

El Automóvil Americano

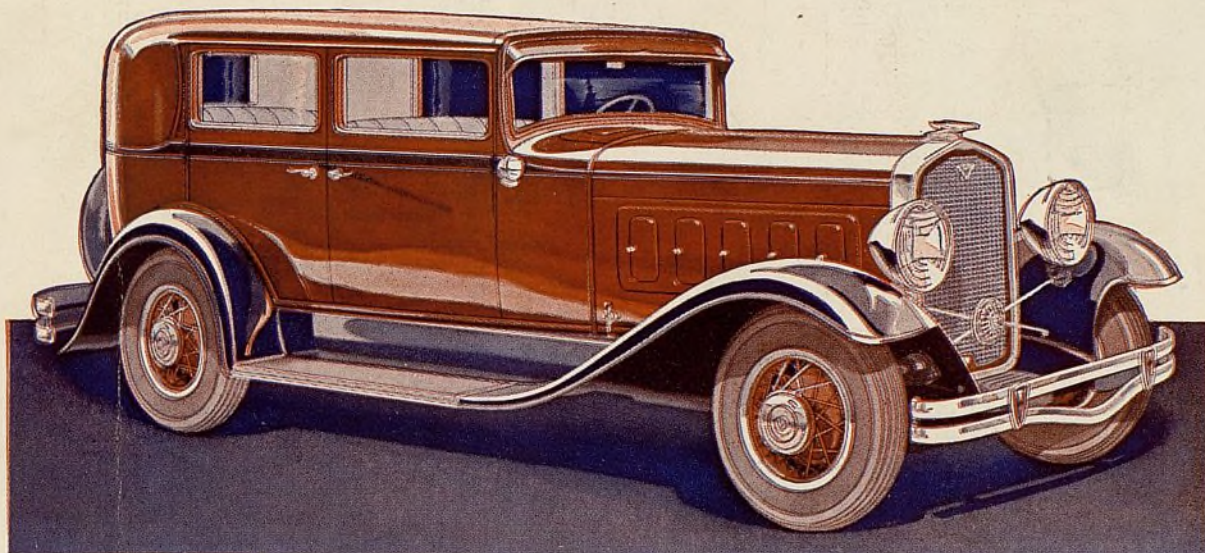
AUTOMÓVILES ▾ ▾ CAMIONES ▾ ▾ AEROPLANOS ▾ ▾ AUTOBOTES

Año 15, No. 6

JUNIO DE 1931

Precio \$2.00 al año

Valor Ante Todo



EL SEDÁN URBANO "OCHO SUPREMO"

La idea que se presenta en primer término en la mente del comprador consciente es la de comparar los precios que se cotizan. Pero esta idea debe ir acompañada de discernimiento para apreciar el valor de lo que se ofrece, esto es, lo que el cliente recibe a cambio de la suma que paga por el valor del producto.

Los compradores que han hecho comparaciones conocen a fondo el mérito y valor de los coches Hudson y Essex. Ellos reconocen que estos coches están robustamente contruidos de los mejores materiales y que poseen todas las

características de importancia de coches costosos.

La belleza distintiva del "Ocho Supremo" y las líneas modernas del "Moderno Super Seis" están llamando poderosamente la atención donde quiera que ellos son mostrados. Como atributo adicional, ambas marcas han establecido antecedentes en cuanto a economía.

Antes de hacerse cargo de una representación de automóviles haga pruebas personalmente con "El Ocho Supremo" y "El Moderno Super Seis". Entonces usted conocerá el porqué estas marcas constituyen la sensación de la industria.

HUDSON MOTOR CAR COMPANY

Detroit, E. U. A. • Direccion Cablegráfica: Hudsoncar



ELEGIDOS POR LOS FABRICANTES

Preferidos por el comercio de repuestos



Los fabricantes de automóviles son siempre los primeros en comprender la conveniencia práctica que hay en dar a sus clientes el beneficio de la mejor calidad posible en todas las piezas de sus vehículos. Hay, por esta razón, más de 100 importantes fabricantes que actualmente instalan los Productos Thompson como equipo original de sus motores.

Es también un buen negocio para los concesionarios de repuestos el suministrar estas mismas piezas de equipo original de fábricas a sus clientes.

En nuestra fábrica principal en Cleveland tenemos un departamento de exportación especial para el manejo de los pedidos del extranjero, los cuales reciben aquí inmediata y esmerada atención, lo mismo que los pedidos nacionales.

Sírvase pedirnos información completa sobre la venta de los Productos Thompson en su mercado.

THOMPSON PRODUCTS, INC.

Oficina principal en Cleveland, Ohio, E. U. A.

Fábricas en Cleveland y Detroit

Dirección telegráfica: "Thompro-Cleveland"

"Más fáciles de vender"



Productos Thompson

VALVULAS Y GUIAS, PERNOS Y BUJES, EMBOLOS DE HIERRO FUNDIDO, EMBOLOS CON REFUERZO INVAR, EMBOLOS LYNITE, PASADORAS DE EMBOLOS, MANIVELAS DE ARRANQUE, GATOS MANUALES, TENSORES EXCENTRICOS, GEMELOS TRYON PARA MUELLES

REPRESENTANTES

ARGENTINA Y URUGUAY

Will L. Smith, Inc.
443 Luiz Sáenz Peña 447
Buenos Aires, Argentina

BRASIL

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

CHILE

L. H. Ferrari
Casilla 513
Santiago, Chile

COLUMBIA AND GUATEMALA

Ultramares Corp.
82 Beaver St.
Nueva York, N. Y., E. U. A.

CUBA

González del Real
Apartado 1296
Habana, Cuba

REPUBLICA DOMINICANA

Santo Domingo Motors Co.
Santo Domingo, R. D.

MEXICO

Mr. J. E. Estrada

Apartado 676
México D. F., México

PERU

Alfred Palliser
Correo 150
Lima, Perú

ESPAÑA Y PORTUGAL

L. Sobotka & Company
IV Gussausstrasse 14
Viena, Austria

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

Ayuntamiento de Madrid

Las Llantas Goodrich son Insuperables

Acuerdan los Distribuidores y Consumidores

El Señor Pinkard atribuye el
éxito de su negocio a la reputa-
ción de Goodrich

CITAMOS a continuación un caso que ha de interesar a todo comerciante de llantas, como también a todo gerente del departamento de llantas, que desee aumentar su negocio. Es el caso del Sr. C. A. Pinkard, Presidente de la compañía Autos Universales, S.A., México, D.F., en cuyo departamento de llantas sólo se venden los productos Goodrich. El Sr. Pinkard escribe como sigue:

"Al representar a una compañía como la Goodrich, se siente cierta seguridad y esta seguridad se transmite a los consumidores de llantas.

"No creo que haya una llanta mejor que la Goodrich Silvertown y pienso que una gran mayoría de consumidores en mi territorio tienen la misma creencia. Esta circunstancia desde luego facilita la venta de llantas Goodrich. El servicio Goodrich me pone en condiciones de ganar dinero. Es satisfactorio trabajar en combinación con la Compañía Goodrich porque no solo ven sus propios intereses sino que también los de sus representantes."

Los comerciantes del ramo en Sud America y

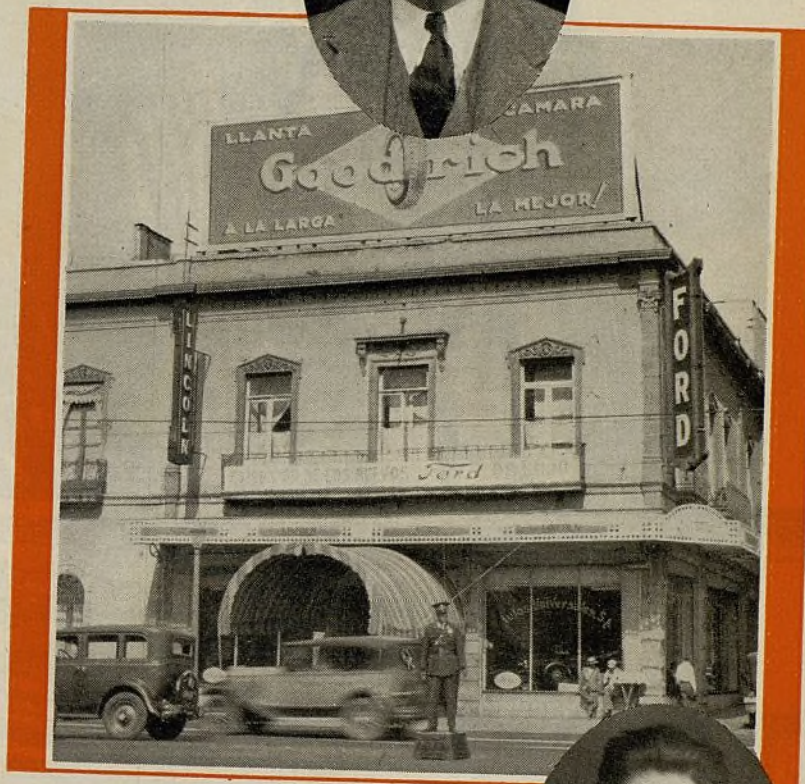


Una sección de la Llanta Silvertown Goodrich, mostrando la bien-conocida banda de rodadura.

Junio, 1931



Sr. Humberto de Llano, Gerente General de Ventas de Autos Universales, S.A.



(Arriba) El bien equipado y lucrativo establecimiento del Sr. Charles A. Pinkard en la Avenida Juárez, México, D.F. En el departamento de llantas de esta progresiva casa tratan exclusivamente en productos Goodrich.



Sr. Thomas E. Key, desempeña la plaza de gerente del departamento de llantas y accesorios.

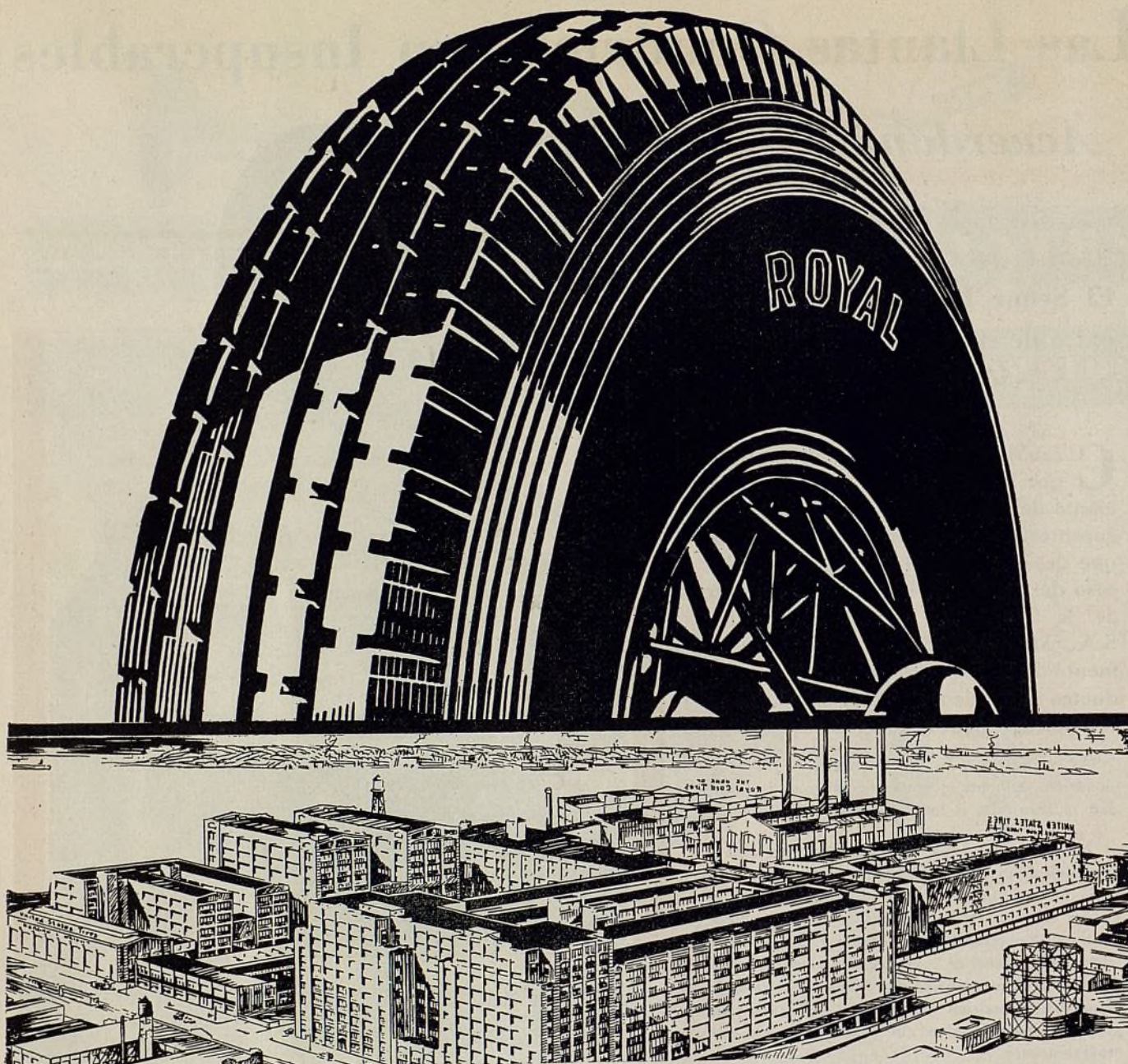
en America Central, tanto como en otros centros mundiales progresivos, gozan de un éxito similar al de Autos Universales, S.A., merced a que la Compañía Goodrich ofrece un surtido completo de llantas, tubos y accesorios que incluye la famosa llanta Silvertown.

Usted también puede aprovecharse de la experiencia y el prestigio de la Compañía Goodrich, si obtiene detalles completos del Plan de Distribuidores de Goodrich. Comuníquese con su representante local o escriba directamente a The International B.F. Goodrich Corp., 342 Madison Ave., Nueva York, E. U. A.



Goodrich

SILVERTOWNS



BATIENDO TODOS LOS RECORDS

Las grandes fábricas "U.S." en Detroit, Indianápolis, Eau Claire, Winnsboro, Hogansville y Los Ángeles están trabajando a toda capacidad. Se están batiendo todos los records pasados de producción de neumá-

ticos. Esta extraordinaria actividad es para satisfacer la creciente demanda de neumáticos "U.S." Royal que existe entre los fabricantes de automóviles, comerciantes del ramo y automovilistas. *Por telegrama o por carta sírvase pedirnos información detallada.*

United States Rubber Export Co. Ltd.

1790 Broadway

Nueva York, E. U. A.

Sucursales y representantes en las principales ciudades

El Automóvil Americano



JUNIO DE
1931

GEORGE E. QUISENBERRY

Director

JAY S. TUTHILL

Subdirector

LUIS CHAVEZ

Redactor Técnico

WALLACE THOMPSON

Redactor Consultor



Publicado mensualmente por la

**BUSINESS PUBLISHERS
INTERNATIONAL CORP.**

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

Dirección telegráfica:
INTERTRADE, New York

Afiliada a la
United Business Publishers, Inc.
y la
McGraw-Hill Publishing Co., Inc.

ADMINISTRACION

MASON BRITTON

Presidente

JOHN ABBINK

Vicepresidente y administrador general

J. L. GILBERT

Vicepresidente

GEORGE E. QUISENBERRY

Secretario

C. A. MUSSELMAN

Tesorero

J. L. FITZSIMMONS

Subtesorero

JUNTA DIRECTIVA

Mason Britton

John Abbink

J. L. Gilbert

C. A. Musselman

A. C. Pearson

Malcolm Muir

George E. Quisenberry

Wallace Thompson

También Editores de

**THE AMERICAN AUTOMOBILE
(Overseas Edition)**

INGENIERIA INTERNACIONAL

ELECTRICIDAD EN AMERICA

EL FARMACEUTICO

Representantes:

James F. Downey
Florida 229

Buenos Aires, Argentina

Harry Chemidlin
Apartado 693,
Habana, Cuba

Año 15

No. 6

INDICE

Cosas Sensacionales para Activar las Ventas.....	9
Perspectiva Durante los Próximos Cinco Años en la América Latina..	12
La Argentina Emprende un Vasto Programa de Vialidad Nacional... 14	
El Automóvil Desempeña Heroico Papel en un Desastre.....	17
Los Requisitos de la Conservación son muy Extensos.....	18
El "Prosperity de Seis Cilindros" de Graham.....	21
Chrysler de Ocho Cilindros, Serie DeLuxe.....	22
Datos Sobre Repuestos	23
Conservación del Aspecto	24
Repare—Reponga—Afine	27
Nueva Serie de Camiones Reo.....	29
Los Camiones Stewart de 8 Cilindros.....	30
Accesorios y Repuestos	32
Equipo para Talleres	33
Se Considera la Cuestión de Tarifas.....	35
Aumenta la Producción	36
El Censo Mundial del Automóvil.....	39
Personales	39

Características de Automóviles, Camiones y Omnibus:

Precios y Carrocerías—Automóviles.....	40
Especificaciones Mecánicas—Automóviles.....	42
Camiones	44
Omnibus	46

De Todas Partes—En el Aire	47
----------------------------------	----

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

Copyright 1931 by Business Publishers International Corp.

Vol. 15, No. 6, Junio, 1931

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

Ayuntamiento de Madrid

! LA CALIDAD REO AL PRECIO

NUEVO REO

La comparación con los camiones del precio más bajo, del mundo, revela inmediatamente las definitivas ventajas del nuevo camión veloz Reo *Speed Wagon* de tonelada y media.

El bastidor del Reo, por ejemplo, es extra fuerte, gracias a sus secciones acanaladas de 17,78 cm. (7") de profundidad, y a sus cinco travesaños de refuerzo.

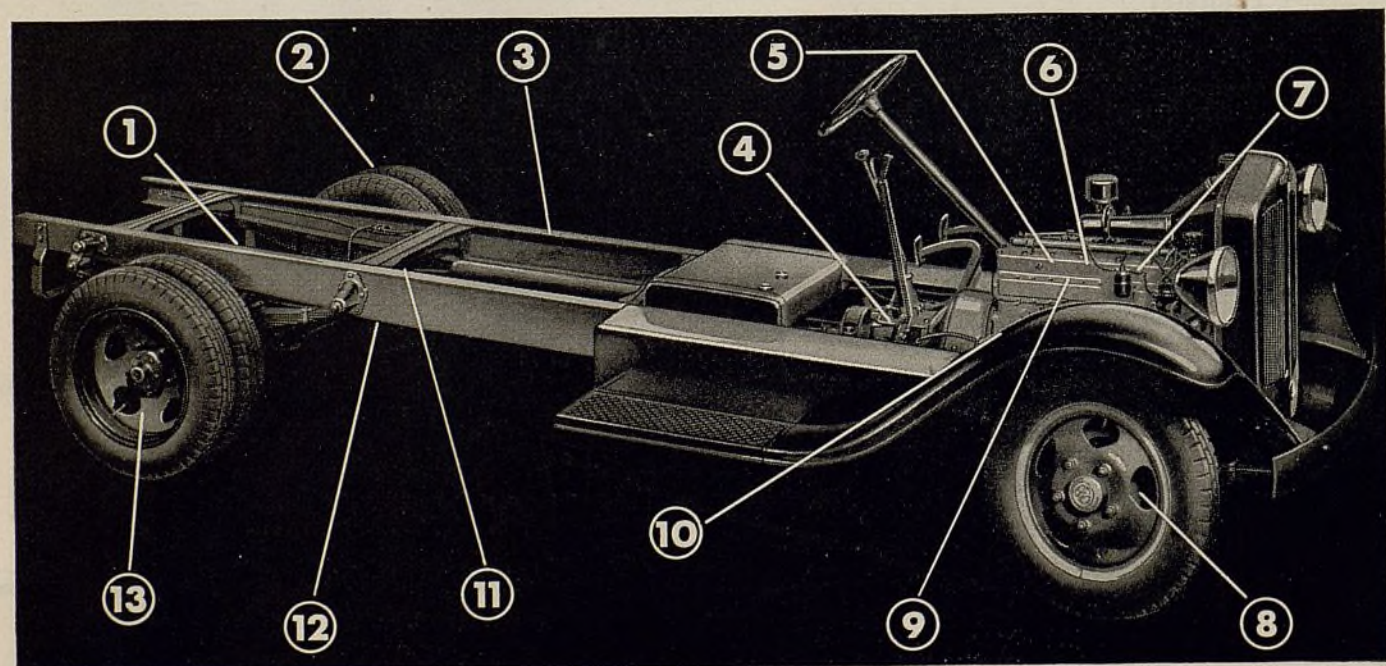
Motores de camión excepcionalmente potentes, de 4 o 6 cilindros, suministran mayor fuerza por poseer máximo de cilindrada (desplazamiento de émbolo).

Cinco cojinetes principales extra-grandes en el motor de 4 cilindros y siete en el de 6 cilindros dan un total de superficie de apoyo que no igualan los competidores.

El sistema de lubricación a presión completa se aplica hasta los mismos pasadores de émbolo.

Una Notable Combinación De Adelantos Técnicos

1. Fuerte puente trasero enteramente flotante, hecho para ruedas gemelas. 2. Equipo de ruedas gemelas, a poco costo extra. 3. Fuerte bastidor de 17,78 cm. (7") acanalado. 4. Caja de 4 velocidades de avance. 5. Motores de camión grande—de 4 o 6 cilindros. 6. Bloques de acero al cromo y níquel—que duran 7 veces más que los de hierro gris. 7. Cilindrada máxima—de 3,359 litros (205") en el de 4 cilindros, y de 3,518 litros (214,7") en el de 6 cilindros. 8. Pesados pivotes de dirección. 9. Lubricación a toda presión—hasta para los pasadores de émbolo. 10. Cigüeñal de 5 cojinetes en el de 4 y de 7 cojinetes en el de 6 cilindros. 11. Mas espacio de carga en el bastidor tras la caseta. 12. Frenos hidráulicos impermeables. 13. Ruedas de macizos rayos de acero "Spoksteel".



EL AUTOMÓVIL AMERICANO

DE LOS CAMIONES MÁS BARATOS!

SPEED WAGON [. . . DE 1½ TONELADAS

Los bloques de cilindro hechos de una aleación de hierro al cromo y níquel resisten el desgaste siete veces más que los corrientes de hierro gris.

Otros atributos vitales de gran duración incluyen: el puente trasero enteramente flotante; los largos y pesados muelles posteriores; las ruedas de rayos de acero "Spoksteel", y los extra-fuertes pivotes de dirección.

Grandes frenos internos hidráulicos, de auto-compensación, garantizan el enfrenamiento seguro y positivo.

Sus distancias entre ejes (batalla) son mayores, y tienen tras la caseta más espacio de carga.

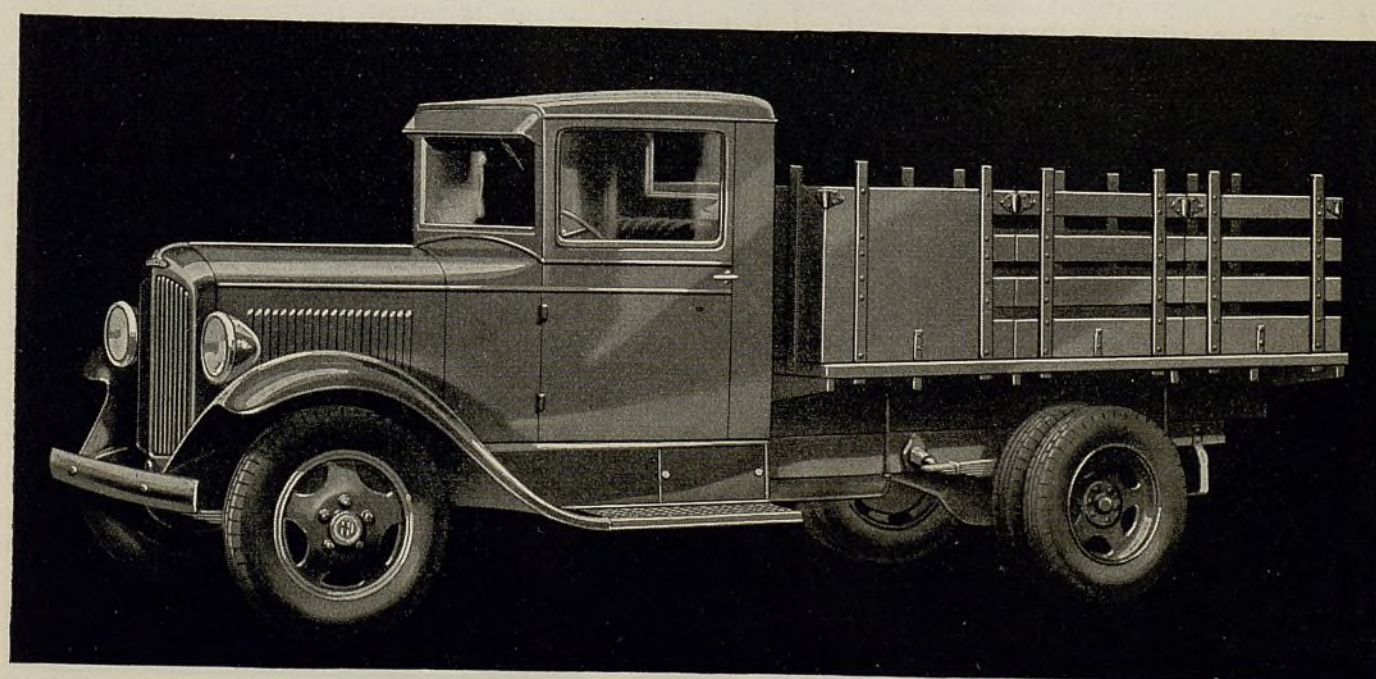
La agencia Reo puede suministrar la caja que mejor se amolda a los requisitos del cliente.

Los interesados quedan invitados a poner a prueba estos camiones. A conducirlos completamente cargados sobre las rutas que escojan. A comprobar lo que ahorran en tiempo y combustible. A compararlos con otros camiones, de precios similares, en cuanto al tamaño y la resistencia de las piezas vitales.

Así se convencerán de que ahora la Reo domina por completo el ramo de camiones del precio más barato.

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

Cablegramas: "REOCO"



Junio, 1931

La Rueda Libre

ESTIMULA AL CLIENTE A MANEJAR EL COCHE...



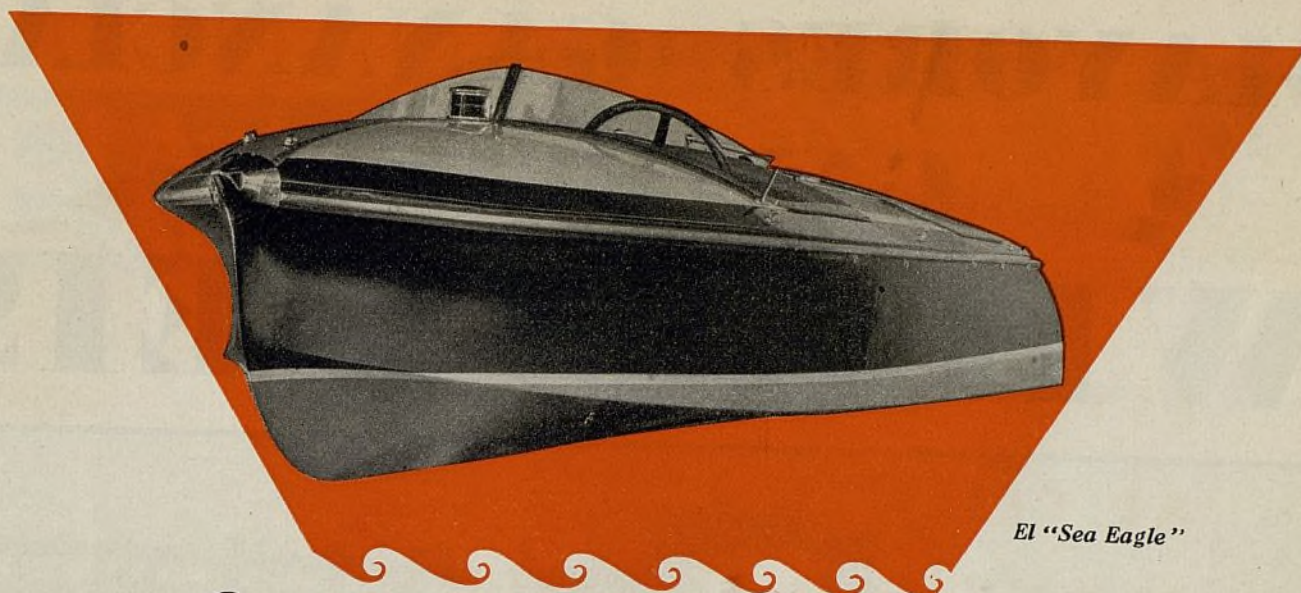
Entre los muchos argumentos de venta que militan en favor del Hupmobile, no hay ninguno que posea la fuerza de convicción de esas dos palabras: RUEDA LIBRE.

Aunque las explicaciones técnicas son excelentes argumentos en ciertos casos, en la gestión de venta del Hupmobile han quedado relegadas a segundo término, porque el cambio de marcha de rueda libre empleado en sus modelos para 1931 incita a los presuntos clientes a solicitar paseos de prueba, que brindan magníficas oportunidades de demostrar los méritos del coche en marcha.

La RUEDA LIBRE y la modicidad de los precios fijados para las cinco series de modelos con que Hupmobile sirve los requisitos del público automovilista—una de seis cilindros, nueva, y cuatro de ocho cilindros—han estimulado notablemente las ventas de la marca. Sea cual fuere la representación que usted tenga, pida al distribuidor más cercano que le explique la importancia de este anuncio, o cablegráfíe directamente a la fábrica.

DIRECCIÓN CABLEGRÁFICA: "HUPP" DETROIT

HUPMOBILE



El "Sea Eagle"

Anunciamos el "SEA EAGLE" de MULLINS y tres *elegantes* botes compañeros con un éxito excepcional

LA organización MULLINS ha establecido nuevo precedente en diseño, construcción, materiales y guarniciones en el ramo de autobotes modernos. Sus autobotes, sus lanchas para motor de popa, y sus botes de remo todos de construcción metálica, representan los más extraordinarios valores intrínsecos de la industria.

Notable entre los nuevos modelos es el "Sea Eagle," una lancha automóvil con motor de instalación interior, que causa orgullo al dueño. Este nuevo modelo es cómodo, rápido y poderoso, y con su casco de hierro puro de ARMCO, aguanta admirablemente toda clase de intemperie y uso rudo, durante un periodo de años incalculables. Está provisto de un motor marino Lycoming de 40 caballos de fuerza. El "Sea Eagle" refleja la pericia técnica y la manufactura intachable de constructores de botes de consumada habilidad. Se vende por \$795.00 entregado en la fábrica.

Otro modelo popular es el "Dolphin," un autobote pequeño de elegante tipo de lancha, con motor de instalación a la borda. Se caracteriza por la quilla de fondo ranurado de Mullins. Se vende por \$165.00 (sin motor) entregado en la fábrica.

El "Lark" es un bote de remo transformable en autobote. Es una lancha segura y servicial, que se vende al moderado precio de \$84.00 en la fábrica.

"El Prince" es un bote de remo ideal para la pesca. Se vende por sólo \$69.00 en la fábrica. Hay 50,000 de estos botes en diferentes lagunas dando servicio al público: su alquiler es un negocio de gran provecho, y los cascos de hierro puro nunca necesitan reparación.

Sírvase aprovechar el conveniente cupón de abajo para obtener información completa acerca de los autobotes Mullins y nuestra remunerativa oferta a los representantes. Nos quedan todavía algunos mercados en que necesitamos representantes.



THE ARMCO INTERNATIONAL CORPORATION
OFICINAS ADMINISTRATIVAS: MIDDLETOWN, OHIO, E. U. A.
DIRECCIÓN TELEGRÁFICA: ARMCO, MIDDLETOWN (O)
Sucursales y representantes en las principales ciudades del mundo

THE ARMCO INTERNATIONAL CORP., MIDDLETOWN, OHIO, E. U. A.

Sírvanse enviarme información completa acerca de los nuevos autobotes "Mullins."

Estoy interesado en la compra.....

Estoy interesado en la representación.....

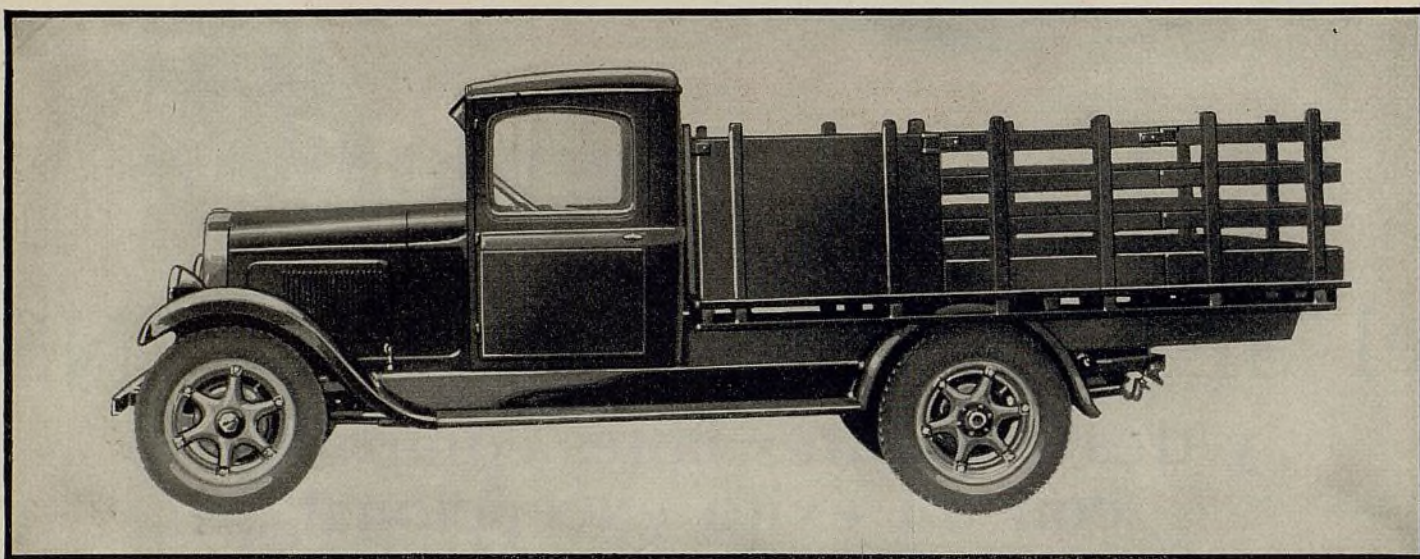
Nombre
Dirección

Sírvase escribir con toda claridad

LOS ARISTOCRATAS DEL MUNDO ACUATICO

Junio, 1931

MAYORES GANANCIAS CAMIONES WILLYS SEIS



El renglón de camiones Willys Seis es parte valiosa y lucrativa de la Concesión Willys-Overland . . . con precios de competencia para hacer frente a la competencia

El Chasis Willys Seis para camión de 1½ toneladas tiene un motor de 65 H.P. *montado en tres puntos*, bombas para el agua, aceite y gasolina; *eje trasero flotante*, nuevos frenos mecánicos en las cuatro ruedas, transmisión de cuatro velocidades, ruedas con rayos de acero, ruedas dobles traseras opcionales.

El Chasis Willys Seis para camión repartidor de ½ tonelada es de bastidor de doble caída, dotado de cinco travesaños de gran consistencia; 287 cms de distancia entre ejes; vía extraancha de 148 cms; 4 amortiguadores hidráulicos; neumáticos balún de 5".

Los Modelos Willys Serie 1931 han implantado una nueva norma en precio, comodidad y funcionamiento.

WILLYS EXPORT CORPORATION
TOLEDO, OHIO, E. U. A.
Dirección Cablegráfica: "Willysexco"



WILLYS-OVERLAND CROSSLEY, LTD.
STOCKPORT, INGLATERRA
Dirección Cablegráfica: "Flying," Manchester

DURACION LARGA Y ECONOMICA



COSAS SENSACIONALES

PARA ACTIVAR LAS VENTAS

Por GEORGE E. QUISENBERRY

¿E S ahora el momento oportuno para poner en ejercicio nuestras actividades de venta de automóviles? La razón por la cual nuestro negocio es moroso en su desarrollo se debe en parte al hecho de que los comerciantes de la industria han hecho comparativamente muy pocos esfuerzos para darle vida. Si consideramos que el negocio de automóviles se encuentra listo para comenzar su marcha ascendente de prosperidad, deben realizarse actividades que lo resuciten rápidamente y despierten de nuevo el interés público en favor del automóvil y, por consecuencia, que se reanude la compra.

Sea cual fuere el resultado, lo bien cierto es que cualquiera actividad que se ponga en práctica engendrará el entusiasmo entre los vendedores, y cuando los vendedores dan animación a su entusiasmo ellos consiguen vender. Los vehículos a motor son todavía vendibles,

su utilidad es hoy tan importante como antes, y, desde luego, existen muchas personas que pueden y deben comprar automóviles nuevos. Las actividades que se inicien servirán de ayuda para poner nuevamente los automóviles en el mercado.

Tales actividades, o ejercicios de propaganda y venta, son muy variadas, dependiendo del ingenio de aquellos que las organizan. Toda actividad que se prepare y desarrolle en debida forma abrirá un amplio campo de anuncio, creará nuevos clientes en perspectiva e inducirá a que todos los que se manifiesten interesados en la adquisición de vehículos a motor adelanten por unos días la compra del automóvil que hacía tiempos necesitaban. Estas actividades son instructivas, son interesantes, y al atraer el interés público arrastran consigo el desarrollo de las ventas.

La exposición de automóviles es una de estas actividades que en muchas partes del mundo ha mostrado, en lo que va de 1931, haber alcanzado más éxito del que se esperaba. Esta clase de exhibiciones representa la organización de actividad cooperativa de la industria, actividad que despierta el interés general por todos los vehículos. Las mismas exhibiciones individuales desarrollan el interés por una marca particular de automóvil y pueden cele-



brarse en cualquier momento y bajo cualquiera circunstancia. La única actividad que recientemente han puesto en práctica muchos comerciantes de nuestra industria, ha sido la reducción de precios, una actividad de venta que de por sí es de carácter negativo. Lo que actualmente se necesita son actividades que pongan de manifiesto ante los dueños de automóviles en todos los mercados la fe y la confianza de nuestra industria. Si mediante nuestros esfuerzos conseguimos aportar mejores negocios para nuestro propio comercio, el mismo perfeccionamiento redundará muy pronto en bien de otras ramas comerciales e industriales. En otras palabras, el comerciante de automóviles que posea un espíritu enérgico y entusiasta puede por sus propios méritos poner en movimiento la "rueda" del negocio para que ésta adquiera velocidad en bien de todo el comercio de su mercado.

El recorrido económico es una de las actividades populares, un concurso entre conductores de vehículos para ver quién puede recorrer más millas con un galón de gasolina. Para preparar mejor este acontecimiento, se dispone

un automóvil con depósito de un galón de capacidad instalado en el tablero de instrumentos, con preferencia un depósito de vidrio para que el conductor pueda observar cómo desaparece la gasolina a medida que la va quemando el motor. Déjese por espacio de una o dos semanas que toda persona interesada conduzca el vehículo, y llévase un registro exacto del recorrido obtenido por cada uno de los conductores. Todo conductor de un automóvil se siente orgulloso de su habilidad para ello y siempre está dispuesto a demostrarlo. El premio puede ser lo que el iniciador del concurso desee, posiblemente un crédito de \$100 o \$200 a cuenta del precio de compra de un nuevo automóvil. Con este mismo concurso puede combinarse el anuncio para demostrar la reducción en el coste de funcionamiento de un automóvil desde hace un año más o menos hasta la fecha, con el coste menor tan generalizado de la gasolina, el aceite y los neumáticos. Estas actividades ofrecen amplias oportunidades, dependiendo de la imaginación del comerciante que las pone en práctica.

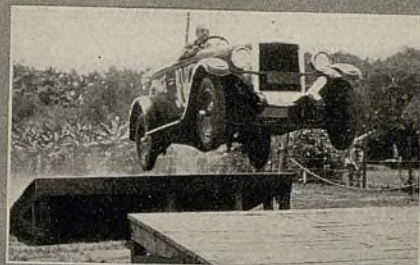
Otra actividad que es ahora precisamente muy popular en Inglaterra, es

el recorrido sin paradas de un automóvil. Para ello dedique uno de sus automóviles, selle el capó del mismo y vea cuantos días y noches puede conducirlo sin parar el motor. Para esto se necesita un grupo de conductores que se reemplacen unos a otros, y probablemente se deseen tener presentes observadores oficiales, tales como periodistas o representantes de un club automovilista. Un acto de esta naturaleza bien estudiado será motivo para un máximo de publicidad. Debe procurarse que durante el recorrido del vehículo, éste llegue frecuentemente frente a la tienda del comerciante donde el público se reunirá para inspeccionar mientras el automóvil toma gasolina y los conductores se reemplazan. Es sorprendente la distancia que un automóvil moderno puede recorrer sin parar su motor, siempre que se haya ajustado bien de antemano. Deben usarse banderas y exhibiciones a fin de atraer la mayor atención posible.

Un acontecimiento similar es el "recorrido de resistencia" con un solo conductor. ¿Por cuánto tiempo puede él conducir el vehículo sin abandonarlo?



Las exhibiciones extraordinarias, paradas festivas, novedades de vidrieras y aun el espectáculo de un tren de carga, son algunas de las formas de anuncio sensacional para activar las ventas



Los concursos de resistencia, de tracción, de velocidad, de economía en consumo de combustible y lubricante y de otras cosas por el estilo, siempre despiertan interés y contribuyen efectivamente a aumentar al negocio

Una demostración de esta naturaleza ofrece muchas oportunidades.

El subir colinas conduciendo un automóvil es otra actividad interesante. Los records de velocidad y carreras son también motivos para atraer la publicidad. Posiblemente las autoridades públicas miren con ceño esta clase de actividades, pero, no necesitan precisamente ser carreras de automóviles. Hoy, la opinión general es que un automóvil viaja rápidamente y salva toda clase de caminos. Si existen secciones arenosas en su localidad, la demostración del recorrido bajo tales condiciones despertará el interés del público. Reduzca la presión de aire de los neumáticos aproximadamente a una mitad de la presión normal y siga con la demostración. Pero, tenga la seguridad de que sea propiamente anunciada, no sólo en los periódicos locales, sino por medio de cartas dirigidas directamente a los clientes en perspectiva, particularmente aquellos que puedan tener la ocasión de usar un automóvil bajo condiciones similares.

Los camiones se someten de la misma manera que los automóviles a actividades de esta índole. Una de las más populares es subir colinas. Esto puede llevarse a cabo en cualquier colina natural o, si se prefiere, en una artificial preparada con fuertes maderos. Este último arreglo es particularmente apropiado para ferias y exposiciones, aun cuando se ha usado con mucha frecuencia. Sin embargo, mucho de lo viejo

permanece bueno si se hace de ello un uso completo, y mucho de lo que se hizo durante los primeros días de iniciación, puede de la misma manera ofrecerse en la actualidad.

Los recorridos sin parar, los de economía, y casi todo lo que es posible realizarse con respecto a los automóviles puede adaptarse a los camiones, incluyendo las carreras de velocidad. Los varios camiones con motor de seis cilindros que se construyen son adecuados para algunos de estos acontecimientos.

La prueba de frenos, como una actividad de propaganda y venta, si se prepara en debida forma puede atraer bastante negocio, al demostrar la actuación rápida de los frenos de su automóvil para parar el vehículo corriendo a diferentes velocidades. Aún mejor son las pruebas de aceleración. Poder observar la rapidez con que el automóvil adquiere cualquier velocidad deseada a partir desde su punto de parada. En estos casos se hace que un observador registre el tiempo mediante un reloj indicador de fracciones de segundo. Lo mismo que en el recorrido de economía, los clientes en perspectiva y dueños de automóviles pueden participar en este concurso, en el cual se crea un premio para el que registre el menor lapso de tiempo. En algunas de estas pruebas es conveniente instalar un segundo velocímetro en el automóvil detrás del asiento delantero para que los pasajeros en el asiento trasero puedan darse cuen-

ta de la velocidad en tales demostraciones.

Una de las demostraciones más importantes a que se haya sometido un vehículo, es la que se ha venido llevando a cabo en varios países europeos con uno de los automóviles norteamericanos, cuya prueba consiste en conducir el vehículo por varios cientos de millas entre dos ciudades, sin parar y en primera velocidad. Estas han sido pruebas severas tanto para el automóvil como el conductor. En una de ellas se comprendió una distancia de 400 millas, las cuales fueron recorridas en 40 horas. Fué considerablemente valiosa la publicidad atraída por estas demostraciones.

Uno de los medios de publicidad que es, o era, el favorito entre algunos de los comerciantes australianos, se relaciona con la organización de jiras campestres entre los dueños de la marca de automóvil representada por el comerciante. Haga que se reúnan los domingos o días de fiesta varios de los dueños de la marca de automóviles que usted vende y que lleguen todos en caravana a un lugar concurrido de veraneo con bandas y banderas. El comerciante puede proveer los refrescos, o pueden

Junio, 1931

concederse premios por concursos atléticos, juegos, etc. La reunión de dueños de una marca particular de vehículos es un acontecimiento provechoso, siempre que no se use con demasiada evidencia para la promoción de ventas. Por ejemplo, los mismos dueños pueden informar al comerciante sobre clientes en perspectiva.

En algunos países se permiten y tienen una gran variación las loterías, concursos de adivinanza, etc. Las subastas de venta de vehículos usados algunas veces son beneficiosas. Existe una vieja actividad por medio de la cual un automóvil usado es reducido de precio cada día que pasa, digamos \$5 a \$10 diarios, hasta que se vende. Una variedad de esta idea es la relacionada con la "oferta sellada," por medio de la cual se vende un automóvil al mejor postor durante el período estipulado de una semana o un mes. Mas no pueden recomendarse estas actividades sobre vehículos usados como medios permanentes de venta; sin embargo, son productivas para disponer en corto tiempo de un número de automóviles. Los concursos de adivinanza son numerosos y variados. La campaña de "misterio" puede resucitarse de vez en cuando no obstante de ser una vieja idea. Esta se desenvuelve esencialmente alrededor del lema "¿Qué va a hacer nuestro automóvil en sus nuevos modelos?" La dificultad principal estriba en que las

"campañas de misterio" frecuentemente se han usado en el anuncio de nuevos modelos, cuando en realidad el automóvil ha experimentado muy poco cambio. Si hacemos que la curiosidad del público se incline hacia un automóvil, éste debe ser un vehículo enteramente nuevo y cambiado, de lo contrario la reacción final será decididamente desfavorable. La mayor campaña de misterio que haya podido ofrecerse hasta la fecha fué la del automóvil Ford Modelo A, hace tres años.

LAS reuniones para la inauguración de nuevos salones de venta y nuevos modelos de vehículos son cosas del pasado, pero, indudablemente, serán de gran ayuda hoy para el negocio, cuando lo que se necesita es vender automóviles y no meramente esperar la llegada de pedidos. Sobre este particular se debe tener la seguridad de que se realiza un buen trabajo para obtener nuevos clientes en perspectiva. ¿Paga usted a sus empleados, incluyendo el personal del taller de servicio, para que le faciliten los nombres de compradores en perspectiva? ¿Hace usted una investigación completa de todo su mercado? ¿Investiga usted minuciosamente cada una de las personas que pueden y deben comprar ahora un automóvil?

Existe un sinnúmero de posibles actividades. Algunas de ellas son francamente para asegurar publicidad y

únicamente de valor pasajero. Otras pueden ser usadas constantemente y siempre representan buenos negocios. El comercio de automóviles admite tales ejercicios de propaganda y venta, porque ellos despiertan el interés, obtienen clientes en perspectiva y hacen que el público se entere de los adelantos de ingeniería y construcción de automóviles. Pero estas actividades no se desenvuelven por ellas solas. Las mismas deben estar apoyadas por una buena preparación y supervisión, y después del concurso, exhibición, o cualquiera que sea el acontecimiento, debe seguirse con una investigación concienzuda y metódica.

Tales actividades de por sí no venderán automóviles. Los vendedores son los que hacen el trabajo de venta y los motivos preparados sirven meramente para ayudarles, así como en el ejército todos los dispositivos de guerra se usan con el propósito de que avance la infantería para que ocupe el territorio del enemigo. Los vendedores representan la infantería del comerciante y las actividades que se pongan en acción les ayudarán a ganar la victoria. El vendedor vence al enemigo cuando obtiene "la firma sobre un contrato de venta." Pensemos en estas actividades como si fuesen representantes de la artillería en una batalla real. La artillería se usa para despejar el camino, para que

(Continúa en la página 26)

Perspectiva Durante los Próximos Cinco Años en la América Latina

EN todos los países del Hemisferio Occidental al sur del Río Grande (incluyendo las Antillas) existen en circulación aproximadamente 900.000 vehículos a motor—automóviles, camiones y ómnibus. Más de la mitad de ellos ha estado trabajando por espacio de cuatro años o más y los reemplazos han sido reducidos durante los últimos doce o quince meses. La mejora que se espera en toda esta área muy pronto pondrá en actividad una cantidad considerable de compras necesarias de toda clase de vehículos a motor. Esta es una fase importante de la perspectiva general que se presenta ante la industria de automóviles en esta región del sur. Generalmente, y en virtud de condiciones desfavorables de los caminos, el automóvil, en estas áreas, se sujeta a un servicio más pesado que en los Estados Unidos, y los desperfectos y reemplazos, por lo menos

en muchos de estos países, son mayores que en los Estados Unidos.

Así mismo, un buen porcentaje de los vehículos que circulan en los países de la América Latina están ocupados en prestar un servicio más esencial que en los Estados Unidos. En tales servicios se incluyen vehículos dedicados a trabajos que ayudan a aportar ganancias, tales como taxímetros, ómnibus, camiones comerciales, automóviles y camiones dedicados al servicio de la agricultura, etc. No obstante de ser bastante elevado el número de automóviles particulares en muchos de estos países, no deja por ello de prevalecer el hecho de que la mayor parte de los vehículos a motor en la América Latina se mantienen en usos de trascendencia fundamental. Esto significa, desde luego, que su uso no puede paralizarse bajo ningún concepto. También significa que tales vehículos dan un recorrido

considerable y sufren un desgaste mayor, por consiguiente necesitan ser reemplazados.

Los principales países automovilistas de la América Latina son; Argentina, Brasil, México, Cuba, Chile, Uruguay, Venezuela, Colombia, y Perú, seguidos por los otros países en menor escala. La Argentina ha importado de los Estados Unidos (incluyendo automóviles cuyo montaje se ha hecho localmente) un promedio de más de 50.000 vehículos anuales durante los últimos seis años. El año de mayor importación fué 1929 con un total de 86.673 vehículos completos, casi todos ellos de los Estados Unidos, y el año de menos importaciones desde 1924 fué precisamente el año pasado (1930), cuando únicamente se importó un total de 47.427 vehículos. La Argentina cuenta ahora aproximadamente con 400.000 vehículos a motor en servicio activo. Los directores del

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

negocio y economistas aseguran que las condiciones presentes de desenvolvimiento indican que no debe poseer en circulación menos de 1.000.000 de vehículos a motor al final de los próximos cinco o siete años. Para llegar a este total, el cual no es exagerado en vista del programa de carreteras que se está desarrollando ahora, la venta deberá ser mucho mayor de lo que ha sido hasta la fecha para poder proveer reemplazos y para servir a un número adicional de dueños de automóviles. Se calcula que para mantener la Argentina su circulación presente de vehículos, ofrece un mercado en exceso de 50.000 automóviles, camiones y ómnibus, anualmente. De aquí que la venta anual de 100.000 vehículos o más en este país no es una expectativa infundada.

Las condiciones económicas que han prevalecido durante los últimos meses han paralizado temporalmente las ventas nuevas, y aún las ventas de reemplazo han estado por debajo del nivel normal. Algunos países, principalmente Brasil, han reducido sus transacciones, pero, felizmente, la organización de agentes distribuidores de automóviles, importadores y estaciones de servicio, han permanecido más o menos intactas, por lo menos en muchos mercados. Esto no quiere decir que no haya habido bancarrotas de distribuidores de vehículos a motor en estos últimos meses. Han habido bancarrotas y disoluciones de compañías en todos los mercados (principalmente en el Brasil), pero, estos casos son más reducidos en número de lo que anticipaban los observadores íntimos de la industria. Las organizaciones distribuidoras que han podido atravesar y salvarse de tan penosa situación, naturalmente, tienen mucho más experiencia, han adquirido mayores aptitudes mediante este período de prueba, y puede muy bien esperarse que se reanude la marcha progresiva del negocio de automóviles, como en los años anteriores a 1930 cuando llegó a alcanzar proporciones de alta consideración.

TODOS reconocen que el automóvil es un producto de deseo universal, un vehículo que únicamente puede retirarse por imperiosa necesidad. Hasta la fecha no se han presentado nada que indique que en la América Latina puedan desprenderse del transporte por vehículo a motor. Por lo contrario, existen razones poderosas por las cuales el automóvil es mucho más importante en los países de la América Latina que en los Estados Unidos. El transporte por ferrocarril es inadecuado, costoso e incómodo en muchas de estas áreas. El inconveniente mayor con que ha tropezado la América Latina, en virtud del cual ha sufrido por cientos de años, ha

sido la dificultad de sus vías de comunicaciones, no sólo comunicaciones a largas distancias, sino comunicaciones locales de un pueblo a otro pueblo, o del campo a la ciudad. El advenimiento del automóvil como agente de transporte moderno, rápido y de bajo coste, derrumbó definitivamente tal condición en la mayor parte de los países de la América Latina. El advenimiento del vehículo a motor trajo consigo la construcción de carreteras en muchas secciones que antes se hallaban desprovistas de medios de comunicación. Los monopolios ferrocarrileros han aplicado tarifas de flete y pasaje excesiva y, en muchos casos, se han visto obligados a emplear recorridos más largos, tanto de millas como de tiempo, de lo necesario. El automóvil ha sido un agente de intercambio social, como se muestra por sus resultados tanto en los países latinoamericanos como en otras partes del mundo.

CUBA ha terminado su carretera central de 700 millas a lo largo de la isla, la carretera más larga que se ha construido hasta la fecha bajo un solo contrato. Los vendedores o viajeros pueden ahora recorrer la Isla de Cuba en cinco, seis o siete días, lo que antes requería semanas de penosa travesía. El autor de este artículo, el año pasado visitó una villa del Perú que nunca había conocido el transporte a motor hasta tres meses antes cuando se abrieron nuevas carreteras por las que circulan ahora los automóviles y camiones carreteras que cortando por la línea más recta hacen que el tiempo de comunicación sea considerablemente reducido.

Estos son casos típicos. La Argentina, después de muchos años de espera, parece haberse embarcado ahora en un programa importante de construcción de carreteras. Con la aplicación de un impuesto sobre el uso de gasolina, que se dictó, en enero de 1931 (más o menos de tres centavos por galón), se dispondrá de unos ocho a diez millones de dólares anualmente para la mejora de carreteras y, precisamente ahora, se examinan en Buenos Aires propuestas presentadas para la construcción de grandes carreteras que han de conectar la capital con las importantes ciudades de Rosario y Córdoba (al norte y oeste) y Bahía Blanca (en el sur), como 800 millas de carreteras de suma necesidad. Chile ha venido trabajando con ahínco durante estos tres años pasados, en un sistema de carreteras que al terminarse proveerá un medio de comunicación en todas direcciones del país. Uruguay está construyendo un

sistema de cinco carreteras en forma de abanico desde la capital hasta los distritos rurales del país; ya se han terminado varias secciones de 100 millas o más. Brasil posee muchas carreteras, incluyendo carreteras de hormigón, los cuales pueden compararse favorablemente con las que existen en muchas partes del mundo. Perú tiene varias extensiones de carreteras de hormigón y muchos kilómetros de camino de bajo coste, que se extiende hasta las montañas o a lo largo de la costa. Colombia ha inaugurado varias secciones y está ahora trabajando sobre un plan bien concebido para coordinar el transporte de ferrocarril con el transporte fluvial y el de carretera. Venezuela posee un magnífico sistema de carreteras, el más avanzado de cualquier otro país de la América Latina, con muchas millas de macadam y varias secciones de hormigón. Puerto Rico se enorgullece de poder llegar a cualquier lugar de la isla por medio de buenos caminos y en cualquier temporada del año. En México se está desenvolviendo una intensa campaña de construcción de carreteras, teniendo como consideración, en parte, la atracción de automovilistas norteamericanos. Sin embargo, el turismo es solamente una parte del plan de México, pues la idea principal es proveer a su pueblo el medio de transporte que necesita.

AL considerar la perspectiva de la industria de automóviles durante los próximos cinco años, hay que tener presente todas estas actividades de construcción de carreteras. El "mejor vendedor de automóviles es una buena carretera," y la América Latina tiene, y tendrá, una extensión de buenas carreteras mucho mayor de lo que se soñaba hace poco años. Por la evolución del negocio, la demanda natural se reafirmará por sí misma. El negocio normal se reanudará y el moderno transporte del automóvil será todavía más necesario que antes. Durante los períodos de prosperidad, el coste del transporte no es motivo de mayor consideración, o no se le presta atención alguna, pero, en los días de precios reducidos, la carga de los transportes costosos debe eliminarse. La Argentina considera que la Nación desperdicia un 10 por ciento de sus ingresos por concepto de sus productos agrícolas debido al transporte moroso. Este desperdicio innecesario puede salvarse mediante buenas carreteras.

El ejemplo de la Argentina es típico de todo el continente al sur del Río Grande. Multiplíquese esta condición de ciudad tras ciudad, de pueblo tras pueblo, de país tras país, y se descubrirá algo de la promesa que ofrece la América Latina para los próximos cinco años. (Sólo en la Argentina se venden ahora automóviles, y se les presta servicio, en más de 600 ciudades.

El 90% de los automóviles es esencial a la vida diaria.

La Argentina Emprende un Vasto

La noticia que de Buenos Aires nos llegó por telégrafo a principios de 1931 fué tan sorprendente y de tanta importancia, que hasta las mismas personas bien familiarizadas con la Argentina no podían darle crédito. Esta noticia fué al efecto de que, después de muchos años de letargo, la República Argentina había preparado un gran programa de construcción de carreteras para facilitar el transporte económico durante todo el año a todos los distritos del país.

El programa en sí se divide en dos partes. La primera comprende una longitud aproximada de 800 millas de carreteras de peaje para conectar Buenos Aires, la capital de la República, con Rosario y Córdoba en el norte y oeste, y con Bahía Blanca en el sur. Los dos caminos serán de construcción privada bajo la garantía del gobierno y cuyo coste será amortizado durante un período de años por el peaje. La segunda parte del programa abarca la construcción de miles de millas de carreteras auxiliares de bajo coste, las cuales serán construídas por el gobierno y financiadas mediante un impuesto sobre la gasolina de aproximadamente tres centavos (oro norteamericano). El cobro de este impuesto sobre la gasolina comenzó a regir desde el mes de enero, y la construcción de las carreteras de peaje tenía que comenzar tan pronto se asegurasen licitaciones y se cerrase el plan de estudio. Las ofertas, según los últimos despachos telegráficos recibidos, se abrieron en mayo de este año.

Tras de lo que significa el anuncio del nuevo programa, partes del cual están ya en vías de construcción, el mismo es de gran interés para todos los miembros de la industria automotriz, particularmente para esos comerciantes y distribuidores de automóviles que luchan en pro de mejores carreteras en sus propios mercados. La Argentina ha necesitado carreteras por espacio de muchos años. Un país grande y rico, uno de los graneros agrícolas del mundo, ha visto muchas veces detenidas por el gobierno sus demandas por mejores condiciones de transporte. Varias son las excusas que se han presentado en apoyo de la demora, era la falta de piedra en la sección plana central agrí-

cola donde está principalmente centralizada la riqueza nacional, lo cual hacía la construcción demasiado costosa para poderla tomar en consideración. Contra ésto alegaban los proponentes de buenas carreteras que la planicie de la región hacía que la construcción fuese menos difícil que en otros países, en los que las colinas y montañas requerían un trabajo intrincado de ingeniería y puentes costosos que no se necesitaban en la Argentina. La piedra y las rocas podían transportarse a las carreteras económicamente, a un coste final mucho menor del calculado por aquellos que se oponían a la demanda de "acabar con el lodo"—pues los caminos de la Argentina eran fangosos hasta lo imposible tan pronto llovía un poco, y eran seriamente intransitables. En muchas secciones, el tráfico sobre ruedas quedaba paralizado fuera de los pueblos y ciudades cuando llovía, y el turismo bajo tales condiciones era casi imposible.

La demanda por buenos caminos data por lo menos de hace diez años. Los periódicos, los comerciantes, los campesinos, y otros ciudadanos interesados, pedían acción, pero tal acción nunca llegaba. Excepto por una o dos secciones, donde los gobiernos de provincia tomaron por su propia cuenta la construcción de carreteras, la Argentina ha permanecido sin este medio de comunicación, al menos en la forma como se conocía en otros países en donde las carreteras de dura pavimentación han abierto el transporte continuo entre los distritos rurales y las ciudades.

* * *

Durante todos estos años, la fuerza tras la campaña por buenas carreteras ha sido la Asociación Argentina de Importadores de Automóviles y Anexos. Esta Asociación tiene sus oficinas generales en la ciudad de Buenos Aires y cuenta entre sus miembros con importadores de automóviles y equipo para



los mismos, aproximadamente 75 compañías importadoras. La Asociación penetra en muchas fases del negocio de automóviles en dicho país, donde existen en servicio activo unos 500.000 vehículos, y cuyo mercado compra más o menos 50.000 automóviles nuevos anualmente. Además de sus otras actividades, esta Asociación se ha manifestado igualmente activa por varios años en su propaganda para fomentar la construcción de carreteras, para lo cual cada miembro paga una suma determinada por automóvil importado, suma que se acredita al fondo de carreteras. Pero, no obstante el trabajo de la Asociación para crear una demanda activa por buenos caminos para toda la República Argentina, el gobierno demoró la acción y, hasta mediados de 1930, el ideal por mejores carreteras se presentaba bien obscuro.

* * *

La revolución popular de septiembre de 1930 trajo un nuevo gobierno y, con el nuevo gobierno, la campaña de carreteras se reanudó más vigorosamente. Dejemos que cuente la historia de los resultados y actividades, el Sr. Federico Lagrange, secretario de la Asociación de referencia, quien, a pesar del interés de su negocio como importador de los camiones Brockway, ha dedicado mucho de su tiempo a la campaña.

"Nuestra campaña se organizó y extendió por todo el país con el fin de interesar a los poderes constituídos, tanto nacionales como provinciales, en la construcción de un sistema bien estudiado de buenas carreteras," dijo este señor a EL AUTOMÓVIL AMERICANO en marzo de 1931. "La campaña atrajo el apoyo de varios miles de agentes de automóviles en el interior del país, y, mediante circulares y carteles especialmente preparados, se inculcó en el ánimo de todos la idea de organizar comités en todas las localidades. A estos comités se les pedía escribir en tiempo determinado a las autoridades públicas solicitando de ellas la ejecución rápida del programa de carreteras y, al mismo tiempo, presentar peticiones llevando la firma de las compañías más importantes del pueblo, para crear en la mente de las autoridades la verdadera idea del amplio interés existente en favor del desenvolvimiento rápido de tal programa. Esta campaña se inauguró el

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

Programa de Vialidad Nacional

último mes de diciembre, y muy pronto alcanzó éxito despertando el entusiasmo en todas las secciones del país."

