

AÑO II

San Sebastián, 30 Noviembre 1926

NÚM. XXV

Ante el próximo veraneo

Este año habrá circuito.- Así nos lo dice un prestigioso miembro del Real Automóvil Club de Guipúzcoa.- El circuito revestirá tanta o mayor importancia que los de años pasados.- Mañana se aprobarán los reglamentos.

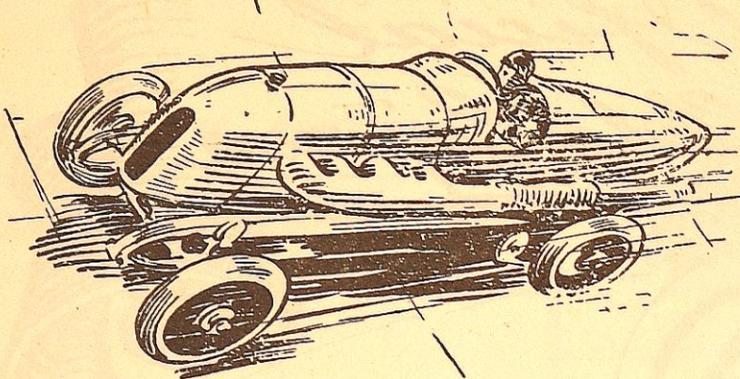
Sabíamos que era cosa acordada la celebración del acostumbrado Circuito Automovilista el próximo año de 1927. No concebíamos, por otra parte, cómo era posible que se privara a San Sebastián de este atractivo, seguramente, el más importante de su programa veraniego. Pero quienes parecen desconocer cuáles son las necesidades de la Ciudad, hasta qué punto es ya consubstancial con su vida veraniega, la celebración del Circuito, se habían dedicado a propalar noticias y comentarios desfavorables a esta magna manifestación deportiva, que, aparte de los incalculables beneficios de todo orden que ha de reportar a San Sebastián, tendrá la virtud de adelantar el veraneo, dada la fecha que se ha elegido para su verificación.

El Real Automóvil Club de Guipúzcoa y los prestigiosos miembros que componen su Directiva, percatándose de la enorme importancia que, para la vida de San Sebastián, y teniendo en cuenta las características peculiares del desenvolvimiento de su veraneo, tiene el Circuito automovilista anual, no tuvo, apenas terminado el del pasado año, otra preocupación que la de proceder a los trabajos preliminares de organización del que ha de tener lugar el año 1927. Hubo que luchar con algunas dificultades y con ciertas resistencias, pero, afortunadamente, el buen sentido se ha impuesto, y quienes tienen plena conciencia de su responsabilidad y de cuál es su misión, no han vacilado en prestar al RACG su apoyo más decidido. Y es así como puede ya anunciarse firmemente a la Ciudad, la buena nueva de la celebración, durante el mes de julio de 1927, del acostumbrado Circuito Automovilista, que ha de reunir los mismos o mayores atractivos que los años pasados.

Deseosos de poder informar a nuestros lectores sobre los detalles de este acontecimiento automovilístico, hemos interrogado a un prestigioso miembro de la Directiva del Real Automóvil Club de Guipúzcoa, rogándole que nos anticipara noticias sobre el particular.

—Puede usted decir—nos ha contestado—que este año próximo habrá también Circuito, y que tendrá la misma, o tal vez mayor importancia, que los celebrados en los últimos años. El Real Automóvil Club de Guipúzcoa, percatado de la importancia que, para San Sebastián, tiene la celebración de las carreras automovilísticas, no ha vacilado en poner el mayor entusiasmo y toda su voluntad en la organización de las mismas, para evitar que se interrumpiera, aun cuando fuera por un solo año, la normal celebración de esta manifestación deportiva, que constituye, realmente, una verdadera necesidad.

—Se celebrarán las tres grandes pruebas acostumbradas. El día 25 de julio se correrá el Gran Premio de San Sebastián, premio de velocidad con cilindrada libre, con un recorrido de unos 600 kilómetros.



