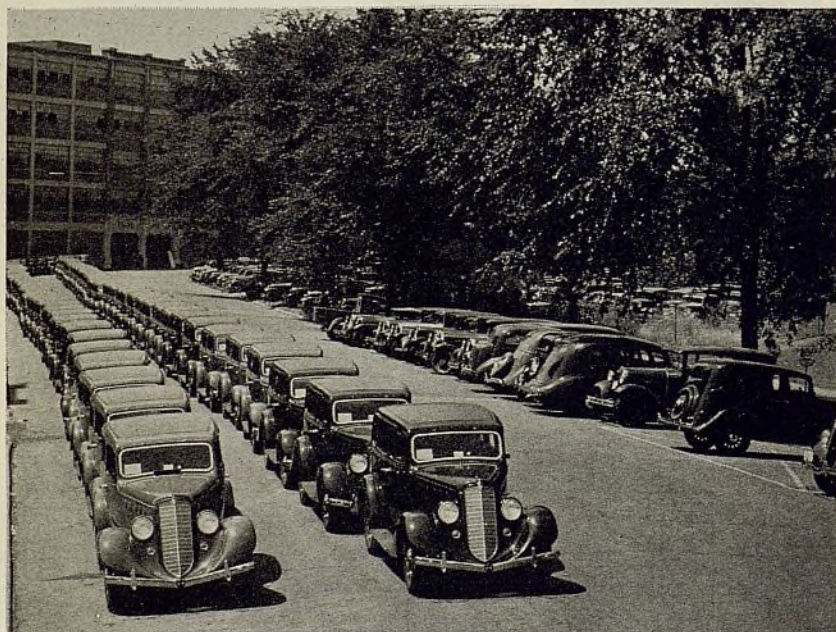
El vagón de remolque de la Hayes es también metálico, con todas las uniones soldadas. El surtido comprende tres modelos. El precio de lista del más barato es de \$395.

El vagón remolque de la Federal, llamado "Motohome" tiene chasis de acero y demás partes de construcción mixta de metal y madera. El vagón sólo, incluyendo carrocería, chasis y demás piezas integrales, se vende a un precio de lista de \$595. El equipo interior se vende a precio adicional.

Durante septiembre de este año entrará en actividad la nueva fábrica del De Soto en Detroit, construida a un costo de 5 millones de dólares. Esta nueva fábrica dará al De Soto, por primera vez, un establecimiento fabril propio.

La Dodge está ofreciendo un nuevo modelo transformable. Es un cupé de tipo normal, que puede transformarse en vehículo comercial con pequeña caja abierta de estilo expreso.

La sucursal de montaje en Los Angeles, California, de la Studebaker, terminada el otoño pasado ha resultado muy pequeña para los requisitos regionales y por esta razón se está aumentando al doble su presente capacidad.



Automóviles Willys saliendo de la fábrica, con destino a diversos puntos en los Estados Unidos y otras partes del mundo. Se proyecta la construcción de 70.000 automóviles Willys el próximo año.

de deducir todo gasto e impuesto federal, ha sido de \$2.650.000 en 1936, en comparación con la de \$1.553.040 del primer semestre de 1935.

La Detroit Gasket & Mfg. Co. tuvo una ganancia neta de \$311.867 el primer semestre de 1936, después de descontar impuestos federales, etc., en comparación con la de \$245.374 del primer semestre de 1935.

La Thompson Products, Inc., y subsidiarias, para el primer semestre del presente año, ha tenido una ganancia neta de \$574.049, después de descontar todo gasto e impuesto, en comparación con la de \$393.126 del primer semestre del año pasado.

Black & Decker Manufacturing Co. ha tenido una ganancia neta, para los nueve meses terminados el 30 de junio

1936 ha sido el mejor semestre que ha tenido desde 1927.

Más Vagones de Remolque

El número de fabricantes de vagones de remolque especiales para turistas o viajeros fué notablemente aumentado en agosto con el anuncio de que la Federal Motor Truck Co., la Hayes Body Corp. y la Pierce-Arrow se habían también lanzado a este nuevo campo de actividades. Estas son las tres primeras fábricas netamente de la industria automotriz que emprenden la construcción de remolques de turismo, como importante ramificación de sus negocios. Las otras fábricas de vagones de remolques han estado establecida como tales desde hace algún tiempo.

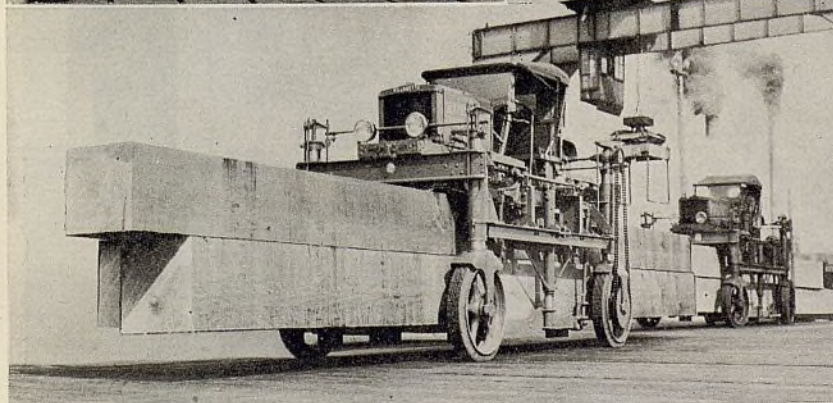
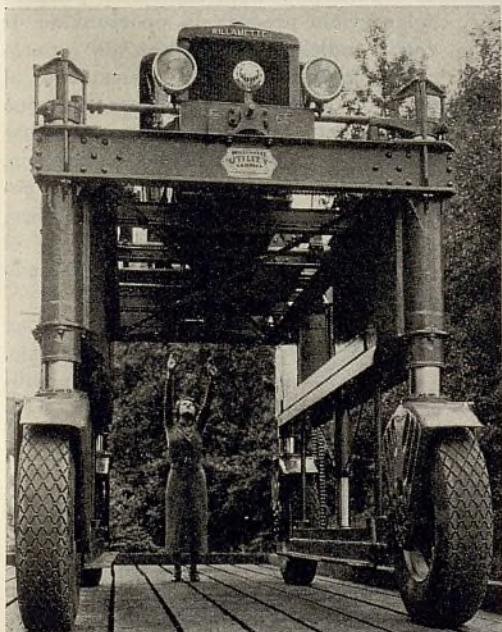
TODO EL ESPACIO VENDIDO

Las solicitudes recibidas por espacio de exhibición de 288 fabricantes de piezas, equipo y accesorios, han comprendido ya todo el espacio disponible en la Exposición de las Industrias de Servicio de Automóvil que se celebrará a fines de año. El comité organizador de esta gran exposición está estudiando la conveniencia de limitar el espacio de exhibición que puede reservarse a cada fabricante, a fin de dar admisión a un mayor número de fabricantes. En la misma exposición del año pasado, celebrada en Atlantic City, exhibieron sus productos 342 fábricas, ocupando más o menos el mismo espacio de que se dispone en el salón de Chicago. La gran demanda de espacio de este año es indicación de que los fabricantes desean concurrir con exhibiciones más extensas. La presente exposición se celebrará en Chicago del 9 al 13 de diciembre de 1936.

Noticias Gráficas

Derecha: Los principales fabricantes de automóviles están representados en este enorme edificio en la Exposición Great Lakes, celebrada este verano en Cleveland

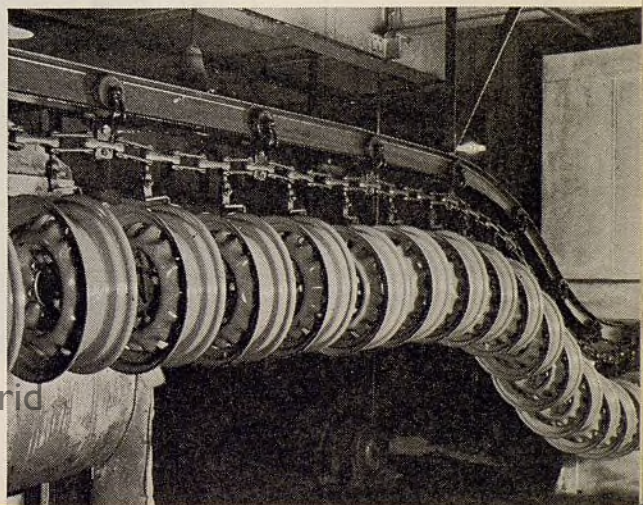
Abajo: Dos vistas del camión especial para transporte de madera empleado en la región noroeste de los Estados Unidos. Este camión puede transportar hasta quince toneladas de madera por viaje



Arriba: Interesante vista del accidente acontenido en la carrera en Arden Downs, cerca de Washington, Pa., en la cual el automóvil de "Wild Bill" Cummings chocó contra la barrera. Cummings salió gravemente herido

Abajo: Un desfile interminable de ruedas, en los talleres de montaje del Pontiac. Las ruedas van aquí al horno de esmalte, después de haber recibido su primera capa de pintura

Abajo: Este nuevo automóvil de carrera se dice que pueda desarrollar hasta 180 millas por hora. Tiene 27 pies de longitud y lleva motor de 675 c. de f. Con este modelo, su dueño ha ganando el record de velocidad sostenida durante 24 horas



EL PLANO DEL TALLER Y LA VENTA DE REPARACIONES

El Equipo Siempre Debe Quedar a la Vista Para Atraer la Atención

El cuarto artículo de la serie de seis escrita

Por B. M. Ikert

Según recientes estadísticas, como el 85 por ciento de las cosas que interesan al público está representado por aquellas que el ve. Con esto en la mente, el comerciante ansioso de desarrollar sus ventas debe mostrar al público las cosas que vende.

Todos los establecimientos organizados en la llamada forma de "cadena," han aprendido que, para aumentar sus

ventas, han de colocar sus mercancías a la vista del público, de modo que éste pueda examinarlas y ver su precio.

En el negocio de automóviles tenemos, sin embargo, numerosos establecimientos que, en lugar de mostrar el excelente equipo que tienen para el servicio mecánico, lo colocan en un rincón apartado del taller, donde el público no puede verlo. En muchos casos, sobre la

puerta de un interesante taller se ve el letrero de "Prohibida la Entrada," lo que está abiertamente en contra del moderno método de exhibir al público todo aquello que puede despertar su interés.

El valor comercial de un establecimiento de servicio depende, en gran parte, de la *facilidad con que el público puede ver cómo se ejecutan los trabajos de reparación*. Esta exhibición práctica del servicio procura la oportunidad de vender adicionales trabajos de reparación, los cuales, al no ser mostrados al público, quedan sin realizarse. Bueno es que tengamos siempre muy presente la moderna superestación de servicio, donde todos los trabajos grandes y pequeños se hacen a la vista del público, para comprender y apreciar bien el valor comercial que semejante método ofrece al comerciante emprendedor.

Varios son los detalles que entran en un acertado plan de venta de servicio. En muchos casos, las más leves modificaciones de estos detalles tienen por resultado un inmediato y sensible mejoramiento general del negocio.

El plano de establecimiento de comer-



ANTES Y DESPUES—Esta sala de un garaje en Nueva Jersey se usaba antes para almacenaje, pero el dueño la convirtió últimamente en departamento de alineación de ruedas y enderezamiento de bastidor y ejes, con resultados muy lucrativos

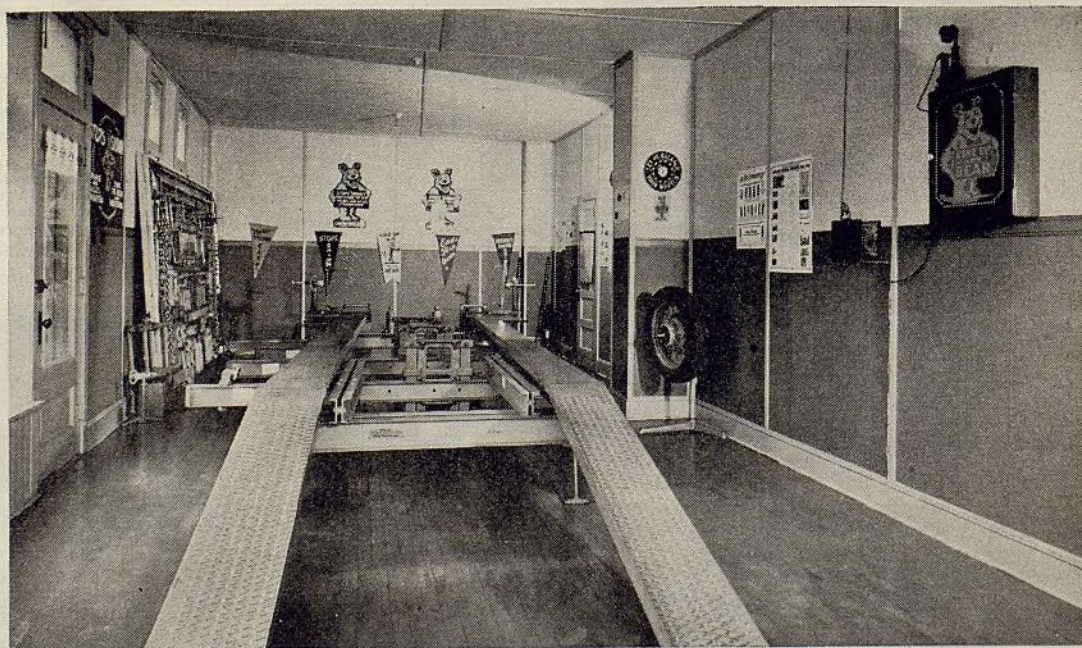


Fig. 1 (derecha): Este plano ofrece varias ventajas. Hay fácil acceso al servicio de reparaciones pequeñas y grandes y la exhibición a la entrada tiene gran valor comercial

Fig. 2 (abajo): Otro plano para comerciante de automóviles. La rampa está aquí muy próxima a la entrada, lo que dificulta la circulación de los automóviles entre la planta baja y el segundo piso

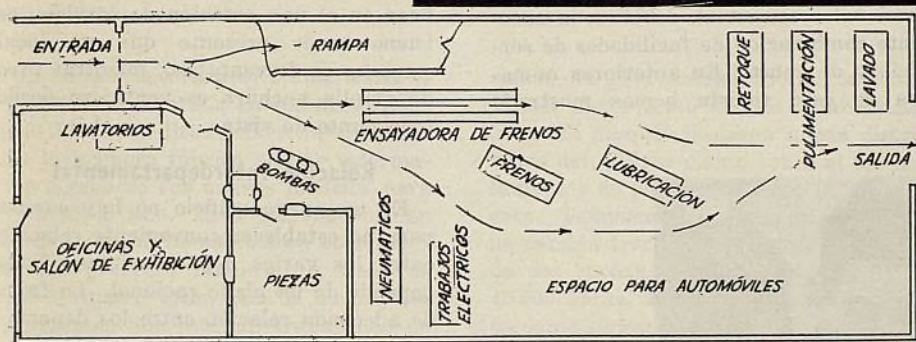
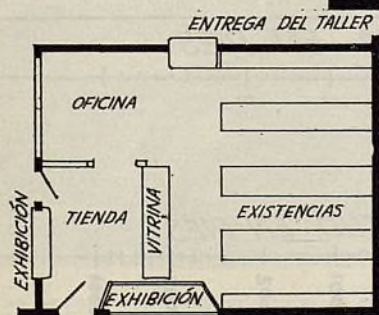


Fig. 4 (derecha): En algunos casos se hace imposible dar buena exhibición a la sección de piezas. En tal caso, puede aprovecharse para este objeto algún rincón desocupado

Fig. 5 (abajo): En los talleres pequeños el departamento de piezas puede combinarse con la oficina, quedando todo a cargo de un solo empleado



ORDEN	NOMBRE	AUTO-MÓVIL	EMPEZADO	TERMINADO	PROMETIDO	MECÁNICO	ENTREGADO
2741	J. Smith	Buick	8:15	11:30	12:00	J.B.	12:00
2742	Glen Jones	Cher.	8:45		2:30	C.F.	
2743	J. Weber	Cher.	11:00	1:45	4:30	P.A.	
2744	E. Kibby	Ford	9:15		5:00	Jed	

ORDEN	NOMBRE	AUTO-MÓVIL	CLASE DE TRABAJO							TIEMPO PROMETIDO	TIEMPO ENTREGADO
			LUBRIC. DE CHASIS	TRABAJO ELÉCTRICO	ALINEACIÓN DE RUEDAS	FRENOS	CARROCERÍA Y GUARDABARRIOS	DE TALLER			
20664	H. Rohling	Dodge				Jed 9:00				2:00	2:00
20665	A. B. Andrews	Ford		John 10:15						Phone	
20666	J. F. White	Nash			Frank 2:30					4:00	

Fig. 7 (abajo): Un tablero detallado para llevar cuenta del trabajo del taller. El tablero de abajo (Fig. 6) tiene la ventaja de que indica el carácter del trabajo que se está haciendo a cada automóvil

Fig. 6 (izquierda): Tablero sencillo para llevar cuenta del trabajo del taller. Indica la fecha de la recepción, la de la terminación y la prometida al cliente

ciante de automóviles, mostrado en la Fig. 1, tiene varios rasgos que lo recomiendan. En primer lugar, hay fácil acceso a los puntos donde se hacen las reparaciones ligeras y las reparaciones más importantes y luego se ha provisto aquí un conveniente espacio de exhibición, cerca de la entrada, para facilitar la venta de accesorios, trabajos especiales, automóviles usados, etc.

En la Fig. 2 mostramos otro plano de establecimiento de comerciante de automóviles. Ofrece varias ventajas, pero, al mismo tiempo, ofrece la desventaja de que la rampa se halla muy próxima a la entrada, lo que dificulta la subida y la baja de los automóviles entre los pisos del establecimiento.

La rampa o pasillo debe empezar a una buena distancia desde la calle, para que el automóvil en espera, ante su puerta cerrada, no quede parado en la acera o estorbando el tráfico en la misma calle. La instalación de las bombas de gasolina es también de suma importancia, pues han de quedar en un punto donde puedan servirse cómodamente los automóviles que se arriman a ellas, sin que éstos perturben la entrada y salida de los otros automóviles que pasan por la entrada principal.

Este plano, sin embargo, ofrece un gran valor comercial, debido a la excelente combinación de facilidades de servicio y de venta. En anteriores números de esta revista hemos mostrado

varios planos semejantes. Una consideración capital, en todos estos planos, es colocar siempre las bombas de gasolina en un punto de fácil acceso, pero sin que por esto se dificulte la exhibición de las facilidades de servicio mecánico del establecimiento. Es decir, el dueño de automóvil, al arrimarse a las bombas, para comprar gasolina, debe también tener ante su vista las facilidades que el establecimiento le ofrece en el sentido de mercancías y servicio de reparación.

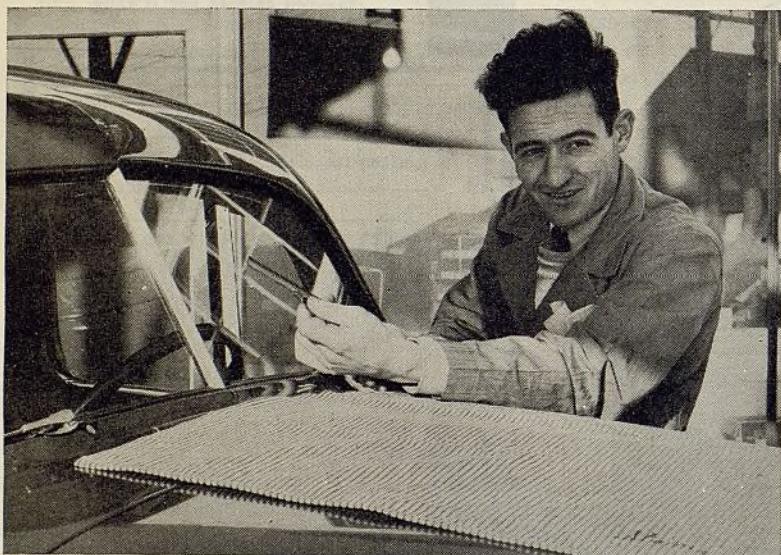
En la compra de un terreno para edificar en el una estación de servicio, es bueno tener presente que un local estrecho es desventajoso, mientras otro de amplia anchura es ventajoso desde todo punto de vista.

Relación Interdepartamental

En un nuevo edificio no hay excusa para no establecer conveniente relación entre los varios departamentos. Todo depende de un plano racional. La falta de adecuada relación entre los departamentos conduce a servicio desorganizado, es decir, a trabajo lento, costoso y posiblemente defectuoso.

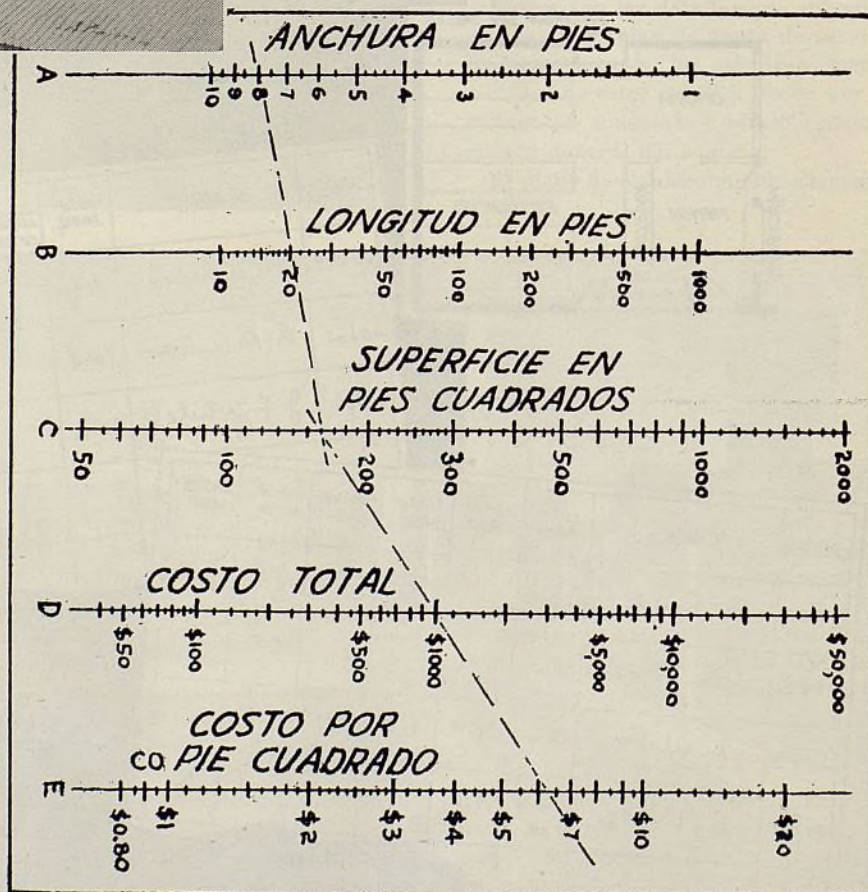
En el establecimiento bien organizado, el departamento de piezas, por ejemplo, queda próximo al taller y al salón de exhibición. Por su proximidad a este último, se facilitan las ventas a los parroquianos que entran a él. Esto quiere decir que no siempre es neces-

(Continúa en la página 38)



Arriba: Un dueño de taller en Seattle ha desarrollado un buen negocio durante la temporada desocupada, ofreciendo a su clientela un servicio especial, el cual comprende la reparación del limpiador del parabrisa, del velocímetro y de otras unidades que pueden quitarse del vehículo sin afectar su funcionamiento. Los dueños de automóviles no ofrecen particular resistencia a esta clase de servicio, pues no les priva del uso de sus vehículos.

¿Cuánto cuesta estar parado? La repuesta puede calcularse con la ayuda de la tabla a la derecha. Por ejemplo, un taller de 8 pies de anchura por 20 pies de fondo tiene una superficie de 160 pies cuadrados. Si se paga un arriendo de \$1.000 al año por este local, el pie cuadrado cuesta entonces \$6.25 al año. Trazando una línea por las tablas a la derecha, como se ve en el grabajo, se obtiene cualquier resultado que se busque. En el presente caso la línea parte de 8 en la columna A pasa a 20 en la columna B y llega a la columna C que indica 160 pies cuadrados. De aquí, siguiendo en línea recta, va a la cifra de \$1.000 en la columna D y termina en la columna E que le da el costo por pie cuadrado, que en este caso es \$6.25.



Noticias de las Fábricas

Los Fabricantes se Están Preparando para la Introducción de sus Nuevos Modelos • La Matrícula de Automóviles Nuevos en los Estados Unidos Aumenta en 26,9% Sobre la de 1935 • Willys construirá 70.000 en 1937

La industria automotriz americana se haya bien adelantada en sus programas para 1937. La Studebaker ha sido este año la primera fábrica en dar información acerca de sus nuevos modelos para el próximo año. Esta información, en forma general, se publica en otra página del presente número. A fines de agosto cuatro eran, por lo menos, los fabricantes que estaban trabajando en sus nuevos modelos. La mayor parte de

sadas, ha sido anunciado por la Four Wheel Drive Auto Co. de Clintonville, Wis. El peso de la carga queda distribuido así: 40 por ciento sobre el eje delantero y 60 por ciento sobre el eje trasero. También ofrece una combinación de camión tractor y vagón de remolque de dos ruedas, con capacidad bruta de 40.000 libras. La carga queda distribuida como sigue: 10.000 libras sobre el eje trasero del camión tractor, 15.000 sobre

rante el primer semestre, en comparación con el semestre del año pasado, corresponden a automóviles más caros, tales como Buick, Packard, Lincoln y Cadillac.

La tabla siguiente da las cifras comparativas de ambos semestres:

	Seis meses		Porcentaje de cambio en el primer semestre de 1936 sobre 1935
	1936	1935	
Chevrolet	528.300	312.164	+ 69,2
Ford	415.777	488.468	- 14,7
Plymouth	260.010	213.057	+ 22,0
Dodge	130.593	97.923	+ 34,9
Oldsmobile	108.742	80.440	+ 35,2
Pontiac	91.849	75.124	+ 22,1
Buick	82.000	34.076	+ 141,0
Terraplane	42.937	28.841	+ 49,0
Studebaker	35.464	21.076	+ 68,5
Chrysler	30.627	24.052	+ 27,6
Packard	28.703	13.220	+ 117,5
De Soto	21.579	14.260	+ 51,4
Hudson	12.315	11.647	+ 5,8
Nash	12.070	8.333	+ 45,0
La Fayette	10.803	7.742	+ 39,8
Graham	8.492	8.276	+ 2,6
Lincoln	6.526	930	+ 602,0
La Salle	6.261	5.648	+ 11,1
Willys	6.129	4.873	+ 26,0
Cadillac	6.074	2.665	+ 128,0
Reo	1.926	1.979	- 2,6
Hupmobile	1.342	4.355	- 69,0
Auburn	1.289	3.011	- 57,2
Cord	568
Pierce-Arrow	407	378	+ 7,9
Otros	2.298	418	+ 450,0
Total	1.853.081	1.461.936	+ 26,9
Chrysler Corp	442.809	348.292	+ 27,0
Ford y Lincoln	422.303	489.398	- 13,6
General Motors	823.226	510.117	+ 61,2
Otros	164.743	114.129	+ 44,0



La ley de inspección obligatoria entra en efecto en Chicago. En este punto de inspección, Grant Park Lane, como el 60% de los automóviles examinados se halla deficiente en algún respecto

los fabricantes se está preparando para el cambio de modelos durante el mes de septiembre. Sin embargo, los anuncios de los nuevos modelos no se harán sino pocos días antes o durante la próxima exposición de Nueva York por abrirse el 11 de noviembre.

La producción de modelos de 1936 ha bajado notablemente y se calcula que el total para agosto no pasará de 250.000 vehículos automóviles.

NUEVO CAMION

Un nuevo tipo de camión tractor, con capacidad bruta de 40.000 libras, para satisfacer los más exigentes requisitos en velocidad y transporte de cargas pe-

el eje trasero del camión tractor y 15.000 sobre el eje del vagón de remolque de dos ruedas.

AUMENTA LA MATRÍCULA

Las matrículas de automóviles nuevos, el primer semestre del presente año, en los Estados Unidos, llegaron a un total de 1.885.936, representando un aumento de 26,9 por ciento sobre la del primer semestre de 1935. Chevrolet se ve a la vanguardia con 28,51 por ciento del total matriculado. A continuación viene el Ford con 22,44 por ciento, el Plymouth con 14,03 por ciento y el Dodge con 7,05 por ciento. Los progresos más notables en ventas du-

L. G. Peed, vicepresidente de la De Soto dice que ha descubierto un nuevo método de conservar frío el automóvil durante el tiempo caluroso. El sistema ideado por el Sr. Peed consiste de 20 libras de hielo "seco" en una cesta de alambre, la cual se coloca debajo del orificio de ventilación en el cubretablero. Para promover la circulación se abre una de las ventanas traseras y se cierran todas las demás. Este interesante sistema de enfriamiento mantuvo el automóvil 15 grados más frío que la temperatura exterior, la cual, durante el ensayo, era de 105 grados F. La carga de hielo "seco" duró cinco horas.

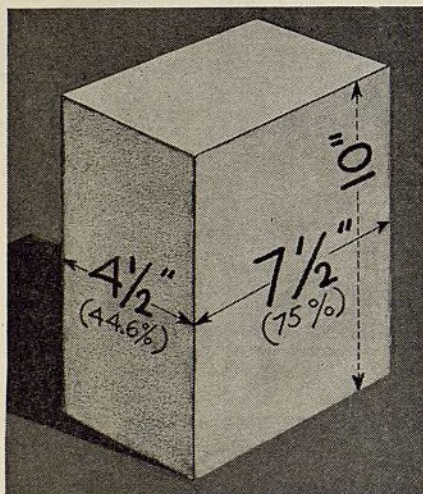
Radio Products Corp., subsidiaria de la Bendix Aviation Corp., fué recientemente organizada para emprender la

construcción de un instrumento especial para ensayar y rectificar radioreceptores de automóviles. Este producto será vendido por la Bendix Products Corp. de South Bend, Ind. El nuevo ensayador comprenderá voltímetro, miliamperímetro, amperímetro y otros instrumentos indicadores de gran precisión. Por medio de este ensayador se puede averiguar exactamente el estado de los tubos electrónicos, dispersión de corriente, cortocircuitos, etc. Puede también aplicarse al sistema de encendido de cualquier automóvil.

PRODUCCION DE WILLYS

En el programa de 1937 de la Willys-Overland, se comprende la fabricación de 70.000 automóviles. Ultimamente la fábrica ha comprado herramientas y maquinaria por la suma de \$400.000. El nuevo modelo en proyecto va a tener carrocería más espaciosa una vía de anchura normal. El motor no será alterado sino en leves detalles. Los talleres de esta fábrica en Toledo, Ohio, han sido reorganizados para que el trabajo se desarrolle sobre una base más eficaz.

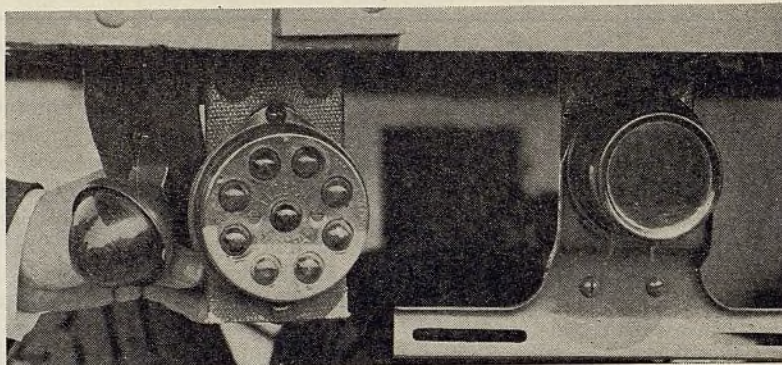
Se ha instalado adicional equipo fábril en el establecimiento de la Man-



Este dado para ensayar frenos es de madera, muy sencillo, pero de proporciones muy exactas. Se coloca sobre el piso del automóvil o camión. Si los frenos del vehículo funcionan dentro de las exigencias de la ley, el dado se voltea. Por ejemplo, cuando la ley exige que el vehículo se pare dentro de 30 pies llevando una velocidad de 20 millas por hora, los frenos deben ejercer una fuerza de parada equivalente al 44,6% del peso total del vehículo. El dado para ensayar los frenos en semejante caso tiene una anchura que equivale al 44,6% de su altura. En muchos casos, los frenos han de tener una fuerza de parada equivalente al 75% de su peso total. Para este caso, el dado ha de tener un espesor equivalente al 44,6% de su altura y su anchura ha de ser 75% de su altura. Al pararse con su menor longitud descansando sobre el piso, el choque de la fuerza de enfrenamiento exigida por la ley, lo volteará, siempre que los frenos tengan dicha fuerza, pero al quedar parado con su mayor longitud descansando sobre el piso, se necesitará una fuerza de enfrenamiento muy grande para voltearlo.

ley Products Corp., de York, Pa., para aumentar su producción de válvulas. . . . A causa de la gran actividad en investigaciones científicas, se ha hecho necesario agrandar el edificio la Champion Spark Plug de ingeniería de la Champion Spark Plug Co. La adición comprende 13.200 pies cuadrados de piso.

Un producto de suma importancia para los talleres fué recientemente anunciado por la Joseph Weidenhoß,



Luces traseras que ceden pero sin romperse, constituyen una novedad introducida por la Trailer Co. of America. Las luces, en lugar de montarse en sostenes rígidos, se unen a una gruesa cinta unida al bastidor. El montaje es firme y seguro, pero flexible al recibir un golpe

Inc., de Chicago, Ill. Este nuevo producto es el analizador de motor No 1000. La más interesantes de este nuevo instrumento es que elimina toda participación humana en los ensayos del motor. Sus indicaciones son si o no, de acuerdo con las especificaciones de los fabricantes de automóviles. Este notable ensayador se aplica a muchos elementos mecánicos y eléctricos del automóvil. En su presente forma, consta de cinco grupos independientes, que puede comprarse separadamente.

SE REORGANIZA

El programa de la American Bantam Car Co. de Butler, Pa., organizada hace poco, comprende la introducción de un nuevo surtido de modelos corrientes y deportivos, durante la próxima exposición de automóviles en Nueva York, e 11 de noviembre.

El nuevo surtido Bantam se ofrecerá a los precios de lista siguientes, entrega en fábrica:

Cupé comercial	\$335
Cupé normal	365
Cupé de lujo	375
Roadster	385
Roadster Custom	445
Modelos comerciales	385 y 395
Chasis solo	275

El Bantam tendrá una longitud total de 125 pulgadas, con anchura de 56 y altura de 60, ofreciendo 8 pulgadas de despejo sobre el suelo. Su peso básico será alrededor de 1200 libras. Tendrá un motor de cuatro cilindros, con diámetro interior de 2,2 y carrera de émbolo de 3 pulgadas, con potencia

S. A. E. de 7,8 c. de f. Su potencia efectiva será de 20 c. de f. a 3.800 r.p.m. Sus neumáticos serán de 4,75 x 16.

La General Motors proyecta invertir \$5.575.000 en nuevas fábricas en Linden, Nueva Jersey, para el montaje de automóviles Buick, Pontiac y Oldsmobile, que se distribuyan en la región del este de los Estados Unidos y para la exportación. Este paso es el segundo que ha dado la General Motors en el sentido de descentralizar sus activi-

dades fabriles. El primero lo dió con la instalación de su fábrica en Los Angeles. Las fábricas en Linden quedarán listas en Diciembre. Se calcula que una tercera parte de su producción se destinará a la exportación.

La Berliß Bearing Corp. está ahora representada para la exportación por John Prior, 44 Whitehall St., Nueva York. Esta compañía fabrica cojinetes de rodillos para automóviles, camiones y tractores.

Una de las exhibiciones más interesantes en la Exposición de los Grandes Lagos celebrada este verano en la ciudad de Cleveland fué el "Dream Coach" de 1950, construido por la White Motor Co. Entre los detalles de este vehículo se incluyen acondicionamiento de aire, asientos inclinados de tipo de avión, motor plano de 12 cilindros. cambio de marcha de cinco velocidades con engranajes silenciosos en todas las marchas.

La Nash ha comprado, por la suma de cinco millones de dólares, la fábrica de la Seaman Body Corp. de Milwaukee, Wis., según anunció el mes pasado. Hasta ahora, la Nash era dueña de la mitad de las acciones de esta compañía, que desde hace años, ha venido fabricando las carrocerías de los automóviles Nash.

A un precio adicional de \$5 sobre el corriente de lista de los vehículos comerciales, la Ford está ofreciendo un cambio de marcha especial que aumenta en

30 por ciento la fuerza de tracción en engranaje de marcha baja y en 18 por ciento en intermediario. En el nuevo cambio de marcha, llamado "67," la tercera velocidad queda en toma directa, lo mismo que en el tipo normal.

LA OLYMPIC MOTOR

La antigua fábrica de la Franklin en Syracuse, N. Y., se dedicará de nuevo a la construcción de automóviles, según anuncio hecho por la Olympic Motor Car Co., empresa que comprará la propiedad de la antigua compañía Franklin tan pronto se terminen ciertos arreglos financieros. A. J. Brandt, muy conocido en la industria nacional de automóviles, será el ingeniero jefe. A. R. Glancy, ex vicepresidente de la General Motors, es uno de los interesados en la nueva compañía.

La McAleer Mfg. Co. ha comprado un edificio de fábrica en Detroit que dedicará a la fabricación de pulimentos, pastas de pulir y calefactores de automóviles.

La Morse Export & Import Co., Inc., se ha mudado a oficinas más grandes. Su nueva dirección es 336 Sacramento St., San Francisco, California.

En agosto de este año la Chrysler repartió entre sus empleados una bonificación de \$2.000.000. Esta es la segunda bonificación hecha durante el presente año. La primera fué de \$2.300.000. . . La Eaton Mfg. Co. está invirtiendo \$40.000 en simplificar sus facilidades productivas en su fábrica de parachoques en Jackson, Mich.

La Chain Products Co. de Cleveland, Ohio, ha cambiado su nombre al de Hodell Chain Co. para que el nombre de la razón social sea igual al de sus productos, que son las cadenas Hodell.

El Chevrolet No. 12.000.000 salió de la línea de montaje en agosto pasado, exactamente ocho meses después del No. 11.000.000 terminado el 4 de diciembre de 1935.

Packard Electric Corp. ha empezado la construcción de un nuevo edificio de fábrica, a un costo de \$200.000, que aumentará al doble la superficie de piso. . . Un nuevo manual relativo a datos sobre reguladores para camiones y otros vehículos comerciales, ha sido recientemente publicado por la Hoof Products Co., 162 N. Franklin St., Chicago, Ill.

En las fábricas de la Firestone en Akron y Los Angeles se está haciendo un separador de acumulador enteramente de caucho. Se emplea en los acumuladores Firestone de gran fuerza y se compone de millones de bolitas de

caucho unidas entre si de tal modo que presentan una gran porosidad para facilitar la reacción química del aparato.

La fábrica del Oldsmobile está por invertir \$6.350.000 en el ensanchamiento

de sus facilidades productivas durante estos próximos meses. Una vez terminado este programa de ensanchamiento, su capacidad productiva por hora aumentará de 55 a 85 automóviles.

HOMBRES DE LA INDUSTRIA



R. C. Thompson

R. C. Thompson, desde hace años a cargo de la venta de exportación de la Prest-O-Lite y de la USL, esta ahora a la cabeza de la nueva organización exportadora formada por la Electric Auto-Lite Co. para la introducción de sus bujías de encendido en el extranjero. La Auto-Lite tiene 57 puntos de distribución en el extranjero. Bajo la dirección personal del Sr. Thompson, la nueva organización, por intermedio de sus representantes en el extranjero, ofrecerá no sólo las nuevas bujías de encendido, sino también varios otros accesorios para automóviles. El Sr. Thompson es una de las personas más conocidas en el campo de la exportación, siendo actualmente el presidente del Overseas Automotive Club.

E. E. Pardee ha sido nombrado vicepresidente y administrador general de la fábrica en Buenos Aires, Argentina, de la Firestone Tire and Rubber Co. El Sr. Pardee fué hasta hace poco subgerente de exportación en la fábrica principal en Akron. Va a reemplazar a J. L. Cohill, quien ha sido enviado a organizar una sucursal de Firestone en el Africa del Sur.

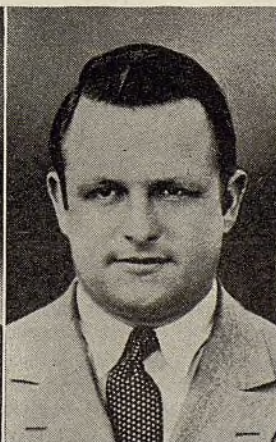
La Sra. Clara Kerans, esposa de H. Roy Kerans, presidente de la K-D Lamp Co. de Cincinnati, falleció en el 26 de julio en la residencia veraniega de la familia en Ryland Lake, Kentucky.

P. M. Mahler & Co., representantes de exportación, se han mudado a oficinas más grandes, siendo su nueva dirección 115 Broad Street, Nueva York. R. F. Mahler ha sido nombrado secretario y tesorero, Fritz Mahler, subsecretario y Paul Falk, ayudante del presidente.

Mariano Fernandez, Viamonte 1035, Buenos Aires, Argentina, ha sido nombrado concesionario exclusivo para toda la Argentina, del completo surtido de cojinetes fabricado por la Fafnir Bearing Co. de New Britain, Conn., E. U. A.



T. L. HIBBARD



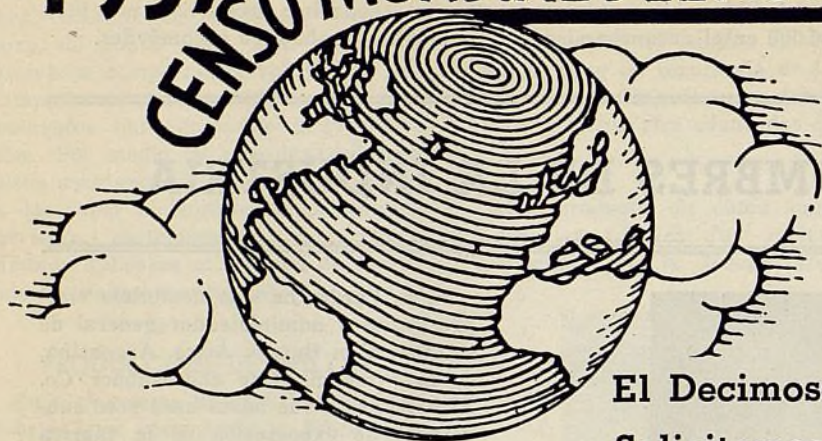
R. S. EVANS



H. A. MILLER

Harry A. Miller, el famoso constructor de automóviles de carrera, y Thomas L. Hibbard, antes con la Hibbard and Darragh de Paris, constructores de carrocerías, se han interesado en la American Bantam Car Co. de Butler, Pa. Ambos han sido nombrados vicepresidentes, según anuncia R. S. Evans, presidente de la nueva organización, la cual es sucesora de la American Austin Company. El secretario de la nueva compañía es Peter Beasley, presidente de la Detroit Aircraft. El tesorero es Martin Tow, de Buenos Aires. Todos estos, más Gilbert W. Klinch, de Buffalo, forman la junta directiva

1937 CENSO MUNDIAL DEL AUTOMOVIL



**El Decimosexto Censo Anual en Preparación
Solicitamos la Cooperación del Comercio en
el Extranjero Para Asegurar su Exactitud**

Tenemos ya en preparación el censo mundial del automóvil para 1937, el cual será el décimosexto censo mundial emprendido por EL AUTOMOVIL AMERICANO y su revista hermana en inglés THE AMERICAN AUTOMOBILE (Overseas Edition) en beneficio de la industria automotriz. De nuevo rogamos encarecidamente a nuestros amigos que sirvan prestarnos su valiosa cooperación suministrándonos datos comerciales y estadísticas oficiales, para la preparación de este gran trabajo. Lo que nos interesa saber es lo siguiente:

- 1—Número total de automóviles, camiones y ómnibus registrados oficialmente o calculado bien aproximadamente, el primero de enero de 1937. Sírvase darnos, si es posible, el total de cada clase de vehículo, anotando el aumento o la disminución durante el año anterior. Déenos por separado todo informe sobre motocicletas.
- 2—Sírvase darnos los totales más recientes de las matrículas por provincias, estados u otras subdivisiones políticas. De no ser los más recientes, indíquense entonces a qué período de tiempo corresponden.
- 3—¿Ha aumentado el uso del vehículo automóvil o ha disminuido el mismo, sin consideración del total matriculado? Esto puede indicarse por datos oficiales o por cálculos bien aproximados, basándose sobre la importación o consumo de combustible, o sobre la mayor o menor recaudación de impuestos sobre vehículos, combustible y otros abastecimientos para vehículos automóviles.
- 4—¿Qué cambios en impuestos o derechos sobre vehículos automóviles, incluyendo tarifas arancelarias, se han realizado el año pasado? ¿A qué total llegó el impuesto sobre automóviles el año pasado? Sírvase darnos estas cifras en su moneda nacional, sin convertirlas a dólares.
- 5—Indíquenos la importación y la producción nacional de vehículos automóviles durante el año pasado, o parte del año pasado para la cual existan cifras oficiales o calculadas con bastante aproximación.
- 6—¿Cuál es la impresión sobre el porvenir del negocio de automóviles y sus anexos durante el año entrante, entre los mismo comerciantes del ramo, incluyendo agentes, firmas al por mayor, talleres, etc.?
- 7—Sírvase darnos su personal impresión sobre trabajos de vialidad, servicio de conservación mecánica, impuestos y otros temas que tengan influencia directa sobre el desarrollo del negocio en su país o en su localidad en particular.
- 8—Finalmente, sírvase indicar bien claramente el territorio o región a que corresponde la información que nos suministre, añadiendo las fuentes de donde proviene semejante información.

Mediante el Censo Mundial del Automóvil de 1937 tratamos de presentar de la manera más clara, precisa y fidedigna,

el estado actual del negocio de automóviles y todas sus ramificaciones, en casi 130 países y territorios comprendidos en la América, Europe, Asia, Africa y Oceanía. Toda información relativa a este gran censo deberá ser recibida por nosotros en Nueva York a fines de diciembre de 1936 o principios de enero de 1937. Debido a la fecha de publicación del número que contiene este Censo, no podemos aguardar hasta que se nos suministren datos oficiales correspondientes al primero de enero de 1937. Los datos oficiales más recientes, cálculos comerciales y otra información similar, nos habilitarán para hacer un estudio bien aproximado de la situación.

El censo se publicará en nuestro número de marzo de 1937. Este número se cierra editorialmente el primero de febrero y sale a luz dos semanas después. Como el censo ocupa muchas páginas, la preparación del material es tarea harto difícil y de largo tiempo. Por esta razón, es necesario que contemos con la información básica con la mayor anticipación posible. Como lo hemos visto por experiencia práctica en años pasados, los cálculos comerciales casi coinciden con las cifras oficiales. Estas últimas se publican generalmente es nuestra revista varios meses después. La más temprana preparación de estos cálculos ha sido siempre de gran valor práctico para la industria y el comercio de automóviles y sus anexos en todas partes del mundo.

Estos censos, desde el principio, se deben principalmente a la asidua cooperación de centenares de personas y organizaciones, en todas partes del mundo, que se afanan por suministrar la información más fidedigna sobre el particular. No hay exageración al decir que no conocemos otra revista que reciba más cooperación de sus lectores, que la nuestra, particularmente en conexión con este censo anual.

Rogamos, por lo tanto, a todos nuestros lectores, se sirvan, como en años pasados, ayudarnos en la preparación del Censo Mundial del Automóvil de 1937, suministrándonos información fidedigna, sobre todos los puntos aquí anotados, o sobre aquellos que puedan hacerlo con debido acierto. Todo material para este censo debe dirigirse directamente al

Director de

EL AUTOMOVIL AMERICANO

330 West 42nd Street

Nueva York, N. Y., E.U.A.

Dirección telegráfica: "Intertrade, New York"



VENDEDORES EDUCADOS LA BASE DEL NEGOCIO

**La Insuficiente Compensación Dificulta Retener
los Servicios de Hombres Competentes + Especial
Atención Debe Darse a Este Punto Fundamental**

Por H. BERTRAM LEWIS

En los Estados Unidos y el Canadá, el promedio de los vendedores de automóviles es generalmente un veterano en el negocio. Ha sido, en la mayor parte de los casos, mecánico, ensayador o demostrador de automóviles, al principio, y poco a poco, del taller ha pasado al departamento de ventas.

En numerosos casos, el vendedor entra directamente al negocio de automóviles, como vendedor, sin previa

experiencia mecánica, pero como la remuneración que los vendedores de automóviles han venido recibiendo ha decaído muy sensiblemente, durante estos últimos diez años, el negocio no ha atraído gente nueva, sino que en su mayor parte continúa con los antiguos vendedores, que empezaron su carrera en los talleres, durante la infancia de la industria. Muchos de estos veteranos han adquirido ideas fijas acerca de su

COMPENSACION

El concesionario de la Chrysler en St. Luis, E.U.A. está ensayando un nuevo plan de compensación que se caracteriza por interesantes innovaciones. De la ganancia bruta de la venta de un automóvil nuevo, este comerciante deduce (1) toda evaluación excesiva del automóvil usado y (2) 20% del precio de reventa del automóvil usado. La diferencia, dividida por tres, es la comisión del vendedor.