"Como resultado se consiguieron miles de firmas para las peticiones y, en el día prefijado, el gobierno central recibió más de 2000 telegramas de todas las partes de la República, solicitando la pronta ejecución del programa de ca-

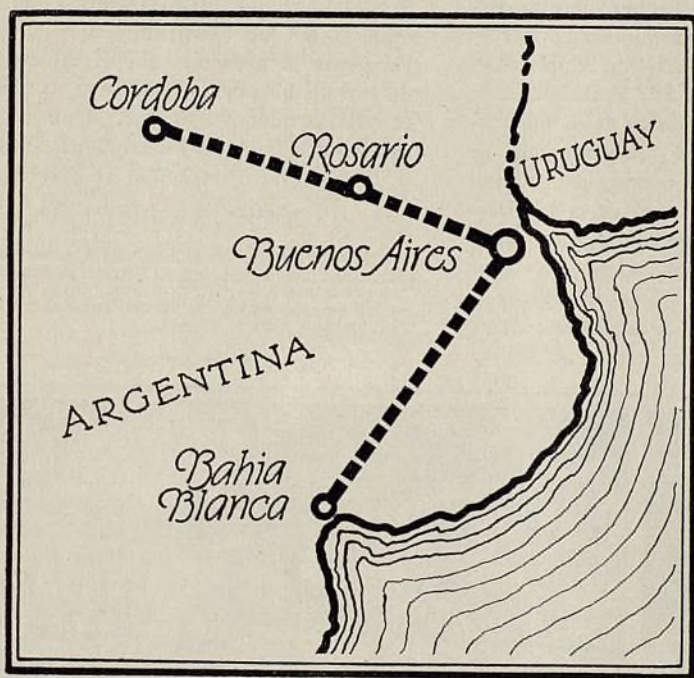
ción de caminos bajo un coste de 30.000.000 de pesos (unos 12.000.000 de dólares), y la Provincia de Buenos Aires impuso un derecho adicional para ser usado en la construcción de carreteras."

* * *

La Asociación ha hecho un estudio minucioso del efecto económico que re-

dólares) anualmente. El coste de transporte de mercancía general y pasajeros se ha calculado en 60.000.000 y 70.000.000 de pesos.

"¿Por qué no pedir buenos caminos cuando se obtendrá un ahorro inmediato anual de 100.000.000 de pesos (unos 40.000.000 de dólares)?" pregunta el Sr. Larrange.



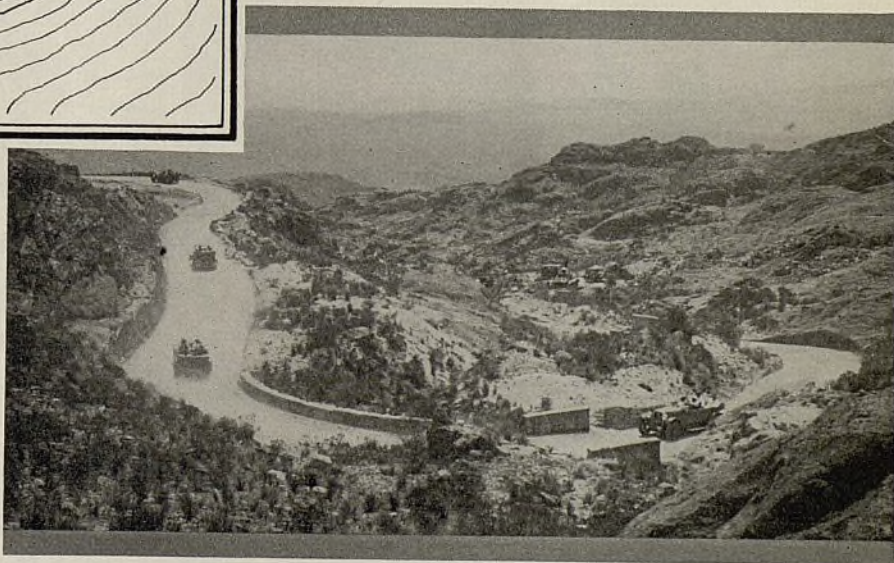
Sistema de caminos de peaje propuesto en la Argentina

rrerías de necesidad tan imperiosa. La campaña fué igualmente efectiva con las administraciones provinciales y sus autoridades, quienes, impulsados por esta presión, declararon que la construcción se pondría muy pronto en actividad."

"Pocos días después, el Gobierno Central publicó el primer decreto sobre carreteras, solicitando licitaciones para la construcción de carreteras de Buenos Aires a Rosario y Córdoba y de Buenos Aires a Bahía Blanca. Algunas semanas después se extendió otra orden oficial dictando un impuesto sobre el uso de gasolina, cuyos ingresos serán empleados para la construcción de caminos por todo el país. Una actitud similar fué tomada por los gobiernos de las provincias. La Provincia de Santa Fe autorizó un plan de construc-

Los Caminos Ayudan al Transporte por Automóvil

EN este artículo se describe la brillante campaña en pro de la vialidad nacional organizada y desarrollada por los comerciantes de automóviles de la Argentina. La obra acometida por estos comerciantes es muy similar en carácter a la emprendida por el comercio de automóviles y sus anexos de Australia, que despertó tanto interés en todas partes. Empresa muy similar a éstas fué también la llevada a cabo por los comerciantes del ramo sudafricanos. Estas actividades fueron igualmente descritas en nuestra número de enero pasado. La campaña sudafricana fué en sumo grado interesante, pues sobre el público grabó la importancia fundamental que la vialidad tiene en la vida moderna. Tanto éste como la australiana atacaron el problema desde aquellos puntos de vista que se imponen por su racionalidad ante la inteligencia de los habitantes.



presenta para la Nación Argentina la mejora del transporte. El Sr. Larrange manifestó que el 55 por ciento del valor de la producción anual argentina se gasta en el remolque y transporte, y que este porcentaje aumenta a la sorprendente suma total de 133.000.000 de pesos (más de 55.000.000 de

Como en muchos otros países, el reajuste actual pesa también sobre la Argentina, donde la agricultura es la fuente principal de su riqueza. La mejora de caminos, como manifiesta la Asociación, reducirá el coste de operación agrícola un 10 por ciento, y esta reducción en el coste, en muchos casos,

puede significar la salvación económica del campesino, estimulándole al mismo tiempo a intensificar y mejorar sus métodos de operación.

"La influencia de buenos caminos es igualmente sentida por otras ramas de la industria," dijo el Sr. Lagrange. "El resultado favorable que la construcción de carreteras tiene sobre otras fases de la vida argentina, casi desconocidas hoy en el país, debe tenerse en consideración. Del desarrollo feliz de un amplio programa de carreteras depende el firme establecimiento del transporte vehicular. El turismo se explotaría razonablemente con sus ganancias favorables, y muchas otras actividades, que todavía no son de consecuencia en la Argentina, se desarrollarían, las cuales redundarían en bien de la población trabajadora."

"La Argentina envuelve una superficie enorme con muy pocos medios de comunicación. Nosotros no podemos apreciar el efecto social de los buenos caminos. La construcción de una red de carreteras sería de suma significancia para nuestra población del interior, y al facilitar el intercambio de ideas, tendería a producir un grado mayor de cultura. Sólo los efectos sociales de la construcción de carreteras sería su-

ficiente para que el gobierno no demore este trabajo."

* * *

La Argentina, como muchos otros países, tiene tan sólo una vaga idea e información en lo que a construcción de caminos se refiere, y la Asociación ha procurado buscar y suministrar el material necesario. Aun cuando en la prensa diaria se ha dado preferencia a la cuestión relacionada con la construcción de carreteras, la campaña en la Argentina carecía de un plan bien definido hasta que la División de Vialidad de la Asociación mencionada comenzó su trabajo. Bajo todos los medios posibles ha procurado diseminar información al respecto, de una manera metódica y persistente.

Uno de los primeros trabajos de la Asociación fué obtener una amplia distribución de la obra que sobre carreteras y su financiamiento publicó el Ingeniero Juan Agustín Valle, director de la División de Vialidad de dicha Asociación. El primer material que se publicó se refería al sistema de vialidad propuesto y leyes de construcción. Después se publicaron artículos sobre actividades de esta naturaleza en otros países de características similares a las de la Argentina, mostrando con he-

chos y cálculos cómo la construcción de caminos ha estimulado el desenvolvimiento económico de tales países.

El compendio de los resultados del último Congreso Panamericano de Vialidad, lo que el Sr. Lagrange considera como la última palabra de los expertos en la construcción de carreteras, se distribuyó completamente por toda la República en el cuarto volumen de la Asociación. Este volumen tuvo una circulación extraordinaria. Poco después, en otra publicación de la Asociación, se disecutió el asunto relacionado con el establecimiento de impuestos sobre el transporte de automóvil por los gobiernos nacionales y provinciales. Ambas publicaciones fueron usadas como texto de peticiones presentadas a las autoridades gubernamentales.

El trabajo de la Asociación, que en opinión del Sr. Lagrange atrajo mayormente la atención, fué el relacionado con los beneficios sociales y económicos de los buenos caminos. Una sinopsis acompañada de ilustraciones claras y de fácil interpretación, se distribuyó

(Continúa en la página 38)

"La Provincia de Córdoba ha construido una red provincial de aproximadamente 2000 kilómetros de caminos, una de las pocas secciones de la Argentina que no se empantana con la lluvia."



Exposición de los nuevos modelos Willys y Willys-Knight en el regio establecimiento de Hampton Watson y Cía. de Buenos Aires

El Automóvil Desempeña Heroico Papel en un Desastre

EL transporte por automóvil desempeñó un papel heroico a raíz del horroroso terremoto que pocos meses ha, destruyó las ciudades de Hastings y Napier, en la región de la Bahía Hawkes, en Nueva Zelanda. Con cerca de 300 personas muertas y 1500 heridas, y ambas ciudades casi completamente demolidas, los automóviles fueron los únicos medios de transporte, mientras se repararon las líneas férreas para el traslado de los muertos y heridos, para la movilización de alimentos y para el auxilio de los habitantes desamparados. Un corresponsal de el "Radiator," la revista oficial de la New Zealand Motor Trade Association, Inc. de la ciudad de Wellington, hizo una narración muy gráfica del trabajo de salvamento, y los párrafos que aparecen a continuación se basan sobre su interesante descripción.

Uno de los hechos más sobresalientes del reciente devastador terremoto en la Bahía Hawkes fué la prontitud extraordinaria con que el servicio voluntario de transporte acudió al socorro de la región atacada. Dentro de poco tiempo después de confirmadas las noticias del terremoto, se organizó en Wellington un verdadero ejército de doctores, enfermeras y ayudantes, con abundantes abastecimientos de medicinas y provisiones de primera necesidad. Este ejército de salvación acudió presuroso a las regiones afectadas, valiéndose de toda clase de vehículo automóvil. En camino a su misión humanitaria, su número fué aumentando con la espontánea cooperación de los automovilistas de otros pueblos en la ruta. Al anocheecer de ese día, el camino a Hastings y Napier era una fila interminable de automóviles.

El ferrocarril a Hastings quedó fuera de combate durante varios días, y por esta razón, la mayor parte del trabajo de transporte quedó a cargo de automóviles. Casi inmediatamente a continuación del terremoto, los automóviles empezaron a salir de los pueblos destruidos transportando heridos y refugiados. El camino principal de Napier a Hastings era intransitable y hubo necesidad de hacer un desvío de más de treinta millas por carreteras auxiliares para llegar a estos puntos. La mayor parte de los puentes fué destruida o afectada de tal modo que quedó impasable y hubo de valerse de repa-

ciones provisionales para sobreponerse a las dificultades que se presentaron a cada paso. En el camino de Napier a Wairoa habian hoyos bastante grandes para admitir un automóvil. Afortunadamente, después de un arduo trabajo, se arregló el camino principal a Wellington, con lo que se resolvió en parte el difícil problema.

No fué sino hasta al anocheecer que los automóviles de auxilio lograron abrirse paso hasta la zona afectada. Los caminos en ciertas partes de esta zona quedaron en tan mal estado, que los automovilistas que trataron de circular por ellos, para llegar a los puntos más afectados por el terremoto, no lograron alcanzarlos sino hasta la madrugada del día siguiente, después de batallar contra dificultades que parecían interminables. El Gobierno actuó con laudable presteza enviando en seguida camiones repletos de tiendas de campaña, ropa, camas y medicinas. Estos grandes vehículos permanecieron en continua circulación toda la noche. El ferrocarril se reparó hasta el pueblo de Waipukurau, y desde aquí radiaron las actividades de salvamento durante los dos o tres días siguientes.

Las autoridades dieron orden de evacuar la ciudad de Napier, debido al temor de epidemia, y durante dos días, hasta que se rescindió la orden, centenares de automóviles se dedicaron al transporte de desvalidos y refugiados, que llegaron a un total entre 12.000 a 15.000 personas.

Todo este trabajo de transporte y salvamento fué emprendido espontáneamente por los dueños de automóviles y camiones. La obra voluntaria duró más de una semana y nadie reparó en gastos ni en los daños que pudieran sufrir los vehículos sometidos a tan arduo servicio. Todos trabajaron guiados por noble sentimiento humanitario y muchos fueron los voluntarios que pasaron ocupados durante más de veinte horas seguidas sin tomar alimento alguno.

Si no hubiera sido por el transporte por automóviles, centenares de personas habrían muerto por falta de atención médica y otras causas, y millares habrían sufrido por la carestía de alimento.

**El 90% del Servicio de Automóvil
es Esencial**

El radio desempeñó también importante papel en esta lamentable crisis, sobre todo, para la organización del servicio de transporte. La estación 2YA de Wellington perifoneó una llamada general de auxilio y el Wellington Automobile Club organizó los automóviles haciéndolo con tanta presteza y eficacia que en todo momento tenía de doscientos a trescientos vehículos listos para responder a la llamada de las autoridades. Cuando los trenes de ferrocarril llegaron a Wellington, se pidió por radio una brigada de automóvil para transportar a los refugiados a campamentos provisionales. En menos de media hora un gran número de automóviles acudió a la llamada.

Se enviaron ambulancias a Wellington, Palmerton, Wanganui y aun a Auckland. La Auckland Automobile Association despachó varios camiones y vigilantes en motocicletas para organizar el tráfico y ayudar en todo lo posible a la tarea de salvamento.

No cabe la menor duda de que los automóviles salvaron centenares de vidas y mitigaron notablemente el sufrimiento. Los aeroplanos prestaron también un servicio admirable, aunque dentro de una limitada esfera. Estos transportes aéreos se utilizaron principalmente para el envío de medicinas y telegramas. Volando entre Gisborne y Napier, un monoplano cayó cerca de Wairoa con fatales consecuencias para su piloto y dos pasajeros. Esta fué la única desgracia fatal sufrida por los voluntarios en el sorprendente trabajo de salvamento.

El comercio de automóviles sufrió grandes pérdidas en Hastings y Napier, pues todos los garajes y talleres fueron destruidos por el terremoto. El incendio en estas ciudades fué tan grande y prolongado, que en muchas partes los automóviles quemados se hallaron con sus piezas de bronce y latón completamente derretidas. Los garajes que salieron intactos del cataclismo suministraron gratuitamente toda la gasolina y lubricantes que les quedaba a los dueños de automóviles dedicados al servicio de salvamento. El terremoto destruyó, por supuesto, centenares de automóviles. El mismo comercio de automóviles perdió capitales enormes, y como muy pocas firmas estaban protegidas por seguro contra semejante catástrofe, la pérdida para ellas será irremediable.

Carta Dirigida al Comercio

"Muy señores nuestros:
"Creemos, en vista de varias razones, que la depresión económica de estos últimos veinte meses está por pasar a la historia. Durante las recientes semanas, numerosos miembros de esta organización han observado un aumento notable de correspondencia con el extranjero relacionada con precios e información sobre productos de la industria automotriz.
"El intercambio monetario internacional ha mejorado en muchos países. La producción de automóviles y productos anexos ha llegado a las cifras más altas que se registran desde los primeros meses de 1930. Los informes que las existencias de repuestos, herramientas, maquinaria, etc., se hallan reducidas a un grado mínimo. De muchas partes nos comunican que está creciendo la demanda de servicio de conservación mecánica. La venta de automóviles y camiones, tanto nuevos como usados, ha alcanzado un progreso extraordinario en muchos mercados que era hasta hace poco. Estos hechos demuestran de difícil solución que el negocio está recobrando su normal actividad, después de tantos meses de infructíferos esfuerzos, han de ser noticias muy agradables para Uds. Por esta razón esperamos que la información que les damos en estas páginas sea de efectiva ayuda para Uds. en la conducción de sus negocios durante los próximos meses.
"No creemos inoportuno repetirles que el comercio de automóviles, y muy en particular, las actividades relacionadas con la conservación mecánica, están en estos momentos recobrando con rapidez sus actividades normales.
"Somos de Uds. sus atentos amigos y servidores."

THE OVERSEAS AUTOMOTIVE CLUB,
P. F. Baillet,
P. A. Karl,
George E. Quisenberry,
Comité de Promoción Commercial.

LA PRIMERA demanda de servicio de conservación mecánica, incluyendo labor manual y repuestos, se presenta el segundo año del automóvil. Esta demanda aumenta el tercer año y llega a su máximo durante el cuarto. La demanda el quinto año es levemente menor que la máxima del cuarto.

Para 1931, el comercio de automóviles y sus anexos tiene ante sí la demanda siguiente, la cual ha de satisfacerse con ganancias:

La primera demanda importante proviene de los automóviles que fueron nuevos en 1929.

A continuación se tiene una demanda más grande que la anterior de parte de los automóviles que fueron nuevos en 1928.

La demanda mayor está representada por los automóviles que fueron nuevos en 1927.

Siguiendo en importancia a la demanda anterior tenemos la proveniente de los automóviles que fueron nuevos en 1926.

En vista de los grandes totales de vehículos automóviles en circulación en 1927, 1928 y 1929, se llega a la conclusión de que necesariamente ha de existir en la actualidad una mayor demanda de servicio de conservación mecánica que en todo año pasado. Millares de vehículos automóviles, incluyendo los de pasajeros, los camiones y los omnibuses, llevan ya dos, tres, cuatro o cinco años de servicio, en todas partes del mundo. Atendiéndolos a esta circuns-

tancia, la demanda de servicio de conservación mecánica en su propio mercado debe ser muy considerable el presente año.
El Overseas Automotive Club no puede, por supuesto, señalar los requisitos exactos de cada mercado. Puede, sin embargo, suministrar datos exactos y dignos de los requisitos de los vehículos automóviles que circulan en los Estados Unidos. Semejante información podría servir de guía a una estimación muy aproximada de la demanda de servicio de conservación mecánica que muy bien pudiera anticiparse normalmente de otros países del mundo. Todos sabemos, por supuesto, que las condiciones locales de un mercado son distintas a las de otro. En ciertos mercados, por ejemplo, la mayor parte de los vehículos automóviles está representada por taxímetros, automóviles de alquiler, camiones y omnibuses. Todos estos medios de locomoción y transporte son vehículos de explotación comercial, que normalmente han de producir ganancias para sus dueños. Son, en resumidas cuentas, vehículos de gran actividad, que por el carácter continuo de su servicio exigen mayores reparaciones y composuras. Por otra parte, los automóviles particulares que circu-

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

LOS RE

El Overseas
Automotive Club
Continúa la
Campana en Pro del
Desarrollo del Negocio
de Repuestos y
Reparaciones

QUISITOS DE LA CONSERVACION SON MUY EXTENSOS

lan en lugares que cuenta con carreteras primitivas, están expuestos a un servicio más difícil y pesado, que provoca un desgaste más rápido de las piezas y por consecuencia una conservación mecánica más frecuente. La experiencia norteamericana no puede, por estas razones, servir de regla para medir con exactitud los requisitos de con-

servación mecánica de los países extranjeros, pero se presta, y de una manera muy iluminadora, como medio de esclarecimiento de la importancia comercial que el taller y el garaje tienen en el moderno negocio de automóviles. Es una importancia trascendental, de la cual no pueden desatenerse los comerciantes al por mayor o al por me-

nor, los concesionarios, los agentes y los dueños de talleres y garajes.
Por cada 10.000 automóviles en circulación en los Estados Unidos, se requieren anualmente para su conservación mecánica 672 árboles de eje trasero, 5.604 válvulas, 5.676 émbolos, 8.064 pasadores de émbolos, 35.000 anillos de émbolos, 1,296 muelles y 324 cadenas

Los Requisitos de la Conservación Son Muy Extensos

El número de vehículos en circulación en los Estados Unidos, a principios de 1931, era de 13,000,000. Se calcula que en ese momento se necesitaban para su conservación mecánica: 672 árboles de eje trasero, 5.604 válvulas, 5.676 émbolos, 8.064 pasadores de émbolos, 35.000 anillos de émbolos, 1,296 muelles y 324 cadenas.

Los Requisitos de la Conservación Son Muy Extensos

El número de vehículos en circulación en los Estados Unidos, a principios de 1931, era de 13,000,000. Se calcula que en ese momento se necesitaban para su conservación mecánica: 672 árboles de eje trasero, 5.604 válvulas, 5.676 émbolos, 8.064 pasadores de émbolos, 35.000 anillos de émbolos, 1,296 muelles y 324 cadenas.

Los Requisitos de la Conservación Son Muy Extensos

El número de vehículos en circulación en los Estados Unidos, a principios de 1931, era de 13,000,000. Se calcula que en ese momento se necesitaban para su conservación mecánica: 672 árboles de eje trasero, 5.604 válvulas, 5.676 émbolos, 8.064 pasadores de émbolos, 35.000 anillos de émbolos, 1,296 muelles y 324 cadenas.

OVERSEAS AUTOMOTIVE CLUB

INCORPORADO
400 WEST 34th STREET
New York, U.S.A.

11 de mayo de 1931.

Para consultar los requisitos

Los señores miembros:

Creemos, en vista de varias razones, que la depresión económica de estos últimos veinte meses está por pasar a la historia. Durante las recientes semanas, numerosos miembros de esta organización han observado un aumento notable de correspondencia con el extranjero relacionada con precios e información sobre productos de la industria automotriz.

El intercambio monetario internacional ha mejorado en muchos países. La producción de automóviles y productos anexos ha llegado a las cifras más altas que se registran desde los primeros meses de 1930. Los informes que las existencias de repuestos, herramientas, maquinaria, etc., se hallan reducidas a un grado mínimo. De muchas partes nos comunican que está creciendo la demanda de servicio de conservación mecánica. La venta de automóviles y camiones, tanto nuevos como usados, ha alcanzado un progreso extraordinario en muchos mercados que era hasta hace poco. Estos hechos demuestran de difícil solución que el negocio está recobrando su normal actividad, después de tantos meses de infructíferos esfuerzos, han de ser noticias muy agradables para Uds. Por esta razón esperamos que la información que les damos en estas páginas sea de efectiva ayuda para Uds. en la conducción de sus negocios durante los próximos meses.

No creemos inoportuno repetirles que el comercio de automóviles, y muy en particular, las actividades relacionadas con la conservación mecánica, están en estos momentos recobrando con rapidez sus actividades normales.

Somos de Uds. sus atentos amigos y servidores.

THE OVERSEAS AUTOMOTIVE CLUB,
P. F. Baillet,
P. A. Karl,
George E. Quisenberry,
Comité de Promoción Commercial.

El número de vehículos en circulación en los Estados Unidos, a principios de 1931, era de 13,000,000. Se calcula que en ese momento se necesitaban para su conservación mecánica: 672 árboles de eje trasero, 5.604 válvulas, 5.676 émbolos, 8.064 pasadores de émbolos, 35.000 anillos de émbolos, 1,296 muelles y 324 cadenas.

Reproducción fotográfica del folleto (en inglés y en español) enviado a principios de mayo a los comerciantes y representantes de automóviles y sus anexos en todas partes del mundo. Este folleto fué enviado por correo a más de 9.000 firmas importantes del ramo. Una campaña similar se llevó a cabo varios meses antes

Junio, 1931

Ayuntamiento de Madrid

de distribución. Se requieren también numerosos engranajes, empaquetaduras, pernos de cojinetes, bujes, bujías de encendido, acumuladores y otras piezas, además de un gran número de trabajos de pintura, reparaciones mecánicas, etc. La venta de todos estos repuestos, más sus instalaciones y los frecuentes trabajos de reparación, representan, en realidad, un negocio que necesariamente ha de ser siempre uno de carácter permanente. Las ganancias que rinde dependen enteramente de su administración, equipo y facilidades que ofrezco al público.

Para dar idea definida de la demanda de servicio de conservación mecánica, damos a continuación una lista de los principales trabajos de reparación que por término medio se hacen anualmente por cada diez mil vehículos automóviles en los Estados Unidos.*

Trabajos de reparación

Eje trasero	1.374
Eje delantero	2.076
Motor	11.340
Cambio de marcha....	298
Distribución	1.224
Ruedas traseras	213
Forradura de frenos..	4.128
Embrague	2.244
Muelles	1.182

En vista de estos totales, no será difícil averiguar el promedio de cada trabajo de reparación susceptible de existir en cada mercado. Téngase presente que todos los promedios aquí anotados se basan sobre los requisitos anuales de cada diez mil vehículos automóviles. En la tabla siguiente hemos calculado aproximadamente los requisitos de reparación de algunos países, comprendiendo los trabajos principales señalados más arriba. Estos promedios se basan sobre el total de vehículos en circulación en esos países durante 1930 y están calculados sobre la misma base norteamericana, es decir, la demanda de servicio de conservación mecánica por cada diez mil vehículos automóviles.

	Eje trasero	Ruedas traseras	Eje delantero	Forradura de frenos	Motor	Embrague	Cambio de marcha	Muelles	Distribución
Argentina	49.464	7.688	74.736	146.608	407.240	80.784	10.757	42.552	44.064
España	24.732	3.834	37.368	74.306	204.120	40.392	5.378	21.276	22.032
Nueva Zelanda..	23.358	3.621	35.292	79.176	192.780	38.148	5.080	20.094	20.808
India Inglesa..	22.671	3.515	34.254	68.112	187.110	37.026	4.930	19.503	20.196
Suecia	19.923	3.089	30.102	59.856	164.430	32.538	4.333	17.139	17.748
Africa del Sud..	19.373	3.003	29.272	58.205	159.894	31.640	4.213	16.666	17.258
Japón	12.366	1.917	18.684	37.152	102.060	20.196	2.689	10.638	10.016
Holanda	13.465	2.087	20.345	40.454	111.132	21.991	2.928	11.584	11.895
Suiza	9.618	1.491	14.532	28.896	79.380	12.708	2.092	8.274	8.568
Uruguay	5.908	916	8.927	17.750	48.762	9.649	1.285	5.033	5.263
México	10.992	1.704	16.684	37.152	102.060	20.196	2.689	10.638	10.016
Chile	4.809	746	7.266	14.448	39.690	7.854	1.046	4.137	4.284
Finlandia	5.084	788	7.681	15.274	41.958	8.303	1.106	4.373	4.529

El comercio de automóviles y sus anexos está empezando a comprender en debida forma la enorme demanda potencial de servicio de conservación

*Cortesía de "Motor World Wholesale."



mecánica que se halla entañada en el creciente número de vehículos automóviles en circulación por todas partes del mundo. Casi todos estos vehículos son elementos esenciales a la vida diaria de la civilización moderna. Son, en realidad, más necesarios al presente que en todo año pasado. En un año como 1929, y aún 1928, cuando los precios de las materias primas y de los productos manufacturados fueron subidos, el costo del transporte no fué factor de especial importancia para los productores. Hoy día, con casi todos los precios notablemente reducidos, el costo neto de la producción ha de reducirse también lo más que se pueda y el transporte, sobre todo, debe ser económico y eficaz. No existe el más leve temor de que el gran número de vehículos automóviles en circulación, del cual más del 90% se halla dedicado a actividades imprescindibles, vaya a ser afectado por algún acontecimiento que venga a limitar su servicio activo. Los automóviles en 1931 ofrecen un grado de utilidad práctica mayor que nunca y necesariamente tienen que continuar en circulación.

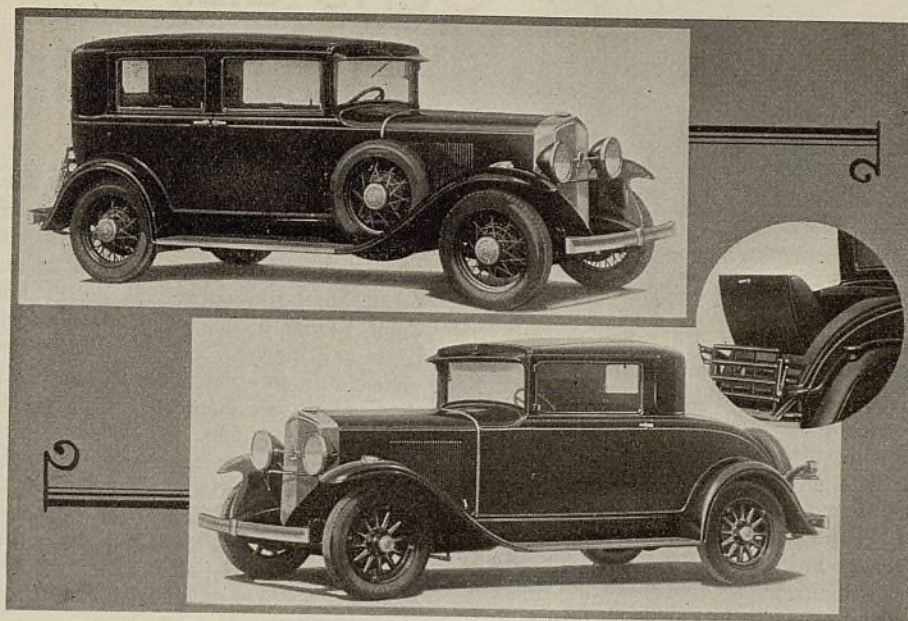
En realidad, es muy probable que los automóviles en circulación en todas partes del mundo estén actualmente dando un servicio más intenso que lo de costumbre. Cuando los negocios en general empezaron a declinar en 1930,

muchos dueños de automóviles postergaron todo gasto posible, incluyendo los de reparación de sus vehículos, salvo aquellas de más urgente necesidad. Las reparaciones, sin embargo, pueden postergarse, pero no indefinidamente. Una larga postergación pone en peligro la completa inversión que el dueño ha hecho en su automóvil, en su camión o en su ómnibus, y como estos vehículos han de mantenerse activos llega por fin un momento en que se presenta la absoluta necesidad de reacondicionarlos. Con las primeras evidencias del regreso de los negocios en general a un estado más o menos normal, se observó en seguida una creciente actividad en todas las ramificaciones de la industria automotriz. Es lógico anticipar que después de sus dos años de crítica declinación, se vea ahora enfrentando la demanda que se postergó y acumuló durante ese período de depresión.

En el automóvil usado tenemos otro factor importante. Varios informes, provenientes de diversos países del mundo, concuerdan en declarar que la reventa de automóviles de pasajeros y camiones usados ha experimentado un desarrollo sorprendente. Durante el período crítico, hubo en estos países una creciente demanda y venta de vehículos usados. En vista de esto, numerosos comerciantes del ramo han reducido a un mínimo sus existencias de automóviles usados, las que con anterioridad a la crisis, constituía un serio problema para sus negocios. Con la reventa de vehículos usados vino simultáneamente una correspondiente demanda de servicio de reparación mecánica y consiguiente actividad en la venta de repuestos y accesorios. No sabemos, por supuesto, si lo que relatamos aquí ha sucedido en todos los mercados del mundo, pero no cabe la menor duda de que en todas partes ha existido una notable actividad en la reventa de vehículos usados, que ha afectado favorablemente al progreso de los talleres de reparación.

Por supuesto, el comercio de automóviles y sus anexos está ansioso de satisfacer cumplidamente la demanda local de servicio de conservación mecánica. Para responder con acierto a esta demanda, ha de prepararse y contar con adecuados existencias de repuestos y elementos de taller coordinados para la rápida, económico y eficaz ejecución de los trabajos. El servicio de conservación mecánica ha alcanzado un admirable grado de desarrollo, y creemos hasta innecesario añadir que los dueños de automóviles están muy bien enterados de la existencia de este progreso. Por esta razón, y dada la formidable competencia que existe en casi todo mercado, no es ya posible obtener buenas ganancias valiéndose de

El "Prosperity de Seis Cilindros" de GRAHAM



El sedán y el cupé con asiento auxiliar trasero de la nueva serie Graham

CON la introducción del Prosperity de seis cilindros, la Graham-Paige Motors Corporation anuncia su entrada al mercado de los vehículos de seis cilindros de precios moderados. El nuevo modelo es una edición reformada del Standard Graham de seis cilindros, y lleva un motor un tanto más pequeño y una distancia entre los ejes 2" (50,8 mm.) menor que la de este último. El precio del nuevo producto será alrededor de \$800.

El cambio de marcha, el embrague, las articulaciones universales, el eje delantero, los muelles y el eje trasero, son idénticos a los del Standard Graham de seis cilindros, exceptuando la desmultiplicación del eje trasero. Las carrocerías del nuevo Prosperity son también muy similares en aspecto y construcción a las del Standard Graham de seis cilindros. Tiene el mismo radiador con su casco cromado en grupo con la parrilla de postigos verticales característico de los automóviles Graham. Los aros de los faros delanteros llevan también enchape de cromo y el monograma Graham. Los guardabarros delanteros llevan lamparitas. Entre los detalles de la carrocería se observan pestillos de capó escondidos, visera exterior, dos orificios de ventilación en el cubretablero en los modelos de seis ventanas, y un orificio de ventilación en el cubretablero en los modelos de cuatro ventanas. Los guardabarros son de acero estampado de una

sola pieza. Los estribos llevan una superficie de linóleo y marco metálico.

En el interior hay pedal de acelerador, volante de dirección de 18" de diámetro y tres rayos, termómetro de motor e indicador de combustible sobre el tablero, y pedales de embrague y enfrenamiento de tipo ajustable a la comodidad del conductor. El asiento delantero puede ajustarse hacia al frente o hacia atrás mediante pernos de sujeción. Los cojines del asiento trasero son también de tipo ajustable. A precio adicional se suministran guardabarros con encaje y portabaúl.

El diámetro interior de cilindro y la carrera de émbolo son respectivamente de $3\frac{1}{8}$ y $4\frac{1}{2}$ pulgadas (79,4 y 114,3 mm.). La cilindrada es de 207 pulgadas cúbicas (3,4 litros). La cilindrada del Standard Graham de seis cilindros es de 224 pulgadas cúbicas. La potencia desarrollada es de 70 caballos de fuerza a 3200 r.p.m. pero la potencia nominal, sujeta a impuesta, es de 23,44. La compresión está en relación de 5,45 a 1. El montaje del grupo motor difiere un tanto del método corriente de los otros modelos Graham, pues es tipo rígido en cuatro puntos. Los grupos accesorios del motor son también un poco distintos de los de los otros modelos. Por ejemplo, el distribuidor es de tipo enteramente automático, con avance total de 18 grados.

El nuevo modelo de seis cilindros lleva un carburador Schebler de $1\frac{1}{4}$ " pro-

CARACTERÍSTICAS

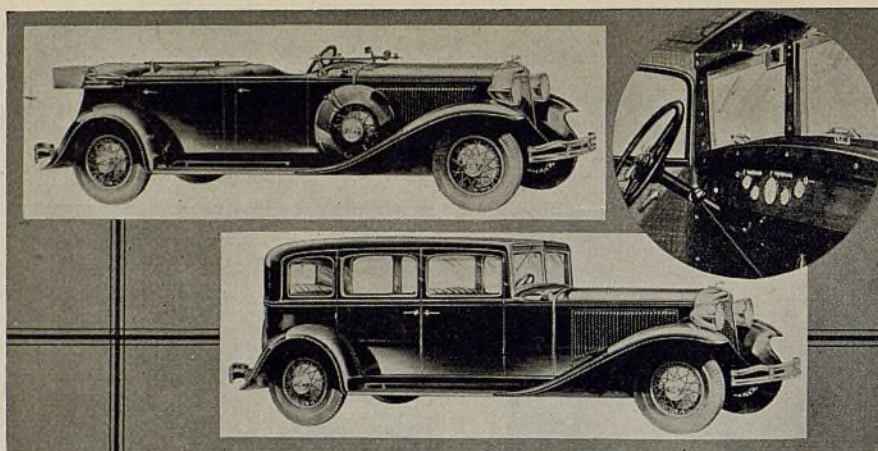
Distancia entre los ejes.....	113" (2.82 m.)
Diámetro interior de cilindro y carrera de émbolo.....	$3\frac{1}{8}$ " y $4\frac{1}{2}$ " (79,4 x 114,3 mm.)
Cilindrada	207 pulg. cúb. (3,4 litros)
Potencia nominal.....	23,44 caballos de fuerza
Potencia efectiva.....	70 C. de F. a 3200 r.p.m.
Compresión	5,45 a 1
Montaje del motor.....	en 4 puntos, tipo rígido
Carburador	Schebler
Enfriamiento, cabida para	5 galones (18,7 litros)
Distribuidor, tipo	enteramente automático
Avance total.....	18 grados
Acumulador, longitud.....	9 $\frac{1}{16}$ "
Altura	$8\frac{3}{4}$ "
Amperios hora	84
Eje trasero—despejo sobre el suelo.....	$8\frac{1}{2}$ "
Desmultiplicación normal.....	4,45 a 1
Desmultiplicación a elección.....	4,9 a 1
Neumáticos	5 por 19 pulgadas
Gemelos de muelles.....	de caucho
Viraje máximo.....	20 $\frac{1}{2}$ pies (6,15 m.)
Via de las ruedas traseras.....	58 $\frac{3}{4}$ " (1,46 m.)
Longitud total del automóvil.....	162" (4,05 m.)

visto de un aparato economizador accionado por aspiración y de bomba de aceleración. La alimentación del combustible es por bomba mecánica accionada por el árbol de levas.

El embrague y el cambio de marcha son de construcción corriente. El embrague tiene amortiguador de resorte y el cambio de marcha da tres velocidades adelante y marcha atrás, comprendiendo un freno de embrague para facilitar la rapidez de los cambios. La propulsión final es por eje trasero semiflotante con desmultiplicación de 4,45 a 1 o de 4,9 a 1.

Los frenos son hidráulicos de extensión interior. Los cuatro de las ruedas se accionan por el pedal y el del árbol transmisor se gobierna por palanca. Ambos juegos de frenos son de dimensiones iguales a los del Standard Graham de seis cilindros. El mecanismo de dirección es un tipo Ross de leva y palanca. La columna de dirección está montada en cojinetes de bolas y un cojinete de rodillo sirve para recibir el empuje del pivote.

La lubricación del chasis ha sido simplificada con el empleo de gemelos de caucho en los muelles, los cuales son iguales a los que se usan en los otros modelos Graham. Un detalle muy interesante es el empleo de émbolos Bohnalite con refuerzo de invar en un modelo de su moderado precio. El sistema de enfrenamiento comprende un cilindro central con alimentador.



Faetón y sedán del nuevo Chrysler de ocho cilindros, serie De Luxe, y refinamientos en el parabrisa e instrumentos

CHRYSLER DE OCHO CILINDROS

Serie DeLuxe

La nueva serie Chrysler de Luxe de ocho cilindros comprende cinco estilos de carrocería y se caracteriza por varios interesantes refinamientos mecánicos, según anuncia la Chrysler Export Corp. Los precios de lista se comprenden entre \$1.525 y \$1.970, con entregas en la fábrica.

En aspecto, los nuevos modelos son muy parecidos a los de la serie Imperial de ocho cilindros. Los rasgos más sobresalientes son el parabrisa inclinado, el enchape de cromo de las partes metálicas brillantes del exterior, cinco ruedas de rayos de alambre comprendidas en la dotación normal, las cuales son de 17 pulgadas de diámetro y llevan neumáticos de 6,50, instrumentos de montaje individual, viseras interiores y otros detalles interesantes. A elección del interesado se dejan cuatro ruedas de madera.

Los cambios mecánicos más importantes son el empleo de tambores de freno de hierro fundido, que fueron introducidos hace poco por la Holley Permanent Mold, división de la Holley Carburetor; aumento del diámetro interior de cilindro a 3 1/4" (82,5 mm.) para obtener una cilindrada de 282,1 pulgadas cúbicas (4,62 litros) con una potencia máxima de 95 caballos de fuerza a 3400 revoluciones por minuto; la adopción de un montaje de motor en cinco puntos; nuevos múltiples; árboles de eje más grandes y pesados; cigüeñal completamente contrapesado; anillos de embolos más grandes; vía de mayor anchura al frente y atrás; aumento en la capacidad del sistema de enfriamiento; instalación de nuevas bujías de encendido pequeñas de 14 mm.; adicional miembro transversal en el bastidor; muelles delanteros más largos y sección de neumático aumentada.

Los modelos cerrados tienen tapicería de paño Bedford y los abiertos y tipos transformables llevan tapicería de cuero verdadero. Los resortes de los asientos son de construcción Marshall. El mar-

co del asiento delantero está anclado en las columnas laterales de la carrocería, lo que da un refuerzo adicional a esta última. El respaldo de este asiento es del tipo de extensión, procurando una escala de ajuste de 3 1/4".

En los descansabrazos del asiento trasera hay estuches de fumador. Las luces de techo se gobiernan por un interruptor actuado por la puerta y por otro interruptor colocado en la columna central de la derecha de la carrocería.

Originalmente introducido con un diámetro interior de 3 pulgadas (76,2 mm.) el motor Chrysler de ocho cilindros ha sido alterado dos veces para aumentar su potencia, la cual es actualmente 13 caballos de fuerza mayor que la primitiva, según declara la fábrica. En su más reciente presentación, este motor funciona con mucho mayor suavidad que todos sus antecesores. Este refinamiento se debe a una nueva combinación en la que se comprenden cámaras de explosión, conductos múltiples y cigüeñal equilibrado, todos notablemente modificados. A esto debe agregarse también el montaje del motor, que es ahora de cinco puntos.

La culata de los cilindros es del más reciente tipo Janeway (tipo decentrado) con compresión en relación de 5,1

a 1, para la culata corriente, y de 6,2 a 1 para la culata especial de alta compresión. Para adicional protección contra el encendido prematuro se emplean las bujías pequeñas de 14 mm. Como hemos dicho, los conductos múltiples son nuevos. El carburador, provisto de un solo venturi, de tipo de tiro hacia abajo, ha sido, por su parte, notablemente refinado.

Los contrapesos agregados al cigüeñal son sumamente efectivos para reducir las cargas sobre los cojinetes. Proveen un más alto factor de seguridad para las marchas a velocidades superiores, a causa de que reducen la temperatura del aceite.

En la nómina de características se anotan otras modificaciones de motor y de chasis. Las carrocerías se distinguen por una eficaz sistema de aislamiento, que las protege contra ruidos y vibraciones. Por ejemplo, el cubretablero lleva un forro de material especial. Por su parte, el tablero va también forrado, lo mismo que el piso. Los paneles de la carrocería reciben un tratamiento especial para protegerlos contra el ruido resultante de las trepidaciones de la marcha. A continuación damos la lista de los nuevos modelos y sus precios de lista:

	DeLuxe	Standard de 8 Cil.
Cupé de 2-4 pas.....	\$1.525	\$1.495
Cupé de 5 pas.....	Está por construirse	
Roadster de 2-4 pas....	1.545	
Sedán, 5 pas. 4 ptas....	1.565	1.525
Cupé transformable, 2-4 pas.....	1.585	1.665
Faetón, 5 pas.....	1.970	1.970

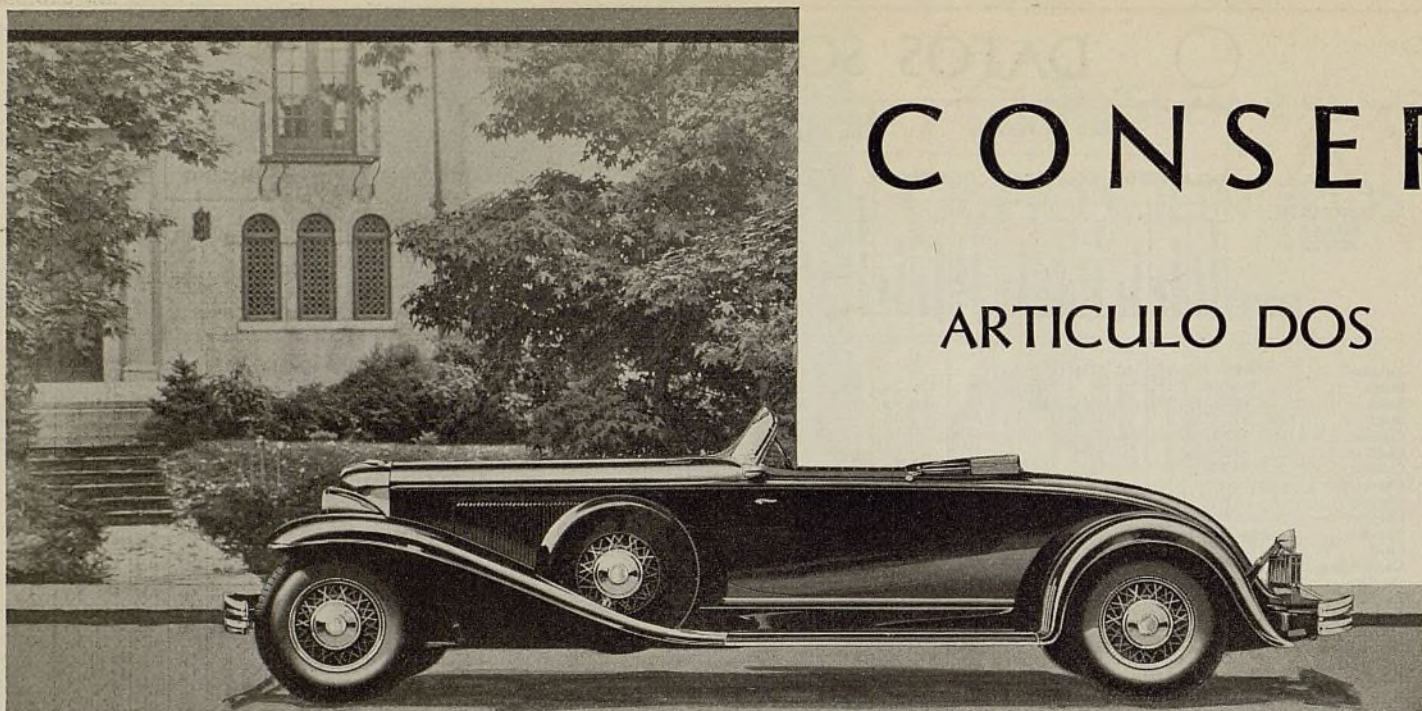
CARACTERISTICAS

Diámetro interior de cilindro	3 1/4" (82,5 mm.)
Cilindrada	282,1 pulg. cúb. (4,62 litros)
Potencia nominal.....	33,8 caballos de fuerza
Potencia efectiva	95 caballos de fuerza a 3400
Compresión corriente	5,2 a 1
a elección.....	6,2 a 1
Montaje del motor.....	5 puntos
Contrapesos del cigüeñal.....	8
Peso del cigüeñal.....	87 1/2 libras
Peso de cada émbolo solo.....	1,10 libra
incluyendo abillos y pasador	1,52 libra
Diámetro del pasador de émbolo	55/64"
Longitud del cojinete de la biela	2 3/4"
Bujía de encendido, tipo métrico	14 mm.

Avance automático del encendido	14 grados a 2075 r.p.m.
Neumáticos	6,5 x 17 pulgadas
Llantas metálicas.....	17 x 3,12 pulgadas
Enfriamiento, cabida para.....	4 3/4 galones (18,8 litros)
Eje trasero. Corono de.....	43 dientes
Diámetro del árbol en el cojinete	1 7/16"
Longitud total, incluyendo parachoques	187 9/16" (4,68 m.)
Vía, ruedas delanteras.....	56 5/32"
Vía, ruedas traseras.....	58 7/32"
Muelles delanteros, longitud.....	38"
Gemelos, tipo.....	de caucho con buje sin aceite
Mecanismo de dirección—desmultiplicación	15,5 a 1
Angulo de inclinación.....	10 grados
Bocina	1

DATOS SOBRE REPUESTOS

AUTOMOVIL, MARCA Y MODELO	FORRO DE FRENOS									REVESTIMIENTOS DE EMBRAGUE			
	DELANTEROS			TRASEROS			DE MANO			Diámetro interior en Pulgs.	Diámetro exterior en Pulgs.	Espesor en Pulgs.	No. de piezas
	Longitud total en Pulgs.	Anchura en Pulgs.	Espesor en Pulgs.	Longitud total en Pulgs.	Anchura en Pulgs.	Espesor en Pulgs.	Longitud total en Pulgs.	Anchura en Pulgs.	Espesor en Pulgs.				
Auburn.....	8-98	67 1/2	1 3/4	67 1/2	1 3/4	1 3/4	104	1 3/4	1 3/4	5 1/2	10	137	2
Buick.....	8-50	52	1 3/4	52	1 3/4	1 3/4	88	1 3/4	1 3/4	6 1/4	9 1/2	135	2
Buick.....	8-60	44 3/4	1 3/4	44 3/4	1 3/4	1 3/4	93 1/2	2	2 1/4	6 1/4	9 1/2	135	2
Buick.....	8-80	47 1/2	2 1/4	47 1/2	2 1/4	2 1/4	47 1/2	2 1/4	2 1/4	7	10	64	4
Cadillac.....	452	47 1/2	2 1/4	47 1/2	2 1/4	2 1/4	43 1/2	2	2	7	10	64	4
Cadillac.....	370	43 1/2	2	43 1/2	2	2	43 1/2	2	2	7	10	64	4
Cadillac.....	355	43 1/2	2	43 1/2	2	2	43 1/2	2	2	7	10	64	4
Chevrolet.....	6	1 1/2	1 1/2	1 1/2	1 1/2	1 1/2	21 1/2	2	2	6 1/4	9 1/2	137	2
Chrysler.....	8-43 1/2	1 3/4	1 3/4	43 1/2	1 3/4	1 3/4	24 3/4	2	2	6 1/4	9 1/2	135	2
Chrysler.....	Imp. 8-55 1/2	1 3/4	1 3/4	55 1/2	1 3/4	1 3/4	24 3/4	2	2	6 1/4	11	137	2
Cord.....	L-29	28	1 3/4	28	1 3/4	1 3/4	139	2 1/2	2 1/2	6 1/4	11	137	2
Cunningham.....	V-9	60 1/2	2 1/4	60 1/2	2 1/4	2 1/4	21 1/2	2	2	6 1/4	8 1/2	135	2
De Soto.....	Str. 8-22 1/2	1 3/4	1 3/4	18 1/2	1 3/4	1 3/4	21 1/2	2	2	6 1/4	8 1/2	135	2
De Soto.....	6-SA	40 1/2	1 3/4	40 1/2	1 3/4	1 3/4	21 1/2	2	2	6 1/4	8 1/2	135	2
Dodge.....	6	40 1/2	1 3/4	40 1/2	1 3/4	1 3/4	21 1/2	2	2	6 1/4	8 1/2	135	2
Dodge.....	8-43 1/2	1 3/4	1 3/4	43 1/2	1 3/4	1 3/4	21 1/2	2	2	6 1/4	8 1/2	135	2
Duesenberg.....	64	2 1/4	2 1/4	64	2 1/4	2 1/4	18 1/2	3	3	6 1/4	11	137	2
Du Pont.....	G 68	2 1/4	2 1/4	2 1/4	2 1/4	2 1/4	23 1/2	2	2	6 1/4	11	137	2
Durant.....	6-14	50 1/2	1 3/4	20 1/2	1 3/4	1 3/4	118 1/2	1 1/2	1 1/2	6 1/4	8 1/2	135	2
Durant.....	6-17	2	2	2	2	2	153	2	2	6 1/4	8 1/2	135	2
Elcar.....	120	1 1/2	1 1/2	2	1 1/2	1 1/2	153	2	2	6 1/4	8 1/2	135	2
Elcar.....	75-A	43 1/2	1 3/4	43 1/2	1 3/4	1 3/4	18 1/2	2	2	6 1/4	8 1/2	135	2
Essex.....	Super 6-49	1 1/2	1 1/2	49	1 1/2	1 1/2	98	1 1/2	1 1/2	6 1/4	8 1/2	135	2
Ford.....	A-56	1 1/2	1 1/2	56	1 1/2	1 1/2	57 1/2	1 1/2	1 1/2	6 1/4	8 1/2	135	2
Franklin.....	Ser. 15-60 3/4	1 3/4	1 3/4	60 3/4	1 3/4	1 3/4	22 1/2	2	2	6 1/4	8 1/2	135	2
Gardner.....	148	43 1/2	1 3/4	43 1/2	1 3/4	1 3/4	18	2	2	6 1/4	8 1/2	135	2
Graham.....	Std. Spec. 6	43 1/2	1 3/4	43 1/2	1 3/4	1 3/4	24 3/4	2 1/4	2 1/4	6 1/4	9 1/2	137	2
Graham.....	Spec. 8-20	53 1/2	1 3/4	53 1/2	1 3/4	1 3/4	24 3/4	2 1/4	2 1/4	6 1/4	9 1/2	137	2
Graham.....	Cus. 8-34	53 1/2	1 3/4	53 1/2	1 3/4	1 3/4	24 3/4	2 1/4	2 1/4	6 1/4	9 1/2	137	2
Hudson.....	Great 8-53 1/2	1 1/2	1 1/2	53 1/2	1 1/2	1 1/2	107 1/2	1 1/2	1 1/2	N	N	N	N
Hupmobile.....	S-2	72	2	72	2	2	144	2	2	6 1/4	8 1/2	135	2
Hupmobile.....	L-72	2	2	72	2	2	144	2	2	6 1/4	9 1/2	137	2
Hupmobile.....	C-82	2	2	82	2	2	164	2	2	6 1/4	10	137	2
Hupmobile.....	H, U-78 1/2	2	2	78 1/2	2	2	157 1/2	2	2	6 1/4	9 1/2	137	2
Jordan.....	U, 70, 80	52	1 3/4	52	1 3/4	1 3/4	52	1 3/4	1 3/4	5 1/2	9 3/4	132	2
Jordan.....	90	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	52	1 3/4	1 3/4	5 1/2	9 3/4	132	2
Kissel.....	6-73	23	1 3/4	23	1 3/4	1 3/4	19	2	2	1 1/2	1 1/2	21 1/2	2
Kissel.....	8-95	1 1/2	1 1/2	21 1/2	1 1/2	1 1/2	21 1/2	2	2	1 1/2	1 1/2	21 1/2	2
Kissel.....	8-126	40 1/2	1 1/2	40 1/2	1 1/2	1 1/2	21 1/2	2	2	1 1/2	1 1/2	21 1/2	2
La Salle.....	345	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	23	2	2	1 1/2	1 1/2	21 1/2	2
Lincoln.....	69, 70	2	2	2	2	2	62	1 3/4	1 3/4	2	2	62	1 3/4
Marmon.....	88	2	2	2	2	2	91 1/2	8	10	2	2	91 1/2	8
Marmon.....	16	2 1/2	2 1/2	74	1 1/2	1 1/2	63 1/2	9 1/2	10	2	2	63 1/2	9 1/2
McFarlan.....	TV	2	2	79	2	2	81 1/2	11 1/2	12	2	2	81 1/2	11 1/2
McFarlan.....	Str. 8	2	2	79	2	2	81 1/2	11 1/2	12	2	2	81 1/2	11 1/2
Nash.....	6, 6-60	67 1/2	1 3/4	67 1/2	1 3/4	1 3/4	135	1 3/4	1 3/4	135	1 3/4	135	1 3/4
Nash.....	8-70	67 1/2	1 3/4	67 1/2	1 3/4	1 3/4	135	1 3/4	1 3/4	135	1 3/4	135	1 3/4
Nash.....	8-80	80	2 1/4	80	2 1/4	2 1/4	40	2 1/4	2 1/4	40	2 1/4	40	2 1/4
Nash.....	8-90	50 1/4	1 1/2	50 1/4	1 1/2	1 1/2	118 1/4	1 1/2	1 1/2	118 1/4	1 1/2	118 1/4	1 1/2
Oakland.....	101 65	2 1/4	2 1/4	128	2 1/4	2 1/4	20	2 1/4	2 1/4	20	2 1/4	20	2 1/4
Oldsmobile.....	F-31	68	1 3/4	68	1 3/4	1 3/4	81	1 3/4	1 3/4	81	1 3/4	81	1 3/4
Packard.....	826, 833	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4
Packard.....	840, 845	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4	1 3/4
Peerless.....	Master 8	2 1/4	2 1/4	2 1/4	2 1/4	2 1/4	12 1/2	6	6	12 1/2	6	12 1/2	6
Peerless.....	Standard 8	2 1/4	2 1/4	2 1/4	2 1/4	2 1/4	12 1/2	6	6	12 1/2	6	12 1/2	6
Pierce Arrow.....	43 57	1 3/4	1 3/4	18 1/2	1 3/4	1 3/4	18 1/2	2	2	18 1/2	2	18 1/2	2
Pierce Arrow.....	126, 41-42	55 1/4	1 3/4	55 1/4	1 3/4	1 3/4	18 1/2	2	2	55 1/4	1 3/4	55 1/4	1 3/4
Plymouth.....	43 1/4	2	2	43 1/4	2	2	90	2	2	43 1/4	2	90	2
Pontiac.....	15 90	2	2	90	2	2	68	1 3/4	1 3/4	68	1 3/4	68	1 3/4
Reo.....	25N 68	1 3/4	1 3/4	68	1 3/4	1 3/4	68	1 3/4	1 3/4	68	1 3/4	68	1 3/4
Reo.....	30N Roy. 35N 68	1 3/4	1 3/4	68	1 3/4	1 3/4	68	1 3/4	1 3/4	68	1 3/4	68	1 3/4
Studebaker.....	Six	1 1/2	1 1/2	17 1/2	1 1/2	1 1/2	37	2	2	17 1/2	1 1/2	37	2
Studebaker.....	Dict. 8	72 1/2	2	72 1/2	2	2	37	2	2	72 1/2	2	37	2
Studebaker.....	Com. 70	72 1/2	2	72 1/2	2	2	37	2	2	72 1/2	2	37	2
Studebaker.....	Pres. 67 1/2	1 3/4	1 3/4	67 1/2	1 3/4	1 3/4	34 1/2	1 3/4	1 3/4	34 1/2	1 3/4	34 1/2	1 3/4
Stutz.....	LA	1 1/2	1 1/2	55	1 1/2	1 1/2	55	1 1/2	1 1/2	55	1 1/2	55	1 1/2
Stutz.....	MA	1 1/2	1 1/2	55	1 1/2	1 1/2	55	1 1/2	1 1/2	55	1 1/2	55	1 1/2
Stutz.....	MB	1 1/2	1 1/2	55	1 1/2	1 1/2	55	1 1/2	1 1/2	55	1 1/2	55	1 1/2
Willis Knight.....	66D	2	2	44	2 1/2	2 1/2	63 1/2	8 1/2	8 1/2	63 1/2	8 1/2	63 1/2	8 1/2
Willis Six.....	97	2	2	44	2 1/2	2 1/2	63 1/2	8 1/2	8 1/2	63 1/2	8 1/2	63 1/2	8 1/2
Willis Six.....	98D	2	2	44	2 1/2	2 1/2	63 1/2	8 1/2	8 1/2	63 1/2	8 1/2	63 1/2	8 1/2
Willis Eight.....	8-80D	2	2	44	2 1/2	2 1/2	63 1/2	8 1/2	8 1/2	63 1/2	8 1/2	63 1/2	8 1/2



CONSER

ARTICULO DOS

La Venta de Servicios para Renovar el Automóvil

“¿QUÉ debo hacer—pintar de nuevo el automóvil o entregarlo a cuenta de uno nuevo?” Es el asunto de su aspecto exterior; de cualquier manera que se exprese, éste ha sido el motivo principal que ha originado el continuo incremento en la venta de nuevos vehículos. La cuestión puede suscitarse como resultado de una o de varias razones. La oxidación ha comenzado a aparecer en las planchas metálicas; los guardabarros se han estropeado; el casco del radiador comienza a oxidarse, etc. Por otro lado los nuevos modelos se ven diferentes. Bajo el punto de vista de la atracción inherente comprendida en la construcción del vehículo, puede que la diferencia no sea muy significativa, pero siempre resalta el hecho de que el viejo automóvil no ofrece por más tiempo el buen aspecto que presentaba cuando era nuevo.

En el pasado, las buenas concesiones que se ofrecían sobre los viejos automóviles, en la mayor parte de los casos conducían a la compra de un automóvil nuevo en virtud de su apariencia. Sin embargo, la disminución de tales concesiones tiende a invertir el procedimiento. Ahora es fundamentalmente mucho más fácil vender un trabajo para poner en perfectas condiciones el aspecto de una carrocería vieja, en otras palabras “conservación de la apariencia,” que vender un automóvil

nuevo. Pero este cambio, el cual ha sido casi revolucionario en su aspecto, encuentra a una gran mayoría de los dedicados al servicio de automóviles, deficientemente equipados y preparados para aprovecharse de la situación. Llegamos a dudar si el promedio de estos comerciantes se ha dado cuenta de las posibilidades de ganancias que existen en esta clase de servicio. Existe un gran negocio en el trabajo de lavar y pulimentar—pero, la mejor porción de éste la tienen acaparada los talleres especializados y bien equipados para realizar el trabajo provechosamente y a precios bajos, debido al equipo de que están provistos.

POR cada dos pesos gastados en el servicio o conservación de un motor y chasis, hay uno que debería ser gastado en la carrocería. El que no se gaste se debe al hecho de que no existe nadie que trate de convencer al dueño del vehículo en este sentido. El servicio y conservación de la apariencia es quizás el menos vendido de todos los tipos de servicio de automóviles.

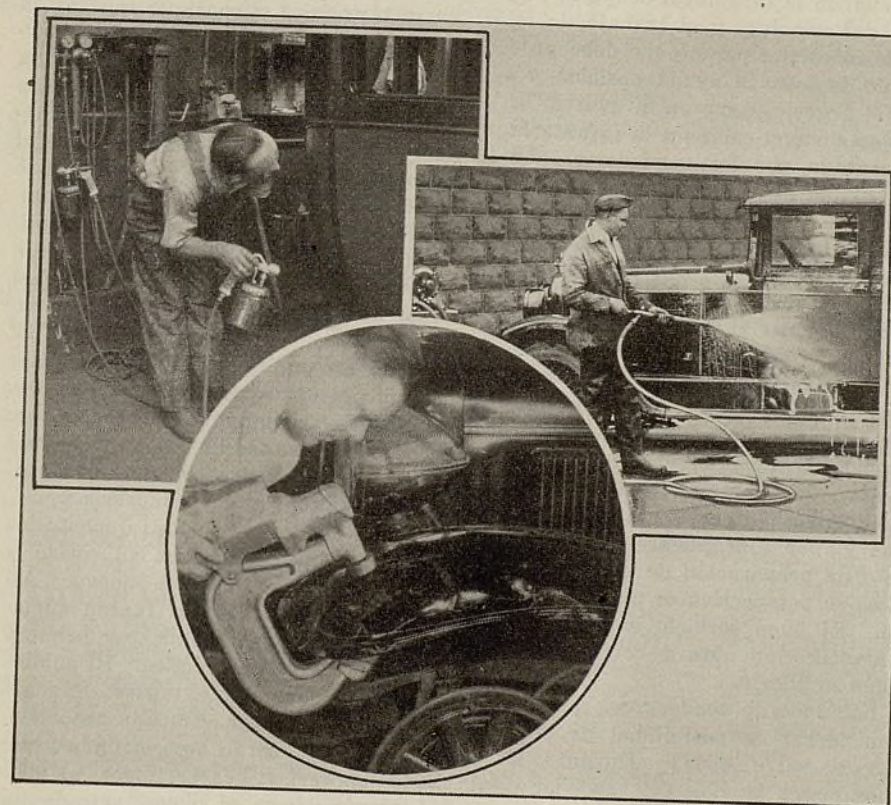
Existe un ambiente misterioso para el promedio de dueños de automóviles con respecto a este negocio de servicio de carrocerías. El dueño del vehículo piensa en el trabajo de pintura como medio de alternativa para un nuevo automóvil y considera que es imposible conseguir el trabajo a un coste razo-

nable. Los viejos guardabarros se arreglan porque en cierta ocasión el empleado de servicio le dijo que le costaría \$15 un nuevo guardabarro delantero y unos \$10 por uno nuevo trasero, sin incluir el coste por el trabajo.

