

ESPAÑA FORD

DIRECTOR - PROPIETARIO:
MANUEL DE VALENZUELA

Redacción y Administración: GENERAL PARDIÑAS, 29 - MADRID
Año I :-: MAYO 1930 :-: Núm. 2

REDACTOR JEFE:
SIXTO PEREZ-CALVO

EL CONCURSO DE TRACTORES EN TETUAN (MARRUECOS)



En los días del 30 de marzo al 15 de abril próximos pasados se ha celebrado con gran éxito en Tetuán un concurso de tractores, inaugurado por Su Alteza Imperial el Jalifa y el alto comisario, señor conde de Jordana, asistiendo representaciones de todas las cabilas.

La dirección del mismo estuvo a cargo del excelentísimo señor don Mariano Fernández Cortés, profesor insigne de la Escuela de Ingenieros Agrónomos y director de la Estación de Ensayos de Maquinaria agrícola.

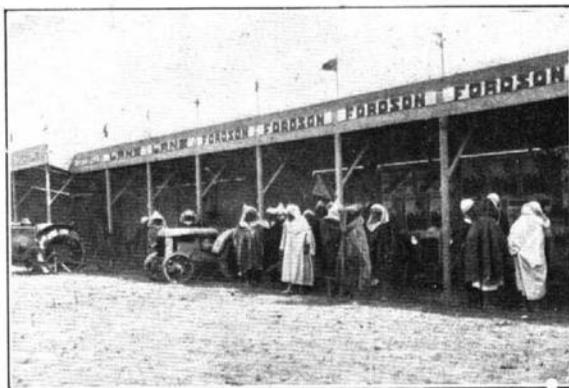
De la brillantez de ese concurso celebrado en tierras africanas podemos darnos cuenta sabiendo que se han presentado 20

marcas distintas y que los trabajos a efectuar han sido los siguientes:

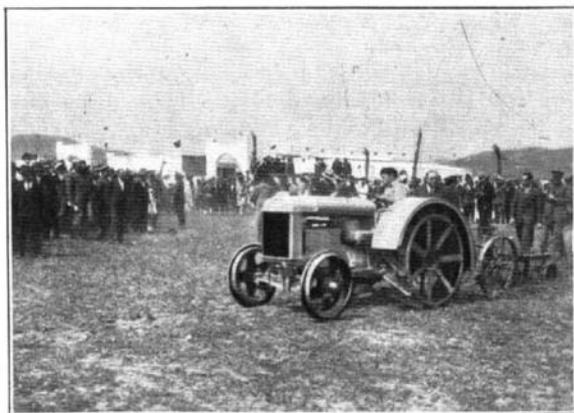
- 1.º Equipos que funcionaban con gasolina o petróleo.
- 2.º Equipos para funcionar con gasoil.
- 3.º Equipos con implementos para arrancar el palmito.
- 4.º Prueba de pendientes

Dentro de estas clasificaciones, los tractores han trabajado con gasolina, petróleo y gasoil, interviniendo el Fordson en todas las pruebas y todos los grupos con resultados altamente satisfactorios, y cuyos de-

talles daremos en nuestra Revista cuando se hagan públicos los datos oficiales.



Llegada de las primeras representaciones de las cabilas



Primer surco abierto por nuestro equipo Fordson ante las autoridades



S. A. I. el Jalifa y el Alto Comisario en el Stand Fordson, atendidos por el Sr. Casaus

LA FORD MOTOR COMPANY EN 1929

El año 1929 habrá sido con seguridad uno de los más activos e importantes de los veintiséis que lleva de existencia la Ford Motor Company. Desde el punto de vista de nuevas facilidades de producción, así como en materia de expansión, la Compañía ha realizado importantes progresos.

La fecha de 1.º de diciembre de 1929 marcó el final del segundo año de producción del nuevo modelo "A", que fué introducido por vez primera el 2 de diciembre de 1927, habiéndose construido durante el

La cifra total de vehículos modelo "A" construidos desde el 2 de diciembre de 1928 al 1.º de diciembre de 1929 ha sido de 2.033.202, cantidad verdaderamente fantástica para ser el segundo año de fabricación de un coche.

El millonésimo motor del modelo "A" salió de los talleres de Rouge el 4 de febrero de 1929, quince meses después que el número 1. El segundo millón fué completado el 24 de junio del mismo año, es decir, en menos de seis meses más tarde, estando



Estado en que se encuentran las obras de Dagenham

primer año 733.044 unidades, cifra notable, teniendo en cuenta que hubieron de utilizarse nuevas máquinas y accesorios, construyendo un coche completamente nuevo bajo todos aspectos.

Esta producción tan enorme ha sido sobrepasada en un 100 por 100 durante el pasado año de 1929.

en la actualidad a punto de ser completado el cuarto millón.

El suceso más importante del año ha sido la celebración en Dearborn, el 21 de octubre, con la asistencia de los señores Henry y Edsel Ford, del 50.º aniversario de la lámpara incandescente, inventada por Thomas Alva Edison. Mr. Herbert Hoover, presidente de los Estados Unidos, y otras distinguidas personalidades acudieron al acto.

Desde el punto de vista de expansión de la Compañía, lo más importante ha sido la ceremonia del 16 de mayo de 1929, que tuvo lugar en Dagenham (Inglaterra). Mr. Edsel Ford puso la primera piedra para la erección de unos talleres, hoy en plena construcción. Estos talleres emplearán a un personal de unos 15.000 hombres y producirán 200.000 coches anuales.

Los talleres de Dagenham se construyen en la ribera norte del Támesis, en los alrededores de Londres, y ocupan una superficie de 150 hectáreas. Se espera que todos los trabajos estarán terminados para mediados del año 1931.

Otro taller importante agregado al gran número de los Ford ha sido el de Estambul (ciudad turca,

Carroceros

La casa más importante
en lunas para automóviles

Especialidad en
CRISTALINAS
primera calidad
para portezuelas



Nombre comercial registrado

ALTAMIRANO, 31 (entre Ferraz y Rosales)
Teléfono 31953 -- MADRID

más conocida con el nombre de Constantinopla). Este taller tiene fácil acceso a los puertos del Mediterráneo, así como a los rusos, rumanos y búlgaros del Mar Negro.

En los Estados Unidos no ha sido menos importante la expansión de nuestra marca. Podemos citar el taller de Long-Beach, cerca de Los Angeles, en California, y el de Edgewater (Estado de Nueva Jersey), situado frente a Nueva York, en la ribera opuesta del Hudson.

En la región de Detroit hay en vistas de realización numerosos proyectos de construcción y ampliación, sin contar con el Museo Americano de Henry Ford, en Dearborne. El traslado de los talleres de Highland Park a los de Rouge se llevó a cabo en un minimum de tiempo, sin menguar en absoluto la producción. En Rouge se han construído nuevos altos hornos, habiendo agrandado la central eléctrica y comenzado la construcción de un túnez para la conducción de agua de Detroit River a los talleres, que suministrará 4.000 m.³ diarios para la refrigeración.

Tres buques nuevos han sido agregados a la Flota de los Grandes Lagos. Estos navíos son antiguos buques de la Shipping Board American, modificados y restaurados.

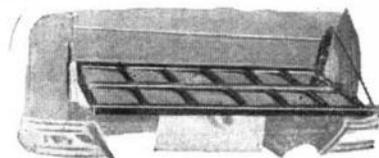
La primera carga de mineral sacada de la mina adquirida recientemente por Henry Ford en Blueberry llegó a Rouge a principios de la temporada.

En su posesión de Boa Vista, en el Brasil, la Ford Motor ha plantado 490 hectáreas de árboles de caucho, habiendo ya preparadas para la plantación otras 490 hectáreas.

Porta-equipajes plegables tipo americano (Pat. 112.228)

Los más resistentes y de fácil colocación.

Modelos especiales para "Ford"



Fabricantes: J. & F. CANCER

Juan Soler, 5 (Ventas). - Teléfono 54434

MADRID

En el dominio de la Aviación, la Compañía ha realizado nuevos progresos con la erección de un taller, que es el más grande de los existentes, para construcción aeronáutica, en el cual un solo día es suficiente para construir un avión trimotor, todo de metal.

El avión Ford que hemos tenido ocasión de admirar en Everé ha recorrido las principales ciudades y puertos aéreos del continente, obteniendo por doquier la misma aprobación.

La Ford Motor Company ha logrado durante el año 1929 un éxito rotundo en todos sentidos. En 1930 ya no será sólo un éxito, sino un verdadero triunfo.

AUTOMOVILES LINCOLN

Urzaval, S. A.

EXPOSICION

Avenida de Dato, 8

-- MADRID --

ESTE ES EL MOMENTO DE ADQUIRIR UN TRACTOR FORDSON

Historia del Fordson

Como probablemente sabrán ya todos nuestros lectores, Henry Ford nació de padres granjeros en una casa de labor de Dearborn (Michigan) en julio de 1863. Desde muy pequeño fué enemigo de la lentitud con que se efectuaban la mayoría de los trabajos del campo y buscaba sin descanso el medio de realizarlos más rápida y económicamente, a la vez que con más utilidad, para poder sustituir la penosa labor del hombre y el caballo para el arado, que juzgaba poco rápido y costoso.

Mientras Henry Ford absorbía su actividad en otras esferas, su cerebro se ocupaba sin cesar en buscar los medios de adaptar el trabajo mecánico a la agricultura. Después de treinta y cinco años de observaciones pudo ensayar un modelo de tractor agrícola, y finalmente, y como resultado de grandes esfuerzos, tanto materiales como intelectuales, apareció el Fordson. La primera de estas máquinas llegó a Europa en 1917.

Pronto se hizo popular el Fordson entre los granjeros por su ligereza, su construcción sencilla y resistente, por su economía y por su fácil manejo.

En 1919 se estableció un taller en Cork, y en julio del mismo año salió a la luz el primer Fordson construido en el continente.

Periódicamente fueron aportándose mejoras en la construcción del Fordson, alcanzando su producción rápidamente una cifra sin precedente en la historia de tractores agrícolas. Su éxito universal fué enorme, y a los pocos años de su creación el Fordson podía verse en todas partes del mundo empleado en todo servicio en el que pudiera ser útil la tracción mecánica.

Vino después la construcción del nuevo Ford, en cuya época fué suspendida en todos los talleres de nuestra organización la fabricación de este tractor, ya que la demanda de coches y camiones era inmensa y absorbía toda nuestra atención.

Temimos, tan sólo por un momento, que Henry Ford abandonara la construcción de los tractores; pero el pedido mundial de esta máquina había aumentado en tal forma, que todas las Agencias del mundo unieron su influencia para convencer a la

Comercial Industrial Pallarés, S. A.

León

AGENCIA OFICIAL

FORD Y FORDSON

COCHES, CAMIONES, OMNIBUS Y

TRACTORES SIEMPRE EN EXISTENCIA

GRAN SURTIDO EN RECAMBIOS Y

* * * ACCESORIOS FORD * * *

TALLERES DEDICADOS EXCLUSIVAMENTE AL SERVICIO FORD

Avenida Padre Isla, 19
LEÓN

Ford Motor Company de que construyera un nuevo Fordson.

Mr. Ford acudió a este llamamiento universal, y en otoño de 1928 anunció su propósito de lanzar al mercado un Fordson perfeccionado. Esta noticia fué acogida con gran júbilo por los millares de granjeros y propietarios del antiguo tractor.

La decisión de Henry Ford era verdaderamente significativa, pues quedaba, en definitiva, abierta la agricultura mecánica y ya no habría caso de tener que recurrir a la caballería para labrar la tierra.

¿Por qué el antiguo modelo Fordson se popularizó tan extraordinariamente entre los granjeros? ¿Por qué se vendió a millares, mientras otras marcas no lo hacían más que por docenas?

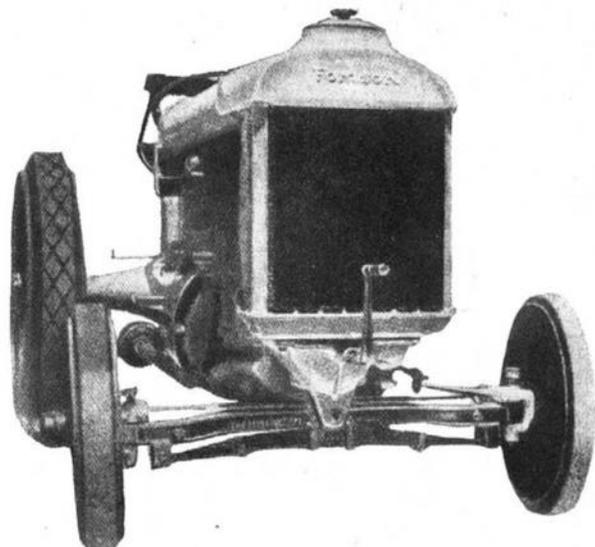
Primeramente, por ser fácil de conducir y de conservar; después, por ser de tamaño pequeño y relativamente ligero, en comparación con los producidos por otras marcas, no estropeando el terreno y pudiendo al mismo tiempo maniobrar en un espacio reducido, y en tercer lugar, su coste de compra es económico para lo que representa su valor y el gasto de sostenimiento mínimo.

Todo esto, unido al más perfecto servicio de reparaciones y piezas de recambio, hasta ahora no conocido, y a su adaptabilidad sorprendente para todos los usos, hacen de este tractor lo mejor en su clase.

El nuevo Fordson llegó a Europa en 1929. La primera impresión que se experimenta al manejar el nuevo tractor es su aumento considerable de fuerza, permitiendo una reja más en el arado que el antiguo modelo; es decir, que mueve un arado de tres rejas, en vez de dos, como antiguamente.

Otro punto muy interesante para el propietario del tractor es la facilidad de ponerlo en marcha, pues, aun en el tiempo más crudo, con dos o tres vueltas de la manivela es suficiente para que funcione el motor.

A fin de satisfacer las necesidades de la agricultura mecánica en nuestro país, de granjas pequeñas,



tierra dura y clima con frecuencia inclemente, el tractor debía ser ligero, potente y con condiciones para poder funcionar en un círculo reducido. Mejor que otro cualquiera responde el tractor Fordson a estas necesidades.

Para que un tractor sea realmente útil al granjero no puede ser de construcción complicada, pues no todos pueden pagarse el lujo de hacer venir un mecánico de la ciudad para manejarlo. Todo labrador inteligente se percatará con rapidez del funcionamiento del Fordson, imponiéndose a la perfección de su manejo.

Tan pronto como sea preciso al tractor una reparación o ajuste, su propietario la deberá mandar hacer inmediatamente. Todos los agentes Ford poseen un gran "stock" de piezas de recambio de la antigua máquina que se adaptan en su mayoría al nuevo modelo. No hay que perder tiempo alguno en las reparaciones.

Por último, el tractor ideal debe ser adaptable. El Fordson puede labrar, arar, sembrar, segar, ligar, cargar, serrar madera, accionar la bomba de agua, abrir senderos y otros muchos usos que serían interminables de enumerar.

Cualquier trabajo de labranza puede ser realizado rápida, fácil y económicamente con el nuevo tractor Fordson.

MINGORANZ

AGENCIA FORD

Coches, camiones y tractores

**Construcción de
CARROCERIAS
de lujo e industriales**

Catálogos y presupuestos

MINGORANZ

**Cañada de Alfares, 18
Talavera de la Reina**

¿La pintura de su coche es mate? Con

SIMONIZ

la dejará usted como nueva.

SIMONIZ-SERVICE

Av. Alfonso XII, 466

BARCELONA

Teléfono 75477

Firestone



Neumáticos de cuerdas
impregnadas en caucho

Concesionario exclusivo
IMPORTADORA DE NEUMATICOS, S. A.

BILBAO
Henaio, 52

CORUÑA
Catón Gde., 10

MADRID
Pardiñas, 26 mod.º

MURCIA
Belluga, 3

SEVILLA
San Vicente, 68

Los neumáticos

Firestone proporcionarán a usted el mayor kilometraje a más bajo costo con el máximo de seguridad y comodidad y ausencia de molestias de todas clases, gracias a su procedimiento patentado de construcción con cuerdas impregnadas en caucho líquido.

Son características de estos neumáticos:

1. Cuerdas retorcidas para mayor fortaleza y elasticidad.
2. Todas las fibras de cada cuerda impregnadas en caucho líquido.
3. Cuerdas forradas en caucho calandrado.
4. Rozamiento y calor evitados.
5. El procedimiento de inmersión de cuerdas en caucho líquido es exclusivo de **Firestone**
6. **Más kilómetros por el mismo precio** como consecuencia de la inmersión de las cuerdas en caucho líquido.

AMADO CASAJUANA Y PFEIFFER

Excusándose por una corta tardanza—debida a la necesaria terminación de una venta—, nos recibe don Amado con tanta sencillez y amabilidad que pronto experimentamos la sensación de estar con un amigo.

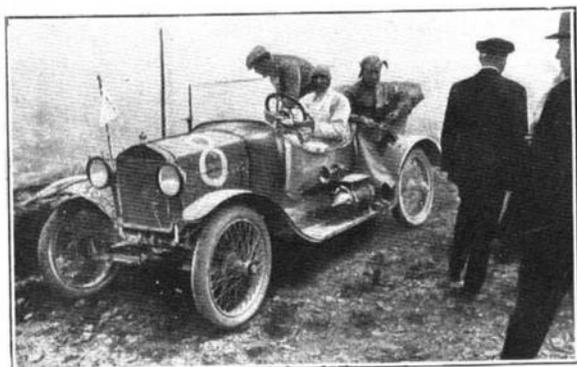
Explicámosle el objeto de nuestra visita, y en un soberbio despacho de estilo español antiguo habla, cuenta tantas anécdotas de su vida, que quedamos maravillados y perplejos ante la dificultad de encuadrar en el espacio de que disponemos, no ya una relación detallada de ellas, sino un simple esquema.

* * *

El señor Casajuana escribió a la Ford su primer carta el día 20 de noviembre de 1906, en aquellos tiempos oscuros del automóvil en que una producción de 100 coches diarios, la de Ford, parecía algo extraordinario, insuperable.

Dicha carta no dió, al pronto, otro resultado que otra de contestación, al mes siguiente, diciendo que se tomaba nota. Nota que al cabo de tres años, esto es, en 1909, dió lugar a que se le concediera la representación general de España y se le remitiera el primer coche, modelo "T", que se recibió en la Península numerado con el 899 de la serie que alcanzó la fabulosa cifra de 15.000.000.

Sobre aquella araña metálica don Amado se lanza a recorrer España por carreteras polvorientas, llenas de baches y de carros, sembrando el terror de las bestias que tiraban de éstos, entre la indignación de los carreteros y quizá la de alguna lugareña que, siempre propicia a ver visiones, creyera estar en presencia de una máquina infernal. Todos estos inconvenientes supo vencerlos su pericia y actividad; mas éstos no significaron nada al lado de los que suponía la resistencia del público a adquirir aquel



Medalla de oro en la Vuelta a Cataluña. Conducido por D. Amado
Año 1915

artículo que iban a ofrecerle a sus pueblos como hasta entonces sólo hicieran los vendedores ambulantes con sus baratijas.