Por ejemplo, digamos que la ganancia bruta sobre la venta de un automóvil nuevo, llega a \$150, y que se ha concedido una evaluación adicional de \$25 al automóvil usado, para efectuar la venta, y que este automóvil usado se haya vendido por \$250. La comisión del vendedor, sobre esta base, se calcula así:

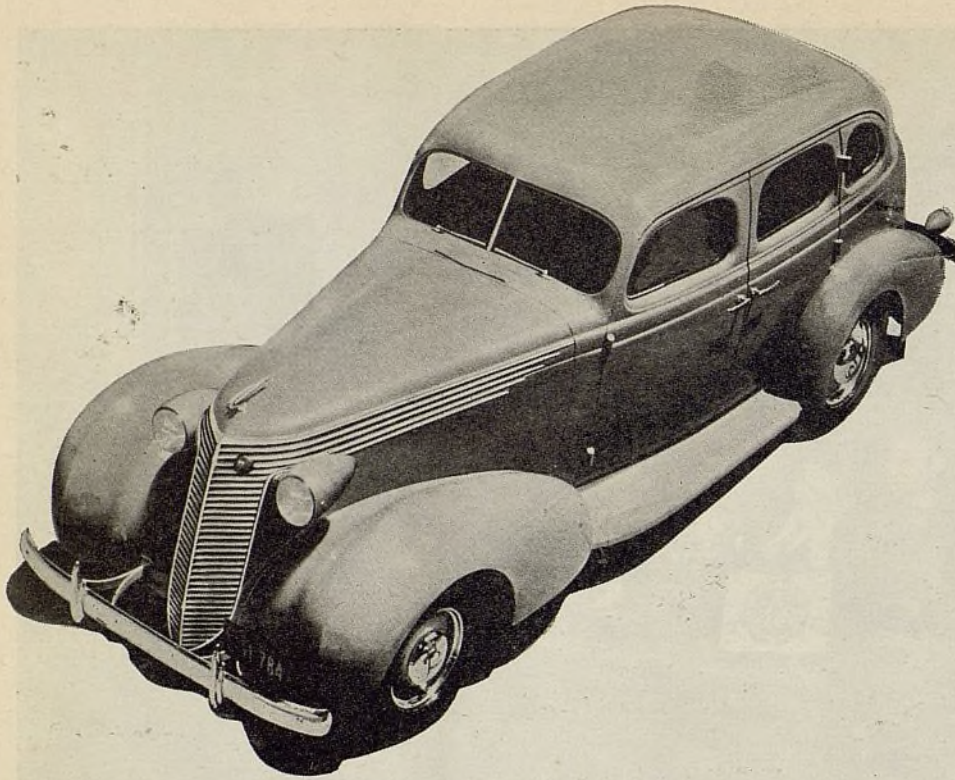
Ganancia bruta sobre el automóvil nuevo	\$150
Menos evaluación excesiva	\$25
Menos 20% del precio de reventa del automóvil usado	50
	75
Diferencia	\$75
Dividida por 3—comisión	\$25

Por supuesto, cuando la evaluación es menor que el precio de reventa del automóvil usado, la diferencia se añade, en lugar de restarse de la ganancia bruta.

trabajo y por esta razón se hace muy difícil la tarea de adiestrarlos o entrenarlos "a la moderna."

(Continúa en la página 44)

PRIMER

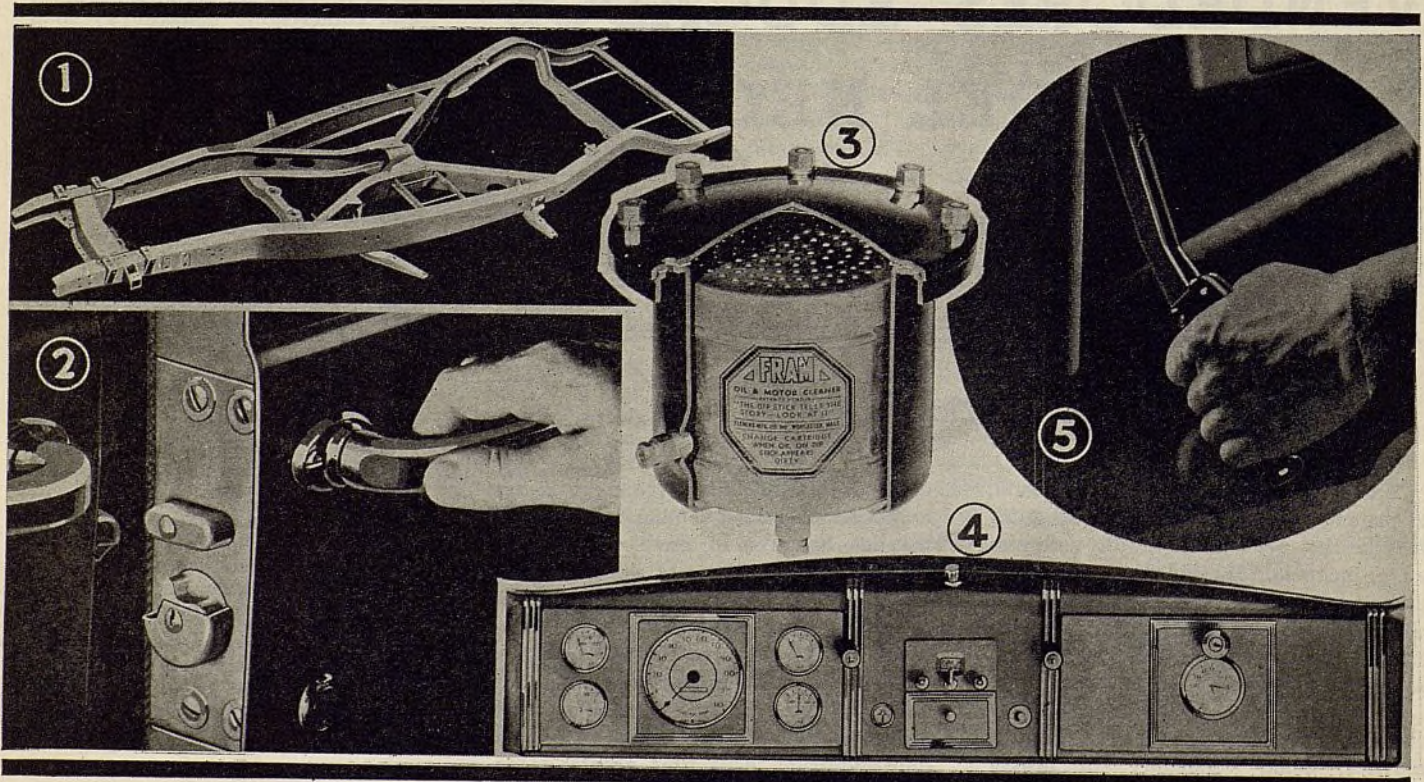


La primera en presentar al mercado sus modelos de 1937 es la Studebaker, la cual continúa sus series Dictator de seis cilindros y President de ocho cilindros con varias interesantes innovaciones mecánicas y refinamientos en carrocería. Como en 1936, los precios básicos empiezan con \$665 para el Dictator y \$965 para el President.

En cada serie hay seis estilos de carrocería: cupé de tres pasajeros, cupé de cinco pasajeros, sedán St. Regis de dos puertas, sedán St. Regis especial de dos puertas, sedán de cuatro puertas y sedán especial de cuatro puertas.

NUEVAS CARROCERIAS—Un nuevo significado se da a la belleza de aspecto, gracias a un tratamiento especial impartido al radiador y un nuevo capó de motor de una sola pieza, que permite fácil acceso al compartimiento del motor. Las barras horizontales del frente del radiador se prolongan hacia atrás, a lo largo de la sección superior del capó, en armonía con la colocación de las lumbreras. Los guardabarrros profundos llevan una disposición que les reduce su resistencia al viento y los hace, al mismo tiempo, armonizar muy bien con el contorno del radiador y de la carrocería. Se han levantado las lámparas delanteras para facilitar una

- (1) El nuevo bastidor colgante, con mayor firmeza que nunca, ha resultado posible mediante el uso de engranajes hipoidales en el eje trasero.
- (2) Los pestillos giratorios de las puertas requieren la presión de un dedo para abrir la puerta.
- (3) El nuevo filtro de aceite Fram hace innecesario el cambio del aceite.
- (4) El tablero de instrumentos ha sido reformado. Mostramos aquí el del Dictator.
- (5) El freno de estacionamiento se ha movido a una conveniente posición debajo del tablero de instrumentos, a la izquierda del volante de dirección, despejando el compartimiento y quitando toda obstrucción en la puerta.
- (6) El estrangulador automático se ha perfeccionado. Tiene tres ajustes, en armonía con los combustibles especiales de hoy día.
- (7) El nuevo mecanismo de dirección del tipo de palanca gemela tiene una carrera angular de brazo de 100 grados, en lugar de la de 80 grados de antes.
- (8) El empleo de engranajes hipoidales en el eje trasero permite bajar el piso de la carrocería 3 1/16" sin reducir el despejo sobre el camino.
- (9) El dispositivo para deshelar consta de dos conductos que salen del ventilador al parabrisa.
- (10) Los amortiguadores forman parte integrante del chasis y son de tipo de acción directa.



MODELO UN STUDEBAKER

mayor proyección de la luz durante el viaje nocturno. Los estribos son de caucho de color que armoniza con el empleado en la carrocería. Las ruedas de disco cromadas se incluyen en la dotación normal de todos los modelos.

El empleo de engranaje hipoidal en el eje trasero y de bastidor de doble arco ha permitido a los ingenieros prolongar a 44 pulgadas el espacio para las piernas en el compartimiento trasero del sedán. La anchura de las puertas delanteras y trasera, de arriba hacia abajo, es de 44 pulgadas. Se ha aumentado también el espacio del compartimiento de equipaje, mediante el empleo de un depósito de gasolina plano. Los gatos de parachoque se incluyen ahora en el equipo normal.

PICAPORTES GIRATORIOS — Otra interesante innovación en carrocería es la instalación de picaportes giratorios en las puertas, que requieren nada más que la presión de un dedo para cerrarse. Al cerrarse la puerta, el mecanismo giratorio actúa automáticamente. Cualquier movimiento de la carrocería tiende a cerrar más los picaportes, compensándose así automáticamente el desgaste.

DESHELADOR — Otro refinamiento

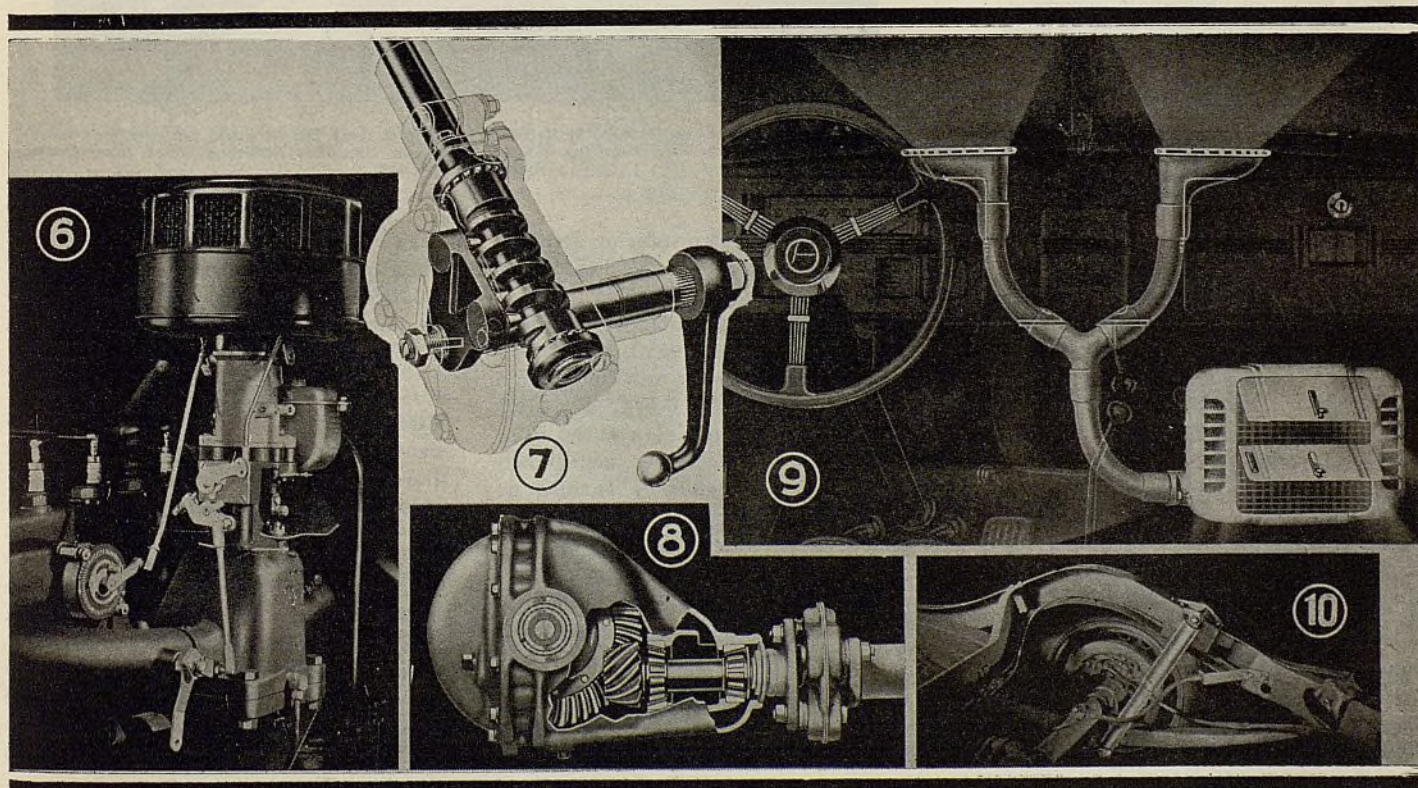
Numerosos Refinamientos en Detalles + Carrocerías de Estilos Nuevos + Los Engranajes Hipoidales Permiten Bajar Mucho la Carrocería

en carrocería es la inclusión, como parte integrante del vehículo, de un mecanismo para descongelar el parabrisa. Consta de dos conductos de aire, que pasan por encima del tablero de instrumentos, abriéndose por debajo de la sección trasera del parabrisa. Estos conductos pueden conectarse con el calefactor del automóvil, en cuyo caso lanzan una corriente de aire caliente contra ambos lados del parabrisa.

MECANISMO DE SOBREMARCHA — Entre los refinamientos más notables del chasis se halla el mecanismo de sobremarcha de gobierno automático, instalado únicamente en el President. Este mecanismo es de selectividad automática, conectándose o desconectándose mientras el vehículo va a una velocidad mayor de 35 millas por hora. Para ponerlo en acción, se levanta rápidamente el pié del acelerador y en seguida se baja el pedal de éste gradualmente.

Para desconectarlo, se levanta el pié del acelerador para en seguida bajarlo sobre el pedal con rapidez. El mecanismo es liviano, pequeño y silencioso. Permite acceso inmediato a la transmisión directa de la fuerza, asegurando así fácil aceleración mediante los engranajes del cambio de marcha que se quiera. Mediante este mecanismo, el automóvil funciona contra la compresión del motor en todas las velocidades, lo mismo que si fuera regulado mediante el cambio de marcha normal.

EJE TRASERO CON ENGRANAJES HIPOIDALES — De especial interés es también el eje trasero provisto de engranajes hipoidales, en todos los modelos. Estos engranajes, desde el punto de vista de su forma, quedan comprendidos entre los helicoidales cónicos y los de tornillo sin fin. Su ventaja principal está en su centro más bajo, lo que permite bajar el piso de la



carrocería, sin menoscabo del despejo sobre el camino. En los nuevos modelos, gracias a estos engranajes, el piso de la carrocería se ha bajado $3 \frac{1}{16}$ ". Otra ventaja igualmente importante es que estos engranajes se mejoran con el uso.

BASTIDOR COLGANTE — Una tercera innovación es el nuevo bastidor colgante de doble arco, empleado en todos los modelos. Este tipo de construcción se facilita por el empleo de engranajes hipoidales en el eje trasero. Este bastidor tiene la resistencia extraordinaria del tipo con miembros cruzados empleado en los modelos de 1936. En los nuevos modelos se ven también amortiguadores completamente nuevos en tipo, los cuales, en lugar de agregarse al chasis, forman parte integrante del mismo. Son del tipo de acción directa y comprenden regulación automática de marcha, gobierno de rebote y control de temperatura.

MECANISMO DE DIRECCION DE DOBLE PALANCA — Este nuevo mecanismo se instala en todos los nuevos modelos. Este tipo de doble palanca tiene un movimiento angular de palanca de 100 grados, en comparación con el de 80 grados del tipo ordinario o corriente. Este mayor movimiento angular ofrece mayores ventajas mecánicas, además de reducir los choques del camino. Es de particular importancia para el estacionamiento, a causa de que el movimiento de las ruedas casi se dobla en escala o alcance.

CAMBIO DE MARCHA PERFECCIONADO — Instalado en todos los modelos. Este nuevo cambio de marcha de gran facilidad de manejo, consta de un nuevo mecanismo de sincronización, el cual, por su parte, se basa sobre un sencillo y seguro anillo flotante automático, que se caracteriza por una acción de cierre en combinación con un cono de sincronización. El anillo flotante evita el paso al engranaje de segunda velocidad hasta que la rapidez de los engranajes, es decir, el engranaje interno de sincronización y el engranaje de segunda velocidad en el árbol principal, están funcionando más o menos a la misma velocidad.

PALANCA DEL FRENO DE ESTACIONAMIENTO — En todos los modelos. Esta se ha movido a una posición debajo del tablero de instrumentos, a la izquierda del volante, despejándose así el compartimiento del conductor y quitando toda obstrucción al frente de la puerta delantera de la izquierda.

MOTORES — Con excepción de algunos cambios menores, los motores continúan lo mismo que los del año pasado. El motor del Dictator es uno de seis cilindros, con válvulas laterales, de $3 \frac{1}{4} \times 4 \frac{3}{8}$ " (82,5 y 111,1 mm.) respec-



La reparación de ómnibus se facilita mucho con la ayuda de los nuevos levantadores fabricados por la Globe Machinery & Supply Co. Mostramos aquí un levantador Globe de doble émbolo instalado en el Northern Transport Garage en Belfast, el cual tiene siete de estos levantadores a su servicio



Otro establecimiento en Irlanda, la Reliance Bearing & Gear Co. en Cork, representante de la R. M. Hollingshead (productos Whiz), Thompson Products, Shaler y otras conocidas fábricas americanas

tivamente de diámetro interior de cilindro y carrera de émbolo, dando una cilindrada de 217,8 pulgadas cúbicas (3,57 litros) y una potencia de 90 c. de f. a 3.400 r.p.m. Tiene culata de hierro fundido y se ofrece con una compresión normal en relación de 6 a 1. El motor del President es un modelo de ocho cilindros, con válvulas laterales, con diámetro interior de cilindro y carrera de émbolo respectivamente de $3 \frac{1}{16}$ y $4 \frac{1}{4}$ " (78 x 108 mm.), dando una cilindrada de 250,4 pulgadas cúbicas (4,10 litros) y una potencia de 115 c. de f. a 3.600 r.p.m. Tiene culata de aluminio y una compresión normal en relación de 6,5 a 1.

FILTRO DE ACEITE — En todos los modelos. El nuevo filtro de aceite Fram se dice que es tan efectivo que el

aceite se cambia nada más que al principio de cada estación o temporada. Cuando el aceite se ensucia, el dueño en lugar de quitar el aceite, instala en el filtro una nueva cápsula o cilindro.

GOBIERNO AUTOMATICO DE LA CORRIENTE. (En los modelos President solamente.) — El nuevo generador Delco-Remy de arrallamiento en derivación, provisto de gobierno automática de corriente y de voltaje, asegura al acumulador un régimen de carga máximo durante todo grado de velocidad de camino, evitando así que se descargue.

El "sujetador" automático, para retener el vehículo mientras está inclinado en una cuesta, mecanismo de seguridad introducido por la Studebaker el año pasado, se instala en todos los modelos de 1937.

DATOS DE AFINACION-NASH DE 1936

"400" Y
AMBASSADOR "3620"

MOTOR—Empezando con el Standard "400" No. C-1001, el DeLux "400" No. C-9501, el Ambassador de seis cilindros "3620" No. R-303301. Motor de seis cilindros, de $3\frac{3}{8} \times 4\frac{3}{8}$ ". Orden del encendido: 1-5-3-6-2-4. Relación de compresión del Standard y del DeLux "400", de 5,61 a 1, y del Ambassador, de 5,70 a 1. Presión de compresión, a velocidad de arranque, 100 libras.

CARBURADOR—Stromberg EX-22 de tiro descendente, de $1\frac{1}{4}$ ", en las series "400". Stromberg EX-32 de tiro descendente de $1\frac{1}{2}$ " en la serie "3620". Ajuste de marcha lenta: para mezcla fuerte SUBASE el tornillo de ajuste y BAJESELE para mezcla debil. Calibración del EX-22: venturi de $1\frac{5}{32}$ ". Surtidor de alta velocidad No.70.

0,020". Fijese el distribuidor de modo que la explosión en el cilindro No.1 se produzca cuando la marca "IGN" en el amortiguador delantero de vibración coincida con el puntero en la tapa de la caja. En el modelo Ambassador, aflojense los tornillos de la placa de movable de los contactos y córrase la placa inferior hasta que los contactos de la derecha estén por separarse.

BUJIAS DE ENCENDIDO—Serie "400" con equipo normal de A.C. de 18 mm., tipo G-8, y A.C. de 14 mm., tipo K-12 en la serie "3620". Separación de los electrodos, 0,025".

VALVULAS—Juego libre del levantaválvula, en funcionamiento, 0,015".

ACUMULADOR—U.S.L. de 115 amperios hora, con borne positivo conectado a tierra.

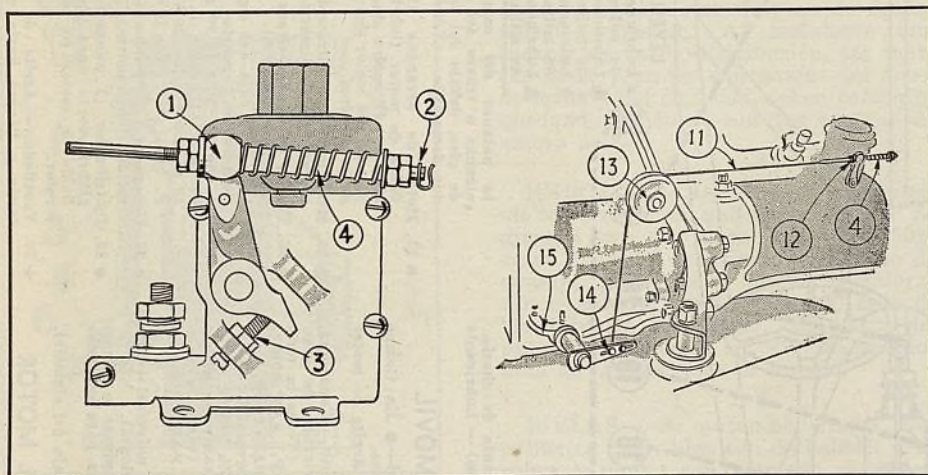
GENERADOR—Auto-lite GAR 4618-2 en el "400" y Auto-lite GAR 4601-5 en el "3620". Regulación por tercera escobilla. Rendimiento máximo, 18 amperios. Para aumentar el régimen de carga, muévase la tercera escobilla en la dirección de la rotación del inducido. En caso de que deje de cargar, examínese el fusible de $7\frac{1}{2}$ amperios colocado debajo de la pequeña tapa adelante de la tapa de las escobillas.

MOTOR DE ARRANQUE—Auto-Lite MAB 4070 en el "400" y Auto-Lite MAB 4700 en el "3620" con propulsión Bendix. El interruptor de arranque, de tipo coincidental, está interconectado con el pedal del embrague mediante el cable "11." El ajuste de esta cable debe examinarse después de todo ajuste al embrague. El interruptor de arranque entra en acción tan pronto como se ha bajado el pedal del embrague hasta el punto de desembragar completamente al motor. Esto se averigua poniendo el automóvil en engranaje y bajando el pedal lentamente. El cable se ajusta en la abrazadera "14." La palanca "1" debe tener un juego libre de $\frac{1}{8}$ ", obteniéndose esto mediante el tornillo de ajuste "3." El ajuste del resorte "4" no debe tocarse.

FRENOS—Sistema hidráulico Bendix de dos zapatas, con frenos mecánicos de actuación en las ruedas traseras, para el estacionamiento. Diámetro del tambor del "400," 10", y diámetro del tambor del "3620," 11". Forro de freno para cada rueda del modelo "400," $22 \times 2 \times \frac{5}{32}$ ". Forro de freno para cada rueda del modelo "3620," $24 \times 1\frac{1}{4} \times \frac{5}{32}$ ". Ajuste: levántese el automóvil por completo. Aflojese la contratuerca de la excéntrica y gírese la excéntrica en la misma dirección de la rotación hacia adelante de la rueda, hasta que una laminilla calibradora de 0,010" quede bien apretada entre el forro de la zapata secundaria o trasera y el tambor. Apriétese la contratuerca de la excéntrica. Extiéndanse las zapatas con la rueda dentada de ajuste hasta que se sienta arrastre en el tambor y luego aflojese hasta que la rueda quede libre.

MECANISMO DE DIRECCION—Gemmer de tornillo sin fin y rodillo.

EJE DELANTERO—De tipo de viga en doble T. Inclinação de eje, $2\frac{1}{2}$ grados. Inclinação de rueda, $1\frac{1}{2}$ grado. Convergencia $\frac{1}{8}$ ". Inclinação del pivote, 7 grados.



Surtidor principal de descarga No.32. Surtidor principal de medición de 0,057". Surtidor en derivación No.56. Surtidor de aire de marcha lenta No.54. Surtidor de descarga de bomba No.64. Nivel del combustible, a $\frac{5}{8}$ " debajo de la parte superior del receptáculo del flotador. Calibración del EX-32: venturi de $1\frac{3}{16}$ ". Surtidor de alta velocidad No.70. Surtidor principal de descarga No.32. Surtidor principal de medición de 0,064". Surtidor en derivación No.56. Surtidor de aire No.50. Surtidor de descarga de bomba No.67. Nivel del combustible, a $\frac{5}{8}$ " debajo de la parte superior del receptáculo del flotador.

DISTRIBUIDOR—Auto-lite IGB 4328, con un solo ruptor, para la serie "400". Auto-lite IGE 4012-B de doble ruptor para la serie "3620". Avance automático. Separación de los contactos, 0,020".

DISTRIBUCION DEL ENCENDIDO—Límpiese los contactos del distribuidor y ajústense a una separación de

DISTRIBUCION DE LAS VALVULAS—Al instalarse una cadena nueva de distribución, las marcas de punzón en los engranajes del árbol de levas y del cigüeñal deben quedar en línea con el centro de ambos árboles.

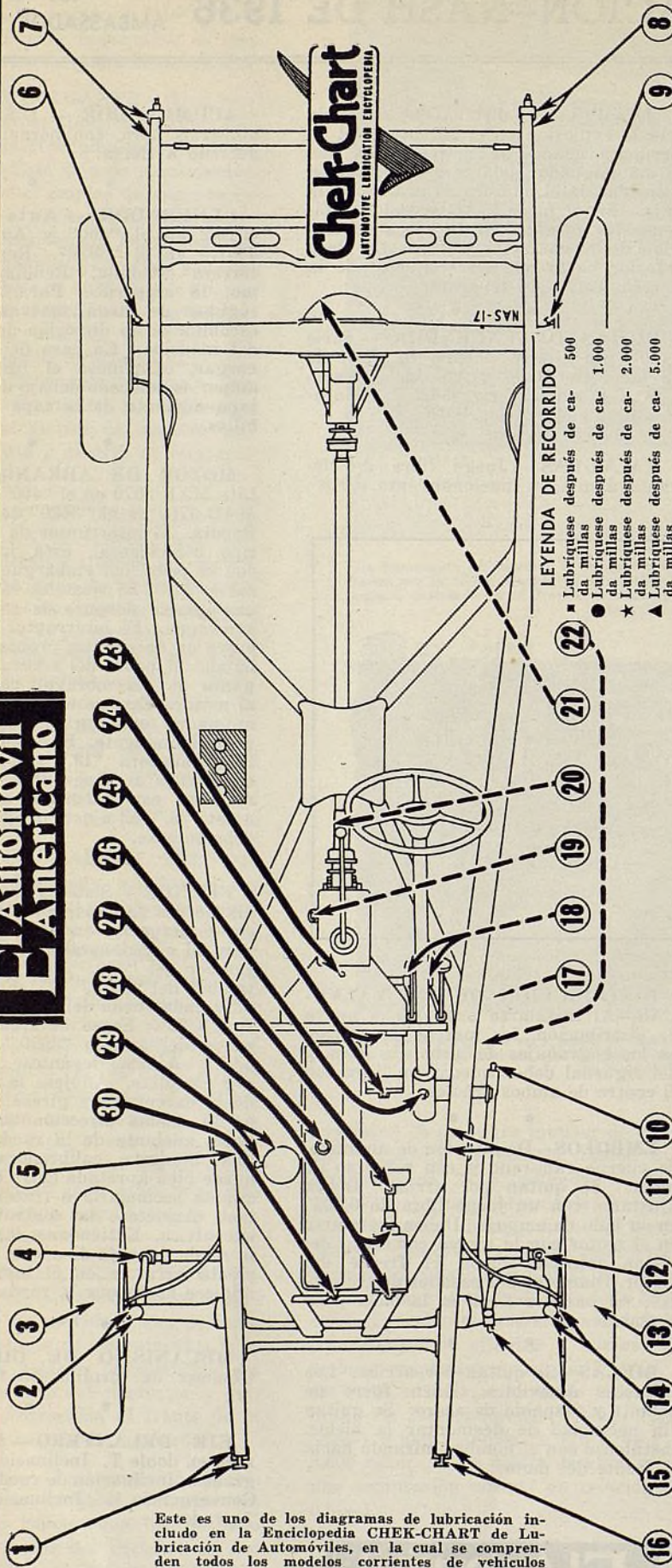
EMBOLOS—De aleación de aluminio, de cuerpo ranurado y con refuerzo de invar. Se quitan por arriba. Deben ajustarse con un juego libre de 0,002" en su lado de empuje. Deben instalarse en el motor con la marca comercial del piston mirando hacia el frente del motor. Diámetro del pasador de émbolo, $\frac{7}{8}$ ". El pasador flota en la biela y en el émbolo.

BIELAS—Se quitan por arriba. Los cojinetes amovibles tienen forro de babbitt y respaldo de acero. Se quitan sin necesidad de desmontar la bielas. Instálense con el nombre mirando hacia el frente del motor.

**El Automóvil
Americano**

DIAGRAMA DE LUBRICACION-NASH AMBASSADOR

El Automóvil Americano



Este es uno de los diagramas de lubricación incluido en la Enciclopedia CHEK-CHART de Lubricación de Automóviles, en la cual se comprenden todos los modelos corrientes de vehículos automóviles americanos construidos estos últimos cinco años. Esta enciclopedia la publica y vende The Chek-Chart Corp., 624 S. Michigan Avenue, Chicago. Reproducción presente mediante arreglo especial.

CHASIS

- 1. Gemelo de muelle (2 puntos) — Lubricante de chasis.
- ▲ 2. Pivote (2 puntos) — Lubricante de chasis.
- ▲ 3. Cojinetes de rueda delantera — Grasa para cojinetes de rueda. Quite la rueda y limpie. (Véase la nota E.)
- 4. Tensor — Lubricante de chasis. Los modelos más recientes no necesitan lubricación.
- 5. Perno de muelle — Lubricante de chasis.
- ▲ 6. Cojinetes de rueda trasera — Grasa para cojinetes de rueda (engrasadores).
- 7. Gemelo de muelle (2 puntos) — Lubricante de chasis.
- 8. Gemelo de muelle (2 puntos) — Lubricante de chasis.
- ▲ 9. Cojinetes de rueda trasera — Grasa para cojinetes de rueda (engrasadores).
- 10. Biela de dirección — Lubricante de chasis.
- 11. Gemelo de tensión (2 puntos) — Lubricante de chasis.
- 12. Tensor — Lubricante de chasis. Los modelos más recientes no necesitan lubricación.
- ▲ 13. Cojinetes de rueda delantera — Grasa para cojinetes de rueda. Quite la rueda y limpie y reempláquense los cojinetes solamente.
- 14. Pivote (2 puntos) — Lubricante de chasis.

- 15. Biela de dirección — Lubricante de chasis.
- 16. Gemelo de muelle (2 puntos) — Lubricante de chasis.

DEBAJO DEL AUTOMOVIL

- 17. Vacíese la caja del cigüeñal — ● En tiempo frío. ■ En tiempo caluroso.
- 18. Eje de pedal (2 puntos) — Aceite de motor (agujeros de aceite).
- ▲ 19. Cambio de marcha corriente — Capacidad, 3 pintas o libras. Lubricante de gran presión para engranajes. (Véase la nota F.) Más de 32 grados F.: SAE 90EP; menos de 32 grados F.: SAE 90EP.
- ▲ Cambio de marcha con sobremarcha — Capacidad, 3 pintas, más 2½ pintas en la sobremarcha. Igual lubricante en ambas partes. Aceite de motor (véase la nota G.) Más de 32 grados F.: SAE 70; menos de 32 grados F.: SAE 50.
- ★ 20. Ranura de la articulación universal — Lubricante de chasis (conexiones).
- ▲ 21. Diferencial — Capacidad, 6 pintas o libras. Lubricante de gran presión para engranajes. (Véase la nota F.)
- 22. Reinstálese el tapón de la caja del cigüeñal.

DEBAJO DEL CAPO DEL MOTOR

- 23. Cojinete de desembrague — Aceite de motor (lubricador). El lubricador adelante de

- la palanca del cambio de marcha se alcanza a través del agujero en la tabla de piso, debajo del tapete. No se lubri- que demasiado. (Véase la nota H.)
- 24. Motor de arranque (2 puntos) — Aceite de motor (lubricador y agujero de aceite). El motor de arranque está a la derecha del motor del modelo Ambassador de 8 cilindros.
- ▲ 25. Mecanismo de dirección — Lubricante de mecanismo de dirección (por el tapón).
- 26. Bomba de agua — Grasa de bomba de agua (conexión cubierta).
- 27. Carguese la caja del cigüeñal con aceite — Capacidad, 7 cuartos de galón de aceite de motor. Más de 90 grados F.: SAE 40; de 20 a 32 grados F.: SAE 30; de 75 a 10 grados F.: No. 20W; de 32 a 10 grados F. bajo cero. No. 10W.
- 28. Generador (2 puntos) — Aceite fluido de motor (lubricadores).
- 29. Distribuidor (2 puntos) — Aceite de motor (lubricador); unas pocas gotas de aceite fluido de motor en la mecha debajo del rotor.
- ★ 30. Ventilador — Aceite de motor. Quite el tapón y llénese hasta que el aceite gotee por el fondo detrás de la caja del venti- lador. Colóquese el tapón.

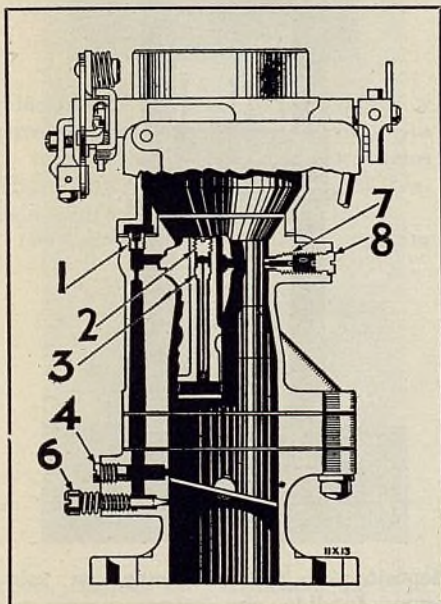
- NOTAS:**
- A. Artiguadores (Gabriel) — Carguense con líquido de amortiguador Gabriel.
 - B. Muelles — No se lubrican.
 - ★ C. Depurador de aire — Lávese con gasolina. Séquese y métese en aceite limpio de motor SAE 50. Déjese gotear y reinstátese. La almohadilla no debe lavarse ni aciel- tarse.
 - D. Acumulador — Debajo del asiento del conductor, a la derecha.
 - E. Las ruedas delanteras — El cojinete interior está sujeto en el retenedor de acero de la grana. El retenedor y el cojinete deben extraerse con un punzón grande, a través del cubo. Los dos cojinetes deben quitarse para la limpieza y carga.
 - F. Cambio de marcha y diferencial — Debe emplearse en estos órganos los lubricantes aprobados por la Nash. Nunca tapar la ranura de la articulación universal y el cambio de marcha expuestas a la cantidad y condición del aceite después de cada.
 - G. Cambio de marcha y sobremarcha — Tapones indivi- duales en cada órgano.
 - H. Cojinete de desembrague — No se requiere lubricación corriente en los modelos construidos después del primero de 1935. La ranura de la articulación universal debe ser agujero de aceite para lubricación adicional con aceite de motor, cuando se seque después de mucho tiempo de servicio.
 - I. Articulaciones universales del tipo de cojinete de agujas desarmen el fondo de estacionamiento — Grasa grafiada.
 - AJ. Deben desmontarse parcial o ha de emplearse una herramienta especial para lubricarlos.
 - K. Lubricación por roscas — Con rociador o con aceti- ra. Lubríquense todas las conexiones, varillas y puntos de rozamiento debajo del automóvil y debajo del capó del Motor.

DATOS DE AFINACION-DE SOTO DE 1936

AIRSTREAM
Y AIRFLOW

MOTOR — Empezando con el modelo Airstream Custom No. 6043701 y el Airflow No. 5089001. Motor de seis cilindros de $3\frac{1}{2} \times 4\frac{1}{2}$ ". Orden del encendido 1-5-3-6-2-4. Relación de compresión del Airstream, 6 a 1 y del Airflow, 6,5 a 1. Presión de compresión a 1.000 r.p.m., Airstream, 125 lbs. y Airflow, 130 lbs.

CARBURADOR — Carter E6G1, de tiro descendente, de $1\frac{1}{2}$ ". Ajuste de marcha lenta: para mezcla fuerte, SU-BASE el tornillo de ajuste y para mezcla debil, MAJESELE. Fijación



normal de $\frac{1}{4}$ a 1 vuelta abierto. El nivel del flotador queda a $\frac{5}{64}$ " de la parte superior del flotador a la parte superior de la cámara del flotador. Calibración: venturi de $1\frac{9}{32}$ ". Orificio del surtidor de marcha lenta, 0,0276". Surtidor de aire de marcha lenta, 0,063". Surtidor principal de medición calibrado para pasar de 282 a 286 cm.c. por minuto. Puede reemplazarse con otro de menor capacidad para servicio con combustible muy volátil en lugares a gran elevación. Surtidor de descarga de bomba de aceleración, 0,0354".

DISTRIBUIDOR — Auto-Lite IGS-4006-1. De un solo ruptor, con avance automático y regulación de velocidad y vacío. Tensión del resorte del brazo del ruptor, de 9 a 13 onzas. Separación de los contactos, 0,020".

DISTRIBUCION DEL ENCENDIDO — Límpiense los contactos del distribuidor y ajústese su separación a 0,020". Fíjese el encendido de modo que la explosión en el cilindro No. 1 se produzca en su centro muerto superior, de

acuerdo con la marca de cero en el neutralizador de impulso, la cual debe coincidir con el puntero en la tapa de la caja de los engranajes de distribución.

BUJIAS DE ENCENDIDO — Modelos normales: Champion J-8. Modelos con culata de alta compresión: Champion H-10.

VALVULAS — Juego del levantaválvula en funcionamiento: 0,006" para la válvula de admisión: 0,008" para la de escape.

DISTRIBUCION DE LAS VALVULAS — Con las válvulas de admisión y de escape ajustadas a un juego libre de 0,010", la de admisión se abre en centro muerto superior y la de escape se cierra a 2 grados o $\frac{1}{4}$ de diente de engranaje de volante de motor después de centro muerto superior. Al instalarse una cadena nueva de distribución, las marcas de cero en los engranajes del árbol de levas y del cigüeñal, deben coincidir, quedando en línea con los centros de ambos árboles.

EMBOLOS — De aleación de aluminio anodizada. Se quitan por arriba. Se ajustan con un juego libre de 0,002" entre la pared del cilindro y el lado de empuje del émbolo. Deben instalarse con la ranura en T opuesta al lado de las válvulas del motor. Diámetro del pasador del émbolo, $\frac{55}{64}$ ". El pasador flota en la biela y en el émbolo.

BIELAS — Se quitan por arriba. Sus cojinetes amovibles son de babbitt o de cobre y plomo con resplado de acero. Se instalan con el agujero de aceite en la mitad superior quedando hacia el lado de las válvulas del motor.

ACUMULADOR — Willard de 15 placas, 119 amperios hora. Borne positivo conectado a tierra.

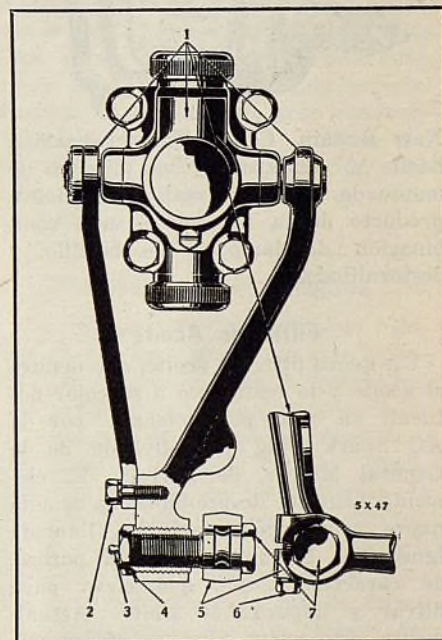
GENERADOR — Auto-Lite GAR-4608 en S-1. Auto-Lite GAR-4808-A en S-2. Regulación por tercera escobilla, con regulador de voltaje. Para aumentar el régimen de carga, quítese la precinta de la tapa y muévase la tercera escobilla en la dirección de la rotación del inducido. Régimen de carga máximo, 21 amperios a 8,6 voltios.

MOTOR DE ARRANQUE — Auto-Lite MAX-4015. Propulsión mediante embrague deslizante accionado por solenoide. 146 dientes en el engranaje del volante del motor.

MECANISMO DE DIRECCION — Tipo Gemmer de tornillo sin fin y ro-

dillo. Se ajusta lo mismo que el del Chrysler de seis cilindros.

EJE DELANTERO — El Airstream tiene suspensión delantera independiente. El Airflow tiene eje tubular. Airstream: inclinación de eje, $1\frac{1}{2}$ grado. Inclinación de rueda, $\frac{1}{4}$ ". Convergencia, $\frac{1}{8}$ ". Inclinación de pivote, 10 grados. Airflow: Inclinación de eje, 2 grados. Inclinación de rueda, $\frac{1}{2}$ grado. Convergencia, $\frac{1}{8}$ ". Inclinación de pivote, $9\frac{1}{2}$ grados. Para ajustar la inclinación del eje del Airstream, se afloja el perno de abrazadera "6" en el extremo superior del brazo de soporte del muñón de dirección, se gira el pasador excéntrico "7" en el brazo superior de gobierno, hasta que haya una distancia de $\frac{3}{8}$ " entre el extremo superior del soporte del muñón "5" y el extremo de afuera del brazo del amortiguador. En esta posición, ajústese la inclinación de la rueda, dentro de media revolución. Apriétese ahora el tornillo de abrazadera. Ajústese la convergencia, colóquense las ruedas delanteras en posición de marcha recta, aflojense los pernos de abrazadera en ambos extremos de cada tensor. Ajústese la longitud del tensor más largo a $31\frac{13}{32}$ " y ajústense ambos tensores hasta que se obtenga igual convergencia. El ajuste de la inclinación

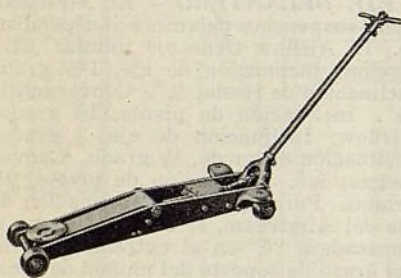


del eje del Airflow se efectúa por medio de cuñas cónicas colocadas entre el muelle y el eje. Instálase la cuña con la parte delgada mirando hacia el frente del automóvil, para aumentar la inclinación del eje. La convergencia se ajusta aflojando los pernos de abrazadera en los extremos de los tensores y girando cada tensor hasta que se precise bien el ajuste.

**El Automóvil
Americano**

Gato Hidráulico

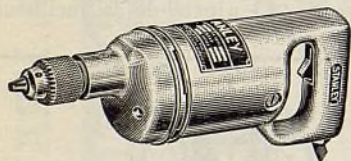
El soporte de sujeción positiva del nuevo gato hidráulico de piso Hein-Werner desciende hasta quedar como a 4" sobre el piso. El mango puede



cerrarse en tres posiciones diferentes. Capacidad para 6000 libras. El mango tiene un movimiento completo de 90 grados.—Hein-Werner Motor Parts Corp., Departamento de Exportación: 44 Whitehall St., Nueva York, N. Y.

Taladro Liviano

Un taladro eléctrico liviano, que mide 12" de longitud y que pesa sólo 5½ lbs., ha sido recientemente introducido por la Stanley Rule & Level Plant,



New Britain, Conn. Tiene capacidad hasta ¼" en acero y va provisto de motor de tipo universal. Otro nuevo producto de la Stanley es una combinación de lámpara de bolsillo y destornillador.

Filtro de Aceite

Un nuevo filtro de aceite, que depura el aceite y lo restablece a su color natural, ha sido perfeccionado por la AC Spark Plug Co., división de la General Motors, de Detroit. El elemento filtrante desprendible es de una nueva composición cerámica, llamada igneonita. Es una substancia porosa, de caracter rocoso, que sirve para filtrar y depurar el aceite. Actualmente, este nuevo filtro se ofrece sólo a camiones, omnibus y tractores, pero la fábrica está por ofrecerlo también para automóviles.—Overseas Motor Service Corp., 1775 Broadway, Nueva York, N. Y.

Silenciadores "Hush-Buttons"

La Fostoria Pressed Steel Corp., de Fostoria, Ohio, dice que sus silenciadores de puerta "Hush-Buttons" representan un método muy sencillo y eficaz para acallar el ruido de las

NUEVOS Productos

puertas de automóviles y de casas. El nuevo producto de la Fostoria consiste de un disco grueso de caucho espongo-so elástico, con un lado cubierto de una



pasta adhesiva, la que humedecida con gasolina, se adhiere firmemente. La aplicación requiere sencillamente limpiar bien el panel de la bisagra, humedecer con gasolina el lado adhesivo del disco y pegarlo al panel de la bisagra.

Muestras Gratuitas

La Pep Mfg. Co., 295 Fifth Avenue, Nueva York, N. Y., está ofreciendo al comercio de exportación muestras gra-



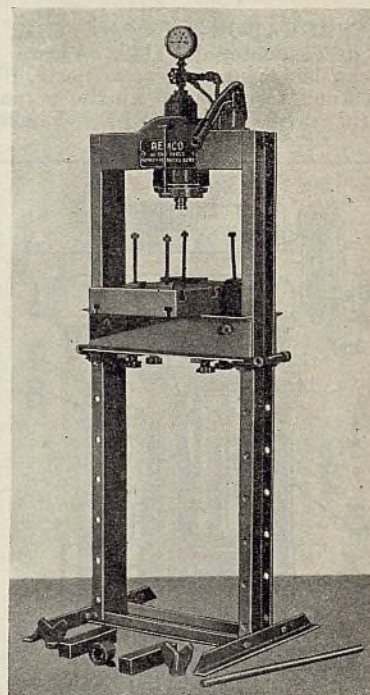
tuitas de su pasta esmerilante Pep y de su cemento de empaquetadura Pep. La pasta esmerilante es especial para válvulas y el cemento es una preparación líquida que se emplea en la renovación de empaquetaduras.

Torno Mecánico

El torno de taller South Bend de 9 pulgadas se ofrece con propulsión de motor montada en pedestal. Esta propulsión es un grupo separado, que se instala detrás del torno, en un pedestal metálico, con el contraeje horizontal y el motor soportados encima del pedestal, en línea con la polea de cono del cabezal. Un tensor ajustable entre el contraeje y el cabezal regula la tensión de las correas. South Bend Lathe Works, South Bend, Ind.

Prensa Hidráulica

La prensa hidráulica Remco de 20 toneladas, fabricada por la Manley Products Corp., de York, Pa., se distingue por varias ventajas de construcción. La cabeza de la prensa es de una pieza maciza de acero maleable. El bastidor superior, el cilindro y el



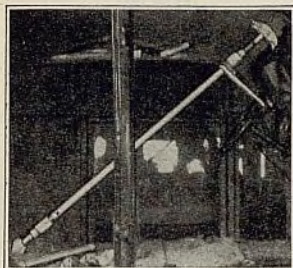
depósito de aceite forman un solo grupo fundido, sin costura, pernos ni tuercas. A cada extremo del banco hay convenientes asideros. El banco está soportado por dos pasadores. Hay por lo tanto, sólo dos pasadores que ajustar, en lugar de los cuatro en otros modelos. Estos pasadores son de especial aleación de acero al cromo y níquel sometida a tratamiento térmico. Descanzan sobre cuatro soportes en V invertidos, para evitar que las patas de la prensa misma se aparten o doblen. La prensa admite casi todo trabajo corriente de automóvil y camión pequeño.

Juego de Contactos de Carbón

Para satisfacer los especiales requisitos de los motores de arrollamiento en serie que se emplean en herramientas eléctricas portátiles tales como taladros, sierras, esmeriladoras, etc., la Ohio Carbon Company, de Lakewood, Ohio, ha preparado un juego de contactos de carbón de repuesto, que ofrece en un estuche llamado No. 7. Todos los contactos incluidos en este juego están preparados de tal manera que no raspan la mica o las barras de cobre del colector.