BUJIAS

K. L. G.

Representación exclusiva:

Olalbour S. A.

SAN SEBASTIÁN: Av. Libertad, 12

MADRID: Reina, 35 - 37

BILBAO: Gran Vía, 46

SANTANDER: Paseo Pereda, 28

POTENCIA, VELOCIDAD Y ECONOMIA

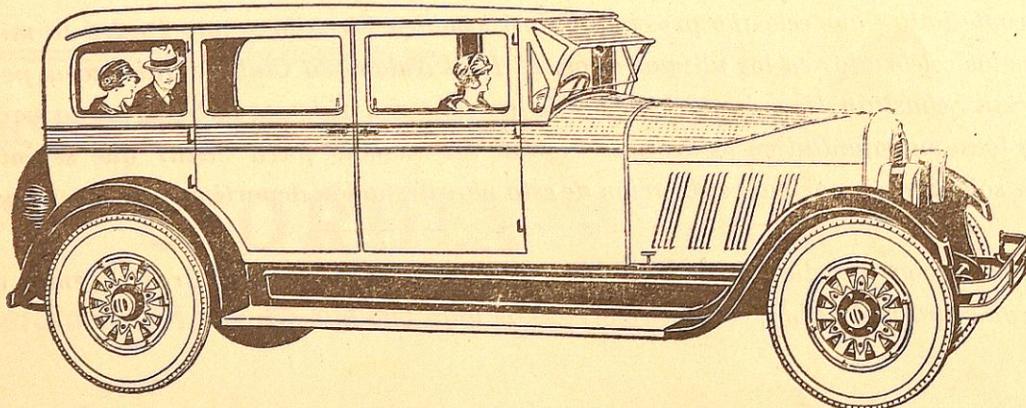
A grandes velocidades de un motor, el uso de bujías mal construídas, puede ocasionar un retroceso de la chispa o una pre-ignición; ambas circunstancias causan una inmediata reducción de la velocidad. Usando bujías **K. L. G.** no cabe retroceso de la chispa ni la pre-ignición, y por tanto, el motor rendirá su mayor velocidad. En coches de **SPORT**, turismo o comercial, la velocidad se traduce en máximo rendimiento

Lo que el inteligente debe exigir al adquirir un coche

- I. Que el motor tenga la suficiente suavidad o *souplesse* para conseguir un *ralenti* perfecto en directa de 3 Km. hora, lo mismo en llano que en cuesta, y que sin abandonar el cambio directo se lance a más de 100 Km. a la hora en pocos segundos.
- II. Que disponga de frenos mecánicos a las cuatro ruedas muy potentes por simple presión de pedal y que éstos lleven zapatas interiores y herméticamente resguardadas contra la lluvia y el polvo.
- III. Que la dirección no sea penosa, sino que sea suavísima y reversible en los virajes.
- IV. Que el cambio de velocidades se efectúe sin ningún esfuerzo ni ruido, esté muy al alcance de la mano y sea ligerísimo.
- V. Que el chasis tenga una construcción sólida con buenos engrasadores en todos sus juegos.
- VI. Que el ballestaje sea de muelles largos y suaves.
- VII. Que los asientos sean confortables en su grado y que la carrocería sea sólida, completa y lujosa, en sus más pequeños detalles.
- VIII. Que *agarre* bien la carretera en los virajes y que los neumáticos sean de los llamados *balloon*.
- IX. Que el precio esté en relación con lo que se le ofrece.
- X. Que su consumo total sea inferior a pesetas 0,22 Km.

Si no le es fácil hallar tantas buenas cosas reunidas en un coche, las encontrará en el

“AUBURN”



Automóviles **AUBURN**

Exposición y venta:

HERNANI, 9

SAN SEBASTIÁN

El 28 de julio se celebrará el Gran Criterium Internacional de las doce horas, disputándose la Copa de la Excelentísima Diputación de Guipúzcoa. Esta prueba sustituirá a la que, normalmente, se denominaba Prueba de Turismo. Tendrá una nueva reglamentación, y participarán en ella los coches ahora llamados de sport.