Parece haber llegado el momento oportuno para que el vendedor al por mayor de equipo de taller y artículos de carrocería se ponga en actividad y desarrolle este mercado lleno de posibilidades. Un método que ha sido puesto en práctica con magníficos resultados por algunos vendedores al por mayor, y también representantes de fábricas de vehículos a motor, ha sido el inducir a las estaciones de servicio no muy activas, a salir a buscar negocio de carácter especial “por dos semanas únicamente,” a precios que no dejarán mucha ganancia, pero, por lo menos, ayudarán a hacerse cargo de los gastos generales y absorber el tiempo desocupado de los mecánicos, el que de otra suerte se desperdicia.

Cuando este programa fué bien propagado se experimentó generalmente el resultado placentero de atraer hacia el taller más negocio del que éste podía hacerse cargo. Pero, los clientes comenzaron a quejarse si no podían conseguir el servicio inmediatamente. Es precisamente entonces cuando el vendedor al por mayor entró en el taller para ser recibido más o menos de la siguiente manera: “En qué laberinto

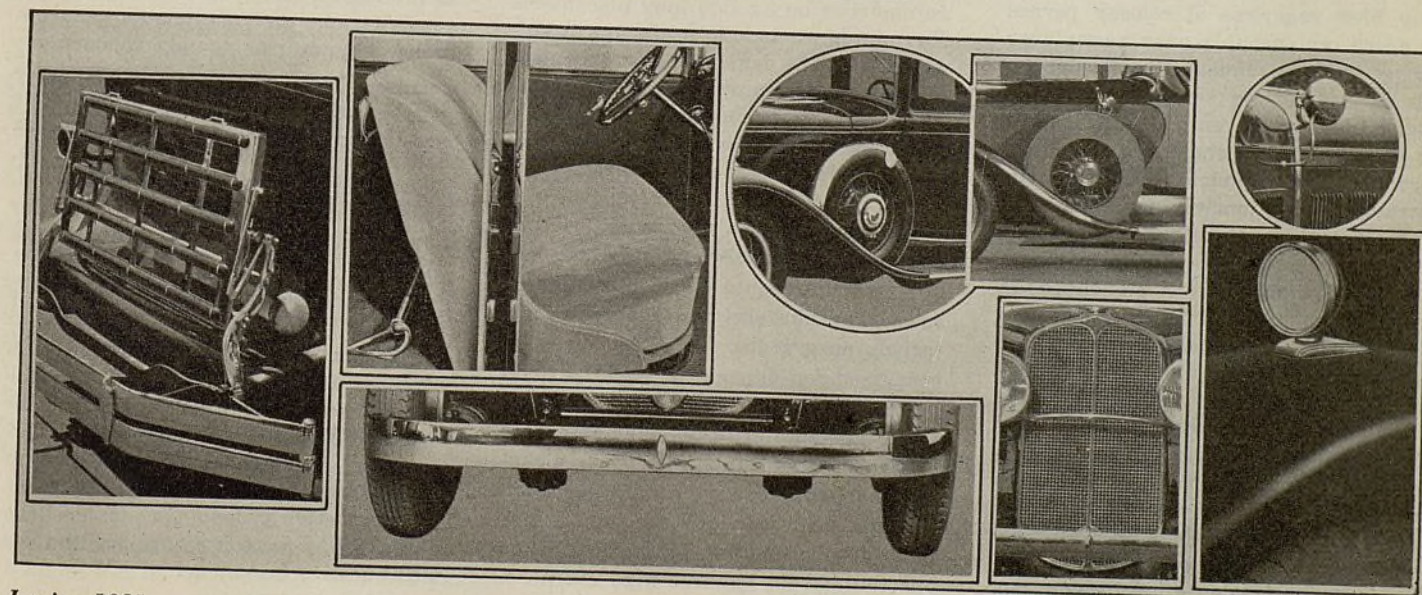
VACION DEL ASPECTO



me metió usted cuando me indujo a ofrecer servicio al coste. Tengo más trabajo del que puedo atender; mis clientes se quejan de las demoras, y yo no consigo ninguna ganancia.” Entonces, si se le puede demostrar cómo es posible mantener casi los precios fijados para el trabajo especial y puede asegurar una ganancia mediante el uso de equipo especial de taller, existe una buena oportunidad para efectuar una venta.

En el caso de los guardabarros, tenemos entendido que existen en el mercado rodillos para trabajar éstos, los cuales hacen posible establecer un precio fijo o una suma nominal para poner en condiciones un juego completo de

El lavado de automóviles, retoque de pintura, enderezamiento de guardabarros, etc., son trabajos que se presentan a diario. Ofrecen la oportunidad de vender fundas de asientos, parachoques, lamparitas laterales, funda para el neumático de recambio y muchos otros accesorios que aumentan las ganancias



guardabarros y no perder dinero en la transacción.

Junto con este equipo para trabajar los guardabarros debe tenerse disponible una buena pistola de pulverización de laca, etc. Si el dueño de un vehículo piensa conducir éste durante otro año, las planchas metálicas deben retocarse para evitar la oxidación. Ha sido definitivamente probado que el deterioro de tales planchas metálicas se debe a la combinación existente de "esfuerzo" y corrosión. El esfuerzo no podemos eliminarlo, pero sí que se puede detener la corrosión.

En el caso de grandes talleres, o donde éstos se encuentran en lugares bastante aislados, será de gran conveniencia poseer un compartimiento especial de pintura por pulverización con equipo adecuado. La ventaja de vender conservación de apariencia en general, radica en el hecho de que aumenta el valor del automóvil cuando se presenta la ocasión de comprar un automóvil nuevo y entregar el viejo a cuenta—algo que el servicio de chasis o motor no puede hacer con tanta eficacia. La resistencia que presenta el dueño de un automóvil a la venta de un trabajo de pintura, se debe principalmente a que no se da cuenta exacta de este punto de vista. La contestación a la pregunta, "¿Por qué debo pintar el automóvil si de todas maneras tengo que entregarlo en la compra de uno nuevo el próximo año?" es: "Si su automóvil tiene buen aspecto usted recibirá mayor concesión por el mismo y, en el entretanto, usted conduce un automóvil de presentación más agradable."

Un buen trabajo de carrocería, antes de pintarla, debe incluir también el cubrir con masilla las abolladuras e indentaciones antes de aplicar la laca. Para arreglar el automóvil después de un nuevo trabajo de pintura, puede muy bien sugerirse el colocar pernos de acero inmanchable para reemplazar los pernos exteriores. Nuevas cubiertas de neumáticos será también muy buena idea en la venta de un trabajo de servicio de apariencia, para eliminar la falta de coordinación de viejas cubiertas en un automóvil que se ve como nuevo. Quizás en algunas ocasiones sea posible vender también un nuevo juego de parachoques con enchape de cromo. Las probabilidades son de que el juego viejo está bastante oxidado.

Las luces de estacionamiento colocadas en los guardabarros están de moda actualmente y son relativamente muy fácil de instalar. Ofrecen la ventaja de hacer que el automóvil se vea como un modelo nuevo. El aderezo del techo es otra partida importante que debe venderse con la conservación de la apariencia, además de la protección que

proporciona contra goteras. En los casos en que el automóvil ha experimentado un servicio severo, puede que sea más conveniente recubrir el techo por completo. En muchos vehículos se hallarán deseables las nuevas molduras, y algunas veces nuevas esterillas de estribo. En el interior, el encargado del servicio debe fijarse y tratar de reem-

plazar las alfombras de caucho que estén desgastadas o deterioradas.

Las fundas de asientos deben sugerirse con mayor frecuencia de lo que se sugieren. Si la tapicería es buena, servirán de protección y aumentarán el valor del vehículo cuando se presente el momento de entregarlo a cuenta de la compra de un vehículo nuevo.

Cosas Sensacionales

(Continuación de la página 12)

la infantería adelante. La artillería solamente no gana la batalla. Esta se gana cuando la infantería ocupa la posición del enemigo, y el trabajo de la infantería es tan pesado que debe proveérsele de toda la ayuda posible.

En el negocio, como en la guerra, la tarea es abrir el camino a la infantería representada por los vendedores. Lo que respalda al negocio de venta es la artillería. El anunciar es hacer uso de esta artillería. Familiariza al cliente en perspectiva con un producto para que el vendedor pueda con mayor facilidad obtener el pedido. Si se piensa únicamente en hacer uso del anuncio para efectuar ventas, las victorias serán muy infrecuentes. Pero, si el vendedor adelanta apoyado por la artillería del anuncio juicioso y bueno, bien dispuesto, bien escrito, y sobre todo bien dirigido, entonces obtendrá más ventas y, por consiguiente, mayor negocio. La preparación de una lista de clientes en perspectiva es también artillería. El buen servicio es artillería. La investigación apta y consciente es también artillería.

Y, hablando de vendedores, ¿por qué no considerar la posibilidad de crear concursos entre ellos? Durante los últimos meses la vida del vendedor de automóviles no ha sido muy placentera. Hay que hacer todo lo posible para animarle. Quizás dentro de una organización se pueden preparar entre el personal de ventas concursos con opción a premios. Talvés se les puede ofrecer una comisión extra, o remuneración especial, si consiguen vender ahora, o si venden automóviles usados de los cuales ha sido difícil librarse. Lo que hay que tener en cuenta en acontecimientos tales es prepararlos para que sean equitativos para todos. El valor de estos concursos con frecuencia se ha perdido por razón de que algún buen vendedor se ha adelantado tanto que los demás han considerado imposible poder alcanzarle. Debe idearse en forma para que sea un verdadero concurso y que todos los vendedores tengan la misma oportunidad de ganarse algo extra.

Posiblemente se puede ofrecer un plan que permita que cada vendedor se beneficie, bien ofreciendo un descuento extra o premios si consigue superar su cuota de ventas. Si se trabaja el personal de ventas bajo el principio de una cuota, hay que asegurarse de que ésta sea tal que el vendedor pueda alcanzarla. Nada hay que destruya tanto el entusiasmo y la energía de un buen vendedor que fijarle una cuota imposible a la cual no puede dar cumplimiento. Las cuotas deben revisarse con frecuencia y no hay que cometer el error de aumentarlas cada vez que un vendedor consigue llegar a ellas. El gerente de ventas sufrirá muchos desencuentros si cree que puede resolver sus problemas señalando cuotas excesivas. La idea de cuota de venta puede ser altamente eficaz, pero requiere una preparación inteligente y minuciosa.

Mucho de lo que se hizo durante los primeros días del automóvil puede y debe realizarse ahora de nuevo. Algunos de estos métodos fueron sumamente productivos cuando por primera vez se pusieron en práctica. El público hoy es precisamente el mismo. Muchos son los que pueden comprar automóviles y los comprarán hoy, mañana y pasado mañana, si despertamos en ellos el interés. Pero, el comerciante de automóviles que cree que uno de los acontecimientos de propaganda venderá sus automóviles, y que los compradores acudirán a su establecimiento porque su vehículo ha dado una magnífica prueba de potencia subiendo una colina, o de aceleración, se equivoca. Sus vendedores deben salir a la calle a vender automóviles si desea obtener una buena cosecha.

La tendencia actual del negocio de venta de automóviles pone de manifiesto que muchos de los métodos antiguos atraerán el interés del comprador, harán que se decida a desembolsar su dinero, y desarrollarán las ventas. Limpiemos las telarañas, preparemos un nuevo archivo de nombres de clientes en perspectiva y dediquémonos de lleno al trabajo, y así conseguiremos una vez más nuestras ganancias.



REPARA-REPONGA-AFINE

Nash de 8 Cilindros, Serie 70

PRIMERA SERIE: No. X-1001.

MOTOR: De marca propia, de 8 cilindros en línea, con diámetro interior de cilindro de $2\frac{7}{8}$ in. y carrera de émbolo de $4\frac{3}{8}$ in. (73 mm. por 111 mm.).

CILINDRADA: 227, 2 pulgadas cúbicas.

COMPRESION: De 5 a 1.

ORDEN DEL ENCENDIDO: 1, 6, 2, 5, 8, 3, 7, 4.

AVANCE DEL ENCENDIDO: Enteramente automático.

DISTRIBUCION DEL ENCENDIDO: La chispa se produce cuando la primera marca sobre el volante coincide con el indicador que hay en el brazo del soporte trasero del motor colocado a la derecha del motor.

INTERSTICIO ENTRE LOS CONTACTOS DEL DISTRIBUIDOR: 0,020 de pulgada.

INTERSTICIO ENTRE LOS ELECTRODOS DE LAS BUJIAS: 0,025 de pulgada.

AJUSTE DEL CARBURADOR: Solo para la velocidad baja. Su ajuste correcto se halla cuando el tornillo regulador está girado como $\frac{3}{4}$ de vuelta sobre su posición cerrada.

BUJIA DE ENCENDIDO NORMAL: AC de tipo G-14.

INTERSTICIO DE EMBOLO: Mínimo de 0,002 y máximo de 0,0035 de pulgada.

INTERSTICIO DE BIELA: 0,002 de pulgada. Agregando una delgada laminilla o calzo a cada lado del cojinete, cuando éste aprieta demasiado al cigüeñal, se obtiene el intersticio adecuado.

INTERSTICIO DE COJINETE DE CIGÜENAL: Lo mismo que el de la biela.

PROPULSION DEL ARBOL DE LEVAS: Por cadena de doble hilera de rodillos de tipo no ajustable. Las válvulas quedan correctamente distribuidas cuando las marcas sobre los engranajes de distribución del cigüeñal y del árbol de levas se hallan coincidentes con las líneas centrales del cigüeñal y árbol de levas.

EJE DELANTERO: Angulo de inclinación, 2 grados. Angulo de combadura, $1\frac{1}{2}$ grado. Inclinación del pivote, 7 grados. Convergencia de las ruedas, $\frac{1}{8}$ de pulgada.

AJUSTE DEL EMBRAGUE: El único ajuste del embrague es la regulación del juego libre entre el pedal y la tabla del piso y entre el pedal y el eslabón de conexión de la horquilla del embrague.

RECIPIENTE DE ACEITE DEL MOTOR: Cabida para 7 cuartos de galón. Para el verano empléese aceite del tipo patrón No. 30, y para el invierno, aceite del tipo patrón No. 20 aprobado por la S.A.E.

CAMBIO DE MARCHA: Cabida para 2 libras. Empléese aceite fluido especial para cambio de marcha.

EJE TRASERO: Cabida para 6 libras. Empléese aceite fluido especial para diferencial.

SISTEMA DE ENFRIAMIENTO: Cabida para 13 cuartos de galón de agua.

MECANISMO DE DIRECCION: Empléese lubricante especial de mecanismo de dirección. No debe emplearse grasa no fluida.

LUBRICACION DEL EMBRAGUE: Ninguna.

ARTICULACION UNIVERSAL DELANTERA: Llénese con grasa fibrosa de buena calidad o con buena grasa especial para articulación universal.

INTERSTICIO DE LAS VALVULAS: P,008 de pulgada, para las de admisión y las de escape, mientras el motor está debidamente recalentado.

BOMBA DE AGUA: Está provista de un dispositivo especial de cierre y no tiene prensaestopa ni empaquetadura.

LUBRICACION DEL CHASIS: Sistema automático Bijur para todos los puntos de lubricación, exceptuando la varilla de acomplamiento de dirección y eslabón de enganche de dirección. Empléese un aceite entre regular y denso en el depósito del sistema Bijur, el cual se halla debajo del cubretablero, a la izquierda.

PRESION DE LOS NEUMATICOS: 30 libras para los delanteros y los traseros.



Hudson Grande de 8 Cilindros

(Desde el modelo con número de serie 893402)

MOTOR: De marca propia, de 8 cilindros, de $2\frac{3}{4}$ " por $4\frac{1}{2}$ " (69,8 por 114,3 mm.).

ORDEN DEL ENCENDIDO: 1, 6, 2, 5, 8, 3, 7, 4.

INTERSTICIO DE LAS VALVULAS: Para las de admisión, de 0,003 a 0,005 de pulgada; para las de escape, de 0,005 a 0,007 de pulgada, con motor debidamente recalentado.

DISTRIBUCION DE LAS VALVULAS: La de admisión se abre y la de escape se cierra en centro muerto superior cuando el intersticio de la de admisión es de 0,005 y el de la de escape, de 0,007 de pulgada.

MARCAS DE DISTRIBUCION SOBRE EL VOLANTE DEL MOTOR: DC 1-8, UDC 3-6.

RECTIFICACION DE LA DISTRIBUCION DE LAS VALVULAS SIN QUITARLES LA TAPA: Ajústese la válvula de admisión No 1 a 0,009 de pulgada y

gírese a mano el cigüeñal hasta que una laminita calibradora de 0,004 de pulgada pueda intercalarse bien entre el vástago de la válvula y el levantaválvula. La marca DC 1-8 debe coincidir entonces con el indicador de distribución.

REAJUSTE DE LA DISTRIBUCION DE LAS VALVULAS: Gírese con la mano el cigüeñal hasta que la marca DC 1-8 sobre el volante del motor coincida con el indicador de distribución. Haga que la marca inferior sobre la cadena de distribución coincida con el diente marcado del engranaje del cigüeñal. Coloque el engranaje del árbol de leva dentro de la cadena de modo que la marca superior en la cadena coincida con el diente marcado del engranaje del árbol de levas. Entre los dientes marcados de los engranajes deben contarse 21 pasadores de eslabones de cadena (incluyendo los que hay en las dos marcas).

Verifíquese la distribución como lo indicamos más arriba.

DISTRIBUCION DEL ENCENDIDO: La chispa se produce en el punto T.D.C. (centro muerto superior) teniendo la caja del ruptor en posición retardada. Ajústense ambos juegos de contactos de ruptura a idéntico intersticio (de 0,018 a 0,020 de pulgada). Gírese ahora el cigüeñal con la manivela de arranque hasta que la marca UDC 1-8 sobre el volante del motor coincida con el indicador de distribución. Aflojese el tornillo de cierre de la placa reguladora del distribuidor, y gírese el distribuidor hasta que los contactos fijos empiecen a separarse. Después de cerrar la placa reguladora, désele al cigüeñal $\frac{1}{4}$ de vuelta hasta que la marca UDC 3-6 sobre el volante del motor coincida con el indicador de distribución. En esta posición, ajuste ahora la separación de los contactos móviles. Verifíquese el intersticio de los contactos y asegúrese de todos sean uniformes.

CARBURADOR: Marvel, tipo VH-4. Resorte de válvula neumática, 24-114. Surtidor de velocidad baja, 47-160A. Grupo de tubo vertical de velocidad alta, 48-528. Grupo de tubo vertical de velocidad intermedia alta, 48-540. Surtidor de velocidad alta, 49-100-C-28. Surtidor de velocidad intermedia alta, 49-200-E24; válvula de aire y grupo de émbolo en el tablero, 51530. Surtidor de pasador de medición, 84-088-C. Grupo de pasador de medición, 173-528.

AJUSTE DEL CARBURADOR: Colóquese el tornillo regulador de aire de modo que su extremo quede al ras del extremo del soporte del resorte de trinquete que lleva opuesto. Colóquese al regulador de calor en la posición de calor. Atornílese el tornillo para debilitar la mezcla lo que fuere conveniente.

BUJIA DE ENCENDIDO NORMAL: AC modelo G10 métrico. Intersticio entre los electrodos, 0,022 de pulgada.

EJE DELANTERO: Inclinación, 1 grado. Convergencia, de 0 a $\frac{1}{8}$ de pulgada.

CAJA DEL CIGÜENAL: Cabida para 8 cuartos de galón. Empléese aceite de motor semi especo.

CAMBIO DE MARCHA: Cabida para $1\frac{3}{4}$ libra. Empléese aceite de cambio de marcha.

EJE TRASERO: Cabida para 3 libras. Empléese aceite de diferencial.

SISTEMA DE ENFRIAMIENTO: Cabida para 18 cuartos de galón.

MECANISMO DE DIRECCION: Empléese un adecuado aceite fluido especial para mecanismo de dirección. Evítese el empleo lubricantes a base de grafito, plomo y otras substancias sujetas a congelación fácil.

LUBRICACION DEL EMBRAGUE: $\frac{1}{8}$ de galón de aceite de motor y $\frac{1}{8}$ de galón de petróleo.

ARTICULACIONES UNIVERSALES: Llénense con grasa fibrosa de fina calidad.

AJUSTE DE LOS COJINETES DE LAS RUEDAS TRASERAS: Este ajuste se hace con la ayuda de laminitas. Se efectúa después de haber quitado los tapacubos, chavetas de los árboles del eje, cojinetes y ruedas. Quitadas estas piezas, los pernos de las tapas de los cojinetes quedan a la vista. Quítense estos pernos y las tapas. Añadanse o quítense laminitas, según sea el caso, y termínese el trabajo regulando el juego longitudinal de los árboles del eje. Este juego ha de ser 0,005 a 0,10 de pulgada. El espesor de las laminitas ha de ser igual para ambos lados del eje.

AJUSTE DEL EMBRAGUE: Quítense el pasador de la abrazadera ahorquilla, que sirve para la conexión de la horquilla de desembrague al eslabón ajustable. Aflojese la contratuerca del eslabón ajustable y gírese el eslabón hasta que halla que exista una distancia de $\frac{3}{4}$ de pulgada entre el pedal del embrague y borde trasero de la ranura en la tabla de piso, cuando el embrague esté en posición normal.

AJUSTE DEL REGIMEN DE CARGA DEL GENERADOR: Córrase hacia atrás la banda de la tapa y muévase la tercera escobilla a la posición más conveniente, con la mano. La escobilla se sujeta en posición por rozamiento.

HERRAMIENTA PARA FRESAR ASIENTO DE VALVULA: De $1\frac{1}{2}$ pulgada, 45 grados, con guía de 0,308 de pulgada.



Buick—Serie 8-50

MOTOR: De marca propia, de 8 cilindros, de $2\frac{7}{8}$ por $4\frac{1}{4}$ pulgadas (73 por 108 mm.).

ORDEN DEL ENCENDIDO: 1, 6, 2, 5, 8, 3, 7, 4.

INTERSTICIO DE LAS VALVULAS: 0,008 de pulgada, con motor recalentado.

DISTRIBUCION DE LAS VALVULAS: La de admisión se abre $1\frac{1}{2}$ grado o $\frac{1}{2}$ diente de volante de motor antes de la marca TDC, y la de escape se cierra $30\frac{1}{2}$ grados o 10 dientes de volante después de pasada la marca TDC, cuando ha de ajustarse el intersticio a 0,012 de pulgada.

MARCAS DE DISTRIBUCION SOBRE EL VOLANTE DEL MOTOR: ADV., SYN No. 6, UDC 1-8.

VERIFICACION DE LA DISTRIBUCION DE LAS VALVULAS: (Sin quitarles la tapa). Ajústese el intersticio del levantaválvula a 0,016 de pulgada, y gírese el cigüeñal hasta que una laminita calibradora de 0,004 de pulgada pueda intercalarse entre el balanceín de la válvula de admisión No. 1 y el extremo del vástago de la válvula. La marca UDC 1-8 sobre el volante del motor debe hallarse $1\frac{1}{2}$ grado o $\frac{1}{2}$ diente de volante pasada de la línea central del orificio de inspección.

INSTALACION DE LOS ENGRANAJES DE DISTRIBUCION: Las marcas de punzón sobre los engranajes del árbol de levas y del cigüeñal deben juntarse y hacer que coincidan con los centros de los dos engranajes.

DISTRIBUCION DEL ENCENDIDO: Ajústense los intersticios del distribuidor de doble ruptor a 0,018 de pulgada. Colóquese la caja del distribuidor

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

en posición avanzada. Gírese el cigüeñal con la manivela de arranque hasta que la válvula de escape del cilindro No. 3 empiece a levantarse o abrirse. Continúese girando el cigüeñal hasta que la marca "12 deg." sobre el volante, coincida con la línea central del orificio de inspección. Aflojese el tornillo de abrazadera de la cabeza del distribuidor y gírese la cabeza del distribuidor hasta que el borne primario quede mirando hacia el frente del automóvil. El contacto del rotor debe entonces quedar directamente debajo del borne No. 1. Gírese de nuevo la cabeza del distribuidor hasta que los contactos fijos empiecen a separarse. Gírese el cigüeñal $\frac{1}{4}$ de vuelta, hasta que la marca "Syn No. 6" sobre el volante coincida con la línea central del orificio de inspección, posición en que los contactos móviles han de separarse del todo.

CARBURADOR: Marvel, modelo T.

AJUSTE DEL CARBURADOR: Atornillando el ajuste de velocidad baja, la mezcla se hace más fuerte. Características del carburador: resorte de admisión de aire 24-315, surtidor de velocidad alta 120-120. Surtido intermediario de velocidad alta 135E22. Pitón de velocidad baja 130. Grupo de pasador de medición, 0,075 de pulgada. Surtidor de pasador de medición 84-088C. Diámetro del venturi, $\frac{3}{8}$ de pulgada.

BUJIA DE ENCENDIDO NORMAL: AC, tipo J-12. Intersticio entre los electrodos, de 0,025 a 0,030 de pulgada.

EJE DELANTERO: Inclinación, de $1\frac{1}{2}$ a 2 grados. Combadura, de 1 a $1\frac{3}{4}$ pulgada. Convergencia, de $\frac{7}{32}$ a $\frac{9}{32}$ de pulgada, medida al lado de los neumá-

ticos, o de $\frac{1}{8}$ a $\frac{3}{16}$ de pulgada, medida entre las pinas de las ruedas de madera.

RECIPIENTE DE ACEITE DEL MOTOR: 9 cuartos de galón. Aceite para el verano, según las características del patrón No. 30, y aceite para el invierno, según las características del patrón No. 20 de la S.A.E.

CAMBIO DE MARCA: Cabida para $2\frac{1}{4}$ pintas.

EJE TRASERO: Cabida para $3\frac{1}{2}$ pintas.

SISTEMA DE ENFRIAMIENTO: Cabida para 3 galones.

AJUSTE DE LOS COJINETES DE LAS RUEDAS TRASERAS: Cojinetes Hyatt. No admiten ajuste.

AJUSTE DEL EMBRAGUE: El pedal del embrague debe tener de $\frac{3}{4}$ a 1 pulgada de juego libre. Se ajusta mediante un tornillo de presión colocado en el extremo inferior del pedal del embrague.

AJUSTE DEL REGIMEN DE CARGA DEL GENERADOR: Aflojese la banda de la tapa y el tornillo de presión en la placa de extremo del generador. Múevase con la mano la tercera escobilla, según sea el caso.

HERRAMIENTA PARA FRESAR ASIENTO DE VALVULA: De $1\frac{1}{4}$ pulgada y 45 grados. Guía de $\frac{11}{32}$ de pulgada.

PRESION DE RESORTE DE VALVULA: Total de ambas válvulas—abiertas, de 98 a 109 libras; cerradas, de 30,5 a 40,5 libras.

AVANCE DE LA DISTRIBUCION DEL ENCENDIDO: Avance manual, 12 grados. Avance automático, de 10 a 14 grados a 800 revoluciones por minuto, y de 17 a 21 grados a 1600 r.p.m.

Nueva Serie de Camiones Reo

COMPRIENDIENDO un modelo de $1\frac{1}{2}$ tonelada en chasis de cuatro cilindros a \$625, otro de $1\frac{1}{2}$ tonelada en chasis de seis cilindros a \$725 y uno de cuatro toneladas de 101 caballos de fuerza, la nueva serie de camiones "speedwagons" anunciada hace poco por la Reo Motor Car Co. es, sin duda alguna, la presentación más importante de vehículos comerciales que esta acreditada compañía haya hecho durante estos últimos años.

El anuncio de los nuevos modelos es interesante porque en el se comprende un chasis de cuatro toneladas, el primero de esta superior capacidad que ofrece la compañía Reo, y luego, dos modelos de una tonelada y media a precios moderados, que vienen a habilitar a la fábrica para competir en el mercado de camiones económicos.

Exceptuando el aspecto exterior, los nuevos modelos de $1\frac{1}{2}$ tonelada no se parecen en construcción interior a los automóviles de pasajeros de su marca. Aunque el motor lleva la marca Reo, es, sin embargo, un tipo especialmente proyectado para servicio de camión. Se funda en el tipo normal de marca Buda, pero las modificaciones que ha recibido

en sus órganos principales, lo adaptan idealmente al trabajo recio y continúa a que el vehículo comercial está sujeto en la práctica.

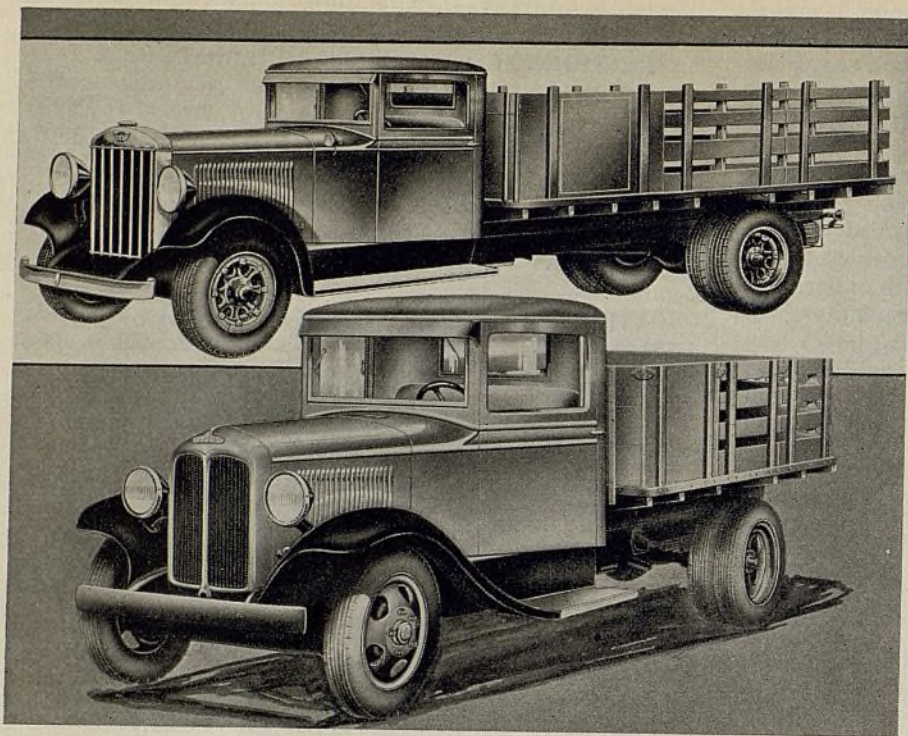
El cambio de marcha, que es de cuatro velocidades adelante y marcha atrás, tiene una desmultiplicación de 6,6 a 1 en velocidad baja. Este órgano y el eje trasero han sido contruidos especialmente para servicio de camión.

Entre las ventajas más sobresalientes de los nuevos camiones Reo debemos mencionar los siguientes: En ambos chasis, de cuatro y de seis cilindros, hay un cojinete a cada lado de cada codo del cigüeñal. Es decir, el cigüeñal del motor de cuatro cilindros tiene cinco cojinetes, y el del motor de seis cilindros, siete. El diámetro del cigüeñal es de 3". Los bloques de cilindros, como en los automóviles de pasajeros Reo, son de hierro al cromo y níquel. La lubricación del motor es a presión y comprende hasta los pasadores de los émbolos. El motor de cuatro cilindros desarrolla 57 caballos de fuerza a 2800 revoluciones por minuto, y el de seis cilindros, 61 a 3000. Los émbolos son de semiacero. Los radiadores son del tipo celular de máxima capacidad de en-

friamiento, y como en los automóviles, afectan afectan una forma delantera angular y llevan una parrilla de postigos verticales.

El árbol propulsor tiene $3\frac{1}{2}$ pulgadas de diámetro y va provisto de articulaciones universales metálicas de marca Cleveland, en los chasis de mayor distancia entre los ejes. Las desmultiplicaciones de los engranajes propulsores de tipo helicoidal cónico del eje trasero son de 5,1 a 1 y de 5,6 a 1 para los modelos de gran rapidez. Los ejes traseros son de tipo enteramente flotante. Los ejes delanteros son de construcción propia y la sección en forma de viga "I" es de $1\frac{3}{4}$ por $2\frac{1}{4}$ pulgadas. El mecanismo de dirección es de tipo de leva y palanca yendo su caja instalada en el lado de adentro del miembro lateral acanalado del bastidor.

Los frenos, como es dable anticipar de un producto Reo, son hidráulicos de extensión interior. El depósito de abastecimiento se comprende en el cilindro principal, en lugar de hallarse colocado sobre el tablero. Los frenos de las ruedas traseras son más grandes que los de las delanteras, siendo de 15 pulgadas de diámetro los tambores traseros



Los más recientes camiones Reo—de 4 toneladas (arriba) y de 1½

y de 14 los traseros. De este modo se distribuye racionalmente el esfuerzo del enfrenamiento. Los frenos de las ruedas, accionados por pedal, están suplementados por un poderoso freno en el árbol transmisor, que se acciona por la palanca. Las ruedas son de rayos de acero y llevan las delanteras balones de 6 por 20 y las traseras, neumáticos de alta presión de ocho capas de 32 por 6 pulgadas. A precio adicional, el chasis se suministra con ruedas traseras dobles provistas de balones de 6 por 20. Provisto de neumáticos sencillos en las ruedas traseras, la vía del chasis es de anchura normal, pero a precio adicional, se da elección a una de 58½ pulgadas. Con ruedas dobles, la anchura promedia de la vía es de 63¾". La anchura de la vía entre las ruedas delanteras es de 58 9/16" en todos los modelos. Esta vía delantera permite un viraje dentro de reducido círculo.

El bastidor es típico de chasis. Los miembros laterales tienen 7 pulgadas de profundidad y una brida de 2¾ de anchura constante. El espesor de estos miembros es de 5/32" en los modelos de corta distancia entre los ejes, y un tanto más grueso, en los de mayor distancia entre los ejes. Interesante es también observar los muelles semi-elípticos largos de los modelos de 1½ tonelada. Los delanteros tienen 40" de longitud por 2 de anchura, y los traseros, 50 por 2¾.

La distancia entre los ejes es normalmente de 136" (3,4 m.). Desde el respaldo del asiento del conductor hasta el centro del eje trasero hay una distancia de 60 1/16". Se da elección a una dis-

tancia entre los de 160" (4 m.). La longitud total del bastidor detrás del respaldo del asiento del conductor es de 102 1/16" y 126 1/16" respectivamente para ambos chasis. La anchura del bastidor es de 34". Además de los miembros transversales corrientes, hay uno de acero de resorte de 1½" al frente de las puntas de los de los muelles, que sirve de parachoque delantero.

El peso bruto total del chasis normal, incluyendo el motor de cuatro o el de seis cilindros, es de 8000 libras. Empleando una caja de peso limitado, este chasis permite una carga efectiva de más de una tonelada y media. La compañía Reo asigna a este chasis una carga máxima efectiva de 4000 libras.

Con una carga efectiva de 8000 libras, el nuevo chasis de cuatro toneladas es muy útil, pues con sus tres distancias entre los ejes de 150, 170 y 190 pulgadas (3,75, 4,25 y 4,75 m.) se adapta a numerosos servicios. El modelo con la menor distancia entre los ejes se adapta muy bien a caja de vuelco,

o a vehículo tractor de seis ruedas. La distancia normal entre los ejes es de 170" y el peso bruto total de este modelo es de 20.000 libras. Se suministra con balones delanteros de 8,25/20 y balones dobles traseros de 9,00/20 pulgadas.

Como hemos dicho, el motor desarrolla 61 caballos de fuerza a 2600 r.p.m., según declara la Reo. Es de seis cilindros, con válvulas en un solo lado de la culata y cigüeñal de 3 pulgadas de diámetro en siete cojinetes. La superficie total de contacto de cojinete tiene una longitud de 12¾ pulgadas.

El modelo más grande es interesante en vista de sus características. Su bloque de cilindros es de hierro al cromo y níquel. El depósito de combustible, con cabida para 25 galones, está colocada debajo del asiento, lo mismo que en los modelos de 1½ tonelada. Tiene un poderoso acumular de 119 amperios hora. Su embrague de dos placas es de 11 pulgadas de diámetro. Su cambio de marcha de cuatro velocidades adelante y marcha atrás ofrece en baja una desmultiplicación total de 41,58 a 1. El eje trasero enteramente flotante da una desmultiplicación total final de 6,375 a 1. El mecanismo de dirección es de tipo de leva y palanca. Los poderosos frenos hidráulicos están suplementados con un amplificador B-K. El freno de palanca, que actúa sobre el árbol transmisor, tiene 14 pulgadas.

El bastidor tiene miembros laterales acanalados de 10 pulgadas de profundidad con bridas de 3 pulgadas de anchura constante. Su espesor es de ¼". Los muelles traseros van provistos de muelles auxiliares.

En el chasis de cuatro toneladas hay también abundante espacio atrás del respaldo del asiento del conductor, para el montaje de casi cualquier tipo de caja. En el chasis de 170" de distancia entre los ejes con bastidor de 34" de anchura, hay 143" entre el respaldo del asiento del conductor y la línea central del eje trasero. Tanto este chasis como el de 190" de distancia entre los ejes, llevan tres articulaciones universales metálicas Cleveland No. 585, incluyendo un soporte de centración automática en la articulación central.

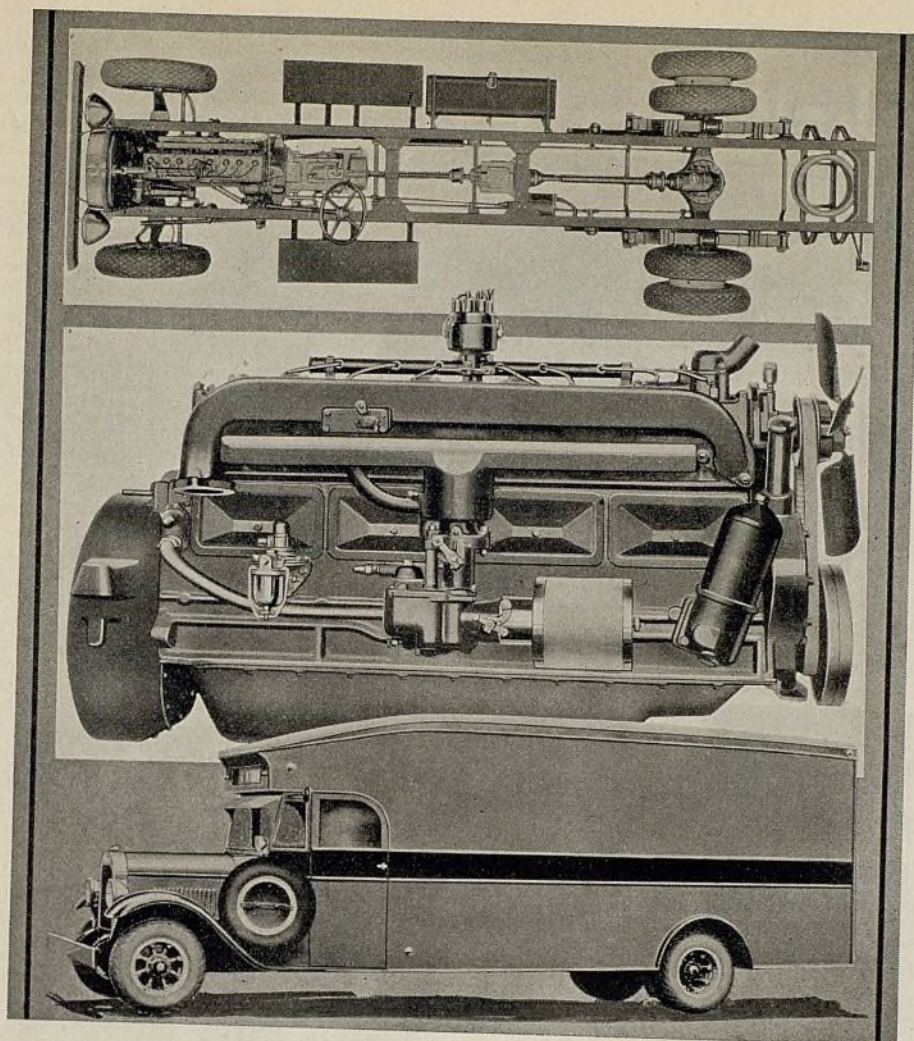
Los Camiones Stewart de 8 Cilindros

LA Stewart Motor Corp. de Buffalo, N. Y., ha introducido un nuevo chasis de ocho cilindros, con capacidad para tres toneladas, destinado especialmente a transporte rápido a larga distancia.

Está provisto de un motor Lycoming A.E. de ocho cilindros en línea, con válvulas en un solo lado, cuyo diámetro

interior de cilindro es de 3¾" (95,2 mm.) y carrera de émbolo, de 4¾" (120,7 mm.). Desarrolla 120 caballos de fuerza, y la cilindrada es de 420 pulgadas cúbicas, es decir, cerca de 7 litros. Este tipo de motor desarrolla su mayor esfuerzo de rotación en las velocidades inferiores y por esta razón su funcionamiento a altas velocidades es

EL AUTOMÓVIL AMERICANO



Chasis, grupo motor y típico modelo de camión Stewart de 8 cilindros

de primer orden. Tiene suspensión por tres puntos amortiguados en caucho. El cigüeñal va provisto de un amortiguador de vibraciones torsionales. La lubricación es por alimentación mecánica.

El radiador lleva un casco de aluminio fundido de acabado lustroso y es del tipo de tubería vertical. El encendido es por acumulador. El distribuidor es semiautomático. El motor de arranque y otros grupos eléctricos son de marca Delco-Remy. El carburador Stromberg está provisto de depurador de aire.

El embrague es de marca Brown-Lipe y de tipo de disco múltiple. Hay dos cambios de marcha combinados, que ofrecen agrupados doce velocidades adelante y tres grados de marcha atrás. Al motor se halla unido un cambio de marcha de cuatro velocidades, e instalado al centro del chasis hay un cambio de marcha auxiliar de tres velocidades adelante. Ambos grupos tienen engranajes de acero al níquel endurecidos y llevan abertura para tomador de fuerza de acuerdo con las especificaciones de la S.A.E.

El eje delantero de tipo invertido según el principio Elliott va provisto de

cojinetes Timken para las ruedas y cojinetes de bolas de empujes para los pivotes de dirección.

El eje trasero es un modelo Timken enteramente flotante con propulsión mediante engranajes de doble reducción. Se da elección a propulsión por tornillo sin fin. El soporte del mecanismo de doble reducción es intercambiable con el soporte del tornillo sin fin en este eje.

Los frenos de pie, que actúan en las cuatro ruedas, son de tipo Bendix Duo Servo. Funcionan mecánicamente mediante un amplificador B-K. Los delanteros actúan por cables y los traseros mediante varillaje. Los frenos delanteros van en tambores de 16 x 2½ pulgadas y los traseros, en tambores de 17¼ x 4. El freno accionado por palanca es de contracción y funciona sobre un tambor de 5 x 11 pulgadas dispuesto atrás del árbol transmisor.

En las ruedas traseras dobles se emplean balones de 9 x 20 pulgadas. Las ruedas son de acero fundido con rayos huecos. El chasis admite cajas de 11 a 18 pies de longitud. La distancia entre los ejes es normalmente de 170 pulgadas (4,25 m.) pero hay elección a otras, mediante pago adicional.

Aumenta la Exportación de Productos para Automóviles

WASHINGTON, D. C.—Según el informe mensual de la Oficina de Comercio Interior y Exterior, no sólo se ha detenido la marcha descendente de embarques de exportación de productos de la industria automotriz, sino que se manifiesta una marcada tendencia de aumento, de acuerdo con las estadísticas. En el primer trimestre de 1931 se notó un aumento de embarques de artículos de varias clasificaciones, lo cual probablemente es un reflejo de que los agentes de automóviles en el extranjero han reducido sus existencias y se ven obligados a reanudar sus pedidos.

La exportación de automóviles de pasajeros durante el primer trimestre fué de 30.168 vehículos, comparada con 23.329 en el cuarto trimestre de 1930 y 24.975 durante el tercer trimestre. Los embarques de camiones mejoraron también, aunque no tan marcadamente. Los embarques durante el primer trimestre fueron 15.140 camiones, comparado con 15.133 y 14.475 durante el cuarto y el tercer trimestre de 1930. Estos embarques comprenden vehículos completos únicamente, sin tomar en cuenta los embarques de partes para el montaje de automóviles en las fábricas del exterior, los cuales fueron numerosos. Tampoco se incluyen los embarques desde las fábricas canadienses.

Se han notado también aumentos de exportación en otras clasificaciones de productos de la industria, como sigue:

	Primer Trimestre 1931	Cuarto Trimestre 1930	Tercer Trimestre 1930
Amortiguadores...	77,565	28,055	19,579
Parachoques	6,126	2,387	1,039
Bocinas	29,360	19,604	20,990
Bujías de Encendido	1,652,171	1,400,411	1,162,070
Bombas de gasolina y aceite...	11,352	7,419	12,190
Equipo para el servicio ole neumáticos	\$117,397	\$95,652	\$111,014
Equipo para servicio	\$570,660	\$464,656	\$763,834

Progresan las Ventas de Automóviles

DETROIT—Al final del primer trimestre de 1931, las ventas de automóviles en los Estados Unidos fueron 74,1% normales. Durante los cinco meses anteriores, mostraron un continuo progreso. Estos datos se deben a John W. Scoville, jefe de la sección estadística de la Chrysler Corporation de esta ciudad, y se basan sobre las matrículas nacionales. El Sr. Scoville muestra que el punto más bajo fué noviembre de 1930, cuando las ventas fueron 47% de lo normal. Diciembre llegó a 68%, enero a 68,2, febrero a 72,6 y marzo a 74,1%.

"Durante cinco meses," dice el Sr. Scoville, "las ventas han venido aproximándose a las cifras normales."

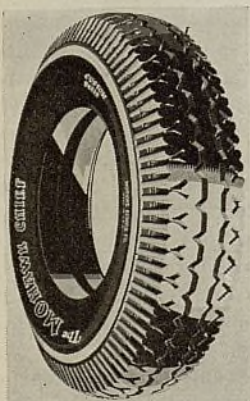
Junio, 1931

Accesorios y Repuestos



Almohadillas de Pedal

ESTAS almohadillas ayudan a la comodidad de conducción. Al igual que las quijadas de un tornillo de banco, estas almohadillas se fijan a los pedales del embrague y freno formando un cierre permanente. Se hacen de la mejor calidad de caucho; son gruesas y resistentes. Precio de lista por juego, \$1.25.—American Automatic Devices Co., Chicago, Ill.



Neumático Mohawk

BAJO el nombre de "Chief" se fabrica regularmente este neumático en el que se incorpora gran precisión de mano de obra y equilibrio de materiales. Su fuerte construcción es de primera consideración, y al mismo tiempo es de aspecto extraordinariamente atractivo, con sus paredes laterales completamente blancas o negras.—Mohawk Rubber Co., Akron, Ohio.

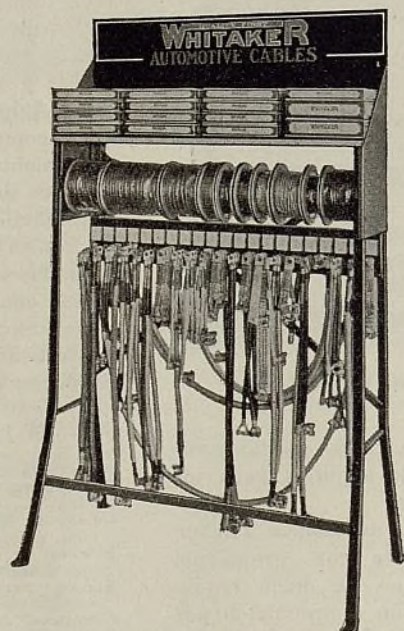
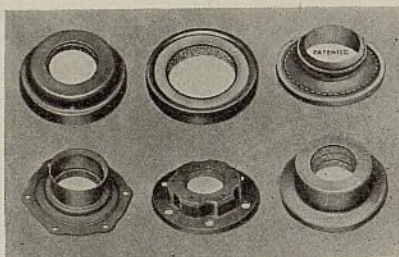


Acondicionador de Aire Andrews

EL acondicionador de aire Andrews, o separador, sirve para de mantener libre de aceite, agua y sedimentos, el aire usado en una herramienta neumática. Precio de lista, \$5.75.—Andrews & Co., Cleveland, Ohio.

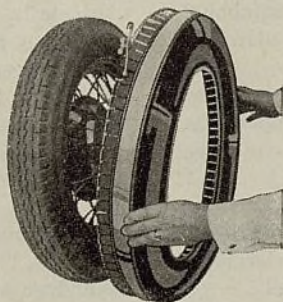
Retenciones de Aceite y Grasa

LA National Motor Bearing Co., Inc., San Francisco, California, produce ahora un surtido de retenciones de aceite y grasa para reemplazo en ruedas traseras, ejes traseros, ruedas delanteras y árboles de piñón. Consisten de seis tipos y 49 números, todos duplicados de equipo normal de fábrica.



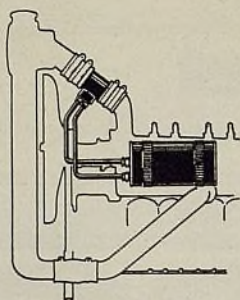
Surtido de Cables

UN surtido completo y práctico de cables de venta rápida para acumuladores, juegos de cable de encendido, y cable en carretes para la industria automotriz. Comprende 90 cables de acumulador para 23 modelos de automóviles de las marcas más populares; 15 juegos especiales para encendido en general en todos los vehículos; y 1000 pies de cables surtidos para la industria de automóviles (en 10 carretes). La combinación para la exhibición de los mismos se ofrece gratis. Precio de lista, \$172.02.—Whitaker Battery Supply Co., Inc., North Kansas City, Mo.



Funda Metálica de Neumáticos

CONSTRUIDA completamente de metal de una sola pieza, fuerte y de peso liviano. Se coloca y se quita con gran facilidad. Ajustable para acomodarse tanto a neumáticos usados como a neumáticos nuevos. Se tiene disponible en acabado de cromo, combinaciones de negro y cromo o en colores para coordinar con el color de la carrocería. La compañía también anuncia una protección "Dura-Guard" hecha de acero de resorte enchapado de cromo para fijar en los parachoques traseros y proteger la funda metálica sobre el neumático de repuesto montado detrás del vehículo.—Dura Products Mfg. Co., Canton, Ohio.

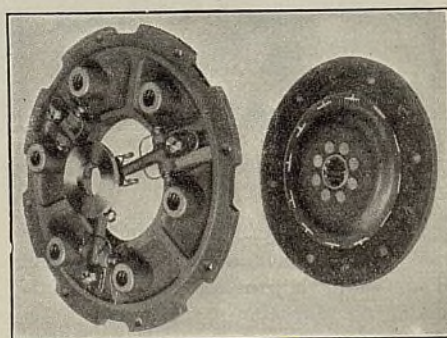
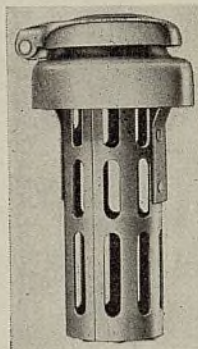


Filtro de Agua

PARA quitar herrumbre y sedimento del agua que se usa en el sistema de enfriamiento. El agua se hace pasar por el obturador de sedimento en el que hay cuatro elementos principales de filtración, pero no hay piezas de movimiento. Aun cuando solamente una pequeña parte de la cantidad total de agua se filtra de una vez, en unas pocas millas de recorrido se limpia casi todo el suministro de agua.—Automotive Accessories Co., General Motors Bldg., Detroit, Mich.

Tapa de Depósito de Gasolina

PROYECTADA para evitar el robo de gasolina por el procedimiento de sifón, así como también la pérdida de la misma tapa. Esta tapa denominada "Safe-T-Lock," cierra automáticamente. Su aspecto es atractivo por el acabado de enchape de cromo. No se necesitan herramientas para su instalación, la cual se hace sencillamente en un momento.—Taylor Detroit Mfg. Co., Inc., Stephenson Bldg., Detroit, Mich.



Embrague de Repuesto

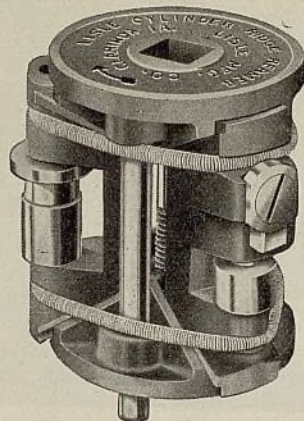
EMBRAGUE de repuesto Modelo 10R para Chevrolet de seis cilindros. La cubierta es resistente para evitar la combadura, y la placa de presión se construye también para que ofrezca la mayor resistencia al desgaste más severo y altas temperaturas. Ambas superficies están en contacto completo durante el período de embrague.—Borg & Beck Co., Chicago, Ill.



Lamparita Intermitente

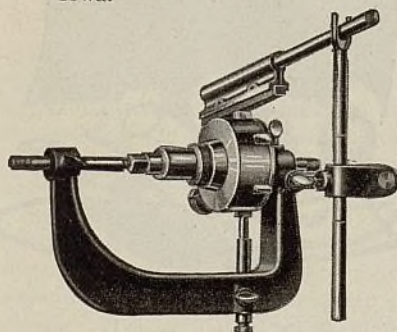
ESTA lamparita reemplaza el interruptor actual de luz de estacionamiento, pero no hay necesidad de reemplazar la misma luz. Un contacto intermitente hace que la luz se encienda y se apague. Se monta debajo del automóvil en un punto lo más aproximado posible al pedal del freno de pie. Precio de lista \$2.—Mitchell Specialty Co., Philadelphia, Pa.

Equipo para Talleres



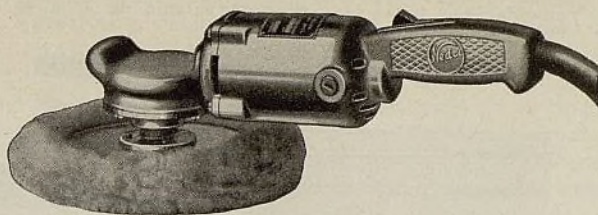
Escariador de Borde de Cilindro

EL escariador Lisle Universal, proyectado para escariar el borde metálico no gastado arriba del agujero del cilindro, tiene un alcance de 2 11/16 a 4 1/4 pulgadas y puede utilizarse en casi todas las marcas de automóviles de pasajeros. Se trabaja a mano con una llave en T y corta en alineación exacta con la pared del cilindro. Funciona bajo el principio de extensión de resorte aplicado a tres quijadas ajustables. Modelo especial para automóviles Ford.—Lisle Mfg. Co., Clarinda, Iowa.



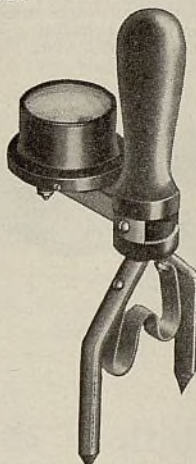
Afilador de Cortadores Storm

PROYECTADO para afilar las hojas de cortadoras Storm, se suministra equipado con husillo micrométrico, el cual comprueba la longitud de los cortadores desde el centro, sin necesidad de quitar la rueda dentada de su habilitación. Una vez afilada la hoja en longitud uniforme, la rueda dentada se convierte realmente en una herramienta fresadora y sólida.—Storm Mfg. Co., Inc., Minneapolis, Minn. Depto. de Exportación, 30 Water Street, Nueva York.



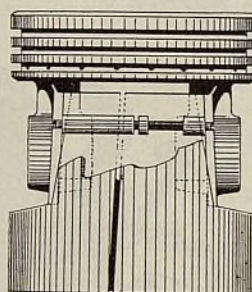
Pulidora Eléctrica

ESTA pulidora eléctrica Nedco, portátil, de baja velocidad, peso liviano y pequeño tamaño, puede usarse en cualquier parte del automóvil. La forma exclusiva de su construcción hace que el operador la pueda manejar con gran sencillez bajo un gobierno fácil y positivo. Precio de lista, con dos ruedas de lana de oveja para pulir, almohadilla flexible de fieltro y 25 pies de cordón, \$60.—Distribuida por Stevens Walden, Inc., Worcester, Mass.



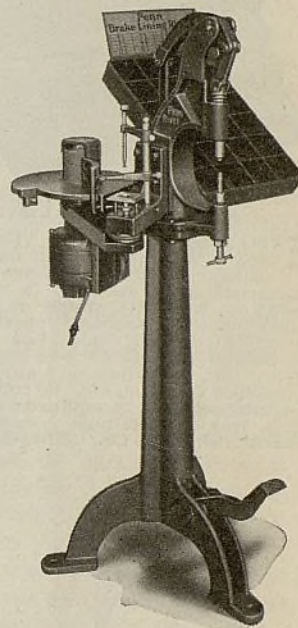
Ensayador de Elementos

PERMITE al que lo usa investigar rápidamente las condiciones de un acumulador. El Modelo E-51 se ofrece al precio de lista de \$6.—Allen Electric & Equipment Co., Kalamazoo, Mich.



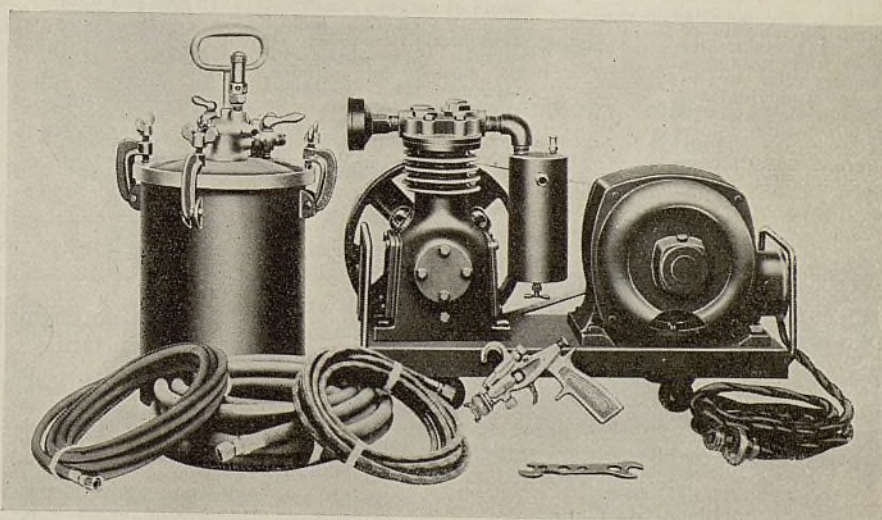
Extensor de Embolo

IDEADO para evitar sacudidas al émbolo y eliminar el juego excesivo del cuerpo del émbolo. En las cabezas de los soportes del émbolo hay perforados agujeros a los cuales se acoplan los extremos de las clavijas del extensor. Pueden cortarse tornillos para acomodarse a cualquier tamaño de émbolo. Precio de lista \$1,25.—Ross Piston Expander Corp., Lansing, Mich.



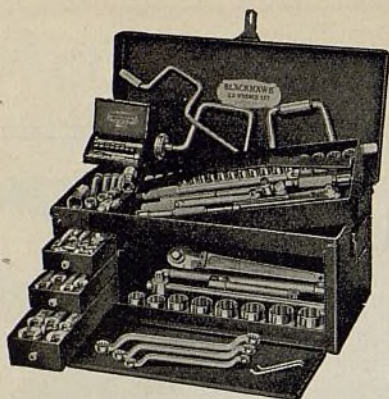
Forradora de Freno

UNA máquina que desempeña tres funciones, la de una prensa fijadora, taladro de embutir, y esmeriladora. Provisión de un pedestal de trípode de hierro fundido y fuerte. Acción superior de unión de rótula. El forro se sujeta fijo sobre el yunque. Ofrece una presión de 3000 libras. Propulsión por correa con tensor automático. Calibre ajustable para forros interiores o exteriores. Provisión con gabinete de remaches. Precio de lista completa con herramientas, \$99.—Penn Rivet Corp., Philadelphia, Pa., Depto. de Exportación, 280 Broadway, Nueva York.



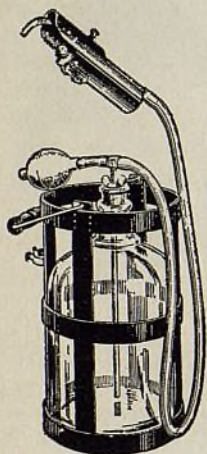
Pulverizador de Pintura

DE funcionamiento eléctrico y especialmente proyectado para ser manejado por un solo trabajador, el Modelo NK-606, es de peso liviano y construcción duradera. Consiste de equipo de motor de compresión de 1/2 hp. montado sobre una base, una pistola de pulverización por presión con llave, un tanque de 2 galones, 20 pies de manguera para aire y conexiones, 12 pies de manguera con cubierta de trencilla y conexiones, y 12 pies de longitud de manguera de fluido y conexiones. Precio de lista completo \$166,80.—DeVilbiss Co., Toledo, Ohio.



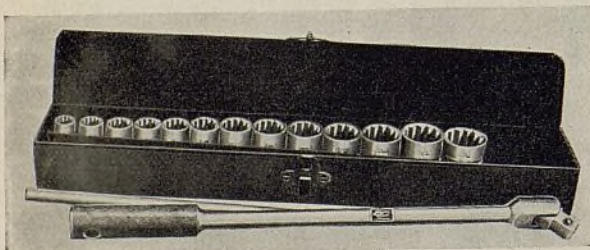
Nuevo Juego de Llaves

ESTE juego conocido por "Big Chief" No. 87WD, incluye 87 llaves con enchape de cromo. Entre sus características se destacan la construcción de acero al cromo y vanadio, cubo doble hexagonal, provisión de cierre Blackhawk, etc. Los tamaños se han proyectado para el mayor número de trabajos en automóviles, camiones, omnibus, etc. Se comprenden en una caja fuerte equipada con bandeja, tres cajones, tapa y cerradura.—Blackhawk Mfg. Co., Milwaukee, Wis.



Llenador de Acumulador

EL grupo Lite-Way para llenar acumuladores provee un cómodo recipiente para agua destilada y una luz en el extremo del tubo para insertar en el acumulador. La presión del agua se aplica por medio de una perilla de caucho.—Pines Winterfront Co., Chicago, Ill.

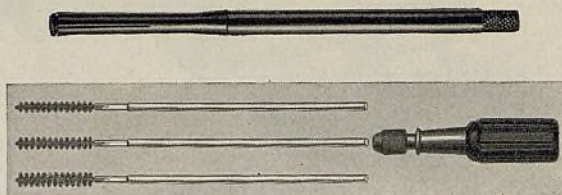


Llaves de Cubo

ADECUADO para trabajos en puntos encerrados, este juego de llaves de acero al cromo y vanadio (No. A-2) contiene 12 cubos de pared recta doble hexagonal para usar donde los cubos normales no pueden emplearse. Variación de abertura de 7/16 de pulgada a 1 pulgada. El juego contiene también mango de gozne de tipo giratorio para usar en posición decentrada y en T. Precio de lista, caja de cartón) \$13.50; en caja de metal, \$15.—Bonney Forge & Tool Works, Allentown, Pa.