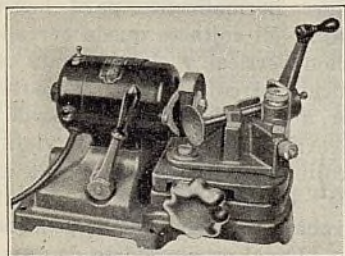
Gato de Reparación de Carrocería

El gato de reparación de carrocería introducido por la Snap-On Tools, Inc., de Kenosha, Wis. representa para el taller más pequeño un equipo completo para el enderezamiento de carrocerías,



pilastras de puertas, guardabarros y paneles metálicos. Esta herramienta se emplea en combinación con varios aditamentos especiales para cada trabajo. Su manejo es muy sencillo.

Otro nuevo producto de la Snap-On



Tools, Inc., es un rectificador de cara de válvula, de precio económico, que comprende un mandríl en V y todas las demás piezas necesarias para precisar el ángulo de la válvula. Este rectificador puede ajustarse sin dificultad a válvula de cualquier longitud, sencillamente girando un tornillo de ajuste. El movimiento de este tornillo mueve el carro $\frac{3}{4}$ " acercándolo al motor o separándolo de éste.

Aletas de Ventilación

Las aletas de ventilación perfeccionadas por la Fulton Co., de Milwaukee, Wis., ofrecen la ventaja de impedir que la tierra, polvo, nieve y lluvia penetren en el vehículo, mientras están abiertas. Esta protección se realiza por medio de resguardos de latón cromado que se conforman exactamente con el marco de la ventana. Estos resguardos de latón sirven de sostén y permiten que la aleta puedan inclinarse hacia dentro y hacia afuera, en su extremo delantero o en su extremo trasero. Una tira de caucho flexible sirve de burlate sin perturbar el ajuste de la aleta.

La Fulton ha introducido también

NUEVOS Productos

una nueva extensión de palanca de enfrenamiento, especial para palancas con acción de pestillo. Estos nuevos productos y los demás de esta fábrica se describen e ilustran en el nuevo catálogo de "Aniversario de Plata," que acaba de imprimirse.

Espejo-Reloj

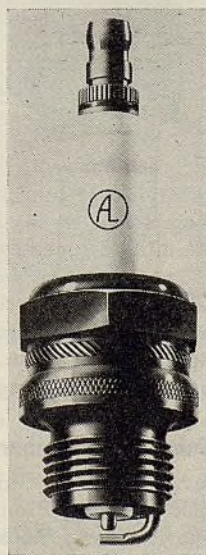
Un nuevo espejo-reloj, llamado modelo Lacross 216S-PW, se está ofreciendo por la Phinney-Walker Co. Se ofrece en modelo de cuerda de 30 horas y de 8 días. Su mecanismo es muy



preciso. Presenta un aspecto muy agradable. Departamento de Exportación: 44 Whitehall Street, Nueva York, N. Y.

Bujías de Encendido Auto-Lite

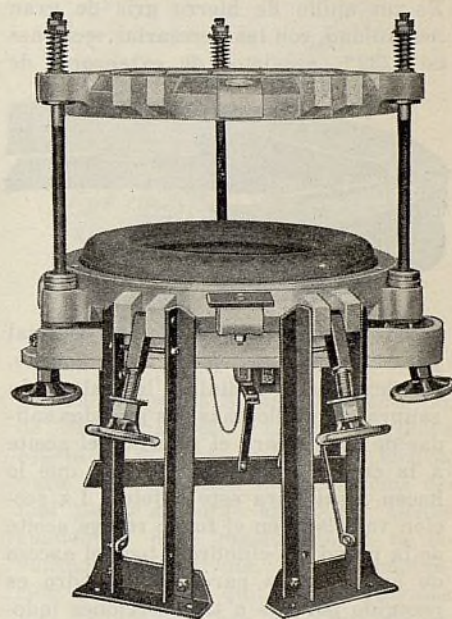
Después de muchos años de estudio, la Electric Auto-Lite Co. de Toledo, Ohio ha lanzado al mercado un completo sur-



tido de bujías de encendido de construcción enteramente nueva. En la bujías Auto-Lite se emplean dos materiales nuevos el konium en el electrodo y el ziramie en los aisladores.

Rehabilitador Mecánico de Neumático

La Shaler Co., de Milwaukee, Wis., anuncia una nueva máquina para rehabilitar la banda de rodadura de la cubierta del neumático. La fuerza la su-



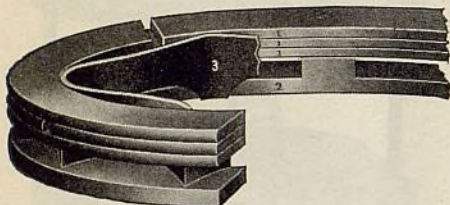
ministra un motor de $\frac{1}{3}$ c. de f. de velocidad variable. Las mitades del molde pueden separarse hasta 20 pulgadas, con la entidud que se desee, permitiendo fácil acceso al neumático desde cualquier lado. El molde es de especial aleación de aluminio, de gran conductibilidad térmica y asegura uniforme distribución del calor, vulcanización completa, facilidad de manejo y economía en funcionamiento.

Rehabilitación de Cilindros

La Automotive Maintenance Machinery Co. está ofreciendo tres herramientas especiales para la rehabilitación de cilindros, que son: un escariador de lomo, una amoladora de superficie y una lima de anillo de émbolo. Mediante este sistema de rehabilitación de cilindros, recomendado por esta fábrica, no hay necesidad de perforar o esmerilar el cilindro. Sencillamente se quita el lomo o protuberancia que se forma al extremo superior de la carrera del anillo en el cilindro y la pared desgastada del cilindro se pule con una amoladora, para quitarle el glaseado. La amoladora de superficie se acciona con cualquier taladro eléctrico de $\frac{1}{2}$ " y acaba el cilindro como en 20 segundos, quitándole nada más que el glaseado, sin rebajar el metal. La herramienta amoladora se extiende automáticamente ajustándose en todo cilindro de $2 \frac{11}{16}$ " a $4 \frac{1}{8}$ " de diámetro interior. Departamento de Exportación: 238 Main Street, Cambridge, Mass.

Nuevo Anillo de Embolo

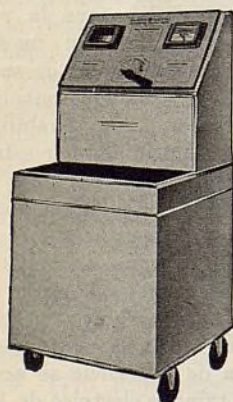
Un nuevo anillo de émbolo, que comprende varios resgos interesantes, se está vendiendo bajo la marca de "Dran-Bac" por la Old Gold Piston Ring Co. Es un anillo de hierro gris de gran flexibilidad, con las necesarias secciones de 1/32", provistos de extensores de



acero sueco. Este anillo es especial para motores que aspiran mucho aceite. Su flexibilidad radial y lateral en la ranura del anillo, más sus grandes salidas de aceite para el retorno del aceite a la caja del cigüeñal, se dice que lo hacen ideal para este objeto. La sección ventilada en el fondo recoge aceite de la pared del cilindro y todo el exceso de aceite en la pared del cilindro es recogido por dos o tres secciones independientes colocadas arriba de la ranura. Como no hay que limar ni ajustar, no se pierde tiempo en su instalación. Departamento de Exportación: Midwest Products Co., Toledo, Ohio.

Ensayador de Acumulador

Un nuevo ensayador de acumulador G-E Tungar, que utiliza un método fotométrico para señalar el estado de cada elemento del acumulador y que se caracteriza por un simplicado sistema de lectura o acusación, de fácil entendimiento por parte de todo dueño de auto-



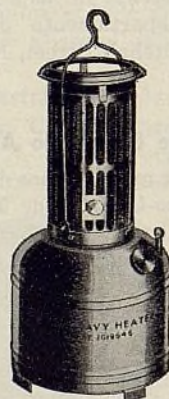
móvil, ha sido anunciado hace poco por su fabricante, la General Electric Co., Schenectady, N. Y. El ensayador permite, en menos de 60 segundos, un ensayo simultáneo de la capacidad del acumulador y del estado de sus elementos. Puede también emplearse para averiguar la capacidad de trabajo de

NUEVOS Productos

un acumulador viejo expresada en número de placas de un equivalente acumulador en buen estado. El ensayador tiene dos indicadores. El uno sirve para el ensayo de capacidad. En lugar de señalar el resultado en cifras dispuestas en una escala misteriosa para el dueño que no sabe de electricidad, se presenta en forma clara con indicaciones de Bueno, Regular y Repóngase, en un cuadrante transversal. El otro indicador, que sirve para acusar el estado de cada elemento, por método fotométrico, tiene una cara sobre la cual aparece en miniatura un acumulador de tres elementos.

Calentador de Motor

El nuevo calentador de motor Bunsen-Davy es una estufa de petróleo o de carbón, para conservar caliente el mo-



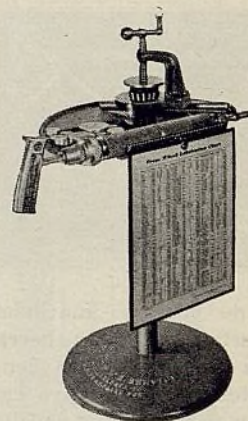
tor en tiempo frío. Produce una llama Bunsen protegida por una malla semejante a la empleada en las linternas o lámparas de mineros para evitar explosiones. El calentador se enciende con facilidad sin necesidad de quitarle la malla. La venta de este producto está a cargo de la Lion Chain Co., 1301 South Clinton Street, Chicago.

Guías de Guardabarro

Las nuevas guías de guardabarro ofrecidas por la Casco Products Corp., de Bridgeport, Conn., se suministran con cabezas de Onyxoid o de Tenite, con acabado de cromo, de acuerdo con los requisitos establecidos por la S.A.E. Tiene sostenes universal. Hay modelos iluminados y sin iluminación con cabezas reversibles. Se venden en pares.

Lubricador de Ruedas

El nuevo lubricador de presión, especial para los cojinetes de las ruedas delanteras, vendido por la Melpak F.W.B. Service, Eleventh and Cambria Streets, Filadelfia, permite engrasar los cojinetes de las ruedas delanteras en



menos de la mitad del tiempo que se requiere normalmente para hacer el trabajo. El cojinete queda cerrado en posición vertical y el lubricante es introducido al cojinete por la parte interior, a través de una conexión de presión corriente. Toda la grasa vieja sale del cojinete bajo la fuerza de la grasa nueva. El equipo consta del mecanismo de trabajo montado en un pedestal de acero, el cual está provisto de una bandeja giratoria donde se colocan chavetas, pasadores, cojinetes y otras piezas pequeñas. El lubricador se suministra completo, incluyendo información completa para la lubricación de los cojinetes de las ruedas.

Tabla Informativa

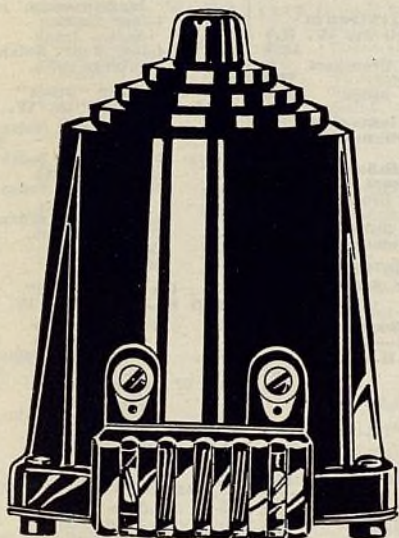
La Weaver Mfg. Co., de Springfield, Ill. ha preparando una tabla, que se cuelga de la pared, para uso especial en talleres de reparación dedicados a trabajos de aluminado. En esta tabla se muestra la relación directa que existe entre la marcha nocturna a varias velocidades y la intensidad de la luz de las lámparas delanteras.

Juegos de Llaves de Cubo

Bajo el nombre de juego No.D3, la Bonney Forge & Tool Works, de Allentown, Pa. está ofreciendo un surtido de llaves de cubo que comprende 16 cubos con dobles bocas hexagonales, comprendidas en una escala de 7/16 a 1 1/4", para propulsión rectangular de 1/2". Con estas llaves se suministra un mango abisagrado de 15" de longitud y un mango en cruz.

Bobinas

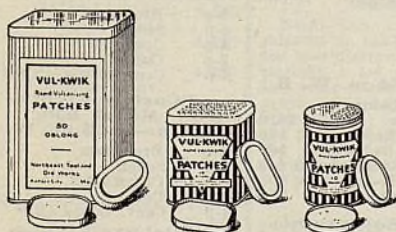
La Kingston Products Corp., Kokomo, Ind., anuncia un nuevo surtido de cinco bobinas, que se caracteriza por interesantes innovaciones. El modelo IC 30 tiene 15.000 vueltas más en el



arrollamiento secundario que las bobinas similares de construcción corriente. Está provista de una resistencia, que asegura bajo consumo de corriente, baja temperatura de funcionamiento y prolongada duración.

Parches

Los nuevos parches Vul-Kwik de rápida vulcanización, cuya exportación está a cargo de John Prior, 44



Whitehall St., Nueva York, N. Y., se ofrecen en paquetes que contienen 10 parches cada uno. Cada parche tiene su propio elemento calorífico en medida suficiente para facilitar su vulcanización en la cámara de aire.

Guarniciones para el Ford

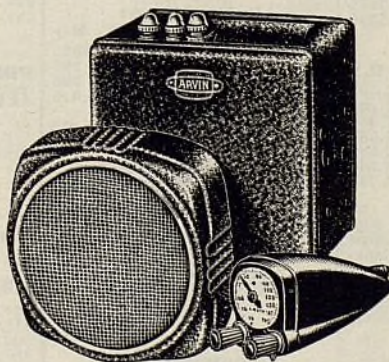
Tres nuevos productos se anunciaron recientemente por la Pines Winterfront Co., 1135 N. Cicero Ave., Chicago. Estos son para guarnición especial de los modelos Ford de 1936. El primero es un grupo de tres bandas cromadas, para colocarse sobre las normales de las lumbreras del Ford, que pasan alre-

NUEVOS Productos

dedor del radiador. Este adorno se sujeta firmemente por pernos a través de los paneles del tablero y parrilla del radiador, dando mayor firmeza a todo el grupo. El segundo producto es un interruptor de vuelco, de seguridad, en tipo de X, que se conecta al sistema de encendido. Es automático en acción y paraliza el encendido en caso de que se de vuelta el automóvil, evitando así el peligro de incendio. El tercer producto, llamada "Stop-Stop" provee una señal luminosa intermitente, aprovechando las luces traseras de los automóviles y vehículos comerciales actuales. Funciona sólo al aplicarse los frenos. Esta señal se completa con un indicador luminoso, que se instala en el tablero de instrumentos, para mostrar al conductor la acción de la luz trasera, y con un interruptor, el cual permite al conductor regular la señal trasera de modo que parpadee continuamente, cuando se quiera, sin necesidad de bajar el pedal de enfrenamiento, lo que es muy útil durante el estacionamiento o en tiempo nebuloso.

Radorreceptores

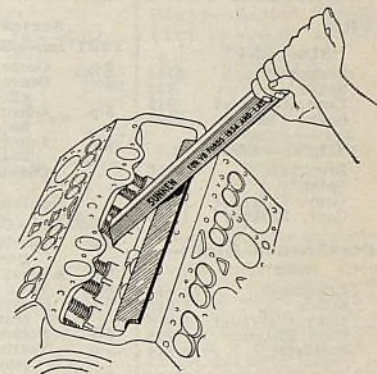
El rasgo más importante del nuevo surtido de radorreceptores Arvin para



automóviles es que con solo tres chasis se pueden ofrecer 261 combinaciones. Los altoparlantes se ofrecen en tipo suspendido, en tipo independiente y en tipo incluido en el radorreceptor. Los gobiernos son de tipo de instalación en la columna de dirección y de tipo de instalación en el tablero. Un nuevo sistema de filtro reduce a un mínimo los ruidos de estática y de motor. — Noblitt-Sparks Industries, Inc., Departamento de Exportación: 295 Fifth Avenue, Nueva York, N. Y.

Placa Protectora

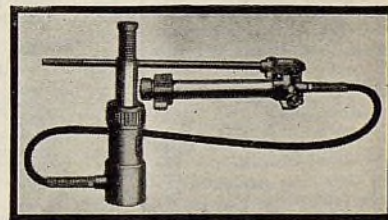
Una nueva placa protectora, para emplearse con combinación con su levantador de válvula L-17 para el Ford V-8 (modelos de 1934 y subsiguientes)



se anuncia por la Sunnen Products Co. de San Luis, Mo. La nueva placa ajusta en el borde interior del bloque, para dar protección a los orificios del múltiple y al borde agudo del bloque cuando se hace presión sobre el levantador de válvula. Esta combinación sirve para quitar las válvulas más endurecidas por la carbonización, sin que el levantador se doble y sin que el bloque de motor sufra el más leve daño.

Equipos Porto-Power

Un modelo de 7 toneladas, con ariete corto y un modelo de 20 toneladas, de servicio pesado, se han agregado al surtido de equipos Porto-Power de la Blackhawk Mfg. Co. de Milwaukee,



Wis. El ariete corto, para trabajo en carrocerías, incluyendo guardabarros y bastidores, tiene una longitud total de solo 4½" en posición contraída. Se suministra con dos adaptadores, que se cierran en su émbolo, el uno, un soporte muescado, para trabajos ordinarios, y el otro, un dispositivo que permite aprovechar todos los presentes aditamentos del Porto-Power. El modelo para servicio pesado en bastidores, ejes, chasis y otras obras generales de taller, funciona a toda capacidad en cualquiera posición, gracias a su sistema de gobierno a distancia, que permite separar el ariete de la bomba y conectarse ambas unidades mediante manguera reforzada.

Precios y Estilos de Carrocería

NOTA: Los precios de lista de la fábrica están de acuerdo con la práctica en los Estados Unidos. No comprenden el precio de muchos artículos de equipo ni el de otros accesorios que no sean aquellos que ordinariamente necesitan los compradores en el país y el extranjero.

PAS. CARROCERIA PRECIO

AUBURN

"Six-654"		
5-p	Brougham	\$745
5-p	Sedan	795
2-4-p	Conv. Cabriolet	945
5-p	Conv. Phaeton	995

"Eight-852"		
5-p	Brougham	\$995
5-p	Sedan	1,095
2-4-p	Conv. Cabriolet	1,225
5-p	Conv. Phaeton	1,275

"Supercharged Eight-852"		
5-p	Brougham	\$1,445
5-p	Sedan	1,545
2-4-p	Conv. Cabriolet	1,675
5-p	Conv. Phaeton	1,725
2-p	Speedster	2,245

BUICK

36-40 "Special" (118 in.—3.00 m. W. B.)		
2-p	Business Coupe	\$765
4-p	Sport Coupe (R. S.)	820
5-p	Victoria Coupe	
5-p	(2-door, trunk)	835
5-p	4-door Sedan	
4-p	(trunk)	885
4-p	Conv. Coupe (R-S)	905
....	Sedan Chassis	585

36-60 "Century" (122 in.—3.10 m. W. B.)		
4-p	Sport Coupe (R. S.)	\$1,085
5-p	2-door Victoria Coupe (trunk)	1,055
5-p	4-door Sedan (trunk)	1,090
4-p	Convertible Coupe (R-S)	1,135
....	Sedan Chassis	785

36-80 "Roadmaster" (131 in.—3.33 m. W. B.)		
6-p	4-door Sedan (trunk)	\$1,255
6-p	Conv. Phaeton (trunk)	1,565
....	Sedan Chassis	845

36-90 "Limited" (138 in.—3.50 m. W. B.)		
6-p	4-door Sedan (trunk)	\$1,695
8-p	4-door Sedan (trunk)	1,845
8-p	Sedan-Limousine (trunk)	1,945
....	Sedan Chassis	1,025

Nota—Los tres siguientes modelos de radioreceptores pueden suministrarse como equipo a elección a los precios adicionales, como sigue: modelo en un grupo con 5 tubos y uno rectificador \$49.75; modelo en dos grupos con 5 tubos y uno rectificador \$49.75 y modelo en dos grupos con 6 tubos \$59.75.

CADILLAC-LA SALLE

Series "36-50" (120 in.—3.04 m. W. B.)		
2-p	Coupe, opera seat	\$1,175
2-p	Convertible Coupe (R. S.)	1,255
5-p	2-door Touring Sedan, trunk	1,185
5-p	4-door Touring Sedan, trunk	1,225
....	Chassis	900

CADILLAC

Series "36-60" (121 in.—3.07 m. W. B.)		
2-p	Coupe, opera seat	\$1,645
2-p	Convertible Coupe (R. S.)	1,725
5-p	4-door Touring Sedan, trunk	1,695
....	Chassis	1,300

PAS. CARROCERIA PRECIO

Series "36-70" (131 in.—3.33 m. W. B.)		
2-p	Coupe (R. S.)	\$2,595
2-p	Convertible Coupe (R. S.)	2,695
5-p	4-door Touring Sedan, trunk	2,445
5-p	4-door Convertible Sedan, trunk	2,745
....	Chassis	1,750

Series "36-75" (138 in.—3.50 m. W. B.)		
5-p	Touring Sedan, trunk	\$2,645
5-p	Sedan	2,645
5-p	Town Sedan	3,145
5-p	Convertible Sedan, trunk	3,395
5-p	Formal Sedan	3,395
7-p	Touring Sedan, trunk	2,795
7-p	Sedan	2,795
7-p	Touring Imperial, trunk	2,995
7-p	Imperial	2,995
7-p	Town Car	4,445
....	Imperial Chassis	1,850
....	Chassis	1,850

Series "36-80" (131 in.—3.33 m. W. B.)		
2-p	Coupe (R. S.)	\$3,295
2-p	Convertible Coupe (R. S.)	3,395
5-p	Touring Sedan, trunk	3,145
5-p	Convertible Sedan, trunk	3,445
....	Chassis	2,450

Series "36-85" (138 in.—3.50 m. W. B.)		
5-p	Touring Sedan, trunk	\$3,845
5-p	Sedan	3,845
5-p	Town Sedan, trunk	3,845
5-p	Convertible Sedan, trunk	4,095
5-p	Formal Sedan	4,095
7-p	Touring Sedan, trunk	3,495
7-p	Sedan	3,495
7-p	Touring Imperial, trunk	3,695
7-p	Imperial	3,695
7-p	Town Sedan	5,145
....	Chassis	2,550

Series "36-90" (154 in.—3.92 m. W. B.)		
5-p	Sedan	\$7,300
5-p	Town Sedan	7,250
7-p	Sedan	7,350
7-p	Limousine	7,550
5-p	Imperial Cabriolet	7,800
7-p	Imperial Cabriolet	7,850
....	Chassis	5,750

Nota—Los dos modelos siguientes de radioreceptores pueden suministrarse como equipo a elección a los precios adicionales, como sigue: modelo en un grupo con 5 tubos tipo de vibrador \$54.50 y modelo en dos grupos de 6 tubos tipo motogenerador \$89.50.

CHEVROLET

Standard Series "F.C." (109 in.—2.78 m. W. B.)		
5-p	2-door Coach	\$510
5-p	4-door Sedan	575
2-p	Business Coupe	495
2-p	Cabriolet (R.S.)	595
5-p	2-door Town Sedan (trunk)	535
5-p	4-door Close Coupled Sedan (trunk)	\$600
2-p	Sport Rdst. (R.S.)	575
5-p	Phaeton	585
....	Sedan Delivery	535
....	Pick-Up Coupe	535
....	Chassis	345

Master "De Luxe" (113 in.—2.87 m. W. B.)		
5-p	4-door Sedan (5 wheels)	\$640
5-p	4-door Sedan (6 wheels)	657
5-p	2-door Coach (5 wheels)	580

PAS. CARROCERIA PRECIO

5-p	2-door Coach (6 wheels)	597
2-p	Coupe (5 wheels)	560
2-p	Coupe (6 wheels)	577
2-p	Sport Coupe (R. S.) (5 wheels)	590
2-p	Sport Coupe (R. S.) (6 wheels)	607
5-p	2-door Town Sedan, trunk (5 wheels)	605
5-p	2-door Town Sedan, trunk (6 wheels)	622
5-p	4-door Close Coupled Sedan, trunk (5 wheels)	665
5-p	4-door Close Coupled Sedan, trunk (6 wheels)	682
....	Chassis	385

Nota: Suspensión independiente a elección en todos los modelos a \$20 extra.

Imp. Master "De Luxe"
(124 1/2 in.—3.16 m. W. B.)

7-p	Sedan	\$75
7-p	Trunk Sedan	900
7-p	Limousine	925
7-p	Trunk Limousine	950
5-p	Cabriolet	925
....	Taxi	925

Nota: Suspensión independiente normal en los modelos Imperial sin precio extra.

Nota—Los tres siguientes modelos de radioreceptores pueden suministrarse como equipo a elección con el Standard, Master De Luxe e Imperial, a los precios adicionales, como sigue: modelo en un grupo de 5 tubos con uno rectificador \$49.50; modelo en dos grupos con 5 tubos y uno rectificador \$49.50 y modelo en dos grupos con 6 tubos \$59.50.

CHRYSLER		
Six (118 in.—3.00 m. W. B.)		
2-p	Business Coupe	\$760
4-p	Coupe (R. S.)	825
5-p	Touring Brougham	825
5-p	Touring Sedan	875
5-p	Conv. Sedan	1,125
4-p	Conv. Coupe (R.S.)	925

Deluxe Eight (121 in.—3.07 m. W. B.)		
2-p	Business Coupe	\$925
4-p	Coupe (R. S.)	995
5-p	Touring Brougham	995
5-p	Touring Sedan	1,045
4-p	Conv. Coupe (R.S.)	1,075
5-p	Conv. Sedan	1,265

Deluxe Eight (133 in.—3.38 m. W. B.)		
5-p	Traveler Sedan	\$1,245
7-p	Sedan, trunk	1,245
7-p	Sedan-Limousine	1,865
7-p	Town Car	4,995

Airflow Eight
(122 1/2 in.—3.12 m. W. B.)

....	Coupe	\$1,345
....	Sedan	1,345

Airflow Imperial
(128 in.—3.26 m. W. B.)

....	Sedan	\$1,475
....	Coupe	1,475

Airflow Cust. Imp.
(137 in.—3.48 m. W. B.)

6-p	Sedan	\$2,475
8-p	Sedan-Limousine	2,575

CORD
(125 in.—3.18 m. W. B.)

5-p	Westchester	\$1,995
4-p	Beverly Sedan	2,095
4-p	Conv. Coupe	2,145
5-p	Conv. Phaeton	2,195

CUNNINGHAM
Surtido completo de carrocerías, con precios de lista comprendidos entre \$7,500 y \$13,500.

PAS. CARROCERIA PRECIO

DE SOTO		
Deluxe Airstream (118 in.—3.00 m. W. B.)		
2-p	Coupe	\$695
5-p	Touring Brougham, 2-door	770
5-p	Touring Sedan	810

Custom Airstream (118 in.—3.00 m. W. B.)		
2-p	Coupe	\$745
4-p	Coupe (R.S.)	795
4-p	Conv. Coupe (R.S.)	895
5-p	Touring Brougham, 2-door	825
5-p	Touring Sedan	865
5-p	Conv. Sedan	1,095

(130 in.—3.30 m. W. B.)		
5-p	Traveler Sedan	\$1,075
7-p	Sedan	1,075

Airflow (115 1/2 in.—2.93 m. W. B.)		
6-p	Coupe	\$1,095
6-p	Sedan	1,095

DODGE		
Six "D-2" (116 in.—2.16 m. W. B.)		
2-p	Coupe	\$640
4-p	Coupe (R. S.)	695
5-p	2-door Sedan	695
5-p	2-door Touring Sedan	720
5-p	4-door Sedan	735
5-p	4-door Touring Sedan	760
7-p	Sedan (128-in. W.B.)	975
4-p	Conv. Coupe (R.S.)	795
5-p	Conv. Sedan	995
....	Commercial Sedan	665

DUESENBERG

(142 1/2 in.—3.62 m. W. B.)		
....	Chassis	\$8,500
....	Supercharged	10,000

(153 1/2 in.—3.91 m. W. B.)		
....	Chassis	\$8,500
....	Supercharged	10,000

FORD

(112 in.—2.84 m. W. B.)		
....	Five-Window Coupe	\$510
....	Tudor Sedan	520
....	Fordor Sedan	580
....	Tudor Sedan, trunk	545
....	Fordor Sedan, trunk	605
....	Club Cabriolet	675

(De Luxe Equipment)		
....	Five-Window Coupe	\$555
....	Roadster (R. S.)	560
....	Tudor Sedan	565
....	Three-Window Coupe	570
....	Phaeton	590
....	Tudor Touring Sedan	590
....	Cabriolet	625
....	Fordor Sedan	625
....	Fordor Touring Sedan	650
....	Convertible Sedan	780

GRAHAM

Crusader "80-A" (111 in.—2.81 m. W. B.)		
5-p	2-door Tour. Sedan, trunk	\$625
5-p	2-door Tour. Sedan, luggage comp.	595
5-p	4-door Tour. Sedan, trunk	655
5-p	4-door Tour. Sedan, luggage comp.	625

Crusader "80" (111 in.—2.81 m. W. B.)		
5-p	2-door Touring Sedan, trunk	\$665

PAS. CARROCERIA PRECIO

5-p	2-door Tour. Sedan, luggage comp.	635
5-p	4-door Touring Sedan, trunk	695
5-p	4-door Tour. Sedan, luggage comp.	665

Cavalier "90-A" (115 in.—2.92 m. W. B.)		
5-p	2-door Tour. Sedan, trunk	\$745
5-p	2-door Tour. Sedan, luggage comp.	715
5-p	4-door Tour. Sedan, trunk	775
5-p	4-door Tour. Sedan, luggage comp.	745
4-p	Coupe (R. S.)	745
2-p	Coupe	695

Cavalier "90" (115 in.—2.92 m. W. B.)		
5-p	2-door Touring Sedan, trunk	\$795
5-p	2-door Tour. Sedan, luggage comp.	\$765
5-p	4-door Touring Sedan, trunk	825
5-p	4-door Tour. Sedan, luggage comp.	795
4-p	Coupe (R.S.)	795
2-p	Coupe	765

Supercharger "110"		
5-p	2-door Touring Sedan, trunk	\$895
5-p	2-door Tour. Sedan, luggage comp.	865
5-p	4-door Touring Sedan, trunk	925
5-p	4-door Tour. Sedan, luggage comp.	895
4-p	Coupe (R. S.)	895
2-p	Coupe	865
5-p	4-door Touring Sedan, Custom	1,170

HUDSON

"Custom Six—Model 63" (120 in.—3.05 m. W. B.)		
5-p	Brougham	\$730
5-p	Sedan	785
4-p	Coupe (R.S.)	755
2-p	Coupe	710
4-p	Conv. Coupe (R.S.)	810

"DeLuxe Eight—Model 64" (120 in.—3.05 m. W. B.)		
5-p	Brougham	\$790
5-p	Sedan	830
4-p	Coupe (R.S.)	810
2-p	Coupe	760
4-p	Conv. Coupe (R.S.)	875

HUDSON		
"Custom Six—Model 63" (120 in.—3.05 m. W. B.)		
5-p	Brougham	\$730
5-p	Sedan	785
4-p	Coupe (R.S.)	755
2-p	Coupe	710
4-p	Conv. Coupe (R.S.)	810

Automóviles de Pasajeros

Precios de lista al detalle con entrega en la fábrica

NOTA: Los precios de lista de la fábrica están de acuerdo con la práctica en los Estados Unidos. No comprenden el precio de muchos artículos de equipo ni el de otros accesorios que no sean aquellos que ordinariamente necesitan los compradores en el país y el extranjero.

PAS. CARROCERIA PRECIO	PAS. CARROCERIA PRECIO	PAS. CARROCERIA PRECIO	PAS. CARROCERIA PRECIO	PAS. CARROCERIA PRECIO
Series "N" 621 (121 in.—3.07 m. W. B.) Special 6-p 2-door Sedan \$995 6-p 2-door Touring Sedan 1085 6-p 4-door Sedan 1035 6-p 4-door Touring Sedan 1075 3-p Coupe (R. S.) 1035 Custom 6-p 2-door Sedan \$1095 6-p 2-door Touring Sedan 1135 6-p 4-door Sedan 1135 6-p 4-door Touring Sedan 1175 3-p Coupe (R. S.) 1135	Deluxe "400" (117 in.—2.97 m. W. B.) 3-p Coupe \$675 5-p Coupe (R. S.) 725 6-p Victoria 715 6-p Victoria, trunk 745 6-p Sedan 765 6-p Sedan, trunk 790 5-p Cabriolet 800 Chassis 610 Ambassador Six (125 in.—3.18 m. W. B.) 6-p Touring Victoria \$835 6-p Touring Sedan 885 Chassis 685 Ambassador Eight (135 in.—3.18 m. W. B.) 6-p Touring Sedan \$995 Chassis 785	"Eight—1402" (139% in.—3.54 m. W. B.) 7-p Touring \$3,270 5-p Conv. Sedan 3,400 7-p Sedan 2,755 7-p Comm. Sedan 2,630 7-p Sedan Lim. 2,890 7-p Comm. Sedan Lim. 2,785 Chassis 1,990 "Super Eight—1403" (132% in.—3.36 m. W. B.) 5-p Sedan \$2,990 Chassis 2,290 "Super Eight—1404" (139% in.—3.53 m. W. B.) 5-6-p Formal Sedan \$3,800 5-p Club Sedan 3,170 5-p Coupe 3,080 2-4-p Coupe 2,880 2-4-p Conv. Coupe 3,070 5-p Phaeton 3,390 5-p Sport Phaeton 3,650 5-p Victoria 3,860 Chassis 2,360 "Super Eight—1405" (144% in.—3.66 m. W. B.) 7-p Touring \$3,690 5-p Conv. Sedan 4,010 7-p Sedan 3,390 7-p Comm. Sedan 3,265 7-p Sedan Lim. 3,580 7-p Comm. Sedan Lim. 3,455 Chassis 2,440 "Twelve—1407" (139% in.—3.53 m. W. B.) 5-p Sedan \$3,960 5-6-p Formal Sedan 4,600 5-p Club Sedan 4,060 5-p Coupe 3,990 2-4-p Coupe 3,820 2-4-p Conv. Coupe 3,850 5-p Phaeton 4,190 5-p Sport Phaeton 4,490 5-p Victoria 4,890 Chassis 2,980 "Twelve—1408" (144% in.—3.66 m. W. B.) 7-p Touring \$4,490 5-p Conv. Sedan 5,050 7-p Sedan 4,285 7-p Sedan Lim. 4,485 Chassis 3,170	"1602" (138 to 144 in.—3.51 to 3.66 m.) 5-p Sedan \$3,695 5-p Club Sedan 3,795 4-p Coupe (R. S.) 3,695 4-p Convertible Coupe (R. S.) 3,795 5-p Club Berline 3,945 7-p Sedan (144 in.) 4,000 7-p Encl. Drive Lim. (144 in.) 4,150 Brunn Metropolitan Town Brougham (144 in.) 5,795 5-p Conv. Sedan (144 in.) 4,600 5-p Club Berline 3,945 5-p Formal Sedan 3,945 Chassis (138 in.) 3,150 Chassis (144 in.) 3,375 "1603" (147 in.—3.7 m. W. B.) 7-p Sedan \$4,795 7-p Encl. Drive Lim. 4,995 7-p E. D. Limousine 6,500 Chassis 4,100 PLYMOUTH Business (113 in.—2.87 m. W. B.) 2-p Coupe \$510 5-p 2-door Sedan 545 5-p 4-door Sedan 590 Commercial Sedan 605 Station Wagon 765 Deluxe (113 in.—2.87 m. W. B.) 2-p Coupe \$580 4-p Coupe (R. S.) 620 4-p Conv. Coupe (R.S.) 725 5-p 2-door Sedan 625 5-p 4-door Sedan 660 5-p 2-door Touring Sedan 645 5-p 4-door Touring Sedan 680 Deluxe (125 in.—3.18 m. W. B.) 7-p Sedan, 4-door 895 PONTIAC Standard Six Series "36-26 B" (112 in.—2.84 m. W. B.) 5-p 2-door Sedan \$675 2-p Standard Coupe 615 5-p 4-door Sedan 720 5-p 2-door Touring Sedan—Trunk 700 5-p 4-door Touring Sedan—Trunk 745 2-p Cabriolet (R. S.) 760 2-p Sport Coupe (R. S.) 675 Chassis 425 De Luxe Six Series "36-26 A" (112 in.—2.84 m. W. B.) 5-p 2-door Sedan \$720 2-p Standard Coupe 665 2-p Cabriolet (R.S.) 810 5-p 4-door Sedan 770 5-p 2-door Touring Sedan—trunk 745 5-p 4-door Touring Sedan—trunk 795 2-p Sport Coupe (R. S.) 720 Chassis 475	Eight—Series "36-28 A" (117 in.—2.97 m. W. B.) 5-p 2-door Sedan \$770 2-p Standard Coupe 730 2-p Cabriolet (R.S.) 855 5-p 4-door Sedan 815 5-p 2-door Touring Sedan—trunk 795 5-p 4-door Touring Sedan—trunk 840 2-p Sport Coupe (R. S.) 785 Chassis 525 Nota—Los tres siguientes modelos de radioreceptores pueden suministrarse como equipo a elección a los precios adicionales, como sigue: modelo en un grupo con 5 tubos y uno rectificador \$44.00; modelo en dos grupos con 5 tubos y uno rectificador \$44.00 y modelo en dos grupos con 6 tubos \$55.00 REO Flying Cloud 5-p 2-door Coach \$795 6-p 4-door Standard Sedan 845 6-p 2-door Deluxe Brougham 845 6-p 4-door Deluxe Sedan 895 STUDEBAKER Dictator Six (116 in.—2.95 m. W. B.) 3-p Business Coupe \$665 3-p Custom Coupe 715 5-p Custom Coupe (R.S.) 740 6-p St. Regis Custom Sedan 745 6-p St. Regis Cruising Sedan 765 6-p Custom Sedan 775 6-p Cruising Sedan 795 President Eight (125 in.—3.18 m. W. B.) 3-p Custom Coupe \$965 5-p Custom Coupe (R.S.) 995 6-p St. Regis Custom Sedan 1,015 6-p St. Regis Cruising Sedan 1,035 6-p Custom Sedan 1,045 6-p Cruising Sedan 1,065 TERRAPLANE "DeLuxe—61" (115 in.—2.92 m. W. B.) 5-p Brougham \$615 5-p Sedan 670 4-p Coupe (R.S.) 640 2-p Coupe 595 4-p Conv. Coupe (R.S.) 715 "Custom—62" (115 in.—2.92 m. W. B.) Brougham \$665 Sedan 720 4-p Coupe (R.S.) 690 2-p Coupe 650 4-p Conv. Coupe (R.S.) 760 WILLYS-OVERLAND-4 "77" (100 in.—2.54 m. W. B.) 2-p Standard Coupe \$395 4-p Standard Sedan 425 4-p Deluxe Sedan 445 Panel delivery 415 Cab Pickup 395
LAFAYETTE (113 in.—2.87 m. W. B.) 6-p Sedan (6 Window) \$675 3-6 Business Coupe 595 5-p Coupe (Rumble) 665 6-p Touring Victoria (Trunk) 855 5-6 Victoria 625 6-p Touring Sedan (6 Window, Trunk) 700 5-p Cabriolet 740 3-p Bus. Coupe, 4-window 610 5-p Coupe (R. S.), 4-window 665 Chassis 520	OLDSMOBILE "F-36"—Six (115 in.—2.91 m. W. B.) 5-p Standard 4-door Sedan \$795 5-p 4-door Touring Sedan, trunk 820 5-p Coupe 730 5-p Touring Coupe, trunk 755 2-4-p Sport Coupe (R. S.) 730 2-p Business Coupe 665 2-4-p Convertible Coupe (R. S.) 805 Chassis 485 "L-36"—Eight (121 in.—3.07 m. W. B.) 5-p Standard 4-door Sedan \$910 5-p 4-door Touring Sedan, trunk 935 5-p Coupe 845 5-p Touring Coupe, trunk 870 2-4-p Sport Coupe (R. S.) 845 2-p Business Coupe 810 2-4-p Convertible Coupe (R. S.) 935 Chassis 615 Nota—Los tres modelos siguientes de radioreceptores pueden suministrarse como equipo a elección a los precios adicionales, como sigue: modelo en un grupo con 5 tubos y uno rectificador \$54.50; modelo en dos grupos de 5 tubos con uno rectificador \$54.50 y modelo en dos grupos con 6 tubos \$67.50.	Lincoln Zephyr (122 in.—3.10 m. W. B.) 5-p 2-door Sedan \$1,275 5-p 4-door Sedan 1,320 Lincoln V-12 (136 in.—3.45 m. W. B.) 5-p Coupe \$4,200 5-p Sedan (2 or 3w.) 4,300 2-p LeBaron Conv. Coupe 4,700 4-p LeBaron Conv. Roadster 4,700 5-p LeBaron Conv. Phaeton 5,000 5-p Brunn Victoria 5,500 Chassis 2,700 V-12 (145 in.—3.68 m. W. B.) 7-p Touring \$4,200 7-p Sedan 4,600 7-p Limousine 4,700 Judkins Berline 5,500 LeBaron Conv. Sedan 5,500 Willoughby Limousine 5,700 Judkins Sedan-Limousine 5,800 Brunn Carb., Non-Col. 6,600 Brunn Carb., Semi-Col. 6,700 Brunn Brougham 6,700 Willoughby Panel Brougham 6,900 Judkins Berline 5,600 Willoughby Spt. Sedan 6,800 Chassis 2,900	PACKARD "120-B" (120 in.—3.04 m. W. B.) 5-p Sedan \$1,075 5-p Touring Sedan 1,115 5-p Club Sedan 1,090 5-p Touring Coupe 1,040 2-p Business Coupe 990 2-4-p Sport Coupe 1,030 2-4-p Convertible Coupe 1,110 5-p Conv. Sedan 1,395 Chassis 760 "Eight—1400" (127% in.—3.23 m. W. B.) 5-p Sedan \$2,385 Chassis 1,850 "Eight—1401" (134% in.—3.41 m. W. B.) 5-p Sedan \$2,585 5-6-p Formal Sedan 3,285 5-p Club Sedan 2,580 5-p Coupe 2,560 2-4-p Coupe 2,470 2-4-p Conv. Coupe 2,730 5-p Phaeton 3,020 5-p Victoria 3,200 Chassis 1,930	PIERCE-ARROW "1601" (138 to 147 in.—3.51 to 3.7 m.) 5-p Sedan \$3,195 5-p Club Sedan 3,295 4-p Coupe (R. S.) 3,195 4-p Convertible Coupe (R. S.) 3,295 5-p Club Berline 3,445 7-p Sedan (144 in.) 3,500 7-p Enclosed Drive Limousine (144 in.) 3,650 Brunn Metropolitan Town Brougham (144 in.) 5,295 9-p Commercial Sedan (147 in.) 3,400 5-p Conv. Sedan (144 in.) 4,100 5-p Club Berline 3,445 5-p Formal Sedan 3,445 Chassis (138 in.) 2,650 Chassis (144 in.) 2,875

Características Mecánicas de

ABREVIACIONES:

- *—Amplificador al vacío
- A elección
- †—Sedán de 5 pas.
- ‡—Largo total
- ††—Sedán de 7 pas.
- §§—Amplificador de freno al vacío
- ††—Se aplica al Std. 7.00 x 15 en Custom
- *—Antes la N.A.C.C.
- 2-P—De dos placas
- (a)—Articulaciones universales interiores Weiss y exteriores Rzeppa.
- A-Lite—Auto-Lite
- B&B—Borg & Beck
- Br-L—Brown-Lipe
- C&L—Leva y palanca
- C & R—Leva y rodillo
- Cl—Climax
- Col—Columbia
- d—Dual
- D-R—Delco-Remy
- D-L—Detroit Lubricator
- Det—Detroit Gear
- Detrt—Universal Products Co.
- D-M—Acción mecánica directa
- Ex-DS—Fr. ext. en árbol trans.
- Ex-Fw—Fr. ext. en 4 ruedas
- Ex-Rw—Fr. ext. en rue. tr.
- F—Flotante Eje
- FF—Flotante
- Gem—Gemmer
- Hyd—Hidráulico
- In-Fw—Fr. int. en 4 ruedas
- In-F&R—Interiores en la rueda delanteras y transeras
- In-Rw—Interiores en las ruedas transeras
- IPS—Suspensión plana independiente
- Lav—Lavine Gear Co.
- Lyco—Lycoming
- M—Metal
- Mec—Mechanics
- Mun—Muncie
- M-D—Disco múltiple
- N—De agujas
- Nat—National
- N-B—Cojinete de agujas
- N-E—North East
- N-P—New Process Gear Co.
- O-D—Owen Dyneto
- Own—Propio
- Opt—Opcional
- Pre—Prest-O-Lite
- R&M—Caucho y metal
- Pump—Bomba
- R—Caucho
- Roc—Rockford
- RC&L—Rodillo, leva y palanca
- R&M—Caucho y metal
- Rus—Russell
- Sag—Saginaw
- Sal—Salisbury
- S-P—De una placa
- Strom—Stromberg
- T-P—Thompson Products
- The—Thermold
- Tim—Timken
- U-M—Universal Y Mechanics
- Vac—Vacío o aspiración
- W-C—Warner Corp.
- W-G—Warner Gear
- W&R—Tornillo sin fin y rodillo dentado
- W&S—Tornillo sin fin y sector
- W&T—Tornillo sin fin y bloque de soporte
- W&W—Tornillo sin fin y rueda
- War—Warner Corp.
- Wil—Willard