Finalmente, el 31 de julio se correrá el Gran Premio de España, prueba de velocidad para coches de una cilindrada de 1.500. El recorrido será de unos 800 kilómetros.

El mismo día, y al mismo tiempo que el Gran Premio de España, se correrá otra importante e interesante prueba de autociclos de 1.100 cc. El recorrido será de 450 kilómetros.

La celebración de esta prueba de autociclos, simultaneándola con la del Gran Premio de España, dará a ambas una gran emoción y un extraordinario interés, y no permitirá que languidezca la carrera ni un solo momento.

—En cuanto a los premios, pueden asegurar igualmente, que tendrán la importancia de siempre, pues seguramente alcanzarán, y es posible que rebasen la cifra de 125.000 pesetas.

—¿Cuentan ustedes con recursos suficientes para la organización del Circuito?

—El Ayuntamiento, siempre dispuesto a prestar su incondicional ayuda a estos atractivos, que tanto benefician a San Sebastián, nos subvenciona con 100.000 pesetas. Esperamos la ayuda, ya prometida, del Estado, Automóvil Club de España y la de algunos elementos locales, interesados en la celebración del Circuito, y que son los que resultan más directamente beneficiados con el mismo. Con esas aportaciones y la subvención municipal, se llegará, seguramente, a la cifra deseada.

—¿Es cierta la organización de una o varias importantes pruebas de motocicletas; coincidiendo con la Semana Automovilista?

—Es muy probable, casi segura su celebración. Ello responde a una iniciativa de don Fernando Salvadores, director y propietario de la revista España Sportiva, en la que propuso la celebración de una prueba de motocicletas en el Circuito de San Sebastián. El Moto Club de España y el Moto Club de Barcelona han recogido la iniciativa, y en los días que quedan libres dentro de la Semana Automovilista, se celebrarán, casi seguramente, una o dos pruebas de gran importancia. El Real Automóvil Club de Guipúzcoa ha ofrecido a los organizadores, muy gustoso, todos los servicios de orden, pistas, tribunas, etc., para que la celebración de esas pruebas sea una realidad.

—¿Va muy adelantada la organización del Circuito?

—Sí. Ya están redactados los Reglamentos, y es muy probable que en la reunión que ha de celebrar mañana el RACG, se proceda a su aprobación en principio.

La producción automovilística mundial

Los seis principales países productores de automóviles han fabricado en 1925, un total de 4.763.428 vehículos comprendiendo camiones y ómnibus.

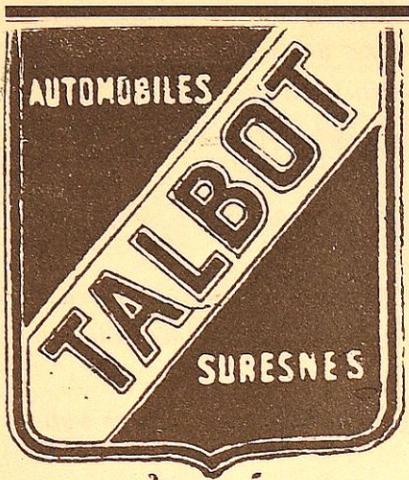
De este total corresponden a los Estados Unidos 4.154.269 unidades, o sea el 87 %.

El número de autos exportados por los mismos países ha sido en 1925 de 498.427, de los cuales el 61 % corresponden a los Estados Unidos.

Detalle de las exportaciones (con exclusión de camiones y ómnibus):

	1924		1925	
	Vehículos	Valor en dollars	Vehículos	Valor en dollars
Estados Unidos ..	151.380	112.534.729	244.300	184.895.330
Canadá.....	43.883	22.080.232	58.005	27.794.884
Francia	43.934	71.651.168	56.689	91.956.824
Italia.....	18.933	17.331.333	29.041	26.638.612
Inglaterra	13.912	18.019.783	24.889	25.238.503
Alemania.....	1.516	2.547.787	1.491	3.159.212

Entre los principales mercados figura Australia, que compra, principalmente, a los Estados Unidos, Canadá e Inglaterra. La exportación inglesa ha aumentado considerablemente en 1925, en relación con 1924 representa un 139 %.