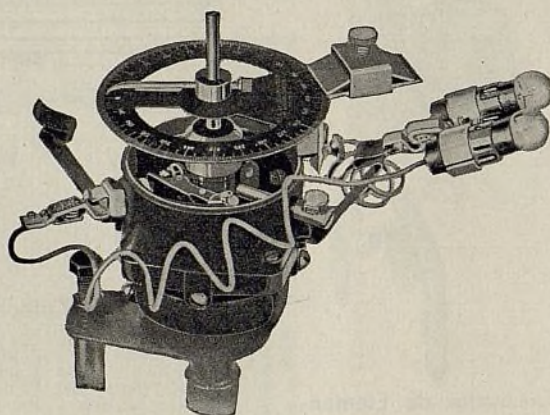
Guía de Extensión

LA Stevens Walden Inc., Worcester, Mass., anuncia un nuevo surtido de cepillos de alambre de propulsión eléctrica, y a mano, para limpiar el carbón, etc. También se incluye un juego de cepillos para válvulas con mango desmontable para facilitar la limpieza de las guías. Esta compañía anuncia también un nuevo tipo de gafa con 1/4 de pulgada de extensión, adecuada para amoldarse a todas las guías de válvula de 1/8 a 3/8 de pulgada inclusive.



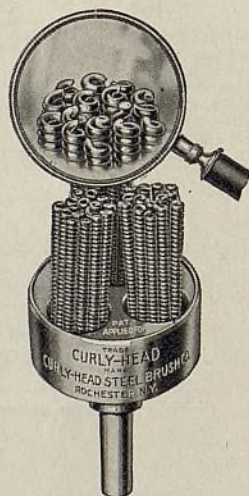
Herramientas para Encendido

EL sincronizador Rex, que ilustramos aquí, sincroniza cualquier motor sin tener que quitar el distribuidor del vehículo. Precio de lista \$10. El ensayador Rex de compresión de encendido permite al que lo usa reemplazar con unidades normales conocidas cada parte del sistema de encendido; bodina, condensador, distribuidor, alambre, sin necesidad de quitarla del automóvil. El ensayo se hace bajo las compresiones actuales del motor. Precio de lista \$36.50.—R. J. Cook Co., 264 Central Ave., Newark, N. J.



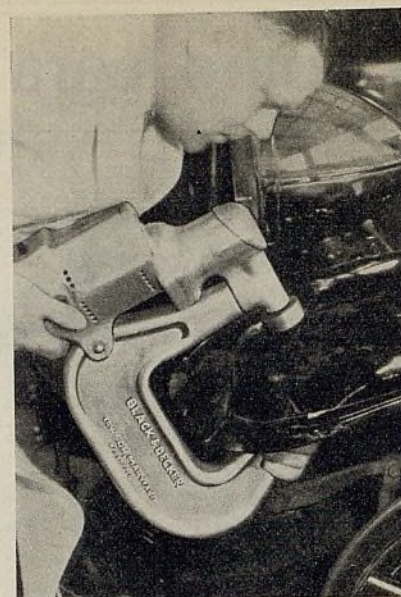
Cepillo para Limpieza de Carbón

EN este cepillo se usan grupos de cerdas rizadas. Cada grupo flota libremente distribuyendo su acción. Una tensión poderosa de resorte impide que las cerdas se enreden. Limpia perfectamente el carbón, penetrando en los rincones menos accesibles, cavidades de válvula y alrededor de los pernos del cilindro, dejando las superficies completamente lisas. Se acomoda a cualquier tamaño eléctrico portátil de tipo normal. Precio de lista \$3.—Curly-Head Steel Brush Co., Rochester, N. Y.



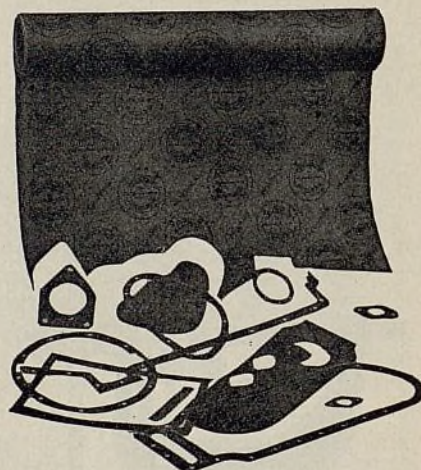
Pistola de Engrase Portátil

UNA nueva unidad neumática portátil de alta presión Modelo PG, la cual se acopla a cualquier línea que emplee tanque de depósito de aire como fuerza motriz. Esta pistola proporciona grasa a los engrasadores a una presión 52 veces la presión del tanque. Capacidad del tanque 35 libras. Entre sus características se incluye la portabilidad, la facilidad de quitar el pitón de grasa, etc.—U. S. Air Compressor Co., Cleveland, Ohio.



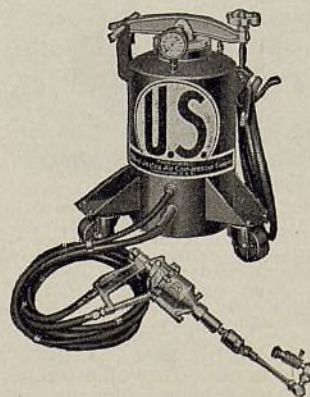
Enderezador de Guardabarros

SE dice que con esta herramienta cualquier guardabarros abollado y deteriorado puede repararse casi hasta ponerlo en su condición original. También pueden repararse bordes, pestañas, curvas, etc. De funcionamiento eléctrico.—Black & Decker Mfg. Co., Towson, Md.



Empaquetaduras Cortadas y en Láminas

LA Vellumoid Co., Worcester, Mass., anuncia las empaquetaduras Vellumoid cortadas y en láminas para conexiones de aceite, gasolina y agua. Es de gran duración y no se deteriora cuando se tiene en existencia o en uso. Se corta rápidamente al tamaño requerido. No se necesita usar goma laca.



EL AUTOMÓVIL AMERICANO

Se Considera la Cuestión de Tarifas

WASHINGTON, D. C., E. U. A.— Los asuntos relacionados con la cuestión de tarifas contra los automóviles norteamericanos fueron motivo de discusión en las conferencias que se entablaron aquí el 4 y el 5 de mayo entre el Presidente Hoover, autoridades del Departamento de Estado y comercio y directores de la National Automobile Chamber of Commerce. En favor de la industria de automóviles, Roy D. Chapin, presidente de la junta de directores de la Hudson Motor Car Co., presentó informes al Presidente Hoover en nombre de la Cámara.

"En varios mercados se ha acudido a prácticas que redundan en contra de nuestra producción," manifestó el Sr. Chapin. "Los sistemas de cuotas han sido injustos. En todas partes, los impuestos internos establecen graves inconvenientes, y las restricciones de ingeniería, tales como la proporción de compresión, cilindrada y otros motivos por el estilo, se han empleado, más que por otra cosa, con el propósito específico de denegar la justa competencia."

A las reuniones de Washington asistieron, además del Sr. Chapin, Alva Macauley, presidente de la Cámara y

también de la Packard Motor Car Co.; A. R. Erskine, presidente de la Studebaker Corp.; Robert C. Graham, vicepresidente de la Graham-Paige Motors Corp.; Charles D. Hastings, presidente de la junta de directores de la Hupp Motor Car Co.; W. E. Metzger, vicepresidente de la Federal Motor Truck Co.; Alfred H. Swayne, vicepresidente de la General Motors Corp.; L. A. Miller, presidente de la Willys-Overland Co.; Robert W. Woodruff, presidente de la junta directiva de la White Motor Co.; y Alfred Reeves y Pyke Johnson, de la Cámara.

Se llama la atención particularmente hacia las leyes de tarifas bajo las cuales las tarifas norteamericanas pueden ser aumentadas hasta un 50 por ciento (o en ciertos casos declarar un embargo), por decreto especial, contra los productos procedentes de países que traten de eliminar los productos norteamericanos. Hasta la fecha no se ha hecho necesario recurrir a estas medidas de prevención contra ninguna parte de la importación anual norteamericana, de casi \$4.000.000.000, proveniente de todas partes del mundo.

Para Aumentar las Ganancias

(Continuación de la página 20)

métodos anticuados. Es absolutamente necesario atenerse a los métodos más adelantados, que son los únicos que brindan la promesa de surgir victoriosos en esta contienda comercial. Es necesario dar excelente servicio a un precio mínimo. Y precio mínimo no quiere decir que el comerciante se vea obligado a sacrificar sus legítimas ganancias. Recordemos que el cliente está siempre dispuesto a pagar un precio racional por el buen servicio que se le rinda.

Afortunadamente, el comercio de automóviles y sus anexos puede atenerse a los treinta años de experiencia de la industria automotriz, como guía cierto y seguro en todo lo tocante a conservación mecánica. Los automóviles en todas partes del mundo han recorrido billones de kilómetros y durante su servicio activo han quedado expuestos a cuanta irregularidad mecánica pueda imaginarse. Esta experiencia práctica ha habilitado a la industria para desarrollar y perfeccionar los elementos mecánicos necesarios a la buena conservación de los vehículos. Hay actualmente herramientas, máquinas y equipos especiales para resolver con facilidad todos los problemas de servicio. El mundo tiene actualmente más de 35

millones de vehículos automóviles en circulación activa y por esta razón, todo lo que se relaciona con la conservación mecánica, es cosa ya establecida y extenta de esfuerzos experimentales. La demanda de elementos de taller ha, por lo tanto, crecido de una manera admirable. El progreso de esta rama de la industria ha permitido a los fabricantes del ramo el construir herramientas, máquinas y otros equipos especiales, en grande escala, con la consiguiente ventaja de superior calidad y económico precio. El fabricante no puede producir en grande escala un producto de inferior calidad. En las cosas de pacotilla no hay ganancias ni ventajas para nadie. Para conservar su producción en grande escala, el fabricante depende de superior calidad a precio moderado.

A nuestro inmediato alcance tenemos hoy día, herramientas, máquinas, equipos especiales, repuestos y accesorios, todos de fina calidad y a precios moderados, todos de marcas acreditadas y todos contruidos por fábricas de establecida responsabilidad y estabilidad, que nos permiten prepararnos en debida forma para enfrentar la demanda de servicio de conservación mecánica en todas partes del mundo. Y todos estos elementos se basan en más de treinta

años de experiencia práctica por parte de la gran industria automotriz norteamericana.

El Overseas Automotive Club, en la firme convicción de que el comercio de automóviles y sus anexos está ya enfrentando o muy próximo a enfrentar una demanda extraordinaria de conservación mecánica ruega encarecidamente a todos los comerciantes del ramo se sirvan prepararse para satisfacer cumplidamente los requisitos de los dueños de automóviles en sus respectivos mercados, utilizando para ello los elementos y los métodos más adelantados de la industria, que son los únicos medios modernos para aumentar las ganancias propias y satisfacer a la clientela.

Dos Modelos Federal Reducidos

DETROIT—M. L. Pilcher, presidente de la Federal Motor Truck Co., de Detroit, anuncia una apreciable reducción en el precio de dos de los modelos más populares de camiones Federal. Los nuevos precios de lista ahora en efecto son: \$795 por el modelo D de cuatro cilindros y chasis de 1½ toneladas, y \$895 por el modelo E6 de cuatro cilindros y chasis de 1½ toneladas. Los precios anteriores de lista eran \$830 y \$1.090 respectivamente.

Robins Exportador de la Sterling

DETROIT—La H. M. Robins Co., casa exportadora de Detroit, ha sido elegida como el departamento de exportación de la Sterling Manufacturing Company, de Cleveland. Los productos de la compañía Sterling, manufacturados bajo la dirección de W. M. Scott, no son nuevos en los mercados extranjeros. Por muchos años la Sterling ha venido fabricando especialidades eléctricas y para automóviles. El radio Sterling es uno de sus productos principales.

Simmons Compra la Beckley-Ralston

CLEVELAND, OHIO—Todo el negocio de piezas de repuesto de la Beckley-Ralston Co., Chicago, ha sido adquirido por la Simmons Mfg. Co. de esta ciudad, de acuerdo con lo anunciado por Gordon Groth, gerente de ventas de la Simmons. El negocio de exportación de la Beckley-Ralston, según manifiesta el Sr. Groth, sube a un volumen considerable.

Nuevo Sedán Essex

DETROIT—La Hudson Motor Car Co. ha anunciado la adición de un nuevo sedán Essex de tres ventanas, cuyo precio de lista es \$735. Este modelo tiene ajustable tanto el asiento delantero como el asiento trasero.

Aumenta la Producción

NUEVA YORK—Durante abril de 1931 se registraron otros aumentos importantes por la industria automotriz, y la producción fué de 348.909 automóviles y camiones. Esta fué la mayor producción de los últimos diez meses y representa un aumento de 21 por ciento sobre el mes de marzo. La producción de todas las compañías fué aproximadamente 1.046.399 vehículos durante los primeros cuatro meses de este año. El registro mensual ha sido:

		Automóviles
Abril,	1931.....	348.909
Marzo,	1931.....	286.883
Febrero,	1931.....	229.768
Enero,	1931.....	178.399
Diciembre,	1930.....	161.223
Noviembre,	1930.....	141.159
Octubre,	1930.....	158.942
Septiembre,	1930.....	228.606
Agosto,	1930.....	234.160
Julio,	1930.....	275.271
Junio,	1930.....	349.596
Mayo,	1930.....	444.699
Abril,	1930.....	468.281
Marzo,	1930.....	417.114
Febrero,	1930.....	345.955
Enero,	1930.....	283.606
Diciembre,	1929.....	125.499
Noviembre,	1929.....
Octubre,	1929.....

La producción de abril ha sido excedida desde la última parte de 1929 solamente por tres meses, y se mantuvo dentro de un 25 por ciento de la de abril de 1930, cuando la producción iba por delante de las ventas.

En 1931 la producción se ha mantenido bastante a la par de los límites de venta al por menor y la demanda. Las existencias de los agentes han sido bastante reducidas en comparación con las del año pasado. Se ha notado una mejora muy marcada en el mercado de automóviles usados en los Estados Unidos, particularmente en los de categoría de precio bajo, y se dice que las existencias de los agentes, en lo que se refiere a vehículos usados, se mantiene enteramente dentro de lo normal.

La producción en el mes próximo pasado excedió aproximadamente en 30.000 vehículos de lo que generalmente se esperaba, debido principalmente al incremento de actividades de varios importantes fabricantes. Los fabricantes no han alterado su previo anuncio sobre la práctica de mantener la producción de acuerdo con la demanda de los agentes y, por consiguiente, no puede anticiparse cual sea la producción de mayo. Sin embargo, todas las compañías penetraron en el mes de mayo bajo el mismo tipo de producción que en abril, o mayor.

La producción del Chevrolet fué de 106.096 automóviles y camiones en abril, de acuerdo con lo manifestado por

W. S. Knudsen, presidente y gerente general, quien informa que la producción final fué de 10.000 vehículos más de los que se tenían proyectados. La producción de abril 1931 llegó hasta 4000 vehículos del total de abril de 1930, comparado con 79.603 vehículos construidos en marzo de 1931, y fué la primera vez en once meses que la producción ha excedido de 100.000 vehículos. La producción de mayo, según se reveló, podía por lo menos igualar la de abril y quizás excedería en varios miles de automóviles. En muchas sucursales de montaje fué necesario establecer la semana de seis días, y todas las fábricas trabajaron bajo un promedio normal de 5½ días semanales. El número de trabajadores aumentó en 1500 más durante abril, siendo las nóminas presentes de 35.000 trabajadores activos durante 50 horas por semana. Aunque algo por debajo del mismo período de 1930, se indicó que la perspectiva del negocio era excelente para superar la producción del año pasado durante los últimos meses de la primavera y verano. "Se ha mantenido una posición favorable en el mercado doméstico de automóviles, en el que durante los últimos cuatro meses, por los cuales se tienen disponibles las cifras de vehículos matriculados, los Chevrolet de seis cilindros han superado en número a otras marcas de automóviles de pasajeros," según se manifiesta en el informe.

La demanda de automóviles Nash aumentó 105 por ciento, de abril 1 a abril 30, basada en los pedidos de la fábrica, de acuerdo con lo anunciado por C. H. Bliss, vicepresidente. Los informes de venta recibidos de varias ciudades importantes norteamericanas muestran que en la semana que terminó el 2 de mayo de 1931 se entregaron 87 por ciento más automóviles Nash que en la semana correspondiente de 1930.

Los embarques de camiones Diamond T durante abril fueron los más importantes en once meses, manifestó C.

A. Tilt, presidente. Se obtuvo un aumento de 60 por ciento sobre el mes de marzo, cuando la compañía embarcaba sus nuevos modelos de precio módico y baja capacidad para hacerse cargo de la demanda más activa en evidencia. La organización de agentes de la compañía ha sido aumentada 15 por ciento desde que se introdujeron los nuevos modelos.

Los embarques de automóviles de pasajeros Studebaker con mecanismo de rueda libre, y los camiones recientemente introducidos, que se efectuaron durante el mes de abril a los distribuidores, en países fuera de los Estados Unidos, excedieron a los embarques por cualquier otro período de 30 días desde junio de 1929, según lo anunciado por Arvid L. Frank, gerente de ventas de la Studebaker Pierce-Arrow Export Corp. El aumento fué normal y anticipado por la corporación. Los embarques de la Studebaker han mostrado un aumento apreciable cada mes por los últimos seis meses, reflejándose el efecto de esta ganancia acumulativa en los registros del mes de abril, y se espera la continuación de esta mejora. Se considera que los aumentos se deben a los automóviles Studebaker con mecanismo de rueda libre, de ocho y seis cilindros, y por la creciente demanda de camiones Studebaker de 1½ y 2 toneladas. El Sr. Frank confía en que, con la demanda normal continua, los embarques alcanzarán y mantendrán un alto nivel. Las ventas de abril en los Estados Unidos se dice que son las más importantes que las de cualquier otro mes desde septiembre de 1929.

La venta al por menor de automóviles Dodge en los Estados Unidos, durante las tres primeras semanas de abril, aumentaron a 48,4 por ciento sobre el mismo período de marzo. La venta de camiones Standard y para servicio pesado mostró un aumento de 25 por ciento sobre las de marzo, y sobrepasaron el 12,4 por ciento de las efectuadas en las semanas correspondientes de 1930.

La Auburn - Cord, trabajando a plena capacidad en sus varias fábricas, embarcó 6003 automóviles en abril, estableciendo un nuevo record de producción. Durante los primeros cuatro meses de este año, los embarques de la Auburn - Cord ascendieron a 17.723 vehículos. Esto representa una cantidad de 4030 automóviles más que la producción de los doce meses de 1929. Se han agregado a la organización unos



600 agentes nuevos en lo que va de año, y según manifiesta la compañía el mes de mayo comenzó teniendo en manos el número mayor de pedidos por servir que se ha conocido en la historia de la compañía.

La producción Ford en abril alcanzó a 117.891 vehículos, en todas las fábricas, el mejor mes desde julio de 1930. El total de abril compara con 99.035 automóviles y camiones de marzo y 205.213 en abril de 1930. Durante cuatro meses de 1931 la producción ha sido de 357.217 vehículos, comparada con 628.885 el año anterior. Todos los meses del año actual se han obtenido aumentos constantes, con la producción de abril siendo más del doble de la de enero. Los totales de 1931 han sido, enero, 55.182; febrero, 85.109; marzo, 99.035; y abril, 117.891. Las cifras comparativas de 1930 son, enero, 100.927; febrero, 148.160; marzo, 174.585; y abril, 205.213. Los rumores que habían circulado en Nueva York de que las fábricas norteamericanas Ford cerrarían durante los meses de verano, fueron denegados por Edsel Ford, presidente. El modelo Ford No. 20.000.000 salió de la línea de montaje en Detroit el 14 de abril. La Ford está trabajando la venta de sus modelos de camiones, para los cuales últimamente ha desarrollado muchas carrocerías normales.

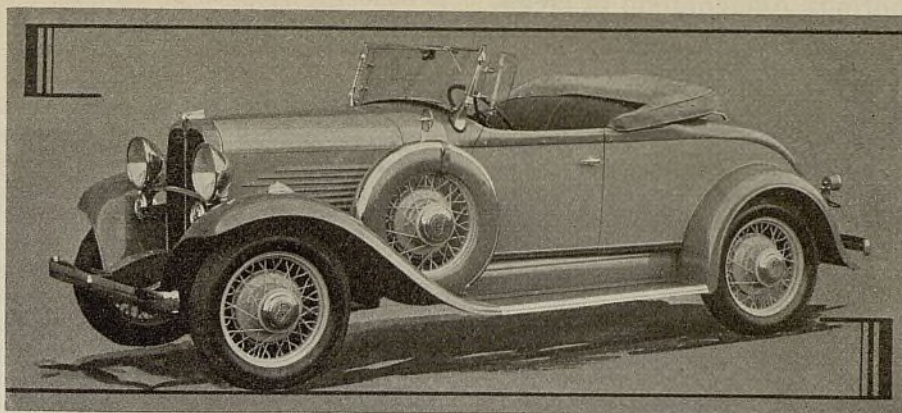
DeVaux, el nuevo automóvil de seis cilindros de la DeVaux-Hall Motors Corp., ha comenzado el montaje en Grand Rapids, Mich. a razón de 65 automóviles diarios, y, según se informa, probablemente en el mes de mayo se alcance a 100 vehículos diarios en la fábrica de Oakland, Cal. El vicepresidente Sr. Scott anunció que el mes de abril terminó con 12.500 pedidos en mano y 2500 agentes. Los embarques de la DeVaux durante el primer mes de operaciones fué de 1400 automóviles.

La Graham-Paige aumentó su programa de producción tres veces durante abril y fabricó 2554 vehículos. La producción el 1 de mayo era a razón de 180 automóviles diarios, y se esperaban hacer nuevos aumentos durante el mes. El informe de la compañía es al efecto de que tiene en sus archivos el número mayor de pedidos por servir en 1931. Se ha manifestado que las existencias de vehículos en poder de los agentes son 48 por ciento menores que las del mismo período el año pasado.

La producción y venta de automóviles Hupmobile en abril fué aproximadamente de 3000 vehículos. El total mostró una mejora considerable sobre los 2361 que se produjeron en marzo.

La producción del Buick fué de 13.931 automóviles durante el mes de abril. Esto significa un aumento de aproximadamente 33 por ciento sobre marzo, cuando la producción alcanzó a 10.550 vehículos.

Junio, 1931



Roadster Willys De Luxe de seis cilindros, recientemente introducido por la Willys-Overland. Su distancia entre los ejes es de 110 in. (2,75 m.). Su motor desarrolla 65 caballos de fuerza y 70 millas (112 km.) por hora. Un modelo cerrado, similar en características, al presente, se describe en este número

Las ventas de la Hudson-Essex aumentaron 40 por ciento en abril sobre las de marzo, y fué el mejor mes desde junio del año pasado, de acuerdo con lo manifestado por el Sr. McAneny, presidente.

La Oakland-Pontiac aumentó la producción y ventas en abril aproximadamente a 14.000 automóviles. La producción de marzo fué de 11.291 vehículos.

La producción del Cadillac-LaSalle tomó un incremento de aproximadamente 300 automóviles, a 2600 en abril.

Motores Continental; los fabricantes de los motores Continental informaron que el primero de mayo tenían el proyecto de una producción de motores bastante aproximada a la de mayo de 1930, y de acuerdo con esto, las indicaciones eran al efecto de que mayo de 1931 excedería a la producción de mayo de 1930.

El Servicio Shaler

NUEVA YORK—Con el objeto de colocar el servicio de reparación de cubiertas y cámaras de aire de neumáticos sobre una base más eficaz y digna de la confianza de los automovilistas, la Shaler Co., de Milwaukee, Wis., E. U. A. ha organizado una campaña que tiene por fin el inducir al comercio del ramo y a los dueños de automóviles a servirse de sus productos y métodos en lo concerniente a trabajos de este carácter. Las condiciones estipuladas para hacerse miembro de la organización fomentada por la casa Shaler son las siguientes:

1. Los comerciantes del ramo que reúnen las aptitudes necesarias para formar parte de la organización Shaler reciben de ésta un certificado que los autoriza para rendir el servicio de reparación uniformado de la Shaler.

2. La Shaler suministra al comerciante autorizado un letrado para anunciar su servicio al público que pasa al frente de su establecimiento.

3. El comerciante recibe de la Shaler tarjetas de reclamación en duplicado. Una tarjeta queda en manos del cliente y la otra en posesión del taller. En estas tarjetas se informa al cliente que él tiene derecho a recibir un servicio uniformado y garantizado.

4. El comerciante recibe también de la Shaler sellos de identificación, que aquel pega a cada trabajo que haya hecho.

La Shaler ofrece a los comerciantes del ramo un acuerdo uniforme y remunerativo para todos. Gracias a este arreglo, la competencia en precios bajos y reparaciones de dudosa calidad queda suprimida en beneficio de los talleres que siguen el método Shaler. Los automovilistas, al corriente del buen servicio de reparación de acuerdo con el método Shaler, tienen confianza en los establecimientos que lo ofrecen. Mediante el plan de la Shaler, todos los comerciantes quedan habilitados para dar un servicio de lo más eficaz y a un precio equitativo para el cliente y remunerativo para sus propios negocios.

Hudson Motor Car Co. ha pasado su informe de una ganancia neta de \$226.395, por el trimestre que terminó el 31 de marzo, después de considerar todos los gastos, lo cual equivale a 14 centavos por acción sobre un total de 1.595.660 acciones sin par. Esto se comprará con \$2.316.945, o \$1,45 por acción correspondiente al primer trimestre en 1930.

Los empleados de la AC Spark Plug Co. trabajan ahora todo el tiempo, nueve horas diarias por cinco días y medio a la semana, según se ha anunciado. De acuerdo con lo manifestado por Harlow H. Curtice, presidente y gerente general de la compañía, el retorno a las actividades completas de trabajo refleja el aumento de producción por parte de los manufactureros, a quienes la AC les suministra equipo, y de nuevos negocios adquiridos durante los últimos pocos meses.

Hudson Motor Car Co., durante el primer trimestre del presente año agregó a su organización un total de 523 nuevos agentes para los automóviles Hudson y Essex, de acuerdo con lo anunciado por Wm. J. McAneny, presidente y gerente general.

Continúa Aumentando el Negocio de la G. M. C.

NUEVA YORK—La venta de automóviles y camiones de la General Motors Corp. en abril de 1931, continuó el aumento del mes anterior y, de acuerdo con los registros de la corporación, fué la mayor desde agosto de 1929. El total de ventas durante abril en todas las partes del mundo aumentó a 154.252 vehículos. Este total excedió el del mismo período de 1930 que fué el mes más importante de ventas de dicho año.

Las ventas y embarques a todos los países, fuera de los Estados Unidos, también excedieron el negocio del mismo mes del año pasado y fueron las mejores desde el mes de octubre de 1929. La comparación de exportación y ventas del Canadá es como sigue:

	1931	1930
Enero	12.668	12.051
Febrero	15.603	15.292
Marzo	21.252	17.859
Abril	21.623	18.295
Cuatro meses...	71,146	63,497

Las ventas totales durante abril fueron 154.252 vehículos, incluyendo Chevrolet, Pontiac, Oldsmobile, Marquette, Oakland, Viking, Buick, LaSalle and Cadillac y vehículos comerciales (sin incluir las ventas de automóviles Opal en Alemania y Vauxhall de Inglaterra). Las ventas comparativas en abril de 1930 fueron 150.661 vehículos. Las entregas que se efectuaron a los clientes en abril dentro de los Estados Unidos fueron un 34 por ciento sobre las de marzo.

La información completa es como sigue:

	Estados Unidos				Canadá	
	Ventas a Clientes		Ventas a Agentes		Ventas a Agentes y Embarques al Extranjero	
	1931	1930	1931	1930	1931	1930
Enero	61.566	74.167	76.681	94.458	89.349	106.509
Febrero	68.976	88.742	80.373	110.904	96.003	126.196
Marzo	101.339	123.781	98.943	118.081	119.195	135.930
Abril	135.663	142.004	132.629	132.365	154.252	150.661

Ford Adopta una Escala General de Jornales

DETROIT—Se ha adelantado el plan propuesto por la Ford Motor Co. al efecto de pagar a sus empleados en todas las fábricas del mundo sobre una base de sueldos comparables a los que perciben los empleados aquí. El Comisario Steuart, de la sección de Estadísticas de la Oficina del Trabajo de los E.U.A., ha salido para Europa con el finde asistir a una conferencia que tiene lugar el 20 de mayo con estadísticos del gobierno de 12 países europeos, los cuales, bajo la dirección de la Oficina Internacional del Trabajo, ha estudiado el coste de vida en Manchester, Londres, Cork, París, Marsella, Berlín,

Frankfort, Amberes, Rotterdam, Helsingfors, Copenhague, Estocolmo, Trieste, Génova, Barcelona, Varsovia e Istanbul.

El plan de la Ford es pagar a los trabajadores una escala de jornales comparable a la norma de vida de los trabajadores en Detroit. Los trabajadores de la Ford han recibido un sueldo mínimo de \$7 diarios. Se preparará un presupuesto de familia comparable al del trabajador de Detroit por cada ciudad europea comprendida en este particular y se fijarán los jornales a fin de proporcionar un poder adquisitivo equivalente.

Durante todo este período de reajuste de los negocios, Ford ha sido una influencia poderosa para el mantenimiento de la escala de jornales. En sus propias fábricas no se han hecho reducciones, y de acuerdo con informes fidedignos que se tienen, él ha permanecido activo para evitar la reducción de sueldos por parte de las compañías que le suministran de materiales para sus fábricas. El Sr. Ford ha manifestado públicamente que las condiciones normales de vida deben mantenerse y que los jornales no deben ser reducidos.

Equipo Especial para el Hudson y el Essex

DETROIT—Empezando en mayo, la Hudson Motor Car Co. ofrece a elección un cambio de marcha con movimiento libre de ruedas para sus modelos Essex y Hudson, a un precio extra de \$35. El mecanismo de embrague corredizo va en una caja separada que se une por pernos a la parte trasera

del cambio de marcha. El mecanismo es del tipo de rodillo, muy similar al tipo introducido por la Warner Gear Company. El grupo funciona como todos los otros mecanismos de sus clase, y su instalación no presenta dificultades.

Se Reducen los Precios del Austin

NUEVA YORK—La American Austin Car Co. anuncia una reducción de precios que comprende el cupé comercial sobre la base de \$330 entregado en Butler, Pa. El cupé Standard \$395, el automóvil de reparto \$450, el cupé De Luxe \$525 y el cabriolé \$550.

La Argentina Emprende

(Continuación de la página 16)

por todas las secciones donde se necesitaban caminos.

Finalmente, un volumen acerca de la historia completa de la construcción de caminos en el Canadá, fué ampliamente distribuido. El Canadá es principalmente un país agrícola, cuyos problemas son muy similares a los de la Argentina. En este volumen se contienen estadísticas económicas, diagramas y otras ilustraciones, y fué eficazmente usado.

La Asociación continúa su campaña de publicaciones y se están preparando algunas nuevas. Estas se relacionan con la construcción y financiamiento, aplicando los últimos conocimientos que sobre la materia fueron adquiridos en la Sexto Congreso Internacional de Vialidad, que se celebró a últimos de 1930 en Washington, al cual asistió el Ingeniero valle, de la Asociación.

Graham en el Canadá

DETROIT—La Graham-Paige Motors Corp. ha adquirido un edificio en Walkerville, Ont., y producirá allí automóviles Graham de pasajeros tan pronto pueda instalarse la maquinaria y el equipo necesario. Arthur Kroeger, gerente director de la fábrica de Walkerville, manifiesta que se espera que la compañía produzca sus propias carrocerías en el Canadá. N. S. Reed será gerente de fábrica. El edificio tiene una altura de tres pisos y abarca un espacio algo mayor de 61.000 pies cuadrados.

Nuevo Sedán Essex de 7 Pasajeros

SE dice que el nuevo sedán Essex introducido recientemente por la Hudson Motor Car Co., es el vehículo de su tipo más económico que se haya ofrecido hasta ahora al mercado. El nuevo sedán de seis cilindros da completa comodidad a siete pasajeros. Su chasis tiene 119 pulgadas de distancia entre los ejes, es decir, es seis pulgadas más largo que el chasis normal de los otros modelos Essex. Su precio de lista, entrega en fábrica, es de \$895.

SPRINGFIELD, MASS.—La Indian Motorcycle Co. tiene en experimento un vehículo de tres ruedas para uso de los garajes, como vehículo de servicio. En él se lleva una caja de herramientas detrás del asiento del conductor.

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

El Censo Mundial del Automóvil

Bolivia—De acuerdo con el informe de la Oficina Nacional de Estadística Financiera al Cónsul Americano en La Paz, la matrícula de vehículos de 1931 comprende 2215 automóviles y 132 motocicletas. El informe muestra la siguiente distribución:

	Automóviles	Camiones	Omni-bus	Motocicletas	Total
Chuquisaca ...	110	74	4	31	219
La Paz	607	349	17	36	1.009
Cochabamba ..	134	67	56	15	272
Potosí	138	135	20	31	324
Ururó	125	158	21	16	320
Santa Cruz ...	66	26	11	..	103
Tarija	38	52	2	..	92
Beni	2	5	..	1	8
*Total, 1931..	1.220	866	129	132	2.347
Total, 1929..	1.150	980	54	149	2.333

*Algunas de las provincias del Departamento de La Paz, Potosí y Tarija no suministraron datos al tiempo de efectuar este cálculo, lo cual aumentará estos totales un 2,5 por ciento aproximadamente.

Brasil—Los informes recientes para 1931, comprendiendo dos secciones del Brasil, los cuales cambian en algo las cifras previamente publicadas, han sido recibidos. Lawrence P. Briggs, Consul Americano en Bahia, ha pasado el siguiente informe de matrícula de vehículos en 1931 en los estados de Bahia y Sergipe.

	Automóviles	Omni-bus	Camiones	Ambulancias	Motocicletas
Ciudad de Bahia	1.163	34	341	8	36
Interior de Bahia	711	11	328	2	22
Ciudad de Aracaju ...	163	37	25	..	6
Interior de Aracaju ...	187	..	29
Total	2.224	82	723	10	64

C. R. Cameron, Cónsul General Americano en Sao Paulo, manifiesta que la matrícula de vehículos para 1931 en los estados de São Paulo debe ser 39.000 automóviles, 650 ómnibus, 25.000 camiones y 475 motocicletas, un total de 65.125. El Sr. Cameron informa también que la Municipalidad de São Paulo, en enero de 1931, redujo considerablemente los impuestos sobre automóviles, imponiendo un impuesto sobre la gasolina de 100 reis por litro (como 3,75 centavos oro por galón). El nuevo impuesto (calculando los milreis a razón de 10 centavos americanos) son a saber:

Automóviles de Pasajeros	
Para alquilar.....	\$10,00
Automóviles privados	15,00
Remolques	
Neumáticos de aire.....	\$10,00
Neumáticos sólidos.....	30,00
Camiones	
Neumáticos de aire.....	\$8,00
Neumáticos sólidos.....	40,00
Ómnibus	
Primera y segunda clase.....	\$10,00
"Experimentales"	50,00

Junio, 1931

"La nueva ley introduce, con el impuesto por el uso de gasolina, el sistema de impuestos de 'pague-mientras-viaja', escribe el Sr. Cameron. Los impuestos fijos sobre los vehículos a motor con neumáticos de aire han sido reducidos, de modo que aquel que los usa ocasionalmente no tendrá que pagar un total menor de derechos todos los años a la municipalidad, pues, mediante el impuesto sobre la gasolina, el presupuesto para la conservación de calles y carreteras, hasta cierta extensión, recaerá sobre los que hacen un uso mayor de ellas."

México—El informe recibido del Consul Americano en Saltillo, Coahuila, con referencia a este distrito, indica que hay en circulación 638 automóviles, 94 camiones, 15 ómnibus y 13 motocicletas, como sigue:

	Automóviles	Camiones	Omni-bus	Total	Motocicletas
Arteaga	19	4	2	25	..
Castañón	6	9	1	16	..
General Cepeda ..	9	2	..	11	..
Ramos Arizpe	18	7	..	25	..
Saltillo	586	72	15	673	13
Total	638	94	18	750	13

Colombia—Los informes recibidos de Colombia comprenden Santa Marta y Cartagena. Para la ciudad de Cartagena se indican 648 automóviles, 126 ómnibus, 201 camiones y seis motocicletas. En otras secciones del distrito de Cartagena, exceptuando la ciudad, existen 35 automóviles, 15 ómnibus, 90 camiones y cuatro motocicletas.

El informe de Santa Marta muestra, para 1931, un total de 618 automóviles en las tres ciudades de mayor importancia y 50 vehículos adicionales en

otras secciones. Estas tres ciudades tienen:

	Automóviles	Camiones	Omni-bus	Motocicletas	Total
Santa Marta ..	339	76	10	10	435
Cienaga	80	20	3	..	103
Aracataca	10	3	1	..	14
Total	429	99	14	10	552

Nicaragua—Los avisos recibidos de Corinto a principios de 1931 calculan un total de 950 automóviles, 20 ómnibus, 200 camiones y 106 motocicletas. En 1930 se importaron 102 automóviles, 70 camiones y ómnibus, y una motocicleta, todos los cuales se opina que se tienen en uso.

Estados Unidos—De acuerdo con los datos recopilados por la Oficina de Carreteras Públicas del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Washington, D. C., la matrícula de vehículos, el 1 de enero de 1931, alcanzaba un total de 23.523.779 y 107.811 motocicletas. Los vehículos, además del número mencionado, que en los Estados Unidos están exentos de matrícula, eran 173.619 automóviles, camiones y ómnibus, y 2946 motocicletas. Los vehículos matriculados comprendían 26.523.779 automóviles, taxímetros y ómnibus, y 3.480.939 camiones y tractores. El estado de Nueva York marcha a la cabeza con 2.307.730 automóviles matriculados, siguiendo luego California con 2.041.356. Existen otros cinco estados—Illinois, Michigan, Ohio, Pennsylvania y Texas—cada uno de los cuales contaba con más de un millón de vehículos matriculados.

PERSONALES

Eduardo Dibos D., ex gerente del departamento de automóviles de la firma de Grahame Rowe & Co. de Lima, Perú, ha sido nombrado concesionario para el Perú de los neumáticos y otros productos de la firma Goodyear, según informes recibidos recientemente por esta revista. El Sr. Dibos es una de las personas más conocidas en el comercio de automóviles del Perú, pues además de haber estado a cargo de la venta de automóviles Hudson y Essex, camiones Republic, neumáticos Goodrich y otros productos, cuando fué el gerente del departamento de automóviles de la casa Grahame Rowe & Co., ha sido el presidente de la asociación de comerciantes de automóviles del Perú y últimamente, el delegado oficial del Gobierno Peruano al Sexto Congreso Internacional de Vialidad celebrado en Washington en 1930. El establecimiento propio del Sr. Dibos se halla en la Avenida Piérola 383-389, Lima.

Leslie S. Gillette ha sido nombrado gerente de anuncio de la U. S. Industrial Alcohol Co., y su subsidiaria la U. S. Industrial Chemical Co., Inc. También estará al frente del departamento de promoción de ventas del Pyro, el alcohol desnaturalizado, ampliamente usado como solución congelable para automóviles y otras muchas aplicaciones industriales. El Sr. Gillette fué en un tiempo miembro de la redacción de El Automóvil Americano.



Eduardo Dibos D.

Carl H. Bronson renunció a su puesto de gerente de anuncios de la DeSoto Motor Corp. y ha pasado a ocupar un puesto similar con la Graham Paige Motors Corp. El Sr. Bronson entró a prestar sus servicios con la organización DeSoto cuando C. W. Matheson era gerente de ventas de dicha compañía, y en su nuevo puesto se asociará de nuevo con el Sr. Matheson, quien recientemente fué nombrado gerente general de ventas de la Graham Paige.

C. H. Bliss ha sido elegido vicepresidente y director de ventas de la Nash Motors Co., según lo anunciado por C. W. Nash, presidente de la compañía.

PRECIOS y ESTILOS de CARROCERIA

AUTOMOVILES de PASAJEROS

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

PAS. CARROCERIA PRECIO

AUBURN

"8-98" (127 in.—3.17 m. W. B.)

Custom Line		
5-p	2-door Brougham	\$1,145
2-p	Coupe	1,195
5-p	Sedan	1,195
2-p	Cabriolet	1,245
5-p	Phaeton Sedan	1,345

Standard Line

5-p	2-door Brougham	\$945
5-p	Sedan	995
2-p	Coupe	995
2-p	Cabriolet	1,045
5-p	Phaeton Sedan	1,145

BUICK

"8-50" (114 in.—2.90 m. W. B.)

2-p	Business Coupe	\$1,025
5-p	Sedan 2 door	1,035
2-4-p	Sport Roadster	1,055
5-p	Touring	1,055
2-4-p	Sport Coupe	1,055
2-p	Conv't Coupe	1,095
5-p	Sedan 4 door	1,095

"8-60" (118 in.—3.00 m. W. B.)

2-p	Business Coupe	\$1,285
2-4-p	Sport Coupe	1,325
4-p	Sport Roadster	1,335
5-p	Touring	1,335
5-p	Sedan 4 door	1,355

"8-80" (124 in.—3.15 m. W. B.)

4-p	Coupe	\$1,535
5-p	Sedan 4-door	1,565

"8-90" (132 in.—3.35 m. W. B.)

4-p	Sport Roadster	\$1,610
7-p	Touring	1,620
4-p	Country Club Coupe	1,720
5-p	Coupe	1,765
4-p	Conv't Coupe	1,785
5-p	Sedan 4 door	1,785
7-p	Sedan	1,835
7-p	Limousine Sedan	2,035

CADILLAC

"355" V-S (134 in.—3.40 m. W. B.)

2-p	Coupe	\$2,695
5-p	Coupe	2,795
5-p	Sedan	2,795
5-p	Town Sedan	2,845
7-p	Sedan	2,945
7-p	Imperial Sedan	3,095

Fleetwood

4-4-p	Roadster	\$2,845
4-4-p	Convertible Coupe	2,945

PAS. CARROCERIA PRECIO

5-p	Phaeton	\$2,945
5-p	All Weather Phaeton	3,795
7-p	Touring	3,195
5-p	Collap. Cabriolet	7,500

"370" V-12 (140 and 143 in.—3.55 and 3.63 m. W. B.)

2-4-p	Roadster	\$3,945
5-p	Phaeton	4,045
5-p	All Weather Phaeton	4,895
2-p	Coupe	3,795
2-p	Conv't Coupe	4,045
5-p	Coupe	3,895
5-p	Town Sedan	3,945
5-p	Sedan	3,895
7-p	Sedan	4,195
7-p	Imperial	4,345
....	Touring	4,295
....	Transformable Town Cabriolet	8,880

"452" V-16 Standard Custom Models (148 in.—3.76 m. W. B.)

5-p	Town Cabriolet	\$8,750
7-p	Town Cabriolet	8,750
7-p	Town Cabriolet	8,750
4-p	Convertible Coupe	6,900
5-p	Phaeton	6,500
5-p	Town Brougham	9,200
5-p	Town Brougham	9,700
4-p	Coupe	6,850
7-p	Brougham	
5-p	Limousine	8,750
5-p	Imperial	7,300
5-p	Sedan	6,950
5-p	Imperial	
5-p	Cabriolet	7,350
5-p	Cabriolet Sedan	7,125
5-p	Club Sedan	6,950
7-p	Imperial Sedan	7,525
7-p	Sedan	7,225
2-p	Roadster	5,350
5-p	Town Cabriolet	6,525
7-p	Town Cabriolet	6,525
7-p	Town Cabriolet	6,525
5-p	Imperial	6,300
5-p	Sedan	5,950
5-p	Imperial	
5-p	Cabriolet	6,350
5-p	Sedan-Cabriolet	6,125
5-p	Club Sedan	5,950
7-p	Imperial Sedan	6,525
7-p	Sedan	6,225
5-p	All Weather Phaeton	5,750
5-p	Coupe	5,950
5-p	Limousine	
5-p	Brougham	6,525
4-p	Convertible Coupe	5,900
2-p	Coupe	5,800
5-p	All-Weather Phaeton	7,350

CHEVROLET

(109 in.—2.76 m. W. B.)

2-p	Sport Roadster	\$495
2-p	Roadster	475
5-p	Phaeton	510
5-p	Special Sedan	650
2-p	Coupe	535
5-p	Coach	545
5-p	Coupe 5 window	545
4-p	Sport Coupe	575
5-p	Standard Sedan	635
5-p	Landau Phaeton	650
4-p	Cabriolet	615
5-p	Coupe	595

CHRYSLER

"Six" (\$176 in.—4.47 m.)

2-4-p	Coupe (R-S)	\$885
2-4-p	Roadster	885
5-p	Phaeton	915
5-p	Sedan 4-door	895
....	Chassis	595

De Luxe "8" (\$186 in.—4.69 m.)

2-4-p	Conv't Roadster	\$1,545
2-4-p	Coupe	1,525
5-p	Sedan	1,565
5-p	Phaeton	1,970

"Imperial 8" (\$210 1/2 in.—5.35 m. W. B.)

5-p	Sedan	\$2,745
5-p	Close Coupled Sedan	2,845
7-p	Sedan	2,945
7-p	Sedan Limousine	3,145

"Custom"

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

PAS. CARROCERIA PRECIO

CORD—"Front Drive"		
5-p	Sedan	\$2,395
5-p	Brougham	2,395
5-p	Conv't Phaeton	
....	Sedan	2,595
2-4-p	Cabriolet	2,495

CUNNINGHAM (132 in.—3.35 m. W. B.)

....	Roadster	\$7,500
4-p	Touring	7,500
....	Special Sport Roadster	8,750
4-p	Special Speedster	8,750
2-p	Coupe	9,100
....	Chassis	5,950

(142 in.—3.60 m. W. B.)

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

DE SOTO

(169 in.—4.28 m.)

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

"8" (\$177 in.—4.50 m.)

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

DE VAUX

"6-75"

5-p	Phaeton	\$595
2-p	Std. Coupe	625
5-p	Std. Sedan	695
2-4-p	Custom Coupe	785
5-p	Custom Sedan	795

DODGE BROTHERS

"6" (\$176 13/32 in.—4.52 m.)

5-p	Sedan	\$845
2-4-p	Coupe (R-S)	835
2-p	Business Coupe	815
2-4-p	Roadster	825
5-p	Phaeton	865
....	Chassis	565

"8 in Line" (\$180 21/32 in.—4.58 m.)

5-p	Sedan	\$1,135
2-4-p	Coupe (R-S)	1,095
2-4-p	Roadster	1,095
5-p	Phaeton	1,155
....	Chassis	775

DUESENBERG

(142 1/2 in.—3.62 m. W. B.)

....	Chassis	\$9,500
------	---------	---------

(153 1/2 in.—3.91 m. W. B.)

....	Chassis	\$9,500
------	---------	---------

DU PONT

(125 in.—3.17 m. W. B.)

....	Chassis	\$4,000
------	---------	---------

(141 in.—3.59 m. W. B.)

....	Chassis	\$4,000
------	---------	---------

(146 1/2 in.—3.73 m. W. B.)

....	Chassis	\$5,000
------	---------	---------

DURANT

"4-07" (111 in.—2.82 m. W. B.)

5-p	Standard Touring	\$660
5-p	Touring DeLuxe	755
2-p	Standard Roadster	660
4-p	Standard Roadster, (R-S)	675
4-p	Roadster DeLuxe, (R-S)	755
2-p	Standard Coupe	660
4-p	Standard Coupe, (R-S)	675
4-p	Coupe DeLuxe, (R-S)	795
5-p	Standard Sedan	700
5-p	Sedan De Luxe	820
....	Chassis with cowl	550

"6-14" (111 in.—2.82 m. W. B.)

....	Standard Touring	\$745
....	Touring DeLuxe	865
....	Standard Roadster	720

PAS. CARROCERIA PRECIO

....	Standard Roadster, (R-S)	740
....	Roadster DeLuxe, (R-S)	850
....	Standard Coupe, (R-S)	720
....	Standard Coupe, (R-S)	740
....	Coupe DeLuxe, (R-S)	865
....	Standard Sedan	765
....	Standard DeLuxe	890
....	Chassis with Cowl	580

"6-18" (115 in.—2.92 m. W. B.)

....	Standard Touring	\$860
....	Touring DeLuxe	950
....	Roadster DeLuxe, (R-S)	935
....	Standard Coupe, (R-S)	875
....	Coupe DeLuxe, (R-S)	950
....	Standard Sedan	905
....	Sedan DeLuxe	975
....	Chassis with Cowl	665

ELCAR

"86" (117 in.—2.97 m. W. B.)

2-p	Roadster	\$1,095
4-p	Coupe	1,275
5-p	Touring	1,175
5-p	Club Sedan	1,295
5-p	Sedan	1,295
2-4-p	Roadster	1,250
2-4-p	Conv't Coupe	1,275

(123 in. 3.12 m. W. B.)

7-p	Sedan	\$1,495
7-p	Touring	1,375

"100" (123 in.—3.12 m. W. B.)

5-p	Touring	\$1,725
4-p	Coupe	1,825
2-4-p	Roadster	1,725
5-p	Fleetwing Sedan	1,825
2-4-p	Conv't Coupe	1,795

"100" (130 in.—3.30 m. W. B.)

7-p	Sedan	\$1,995
7-p	Touring	1,875

"140" (135 in.—3.43 m. W. B.)

5-p	Sedan	\$2,685
2-4-p	Roadster	2,685
5-p	Conv't Sedan	2,795
2-4-p	Coupe Conv't	2,685

ESSEX

(113 in.—2.87 m. W. B.)

5-p	Stan'd Sedan	\$695
5-p	Coach	595
4-p	Coupe, Rumble	645
2-p	Business Coupe	595
4-p	Sport Roadster	725
5-p	Touring Sedan	775
7-p	Sedan	895
....	Chassis	580

FORD

(103 1/2 in.—2.59 m. W. B.)

2-p	Roadster	\$430
12-p	De Luxe Roadster	475
5-p	Phaeton	485
15-p	De Luxe Phaeton	580
2-p	Standard Coupe	490
2-p	Sport Coupe	500
2-p	De Luxe Coupe	525
2-p	Cabriolet	565
4-p	Victoria	580
5-p	Tudor Sedan	490
5-p	Fordor Sedan (3-window)	590
5-p	De Luxe Sedan	630
5-p	Town Sedan	630
....	Town Car	

Delivery

5-p	De Luxe Sedan	630
5-p	Town Sedan	630
....	Town Car	
	Delivery	1,150
....	Pickup with	
	Open Cab	425
....	Pickup with	
	Closed Cab	455
....	Panel Standard	535
....	Panel Drop Floor	560
....	Deluxe Delivery	
	(less tray)	540
....	Special Delivery	615
....	Station Wagon	625
....	Chassis	340

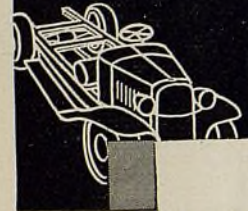
PAS. CARROCERIA	PRECIO	PAS. CARROCERIA	PRECIO	PAS. CARROCERIA	PRECIO	PAS. CARROCERIA	PRECIO	PAS. CARROCERIA	PRECIO
"15 De Luxe"									
(132 in.—3.35 m. W. B.)		7-p Phaeton	\$2,005	5-p Juddins 3-Win-		5-p Ambassador		(142 in.—3.61 m. W. B.)	
7-p Sedan	\$2,475	5-p Town Sedan	2,005	2-p Juddins Coupe	\$5,800	7-p Sedan	\$1,825	5-p Sedan	\$3,695
5-p Special Sedan	2,895	5-p Victoria Coupe	1,915	2-p Dietrich Coupe	5,200	7-p Limousine	2,025	5-p Club Sedan	3,745
5-p Sport Salon	2,595	"U-S"		2-p LeBaron Convert-	4,700	OAKLAND			
7-p Special Limousine	2,725	7-p Sedan	\$2,295	7-p Willoughby		(117 in.—2.97 m. W. B.)		5-p Club Sedan	3,945
*2-4-p Roadster	2,345	5-p Victoria	2,295	5-p Willoughby Panel	6,100	4-p Sport Coupe	\$975	7-p Sedan	3,825
.... Chassis	1,850	7-p Limousine	2,445	5-p Brougham	7,400	2-p Standard Coupe	895	7-p Enc. Drive	3,995
"15 De Luxe"									
(132 in.—3.35 in. W. B.)		JORDAN		2-p Weather Cab-	7,100	5-p Sedan 2-door	895	2-4-p Conv't Coupe	3,650
5-p Sedan	\$2,895	(120 in.—3.05 m. W. B.)		5-p LeBaron All-		5-p Sedan 4-door	995	2-4-p Sport Roadster	3,450
7-p Sedan	2,895	5-p Sedan	\$1,795	5-p Weather Cab-	7,300	4-p Conv't Coupe	995	5-p Tourer	3,450
5-p Oxford Sedan	2,745	2-4-p Coupe	1,795	5-p LeBaron All-		5-p Custom Sedan	1,055	4-p Sport Phaeton	3,750
5-p Town Sedan	2,775 Chassis	1,455	5-p Collapsible		OLDSMOBILE			
5-p Club Sedan	2,745	"90-S"		5-p Collapsible		(113 in.—2.89 m. W. B.)		(137 in.—3.48 m. W. B.)	
4-p Victoria Broug-		(125 in.—3.18 m. W. B.)		5-p Collapsible		5-p Sedan 2 door	\$845	5-p Sedan	\$2,685
ham	2,795	5-p Sedan	\$2,295	5-p Collapsible		5-p Sedan 4 door	925	5-p Club Sedan	2,835
5-p Conv't. Coupe	2,765	2-4-p Coupe	2,295	5-p Collapsible		5-p Patrician Sedan	960	7-p Sedan	2,995
5-p Pirate Touring	2,695	2-4-p Collap. Coupe	2,495	5-p Collapsible		2-p Business Coupe	845	7-p Enc. Drive	3,145
7-p Pirate Phaeton	2,695	4-p Sport Sedan	2,595	5-p Collapsible		*2-p Sport Coupe	895	5-p Conv't Sedan	3,650
4-p Speedster	2,845	2-4-p Roadster	2,595	5-p Collapsible		*2-p Conv't Roadster	985	(134 in.—3.40 m. W. B.)	
4-p Conv't. Speedster	2,995	4-p Sport Phaeton	2,795	5-p Collapsible		PACKARD			
7-p Town Berline	3,195 Chassis	1,745	5-p Collapsible		(127 1/2 in.—3.23 m. W. B.)		2-4-p Coupe (R-S)	\$2,685
7-p Limousine	2,995	"90-S"		5-p Collapsible		5-p Sedan	\$2,385	2-4-p Sport Roadster	2,895
.... Chassis	1,950	(131 in.—3.33 m. W. B.)		5-p Collapsible	 Chassis	1,850	5-p Sport Tourer	2,895
GARDNER									
(125 in.—3.17 m. W. B.)		7-p Phaeton	\$2,495	5-p Collapsible		"S-826"			
5-p Sport Sedan	\$1,795	7-p Sedan	2,595	5-p Collapsible		5-p Sedan	\$2,385	PLYMOUTH	
5-p Brougham	1,795	7-p Sedan Limousine	2,695	5-p Collapsible	 Chassis	1,850	(1167 in.—4.23 m.)	
5-p Roadster	1,795 Chassis	1,895	5-p Collapsible		"S-833"			
5-p Sport Phaeton	1,845	KISSEL		5-p Collapsible		(134 1/2 in.—3.41 m. W. B.)		2-p Standard Roadster	\$535
5-p Sedan	1,845	(117 in.—2.97 m. W. B.)		5-p Collapsible		7-p Touring	\$2,525	2-4-p Roadster	610
GRAHAM									
(115 in.—2.92 m. W. B.)		5-p Brom. Sedan	\$1,595	5-p Collapsible		4-p Phaeton	2,425	5-p Phaeton	625
2-p Coupe	\$845	5-p Sedan 4-door	1,695	5-p Collapsible		4-p Sport Phaeton	2,425	2-p Standard Coupe	565
2-4-p Coupe (R-S)	895	4-p Coupe Roadster	1,695	5-p Collapsible		4-p Runabout	2,425	2-4-p Coupe	625
2-4-p Roadster (RS)	895	4-p Coupe Roadster	1,695	5-p Collapsible		2-4-p Conv't Coupe	2,425	2-4-p Conv't Coupe	695
5-p Town Sedan	895	4-p Folding Top	1,695	5-p Collapsible		2-4-p Conv't Coupe	2,550	5-p Sedan 2 door	565
5-p Sedan	955	"S-95"		5-p Collapsible		2-4-p Coupe	2,525	5-p Sedan 4 door	625
"Special 6"									
(115 in.—2.92 m. W. B.)		5-p Brom. Sedan	\$1,995	5-p Collapsible		5-p Coupe	2,675 Chassis	410
2-p Coupe	\$925	5-p Sedan 4-door	2,095	5-p Collapsible		5-p Club Sedan	2,675	PONTIAC	
2-4-p Coupe (R-S)	975	4-p Coupe Roadster	2,095	5-p Collapsible		7-p Sedan	2,785	(112 in.—2.85 m. W. B.)	
5-p Town Sedan	975	4-p Folding Top	2,095	5-p Collapsible		5-p Conv't Sedan	3,465	5-p Phaeton	\$755
5-p Sedan	1,035	5-p Brougham	2,595	5-p Collapsible		7-p Sedan Limo	2,885	2-p Coupe	675
"Special 8-20"									
(120 in.—3.04 m. W. B.)		4-p Speedster	2,195	5-p Collapsible	 Chassis	1,950	5-p Sedan 2 door	675
2-p Coupe	\$1,155	"S-126"		5-p Collapsible		"S-840"			
2-4-p Coupe (R-S)	1,195	(139 in.—3.53 m. W. B.)		5-p Collapsible		(140 1/2 in.—3.56 m. W. B.)		5-p Sedan 4 door	745
5-p Sport Sedan	1,195	4-p Coupe Roadster	\$3,185	5-p Collapsible		5-p Sedan	\$3,795	5-p Custom Sedan	785
5-p Sedan	1,245	5-p Brougham, all	3,185	5-p Collapsible		7-p Touring	3,595	*2-p Sport Coupe	715
"Custom 8-34"									
(134 in.—3.40 m. W. B.)		4-p Speedster	3,275	5-p Collapsible		4-p Phaeton	3,490	4-p Conv't Cabriolet	745
5-p Sedan	\$1,845	5-p Brom. Sedan	3,275	5-p Collapsible		4-p Sport Phaeton	3,790	REO	
7-p Sedan	1,895	7-p Sedan	3,785	5-p Collapsible		2-4-p Runabout	3,490	(115 in.—2.92 m. W. B.)	
7-p Limousine	2,085	7-p Berline Sedan	3,885	5-p Collapsible		2-4-p Conv't Coupe	3,595	4-p Standard Phaeton	920
HUDSON									
(119 in.—3.02 m. W. B.)		4-p Tourster	3,275	5-p Collapsible		2-4-p Coupe	3,545	"6-21"	
5-p Phaeton	\$1,095	LASALLE		5-p Collapsible		5-p Coupe	3,850	(115 in.—2.92 m. W. B.)	
2-4-p Sport Roadster	995	(134 in.—3.40 m. W. B.)		5-p Collapsible		5-p Club Sedan	3,950	4-p Standard Phaeton	920
*2-4-p Business Coupe	875	2-p Coupe	\$2,195	5-p Collapsible	 Chassis	2,850	"15"	
.... Coupe, Rumble	925	2-p Conv't Coupe	2,295	5-p Collapsible		"S-845"			
5-p Coach	895	5-p Sedan	2,295	5-p Collapsible		(145 1/2 in.—3.69 m. W. B.)		5-p Standard Sedan	\$1,295
5-p Standard Sedan	995	5-p Town Sedan	2,345	5-p Collapsible		7-p Sedan	\$4,150	5-p Elite Sedan	1,410
5-p Town Sedan	945	7-p Sedan	2,475	5-p Collapsible		7-p Sedan Limo	4,285	4-p Standard Coupe	1,295
.... Chassis	825	7-p Imperial Sedan	2,595	5-p Collapsible	 Chassis	3,050	4-p Elite Coupe	1,410
"126 in.—3.20 m. W. B."									
7-p Phaeton	\$1,295	Fleetwood		5-p Collapsible		PEERLESS			
5-p Touring Sedan	1,145	2-p Roadster	\$2,245	5-p Collapsible		(118 in.—3.00 m. W. B.)		5-p Standard Sedan	\$1,395
5-p Brougham	1,195	7-p Touring	2,345	5-p Collapsible		5-p Sedan	\$1,495	5-p Elite Sedan	1,780
7-p Family Sedan	1,195	5-p All Weather	3,245	5-p Collapsible		2-p Coupe	1,495	4-p Standard Coupe	1,395
5-p Club Sedan	1,445	Phaeton		5-p Collapsible		5-p Club Sedan	1,545	4-p Elite Coupe	1,510
7-p Sedan 4-door	1,450	LINCOLN "8"		5-p Collapsible		2-p Cabriolet	1,595	"S-21"	
.... Chassis	1,025	(145 in.—3.68 m. W. B.)		5-p Collapsible	 Chassis	1,250	5-p Standard Sedan	\$1,395
HUPMOBILE									
(114 in.—2.90 m. W. B.)		7-p Sport Touring	\$4,400	5-p Collapsible		Master "S"			
5-p Phaeton	\$1,050	4-p Sport Phaeton with	4,600	5-p Collapsible		(125 in.—3.17 m. W. B.)		5-p Standard Sedan	\$1,395
2-p Coupe, Rumble	995	Tonneau Cowl	4,600	5-p Collapsible		5-p Sedan	\$1,995	5-p Elite Sedan	1,610
5-p Sedan	995	5-p Sport Phaeton less	4,400	5-p Collapsible		2-p Club Sedan	2,045	4-p Standard Coupe	1,395
2-p Com'l Coupe	995	Tonneau Cowl	4,400	5-p Collapsible		2-p Cabriolet	2,095	4-p Elite Coupe	1,780
2-4-p Cabriolet	1,050	5-p Town Sedan	4,600	5-p Collapsible	 Chassis	1,600	"S-31"	
4-p Roadster	1,075	5-p Town Sedan	4,600	5-p Collapsible		Custom "S"			
"Century S"									
(118 in.—2.95 m. W. B.)		5-p Sedan 3-Window	4,600	5-p Collapsible		(138 in.—3.51 m. W. B.)		5-p Standard Sedan	\$2,145
2-p Com'l Coupe	\$1,295	5-p Sedan	4,700	5-p Collapsible		5-p Sedan	\$2,795	5-p Elite Sedan	2,230
2-4-p Coupe, Rumble	1,295	5-p Coupe	4,600	5-p Collapsible		5-p Club Sedan	2,845	4-p Standard Coupe	2,145
5-p Sedan 4 door	1,295	7-p Sedan	4,900	5-p Collapsible		7-p Sedan	2,945	4-p Elite Coupe	2,230
5-p Phaeton	1,350	7-p Limousine	5,100	5-p Collapsible		7-p Limousine	3,145	"S-35"	
4-p Conv't Cabriolet	1,350	Chassis 145"	3,500	5-p Collapsible	 Chassis	2,250	5-p Elite Sedan	\$2,745
4-p Roadster	1,375	Custom Built		5-p Collapsible		PIERCE-ARROW			
"C"									
(121 in.—3.07 m. W. B.)		5-p Brunns All-		5-p Collapsible		(147 in.—3.73 m. W. B.)		4-p Elite Coupe	2,745
5-p Sedan	\$1,595	7-p Weather Cab-	\$7,400	5-p Collapsible		7-p Sedan	\$4,785	STUDEBAKER	
5-p Town Sedan	1,705	riolet, Semi or		5-p Collapsible		7-p Enc. Drive	4,985	(114 in.—2.90 m. W. B.)	
2-4-p Coupe, rumble		Non-Collaps-		5-p Collapsible		2-4-p Conv't Coupe	4,275	4-p Regular R'dster	\$795
seat	1,595	ible		5-p Collapsible		5-p Sport Tourer	4,275	5-p Tourer Regular	895
2-4-p Conv't Cabriolet	1,595	7-p Brunns All-		5-p Collapsible		LeBaron-Custom	5-p Sedan	895
7-p Touring	1,685	Weather	7,200	5-p Collapsible		Town		5-p Sedan Regal	895
5-p Victoria Coupe	1,615	4-p Dietrich Con-		5-p Collapsible		Brougham	6,250	2-p Coupe	845
4-p Coupe	1,615	vertible Coupe	6,400	5-p Collapsible		Town Car	6,250	4-p Coupe	895
"H-8"									
(125 in.—3.18 m. W. B.)		5-p Dietrich Convert-	6,800	5-p Collapsible		Town Landulet	6,400	Dictator "S"	
5-p Sedan	\$1,895	4-p Derham Conv't	6,200	5-p Collapsible		Enc. Drive		(114 in.—2.90 m. W. B.)	
4-p Coupe	1,915	ible Sedan	6,800	5-p Collapsible		5-p Sport Sedan	5,375	5-p Sedan 4 door	\$1,150
2-4-p Coupe (R-S)	1,895	4-p Dietrich Convert-	6,800	5-p Collapsible		5-p Conv't Sedan	5,200	5-p Regal Sedan	1,250
2-p Cabriolet	1,895	ible Phaeton	6,200	5-p Collapsible		5-p Conv't Coupe	5,100	2-p Coupe	1,095
<i>(Continúa en la página 49)</i>									