MODELO Y MARCA	Distancia entre los ejes		Tamaño de los Neumáticos (pulgs.)	Peso		Marca	No. de cilindros	No. de cilindros—diámetro interior y carrera de embolo		Potencia (fórmula N. A. C. C.)	Cilindrada	
	Pulgs.	Metros		(en lbs.)	Kilogramos			Pulgs.	Millímetros		Pulgs. Cúb.	Litros
1 Auburn.....654	120	3.04	16x6.00	3279	1490	Lyc.....	6	3 1/2 x 4 3/4	77x120	22.51	209.9	3.44
2 Auburn.....852	127	3.23	16x6.50	3580	1627	Lyc.....	8	3 1/2 x 4 3/4	77x120	30.01	280	4.59
3 Auburn...Supercharged 852	127	3.23	16x7.00	3729	1695	Lyc.....	8	3 1/2 x 4 3/4	77x120	30.01	280	4.59
4 Buick....."36-40"	118	3.00	6.50/16	3534	1604	Own.....	8	3 1/2 x 3 3/8	78x98	30.63	233	3.81
5 Buick....."36-60"	122	3.10	7.00/15	4004	1816	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	87x109	37.81	320	5.24
6 Buick....."36-80"	131	3.33	7.00/16	4379	1985	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	87x109	37.81	320	5.24
7 Buick....."36-90"	138	3.50	7.50/16	4858	2199	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	87x109	37.81	320	5.24
8 Cadillac....."36-60"	121	3.07	7.00x16	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	85x114	36.4	322	5.28
9 Cadillac.."36-70" & "36-75"	131 & 138	3.35-3.50	7.50x16	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	89x114	39.2	346	5.69
10 Cadillac.."36-80" & "36-85"	131 & 138	3.35-3.50	7.50x16	Own.....	12	3 1/2 x 4	79x102	46.9	368	6.03
11 Cadillac....."36-90"	154	3.92	7.50x17	Own.....	16	3x4	76x102	57.5	452	7.40
12 Chevrolet....."Standard"	109	2.78	5.25/17	Own.....	6	3 1/2 x 4	84x102	26.3	206.8	3.39
13 Chevrolet....."Master"	113	2.87	5.50/17	Own.....	6	3 1/2 x 4	84x102	26.3	206.8	3.39
14 Chrysler....."C-7"	118	3.00	6.25x16	2750	1250	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	86x114	27.34	241.5	3.96
15 Chrysler....."C-8"	121-133	3.07-3.4	6.50x16	3295	1494	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	83x105	33.80	273.8	4.49
16 Chrysler....."C-9" Airflow	123	3.12	7.00x16	3970	1800	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	83x124	33.80	323.5	5.30
17 Chrysler....."C-10" Airflow	128	3.25	7.50x16	4060	1842	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	83x124	33.80	323.5	5.30
18 Chrysler....."C-11" Airflow	137 1/2	3.48	7.50x16	4280	1945	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	83x124	33.80	323.5	5.30
19 Cord.....	125	3.18	6.50x16	3850	1750	Lyc.....	8	3 1/2 x 3 3/4	89x95	39.20	288.6	4.73
20 Cunningham....."V-10"	132-142	3.35-3.61	7.50/18	4600	2086.5	Own.....	8	3 1/2 x 5	99x127	48.05	471.0	7.72
21 De Soto....."Airstream"	118 & 130	3.00 & 3.3	6.25x16	3111	1414	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	86x114	27.34	241.5	3.96
22 De Soto....."Airflow"	115 1/2	2.95	6.50x16	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	86x114	27.34	241.5	3.96
23 Dodge....."D2"	116	2.93	6.00x16	2923	1328	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	83x111	25.35	217.8	3.57
24 Duesenberg....."SJ St 8"	142 1/2	3.62	7.50/17	4550	2063.8	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	95x121	45.00	420.0	6.88
25 Duesenberg....."SJ St 8"	153 1/2	3.91	7.50/17	4625	2097.7	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	95x121	45.00	420.0	6.88
26 Duesenberg....."J St 8"	142 1/2	3.62	7.50/17	4550	2063.8	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	95x121	45.00	420.0	6.88
27 Duesenberg....."J St 8"	153 1/2	3.91	7.50/17	4625	2097.7	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	95x121	45.00	420.0	6.88
28 Ford....."8"	112	2.84	6.00x16	2872	1167.9	Own.....	8	3 1/2 x 3 3/4	78x95	30.00	221.0	3.62
29 Graham....."80-A"	111	2.81	17x5.25	2670	1213	Own.....	6	3x4	76x101	21.6	169.6	2.78
30 Graham....."80"	111	2.81	16x6.00	2680	1218	Own.....	6	3x4	76x101	21.6	169.6	2.78
31 Graham....."90-A"	115	2.92	16x6.00	2865	1304	Own.....	6	3 1/2 x 4	82x101	25.35	199.1
32 Graham....."90"	115	2.92	16x6.00	2995	1361	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	82x111	25.35	217.8	3.57
33 Graham.....Superchr. "110"	115	2.92	16x6.25	3070	1395	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	82x111	25.35	217.8	3.57
34 Hudson....."63"	120	3.05	16x6.00	2980	1352	Own.....	6	3x5	76x127	21.60	212.0	3.47
35 Hudson....."64" & "65"	120	3.05	16x6.25	3145	1427	Own.....	8	3x4 1/2	76x114	28.80	254.0	4.17
36 Hudson....."66" & "67"	127	3.22	16x6.25	3196	1450	Own.....	8	3x4 1/2	76x114	28.80	254.0	4.17
37 Hupmobile....."618"	118	3.00	16x6.00	3000	1364	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	89x108	29.42	245.3	4.02
38 Hupmobile....."621-N"	121	3.07	16x6.50	3535	1607	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	81x121	32.51	303.2	4.97
39 *Lafayette (Nash), "3610"	113	2.87	6.00x16	2950	1341	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	83x111	25.35	217.76	3.57
40 La Salle....."36-50"	120	3.048	7.00/16	Own.....	8	3x4 1/2	76x111	28.8	248	4.06
41 Lincoln....."Zephyr"	122	3.10	7.00-16	3400	1545	Own.....	12	2 1/2 x 3 3/4	70x95	36.3	267.3	4.37
42 *Lincoln....."V12-145"	145	3.68	7.50x17	5840 1/2	2628	Own.....	12	3 1/2 x 4 1/8	83x114	46.8	414.0	7.34
43 *Lincoln....."V12-136"	136	3.45	7.50x17	5690	2390.4	Own.....	12	3 1/2 x 4 1/8	76x114	46.8	414.0	7.34
44 *Nash....."400"	117	2.97	6.00/16	2970	1350	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	85x111	27.34	234.8	3.85
45 *Nash....."Ambassador 6"	125	3.18	6.25x16	3710	1686	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	85x111	27.34	234.8	4.27
46 *Nash....."Ambassador 8"	125	3.18	6.50x16	3820	1736	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	79x108	31.25	260.8	4.27
47 Oldsmobile....."F-36"	115	2.91	6.50x16	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	84x105	26.3	213.3	3.50
48 Oldsmobile....."L-36"	121	3.07	7.00x16	Own.....	8	3x4 1/2	76x108	28.8	240.3	3.94
49 *Packard....."120"	120	3.04	16x7.00	3535	1607	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	82x108	33.8	282	4.62
50 *Packard 8....."1400"	127 1/2	3.23	17x7.00	4780	2151.1	Own.....	8	3 1/2 x 5	81x127	32.50	320.0	5.24
51 *Packard 8....."1401"	134 1/2	3.41	17x7.00	4395	2189	Own.....	8	3 1/2 x 5	81x127	32.50	320.0	5.24
52 *Packard 8....."1402"	139 1/2	3.54	17x7.00	5075	2307	Own.....	8	3 1/2 x 5	81x127	32.50	320.0	5.24
53 *Packard Super 8....."1403"	132 1/2	3.36	17x7.00	5030	2263.5	Own.....	8	3 1/2 x 5	89x127	39.20	384.8	6.30
54 *Packard Super 8....."1404"	139 1/2	3.53	17x7.00	5100	2382	Own.....	8	3 1/2 x 5	89x127	39.20	384.8	6.30
55 *Packard Super 8....."1405"	144 1/2	3.66	17x7.00	5375	2443	Own.....	8	3 1/2 x 5	89x127	39.20	384.8	6.30
56 *Packard 12....."1407"	139 1/2	3.53	17x7.50	5700	2565	Own.....	12	3 1/2 x 4 1/8	87x108	56.72	473.0	7.75
57 *Packard 12....."1408"	144 1/2	3.66	17x7.50	5810	2641	Own.....	12	3 1/2 x 4 1/8	87x108	56.72	473.0	7.75
58 Pierce-Arrow....."1601"	138 to 147	3.5 to 3.7	7.00x17	5565	2524	Own.....	8	3 1/2 x 5	89x127	39.20	385.0	6.30
59 Pierce-Arrow....."1602"	138 to 144	3.5 to 3.66	7.50x17	5810	2635	Own.....	12	3 1/2 x 4	89x102	58.80	462.0	7.57
60 Pierce-Arrow....."1603"	147	3.7	7.50x17	6015	2728	Own.....	12	3 1/2 x 4	89x102	58.80	462.0	7.57
61 Plymouth....."P-2"	113	2.87	6.00x16	2750	1250	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	79x111	23.44	201.3	3.3
62 Pontiac....."Six"	112	2.84	6.00x16	3315	1507	Own.....	6	3 1/2 x 3 3/8	86x98	27.4	208.0	3.41
63 Pontiac....."Eight"	117	2.97	6.50/16	3430	1559	Own.....	8	3 1/2 x 3 3/8	83x89	33.8	232.3	3.80
64 Reo....."Flying Cloud"	115	2.92	6.25/16	3300	1500	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	85x108	27.34	228.0	3.73
65 Studebaker, Dictator "Six"	116	2.95	6.00/16	Own.....	6	3 1/2 x 4 1/8	83x111.1	25.4	217.8	3.57
66 Studebaker, Pres. "Eight"	125	3.18	6.50/16	Own.....	8	3 1/2 x 4 1/8	78x108	30.00	250.4	4.10
67 Terraplane.....	115	2.92	16x6.00	2875	1304	Own.....	6	3x5	76x127	21.6	212.0	3.30
68 *Willys....."77"	100	2.54	17x5.00	2100	952	Own.....	4	3 1/2 x 4 1/8	70x111	15.63	134.2	2.20

Automóviles de Pasajeros

Precios de lista al detalle con entrega en la fábrica

Potencia Máxima al freno a las R.P.M. especificadas	Compresiones	Sistema de Combustible		Marca del generador y motor de arranque	Marca del sistema de encendido	Acumulador		Embrague		Marca del cambio de marcha	Univer- sales		Eje Trasero			De Pie		De mano y locación	Marca del eje delantero	Mecanismo de dirección			
		Marca del carburador	Tipo de alimentación			Marca	Voltaje y Amperios- hora	Tipo	Marca		Tipo	Marca	Marca del trasero	Tipo	Desmultipli- caciones de engranajes	Tipo y locación	Aplicación			Marca	Tipo		
85-3500 115-3600 150-4000	6.2 6.5 6.5	Strom Strom Strom	1 1/4 1d 1 1/2	AC Pump. AC Pump. AC Pump.	A-Lite A-Lite A-Lite	A-Lite A-Lite A-Lite	USL USL USL	6-90 6-105 6-105	S-P S-P S-P	Long. Long. Long.	W.G. Det. Det.	N.B. N.B. N.B.	Mec. Mec. Mec.	Col. Col. Col.	1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F	4.44 4.08 4.08	In-Fw. In-Fw. In-Fw.	Hyd. Hyd. Hyd.	In-Rw. In-Rw. In-Rw.	Col. Col. Col.	Ross. Ross. Ross.	C&R. C&R. C&R.	1 2 3
93-3200 120-3200 120-3200 120-3200	5.65-1 5.45-1 5.45-1 5.45-1	Strom Strom Strom Strom	1 1/8 1 1/8 1 1/8 1 1/8	AC Pump. AC Pump. AC Pump. AC Pump.	D-R D-R D-R D-R	D-R D-R D-R D-R	Delco Delco Delco Delco	6-100 6-120 6-120 6-120	S-P S-P S-P S-P	Own. Own. Own. Own.	Own. Own. Own. Own.	M M M M	Own. Own. Own. Own.	Own. Own. Own. Own.	1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F 3/4 F	4.44 3.9 4.22 4.55	In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw.	Hyd. Hyd. Hyd. Hyd.	In-Rw. In-Rw. In-Rw. In-Rw.	ISFW ISFW ISFW ISFW	Sag. Sag. Sag. Sag.	W&R. W&R. W&R. W&R.	4 5 6 7
125-3400 135-3400 150-3600 185-3800	6.25 6.25 6.00 6.00	Strom Strom D-L D-L	1 1/4 1 1/4 1 1/2 1 1/2	AC Pump. AC Pump. AC Pump. AC Pump.	D-R D-R D-R D-R	D-R D-R D-R D-R	Delco Delco Delco Delco	6-110 6-130 6-160 6-190	S-P S-P S-P M-D	Own. Own. Own. Own.	Own. Own. Own. Own.	N N N N	Own. Own. Own. Own.	Own. Own. Own. Own.	1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F FF	4.1 4.3 4.6 4.5	In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw.	Hyd. Hyd. Hyd. DM	In-Rw. In-Rw. In-Rw. In-Rw.	ISFW ISFW ISFW ISFW	Sag. Sag. Sag. Sag.	W&R. W&R. W&R. W&R.	8 9 10 11
79-3200 79-3200	6.00 6.00	Carter Carter	1 1/4 1 1/4	AC Pump. AC Pump.	D-R D-R	D-R D-R	Delco Delco	6-86 6-90	S-P S-P	Own. Own.	Own. Own.	M M	Own. Own.	Own. Own.	1 1/2 F 1 1/2 F	4.11 4.11	In-Fw. In-Fw.	Hyd. Hyd.	In-Rw. In-Rw.	Own. ISFW	Own. Sag.	W&S. W&R.	12 13
87-3400 105-3400 115-3400 123-3400 123-3400	5.4 5.8 6.0 6.0 6.0	B & B Strom Strom Strom Strom	1 1/2 1 1/4d 1 1/4d 1 1/4d 1 1/4d	Pump. Pump. Pump. Pump. Pump.	A-Lite A-Lite A-Lite A-Lite A-Lite	A-Lite A-Lite A-Lite A-Lite A-Lite	Wil. Wil. Wil. Wil. Wil.	6-119 6-119 6-136 6-136 6-136	S-P S-P S-P S-P S-P	B&B. B&B. B&B. B&B. B&B.	Own. Own. Own. Own. Own.	M M M M M	Detrt. Own. Detrt. Detrt. Detrt.	Own. Own. Own. Own. Own.	1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F	4.10 4.10 4.10 4.10 4.30	In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw.	Hyd. Hyd. Hyd. Hyd.* Hyd.*	Ex-DS Ex-DS Ex-DS Ex-DS Ex-DS	ISFW ISFW Own. Own. Own.	Gem. Gem. Gem. Gem. Gem.	W&R. W&R. W&R. W&R. W&R.	14 15 16 17 18
125-3500 140-2600	6.5 5.00	Strom Strom	1d 1 1/4d	AC Pump. Pump.	A-Lite Delco	A-Lite N-E	USL Wil.	6-130 6-132	S-P M-D	Long. Own.	Own. Own.	(a) M	(a) Mec.	Own. Tim.	Tube 1 1/2 F	2.75 4.25	In-Fw. In-Fw.	Hyd. D-M.	In-Rw. In-Fw.	Own. Tim.	Gem. Ross.	W&R. C&L.	19 20
87-3400 87-3400	5.40 5.40	B&B B&B	1 1/2 1 1/2	Pump. Pump.	A-Lite A-Lite	A-Lite A-Lite	Wil. Wil.	6-119 6-119	S-P S-P	B&B. B&B.	Own. Own.	M M	Detrt. Detrt.	Own. Own.	1 1/2 F 1 1/2 F	4.1 4.10	In-Fw. In-Fw.	Hyd. Hyd.	Ex-DS Ex-DS	ISFW Own.	Gem. Gem.	W&R. W&R.	21 22
82-3600 320-4000 320-4200 265-4200 265-4200	5.60 5.20 5.20 5.20 5.20	Strom Strom Strom Strom Strom	1 1/4 1 1/4d 1 1/4d 1 1/4d 1 1/4d	Pump. Pump. Pump. Pump. Pump.	A-Lite D-R D-R D-R D-R	A-Lite D-R D-R D-R D-R	Wil. Exide Exide Exide Exide	6-90 6-160 6-160 6-160 6-160	S-P 2-P 2-P 2-P 2-P	B&B. Own. Own. Own. Own.	Own. Own. Own. Own. Own.	M M M M M	Detrt. Own. Own. Own. Own.	Own. Col. Col. Col. Col.	1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F	4.12 Opt. Opt. Opt. Opt.	In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw.	Hyd. Hyd. Hyd. Hyd. Hyd.	Ex-DS Ex-DS Ex-DS Ex-DS Ex-DS	Own. Col. Col. Col. Col.	Gem. Ross. Ross. Ross. Ross.	W&S. C&L. C&L. C&L. C&L.	23 24 25 26 27
90-3800 70-3500 70-3500 80-3300 85-3300 112-4000	6.33 6.8 6.8 6.7 6.7 6.7	Strom Marvel Marvel Marvel Marvel Marvel	1d 1 1/2 1 1/2 1 1/2 1 1/2 1 1/2	Pump. AC Pump. AC Pump. AC Pump. AC Pump. AC Pump.	Own. D-R D-R D-R D-R D-R	Own. D-R D-R D-R D-R D-R	Own. Wil. Wil. Wil. Wil. Wil.	6-96 6-90 6-90 6-90 6-90 6-90	S-P S-P S-P S-P S-P S-P	Own. Ill. Ill. Ill. Long. Long.	Own. W-G W-G W-G W-G W-G	M N.B. N.B. N.B. N.B. N.B.	Spicer. Spicer. Spicer. Spicer. Spicer. Spicer.	Own. Spicer. Spicer. Spicer. Spicer. Spicer.	1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F	4.11** 4.55 4.55 4.45 4.27 4.27	In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw.	D-M. Hyd. Hyd. Hyd. Hyd. Hyd.	In-Fw. In-Rw. In-Rw. Ex-DS Ex-DS Ex-DS	Own. Spicer. Spicer. Spicer. Spicer. Spicer.	Gem. Ross. Ross. Ross. Ross. Ross.	W&S. C&L. C&L. C&L. C&L. C&L.	28 29 30 31 32 33
93-3800 113-3800 113-3800	6.25 6.00 6.00	Carter Carter Carter	1 1/4 1 1/4 1 1/4	AC Pump. AC Pump. AC Pump.	A-Lite A-Lite A-Lite	A-Lite A-Lite A-Lite	Nat. Nat. Nat.	6-105 6-125 6-125	S-P S-P S-P	Own* Own* Own*	Own. Own. Own.	N N N	Spicer. Spicer. Spicer.	Own. Own. Own.	1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F	4.11 4.11 4.11	In-Fw. In-Fw. In-Fw.	Hyd. Hyd. Hyd.	In-Rw. In-Rw. In-Rw.	Own. Own. Own.	Gem. Gem. Gem.	W&S. W&S. W&S.	34 35 36
101-3600 120-3500	5.75 5.80	Carter Carter	1 1/4 1d	AC Pump. AC Pump.	A-Lite A-Lite	A-Lite A-Lite	Wil. Wil.	6-100 6-119	S-P S-P	B&B. Long.	W-G W-G	N.B. N.B.	Spicer. Detrt.	Spicer. Spicer.	1 1/2 F 1 1/2 F	4.27 4.27	In-Fw. In-Fw.	Hyd. Hyd.	In-Rw. In-Rw.	Spicer. Own.	Ross. Gem.	C&L. W&R.	37 38
83-3200 105-3600	5.61 6.25-1	Strom Strom	1 1/4 1d	AC Pump. AC Pump.	A-Lite D-R	A-Lite D-R	USL Delco	6-100 6-110	S-P S-P	B&B Own.	Own. Own.	M N	Mec. Own.	Own. Own.	1 1/2 F 1 1/2 F	4.1 4.5	In-Fw. In-Fw.	Hyd. Hyd.	In-Rw. In-Rw.	Own. ISFW	Gem. Sag.	W&R. W&R.	39 40
110-3900 150-3400 150-3400	6.7 6.38 6.38	Strom Strom Strom	1d 1 1/8 1 1/8	Pump. Pump. Pump.	Own A-Lite A-Lite	Own A-Lite A-Lite	Own Exide Exide	6-96 6-147 6-147	2-P S-P S-P	Long. Long. Long.	Own. Own. Own.	M M M	Spicer. Spicer. Spicer.	Own. Tim. Tim.	1 1/2 F FF FF	4.33 4.58 4.58	In-Fw. In-Fw. In-Fw.	D-M D-M\$\$ D-M\$\$	In-Fw. In-Fw. In-Fw.	Own. Tim. Tim.	Gem. Own. Own.	W&R. W&R. W&R.	41 42 43
90-3400 93-3400 102-3400	5.61 5.8 5.25	Strom Strom Strom	1 1/4 1 1/2 1d	AC Pump. AC Pump. AC Pump.	A-Lite A-Lite A-Lite	A-Lite A-Lite A-Lite	USL USL USL	6-100 6-100 6-116	S-P S-P S-P	B&B B&B B&B	Own. Own. Own.	M M M	Mec. Mec. Mec.	Own. Own. Own.	1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F	4.1 4.4 4.1	In-Fw. In-Fw. In-Fw.	Hyd. Hyd. Hyd.	In-Rw. In-Rw. In-Rw.	Own. Own. Own.	Gem. Gem. Gem.	W&R. W&R. W&R.	44 45 46
90-3400 100-3400	6.00 6.20	Strom Strom	1 1/4 1d	AC Pump. AC Pump.	D-R D-R	D-R D-R	Delco Delco	6-94 6-110	S-P S-P	B&B B&B	Own. Own.	N N	Mec. Mec.	Own. Own.	1 1/2 F 1 1/2 F	4.55 4.55	In-Fw. In-Fw.	Hyd. Hyd.	In-Rw. In-Rw.	ISFW ISFW	Sag. Sag.	W&R. W&R.	47 48
120-3800 130-3200 130-3200 130-3200 130-3200 150-3200 150-3200 175-3200 175-3200	6.50 ** ** ** ** ** ** ** **	Strom Strom Strom Strom Strom Strom Strom Strom Strom	1 1 1/8 1 1/8 1 1/8 1 1/8 1 1/8 1 1/8 1 1/8 1 1/8	Pump. Pump. Pump. Pump. Pump. Pump. Pump. Pump. Pump.	A-Lite Dyn D-R D-R D-R D-R D-R D-R D-R	A-Lite D-R ** ** ** ** ** ** **	Delco ** ** ** ** ** ** ** **	6-114 6-144 6-144 6-144 6-144 6-144 6-144 6-144 6-144	S-P S-P S-P S-P S-P S-P S-P S-P S-P	Long. Long. Long. Long. Long. Long. Long. Long.* Long*	Own. Own. Own. Own. Own. Own. Own. Own. Own.	M M M M M M M M M	Detrt. Spicer. Spicer. Spicer. Spicer. Spicer. Spicer. Spicer. Spicer.	Own. Own. Own. Own. Own. Own. Own. Own. Own.	1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F	** ** ** ** ** ** ** ** **	In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw.	Hyd. D-M\$\$ D-M\$\$ D-M\$\$ D-M\$\$ D-M\$\$ D-M\$\$ D-M\$\$ D-M\$\$	In-Rw. In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw. In-Fw.	ISFW Own. Own. Own. Own. Own. Own. Own. Own.	Gem. Gem. Gem. Gem. Gem. Gem. Gem. Gem. Gem.	W&R. W&R. W&R. W&R. W&R. W&R. W&R. W&R. W&R.	49 50 51 52 53 54 55 56 57
150-3400 185-3400 185-3400	6.4 6.4 6.4	Strom Strom Strom	1 1/4d 1 1/4d 1 1/4d	AC Pump. AC Pump. AC Pump.	O-D O-D O-D	D-R D-R D-R	Wil. Wil. Wil.	6-140 6-160 6-160	S-P S-P S-P	Long. Long. Long.	W-G W-G W-G	N.B. N.B. N.B.	Detrt. Detrt. Detrt.	Own. Own. Own.	1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F	4.58 4.58 4.58	In-Fw. In-Fw. In-Fw.	D-M* D-M* D-M*	In-Fw. In-Fw. In-Fw.	Own. Own. Own.	Ross. Ross. Ross.	C&L. C&L. C&L.	58 59 60
78-3600 81-3600 87-3800	6.07 6.2-1 6.2-1	B&B Carter Carter	1 1/4 1 1/4 1 1/4	Pump. AC Pump. AC Pump.	A-Lite D-R D-R	A-Lite D-R D-R	Wil. Delco Delco	6-86 6-94 6-107	S-P S-P S-P	B&B Own. Own.	Own. Own. Own.	M M M	Detrt. Own. Own.	Own. Own. Own.	1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F	4.12 4.44 4.55	In-Fw. In-Fw. In-Fw.	Hyd. Hyd. Hyd.	Ex-DS In-F&R In-F&R	Own. ISFW ISFW	Gem. Sag. Sag.	W&R. W&R. W&R.	61 62 63
85-3400 90-3400 115-3600	7.00 6.0-1 6.5-1	Carter Strom Strom	1 1/2 1 1/4 1d	AC Pump. Pump. Pump.	D-R A-Lite D-R	D-R A-Lite D-R	Wil. Wil. Wil.	6-102 8-105 8-105	S-P S-P S-P	B&B B&B Long.	W-G W-G W-G	N.B. R A-B	Spicer. T-P Spicer.	Spicer. Spicer. Spicer.	1 1/2 F 1 1/2 F 1 1/2 F	4.27 4.55 4.55	In-Fw. In-Fw. In-Fw.	Hyd. Hyd. Hyd.	Ex-DS In-Rw In-Rw	Own. Own. 1PS.	Ross. Ross. Ross.	C&L. C&L. C&L.	64 65 66
88-3800 48-3200	6.00 5.7	Carter Tillotson	1 1/4 1 1/4	Pump. AC Pump.	A-Lite A-Lite	A-Lite A-Lite	Nat. USL	6-105 6-96	S-P S-P	Own* B&B.	Own. Own.	N 											

Camiones

Precios de lista, entrega en la fábrica

El precio mostrado es el precio de lista al por menor, en la fábrica, por el chasis normal, sin compartimiento de conductor ni carrocería o caja. Los equipos especiales o a elección son a precio adicional. El equipo de neumáticos es lo mínimo y estas especificaciones no reflejan la escala de semejanza de los equipos ofrecidos por los fabricantes de los modelos anotados. Cuando una sola anotación comprende dos o más camiones, las características de todos ellos son las mínimas en peso, desmultiplicación y muelles. El precio indicado es por el camión más barato

MARCA Y MODELO	INFORMACION GENERAL					TAMAÑOS DE LOS NEUMATICOS		Marca y modelo	MOTOR					EJE TRASERO		DIMENSIONES DE LA CAJA		MUELLES				
	Capacidad en toneladas	Precio del chasis	Distancia normal entre los ejes	Maxima distancia entre los ejes	Peso bruto del vehiculo	Peso del chasis solo	Delanteros		Traseros	No. de cilindros	Cilindrada	Compresion	Esfuerzo de rotacion en pies libras	Potencia segun la A. M. A.	Potencia maxima al freno a las r.p.m. indicadas	Engranaje y tipo	Desmultiplicaciones	De compartimiento al extremo trasero del bastidor	De compartimiento al eje trasero	Anchura del bastidor	Delanteros	Traseros
Autocar.....	RH 2 1/2-6 1/2	3250	174	192	6893 B8.25/20	DB8.25/20	Ow'n 358	6-4x4 1/2	314	5.2	213	33.7	75-2400 2F	6.49	41.1	158	84 1/2	34 1/2	39x2 1/2	53x3	53x3
.....	D 2 1/2-6 1/2	3550	174	192	7055 B8.25/20	DB8.25/20	Ow'n 358	6-4x4 1/2	358	5.2	240	38.4	84-2500 2F	6.49	41.1	158	84 1/2	34 1/2	42x3	53x3	53x3
.....	DF 4-8 1/2	3875	159	177	7719 B9.00/20	DB9.00/20	Ow'n 358	6-4x4 1/2	358	5.2	240	38.4	84-2500 2F	6.12	35.8	188	102 1/2	34 1/2	41 1/2x3	53 1/2x3	53 1/2x3
(Eng.und.seat)UD 3 1/2-6 1/2	3750	109	145	7629 B8.25/20	DB8.25/20	Ow'n 358	6-4x4 1/2	358	5.2	240	38.4	84-2500 2F	6.49	41.1	158	84 1/2	34 1/2	41 1/2x3	53 1/2x3	53 1/2x3	53 1/2x3
Brockway.....	78 1 1/2-2	895	138	164	3950 B6.00/20	DB6.00/20	Con 24B	6-3x4 1/2	210	5.75	154	24.3	71-3100 SF	5.66	36.2	102	65 1/2	34	40x2 1/2	54x2 1/2	54x2 1/2
.....	87 2	1240	144	176	4300 B6.50/20	DB6.50/20	Con 28B	6-3x4 1/2	248	5.3	170	27.3	78-3100 SF	6.6	42.7	114	71 1/2	34	40x2 1/2	54x2 1/2	54x2 1/2
.....	90X 2-2 1/2	1470	150	176	4545 B7.00/20	DB7.00/20	Con 28B	6-3x4 1/2	248	5.3	170	27.3	78-3100 SF	6.6	42.7	114	71 1/2	34	40x2 1/2	54x2 1/2	54x2 1/2
.....	96 2-2 1/2	1740	156	176	5075 B7.00/20	DB7.00/20	Con 29B	6-3x4 1/2	288	5.5	190	32.6	78-2650 SF	5.83	38.5	138	83 1/2	34	40x2 1/2	54x2 1/2	54x2 1/2
.....	110 2 1/2-3	1900	156	188	5435 B7.50/20	DB7.50/20	Con 29B	6-3x4 1/2	288	5.5	190	32.6	78-2650 SF	5.83	38.5	138	83 1/2	34	40x2 1/2	54x2 1/2	54x2 1/2
.....	125X 2 1/2-3	2075	164	188	5500 B7.50/20	DB7.50/20	Con 31B	6-3x4 1/2	318	5.5	214	36.0	86-2600 SF	6.17	40.7	170	91 1/2	34	40x2 1/2	54x2 1/2	54x2 1/2
.....	130 3-3 1/2	2245	164	206	6000 B8.25/20	DB8.25/20	Con 29B	6-3x4 1/2	288	5.5	190	32.6	78-2650 SF	5.83	38.5	138	83 1/2	34	40x2 1/2	54x2 1/2	54x2 1/2
.....	145 3-3 1/2	2385	176	206	6150 B8.25/20	DB8.25/20	Con 31B	6-3x4 1/2	318	5.5	214	36.0	86-2600 SF	6.17	40.7	170	91 1/2	34	40x2 1/2	54x2 1/2	54x2 1/2
.....	150X4 3-3 1/2	2680	176	206	6235 B8.25/20	DB8.25/20	Con 32B	6-4x4 1/2	361	5.5	250	40.8	95-2500 SF	6.17	43.2	174	103 1/2	34	40x2 1/2	54x3	54x3
.....	150X5 3-3 1/2	2710	176	206	6300 B8.25/20	DB8.25/20	Con 32B	6-4x4 1/2	361	5.5	250	40.8	95-2500 SF	6.17	43.2	174	103 1/2	34	40x2 1/2	54x3	54x3
.....	160X 3 1/2-4	3295	153	207	7350 B9.00/20	DB9.00/20	Con 32B	6-4x4 1/2	361	5.5	250	40.8	95-2500 SF	6.17	43.2	174	103 1/2	34	40x2 1/2	54x3	54x3
.....	170X 4	3640	153	207	7950 B9.00/20	DB9.00/20	Con 33B	6-4x4 1/2	381	4.76	276	40.8	106-2600 2F	5.63	43.4	138	83 1/2	34 1/2	41x3	54x3	54x3
.....	175X 4-7 1/2	4290	153	207	8325 B9.00/20	DB9.00/20	Con 34B	6-4x4 1/2	427	4.6	308	45.9	118-2600 2F	5.63	43.4	138	83 1/2	34 1/2	41x3	54x3	54x3
.....	180PS	2525	164	206	5450 P7.00x34	DP7.00x34	Con 29B	6-3x4 1/2	288	5.5	190	32.6	78-2650 SF	5.63	43.4	138	83 1/2	34 1/2	41x3	54x3	54x3
*Chevrolet F.B.Com.	1 1/2	360	112	112	4400	2105 B5.50/17	B5.50/17	Ow'n	6-3x4	207	6.0	150	26.3	72-3200 SF	4.11	12.4	66 1/2	32 1/2	45	36x1 1/2	54x1 1/2	54x1 1/2
.....	RA Utility 1 1/2	500	131	131	7600	3015 B6.00/20	P32x6	Ow'n	6-3x4	207	6.0	150	26.3	72-3200 SF	4.11	12.4	66 1/2	32 1/2	45	36x1 1/2	54x1 1/2	54x1 1/2
.....	RC Utility 1 1/2	525	157	157	7600	3060 B6.00/20	P32x6	Ow'n	6-3x4	207	6.0	150	26.3	72-3200 SF	4.11	12.4	66 1/2	32 1/2	45	36x1 1/2	54x1 1/2	54x1 1/2
Clydesdale.....	(D) 24D 1 1/2-2	1965	136	200	9500	3300 B6.00/20	B6.00/20	Buda Diesel	4-3x4 1/2	186	110	21.	42-2000 SF	5.66	36.2	90	55	34	36x2 1/2	45x2 1/2	45x2 1/2
.....	(D) 34D 2-2 1/2	2065	136	200	11000	3750 B6.00/20	B6.00/20	Buda Diesel	4-3x4 1/2	186	110	21.	42-2000 SF	5.66	36.2	90	55	34	36x2 1/2	45x2 1/2	45x2 1/2
.....	(D) 40D 2-3	2195	140	200	12500	3860 B6.50/20	B6.50/20	Her Diesel	6-3x4 1/2	260	14.5	178	29.4	77-2600 SF	5.88	37.4	124	64	34	40x2 1/2	50x2 1/2	50x2 1/2
.....	(D) 44D 2-3	2750	140	200	15000	4110 B6.50/20	DB6.50/20	Her Diesel	6-3x4 1/2	260	14.5	178	29.4	77-2600 SF	5.88	37.4	124	64	34	40x2 1/2	50x2 1/2	50x2 1/2
.....	(D) 70D 3-4	3220	140	210	16000	4390 B7.00/20	DB7.00/20	Her Diesel	6-3x4 1/2	260	14.5	178	29.4	77-2600 SF	5.88	37.4	124	64	34	40x2 1/2	50x2 1/2	50x2 1/2
.....	(D) 74D 3-4 1/2	3305	140	210	17000	4345 B7.00/20	DB7.00/20	Her Diesel	6-3x4 1/2	298	194	33.8	84-2600 SF	6.86	42.6	124	64	34	40x2 1/2	50x2 1/2	50x2 1/2
.....	(D) 75D 3-4 1/2	3500	140	210	18000	4850 B7.50/20	DB7.50/20	Buda Diesel	6-3x4 1/2	275	12.5	200	29.4	86-2600 SF	6.83	41.4	124	64	34	44x2 1/2	54x3	54x3
.....	(D) 80D 4-5	4220	145	210	20000	6400 B8.25/20	DB8.25/20	Buda Diesel	6-3x4 1/2	275	12.5	200	29.4	86-2600 SF	6.83	41.4	124	64	34	44x2 1/2	54x3	54x3
.....	(D) 90D 5-7	5045	145	220	24000	7100 B9.00/20	DB9.00/20	Buda Diesel	6-4x5 1/2	415	12.5	308	40.8	105-2200 SF	6.83	47.5	129	69	34	44x3	54x3	54x3
.....	(D) 105D 6-8	6140	145	220	28000	8200 B9.75/20	DB9.75/20	Buda Diesel	6-4x5 1/2	468	12.5	346	43.3	118-2200 F2	7.97	56.3	129	69	34	44x3	54x3	54x3
.....	(D) 125D 7-10	7935	145	220	35000	9550 B10.50/20	DB10.50/20	Buda Diesel	6-4x5 1/2	468	12.5	346	43.3	118-2200 F2	7.97	56.3	129	69	34	44x3	54x3	54x3
Condor.....	(H) ACW-1 1 1/2-2 1/2	1565	136	200	11500	3300 B6.00/20	B6.00/20	WauH.XBKX	4-3x4 1/2	210	6.2	125	22.5	41-2100 SF	5.66	36.2	91	55	34 1/2	36x2 1/2	45x2 1/2	45x2 1/2
.....	(H) BCW-1 2-3 1/2	1635	136	200	13000	3650 B6.00/20	B6.00/20	WauH.XBKX	4-3x4 1/2	210	6.2	125	22.5	41-2100 SF	5.66	36.2	91	55	34 1/2	36x2 1/2	45x2 1/2	45x2 1/2
.....	(H) CCW-1 2 1/2-4	1850	136	200	14000	4000 B6.00/20	B6.00/20	WauH.XBKX	4-3x4 1/2	210	6.2	125	22.5	41-2100 SF	5.66	36.2	91	55	34 1/2	36x2 1/2	45x2 1/2	45x2 1/2
.....	(H) FCW-1 2-3 1/2	2160	136	200	13000	3900 B6.00/20	B6.00/20	WauH.XBKX	4-3x4 1/2	282	6.4	185	33.7	75-2500 SF	5.83	37.0	91	55	34 1/2	40x2 1/2	54x3	54x3
.....	(H) GCW-1 3-4 1/2	2525	136	198	15000	4100 B6.50/20	DB6.50/20	WauH.XBKX	4-3x4 1/2	282	6.4	185	33.7	75-2500 SF	5.83	37.0	91	55	34 1/2	40x2 1/2	54x3	54x3
.....	(H) CDW-1 3 1/2-5	2955	136	198	18000	5450 B7.00/20	DB7.00/20	WauH.XBKX	4-3x4 1/2	282	6.4	185	33.7	75-2500 SF	5.83	37.0	91	55	34 1/2	40x2 1/2	54x3	54x3
.....	(H) CEW-1 4-5 1/2	3175	136	198	20000	5850 B7.50/20	DB7.50/20	WauH.XBKX	4-3x4 1/2	282	6.4	185	33.7	75-2500 SF	5.83	37.0	91	55	34 1/2	40x2 1/2	54x3	54x3
Day-Elder (4).....	76 1 1/2	1100	135	168	10000	3900 B6.00/20	DB6.00/20	Her JXA	6-3x4 1/2	228	4.4	127	23.3	59-2800 BF	5.66	36.2	128 1/2	77 1/2	34	42x2 1/2	54x2 1/2	54x2 1/2
.....	86 2	1150	156	186	11200	4100 B6.50/20	DB6.50/20	Her JXB	6-3x4 1/2	263	4.4	164	31.5	68-2800 BF								

Camiones

Precios de lista, entrega en la fábrica

El precio mostrado es el precio de lista al por menor, en la fábrica, por el chasis normal, sin compartimento de conductor ni carrocería o caja. Los equipos especiales o a elección son a precio adicional. El equipo de neumáticos es lo mínimo y estas especificaciones no reflejan la escala de semejantes equipos ofrecidos por los fabricantes de los modelos anotados. Cuando una sola anotación comprende dos o más camiones, las características de todos ellos son las mínimas en peso, desmultiplicación y muelles. El precio indicado es por el camión más barato

INFORMACION GENERAL						TAMAÑOS DE LOS NEUMATICOS		MOTOR						EJE TRASERO		DIMENSIONES DE LA CAJA		MUELLES						
MARCA Y MODELO	Capacidad en toneladas	Precio del chasis	Distancia normal entre los ejes	Maxima distancia entre los ejes	Peso bruto del vehiculo	Peso del chasis solo	Delanteros	Traseros	Marca y modelo	No. de cilindros	Diam. int. de cil. y carrera de émbolo	Cilindrada	Compresion	Esfuerzo de rotacion en pies libras	Potencia según la A. M. A.	Potencia máxima al freno a las r.p.m. indicadas	Engranaje y tipo	Desmultiplicaciones		De compartimiento al extremo trasero del basidor	De compartimiento al eje trasero	Anchura del basidor	Delanteros	Traseros
																		En alta	En baja					
General Mot. T-14 1/2	425	126	11000	12000	3550	B6.00/16	B6.00/16	Own 213	6-3/4"x4 1/2"	213	6.0	152	26.3	84-3500	51 1/2	4.11	12.4	80 1/2	46 1/2	44 1/2	36x1 1/4	54x1 1/4	36x1 1/4	54x1 1/4
T-16 1 1/2	525	131	11500	12500	3550	B6.00/20	P32x6	Own 213	6-3/4"x4 1/2"	213	6.0	152	26.3	84-3500	51 1/2	5.67	41.1	80 1/2	46 1/2	44 1/2	36x1 1/4	54x1 1/4	36x1 1/4	54x1 1/4
T-16H 2	645	139 1/2	181 1/2	12000	3550	B6.00/20	P32x6	Own 213	6-3/4"x4 1/2"	213	6.0	152	26.3	84-3500	51 1/2	5.67	41.1	80 1/2	46 1/2	44 1/2	36x1 1/4	54x1 1/4	36x1 1/4	54x1 1/4
T-18 2 1/2	815	136	178	13000	3930	P30x5	P32x6	Own 239	6-3/4"x4 1/2"	239	5.1	170	26.3	81-3000	51 1/2	5.67	37.3	107	60	33 1/2	40x2	45x2 1/2	40x2	45x2 1/2
T-18H 3	895	136	178	14000	4170	B6.50/20	DB6.50/20	Own 239	6-3/4"x4 1/2"	239	5.1	170	26.3	81-3000	51 1/2	5.83	37.3	107	60	33 1/2	40x2	45x2 1/2	40x2	45x2 1/2
T-23 3	1285	136	178	15000	4400	B7.00/20	DB7.00/20	Own 257	6-3/4"x4 1/2"	257	5.1	190	28.3	87-2800	51 1/2	5.83	38.3	107	60	34	40x2	50x2 1/2	40x2	50x2 1/2
T-23H 4	1515	136	196	17500	4750	B7.50/20	DB7.50/20	Own 257	6-3/4"x4 1/2"	257	5.1	190	28.3	87-2800	51 1/2	5.83	40.9	107	60	34	40x2	50x2 1/2	40x2	50x2 1/2
T-33 4	1785	136	196	20000	5200	B7.50/20	DB7.50/20	Own 286	6-3/4"x4 1/2"	286	4.9	205	31.5	90-2600	51 1/2	6.50	40.9	107	60	34	40x2 1/2	50x3	40x2 1/2	50x3
T-33H 5	2135	136	196	22000	6520	B8.25/20	DB8.25/20	Own 286	6-3/4"x4 1/2"	286	4.9	205	31.5	90-2600	51 1/2	6.43	40.8	107	60	34	40x2 1/2	50x3	40x2 1/2	50x3
T-46 6	2485	136	196	25000	7450	B8.25/20	DB8.25/20	Own 331	6-3/4"x4 1/2"	331	4.7	230	33.7	94-2400	51 1/2	6.43	40.8	107	60	34 1/2	45x3	50x3	45x3	50x3
T-61 7-8	4835	136	196	28000	8390	B9.00/20	DB9.00/20	Own 400	6-4"x5	401	4.7	296	40.9	110-2300	51 1/2	8.04	57.3	107	60	34 1/2	45x3	54x3 1/2	45x3	54x3 1/2
T-61H 7-8	5175	136	196	32500	8995	B9.00/20	DB9.00/20	Own 400	6-4"x5	401	4.7	296	40.9	110-2300	51 1/2	8.50	55.6	107	60	34 1/2	45x3	54x3 1/2	45x3	54x3 1/2
Gramm. 15A 1 1/2-2	565	136	200	9500	3000	B6.00/20	B6.00/20	Her QXB3	6-3/4"x4 1/2"	205	5.5	135	25.3	61-3100	51 1/2	5.62	36.0	91	55	34 1/2	36x2 1/4	45x2 1/2	36x2 1/4	45x2 1/2
25A 2-3	595	136	200	11000	3200	B6.00/20	B6.00/20	Her JXA	6-3/4"x4 1/2"	228	5.3	148	27.3	63-2800	51 1/2	5.66	36.2	91	55	34 1/2	36x2 1/4	45x2 1/2	36x2 1/4	45x2 1/2
30A 2-3	625	136	200	11500	3300	B6.00/20	B6.00/20	Her JXA	6-3/4"x4 1/2"	228	5.3	148	27.3	63-2800	51 1/2	5.66	36.2	91	55	34 1/2	36x2 1/4	45x2 1/2	36x2 1/4	45x2 1/2
40A 2 1/2-3 1/2	745	136	200	13000	3650	B6.00/20	B6.00/20	Her JXB	6-3/4"x4 1/2"	263	5.4	164	31.5	68-2800	51 1/2	6.20	39.7	91	55	34 1/2	36x2 1/4	45x2 1/2	36x2 1/4	45x2 1/2
45A 2 1/2-4	845	136	200	14000	4000	B6.00/20	B6.00/20	Her JXB	6-3/4"x4 1/2"	263	5.4	164	31.5	68-2800	51 1/2	6.20	39.7	91	55	34 1/2	36x2 1/4	45x2 1/2	36x2 1/4	45x2 1/2
50A 3-4	1095	136	198	15000	4600	B6.50/20	DB6.50/20	Her JXB	6-3/4"x4 1/2"	263	5.4	164	31.5	68-2800	51 1/2	6.20	39.7	91	55	34 1/2	40x2 1/2	54x3	40x2 1/2	54x3
55A 3-4 1/2	1195	136	198	15000	4700	B6.50/20	DB6.50/20	Her JXC	6-3/4"x4 1/2"	282	5.35	176	33.7	73-2800	51 1/2	6.16	46.7	91	55	34 1/2	40x2 1/2	54x3	40x2 1/2	54x3
70A 3 1/2-4 1/2	1425	136	198	17000	5200	B7.00/20	DB7.00/20	Her JXC	6-3/4"x4 1/2"	282	5.35	176	33.7	73-2800	51 1/2	6.16	46.7	91	55	34 1/2	40x2 1/2	54x3	40x2 1/2	54x3
75A 3 1/2-5	1595	136	198	18000	5300	B7.00/20	DB7.00/20	Her JXD	6-4"x4 1/2"	320	5.63	204	38.4	84-2800	51 1/2	6.16	46.7	91	55	34 1/2	40x2 1/2	54x3	40x2 1/2	54x3
85A 4-5 1/2	1795	136	198	20000	5700	B7.50/20	DB7.50/20	Her JXD	6-4"x4 1/2"	320	5.63	204	38.4	84-2800	51 1/2	6.16	46.7	91	55	34 1/2	40x2 1/2	54x3	40x2 1/2	54x3
(D)DJX40A 2 1/2-3 1/2	1995	136	200	13000	3950	B6.00/20	B6.00/20	Her DJXB	6-3/4"x4 1/2"	260	14.5	178	29.4	77-2600	51 1/2	5.83	37.3	91	55	34 1/2	36x2 1/4	45x2 1/2	36x2 1/4	45x2 1/2
(D)DJX55A 3-4 1/2	2595	136	198	15000	5000	B6.50/20	DB6.50/20	Her DJXB	6-3/4"x4 1/2"	260	14.5	178	29.4	77-2600	51 1/2	5.83	37.3	91	55	34 1/2	40x2 1/2	54x3	40x2 1/2	54x3
(D)DJX70A 3 1/2-4 1/2	2845	136	198	17000	5500	B7.00/20	DB7.00/20	Her DJXB	6-3/4"x4 1/2"	260	14.5	178	29.4	77-2600	51 1/2	5.83	37.3	91	55	34 1/2	40x2 1/2	54x3	40x2 1/2	54x3
(D)DJX75A 3 1/2-5	2995	136	198	18000	5600	B7.00/20	DB7.00/20	Her DJXC	6-3/4"x4 1/2"	298	14.5	194	33.8	84-2600	51 1/2	6.16	46.7	91	55	34 1/2	40x2 1/2	54x3	40x2 1/2	54x3
(D)DJX85A 4-5 1/2	3195	136	198	20000	6000	B7.50/20	DB7.50/20	Her DJXC	6-3/4"x4 1/2"	298	14.5	194	33.8	84-2600	51 1/2	6.16	46.7	91	55	34 1/2	40x2 1/2	54x3	40x2 1/2	54x3
*EY 3	3595	190	190	16000	6750	B7.50/20	DB7.50/20	Con 20R	6-4"x4 1/2"	380	4.7	238	40.8	88-2400	51 1/2	4.5	29.1	156	90	41 1/2	44x2 1/2	60x3	44x2 1/2	60x3
*GY 4	4345	190	210	18000	7700	B8.25/20	DB8.25/20	Con 21R	6-4"x4 1/2"	428	4.6	268	45.9	100-2200	51 1/2	6.3	27.9	176 1/2	119 1/2	41 1/2	44x2 1/2	60x3	44x2 1/2	60x3
*GW 5-7 1/2	5175	157	240	20000	9500	B9.00/20	DB9.00/20	Con 21R	6-4"x4 1/2"	428	4.1	268	45.9	100-2200	51 1/2	6.3	27.9	176 1/2	119 1/2	41 1/2	44x2 1/2	60x3	44x2 1/2	60x3
(D)GWD 5-7 1/2	6495	157	240	30000	10000	B10.50/20	DB10.50/20	Her Diesel	6-4"x5 1/2"	474	4.1	350	45.9	124-2200	51 1/2	7.57	21.2	128 1/2	73 1/2	36	46x3	58x3 1/2	46x3	58x3 1/2
*HY 5	6595	210	236	22000	10100	B9.00/20	DB9.00/20	Con 16H	6-4"x5 1/2"	611	4.1	382	54.1	127-2300	51 1/2	4.0	25.2	198 1/2	141 1/2	41 1/2	44x3	60x4	44x3	60x4
Hug. 15A 1 1/2-2 1/2	1135	136	156	10500	4100	B6.50/20	DB6.50/20	Wau 6BL	6-3/4"x4 1/2"	245	5.4	165	29.4	72-3000	51 1/2	6.38	41.9	108 1/2	69 1/2	31 1/2	34x2 1/4	48x3	34x2 1/4	48x3
19A 2 1/2-5	1620	136	156	18000	4880	B7.50/20	DB7.50/20	Wau 6BK	6-3/4"x4 1/2"	282	5.4	188	33.8	85-3000	51 1/2	6.40	38.9	108 1/2	69 1/2	31 1/2	34x2 1/4	48x3	34x2 1/4	48x3
23A 2 1/2-5	2075	156	188	19000	5090	B7.50/20	DB7.50/20	Buda H298	6-3/4"x4 1/2"	298	5.3	200	33.7	81-2800	51 1/2	6.40	38.9	128 1/2	89 1/2	31 1/2	34x2 1/4	48x3	34x2 1/4	48x3
42A 3-6	2660	166	195	22000	6220	B9.00/20	DB9.00/20	Buda K369	6-4"x4 1/2"	369	4.8	234	39.6	99-2800	51 1/2	5.63	50.2	139 1/2	91 1/2	31 1/2	41x2 1/2	48x3	41x2 1/2	48x3
43A 4-8	3365	166	195	26000	7000	B9.75/20	DB9.75/20	Buda K428	6-4"x4 1/2"	428	4.8	280	45.9	107-2600	51 1/2	5.77	51.2	139 1/2	91 1/2	31 1/2	41x2 1/2	48x3	41x2 1/2	48x3
703	3785	122	122	18000	7370	B9.00/20	DB9.00/20	Buda K369	6-4"x4 1/2"	369	4.8	234	39.6	99-2800	51 1/2	5.63	50.2	139 1/2	91 1/2	31 1/2	41x2 1/2	48x3	41x2 1/2	48x3
87K 3 1/2	4750	134	134	24500	8640	B9.75/20	DB9.75/20	Buda K428	6-4"x4 1/2"	428	4.8	280	45.9	107-2600	51 1/2	5.93	122	107						

Camiones

Precios de lista, entrega en la fábrica

El precio mostrado es el precio de lista al por menor, en la fábrica, por el chasis normal, sin compartimiento de conductor ni carrocería o caja. Los equipos especiales o a elección son a precio adicional. El equipo de neumáticos es lo mínimo y estas especificaciones no reflejan la escala de semejantes equipos ofrecidos por los fabricantes de los modelos anotados. Cuando una sola anotación comprende dos o más camiones, las características de todos ellos son las mínimas en peso, desmultiplicación y muelles. El precio indicado es por el camión más barato