Nada arredró a don Amado, y así vemos que el día 12 del mes de febrero de 1910 vendió su primer coche, el reseñado antes, salido de la fábrica al octavo día de comenzada la fabricación del modelo "T": a don Claudio Penalva, de Huéscar.

Luego hizo un recorrido por Andalucía, donde te-

nía relaciones con varios agricultores clientes suyos de la maquinaria agrícola que representaba y aún representa bajo el membrete: Pfeiffer. Allí obtuvo



Casajuana al frente de una caravana

un gran éxito comercial; tanto, que logró finalizar el año de 1910 con una venta de 12 coches de promedio en los dos primeros años.

¡¡Cuánto debe a don Amado el desarrollo del automovilismo en España!! Fué un gran propulsor de

TAILLEFER, S. A.

MADERAS DEL BALTICO
PINO TEA AMERICANO
MAQUINARIA Y MATERIAL
ELECTRICO
POSTES KIANIZADOS DE
LA SELVA DEL RHIN
AUTOMOVILES FORD
Y LINCOLN
TRACTORES FORDSON

Plaza del Siglo
Teléfono: 1.138, 1.338 y 3.413
M A L A G A

él, un apóstol, que predicaba sus excelencias desde lo alto de un Ford, demostrando además prácticamente con maestría insuperable el rendimiento que podía obtenerse. Al efecto, tomó parte en carreras, ganando varios premios; organizó cuantos servicios perentorios fueron precisos, siendo digno de anotarse que, en ocasión de una huelga ferroviaria, organizó una caravana de 12 Fords para que el novio, padrinos y testigos pudieran trasladarse al lugar en que debía celebrarse la boda; llegó a cuanto fué preciso para demostrar, cosa harto difícil en aquella época, tan refractaria al automóvil y que tan imperfecto se fabricaba, que con un Ford podía irse a cualquier sitio. ¿Acaso no acababa de llegar él con el suyo de Barcelona?

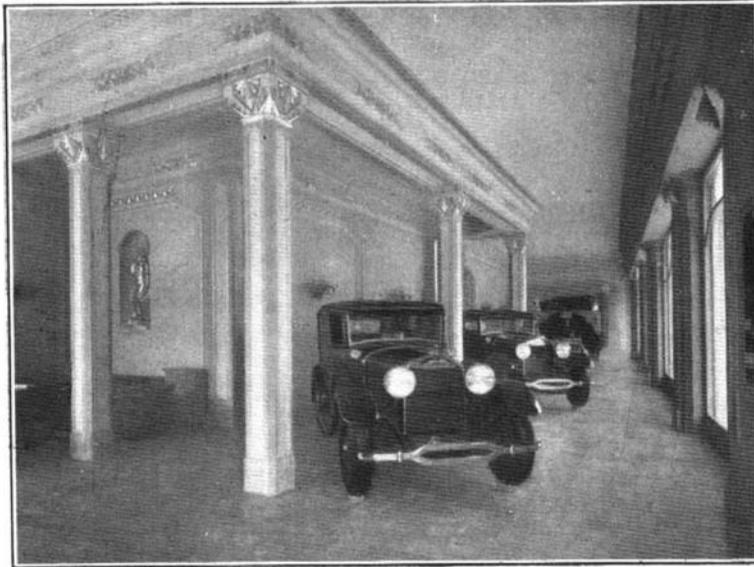
De este modo logró vender en el año 1912 treinta coches en toda España.

A partir de este momento va ascendiendo la venta, hasta llegar al "record", en 1920, de 600 coches. Hay que hacer notar, para mejor precisar el fabuloso desarrollo obtenido, que hasta 1914 las ventas realizadas lo fueron en toda España; la de 1920 solamente en Cataluña y Baleares. El actual año, entre Barcelona y Valencia, lleva vendidos 140 coches.

—¡Es admirable cómo ha podido adquirir desarrollo tan vertiginoso el automovilismo!! — decimos al señor Casajuana.

El sonríe y calla; seguramente piensa

que para quien como él lo ha conseguido paso a paso, impulsándolo con todo su talento y su actividad, no es sino el natural fruto de sus entusiasmos.



Detalle de la Exposición Lincoln



Almacén de repuestos



Otra vista del almacén

La instalación del depósito y exposición radicó primero en un pequeño local de la casa Pfeiffer, situado en la calle de San Martín; después se trasladó a la calle de Mallorca, 239, donde permaneció hasta 1920, fecha ésta en que se traslada al nuevo que actualmente ocupa en la calle de la Diputación, entre el paseo de Gracia y la calle de Claris.

Es un gran local, donde tiene reunido, en diversas secciones, la exposición, el almacén de piezas y el taller.

Con suma amabilidad nos acompaña don Amado, y quedamos admirados de la instalación tan completa que tiene en todo; no falta detalle: el almacén de piezas, prolijamente surtido, con dos despachos de expendición: uno al público, exterior, que ocupa el lugar simétrico al en que se halla la exposición; otro, interior, directamente comunicando con el taller, al objeto de proveerle en el inmenso pedido que diariamente le hace. Las estanterías exteriores, como puede verse en la fotografía, llenan vidrieras sencillas, que ocupan el frente de la puer-

ta de entrada del público; además, en pieza contigua hay colocadas extensas estanterías metálicas hasta el techo.

De allí pasamos al taller: gran local, donde cada uno está en su sitio y hay un sitio para cada cosa. El personal trabaja con entusiasmo, está seguro del apoyo de su principal y no lo deja atrás en el interés de formar una organización modelo que no sólo mantenga el actual prestigio de la casa, sino que lo vaya acrecentando.

Para las oficinas ha tenido que alquilar el entre-suelo de una casa contigua de la calle de Claris, por

EDUARDO BREA

Artículos para carrocerías.

Accesorios para automóviles.

Recambios para coches americanos.

San Bernardo, 111. - Teléf. 36906

MADRID

AUTO-EQUIPOS

ACCESORIOS - RECAMBIOS - NEUMATICOS

Génova, 3, Madrid

Teléfono 35790

Dirección telegráfica y telefónica: AUTOEQUIPOS

EMPRESA DE AUTOMOVILES DEL OESTE, S. A.

Agencias Oficiales FORD

CACERES**TRUJILLO****TOCA Y MARTIN**

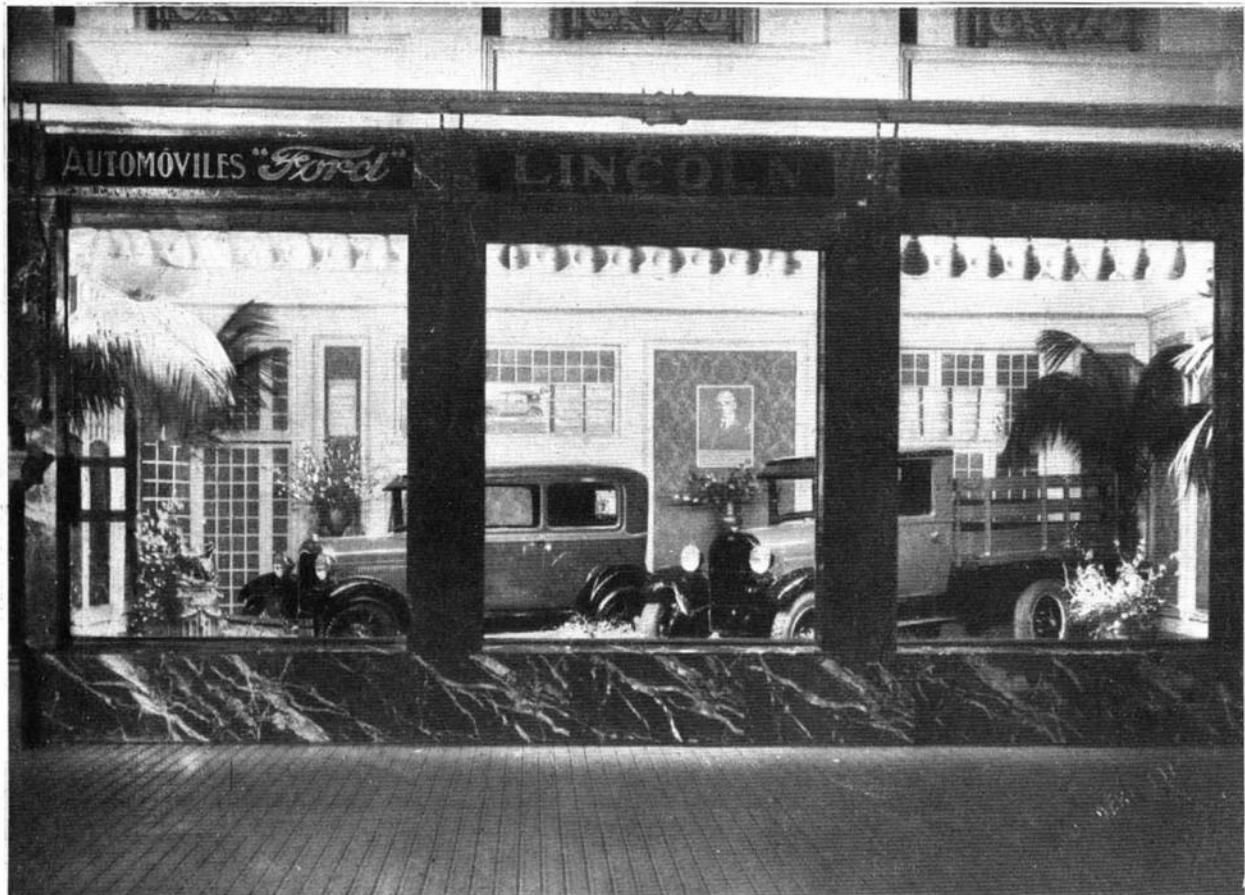
Fábrica de placas para matrícula y accesorios

Lope de Vega 34 -:- MADRID -:- Teléf. 11287

la que tiene el público la entrada, logrando así des-
congestionar no poco la enorme afluencia del que
constantemente llega al almacén y la exposición.

La exposición, instalada con una sobriedad que
va muy bien al Ford, está ocupada por tres coches

clientes hacían a don Amado para que les atendier-
Esta exposición sólo es para Ford. La de Lince!
se encuentra en la Diagonal, lujosamente instalada,
capaz para cuatro coches y decorada maravillosa-
mente en el estilo más moderno: en Barcelona no



Exposición Ford

y una camioneta. Pasamos entre ellos con gran di-
ficultad, a causa de los requerimientos que varios

hay otra que se le parezca, y bien puede asegurarse
que en España no hay ninguna que la supere ni aun
la iguale.

Otra vez en el despacho, nos enseña don Amado
multitud de fotografías de las diferentes exposicio-
nes que ha montado.

Solicitamos que nos las deje, pues sería muy in-
teressante su publicación, y él se excusa diciendo:

JUAN LOPEZ BELMONTE

AGENCIA OFICIAL FORD

ALFONSO XII, 7

ALBACETE

AutoAses**RAMON CALATAYUD RUIZ**

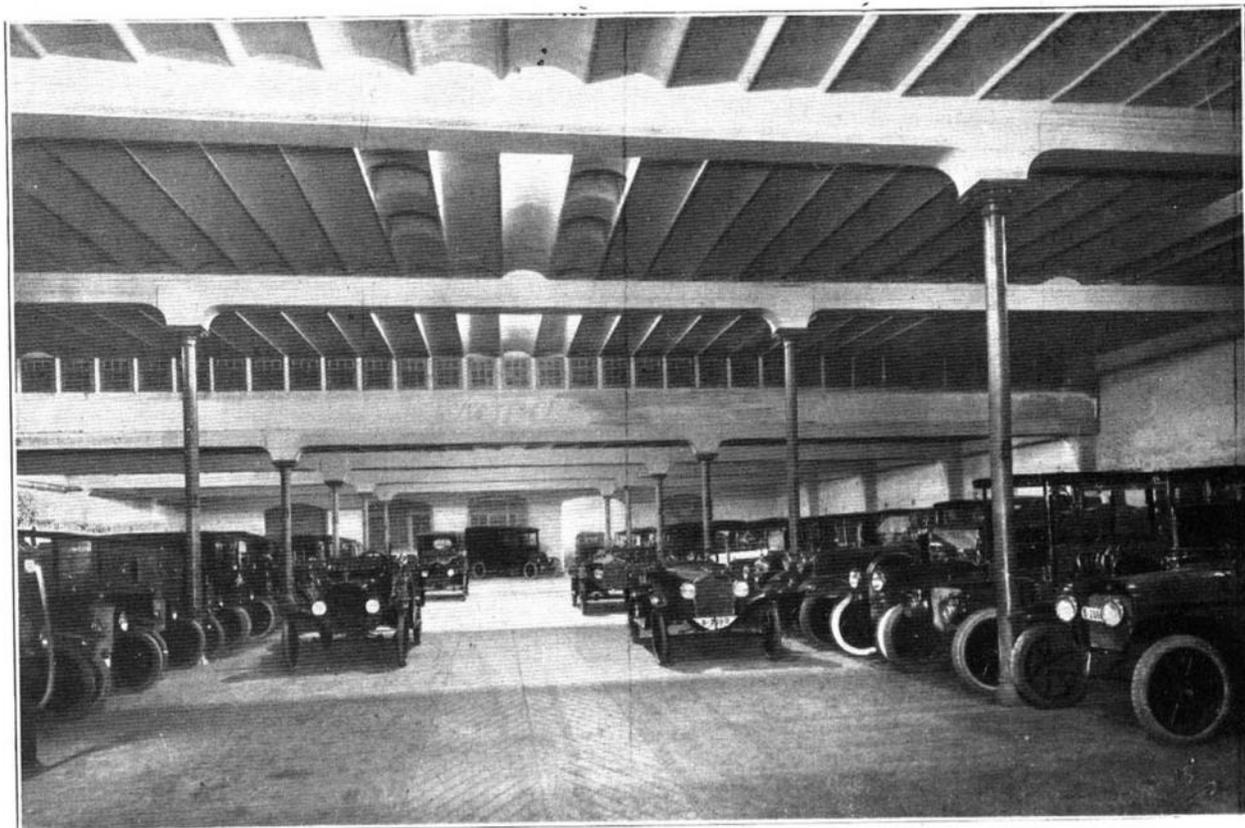
Agencia Oficial FORD

JAÉN

—No tengo sino una prueba, y quiero conservarlas, para no olvidarme cómo estuvo esto montado. Constantemente lo estoy modificando.

Añade que actualmente tiene en proyecto tirar el

El dice que la próspera marcha de su negocio le va exigiendo cada vez más tiempo y más espacio. “Seguramente yo acabaré en cualquier rincón”—agrega con su habitual modestia.



Talleres

soberbio despacho en que nos encontramos, para ampliar la exposición.

Casajuana prefiere prescindir de sus comodidades particulares con tal de aumentarlas a sus clientes.

No importa; aunque así fuese, su nombre sonará siempre entre los primeros luchadores por la conquista del automovilismo en España y el éxito le acompañará igualmente...

Unidades matriculadas en España en febrero de 1930 y su comparación con las matriculadas en el mismo mes de 1929, de las tres marcas que han conseguido mayor número de ventas:

MARCAS	FEBRERO		DIFERENCIA
	1929	1930	
FORD.....	348	498	+ 150
CHEVROLET.....	268	289	+ 21
CITROEN.....	274	147	- 127

Relación de unidades matriculadas en las cuatro capitales, Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla, de las tres marcas que han obtenido mayor número de ventas, en febrero de 1930.

MARCAS	MADRID	BARCELONA	VALENCIA	SEVILLA	TOTAL POR MARCAS
FORD.....	68	106	30	23	227
CHEVROLET	23	27	17	13	80
CITROEN....	22	48	10	8	88
Total matriculadas	113	181	57	44	395

CIENCIA EN PALABRAS

Al dar la vuelta a un coche en un sitio reducido, el conductor novel arranca invariablemente hacia delante y vuelve después hacia atrás, lo que constituye un error, pues yendo primero hacia atrás puede ahorrarse el otro movimiento. Esto es muy difícil de explicar sin ayuda de un diseño, que nos ocuparía demasiado espacio; pero tomando el consejo "al pie de la letra" quedaréis convencidos.

* * *

Cuando uno de los neumáticos delanteros se desgasta antes que el otro suele pensarse que el fabricante de los mismos es el culpable. La verdadera razón, no obstante, es, generalmente, que la rueda está fuera de alineamiento, posiblemente por algún golpe producido en alguna curva. El movimiento de palanca del diámetro exterior de la rueda es muy grande y un exceso hacia cualquiera de los dos lados fuerza la brújula demasiado. Esta dificultad se nota inmediatamente por el desgaste desigual de la rueda.

* * *

Mucho se ha dicho y escrito sobre la costumbre de inflar poco los neumáticos, y por ello muchos con-

ductores, creyendo acertar, los inflan demasiado. Esto es igualmente perjudicial, pues los estiran de más, suprimiendo el confort del vehículo y ocasionando el que reboten las ruedas, lo que disminuye notablemente la duración del coche.

* * *

No es conveniente usar cepillos metálicos en las partes plateadas del nuevo Ford; es mejor utilizar una buena calidad de polvo de plata, frotando fuerte con el mismo, con la ayuda de un pedazo de gamuza o de ante. El cepillo de metal araña y estropea por completo la plata.

* * *

Muchos conductores se olvidan de tener cuidado del repuesto de petróleo, y solamente el automovilista cuidadoso lleva siempre bien lleno su tanque. Es lástima que hoy día se preste poca atención a las cantidades que se llevan de agua y aceite, a pesar de ser factores de suma importancia. Es conveniente examinar el indicador de aceite y el radiador todas las veces que se llene el tanque. Antes de emprender un viaje largo, también es conveniente repararlo.

* * *

Las señales de los guardias de la circulación no siempre son tan claras como debieran; pero, en la duda, es siempre mejor parar el coche, pues de equivocar la señal y proseguir vuestro camino os pueden multar, mientras que si os parais, dando lugar a que os repita la señal, ni el guardia más antiautomovilista podrá exigirnos una multa.

* * *

Refiriéndonos a las tapas de cierre, no hay que olvidarse de que en el nuevo modelo la del radiador y la del embudo de petróleo no son intercambiables, aunque su aspecto exterior así lo aparente. La tapa del tanque de petróleo tiene oculto bajo su borde un respiradero para el aire, mientras que la tapa del radiador no tiene ninguno. Al cambiarlos inadvertidamente se perdería el repuesto de combustible, ya que el aire no podría introducirse en el tanque para reemplazar el petróleo usado.