Junio, 1931

CARACTERÍSTICAS MECANICAS

AUTOMOVILES de PASAJEROS

Precios de lista al detalle, con entrega en la fábrica



ABREVIACIONES:

1-Largo total
2-P-De dos plazas
A-Lite-Auto-Lite
B-Metal y tela
B&B-Borg & Beck
Br-L-Brown-Lipe
C&L-Leva y palanca
C-Cleveland
Clim-Climax
Colu-Columbia
Cont-Continental
D-Dual
D-R-Deico-Remy
D-L-Detroit Lubricator
Det-Detroit Gear
Det-Detroit Universal
D-M-Acción mecánica directa
Ex-DS-Ex. ext. en arbol trase
Ex-RW-Ex. ext. en 4 ruedas
Ex-RW-Ex. ext. en 4 ruedas
F-Flotante (Eje)
F-Tela (Universal)
FF-Flotante
Gem-Gemmer
Gra-Gravidad
G-H-Guay-High
Hyd-Hidráulico
In-FW-Fr. int. en 4 ruedas
L&E-FW-Interiores y exteriores en las 4 ruedas
Jac-Jacox
L-N-Leece-Neville
Lyc-Lycmoyne
M-Metal
Mec-Mechanics
M-D-Motor múltiple
N-E-North East
O.A.-A. sollicitud
Onc-Proprio
Opc-Opcional
Pre-Pre-O-Lite
Pump-Bomba
Roc-Rockford
Sag-Saginaw
Sals-Salsbury
S-P-De una placa
Split-Splittorf
Std-Normal
Stro-Stromberg
Till-Tillotson
Tim-Timken
U&M-Universal Prod. and Mechanics
Uni-Universal
Vac-Vacio e 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&W-Tornillo sin fin y rueda
West-Westinghouse
Will-Willard
Wisc-Wisconsin

MODELO Y MARCA	Pulg.	Metros	Distancia entre los ejes	Tamaño de los Neumáticos (pulg.)	Peso		Marca	No. de cilindros	No. de cilindros- diámetro interior y carrera de embolo		Potencia (fórmula N. A. C. C.)	Cilindrada	
					(en lbs.)	Kilogramos			Pulg.	Milímetros		Pulg. Cúb.	Litros
1 Auburn "8-98"	127	3.17	17x5.50	3700	1678.2	Lyco.	8 3/4x4 1/2	78x121	28.80	268.6	4.40		
2 Buick "8-50"	114	2.90	5.25/18	3255	1476.3	Own.	8 3/4x4 1/2	73x108	26.45	220.7	3.62		
3 Buick "8-60"	118	3.00	5.50/19	3785	1716.7	Own.	8 3/4x4 1/2	78x118	30.02	272.6	4.07		
4 Buick "8-80"	124	3.15	6.50/19	4245	1925.4	Own.	8 3/4x5	84x127	35.12	344.8	5.66		
5 Buick "8-90"	132	3.35	6.50/19	4425	2007.0	Own.	8 3/4x5	84x127	35.12	344.8	5.66		
6 Cadillac "355"	134	3.40	6.50/19	4895	2673.8	Own.	8 3/4x4 1/2	86x125	36.45	353.0	5.78		
7 Cadillac "370"	140-143-152	3.56-3.63-3.86	7.00/19	5465	2478.9	Own.	12 3/4x4 1/2	79x101	46.90	368.0	6.03		
8 Cadillac "V-16"	148	3.76	7.50/19	6085	2760.0	Own.	16 3/4x4	78x101	57.50	452.0	7.40		
9 Chevrolet "AE"	109	2.77	4.75/19	2675	1213.2	Own.	6 3/4x3 3/4	84x95	26.33	194.0	3.18		
10 Chrysler "Six"	162 1/2	4.12	19x5.25	2875	1304.0	Own.	8 3/4x4 1/2	83x111	25.35	217.8	3.47		
11 Chrysler "DeLuxe 8"	187 1/2	4.79	6.50/17	3360	1524.0	Own.	8 3/4x4 1/2	83x108	33.80	282.0	4.62		
12 Chrysler "Imperial 8"	211 1/2	4.35	7.50x17	4825	2188.5	Own.	8 3/4x5	89x127	39.20	384.8	6.31		
13 Chrysler "LA-29 137 1/2"	137 1/2	3.49	18x7.00	4530	2054.8	Lyco.	8 3/4x4 1/2	83x114	33.80	298.6	4.89		
14 Cord "L-29 137 1/2"	137 1/2	3.49	18x7.00	4530	2054.8	Lyco.	8 3/4x4 1/2	83x114	33.80	298.6	4.89		
15 Cunningham "V-9"	132-142	3.35-3.61	32x6.75	4600	2086.5	Own.	8 3/4x5	95x127	45.00	442.0	7.24		
16 De Soto "6-SA"	117 1/2	4.30	5.00x19	2760	1251.9	Own.	6 3/4x4 1/2	83x105	25.35	205.3	3.36		
17 De Soto "8-CF"	117 1/2	4.30	19x5.25	3090	1401.6	Own.	6 3/4x4 1/2	78x108	26.45	220.7	3.66		
18 De Vaux "6-75"	112	2.84	19/5.00	3090	1401.6	Own.	6 3/4x4	85x102	27.34	214.7	3.46		
19 Dodge Bros. "6"	114	2.90	5.00/19	2880	1306.3	Own.	6 3/4x4 1/2	83x108	25.35	211.5	3.46		
20 Dodge Bros. "8 in line"	118	3.00	5.00/18	3244	1471.4	Own.	6 3/4x4	83x108	25.35	240.3	3.91		
21 Duesenberg "St. 8"	142 1/2	3.62	31x6.75	4550	2018.4	Own.	8 3/4x4 1/2	85x121	45.00	420.0	6.31		
22 Duesenberg "St. 8"	153 1/2	3.91	31x6.75	4625	2096.4	Own.	8 3/4x4 1/2	85x121	45.00	420.0	6.31		
23 Du Pont "C"	141	3.59	6.50/20	4830	2188.5	Own.	8 3/4x4 1/2	85x114	36.45	322.0	5.03		
24 Du Pont "4-07 172 1/2"	172 1/2	4.38	29x5.00	2730	1238.3	Cont.	4 3/4x4 1/2	88x108	24.03	200.0	3.28		
25 Durant "6-14 172 1/2"	172 1/2	4.38	29x5.00	2755	1249.4	Cont.	6 3/4x4	83x102	25.35	199.0	3.04		
26 Durant "6-18 176 1/2"	176 1/2	4.47	29x5.25	2995	1358.3	Cont.	6 3/4x4	83x102	25.35	199.0	3.04		
27 Elcar "86"	117	2.97	29x5.25	2600	1179.3	Lyco.	6 2/2x4 1/2	78x121	19.84	185.0	3.03		
28 Elcar "100"	123	3.12	30x6.00	3150	1428.8	Lyco.	8 3/4x4 1/2	78x121	26.45	247.4	4.03		
29 Elcar "140"	135	3.43	32x7.00	4210	1909.0	Cont.	8 3/4x4 1/2	78x121	26.45	247.4	4.03		
30 Essex "Super Six 113-119"	113-119	2.87-3.02	19x5.00	2750	1247.3	Own.	6 3/4x4 1/2	78x114	19.80	175.3	2.86		
31 Ford "15 Transcontinental 103 1/2"	103 1/2	3.17	6.50/19	3930	1782.6	Own.	6 3/4x4 1/2	89x121	29.40	274.0	4.40		
32 Franklin "15 De Luxe 132"	132	3.35	6.50/19	4220	1914.2	Own.	6 3/4x4 1/2	89x121	29.40	274.0	4.40		
33 Gardner "148"	125	3.18	31x6.00	3275	148.0	Lyco.	8 3/4x4 1/2	78x121	26.45	247.4	4.03		
34 Graham "6"	114	2.90	5.00/19	2880	1306.3	Own.	6 3/4x4 1/2	79x114	23.44	207.0	3.46		
35 Graham "Std. 6"	115	2.92	5.50x19	3265	1481.0	Own.	6 3/4x4 1/2	83x114	25.35	224.0	3.67		
36 Graham "Spec. 6"	115	2.92	6.00/17	3330	1510.0	Own.	6 3/4x4 1/2	83x114	25.35	224.0	3.67		
37 Graham "Spec. 8-20"	120	3.04	6.00x17	3590	1615.0	Own.	6 3/4x4 1/2	79x102	31.25	245.4	4.00		
38 Graham "Custom 8-34"	134	3.40	6.50x18	4600	2086.5	Own.	8 3/4x4 1/2	83x114	33.80	298.6	4.89		
39 Hudson "Greater 8 119 & 126"	119 & 126	3.02 & 3.20	18x5.50	3115	1412.5	Own.	8 2/2x4 1/2	78x114	26.45	233.7	3.81		
40 Hupmobile "Century 6"	114	2.90	19x5.50	2985	1353.9	Own.	6 3/4x4 1/2	83x108	25.35	211.5	3.04		
41 Hupmobile "Century 8"	118	3.00	19x5.50	3275	1485.4	Own.	8 2/2x4 1/2	78x118	26.45	240.2	4.00		
42 Hupmobile "C"	121	3.07	19x6.00	3730	1691.8	Own.	8 3/4x4	78x120	28.80	268.6	4.31		
43 Hupmobile "H-8"	125	3.18	19x6.50	4095	1857.3	Own.	8 3/4x4 1/2	89x120	39.20	365.6	5.69		
44 Jordan "80-8"	120	3.05	5.00/18	3650	1642.0	Cont.	8 3/4x4 1/2	78x120	26.45	247.4	4.03		
45 Jordan "90-8"	125	3.18	6.00/18	3850	1732.0	Cont.	8 3/4x4 1/2	78x120	28.80	268.6	4.31		
46 Jordan "31-90-8"	131	3.33	6.50/18	3900	1755.0	Cont.	8 3/4x4 1/2	78x120	28.80	268.6	4.31		
47 Kissel "6-73"	117	2.97	30x6.00	3150	1428.8	Own.	8 2/2x4 1/2	78x121	19.84	185.0	3.03		
48 Kissel "8-95"	125	3.17	30x6.00	3571	1599.8	Own.	8 3/4x4 1/2	78x121	26.45	247.4	4.03		
49 Kissel "8-126"	139	3.53	30x7.00	4450	2018.5	Own.	8 3/4x4 1/2	83x114	36.40	353.0	5.78		
50 Lincoln "345"	134	3.40	6.50/19	4885	2215.7	Own.	8 3/4x4 1/2	85x125	36.40	353.0	5.78		
51 Lincoln "70"	112 1/2	2.86	19x7.00	2823	1281.0	Own.	8 3/4x5	89x127	39.20	385.0	6.31		
52 Marmion "88" 130 & 136	130 & 136	3.30 & 3.45	31x6.50	4363	1978.9	Own.	8 3/4x4 1/2	83x121	33.80	315.2	6.15		
53 Marmion "16"	145	3.71	7.00/18	4800	2177.2	Own.	16 3/4x4	79x102	62.50	490.8	8.00		
54 McFarlan "St. 8"	131	3.33	33x6.20	3400	1542.2	Lyco.	8 3/4x4 1/2	84x114	25.35	211.5	3.04		
55 McFarlan "TV 140"	140	3.59	33x6.75	4650	2086.5	Own.	8 3/4x5	114x152	48.60				
56 Nash "6-60"	114 1/2	2.91	5.00x19	2640	1197.4	Own.	6 3/4x4 1/2	79x111	23.44	201.3	3.35		
57 Nash "8-70"	116 1/2	2.95	5.25x19	3000	1360.7	Own.	8 3/4x4 1/2	73x111	26.45	227.2	3.60		
58 Nash "8-80"	121	3.07	5.50x18	3360	1614.7	Own.	8 3/4x4	76x108	28.80	240.0	3.67		
59 Nash "8-90"	124	3.15	6.50x19	4000	1814.3	Own.	8 3/4x4 1/2	83x114	33.80	298.6	4.89		
60 Nash "8-90"	133	3.38	6.50/19	4305	1952.6	Cont.	8 3/4x4 1/2	83x114	33.80	298.6	4.89		
61 Oakland "101"	117	2.97	5.00/18	3236	1462.0	Own.	8 3/4x3 3/4	87x85	37.80	251.0	4.19		
62 Oldsmobile "F-31"	113 1/2	2.88	5.25/18	2840	1288.2	Own.	6 3/4x4 1/2	81x105	24.40	197.5	3.24		
63 Packard "8-826"	127 1/2	3.24	6.50/19	4479	2020.0	Own.	8 3/4x5	81x127	32.50	320.0	5.02		
64 Packard "8-833"	134 1/2	3.42	6.50x19	4185	1898.0	Own.	8 3/4x5	81x127	32.50	320.0	5.02		
65 Packard "8-840"	140 1/2	3.57	7.00x19	4439	2013.0	Own.	8 3/4x5	89x127	39.20	385.0	6.31		
66 Packard "8-845"	145 1/2	3.70	7.00x19	5010	2273.0	Own.	8 3/4x5	89x127	39.20	385.0	6.31		
67 Peerless "Standard 8"	118	3.00	5.50/19	3527	1597.6	Cont.	8 3/4x4 1/2	78x121	26.45	247.4	4.03		
68 Peerless "Master 8"	125	3.17	6.00/19	4305	1952.6	Cont.	8 3/4x4 1/2	85x114	36.45	322.0	5.03		
69 Peerless "Custom 8"	138	3.50	6.50/19	4552	2064.8	Cont.	8 3/4x4 1/2	85x114	36.45	322.0	5.03		
70 Pierce-Arrow "41"	147	3.73	7.00/18	5100	2313.3	Own.	8 3/4x5	89x127	39.20	385.0	6.31		
71 Pierce-Arrow "42"	142	3.61	7.00/18	4990	2263.4	Own.	8 3/4x5	89x127	39.20	385.0	6.31		
72 Pierce-Arrow "34 & 37"	134 & 137	3.40 & 3.48	6.50/19	4635	2102.2	Own.	8 3/4x4 1/2	89x121	39.20	366.0	6.03		
73 Plymouth "401"	167 1/2	4.23	4.75x19	2670	1211.0	Own.	4 3/4x4 1/2	92x121	21.03	166.0	3.03		
74 Pontiac "6-21"	112	2.85	5.00/19	2815	1276.7	Own.	6 3/4x3 3/4	84x95	26.30	198.3	3.18		
75 Reo "6-21"	121	3.07	6.00/17	3950	1791.6	Own.	8 3/4x4 1/2	78x121	28.80	268.6	4.40		
76 Reo "6-25"	125	3.18	6.50/17	4375	1984.3	Own.	8 3/4x5	86x127	36.48	358.0	5.59		
77 Reo "8-31"	131	3.33	6.50/18	4650	2109.2	Own.	8 3/4x5	86x127	36.48	358.0	5.59		
78 Reo "8-35"	135	3.43	6.50/18	4650	2109.2	Own.	8 3/4x5	86x127	36.48	358.0	5.59		
79 Studebaker "Six"	114	2.90	19x5.25	2910	1319.9	Own.	6 3/4x4 1/2	83x105	25.40	205.0	3.36		
80 Studebaker "Dictator 8"	114	2.90	19x5.25	3085	1399.2	Own.	6 3/4x3 3/4	78x95	30.00	221.0	3.30		
81 Studebaker "Com. 8"	124	3.15	19x6.00	3510	1592.1	Own.	8 3/4x4 1/2	78x108	30.00	250.0	4.10		
82 Studebaker "President 8"	130	3.30	19x6.50	4220	1914.1	Own.	8 3/4x4 1/2	89x111	39.20	337.0	5.52		
83 Studebaker "President 8"	136	3.45	19x6.50	4350	1973.1	Own.	8 3/4x4 1/2	89x111	39.20	337.0	5.52		
84 Stutz "LA 127 1/2"	127 1/2	3.24	6.00x19										

CAMIONES



Precios de lista entrega en la fábrica...

MARCA Y MODELO	Capacidad en Toneladas	Precio del Chasis	MOTOR Cilindros diám. y carrera (Pulg.)	NEUMATICOS o LLANTAS		Trans. Final	MARCA Y MODELO	Capacidad en Toneladas	Precio del Chasis	MOTOR Cilindros diám. y carrera (Pulg.)	NEUMATICOS o LLANTAS		Trans. Final	MARCA Y MODELO	Capacidad en Toneladas	Precio del Chasis	MOTOR Cilindros diám. y carrera (Pulg.)	NEUMATICOS o LLANTAS		Trans. Final
				Del.	Tras.						Del.	Tras.						Del.	Tras.	
Atterbury...A	1 1/2		6-3x4 1/2	30x5n	30x5n	B	Diamond T...291	1 1/2-2		6-3 1/2x4 1/2	6.50x20	6.5x20d	B	Fisher "105-A	5		6-4 1/2x4 1/2	36x8n	40x8n	W
Atterbury...K	2		6-3x4 1/2	30x5n	30x5nd	B	Diamond T...303	2-2 1/2		6-3 1/2x4 1/2	7.00x20	7.0x20d	B							
Atterbury...G	2 1/2		6-3 1/2x4 1/2	32x6n	32x6	B	Diamond T...551	2 1/2-3		6-4x4 1/2	7.50x20	7.5x20d	B	Ford...AA-131	1 1/2	\$495	4-3 1/2x4 1/2	20x6.00	32x6n	B
Atterbury...45	2 1/2		6-3 1/2x4 1/2	7.5x20n	7.5x20d	B	Diamond T...504	3		6-4x4 1/2	8.25x20	8 1/2x20d	D	Ford...AA-157	1 1/2	525	4-3 1/2x4 1/2	20x6.00	32x6	B
Atterbury...50	3		6-3 1/2x4 1/2	8 1/2x20n	8 1/2x20d	B	Diamond T...506	3		6-4 1/2x4 1/2	8.25x20	8 1/2x20d	D							
Atterbury...60	3 1/2		6-3 1/2x4 1/2	9.0x20n	9.0x20d	B	Diamond T...603	3-4		6-4 1/2x4 1/2	9.00x20	9.0x20d	D	G. M. T...T15	6500+	645	6-3 1/2x3 1/2	5.50/20	5.50/20	S
Atterbury...70	5		6-3 1/2x4 1/2	9 1/2x20n	9 1/2x20d	W	Diamond T...606	3-4		6-4 1/2x4 1/2	9.00x20	9.0x20d	D	G. M. T...T17	6500+	665	6-3 1/2x3 1/2	6.50/20	6.50/20	S
Atterbury...100	7		6-4 1/2x4 1/2	10 1/2x20n	10 1/2x20d	W	Diamond T...750	4-5		6-4 1/2x4 1/2	9.75x22	9 1/2x22d	D	G. M. T...T19	10000+	745	6-3 1/2x3 1/2	5.50/20	32x6	S
							Diamond T...801	4		6-4 1/2x4 1/2	36x8n	36x8n	W	G. M. T...T25	9000+	1235	6-3 1/2x4 1/2	6.00/20	7.50/20	S
Autocar...A	1 1/2-2		6-4x4 1/2	34x7n	34x7n	S								G. M. T...T30	12500+	1545	6-3 1/2x4 1/2	6.00/20	8.25/20	S
Autocar...D	2-2 1/2		6-4x4 1/2	34x7n	34x7nd	D	***Diam. T. 1200	6		6-4 1/2x4 1/2	34x7n	34x7nd	W	G. M. T...T42	15000+	1845	6-3 1/2x4 1/2	32x6	32x6d	S
Autocar...SCH	2 1/2-3		6-4 1/2x4 1/2	34x7n	34x7nd	D	***Diam. T. 1600	8		6-4 1/2x4 1/2	36x8n	36x8nd	W	G. M. T...T44	18000+	2095	6-3 1/2x4 1/2	34x7	34x7d	S
Autocar...H	3		6-4 1/2x4 1/2	34x7n	34x7nd	D	***Diam. T. 1601	8		6-5x5 1/2	36x8n	36x8nd	W	G. M. T...T60	22000+	3035	6-3 1/2x5	34x7	34x7d	W
Autocar...SCHS	3-3 1/2		6-4 1/2x4 1/2	40x8n	40x8nd	D								G. M. T...T82	24000+	3795	6-3 1/2x5	9.00/20	9.0/20d	W
Autocar...HS	3 1/2		6-4 1/2x4 1/2	40x8n	40x8nd	D	Dodge...UF-10A	1200+	\$435	4-3 1/2x4 1/2	5.00/19	5.00/19	S	G. M. T...T90	28000+	5885	6-3 1/2x5	7.50/20	7.50/20	W
Autocar...TEA	3-3 1/2		6-4 1/2x4 1/2	36x8n	36x8nd	D	Dodge...F-10A	1250+	515	6-3 1/2x4 1/2	5.25/19	5.25/19	S							
Autocar...TFA	3 1/2-5		6-4 1/2x4 1/2	38x9n	38x9nd	D	Dodge...UF-30D	4350+	657	4-3 1/2x4 1/2	30x5	30x5d	S	Garford...20Y	1 1/2	1495	6-3 1/2x4 1/2	30x5n	30x5n	S
Autocar...C	3 1/2-5		6-4 1/2x4 1/2	42x9n	42x9nd	D	Dodge...F-30D	4350+	757	6-3 1/2x4 1/2	30x5	30x5d	S	Garford...S1Y	1 1/2-2	1895	6-3 1/2x4 1/2	30x5n	30x5nd	S
Autocar...F	7 1/2		6-4 1/2x4 1/2	36x7	40x8d	W	Dodge...UF-31D	3775+	732	4-3 1/2x4 1/2	30x5	30x5d	S	Garford...S1Y	2-2 1/2	2195	6-3 1/2x4 1/2	32x6n	32x6nd	S
***Autocar...G	10		6-4 1/2x4 1/2	36x8	36x8nd	W	Dodge...F-31D	3775+	832	6-3 1/2x4 1/2	30x5	30x5d	S	Garford...30Z	1 1/2-2 1/2	2595	6-3 1/2x5	34x5n	34x5nd	W
														Garford...40Z	2-3		6-3 1/2x5	36x6n	36x6nd	W
														Garford...50Z	2 1/2-4		6-4x5 1/2	36x5	36x10	W
														Garford...60Z	3-5		6-4x5 1/2	36x5	36x12	W
														Garford...70Z	3 1/2-6		6-4 1/2x5 1/2	36x6	36x12	W
														Garford...80Z	4-7		6-4 1/2x5 1/2	36x6	36x14	W
Brockway...105	10500+		6-3 1/2x4 1/2	30x5n	30x5nd	S	Dodge...F-35C	4600+	1505	6-3 1/2x4 1/2	32x6	32x6d	S							
Brockway...120	12000+		6-4x4 1/2	32x6n	32x6nd	S	Dodge...F-36C	4600+	1565	6-3 1/2x4 1/2	32x6	32x6d	S							
Brockway...140	14000+		6-4x4 1/2	32x6n	32x6nd	D	Dodge...F-40E	7175+	2230	6-3 1/2x5	8.25/20	8 1/2/20d	S							
Brockway...141	17000+		6-4x4 1/2	32x6n	32x6nd	D	Dodge...F-41E	7100+	2320	6-3 1/2x5	8.25/20	8 1/2/20d	S							
Brockway...170	17000+		6-4 1/2x4 1/2	32x6n	32x6nd	D	Dodge...F-60E	10150+	2870	6-3 1/2x5	9.00/20	9.0/20d	D							
							Dodge...F-61E	11125+	2798	6-3 1/2x5	9.00/20	9.0/20d	S							
							Dodge...F-62E	11175+	2920	6-3 1/2x5	9.00/20	9.0/20d	S	Goifredson...RB34	1 1/2		4-3 1/2x4 1/2	6.50/20	6.50/20	B
Brockway...175	17500+		6-4 1/2x4 1/2	34x7n	34x7dn	D								Goifredson...RB36	1 1/2		6-3 1/2x4	6.50/20	6.50/20	B
Brockway...195	19500+		6-4 1/2x4 1/2	34x7n	34x7nd	D								Goifredson...RB46	2		6-3 1/2x4 1/2	7.50/20	7.5/20d	S
Brockway...220	22000+		6-4 1/2x4 1/2	36x8n	36x8nd	D	††F. W. D...H-6	2	3425	6-3 1/2x4 1/2	34x7n	34x7n	B	Goifredson...RB56	2 1/2		6-4x4 1/2	8.25/20	8 1/2/20d	B
Brockway...190	19000+		6-4 1/2x4 1/2	34x7n	34x7dn	W	††F. W. D...HH-6	2 1/2	4000	6-3 1/2x4 1/2	36x8n	36x8n	B	Goifredson...RB66	3		6-4 1/2x4 1/2	9.00/20	9.0/20d	B
Brockway...250	25000+		6-4 1/2x4 1/2	40x8n	40x8nd	W	††F. W. D...CU-6	3 1/2	5120	6-4 1/2x5 1/2	38x9n	38x9n	B	Goifredson...RD66	3		6-4 1/2x4 1/2	9.00/20	9.0/20d	D
Brockway...290	30000+		6-4 1/2x5 1/2	38x7n	40x14s	W	††F. W. D...M5	5	7600	6-4 1/2x5 1/2	44x12 1/2	44x12 1/2	B							
*\$Brockway...640	40000+		6-4 1/2x5 1/2	38x7n	36x10s	W	††F. W. D...M7	7 1/2	8700	6-5x5 1/2	40x10n	40x10nd	B	Goifredson...RW76	3 1/2		6-4 1/2x4 1/2	9.75/20	9 1/2/20d	W
							††F. W. D...X-6	6	6400	6-4 1/2x5 1/2	36x8n	36x8n	B	Goifredson...RD76	3 1/2		6-4 1/2x4 1/2	9.75/20	9 1/2/20d	W
														Goifredson...RW96	4 1/2		6-4 1/2x4 1/2	9.75/20	9 1/2/20d	W
														Goifredson...RD96	4 1/2		6-4 1/2x4 1/2	9.75/20	9 1/2/20d	D
Chevrolet...AE	4000+	\$355	6-3 1/2x3 1/2	4.75/19	4.75/19	S														
Chevrolet...LT131	7000+	520	6-3 1/2x3 1/2	30x5	32x6	S	Fageol...101	1 1/2	900	4-3 1/2x4 1/2	7.00/20	7.00/20	B							
Chevrolet...LT157	8000+	590	6-3 1/2x3 1/2	30x5	30x5d	S	Fageol...106	1 1/2	1500	6-3 1/2x4 1/2	32x7.00	32x7.00	B							
							**Fageol...130	2	2050	4-4x5	30x5n	30x5n	B	Gramm...AX-4	8000+	795	4-3 1/2x4 1/2	6.00/20	6.00/20	S
Commerce...20Y	1 1/2		6-3 1/2x4 1/2	30x5n	30x5n	S	Fageol...135	2	2250	6-3 1/2x4 1/2	30x5n	30x5	B	Gramm...AX-6	8000+	895	6-3 1/2x4 1/2	6.00/20	6.00/20	S
Commerce...S1Y	1 1/2-2		6-3 1/2x4 1/2	30x5n	30x5nd	S	Fageol...250	2 1/2	2950	6-3 1/2x4 1/2	32x6n	32x6n	B	Gramm...BX-4	10000+	895	4-3 1/2x4 1/2	6.00/20	6.00/20	S
Commerce...S1Z	2-2 1/2		6-3 1/2x4 1/2	32x6	32x6	S	Fageol...365	3	4200	6-4x4 1/2	36x6n	36x6n	W	Gramm...BX-6	10000+	995	6-3 1/2x4 1/2	6.00/20	6.00/20	S
Commerce...30Z	1 1/2-2 1/2		6-3 1/2x5	34x5n	34x5nd	W								Gramm...CX-4	12000+	1095	4-4 1/2x4 1/2	6.50/20	6.50/20	S
Commerce...40Z	2-3		6-3 1/2x5	36x6n	36x6nd	W	Fageol...340	3	4750	4-4 1/2x5 1/2	36x6n	36x6k	W	Gramm...CX-6	12000+	1295	6-3 1/2x4 1/2	7.50/20	6.50/20	S
Commerce...50Z	2 1/2-4		6-4x5 1/2	36x5	36x10	W	Fageol...370	3 1/2	5200	4-4 1/2x5 1/2	36x6n	36x6nd	W							
Commerce...60Z	3-5		6-4x5 1/2	36x5	36x12	W	Fageol...6-66	6	6900	6-4 1/2x5 1/2	36x6n	36x6nd	W	Gramm...B	12000+	1495	6-3 1/2x4 1/2	6.50/20	6.50/20	S
Commerce...70Z	3 1/2-6		6-4 1/2x5 1/2	36x6	36x12	W	Fageol...8-66	8	7300	6-4 1/2x5 1/2	36x6n	36x6nd	W	Gramm...C	14000+	1895	6-3 1/2x4 1/2	7.00/20	7.00/20	S
Commerce...80Z	4-7		6-4 1/2x5 1/2	36x																

CAMIONES

Precios de lista entrega en la fábrica...

MARCA Y MODELO	Capacidad en Toneladas	Precio del Chasis	MOTOR Cilindros diám. y carrera (Pulg.)	NEUMATICOS o LLANTAS		Trans. Final	MARCA Y MODELO	Capacidad en Toneladas	Precio del Chasis	MOTOR Cilindros diám. y carrera (Pulg.)	NEUMATICOS o LLANTAS		Trans. Final	MARCA Y MODELO	Capacidad en Toneladas	Precio del Chasis	MOTOR Cilindros diám. y carrera (Pulg.)	NEUMATICOS o LLANTAS		Trans. Final
				Del.	Tras.						Del.	Tras.						Del.	Tras.	
Inter'l... AL-3	24B&L	1945	6-31x4 1/2	6.00/20	6.20/20	S	Relay... 100A	5	1945	6-43x4 1/2	9.00x24	9 1/2x24	R	Sterling... FB-35	1 1/2	1945	6-33x4 1/2	6.50/20	6.50/20	B
Inter'l... A-4	31B&L	2575	6-31x4 1/2	32x6n	32x6dn	S	Relay... 50SW	7	1945	6-33x4 1/2	36x6	36x6d	R	Sterling... FB-45	2	1945	6-33x4 1/2	6.60/20	6.50/20	B
Inter'l... A-5	41B&L	3115	6-31x4 1/2	34x7n	34x7dn	S	Relay... 60SW	7	1945	6-43x5 1/2	38x7	40x8d	R	Sterling... FB-55	2 1/2	1945	6-33x4 1/2	7.00/20	7.00/20	B
Inter'l... A-6	41B&L	3740	6-31x4 1/2	34x7n	34x7dn	D	Reo... 1A	1 1/2	\$625	4-39x4 1/2	6.00x20	32x6	B	Sterling... FB-65	3 1/2	1945	6-33x4 1/2	7.50/20	7.50/20	B
Inter'l... W-1	6B&L	4250	4-41x5 1/2	36x5	36x8	D	Reo... 1C	1 1/2	710	6-31x4 1/2	6.00x20	32x6	B	Sterling... FB-80	4 1/2	1945	6-33x4 1/2	8.25/20	8 1/2x20	B
Inter'l... W-3	8B&L	5200	4-43x5 1/2	36x6	40x12	D	Reo... 1B	1 1/2	720	6-31x4 1/2	6.00x20	32x6	B	Sterling... FD-80	4 1/2	1945	6-43x4 1/2	8.25/20	8 1/2x20	D
Kelly-S... KS-15	1 1/2-2	\$2250	4-4x5	32x6dp	32x6n	B	Reo... 1D	1 1/2	810	6-31x4 1/2	6.00x20	32x6	B	Sterling... FW-97	5	1945	6-41x4 1/2	36x8n	36x8nd	W
Kelly-S... KS-20	2	2900	4-4x5	34x4	34x8	W	Reo... 1F	1 1/2	895	6-31x5	6.00/20	32x6	B	Sterling... FW115	5	1945	6-43x4 1/2	40x8n	40x8nd	W
Kelly-S... KS-25	2 1/2	3650	4-41x5 1/2	36x5	36x10	W	Reo... FA	1295	1945	6-31x5	6.50/20	32x6	B	Sterling... FW140	8	1945	6-43x5 1/2	40x8n	42x9nd	W
Kelly-S... KS-35	3 1/2	4250	4-41x5 1/2	36x5	40x12	W	Reo... FE	1395	1945	6-31x5	6.50/20	32x6	B	Sterling... FC-100	5 1/2	1945	6-43x4 1/2	36x8n	36x8nd	C
Kelly-S... KS-50	5	4900	4-41x6 1/2	36x6	40x14	W	Reo... FB	1545	1945	6-31x5	7.00/20	8.25/20	B	Sterling... FC-107	6	1945	6-43x5 1/2	36x8n	36x8nd	C
Kelly-S... KS-70	7	5200	4-41x6 1/2	36x6	40x8d	C	Reo... FC	1395	1945	6-31x5	6.50/20	32x6	B	Sterling... FC-120	7	1945	6-41x4 1/2	40x8n	40x8nd	C
**Kissel...	1	1585	4-37x5 1/2	34x5n	34x5n	W	Reo... FD	1645	1945	6-31x5	32x6	32x6d	B	Sterling... FC-135	8	1945	6-43x5 1/2	40x8n	40x8nd	C
Kissel...	1 1/2	1975	4-37x5 1/2	36x3 1/2	36x6	W	Reo... FH	1745	1945	6-31x5	32x6	32x6d	B	Sterling... FC-140	8 1/2	1945	6-43x5 1/2	40x8n	40x8nd	C
**Kissel...	2	2750	6-31x5 1/2	36x4	36x8	W	Reo... GA	2035	1945	6-31x5	32x6	32x6d	B	Sterling... FC-145	8 1/2	1945	6-43x5 1/2	40x8n	40x8nd	C
Kissel...	2 1/2	2875	4-41x5 1/2	36x4	36x8	W	Reo... GB	2290	1945	6-31x5	7.50/20	7.50/20	B	Sterling... FC-170	10 1/2	1945	6-43x5 1/2	40x8n	44x10nd	W
Kissel...	4	3675	4-41x5 1/2	36x5	36x12	W	Reo... GC	2140	1945	6-31x5	32x6	32x6d	B	Sterling... FW170	10 1/2	1945	6-43x5 1/2	40x8n	44x10nd	W
Larrabee... 25	1945	6-31x4 1/2	7.00x20	7.00x20	B	Reo... GBS	2525	1945	6-31x5	7.50/20	7.50/20	B	Stewart... 30X	1	\$695	4-33x4 1/2	6.50x20	6.50x20	B	
Larrabee... 35	2575	6-31x4 1/2	7.00x20	7x20d	B	Reo... GCS	2375	1945	6-31x5	32x6	32x6d	B	Stewart... 40	1 1/2	795	6-33x4 1/2	6.50x20	6.50x20	B	
Larrabee... 45	3115	6-4x4 1/2	7.50x20	7.5x20d	B	Reo... 4-H	2800	1945	6-43x4 1/2	8.25/20	9.00/20	B	Stewart... 40X	1 1/2	895	4-33x4 1/2	6.50x20	6.50x20	B	
Larrabee... 55	3740	6-4x4 1/2	8.25x20	8.25x20	W	Republic... A-1	6000+	795	6-3x4 1/2	5.50x20	32x6n	B	Stewart... 34X	1 1/2	995	6-33x4 1/2	6.50x20	6.50x20	B	
Larrabee... 65	4280	6-4x4 1/2	8.25x20	8.25x20	W	Republic... C-1	7500+	1295	6-31x4 1/2	6.00x20	32x6n	B	Stewart... 28X	2	1195	6-33x4 1/2	6.50x20	6.50x20	B	
Larrabee... 75	5200	6-41x4 1/2	9.75x20	9.75x20	W	Republic... D-1	9000+	1595	6-31x4 1/2	30x5n	30x5nd	B	Stewart... 29XS	2	1495	6-33x4 1/2	6.50x20	6.50x20	B	
Larrabee... 85	5500	6-43x4 1/2	9.75x20	9.75x20	W	Republic... F-3	13000+	2395	6-31x4 1/2	34x7n	34x7nd	D	Stewart... 32X	2 1/2	1695	6-33x4 1/2	32x6	32x6d	B	
Maccar... 36200	1950	6-31x4 1/2	32x6	32x6	B	Republic... H-2	16000+	2985	6-31x5	34x7n	34x7nd	D	Stewart... 18X	2 1/2	1990	6-31x4 1/2	32x6	32x6d	B	
Maccar... 36A	1 1/2	1900	6-31x4 1/2	32x6	7.0x20d	B	Republic... M-2	24000+	4000	6-43x5 1/2	36x8n	36x8nd	D	Stewart... 35X	3	2690	6-31x5	32x6	32x6d	W
Maccar... 40	2	2500	6-31x4 1/2	7.50x20	7.5x20d	B	Republic... 35-2	24000+	5600	6-41x5 1/2	38x9n	38x9nd	D	Stewart... 36X	3	2990	6-31x5	8.25x20	8.25x20	W
Maccar... 40A	2	2400	6-31x4 1/2	7.50x20	32x6d	B	Rugby... 4-06	1 1/2	675	4-31x4 1/2	20x6.00	32x6	B	Stewart... 35X	3	2590	6-31x4 1/2	8.25x20	8.25x20	W
Maccar... 50	3	3350	6-31x5	34x7	34x7d	R	Rugby... 4-07	1 1/2	510	4-31x4 1/2	20x5.00	20x5.00	B	Stewart... 19X	3 1/2	3690	6-31x5	34x7	34x7d	W
Maccar... 60	3	3950	6-41x5 1/2	9.00x20	9.0x20d	W	Rugby... 4-16	1 1/2	740	4-31x4 1/2	20x6.00	32x6	B	Stewart... 38-3	3 1/2	3990	6-31x4 1/2	9.00x20	9.0x20d	D
Maccar... 66100	4	4000	6-41x5 1/2	36x8	36x8d	W	Rugby... 6-14	1 1/2	595	6-31x4 1/2	20x5.00	20x5.00	B	Stewart... 38-6	3 1/2	3990	6-41x5 1/2	9.00x20	9.0x20d	D
Maccar... 66A	4	5500	6-43x4 1/2	9.75x20	9.75x20	W	Rugby... 6-15	1 1/2	750	6-31x4 1/2	29x5.00	20x6.00	B	Stewart... 31X	5	4990	6-43x5 1/2	36x6k	36x6kd	W
Maccar... 86	5	5000	6-41x5 1/2	38x9	38x9d	W	Rugby... 6-16	1 1/2	820	6-31x4 1/2	20x6.00	32x6	E	Stewart... 27X	7	5700	6-43x5 1/2	36x7k	40x7kd	W
Maccar... 86A	5	5950	6-43x4 1/2	10.5x20	10 1/2x20	W	Sanford... S	1-1 1/4	985	6-27x4 1/2	30x5	30x5	B	Studebaker... S-20	1 1/2	695	31x4 1/2	20x6.00	32x6.00	S
Mack... BL	1	2500	6-31x4 1/2	6.00x20	600x20d	S	Sanford... SX	1 1/2	1095	6-27x4 1/2	30x5	30x5	B	Studebaker... S-30	1 1/2	775	31x4 1/2	20x6.00	32x6.00	S
Mack... BG	1 1/2	3000	6-31x4 1/2	32x6n	32x6nd	S	Sanford... AX	2	1585	6-31x4 1/2	32x6	32x6	B	Studebaker... S-50	2	895	31x4 1/2	20x6.50	20x6.50	D
Mack... AB4	2 1/2-3	3500	4-41x5	36x4	36x8	C*	Sanford... NX	2 1/2	1945	6-31x4 1/2	30x5	30x5d	B	Studebaker... S-60	2	945	31x4 1/2	20x6.50	20x6.50	D
Mack... AB6	2 1/2-3	4300	6-31x4 1/2	34x7n	34x7nd	D	Sanford... FX	3	2275	6-31x4 1/2	32x6	32x6d	B	White... 160	8000	1700	4-4x5 1/2	30x5n	30x5n	S
Mack... BC	3-4	5250	6-41x5 1/2	36x8n	36x8nd	D	Sanford... RX	3 1/2	3600	6-4x4 1/2	32x6	32x6d	B	White... 162	10000	1900	4-4x5 1/2	30x5n	30x5nd	S
Mack... BJ	3 1/2-5	6150	6-41x5 1/2	36x8n	36x8nd	D	Sanford... OX	4	4500	6-4x4 1/2	34x7	34x7d	D	White... 210	10000	2300	4-4x5 1/2	30x5n	30x5nd	S
Mack... AK	3 1/2-5	5150	4-5x6	36x5	36x5d	C*	Schacht... 10	1 1/2	6-31x4 1/2	32x6n	32x6n	B	White... 212	13000	2700	4-4x5 1/2	34x7n	34x7nd	S	
Mack... AC	5 1/2-7	5500	4-5x6	36x6	40x6d	C	Schacht... 20	2	6-31x4 1/2	32x6n	32x6nd	B	White... 51A	17000	3750	4-41x5 1/2	36x5	36x8	S	
Mack... AC Trac.	7 1/2	6000	4-5x6	36x7	40x7d	C	Schacht... 20-A	2 1/2	6-31x4 1/2	32x6n	32x6nd	B	White... 52	28000	5100	4-41x5 1/2	36x6	40x12	D	
Mack... AP	7 1/2	9500	4-5x6	36x7	40x7d	C	Schacht... 25	3	6-31x4 1/2	32x6n	32x6nd	B	White... 58	22000	4400	4-41x5 1/2	36x5	36x5d	D	
Mack 6-wheel AC	10	7500	4-5x6	36x7	40x12	C*	Schacht... 30	4	6-4x4 1/2	34x7n	34x7nd	D	White... 60	8000	1850	6-31x4 1/2	30x5n	30x5nd	S	
Mack... BL Trac.	2	2500	6-31x4 1/2	6.00x20	6.00x20	S	Schacht... 40	5	6-41x4 1/2	36x8n	36x8nd	D	White... 61	10500	2450	6-31x4 1/2	30x5n	30x5nd	S	
Mack... BG Trac.	3	3000	6-31x4 1/2	32x6n	32x6nd	S	Schacht... 60	Spec.	6-41x4 1/2	38x7n	38x7nd	D	White... 612	13000	2800	6-31x4 1/2	7.50/20	7.50/20	S	
Mack... AB4 Trac.	5-6	3500	4-41x5	36x4	36x8	C	Schacht... 65	6	6-41x4 1/2	36x5	36x12	W	White... 620	15000	4350	6-4x5 1/2	8.25/20	8 1/2x20	S	
Mack... BC Trac.	6-8	5250	6-41x5 1/2	36x8n	36x8nd	D	Schacht... 70	7 1/2	6-43											

OMNIBUS



Precios de lista, entrega en la fábrica

MARCA Y MODELO		GENERAL						MOTOR				Carburador	Sistema de Encendido	Generador y Motor de Arranque	TRANS-MISIÓN		EJE TRASERO			NEUMÁTICOS		DIMENSIONES		
		No. de Pasajeros	Precio del Chasis	Peso		Distancia entre los Ejes (Pulg.)	Via		Marca	No. de cilindros	Potencia (fórmula N.A.A.C.)				Cambio de Marcha	Reducción total	Delanteros	Traseros	Altura al piso	Largo	Ancho			
				Chasis Solo	Permitido, para Carrocería		Al frente	Atrás														No. de cilindros	Potencia (fórmula N.A.A.C.)	
Biederman..... 6-21	20	4100	2500	170	58	58	Cont.	6-33x4 1/2	27.3	Zen.	Bos.	Delco.	B-L.	B-L.	Clark	B	1 1/2	30x5	30x5	20	240	82		
Biederman..... 6-41	24	5400	3000	205	58	68	Cont.	9-33x5 1/2	33.7	Zen.	Bos.	Delco.	B-L.	B-L.	Wisc.	R	1 1/2	32x6	32x6	22	284	86		
Biederman..... 6-62	30	6000	4000	230	58	71 1/2	Cont.	6-33x5 1/2	33.7	Zen.	Bos.	Delco.	B-L.	B-L.	Tim.	W	1 1/2	34x7	34x7	28	308	86		
Brockway..... 17-B	17	4550	2400	155 1/2	60	61 1/2	Cont.	6-33x4 1/2	27.3	Zen.	A-Lite	A-Lite	B-L.	B-L.	Tim.	S	F	30x5*	30x5*					
Brockway..... 220-B	25-9	8660	4000	200	64	71 1/2	Cont.	6-43x4 1/2	45.9	Zen.	L-N.	L-N.	B-L.	B-L.	Wisc.	R	F	36x8*	36x8*					
Brockway..... 195-B	25-9	7960	3500	200	64	69 1/2	Cont.	6-43x4 1/2	40.8	Zen.	L-N.	L-N.	B-L.	B-L.	Wisc.	R	F	34x7*	34x7*					
Brockway..... 170-B	21-5	7225	3000	188	64	69 1/2	Cont.	6-43x4 1/2	40.8	Zen.	L-N.	L-N.	B-L.	B-L.	Wisc.	R	F	32x6*	32x6*					
Brockway..... 140-B	21-5	5875	2500	188	60	66	Cont.	6-43x4 1/2	38.4	Zen.	L-N.	L-N.	B-L.	B-L.	Wisc.	R	F	32x6*	32x6*					
Brockway..... 120-B	21	5500	2500	188	60	64	Cont.	6-43x4 1/2	38.4	Zen.	L-N.	L-N.	B-L.	B-L.	Tim.	S	F	32x6*	32x6*					
Chevrolet, Light De y		1845	2055 1/2	109	56	56	Own.	6-33x3 3/4	26.3	Cartier	D-R.	D-R.	Own.	Own.	Own.	S	1 1/2	4.75/19	4.75/19	20	158 1/2	68 1/2		
Chevrolet..... LT-131		2350	4550 1/2	131	56	56	Own.	6-33x3 3/4	26.3	Cartier	D-R.	D-R.	Own.	Own.	Own.	S	1 1/2	30x5	32x6	25	187 1/2	68 1/2		
Chevrolet..... LT-157		2350	4550 1/2	157	56	56	Own.	6-33x3 3/4	26.3	Cartier	D-R.	D-R.	Own.	Own.	Own.	S	1 1/2	30x5	32x6	25	187 1/2	68 1/2		
Day Elder..... 30-A	30	5400	8600	3500	220	68 1/2	Wauk.	6-43x4 1/2	45.9	Zenith	D-R.	D-R.	B-L.	B-L.	Tim.	W	F	9.00/20	9.00/20	20 1/2	342	89		
Fageol..... Parlor Car	26	6600	6770	233	72	78 1/2	Wauk.	6-43x4 1/2	48.6	Zen.	L-N.	L-N.	B-L.	B-L.	Tim.	W	F	36x8*	36x8*	22 1/2	339	89		
Fageol..... Street Car	26	6600	6480	233	72	78 1/2	Wauk.	6-43x4 1/2	48.6	Zen.	L-N.	L-N.	B-L.	B-L.	Tim.	W	F	36x8*	36x8*	22 1/2	339	89		
Fargo..... "80"	21	165	165	165	165	165	Cont.	6-33x5	31.5									7.50/20	7.50/20					
Fargo..... "81"	16	165	165	165	165	165	Cont.	6-33x5	31.5									7.00/20	7.00/20					
Fargo..... "90"	21	172	172	172	172	172	Cont.	8-31x5	39.2									8.25/20	8.25/20					
Fargo..... "91"	25	172	172	172	172	172	Cont.	8-31x5	39.2									7.50/20	7.50/20					
Federal..... 12	12	3190	151	58 1/2	59	59	Cont.	4-37x4 1/4	24.0	Zen.	Rem.	Rem.	B&B.	W/G.	Clark	S	F	6.38	600/20	32x6	228	69 1/2		
Federal..... 12	12	3230	156	58 1/2	63 1/2	63 1/2	Cont.	6-33x4	27.3	Zen.	Rem.	Rem.	B&B.	W/G.	Clark	S	F	5.40	600/20	32x6	228	73 1/2		
Federal..... 17	17	3705	152	58 1/2	59 1/2	59 1/2	Cont.	6-33x4 1/2	27.3	Zen.	Rem.	Rem.	B&B.	Own.	Clark	S	F	5.83	30x5*	30x5*	222	72 1/2		
Federal..... 21	21	4665	163	58 1/2	64 1/2	64 1/2	Cont.	6-33x4 1/2	27.3	Zen.	Rem.	Rem.	B&B.	Own.	Clark	S	F	6.38	32x6*	32x6*	240	80 1/2		
Federal..... 23	23	5005	200	58 1/2	64 1/2	64 1/2	Cont.	6-33x4 1/2	27.3	Zen.	Rem.	Rem.	B&B.	Own.	Clark	S	F	6.38	32x6*	32x6*	264	86 1/2		
Federal..... 25	25	5245	200	58 1/2	67 1/2	67 1/2	Cont.	6-33x4 1/2	27.3	Zen.	Rem.	Rem.	B&B.	Own.	Clark	S	F	7.80	32x6*	32x6*	264	86 1/2		
Federal..... 23	23	5085	176	58 1/2	67 1/2	67 1/2	Cont.	6-33x4 1/2	27.3	Zen.	Rem.	Rem.	B&B.	Own.	Clark	S	F	7.80	32x6*	32x6*	264	86 1/2		
Federal..... 21	21	5040	185	60 1/2	69 1/2	69 1/2	Wauk.	4-4x5	25.6	Zen.	Rem.	Rem.	B&B.	Own.	Clark	S	W	7.25	32x6*	32x6*	277 1/2	73 1/2		
Federal..... 27	27	6740	201	67 1/2	70 1/2	70 1/2	Cont.	6-4x4 1/2	38.4	Zen.	Rem.	Rem.	B&B.	Own.	Clark	S	F	6.80	34x7*	34x7*	299	89 1/2		
Federal..... 27	27	6740	201	67 1/2	70 1/2	70 1/2	Cont.	6-4x4 1/2	38.4	Zen.	Rem.	Rem.	B&B.	Own.	Clark	S	F	6.80	34x7*	34x7*	299	89 1/2		
Federal..... 29	29	7145	201	63 1/2	67 1/2	67 1/2	Cont.	6-43x4 1/2	40.8	Zen.	Rem.	Rem.	B&B.	B-L.	Wisc.	W	F	6.80	36x8*	36x8*	328 1/2	87 1/2		
Federal..... 33	33	8000	230	62	67 1/2	67 1/2	Cont.	6-43x4 1/2	40.8	Zen.	Rem.	Rem.	B&B.	B-L.	Wisc.	W	F	7.60	36x8*	36x8*	328 1/2	87 1/2		
Federal..... 33	33	8180	231	61 1/2	72	72	Cont.	6-43x4 1/2	40.8	Zen.	Rem.	Rem.	B&B.	B-L.	Wisc.	W	F	7.60	36x8*	36x8*	328 1/2	87 1/2		
Fisher..... 17	17	3500	160	58	62 1/2	62 1/2	Cont.	4-43x4 1/2	28.9	Strom	Bos.	Bos.	Long.	Own.	Col.	B	F	5.8	30x5	30x5	235	75		
Fisher..... 17	17	3500	160	58	62 1/2	62 1/2	Cont.	4-43x4 1/2	28.9	Strom	Bos.	Bos.	Long.	Own.	Col.	B	F	5.8	30x5	30x5	235	75		
G. M. T..... T-15	15	2500	130	56 1/2	57 1/2	57 1/2	Pontiac.	6-33x3 3/4	26.3	Mar.	D-R.	D-R.	Own.	Own.	Own.	S	1 1/2	6.50/20	6.50/20	253 1/2	193 1/2	67 1/2		
G. M. T..... T-17	17	2525	130	56 1/2	57 1/2	57 1/2	Pontiac.	6-33x3 3/4	26.3	Mar.	D-R.	D-R.	Own.	Own.	Own.	S	1 1/2	6.50/20	6.50/20	253 1/2	193 1/2	67 1/2		
G. M. T..... T-19	19	2750	1250	130	58 1/2	62 1/2	Pontiac.	6-33x3 3/4	26.3	Mar.	D-R.	D-R.	Own.	Own.	Own.	S	1 1/2	6.50/20	6.50/20	253 1/2	193 1/2	67 1/2		
G. M. T..... T-25	25	3250	1250	120	56 1/2	61	Buick.	6-33x4 1/2	28.3	Mar.	D-R.	D-R.	Own.	Own.	Own.	S	1 1/2	6.50/20	6.50/20	263 1/2	193 1/2	67 1/2		
G. M. T..... T-30	30	4250	1250	141	59 1/2	61	Buick.	6-33x4 1/2	28.3	Mar.	D-R.	D-R.	Own.	Own.	Own.	S	1 1/2	6.50/20	6.50/20	263 1/2	193 1/2	67 1/2		
G. M. T..... T-42	42	4375	1500	141	58 1/2	63 1/2	Buick.	6-33x4 1/2	28.3	Mar.	D-R.	D-R.	Own.	Own.	Own.	S	1 1/2	6.50/20	6.50/20	263 1/2	193 1/2	67 1/2		
G. M. T..... T-44	44	4625	1500	141	58 1/2	63 1/2	Buick.	6-33x4 1/2	28.3	Mar.	D-R.	D-R.	Own.	Own.	Own.	S	1 1/2	6.50/20	6.50/20	263 1/2	193 1/2	67 1/2		
G. M. T..... T-60	60	6800	2000	154	62 1/2	67	Buick.	6-33x5	33.7	Mar.	D-R.	D-R.	Own.	Own.	Own.	S	1 1/2	6.50/20	6.50/20	263 1/2	193 1/2	67 1/2		
G. M. T..... TX		5380	8280 1/2	186 1/2	57 1/2	62 1/2	Buick.	6-33x4 1/2	28.4	Mar.	D-R.	D-R.	Own.	Own.	Own.	S	1 1/2	6.50/20	6.50/20	263 1/2	193 1/2	67 1/2		
G. M. T..... WX		5490	8770 1/2	185	68 1/2	65 1/2	Buick.	6-33x4 1/2	33.7	Mar.	D-R.	D-R.	Own.	Own.	Own.	S	1 1/2	6.50/20	6.50/20	263 1/2	193 1/2	67 1/2		
G. M. T..... WX		6050	10610 1/2	215	68 1/2	65 1/2	Buick.	6-33x5	33.7	Mar.	D-R.	D-R.	Own.	Own.	Own.	S	1 1/2	6.50/20	6.50/20	263 1/2	193 1/2	67 1/2		
Garford Greyhound KB	21	4400	3000	180	57	57	Wisc.	6-33x5	27.3	Zen.	A-Lite	A-Lite	B-L.	B-L.	Tim.	B	F	5.4	32x6	32x6	243	71		
Garford..... CB	20	6900	4400	220	72	76	Wisc.	6-43x5	48.6	Zen.	Spil.	L-N.	B-L.	B-L.	Tim.	W	F	4.8	36x8*	36x8*	284	308	91	
Garford..... 51D	25	6500	3400	187	68	80	Buda.	6-43x5 1/2	40.8	Zen.	Spil.	Rem.	Own.	Own.	W	F	4.1	34x7*	34x7*	325 1/2	357	96		
Garford..... 51D	25	6500	3400	187	68	80	Buda.	6-43x5 1/2	40.8	Zen.	Spil.	Rem.	Own.	Own.	W	F	4.1	34x7*	34x7*	325 1/2	357	96		
Gottfredson..... 46	25	9000	4000	225	63	65	Buda.	6-43x5	40.8	Zen.	Bos.	D-R.	B-L.	B-L.	Tim.	W	F	4.8	38x7*	38x7*	243	325	96	
Gottfredson..... 50B	29	9000	4000	225	63	65	Buda.	6-43x5	40.8	Zen														



LA producción en la industria aeronáutica aumentó levemente durante abril y mayo. El aumento fué particularmente notable en la de aviones para fines comerciales y particulares, sobre todo a continuación de la Exposición Nacional de Aeroplanos celebrada en Detroit el 19 de abril. Se dice que durante los días de la exposición los expositores en ella recibieron pedidos por más de 600 aeroplanos. El programa de las fábricas se basó, hasta hace poco, sobre una producción de acuerdo con la demanda, pero durante estas últimas semanas, los fabricantes han venido construyendo sus productos con un leve exceso a los requisitos inmediatos de la demanda. Como el 60% de los pedidos ha sido de aviones pequeños y livianos, que generalmente se venden a precios moderados.

La opinión de las personas que están más íntimamente enteradas del estado actual de la industria es que ésta se halla hoy día mejor preparada que nunca para proseguir su progreso, gracias al hecho de que los fabricantes se han desprendido ya casi totalmente de los modelos que tenían almacenados desde hace un año y medio. La construcción y la venta de tipos militares continúan activas. Las fábricas que se dedican a la construcción de aviones militares han recibido últimamente buenos contratos del ejército y la armada norteamericana.

DURANTE estos últimos meses se ha observado un agradable aumento en el movimiento aéreo de correo, pasajeros y mercancías. La mayor actividad en el transporte por el aire se debe, en cierta medida, a las más favorables condiciones del tiempo. Por término medio hay 25 días favorables para el transporte aéreo durante abril en las regiones del norte de los Estados Unidos. El término medio de marzo es 20 días. Se nota creciente tendencia hacia aumentar las facilidades de transporte aéreo de pasajeros, como lo demuestra el buen número de líneas auxiliares establecidas en estos últimos meses.

La Boeing-N. A. T., nueva línea transcontinental, completó recientemente su primer mes de servicio diurno y nocturno, con un considerable aumento de negocios. La Aviation Corporation of Delaware, desde que empezó a preocuparse más de sus intereses de transporte comercial, que de sus actividades fabriles, tuvo durante el primer trimes-

tre del año una entrada muy superior a la del mismo período del año pasado. Este resultado parece indicar que la explotación del transporte aéreo, con el subsidio del Departamento de Correo, es más lucrativa que la fabricación de aviones.

HUBO unánime opinión acerca de que la exhibición de la Autogiro Company of America fué la más interesante de todas las que se presentaron en la Exposición Nacional de Aeroplanos de Detroit. Los aviones Autogiro volaron sobre el terreno de la exposición durante todos los días que duró ésta, y el público se dió finalmente cuenta de que este admirable tipo de avión no es más un experimento interesante, sino un elemento seguro y de suma importancia en el mundo de la aviación. Hay tres compañías dedicadas a fabricar aviones de tipo Autogiro bajo licencia de la propietaria de las patentes y derechos que lo amparan en los Estados Unidos, que es la Autogiro Company of America. Estas tres compañías son la Pitcairn Aircraft Corporation, la Kellett Aircraft Corporation, ambas de Filadelfia, y la Buhl Aircraft Corporation de Marusville, Michigan.

Las dos primeras compañías exhibieron sus modelos en la reciente exposición de Detroit. Uno de ellos fué un modelo de dos asientos, provisto de un motor Glenn L. Martin de 4 cilindros,

de tipo invertido enfriado por aire, que desarrolla 120 caballos de fuerza. Otro modelo de los exhibidos fué uno grande, con motores Wright J6 de 300 caballos de fuerza. Los actuales precios de los aviones de tipo Autogiro se comprenden entre \$6.300 y \$15.000. No hay todavía en los Estados Unidos ningún tipo Autogiro que tenga capacidad para más de tres pasajeros, incluyendo el piloto.

OTRO modelo que despertó especial interés en la reciente exposición de Detroit, fué el "Sky Car" Stout. Es un modelo liviano de dos asientos, que podría muy bien calificarse como un refinamiento de los modelos pequeños "Junior" de Wright, "Bull Pup" de Buhl y "Eaglet" de American. Construído enteramente de metal y con un acabado muy similar al de un automóvil, ofrece un aspecto que podría hasta calificarse de lujoso. Este admirable modelo se ofrecerá al público por el moderado precio de \$2.000, según se dice. Esto dependerá de si Henry Ford toma a su cargo su construcción en grande escala. El "Sky Car" ha sido proyectado por el mismo ingeniero que ideó el avión trimotor Ford de transporte, tan conocido en todo el mundo.

El "Sky Car" como el "Junior" de Curtiss-Wright, que mostramos en este artículo, es del llamado tipo "empujador." Tanto el primero como el se-



Jimmy Doolittle (al frente) y Casey Jones, famosos pilotos, en un "Junior" Curtiss-Wright

Recorrido Anual en Millas en Servicio de Transporte Aéreo

(Las cifras representan miles)

	1926	1927	1928	1929	1930
América del Norte					
Canada	182	491	1,000 ⁷
México ¹	490	965
Panamá	89
América del Sur					
Bolivia	36	94	120
Brasil	14	280	327
Chile	192	350
Colombia	304	330	581	765
Perú	186
Europa					
Austria	8	243	400	421
Bélgica ²	187	238	394	500
Checoslovaquia	152	258	460	564
Dinamarca	127	92	92	96
Finlandia	58	64	121	138
Francia ³	3,240	3,751	4,534	5,850	5,700 ⁷
Hungría	93	79
Alemania	3,900	6,190	7,110	6,470	6,719
Gran Bretaña ⁴	840	873	1,136	1,386	1,286
Italia	325	815	1,236	1,869	2,500 ⁷
Yugoslavia	92	118
Holanda ⁵	555	814	1,023	1,495	1,348
Polonia	532	672	667	884	860
Portugal	35	35	15
Rusia	815	1,127	1,483	2,078
España	80	180	406
Suecia	212	204	200	126	133
Suiza	195	196	330	364	262 ⁷
Otras partes del Mundo					
Africa del Sur Inglesa	55
Australia	417	423	513	685
China
India
Japón	545	532	541
Persia	120	210	480
Siam	61	51	45
Todo el mundo, excluyendo los Estados Unidos y el Canada, cerca de	11,870	18,850	22,800	27,500	29,000
Estados Unidos⁶	4,429	5,810	10,472	20,243	34,400

¹ México—Se excluyen los contratos de correo postal de los E. U. A., los cuales se incluyen en el total de este país. ² Bélgica—Incluye las líneas en el Congo Belga. ³ Francia—Incluye numerosas líneas en el África y la América del Sur. ⁴ Gran Bretaña—Incluye todas las líneas en el Asia y la India. ⁵ Holanda—Incluye las líneas en las Indias Holandesas. ⁶—Incluye las líneas norteamericanas en México, América Central y América del Sur. ⁷ Aproximado.