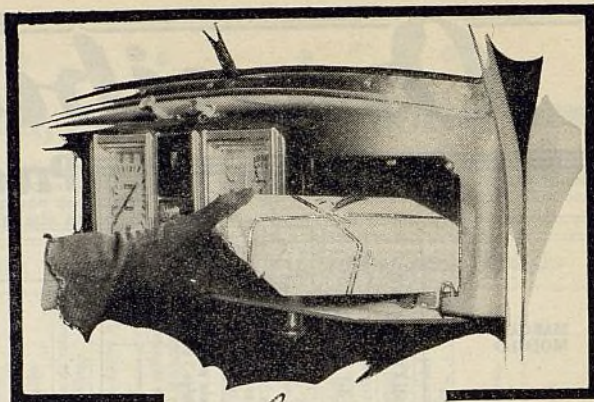
MARCA Y MODELO	INFORMACION GENERAL					TAMAÑOS DE LOS NEUMÁTICOS		MOTOR					EJE TRASERO		DIMENSIONES DE LA CAJA		MUELLES									
	Capacidad en toneladas	Precio del chasis	Distancia normal entre los ejes	Maxima distancia entre los ejes	Peso bruto del vehículo	Peso del chasis solo	Delanteros	Traseros	Marca y modelo	No. de cilindros	Diam. int. de cil. y carrera de émbolo	Cilindrada	Compresión	Esfuerzo de rotación en pies libras	Potencia según la A. M. A.	Potencia máxima al freno a las r.p.m. indicadas	Engranaje y tipo	Desmultiplicaciones		De compartimiento al extremo trasero del basidor	De compartimiento al eje trasero	Anchura del basidor	Delanteros	Traseros		
																		En alta	En baja							
Oldsmobile.	**B20-4 2 1/2-3	2820	143	Opt		4665	B7.00/20	DB7.00/20	Her JXC	6-3 1/2 x 4 1/2	282	5.3	196	33.7	84-2800	SF	6 1/2	96.9	90	60	34	42x2 1/2	50x2 1/2	42x2 1/2	50x3	
	**B30-4 3-3 1/2	3250	143	Opt		5155	B7.50/20	DB7.50/20	Her JXD	6-4 x 4 1/2	320	5.3	224	38.4	95-2800	SF	6 1/2	99.8	90	60	34	42x2 1/2	50x3	42x2 1/2	50x3	
	**B40-4 3 1/2-4	4550	158	Opt		7000	B8.25/20	DB8.25/20	Her WXC3	6-4 1/2 x 4 1/2	383	5.0	260	43.3	106-2800	SF	6 1/2	105.8	108	72	34	44x3	52x3	44x3	52x3	
	**B50-4 4-4 1/2	4875	158	Opt		7895	B9.00/20	DB9.00/20	Her WXC3	6-4 1/2 x 4 1/2	383	5.0	260	43.3	106-2800	SF	7 1/2	133.0	108	72	34	44x3	52x3	44x3	52x3	
Reo	**B60-4 5-6	6500	161	Opt		8785	B9.00/20	DB9.00/20	Her RXB	6-4 1/2 x 5 1/2	500	4.5	330	48.6	110-2200	2F	7.27	130.0	108	72	34	44x3	52x3	44x3	52x3	
	B6-8 3-6	2425	154			5563	B6.00/20	DB6.00/20	Ford V8	8-3 1/2 x 3 3/4	221	5.3	138	30	80-3800	SF	6.6	85.3	149	80 1/2	38 1/2	36 1/2 x 2	48x2 1/2	36 1/2 x 2	48x2 1/2	
	EXA 1 1/2	575	131	131	12300	3060	B6.00/20	P32x6	Own	6-3 1/2 x 4 1/2	213.3	6.1	152	26.3	84-3500	SF	5.43	39.3	86 1/2	51 1/2	36	36x1 1/2	45x2 1/2	36x1 1/2	45x2 1/2	
	EXB 1 1/2	600	157	157	12300	3125	B6.00/20	P32x6	Own	6-3 1/2 x 4 1/2	213.3	6.1	152	26.3	84-3500	SF	5.43	39.3	77.1	112 1/2	36	36x1 1/2	45x2 1/2	36x1 1/2	45x2 1/2	
	6 AP 1 1/2	495	118	118	4500	2185	B6.00/16	B6.00/16	Own	6-3 1/2 x 4 1/2	209	5.4	145	24.3	70-2800	SF	4.27	12	62 1/2	25 1/2	47 1/2	36 1/2 x 1 1/2	55 1/2 x 2 1/2	36 1/2 x 1 1/2	55 1/2 x 2 1/2	
	1A4-1C4 1 1/2-2 1/2	595	139	166	9500	2785	B6.00/20	B6.00/20	Own	6-3 1/2 x 4 1/2	209	5.4	145	24.3	70-2800	SF	5.83	39.2	99 1/2	57 1/2	34	36x1 1/2	48x2 1/2	36x1 1/2	48x2 1/2	
	1B4-1D4 1 1/2-2 1/2	695	139	166	11500	3232	B6.00/20	DB6.00/20	Own	6-3 1/2 x 4 1/2	228	5.4	150	27.3	71-2800	SF	5.83	39.2	99 1/2	57 1/2	34	36x1 1/2	48x2 1/2	36x1 1/2	48x2 1/2	
	2D4M 2-3	1075	166	190	14500	4970	B6.50/20	DB6.50/20	Own S228	6-3 1/2 x 4 1/2	228	5.4	150	27.3	73-3000	SF	5.83	39.2	103 1/2	60 1/2	34	36x2 1/2	50x2 1/2	36x2 1/2	50x2 1/2	
	2D4MH 2-3 1/2	1155	166	190	14500	4970	B6.50/20	DB6.50/20	Own S-3L	6-3 1/2 x 5	268	5.5	175	27.3	81-2800	SF	5.83	39.2	103 1/2	60 1/2	34	36x2 1/2	50x2 1/2	36x2 1/2	50x2 1/2	
	2B4-2D4 2-3	925	142	166	13500	3865	B6.50/20	DB6.50/20	Own	6-3 1/2 x 5	268	5.5	175	27.3	75-2800	SF	5.83	39.2	102 1/2	60 1/2	34	36x2 1/2	50x2 1/2	36x2 1/2	50x2 1/2	
	2H5-2J5 2-4	1195	142	166	15000	4286	B6.50/20	DB6.50/20	Own	6-3 1/2 x 5	268	5.5	175	27.3	75-2800	2F	6.6	39.9	105 1/2	60 1/2	34	36x2 1/2	50x2 1/2	36x2 1/2	50x2 1/2	
	3H5-3J5-3K5 3-5	1745	153	205	18000	5125	B7.50/20	DB7.50/20	Own	6-3 1/2 x 5	309	5.0	204	31.5	85-2800	SF	6.14	40.5	105 1/2	68 1/2	34	44x3	54x3	44x3	54x3	
Sterling	4H5-4J5-4K5 4-6	2775	170	205	22000	6280	B8.25/20	DB8.25/20	Buda	6-4 1/2 x 4 1/2	428	4.9	284	45.9	107-2600	2F	8.51	55.6	142 1/2	82 1/2	34	44x3	54x3	44x3	54x3	
	FB50 De L 2-2 1/2	1905	177	207	13000	4900	B7.00/20	DB7.00/20	Wau 6BK	6-3 1/2 x 4 1/2	282	5.25	188	33.8	85-3200	SF	6.80	43.5	144	91	34	42x2 1/2	57 1/2 x 2 1/2	42x2 1/2	57 1/2 x 2 1/2	
	FB60 De L 2 1/2-3	2055	177	207	15000	5150	B7.00/20	DB7.00/20	Wau 6BK	6-3 1/2 x 4 1/2	282	5.25	188	33.8	85-3200	SF	7.40	47.0	144	91	34	42x2 1/2	57 1/2 x 2 1/2	42x2 1/2	57 1/2 x 2 1/2	
	FB70 De L 3-4	2305	177	207	17000	5475	B7.50/20	DB7.50/20	Wau 6BK	6-3 1/2 x 4 1/2	282	5.25	188	33.8	85-3200	SF	7.80	54.6	144	91	34	42x2 1/2	57 1/2 x 2 1/2	42x2 1/2	57 1/2 x 2 1/2	
	FB80 3 1/2-4 1/2	2915	177	207	22000	6525	B8.25/20	DB8.25/20	Wau 6MK	6-4 1/2 x 4 1/2	381	6.1	257	41.0	85-2500	SF	8.40	68.9	144	91	34	42x2 1/2	57 1/2 x 2 1/2	42x2 1/2	57 1/2 x 2 1/2	
	FD90 4-5	3175	177	207	22000	7175	B9.00/20	DB9.00/20	Wau 6MK	6-4 1/2 x 4 1/2	381	6.1	257	41.0	85-2500	2F	9.41	62.9	171	107	34	48x3	54x3	48x3	54x3	
	FD97 5-6	4825	195	225	26000	8235	B9.75/20	DB9.75/20	Wau 6SRL	6-4 1/2 x 5 1/2	462	4.6	300	46.0	102-2400	2F	8.40	62.9	171	107	34	48x3	54x3	48x3	54x3	
	FB60WH 2 1/2-3	2985	177	207	15000	5775	B7.00/20	DB7.00/20	W H 6BKXH	6-3 1/2 x 4 1/2	282	6.2	185	33.8	75-2500	SF	6.8	44.2	144	91	34	42x2 1/2	57 1/2 x 2 1/2	42x2 1/2	57 1/2 x 2 1/2	
	FB70WH 3-4	3230	177	207	17000	6100	B7.50/20	DB7.50/20	W H 6BKXH	6-3 1/2 x 4 1/2	282	6.2	185	33.8	75-2500	SF	7.4	47.0	144	91	34	42x2 1/2	57 1/2 x 2 1/2	42x2 1/2	57 1/2 x 2 1/2	
	Stewart	40HE 1 1/2	495	113	113	4600	2110	6.00/16	B6.00/16	Wau	4-3 1/2 x 4	173	5.8	98	16.9	35-2400	SF	4.27	12	77 1/2	44	32 1/2	38 1/2 x 1 1/2	50x2	38 1/2 x 1 1/2	50x2
		60HE 1 1/2	545	128	128	5200	2325	B6.00/16	B6.00/16	Con	6-3x4	130	6.2	120	21.6	30-2800	SF	5.1	14.4	94	52	32	38 1/2 x 1 1/2	50x2	38 1/2 x 1 1/2	50x2
		45H 1 1/2	595	142	176	13000	3205	B6.00/20	B6.00/20	Wau	6-3 1/2 x 4 1/2	222	5.0	147	27.3	65-2800	SF	5.6	35.1	105 1/2	62 1/2	32	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2
46HE 1 1/2-2		695	134	176	13000	3310	B6.50/20	B6.50/20	Wau	6-3 1/2 x 4 1/2	228	5.0	155	27.3	65-2800	SF	5.6	35.8	92	51 1/2	32 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	
47HE 2		895	134	190	13000	4070	B6.50/20	DB6.50/20	Wau	6-3 1/2 x 4 1/2	245	5.0	155	27.3	65-2800	SF	6.37	40.9	92	51 1/2	32 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	
50HE 2 1/2		1095	134	190	13000	4250	6.50/20	6.50/20	Wau	6-3 1/2 x 4 1/2	245	5.4	165	29.4	70-2800	SF	6.37	40.9	92	51 1/2	32 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	
48HE 2 1/2		1395	145	190	13000	4570	B7.00/20	DB7.00/20	Wau	6-3 1/2 x 4 1/2	282	5.4	190	33.7	80-2800	SF	7.16	43.6	109 1/2	64 1/2	32 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	
49HE 3		1695	145	220	13000	5325	B7.00/20	DB7.00/20	Wau	6-3 1/2 x 4 1/2	282	5.4	190	33.7	80-2800	SF	7.16	43.6	109 1/2	64 1/2	32 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	
58XE 3 1/2		2490	160	235	13000	6250	B7.50/20	DB7.50/20	Wau	6-4 1/2 x 4 1/2	404	5.2	250	43.4	88-2500	WF	7.25	45.8	128 1/2	73 1/2	32 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	
18XSE 3 1/2		2890	160	235	13000	6800	B7.50/20	DB7.50/20	Wau	6-4 1/2 x 4 1/2	404	5.2	250	43.4	88-2500	WF	7.25	45.8	128 1/2	73 1/2	32 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	
38-6E 3 1/2-5		4090	170	241	13000	7600	B9.00/20	DB9.00/20	Wau	6-4 1/2 x 5 1/2	462	4.6	300	46.0	100-2000	WF	7.25	45.8	128 1/2	73 1/2	32 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	
38-8E 3 1/2-5		4090	170	241	13000	7600	B9.00/20	DB9.00/20	Lyo	8-3 1/2 x 4 1/2	420	5.2	300	45.0	130-2800	WF	7.25	45.8	128 1/2	73 1/2	32 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	38 1/2 x 2 1/2	50x2 1/2	
31XE 5-6	5490	165	235	13000	9340	B9.75/20	DB9.75/20	Wau	6-4 1/2 x 5																	

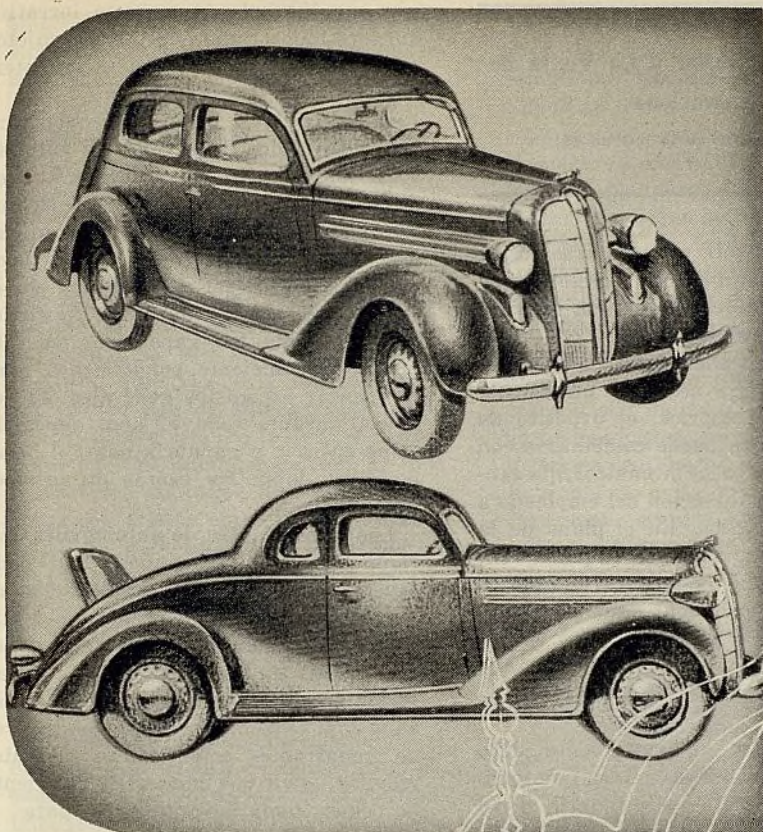
Omnibus

Precios de lista, entrega en la fábrica

MARCA Y MODELO	Capacidad bruta (libras)	Precio del chasis	GENERAL				MOTOR				TRANS-MISION		EJE TRASERO				NEUMATICOS		DIMENSIONES (pulgs.)						
			Chasis solo	Peso permitido para la carroceria	Distancia entre los ejes (pulgs.) normal	Via (pulgs.)	Marca	Número de cilindros; diámetro interior y carrera de émbolo	Potencia máxima en c. d. i.	Cilindrada (pulgs. cúbicas)	Embrague	Cambio de marcha	Marca	Propulsión final	Tipo	Reducción total en alta	Tipo de bastidor	Tipo de muelles traseros	Delanteros	Traseros	Altura del bastidor en el tablero	Totales			
																						Al frente	Atras	Longitud	Anchura
Chevrolet.....	12300	\$ 670	3975	3600	185	57 3/4	74 3/4	Ow.....	6-3 1/2 x 4 1/2	72-3200	207	Ow.....	Ow.....	Ow.....	S.....	F.....	5.43	D.....	O.....	B7.00/20	DB7.50/20	25 1/2	28 1/2	82 1/2	
Clydesdale.....	34D	12000	2560	3900	3000	170	62 3/4	65	Bud Diesel	4-3 3/4 x 4 3/4	55-2200	196	B&B	War.....	Tim.....	S.....	F.....	5.43	D.....	U.....	B7.00/20	DB7.00/20	21 1/2	22	84
Clydesdale.....	40D	13000	2800	4640	3500	170	62 3/4	65	Her Diesel	6-3 1/2 x 4 1/2	75-2600	260	BL.....	BL.....	Tim.....	S.....	F.....	5.66	D.....	U.....	B7.50/20	DB7.50/20	22	22	84
Clydesdale.....	44D	14000	3565	4850	3500	180	62 3/4	65	Her Diesel	6-3 1/2 x 4 1/2	75-2600	260	BL.....	BL.....	Tim.....	S.....	F.....	5.66	D.....	U.....	B7.50/20	DB7.50/20	22	22	84
Clydesdale.....	70D	16000	3870	4875	3500	180	62 3/4	69 3/4	Her Diesel	6-3 1/2 x 4 1/2	75-2600	260	Lipe.	Cl.....	Tim.....	S.....	F.....	5.66	D.....	U.....	B7.50/20	DB7.50/20	22	22	91
Clydesdale.....	74D	17000	4025	5100	4000	190	69 1/4	69 3/4	Her Diesel	6-3 1/2 x 4 1/2	83-2600	288	BL.....	BL.....	Tim.....	S.....	F.....	6	D.....	U.....	B8.25/20	DB8.25/20	22 3/4	22 3/4	95
Clydesdale.....	75D	18000	4145	5400	4000	190	69 1/4	69 3/4	Her Diesel	6-3 1/2 x 4 1/2	83-2600	288	Lipe.	Cl.....	Tim.....	S.....	F.....	6	D.....	U.....	B8.25/20	DB8.25/20	22 3/4	22 3/4	95
Clydesdale.....	80D	21000	5335	7100	5000	210	75	69 3/4	Bud Diesel	6-3 1/2 x 4 1/2	86-2600	275	Lipe.	Cl.....	Tim.....	S.....	F.....	5.66	D.....	U.....	B9.00/20	DB9.00/20	23 3/4	23 3/4	95
Clydesdale.....	90D	23800	5640	8250	6500	220	75	70	Bud Diesel	6-4 x 5 1/2	105-2200	415	Lipe.	Cl.....	Tim.....	S.....	F.....	6.2	D.....	U.....	B9.75/20	DB9.75/20	23 3/4	23 3/4	95
Clydesdale.....	105D	24500	6630	9100	6500	230	75	70	Bud Diesel	6-4 1/2 x 5 1/2	118-2200	468	Lipe.	Fu.....	Tim.....	S.....	F.....	6.2	D.....	U.....	B10.50/20	DB10.50/20	24	24	95
Clydesdale.....	125D	26000	8450	10500	7500	260	80 1/4	72 1/4	Her Diesel	6-4 1/2 x 5 1/2	126-2200	474	Lipe.	Fu.....	Tim.....	S.....	F.....	6.4	D.....	U.....	B10.50/22	DB10.50/22	24 1/2	24 1/2	95 1/2
Condor.....	A4	9500	675	3100	165	59 1/2	60	Her.....	6-3 1/2 x 4 1/2	61-3100	205	B&B	War.....	Cl.....	RSF.....	5.62	ST.....	O.....	B6.00/20	B6.00/20	20	22 1/2	229		
Condor.....	C4	11500	735	3400	165	60	61 1/4	Her.....	6-3 3/4 x 4 1/2	63-2800	228	B&B	War.....	Cl.....	RSF.....	5.66	ST.....	O.....	B6.00/20	B6.00/20	20	22 1/2	229		
Condor.....	D4	13000	855	3750	165	60	62	Her.....	6-3 3/4 x 4 1/2	68-2800	263	B&B	War.....	Tim.....	RSF.....	6.2	ST.....	O.....	B6.00/20	B6.00/20	20	22 1/2	229		
Condor.....	G4	15000	1285	4850	165	64	65 1/4	Her.....	6-3 3/4 x 4 1/2	73-2800	282	B&B	Cl.....	Tim.....	RSF.....	5.83	ST.....	O.....	B6.50/20	DB6.50/20	20	22 1/2	229		
Condor.....	J4	18000	1655	5450	165	64	69 3/4	Her.....	6-4 x 4 1/2	84-2800	320	B&B	Cl.....	Tim.....	RSF.....	6.13	ST.....	O.....	B7.00/20	DB7.00/20	20	22 1/2	229		
Condor.....	K4	20000	1850	5850	165	68 1/2	69 3/4	Her.....	6-4 x 4 1/2	84-2800	320	B&B	Cl.....	Tim.....	RSF.....	6.83	ST.....	O.....	B7.50/20	DB7.50/20	20	22 1/2	229		
Dodge.....	LF38	11500	782	3625	3500	162	57 1/2	61 1/2	Ow.....	6-3 1/2 x 4 3/8	70-3000	217	B&B	Ow.....	Ow.....	R.....	F.....	5.66	D.....	U.....	B7.00/20	DB7.00/20	20	25 1/2	77 3/4
Dodge.....	LF39	11500	843	3775	3500	185	57 1/2	61 1/2	Ow.....	6-3 1/2 x 4 3/8	70-3000	217	B&B	Ow.....	Ow.....	R.....	F.....	5.66	D.....	U.....	B7.50/20	DB7.50/20	20	28 1/2	77 3/4
Fargo.....	FDD4-62	11500	796	3625	3500	162	57 1/2	61 1/2	Ow.....	6-3 1/2 x 4 3/8	70-3000	217	B&B	Ow.....	Ow.....	R.....	F.....	5.66	D.....	U.....	B7.00/20	DB7.00/20	20	25 1/2	77 3/4
Fargo.....	FDD4-85	11500	856	3775	3500	185	57 1/2	61 1/2	Ow.....	6-3 1/2 x 4 3/8	70-3000	217	B&B	Ow.....	Ow.....	R.....	F.....	5.66	D.....	U.....	B7.50/20	DB7.50/20	20	28 1/2	77 3/4
Federal.....	B15	11000	960	3730	3500	156	64 1/4	63 1/4	Her.....	6-3 3/4 x 4 1/2	64-2500	228	B&B	War.....	Tim.....	S.....	F.....	5.67	K.....	U.....	B6.00/20	DB6.00/20	21 3/4	22 1/2	79 1/2
Federal.....	B20	13000	1295	3980	4000	181	64 1/4	65	Her.....	6-3 3/4 x 4 1/2	68-2500	263	B&B	War.....	Tim.....	S.....	F.....	5.83	K.....	U.....	B6.50/20	DB6.50/20	22 3/4	25 1/2	80
Federal.....	B25	15500	1755	4730	4500	195	63 3/4	67 3/4	Her.....	6-3 3/4 x 4 1/2	72-2500	282	B&B	Cl.....	Tim.....	S.....	F.....	6.17	K.....	U.....	B7.00/20	DB7.00/20	24	28 1/2	86 1/4
Ford.....	131	12500	740	3525	131	57	65	Ow.....	6-3 1/2 x 3 3/4	80-3800	221	Ow.....	Ow.....	Ow.....	T.....	F.....	5.14	ST.....	O.....	B6.00/20	DB6.00/20	24.0	202.2	82.38	
Ford.....	157	12500	765	3602	157	57	65	Ow.....	6-3 1/2 x 3 3/4	80-3800	221	Ow.....	Ow.....	Ow.....	T.....	F.....	5.14	ST.....	O.....	B6.00/20	DB6.00/20	24.0	227.7	82.38	
Gramm.....	15D	9500	615	3100	165	59 1/2	60	Her.....	6-3 1/2 x 4 1/2	61-3100	205	B&B	War.....	Cl.....	RSF.....	5.62	ST.....	O.....	B6.00/20	B6.00/20	20	22 1/2	229		
Gramm.....	30D	11500	675	3400	165	60	61 1/4	Her.....	6-3 3/4 x 4 1/2	63-2800	228	B&B	War.....	Cl.....	RSF.....	5.66	ST.....	O.....	B6.00/20	B6.00/20	20	22 1/2	229		
Gramm.....	40D	13000	795	3750	165	60	62	Her.....	6-3 3/4 x 4 1/2	68-2800	263	B&B	War.....	Tim.....	RSF.....	6.2	ST.....	O.....	B6.00/20	B6.00/20	20	22 1/2	229		
Gramm.....	55D	15000	1255	4850	165	64	65 1/4	Her.....	6-3 3/4 x 4 1/2	73-2800	282	B&B	Cl.....	Tim.....	RSF.....	5.83	ST.....	O.....	B6.50/20	DB6.50/20	20	22 1/2	229		
Gramm.....	75D	18000	1655	5450	165	64	69 3/4	Her.....	6-4 x 4 1/2	84-2800	320	B&B	Cl.....	Tim.....	RSF.....	6.13	ST.....	O.....	B7.00/20	DB7.00/20	20	22 1/2	229		
Gramm.....	785D	20000	1855	5850	165	68 1/2	69 3/4	Her.....	6-4 x 4 1/2	84-2800	320	B&B	Cl.....	Tim.....	RSF.....	6.83	ST.....	O.....	B7.50/20	DB7.50/20	20	22 1/2	229		
International.....	C35B	12500	900	3800	175	60	60 1/2	Ow.....	6-3 1/2 x 4	78-3400	223	Ow.....	Ow.....	Ow.....	S.....	F.....	5.62	D.....	U.....	P30x5	P32x6	25	251 1/4	71 1/2	
Mack.....	90M	13500	1275	4250	166 1/2	59 1/2	65 1/4	MR268.....	6-3 3/4 x 5	85-3000	268	B&B	MR2B	MR135.....	R.....	F.....	6.6	D.....	U.....	B6.50/20	DB6.50/20	26 1/2	28 1/2	96	
Mack.....	90MT	13500	1485	5000	166	59 1/2	65 1/4	MR268.....	6-3 3/4 x 5	85-3000	268	B&B	MR2B	MR135.....	R.....	F.....	6.6	D.....	U.....	B7.00/20	DB7.00/20	28 1/2	28 1/2	96	
Mack.....	90MS	13500	1550	4500	166 1/2	59 1/2	65 1/4	MR309.....	6-3 3/4 x 5	88-3000	309	B&B	MR2B	MR135.....	R.....	F.....	6.6	D.....	U.....	B7.00/20	DB7.00/20	27 1/2	28 1/2	96	
Mack.....	90MTS	13500	1795	5350	166	59 1/2	65 1/4	MR309.....	6-3 3/4 x 5	88-3000	309	B&B	MR2B	MR135.....	R.....	F.....	6.6	D.....	U.....	B7.50/20	DB7.50/20	28 1/2	28 1/2	96	
Mack.....	BG	13600	3750	6000	4000	183	66	Ow.....	6-3 3/4 x 5	90-3000	310	Ow.....	Ow.....	Ow.....	S.....	R.....	4.90	ST.....	O.....	B7.50/20	DB7.50/20	26 1/2	269 1/2	82 1/2	
Mack.....	BC	18350	6500	9200	4800	202	71 3/4	81	Ow.....	6-4 1/2 x 5 1/2	118-2400	468	Ow.....	Ow.....	Ow.....	S.....	R.....	5.43	K.....	U.....	P34x7	DP34x7	25	306 1/2	84
Reo.....	2L4	13500	1155	3970	166 1/2	59 1/2	65 1/4	Ow.....	6-3 3/4 x 5	83-2800	268	B&B	Ow.....	Ow.....	S.....	F.....	5.28	D.....	U.....	B6.50/20	DB6.50/20	26 1/2	28 1/2	73 3/4	
Reo.....	2L4H	14500	1420	4350	166 1/2	59 1/2	66 1/4	Ow.....	6-3 3/4 x 5	88-2800	309	Lo.....	Ow.....	Ow.....	S.....	F.....	5.28	D.....	U.....	B7.00/20	DB7.00/20	26 1/2	28 1/2	73 3/4	
Reo.....	1L5	10500	795	3535	166 1/2	59 1/2	65 1/4	Ow.....	6-3 1/2 x 4 3/8	70-2800	209	B&B	Ow.....	Ow.....	S.....	F.....	5.28	D.....	U.....	B6.00/20	DB6.00/20	25 1/2	23 1/2	73 3/4	
Reo.....	2LM	13500	1350	4330	166	59 1/2	65 1/4	Ow.....	6-3 3/4 x 5	83-2800	268	B&B	Ow.....	Ow.....	S.....	F.....	5.28	D.....	U.....	B7.00/20	DB7.00/20	26	241 1/2	82 1/2	
Reo.....	2LMH	14500	1655	4750	166	59 1/2	66 1/4	Ow.....	6-3 3/4 x 5	88-2800	309	Lo.....	Ow.....	Ow.....	S.....	F.....	5.28	D.....	U.....	B7.50/20	DB7.50/20	26 1/2	241 1/2	82 1/2	
Studebaker.....	2TB257	11000	715	3540	157	59 1/2	60 1/2	Ow.....</																	

● EL NUEVO DE SOTO AIRSTREAM ofrece una sorprendente variedad de refinamientos. Desde el pequeño compartimiento para paquetes, en el artístico tablero de instrumentos, hasta los mullidos descansabrazos, que reflejan un sutil ambiente de elegancia y comodidad. Además de ser ideal para el desempeño de funciones sociales, es también inigualable para paseos campestres. Provisto de su potente motor con camisas de agua de gran tamaño; enfriamiento directo; émbolos de aluminio con cuatro segmentos; depurador de aire del tipo de baño de aceite; frenos hidráulicos en las cuatro ruedas; muelles de acero "Amola"; estabilizador de la marcha, amortiguadores especiales y carrocería toda de acero con engaste de metal aislado en la capota, sobrepasa el De Soto Airstream a sus famosos predecesores y descuella en el desfile automovilístico ultra-moderno.





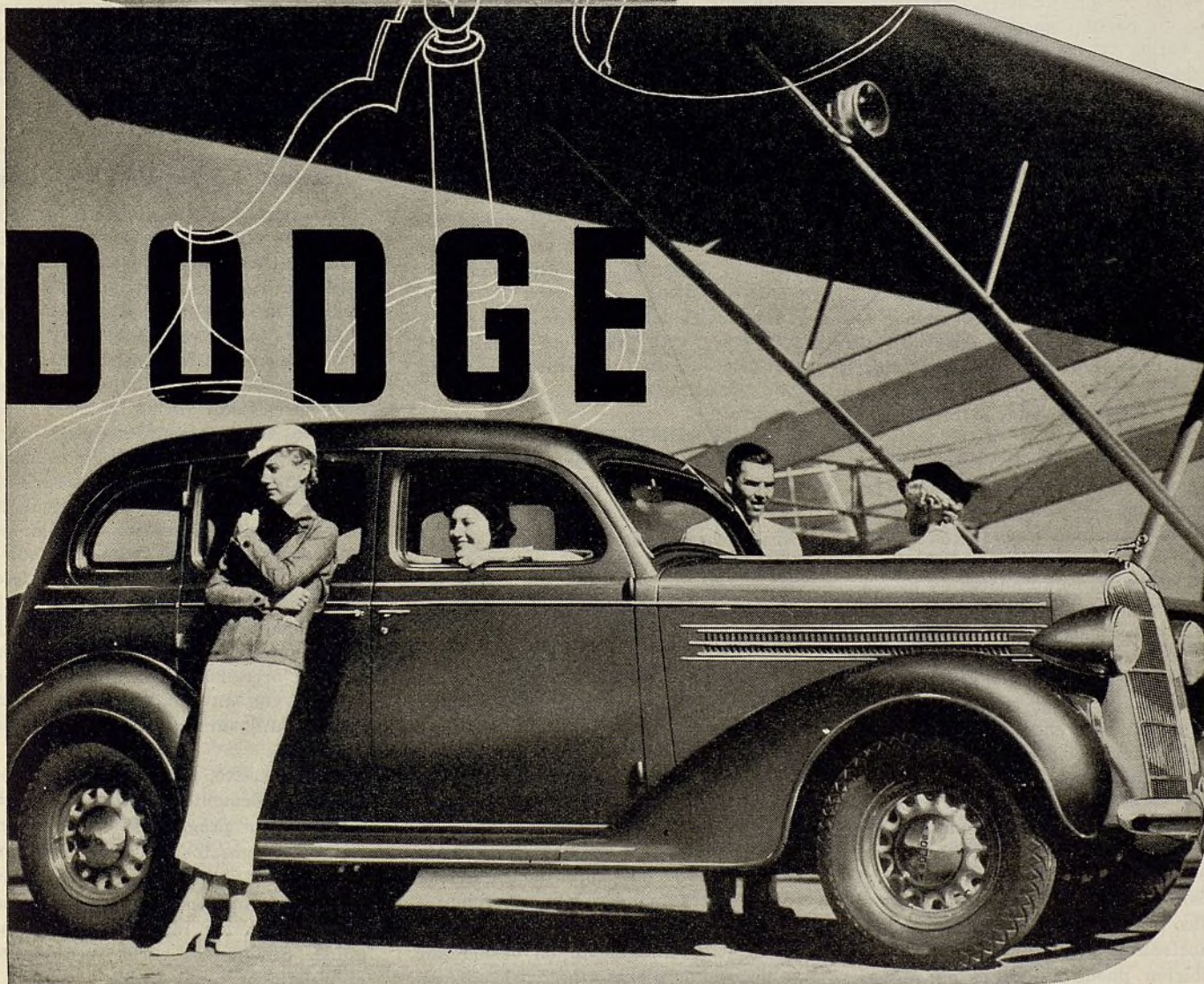
FUNCIONAMIENTO

El éxito no se obtiene de la noche a la mañana, ni siquiera por un automóvil de funcionamiento tan brillante y de aspecto tan bonito como el nuevo Dodge Seis. Todo ha sido el resultado de veinte años de experiencia teórica y práctica en la fabricación y perfeccionamiento constante de finos automóviles. El nuevo Dodge engloba múltiples características modernas que ofrecen un novísimo concepto en funcionamiento, comodidad y economía.

Diariamente nuestra representación es buscada más y más. Si Ud. está interesado en entrar en un negocio cuyo futuro ofrece grandes posibilidades, comuníquese con cualquiera de nuestros distribuidores o escriba directamente a nuestras oficinas principales. Más de 7000 concesionarios y agentes, esparcidos por 106 países del globo, ya han invertido más de \$150,000,000 pues consideran nuestra representación como el medio más eficaz de entrar en auge comercial.

CHRYSLER-PLYMOUTH SEIS • CHRYSLER AIRSTREAM SEIS •
CHRYSLER AIRSTREAM OCHO • CHRYSLER AIRFLOW OCHO •
MOTORES MARINOS CHRYSLER • CAMIONES FARGO • DODGE
SEIS • DE SOTO AIRSTREAM SEIS • DE SOTO AIRFLOW •
CAMIONES DODGE

CHRYSLER CORPORATION • EXPORT DIVISION
DETROIT, MICHIGAN, E. U. A.



rio colocar el departamento de piezas en el primer piso o planta baja, pero, al mismo tiempo, es siempre conveniente que en este piso tenga algún punto de contacto con el salón de exhibición o ventas. Mediante un ascensor mecánico o un elevador manual, se puede facilitar el movimiento de piezas entre el piso principal y el segundo piso o el piso en que esté el departamento de piezas.

Como muchos dueños de talleres manifiestan que las dos terceras partes de sus entradas provienen de ventas de trabajos y que la tercera restante viene de la venta de piezas, es, por lo tanto, de suma importancia preocuparse de la buena organización general del departamento de piezas.

La venta de piezas de repuesto y accesorios exige buena organización física y buena organización de vendedores. El almacenaje y disposición física general del departamento de piezas es detalle de suma importancia. La compra de piezas y accesorios, para luego almacenar esta mercancías y esperar que alguien se interese en pedir las, no conduce a un negocio lucrativo. Las piezas de repuesto y los accesorios deben exhibirse en punto donde los parroquianos del taller puedan verlos y examinarlos. Muchos talleres han invertido un buen capital en piezas y accesorios para darse cuenta, después de mucho tiempo de espera, de que no se venden y de que en lugar de ganancias, producen crecientes pérdidas.

La falta de ganancias se debe generalmente a que estas mercancías no se exhiben al público. Y bueno es recordar también que las exhibiciones descuidadas, que nunca se cambian o renuevan y que el tiempo las cubre de polvo dándoles un aspecto desagradable, no tienen valor comercial, y que, en lugar de atraer la vista, la rechazan o repelen.

En los talleres grandes, resulta generalmente muy conveniente combinar las secciones de accesorios y de piezas de repuesto, para que el encargado de la venta de piezas pueda también vender accesorios a los compradores de piezas.

Siempre es necesario que las exhibiciones y los depósitos queden en un punto donde puedan hacer contacto con el público. En la Fig. 3, el departamento de piezas y accesorios está colocado en el pasillo de la entrada, con ventanas de exhibición hacia afuera y con entrada adicional por la calle.

A veces sucede que, por falta de espacio, no se puede combinar la sección de piezas con la de accesorios. Esto generalmente obliga a colocar el depósito de piezas en un punto en que el público nunca lo puede ver. En la Fig. 4 mostramos cómo un escaparate de exhibición puede colocarse en alguna

El Plano del Taller y La Venta de Reparaciones

(Continuación de la página 12)

esquina desocupada y convertirse en activo vendedor de piezas y accesorios, en lugar de ocupar este sitio con barriles de aceite, por ejemplo.

Cuando el establecimiento no es bastante grande para necesitar un gerente de piezas y accesorios, el depósito de estas mercancías puede combinarse con la oficina de trabajos mecánicos, quedando todo bajo la dirección del empleado a cargo de la oficina. En el plano de la Fig. 5 se ha provisto una pequeña ventana de exhibición y una entrada por la calle, pero lo principal aquí es que la entrada a la oficina de trabajos es por la tienda, para obligar al público a que pase por está antes de entrar en la oficina.

El dueño del establecimiento debe siempre aprovechar el material de exhibición recibido del concesionario o del fabricante de los productos que vende. Cuando no hay orden y organización en el departamento de piezas y accesorios, el dueño no saca provecho de este material, pues permite que se cubra de polvo y hasta que se arroje a la basura.

Por otra parte, debemos observar que es sorprendente la cantidad de material de anuncio y exhibición que se tira a la basura a causa de que el dueño del establecimiento no tiene un lugar conveniente para aprovecharlo mostrándolo al público.

Cuando el departamento de piezas y accesorios está bien organizado, no presenta dificultad para aprovechar bien todo este material de exhibición y anuncio.

Lo que decimos sobre el departamento de piezas y repuestos se aplica igualmente a las otras divisiones del negocio. Los departamentos de limpieza, en general, deben quedar cerca de la sección de lavado. El departamento de reparaciones eléctricas debe quedar cerca del departamento de afinación de motor. La posición de cada departamento, en relación con los otros, debe depender principalmente de sus posibilidades comerciales.

Las estadísticas modernas muestran que como el 70 por ciento de los trabajos ejecutados en los talleres de comerciantes de automóviles, está representado por servicios "rápidos," quedando el restante 30 por ciento consignado a reparaciones grandes. Los comerciantes de automóviles que se preocupan inteligente y continuamente en desarrollar su negocio de piezas y accesorios gozan,

por supuesto, de un negocio lucrativo durante todo el año, sin quedar sujetos a las espasmódicas demandas en determinadas estaciones.

En vista de lo dicho, los comerciantes no dependen de la venta de automóviles nuevos para mantenerse activos durante los meses normalmente lentos en ventas de automóviles nuevos o usados. En realidad, la venta de servicios "rápidos" puede ser desarrollada por el comerciante de automóviles hasta el punto de que las ganancias que ella produce es suficiente, por lo menos, para compensar los gastos generales del negocio, durante todo el año, quedando como entrada o ganancia neta, el beneficio que dejan las ventas de automóviles nuevos.

Los comerciantes de automóviles, durante estos últimos años, han dado especial atención a la organización de sus facilidades de reparación y servicio mecánico en general, mediante la instalación de equipos modernos. Por un reciente estudio en los Estados Unidos, en el cual se comprendieron cien talleres de importantes comerciantes de automóviles, se vió que como el 80 por ciento de ellos tenía levantadores para el engrase o lubricación y rectificadoras de alineación de ruedas, el 65 por ciento contaba con analizadores de motor y facilidades de reacabado de carrocerías y 50 por ciento con ensayadores de frenos y otros equipos especiales.

Organización Sistemática del Trabajo

La organización sistemática del trabajo en el taller exige racional administración. Una gran parte de la falta de satisfacción de los parroquianos se debe al hecho de que el trabajo no se entrega al tiempo prometido. A menudo sucede que el mismo trabajo no consume más de media hora, pero el automóvil permanece en el taller varias horas. Es, por lo tanto, absolutamente necesario organizar el programa de trabajo de modo de evitar todo indebido o innecesario retardo en la entrega. Al analizar los trabajos que se devuelven al taller por mal hechos, se ve con frecuencia, que la mala ejecución se debe a que fueron demasiado "apurados," a fin de cumplir con promesa de entrega en tiempo fijo. En casi todos estos casos, la falta puede evitarse organizando bien el trabajo, de acuerdo con un programa sistemático, que pueda llevarse a cabo sin particular dificultad.

Por supuesto, debemos siempre considerar el elemento humano. Por mucho que hayamos progresado mecánicamente, no tenemos todavía ningún sistema o método que nos de la certeza de que el elemento humano funcionará también con la precisión invariable de la máquina. Siempre es bueno recordar que el trabajo personal de los mecánicos y

empleados del taller está sujeto a cierta variación, la cual es imposible de gobernar por medio de elementos físicos.

Sin embargo, el jefe del taller puede, en gran medida, gobernar estas variaciones en la participación humana, mediante procedimientos prácticos, y evitar así quejas de los parroquianos y los retardos en las entregas.

Un sistema muy práctico, y al mismo tiempo, muy sencillo, es el tablero de trabajo, el cual señala a diario los trabajos que se están haciendo, cuando llegaron, quien los está haciendo y el día en que han de entregarse. Con la ayuda de este sencillo tablero de trabajo, el jefe del taller puede regular toda la actividad del taller, distribuyendo las obras con acierto entre los mecánicos y dando fiel cumplimiento a las promesas de entregas. Ningún dueño o jefe de taller debe tratar de llevar cuenta mental de todos estos detalles. Es necesario anotar todo en el tablero o boletín de trabajo y este tablero debe quedar en un punto donde todos los mecánicos del taller puedan verlo, para que ellos se den también cuenta de cómo progresa cada trabajo. Todos los mecánicos contribuyen directamente o por intermedio del capataz, a la aplicación de este sencillo sistema.

Por supuesto, el tamaño y los detalles de semejante tablero de trabajo dependen de la importancia del establecimiento y cantidad de negocios que tenga. Sin consideración del tamaño del establecimiento, no cabe la menor duda de que este tablero de trabajo es el mejor sistema que actualmente existe para gobernar el movimiento del taller. Regula, en efecto, todos los elementos que producen ganancias al negocio.

En la Fig. 6 mostramos un sencillo tablero de trabajo y en la No. 7, otro más en detalle. El primero es el más conveniente para los talleres pequeños. Permite al jefe llevar cuenta del progreso de cada trabajo y regular sus entregas en las fechas prometidas.

Supongamos, por ejemplo, que son las 4 y media de la tarde. La orden de reparación No. 2743 manda que el automóvil debe entregarse al Sr. Weber a las 4 y media. El tablero de trabajo indica que esta obra quedó terminada y lista para entregarse a la una 45. En este caso, no hay nada que temer.

Por otra parte, el automóvil del Sr. Kibby, orden No. 2744, debe estar listo para las cinco de la tarde, pero el tablero de trabajo indica que la obra no se ha terminado todavía. En este caso, el jefe del taller habla con el mecánico a cargo de este trabajo y averigua si la entrega podrá hacerse a la hora prometida.

El tablero de trabajo mostrado en la Fig. 7 es más detallado, pues comprende el carácter de la reparación por hacerse, el nombre del mecánico encargado de

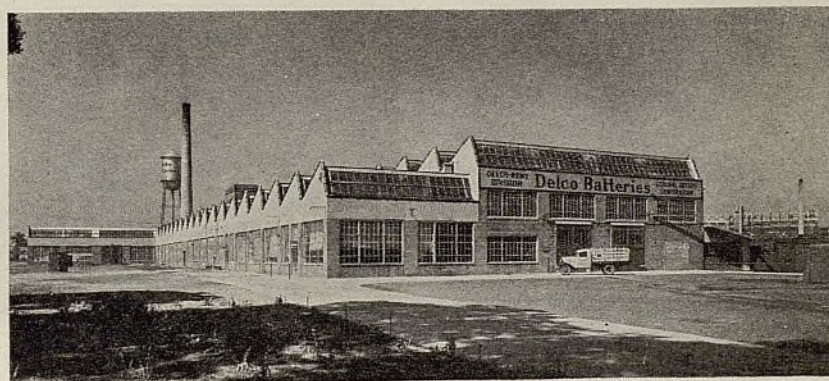
ella y el tiempo en que se empieza la obra. Así tenemos que bajo la orden de reparación No. 20664 (Fig. 7) el mecánico se llama "Ted," que se trata de reparar los frenos de un Dodge perteneciente a H. Robling. También se ve que este trabajo fué recibido a las 9 de la mañana y que se ha prometido para los dos de la tarde. En la última columna se ve que el trabajo fué entregado al dueño a las dos de la tarde.

Por supuesto, hay varias otras formas para llevar cuenta del trabajo. Por ejemplo, hay una forma de tablero de trabajo que indica a los mecánicos las obras que han de hacer tan pronto como terminen las que se les haya asignado. Este método evita que el mecánico pase desocupado entre uno y otro trabajo.

Es de fundamental importancia que

vende una afinación, sino una revisión completa que pone en juego las actividades de los demás departamentos del taller. Lógico es que este método desarrolle las ventas y ganancias. Sin embargo, donde existe desaveniencia o mala voluntad entre los mismos mecánicos, o entre un departamento y otro, esta cooperación no puede desarrollarse espontáneamente.

Un mecánico resentido puede hasta recomendar al dueño del automóvil que lleve su automóvil a otro taller a recibir cierto trabajo que podría hacerse muy bien en el mismo establecimiento. Como se ve, la cooperación entre los mismos mecánicos y entre todos los departamentos del taller, es cosa de fundamental importancia para el éxito del negocio.



La más reciente adición a las facilidades fabriles de la General Motors es la fábrica Delco-Remy en Bloomfield, Nueva Jersey, cerca de Nueva York, para la producción de acumuladores y otros productos eléctricos de este nombre, destinados a los mercados nacionales del noroeste y para la exportación, por intermedio de la Overseas Motor Service Corp. Esta fábrica fué inaugurada hace poco, con una interesante celebración popular. Se incluye en el plan de expansión fabril de la General Motors, en el cual se invertirán como cincuenta millones de dólares. En esta gran expansión se incluyen una fábrica sucursal en Los Angeles, ensanchamiento de las fábricas del Buick en Flint, una nueva fábrica de cambios de marcha, una nueva fundición y talleres de forja; una nueva fábrica de ejes para el Pontiac, ensanchamiento de la antigua fundición del G.M. en Saginaw, ahora ocupada por la Chevrolet, una nueva fábrica de carrocerías para la Fisher Body Co. en Lansing, para servir al Oldsmobile; nuevo edificio de ingeniería para el Oldsmobile, nueva fábrica de moldes y estampas para carrocerías, nueva fábrica para la subsidiaria Electro-Motive Corp. en La Grange, Ill., cerca de Chicago, dedicada a locomotoras de tipo diésel . . . y otros

exista la mayor cooperación posible no sólo entre los mecánicos y el jefe o dueño del taller, sino también entre los mismos mecánicos y demás empleados del establecimiento. Todo taller se interesa en obtener el mayor trabajo posible. Un subido total de trabajos, además de resultar más lucrativo, puede manejarse mejor, con menos dificultades, cuando todos los departamentos están bien coordinados y existe cooperación entre todos los mecánicos y empleados.

Por ejemplo, un caso típico de cooperación entre los mismos mecánicos es el siguiente. Cuando el dueño trae su automóvil al taller, para una afinación general, el mecánico le recomienda no sólo la afinación, sino también un ensayo de frenos, de alineación de ruedas e inspección de neumáticos. Es decir, le recomienda una revisión completa, que asegura funcionamiento correcto en todo sentido. De este modo, no sólo

Es un excelente plan celebrar reuniones periódicas entre el dueño y todo el personal de su establecimiento, a fin de desarrollar un sincero espíritu de cooperación. Muchos talleres están siguiendo este plan con resultados muy ventajosos. Gracias a este plan, se define la responsabilidad de cada departamento, lo mismo que la de cada mecánico y empleado. Cada uno se siente entonces inclinado a velar por los intereses del negocio.