Si tiene usted un coche nuevo, conserve su belleza con

SIMONIZ

SIMONIZ-SERVICE

Av. Alfonso XIII, 466

BARCELONA

Teléfono 75477

José Viudes

★

Agencia Oficial FORD

Automóviles LINCOLN

★

Capuchinas, 8

Teléfono 2643

MURCIA

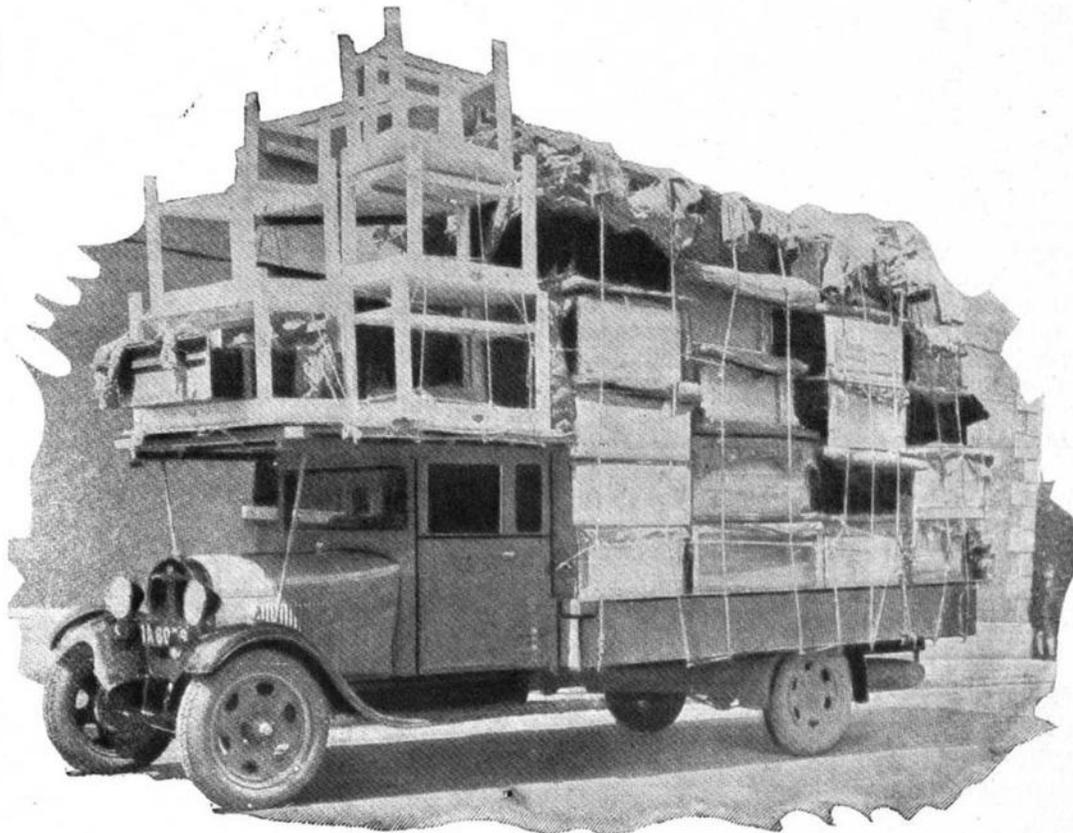
Los problemas de un jefe de transporte

I. CONSIDERACIONES GENERALES

Un buen jefe de transporte debe conocer y estar preparado para llevar a cabo todo el programa que se proponga la entidad para la que trabaja. El departamento de transporte es auxiliar a todos los demás, y su objeto es la recogida y distribución de los productos. A fin de cumplir su cometido a la perfec-

del servicio. Es muy lógico el deseo de demostrar en las cuentas que se ha economizado cierta cantidad por kilómetro; pero si esto es a costa de deficiencias en el servicio, la economía no será verdadera.

El jefe de transporte que a la par sea un técnico sabe que ningún coche funciona debidamente si se sobrecarga, debiendo, por tanto, insistir siempre en tener una reserva, al menos un coche por cada diez.



A pesar de llevar sobrecarga, el camión Ford modelo A cumple con sus fines... pero no aconsejamos el abuso

ción, debe tener al menos una idea general del plan de venta y distribución, para calcular las futuras necesidades de transporte. No debe nunca excusarse diciendo que no puede servir a las llamadas imprevistas por número insuficiente de vehículos o conductores; su misión es conocer todos los casos que puedan presentarse y obrar en consecuencia. Este servicio es de gran importancia, y siendo deficiente desacreditará a una empresa, por mucha publicidad que ésta desarrolle.

Como es natural, procurará llevar a cabo su trabajo con el mínimo de coste posible, aunque sin exageraciones, que pudieran redundar en perjuicio

De esta forma podrán efectuarse las reparaciones necesarias sin precipitación ninguna. Un jefe de transporte aficionado a la mecánica debe sentirse orgulloso del funcionamiento perfecto de cada uno de sus motores.

El contratiempo mayor de una organización de transportes lo constituyen los recorridos inútiles. El trabajo resulta fácil para un jefe de transporte cuando tiene que repartir o recoger diariamente la

Usad aceites YACCO

FAUSTINO ARROYO Y CARO

Agencia Oficial FORD

Garage España.

LINARES

CARROCERIAS HISPANAS

Construcción y reparación de coches de turismo, de línea, camiones y camionetas.

Martínez Campos, 39.-Teléf. 33558.-Madrid

misma cantidad aproximada de productos y con los mismos itinerarios, pudiendo así elegir el coche adecuado y exigir un tiempo determinado de trabajo a los conductores. Pero cuando la carga varía de un día para otro en gran escala y no hay ningún recorrido igual, el problema es más difícil, pues ya no consiste en tener un camión de 30 quintales rodando 10 kilómetros diarios, para, a lo mejor, entregar un paquete cuyo beneficio sea casi nulo.

La mejor manera de solucionar esta dificultad es dividiendo la población en zonas o distritos, que recorrerá el camión dos veces por semana, para que el comprador no tenga nunca que esperar más de un par de días su producto, disminuyendo de esta forma las desviaciones en los recorridos, que no serán, si acaso, más que de poquísima distancia.

La utilización de vehículos rápidos es sumamente ventajosa, y debiera extenderse, en especial cuando los paquetes a recoger o repartir son de poco volumen. Con frecuencia vemos camiones enormes repartiendo productos insignificantes, produciendo un gasto excesivo. Por lo general, un buen número de

MATEO Y C.^a, SOCIEDAD LIMITADA

Agencia Oficial FORD

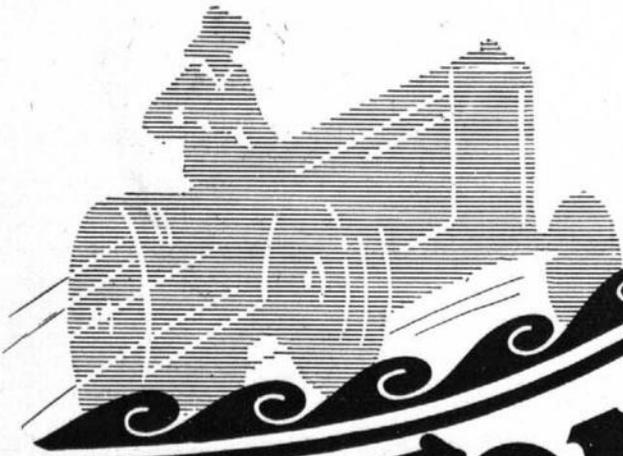
Mendizábal, 6

VALLADOLID

coches pequeños rinde un servicio más eficiente que pocos grandes, pues cabe una mayor proporción en la carga. Los coches grandes dan resultado cuando van cargados continuamente, y casi siempre los vehículos resultan más económicos yendo habitualmente con su carga adecuada.

El trabajo del jefe de transporte se simplifica enormemente cuando todos los coches son iguales, pues puede compararse fácilmente su rendimiento y cambiar los conductores. Las reparaciones se simplifican también mucho, no precisándose repuesto mas que para un solo coche. La cuestión de los neumáticos, siendo todos del mismo tamaño y siendo objeto del mismo uso, resulta asimismo mucho más cómoda. Esto tiene particular aplicación en los coches Ford, en que todos los ejes y piezas del motor son intercambiables.

Con los coches de distintas marcas las comparaciones son difíciles, los registros complicados y casi imposible tener un "stock" conveniente de repuesto. Siendo la serie de coches Ford no habrá ninguna dificultad para reponer piezas, pues el Agente oficial las suministrará con toda rapidez. Otra ventaja de tener los vehículos "standard" es que las carrocerías pueden cambiarse de un chasis a otro, cosa sumamente útil en los cambios de estación.



El nuevo

FORDSON

El tractor universal agrícola e industrial

Pida presupuesto gratis a
Sociedad anónima "VERS"

Exposición: JUAN DE MENA, 3
 Teléfono: 17.063 Madrid

UTILIZAD BUENOS ACEITES

Los lubricantes buenos y la cantidad adecuada de los mismos facilitan enormemente la conducción.

Aún, después de todo lo que se ha dicho y escrito sobre la cuestión de los lubricantes, existe muchísima gente por completo ignorante de todo lo relacionado con esta materia. En realidad, no hay nada más sencillo; el lubricante forma una capa protectora entre dos superficies metálicas, como son el émbolo y el cilindro, evitando su contacto. Frotando repetidas veces dos piezas de metal una con otra, se calentarán inmediatamente, desgastándose con rapidez, y si una y otra van rozándose, como en este caso del émbolo y el cilindro, con el calor llegarían a juntarse una y otra hasta formar una sola pieza.

Teniéndolas, no obstante, bien provistas de aceite no se desgastarán ni calentarán, pues no pueden tropezarse. Así sucede en todos los motores de petróleo como el Ford, siempre, naturalmente, que haya la suficiente cantidad de aceite. Todo queda enteramente cubierto por una capa, de modo que ningún metal tropieza con otro.

Pero no basta poner el suficiente aceite; es preciso, además, utilizar el adecuado, por la sencilla razón de que cada motor requiere ciertas características especiales en el aceite. No es cuestión de pre-

BRUNETE Y BOTIJA

Fabricación de accesorios para automóviles.

:: :: Niquelado al cromo inoxidable. :: ::

Cadarso, 13 - MADRID - Teléf. 17779

cio, pues a veces, si la clase no es la conveniente, puede ser perjudicial, aunque sea la más cara. El modelo "T", por ejemplo, requiere un aceite muy claro, mientras que el "A-F" lo necesita algo más espeso. La caja de velocidades precisa uno todavía más concentrado.

A pesar de esto, existen dos o tres características necesarias en todo buen lubricante, cualquiera que sea el motor en que vaya a utilizarse. No debe perder su fluidez, espesándose demasiado, en temperaturas bajas, pues de suceder así dificultaría el arranque, pondría en tensión la bomba de aceite y las superficies del motor se secarían antes de calentarse lo suficiente para correr el coche libremente. Asimismo, no debe perder su viscosidad, es decir, que parezca agua, y cuando se caliente demasiado conviene extraerle del motor.

El espacio entre los costados del émbolo y cilindro cuando llevan presión y el promedio de temperatura a que trabajan son cosas que tienen relación en la clase de aceite que convendrá usar, y el constructor del motor tiene presentes todos estos factores cuando emite su opinión sobre el aceite que haya de utilizarse; ignorando sus recomendaciones, los propietarios del coche sufrirán los consiguientes perjuicios.

Todo esto no quiere decir que no haya más que una medida y una marca de lubricantes adecuada al nuevo Ford. Lejos de esto, existen tantas marcas en el mercado, que casi todos los fabricantes más conocidos han producido clases especiales de aceite para el modelo "A-F", y obteniendo cualquiera de estas marcas es seguro no encontrar tropiezo alguno.

Lo que queremos apuntar preferentemente es que porque una marca de aceite se adapte a la perfección a un coche, no será de la misma manera conveniente para otro.

Al comprar su nuevo Ford el agente le indicará el aceite más adecuado. Siga usted su consejo y no se fíe de marcas poco acreditadas que se anuncian a precios muy económicos, pero que con el tiempo resultan más caros.

Francisco Quintana

FAROS MARCHAL



especiales

para

FORD

Diámetro, 215
milímetros
Modelo 35

Standar Code

Lauria, 125 y 127
BARCELONA

ANTONIO LOPEZ GONZALO

Agencia Oficial FORD

Caravaca

El servicio Ford es universal

Días pasados recibimos la visita del capitán Tes. P. Osterhans, periodista holandés, con el ingeniero alemán Carlos Hoergl, pilotando ambos un coche Ford, modelo "T", con el que han dado la vuelta al mundo formando parte de la Asociación W. A. W. E. C., fundada por el capitán Walter Wanderwell, y

que en su gran recorrido han pasado, y, con autorización de dicho señor, nos complacemos en extremo poder hacer público que como único medio de locomoción fué empleado el automóvil Ford, modelo "T", único vehículo capaz de resistir las durísimas pruebas a que fué sometido en un viaje de tamañas pro-



El capitán Tes P. Osterhans a su llegada a la Corte

Usad aceites YACCO

cuyo fin especial es ayudar a la intensificación de la paz universal, estrechando las relaciones entre todos los pueblos.

Interesantísimas en extremo son las manifestaciones que el capitán Tes P. Osterhans nos ha hecho acerca de la diversidad de accidentes y curiosidades

MIGUEL MARTINEZ

Agencia Oficial FORD

Sagasta, 48 al 54 - Garage Americano - CARTAGENA

SIERRA Y SAINZ HERMANOS

Hierros doble T y U para construcciones. -:- Herramienta de
-:- :: toda clase para industrias, carreteras y caminos :: ::
Florida, 2 - Teléfono 31454 MADRID

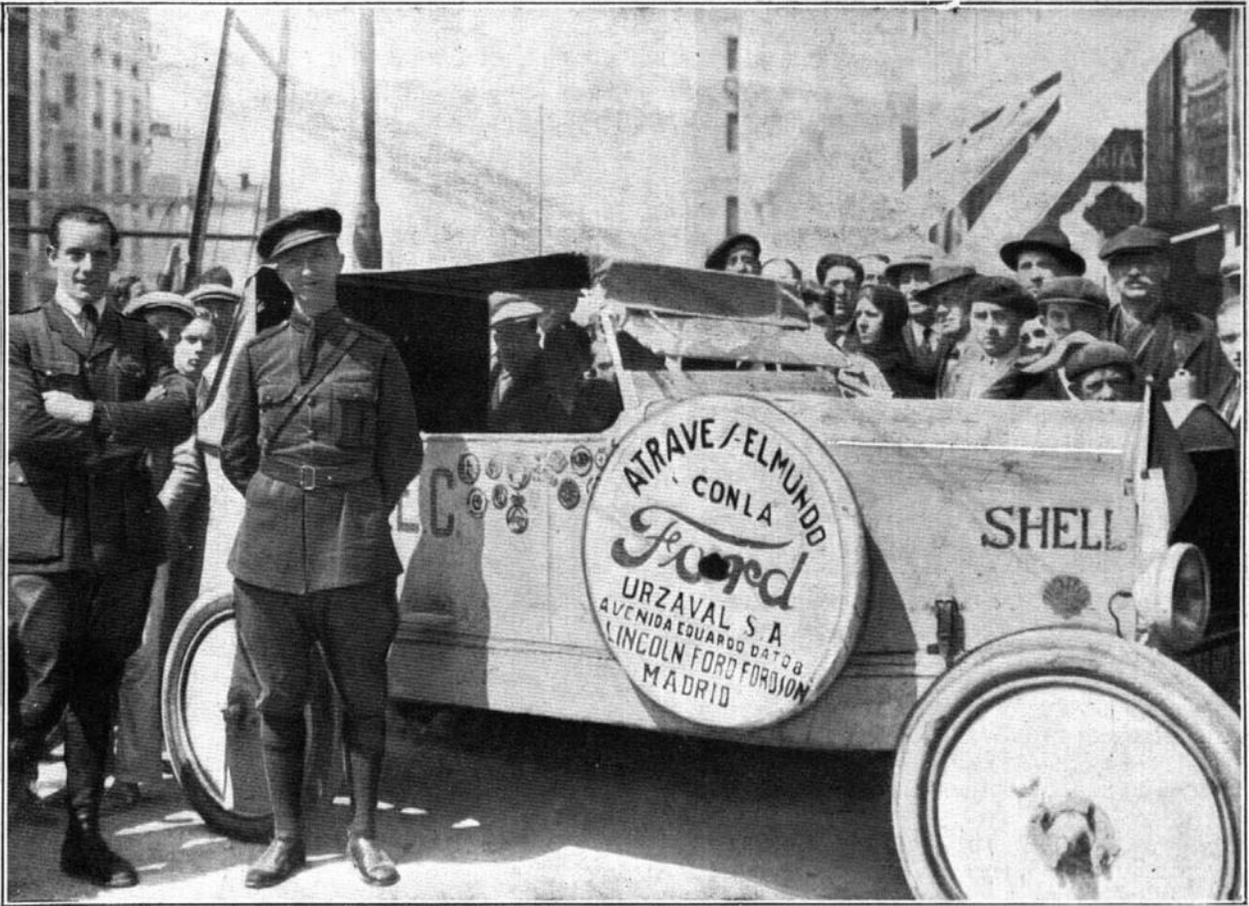
porciones como el realizado por la W. A. W. E. C., y del que podemos darnos perfecta cuenta con la enumeración que ligeramente damos a continuación.

El capitán Wanderwell y sus asociados recorren en propaganda el mundo entero, por los caminos más abruptos y los climas más variados e inclementes,

JOSE MARIA RODRIGUEZ

Agencia Oficial FORD

Alcázar de San Juan CIUDAD REAL



El modelo T en el que se ven distintivos de los Automóvil Clubs del mundo

pudiendo observar la formidable Organización Ford, de la que hacen grandes elogios, en el detalle de que, encontrándose la expedición en tierras de Mozambique, una de las unidades sufrió avería en el eje trasero, ofreciéndose un indígena a buscarles el mencionado eje de la Agencia de Rhodesia, llegando al

cabo de seis semanas, y cuando ya habían perdido las esperanzas de lograr poder reanudar el viaje con aquel coche.

¡Amirable prueba del servicio Ford y de su extensión mundial!

Usad aceites YACCO

JOSE M. SEGURA GUJARRO

Agencia Oficial FORD

Teléfono 42

NOVELDA

Bolsa de Automóviles usados FORD

A precios de una tarifa especial, y sumamente económica, dedicaremos esta Sección a dar cuenta de vendedores y compradores de coches usados FORD.

Pidan, a nuestras oficinas, precios de esta publicidad.