(Cortesía de "Aviation")

gundo ofrecen despejada vista al frente y se dice que a causa de esta circunstancia, se facilita notablemente su manejo. En estos momentos, se está tratando de batir el record de altitud para avión liviano con una "Junior" Curtiss-Wright. Se sabe que uno de estos pequeños modelos se elevó hace poco sobre la ciudad de San Luis a una altura de 20.000 pies.

La exposición aeronáutica de Detroit tuvo más aspecto de exposición de automóviles que de aeroplanos. Fué, desde todo punto de vista, superior a la de San Luis, incluyendo el total de ventas efectuadas.

Los compradores que fueron a la de Detroit no compraron en seguida sino después de haber visto y examinado todos los modelos exhibidos. Ray Cooper, administrador de esta exposición, nos dice que los expositores no se quejaron, como en similares ocasiones pasadas, de la manera de conducir las cosas en general, pues pasaron tan ocu-

pados en vender sus productos, que no tuvieron tiempo para quejarse de ninguna cosa.

DURANTE la exposición se anunciaron dos importantes reducciones de precio. La Stinson redujo en \$1.000 el precio de su modelo "Junior" de cuatro pasajeros con motor de 210 caballos de fuerza. El precio actual de este modelo es de \$4.995. La Curtiss-Wright Corporation hizo una reducción más considerable aún que la de la Stinson, pues su modelo Challenger de 180 caballos de fuerza, para cuatro pasajeros se ofrece ahora a \$500 menos que el precio del "Junior" de la Stinson. De cómo pueden estas compañías vender aeroplanos de la excelente calidad de estos modelos a precios tan reducidos, es un misterio. Muchos creen que perderán dinero en sus ventas.

E. L. Cord, presidente de la Auburn, siguió un método idéntico en rebaja de precio de sus automóviles, y el resulta-

do final fué un franco éxito para su empresa. La Curtiss-Wright aparentemente estará tratando de hacer lo mismo. El "Junior" de la Stinson vale ahora \$1.000 menos que el Waco de cabina con motor Continental de 150 caballos de fuerza, que se mostró al público, por primera vez, en la reciente exposición de Detroit.

LA Fokker Aircraft Corporation ha tenido bajo estudio experimental un modelo enteramente metálico, de soldadura eléctrica, en lugar de uniones remachadas. La General Aviation Corporation, dueña de la compañía Fokker, y T. A. T.-Western Air Express, y afiliada a la General Motors, adquirió hace poco la Thaden Aircraft Company de Pittsburgh. El Sr. Thaden fué uno de los ingenieros que proyectaron el avión Ford, y durante estos últimos años ha estado trabajando en un modelo de aeroplano enteramente metálico. George Prudden, otro ingeniero especialista, está a cargo de la construcción metálica de la Keystone Aircraft Corporation (propiedad de la Curtiss-Wright) en Bristol, Pa.

Se anticipa que Anthony Fokker aceptará finalmente la construcción de las metálicas. Sus productos han volado con éxito desde hace veinte años, y se conocen como los mejores en sus respectivas categorías, desde los modelos militares hasta los aviones de transporte.

UN detalle de particular interés para la industria, a causa de que da indicación de la tendencia en construcción de aviones grandes, fué el hecho de que la organización Ford tuvo como núcleo de su exhibición en la reciente exposición de Detroit, un aeroplano de un solo motor, igual en dimensiones a sus modelos de tres motores. Este modelo se present con un motor Hispano-Suiza de 650 caballos de fuerza, importado de Francia, a causa de que en los Estados Unidos no hay un motor americano de semejante fuerza para este objeto.

La organización Ford está tratando de obtener un motor americano para este nuevo modelo, y es muy posible que lo logre, pero, por el momento, no hay nada definitivo sobre particular. El Ford de un motor puede transportar una carga de 3500 libras. Se dice que sus propiedades aeronáuticas son superiores a la del modelo trimotor, el cual tiene capacidad para 3743 libras de carga, a pesar de que la completa fuerza motriz de sus tres motores es 50 por ciento mayor. La compañía Fokker, por su parte, exhibió tres aviones con un solo motor cada uno. Esta presentación es una confirmación adicional de la tendencia que hoy día predomina hacia el avión grande un motor.

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

Precios y Estilos de Carrocería

(Continuación en la página 41)

PAS. CARROCERÍA PRECIO	PAS. CARROCERÍA PRECIO	PAS. CARROCERÍA PRECIO	PAS. CARROCERÍA PRECIO	PAS. CARROCERÍA PRECIO
Commander "8" (124 in.—3.15 m. W. B.)	"MA" 8 cylinder (134½ in.—3.41 m. W. B.)	Trans. Town Car LeBaron	Con't Sedan Speedster	WILLYS-8 "97"
5-p Sedan \$1,585	5-p Sedan \$3,195	7-p Trans. Town Car \$5,700	7-p Cabriolet Coupe 5,095	(110 in.—2.97 m. W. B.)
5-p Sedan Regal 1,785	5-p Coupe 2,690	7-p Fleetwood 7,495	5-p Sedan 5,395	2-p Roadster \$495
5-p Brougham Regal 1,785	2-p Coupe 2,995	 Production Chassis 4,795	4-p Roadster 525
4-p Victoria 1,585	2-p Speedster 3,495			4-p DeLuxe Roadster 675
4-p Coupe 1,585	4-p Speedster T. C. 3,795			5-p Sport Touring 725
President "8" (130 in.—3.30 m. W. B.) Cabriolet Coupe 3,345	CHATEAU SERIES "MA" (134½ in.—3.41 m. W. B.)	(DV 32 Salon—145 in. W. B.)	5-p Touring 545
5-p Sedan \$1,850 Torpedo Speedster 3,595	4-p Weymann Longchamps \$4,345	5-p LeBaron Sedan \$6,295	2-p Coupe 565
5-p Sedan State 2,050 Club Sedan 3,295	5-p Weymann Versailles 4,345	6-p LeBaron Brougham 6,495	4-p Coupe 595
2-p Coupe 1,850 Production Chassis 2,695		6-p LeBaron Brougham Lim. 6,695	5-p Coach 595
4-p Roadster State 1,950			6-p LeBaron Sedan 6,495	5-p Club Sedan 625
4-p Coupe State 2,050			6-p LeBaron Sedan-Lim. 6,695	5-p Sedan 675
(136 in.—3.45 m. W. B.)	"MB" Custom Built (145 in.—3.71 m. W. B.)	"MB" (145 in.—3.71 m. W. B.)	6-p LeBaron Sedan-Lim. 6,695	"98D" (113 in.—2.87 m. W. B.)
7-p Tourer 1,850	7-p Sedan \$3,895	5-p Weymann Chaumont \$4,745	6-p LeBaron Sedan 6,495	4-p Vic. Coupe DeLuxe \$850
7-p Tourer State 2,150	7-p Limousine 3,995	5-p Weymann Monte Carlo 4,895	7-p LeBaron Sedan-Lim. 6,695	5-p Standard Sedan 795
7-p Sedan 2,150	5-p Cony't Coupe 4,395	(DV 32—134½ in. W. B.)	5-p LeBaron Trans. Cab. 7,110	5-p DeLuxe Sedan 850
4-p Victoria State 2,350	7-p Speedster 3,595	5-p Sedan \$4,995		
7-p Sedan State 2,350 Cabriolet Coupe 3,995	5-p Coupe 4,895	Chateau Series Weymann (DV 32—134½ in. W. B.)	
5-p Brougham State 2,350	5-p Sedan 3,695	2-p Coupe 4,995	4-p Weymann Longchamps \$5,845	
7-p Limousine State 2,600 Production Chassis 3,295	2-p Speedster 4,995	5-p Weymann Versailles 5,845	
STUTZ "LA" 6 cylinder (127½ in.—3.24 m. W. B.)	"MB" SALON (145 in.—3.71 m. W. B.)	4-p Speedster, Tonneau Cowl 5,295	(DV 32—145 in. W. B.)	
5-p Sedan \$2,245	5-p Sedan LeBaron \$4,795 Cabriolet Coupe 5,095	5-p Weymann Chaumont \$6,245	
5-p Coupe 1,995	6-p Brougham 4,995 Torpedo Speedster 5,095	5-p Weymann Monte Carlo 6,395	
2-p Coupe 2,245	5-p Bro. Lim. 5,195 Club Sedan 5,095		
4-p Speedster 2,585	6-p Sedan LeBaron 4,995 Production Chassis 4,195		
4-p Speedster 2,585	6-p Sedan Lim. 5,195	(DV 32 Custom—145 in. W. B.)		
.... Speedster T. O. 2,785	7-p Sedan Lim. LeBaron 5,195	7-p Sedan \$5,395		
.... Cabriolet Coupe 2,445	5-p Trans. Cabriolet LeBaron 5,610	7-p Limousine 5,495		
.... Club Sedan 2,345				
.... Production Chassis 1,900				

Aumentará el Uso de Aeroplanos Particulares

NUEVA YORK—Charles Coolidge Parlin, director de investigación comercial de la Curtis Publishing Co., en una reunión reciente que tuvo lugar aquí, dijo ante la Sociedad de Ingenieros de la Industria Automotriz, que los próximos diez años serán testigos de una matrícula aproximada de un cuarto de millón de aeroplanos particulares, y que probablemente dentro de quince años, la matrícula alcance a un millón de aviones particulares y la producción se eleve a un cuarto de millón anualmente.

Sin embargo, el desenvolvimiento de los mercados por aeroplanos privados seguirá de acuerdo con el desarrollo de la aviación comercial, la cual es esencialmente práctica porque representa el método más rápido de transporte e indudablemente vendrá también a ser el método más cómodo para el transporte de pasajeros y finalmente el menos costoso, según manifestó el Sr. Parlin.

Al discutir el círculo vicioso de los altos precios que rigen en la actualidad, los cuales son necesarios en virtud del pequeño mercado existente—el cual a su vez se mantiene bajo debido a los altos precios—el Sr. Parlin puso en manos de los fabricantes y operadores la iniciativa para hacer económico el uso de la aviación, a fin de que su empleo se extienda lo más posible, anunciándolo activamente para que el público se decida a aceptar el transporte aéreo como una actividad de su vida

diaria. Hizo notar el hecho de que hoy existen invertidos aproximadamente medio billón de dólares en facilidades de aeródromos, sobre los cuales los beneficios que se obtienen, considerando el tráfico presente, son marcadamente inadecuados. Antes de que se pueda invertir mayor capital para mejorar las rutas aéreas, debe asegurarse un ingreso mayor de las facilidades existentes, lo cual quiere decir un aumento en el uso de la aviación comercial de acuerdo con los conceptos expresados por dicho señor.

Volviendo sobre el tema de aeroplanos particulares, el Sr. Parlin hizo mención de estadísticas derivadas de una serie de cuestionarios que muestran que la apelación fué universal, no dirigida a un grupo particular, a determinada clasificación de ocupaciones, a una clase social, a cierto grupo de educación especial, ni a ninguna otra división que pudiera ser un factor determinante.

William B. Sloan, vicepresidente de la Stout Metal Airplane, División de la Ford Motor Co., condujo la discusión y manifestó que una de las razones por las que el aeroplano no disfruta de una aceptación más general por parte del público, se debe a que la industria todavía no ha tenido éxito en producir lo que el público desea.

Sedán De Luxe Ford

DETROIT—La Ford Motor Co. ha anunciado la introducción de un nuevo sedán "De Luxe" con parabrisa inclinado y una carrocería más larga y más ancha. Excepto por la eliminación

de las ventanas de la parte trasera del vehículo, este modelo es muy idéntico al sedán urbano. El precio de lista no ha variado, siendo \$630.

En el equipo se incluye viseras interiores, cordón elástico para la ropa, parabrisas engoznado, etc. En el compartimiento trasero del automóvil se ha provisto espacio adicional para las piernas. Todos los vidrios de las ventanas están curvados en su parte superior. El ajuste del asiento transversal es del tipo de resbalamiento con el asiento montado sobre vías. El ajuste comprende un resorte de retorno para facilitar el movimiento del asiento hacia adelante.

Omnibus La France Republic

ALMA, MICH.—La France Republic Corp, anuncia la adición a su surtido de chasis comercial de un nuevo chasis de omnibus DeLuxe de 25 a 30 pasajeros, el cual se ofrece al precio de lista de \$3,225. Este ómnibus, que se conoce por Modelo F-3, se suministrará con distancias entre los ejes de 198,220, y 235 pulgadas (4,95, 5,5, y 5,87 m.). Está provisto de un motor de seis cilindros 80 hp., cambio de marcha de cuatro velocidades freno hidráulico en las cuatro ruedas, y un bastidor para una altura de carga de 26 pulgadas solamente. La compañía manifiesta que el chasis es también adaptable a muchas necesidades de acarreo, en las que se requiere una suspensión baja de construcción para servicio pesado, tal como carromatos de basura, y otras aplicaciones especiales de carrocería.

Prueba de Consumo de Combustible

DETROIT—Pruebas recientemente hechas por los ingenieros de la Graham, han revelado algunos hechos interesantes sobre el consumo de combustible. Estos ensayos han demostrado que un vehículo que vaya cuesta abajo a una velocidad de 30 millas por hora embragado, usando el efecto de enfrenamiento del motor no consume más gasolina que cuando el vehículo está parado con el motor en marcha a su menor velocidad posible.

Las pruebas se efectuaron bajo tres velocidades diferentes del motor—325, 375 y 450 r.p.m., el motor, desde luego, funcionando por su propia fuerza. Después de cada uno de los períodos de descanso, el motor con todos los ajustes exactamente los mismos, fué acelerado a 1500 r.p.m. por medio de un motor eléctrico, duplicando las condiciones de un vehículo circulando con el embrague puesto y cuesta abajo a una velocidad de 30 millas por hora. A pesar del aumento en el número de las carreras del émbolo por minuto, el consumo de gasolina permaneció lo mismo.

Las cifras siguientes muestran el consumo comparativo de combustible con varias velocidades menores del motor, de 325 r.p.m. a 450 r.p.m.

Consumo de Combustible

.25 galones por hora a	325 r.p.m.
.25 galones por hora a	1500 r.p.m.
.30 galones por hora a	375 r.p.m.
.30 galones por hora a	1500 r.p.m.
.35 galones por hora a	450 r.p.m.
.35 galones por hora a	1500 r.p.m.

Como se notará no existe una diferencia notable en el consumo de combustible entre el motor en marcha bajo su propia fuerza y cuando es impulsado a una velocidad equivalente a 30 millas por hora. También puede verse que hay un aumento de 20 por ciento en el consumo de combustible, aumentando la velocidad propia del motor 50 r.p.m., lo que resulta en un 40 por ciento cuando se usa una velocidad mayor del motor en marcha por sí mismo.

La explicación de ésto parece radicar en el hecho de que con la manecilla del abastecimiento casi cerrada, la cantidad adicional de aire que pasa por el carburador, es tan insignificante que es muy difícil medirse.

Ofrece un Mecanismo de Movimiento Libre de Ruedas

DETROIT—La Sears Roebuck & Company de Chicago anuncia que está ofreciendo un mecanismo de movimiento libre de ruedas, para instalación en el Ford, modelo A. Manifiesta

que está preparando un mecanismo similar para instalación en el Chevrolet. El nuevo mecanismo se instala adelante, en lugar de atrás, del cambio de marcha.

El mecanismo consta de un embrague de rodillos de tipo corredizo dispuesto en un tambor remachado en la cara trasera del disco de embrague. El mecanismo de embrague de rodillos consta de dos rodillos grandes, con separación de 180 grados, que se intercalan entre superficies planas, las cuales forman parte integrante del cubo con ranuras interiores y de la circunsferencia exterior del tambor encerrado.

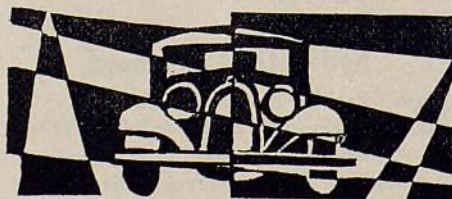
La cara trasera del tambor tiene insertado un collar de bronce. La cara delantera del collar de bronce, que está unida al tambor por varios tornillos y arandelas de seguridad, forma los cojinetes para el cubo. El grupo se suministra listo para su instalación en el disco de embrague del Ford de modelo A, de modo que puede insertarse en lugar del disco corriente, sin ninguna otra alteración.

Debido a la posición y construcción de este nuevo grupo, es imposible trabajar el mecanismo, quedando el automóvil con movimiento libre de ruedas en todos sus grados de velocidad, incluyendo la marcha atrás. El nuevo mecanismo, como todos sus similares, permite el cambio de marcha de alta a segunda sin necesidad de desembragar el motor. Para el arranque y para la marcha atrás, basta con solo oprimir el pedal del embrague.

El nuevo mecanismo exige lubricación a la vuelta de cada mil millas. Para esto es necesario quitar la tapa al cambio de marcha, girar el disco del embrague hasta posición conveniente y lubricar el mecanismo, mediante conexión Zerk, empleando una pistola de alta presión, la cual se suministra con el nuevo mecanismo. Precio de lista, \$15.45. Se dice que este nuevo mecanismo de movimiento libre de ruedas es producto de la Muncie Gear Company, de Muncie, Indiana, E. U. A.

La Reo Anuncia un Cupé

DETROIT—La Reo Motor Car Co. anuncia la adición de un cupé transformable con chasis Royale de 135 pulgadas (3,37 m.) de distancia entre los ejes. El precio de liste es \$2.945. Este modelo se caracteriza por su elegante techo plegadizo.



Nuevos Precios del Stutz

INDIANAPOLIS—La Stutz Motor Car Co. ha anunciado los precios de lista de los modelos de su nueva serie DV de 32 válvulas. Estos motores desarrollan 148 caballos de fuerza a 3900 r.p.m. Se dice que a esta velocidad el motor todavía no desarrolla toda la fuerza máxima de que es capaz.

Estos nuevos modelos de ofrecen en los chasis de 134½ y 145 pulgadas de distancia entre los ejes. Los precios de lista quedan comprendidos en una escala de \$4.895 y \$7.200. Los precios de lista son los siguientes:

Modelo	Precio*
DV 32 Stutz, 134½"	
Sedan 5-pas.....	\$4,995
Cupé 5-pas.....	4,895
Cupé 2-pas.....	4,995
Speedster 2-pas.....	4,995
Speedster 4-pas.....	4,995
Speedster 4-pas. Tonneau Cowl....	5,295
Cabrióle cupé.....	5,095
Torpedo Speedster.....	5,095
Club Sedán.....	5,095
Chasis	4,195
DV 32 Stutz Custom—145"	
Sedán 7-pas.....	\$5,395
Limusina 7-pas.....	5,495
Convertible Sedán.....	5,895
Speedster 7-pas.....	5,095
Cabrióle Cupé.....	5,495
Sedán 5-pas.....	5,395
Chasis	4,795
DV 32 Stutz Salon—145"	
LeBaron Sedán 5-pas.....	\$6,295
LeBaron Brougham 6-pas.....	6,495
LeBaron Brougham Lim. 6-pas....	6,695
LeBaron Sedán 6-pas.....	6,495
LeBaron Sedán-Limusina 6-pas....	6,695
LeBaron Sedán-Limusina 7-pas....	6,695
LeBaron Trans. Cab 5-pas.....	7,110
LeBaron Trans. Town Car 7-pas....	7,200
Chateau Series Weymann	
DV 32 Stutz 134½"	
Weymann Longchamps 4-pas.....	\$5,845
Weymann Versailles 5-pas.....	5,485
DV 32 Stutz 145	
Weymann Chaumont 5-pas.....	\$6,245
Weymann Monte Carlo 5-pas.....	6,395

*Los precios por equipo especial son iguales a los del Stutz MB. A solicitud se darán precios por carrocerías Fleetwood, Brunn, Derham, Rollston y otras.

El Equipo Aro

UTICA, N. Y.—La Brunner Mfg. Co. de esta ciudad ha sido nombrada distribuidora para la exportación de los productos de la Aro Equipment Corp. de Bryan, Ohio, fabricante de equipo para engrase. Este anuncio fué hecho por P. A. Karl, gerente de exportación de la Brunner, quien manifiesta que en adición al surtido de productos Brunner, la compañía actúa ahora también como distribuidora de exportación de las grúas Globe para automóviles y ómnibus, así como de los productos Aro.

La Willys-Overland Co. y compañías subsidiarias anuncian haber obtenido durante el primer trimestre de 1931, hasta el 31 de marzo, una ganancia de \$117.106,10, después de considerar la depreciación de sus pertenencias, impuestos y otros cargos. Esto significa una mejora de \$1.302.018,09, comparado con el primer trimestre del año pasado, después de haber eliminado apropiaciones de la tesorería federal en ambos trimestres. Las ventas de vehículos por dicho período aumentaron a 20.924.

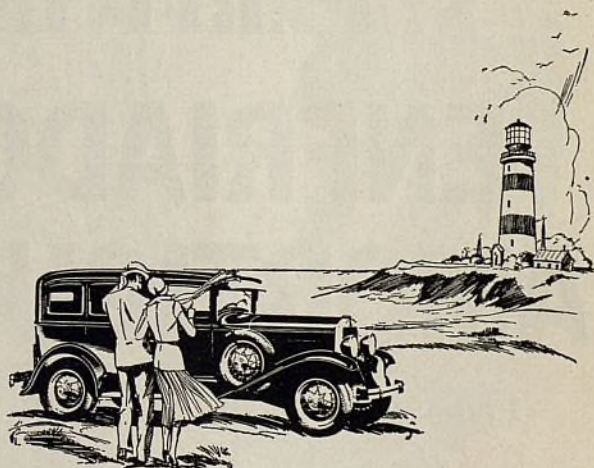
EL AUTOMÓVIL AMERICANO

EL CHRYSLER PLYMOUTH

HECHOS QUE JUSTIFICAN SU SUPERIORIDAD

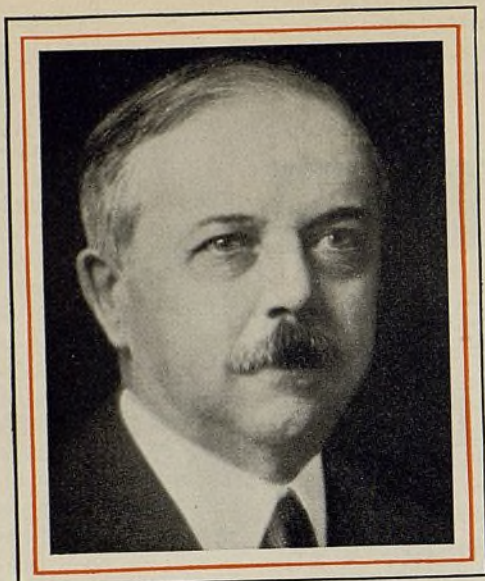


Lo que más interesa a todo representante de automóviles, al considerar la venta del Plymouth, es esa admirable lista de excelentes características que posee este automóvil—cada cual comprobando su superioridad con los *hechos*. Así, pues, es un *hecho* que el Plymouth es el único automóvil de grandes dimensiones entre los de más bajo precio. Es un *hecho* que el Plymouth es el único de su clase equipado con frenos hidráulicos de expansión interna inmunes a la intemperie. Es un *hecho* que su carrocería de acero Safety-Steel es el más fuerte y silencioso tipo de carrocería que haya ideado la industria. Es un *hecho* que su motor Silver Dome de alta compresión es de 48 caballos y que fácilmente desarrolla 95 kms. por hora. Y es un *hecho* que siendo un producto de la Chrysler Motors—diseñado por los mismos ingenieros y fabricado de acuerdo con los mismos eficientes métodos usados en la construcción de los más finos modelos—goce naturalmente de las mismas buenas cualidades de que gozan tales productos. Los mejores argumentos de ventas los hallará el representante Plymouth en la tabla de especificaciones comparativas.



El contrato de ventas de los automóviles Plymouth ofrece a todo agente de automóviles grandes facilidades de adquirir pingües ganancias. Solicite detalles completos del distribuidor en su territorio de la Chrysler Export Corporation, Detroit, Michigan, E. U. A.

Junio, 1931

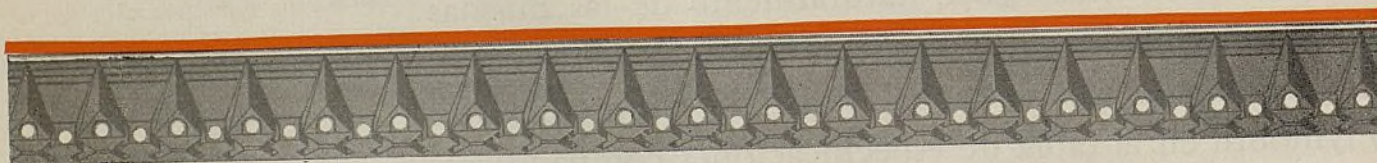


El nuevo neumático patentado Seiberling enfriado por aire, amortiguado por aire y provisto de triple superficie de rodadura, es tan vastamente superior, desde todo punto de vista en que se pueda juzgar un neumático, que todos los otros neumáticos que se construyen en la actualidad resultan ordinarios al comparárseles con él.

H. G. Seiberling

**ANUNCIA EL
NEUMATICO DE TRIPLE
SUPERFICIE DE RODADURA
ENFRIADO POR AIRE Y
AMORTIGUADO POR AIRE**

Tres superficies de rodadura antideslizantes en lugar de una.
La duración de tres neumáticos en uno.



“EL NEUMATICO QUE RESPIRA Y TIENE TRES VIDAS”



EL NEUMATICO PATENTADO

eiberling

DE TRIPLE SUPERFICIE DE RODADURA

ENFRIADO POR AIRE Y

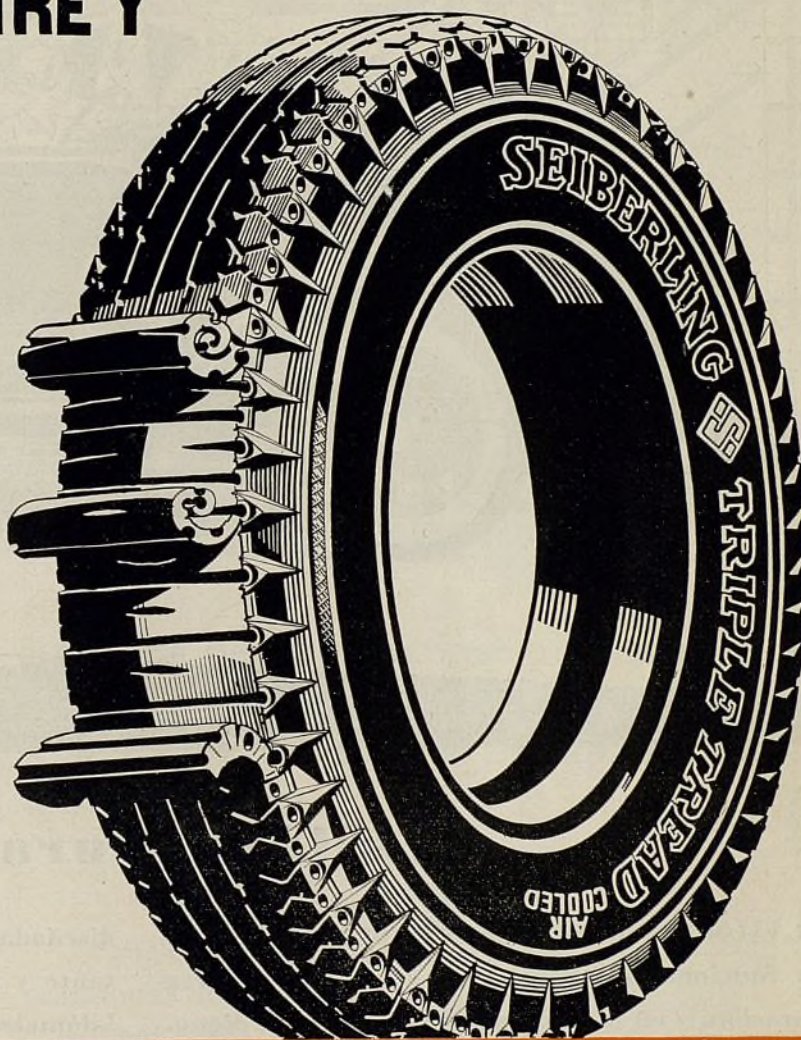
AMORTIGUADO

POR AIRE

de 75%
a más de 200%
de más recorrido

**3 veces más recorrido
antideslizante que todo
otro neumático.**

Este neumático Seiberling patentado coloca al representante de la Seiberling afuera de toda competencia. . . Invitamos cordialmente la correspondencia de comerciantes de neumáticos ansiosos de *hacer negocios con buenas ganancias*. Sírvase escribir en seguida a la Seiberling Rubber Company, Akron, Ohio, E. U. A., por información completa.

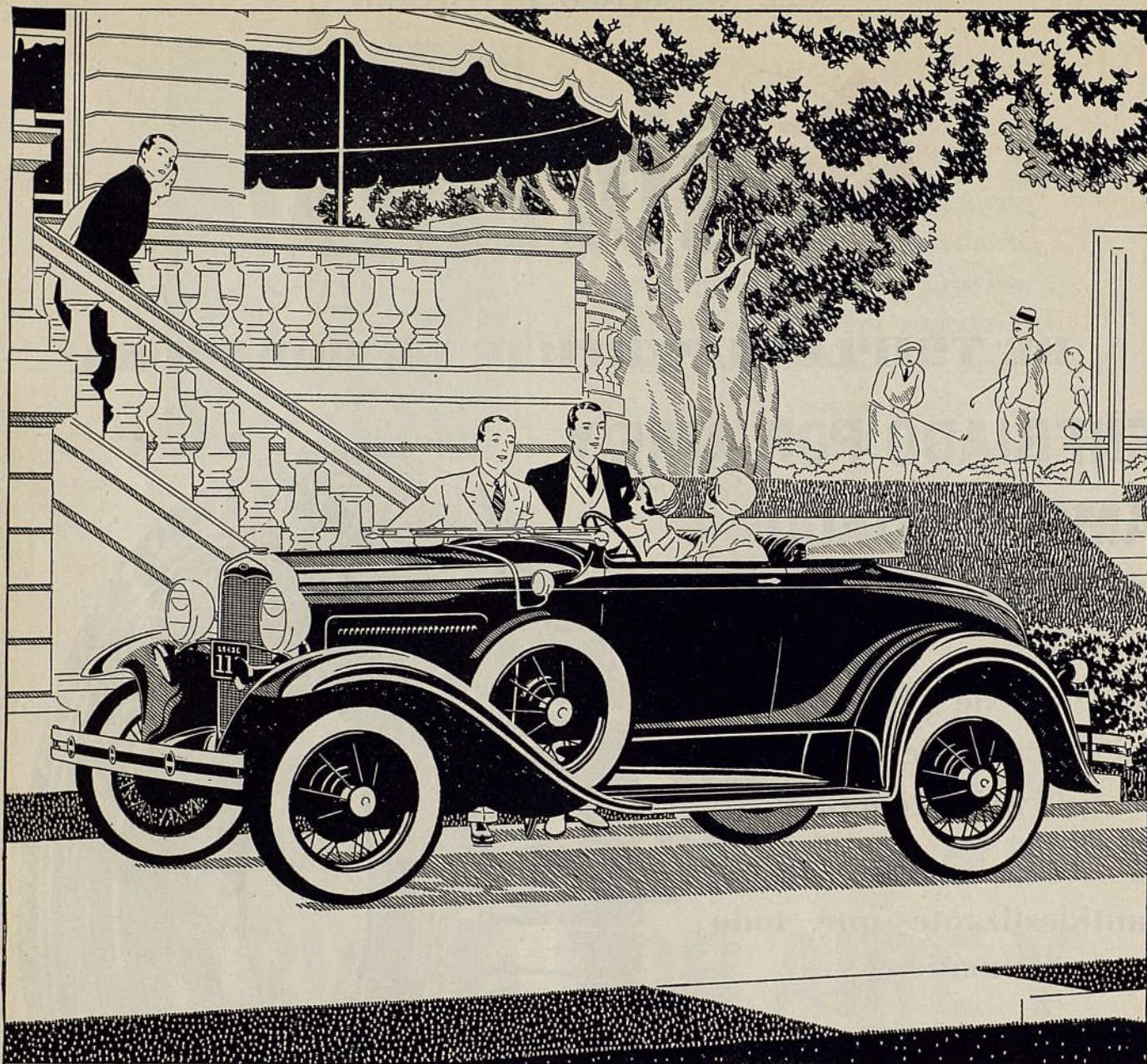


THE SEIBERLING RUBBER COMPANY, AKRON, OHIO, U. S. A.
SEIBERLING RUBBER COMPANY OF CANADA, LTD., TORONTO, CANADA



Junio, 1931

53



EL NUEVO ROADSTER DE LUXE FORD

Calidad Duradera

EL VALOR intrínseco del nuevo FORD se refleja en su funcionamiento seguro y eficaz, en su larga duración, y en la confianza de que se hace digno.

La llamativa belleza de sus líneas y colores oculta una excelencia mecánica poco común en coches de bajo precio. La exactitud de muchas dimensiones se lleva hasta dos o tres milésimas de centímetro. Cada pieza es cuidadosamente

diseñada para que sea capaz de prestar un constante y eficaz servicio por muchos millares de kilómetros y a un reducido costo.

En seguridad, confort, velocidad, resistencia y economía, en todo lo que contribuye a formar un buen automóvil, el nuevo FORD representa un valor muy superior a su costo. La calidad del nuevo FORD es realmente una calidad duradera.

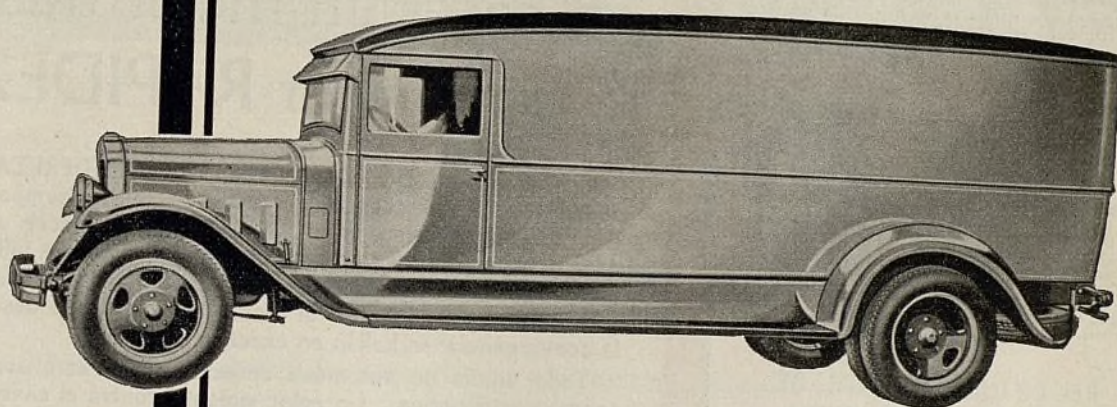


FORD MOTOR COMPANY

Esta es la clase de valor intrín-
seco de camión que Ud. ofre-
cería si fuera concesionario
del **Sterling** en su mercado

un camión de 1½ tonelada

por \$795.⁰⁰
el chasis



y esta clase de valor intrínseco de camión
es típica del surtido completo de camiones
Sterling, que comprende modelo en capacidades
de 1½ a 12 toneladas

Sterling

Fabricantes de
camiones de probada
calidad desde 1907

Sterling Motor Truck Company

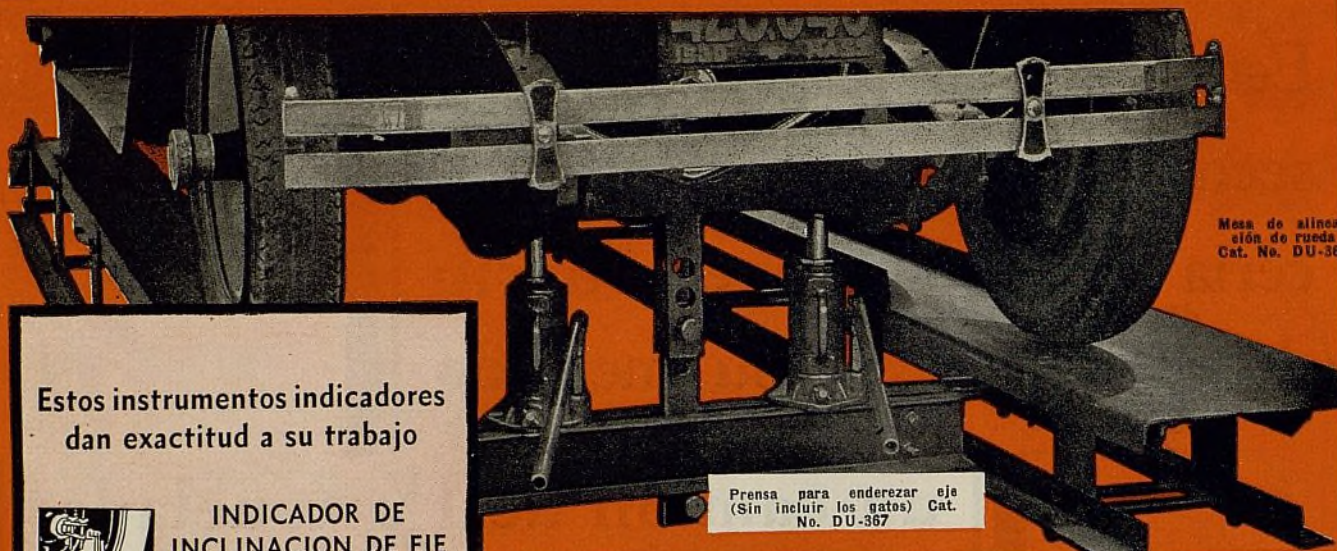
Depto. de Exportación: 250 W. 57th St., Nueva York, E.A.U.

Fábrica: Milwaukee, Wis., E. U. A.

Dirección telegráfica: Sterltruck, New York

Junio, 1931

Ayuntamiento de Madrid



Mesa de alineación de rueda
Cat. No. DU-366

Estos instrumentos indicadores
dan exactitud a su trabajo



Cat. No.
DU-364

INDICADOR DE INCLINACION DE EJE

Este indicador, con sólo un ajuste, averigua la inclinación hacia afuera del pivote y el ángulo de desviación. Las causas de la vibración, arrastre, desviación, trepidación y otras faltas de la dirección se localizan así con facilidad y exactitud.

Este indicador descubre el ladeamiento de un husillo sin necesidad de quitar las ruedas.

INDICADOR DE COMBADURA

Después de verificar la inclinación del pivote y el ángulo de desviación, el paso siguiente es averiguar la combadura. Una escala graduada arriba del indicador muestra la combadura dentro de una fracción de un grado. El mismo indicador se emplea para verificar el nivel del vehículo.



Cat. No.
DY-363

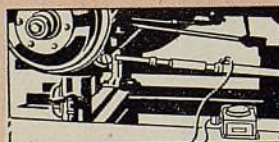
RECTIFICADOR IDEAL DE ALINEACION DE RUEDA



Cat. No. DU-361

Después de verificar la inclinación del pivote, el ángulo de desviación y la combadura, se procede a averiguar la convergencia. El rectificador Ideal de Duby-Manley para verificar la convergencia se coloca transversalmente entre los neumáticos, con la aguja de la escala en cero. El vehículo se mueve hacia adelante y el indicador acusará entonces la exacta cantidad de convergencia. No hay nada que calcular. Imposible equivocarse.

INDICADOR DE ANGULO DE DIRECCION Y DE VIRAJE



Cat. No. DU-365

Un brazo de dirección muy ladeado produce seria desalineación al momento en que el vehículo va doblando una esquina. Esta falta no siempre puede corregirse acortando o alargando la barra de acoplamiento o tensor.

El indicador Duby-Manley de ángulo de dirección y viraje muestra en seguida si hay necesidad de instalar un nuevo brazo de dirección.

Prensa para enderezar eje
(Sin incluir los gatos) Cat.
No. DU-367

Hay verdadera ganancia en hacer un mejor trabajo con mayor RAPIDEZ

Con el equipo DUBY-MANLEY PARA ENDEREZAR EJES puede Ud. cobrar menos por el trabajo y al mismo tiempo hacerlo con mayores ganancias . . . porque puede hacer una obra perfecta sin quitar el eje . . . y con los instrumentos indicadores Duby-Manley puede también garantizar que la combadura, la inclinación de los pivotes, el efecto del ángulo de desviación y la convergencia, se hallan en exacta disposición.

Todo dueño de automóvil aprecia mucho este servicio de exacta rectificación. Un golpe violento contra el canto de una vereda puede muy bien provocar una desalineación que resulte en prematuro desgaste de neumáticos. Por otra parte, es muy peligroso viajar en un automóvil cuyo mecanismo de dirección está desalineado. El dueño está siempre dispuesto a pagar por este servicio, aun cuando su automóvil no tenga ninguno de estos defectos.

Prepárese para aumentar sus ganancias instalando el equipo rectificador Duby-Manley. Comuníquese con nuestro concesionario más cercano, o pídanos directamente información detallada.

The MANLEY MANUFACTURING COMPANY

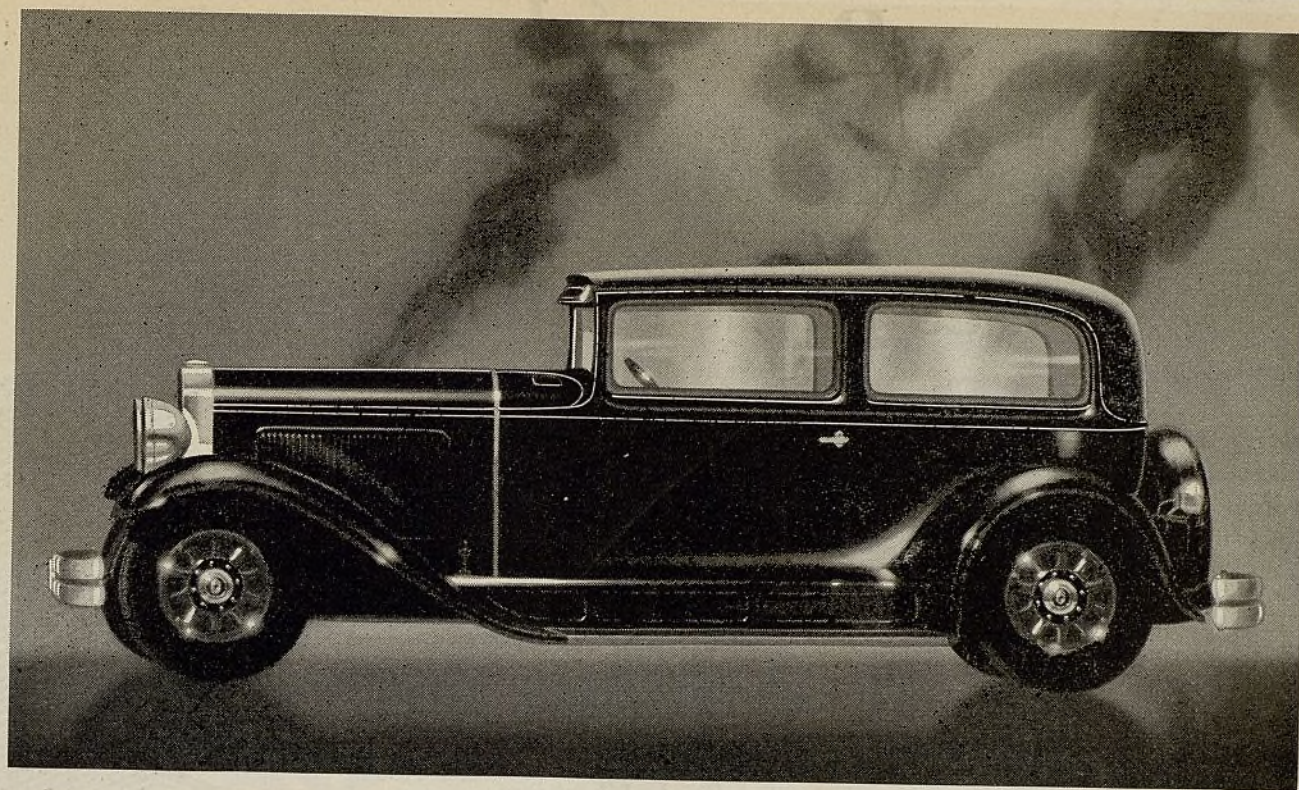
New York Central Building, Nueva York, N. Y., E. U. A.

Dirección telegráfica: Manleyman, New York



DUBY-MANLEY

EQUIPO PARA ENDEREZAR EJES Y RECTIFICAR LA ALINEACION



El Sedán Seis-63

Un "Seis" de Genuina Calidad Nash

Este "Seis", fabricado para llenar la enorme demanda del público por un coche de calidad Nash en el campo de los precios módicos, posee un gran número de superioridades — a pesar de que cuesta de 140 a 160 dólares menos — en comparación con el modelo 1930 de seis cilindros: — 2,92 metros entre ejes — cigüeñal de 7 cojinetes — tapicería de mohair selecto — aspecto distinguido — funcionamiento potente y vivo — para no mencionar sino algunos de los innúmeros factores que hacen de este "Seis" el de mayor valor intrínseco entre los coches de su categoría.

THE NASH MOTORS COMPANY

KENOSHA, WISCONSIN, E. U. de A.

Dirección Cablegráfica: "Nashmotors"

NASH

(2977)

Junio, 1931

57

Ayuntamiento de Madrid

Por qué la Representación Pierce-Arrow es tan lucrativa

LOS concesionarios que tienen la representación Pierce-Arrow obtienen constantemente pingües ganancias, y otros agentes de automóviles algunas veces se preguntan el por qué. Hay muchas razones.

El Pierce-Arrow es el automóvil más fino de América. Su construcción, líneas y decoración constituyen lo mejor de lo mejor. Es un automóvil cuyo prestigio no tiene rival.

También es un automóvil sin rival en cuanto a desempeño. El lujo de un paseo en un Pierce-Arrow no se olvida fácilmente. Su andar es lo más suave y cómodo que se puede imaginar. El adelanto más trascendental del automovilismo—la transmisión tipo Rueda Libre, con mando absoluto de las velocidades—va incorporado en todos los modelos.

La combinación de todas estas características constituye el prestigio del Pierce-Arrow—un prestigio que cuadra a la distinguida clientela que lo favorece, porque esa clientela pertenece a los más altos círculos del mundo social.

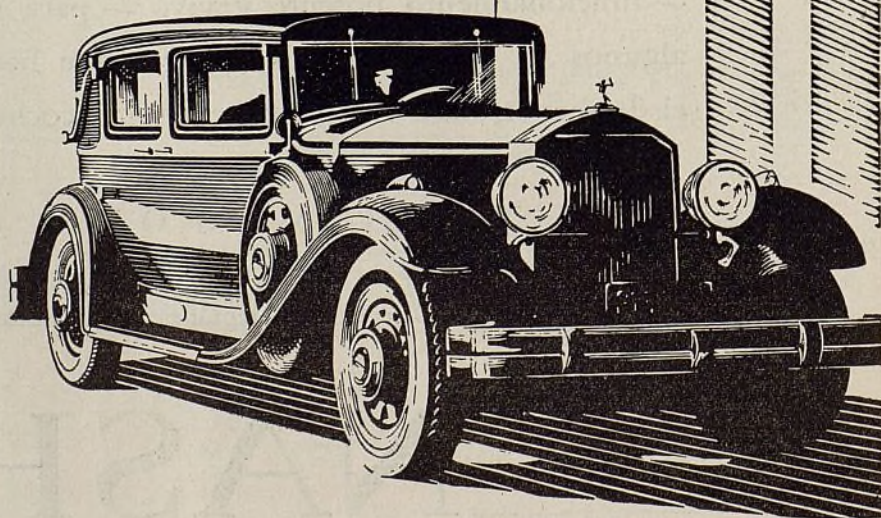
He ahí el por qué los concesionarios Pierce-Arrow obtienen constantemente pingües ganancias. A Vd. le interesará saber cómo puede ganar dinero con El Automóvil Más Fino de América. Cablegráfíe o escriba pidiendo catálogos y datos acerca de su zona.

La representación Studebaker ofrece a los concesionarios perspicaces una oportunidad sin igual para hacer dinero, con un surtido completo de modelos Rueda Libre, de \$845 a \$2600; y la representación S. P. A., con los camiones Studebaker de 1½ y 2 toneladas, de \$695 a \$945, y los camiones Pierce-Arrow de 2 a 8 toneladas. Cablegráfíe o escriba pidiendo informes.

●
**The
Studebaker
Pierce-Arrow
Export Corporation**

**South Bend, Indiana,
E. U. A.**

Cables: Studebaker
●



BIEN FABRICADOS DE PRECIO EQUITATIVO DE VENTA SEGURA



Anillos de compresión McQuay-Norris de unión escalonada



Anillos ventilados Superoyl McQuay-Norris



Anillos de doble ventilación Superoyl McQuay-Norris

Paquetes de Combinación McQuay-Norris

El Surtido que ha de Venderse

El surtido más completo de anillos de émbolo—anillos de compresión McQuay-Norris de unión escalonada, anillos ventilados Superoyl McQuay-Norris y anillos de doble ventilación Superoyl McQuay-Norris. Los mejores émbolos—Nelson Bohnalite. Las mejores válvulas—Rich. El mejor surtido de émbolos de hierro gris y de aluminio. El surtido principal de pasadores de émbolos. El surtido principal de cojinetes. El surtido principal de pernos. El surtido principal de bujes.

... y por supuesto, el Superoyl trabaja mucho mejor en combinación con los anillos de compresión McQuay-Norris de unión escalonada.

CARE
WILL SAVE
YOUR CAR

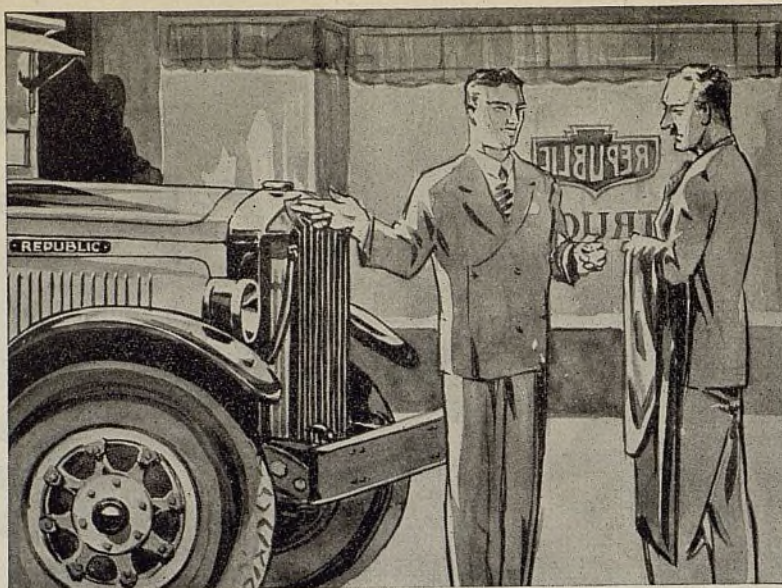
EL
ANILLO DE EMBOLO
Superoyl
REG. U.S. PAT. OFF.
VENTILADO

2 ANILLOS
EN UNO **1**
al precio de

McQUAY-NORRIS

PISTON RINGS - PISTONS - PINS - VALVES - BEARINGS - BOLTS - BUSHINGS

Este
establecimiento
de
representante
del Republic
goza de un
negocio
permanente
y lucrativo...



Mientras las ventas de automóviles de pasajeros pueden disminuir, las de camiones continúan siempre en aumento. La demanda de camiones obedece a la imperiosa necesidad del transporte rápido y económico que se halla inseparablemente unida a las actividades diarias del comercio y las industrias en general.

Por esta razón, el comerciante del ramo que ofrece camiones de máximo valor intrínseco, en los tamaños y tipos que exige su clientela, está destinado a tener el más franco éxito en el negocio.

Cuando Ud. ofrece camiones Republic, no tiene obstáculo alguno que venga a impedirle la venta al interesado que entra a su establecimiento.

En capacidad, en precio y en calidad, los camiones Republic poseen todas las ventajas que que se necesitan para facilitar la venta.

La representación de los camiones Republic se ofrece ahora a comerciantes de establecida reputación en aquellos mercados en que todavía no tenemos concesionarios. Invitamos la correspondencia de acreditadas firmas del ramo.

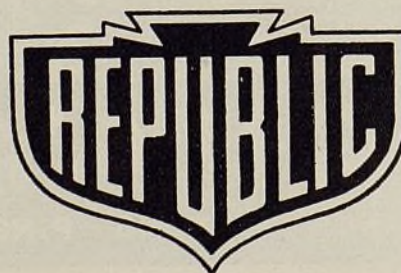
La Serie Republic
incluye—

Modelo A-1	1 ton.
Modelo C-1	1½ ton.
Modelo D-1	2 tons.
Modelo F-3	3 tons.
Modelo H-2	4 tons.
Modelo M-2	5 tons.
Modelo 35-2	7 tons.
Mod. F-3 Omnibus	25/30 Pas.

LA FRANCE-REPUBLIC CORP.

ALMA, MICHIGAN, E.U.A.

Dirección telegráfica: REPUBLIC



EL AUTOMÓVIL AMERICANO



Nuevos negocios con las Nuevas Champion

Demanda, una demanda mayor que nunca antes, ha sido la reacción del público hacia las nuevas bujías Champion tipo "C". Los automovilistas de todas partes encuentran que las nuevas Champion son mejores en funcionamiento, seguridad y economía que aun las Champions anteriores.

Los amplios límites de temperatura constituyen el secreto de este mejor funcionamiento. Los límites de temperatura determinan la capacidad de una bujía para funcionar eficientemente bajo cualesquiera condiciones. Las Champion poseen ahora una amplitud de límites sin igual. Por esta razón, más y más automovilistas exigen bujías Champion para conseguir mejor funcionamiento.

Las nuevas bujías Champion tipo "C" son las únicas bujías cuyos aisladores penetran directamente en el chorro de gas. Este aislador proyectante aumenta la rapidez de la combustión, asegura una chispa más fuerte y, por lo tanto, genera mayor potencia en el motor.

Mantenga existencias de Champions tipo "C" para rendir mejor servicio y conseguir mejores beneficios. Solamente existen tres tamaños que son suficientes para la inmensa mayoría de automóviles y vehículos comerciales.

CHAMPION SPARK PLUG COMPANY

TOLEDO, OHIO, E. U. A.

Dirección cablegráfica: CHAMPION, TOLEDO

CHAMPION

Bujías de Encendido

ESTA HERRAMIENTA STORM introduce una nueva norma de EXACTITUD

en la rectificación de cilindros

La máquina Storm, como todo el mundo lo sabe, ha sido durante años, la norma de exactitud en rectificación de cilindros. Esta norma ha sido colocada a un nivel más alto todavía, gracias a la reciente introducción de una nueva herramienta, que imparte a la máquina Storm una precisión que no puede ser igualada por ningún otro método.

El afilador de cortador Storm se halla ahora en el mercado. La gran ventaja de esta herramienta es el husillo micrométrico que se emplea para regular la longitud de los cortadores de la máquina Storm, de modo que éstos pueden afilarse absolutamente uniformes en largo. Con esta clase de precisión, los cilindros pueden rectificarse en su taller con tanta exactitud como en los laboratorios de la fábrica.

Con la máquina rectificadora de cilindros Storm y este nuevo afilador de cortador, se pueden aumentar notablemente las ganancias vendiendo rectificaciones de cilindros, sobre la base de trabajo de irreprochable calidad, a un mayor precio, de \$1 a \$3 por cilindro. Con esta combinación Storm, cualquier mecánico puede rehabilitar con facilidad y rapidez un bloque de cilindros, haciendo el trabajo de la manera más perfecta posible. Recuérdese que la máquina Storm funciona automáticamente, estando su exactitud, velocidad y tiempo de perforación continuamente bajo positivo gobierno mecánico. El nuevo diámetro interior del cilindro no puede ser sino exacto en extremo, liso, uniforme y a escuadra perfecta con el cigüeñal.

Si Ud. no está todavía al corriente de la exactitud, rapidez y facilidad de manejo del procedimiento Storm para la rectificación de cilindros, le rogamos encarecidamente se sirva pedirnos ejemplar gratuito de nuestro folleto "La Exactitud del Procedimiento Storm Desarrolla Negocios y Ganancias." Pídanos también ejemplar de nuestro folleto descriptivo del nuevo afilador de cortador y de nuestro folleto suplementario "Facilidad de Ajuste y Lectura de Micrómetro." Escribanos en seguida.

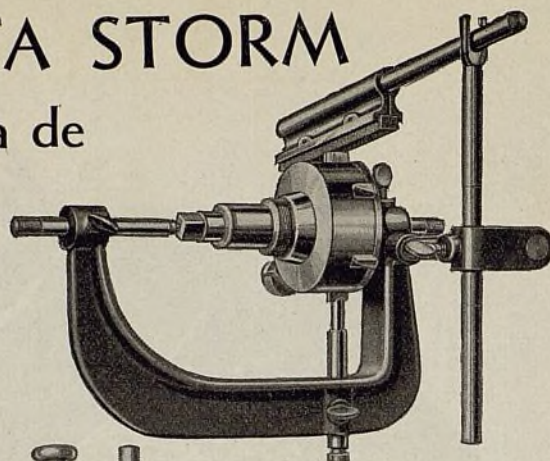
STORM MFG. CO., Inc.

DEPARTAMENTO DE EXPORTACION:

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

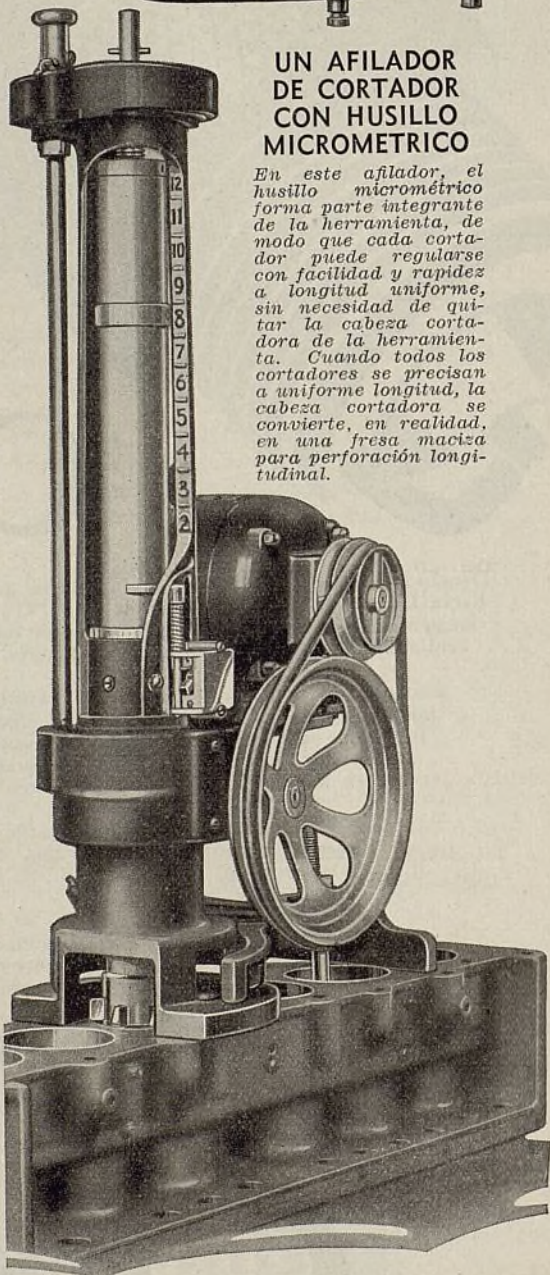
CLAVES: BENTLEY, A.B.C. 5a. EDICION, WESTERN UNION.

DIRECCION TELEGRAFICA: WIDBLOCO, NEW YORK



UN AFILADOR DE CORTADOR CON HUSILLO MICROMETRICO

En este afilador, el husillo micrométrico forma parte integrante de la herramienta, de modo que cada cortador puede regularse con facilidad y rapidez a longitud uniforme, sin necesidad de quitar la cabeza cortadora de la herramienta. Cuando todos los cortadores se precisan a uniforme longitud, la cabeza cortadora se convierte, en realidad, en una fresa maciza para perforación longitudinal.



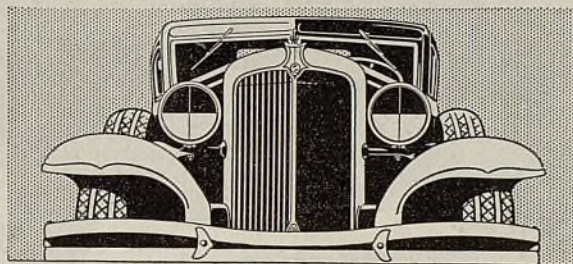
EL PROCEDIMIENTO STORM

El método EXACTO para la rehabilitación de cilindros

ANUNCIANDO LOS CHRYSLER DE LUJO

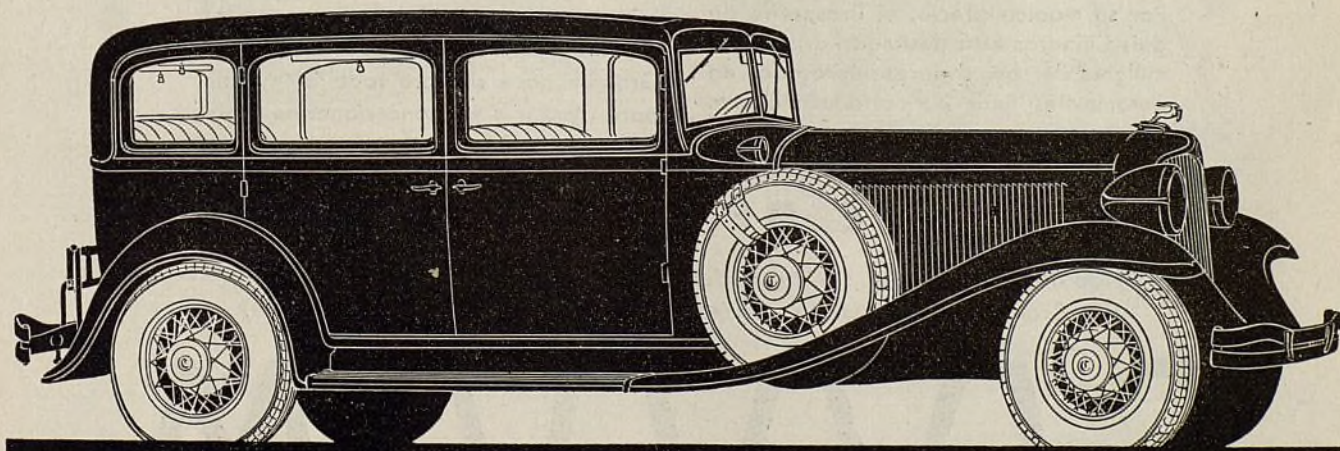
MÁS LUJOSOS • MÁS POTENTES
MÁS HERMOSOS

Por todo el mundo los representantes Chrysler aclaman el nuevo Chrysler Ocho de Lujo. Es un automóvil que combina un máximo de elegancia con la famosa excelencia mecánica de los productos Chrysler a un precio sin precedente. Cada detalle del Chrysler Ocho de Lujo es una nota de arte y extremada precisión de manufactura — nuevas carrocerías de acero, esbeltas, bajas y largas — interiores tapizados con una nueva tela francesa de calidad superior — los brazos de los asientos están provistos de ceniceros y estuches con



artículos de tocador para señoras — asientos profundos y mullidos — marco del parabrisas, tablero de instrumentos, molduras y guarnicio-

nes de acabado caoba — parabrisas de dos secciones — motor de 95 caballos equipado con un sistema de transmisión múltiple de cuatro velocidades, dos altas silenciosas — frenos hidráulicos de expansión interna — bajo centro de gravedad. Es un automóvil, en fin, dotado de tantas y tan excelentes cualidades, que considerablemente aumenta las posibilidades de venta de todo representante Chrysler.