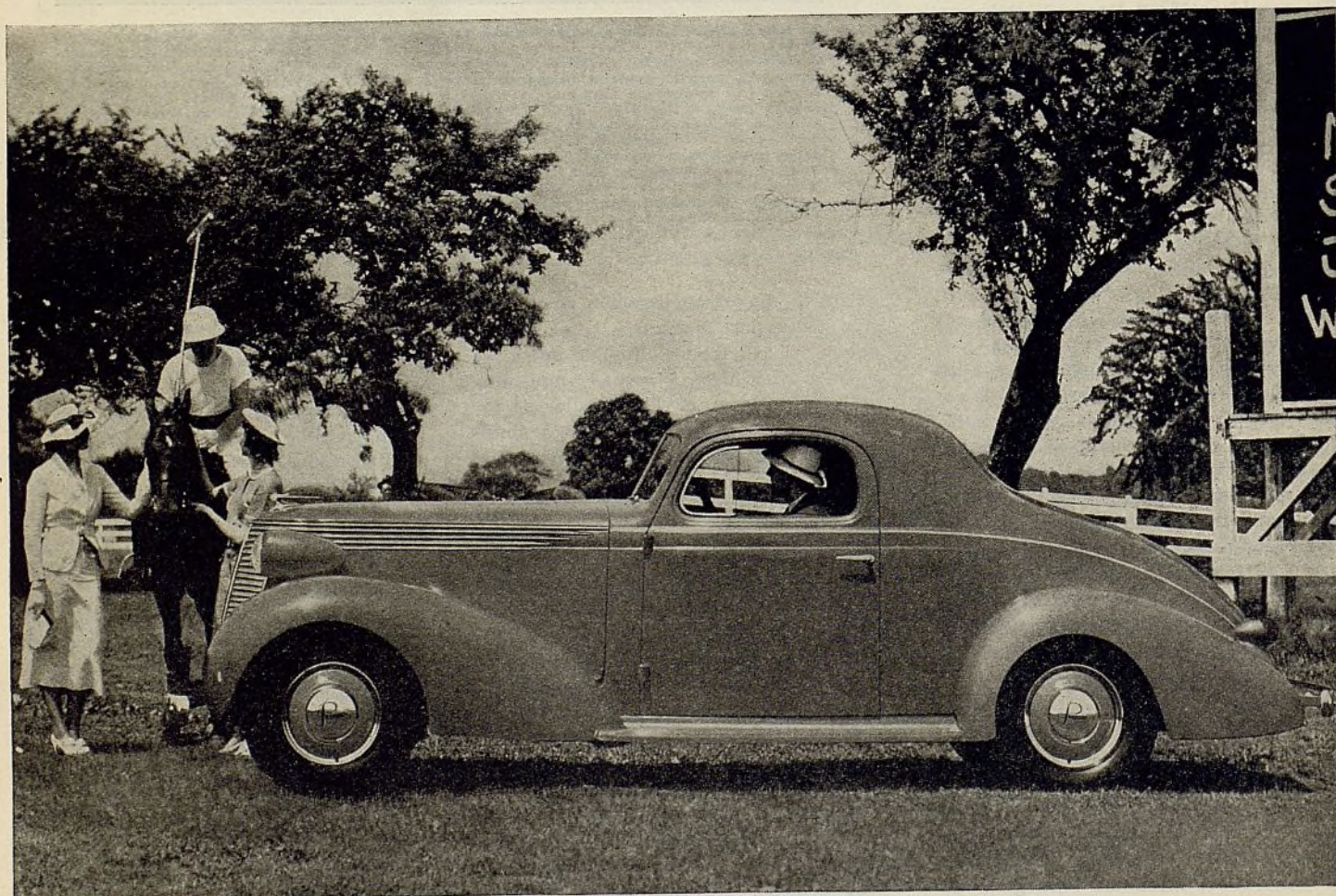
Semejante plan evita que del taller salga un automóvil que no haya sido bien reparado, ya por descuido, ya intencionalmente. Cuando la administración extiende ayuda a los mecánicos en sus reuniones periódicas, se puede entonces grabar en la mente de todos la idea de que nunca ha de permitirse la salida de un trabajo que no esté bien hecho. En realidad, muchos de los trabajos mal hechos que se devuelven al

(Continúa en la página 42)



Arriba: El Studebaker Sedán Regal Dictador 1937

Abajo: El Studebaker Coupé Presidente 1937



La Novedad
AUTOMOVILISTA
de 1937

Nuevos Modelos
STUDEBAKER

¡NUEVO ESTILO!

¡Nuevas lumbreras de capó y rejillas de radiador! ¡Nuevo estilo de capó! ¡Nuevos faros tipo torpedo! ¡Nuevos estribos de color! ¡Nuevo parabrisa de mayor visibilidad! ¡Nuevos interiores de lujoso y elegante estilo Helen Dryden!

¡ASOMBROSA ECONOMIA!

¡Los primeros coches del mundo que ofrecen la ventaja de ahorro en combustible y lubricante, mediante la propulsión auxiliar automática y el nuevo filtro de aceite Fram. Reafirman la reputación de los modelos *Dictador* y *Presidente* de 1936.

¡GRAN AMPLITUD!

Mayor amplitud de la carrocería, gracias a un nuevo bastidor de doble arco y a la ubicación más baja del eje cardán, resulta en pisos 75 mm. más bajos en el interior de los modelos *Dictador* y *Presidente*—con aumento en la holgura para las piernas. Los asientos tienen la altura de los sillones de sala y son tan amplios y mullidos como ellos.

¡MAYOR COMODIDAD!

Los nuevos Studebaker son los primeros coches del mundo "acondicionados para el tiempo." Tienen un grueso aislamiento contra el ruido y contra la temperatura. Tienen desagües de lluvia sobre las puertas y ventanas. Tienen descongeladores empotrados en el parabrisa. Tienen un nuevo sistema de ventilación.

¡MAS ESPACIO PARA EQUIPAJE!

Los pisos más bajos y los tanques de gasolina más chatos contribuyen a que los nuevos Studebaker sean los coches de mayor capacidad para equipajes en el mundo. El baúl del modelo *Presidente* se ilumina automáticamente al levantar la tapa.

¡MAYOR SEGURIDAD!

Estos nuevos modelos tienen las carrocerías de acero más resistentes y el techo de lámina de acero de una pieza más grande del mundo. Son los únicos coches provistos del mecanismo de sujeción automática en declive. Y llevan los frenos hidráulicos más finos del mundo.

¡NOVISIMOS ADELANTOS!

Un nuevo puente (eje) trasero aumenta el espacio interior. Un nuevo mecanismo de dirección de doble control reduce considerablemente el esfuerzo para dar vueltas o estacionar el coche. Y hoy más que nunca la suspensión Studebaker mejorada asegura una "Marcha Maravillosa".

¡NUEVA OPORTUNIDAD!

Los nuevos Studebaker 1937 ofrecen la mejor oportunidad de lucro en la industria, a los comerciantes emprendedores del ramo de automóviles. Solicitense datos sobre la representación de "la fábrica más benévola de América". The Studebaker Export Corporation, South Bend, Indiana, E.U.A. Cables: Studebaker.



taller para su rectificación se deben directamente a la falta de cooperación entre el jefe o dueño del taller y sus mecánicos.

Formas De Pago

Hay varias maneras de compensar o remunerar a los mecánicos y empleados de taller. Entre estas formas se incluyen un tanto por cada trabajo, un tanto por hora, un tanto por hora más una comisión o prima. La aplicación de la tarifa fija al público es ya cosa bien conocida. Ofrece evidentes ventajas a los talleres que siguen este método, pero muchos declaran que si resuelve el problema, en lo tocante al cliente, deja de hacerlo en lo que corresponde a los mecánicos, a menos que estos acepten también una remuneración sobre la base de un precio fijo por los trabajos que hacen.

Así como el sistema de precio fijo aumenta la eficacia del contacto entre el taller y los clientes, de igual manera aumenta la eficacia entre el dueño del taller y sus mecánicos cuando la forma de pago se basa sobre un precio fijo por cada determinado trabajo. Sobre esta base, no hay dificultades internas en el negocio.

Cuando el dueño del taller sigue el método de cobrar precios fijos por cada trabajo, pagando a sus mecánicos a base de un tanto por hora, recae sobre él toda la responsabilidad del negocio. Es él quien es responsable entonces ante toda su clientela, y no sus mecánicos y empleados. El dueño queda entonces obligado a ver el mismo que todo se haga bien, en beneficio de la satisfacción de los clientes. Los mismos mecánicos y empleados no tienen un aliciente personal directo para esforzarse a fin de que en la organización reine el más alto grado posible de eficacia.

Es decir, el dueño de taller que cobra precios fijos por los trabajos que hace a sus clientes está siempre expuesto a tener dificultades en la organización de su negocio. Para proteger sus intereses, se ve obligado a establecer toda clase de sistema de regulación para sacar el mayor provecho posible del trabajo de sus mecánicos y empleados, que trabajan a base de un tanto por hora o un tanto a la semana.

Sucede todo lo contrario en los talleres cuyos mecánicos trabajan sobre la base de un precio fijo por cada trabajo que hacen. En este caso, el jefe del taller queda trabajando para los mecánicos, en lugar de que éstos trabajen para él. El jefe o capataz del taller queda ocupado todo el tiempo, en busca de trabajos para los mecánicos, pues mientras más trabajos hay, mayor es el pago que todos reciben.

No hay, por lo tanto, tiempo desocupado en el taller. La ineptitud recibe castigo en menor paga. Los trabajos

que se devuelven por malos tienen que hacerse de nuevo por los mecánicos, pero por su propia cuenta. Y es como debe serlo, pues si se premia con mayor ganancia el servicio eficaz, debe también castigarse con pérdida el trabajo mal hecho.

Cuando se sigue el método de pago de un precio fijo por cada trabajo determinado, los mecánicos pueden fácilmente ser transferidos de un trabajo a otro, para acelerar la terminación de una reparación prometida a cierta hora. Bajo estas condiciones, los mecánicos se fijan que cada uno haga bien su trabajo, para que el cliente no se queje y lo devuelva con pérdidas para todos los que tomaron participación en hacerlo.

Cuando los mecánicos trabajan sobre la base de un tanto por cada obra, se facilita mucho la supervigilancia del taller. Los mecánicos no temen que el jefe o capataz los encuentre desocupados o trabajando con descuido o sin interés. En realidad, cuando el capataz los encuentra haciendo algunas faltas, esto se acepta como un favor por los mecánicos, pues la advertencia u observación les evita pérdida de tiempo y materiales, que corre por cuenta de ellos mismos.

El método de pago de un precio fijo por cada trabajo, no sólo es ventajoso para los mecánicos, sino muy beneficioso también para los clientes.

No cabe la menor duda de que el sistema de cobrar precio fijo por cada trabajo mecánico que se hace al cliente y de pagar un precio fijo a los mecánicos del taller por cada trabajo que hacen, está destinado a difundirse por todos los talleres modernos, no sólo en los Estados Unidos sino también en otras partes del mundo.

El pago de un precio fijo al mecánico por cada trabajo que hace parece que está inevitablemente destinado a ser el factor más influyente en la aceptación universal del método de cobrar precios a los dueños de automóviles por las reparaciones y otros servicios mecánicos que comprenden. Este sistema está destinado también a establecer al mecánico de automóvil como un artesano de primer orden.

En la mente de muchos dueños de automóviles existe ya la idea de que los talleres deben calcular sus precios sobre la base del tiempo, es decir, sobre el número de horas que se requiere para hacer el trabajo, pagando un tanto por hora. Esta impresión es favorable al desarrollo general del plan de precio fijo en todo sentido.

El sistema de precio fijo no tiene nada que ver con el mismo procedimiento mecánico. Se refiere exclusivamente a la venta del trabajo. El cliente no tiene ningún interés en los métodos que sigan los mecánicos. Lo que le interesa es que se le haga el trabajo

correcta y económicamente y con la mayor prontitud posible. Por supuesto, con la instalación de maquinaria y herramienta especial, se reduce el tiempo y se facilita el trabajo. Es decir, se aumenta grandemente el rendimiento diario del taller y crece la ganancia para todos debido al mayor número de trabajos que pueden hacerse dentro de un tiempo dado. El taller moderno tiene, por supuesto, derecho a sacar racional provecho del capital invertido en equipo y del servicio de sus mecánicos y empleados.

Sistema De Bonificación

Hay muchos talleres que pagan a sus mecánicos a razón de un tanto por hora más una conveniente bonificación. Los mecánicos, sobre este plan, reciben buena remuneración por hora, de acuerdo con su experiencia profesional. Sobre este interesante plan, el mecánico que hace en 10 horas un trabajo que normalmente requiere 12 horas, recibe pago por doce horas. De este modo, los mecánicos aumentan sus entradas personales, lo que al mismo tiempo resulta muy beneficioso para el taller, a causa de la mayor cantidad de trabajo que hace al día.

Otro plan es el siguiente: los mecánicos trabajan sobre la base de un tanto por hora. El pago por hora es generalmente menor que en el método anterior, pero el tiempo ahorrado en cada trabajo se divide por partes iguales entre el taller y el mecánico. Es decir, si un trabajo que normalmente requiere 12 horas se hace en 10, el mecánico recibe pago por once horas y el taller se reserva para sí mismo el valor de la restante hora, para compensar el tiempo desocupado que pueda presentarse más tarde. Este plan se adapta muy bien a los talleres en ciudades pequeñas donde no hay un gran volumen de trabajo.

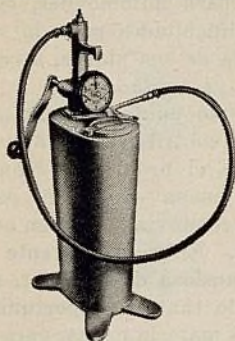
Tenemos también el plan de bonificación en grupo. Bajo este plan, los mecánicos reciben también un tanto por hora, recibiendo sueldos periódicamente sobre esta base. A la vuelta de cierto tiempo, generalmente al fin de mes, se suman las horas de trabajo que se han vendido y se comparan con el número de horas de trabajo registradas en los libros del taller.

Cuando esta comparación de horas vendidas y de horas de trabajo muestran un saldo a favor de las horas de trabajo, la diferencia se divide por partes iguales entre el taller y el grupo de mecánicos y ayudantes. Entre estos últimos se comprenden los ensayadores, los capataces, los vendedores de servicio y empleados de oficina del taller. El presente plan resulta muy satisfactorio en los grandes talleres, pues entre sus ventajas se halla la de establecer un profundo espíritu de cooperación entre

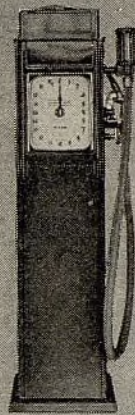
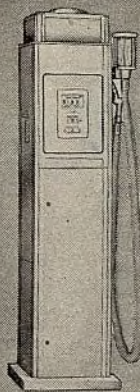
(Continúa en la página 48)

La fábrica más grande y de mayor experiencia en el ramo de equipo de petróleo del mundo

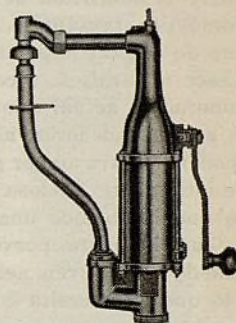
PRESENTA ESTOS MODELOS GILBARCO PARA 1936



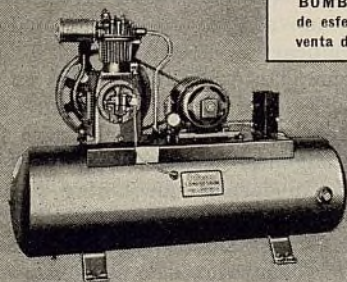
BOMBA VENDEDORA DE GRASA GREASERVER T-755. Muy bien proporcionada, firme y portátil. Cuadrante grande con graduación hasta 6 pintas. (Totalizador a elección.)



BOMBAS DE GASOLINA. Automáticas, con cuadrantes de tipo computador o de tipo de esfera de reloj. También combinaciones de bomba y escarapate Calco-Meter para la venta de accesorios.



BOMBA DE BARRIL T-32. Entrega un cuarto de galón por cada vuelta de manubrio, extrayéndolo del barril o tambor de envase original. Muy durable y exacta.



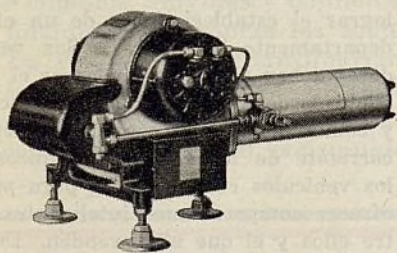
COMPRESORES DE AIRE. 21 modelos, en tipos de efecto sencillo y de efecto doble, con motores de $\frac{1}{3}$ a 5 c. de f. y capacidades de 1,82 a 21,6 pies cúbicos por minuto.



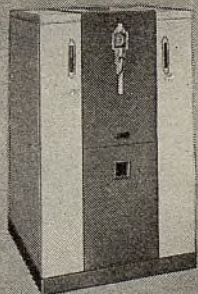
EQUIPO DE COMBUSTIBLE DE AVIACION. El "embudo filtrador" depura el combustible. El modelo Aeropit T-450 con mecanismo de bomba, de medición y de filtración, se suministra con 50 pies de manguera.



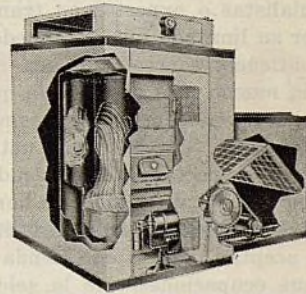
MEDIDORES GRANDES. Para depósitos o refinarias y para camiones tanques. Registro vertical, con escala de 2 a 1000 galones por minuto.



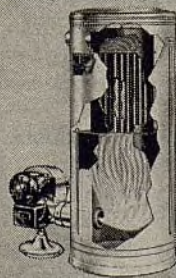
CALEFACTORES DOMESTICOS DE PETROLEO. 6 modelos, con radiación de vapor de 600 a 10.000 pies cuadrados. Funcionamiento seguro y económico.



CALDERAS DE CALEFACTOR. 8 modelos, con capacidades de 350 a 1.300 pies cuadrados de radiación de vapor. Compactas, bonitas, eficaces y económicas.



ACONDICIONADORES DE AIRE. 9 modelos. Calienta, filtra, humedece y hace circular una corriente continua de aire acondicionado.



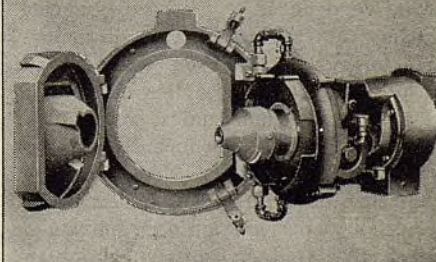
CALENTADORES DE AGUA. Muy económicos, con amplia capacidad para los requisitos de las casas más grandes.

**GILBERT & BARKER
MANUFACTURING CO.**

Springfield, Mass., E.U.A.

Establecida en 1865. Incorporada en 1870

OFICINAS EN
PARIS, LONDRES, TORONTO
BUENOS AIRES, SYDNEY, VIENA



CALEFACTORES INDUSTRIALES DE PETROLEO. 3 modelos, con caldera de 10 c. de f. y más. Funcionan con los petróleos más densos y económicos.

Los hombres que entraron al departamento de ventas después de pasar por el taller, ya en años pasados, ya en estos últimos años, tienen un mejor conocimiento de la parte mecánica del producto que del arte de motivar la venta en la mente de un interesado y generalmente no posee la preparación mental para admitir un entrenamiento en el arte de vender, tal como lo conocemos en la actualidad. Por esta razón, la selección y la educación de vendedores de automóviles presentan hoy día un problema de capital importancia. Cada día se hace más difícil, a causa de que la remuneración actual que promete el negocio a los vendedores, no es un aliciente poderoso para atraer gente joven, activa e inteligente, ansiosa de trabajar en algo que les brinde una buena entrada y un brillante porvenir. Y es esta clase de gente joven, activa e inteligente, lo que se necesita con urgencia para establecer un personal de vendedores en armonía con la intensa competencia que reina en los Estados Unidos, situación que seguramente se estará ya repitiendo o por repetirse en otras partes del mundo.

En el negocio de automóviles comerciales, el promedio de los vendedores es necesariamente de un tipo más refinado debido a que cuenta con el aliciente de una mejor remuneración. Para obtener éxito en este campo, el vendedor tiene que conocer muy bien su negocio. Tiene que estar muy bien al corriente de los requisitos de transporte locales, conocer a fondo todos los problemas que se presenten en este sentido, para poder dar inteligente cooperación a los interesados. Los hombres con este especial conocimiento son escasos. Son, en realidad, especialistas o expertos en transporte y por su limitado número, pueden exigir y obtienen, en realidad, una remuneración mucho más alta que la que se paga a los vendedores de automóviles de pasajeros. Por la misma naturaleza de sus ocupaciones, estos vendedores de vehículos comerciales son hombres inteligentes, emprendedores y dispuestos a aceptar todo lo que tienda a facilitar sus ocupaciones. En la selección y en el entrenamiento de estos vendedores no se presenta generalmente ningún problema. El único problema serio está en el reducido número de esta clase de vendedores.

Muchos comerciantes tratan de utilizar el mismo personal de vendedores para la venta de automóviles de pasajeros y vehículos comerciales, con resultados que son contraproducentes en la mayor parte de los casos. Estos comerciantes enfrentan un serio problema en la selección y entrenamiento de sus vendedores. Sus ventas, tanto en el mercado de automóviles, como en el de vehículos comerciales, queda principalmente basada sobre excesivas conce-

Vendedores Educados La Base del Negocio

(Continuación de la página 17)

siones en las evaluaciones de los vehículos que se aceptan en pago a cuenta, más bien que en el arte de vender.

El hecho de que los comerciantes de automóviles tengan a su alcance una elección muy ordinaria de candidatos a puestos de vendedor, se debe principalmente, como lo hemos dicho, a la escasa remuneración que semejantes puestos ofrecen a los empleados. Esta situación, sin embargo, no es un mal inherente, sino una desventaja creada por la misma industria en los Estados Unidos, la cual, al rellenar el mercado con agentes de ventas y vendedores, ha limitado las oportunidades de ganancia a todos. El volumen total de negocios de la industria arroja anualmente un total enorme. Si las comisiones de ventas sobre este enorme total se repartieran entre un menor número de comerciantes y vendedores, cada uno de estos últimos recibiría entonces una buena remuneración por sus servicios. Este enorme volumen de negocio podría, en realidad ser manejado eficazmente por un menor número de organizaciones de ventas de primer orden, bajo competente administración y dirección, con evidentes ventajas en beneficios de todos los representantes del negocio. Es de lamentar que la tendencia de la industria, durante estos



Esta fotografía de C. O. Brandes y de su hijo Carl, fué tomada en Nueva York, a fines de agosto, momentos antes de la partida de este último al Africa del Sur, donde quedará empleado en la fábrica sucursal de la Firestone que acaba de abrirse en ese punto. C. O. Brandes es el gerente de exportación de la Budd Wheel, Cleveland Welding, Hastings, Spencer y otras grandes fábricas de piezas y accesorios

últimos años, haya sido en el sentido de cantidad, en todo sentido, en lugar de calidad expresada principalmente en el personal de vendedores.

La situación, afortunadamente, ha empezado a cambiar con rapidez. Se presenta evidente un movimiento de regreso a la calidad, lo que será de incalculable beneficio para todos. Sin embargo, el comerciante que actualmente quiere desarrollar un efectivo personal de ventas, para automóviles, está encontrando dificultades para la realización práctica de sus planes, a causa de las razones ya anotadas.

Hasta cierto punto, la falta de empleos está contribuyendo a resolver parcialmente el problema. Numerosos jóvenes de buena educación, pero sin experiencia comercial, están en busca de ocupaciones. Entre esta gente joven, educada y ansiosa de trabajar, se presenta, por lo tanto, la oportunidad de elegir buena materia prima, para los departamentos de ventas. El comerciante con tiempo y paciencia para convertir esta materia prima en producto refinado no tendrá, por lo tanto, que depender de los veteranos vendedores refractarios a innovaciones y nuevos métodos para tonificar la marcha del negocio. El comerciante inteligente verá en el acto que es más fácil entrenar un joven sin experiencia en el negocio, pero activo e inteligente, adaptándolo a las tendencias modernas, que tratar de inculcar nuevas ideas en la mente refractaria a ideas nuevas de los vendedores antiguos que viven todavía en el ambiente de antaño.

El comerciante tiene ante sí un tarea incesante en educar, guiar, inspirar y refortalecer la confianza de su personal de vendedores, antes de que pueda lograr el establecimiento de un eficaz departamento de ventas. Sus vendedores deben aprender a conocer el producto desde todo punto de vista técnico y comercial. Deben estar muy bien al corriente de los rasgos mecánicos de los vehículos competidores, para poder ofrecer comparaciones inteligentes entre ellos y el que ellos venden. Deben conocer a fondo los métodos del comerciante y de la fábrica, para poder explicarlos con claridad a los compradores en perspectiva. Deben poseer la habilidad de congeniar con todo el mundo, para sobreponerse con tacto a toda objeción, a todo argumento, a todo obstáculo que ofrezca resistencia a la venta.

En resumen, para tener éxito, deben ser competentes para atacar el problema de la venta desde cualquier punto de vista. El vendedor que tiene la facultad para entender en el acto lo que pasa por la mente del comprador en perspectiva y sabe cómo satisfacer cualquier argumento con una respuesta o expli-

(Continúa en la página 46)

Hay seguridad de buenas ganancias en

"LA PELÍCULA DE PROTECCIÓN"



"La Película de Protección" del Veedol, famosa en todo el mundo, que ampara a los motores de automóviles contra los estragos producidos por las altas velocidades y grandes temperaturas modernas, ofrece al comerciante del ramo posibilidades extraordinarias de ganancias. El Veedol, refinado del más puro aceite crudo de Pensilvania, suministra a los dueños de automóviles protección segura contra la temperatura de constante crecimiento de los émbolos, válvulas y cojinetes, que descompone y finalmente carboniza los aceites ordinarios.

La viscosidad extraordinariamente permanente y la resistencia positiva contra la separación de la película, que son propiedades inherentes del Veedol, satisfacen al consumidor y aumentan el

negocio y las ganancias del comerciante que lo vende. Los comerciantes del ramo en más de 60 países han desarrollado un espléndido negocio de gran porvenir con el Veedol.

Pida al concesionario más cercano información, completa sobre las oportunidades de ganancias que ofrece la venta del Veedol, o comuníquese directamente con la Tide Water Oil Company, 17 Battery Place, Nueva York, N. Y., E. U. A.



VEEDOL

ACEITE DE MOTOR

DISTRIBUIDORES DE LA TIDE WATER

Bolivia, La Paz
C. F. Gundlach

Chile, Magallanes
Sociedad Anónima Ganadera
y Comercial

Chile, Santiago
Perez, Reitze y Benitez, Ltda.

Colombia, Barranquilla
Breuer Möller & Co., Sucs.

Colombia, Bogotá
M. C. & Alberto Isaza

Colombia, Cali
Cía. Nacional de Autos, S.A.

Colombia, Medellín
Felix de Bedout E Hijos

Costa Rica, San José
Costa Rica Auto Sales Corp.,
S.A.

Cuba, Habana
Aspuru & Company

Curaçao
E. Moreno Brandao

Ecuador, Guayaquil
Enrique Maulme

Guatemala, Guatemala
John W. Hall

Honduras, Tegucigalpa
Scholes & Lozano

Lima, Perú
The Vulcan Iron Works Co.,
Ltd.

México, Mérida, Yucatán
Automotriz del Sureste, S.A.

México, México, D.F.
Auto Transportes San Rafael

México, Monterrey
Cía. Monterrey de Automó-
viles, S.A.

Panamá
Panamá Motors, Ancon, Zona
del Canal

Portugal, Lisboa
Sociedade Importadora
d'Oleos, Ltda.

Puerto Rico, San Juan
West India Machinery & Supply
Co.

Salvador, San Salvador
Borghi, B. Daglio & Co.

Venezuela, Carácas
Juan S. Mendoza & Cía.

Venezuela, Maracaibo
Curacao Trading Co., S.A.

(Continuación de la página 44)

cación persuasiva, está destinado a tener éxito, sobre todo, cuando completa este conocimiento de la naturaleza humana con una preparación técnica de primer orden. Muy pocos son, en realidad, los vendedores que llegan a este máximo grado de desarrollo profesional, sin la ayuda de años de entrenamiento y experiencia práctica. Y es aquí precisamente donde se presenta al administrador del negocio el problema más serio en la organización de su personal.

El problema presenta dos aspectos: el entrenamiento y la dirección de cada vendedor y el entrenamiento y dirección del personal de vendedores. Parte de la enseñanza debe darse al vendedor privadamente y parte en público, mediante reuniones o conferencias. La corrección de faltas personales es, por supuesto, asunto que requiere atención privada. En efecto, toda forma de crítica directa debe hacerse en privado, pues ninguna cosa tiende a desconcertar y desanimar más al vendedor que la crítica en público. Y como la crítica individual de los vendedores es cosa de suma importancia, el gerente de venta debe mantenerse siempre en personal contacto con cada uno de los vendedores.

CONFERENCIAS SOBRE VENTAS

Parte del tiempo debe dedicarse a conferencias sobre ventas. Se recomienda una conferencia diaria, en la mañana, tan pronto como se abra la oficina, y una conferencia semanal en la noche.

El objeto de la conferencia matinal es dar estímulo a los vendedores para que trabajen con entusiasmo todos los días. En estas conferencias se discuten brevemente los objetivos generales, se intercambian ideas, se analizan los problemas individuales de cada vendedor, que sean de interés para todos y se tratan de temas que refortalezcan la actividad y el entusiasmo de todo el personal de vendedores. Un cuarto de hora es generalmente el tiempo promedio que

debe darse a estas conferencias en la mañana, pero al tratarse de cosas importantes para todo el personal, el tiempo puede prolongarse hasta media hora.

La conferencia semanal nocturna puede durar el tiempo que se quiera, de acuerdo con los puntos que se traten en ella. Generalmente en estas conferencias semanales nocturnas se discuten problemas de competencia, se analizan las causas que provocan las pérdidas de ventas, la táctica que ha servido para obtener nuevas ventas bajo circunstancias extraordinarias. En estas conferencias nocturnas puede también hablarse extensamente acerca de los métodos de la fábrica y del mismo establecimiento, comentar libremente sobre los inconvenientes que se presentan entre los varios departamentos del negocio y sugerencias para evitarlos. En realidad, debido al tiempo disponible, la conferencia semanal nocturna bien organizada produce resultados muy beneficios en la educación del personal y en el refinamiento general de la organización de todo el negocio.

Talvez una de las funciones más importantes de estas reuniones o conferencias nocturnas semanales es adiestrar a los vendedores en el arte de tratar al público, que es generalmente la parte más débil de su trabajo. Desde este punto de vista, los vendedores necesitan mucho entrenamiento, para que aprendan a entenderse con éxito con diferentes tipos de interesados, de acuerdo con el carácter individual de cada uno de éstos, es decir, de acuerdo con sus predilecciones, sus gustos, sus argumentos en pro y en contra, etc. También necesitan los vendedores un conocimiento exacto de cómo presentar el automóvil, en la forma más ventajosa y atractiva, de acuerdo con las preferencias del comprador en perspectiva, es decir, acentuando, por ejemplo, la amplitud del espacio, cuando el interesado quiera comodidad y amplitud, dando énfasis al aspecto, cuando el interesado quiera bonita presentación, haciendo resaltar

la economía, cuando el interesado quiera ahorro, anotando especialmente la velocidad y seguridad cuando el interesado quiera rapidez y protección, etc.

Durante las conferencias diurnas no hay tiempo para desarrollar un sistema conveniente de entrenamiento, pues los vendedores están ocupados y con su mente en lo que tienen que hacer en seguida. Pero en las conferencias nocturnas, con amplio tiempo y en calma, el plan educativo puede entonces desarrollarse con gran efectividad, en un ambiente más propicio.

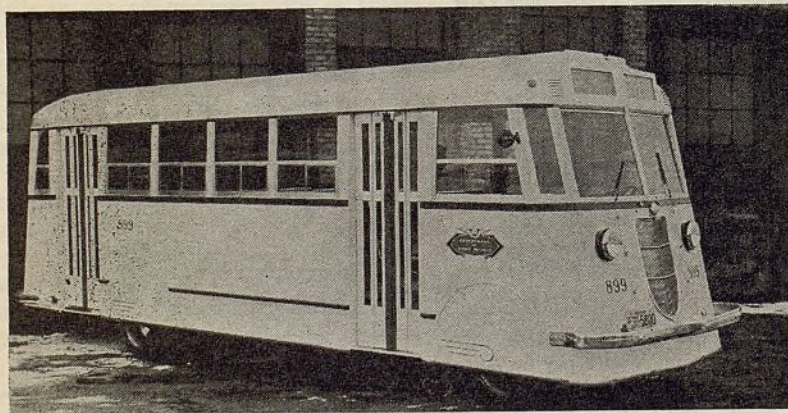
COMPENSACION

El asunto de compensación es, por supuesto, otro punto de vital importancia. Ningún personal de vendedores ha logrado todavía realizar todo su objetivo sin la ayuda material de un aliciente o incentivo satisfactorio. Es increíble el resultado inmediato y satisfactorio que se logra cuando se ofrece a los vendedores alguna remuneración adicional en las ventas de automóviles y de artículos anexos, que por alguna razón, han permanecido en el almacén sin venderse desde hace algún tiempo. La remuneración adicional, en todo caso, ha de valer la pena, pues de lo contrario, el vendedor no tendrá suficiente aliciente para producir buenos resultados.

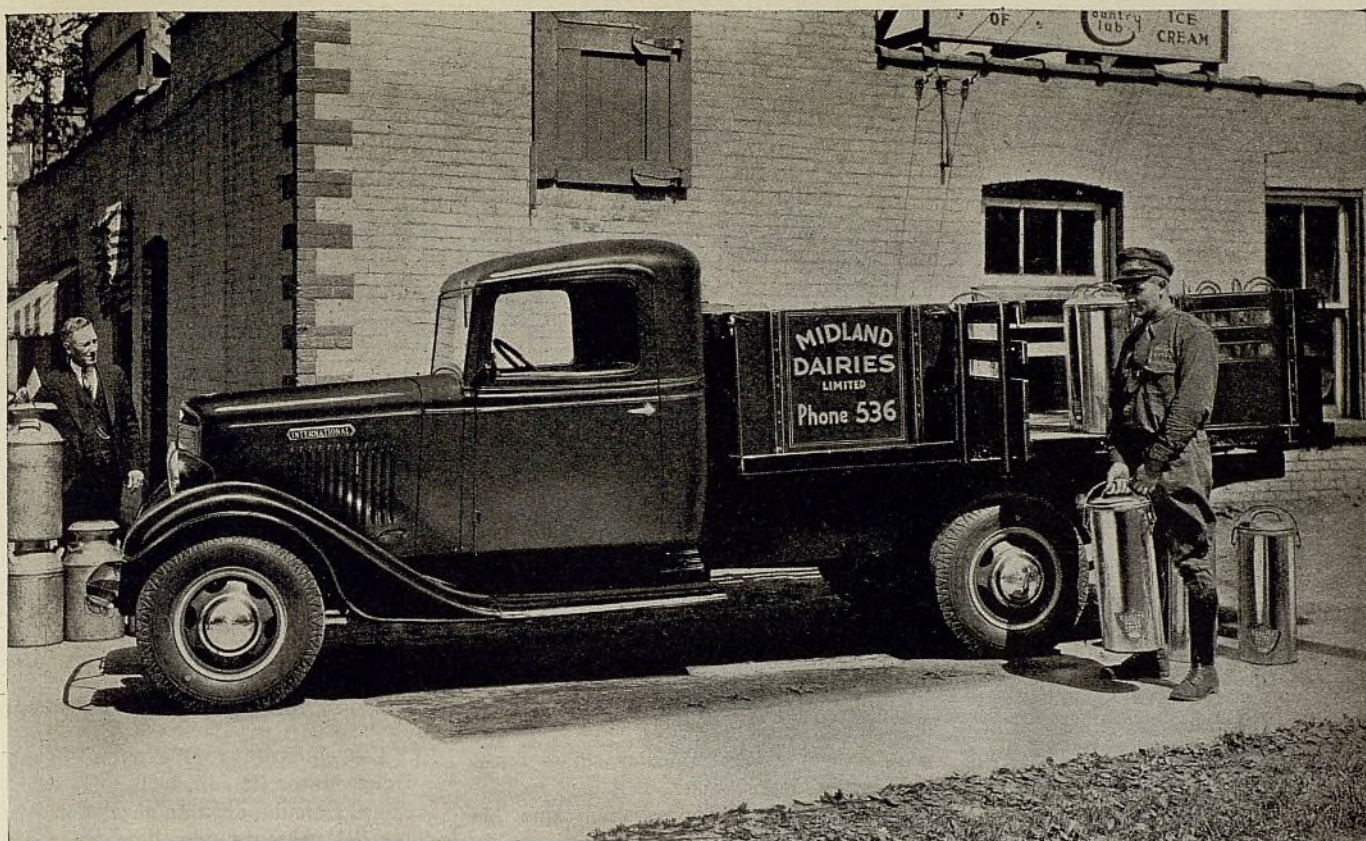
La práctica general en los Estados Unidos es pagar a los vendedores una comisión en cada venta. Esta comisión se calcula sobre el precio en efectivo, descontando la suma que se haya concedido por el automóvil usado tomado a cuenta, o sobre el precio total de la venta sin hacer descuento alguno por concesión al comprador. Se ha visto que pagando al vendedor una comisión sobre el precio neto en efectivo de cada venta, se le induce a conservar a un nivel mínimo la concesión que haga por el automóvil usado tomado en pago a cuenta del nuevo que compra.

Sin embargo, casi todos los comerciantes han visto estos últimos años,

(Continúa en la página 48)



Izquierda — Una aleación liviana de aluminio reduce el peso de este ómnibus de 22 pasajeros a menos de 6.500 libras. Ha sido proyectado y construido por la Detroit Street Railway Commission y está instalado en un chasis corriente de Ford V-8. Derecha — Adentro, el conductor se sienta al lado del motor aislado. Conductor de aire, en el techo, suministran amplia ventilación. Las puertas tienen nuevos aparatos de protección y seguridad



El modelo C-15 de camión INTERNATIONAL *es nuevo en estilo, belleza y economía*

El nuevo modelo C-15 ofrece una nueva combinación de ventajas en un camión de 1.650 kilos de capacidad. Tiene motor de seis cilindros, 136 pulgadas de distancia entre los ejes, cambio de marcha de engranaje sincronizado de 3 velocidades y eje trasero completamente flotante. Provee capacidad y espacio de carga para casi todo cargamento voluminoso comprendido dentro de su capacidad. Su moderna parrilla de radiador en V, parabrisa inclinado, guardabarros perfilados y ruedas de disco de acero ventiladas, son detalles de belleza que despiertan la admiración del público por este camión International por donde quiera que pase.

Este nuevo modelo C-15 de camión International se basa sobre más de 30 años de experiencia en la construcción de camiones para el comercio y la industria. Velando también por su inver-

sión en camión International se halla la organización universal de servicio de la International Harvester.

Para información detallada, sírvase llamar por teléfono al representante más cercano de los camiones International, o escribanos a la dirección de abajo. Los camiones International se ofrecen en tamaños comprendidos entre 900 y 11.000 kilos de capacidad.

A LOS COMERCIANTES DEL RAMO: La representación del International ofrece una combinación extraordinaria de camiones de superior calidad, precios atractivos, surtido completo de tamaños y una cooperación en ventas y servicio muy efectiva mediante sucursales propias de la fábrica. Sírvase escribirnos directamente o comuníquese con nuestra sucursal más cercana, en lo tocante a información detallada.

INTERNATIONAL HARVESTER EXPORT COMPANY

(Incorporated)

Harvester Building

Chicago, E. U. A.

CAMIONES INTERNATIONAL

(Continuación de la página 46)

que los vendedores, con raras excepciones, cooperan a reducir las concesiones hechas por automóviles usados, y por esta razón, siguen el método de pagar a todos sus vendedores una comisión sobre el valor total de cada venta, sin hacer descuento alguno por concesión al comprador. Sobre esta base, el vendedor tiene una entrada segura, aunque más reducida. Casi todos los comerciantes, por supuesto, dependen de su departamento de automóviles usados en lo tocante a hacer racionales evaluaciones sobre vehículos usados que se ofrezcan en pago a cuenta de nuevos. El departamento de automóviles usados se supone que actúe como un freno para moderar toda extravagancia en evaluación por parte de los vendedores, particularmente de aquellos que acaban de ingresar al negocio y que están ansiosos de vender lo más que puedan. La experiencia práctica muestra que todo esto es muy difícil de regular y que abundan los casos en que la evaluación exagerada de un vehículo usado llega a tragarse toda la ganancia neta en efectivo que de otra manera hubiera recibido el comerciante.

La base de pura comisión, sin embargo, ofrece una desventaja. Imparte a los vendedores la impresión de que son independientes del negocio, cuando les da la real gana de sentirse así. Su compensación depende de su propia iniciativa. No se siente verdaderamente unido a los intereses del negocio. Sabe que puede retirarse cuando quiera. Este ambiente de independencia y ausencia de responsabilidad personal, no conduce a resultados máximos para el vendedor mismo ni para el negocio.

SUELDO Y COMISION

En vista de lo dicho, los comerciantes más prósperos siguen el racional plan de pagar a sus vendedores un sueldo y una comisión. Los vendedores reciben un sueldo fijo en consideración de un total determinado de negocio mínimo que han de hacer periódicamente. Por ejemplo, si las oportunidades del mercado justifican una comisión de 5 por ciento sobre el total de cada venta, y si el vendedor recibe un sueldo de \$2.500 al año, se entiende, sobre este plan que este vendedor ha de producir un total de \$50.000 de ventas al año para ganarse el sueldo que se le ha asignado. Si su total de ventas llega a \$50.000 en seis meses del año, por ejemplo, entonces queda con derecho a recibir, además de su sueldo, 5 por ciento de comisión sobre cada venta adicional que haga hasta que termine el año. Su sueldo de \$2.500 lo recibe en doce pagos mensuales. Tan pronto como completa su cuota mínima anual, en adición a su sueldo mensual, empieza a recibir su

comisión de 5 por ciento sobre las adicionales ventas.

Este método ofrece la gran ventaja de ser equitativo para todos y tiene el efecto de unir íntimamente el vendedor a la organización, sintiéndose entonces el vendedor como parte importante del negocio, lo que le induce a preocuparse de su progreso. El presente plan le asegura una entrada mínima mensual, dándole protección contra las temporadas lentas.

LA VENTA DE CAMIONES

A la venta de vehículos comerciales se aplican todos estos principios, pero su aplicación debe adaptarse a las peculiaridades del mercado de la localidad. Todo problema del gerente de ventas de automóviles se duplica en la experiencia del gerente de ventas de vehículos comerciales, aunque en forma un tanto reformada, y todo principio general que es racional o irracional en un campo resulta, por lo tanto, racional o irracional en el otro.

Las ventas de vehículos comerciales, ya en unidades, ya en brigadas, requieren mucho más preparación que las ventas de automóviles. El gerente de ventas de automóviles comerciales está obligado a dedicar mucho más tiempo personal a la cooperación directa que necesitan los vendedores. No tiene, por otra parte, que dedicar tanto tiempo, a reuniones periódicas con todos sus vendedores, como sucede en el caso del gerente de ventas de automóviles.

La compensación puede también requerir una base diferente, con la remuneración más alta basada sobre las clases de negocios más apetecidas. El trabajo de dirección en ambos campos se diferencia mucho en detalles, aunque en otros sentidos puedan ser muy similares. Sin embargo, se ha observado que debido al carácter de cada división, el gerente de ventas de automóviles no resulta tan efectivo al ser nombrado gerente de ventas de vehículos comerciales y viceversa.

El gerente de ventas de automóviles debe ser un hombre dinámico y un excelente maestro, al mismo tiempo. El gerente de ventas de vehículos comerciales debe ser, en primer lugar competente para estudiar, proyectar y realizar sus planes. Necesita menos imaginación y posiblemente menos fuerza propulsora que su compañero el gerente de ventas de automóviles, pero por otra parte, requiere mucho mayor capacidad técnica y un conocimiento más profundo de los requisitos de transporte comercial, añadiéndose a esto, una habilidad particular para analizar los problemas de sus clientes y presentarles solución acertada. Debe ser también un buen vendedor, para cerrar un contrato el mismo, en caso de que le falle uno de

sus vendedores. Es decir, las funciones del gerente de ventas de automóviles requieren más bien un tratamiento artístico, mientras que las del gerente de ventas de vehículos comerciales, uno fundamentalmente científico.

El presente artículo es el tercero de la serie de seis que ha escrito el Sr. Lewis especialmente para nuestra revista. Los siguientes aparecen en próximos números y se referirán a los temas que siguen:

4. La Venta de Automóviles y Camiones Nuevos — Preparación de la campaña de ventas. Estudio de los factores de aceptación, recursos financieros, métodos de la fábrica y carácter de la competencia. Desarrollo del prestigio. Métodos de anuncio. Desarrollo de la demanda.

5. La Venta de Automóviles y Camiones Usados — Métodos selectivos en los cambios. Cómo calcular los precios. Colocación de las exhibiciones. Método relativo a la reconstrucción. Inventario perpetuo. Confianza pública. Métodos de anuncio. Ventas especiales.

6. Administración Financiera — Importancia del capital adecuado. Manera de calcular el capital necesario. Manera de aprovechar ventajosamente el capital. Confianza bancaria. Manera de conseguir préstamos bancarios. Manera de entenderse con las compañías de finanzas. Método diario de conducir el negocio, desde el punto de vista financiero.

Los embarques de exportación de la Buick Motor Co., sin incluir los destinados al Canadá, durante el primer semestre del presente año, llegaron a 5.609, en comparación con 3.326 el primer semestre de 1935.

El Plano del Taller y la Venta de Reparaciones

(Continuación de la página 38)

todos los miembros del personal. Cada empleado se afana por ahorrar tiempo y dinero, a fin de que resulte posible la bonificación periódica. El presente plan tiene también el buen efecto de evitar la devolución de trabajos mal hechos, pues estos no se cargan contra el mecánico que lo hizo sino contra todo el personal del taller.

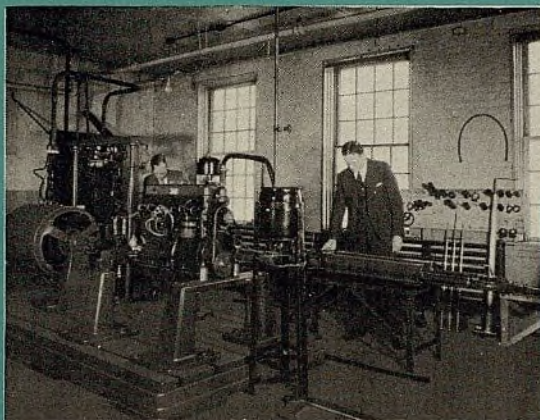
Para mostrar lo que significa este plan en dinero, digamos que durante el mes se vendieron 1400 horas de trabajo. Este trabajo se hizo en realidad en 1200 horas de taller. Es decir, hubo un ahorro de 200 horas. El valor de estas 200 horas, digamos a razón de 80 centavos por hora, representa \$160. La mitad de esta suma, es decir \$80, se divide por partes iguales entre los mecánicos y los demás empleados del taller.

El presente artículo es el cuarto de la serie de seis escrita por el Sr. Ikert sobre la Administración del Taller. Los dos artículos restantes aparecen en próximos números serán los siguientes:

5. Equipos y Herramientas — Factores que afectan al equipo y herramienta ahorrativo de tiempo — Efecto de la ingeniería de los nuevos modelos sobre el equipo del taller — Equipo para talleres especialistas — El Taller pequeño — El taller grande.

6. Disposición y funcionamiento del taller — Análisis del servicio de reparación — El vendedor de servicio — Organización del trabajo — Departamento de piezas — Precios fijos — Servicio rápido — Trabajo hecho por talleres de afuera — Servicio para automóviles nuevos — Servicio periódico o de estación.

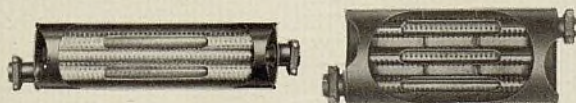
CADA PRODUCTO 'OVERSEAS' DOMINA SU CAMPO . . .



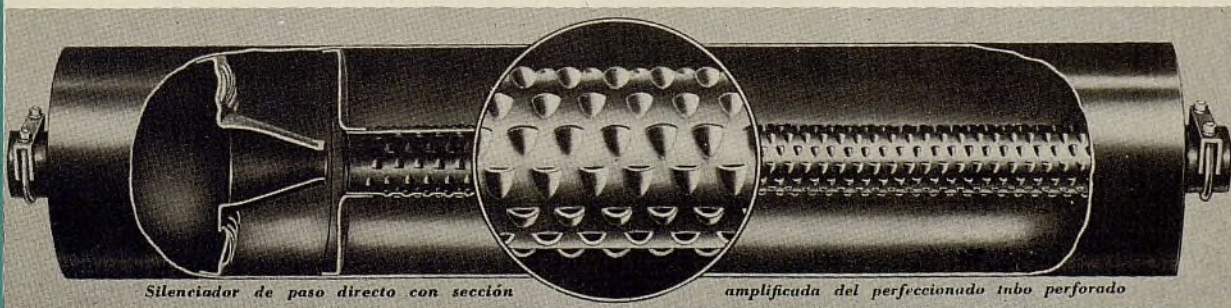
Sala de dinamómetro y equipo de ensayo en el laboratorio de la Walker. Los ingenieros de la Walker estudian aquí el funcionamiento de sus silenciadores en comparación con el de otras marcas de apagadores de ruido, valiéndose del comparador y de otros instrumentos modernos de ensayo ideados por la compañía.

● El surtido de silenciadores Walker satisface todo requisito del ramo, comprendiendo una serie completa de exactas conexiones de repuesto de todo tamaño. Comprende todos los tipos corrientes: de paso directo, de paso triple, de paso triple ovalado y el resonador, para automóviles, camiones y ómnibus.

Estos silenciadores tienen el tubo perforado Walker, protegido por patente—un rasgo exclusivo, que por ensayos comparativos ha comprobado ser la más eficaz combinación de funcionamiento



Construcción de los tipos de paso triple y de paso triple ovalado



Silenciador de paso directo con sección

amplificada del perfeccionado tubo perforado

Los mejores por ensayos comparativos

SILENCIADORES WALKER

CON EL PERFECCIONADO

tubo perforado

Un completo surtido de repuesto

silencioso y baja contrapresión. Los silenciadores Walker, por su construcción, se conforman exactamente con las dimensiones de los silenciadores o apagadores de ruido de equipo original. Esto asegura ajuste perfecto en lo tocante a tamaño y tipo.

Otros rasgos importantes del completo surtido de silenciadores Walker son: Construcción de gruesa lámina de acero con costuras entrelazadas para reducir el peligro de reventazón. Todas las soldaduras se hacen por procedimiento eléctrico. Las nuevas abrazaderas de 360 grados y tubos traseros y de escape de preciso ajuste aseguran uniones herméticas al gas. Estos y otros rasgos de calidad de los silenciadores Walker significan lucrativas instalaciones y satisfacción completa para el cliente.

SIRVASE VER AL DISTRIBUIDOR DE LA 'OVERSEAS' MAS CERCANO

OVERSEAS MOTOR SERVICE CORPORATION 1775 Broadway, Nueva York, N.Y., E.U.A. Dirección telegráfica: 'MOTORSERVE' Toda clave.