Utilidad del Fordson

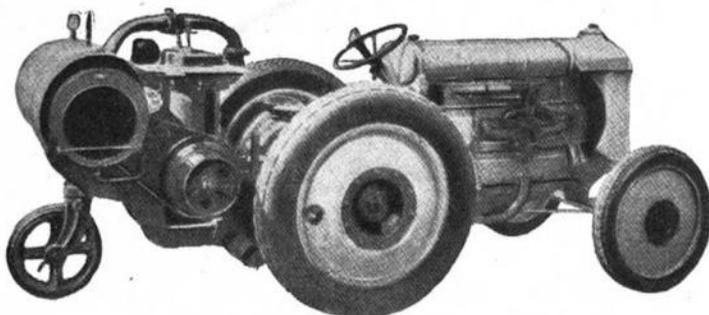
Para los trabajos más pesados y más difíciles no hay nada comparable con el Fordson.

Cuando Kipling escribió "No hay trabajo en el mundo que un mendigo no lo intentara o hiciera", podía haberse referido con el mismo convencimiento y razón al tractor Fordson. Sería interminable relacionar todos los usos a que el Fordson puede dedicarse hoy día, pero aun será más imposible detallar lo que será capaz de llevar a cabo en un próximo futuro, pues tan sólo dependerá de lo que de él sepa y quiera obtener su propietario.

¿Quién hubiera pensado, por ejemplo, ver Fordson en una prueba de carreras, como así ha sucedido? En muchos sitios este tractor se emplea para arrastrar camiones averiados, remolques, etc.

La selvicultura es una industria que se va reconociendo de importancia nacional, y aunque su origen es muy antiguo, hoy día la poda y arrastre de los árboles, que durante tanto tiempo se ha efectuado a mano y por medio de caballos o mulas, se realiza perfectamente con el Fordson, tractor que, por su corta distancia entre ejes y por su estrecho radio, puede llegar a los ár-

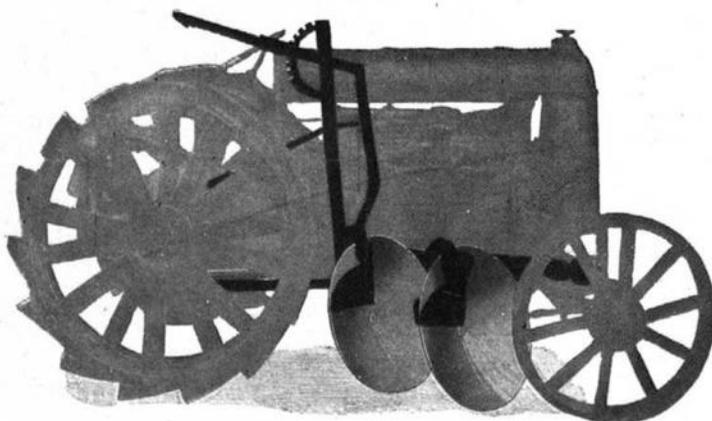
boles desarrollando una fuerza capaz de podar tanto los troncos como las ramas, transportándolos después hasta la próxima carretera, trabajo rudísimo para un animal, pero sencillo y fácil para el Fordson. Asimismo, el tractor puede transportar los árboles de mayor tamaño al aserradero en la cuarta parte de tiempo que tardaría un caballo o una mula.



Desde la selvicultura—que es, como ya hemos dicho, una de las industrias más antiguas—hasta en la producción de films—una de las más modernas—, ha habido un lapso de tiempo grande, y, no obstante,

El arado
ATHEST au-
menta las ventas
de FORDSON.

A todos los vende-
dores de FORD-
SON, interesa
conocer las labo-
res del arado de
discos ATHENS.



Facilidad de ma-
nejo, gira en me-
nos espacio que
ningún otro
arado.

Volteo perfecto
de las tierras pul-
verizándolas.

Fabricado sólo para el FORDSON

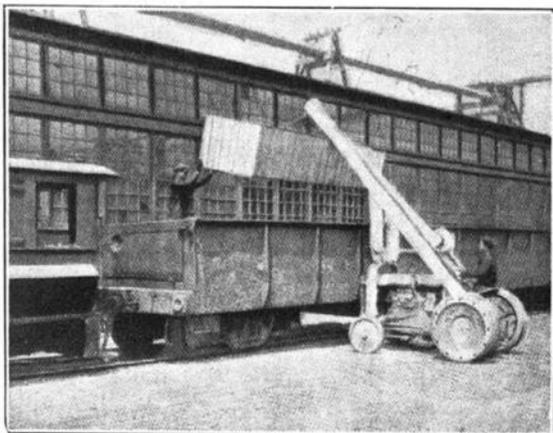
Distribuido exclusivo para España
Agencia oficial FORD

JAVIER MOLINA

Reina Mercedes, 2 - Teléfonos 26.166 y 24.547

SEVILLA

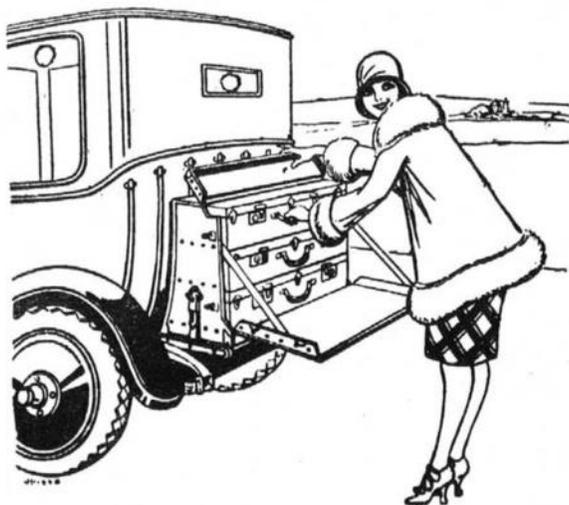
el Fordson es útil para las dos. Casi todas las Empresas cinematográficas poseen uno o varios, que utilizan constantemente para traslados, transportes diversos y otros muchos trabajos. En la producción maestra de la película "Beau Geste" se utilizaron 12 Fordsons. Este tractor es también enormemente



Grúa Fordson cargando un vagón

apreciado por su seguridad, en caso de fallar la energía eléctrica, pues puede siempre funcionar fijándole un generador auxiliar.

Lo mismo en los servicios para el hogar, para la ciudad o para el desierto, el Fordson posee un vasto



**Artículos para viaje y equipos
para automóvil**

CODINA Y OLIVA

Sucesores de

C. LLORENS Y C. A

SOCIEDAD LIMITADA

BARCELONA

Calle Valencia, 211 Teléfono 74371

horizonte de utilidades. En las operaciones de distribuir corriente en derivación, es un auxiliar poderoso, que desarrolla una fuerza mayor y mucho más controlada que la de los animales, siendo más cómodo y fácil de manejar. Su enorme potencia arrastra con rapidez coches y otros vehículos, razón por la cual las Compañías de ferrocarriles lo usan tanto. Puede, asimismo, convertirse perfectamente en una locomotora eficaz y útil para uso de los contratistas, para pequeños servicios de ferrocarril entre fábricas, etc.

Cuando los primeros hidroaviones, se tropezaba con la dificultad de no saber cómo trasladar el aparato a la playa después de amarrar. Primeramente se intentó realizar este trabajo con una partida de unos veinte hombres, con la ayuda de cuerdas. Pronto se comprendió que era un trabajo demasiado rudo y largo, imponiéndose el uso de nuestro tractor, que



Elevadora Fordson

llevaba a cabo este trabajo en la cuarta parte de tiempo. De igual modo se usa el tractor para arrastrar hasta la costa los botes de salvamento de los barcos, ahorrando así un trabajo a la tripulación de los mismos.

Otro trabajo de la selvicultura que también realiza el Fordson es el de arrancar las raíces de los árboles, pudiendo asegurarse que es la única máquina que lo hace bien. El mismo tractor que limpia el terreno puede después ararlo, trillararlo y sembrarlo.

Hemos ya reseñado algunos de los usos especiales a que puede dedicarse el Fordson; pero, con ello, no podemos dar ni siquiera una idea de lo que por su gran potencia es capaz de hacer. Puede decirse que para cualquier labor o trabajo que requiera empujar o arrastrar algo, siempre habrá forma de efectuarlo fácil y económicamente con el nuevo Fordson.

Mr. Henry Ford dice:

Lo primero que debe saber todo fabricante, si quiere tener éxito, es la forma de hacer el objeto que desea vender. Debe conocer todos los detalles, número de tornillos, tuercas, peso y coste de cada pieza, el por qué de cada trabajo y material desperdiciado.

* * *

Siendo bueno el impulso del ahorro, es una deplorable costumbre que una persona no pueda colocar su dinero en la empresa donde trabajó, de forma que no solamente obtuviera un ingreso más, sino que podría en su labor un interés doble, el del empleado y el del accionista.

* * *

Un hombre puede ser un financiero brillante, y, sin embargo, un hombre de negocios muy deficiente.

* * *

Es preferible cien personas insignificantes que procuren hacer y promover las cosas, que no un hombre que, aunque de mucho valer, no haga más que esperar a que las cosas empiecen o vengán por sí solas.

* * *

La raza humana está actualmente en el borde de un abismo que separa dos grandes períodos, aquel en el cual utilizar significa perder y el período en que el usar es desperdiciar. Ahora que el hombre está aprendiendo a apreciar de verdad cuáles son sus necesidades y el confort que puede proporcionarse, es cuando debe pensar que si tiene miedo de gastar sus ingresos utilizando las cosas, más le debe importar se desperdicien éstas no aprovechándose de ellas.

* * *

El llamar al agua la "fuente de vida" no será nunca tan apropiado como en un próximo futuro. Cuando todos los ríos trabajen por nosotros y nos brinden energía que queramos o no utilizar—es decir, cuando se obtenga la más alta economía—, es cuando la vida será verdaderamente fácil.

* * *

Nos hemos olvidado, al parecer, de que la palabra "respetable" significa "digno de respeto", pues con

frecuencia confundimos estos términos en la vida social y financiera.

* * *

La educación de la humanidad es un proceso lento, pero no tanto como lo era hace unos años.

* * *

Todos los inventos, al parecer milagrosos, de nuestro siglo fueron estudiados punto por punto durante muchísimos años.

* * *

Para conocer a los sabios ya no vamos a las universidades. Las cosas más importantes actualmente para el mundo no están todavía en los libros, sino que son vividas y experimentadas por los individuos que van al frente del progreso.

* * *

Toda nuestra vida radica del hogar; si allí nos falta algo, lo experimentaremos donde quiera que vayamos y nos encontremos.

* * *

Lo que falta entre la generación anciana y la joven es compañerismo. En esto eran más felices las generaciones antiguas, pues entonces era posible que un hijo creciera con su padre.

* * *

Estamos solamente en el principio de la era industrial. Hemos encontrado al mundo preciso de muchas cosas y por un cuarto de siglo hemos tratado febrilmente de adivinar las necesidades de todas las razas.

* * *

Si tuviéramos que decir cuál de las dos generaciones influye más en la otra, diríamos sin titubear que la más joven. Los niños hacen más por amoldar a su gusto los padres que no éstos a sus hijos.

* * *

Solamente los ignorantes ponen obstáculos al progreso, sufriendo ellos mismos los primeros las consecuencias.

* * *

El dinero nunca se pierde... lo que en todo caso puede perderse es su beneficio.

* * *

Lo que nos hace falta son leyes que nos permitan hacer cosas buenas de que precisamos y no impi-



diendo hacer las malas que a veces nos seducen por falta de medios para hacer las buenas.

* * *

El descontento de la vida que experimentan tantas personas es debido a que la mayoría hablan mucho pero no llevan a cabo nada.

* * *

Lo que hace falta son muchos negocios y que cada uno ponga de su parte para inventar e implantar nuevos métodos y normas útiles y convenientes.

* * *

Existen ahora las mismas probabilidades que antes en todos los órdenes; pero es preciso comenzar por el principio.

* * *

El único medio seguro para evitar la guerra entre naciones civilizadas es suprimiendo todos sus posibles beneficios.

* * *

Nunca tiene tanta razón una persona como cuando parte de principios base, dejando a un lado su personalidad.

* * *

La primera necesidad en la vida es una oportunidad para poder trabajar; siempre hay trabajo por

hacer en el mundo, pero no siempre hay ocupaciones para la persona deseosa del mismo.

* * *

Los hechos son el verdadero juez de las teorías.

* * *

La generación actual debiera llamarse la *generación del puente*, por el cual el mundo civilizado atraviesa de la era antigua a la nueva.

* * *

La sabiduría de todas las edades, reducida a sus principios, se reduce a unas cuantas máximas.

* * *

En realidad no existe nada nuevo; todo es la aplicación de verdades y hechos antiguos.

* * *

La misión de los hombres de este siglo no es solamente el descubrimiento, sino la realización.

* * *

Todo el mundo tiene la ambición legítima de llevar a cabo un hecho saliente en su vida que deje memoria.

A. CASAJUANA

AGENCIA OFICIAL

AUTOMOVILES

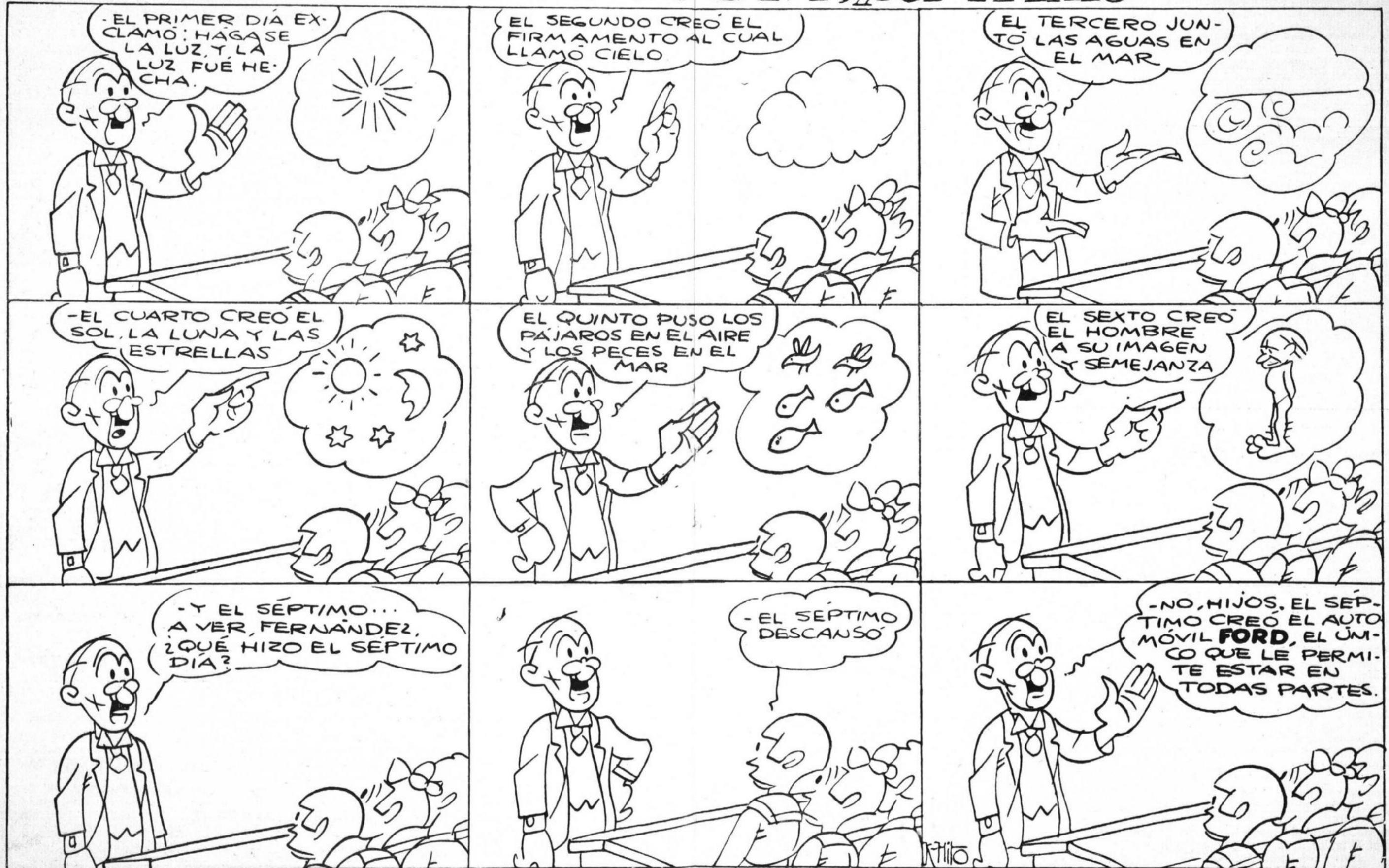
“FORD”

“LINCOLN”

Avenida Alfonso XIII: Diputación, 279

BARCELONA

EL SÉPTIMO DÍA, por K-Hilko

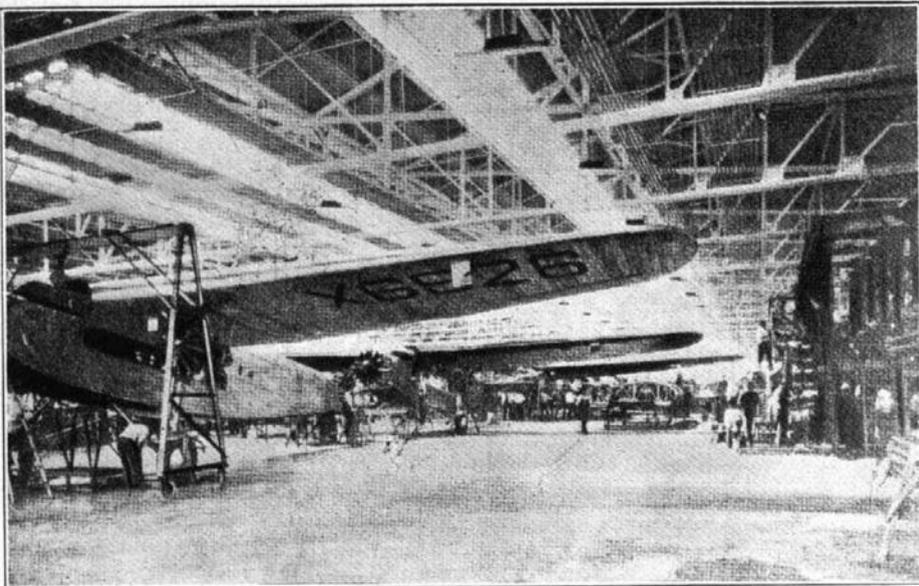


La Ford Motor Company y la conquista del aire

Toda persona que haya leído cualquiera de los dos trabajos autobiográficos publicados por Henry Ford habrá visto el interés que siempre ha tenido por todo lo que se relacionara con el progreso aeronáutico. Con su hijo Edsel comparte una firme creencia en la total conquista del aire futura y en ambos—ca-

te a cualquier otro producto o actividad de la Compañía.