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

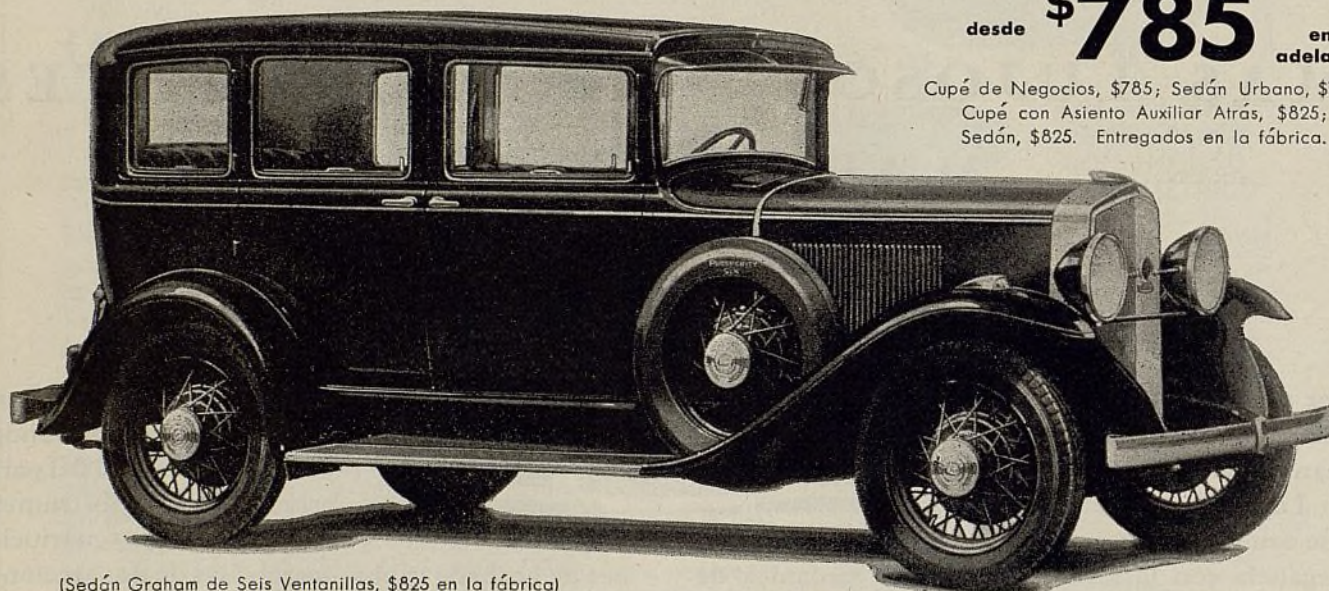
PRESENTAMOS EL **PROSPERITY DE SEIS CILINDROS**

(Compañero de los Graham de 6 y 8 Cilindros)

al precio más bajo en la historia Graham

desde **\$785** en adelante

Cupé de Negocios, \$785; Sedán Urbano, \$795;
Cupé con Asiento Auxiliar Atrás, \$825;
Sedán, \$825. Entregados en la fábrica.



(Sedán Graham de Seis Ventanillas, \$825 en la fábrica)

El prosperity de Seis Cilindros, con motor grande de 70 caballos, es un verdadero compañero de los actuales coches Graham de seis y de ocho cilindros. Compañero en belleza, en excelencia de funcionamiento, sólida construcción y modernidad del trazado.

Por su módico precio, el Prosperity de Seis Cilindros está destinado a atraer a millares de compradores interesados en automóviles finos de costo económico.

El Prosperity de Seis Cilindros facilita

también la venta de los modelos Graham más grandes, los cuales son igualmente excepcionales por su calidad y valor intrínseco, y dejan ganancias adicionales.

Por lo razonables y equitativos, los métodos comerciales de la casa Graham inspiran confianza a todo el mundo. Los representantes del Graham son los primeros en reconocer que la empresa Graham hace siempre todo lo posible para ayudar a sus concesionarios a obtener buenas ganancias en el negocio.

AL ALCANCE DE TODO EL MUNDO

Pida detalles sobre las oportunidades de ganancia de la nueva representación Graham. Atenderemos su correspondencia dentro de la mayor reserva.

GRAHAM

GRAHAM-PAIGE INTERNATIONAL CORPORATION

Detroit, Michigan, E. U. A.

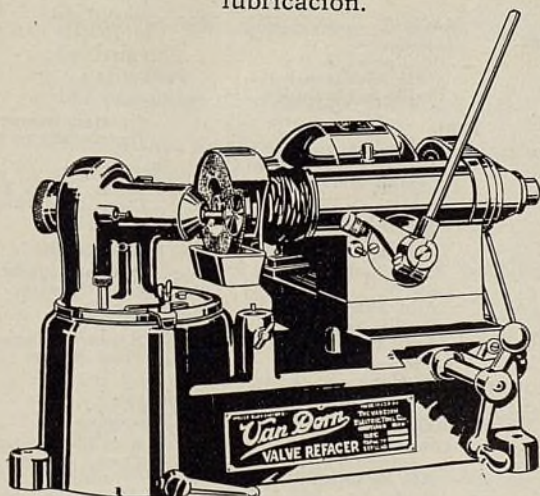
Dirección Cablegráfica: "Paigeinter," Detroit

Rectificadores Eléctricos de Caras de Válvulas

"Van Dorn"

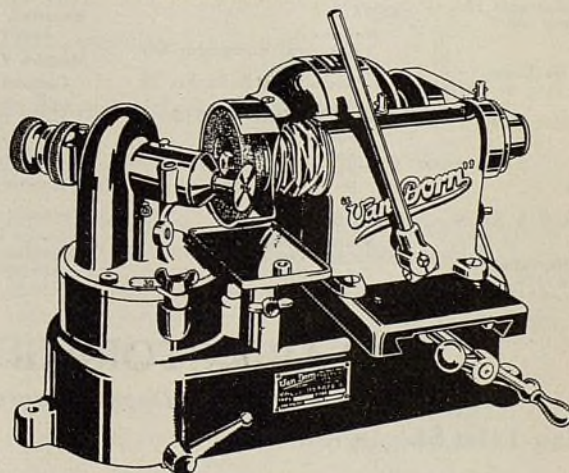
Un surtido completo—Uno para cada taller

LOS rectificadores eléctricos Van Dorn para caras de válvulas se ofrecen en capacidades comprendidas entre $\frac{5}{16}$ y $\frac{7}{8}$ de pulgada. Juntos con los pilotos de expansión y escariadores de asiento de válvula Van Dorn, aseguran un perfecto ajuste de válvula y asiento, haciendo el trabajo con facilidad y rapidez. Todos los rectificadores tienen motor de velocidad constante de servicio pesado, con suave transmisión por correa, que evita la vibración y asegura la exactitud del trabajo. Funcionan en cojinetes de bolas y llevan un recipiente especial de agua que los protege contra la arenilla. Se construyen para rendir un servicio prolongado y no necesitan otra atención que su lubricación.



Rectificador de cara de válvula Van Dorn de $\frac{5}{8}$ de pulgada
El presente rectificador ha sido proyectado para todo trabajo general de válvulas. Admite válvulas con vástagos de $\frac{5}{16}$ a $\frac{5}{8}$ de pulgada de diámetro, y por esta razón puede manejar cualquiera válvula de motor de automóvil de pasajeros, de camión, de ómnibus, de tractor o de avión. Puede esmerilar válvulas a cualquier ángulo deseado, y se suministra con aditamentos especiales para aderezar ruedas de esmeril, precisar a escuadra o achaflanar extremos de vástagos de válvulas y afilar escariadores de asientos de válvulas.

Rectificador de cara de válvula Van Dorn de $\frac{1}{2}$ pulgada
Un rectificador menos costoso, proyectado para uso en los garajes y talleres pequeños. Admite vástagos de válvulas de automóviles de pasajeros y de camiones livianos de $\frac{5}{16}$ a $\frac{1}{2}$ de pulgada de diámetro, incluyendo los vástagos de válvulas del Ford modelo "A." Es ajustable para el esmerilado a cualquier ángulo de 15 a 90 grados. En su dotación normal se comprenden un aderezador de diamante para ruedas de esmeril, soporte angular en V para precisar a escuadra los extremos de los vástagos de válvulas y aditamento para escariar asientos de válvulas con pasador de calibración para asegurar correcta tensión a los escariadores.



Examine estos rectificadores en el establecimiento de sus concesionarios

Para fuerza, especifique

VAN DORN

The VAN DORN ELECTRIC TOOL CO.
TOWSON, MARYLAND, E. U. A.

Llénelo y devuélvalo en seguida

THE VAN DORN ELECTRIC TOOL CO., E. A.
TOWSON, MARYLAND, E. U. A.

Sírvanse enviarme material descriptivo de las herramientas eléctricas Van Dorn.

Nombre

Dirección

Nombre de su abastecedor

Conocido por su excelente calidad en todas partes del mundo

Los dueños de automóviles compran más acumuladores Willards que los de toda otra marca del mercado. 76 fabricantes de automóviles, camiones y ómnibus elijen el Willard para la dotación corriente de sus vehículos. Actualmente, la organización Willard ofrece una distribución internacional completa por medio de sus representantes. Comuníquese con nuestro distribuidor más cercano acerca de la representación local de estos afamados acumuladores.



DISTRIBUIDORES

ARGENTINA

Buenos Aires
Ostilio Bocci y Cía.
Bartolomé Mitre 2060-64

BOLIVIA

La Paz
Samuel Howson & Cía.,
Casilla 242

BRASIL

Belem, Pará
A. S. Miranda & Cía.,
Trav. Campos Salles 6,
Caixa Postal 248

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

Recife-Pernambuco
Cia. Distribuidora de Ac-
cessorios,
Av. Marquez de Olinda
125,
Caixa Postal 16

Rio de Janeiro
Luiz Corcao,
Rua das Marrecas 13,
Caixa Postal 3028

Sao Paulo
Umberto Gagliasso,
Rua Don Jose de Barros
46,
Caixa Postal 1658

CHILE

Antofagasta
Iquique
Kulenkampff & Knoop

Concepción
Herman Hermanos
Rengo No. 114

Santiago

Barahona, Herman Hnos.
& Cía.,
Avenida de las Delicias
Nos. 866-872,
Correo-Casilla 32-D

Valparaíso

Barahona, Herman Hnos.
& Cía.

COLOMBIA

Bogotá
Ernesto Pelaez Correa &
Hno.,
Carrera 8 a No. 175

Cali
Pelaez Hermanos,
Ave. Uribe Uribe 1710-
1714

Medellín
Ernesto Pelaez Correa &
Hno.,
Calle de Boyaca No. 96

COSTA RICA

San José
Leonidas McLean,
Garage "La Nueva
Prensa,"
Calle 4, Entre Av. 4 y 6

CUBA

Habana
Electrical Equipment Co.
of Cuba
Avenida de Italia No. 29

ANTILLAS HOLANDESES

Curaçao
Rodolfo Pardo
Prinsestraat No. 11
P. O. Box 163

REP. DOMINICANA

Santo Domingo
Juan Ortega Frier,
Ave. España No. 10

ECUADOR

Guayaquil
E. Maulme,
Bolívar No. 230, 1 Pedro
Carbo Nos. 211-13
Apartado No. 61

Quito

Luis A. Hernandez

GUATEMALA

Guatemala City
Emerson Garage Co.

HAITI

Port-au-Prince
The West Indies Trad-
ing Company

HONDURAS

San Pedro Sula
R. Fasquelle

MEXICO

Cananea
Mesa Garage

Mazatlan, Sinaloa
Loubet Hermanos.

Mérida, Yucatán
Compañía Importadora,
S. A.,
Calle 59, No. 515

México, D. F.
F. J. Meckel
Coajomulco 13

Torreón, Coah.

Garza Hermanos,
Valdez Carillo 309,
Apartado No. 36

Vera Cruz

Cia. Automotriz Vera-
cruzana, S. A.
Avenida 5 de Mayo, Esq.
a Emparan

NICARAGUA

Managua
Horvilleur y Teyseyre,
Ave. Campo de Marta

PANAMA

Ancón, Zona del Canal
Harry C. Nicholls,
13 J. Street,
Box 322

PARAGUAY

Asunción
M. Comerio & Cía.,
Calle España 410-414,
Casilla de Correo No. 234

PERU

Arequipa
Agencia Chrysler S. en C.
General Moran (Teatro)
111

Chiclayo
M. C. del Castillo & Co.,
S. A.,
Calle Real 108-110

Lima
Abel Pelaez V.,
Casilla No. 1064,
Ave. Progreso No. 898

Trujillo
El Motor,
Plaza Principal

PORTUGAL

Lisboa
C. Santos, Lda.,
Rua do Crucifixo, 55, 57,
59

PUERTO RICO

San Juan
Bailey's Motor Service
Co.,
Stop 6 1/2 (Puerto de
Tierra)

SALVADOR

San Salvador
B. Poma, Inc., S. A.,
El Salvador Auto-Motriz

URUGUAY

Montevideo
Manuel Gueli & Cía.,
1101 Cerro Largo 1125

VENEZUELA

Caracas
Francisco Sapene,
Torre a Veroes No. 7

Maracaibo
Dimas Pineda & Co.,
Calle del Comercio No.
48

Puerto Cabello
Baasch & Romer, Suc.,
Calle Comercio

Valencia
Hermanos Degwitz,
Plaza Bolívar

ESPAÑA

Barcelona
Auto-Electricidad, S/A.
Coma, Llorens y Buñil,
Ltda.,
Diputación 234

WILLARD STORAGE BATTERY COMPANY

Departamento de Exportación

246-86 East 131st St.

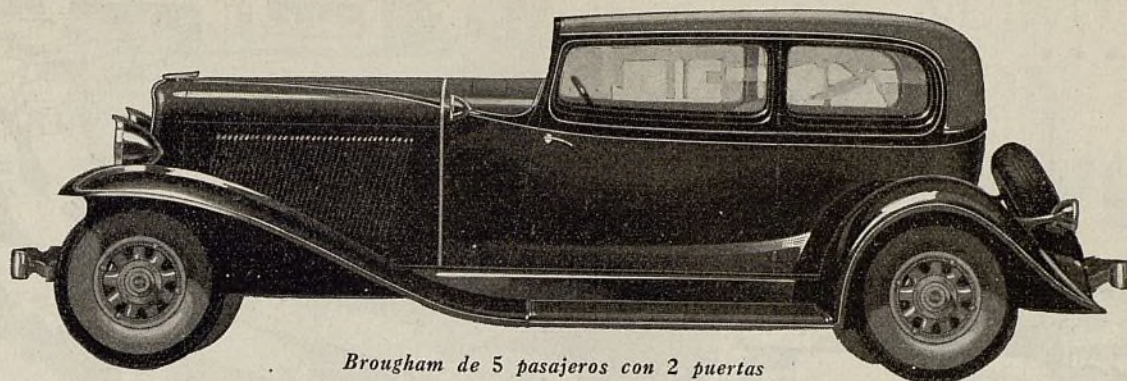
Cleveland, Ohio, E. U. A.

Willard

ACUMULADORES

AUBURN

CON MOTOR LYCOMING



Brougham de 5 pasajeros con 2 puertas

\$945

(entrega en fábrica)

Motor de ocho cilindros en línea de 98 caballos de fuerza.

127 pulgadas de distancia entre los ejes.

Mecanismo de dirección de leva y palanca montado en rodillos.

Lubricación automática para el chasis.

Miembro transversal en cruz en el bastidor a prueba de torcedura.

Cambio de marcha silencioso de conexión constante.

Aislamiento completo de la carrocería.

Cuatro amortiguadores hidráulicos de doble efecto.

Y muchas otras ventajas mecánicas

A este modelo de tan módico precio se debe lo siguiente:

Abril fué el mes más grande de todos los que se registran en los anales de la organización Auburn.

Casi 200% más automóviles Auburn se construyeron y vendieron en abril de 1931 que en abril de 1930.

Los primeros cuatro meses de 1931 sobrepasan

con más de 5.000 automóviles a todo el año de 1930.

Los embarques de exportación del presente año son mayores que los del año pasado.

Más de 600 nuevos representantes han ingresado a la organización de ventas de la Auburn desde enero del presente año.

Estas son algunas de las razones del por qué la representación del Auburn es la más lucrativa de todas para sus representantes en todas partes

Por carta o por telegrama pidanos información completa.

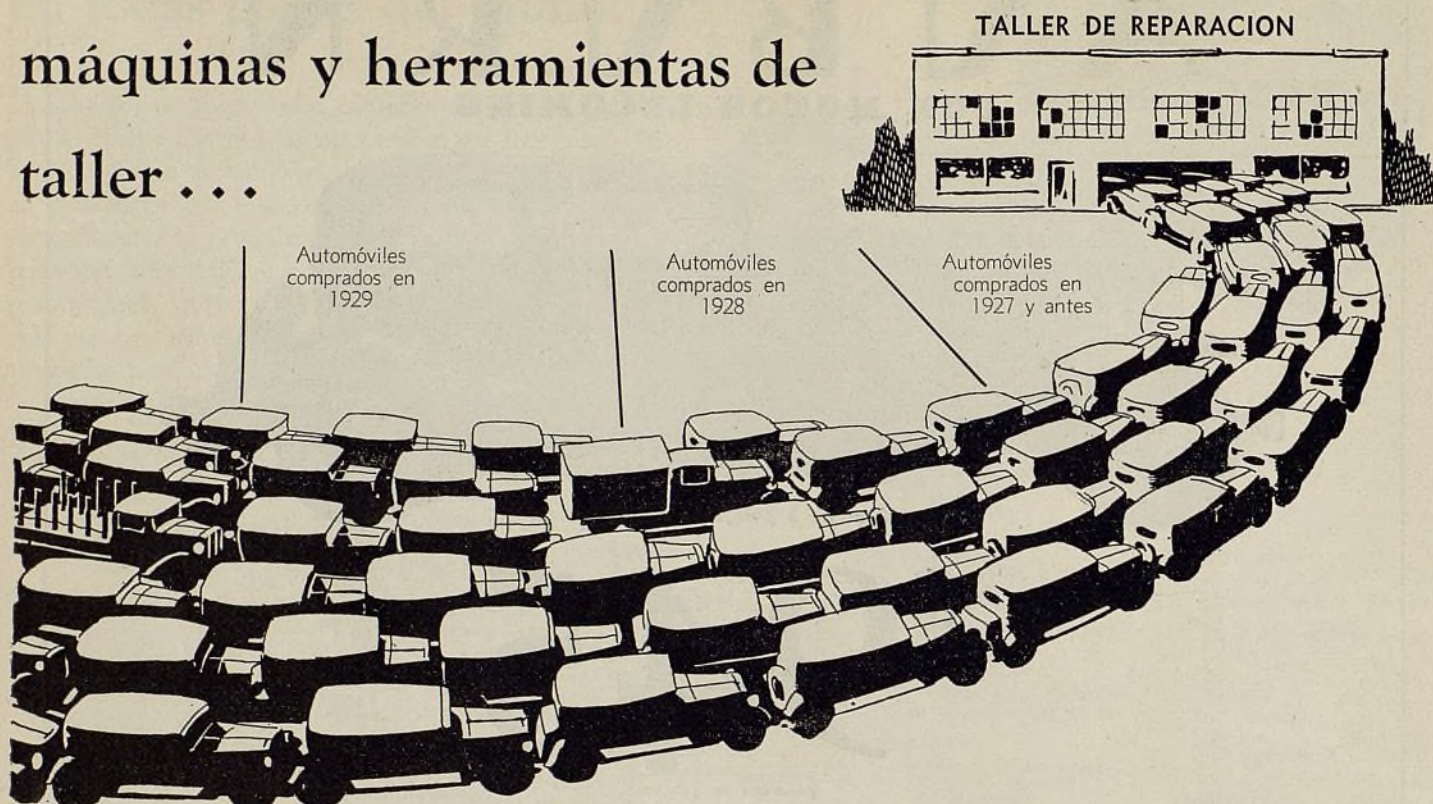
AUBURN AUTOMOBILE COMPANY, AUBURN, INDIANA, E. U. A.

Dirección telegráfica: "Auburnauto"

<i>Modelos Custom 8-98A incluyendo cambio de marcha con movimiento libre de ruedas</i>			
Brougham de 5 pasajeros	\$1145	Sedán de 5 pasajeros con 4 puertas	\$1195
Cabrióle transformable	\$1245	Faetón transformable en sedán	\$1345
<i>Modelos de la series Standard 8-98</i>			
Brougham de 5 pasajeros	\$945	Cabrióle transformable	\$1045
Sedán de 5 pasajeros con 4 puertas	\$995	Faetón transformable en sedán	\$1145

Estos son precios de lista, con entrega en fábrica. La dotación que no sea la normal, a precio adicional. Precios sujetos a cambio sin previo aviso.

Estudie sus existencias de repuestos . . . Estudie sus máquinas y herramientas de taller . . .



¿Está Ud. preparado para sacar provecho de este enorme trabajo de reparación?

Sin duda alguna, Ud. habrá ya observado la creciente demanda de repuestos y trabajos de reparación que existe en su propio mercado. Centenares de informes recibidos últimamente indican que esta demanda existe en todas partes del mundo. Es evidente que el trabajo de reparación que los dueños de automóviles necesitan en tiempos normales no fué exigido por ellos durante los últimos dos o tres años. A causa de esta razón, los automóviles comprados en 1929, 1928, 1927 y años anteriores, han acumulado una gran canti-

dad de trabajos de reparación, la cual ha de ser ahora atendida de una manera satisfactoria.

¿Está Ud. preparado para hacerlo?

Estudie sus existencias de repuestos y facilidades de taller. Estúdielas ahora mismo.

Los fabricantes, que son miembros de este Club, están listos para enviarle inmediatamente, los repuestos, accesorios, equipos de taller y de garaje, que Ud. necesite. Por carta o por telegrama sírvase indicarnos sus requisitos.

La segunda circular en que damos información sobre el estado del negocio en el extranjero y una nómina completa de los miembros de este Club, fué enviada a los comerciantes al por mayor el 11 de mayo último. Gustosamente enviaremos ejemplar de este circular a quien se sirva pedirlo.



OVERSEAS AUTOMOTIVE CLUB

UNA ASOCIACION NO COMERCIAL COMPUESTA DE 100 FABRICANTES DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

460 West 34th St.

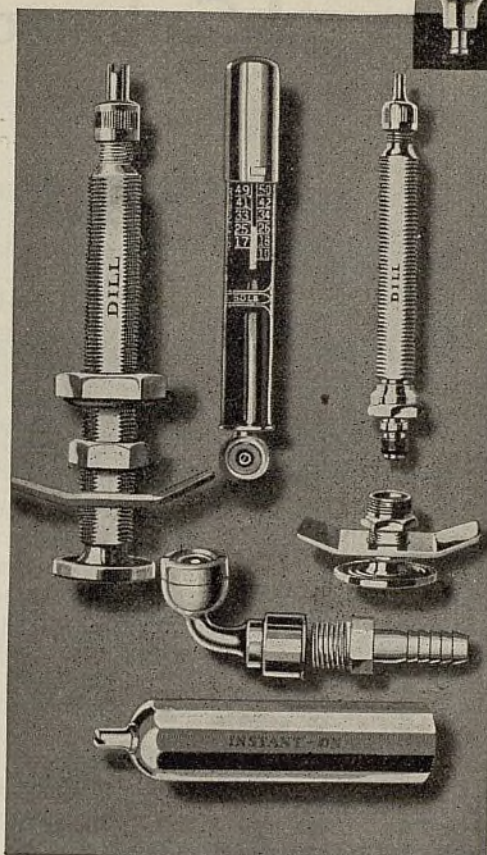
Nueva York, E. U. A.

Dirección telegráfica: OBSECLUB, New York

Le aportará nuevos amigos y nuevas ganancias

EL COMPLETO Y MODERNO SURTIDO DILL

Válvulas esféricas
Athletic
Mandriles de aire y
conexiones
Tapitas
Tapitas
desinfladoras
Extensiones
Válvulas Instant-On
Tapitas Instant-On
Válvulas Swimming
para cámaras de
aire
Manómetros de
super presión
Mostrador de
exhibición Super
Service
Todo tipo de
válvula de
neumático
Herramientas y
accesorios
Tapas de válvulas
Interiores de
válvulas



En esta época de mejores automóviles, los productos Dill desempeñan un papel de importancia, pues ningún automóvil pueda dar a su dueño un servicio verdaderamente satisfactorio sin un adecuado servicio de conservación de neumáticos.

La compañía Dill se dedica con especialidad a la fabricación de aquellos importantes accesorios que sirven para inflar neumáticos y para conservarlos bien inflados. Cada producto Dill está proyectado y construido para dar lo máximo en seguridad... para acentuar ese sentimiento de confianza en los neumáticos que es parte tan esencial del automovilismo moderno.

Este completo y moderno surtido de válvulas y accesorios para neumáticos, que se emplea por casi el 90% del total de fabricantes de neumáticos, ofrece una oportunidad extraordinaria para obtener buenas ganancias de su venta, a los comerciantes activos y emprendedores en todas partes del mundo.

Pídanos ejemplar del Manual Dill e información de los mercados en que necesitamos todavía concesionarios.

THE DILL MANUFACTURING CO. Cleveland, Ohio, E.U.A.
Se fabrican en el Canadá por la Dill Manufacturing Company of Canada, Ltd., Toronto, Ont

DILL

Junio, 1931

La Belleza Sobresale
en la construcción

DEL NUEVO BALON **MOHAWK** CHIEF



LA obra de mano más experta y los materiales de más fina calidad se hallan inseparablemente aunados en la construcción del Mohawk Chief, cuya belleza peculiar le imparte el merecido carácter de obra maestra de la industria.

Recomendamos este distinguido neumático de hechura a la orden a la atención especial de los comerciantes del ramo de establecida reputación. Ud. no puede ofrecer a su clientela un neumático mejor que el presente, que representa un valor intrínseco máximo por su precio.

El Mohawk Chief se ofrece en todos los tamaños corrientes.

THE MOHAWK RUBBER COMPANY
16 West 61st Street, Nueva York, E.U.A.

Dirección telegráfica: Mohawk, New York

Los SNAPSPOKES BUDD

Fáciles de instalar—
fáciles de vender

No cabe la menor duda de que las ruedas de rayos de alambre inoxidables e inmanchables embellecen notablemente el aspecto del automóvil. La única razón por qué no hay más dueños de automóviles que las compren es el precio. Y ahora la Budd ha salvado este inconveniente con las ingeniosas cubiertas Snapspokes Budd.

Las Snapspokes Budd son brillantes cubiertas de acero inoxidable que se colocan con extrema facilidad sobre los rayos pintados. Transforman instantáneamente la rueda ordinaria de rayos de alambre en rueda de rayos de acero inoxidable.

No hay nada de efímero en la constitución de las Snapspokes. Una vez instaladas (cosa que se hace con increíble facilidad) quedan colocadas para siempre. Nunca pueden aflojarse o saltarse. Nunca vibran. Nunca pueden desplazarse al ser lavadas. Se portan y aparecen como verdaderos rayos de acero inoxidable. Y con todo esto, un juego completo para cinco ruedas se vende a precio muy económico y deja en beneficio del comerciante una buena ganancia.

Las Snapspokes son la gran sensación de la industria en estos momentos. Los comerciantes de automóviles de los Estados Unidos las hallan de gran ayuda para la venta de automóviles nuevos. Como accesorios, se venden con una facilidad pasmosa. Los mercados iberoamericanos ofrecen ilimitadas posibilidades para estos nuevos productos. Los comerciantes del ramo quedan cordialmente invitados a pedirnos información detallada. Budd Wheel Company, Detroit, Michigan, E.U.A.



MARVEL

Equipo corriente
de los automó-
viles

Carburación perfecta

Buick

Nash

Oakland

Pontiac

Hudson

Essex

Mar-
quette

Como equipo corriente de los automóviles americanos más populares, la carburación Marvel ha establecido amplias oportunidades mundiales para su venta y servicio.

Estudie esta lista de automóviles equipados con carburadores Marvel y comprenderá fácilmente el amplio campo que se presenta a su venta y servicio. Hay también completas instalaciones de Marvel que se ofrecen en paquetes, para todas las principales marcas de automóviles. Pida a nuestro Departamento de Exportación información detallada sobre la lucrativa representación de ventas y servicio de estos carburadores. Hágalo en seguida. Quizás esté todavía disponible su mercado.

**MARVEL CARBURETER
COMPANY**

Flint, Michigan, E. U. A.

Departamento de Exportación
30 Water St. Nueva York, E.U.A.



Aceptación Internacional

Una Existencia de 10 Rollo

SIRVE PARA 125 MARCAS Y
400 MODELOS DE AUTOMOVILES
DE PASAJEROS Y CAMIONES
LIVIANOS



Los AMERICAN Brakebloks en Rollo

UNA existencia de sólo diez rollos de American BRAKEBLOKS—el forro de freno *original* sin tela—satisface los requisitos del 90% de todos los automóviles de pasajeros y camiones livianos con frenos interiores.

De este modo, con una inversión pequeña, Ud. queda habilitado para reemplazar el forro de freno de 125 marcas y 400 modelos de automóviles de pasajeros y camiones livianos con este moderno tipo de material de freno.

El forro de freno American BRAKEBLOKS es un material denso y de solidez homogénea, sin ser ni tejido ni laminado. Es de más fácil instalación y exige menos ajustes secundarios, a causa de que es incompresible bajo las presiones del enfrenamiento. Dura mucho más y produce paradas perfectas desde el primero hasta el último kilómetro.

Además de la nueva y conveniente forma de rollo, el material American BRAKEBLOKS se suministra también en el tipo Keeper, en juegos de recubrimiento completo, en tipo Tab-End y en tipo de recubrimiento completo con sujeción de pernos. Recuérdese que hay sólo un material Brakeblok—el American BRAKEBLOKS.

AMERICAN BRAKE MATERIALS CORPORATION

División Automotriz e Industrial de la

AMERICAN BRAKE SHOE & FOUNDRY CO.

4660 Merritt Ave., Detroit, Mich., E. U. A.

Oficinas de Ventas: Chicago, Nueva York y San Francisco.

Departamento de Exportación: 39 Water St., New York, E. U. A.



Junio, 1931

DESARROLLE su negocio de acumu- ladores sobre la base de CALIDAD

En el negocio de automóviles se ve a diario la confirmación de aquello que "lo mejor es lo más económico." El dueño de garaje, que mantiene inviolable la superior calidad de su servicio y artículos, está desarrollando en su beneficio, un negocio permanente y lucrativo, que no pelagra al primer soplo de una tempestad económica.

La calidad es de particular importancia al tratarse de acumuladores. Un acumulador de construcción deficiente es como un corazón debilitado. Está propenso a fallar en cualquier momento. Los materiales escogidos con tino y las inspecciones meticulosas hacen que los acumuladores Wubco sean la elección predilecta de los dueños de garajes y talleres, cuyo éxito estriba sobre la sólida base de la calidad. No se sacrifique la reputación del establecimiento vendiendo acumuladores de mala calidad. Desarrolle su negocio de acumuladores sobre la base de calidad. Venda los Wubco, productos dignos de confianza, que llevan la cordial recomendación de millares de automovilistas de todas partes del mundo.

Si su negocio de acumuladores no responde a sus aspiraciones, sírvase estudiar los de marca Wubco. Los representantes de los Wubco cuentan



con la cooperación especializada del personal de promoción de la casa Westinghouse en sus esfuerzos de venta de estos acumuladores. Sírvase devolvernos el cupón presente para tener el gusto de suministrarle información detallada.

Westinghouse

T-2062

Fecha

Westinghouse Electric International Company
150 Broadway, Nueva York, E. U. A.

Muy señores míos:

Sírvanse enviarme información detallada acerca del plan Westinghouse para la venta de acumuladores Wubco.

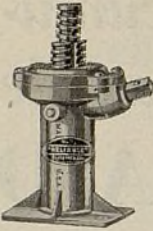
Nombre

Ciudad

País

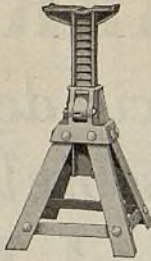
(AA-6-31)





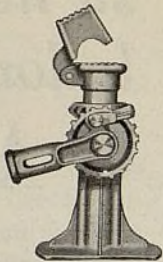
Gato Para Neumaticos Balones

Tiene una capacidad de 2 toneladas y levante de 10 pulgadas. Diseñado especialmente para automoviles con neumaticos balones los cuales requieren un punto muy bajo de elevacion y un levante excepcional. No. 7.



Gatos Ajustables Para Reparaciones

De grandisima utilidad para efectuar reparaciones que requieren la elevacion del automovil. No tienen resortes. Estan controlados por uñas de sistema de gravedad. No. 95.



Gato Reliable Para Camiones

Este gato popular tiene un bajo punto de elevacion y un gran levante. Es ideal para camiones con neumaticos 30 x 5 y mayores. No. 37.

RELIABLE

El Gato En Que Puede Tenerse La Mayor Confianza

Los Gatos Reliable son bien conocidos como aquellos en los que puede sentirse la mayor confianza. Gatos que se venden a mayores precios no dan un servicio mejor o más largo que los nuestros. El primer Gato hidráulico práctico que se fabricó fue un Reliable. Recuerde Ud. esto al formular su próximo pedido de Gatos. Pregunte Ud. a quien vende gatos, a quien los compra, a los mecánicos que los usan y 80% contestan que el Reliable representa el mejor valor obtenible en gatos. Son tan fuertes como un chasis de camión operan con la facilidad de una biela. Construídos para años de servicio duro.

Solicítense catálogos ilustrando la línea completa de gatos Reliable y el equipo para estaciones de servicio.

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

ELITE MFG. CO.
110 OHIO ST., ASHLAND, OHIO
Dirección cablegráfica "ELITE"

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



RELIABLE BALLOON TIRE JACKS
"Todo lo que el nombre indica"

Gato Hidraulico Reliable 7 Toneladas de Capacidad

Este Gato hidraulico para camiones tiene una capacidad de 7 toneladas y levante de 10 pulgadas. Esta equipado con mecanismo de seguridad para evitar sobre carga. El No. 70.

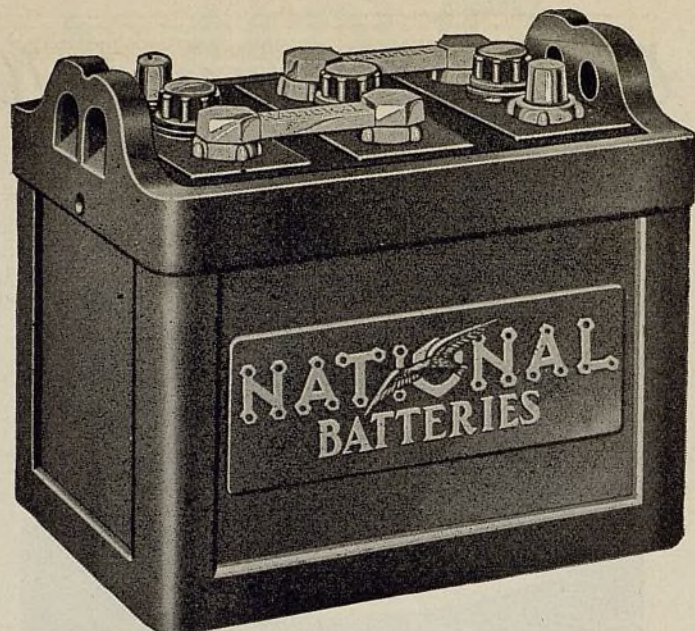
\$100.00



HEAVY DUTY HIDRAULICO

Este Reliable Heavy Duty Hidraulico para uso general tiene una capacidad de 2½ toneladas y un levante de 10 pulgadas. No. 50.

\$48.00



El

"Acumulador Con Cinco Ventajas" para los comerciantes

Hoy día, con mayor razón que nunca, ha de ofrecerse un valor intrínseco muy superior al precio, para obtener negocios y retenerlos. Por esta razón, le conviene a Ud. estudiar las ventajas que le ofrece la representación de los acumuladores National. Es la única representación que brinda al comerciante del ramo todos los cinco puntos fundamentales de un buen negocio: la más alta calidad, garantía absoluta, responsabilidad del fabricante, rapidez en los embarques de exportación y precios equitativos.

Para aumentar la reputación y los negocios de su establecimiento, dé el mayor énfasis posible a la acertada garantía escrita del National, en virtud de la cual se asegura al dueño que su acumulador ha de darle un servicio exento de irregularidad durante períodos de 12, 18 o 30 meses, corriendo por cuenta del representante toda reparación del aparato durante estos plazos prescritos. Los compradores insisten actualmente en contar con la mayor seguridad posible.

Pídanos en seguida información detallada. Quizás la representación del National en su mercado esté todavía disponible.

NATIONAL BATTERY CO.

Departamento de exportación
39 Water Street Nueva York, E. U. A.
Dirección telegráfica: "WIDBLOCO"

ACUMULADORES

NATIONAL

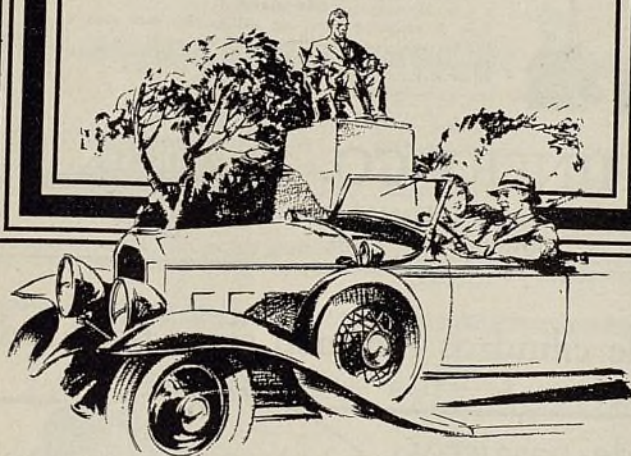
Reg. U. S. Patent Off.

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

PENNZOIL

—el mejor aceite para
automóviles

—el aceite de mejor
venta para
los concesionarios



Los concesionarios en todas partes del mundo saben que la representación del Pennzoil significa el más lucrativo negocio de aceite de automóvil del mercado.

Dos razones justifican esta importancia suprema.

En primer lugar, el Pennzoil "es el mejor aceite de motor del mundo." Lubrica mejor, dura más y cuesta menos por kilómetro. Se refina de acuerdo con el famoso procedimiento Pennzoil. Le sirve de base el aceite crudo de Pensilvania, que es 100% puro—el aceite crudo más fino del mundo.

En segundo lugar, es el producto de la organización más grande de la industria de las dedicadas exclusivamente a producir, refinar y vender aceite de Pensilvania 100% puro.

Estos son dos factores de primordial importancia que Ud. ha de considerar. Estudie detenidamente la representación del Pennzoil. Dése cuenta cabal de por qué le conviene vender un aceite bien bueno producido por una compañía de establecida reputación y responsabilidad.

El Pennzoil es el mejor aceite para los automóviles modernos.

Los fabricantes de automóviles lo aprueban y recomiendan. Ud. Obtendrá buenas ganancias vendiéndolo. Pídanos por menores.

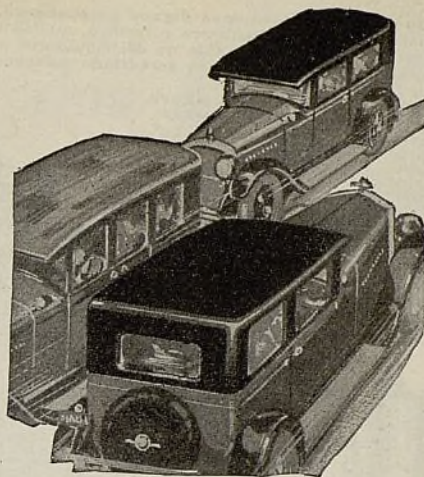
THE PENNZOIL COMPANY

Departamento de Exportación

119 West 57th Street, Nueva York, E. U. A.



Junio, 1931



69 de cada 100

Automóviles en su Territorio Necesitan

Renovador Para Capotas

Benefíciase por el hecho de que las personas que NO pueden comprar AUTOMOVILES NUEVOS están tomando mejor cuidado de los que tienen.

Apariencia

Todo dueño de
automóvil desea
que su auto se vea
bien conservado



Sugiera

RENOVADOR WHIZ PARA CAPOTAS

Se sorprenderá de ver que el 90% lo
comprará. Todas las capotas descolori-
das deberían representar una venta para
usted.

NO SE PELARA
NO CONTIENE ASFALTO
NO ES MERAMENTE UNA
PINTURA ORDINARIA.

Se Vende En 117 Paises.

The R. M. Hollingshead Co.
Camden, N. J., U. S. A.
Toronto, Canada

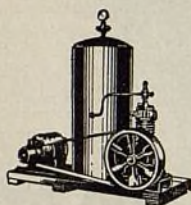
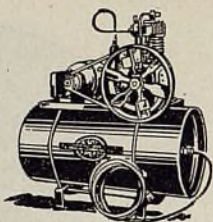


Equipo Para Estación De Servicio

Un surtido completo de equipos dignos de confianza, basado en 76 años de experiencia manufacturera y técnica, que se vende a precios que no son excesivos, procurable de distribuidores en todas partes y fabricado por una compañía de acreditada solvencia y reputación

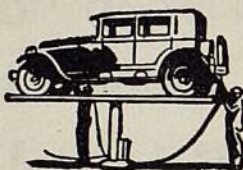
Compresores Curtis están ahora provistos de cojinetes Timken

Casi inafectados por el desgaste. La eliminación de la fricción reduce el costo de funcionamiento. Con los cojinetes de rodillos cónicos Timken, se facilita el ajuste de los cojinetes para compensar el desgaste, y por esta razón los compresores Curtis pueden mantenerse en máximo grado de rendimiento durante todo el tiempo. Otras nuevas ventajas son la transmisión de fuerza por correa triangular semejante a la de un automóvil, montaje universal de motor, base enteramente de acero y sistema de lubricación por anillo central. En modelos de acción sencilla y de acción doble, de varias capacidades y estilos.



Compresores de aire Curtis para pulverizadores de pintura

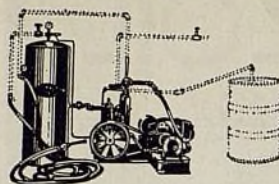
El nuevo sistema de lubricación Curtis, llamado "anillo central" es de especial importancia. Se reduce el atascamiento del filtro. (Los compresores ordinarios arrastran aceite que echa a perder el trabajo de pintura.) En modelos de 1 y de 3 surtidores, en tipos fijos y portátiles.



Levantadores giratorios Curtis para automóviles

Completamente seguros. Se sujetan en cualquiera posición por una positiva cerradura de aceite. No hay aire en el cilindro del levitador. No puede bajarse accidentalmente. Gobierno absoluto. Bajo costo de instalación. Gira perfectamente en todo nivel. En tipo de soporte por las ruedas, o por los ejes.

CURTIS

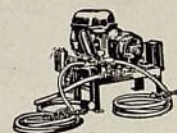


Lavadora de automóvil Curtis de aire comprimido

Compresor Curtis de doble cojinetes de rodillos Timken. Montaje más compacto. Peso reducido. Da completo servicio de limpieza. Acciona todo aditamento de limpieza, lo mismo que herramientas neumáticas. Sirve para inflar neumáticos, además de limpiar mejor y más rápidamente los automóviles.

Lavadora de automóvil Curtis, tipo hidráulico

Un equipo completo de precio bajo. En modelos de uno o de dos surtidores. Nueva bomba de tres cilindros de baja velocidad, enteramente encerrada y con lubricación automática, construida por la casa Curtis especialmente para el servicio de lavar automóviles. Sistemas de lubricación por inundación y automático directo. Discos de surtidores de especial aleación de acero inoxidable y de doble tratamiento térmico. Regulador automático de presión.



Pedestales Curtis para suministro de aire

Tipo de carrete y torre, con aditamento para agua o sin él. Fabricamos también compresores de aire grandes, hasta de 50 H.P., tornos neumáticos y grúas de puente.



CURTIS PNEUMATIC MACHINERY CO.

1927 Kienlen Ave.
St. Louis, Mo.

ST. LOUIS, MO., E. U. A.

Dirección Cablegráfica
"Curtisaw"—St. Louis



NUEVO!

La amoladora en seco de cilindros Ammco sirve para todos los automóviles americanos de pasajeros

\$29.00 La amoladora en seco más rápida del mercado completo

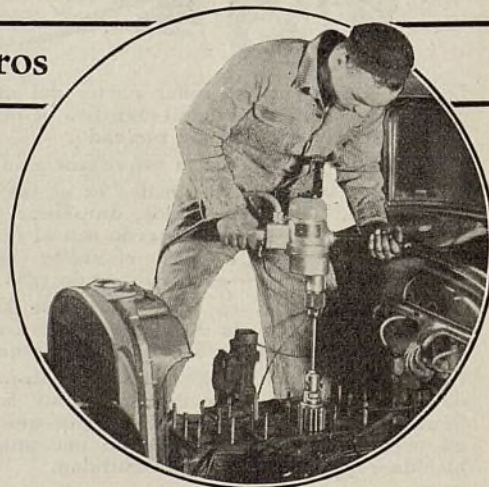
Todo garaje puede aumentar sus ganancias esmerilando cilindros con esta nueva y económica herramienta.

Las nuevas piedras amoladoras que se suministran con la Ammco trabajan con mayor rapidéz que toda otra piedra que se haya ofrecido para la rectificación de cilindros. Duran más y reducen el gasto del trabajo a un costo mínimo.

Con la Ammco no se levanta polvo. No hay necesidad de limpieza después de terminado el trabajo. No existe el gasto adicional de limpiadores por aspiración.

Pídanos en seguida información detallada.

Automotive Maintenance Machinery Company
238 Main Street, Cambridge, Massachusetts, E. U. A.
Dirección telegráfica: McKim, Boston



La amoladora en seco de cilindros Ammco se recomienda para todos los automóviles americanos. Ciertos automóviles europeos tienen ranuras en los cilindros para dar despejo a las bielas en la parte inferior de los cilindros. Ninguna herramienta con piedras diametralmente opuestas puede esmerilar satisfactoriamente estos cilindros. La amoladora perfeccionada Ammco de cinco piedras, de tipo rígido, es la única herramienta de su clase que puede dar buen servicio en estos automóviles. Pídanos información detallada.

AMMCO

La nueva idea de bocina doble le habilita a Ud. para vender dos bocinas en lugar de una...

EL montaje de dos bocinas ornamentales ha establecido un mercado más amplio en beneficio de los comerciantes del ramo, y la Sparton ha provisto modelos para sacar el mayor provecho posible de estas oportunidades. Cuatro bocinas Sparton, que han sido artículos de gran demanda, se han hecho doblemente populares en virtud del nuevo método de instalación. Estos modelos son el SOS-L, el Trumpet, el gemelo Dynamic—ofrecidos con el nuevo acabado de enchape de cromo o de esmalte negro—y el nuevo modelo TNT con brillante acabado de enchape de cromo.

Para satisfacer los requisitos de este mercado, los fabricantes de las bocinas Sparton van a la vanguardia con la introducción de la idea del sonido de efecto "armonizado." Regulando el sonido de las bocinas, se obtiene una señal de advertencia de lo más agradable.

Los pedestales de demostración de las bocinas gemelas Sparton están listos. Póngalos a trabajar inmediatamente y aumente sus ganancias.

Pidan información detallada, precios y descuentos.

THE SPARKS-WITHINGTON COMPANY

Oficina de exportación y salón de exhibición.

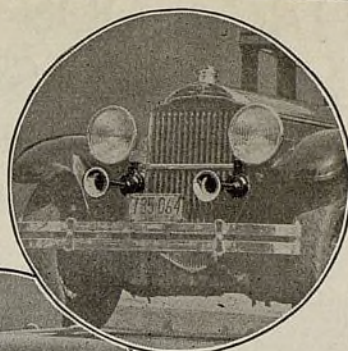
461 Eighth Avenue, Nueva York, E. U. A.

FABRICA: JACKSON, MICHIGAN, E. U. A. Dirección Telegráfica: "RAFILET, N. Y."

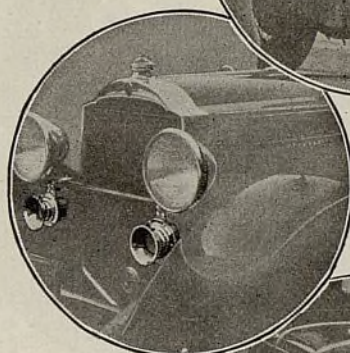
Para la Europa Continental e Inglaterra: R. T. Jameson, 54 Avenue de Neuilly, Neuilly sur Seine, Paris, Francia.

Fabricamos también los famosos radiorreceptores Sparton

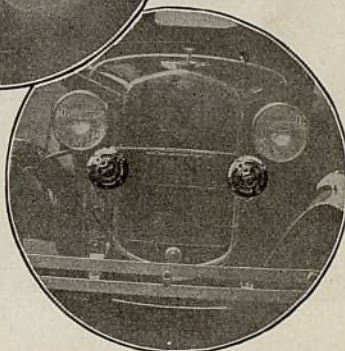
BOCINAS
SPARTON
TRUMPET



BOCINAS
GEMELAS
SPARTON
DYNAMIC

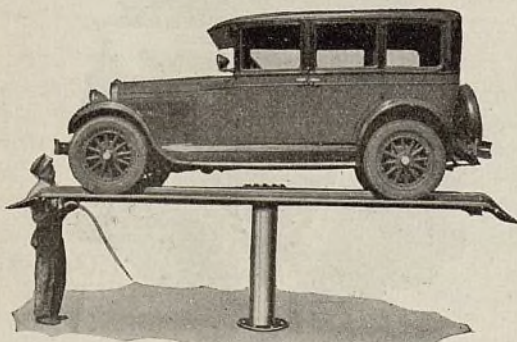


BOCINAS
SPARTON
TNT

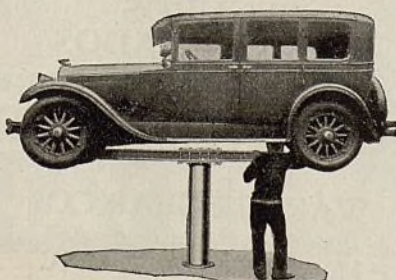


Levantadores Giratorios **WEAVER**

Para servicio de lubricación, lavado y reparación



Tipo de Soporte por las Ruedas



Tipo de Soporte por los Ejes

El levantador giratorio Weaver es indispensable al taller moderno para el rápido y eficaz servicio de lubricación, lavado y reparación en general. Los levantadores giratorios Weaver se ofrecen en dos tipos.

Tipo de Soporte por las Ruedas

Este levantador, mostrado arriba a la izquierda, es de particular ventaja a los talleres que se especializan en el servicio de lubricación. La vía ancha y la amplia entrada facilitan la colocación del vehículo sobre este tipo de levantador, lo que es una ventaja muy del agrado del automovilista. Dos tamaños: el uno con vías de 12 y el otro con vías de 15 pulgadas.

Tipo de Soporte por los Ejes

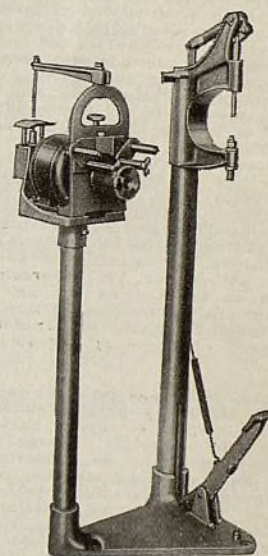
Este modelo, mostrado abajo a la izquierda, se está haciendo muy popular para el servicio general de reparación, debido a su precio moderado y adaptación universal al manejo de automóviles de numerosas marcas. Permite amplio despejo inferior a los automóviles de poca altura. La plataforma tiene 14 pies de longitud y 26 pulgadas de anchura.

Pida información del representante de la Weaver más cercano o directamente de nosotros.

Weaver Manufacturing Co.
Springfield, Illinois, E. U. A.

Dirección telegráfica "Weaver"

Claves: Acme, Bentley, Western Union de 5 letras



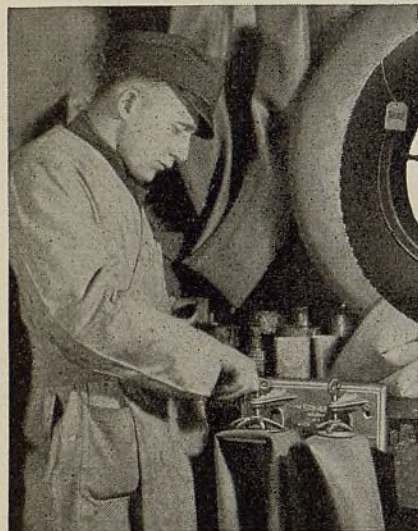
Forradora y Esmeriladora de Freno Weaver Triple Duty de Triple Servicio

Una máquina compacta para el esmerilado, perforación, avellanado y remache de forros de frenos—indispensable a todo taller de trabajos de frenos. La esmeriladora y perforadora funcionan con motor eléctrico de 3/4 caballo de fuerza. La remachadora funciona por pedal.

Surtido completo de equipo para servicio de frenos

HAGA DOS GANANCIAS

reparando cámaras de
aire de esta manera tan
fácil



SHALER

*Servicio Internacional de
Reparación de Cubiertas
y Cámaras de Aire de
Neumáticos*

En la ilustración de la izquierda mostramos cómo se hacen las reparaciones en el taller... que representan su ganancia No. 1. La ganancia No. 2 proviene de la venta de estuches individuales para automovilistas.

EN su propia localidad hay muchos dueños de automóviles que le llevarán sus cámaras de aire a su taller para su reparación cuando sepan que Ud. está preparado para hacer reparaciones permanentes de acuerdo con el método Shaler. Los parches "calientes" producen reparaciones más durables con mayor rapidez y facilidad que todo otro método. Para colocarlos no se necesita ni gasolina ni cemento. Tampoco se requiere maquinaria complicada. El parche Shaler "al calor" es una unidad completa cuyo caucho elástico se funde o solda por calor, formando parte integrante de la cámara de aire. Todo lo que se necesita es un fósforo.

Debido a que Ud. cobra más por una reparación con parche Shaler, tanto mayor es su ganancia. Además de las ganancias que obtiene de las reparaciones hechas en su taller, tiene Ud. una segunda ganancia proveniente de la venta de estuches individuales para automovilistas para reparaciones urgentes de camino.

A esta razón se debe el hecho de que los dueños de talleres y garajes en todas partes del mundo se estén haciendo miembros del Servicio Internacional Shaler de Reparación de Cubiertas y Cámaras de Aire. Ud., también, puede hacerse miembro. Lo único que tiene que hacer para esto es instalar un "Taller Modelo" con equipo Shaler para reparaciones con "parches calientes" y tener un pequeño abastecimiento de estuches individuales para automovilistas. La inversión es pequeña. El método se ha comprobado por más de 25 años de servicio práctico. Sírvese pedirnos en seguida información detallada.

The Shaler Company
Milwaukee, Wis., E. U. A.

Dirección telegráfica: Shalerize

SHALER
REG. U. S. PAT. OFF.

GRATIS

*Letreros de Identificación
y Tarjetas*



Letrero de Socio

Un atractivo letrero metálico para indicar a sus clientes que Ud. es miembro del Servicio Internacional Shaler de Reparación de Cubiertas y Cámaras de Aire de Neumáticos.



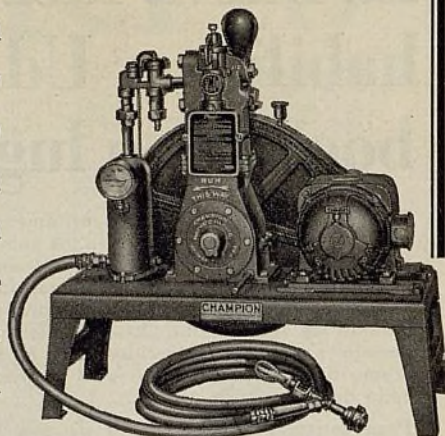
Sellos de Identificación

Este sello, pegado en la cubierta del neumático, después de la reparación de la cámara de aire, identifica y garantiza el trabajo. Es su protección y la protección de sus clientes.

Tarjetas de Reclamación

El comerciante emplea tarjetas de reclamación para identificar las cámaras de aire reparadas. Una parte de la tarjeta se une a la cámara y la otra se entrega al cliente. Estas tarjetas llevan su garantía de buen trabajo de reparación.

**Ganancias—Servicio sin
Molestia — todo esto se
obtiene en
g r a d o
m á x i m o
c o n u n a
lavadora
de auto-
m ó v i l e s
Champion**



Esta lavadora de automóviles CHAMPION H-1 de un surtidor o pistola es verdaderamente una inversión lucrativa para todo garaje o taller de servicio que desea tener una lavadora distinguida por todos los refinamientos modernos del ramo. Suministra 5 galones de agua por minuto bajo una presión de 300 libras. Ocupa un espacio comparativamente limitado. Sus piezas son todas de superior calidad. Está completamente encerrada. Tiene lubricación automática y su funcionamiento es silencioso. Se vende con la positiva garantía Champion de buen funcionamiento—lo que significa la seguridad de un servicio conveniente y libre de molestias. Esta garantía está apoyada por una fábrica que va a la vanguardia del progreso en materia de proyecto y construcción de elementos para garajes y talleres de reparación.

Nuestro catálogo, que lo enviamos gratuitamente a quien lo pida, describe detalladamente esta lavadora, lo mismo que los compresores de aire, pulverizadores de pintura, carretes de manguera de aire, surtidores de aire y agua y lubricadores de muelles construidos por la Champion.

Champion Pneumatic Machinery Co.

Fábrica: Chicago, Ill., E. U. A.

Departamento de Exportación: 238 Main St., Cambridge, Mass., E. U. A.
Dirección telegráfica: "McKIM" Boston

SIEMPRE



**SILENCIOSOS
EXACTOS
SEGUROS
GARANTIZADOS**

Ud. no puede comprar engranajes mejores que los
ENGRANAJES WARNER

WARNER GEAR CO.

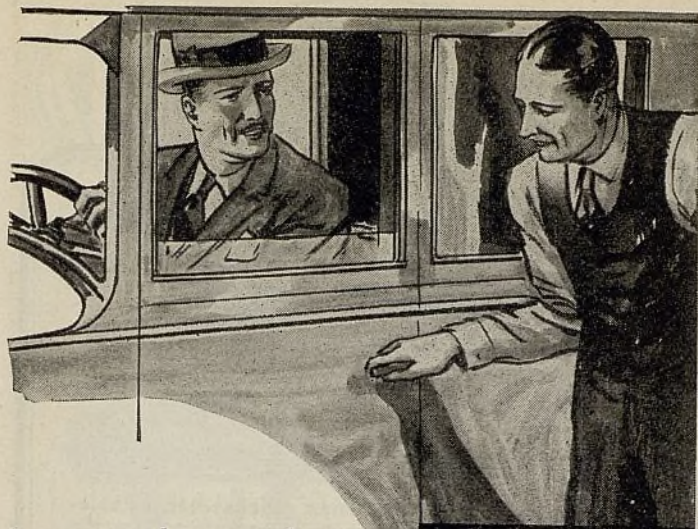
División de Piezas de Servicio

Muncie, Indiana, E. U. A.

Dirección telegráfica: WARNERGEAR

Toda comunicación debe dirigirse directamente a la fábrica

EL AUTOMÓVIL AMERICANO



Asegure la satisfacción de su clientela con un buen servicio de reparación de ruedas

La reparación de llantas metálicas y ruedas le permitirá a Ud. ofrecer a su clientela un servicio completo de conservación mecánica.

Al mismo tiempo le habilitará a Ud. para aumentar sus ganancias. Muchos comerciantes están dándose cuenta de que han descuidado, desde hace mucho tiempo, esta importante fuente de ganancias adicionales.

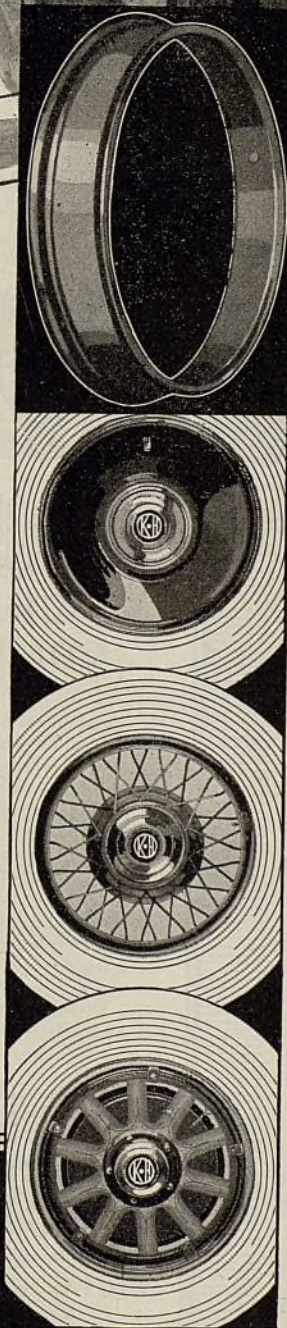
Se trata, en realidad, de un negocio establecido y de gran porvenir. Escriba a nuestro departamento de exportación y averigüe cómo puede conseguirlo.

El servicio de Kelsey-Hayes es internacional
KELSEY-HAYES WHEEL CORP.
DETROIT, MICH.

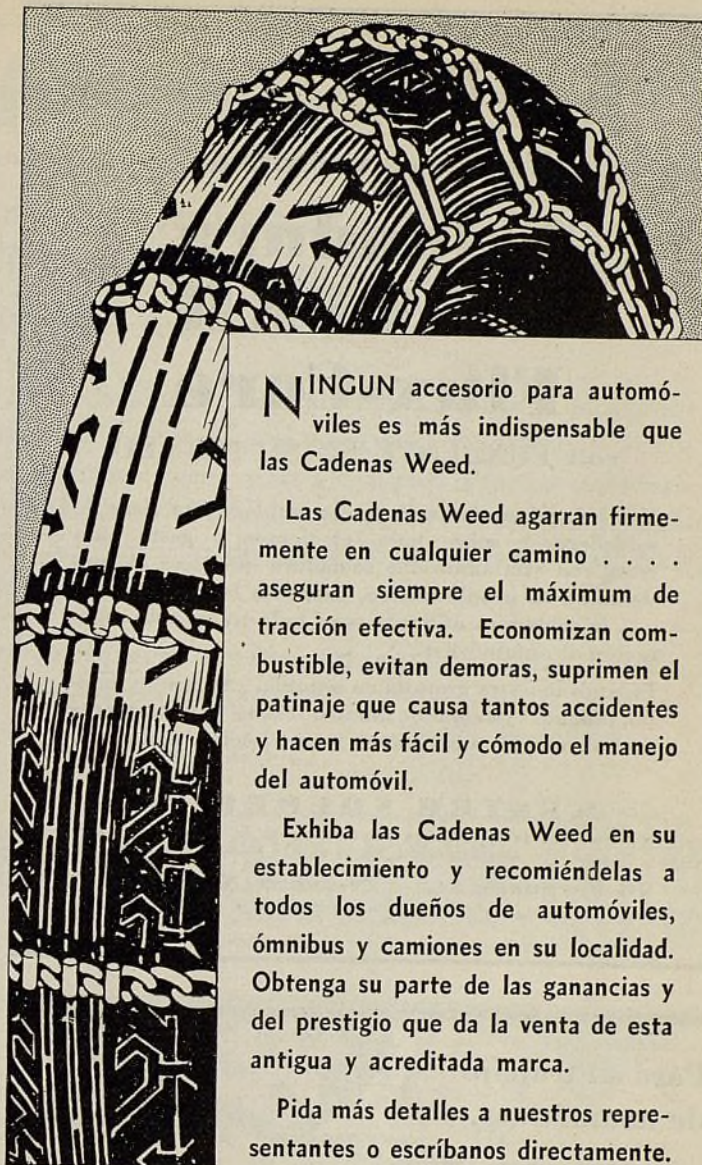
Divisiones Manufactureras:
Detroit, Mich., Jackson, Mich., Albion, Mich., Memphis, Tenn., Buffalo, N. Y.
Division Canadense: Kelsey Wheel Co., Ltd., Windsor, Ont.