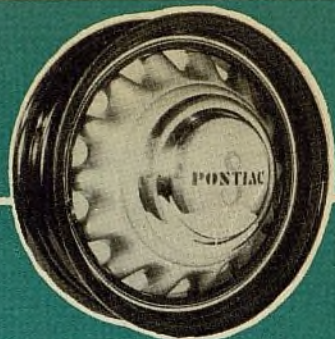




Anillos de émbolo Pedrick

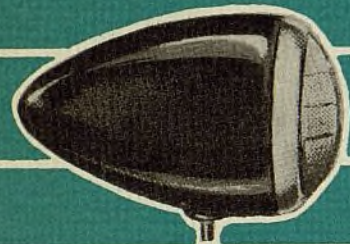


Amortiguadores
Delco Lovejoy

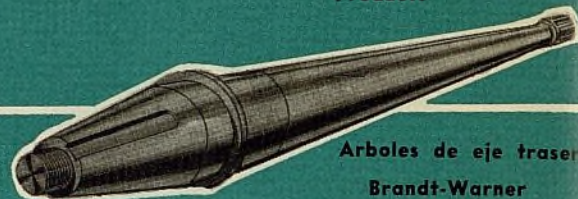


Ruedas y accesorios Kelsey-
Hayes y Motor Wheel
Products

Lámparas Guide

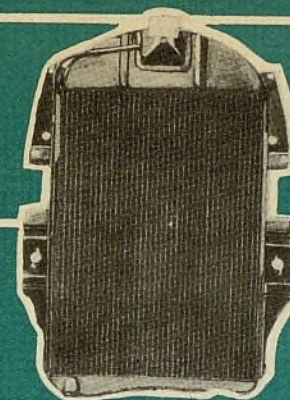
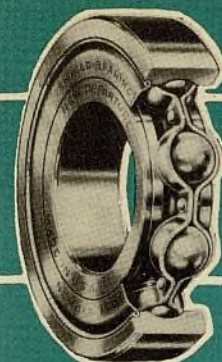


Piezas de
encendido
Delco Remy
y North-
east

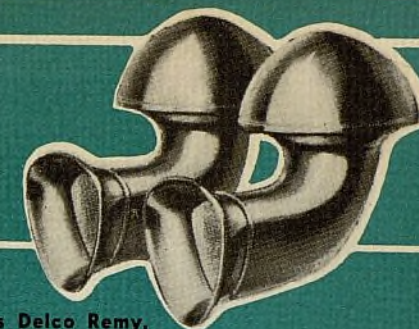


Arboles de eje trasero
Brandt-Warner

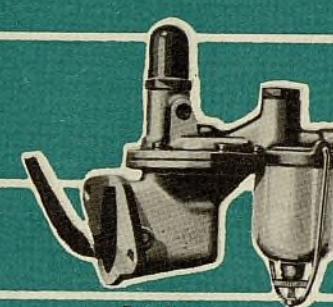
Cojinetes de
bolas New
Departure



Radiadores
Harrison y Long

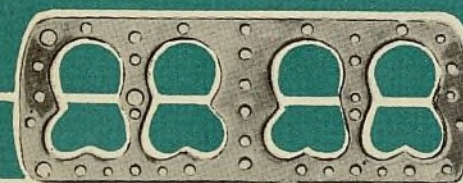


Bocinas Delco Remy,
Sentry y Klaxon



Bombas de
combustible
AC

Correas Hycoc
para ventiladores



Empaque taduras Fitzgerald

PRODUCTOS 'OVERSEAS'



Sírvase ver al Distribuidor de la 'Overseas' mas cercano

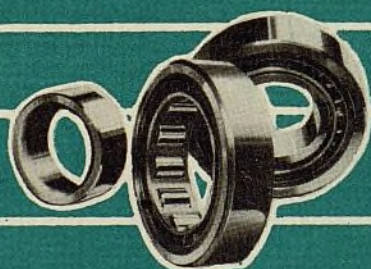
CADA PRODUCTO 'OVERSEAS' DOMINA SU CAMPO



OVERSEAS MOTOR SERVICE CORPORATION
1775 Broadway, Nueva York, N. Y., E. U. A. Dirección telegráfica: 'Motorserve' Toda clave.



Equipo Binks
para pintura por
pulverización



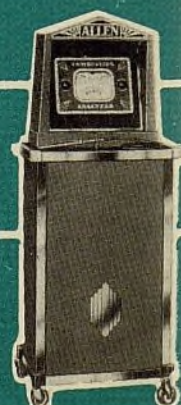
Cojinetes de rodillos
silenciosos Hyatt



Bujías de
encendido AC



Herramientas
Trim-Ferguson
para carrocería
y guardabarros



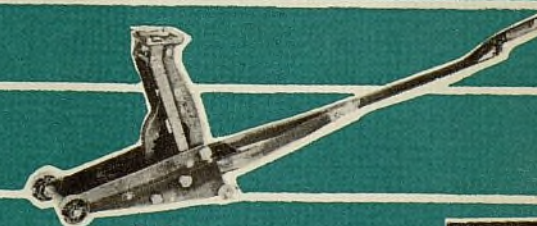
Equipo para
servicio eléctrico
Allen



Filtros de
aceite AC



Forro de freno y
revestimiento de
embrague Hycoc



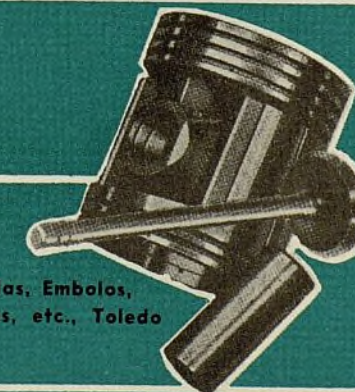
Gatos y
levanta-
dores
Walker



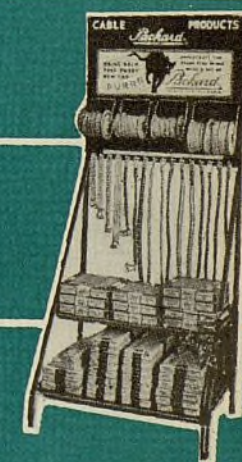
Acumuladores Delco



Herramientas para
Automóviles Williams



Válvulas, Emboles,
Pasadores, etc., Toledo



Cables Packard

Ayuntamiento de Madrid

Venda más

BUJIAS DE ENCENDIDO DE CALIDAD



mediante este servicio a los dueños de automóviles

Minuciosos ensayos emprendidos en laboratorios y en caminos, por ingenieros de automóviles independientes de toda influencia de fabricante de bujías de encendido, han comprobado, sin lugar a la menor duda, que las bujías de encendido que han servido 10.000 o más millas, derrochan gasolina. Causan también dificultades en el arranque y pérdida de fuerza motriz.

En los motores de alta velocidad y gran compresión, este derroche de combustible llega hasta 10%. El derroche no es tan pronunciado en los motores de menor velocidad y compresión. En todo caso, semejantes pérdidas serían muy desagradables para el dueño del automóvil que estuviera al tanto de su existencia. Y no menos desagradable le sería saber que las bujías de encendido desgastadas le perturban seriamente el funcionamiento general de su automóvil.

A causa de que todo es cierto, los comerciantes del ramo, que difunden estos conocimientos entre los dueños de automóviles, se captan la confianza de todos ellos con el resultado inevitable de que aumentan sus ventas de bujías de encendido. Casi todos los dueños de automóviles aprecian esta información, en vista de que el derroche de combustible provocado por bujías desgastadas, representa un pér-

dida de dinero que, en poco tiempo, sobrepasa el costo de un juego completo de bujías nuevas.

Los comerciantes al por mayor y al por menor dedicados a vender el surtido de bujías de encendido AC saben, por experiencia personal, que estos productos gozan de universal aceptación entre los dueños de automóviles en todas partes del mundo. En los Estados Unidos, 13 millones de los 21 millones de automóviles nuevos registrados en el país en estos últimos nueve años, salieron de fábrica equipados con bujías de encendido AC. Esta fenomenal aceptación nacional se repite en todos los demás países del mundo donde hay automóviles. Por esta razón, cuando los comerciantes del ramo explican a los dueños de automóviles el hecho de que no hay economía, sino derroche, en continuar empleando las bujías viejas o desgastadas, reciben inmediata respuesta a su recomendación de instalar un nuevo juego completo de bujías de encendido de calidad AC.

Para información detallada sobre el derroche de combustible y la perturbación de funcionamiento que provocan las bujías desgastadas, y para portadores completos acerca del gran surtido de bujías de encendido AC, sírvase comunicarse directamente con la

OVERSEAS MOTOR SERVICE CORPORATION

1775 Broadway

Nueva York, E.U.A.

Dirección telegráfica: "MOTORSERVE" New York, U. S. A. Todas las claves.

AC SPARK PLUG COMPANY

FLINT, MICHIGAN, E.U.A.

Ayuntamiento de Madrid

PRECISION BORG-WARNER

Todos los productos manufacturados por la Borg-Warner se construyen de acuerdo con las normas de precisión exigidas para el equipo original de fábrica empleado por la industria automotriz.

La Borg-Warner se siente orgullosa de la influencia que sus varias subsidiarias han ejercido en mejorar y perfeccionar el transporte por automóvil. Un factor fundamental del progreso de la Borg-Warner es su extraordinaria facultad para anticipar innovaciones... para estar lista a la llamada de la industria, cuando ésta necesita piezas y unidades más refinadas y perfectas, como son las que ella fabrica con especialidad.

Hoy día, la Borg-Warner está suministrando una o más piezas o unidades al 97% de los vehículos automóviles americanos. El futuro de la Borg-Warner está basado firmemente en la confianza universal de la industria, en el conocimiento general de que todo producto fabricado por la Borg-Warner es la última palabra en el ramo.

La Borg-Warner es la fábrica independiente más grande del mundo de piezas de automóviles.

Las facilidades de esta gran organización están a su inmediato alcance por intermedio de la Borg-Warner International Corporation, la cual está encargada de la distribución de todos estos "Productos de Experiencia" por todas partes del mundo. Pídanos en seguida información detallada.



Una
"Mechanics"
y es la mejor

El automóvil mostrado aquí es uno de los más finos de la industria americana. Su fabricante, desde hace años, ha instalado en él articulaciones universales Mechanics. Los principales fabricantes de camiones, ómnibus y automóviles emplean con preferencia las articulaciones universales Mechanics montadas en cojinetes de rodillos. Las articulaciones universales en cojinetes de rodillos y los árboles de transmisión de marca Mechanics se acondicionan idealmente al vehículo de construcción moderna, satisfaciendo todo requisito de funcionamiento eficaz, expedito y seguro durante la completa duración del vehículo.

BORG-WARNER "PRODUCTOS DE EXPERIENCIA"

- | | |
|--------------------------------------|--|
| Arboles de eje | Revestimientos de embrague |
| Arboles propulsores | Calefactores para automóviles |
| Discos de embrague | Cadenas silenciosas de distribución |
| Piezas de embrague | Engranajes de distribución |
| Culatas de cilindros | Radiadores |
| Engranajes de arranque para volantes | Articulaciones universales |
| Piñones y coronas | Piezas para articulaciones universales |
| Cajas de diferencial | Anillos de émbolo |
| Piezas para diferenciales | Embolos y pasadores |
| Engranajes para cambios de marcha | Bombas de agua |
| Piezas para cambios de marcha | Piezas para bombas de agua |
| Cables para frenos | Múltiples |
| Piezas para arranque y encendido | Tomafuerzas |
| Empaquetadura para válvulas | Cerraduras de encendido |
| | Piezas y servicio para carburadores |
| | Piezas para el Ford y el Chevrolet |


Escribanos en seguida pidiéndonos información completa.

BORG-WARNER INTERNATIONAL CORPORATION

División de la BORG-WARNER CORPORATION

310 South Michigan Ave., Chicago, Illinois E. U. A.

Dirección telegráfica: "BORGWARNER" Toda clave



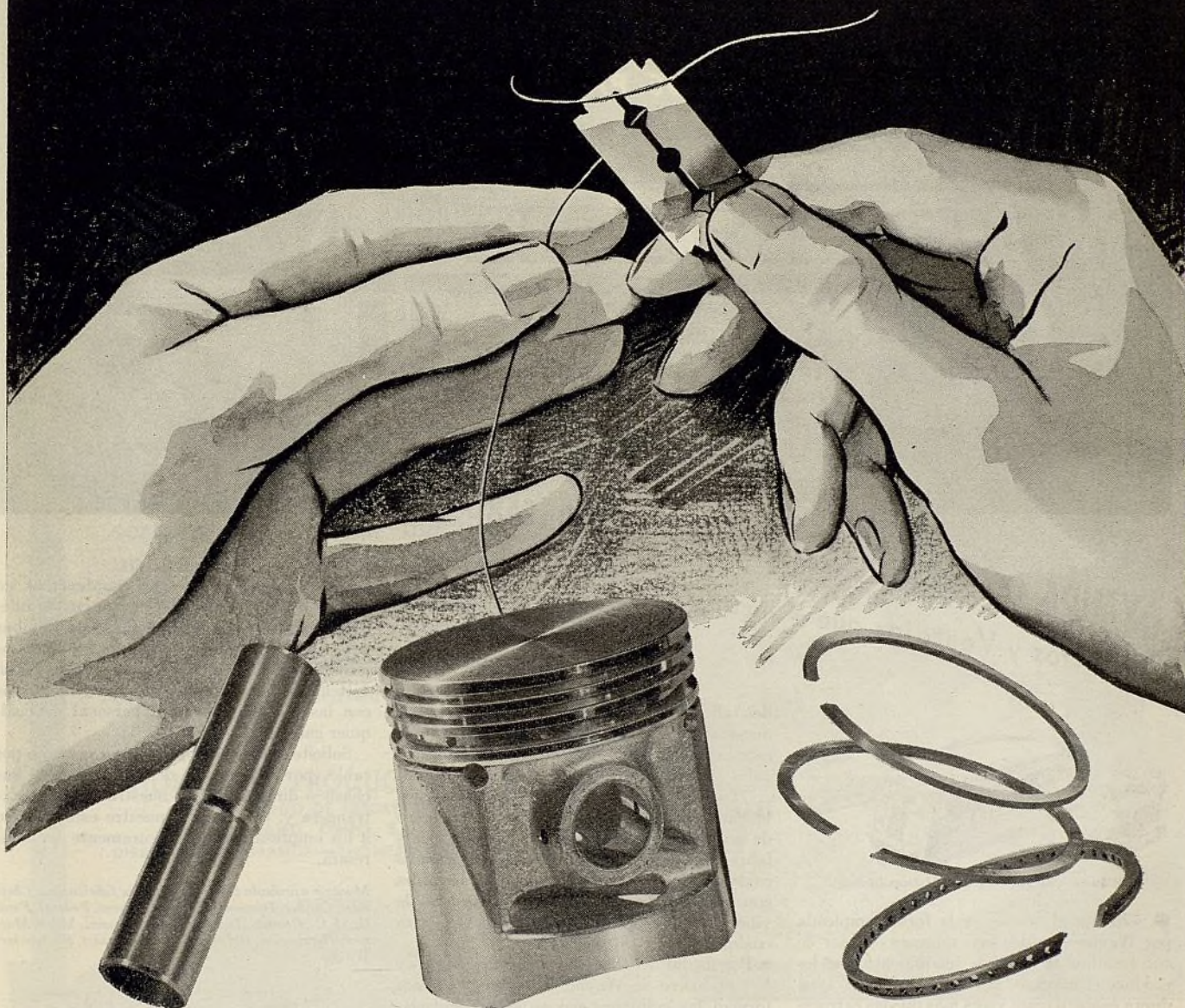
*El número de noviembre
de 1936 de*

**El Automóvil
Americano**

*contendrá una revista detallada
de la Exposición Anual de
Automóviles de Nueva York*

Este número presentará al comercio de todo el mundo una descripción detallada y profusamente ilustrada de todos los nuevos modelos para 1937 que se exhibirán por primera vez en esta importante exposición.

PARTA UN CABELLO DIEZ VECES



¡OCHO centésimas de milímetro! Tal es el grosor corriente de un cabello. Tome una filosa hoja de afeitar y trate de partirlo a lo largo. ¿No es cosa fácil, verdad? Ahora, imagínese Ud lo que sería partirlo no una vez, sino diez. Las finísimas hebras así obtenidas, tan finas que serían algo casi sobrehumano, representarían el extremado grado de precisión que se emplea en la fabricación de muchos de los *Repuestos Ford Legítimos*.

Los agujeros para los pernos de los pistones Ford, por ejemplo, son terminados con una precisión de ocho milésimas de milímetro, y las variaciones en el diámetro de los pistones o en el ancho de las muescas para los anillos nunca pasan de dos centésimas de milímetro. Los diámetros de los pernos o pasadores para pistones Ford son

mantenidos dentro de límites que llegan a la décima parte del grosor de un cabello (0.008 m/m), y la tolerancia en los anillos para pistones Ford nunca excede una centésima de milímetro de su exactitud absoluta.

Ud. puede prestar a los dueños de automóviles y camiones Ford de su localidad *mejor* servicio con los *Repuestos Ford Legítimos*. Y puede tener la seguridad de que la eficiencia que resulta de tal precisión de manufactura y la alta calidad de los materiales no pasará desapercibida para los dueños. Entérese Ud. sobre las liberales condiciones acordadas a los garages y estaciones de servicio independientes. El uso de Repuestos Ford Legítimos en sus trabajos se traducirá en mayor satisfacción para sus clientes y mayores ganancias para Ud.



FORD MOTOR COMPANY

CARROCERIAS "WAYNE" ENTERAMENTE DE ACERO

**RESISTENCIA, DURACION, ECONOMIA DE FUNCIONAMIENTO
Y PROTECCION PARA LOS PASAJEROS NUNCA IGUALADAS!**



Carrocería Wayne Perfilada
Modelo 5342

VENDA OMNIBUS CON WAYNES "TODOACERO"
Precios y Ventajas que Vencen Toda Competencia!



Wayne—No. 7332—Estilo Metropolitano

● Sólo con el acero—en la forma empleada por Wayne—pueden las empresas obtener de sus ómnibus la clase de rendimiento que les produce el máximo de utilidades. Las Wayne duran *cuatro o cinco* veces más que las carrocerías corrientes, con una inversión anual de capital mucho más baja. Como son livanas y perfectamente equilibradas, es natural que también el *chasis dure más* y que el ómnibus sea económico en el consumo de combustible, de neumáticos y en el costo de conservación en general.

La fábrica Wayne inició la idea de emplear acero exclusivamente en la manufactura de carrocerías para ómnibus y gracias a nuestra larga experiencia en el ramo, a nuestros gran-

des talleres y al ingenioso sistema ideado por nuestros ingenieros, ahora podemos ofrecer estas carrocerías de características sensacionales a precios de producción en gran escala.

"Todoacero" les dá una resistencia básica mucho mayor que las fabricadas de madera o de madera y metal. Las Wayne son de piezas fabricadas por medio de troqueles en *grandes cantidades* y de uniformidad exacta, armables con pernos y tuercas afianzadas a prueba de vibración en gran variedad de modelos para cualquiera marca de chasis.

Por medio del empalme a tensión en "U y W" exclusivo de Wayne, los paneles mismos forman las columnas del esqueleto, entrelazadas y empernadas con una firmeza idéntica a la de una pared sólida de acero. Como el empalme está siempre en tensión y presenta en cada columna seis secciones de acero puestas de canto, posee enorme capacidad para recibir y amortiguar los golpes y sacudidas tan perjudiciales al chasis y que acaban pronto con otras carrocerías.

Las embarcamos acabadas en colores o sólo con la primera capa, en un espacio de *un tercio o menos* del que toma una carrocería armada,

ya sea de existencias que mantenemos en fábrica o en la costa. Las hay en cuatro diferentes estilos para cualquier chasis de ómnibus o de camión y en capacidades de 9 a 99 pasajeros. Con el libro ilustrado de instrucciones en castellano es sencillísimo armarlas y montarlas con las herramientas y el personal de cualquier garage.

Solicite detalles completos, por correo o por cable, por intermedio de la fábrica de sus chasis o directamente a nuestra División Extranjera y, entretanto, muestre este anuncio a los empresarios, que seguramente les interesará.

Montaje aprobado por los siguientes fabricantes: Chevrolet, Condor, Diamond T, Dodge, Fargo, Federal, Ford, G. M. C., Gramm, Indiana, International, Mack, Marmon-Herrington, Oldsmobile, Reo, Stewart, Studebaker, White.



Wayne—No. 4340—Estilo Standard

THE WAYNE WORKS

RICHMOND, INDIANA, EE. UU. DE A.

Cables: Waynetworks, Richmondind

**ESPECIAL
PARA
EXPORTACION**

Esta carrocería Wayne—"Todoacero"—para 25 a 42 pasajeros capacidad máxima mide 1142 pies cúbicos, pero la embarcamos semi-armada en sólo 398 pies cúbicos.

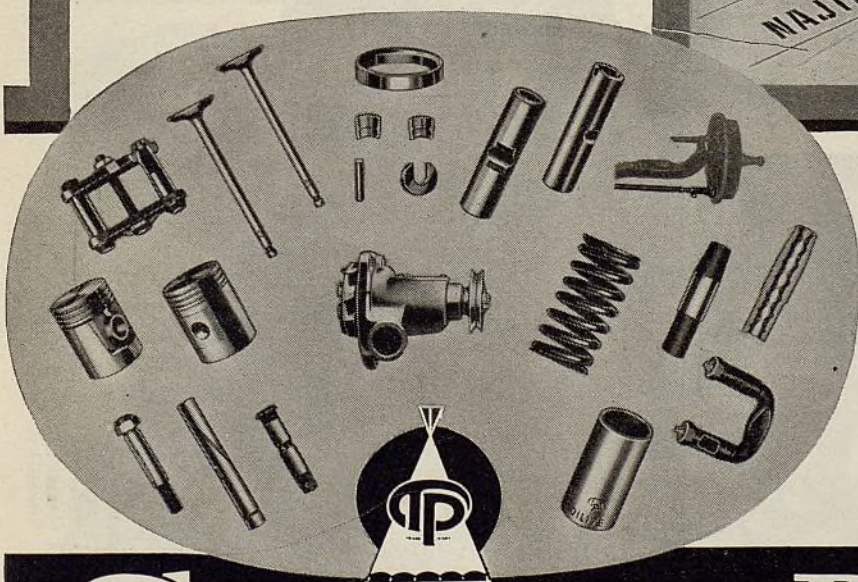
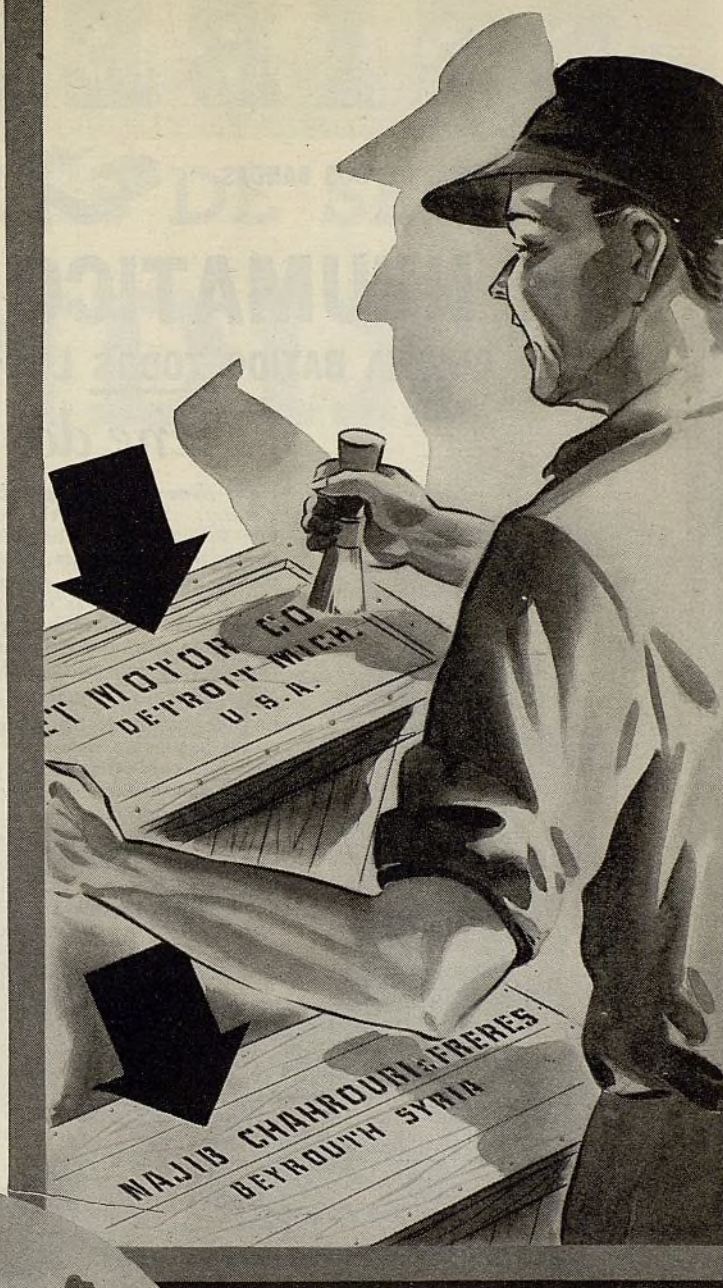
CARROCERIAS PARA OMNIBUS WAYNE "Todoacero"

LOS MISMOS EN TODAS PARTES

● Millones de piezas Thompson de motores y chasis se embarcan todos los años a fabricantes de automóviles, camiones y aeroplanos en los Estados Unidos, para servir de equipo original de sus productos. Millones de otras piezas Thompson, duplicados exactos de las que se emplean de equipo original, se embarcan a todas partes del mundo, para el servicio de repuesto.

La calidad irreproachable, el surtido completo y el rápido servicio de entrega mediante una organización extendida por todo el mundo, hacen que las piezas de repuesto Thompson sean las de primera preferencia en todo lugar donde hay automóviles.

THOMPSON PRODUCTS, INC.
DEPARTAMENTO DE EXPORTACION
CLEVELAND, OHIO, E.U.A.
DIRECCION TELEGRAFICA — THOMPRO, CLEVELAND



REPRESENTANTES

J. E. Estrada, México D.F., México
L. Gonzalez del Real, Habana, Cuba
J. G. Rothschild, San José, Costa Rica
Frank Gamundi, San Juan, Puerto Rico
Bernhard Schmidt, Caracas, Venezuela
Daniel Jimenez Duran, Bogotá, Colombia
Kendrick Van Pelt, Sao Paulo, Brazil
Alfred Palliser, Lima, Perú
S.I.A.M., Santiago, Chile
Will L. Smith, S.A., Buenos Aires, Argentina
Will L. Smith, S.A., Montevideo, Uruguay
José Lopez Zuera, 256 Montaner, Barcelona, España
Miguel Ortega, Larache, Marruecos

Thompson Products

SEIBERLING

NEUMATICOS DE DOS BANDAS



DE RODADURA ENFRIADOS POR AIRE

UN NEUMATICO MAS SEGURO

QUE HA BATIDO TODOS LOS RECORDS DE ECONOMIA

¡Tiene dos bandas de rodadura!

Aquí tiene Ud. la seguridad de neumático que queda a la simple vista de sus clientes. SEGURIDAD contra reventazón provocada por el calor, a causa de que este admirable neumático Seiberling se enfria automáticamente. Su banda de rodadura ventilada, protegida por patente, aspira aire frío y desaloja el calor dañino mientras está en movimiento. SEGURIDAD contra patinaje, a causa de que su doble banda de rodadura nunca se desgasta hasta alisarse. Cuando se desgasta la primera banda de rodadura, después de dar tanto kilometraje antideslizante como otro neumático ordinario, entra en acción la segunda banda de rodadura, dando millares de kilómetros adicionales de recorrido seguro y cómodo.

Aquí tiene Ud. economías en neumático que sus clientes pueden ver en el acto.

En este admirable neumático Seiberling se emplea una mayor cantidad de caucho en las bandas de rodadura, a causa de su construcción patentada de dos bandas de rodadura con enfriamiento por aire. A esto se debe precisamente el hecho de que pueda dar millares de kilómetros adicionales de servicio. Los dueños de automóviles declaran que este Seiberling de dos bandas de rodadura es el neumático más económico de todos los que han empleado hasta ahora.

Debido a estas ventajas visibles, este es el neumático más fácil de vender del mercado. Ud. ciertamente puede obtener mayores ganancias con este notable neumático, bajo nuestro plan de representación en "territorio protegido." Por carta o por telegrama sírvase pedirnos información completa.

THE SEIBERLING RUBBER COMPANY, Akron, Ohio, E. U. A.
DEPARTAMENTO DE EXPORTACION

1 Neumático nuevo

2 7.500 a 10.000 millas

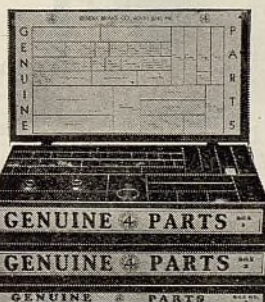
3 10.000 a 20.000 millas

4 20.000 a 40.000 millas

Para restablecer el funcionamiento de los Productos Bendix, empléense las legítimas "ESPECIALIDADES DE SERVICIO" **BENDIX**

LA venta de las Especialidades de Servicio Bendix es un negocio de grande y creciente importancia en centenares de establecimientos de abastecimientos de automóviles y talleres de reparación. Nunca se permite que un producto lleve la marca Bendix a menos que sea lo mejor para el fin a que se destina. Gracias a este método, el dueño del automóvil, el taller y el comerciante del ramo quedan completamente protegidos. Devuélvanos el cupón, indicándonos los Productos Bendix sobre los cuales desea recibir información detallada.

Piezas y empaquetaduras para carburador Stromberg



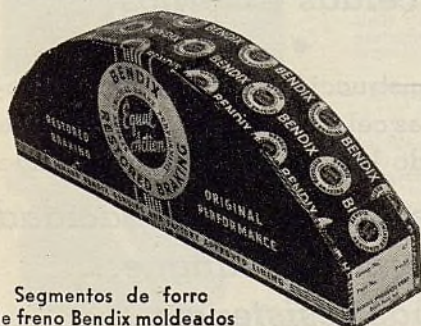
Piezas de frenos Bendix



Lubricante especial para frenos Bendix



Lubricante de cable de freno Bendix



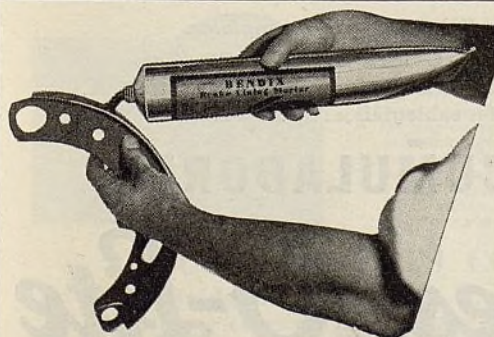
Segmentos de forro de freno Bendix moldeados



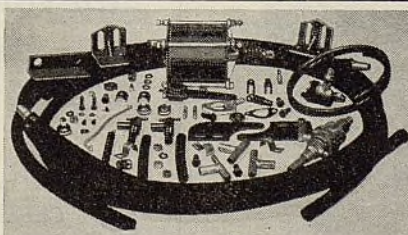
Grupos de cables y conductos Bendix



Laminitas Bendix—Feragen para ejes



Cemento Bendix para forro de freno



(Arriba-Modelo Champion para camiones Chevrolet)

Sistema de Enfrenamiento BENDIX B-K de Fuerza de Vacío

Juegos completos especiales para camiones Ford y Chevrolet y para automóviles Ford

Venda el original sistema de enfrenamiento de Fuerza, que goza de mayor demanda que todos los "amplificadores" de frenos suplementarios y auxiliares combinados, en la proporción de diez a 1. Los juegos comprenden todas las piezas y materiales necesarios para una instalación completa.

Para adicional información escriba a:
AMERICAN STEEL EXPORT CO., Inc.
347 Madison Avenue, Nueva York, N. Y., E.U.A.
Dirección telegráfica: AMSTA
o bien, devuelva el cupón de abajo a

BENDIX PRODUCTS CORPORATION
404 Bendix Drive, South Bend, Ind., E.U.A.
(Subsidiaria de la Bendix Aviation Corporation)
Sirvanse enviarme detalles y precios de las Especialidades de Servicio Bendix marcadas abajo:

- ☐ Piezas de frenos Bendix
- ☐ Piezas y empaquetaduras para Carburador Stromberg
- ☐ Cemento Bendix para forro de freno
- ☐ Laminitas Bendix-Feragen para ejes
- ☐ Lubricante de cable de freno Bendix
- ☐ Grupos de cables y conductos Bendix
- ☐ Lubricante especial para frenos Bendix
- ☐ Segmentos de forro de freno Bendix moldeados
- ☐ Juegos de frenos de fuerza de vacío Bendix B-K

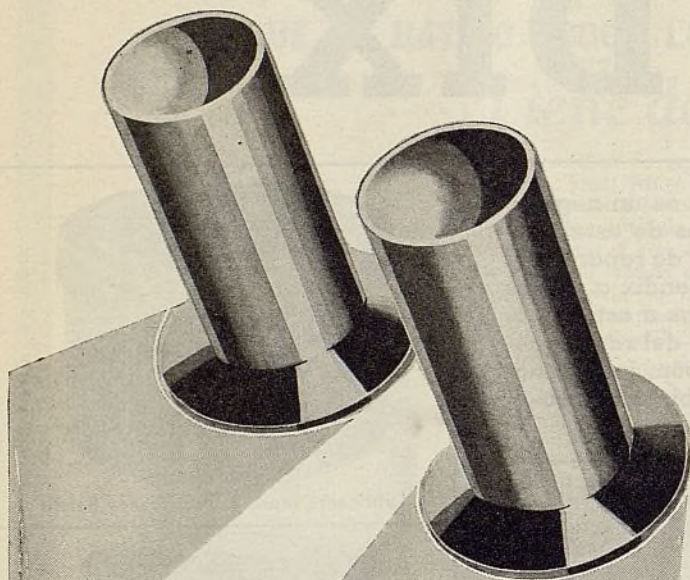
Nombre

Calles

Ciudad País.....

Negocio

**Los mejores
remaches tubulares**
para reparación de automóviles
cuestan tan poco . . .



— que no vale la pena comprar otros de inferior calidad, por ser insignificante la diferencia de precio.

Los remaches fabricados por la TUBULAR RIVET & STUD COMPANY son exactos en tamaño, completamente seguros y 100% utilizables.

Poseen los tres elementos esenciales de un remache perfecto—se insertan con facilidad, se encabezan muy bien y no se parten o rompen.

La seguridad y la satisfacción de NUESTROS remaches se deben precisamente a estas grandes ventajas.

TUBULAR RIVET & STUD CO.
BOSTON, MASS., E. U. A.



*La fábrica más grande del mundo de todas las dedicadas a la
manufactura de remaches de todas clases.*

UN
NUEVO

**ACUMULADOR
PREST-O-LITE HI-LEVEL**



**CON CONECTORES DE CELDAS
INTERNOS**

Un acumulador con todas las ventajas del famoso Prest-O-Lite Hi-Level (Alto Nivel)
MAS—una nueva y sumamente importante mejora en su construcción—

*La eliminación de conectores
de celdas externos*

Esta nueva construcción acorta el pase de corriente entre las celdas y reduce la pérdida de corriente. Todo lo cual trae como resultado

*un voltaje más alto... capacidad
extra para arranque...
más resistencia*

Solicite detalles completos.

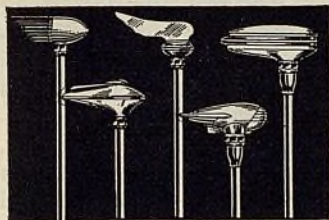
PREST-O-LITE BATTERY CO., Inc.
Chrysler Building, Nueva York, N. Y., E. U. A.
Dirección cablegráfica: "Polbatex" New York

ACUMULADORES

Prest-O-Lite

CASCO Accesorios

para la mayor
seguridad en la marcha
Belleza y protección



GUÍAS DE GUARDABARRO

Con capós altos y guardabarras bajos, se dificulta calcular los despejos, a menos que los guardabarras lleven GUÍAS. Las presentes guías son útiles y decorativas. Pronto se ahorra su bajo precio con los daños que se evitan a los guardabarras. Se instalan con facilidad. Sostenes universales. Cabezas de ONYXOID o TENITE. Modelos iluminados y sin iluminación. \$1.00 — \$1.25 — \$1.50 — \$1.75.

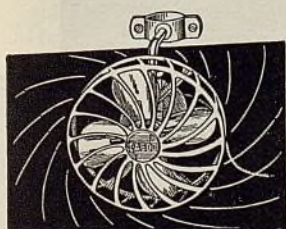


RESGUARDOS DE GUARDABARROS FENDERETTES de 65 centavos a \$2.25 el par



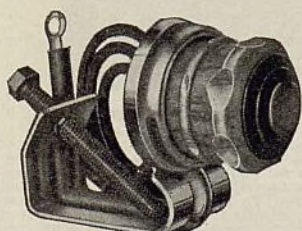
EXTENSIONES DE PALANCA DE ENFRENA-MIENTO

Coloca la palanca de enfrenamiento al inmediato alcance del conductor. No hay peligro de lastimarse la mano. Se asegura a la palanca en pocos minutos. Acabado de cromo con perilla de Onyxoid. La No. 70 para el Chevrolet, La No. 75 para el Ford, Plymouth, Dodge y otros automóviles de marcas populares. \$1.25.



VENTILADORES DE AUTOMOVIL

Evita la formación de neblina sobre el parabrisa, en el invierno — enfría en el verano. Se instala en la columna de dirección o en la tabla superior. Instalación fácil. Motor eficaz, firme y durable, ventilador de lindo aspecto con resguardo protector. Acabado al cromo y esmalte. \$3.50 — \$3.75.



ENCENDEDORES DE CIGARROS

La última palabra en accesorio útil. Con el se puede encender el cigarro con seguridad mientras se va conduciendo — vista en el camino y mano al volante. No hay resplandor ofuscador, como el de un fósforo al prenderse en la noche. No hay peligro de incendio. El elemento calorífico retraído no puede quemar las manos ni la ropa. Muchos modelos bonitos a precios populares.



GOBIERNO DE VOLANTE DE DIRECCION —85 centavos

Permite girar el volante libremente con una mano. Facilita las maniobras de estacionamiento y vuelta agudas. Deja la mano izquierda libre para hacer señales mientras se va dando una vuelta. Ajuste en todo volante de dirección. Se instala en un minuto. Pídase el No. 72.

CASCO PRODUCTS CORP.

Bridgeport, Conn., E. U. A.

DEPARTAMENTO DE EXPORTACION:

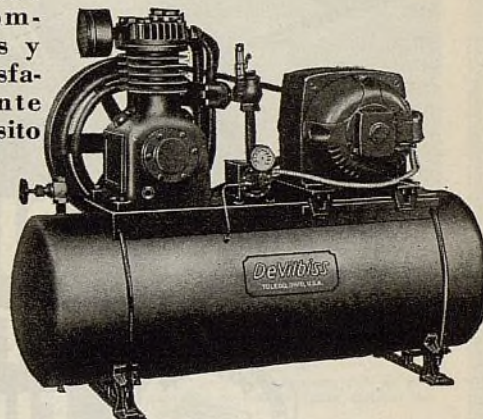
6007 Euclid Ave., Cleveland, Ohio, E. U. A.

Pídanos páginas de catálogo

DeVilbiss

EQUIPO DE PINTAR POR PULVERIZACIÓN

El surtido de compresores de aire DeVilbiss comprende tamaños y tipos que satisfacen exactamente cualquier requisito individual.



El diseño eficiente, el mecanismo simplificado y la precisión en la fabricación de los compresores de aire DeVilbiss, dan por resultado economía en el funcionamiento y conservación, lo que naturalmente ensancha el margen de ganancia.

La construcción DeVilbiss asegura también un continuo abastecimiento de aire, adecuado y seguro, que tiende a mejorar el funcionamiento de todos los equipos accionados con aire comprimido. Esto atrae más clientes y facilita la repetición de negocios.

La DeVilbiss ofrece también un surtido completo de equipos de pintar por pulverización, para satisfacer todos los requisitos de los talleres de pintura . . . La manguera DeVilbiss se presta a toda clase de materiales de acabado.

THE DEVILBISS COMPANY

TOLEDO, OHIO, E. U. A.

Sucursales o distribuidores en los principales países del mundo



DITZLER AUTOMOTIVE FINISHES

EL ASPECTO DE automóvil nuevo restablecido con los ACABADOS DITZLER

Desde hace 34 años, Ditzler ha sido un nombre muy conocido en la industria automotriz. Año tras año, la Ditzler ha contribuido al progreso de la industria con nueva belleza . . . nueva duración . . . nueva rapidez en la aplicación de acabados de automóvil. Hoy día, los productos Ditzler se emplean como acabados originales por la mayor parte de los fabricantes de automóviles y camiones, lo mismo que por millares de talleres de pintura, dueños de brigadas de vehículos automóviles y comerciantes del ramo.

El surtido Ditzler comprende todo lo que se necesita para el acabado de un automóvil, desde la pintura de imprimación hasta las más finas lacas y esmaltes sintéticos, ofreciendo este extenso surtido en todos los colores principales. Sus productos dan completa satisfacción en todo clima.

Sírvase pedirnos información detallada sobre nuestros productos.

DITZLER COLOR COMPANY

39 WATER STREET,

Nueva York

N. Y., E.U.A.



Estos seis tipos de forro de freno satisfacen todo requisito en tipo de freno, vehículo y precio. Este sexteto Wagner constituye el surtido más completo.

Venda el completo surtido Wagner y obtendrá resultados máximos. Se ofrecen en juegos, en rollos y en bloques, como se ven en el grabado.

División de Piezas de Automóviles

Wagner Electric Corporation

Sn. Luis, Mo., E.U.A.



Aletas de ventilación Fulton, de tipo abisagrado

para el Chrysler, DeSoto, Dodge, Ford, Plymouth y otros automóviles. Ofrecen al dueño de automóvil TODAS las ventajas de completa regulación de ventilación, más una construcción a prueba de ruidosa vibración, sin obstrucción a la vista. Aparecen como piezas integrantes del vehículo; ajustan exactamente, quedando casi invisibles desde el frente del automóvil. Dan regulación de ventilación con ventana completa o parcialmente abierta. Se inclinan hacia el frente o hacia atrás para lanzar aire dentro del vehículo; la parte superior se inclina hacia afuera para facilitar la limpieza; vidrio de seguridad y guarniciones con enchape de cromo.

Descansabrazo Fulton Ajustable

Es muy popular porque aumenta la comodidad de la marcha. Una almohadilla de caucho esponjoso sirve de cojín, absorbiendo las vibraciones, golpes y choques. Puede levantarse o bajarse, lo mismo que inclinarse a conveniente ángulo. Puede colocarse en cualquiera ventana, quedando firmemente asegurada. Un tamaño sirve para todos los automóviles.



Extensión Fulton de palanca de enfrenamiento

No. 1 (ilustrada) para soltura central. No. 2 para soltura de tipo de pestillo. Provee adicional fuerza de palanca para accionar los frenos de mano o de emergencia. El mango puede doblarse hacia atrás, quedando en punto en que no estorba. Construcción firme. Lindo enchape de cromo. Fácil de instalar.



THE FULTON CO.

1912 S. 82nd St.

Milwaukee, Wis., E.U.A.

Dirección telegráfica: "FULTON". Toda clave.

Un buen nombre ante su vista

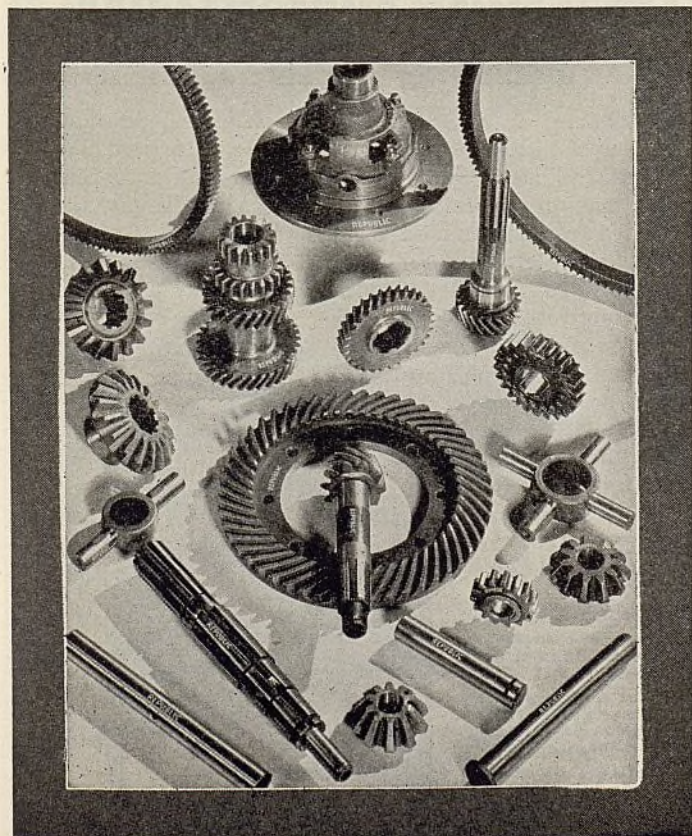
REPUBLIC GEAR COMPANY
2197 BEAUFAIT AVENUE
DETROIT, MICH., E. U. A.
Dirección telegráfica: REPGEAR, Detroit

cuando Ud. vaya a comprar

**CORONAS Y PIÑONES
PIEZAS DE DIFERENCIAL
ENGRANAJES DE CAMBIO DE MARCHA
ENGRANAJES DE ARRANQUE DE VOLANTE DE MOTOR
ARBOLES DE EJE TRASERO**

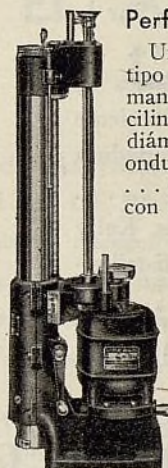
CUANDO Ud. necesite coronas y piñones—piezas de diferencial—piezas de cambio de marcha—engranajes de arranque y árboles de eje trasero—puede contar con la seguridad de calidad exactamente igual a la del equipo original de fábrica, insistiendo en que estas piezas de repuesto sean de la acreditada marca Republic.

Protega sus ventas y desarrolle mejores ganancias ofreciendo las legítimas piezas de repuesto Republic.



Más Ganancias en la rehabilitación de motores ... con las máquinas STORM

UN cuarto de siglo de experiencia en el ramo ha producido máquinas STORM sencillas y compactas, fáciles de comprender y de usar, extremadamente exactas y muy rápidas, al mismo tiempo. Permiten rehabilitar con facilidad los motores viejos, dejándolos como nuevos y permiten también hacer el trabajo con muy buenas ganancias.



Perforadora de cilindro STORM modelo NS

Una rectificadora de cilindro muy rápida, de tipo simplificado, construcción precisa y fácil manejo. Se requiere sólo un corte para dejar el cilindro perfectamente liso, recto y uniforme en diámetro en toda su extensión... sin conicidad, ondulación, corte excesivo o corte insuficiente... tan exacta, que no hay necesidad de bruñir con amoladora. En caso de necesitarse bruñido para la pared del cilindro, sírvase pedirnos información sobre nuestro seguro método de pulimentación.

Se ofrece en cuatro tamaños diferentes

Modelo NS, de 2 5/8" a 4 1/2" de diámetro, 12" de profundidad, 2 velocidades de husillo.

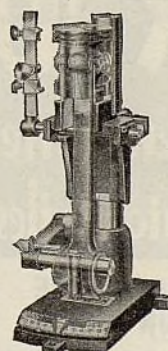
Modelo NS Special, de 2 5/8" a 5 1/2" de diámetro, 15" de profundidad, 2 velocidades de husillo.

Modelo NS-E, de 2 1/4" a 4" de diámetro, 10" de profundidad, 2 velocidades de husillo (para motores pequeños).

Modelo NK, de 3 1/4" a 7 1/4" de diámetro, 18" de profundidad, 3 velocidades de husillo (para motores grandes).

Extractor de partículas al vacío GR-100

Mantiene limpio el motor durante su rehabilitación, evitando que las partículas metálicas y polvo raspante se metan en los cojinetes y tubería de aceite. Ahorra tiempo en la limpieza del motor. Se coloca con facilidad encima del motor. Puede emplearse con cualquier tipo de perforadora o esmeriladora.



Rectificador de biela STORM U-30

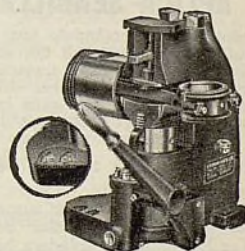
Representa el método más exacto de verificar la alineación de cualquiera biela con cojinete de 1 1/8" de diámetro y más y de 6" a 18" de longitud, con émbolo de 2 1/2" a 7" de diámetro. Acusa la condición de la biela en 15 segundos. Listo para usarse.

Prensa hidráulica STORM UV-40 para enderezar bielas

Rectificador de biela U-30

Un método rápido y fácil de enderezar cualquier biela de tipo de viga en doble T, sin dañar el pasador, émbolo o cojinete de biela. Un manómetro indica la presión aplicada.

Pídanos información completa y precios.



Prensa UV-40

STORM MFG. CO., Inc.