El aeroplano comercial ha sido probado como lo habrán sido pocas máquinas voladoras y utilizado en un servicio comercial por espacio de cuatro años. Después de probar todas las máquinas aéreas que prometían un buen resultado en el aeródromo de Detroit, la Ford Motor Company adquirió la Stout Metal Airplane Company, convencidos de que la construcción metálica era la mejor.

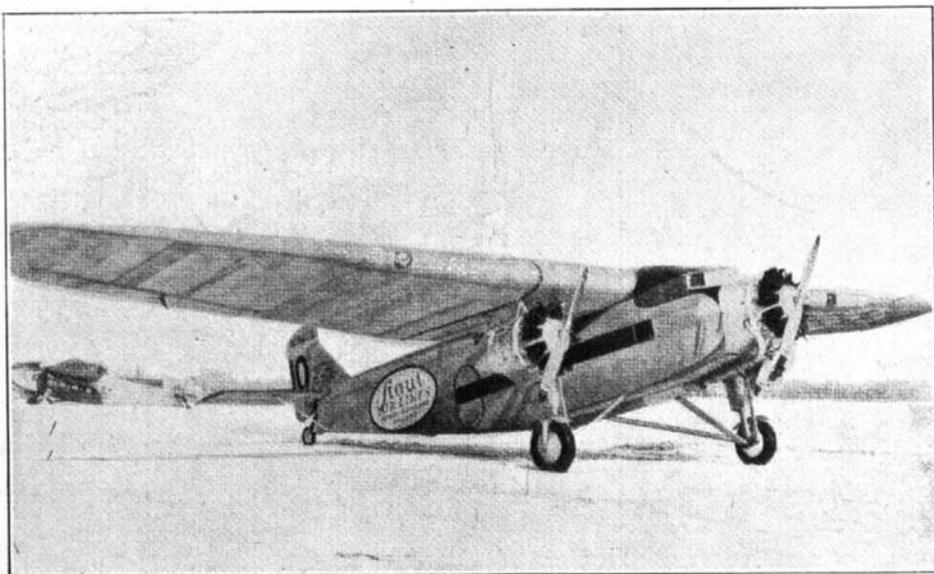


Vista de los talleres Ford donde se construyen los aeroplanos

racterísticamente—se ha traducido este interés por una intensa actividad. Han visto claramente las maniobras y funcionamiento necesario para volar, y no reconociendo autoridad alguna, sino investigando lógicamente, se han propuesto producir el aeroplano ideal.

El negocio que ellos consideran más importante es el del transporte. Cuando hace treinta años se dedicaron a la industria del motor, era porque ya suponían que el automóvil sería el futuro medio de comunicación. No obstante, no han querido limitarse solamente a una forma de transporte, y el desarrollo del vuelo aéreo, hasta hace poco ignorado, ha sido objeto por parte de Ford de un detenido examen y un estudio sin interrupción. Tan pronto como los primeros aparatos aéreos empezaron a dar un resultado satisfactorio, la Ford Motor Company se convirtió en un socio eficaz de todo lo que con la aviación se relacionara. Una vez trazada la línea de acción, todos los intereses y recursos de la entidad gigante han ido dirigidos a producir un aeroplano Ford con todo el perfeccionamiento inheren-

te a su existencia y funcionamiento es el poder pagar dividendos. Claro es que esto no puede llevarse a cabo sin una buena dirección y organización comercial; pero sería inútil también de no estar el aeroplano perfectamente adaptado al trabajo que haya de realizar. La primera cualidad que requiere un aeroplano comercial es poder llevar la mayor carga que sea posible por cada HP de fuerza

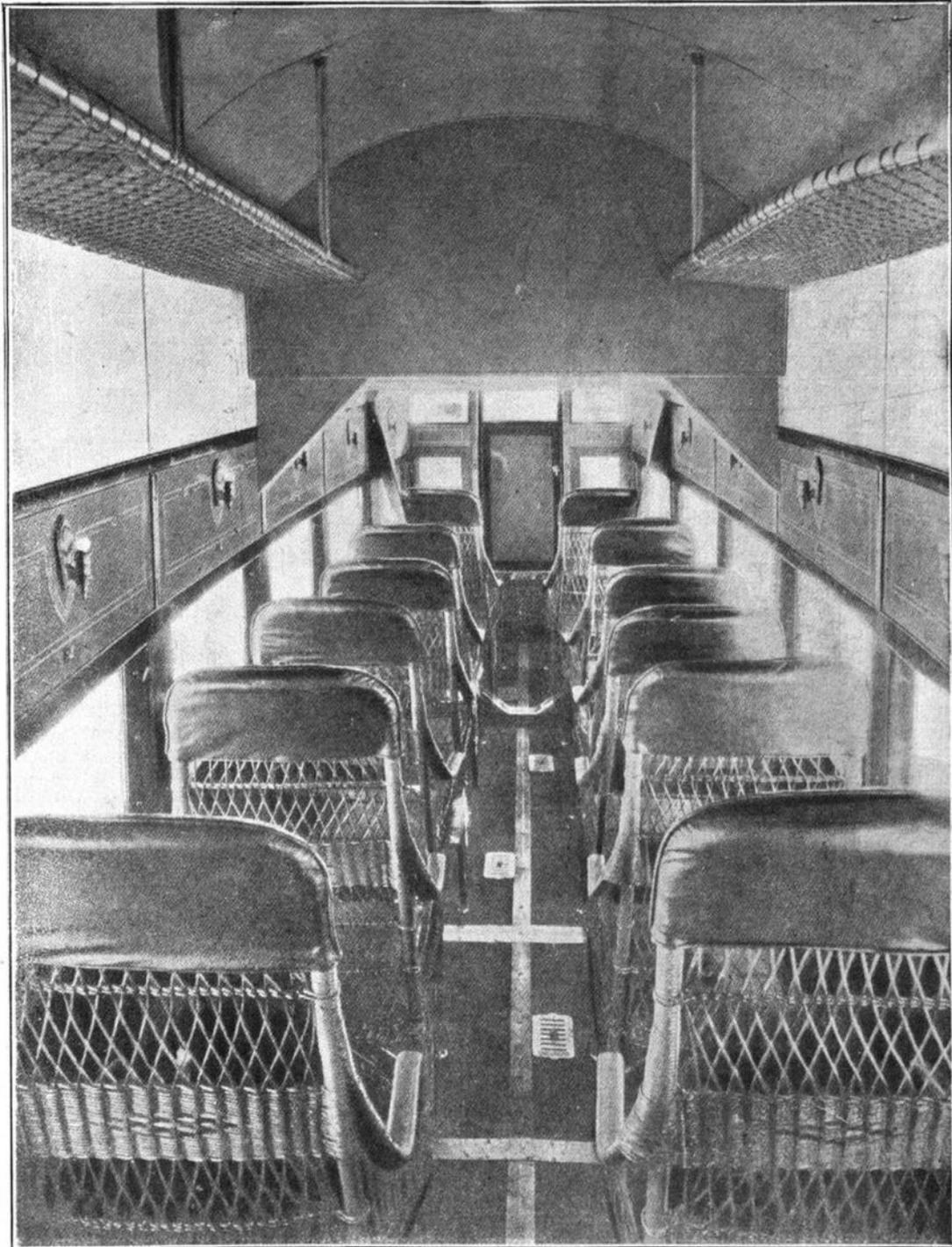


Un monoplano Ford de metal que hace el servicio Detroit-Cleveland-Chicago

y a la mayor velocidad, unido a una gran seguridad, que es lo más fundamental y lo primero a considerarse antes de decidir el peso que tenga que soportar el aparato por cada HP.”

La base de las normas de aviación Ford podría-

la mayoría de la gente no tiene conocimiento alguno del desarrollo aeronáutico, ha comenzado a educar al público por medio de una serie de anuncios que han sido publicados en casi todas las grandes revistas americanas. Acompañamos nosotros algunas fo-



Vista interior de un monoplano Ford para pasajeros

mos definirla concisamente en esta frase: Una máquina eficiente que pueda utilizarse con absoluta seguridad.

En los Estados Unidos, la mayoría de los aeroplanos que se usan en los servicios son Ford.

La Ford Motor Company, haciéndose cargo de que

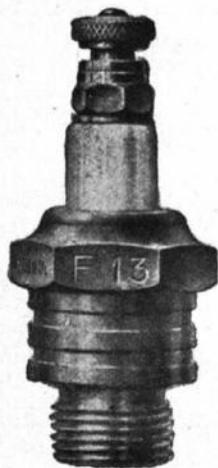
tografías y anuncios de esta clase que ayudarán al lector a darse cuenta del verdadero estado en que se halla hoy día la aviación.

Convencida la Ford Motor Company del trabajo a realizar, inauguró el 13 de abril de 1925 su primera línea aérea, de Detroit a Chicago; tres meses más

adelante, otra, de Detroit a Cleveland, y el 28 de marzo de 1927 inauguró una nueva línea, de Detroit a Buffalo. Los aparatos efectuaron estos recorridos con bastante carga, llevando el correo, y el 1 de abril de 1928 los aeroplanos habían ya volado más de 1.000.000 de millas, a una velocidad media de 90 millas por hora. El 95,8 por 100 de los vuelos proyectados se realizaron completamente, lo que resulta una proporción bastante elevada, teniendo en cuenta que los vuelos se efectúan casi siempre en temperaturas malas. Cada aeroplano ha volado unas 2.000 millas diarias, y todavía uno de ellos, después de tres años de llevar a cabo este servicio, está en perfectas condiciones de funcionamiento, y efectuado en el mismo un ligero examen, no muestra la más pequeña avería.

BUJIA NERKA

CAMPEON DEL MUNDO



Vencedora en:

Gran Premio de la Marne.
Gran Premio de Roma.
Gran Premio de España.
Gran Premio de Europa.

—○—
MODELOS ESPECIALES

PARA "FORD"
ANTIGUO Y MODERNO



AGENTES EXCLUSIVOS PARA ESPAÑA:

E. y J. PUJOL XICOY

Clarís, 103 :: BARCELONA :: Tel. 70811

CARROCERIAS CORTEZON

Especialidad en todos estos trabajos:

OMNIBUS,
CAMIONES,
CAMIONETAS,
VOLQUETES
BASCULANTES

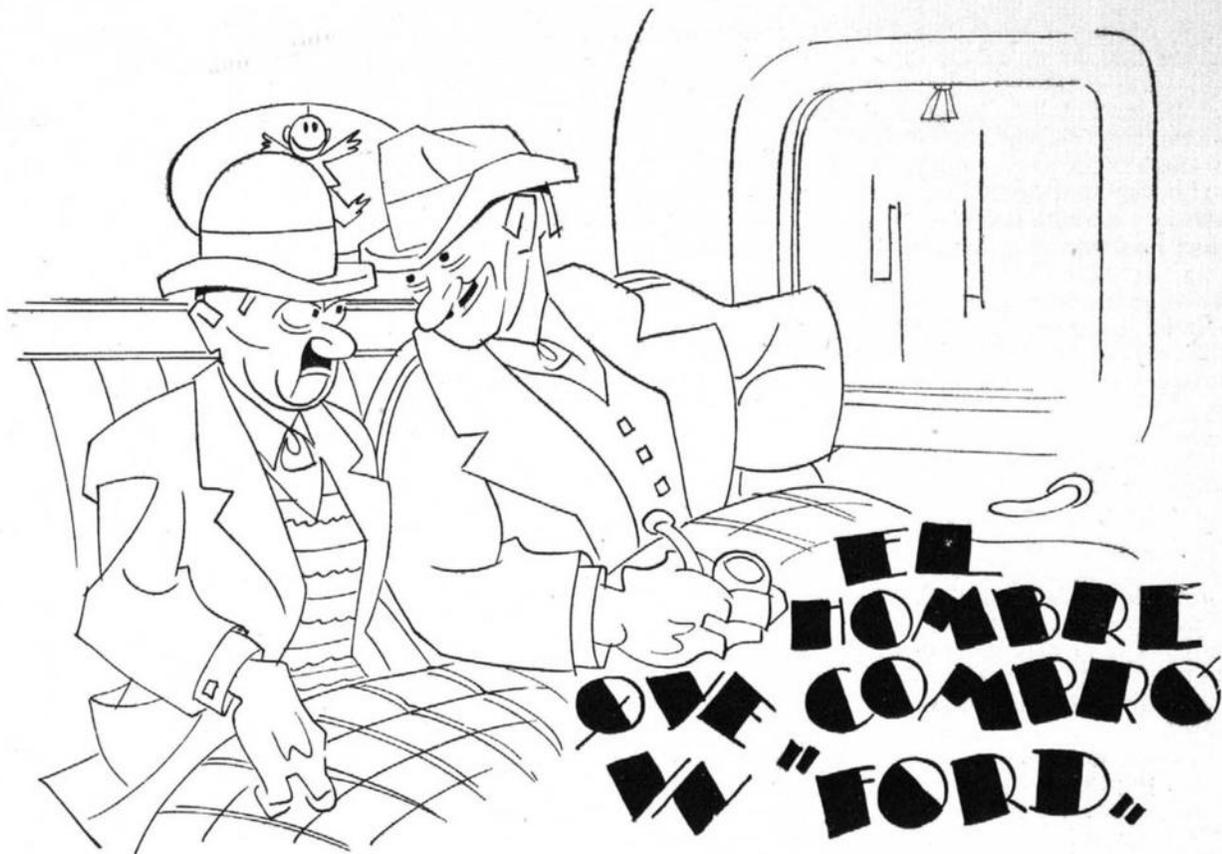
Calle del Ferrocarril, núm. 34.

Teléfono 71860 ——— MADRID

Cuando Mr. Ford empezó a construir automóviles pensó y se dió cuenta de que no solamente iban a ser manejados por ingenieros, sino por personas en absoluto ignorantes de todo conocimiento de mecánica, y de que sus piezas serían objeto del natural uso, desgaste y hasta deterioro. En este sentido, organizó su servicio de sucursales, que son innumerables, pues solamente en Inglaterra existen cerca de 500. Más tarde, cuando se implantó el tractor como indispensable para la labranza, esta organización se extendió más aún, para hacer frente a todas las necesidades que pudieran originarse a los propietarios de los vehículos. Ahora, con la aviación, es seguro que la Ford Motor Company siga los mismos métodos.

Sección de Consultas

En esta Sección contestaremos cuantas preguntas técnicas, de contabilidad, de ventas, etc., se nos hagan sobre el FORD.



CAPITULO II

EN EL QUE CONOZCO A UN AGENTE

—Tu decisión de comprar un automóvil me parece plausible—dijo Garcés, después de haber escuchado la narración de mi pavorosa aventura en el salvavidas—y te honra mucho el haberla adoptado. Los automóviles son... las piernas de los hombres modernos. Si no tienes un coche no eres nadie. ¿No te da vergüenza ser un pobre peatón?

—Sí; a veces me da vergüenza—gemí.

—Naturalmente. La humanidad ha considerado siempre como un estigma el tener que andar, y, desde los tiempos más remotos, procura redimirse de él, ya subiéndose a un caballo, ya moviendo las palancas de un avión, ya afrontando el ridículo sobre una bicicleta. Si tú no andas, eres un paria. Desde luego te falta algo para ser un hombre de tu tiempo. Complétate con un "auto".

—Temo únicamente la ruina—murmuré—. Mi dinero es escaso, y... Este coche es magnífico. Debí de costarte una fortuna.

Garcés me miró.

—¿Cómo una fortuna? Ni un céntimo. Sí; no es mal coche. Pero mañana saldré en otro mejor.

—¿Tienes muchos?

—Tengo muchísimos. Tengo todos los coches de todas las marcas. Te digo que ya comienzo a aburrirme.

—Pero eso valdrá una millonada, Garcés.

—Afortunadamente—dijo con aire de lástima, dando unas palmaditas en mi rodilla—, has tropezado conmigo que soy un buen guía en estas cuestiones y te puedo informar. Cuando he aplaudido tu inten-

ción de comprar un "auto", fué sólo la intención la que mereció mi alabanza. Hay que desear siempre comprar un coche, pero no debe comprarse nunca, y esta es la manera de tenerlos todos.

—No me explico...

—Este automóvil no me pertenece. El de ayer, tampoco. Ni el de mañana. Son carruajes en pruebas. Yo digo a las Casas vendedoras: "Quiero comprar uno de sus coches; probémoslo." Y el agente me pasea en sus mejores aparatos. Hoy es un cupé, mañana un "roadster", después un "siete asientos"... Cuando he agotado todos los modelos de una Casa voy a otra y repito: "Quiero comprar uno de sus coches, probémoslo." Y me va muy bien. He subido la Cuesta de las Perdices a todas las velocidades, conozco la carretera de El Pardo como el pasillo de mi casa, raro es el día que no voy a oxigenarme a la Sierra y, en las calles de Madrid, he saludado a todos mis conocidos sacando elegantemente la mano por las ventanillas de cincuenta coches distintos. Me traen y me llevan a la marcha que se me antoja, puedo invitar a algún amigo, los agentes me pegan el aperitivo y me convidan a merendar... Soy feliz, y mis gastos se han reducido mucho. Cuando haya recorrido todas las marcas comenzaré con los particulares que desean vender sus coches. Ese es un venero inagotable, y podré llegar así hasta el fin de mis días. ¿Que te parece?

—Estoy deslumbrado, Garcés. Es un hallazgo ese sistema.

—¡Pch! No está mal. Y se adquieren muchas relaciones.

El joven que guiaba el "auto" recorrió el cristal que nos separaba de él y gritó hacia el interior del coche:

—¿Se fija usted en la suavidad de los muelles?

Garcés meditó un poco.

—Sí—dijo al fin—, estoy muy contento de la suavidad de los muelles. Muy contento.

—Acabamos de pasar un bache, profundo como un pozo—insistió el joven—. ¿Lo ha sentido usted?

—¿Lo has sentido tú?—me preguntó Garcés.

—No...; creo que no...

—No he sentido el bache—gritó mi amigo—. Y tengo la satisfacción de decirle que este compañero tampoco se ha dado cuenta de nada.

—Es el mejor coche del mundo—alabó el otro.

—Sin duda, sin duda—respondió Garcés con aire preocupado—. Pero he notado en él una cosa extraña...

—¿Qué?

—¡Oh, nada que valga la pena de decirse...!

—Hable usted...

—¡Es tan curioso...!

—Con franqueza...

—No...; si es que...

—Veamos, señor Garcés...

—Pues que..., la verdad..., no sé cómo explicármelo, pero a la media hora de estar aquí, dentro, comencé a sentir unos deseos de... Va usted a decir que es una tontería. Nunca me ha ocurrido antes de ahora...

—¿Deseos de qué?