División de Exportación:
30 Water St., Nueva York, N. Y., E. U. A.
Dirección telegráfica: WIDBLOCO, N. Y.
Todas las claves

KELSEY-HAYES



WOOD · WIRE
· DISC ·
WHEELS



NINGUN accesorio para automóviles es más indispensable que las Cadenas Weed.

Las Cadenas Weed agarran firmemente en cualquier camino . . . aseguran siempre el máximo de tracción efectiva. Economizan combustible, evitan demoras, suprimen el patinaje que causa tantos accidentes y hacen más fácil y cómodo el manejo del automóvil.

Exhiba las Cadenas Weed en su establecimiento y recomiéndelas a todos los dueños de automóviles, ómnibus y camiones en su localidad. Obtenga su parte de las ganancias y del prestigio que da la venta de esta antigua y acreditada marca.

Pida más detalles a nuestros representantes o escribanos directamente.

**CADENAS
WEED**

AMERICAN CHAIN CO., Inc.

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

Dirección Cablegráfica: AMCHAIN, NUEVA YORK

REPRESENTANTES EN LOS PAISES IBEROAMERICANOS Y ESPAÑA

Argentina—Palmer & Co., Moreno, 574 Buenos Aires. Guatemala—Wm. T. Scoullar, 17 Calle Oriente No. 3-A, Guatemala.
Bolivia—Cornelius F. Gundlach, Oruro. México—General Commission Co., S. A., Apartado 31-Bis, México, D. F.
Brasil—F. Labouriau & Co., Rua Buenos Aires 113, Rio de Janeiro. Paraguay—Palmer & Co., Moreno 574, Buenos Aires, Argentina.
Chile—Wessel, Duval & Co., Valparaíso. Puerto Rico—H. Glyde Gregory, Inc., Recinto Sur No. 45, San Juan.
Costa Rica—José María Arce Co., S. A., San José. Uruguay—Palmer & Co., Calle Piedras 419, Montevideo.
Cuba—Reciprocity Supply Co., Cuba 49, Habana. Venezuela—Bernardo Jurado-Blanco, Plaza Pastora No. 16, Caracas.
España—José López Zuera, Calabria 104, Barcelona.



GRATIS

Una buena muestra de **Soldadura KESTER Flux-Core**

con FUNDENTE EN SU NUCLEO

Vea Ud. mismo lo fácil que es emplear esta clase de soldadura, y sobre todo, el tiempo y gasto ahorrará con esta admirable soldadura que lleva el fundente en su propio núcleo, como un lápiz su grafito... la soldadura utilizada para todo trabajo de reparación de automóviles.

Pídanos muestra gratuita en seguida. Al mismo tiempo, pídanos ejemplar de nuestro folleto "Datos Acerca de Soldadura"—un valioso manual sobre soldadura.

KESTER SOLDER CO.

La Introdutora de la Soldadura con Fundente en su Núcleo y la Fábrica más Grande del Mundo de este Producto

70 Ferguson St. Newark, N. J., E. U. A.

Dirección telegráfica: "KESTSOLDER," Newark.

Para su trabajo de neumáticos.

La llave rápida Williams para llanta metálica No. 954 con dos sockets reversibles—cuatro bocas hexagonales de 15,875 mm., 17,462 mm., 19,050 mm. y 22,225 mm. (5/8, 11/16, 3/4 y 7/8 de pulgada) sirve para el manejo de tuercas de neumáticos de casi todos los vehículos automóviles actuales. Trabaja igualmente bien en ruedas de madera, de rayos de alambre y de disco. De acero de alta tensión con sockets de aleación de acero al cromo. Se garantiza contra rotura.

Para servicio general

El surtido de llaves Williams "Superrench" es completo, pues se presta a trabajos de frenos, ajuste de válvulas, servicio eléctrico, ajuste de bomba de agua y otros trabajos corrientes en que se emplean llaves delgadas y muy firmes. Cada llave "Superrench" se garantiza contra rotura.

WILLIAMS

SUPERIOR DROP-FORGED TOOLS

J. H. WILLIAMS & CO.

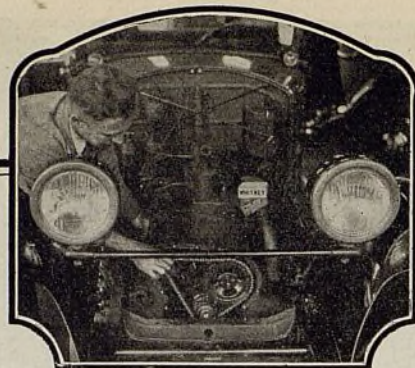
La casa de las llaves forjadas a martinete

Oficinas principales:

75 Spring St., Nueva York, E. U. A.

Agentes de ventas en España:

Casanellas y Cartadellas, Casanova 50, Barcelona, España



Cadenas de distribución

WHITNEY

hace veinticinco años que estas cadenas han establecido admirables precedentes en lo tocante a duración y funcionamiento satisfactorio como equipo original de muchos de los más finos vehículos automóviles americanos. Como repuestos para toda marca de automóvil americano y modelos Fiat, son igualmente satisfactorias.

The Whitney Mfg. Co.

Hartford, Connecticut, E. U. A.

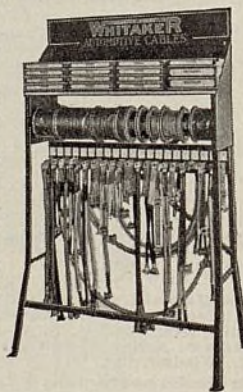
"La primera fábrica de cadenas silenciosas de distribución de la América"

WHITNEY

SILENT TIMING
CHAINS

UNA GRAN COMBINACION

La Combinación de Repuestos de Servicio Whitaker No. 24 consta de 90 cables de acumulador adaptables a 29 de las marcas de automóviles más conocidas, 15 juegos de cables de encendido y 1200 pies de cable (12 carretes de 100 pies de cables surtidos) para trabajo general en automóviles.



El pedestal de exhibición ilustrado aquí se suministra gratuitamente con la presente combinación de cables.

WHITAKER

QUALITY FIRST
AUTOMOTIVE CABLES

Departamento de Exportación

WHITAKER BATTERY SUPPLY CO.

KANSAS CITY, MO., E. U. A.

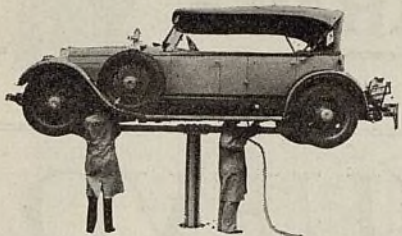
Dirección telegráfica: "Whithatco"



EQUIPO PARA ESTACIONES DE SERVICIO



Este levantador giratorio KRW de tipo hidráulico puede levantar 6000 libras a una altura de 50 pulgadas en 40 segundos con una facilidad y seguridad admirable...



Modelo No. 123

ES el tipo ideal de levantador para el taller y el garaje moderno. Ocupa poco espacio y no exige el desagradable, incómodo y peligroso foso o plataforma. Puede girar a cualquier altura y está siempre bajo gobierno absoluto. Facilita enormemente el engrase y lubricación, el lavador, la verificación de los frenos, la inspección general y la instalación de piezas, etc.

Sírvase pedirnos información detallada sobre cualquiera de los siguientes equipos KRW

Compresores de Aire
Gatos Hidráulicos
Levantadores Giratorios de Automóviles
Limpiadores al Vacío
Cleanerette

Limpiadores de Motores
Taladros Eléctricos
Inyectores de Grasa
Escaparates de Acero
Prensas Hidráulicas

Lavadoras de Automóviles
Grúas de Auxilio
Pulverizadores de Pintura

Esmerilladoras Eléctricas
Grúas de Cadena
Mostradores de Acero
Escritorios de Acero, etc.



K.R. WILSON • BUFFALO, N.Y. E.U.A.

Departamento de Exportación, 126 Liberty St., Nueva York, E.U.A.



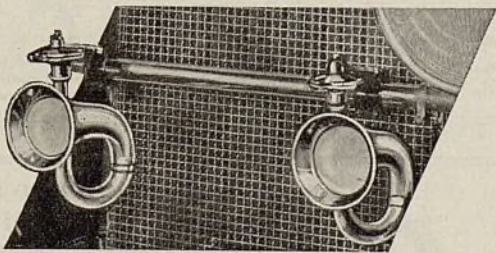
Una bocina de fina calidad— a un precio notablemente económico

Ambas cosas "suenan" bien a su clientela

La nueva bocina E.A. Supertone representa una nueva nota en la escala de ganancias. Una nota de particular atractivo que produce rápidas ventas. Deje que su clientela la oiga. Dígame lo que cuesta. Explíqueme sus ventajas, para que comprenda que es una bocina verdaderamente buena. Los dueños de automóviles se interesarán en seguida en semejante producto a precio tan económico.

De funcionamiento automático y neumático, la Supertone no necesita ninguna conexión eléctrica. Es de lindo acabado de enchape de cromo, muy durable. Es, en resumidas cuentas, una bocina firma y fina.

La Supertone se ofrece también en modelo de trompeta de una sola nota, con cuerpo recto, al módico precio.



LA
NUEVA

EA SUPER-TONE

E. A. LABORATORIES, INC.

Brooklyn, Nueva York, E. U. A.

Dirección telegráfica: "EALAB"
Representantes en el Oriente

DODGE & SEYMOUR, LTD.,
53 Park Place, Nueva York, E. U. A.

Distribuidores y representantes en todas las partes del mundo

FERRETERIA HANSEN

para
cajas de camión

HARDWARE for
Commercial Bodies

No. 55
Cerradura de
garita. Toda de
acero. Mango bien
largo.

No. 60
Cerradura de
extension.
Construcción
enteriza.

Equipo normal de los
principales fabricantes
de cajas.

No. 87
Regulador
de vidrio
de
ventana
Hansen.

No. 99
Cerradura
giratoria para
puerta
trasera.

La razón que justifica el uso de la ferreteria HANSEN como dotación normal por parte de los principales fabricantes de carrocerías y cajas, es muy fácil de comprender. Esta ferreteria se construye para resistir el servicio más rudo. De construcción muy sencilla, pero firme, y hecha de materiales de primer orden, esta ferreteria dura mucho más que la ordinaria. La ferreteria HANSEN significa invariablemente cajas o carrocerías de mejor construcción. Emplee exclusivamente esta ferreteria. Pídanos catálogo.

A. L. HANSEN MFG. CO.

5037 RAVENSWOOD AVE.
Dirección telegráfica—Alhansenco

CHICAGO, E. U. A.

Establecido en 1920

Empaquetaduras Victor

VICTOR
MADE IN U.S.A.
GASKETS

VICTOR
MFG. & GASKET CO.
5750 ROOSEVELT RD. CHICAGO, E.U.A.

El Fabricante de Empaquetaduras Mayor del Mundo



Arriba mostramos el gato "Scout" de una tonelada para automóviles livianos. A la derecha mostramos un modelo de 7 toneladas para camiones. Hay 24 modelos.

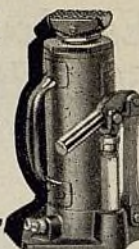
Estos gatos ahorran tiempo

La colocación, el levantamiento, la bajada y la salida se hacen con más facilidad y rapidez con estos gatos. Mediante fáciles movimientos de palanca puede levantarse el camión o el ómnibus más pesado. La baja es automática.

Hay un surtido completo de gatos hidráulicos Blackhawk, desde el pequeño de una tonelada para automóviles livianos hasta el poderoso de 75 toneladas para trabajos industriales. Pídanos información detallada.

BLACKHAWK MFG. CO.
Depto. EL, Milwaukee, Wis. E. U. A.

BLACKHAWK



MULTIBESTOS LX (LATEX BONDED)
LIFE SAVING BRAKE LINING

MULTIBESTOS

Todo lo que se necesita para el servicio de frenos
Forro de freno flexible moldeado Multibestos LX (con mezcla de látex)
Forro de freno Multibestos "Regular" de tejido
Forro de freno Multibestos "Busduty" de tejido
Revestimientos Multibestos para sistema transmisor de automóviles y camiones Ford
Equipos Multibestos para servicio de frenos

Todos los productos Multibestos se basan sobre
Experimentos—Experiencia—Gobierno de laboratorio—
Calidad
y Rápidas Entregas

MULTIBESTOS COMPANY
Oficina de exportación y salón de exhibición
461 Eighth Avenue, Nueva York, E. U. A.
Dirección telefónica: "Baflet," N. Y.
Fábrica en Walpole, Mass., E. U. A.

MULTIBESTOS LX (LATEX BONDED)
LIFE SAVING BRAKE LINING

MULTIBESTOS

Es NUEVO

El ESMERILADOR EN SECO SUNNEN, modelo Junior, para motores con cilindros de pequeños diámetros interiores, sirve para cualquier trabajo de rectificación comprendido entre 2 y 2 7/8 pulgadas. Pídanos información detallada y precios.

SUNNEN PRODUCTS COMPANY

1841 BROADWAY, NUEVA YORK, E.U.A.

Fábrica en St. Louis, Mo., E. U. A.

Emplée los muelles de repuesto Liggett para todos los automóviles, ómnibus y camiones

Estos muelles se fabrican con sumo cuidado. Se hacen de los más finos materiales y se sometan a tratamiento térmico. Son muelles de un extraordinario valor intrínseco. Pídanos ejemplar de nuestro catálogo en que damos información completa de los muelles para todas las marcas de automóviles, camiones y ómnibus. Ofrecemos también muelles para vehículos automóviles de años pasados.

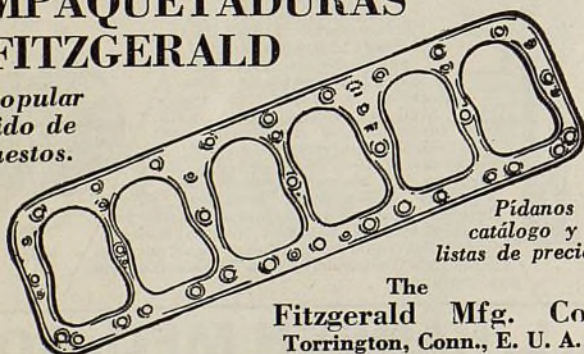
Liggett Spring & Axle Company, Inc.
Fábrica en Monongahela, Pa., E. U. A.

Representante para la exportación: AMERICAN STEEL EXPORT CO., INC.,
295 Madison Avenue, Nueva York, E.U.A. Dirección telefónica: "AMSTA"



EMPAQUETADURAS FITZGERALD

El popular
surtido de
repuestos.



Pídanos
catálogo y
listas de precios

The
Fitzgerald Mfg. Co.
Torrington, Conn., E. U. A.

Departamento de Exportación:
11 West 42nd St., Nueva York, E. U. A.

Double Diamond

Engranajes y piñones de propulsión hermanados.

Engranajes endurecidos de volante para motor de arranque.

AUTOMOTIVE GEAR WORKS, INC.

Fábricas y oficinas principales en Richmond, Ind., E. U. A.

Departamento de Exportación: 30 Water St., Nueva York, E.U.A.

Los engranajes Double Diamond se venden en todas partes del mundo por los principales comerciantes que se dedican con especialidad al negocio de repuestos. Por carta o por telegrama pídanos el nombre y la dirección de nuestro distribuidor más próximo a su localidad.

Dirección telefónica:

Widbloco
New York



Claves:

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

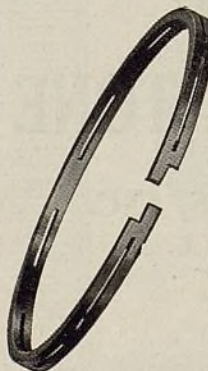
Los Anillos de Embolo Hastings se Ajustan con Facilidad

Menor costo de trabajo—y clientela bien satisfecha—son el resultado cuando el trabajo se hace con anillos de émbolo Hastings. Hay un anillo de émbolo Hastings para cada requisito y condición.

Hastings Manufacturing Company
HASTINGS, MICHIGAN, E. U. A.
Dirección telefónica: "HASTINGS"

Representantes:
John A. Light, Casillas 1453-1459, Santiago, Chile.
J. M. Zayas, calle Habana 83, Habana, Cuba.
José López Zuera, Montaner 256, Barcelona, España.
Ditlevsen & Cia. Ltda., Ing. Huergo 1335, Buenos Aires, Argentina.
Saavedra y Tarditi, Avenida Uruguay 77, México, D. F.
Fernando Jiménez, Apartado 929, San Juan, Puerto Rico.
Ditlevsen & Cia. Ltda., Ing. Huergo 1335, Buenos Aires, Argentina tiene también a su cargo el Uruguay y el Paraguay

HASTINGS
SEGMENTOS O ANILLOS DE EMBOLO



EL AUTOMÓVIL AMERICANO



POCO-DECK

POCO-DECK

SOBRESALEN ENTRE TODAS

—en perfecto acabado y en durables propiedades permeables. Las telas de capota POCONO son las más preferidas por los comerciantes del ramo en todo el mundo.

POCONO RUBBER CLOTH CO.

TRENTON, N. J., E. U. A.

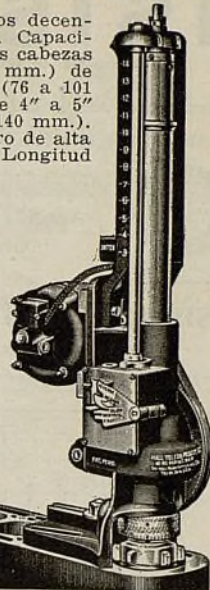
Dirección telegráfica: "POCONO" Trenton

Barra perforadora HALL

Para la exacta rectificación de cilindros decentrados, rayados, ovalados o deformados. Capacidad: de 2 1/8" a 5 1/2" (52 a 140 mm.). Seis cabezas perforadoras de 2 1/8" a 2 3/4" (52 a 67 mm.) de 2 3/4" a 3 1/4" (67 a 83 mm.) de 3" a 4" (76 a 101 mm.) de 3 1/4" a 4 1/4" (83 a 110 mm.) de 4" a 5" (101 a 127 mm.) y de 5" a 5 1/2" (127 a 140 mm.). Cada cabeza tiene seis cuchillas de acero de alta velocidad, y un ajuste micrométrico. Longitud de perforación, 14".

Automático

Después de ajustada la barra, se pone en movimiento y no necesita más atención hasta que se completa la rectificación. La barra devuelve automáticamente la cabeza perforadora a la parte superior del cilindro y para el motor. La barra tiene 2 velocidades y tres alimentaciones. Lleva motor de 1/4 H.P. de 60 períodos, 110 voltios de marca General Electric. Otro motor que no sea el anotado aquí, a precio adicional. Los cojinetes son bien largos, del tipo cónico dividido y completamente ajustable.



Otro Equipo HALL

El HALL es el surtido más completo de equipos rectificadores. Comprende el rectificador HALL UX de piedra de amolar, pedestal de rectificador, receptores de desperdicios, HonovAC, amoladoras de frenos hidráulicos, amoladoras de orificios de pasadores, etc. Pida al representante de la HALL más cercano información detallada del equipo que Ud. necesite.

THE HALL MANUFACTURING CO.

Toledo, Ohio, E. U. A.

En el Canadá: Hall Gear & Machine Co., Ltd., Toronto, Ontario, Canadá

Representante en Europa:

A. S. F. MORRIS,

26 Finsbury Square,

Londres, E.C.2, Inglaterra.

E. M. GONZALEZ, Calle 21, No. 450, Habana, Cuba

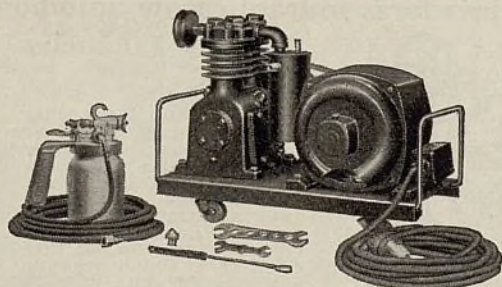
Representante en la Argentina:

OTTO EBERSON,

Casilla de correo 127,

Buenos Aires, Argentina.

PRODUCTOS PARA AUTOMOVILES



DeVilbiss

Equipo De Pintar Apropósito Para Su Taller

El buen observador notará que los Aparatos de Pintar DeVilbiss, así como los Equipos de Compresión de Aire, han sido aceptados con preferencia en los Garages, Talleres de Pintura y Estaciones de Servicio en el mundo entero. DeVilbiss significa confianza, eficiencia y durabilidad.

Pidan información al Distribuidor DeVilbiss más cercano (véase abajo) o a nuestra fábrica.

THE DEVILBISS COMPANY, Toledo, Ohio, E. U. A.

REPRESENTANTES:

ARGENTINA—General Electric, S. A.—Buenos Aires. BRAZIL—International Machinery Co.—Rio de Janeiro, Sao Paulo, Pernambuco. CHILE—International Machinery Co.—Valparaíso, Antofagasta, Santiago; Nitrate Agencies, Ltd., Iquique. COLOMBIA—International General Electric, S. A.—Bogotá, Barranquilla, Cali, Medellín. CUBA—Thrall Electric Co.—Habana. ECUADOR—Levy Hermanos—Guayaquil. ESPAÑA—La Aceitera Exportadora, S. A. Barcelona, (Oficinas en Madrid, Bilbao y Valencia). FILIPINAS—Pacific Commercial Co.—Manila. MEXICO—Engineering Equipment Co., Ciudad de México. PANAMA—Panama Hardware Co., Ciudad de Panamá. PERU—International Machinery Co.—Lima. PORTUGAL—Bethencourt Bros., Ltd.—Lisboa. PUERTO RICO—Sucesores de Abarca—San Juan. URUGUAY—General Electric, S. A.—Montevideo. VENEZUELA—International General Electric, S. A.—Caracas, Maracaibo.



Pedal de Aceleración Fulton No. 40 A

El especial aditamento de "cojinete de bolas" y el pivote de talón equilibrado aumentan la suavidad de la alimentación por pedal. Un bonito artículo de equipo con su gruesa almohadilla de caucho negro y marco metálico brillante. El ingenioso pestillo de resorte, ilustrado en el círculo, facilita su instalación y desmontaje. De conveniente tamaño—10 pulgadas de longitud y 2 1/2 pulgadas de anchura—en la forma natural del pie y con curva para ajustarse a la suela del zapato.

Bocina Hi-Way Fulton



Emite un armonioso sonido de cuatro notas musicales, que repercute como una corneta. Se oye a gran distancia—por las colinas, alrededor de curvas, a través de los bosques. Una bocina muy bonita. Aprovecha el gas del escape para su funcionamiento. No depende en ningún sentido del acumulador—lo que es un gran factor de seguridad. Se ofrece para todos los automóviles, en los tamaños siguientes: Ford Special, No. 1 para automóviles pequeños, No. 0 para automóviles de regular tamaño, No. 00 para los automóviles grandes. Se adapta muy bien al uso en botes de motor de gasolina y yates, locomotoras de gasolina y tractores con motor de explosión interior.



Cerradura Fulton para Neumático y Rueda, para el Ford A

Evita absolutamente el robo del neumático y rueda de recambio. Se cierra automáticamente. Parece equipo original del vehículo.



Pantalla Fulton "Look-Under Glare Stop"

Da seguridad a los viajes nocturnos. Proyecto científico. Evita el resplandor ofuscador de los faros delanteros, lo mismo que la cegadora luz solar, sin ocultar el camino. Un modelo sirve para todos los automóviles. Fácil de instalar.

Extraordinarias oportunidades para buenos negocios. Artículos de gran mérito. Por carta o por telegrama pidanos detalles, catálogos, precios y descuentos.

THE FULTON COMPANY

75th and National Aves., Milwaukee, Wisconsin, E. U. A.

Dirección telegráfica: "Fulton"—Todas las claves

ACEITE DE MOTOR ISISOL

Marca reg. en los E. U. A.

Beneficiense vendiendo exclusivamente los más finos aceites de motor.



Aceites para aeroplanos
Aceites para tractores
Grasas, etc.

I-SIS LABORATORIES, Inc.

Stamford, Conn., E. U. A.

Dirección telegráfica: "SISLABTORY"



Llaves "Spintite" de Stevens

La llave de cubo para tuercas pequeñas—funciona como un destornillador

5-73—Juego de banco, en siete tamaños populares.

La "Spintite" es la llave de cubo en forma de destornillador. Muchas son las tuercas pequeñas que no pueden manejarse con alicates, llaves inglesas o los mismos dedos. El cubo de la llave "Spintite" las agarra con firmeza. Su mango largo permite acceso a los puntos más estrechos y difíciles. El mango propio está ramificado para facilitar más aún el trabajo. Estas llaves se usan mucho en la casa, en los talleres de radio, talleres eléctricos, fábricas, garajes, etc. Desde hace años se emplean preferentemente por las fábricas de automóviles y de radioreceptores. En tamaños de $\frac{1}{8}$ " a $\frac{1}{2}$ " en formas hexagonales.

STEVENS WALDEN, Inc.

WORCESTER, MASS., E. U. A.

Dirección telegráfica: STEVENSBIC



El Surtido Permite
Embolos de aleación
Permite
Embolos Permite de semi
acero
Válvulas Permite Dia-
chrome
Anillos de émbolo Permite
Pasadores de émbolo
Permite
Pernos Permite
Bujes Permite
Silenciadores Permite
Piezas Permite para bom-
bas de agua

SOPORTE los repuestos de acreditada calidad con un trabajo irreprochable y el resultado será una reparación lucrativa y satisfactoria. . . Los repuestos Permite se ayudarán a mejorar su trabajo y a aumentar sus ganancias.

ALUMINUM INDUSTRIES, INC.
Fabricante de productos de acero, bronce y aluminio

CINCINNATI, OHIO, E. U. A.
Dirección telegráfica: ALINA, Cincinnati

PERMITE **QP** PRODUCTS

Catálogos Completos

Herramientas Eléctricas Stanley
Herramientas Stanley-Atha para automóviles
Máquinas Van Norman para automóviles

Estos catálogos contienen muchas herramientas nuevas para simplificar los trabajos de reparación de automóviles. Pídanos ejemplares de estos catálogos.

THE STANLEY ELECTRIC TOOL CO.
100 Lafayette St., Nueva York, N. Y., E.U.A.

Dirección cablegráfica: Staruleco

Van Norman

STANLEY

STANLEY-ATHA

MORSE

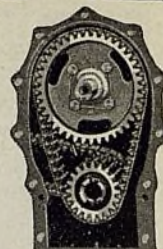
Las Legítimas Cadenas Silenciosas de Distribución

Se emplean de equipo original en más de un millón de automóviles anuales.

Representan una unidad de comprobados méritos para el servicio de repuesto. Su venta produce ganancias satisfactorias.

Necesitamos representantes en varios mercados disponibles. Pídanos información detallada y precios.

Morse Chain Co., Ithaca, N. Y. E. U. A.



Depto. de Exportación: 130 West 42nd Street, Nueva York, E. U. A.

Dirección Telegráfica: Helkraus, Nueva York

Embolos Ohio

El Grupo de Calidad

LYNITE—PATENTE NELSON

DE HIERRO LIVIANO TRATADO
TERMICAMENTE

The Ohio Piston Company

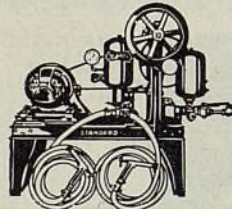
OFICINA EN EUROPA

Corneliussen & Stakgold, A S, Rue de l'Hotel des Monnaies 66 Brussels, Belgium.

Depto. de Exportación: 130 West 42nd Street, Nueva York, E. U. A.

Dirección Telegráfica: Helkraus, Nueva York

Las lavadoras hidráulicas de automóviles aportan ganancias adicionales . . .



Ofrecida en tres tamaños.
Pídanos información detallada.

BRUNNER MFG. CO.
Utica, N. Y., E. U. A.

Lavadoras de
Automoviles

BRUNNER

Un nuevo miembro de la familia
MOR-POWER—El anillo de aspiración



La superior Piston Ring Company crea otra vez un anillo de émbolo enteramente nuevo en forma, valor y funcionamiento. Es una adición sobresaliente a la distinguida familia de anillos de émbolos MOR-POWER.

Representante para la Europa Continental
Corneliussen & Stakgold, 66 Rue Hotel des Monnaies, Bruselas, Bélgica.
Representante para la Argentina, Paraguay y Uruguay
Adolfo.

Lambertini, Via -
monte 545, Buenos Aires, Argentina.
Representante para la Brasil Assis Ban-
ho & Co., Caixa Postal 1576, Rio de Janeiro, Brasil.



UN ANILLO
MERITORIO

SUPERIOR PISTON RING CO., INC.

6428 Epworth Boulevard

Detroit, Michigan, E. U. A.

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

Firestone

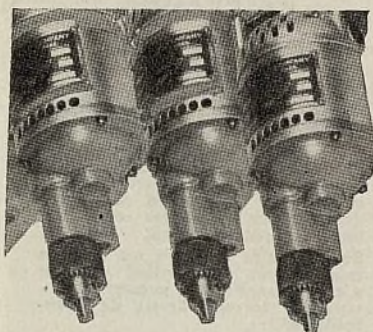


Lo Que a Firestone Ofrece a los Agentes Vendedores de Llantas

Llantas, cámaras y accesorios Firestone.—Equipo Firestone para la reparación de llantas y escuela de reparación.—Llantas metálicas Firestone y servicio de ruedas.—Acumuladores Firestone y Escuela de Frenos.—Escuela Firestone para la forradura y ensayo de frenos.—Cooperación Firestone en el sentido de elegir ubicaciones para estaciones de servicio y proyectar su instalación.

Escriban o cablegrafiennos pidiendo detalles

Firestone Tire & Rubber Export Co.
Akron, Ohio, E. U. A.



Peso Velocidad Fuerza

Ocho taladros eléctricos portátiles MILLERS FALLS cubren todos los requisitos, desde la perforación más liviana hasta la más pesada. Muy fáciles de manejar. No hay peso superfluo para fatigar al operario. Equilibrio perfecto y fuerza completa en todo momento.

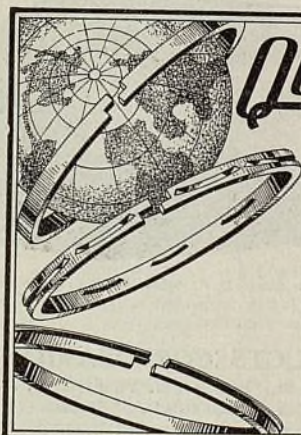
Como tienen correcta ventilación, no se recalientan ni aun bajo las cargas pesadas continuas.

Empleando los taladros eléctricos MILLERS FALLS, representados por un surtido completo, desde el normal de 3/16" hasta el de 3/4" para servicio pesado, hará Ud. todos sus trabajos de un modo más fácil y mucho mejor.



MILLERS FALLS COMPANY

Departamento de Exportación: 28 Warren Street, Nueva York, E.U.A.



QUALITY BRAND

Estos anillos de émbolo representan "La norma del mundo"

Han sido los principales anillos de dotación corriente de fábrica durante más de diez y siete años.

The Piston Ring Company

Muskegon, Michigan, E. U. A.
Dirección telegráfica "Pistonring"

Anuncio Importante



REG. U.S. PAT. OFFICE
Pidanos la completa de precios de los productos de la marca Es-M-Co (pronúnciese Esemco).

ES-M-CO. AUTO PRODUCTS CORP.
33 Thirty-Fourth St., Brooklyn, Nueva York, E. U. A.
Dirección telegráfica: Esmcobrand. Todas las claves.

Ahora puede comprar los productos de la marca Es-M-Co directamente de sus fabricantes a precios más moderados que antes. Aseguramos embarques inmediatos.

Pidan los precios especiales de placas de embragues para el Ford y el Chevrolet y de articulaciones universales y cajas de motor de arranque para el Chevrolet.

Exíde

LOS ACUMULADORES DE LARGA VIDA

The Electric Storage Battery Co., Filadelfia, E. U. A.
Departamento de Exportación, 23-31 West 43rd St., N. Y., E. U. A.

RUSCO

Forro de Freno

Bajo la acreditada marca Rusco se ofrece el más amplio surtido de forros de frenos de la América, cada forro lo mejor de su clase.

Este famoso surtido de products Rusco es enteramente digno de confianza. Desarrolla un negocio permanente y lucrativo por su valor intrínseco y calidad intachable.

Pidan muestras y precios.

Forros de frenos
Revestimientos de embragues

Forros moldeados
Correas de ventilador

RUSSELL MFG. CO.—Establecida en 1830
Middletown Connecticut, E. U. A.

Es una lima TUNGSTO



la clase que tanto se utiliza en el negocio de automóviles de los Estados Unidos

PROYECTADA especialmente para la limpieza de contactos de tungsteno o de platino, para magnetos, distribuidores y bujías de encendido. Las limas Tungsto tienen un mango de extremo redondeado, que no daña las manos. Las limas Tungsto se empaquetan una docena en cada caja, o bien, una docena montada sobre una atractiva tarjeta de exhibición.

Sírvase pedirnos precios e información detallada.

TACONY FILE and HARDWARE CO.
2488 North Orianna St., Philadelphia, Pa., E. U. A.

Automóviles PEERLESS

Ofrecemos a los comerciantes activos la lucrativa concesión **PEERLESS**

Escribanos hoy pidiendo informes completos

PEERLESS MOTOR CAR CORP.

Departamento de Exportación: Cleveland, Ohio, E. U. A.
Dirección Cablegráfica: PEERMOTOR, Cleveland.

Junio, 1931

83



Adelante a todo escape con seguridad

El optimismo

se sobrepondrá finalmente a la depresión mundial. Esto no es una esperanza vana sino un sentimiento muy justificado, y tal es nuestra convicción que estamos ya preparando para publicación inmediata nuestro

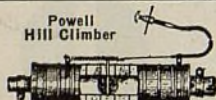
Nuevo Catálogo General 31-R en el cual incluiremos varios nuevos surtidos de productos, tales como bujes y amperímetros

KEM MANUFACTURING COMPANY

245-7 W. 55th St., Nueva York, E. U. A.

Dirección telegráfica: KEMSALES NEW YORK

Sírvase escribirnos si desea que le incluyamos en la nómina de nombres selectos para recibir nuestro catálogo.

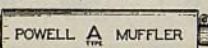


Gemelo de caucho Powell

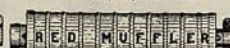


Tubo trasero Powell Multi-fit
Un tubo ajusta en muchos automóviles

Powell, tipo de casco



Powell, tipo de taza



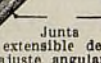
PRODUCTOS POWELL

Silenciadores—Se garantizan contra reventazón. Artículos importantes del comercio. Son la norma de calidad.

Amplificador Hill Climber—Dan una nueva sensación de automovilismo. Reducen la contrapresión. Sus dueños lo recomiendan.

Gemelo de caucho—Disipan la vibración. Aumentan la comodidad de la marcha.

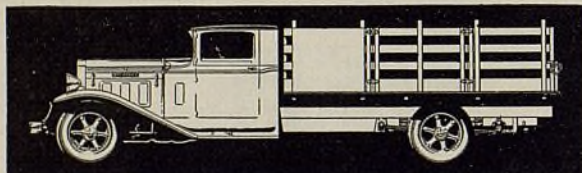
Tubo trasero Multi-fit—Resuelve los problemas de los comerciantes y dueños de talleres. Una pequeña existencia sirve para todos los automóviles.



Powell Muffler Co., Utica, N. Y., E. U. A.

DIAMOND-T

El Nuevo Camión de 1½ Toneladas
Modelo 216



Otros Modelos Hasta de 5 Toneladas

Diamond T Motor Car Co., Departamento de Exportación
431 So. Dearborn St., Chicago, Ill., E. U. A.

Dirección cablegráfica: DIMON, Chicago

Emplee la Cadena silenciosa LINK-BELT

Las cadenas silenciosas LINK-BELT para automóviles se ofrecen en tamaños adecuados a todos los vehículos americanos provistos de engranajes de distribución movidos por cadena. Las cadenas Link-Belt



son fáciles de instalar. Se prueban cuidadosamente en la fábrica y dan completa satisfacción al dueño. Insístase en las legítimas cadenas Link-Belt. Este nombre está estampado en cada eslabón.

LINK-BELT COMPANY

INDIANAPOLIS, IND., E. U. A.

Dirección por radio y telégrafo: LINKBELT

3947-A

Escobillas Corrientes

PARA AUTOMOVILES



F-2
F-2-O

Para todo sistema de arranque y de alumbrado usado en los automóviles americanos. Se venden en cajas de cartón a razón de diez en cada caja. Se garantiza su buen servicio. Atractiva oferta a los comerciantes al por mayor. Pídanos catálogo y listas de precios.

The Dobbins Manufacturing Company

5005 Euclid Avenue
Cleveland, Ohio, E. U. A.

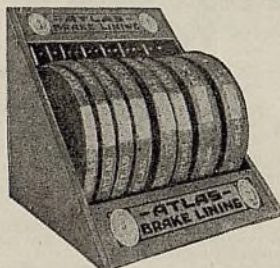


"Sujeta al Mundo"

EL SEGURO

FORRO DE FRENO

ATLAS



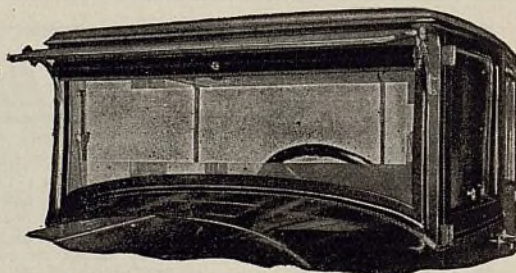
Para reparaciones remunerativas y satisfactorias, los comerciantes de automóviles, los dueños de garajes y los dueños de talleres emplean el forro de freno ATLAS.

Se suministra en todos los tamaños exigidos por automóviles, ómnibus y camiones. Pídanos muestras. Invítanos la correspondencia de distribuidores.

Atlas Asbestos Company

North Wales, Pa., E. U. A.

TRICO
"VISIONALL"
Limpiador
automático
de parabrisa



Pídanos catálogo en que damos información detallada de todos los limpiadores de parabrisas y accesorios de marca Trico. También le rogamos se sirva estudiar la oferta que nosotros hacemos a representantes y distribuidores.



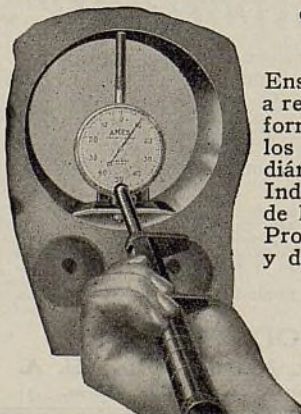
TRICO PRODUCTS CORPORATION

811 Washington St., Buffalo, N. Y., E. U. A.

Dirección telegráfica: "TRICOPROD," Buffalo.

Medidor de Cilindro AMES

con mango de herramienta
de ajuste



Ensaya todo cilindro en lo tocante a rectitud, conicidad, ovalación o deformación. Compara los tamaños de los cilindros del bloque. Mide el diámetro exacto de cada cilindro. Indica el sobretamaño del émbolo y de los anillos que ha de emplearse. Promueve la venta de reparaciones y de repuestos.

B. C. AMES CO.

Waltham, Mass., E.U.A.

Departamento de Exportación

238 Main Street,
Cambridge, Mass.

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

Índice de los Anunciantes

Albertson & Co.....Ext. de la Cub. Post.	
Aluminum Industries, Inc.....	82
American Brake Materials Corp.....	71
American Chain Co., Inc.....	77
American Steel Export Co., Inc.....	86
Ames Co., B. C.....	84
Armco International Corp.....	7
Atlas Asbestos Company.....	84
Auburn Automobile Co.....	67
Automotive Gear Works, Inc.....	80
Automotive Maintenance Mchry. Co.....	74

Blackhawk Mfg. Co.....	80
Brunner Mfg. Co.....	82
Budd Wheel Co.....	70

Champion Pneumatic Machinery Co.....	76
Champion Spark Plug Co.....	61
Chrysler Export Corp.....	51, 63
Curtis Pneumatic Machinery Co.....	74

De Vilbiss Co.....	81
Diamond T Motor Car Co.....	84
Dill Mfg. Co.....	69
Dobbins Mfg. Co.....	84

E. A. Laboratories Inc.....	79
Eclipse Mch. Co., Ltd.....	87
Electric Storage Battery Co.....	83
Elite Mfg. Co.....	72
ES-M-CO Auto Products Corp.....	83

Firestone Tire & Rubber Export Co.....	83
Fitzgerald Mfg. Co.....	80
Ford Motor Co.....	54
Fulton Co.....	81

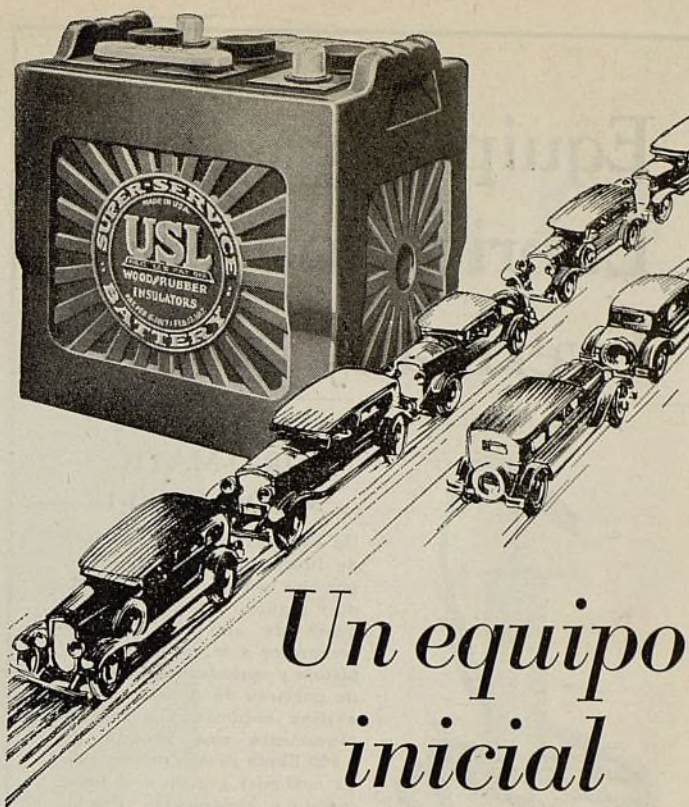
Graham-Paige International Corp.....	64
--------------------------------------	----

Hall Mfg. Co.....	81
Hansen Co., A. L.....	79
Hastings Mfg. Co.....	80
Hollingshead Co., The R. M.....	73
Hudson Motor Car Co.....Ext. de la Cub. Del.	
Hupp Motor Car Corp.....	6

International B. F. Goodrich Corp.....	1
I-Sis Laboratories.....	82

K-E-M Mfg. Co.....	84
Kelsey-Hayes Wheel Corp.....	77
Kester Solder Co.....	78

LaFrance Republic Corp.....	60
Liggett Spring & Axle Co.....	80
Link Belt Co.....	84



Un equipo inicial significa ventas de repuesto

Muchos de los automóviles más populares hoy en día vienen equipados con acumuladores U S L. Esto significa para el comerciante, ventas de acumuladores de repuesto sin esfuerzo alguno de su parte... representando para el público la seguridad de obtener un acumulador fabricado con materiales de la más alta calidad... por obreros expertos... y de acuerdo con las especificaciones de los mejores ingenieros del ramo.

Los acumuladores USL son potentes... muy duraderos... y dignos de toda confianza. Tienen una extraordinaria fuerza de arranque y tremenda reserva de energía. Por espacio de 31 años han venido prestando un servicio completamente satisfactorio.

Por la variedad de precios, los acumuladores USL están en condiciones de competir con cualquier otra marca en el mercado, ofreciendo al comerciante un buen margen de utilidad. Solicite informes del distribuidor U S L o diríjase directamente a:

U S L BATTERY CORPORATION

Depto. de Exportación, 295 Madison Avenue

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

Por cable: "Youeslite" New York

Los acumuladores USL, incluyendo el USL "Super Service", USL "Heavy Duty", USL "Niagara" y USL "Frontier", se fabrican para toda clase de vehículos automotrices, aparatos de radio y plantas de alumbrado. Se ofrece también un surtido completo de pilas secas y baterías para radio, linternas eléctricas, etc.

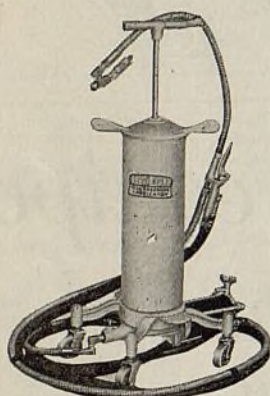
ACUMULADORES

USL

Larga duración—
Rendimiento seguro

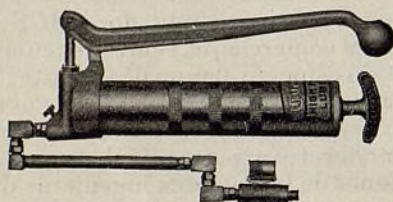


Equipo de Lubricación Everready



AIR-O-MATIC MODELO GB-1

Un nuevo lubricador Everready de funcionamiento automático por aire comprimido, muy rápido y seguro. Uniendo la manguera de aire de cualquier compresor a la conexión de la pistola y oprimiendo la palanca de gobierno de esta última, se obtiene automática e instantáneamente una presión de 4,500 libras para la penetración de cualquier gemelo o cojinete tapado o endurecido. Precio, \$105.00

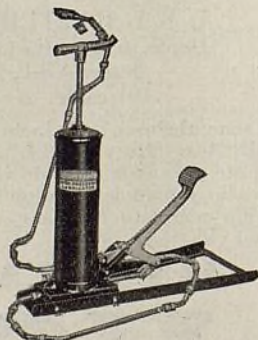


MODELO JJ

Una pistola o inyector de funcionamiento manual con capacidad de 1¼ libra, que desarrolla una presión de 10.000 libras en el pitón. Una ventaja exclusiva de este modelo Everready es la dirección del movimiento de su mango: está se saca del cilindro, en lugar de meterse en el mismo, lo que evita la tendencia de que la pistola se tuerza en las manos grasientas. Se ajusta en toda conexión de lubricación. Precio, \$14.95

MODELO C-30

Un eficaz lubricador de alta presión accionado por pedal. Este modelo se presta idealmente a trabajo en conexión con fosos o plataformas, siendo sumamente útil en aquellos casos en que han de emplearse ambas manos. Su más rápido servicio se garantiza bajo toda condición de trabajo. Precio, \$54.75



American Steel Export Co., Inc.
295 Madison Avenue, Nueva York, E.U.A.

Índice de los Anunciantes

Manley Mfg. Co.....	56
Marvel Carburetor Co.....	70
McQuay Norris Mfg. Co.....	59
Millers Falls Co.....	83
Mohawk Rubber Co.....	69
Morse Chain Co.....	82
Multibestos Co.....	80

Nash Motors Co.....	57
National Battery Co.....	72

Ohio Piston Co.....	82
---------------------	----

Peerless Motor Car Co.....	83
Pennzoil Co., The.....	73
Piston Ring Co., The.....	83
Pocono Rubber Cloth Co.....	81
Powell Muffler Co.....	84

Reo Motor Car Co.....	4, 5
Russell Mfg. Co.....	83

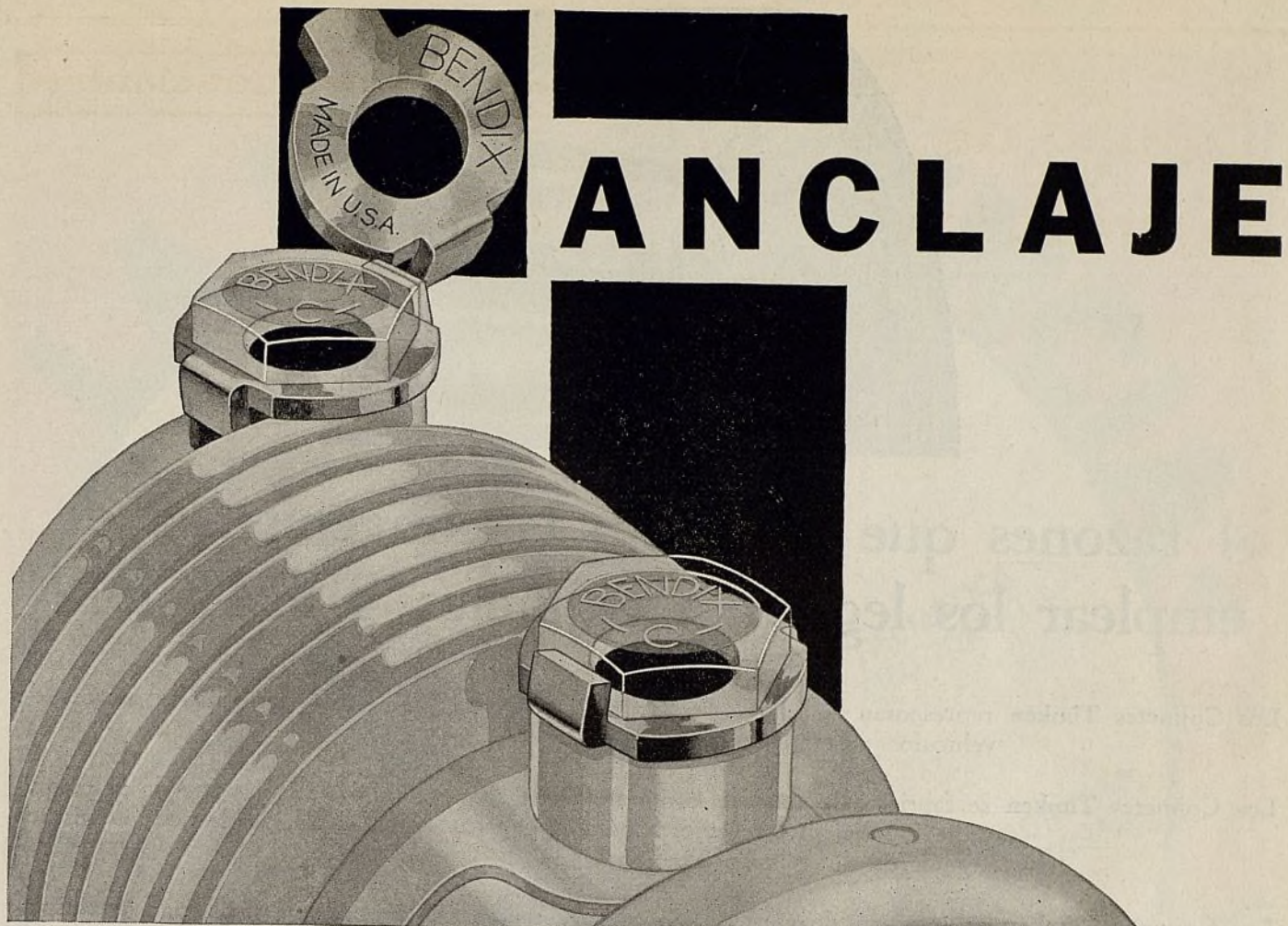
Selberling Rubber Co.....	52, 53
Shaler Export Corp.....	76
Sparks-Withington Co.....	75
Stanley Electric Tool Co.....	82
Sterling Motor Truck Co.....	55
Stevens Walden, Inc.....	82
Storm Mfg. Co.....	62
Studebaker-Pierce Arrow Export Corp.....	58
Sunnen Products Co.....	80
Superior Piston Ring Co.....	82

Tacony File & Hardware Co.....	83
Thompson Products, Inc.....	Int. de la Cub. Del.
Timken Roller Bearing Service & Sales Co.....	88
Trico Products Co.....	84

U. S. Air Compressor Co.....	Int. de la Cub. Post.
U S L Battery Corporation.....	85
United States Rubber Export Co., Ltd.....	2

Van Dorn Electric Tool Co.....	65
Van Norman Machine Tool Co.....	82
Victor Mfg. & Gasket Co.....	80

Warner Gear Co.....	76
Weaver Mfg. Co.....	75
Westinghouse Electric Intl. Co.....	71
Whitaker Battery Supply Co.....	78
Whitney Mfg. Co.....	78
Willard Storage Battery Co.....	66
Williams & Co. J. H.....	78
Willys Export Corp., J. N.....	8
Wilson, K. R.....	79



ANCLAJE

EL miembro más pequeño de esa distinguida familia de piezas llamada Propulsión Bendix es la diminuta arandela de seguridad. Cuando la grapa, resorte y tornillos están instalados, dos de estas pequeñas arandelas sirven para asegurar su posición fija.

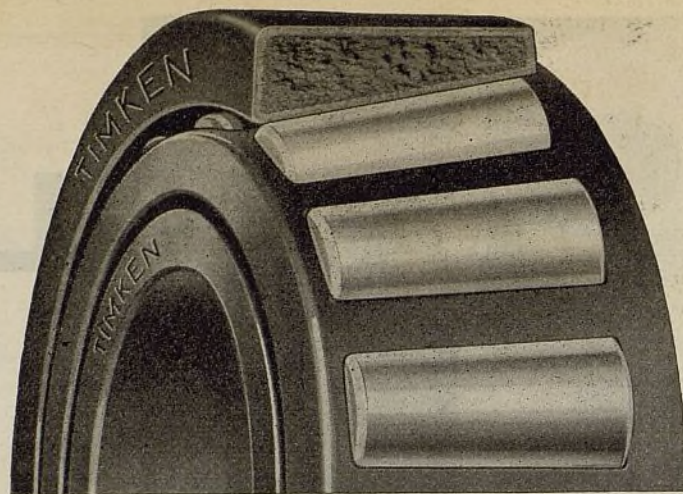
A causa de que estas pequeñas arandelas de seguridad hacen bien su trabajo año tras año, la seguridad de la propulsión Bendix es de caracter permanente.

Dos razones muy poderosas justifican el empleo de legítimas piezas Bendix en los trabajos de reparación de estos acoplamientos: con ellas se garantiza el tradicional funcionamiento irreprochable de la propulsión Bendix, y con ellas se aseguran buenas ganancias.

ECLIPSE MACHINE COMPANY, Limited
Walkerville, Ontario, Canada

(Subsidiaria de la Bendix Aviation Corporation)

Junio, 1931



4 razones que justifican la conveniencia de emplear los legítimos cojinetes TIMKEN

Los Cojinetes Timken representan 30 años de progreso y experiencia en las principales marcas de vehículos automóviles americanos.

Los Cojinetes Timken se fabrican de acuerdo con normas de alta precisión. Gran parte de la maquinaria especial que se emplea para su construcción ha sido ideada por los mismos ingenieros de la casa Timken.

Los Cojinetes Timken se fabrican de aleación de acero Timken desarrollada y producida exclusivamente para este objeto.

Los Cojinetes Timken se hacen en un surtido completo de tamaños para toda pieza de cada marca y modelo de automóvil de pasajeros, camión, ómnibus y tractor provisto en fábrica de cojinetes Timken.

Se necesitan **todas** estas ventajas para dar a sus clientes el servicio Timken, la seguridad Timken, la economía Timken. Asegúrese de que su abastecedor esté **reconocido y autorizado** por la organización Timken para venderle los legítimos cojinetes Timken, los cuales llevan el nombre "TIMKEN" estampado sobre la taza y el cono. The Timken Roller Bearing Service and Sales Company, Canton, Ohio, E. U. A. Dirección telegráfica: "Timrosco". Oficinas de exportación: 16 West 60th Street, Nueva York, E. U. A.; 409 Olive Street, Dallas, Texas, E. U. A.; 1800 Van Ness Ave., San Francisco, Calif., E. U. A.

REPRESENTANTES EXCLUSIVOS DE VENTAS

Argentina—Henry W. Peabody & Cía., Avenida de Mayo 1370, Buenos Aires.
Brasil—B. R. Rand, Rua Senador Dantas No. 37, Rio de Janeiro.
Chile—E. Rochette, Pasaje Barolo 359, Buenos Aires, Argentina.
Colombia—Ultramar Corporation, 82 Beaver St., Nueva York, E. U. A.
Cuba—C. H. MacKay, Avenida 7, entre 34 y 36, Reparto Miramar, Habana.
Filipinas—Muller & Phipps (Manila) Ltd., Pacific Bldg., Manila.
Filipinas—Allan Automotive Export Company, Pine & Montgomery Sts., San Francisco, Calif., E. U. A.
Guatemala—Ultramar Corporation, 82 Beaver Street, Nueva York, E. U. A.
México—J. E. Estrada, Apartado 676, Ciudad de México, D. F.

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

Cojinetes de Rodillos Cónicos TIMKEN

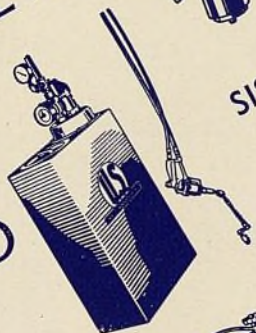
LA U.S. ANUNCIA-

UNA NUEVA



PISTOLA DE GRASA
DE UNA LIBRA

UN NUEVO



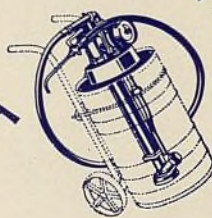
SISTEMA MULTIPLE DE ENGRASE
ENTERAMENTE NEUMATICO

UNA NUEVA



PISTOLA DE GRASA NEUMATICA DE
ALTA PRESION DE TIPO PORTATIL

UNA NUEVA



BOMBA DE BAJA PRESION PARA
LUBRICANTE DE ENGRANAJE

UN nuevo y completo surtido de equipos engrasadores de funcionamiento
por aire comprimido caracterizados por numerosos refinamientos y ventajas
revolucionarias.
Devuélvanos el cupón en seguida, para enviarle boletines descrip-
tivos de todos estos admirables nuevos equipos de la U. S.

Pídanos información
detallada sobre equipo
de lubricación de 1931.



DEVUELVANOS ESTE CUPON



**THE UNITED STATES AIR
COMPRESSOR COMPANY**

5324 Harvard Ave., Cleveland, Ohio, E. U. A.
Depto. de Exportación:
30 Water Street, Nueva York, E. U. A.
Dirección telegráfica: Widbloco. Todas las claves.

THE U. S. AIR COMPRESSOR COMPANY

Depto. de Exportación: 30 Water St., Nueva York, E. U. A.

Muy señores míos:

Sírvanse enviarme en seguida boletín descriptivo de su equipo engrasador neumático.

Nombre

Dirección

Ciudad

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

Ayuntamiento de Madrid

LA NORMA DE



TODO EL MUNDO

ESMERILADORA DE CARA DE VALVULA

Sí, señor:.... Usted PUEDE ganar bastante dinero rectificando válvulas

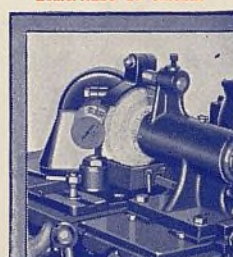
LOS talleres que tienen una gran cantidad de trabajos de válvulas y están sacando una buena utilidad del mismo son precisamente aquéllos que tienen esmeriladoras de cara de válvula y otras herramientas rápidas de marca Sioux. Los trabajos de precisión en la rectificación de la cara y otras partes de la válvula se hacen con mayor facilidad y rapidez con una Sioux. Esta máquina rectificadora debe su exactitud, seguridad y prolongada duración a las siguientes ventajas exclusivas del producto Sioux:

1. Sistema de mandril de rodillo Sioux. Este sistema especial de perfecta sujeción central al vástago. Es de alineación automática. Se ajusta con facilidad. Preciso en extremo. Admite válvulas del nuevo Ford.
2. Lubricación automático. Por medio de mechas de fieltro filtradoras de aceite. Evita la entrada de polvo y arenilla.
3. Funcionamiento suave y positivo, con un menor número de piezas, mediante el empleo de cojinetes de bolas SKF de alineación automática.
4. Un método muy sencillo y eficaz para la conexión y desconexión del árbol propulsor, valiéndose de un dispositivo de leva.

Sólo en la máquina Sioux obtiene Ud. todas estas ventajas mecánicas, más la positiva Garantía Sioux. Antes de comprar otros equipos, impóngase de los Sioux.



Esmerilado de válvula



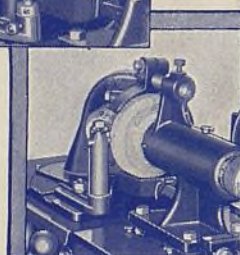
Precisión de extremo de válvula



Afiladura de escariador o fresa



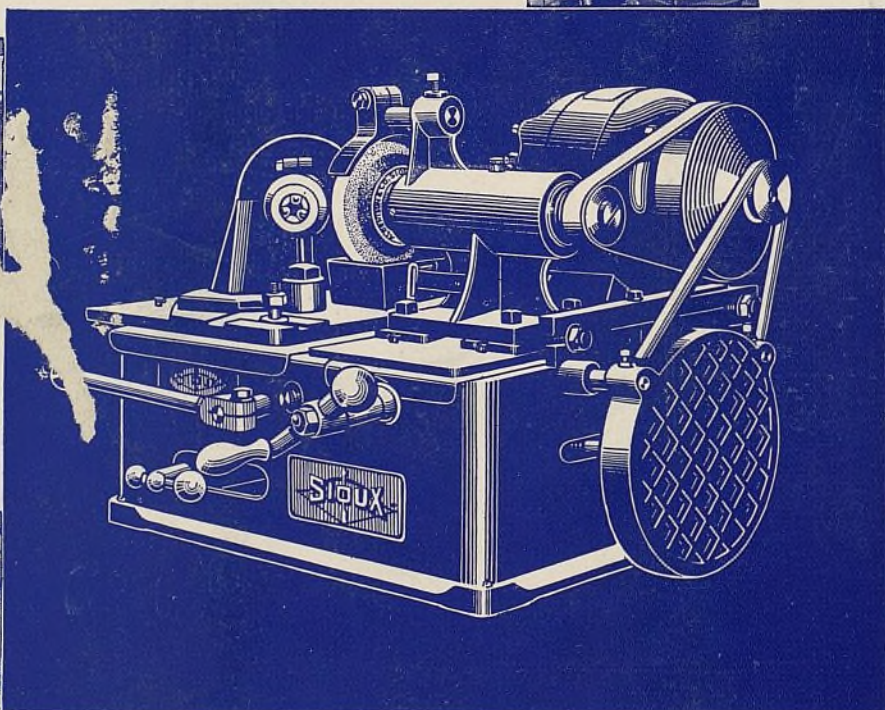
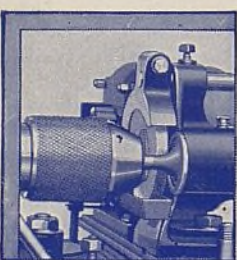
Aderezamiento de rueda de esmeril



Aditamento No. 670 para limpieza de carbón



Aditamento No. 664 para válvulas planas



5 modelos—No. 610 con mandril para admitir válvulas de $\frac{1}{4}$ " a $\frac{1}{2}$ ", con ángulo de 45 grados. No. 620 para $\frac{1}{4}$ " a $\frac{1}{2}$ " de todo ángulo. No. 650 para $\frac{5}{16}$ " a $\frac{3}{8}$ " de todo ángulo. No. 660 para $\frac{5}{16}$ " a $\frac{13}{16}$ " de todo ángulo. No. 664 para válvulas planas.

Su abastecedor las vende

ALBERTSON & CO. INC.,
SIOUX CITY, IOWA, E. U. A

EL AUTOMÓVIL AMERICANO

Ayuntamiento de Madrid