Departamento de Exportación

39 Water Street, Nueva York, N. Y., E.U.A.

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

Dirección telegráfica: WIDBLOCO, New York

EL PROCEDIMIENTO STORM
El método EXACTO para rehabilitar cilindros

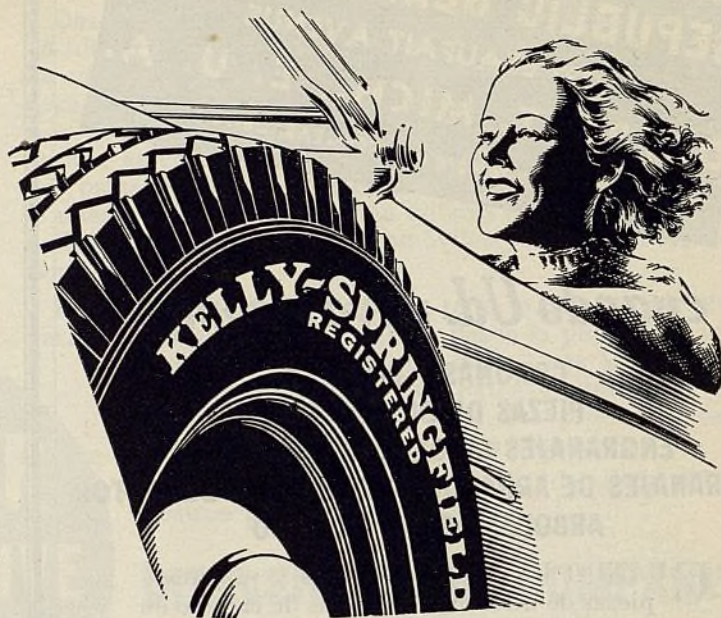
LO QUE LA KELLY OFRECE

a algunos Importadores—Distribuidores de Neumáticos

RESPALDADA por los recursos financieros más fuertes de la industria, la Kelly-Springfield ofrece ahora una extraordinaria oportunidad a los Importadores-Distribuidores de Neumáticos en ciertos territorios.

Con una reputación de casi medio siglo por la excelencia y seguridad de sus productos . . . con un nombre bien conocido de millones en todas partes del mundo . . . con la reciente creación de la nueva superficie de rodadura "GOMA BLINDADA" (Armorubber) . . . con todas estas y muchas otras ventajas, Kelly ofrece una magnífica oportunidad a distribuidores-importadores responsables.

Tendremos sumo gusto en suministrar detalles completos a solicitud.



THE KELLY SPRINGFIELD TIRE CO.

Cumberland
Maryland, E.U.A.



Asombroso Descubrimiento

KAR-NU

**¡Deja Flamantes
A Los Automoviles!**

**NO ES PULIMENTO, CERA NI PINTURA SE
APLICA SENCILLAMENTE CON UN TRAPO**

Es admirable. Frotándolo con un trapo, el Kar-Nu en un momento deja el acabado del automóvil tan nuevo y vistoso como lo era al salir de la fábrica. Resiste el calor tropical más intenso y el clima más frío. No es pintura, pulimento ni lustre. El Kar-Nu es un maravilloso nuevo material de reacadado. Una sola capa cubre por completo y sirve de protección al acabado antiguo. Permanente—dura de 8 a 12 meses. Sin embargo, cuesta muy poco reacadar con este material un automóvil grande.

"Igual al costoso trabajo de repintar"

nos escribe un cliente. Ahorra dinero. Fácil de aplicar. Se nivela automáticamente. Bueno para cualquier color de carrocería. El Kar-Nu imparte verdadera belleza a toda cosa pintada. Este producto se apoya sobre 11 años de intensos estudios y se fabrica por una compañía de establecida responsabilidad financiera.



MUESTRA GRATIS A LOS DISTRIBUIDORES DEL RAMO

Esta es una oportunidad extraordinaria para los distribuidores en el extranjero que se interesen en obtener la exclusiva para este gran descubrimiento—con la posibilidad de obtener hasta más de 20.000 dolares de ganancias al año. Escribanos ahora mismo o por telegrama transmitanos la palabra "KARPLAN" incluyendo su dirección completa, para enviarte en el acto MUESTRA GRATIS e información completa, para que Ud. mismo compruebe los méritos de este sensacional producto.

KAR-NU Co. (Fábrica, Cincinnati, Ohio.) (Dirección telegráfica: KARNU, Toledo.)
Departamento de Exportación, Desk B-2, 1902 Jefferson Ave., Toledo,
Ohio, E.U.A. Referencias: Dun's & Bradstreet o cualquiera otra agencia comercial o financiera.

Gabinete SIOUX PARA SERVICIO DE VALVULAS

con su práctica puerta **SERVA-TOOL-DOR** establece una nueva era de **GANANCIAS** en trabajos de válvulas

Compacto . . . completo . . . conveniente. Se puede correr fácilmente al trabajo y todo está listo para uso inmediato. Ahorra tiempo y trabajo. Su demostración vende en el acto trabajos de válvulas. De gruesa lámina de acero, con bonito acabado. Tiene doble conexión eléctrica y 25 pies de cordón. El gabinete Sioux No. 677 puede emplearse con su presente equipo Sioux o con adicionales herramientas Sioux para completar el surtido para hacer todo trabajo. Pídanos información detallada.

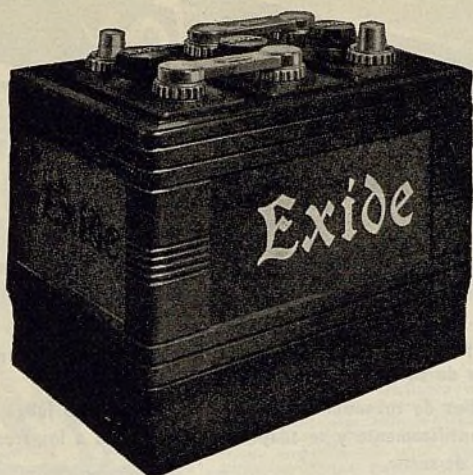
Albertson & Co., Inc.

Departamento de Exportación: 90 Broad Street, Nueva York, N. Y., E.U.A.

Oficina en Londres: Morris & Ingram, 29 Finsbury Square, Londres, E.C. 2, Inglaterra.

Dirección telegráfica: CAMRO, N. Y. Toda clave. Fábrica en Sioux City, Iowa, E.U.A.





Exide

EL ACUMULADOR DE LARGA VIDA

Si Ud. está dedicado al negocio de automóviles, puede hacerse representante del Exide. Estamos en busca de más comerciantes alertas y dignos de confianza, que estén ansiosos de obtener las buenas ganancias que la venta de este famoso acumulador produce. La superior calidad y economía del

Exide es notoria en todo el mundo y nuestro PLAN DE PARTIDA SEGURA ayuda a atraer nuevos clientes a su establecimiento. Esto significa no sólo más ventas de acumuladores Exide, sino también más ventas de los otros productos que Ud. ofrece. Pídanos detalles en seguida.

THE ELECTRIC STORAGE BATTERY CO., Filadelfia, Pa., E.U.A.

Departamento de Exportación: 23 West 43rd Street, Nueva York, N. Y., E.U.A.

Dirección telegráfica: EXIDE, New York

"La fábrica más grande del mundo de acumuladores para todo fin"

WEAVER LEVANTADOR DE DOBLE COLUMNA



MUESTRESELO AL CLIENTE

Con un levantador Weaver de doble columna, todas las piezas inferiores del vehículo quedan visibles y en punto de fácil acceso para su inspección y reparación. No hay rieles que choquen contra la cabeza y ensucian la ropa. La columna delantera ajustable permite levantar automóviles de 100 a 160" de distancia entre los ejes. Capacidad, 8000 libras. (También ofrecemos un modelo de servicio pesado.) Pídanos información completa.

WEAVER MANUFACTURING CO.

Springfield, Illinois, E. U. A.

Dirección telegráfica: Weaver

Claves: Bentley, Acme

MULTIBESTOS

* FORROS DE FRENO AJUSTADOS A LA MEDIDA

Un surtido completo de materiales de rozamiento para uso en automóviles:

FORRO TEJIDO MULTIDUTY PARA FRENOS
MOLDEADO TEXTAK

M W DE COMPRESION HIDRAULICA
TEJIDO BUSDUTY

REVESTIMIENTOS TEJIDOS Y MOLDEADOS
PARA EMBRAGUES

JUEGOS A LA MEDIDA TAILORED
JUEGOS NON FOLD

Muchos años de experiencia en el ramo nos permiten garantizar superior calidad y completa satisfacción.

THE MULTIBESTOS DIVISION

de la Allied Asbestos & Rubber Co. (Export) Inc.

Bridgeport, Conn., E. U. A.

Acumuladores WITHERBEE



Cada paso en la fabricación de los acumuladores Witherbee está gobernado por la más exigente atención. Desde la compra de las materias primas hasta el embalaje de los acumuladores para su despacho, todo detalle está siempre bajo la más atenta vigilancia. A este método de inspección se debe el hecho de que los acumuladores Witherbee den completa satisfacción a los dueños de automóviles comerciantes y distribuidores del ramo.

•
Somos también, independientemente las famosas placas Superior Extra Capacity para todo fin.

A solicitud enviaremos información detallada sobre nuestra lucrativa representación.



WITHERBEE STORAGE BATTERY COMPANY
Departamento de Exportación: 3400 Janney St., Filadelfia, Pa., E. U. A.
Dirección telegráfica: WITHERBEE, Philadelphia



BUJIAS DE ENCENDIDO Edison

Fabricadas por la
EDISON-SPLITDORF CORP.
WEST ORANGE, N. J., E. U. A.

Una de las industrias de Thomas A. Edison
Se exportan por Intermedio de la Thomas A. Edison, Inc.
División Internacional, 444 Madison Avenue, Nueva York, N. Y., E.U.A.
Dirección telegráfica: ZYMOTIC, New York. Toda clave.

Raybestos

Los materiales empleados en los juegos PG han sido elegidos como equipo de fábrica por los principales fabricantes americanos de automóviles.

Los juegos PG se ensayan en campo de prueba para suprimir toda duda acerca de su calidad.

Los materiales de rozamiento que se emplean en cada juego se agrupan científicamente y se adaptan con exactitud a los frenos en que han de servir.

Los juegos PG son, por lo tanto, de proyecto *correcto*.

7 grandes fábricas: enormes recursos financieros y facilidades manufactureras se combinan con una envidiable reputación ganada en virtud de un cuarto de siglo de irreprochable servicio.

Estos productos aseguran perfecto funcionamiento de frenos bajo toda condición de trabajo.

Para comodidad, seguridad y economía, use los juegos Raybestos PG.

Los mercados del hemisferio oriental están atendidos por la Raybestos-Belaco Ltd., Asbestos House, Southwark St., Londres, S.E.1, Inglaterra.

Oficina de ventas en la América del Sur —
Caixa Postal 2895, Sao Paulo, Brasil.

THE RAYBESTOS DIVISION
de la Allied Asbestos & Rubber Co. (Export), Inc.
BRIDGEPORT, CONN., E.U.A.

Anunciamos

EL ANILLO DE CIERRE DE PRESION

Flexible POWER



Anillo
FLEXIBLE POWER

EL ANILLO FLEXIBLE POWER representa un principio completamente nuevo en ingeniería de anillo de émbolo. Cierra efectivamente la cámara de explosión contra la pérdida de compresión, evitando la aspiración y disminuyendo el consumo de combustible y lubricante a un grado casi increíble. El más alto rendimiento y correcta lubricación se aseguran en todas las velocidades del motor.

Le invitamos a pedirnos por carta o por telegrama información completa y precios de los anillos Flexible Power y de todo nuestro completo surtido de anillos normales, anillos interiores y extensores de émbolo.

AMERICAN HAMMERED PISTON RING CO.
División de The Bartlett Hayward Co.

Departamento de Exportación
461 EIGHTH AVENUE, NUEVA YORK, N. Y., E.U.A.
Dirección telegráfica: "Bafflet" New York

EL subscriptor deseoso de comunicarse con fabricantes, por nuestro conducto, debe suministrar información detallada sobre su propio negocio, indicando los ramos que actualmente está representando, el territorio en que opera, referencias bancarias y otros datos que crean prudente agregar para el mejor entendimiento del fabricante.

Los subscriptores quedan cordialmente invitados a valerse de nuestros servicios y cooperación.

El Automóvil Americano
330 W. 42nd St. Nueva York, E. U. A.

ATLAS



**Piezas de repuesto
para automóviles y
camiones Chevrolet,
Plymouth y Ford**

COMPARACION . . .

INVITAMOS a comparar las piezas Atlas con las similares de cualquier otra marca. Compárense en calidad, precisión, funcionamiento y precio. Estamos seguros de que Uds., como millares de otros comerciantes que venden piezas Atlas en todas partes del mundo, las hallarán muy superiores a todas las demás, desde todo punto de vista.

Por otra parte, los talleres de reparación, las estaciones de servicio y los garajes, prefieren usar exclusivamente los productos Atlas, a causa de que el surtido Atlas es uno de los más completos—un factor que nos permite actuar efectivamente como fuente central de abastecimiento en los Estados Unidos para todos los requisitos en piezas de repuesto del comercio en el extranjero, pudiendo efectuar con rapidez y economía embarques consolidados bajo la supervigilancia de un departamento de exportación de vasta experiencia práctica.

Las piezas de repuesto Atlas se ofrecen también al comercio en convenientes surtidos en compactos gabinetes, sumamente prácticos para un servicio más rápido, fácil y lucrativo.

Sírvase pedirnos catálogo y lista de precios.

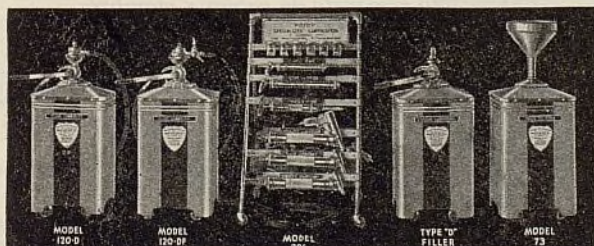
ATLAS MANUFACTURING CO., INC.

123-133 W. Michigan St., Indianapolis, Indiana, E.U.A.

Dirección telegráfica: Atlasparts



EQUIPO DE LUBRICACION



MODERNO en tipo y en resultados. RECOMENDADO por la mayor parte de las compañías americanas de petróleo. De todos los servicios de automóvil, la lubricación es el más lucrativo. Su clientela juzga su servicio principalmente por el equipo que Ud. emplea para hacerlo. El equipo de lubricación ARO ATRAERÁ CLIENTELA impresionándola favorablemente. Es MUY AGRADABLE EN ASPECTO. Su funcionamiento económico y seguro significa mayores ganancias para Ud.

Pídanos nuestro catálogo ilustrado del completo surtido ARO, que comprende modelos de instalación fija, lo mismo que modelos neumáticos, eléctricos y de funcionamiento manual en tipos portátiles.

THE ARO EQUIPMENT CORPORATION

BRYAN, OHIO, E.U.A.

Departamento de Exportación: 106 Union Station Bldg., Utica, N. Y., E.U.A.



¡¡IMAGINENSE!!!

POR FIN SE HA PERFECCIONADO . . .

Nuestros Laboratorios han desarrollado un Compuesto Blanco para Neumáticos que se fabrica de goma líquida.

- ★ No es una pintura sino goma líquida auto-vulcanizada.
- ★ Elástica—se estira cinco veces su longitud y sin embargo no se pela o desmenuza.
- ★ Se puede lavar con agua y jabón.
- ★ Es un renglón de rápida demanda.

Seca en 20 minutos.
De fácil aplicación (se aplica con una brocha).
Envasado en latas litografiadas, con instrucciones para su uso en inglés o español.



Tenemos envases de 16 y 128 onzas.

Un anuncio litografiado para pared o mostrador empacado con cada docena del tamaño de 16 onzas.

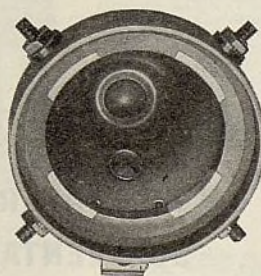
Muestras serán enviadas y precios cotizados a mayoristas legítimos. Cablegrafíen o escriban pidiendo detalles.

R. M. HOLLINGSHEAD CORP., CAMDEN, N. J., E. U. A.

Dirección Cablegráfica: WHIZ, CAMDEN

BULL DOG

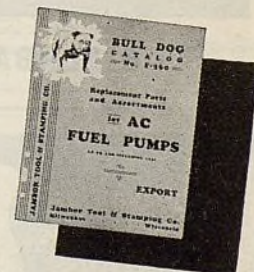
DISTRIBUIDOR



El distribuidor más conocido y de mayor demanda en todo el mundo desde hace 20 años—TODAVIA EL MAS POPULAR. Con el ofrecemos el más completo surtido de piezas de repuesto para el Ford, Chevrolet, Pontiac y

Plymouth y también bombas de combustible y piezas para las mismas de calidad igualmente sobresaliente.

Por carta o por telegrama pídanos catálogos de todos estos artículos.



JAMBOR TOOL & STAMPING CO.
MILWAUKEE, WISCONSIN, E. U. A.

BULLDOG SURTIDO DE PIEZAS DE REPUESTO PARA EL FORD - CHEVROLET - PLYMOUTH - PONTIAC

BULL DOG
LINE OF REPLACEMENT PARTS FOR
FORD • CHEVROLET • PLYMOUTH • PONTIAC



Un nuevo suplemento al popular surtido de llaves Williams "Superjrenches". De peso liviano, de mandíbulas y mangos delgados, pero muy firmes al mismo tiempo. Las mandíbulas ahusadas permiten trabajar en puntos estrechos. Los bordes rectangulares de la espiga (véase el grabado) proveen máximo contacto y sección más gruesa en las mandíbulas para mayor firmeza. La mandíbula corrediza es indestructible en el trabajo. Cinco tamaños, de 4 a 12 pulgadas, con enchape de cromo. También ofrecemos excelentes llaves ajustables de acero al carbono.

FORJADAS A MARTINETE POR WILLIAMS
SUPERIOR DROP-FORGED TOOLS

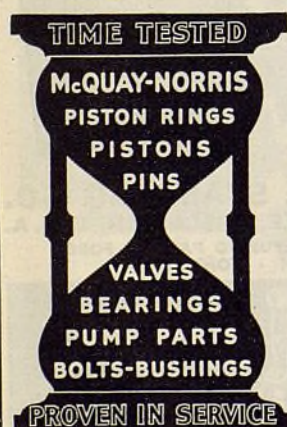
Excelentes herramientas forjadas a martinete
J. H. WILLIAMS & CO., 75 Spring St., Nueva York, N. Y. E.U.A.
Fuente central de abastecimiento para herramientas forjadas a martinete para automóviles, incluyendo llaves de boca abierta, llaves de cubo, llaves de cubo desdoblable, etc. De todo tipo y tamaño. Pídanos información detallada.

"COMPRE DONDE VEA ESTE LETRERO"



Exhíballo
Y AUMENTARÁN SUS VENTAS

DE ACABADOS DU PONT EN 1936



El completo surtido de legítimas piezas McQuay-Norris

McQUAY-NORRIS
Manufacturing Company

Oficinas principales:
ST. LUIS, E.U.A.

Departamento de Exportación:
39 Water St., Nueva York, N. Y., E.U.A.

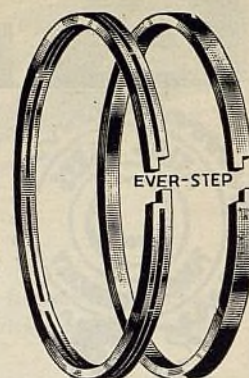
LOS ANILLOS DE EMBOLO ROYAL MEJORAN EL FUNCIONAMIENTO DEL MOTOR

CADA anillo de émbolo Royal se somete a rigida inspección en nuestra fábrica antes de ser enviado al comprador. Cada uno se labra a máquina con suma precisión, a fin de asegurar un menor consumo de aceite y un mayor kilometraje. Los anillos de émbolo Royal son también famosos porque causan mucho

menos desgaste a la pared del cilindro.

Estas y otras no menos importantes ventajas se hallan combinadas en la construcción de estos excelentes anillos de émbolo.

Sírvase pedirnos información detallada sobre el completo surtido, la cual le será enviada en el acto.



ROYAL PISTON RING CO., INC.

Bath, N. Y., E.U.A.

Dirección telegráfica: Royal. Claves: Bentley, etc.

EQUIPO SUNNEN PARA TALLERES

Para la lucrativa rehabilitación de motores se requieren modernas máquinas y herramientas de taller. Sírvase pedirnos catálogos y precios sobre el siguiente equipo Sunnen especial para talleres de reparación:

Esmeriladora de agujero de pasador
Esmeriladoras de cilindros
Alineador de biela
Ringmaster

Ensayador de resorte
Levantadores de válvulas
Sujetador de cierre seccionado
Reponedor de cierre seccionado
Sujetador de pasador

SUNNEN PRODUCTS CO.

1841 Broadway, Nueva York, N. Y., E. U. A.
Fábrica en St. Luis, Mo., E. U. A.

CRESCENT



El surtido completo de cables y alambres para el Ford y el Chevrolet

El surtido Crescent es universalmente conocido. Para el Ford y el Chevrolet ofrece grupos completos de alambres, cables de motor de arranque, cables de encendido y juegos de cables de encendido, todo a precios de competencia y con un descuento comercial que deja al comerciante una buena ganancia neta. Sírvase pedirnos nuestro catálogo general de 1936 y lista de precios.

CRESCENT CABLE COMPANY (Sucesora de la CRESCENT BRAID, Inc.)
Establecida en 1916

35 S. WILLIAM STREET, NUEVA YORK, N. Y., E.U.A.

Agentes de exportación:
GUTTERMAN COMPANY, INC.

Fábrica en
Pawtucket, R. I., E.U.A.

NECESITAMOS AGENTES

en ciertos importantes mercados. Pídanos, ahora mismo, información completa.

The Shaler Company, fabricante de los famosos parches Shaler para cámaras o tubos de neumáticos, necesita todavía representantes o concesionarios de acreditada responsabilidad en ciertos importantes mercados. La representación de esta compañía significa un negocio permanente y lucrativo, por basarse sobre productos de reconocida excelencia y un método comercial absolutamente equitativo.

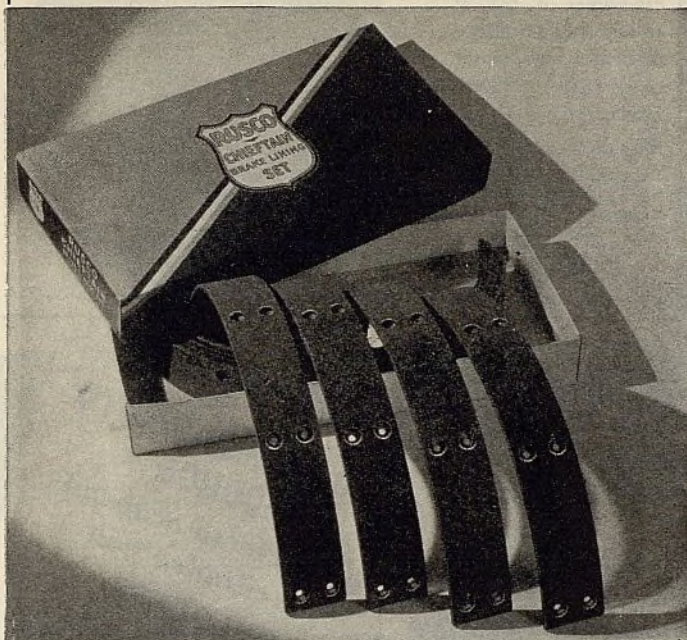
El Servicio Mundial de Reparación de Neumáticos y Cámaras de Aire de Shaler cuenta con más de 65,000 "miembros autorizados" en los Estados Unidos, que están obteniendo muy buenas ganancias vendiendo los famosos parches Shaler de aplicación por calor. En todo caso, los comerciantes en otros países, que están siguiendo este plan comercial, han aumentado sus negocios y ganancias. Aproveche Ud. esta oportunidad de dedicarse a uno de los negocios más lucrativos de la industria automotriz. Escribanos ahora mismo.

THE SHALER COMPANY
Milwaukee, Wisconsin, E. U. A.
Dirección telegráfica: Shalerize



RUSCO

EL SURTIDO DE FORROS DE FRENOS AMERICANOS DE MAYOR VENTA OFRECE
"CHIEFTAIN" JUEGOS DE FORROS DE FRENOS
COMPLETAMENTE MOLDEADOS



PARA CASI TODOS LOS AUTOMOVILES POPULARES
FORROS DE FRENOS- Revestimientos De Embragues

THE RUSSELL MANUFACTURING COMPANY
INCORPORADA EN 1834 MIDDLETOWN, CONN., E. U. A.

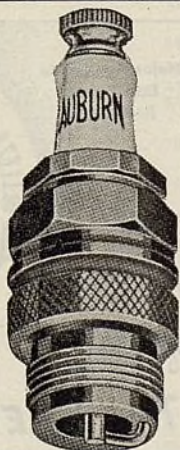
DEPOSITO DE FABRICA EN EUROPA:
83-85 RUE LAMORINIÈRE AMBERES, BELGICA

BUJIAS DE ENCENDIDO AUBURN

De la más fina calidad para asegurar el
mejor funcionamiento de motor. A precios
que aseguran un negocio grande y muy
lucrativo.

Hay un tipo para cada motor. Calidad abso-
lutamente garantizada. Se venden en grandes
cantidades en todo el mundo. Pídanos in-
formación sobre nuestro interesante plan de
ventas.

AUBURN SPARK PLUG COMPANY
Departamento de Exportación:
461 EIGHTH AVE., NUEVA YORK, N. Y., E.U.A.
Dirección telegráfica: "Baflet" New York



HYGRADE

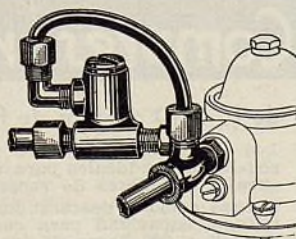
REGULADOR DE PRESION DE
BOMBA DE COMBUSTIBLE

Todo dueño de automóvil es
comprador en perspectiva

UN accesorio que cada uno de sus cli-
entes recibirá con júbilo. Un regula-
dor que positivamente gobierna la presión
del abastecimiento de gasolina de la
bomba de combustible al carburador.
Asegura economía en combustible y fun-
cionamiento satisfactorio.

Es un hecho demostrado que casi TO-
DAS LAS BOMBAS FUNCIONAN CON
PRESION EXCESIVA. A menos que esto
se evite, la mejor rehabilitación deja la
bomba de combustible expuesta a irregu-
laridades como estas: ANEGACION DEL
CARBURADOR, GASOLINA LIQUIDA
INTRODUCIDA EN LOS CILINDROS.

TALLERES DE REPARACION — COMERCIANTES AL POR MAYOR: Pídanos
información detallada sobre el presente regulador y otros famosos productos Hygrade.
HYGRADE PRODUCTS CO., 516 West 34th Street, Nueva York, N.Y., E.U.A.



DILUCION DEL ACEITE EN LA
CAJA DEL CIGUESAL Y DESAJUSTE
DEL NIVEL DEL FLOTADOR DEL
CARBURADOR. Asegurando correcta
presión, el regulador de presión HY-
GRADE evita todas estas irregularidades.
Se suministra completa, con adaptadores
y conexiones para todo automóvil y
camión.

PITTSBURGH AUTOMOTIVE FINISHES

MIMAX • LAVAX

MIMAX — Lacas de alta calidad, con cuyo uso se obtienen costo
Mínimo y valor MAXimo.

La Guía MIMAX de Entremezclas proporciona a los distribuidores
y pintores un sistema rápido y eficaz para prestar servicio a cual-
quier automóvil, manteniendo una existencia compacta, y teniendo
pérdida mínima y mayor rendimiento.

LAVAX — El Esmalte Sintético de Brillo Excepcional — cuya
línea cuenta con un surtido completo de manos primarias. De aca-
bado flexible y resistente, se recomienda particularmente para ve-
hículos comerciales, autobuses, ruedas, guardabarros, etc.



Para mayores ven-
tas y mejores ga-
nancias súrtase con

"LAS LINEAS
GEMELAS"



PITTSBURGH PLATE GLASS CO.

Paint & Varnish Division

NEWARK, N. J., E. U. A.

Dirección cablegráfica: SUNPROOF

RECTIFIQUE ASIENTOS DE VALVULAS COMO LO HACEN LAS FABRICAS

mediante la esmeriladora **ECCENTRIC**
de asiento de válvula



Treinta y seis fábricas y diez mil talleres de reparación,
en todas partes del mundo, están sirviéndose de la esme-
riladora ECCENTRIC para hacer y rectificar asientos de
válvulas. Esmerila cualquier asiento de cual-
quier metal, ya de tipo superficial, ya de tipo
embutido. Se suministra con aderezador de
diamante, en caja metálica. Obtenga informa-
ción completa, escribiendo al representante
más próximo, según la lista de abajo.

HALL MFG. COMPANY
TOLEDO, OHIO, E.U.A.

460 Richmond St., Toronto, Canadá

Gerente de ventas en Europa:
MORRIS & INGRAM,
26 Finsbury Square, Londres,
E. C. 2, Inglaterra

Gerente de ventas en la Argentina:
SR. OTTO EBERSON
Casilla de correo 127, Buenos Aires

Gerente de ventas en Cuba:
L. GONZALEZ DEL REAL,
Apartado 1296, Habana, Cuba

GRATIS

BOLETIN TECNICO

en el cual indicamos cómo evitar la
aspiración de aceite en los émbolos del
Ford V-8 y del Chevrolet

Un tratado completo sobre los
métodos más recientes de instalar
anillos de émbolo en estos
motores, escrito por una de las
principales autoridades en re-
habilitación de motor, en los
Estados Unidos. Contiene tam-
bién información detallada sobre
el Método Hastings de Reparación de
Motores, método que ha tenido influen-
cia directa en que la Hastings sea hoy
una de las principales fábricas de
anillos de émbolo del mundo. De-
vuélvanos el cupón.

SEGMENTOS DE EMBOLO

HASTINGS

Para El MEJOR Funcionamiento de Motores Americanos



Hastings Mfg. Co.,
Departamento de Exportación,
5716 Euclid Ave.,
Cleveland, Ohio, E.U.A.

Sírvanse enviarme gratis su nuevo
Boletín Técnico Hastings.

☐ Mecánico ☐ Distribuidor

Nombre

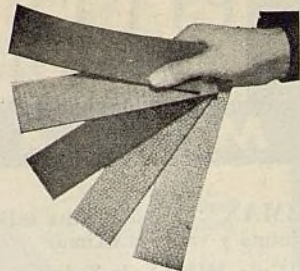
Dirección

Ciudad País

DISTRIBUIDORES DE FORRO DE FRENO

Una fábrica de establecida responsabilidad, que anualmente construye más de tres millones de pies de forro de freno, ofrece ahora al comercio del extranjero, un surtido completo de forros de frenos de superior calidad, a precios de competencia.

En rollos ofrecemos forros tejidos y moldeados, en todos los tipos corrientes. Ofrecemos también forros tejidos de servicio pesado y bloques de rozamiento o fricción. Siete tipos de juegos de forros de freno abarcan casi todos los automóviles de marcas populares. Nuestro surtido comprende también revestimientos de embrague, forros de transmisión y remaches.

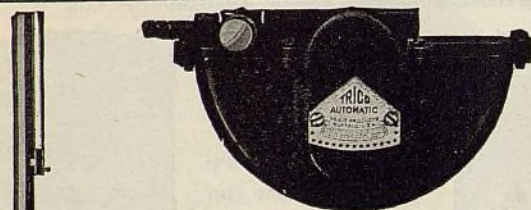


Pídanos ahora mismo nuestro catálogo de 6 páginas e información sobre la representación.

Division de THE A. J. ALSDORF CORPORATION
Exportación: 223 W. Jackson Blvd., Chicago, Ill., E. U. A.

SOUTHERN

FRICITION MATERIALS CO.—CHARLOTTE, N. C.



Eficaces y poderosos limpiadores de parabrisas para automóviles cerrados y abiertos

Se suministran con láminas de caucho de cinco capas 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 Clairson.



TRICO PRODUCTS CORPORATION
811 Washington Street, Buffalo, N. Y., E. U. A.
Dirección telegráfica: "TRICOPROD," Buffalo.

Los Anillos Sealed Power Sta-Tite con el Corte Monitor

Fabricados especialmente para cilindros fuera de redondo, cónicos o torcidos. Se venden con mayor rapidez por su extensa aceptación. Miles de instalaciones han comprobado que producen un perfecto control del aceite, debido a los amplios espacios de ventilación que dan paso sin interrupción al depósito de aceite.

El corte MONITOR evita vibraciones en los extremos del anillo y reduce el paso de los gases porque el resorte soporta los dos extremos igualmente.

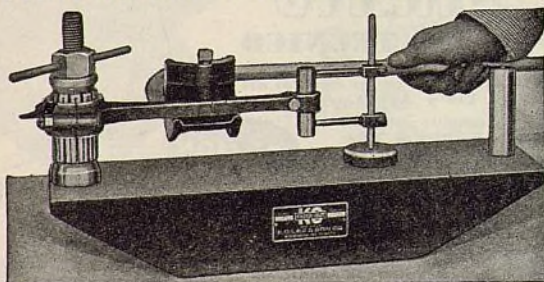
La Casa Sealed Power también fabrica un surtido completo de anillos, émbolos de hierro fundido y de aleación de aluminio, combinaciones completas (émbolo, anillos y pasadores) para coches populares a precios módicos, válvulas, camisas de cilindro y expansores ajustables para émbolos.



SEALED POWER CORPORATION

Departamento de Exportación:
431 South Dearborn Street, Chicago, Illinois, E. U. A.
Dirección Cablegráfica:
SEPOW, CHICAGO, E. U. A. Fabricas en Muskegon, Michigan.

RECTIFICADOR UNIVERSAL DE BIELA



ES UNA HERRAMIENTA

RAPIDA Y EXACTA



K. O. LEE & SON CO., ABERDEEN, S. D., E. U. A.

LUBRICACION ESPECIALIZADA

PRESION DE 10.000 libras

Suministrada con cinco receptáculos intercambiables o con el número que se quiera. El cambio de receptáculo se hace en 10 segundos.

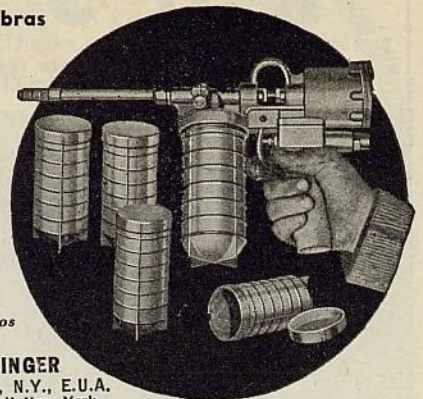
Más de 26.000 en uso.

Pídanos información detallada.

Distribuidores exclusivos para la exportación

EDWIN D. ALLMENDINGER

59-61 Pearl Street, Nueva York, N. Y., E. U. A.
Dirección telegráfica: "Edalmer" New York



SOLO LA PER-FEC-TO PRODUCE un perfecto acabado de cilindro con UN CORTE

6 tamaños de 2.2 a 9.05" de diámetro y hasta 30" de profundidad

VAN NORMAN
MACHINE TOOL COMPANY, SPRINGFIELD, MASS., E. U. A.

Representantes de exportación: The Stanley Electric Tool Co., 100 Lafayette Street, Nueva York, N. Y., E. U. A.
Representantes en Europa: P. Barrus Ltd., 35-36 Upper Thames Street, Londres, E. C. 4, Inglaterra.

Mejor Apariencia
Económicos
Resistentes



BELLEZA • PROTECCION



ACABADOS PARA AUTOMOVILES



THE SHERWIN-WILLIAMS Co.

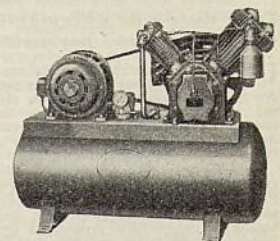
Depto. de Ventas de Exportación
Newark, N. J., E. U. A. Por cable: "Sherwin"

Compresores de Aire

de 1/4 a 10 caballos de fuerza

Los compresores de aire Ingersoll-Rand son ideales para uso en garajes y talleres de reparación. Rasgos como el descargador centrífugo, capacidad para continuo servicio a 200 libras de presión y ausencia de válvula de retención en la tubería de descarga, aseguran un funcionamiento económico y prolongada duración.

Sucursales en las principales ciudades.



Ingersoll-Rand
11 BROADWAY, NUEVA YORK, E. U. A.

(91-3)

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

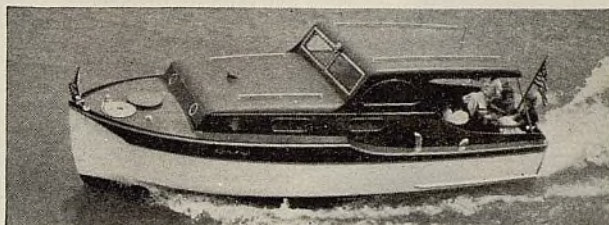
Indice de los Anunciantes

AC Spark Plug Co.	52
Albertson & Co., Inc.	64
Alemite Corp.	1
Allmendinger, E. D.	70
American Brakeblok Corp.	2
American Chain Co., Inc. y Compañías Asociadas.	72
American Hammered Piston Ring Co.	66
Aro Equipment Corp.	67
Atlas Asbestos Co.	72
Atlas Mfg. Co., Inc.	67
Auburn Spark Plug Co.	69
Bendix Products Corp.	59
Borg Warner International Corp.	53
Brown Co., Andrew	72
Casco Products Corp.	61
Champion Spark Plug Co.	3ra. Cub.
Chris-Craft Corp.	71
Chrysler Export Corp.	36, 37
Crescent Cable Co.	68
DeVilbiss Co.	61
Ditzler Color Co.	62
Du Pont de Nemours & Co., E. I.	68
Edison, Thos. A., Inc.	66
Electric Storage Battery Co.	65
Ford Motor Co.	55
Fulton Co.	62
Gilbert & Barker Mfg. Co.	43
Goodyear Tire & Rubber Co.	4ta. Cub.
Hall Mfg. Co.	69
Hastings Mfg. Co.	69
Hollingshead Corp., R. M.	67
Hudson Motor Car Co.	1ra. Cub.
Hygrade Products Co.	69
Ingersoll-Rand Co.	70
International Harvester Export Co.	47
Jambor Tool & Stamping Co.	67
Kar-Nu Company	64
Kelly-Springfield Tire Co.	64
Lee & Son Co., K. O.	70
McQuay-Norris Mfg. Co.	68
Multibestos Div. of Allied Asbestos & Rubber Co. (Export), Inc.	65
Overseas Motor Service Corp.	49-52
Perfect Circle Co.	2da. Cub.
Pittsburgh Plate Glass Co.	69
Prest-O-Lite Battery Co., Inc.	60
Raybestos Division of Allied Asbestos & Rubber Co. (Export), Inc.	66
Republic Gear Co.	63
Royal Piston Ring Co.	68
Russell Mfg. Co.	69
Sealed Power Corp.	70
Selberling Rubber Co.	58
Shaler Co.	68
Sherwin-Williams Co.	70
South Bend Lathe Works	72
Southern Friction Materials Co.	70
Storm Mfg. Co.	63
Studebaker Export Corp.	40, 41
Sun Oil Co.	4
Sunnen Products Co.	68
Thompson Products, Inc.	57
Tide Water Oil Co.	45
Timken Roller Bearing Service & Sales Co.	3
Trico Products Corp.	70
Tubular Rivet & Stud Co.	60
Van Norman Machine Tool Co.	70
Wagner Electric Corp.	62
Walker Mfg. Co.	49
Wayne Works	56
Weaver Mfg. Co.	65
Williams & Co., J. H.	69
Witherbee Storage Battery Co.	66

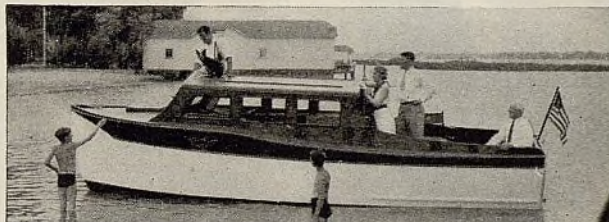
ANUNCIAMOS

La gran nueva FLOTA

Chris-Craft de 1937



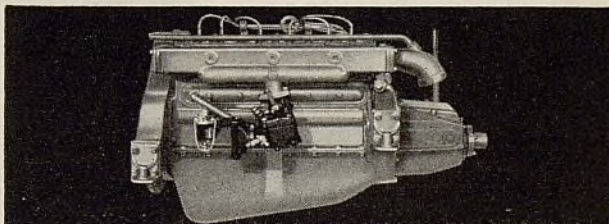
NUEVOS CRUCEROS en longitudes de 26, 29, 32, 35 y 40 pies. Amplia selección a disposiciones de camarotes y de fuerza. Los botes automóviles más finos, modernos, durables y atractivos del mundo. Velocidades de 15 a 24 millas por hora. Precios moderados.



EL CRUCERO MAS ECONOMICO DEL MUNDO, de tamaño completo, con comodidades de camarote para cuatro personas. Motor de 4 o de 6 cilindros. Ideal para pesca, viajes de recreo y uso general. Velocidades de 17 a 21 millas por hora.



NUEVOS RUNABOUTS en longitudes de 16 a 27 pies, con velocidades hasta de 50 millas por hora. Precios moderados. Embarques inmediatos a todas partes del mundo.



SURTIDO COMPLETO de motores marinos, de 35 a 300 c. de f. en tipos de 4, 6 y 8 cilindros, construidos exclusivamente por la Chris-Craft para constructores de botes automóviles, para instalaciones originales o de repuesto. Los motores marinos Chris-Craft son los más económicos de todos los de construcción normal del mundo. Pídanos información completa, incluyendo precios. Déenos pormenores del bote en el cual desee instalar uno de estos motores.

EL SURTIDO Chris-Craft para 1937 de botes completos y motores marinos está listo — con casi un año de anticipación al de otros fabricantes del ramo. Duvuélvanos el cupón, para enviarle información completa, etc.

CHRIS-CRAFT

RUNABOUT ★ BOTES DE TRABAJO ★ CRUCEROS ★ MOTORES MARINOS
LOS FABRICANTES MAS GRANDE DEL MUNDO DE BOTES AUTOMOVILES

CHRIS-CRAFT CORPORATION, Algonac, Michigan, E.U.A.

Envien información sobre nuevos botes ☐ sobre nuevos motores marinos ☐

A

Nombre

Negocio

Dirección

CiudadPaís

ATLAS



Entra ahora en su segunda década de servicio al comercio de automóviles del mundo, ofreciendo productos de CALIDAD a precios que desafían toda competencia. . .

He aquí otro de los famosos "GARDS" de la familia de forros de freno Atlas—nuestro forro tejido COASTGARD. Sus ventajas características son: ambas superficies esmeriladas y suavizadas, con alambre de aleación de zinc al frente para reducir la rayadura del tambor y con alambre de latón atrás para mayor refuerzo de este durable forro de freno. Se recomienda para todos los frenos exteriores y se prefiere para muchos frenos interiores. Es un forro que está dando completa satisfacción. Se suministra en rollos de 50 pies. Una envoltura especial mantiene el forro en su condición original de limpieza y flexibilidad.

Los comerciantes del ramo de establecida responsabilidad quedan cordialmente invitados a pedirnos por carta o por telegrama, información completa sobre nuestro vasto surtido. Toda correspondencia será tratada confidencialmente y Ud. no asume obligación alguna al pedir información sobre nuestros productos.

ATLAS ASBESTOS CO.

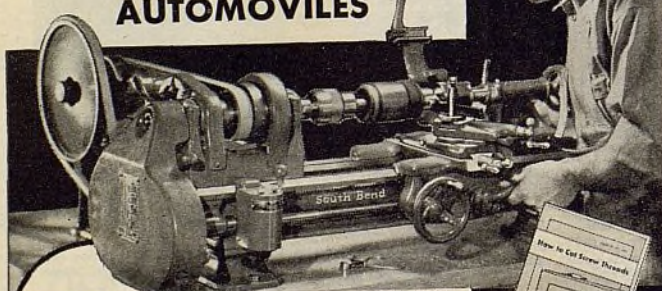
NORTH WALES, PA., E. U. A.

Dirección telegráfica: "LASBEST"

Fabricamos forros tejidos para frenos, forros moldeados para frenos, empaquetaduras anulares para bombas, forro para transmisión, cintas para amortiguadores, cordones para capó de motor, revestimientos de embrague y empaquetaduras diversas para automóviles.

ESTE TORNO SOUTH BEND

Lleva a cabo los 6 trabajos más importantes en el servicio de AUTOMOVILES



\$75 Sin Transmisión (dólares)

Peso: 194 kgs. encajonado. Torno Workshop Modelo 1936 de 9 pulg. x 3 pies, completo tal como está mostrado con motor, conmutador y correas. . . . \$9825 (Recargo por Encajonamiento para Exportación \$7.00 cada uno.)

TORNO SOUTH BEND de 9 pulg. x 3 pies con Engranajes Reductores, para Roscar

Este torno de 9 pulg. es uno de entre los 96 tamaños de Tornos South Bend accionado a motor o contraeje, teniendo un grupo de 38 aditamentos para el servicio de autos. Escriba por un catálogo, se envía gratis.

PIDANOS ESTOS MANUALES

Hemos editado estos 6 manuales sobre reparaciones de autos: Servicio de Armaduras; Válvulas; Embolos; Bujes; Bielas; Como Cortar Roscas, enviándolos sin costo alguno.

Necesitamos representantes y distribuidores en algunos territorios. Escribanos o cablegráfíe.

Dirección Cablegráfica: "Twins", South Bend

SOUTH BEND LATHE WORKS

221 E. Madison St., South Bend, Ind., U.S.A.



CONTROL DE COLOR BROLITE



Evite todo derroche y reduzca su inversión con el Control de Color Brolite. Todos los colores para automóviles pueden producirse con rapidez y facilidad mediante la mezcla de sólo siete colores básicos, más blanco y negro. Pídanos información detallada.

NOS dedicamos con especialidad a la manufactura de excelentes materiales de acabado de automóvil y vendemos estos productos directamente a los comerciantes al por mayor del ramo, en todas partes del mundo. Entre nuestros famosos productos se incluyen los colores de laca MORBLACK y MORGLOSS, los esmaltes sintéticos SYNFLX, IMPRIMADORES, TAPADORES, DILUYENTES y MATERIALES DE FROTACION.



ANDREW BROWN CO.

5431 So. Riverside Drive, Los Angeles, Calif., E.U.A.

REPRESENTANTES EXCLUSIVOS

Brolite A. en P., Apartado postal 2353, México, D.F., México.
Juan Baigalupo, Casilla de correos 342, Lima, Perú.
Dirección telegráfica: Brolite, Los Angeles.

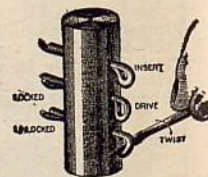
Una cadena sobresaliente para neumáticos



Las cadenas Weed para neumáticos con barras de refuerzo tienen muchos puntos de superioridad. Las barras de refuerzo aumentan su fuerza de tracción. Sus cadenas transversales se hacen con Weedalloy — un metal especial para fabricar cadenas para neumáticos. Las cadenas laterales endurecidas son soldadas eléctricamente y se mantienen seguras en el neumático mediante sus ganchos de extremo provistos de cierre de palanca, que permiten colocarlas y quitarlas con suma facilidad.

Le convendrá tener una buena existencia de cadenas Weed para neumáticos y exhibirlas en su tienda. Se hacen para todo auto-móvil, camión y ómnibus.

Las chavetas o pasadores de aletas de extensión automática Campbell Hammerlock gozan también de gran demanda, por lo fáciles que son de insertar, cerrar y quitar.



AMERICAN CHAIN COMPANY, Inc. y Compañías Asociadas

Departamento de Exportación

230 Park Avenue, Nueva York, N. Y., E.U.A.

Dirección telegráfica: "Amchain". Toda clave



**Cada victoria
de las Bujías
Champion**

LAS Bujías Champion, triunfando siempre en las carreras, mantienen su supremacía en el mundo y su prestigio ante los ojos de los automovilistas. Y para Ud. — comerciante de artículos de automóviles — esta supremacía es de gran valor práctico y tangible. Su experiencia le dirá que la bujía que se ha ganado la preferencia es la que se vende con menos dificultad. ¿Por qué, pues, no concentrarse en las Bujías Champion?

**pone
dinero
en su
cajón**



FRANCIA — Etancelin, manejando un Maserati equipado con Bujías Champion, ganó el reciente Grand Prix Pau. Los cuatro primeros que terminaron usaban Champion. Es casi universal el uso de las Bujías Champion por los principales carreristas europeos.



CHICAGO — Keeshin Motor Express Company, Inc., una de las líneas de flete a motor más grande del mundo, opera 1400 unidades, recorriendo 16,000 millas diarias. Keeshin usa Bujías Champion por la confianza que inspiran.



W. PALM BEACH, FLA. — Las Bujías Champion se arrebataron el triunfo en la Regata del Día de Washington. Chris Ripp ganó posesión permanente de los codiciados Trofeos Royal Poinciana y Coronel E. R. Bradley.



DAYTONA BEACH, FLA. — La carrera reciente de Stock Car playa y camino, de 250 millas, la ganó Milt Marion en un Ford V-8. Todos los carros que terminaron usaban Champion por su gran potencia en la arena y su velocidad mayor en la carretera.

CHAMPION SPARK PLUG COMPANY, TOLEDO, OHIO, E. U. A. DIRECCION CABLEGRAFICA: "CHAMPION", TOLEDO

El Automóvil Americano Madrid



**RETRATO DEL
MEJOR NEUMATICO
QUE EL MUNDO
HA VISTO**

Ayuntamiento de Madrid

DOUBLE EAGLE
de GOOD YEAR

AUT

Año 2

SEC

La co
segur
este f
(pater
ducto

No
gozan
son a
marca
exclus
por vi

Fre
de ve
determ
autom
y dota

Nue
de Ex
de ag