—De... ¡figúrese!..., de comer unas raciones de jamón de York. Es curioso, ¿eh?

—Es muy curioso—afirmé yo con gesto reflexivo.

—¡Ah!—exclamó con júbilo el joven del volante—.

Es que nada hay que abra tanto el apetito como un paseo en un buen coche. Es una de las ventajas de nuestro doble faetón.

—Lo reconozco, lo reconozco—murmuró Garcés, con aire de quien sucumbe ante la evidencia.

—No hay más remedio que reconocerlo—mayé a mi vez, vagamente ilusionado por aquella evocación gastronómica.

Entonces el representante nos convidó a merendar. Garcés engulló brillantemente, y una hora después me hizo llevar en el espléndido coche hasta la puerta de mi casa.

En el despacho me esperaba un visitante de mediana edad, trajeado con decencia, en cuyo rostro sorprendía la expresión de un cansancio infinito, de una fatiga de la que sólo se pudiese recuperar durmiendo todos los años de vida que le restasen. Cuando entré, contemplaba con una melancolía indescriptible el sombrero que sostenía sobre sus piernas. Se levantó trabajosamente.

—¿Ya está usted comprometido?—preguntó con angustia.

—¿Qué quiere usted decir?

—¡Oh, no está comprometido aún! ¡Alabado sea Dios! ¡Soy el primero!

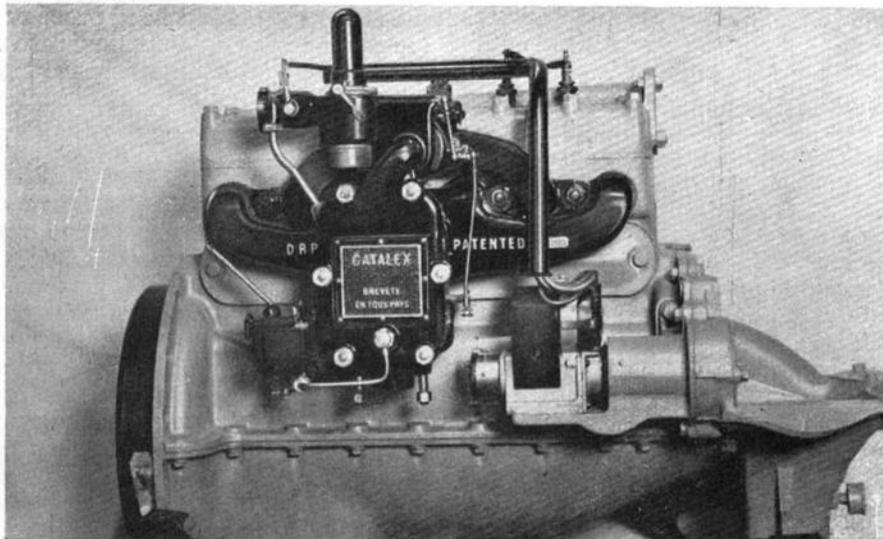
Tenía los ojos turbios de lágrimas. Avanzó hacia mí, me estrechó la mano con efusión y expuso:

—Soy Moisés Zambrano, agente de ventas de la *Timplay*. ¿Es verdad que quiere usted comprar un coche?

Balbuquí, estupefacto:

—Pero, usted..., ¿cómo sabe?

EL CATALEX es un carburador químico que se adapta con la mayor facilidad al Tractor FORDSON



SOCIEDAD ANONIMA VERS: Juan de Mena, 10. - MADRID
 TRACCION MECANICA: Avenida de Icaria, 141. - BARCELONA
 y todos los Agentes FORSON de España.

LUPIRINO RODRIGUEZ

Agencia Oficial FORD
QUINTANAR DE LA ORDEN

—Eso no importa. El caso es que usted quiere comprar un coche...

—¡Pero si yo—exclamé—no hablé con nadie de este asunto más que con un amigo mío, hace unos minutos, en el interior de un "auto" y en un salón de té...! Explíqueme cómo pudo enterarse, o me hará creer en brujerías...

—¡Oh, señor—aclaró modestamente—, carece de mérito! Tenemos bien montado nuestro servicio de espionaje. Camareros, guardias, criados, médicos, militares de alta graduación, paseantes, en apariencia ociosos, que se mezclan entre los grupos... En el "hall" de los hoteles, en el "foyer" de los teatros, en todos los sitios donde se reúne cierta clase de público hemos instalado micrófonos... Pagamos un tanto por cada delación. Usted viene a las oficinas de la *Timplay* a decir: "Me consta que don Fulano de Tal tiene intención de comprar un automóvil." Y le damos un duro. Inmediatamente, uno de los agentes del retén sale proyectado en busca del posible comprador. Es preciso afinar. La competencia es dura y el mercado está próximo a la saturación. Todas las personas que pueden sostener un coche tienen dos, y el cincuenta por ciento de las que no pueden adquirir ninguno tiene uno. Ahora nos disputamos el otro cincuenta por ciento. ¿Me permite recomendarle a usted el cupé *Timplay*? Es el tipo que más le conviene para su edad, su temperamento y

GONZALO RUIZ

Agencia Oficial FORD
Mayor, 2 SORIA

sus ocupaciones. Un cupé *Timplay*. Catorce mil pesetas.

—Es más de lo que yo pienso gastar.

—En casos especiales, estoy autorizado para rebajarlo a doce mil.

—No me conviene.

—A once mil.

—Es mucho.

—A diez mil.

—No.

—A nueve mil. No ganaremos nada.

—Tampoco.

—Entonces, ¿de cuánto dinero dispone usted?

—De veinte duros.

Volvió a sentarse y se enjugó el sudor de la frente.

—Es muy poco—suspiró, como hablando consigo mismo—; pero yo no puedo salir de aquí sin que usted compre el *Timplay* 1936. Además de las cien pesetas, ¿qué tiene usted?

Miró alrededor suyo, en la habitación.

—Esa máquina de escribir está muy estropeada.

—Medio uso.

—¿No posee usted un coche viejo?

—Tengo una "moto" descompuesta.

—Ya la veremos. Y este armario, ¿de qué es?

—De pino. Pero engaña mucho.

—¡Hum! Bien poca cosa. En fin, usted me da la máquina, el armario, la "moto", los veinte duros y

Almacén de encerados y utensilios de alquiler para trabajos de puerto y estaciones

Servicio especial de toldos para cubrir mercancías transportadas por ferrocarril.

AGAPITO BLASCO

Carga y descarga de buques. Recepción y entrega de mercancías en muelles y estaciones. Construcción y reparación de toldos y velamen.

Concesionario y Contratista de la Compañía de los Ferrocarriles de M. Z. A. (red antigua y red catalana), Ferrocarriles Andaluces, Ferrocarriles Catalanes, Ferrocarriles del Estado de Val de Zafán a San Carlos de la Rápita, Ripoll a ax-les-Thermes, Lérida a Saint Girons y Ferrocarriles Económicos Españoles. Concesionario de la Compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España.

Domicilio central:

OFICINAS: Paseo Nacional, 50 y 51.

ALMACENES: Calle del Mar, 100 y 102.

BARCELONA

Dirección telegráfica y telefónica: **ABLASCO**

Teléfonos: { Muelle Barcelona... 12759
 Despacho 16187
 Muelle Rebaix 12750



aquella colección de pipas, en el acto, y me pagados mil pesetas más en cincuenta plazos.

—No.
—En cien plazos.
—No.
—Sea a razón de una peseta mensual. Y mañana vemos el coche.
—Debo pensarlo aún.

En aquel momento, el timbre de la puerta sonó tenazmente. Hasta el despacho llegaron voces confusas. Las orejas de Moisés Zambrano se pusieron erectas y por su rostro pasó la sombra de una inquietud. Cuando apareció la criada, lanzóse hacia ella, le arrebató las tarjetas que me traía y ordenó con apremio.

—¡Sálvese usted! ¡Diga que no está en casa! ¡Despache a esa gente! ¡A prisa!

Quedamos escuchando. Largos murmullos, como los que producen la comparsa de los teatros tras los telones, diálogos con la criada, un portazo, pisadas numerosas en la escalera...

Abrió un balcón. Frente a mi casa se había inmortalizado una multitud. Zambrano atisbó sobre uno de mis hombros.

—Todos son agentes de automóviles—susurró—. Está usted descubierto. No se marcharán de ahí hasta que usted salga.

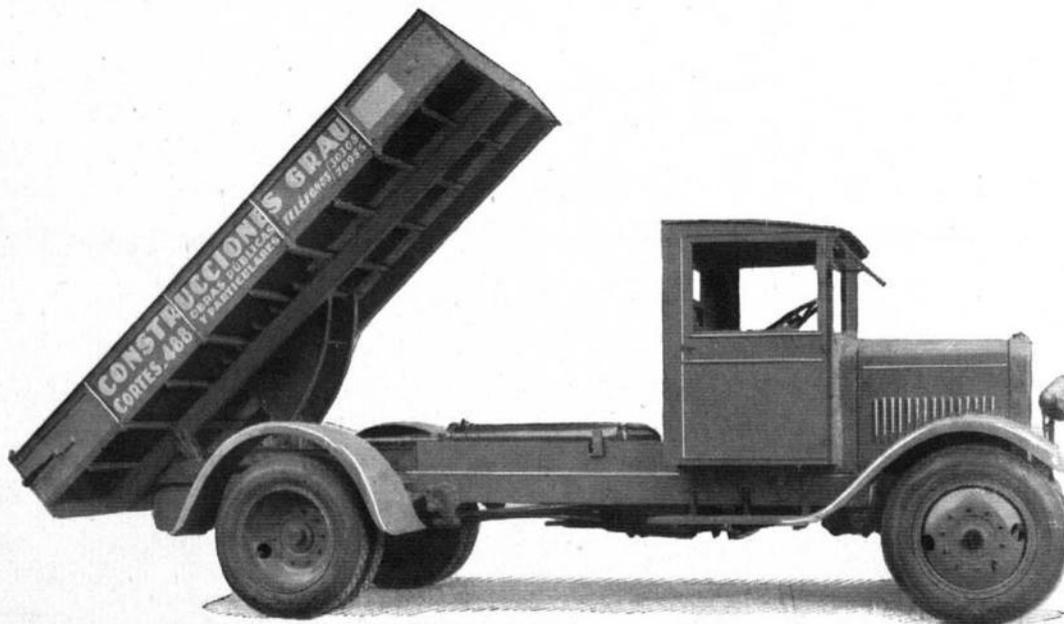
Sacó del bolsillo de su gabán un emparedado de queso, tornó a su asiento y dijo flemáticamente.

—Continuemos charlando de nuestro asunto. Y no se preocupe por mí. Yo tengo aquí mi cena, y duermo en cualquier parte. Entre las ventajas del *Tim-play* 1936...

W. FERNÁNDEZ FLÓREZ

MANUEL SUBIRANA

Viladomat, 217 y 219 - BARCELONA - Teléfono 32108



VOLQUETES HIDRAULICOS sobre chasis de todas las marcas, desde 1 1/2 a 10 toneladas, garantizados por un año.

Entregas rapidísimas; los montados sobre chasis FORD, entrega inmediata.

Resumen de los automóviles y camiones matriculados en España
durante el mes de marzo de 1930 y clasificación
de las 10 primeras marcas

PROVINCIAS	Ford	Chevrolet	Fiat	Citröen	Chrysler	Renault	Dodge	G. M. C.	G. Paige	Whipet	TOTALES
Alava	3		3			1					7
Albacete	8	5						2			15
Alicante	4	10	6	2	5	1		5		1	34
Almería	1	8	5		1		1	4			20
Avila	1										1
Badajoz	1	8			3	1	2				14
Baleares	13	4	6	3		3		1	2		32
Barcelona	9	24	17	27	9	6	6	3	10	4	115
Burgos	71	3				1	1	4			26
Cáceres	5	8			3						16
Cádiz	8	7		1	1		1	2			20
Castellón	4	5	2	4			1			1	17
Ciudad Real	4	2				1				3	10
Córdoba	3	6	5	3	1	3	2	3	1	4	31
Coruña	14	7	4	1		2	1	3	1	3	36
Cuenca	3	1	1			1					6
Gerona	4	11		5		2		2			24
Granada	7	3	2		1	2	2			3	20
Guadalajara	1	5	2								8
Guipúzcoa	7	4	7	4	1	3	3	2			31
Huelva	1	2	1	2		1	1	1	1	4	14
Huesca		4	1					1			6
Jaén	4	5	4		2		3	2		1	21
Las Palmas	1	5			4	1	5	1		2	19
León	4	4	2			2	2				14
Lérida	2	5	1	3		1	1				13
Logroño	8	6		2							16
Lugo		7	1	1			7	1		1	18
Madrid	83	25	30	34	34	91	3	1	16	5	223
Málaga	5	3	4	4	10		2				28
Melilla	2	10		1						1	14
Murcia	20	21	4		5	1	1	4		3	58
Navarra	6	1	2	3	1						13
Orense	4	4	1	1			4				14
Oviedo	6	7	4	5	3	1	2	3	2	4	37
Palencia	3	3						1			7
Pontevedra	5	7	5	1	1	1		2	1		23
Salamanca	8	5	1	1		1	1	1			18
Santander	7	2	4	3	2	6			2	1	27
Segovia		2	1			1	1			1	6
Santa Cruz de Tenerife	10	10		3		3	1	3		3	33
Sevilla	27	15	10	6	2	3	7		5	5	80
Soria	3	1			1	1		2			8
Tarragona	6	6	1	1		1	2	1			18
Teruel				1		2	1				4
Toledo	14	7	4	4	4	1		1			35
Valencia	24	15	14	6	2	7	1	6	3	1	79
Valladolid	4	4	5	2		2		1			18
Vizcaya	10	8	2	2	5	2		1	8		38
Zamora	9	2			2		1				14
Zaragoza	2	8	3	2		2	2	1			20
TOTALES	450	326	165	138	103	86	68	65	52	51	430

SOCIEDAD ANÓNIMA DE TRANSPORTES

"LA CASTELLANA"

DOMICILIO SOCIAL }
ADMINISTRACIÓN } GARCÍA DE PAREDES, 10
OFICINAS Y GARAJE }

Madrid, 2 de Mayo de 1930

Con mucho gusto atiendo su demanda. Los "FORD" al servicio de esta Sociedad, desde el año 1922, han dado un resultado excelente.

Los nuevos modelos adquiridos recientemente son asimismo satisfactorios.

POR LA SOCIEDAD ANÓNIMA
"LA CASTELLANA"
El Director Gerente

Yovens Puertolas

Don Eduardo Conde, gerente de los grandes almacenes
El Siglo, de Barcelona, dice:

*Han ya varios años que
tengo coches marca Ford
de los cuales he recibido —
siempre la máxima satis-
facción..*

Barcelona 28/4/30.

Eduardo Conde,



Y tanto había oído hablar de las especu-
cias del Ford, que me decidí a adquirir uno,
y desde que lo tengo no he tenido el más
pequeño contratiempo y estoy encantado con
él, tanto por su seguridad como por sus
velocidad.

Madrid 30 de Abril de 1930.

Mélagre de la Unión



El conde de la Oliva de Gaytán dice:

He recorrido en 10 meses,
con el "Ford" 1929, más de 18.000 kms.
sin el menor contratiempo (con el mismo
juego de neumáticos) y puedo asegurar,
después de 27 años practicando el
automovilismo, que obtengo del "Ford"
un servicio de rapidez, seguridad y
comfort no superado por ninguno
de los otros coches que he tenido y
conducido.

El Conde de la Oliva
de Gaytán

El problema de los neumáticos y el nuevo modelo de la camioneta Ford con 'dobles ruedas traseras

por TEODORO KIRCHER

Aunque es generalmente conocido que las medidas de las cubiertas han de estar en relación con el peso que han de soportar, se obra con frecuencia en contra de esta máxima, tan importante para obtener el mayor rendimiento de las cubiertas que se montan en vehículos de carga.

Los fabricantes de neumáticos indican en sus tarifas, por regla general, los datos indicando la presión a que deben de inflarse, carga máxima recomendable, etc. No obstante, por tener que hacer referencia a estos datos, damos a continuación la carga que corresponde a los neumáticos empleados en camiones y camionetas, según las normas aceptadas en

los Estados Unidos del Norte, y que nos interesan en el presente artículo:

No creemos exagerar si decimos que es frecuente sobrepasar en un 100 por 100 la carga señalada para los neumáticos; claro está que esto trae como consecuencia el desgaste prematuro, despegue de goma, rotura de cuerdas y reventones, todo hijo del tratamiento indebido.

Sobre todo, los neumáticos de las camionetas ligeras se hacen trabajar en forzadísimas condiciones. Así vemos con frecuencia que una camioneta con neumáticos 32 × 6 en equipo sencillo, se carga con dos mil kilos, hasta tres mil y más, cuando no debiera llevar más que 1.250 kilos, para que las cubiertas rindieran el kilometraje máximo.

La influencia de una sobrecarga en el rendimiento de los neumáticos es mucho mayor de lo que se supone. Desconociendo esta influencia sobre el rendimiento de los neumáticos, es posible que los poseedores de vehículos se digan que si, en realidad, con una sobrecarga se me origina mayor gasto por consumo de cubiertas, no es menos cierto que se me beneficia con el mayor beneficio en el transporte de una carga mayor. Esto es cierto; pero cree-

MEDIDAS	Carga máxima recomendable	Presión en libras	Presión en kilos	PRECIO Pesetas
30 × 5-6 capas cuerda	715	75	5,25	320,—
30 × 5-8 —	770	80	5,60	390,—
32 × 6-8 —	885	80	5,60	545,—
32 × 6-10 —	1.000	90	6,30	605,—
34 × 7-10 —	1.270	100	7,—	905,—

(La carga máxima recomendable se refiere a la carga de una sola rueda.)



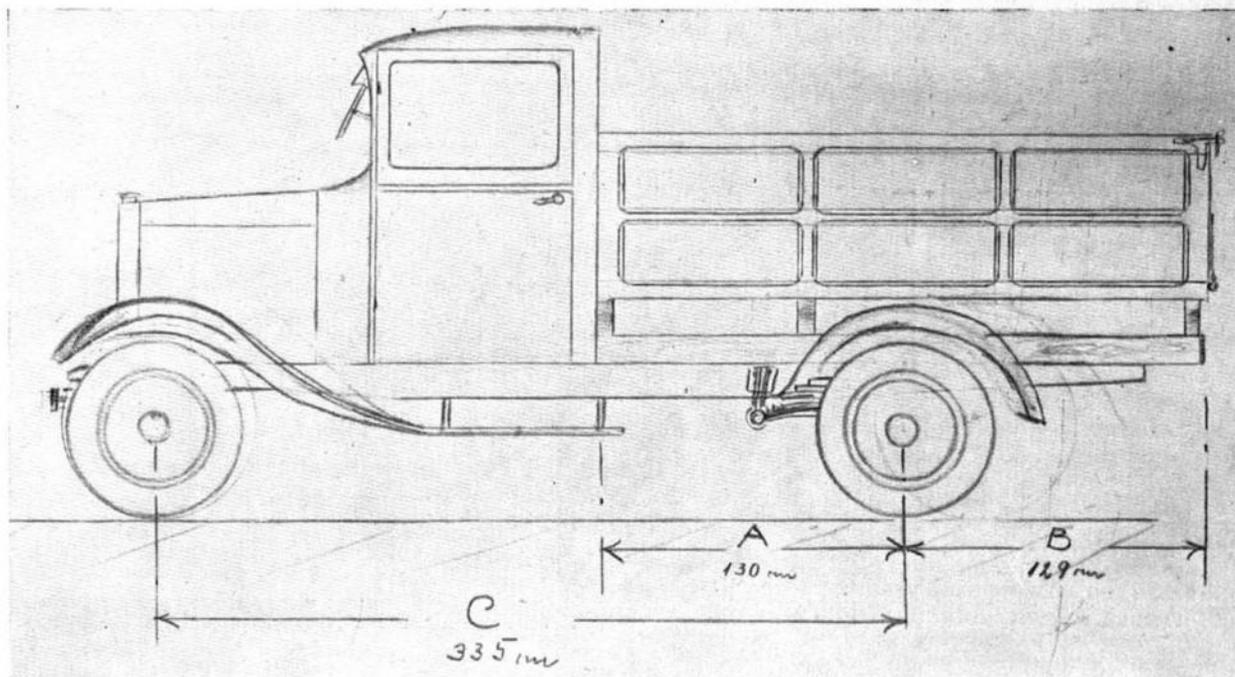
El Camión Ford con extensión.

mos que mucho mejor será buscar un mayor beneficio reduciendo los gastos, equipando los vehículos con cubiertas y cámaras de medida adecuada a la carga. Cubriendo al mismo tiempo los peligros que suponen equipar un vehículo con cubiertas de tamaño no adecuado.

El efecto de una carga *siempre* superior a la carga máxima recomendada, sobre el kilometraje normal, es decir, los kilómetros que debe recorrer la

cuya carga normal es de 1.000 Kg. se carga con un 30 por 100 menos, o sea con 700 Kg., el kilometraje aumentará en un 100 por 100; es decir, que en vez de 30.000 kilómetros recorrerá 60.000.

De los datos que anteceden se deduce que es de suma importancia cuidar la carga que han de llevar las cubiertas de un vehículo dedicado al transporte, la que se compone del peso de la camioneta vacía, incluyendo el conductor, más la carga útil.



cubierta si la carga no pasa de la recomendada, es como sigue:

Una sobrecarga de reduce el kilometraje normal en un	5	10	15	20	25	30	40	50	60	70	80	90	100
	10	20	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80

Esto quiere decir, que si el kilometraje normal de una cubierta es de 30.000 kilómetros si la misma va cargada siempre con la carga máxima recomendable de 1.000 kilos, por ejemplo, elevándose la carga un 25 por 100, o sea 250 kilos, el kilometraje se reduce un 40 por 100, llegando su recorrido solamente a 18.000 Km., en lugar de 30.000 que debería de haber recorrido; una reducción de kilómetros más importante de la que hace suponer una sobrecarga tan sumamente reducida, a primera vista.

Así como una sobrecarga constante sobre la carga máxima recomendable reduce el kilometraje de las cubiertas en proporciones fabulosas, así también, en caso de que el vehículo vaya con una carga siempre menor que la máxima recomendable, aumenta el kilometraje en proporciones no menos grandes. Para dar una idea de lo que decimos damos a continuación el siguiente cuadro:

Una carga constantemente menor de la máxima recomendada en un.....	5	10	15	20	25	30	40	50	60	70	80	90	100
aumenta el kilometraje normal en un	10	25	40	60	80	100	150	200	300	400	500	600	700

Es decir, poniendo un ejemplo práctico, con objeto de hacerlo más comprensible: si una cubierta

El modo más conveniente para saber estos datos, o sea la carga que llevan las ruedas delanteras y traseras, es llevar el vehículo sobre la plataforma de una báscula, en la que se introduce el juego de ruedas delanteras; a continuación se hace la misma operación con el juego de las ruedas traseras, y tendremos la carga que cada uno lleva; la carga o peso que soporta cada cubierta será la mitad del peso indicado en cada juego de ruedas. Si no pueden obtenerse los datos de esta forma, puede calcularse la parte que corresponde de la carga útil a las ruedas delanteras y traseras conociendo los siguientes datos:

- 1.º La parte de la "tara", incluso peso conductor, que llevan las ruedas delanteras.
- 2.º La parte de la "tara", incluso conductor, que llevan las ruedas traseras.
- 3.º El peso total de la carga útil.
- 4.º La distancia entre ejes, señalada con la letra C en el presente dibujo.
- 5.º La distancia del centro del eje trasero al límite o principio de la caja de carga, es decir, hasta la cabina del conductor, y que señalamos en nuestro dibujo con la letra A.
- 6.º La distancia del centro del eje trasero hasta

Usad aceites YACCO

el límite o final de la caja de carga, y que marcamos en nuestro dibujo con la letra *B*.

Conocidos estos datos, resultará que el peso de la carga útil se distribuye sobre los ejes delantero y trasero de la siguiente forma:

$$\text{Juego eje delantero} = \frac{\text{Carga útil}}{2} \times \frac{(A - B)}{C}$$

Juego eje trasero = El total de la carga útil menos la parte de carga que lleve el juego de ejes delantero.

Para dar mayor comprensibilidad a nuestro aserto, hagamos el cálculo, por ejemplo, sobre una camioneta Ford con carrocería de mercado.

Sin carga, el peso que llevan las ruedas delanteras es de 750 Kgs. Y el llevado por las ruedas traseras, 1.150 Kgs., incluyendo conductor.

A = 130 cm.

B = 129 cm.

C = 335 cm.

Carga útil 1.000 kilogramos

En este caso el juego de ejes delantero llevará la parte correspondiente de la "tara", o sea 750 kilos, más la parte correspondiente de carga útil, que será lo que obtengamos de

$$\frac{1.000}{2} \times \frac{130 - 129}{335} = \frac{500}{335} = 1,49 \text{ kilos}$$

y, por tanto, en resumen, el peso total que llevarán las dos ruedas delanteras será 751,49 Kgs. Siempre



Sistemas de transformación de ruedas para neumáticos con sobremedida, ruedas dobles con extensión, ruedas gemelas para toda clase de vehículos, resuelve nuestro departamento de transformación.

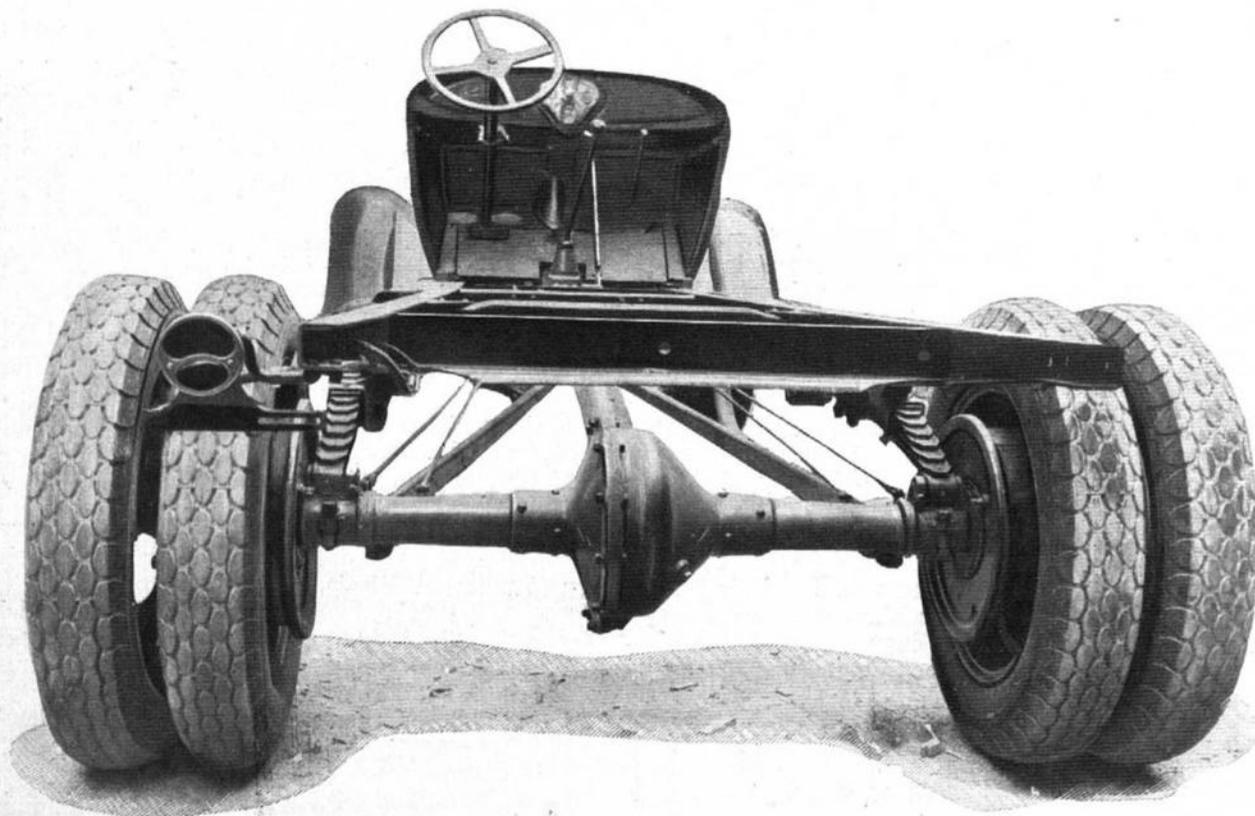
Neumáticos **SEIBERLING**

MADRID

**Marqués de Valdeiglesias, 13
Infantas, 23**

**Apartado de
Correos 523**

**Teléfono
52470**



suponiendo que el total de la carga útil se repartirá por partes iguales sobre las distancias A y B.

El juego de eje trasero llevará la parte correspondiente de la tara, o sea 1.150 kgs.
 más el total de la carga útil de 1.000 kgs.
 deducido..... 1,49
 que lleva el eje delantero, o sea..... 999,51

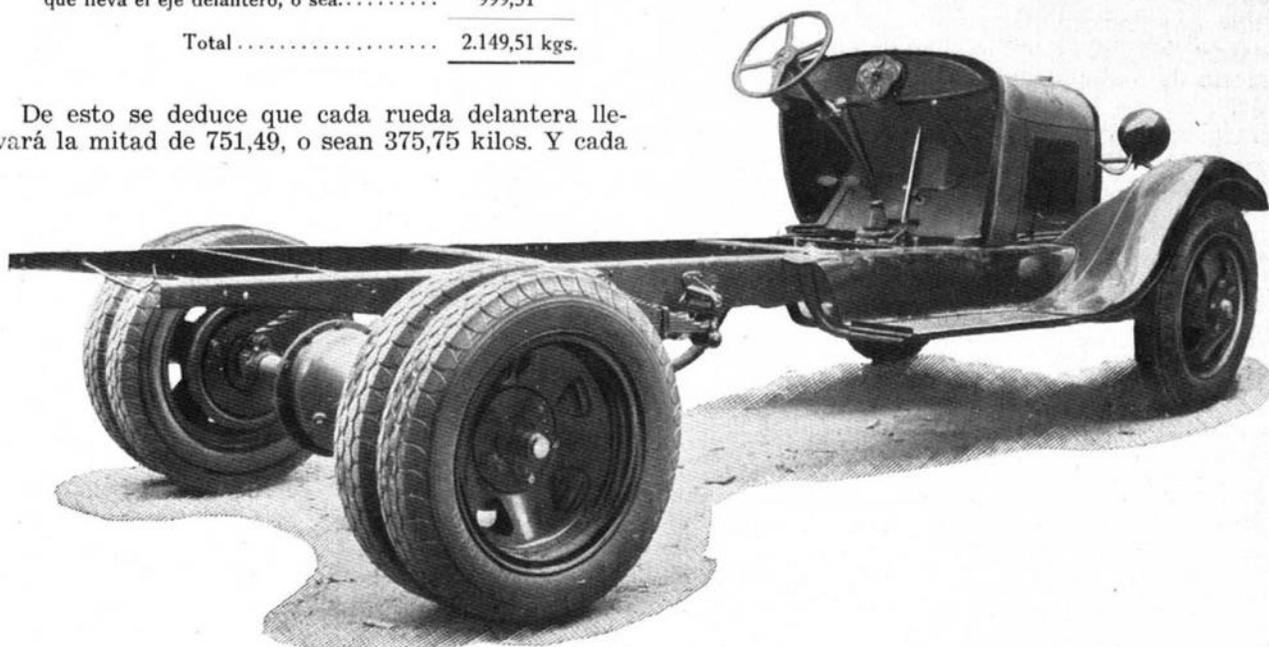
Total 2.149,51 kgs.

De esto se deduce que cada rueda delantera llevará la mitad de 751,49, o sean 375,75 kilos. Y cada

rueda trasera llevará la mitad de 2.149,51, o sean 1.074,75 kilos.

En forma análoga se calcula la distribución de la carga útil en un autobús, siendo en este caso:

A, la distancia entre el eje trasero y el centro del primer asiento detrás al del conductor.



BUJIAS CHAMPION



3-X
 (Para FORD moderno)
 Modelo A.

de equipo
 oficial
 e
 insustituibles
 para coches
 y
 camionetas



A-25
 (Para FORD antiguo)
 Modelo T



Concesionario: Franco Flores - ESPINARDO (Murcia)

FABRICA DE FAROS, FAROLES, PROYECTORES, GENERADORES Y BOCINAS
 PARA AUTOMOVILES

Extintores de incendios "SENA"
 Especialidades "C. I. C. C. A."

LISTA DE CLIENTES



BIOSCA HERMANOS

Enrique Granados, 85
 Teléfono 70405
 BARCELONA

B, la distancia entre el eje trasero y el centro del último asiento trasero.

C, la distancia entre ejes.

Con este conocimiento podemos escoger de un modo seguro las cubiertas cuya medida ha de rendirnos el mayor kilometraje bajo condiciones normales. Pero para saber de manera exacta cuál es la medida que nos resultará más conveniente, bajo el punto de vista de economía, hay que tener en cuenta el precio de coste de cada una de las diferentes medidas.

Está bien que una medida con determinada carga dé un 50 por 100 más de kilometraje que otra; pero si su precio es un 100 por 100 más cara es posible que no convenga el efectuar el cambio, salvo circunstancias especiales.

El cuadro que presentamos a continuación demuestra la relación existente entre la carga útil, el

Usad aceites YACCO

kilometraje y el precio por kilómetro en las diferentes medidas montadas en las ruedas traseras de una camioneta Ford, cuyas características son las supuestas en el ejemplo anterior, considerándose como kilometraje normal 30.000 Km. que pueden durar las cubiertas rodando continuamente bajo la carga máxima recomendada para las diferentes medidas, y salvo, como es natural, circunstancias especiales, clase de caminos, presión, velocidad, etc.

Como precio base de las cubiertas se han tomado los de la tarifa actual, sin descuento, o sea los señalados al principio.

M E D I D A		C U B I E R T A S										
		C A R G A Ú T I L										
		300	500	750	1.000	1.250	1.500	1.750	2.000	2.250	2.500	2.750
30 × 5 con 6 capas de cuerdas												
Consumo en pesetas por 100 kilómetros		2,20	3,05	3,95	4,75	5,95						
Kilometraje		29.000	21.000	16.200	13.500	10.800						
30 × 5 con 8 capas de cuerdas												
Consumo en pesetas por 100 kilómetros		2,30	3,02	4,17	5,20	6,20	7,65					
Kilometraje		34.000	26.000	18.600	15.000	12.600	10.800					
32 × 6 con 8 capas de cuerdas												
Consumo en pesetas por 100 kilómetros		2,40	3,14	4,20	5,65	6,95	8,05	9,55				
Kilometraje		46.000	35.000	26.000	19.200	15.600	13.500	11.400				
32 × 6 con 10 capas de cuerdas												
Consumo en pesetas por 100 kilómetros		2,01	2,73	3,66	4,80	6,30	7,60	8,55	9,85	11,50		
Kilometraje		60.000	44.500	33.000	25.200	19.200	16.000	14.100	12.300	11.500		
34 × 7 con 10 capas de cuerdas												
Consumo en pesetas por 100 kilómetros		3,01	3,01	3,34	4,63	6,15	7,55	9,30	11 —	12,10	13,40	15,10
Kilometraje		60.000	60.000	54.000	39.000	29.400	24.000	19.500	16.500	15.000	13.500	12.000
30 × 5 gemelas con 6 capas de cuerdas												
Consumo en pesetas por 100 kilómetros		2,13	2,13	2,13	2,36	2,95	3,67	4,33	5,30	6,40	7,45	8,15
Kilometraje		60.000	60.000	60.000	54.000	43.000	35.000	29.400	24.000	19.800	17,200	15.600

Este cuadro demuestra la gran utilidad de las camionetas Ford con dobles ruedas traseras, introducidas recientemente en su fabricación. Este sistema resuelve de la forma más eficaz el problema de la sobrecarga, a la vez que permite un aumento de velocidad, con más seguridad y comodidad.

La camioneta Ford provista de ruedas gemelas

ofrece una relación de la carga útil al peso del chasis de un promedio de 2 a 1, mientras un camión de tres toneladas tiene un promedio del chasis igual a la carga útil.

Esta relación favorable entre la carga útil y la tara significa muchos e importantes ahorros en combustible, neumáticos, intereses del capital invertido, contribución, prima de seguro y otros más, en comparación con vehículos más pesados que el Ford.

En resumen, la introducción de las ruedas dobles en las camionetas Ford constituye una razón más del por qué tiene que ser un Ford.

G A L I A N O

Agencia Oficial FORD

Carretas, 3 - Teléfono 181 - TOLEDO

SERVICIO LINCOLN

En la planta Lincoln se usa una máquina especial para el esmerilado concéntrico de los ferodos después de que han sido remachados a los patines de

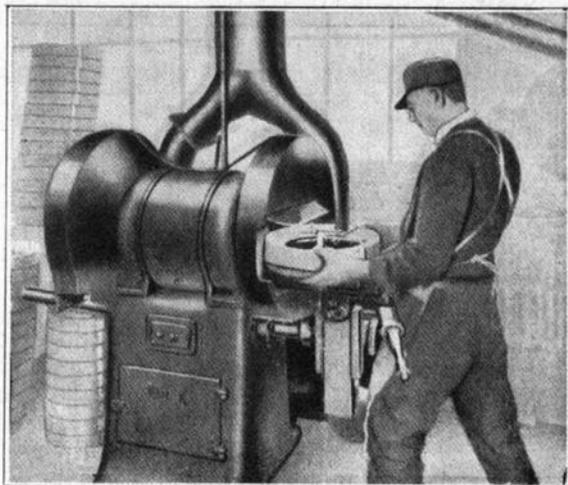


Fig. 1.^a

freno. Esta operación asegura un ajuste más perfecto después de instalar los patines de freno, ya que no quedan puntos altos en la superficie de los

ferodos, que de otra manera hubieran desaparecido únicamente por el proceso del desgaste natural.

Cada uno de los patines primarios, secundarios y auxiliares se ajustan en el plato de montaje del aparato ilustrado en la figura 1.^a (la pieza armada completa); se pone entonces en contacto con una rueda abrasiva por medio de una palanca de mando a mano, produciéndose de esta forma una circunferencia exactamente redonda.

Se usa periódicamente un indicador, convenientemente montado, para evitar cualquier variedad en las dimensiones que pudiera ocurrir. La tolerancia permitida es de .010" para los efectos de recambio; se obtendrán los mejores resultados usando juegos completos de patines armados tal como se reciben de la fábrica.

* * *

Muchas veces la buena impresión que produce un taller que se conserva limpio y en orden es anulada por el uso de los mecánicos de ropa grasienta y mal conservada.

A un coste muy reducido pueden facilitarse a todos los empleados del taller unos trajes como los que aparecen en la fotografía de esta página.

Estos han sido hechos de material de alta calidad y llevan la palabra Lincoln impresa en negro, y con

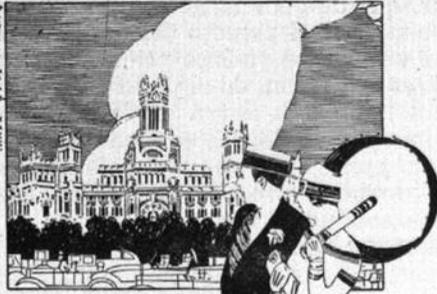
Un buen coche
merece el mejor neumático.
Montad
FORT DUNLOP
la cubierta más acreditada
en el mercado.

FORT

SOCIEDAD ESPAÑOLA
DUNLOP
S. A.

MADRID
BARCELONA
SEVILLA

Preferencia



.....
De todos los miles de coches que Vd ve en las calles, las dos terceras partes están equipados con Champion. Esta preferencia tan manifiesta que los motoristas en el mundo entero le dan, es la prueba definitiva de que la mejor bujía es la

CHAMPION

CHAMPION SPARK PLUG C°
TOLEDO-OHIO-U.S.A.

CONCESIONARIO PARA ESPAÑA
FRANCISCO FLORES
ESPINARDO-MURCIA

tratarlos con un poco de cuidado pueden conservar su buena apariencia largo tiempo.

ESMERILADO DE VÁLVULAS INNECESARIO

Un examen de las órdenes de reparación de los agentes a menudo demuestra que las válvulas se esmerilan con mucha frecuencia sin ninguna necesidad.

Muchas veces las órdenes de reparación las escriben así: "Limpiar carbonilla y esmerilar válvulas." Estas dos operaciones no van juntas por precisión. Las válvulas de los motores Lincoln no deben necesitar esmerilarse por lo menos hasta que el coche haya recorrido 8.000 kilómetros. Probablemente, el kilometraje será mucho más que el indicado antes de que las válvulas en realidad necesiten cuidado. Muchos mecánicos de servicio están demasiado prontos en decidir que las válvulas tienen la culpa de las quejas por pérdida de fuerza del motor, etc. Generalmente, todo lo que se necesita es un ajuste general, tal como ajustar la distancia entre las válvulas y sus botadores, bujías, puntos de contacto, carburador, etc.

Una cosa en la que a menudo no se piensa es que, conforme se conduce el coche, el espacio de las válvulas va disminuyendo gradualmente, hasta que las

ANGEL NUNO

Avenida Mirat, 33 *Agencia Oficial FORD* SALAMANCA

FAUSTINO OÑATE

Agencia Oficial FORD

ARANJUEZ

válvulas "arrastran". Entonces limpian la carbonilla, sin examinar el espacio del botador, con el resultado de que la válvula no se cierra bien y requiere atención a un kilometraje mucho menor de lo que debiera.

Instituya la regla en su taller que cuando se limpie la carbonilla el espacio de las válvulas se compruebe y se ajuste antes de quitar la culata de cilindros. Un buen sistema para hacer esto es incluyéndolos en la orden de reparación siempre que haya necesidad de limpiar la carbonilla. La razón de ajustar el espacio de las válvulas antes de quitar la culata de cilindros en vez de después es la probabilidad de que queden partículas de carbón sobre el asiento de la válvula, lo que, naturalmente, produciría un ajuste incorrecto y la válvula no tendría el espacio debido. Asegúrese también de apretar la culata de cilindros fuertemente. Esto es importante, por la misma razón que se usa una culata postiza al pulir las válvulas, esto es, para hacer el ajuste en las condiciones más aproximadas posible a las en que trabajan esas piezas.

EL BUEN SERVICIO EMPIEZA CON UN TRATO SISTEMÁTICO DEL CLIENTE EN LA AGENCIA

Un trato desacertado de los propietarios en la Agencia es causa de quejas de servicio.

A. CASAJUANA



Agencia Oficial FORD

Automóviles LINCOLN



Avenida Amalio Gimeno, 5

VALENCIA

Los agentes pueden mejorar su servicio y evitar muchas quejas si observan los siguientes puntos:
Para determinar el trabajo necesario en un co-

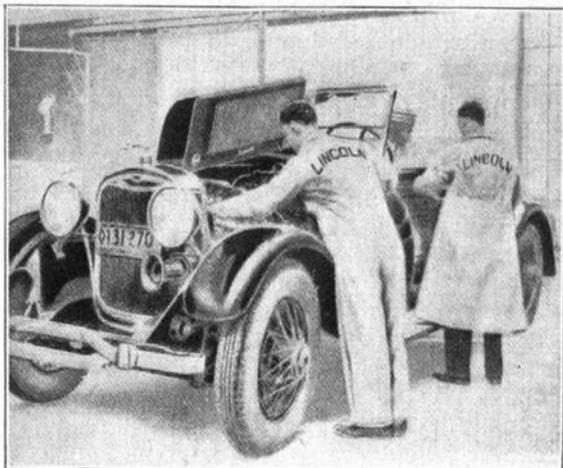


Fig. 2.^a

che, guiarlo con el dueño y hallar exactamente lo que quiere.

Después de determinar el trabajo requerido, la información debe escribirse en la orden de repara-

ERENCHUN

TALLERES DE PINTURA

PARA AUTOMOVILES

D U C O

PIROXILINA

VITORIA:

BILBAO:

Francia, número 27 Marqués de Urquijo, B

PEDRO MORON

TALLER DE CARROGERIA EN SERIE

Especialidad en Omnibus y Camiones

Palos de Moguer, número 29

Teléfono 70029

MADRID

ción, detallando cada operación, su coste, y dando al propietario el coste total de la reparación.

Calcule siempre un tiempo suficiente para el trabajo a hacer, a fin de que el coche esté dispuesto en la fecha en que se haya prometido.

Al terminar el trabajo el coche se debe comprobar cuidadosamente, para ver si el trabajo indicado en la orden de reparación se ha ejecutado bien.

Una buena regla a seguir es guiar el coche antes y después de efectuada la reparación.

Nada es más molesto para un propietario que tener que llevar su coche al taller tres o cuatro veces porque el trabajo no haya sido bien hecho, o porque las causas de la queja no hayan sido definitivamente corregidas.

Siempre que el mecánico no se toma suficiente tiempo para averiguar exactamente lo que le pasa al coche se ocasiona trabajo innecesario.

Es muchísimo mejor gastar todo el tiempo que sea necesario en hallar la causa de la queja que emitir un juicio a la ligera y luego, quizás, no subsanar la verdadera deficiencia.

Examine sus órdenes de reparación ahora. Investigue todos los casos en que los dueños de coches han estado en el taller varias veces en poco tiempo, casi siempre por el mismo trabajo.

¿Quién conducirá su nuevo coche?

Visitando en una ocasión un taller Ford observamos un hecho que llamó poderosamente nuestra atención. Había tres camiones distintos, todos ellos pertenecientes a comerciantes. Uno de ellos era un modelo T, de unos tres años de uso, bien cuidado y completo, es decir, con todos los faros intactos, aletas y estribos en buenas condiciones, y con su pintura brillante, tenía todavía excelente aspecto y mostraba señales de una limpieza constante.

El segundo camión llevaba aproximadamente el mismo tiempo de uso, pero ¡qué diferencia! Casi todos los faros estaban abollados, así como las aletas (una de ellas estaba sujeta con un cordel, y aun éste tenía dos nudos), el parabrisas estaba rajado y pegado con un papel y la carrocería parecía sostenerse de milagro. El primer camión arrancó con facilidad y suavemente; el segundo respondió con gran esfuerzo y con un ruido ensordecedor.

Ambos camiones habían costado lo mismo hace tres años; uno constituía motivo de orgullo para su dueño, y aun tenía un valor de 50 ó 60 £, mientras que el otro no valdría más de unas siete. La razón de esta diferencia en las condiciones y valor de los dos coches era debida a dos causas: conducción y conservación.

Todos los coches y camiones Ford son idénticos al salir del taller, y el servicio que prestan después depende completamente de la forma de utilizarlos y de su propietario. Si éste abusa del mismo o consiente que abusen, para él serán los perjuicios, pues el coste de sostenimiento y reparaciones será mayor y pasados unos años el coche estará destrozado. Ningún coche está en malas condiciones sólo porque sea viejo; un trabajo constante lo desgastará, pero el desgaste es muy diferente al completo descuido observado en el segundo coche de que hemos hecho mención.

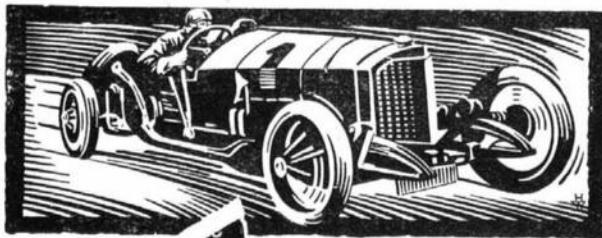
El tercer coche de los indicados—un nuevo modelo de 30 qq.—era entregado en aquel momento al incompetente que había reducido el modelo T a un estado tan desastroso. Nos indignamos interiormente, pues el nuevo 30 qq. es una obra maestra de ingeniería, y aun siendo excelente el modelo T, aquél es mucho mejor; ahora que ningún ingeniero podrá inventar ni construir nunca un vehículo que ruede con escasa cantidad de agua o aceite, falto de engrase, con la correa del ventilador suelta o rota, sin terminales de clavijas y con las guarniciones de freno estropeadas. Este era, aproximadamente, el trato que iba a dar a este coche su futuro dueño, a juzgar por lo que había hecho con su coche anterior.

¿No harán nada los propietarios para evitar esto? ¿Comprarán estos coches para dejarlos en manos de personas que con una sola lección, tomada tal vez de otro incompetente, se llaman conductores? Esto constituiría casi un robo al buen nombre del Ford y a sí mismos, pues se privan del excelente y económico servicio que podría prestarles el nuevo coche.

La conducción es un punto sumamente interesante. Naturalmente que un coche bueno dará mejor resultado que otro regular, aunque sea mal conducido y mal conservado; pero para sacarle todo su rendimiento es preciso que lo maneje un buen conductor. Esto puede conseguirse de dos maneras: recibiendo el presunto conductor instrucciones del Agente oficial Ford o encargando a éste busque un buen mecánico. Ambas soluciones son seguras.

A los propietarios que conduzcan por sí mismos les aconsejamos ensayen su nuevo coche durante un mes aproximadamente, sometiéndose al cabo de este tiempo a una prueba o examen del Agente oficial. De ningún modo es verdad la idea de que un Ford puede ser conducido de cualquier manera; si esto era inexacto con el modelo T aun lo es más con el modelo "AF" y "AA". A veces desearíamos que los Agentes Ford pudieran negar la venta de un coche cuando supieran o creyeran que éste no iba a ser bien tratado.

Un Ford de modelo nuevo, con un buen conductor y debidamente conservado, da el mejor resultado que pueda desearse.



**Mayor rendimiento,
arranque instan-
táneo y gran dura-
ción sólo lo consigue
con las
BUJIAS DESMONTABLES**



Bosch

EQUIPO BOSCH, S. A.

BARCELONA
Mallorca, 281
Teléfono 71538

MADRID
Viriato, 18
Teléfono 32467

SEVILLA
P.º Colón, 4, dup.
Teléfono 26200

Los coches Ford en la carrera de L'Ulster Tourist Trophy

Coches standard de serie contra coches de carrera

Los Ford, modelo A, que han tomado parte en la célebre carrera de L'Ulster Tourist Trophy, en Irlanda, eran los únicos coches standard, tipo turismo, contratados para competir contra los coches de carrera de marcas renombradas, habiendo despertado su concurso inmenso interés.

De algunos meses a esta parte, los éxitos del nuevo Ford son innumerables; pero sobre todo la competencia demostrada por dos modelos A en la clásica carrera L'Ulster Tourist Trophy, en Irlanda, es enteramente sensacional.

Esta carrera ha puesto de relieve una vez más la calidad del Ford, la velocidad que alcanza, su estabilidad, su buen funcionamiento y su lucimiento en carretera.

Las condiciones en que se ha desarrollado la carrera han sido tan rudas y difíciles, que todos los coches de esta categoría, muchos de los cuales eran de marcas reputadas, se retiraron antes de termi-

nada. Sólo los dos Ford han llegado hasta el fin, y no solamente se han sostenido, sino que estos coches, standard bajo todos puntos de vista, completamente equipados, hasta de parachoques, han alcanzado velocidades medias de 84 y 88 Km. por hora, en un camino lleno de peligros y cuestas en abundancia.

Constituye esto una demostración única de lo que todos los Ford pueden realizar desde que son vendidos, razón por la cual ha sido objeto de tanto interés.

Las carreras de automóviles serán siempre de interés pasional para los deportistas; pero a los automovilistas particulares ofrecen poco interés práctico, pues les supondría tener que adaptar convenientemente sus coches para alcanzar la velocidad a que pueden llegar los especiales standard.

Por esta razón, los Ford contratados en la carrera se han mantenido standard, sin que hubiera en ellos diferencia alguna con los coches vendidos al público por las Agencias. Han competido con coches contruidos y adaptados especialmente para carreras de velocidad, y los resultados obtenidos han sido, por lo mismo, más interesantes para todos los entusiastas del Ford.

Los equipos Ford los formaban A. S. Wright, con su mecánico W. Waugh, y F. Mc. Dowell, con J. R. Cuthbertson como mecánico.

Los modelos A contratados pertenecían a la categoría D, de dos a tres litros; había, asimismo, seis Bugatti y una Austro-Daimler.

A la señal de partida, los pilotos y mecánicos, formados en línea a un lado de la carretera, debían precipitarse a sus coches, doblar el *capot* y ponerse en marcha. Uno de los Ford hizo toda esta maniobra en el espacio de veinte segundos.

La carrera, desde su principio, fué llevada a una velocidad infernal, y pronto empezaron a dejarse sentir las primeras decepciones.

La muchedumbre no escatimó aplausos a los Ford, que no solamente se mantenían al nivel de los demás en todo momento, sino que conseguían adelantarles, quedando maravillados los espectadores de la facilidad con que los Ford salvaban los lugares más difíciles, que constituían motivo de fracaso para los demás.

La inevitable lluvia irlandesa se presentó bien pronto, aumentándose aún más el interés de la carrera. Todos los pilotos, sin excepción, ponían la velocidad máxima. Algunos patinaron, y hubo muchos accidentes y numerosas catástrofes.

Es indudable que los Ford llegarían también a patinar; pero, gracias a su maravillosa seguridad y a la destreza de sus pilotos, volvieron a su normalidad, sabiendo evitar el fin desastroso de algunos de sus competidores.

Garage JIMENEZ Y SANCHO, S. A.

AGENCIA



OFICIAL

OFICINAS Y EXPOSICION

Coso, 102 -:- -:- Teléfono 2933

III

GARAGE Y TALLER

Paseo de la Mina (Frente Costa)

Teléfono 2417

* * ZARAGOZA * *

Neumáticos

Lubrificantes

Accesorios

Agencia Oficial FORD

Manuel Garrido Márquez

Gran Vía, 26 GRANADA

Centenares de espectadores demostraron su admiración durante la carrera y terminada ésta, al ver a los Ford alcanzar un grado de velocidad de 125 kilómetros por hora y lograr adelantar a todos los coches concurrentes, con la sola excepción del gran Mercedes.

Ninguna "panne" en todo el trayecto. De vez en cuando se anunciaba que tal o cual coche abandonaba la carrera; pero el Ford continuaba siempre sin tropiezo. Fuera de las paradas forzosas para la toma de esencia y aceite, ni uno ni otro coche sufrieron la menor interrupción. Más aun, a pesar de las grandes velocidades alcanzadas, no tuvieron necesidad en todo el tiempo de añadir agua a los radiadores.

Los aplausos redoblaban a cada vuelta, y al final de la carrera no quedaban de la categoría D más que los coches 58 y 59, los dos Ford. Entre los que se retiraron figuraban algunos de ocho cilindros de gran precio.

Estos dos Ford llevaron tan buena marcha du-

rante la carrera, que no se sospechó ni un momento que pudieran abandonarla. Una última y delirante ovación les acogió al final de la misma. Se había alcanzado el fin perseguido de demostrar que el Ford puede sin ninguna modificación tomar parte en todas las pruebas y triunfar de coches de carreras de reputación mundial.

Añadiremos que el coche 59 volvió a Belfast después de la carrera, cargado con siete pasajeros y 140 kilos de equipaje.

No cabe duda que el éxito del Ford en la carrera irlandesa de este año hizo gran impresión en cuantos la presenciaron, y hay que reconocer que este triunfo, de haberlo obtenido un coche de categoría y precio más elevado, hubiera sido ya excepcional y notable; pero el hecho de que haya sido realizado por esta marca nos demuestra que la calidad de la misma no está en relación con lo reducido de su coste.

CAMBIE por



**las bujías
que
lleva su
coche.**

**Le sorprenderá el
mejoramiento
logrado.**

Solvente detalles del filtro de aceite AC para coches Ford

REPRESENTANTES EXCLUSIVOS

BARCELONA **HARRY WALKER** MADRID
AUTOCESORIOS
SOCIEDAD ANONIMA

DIANA, Artes Gráficas.—Larra, 6. Madrid.