TALBOT

Invencible en las carreras

~ 10 HP. ~ : ~ 12 HP. ~

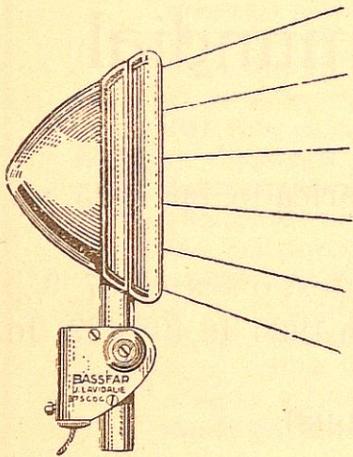
6 cilindros 15-18 HP., 16-20 HP. y 18-22 HP.

PRECIOS ECONOMICOS

Pidan detalles a los

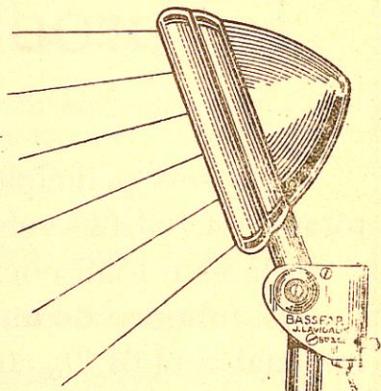
AGENTES: GARNIER AUTOMOVIL, S. L.

Calle Iparraguirre * SAN SEBASTIÁN * Teléfono 10.398



BASSFAR

~ BAJA FAROS ~



MARAVILLOSO
aparato basculante aplicado a los
faros de los automóviles que evi-
ta el deslumbramiento del conduc-
tor al cruzarse en la carretera

REPRESENTACION



GENERAL:

MADRID: San Mateo, 26 - Teléfono 13-31 M. :: SAN SEBASTIAN: Prim, 32 - Teléfono 12.539

La conservación mecánica del automóvil

Por HENRY T. JENNINGS

Muchos comerciantes han establecido un departamento de servicio mecánico porque comprenden muy bien que por medio de él quedan habilitados para retener la confianza de sus clientes y atraer nueva clientela. No debemos, sin embargo, considerar el departamento de servicio mecánico desde este punto solamente, pues bien organizado y atendido, representa una gran fuente de ganancias para el comerciante.

Cuando una persona en los Estados Unidos, compra un automóvil nuevo por 2.000 dólares, lo que ha hecho, en resumidas cuentas, es comprar al rededor de 75.000 millas de transporte. Cada milla de transporte le cuesta un poco más de tres centavos, en relación con el precio pagado por el automóvil, a este costo deben agregarse también los gastos de combustible, lubricante, repuestos y conservación mecánica en general. Es decir, el coste por milla de transporte no le costará tres centavos sino dos o tres veces más esta cantidad.

Cuando el comerciante vende un automóvil y el comprador deja de traer el vehículo a su establecimiento para su reparación y abastecimiento de accesorios y repuestos, el primero está perdiendo una serie de negocios lucrativos que debidamente le corresponden. ¿Por qué no retener la confianza del comprador durante todo el tiempo que se sirva del automóvil? La venta de un automóvil no debe terminar con el recibo de su precio, sino con el último día de trabajo que el vehículo presta a su dueño.

El servicio mecánico bien organizado es siempre un negocio muy lucrativo. Esto está confirmado por el gran número de establecimientos que se dedican con especialidad al servicio de conservación mecánica de automóviles. Ya se trate de un taller independiente o ya de otro dependiente de la venta de automóviles, en todo caso debe organizarse con la idea fundamental de hacerlo productivo de buenas ganancias. De no fundarse sobre esta idea, el trabajo resultará ineficaz y finalmente en una pérdida total y desprestigio para el dueño.

Los dueños de automóviles están siempre dispuestos a pagar un precio equitativo por un buen servicio mecánico. El hecho de que existan numerosos talleres especialistas y completamente independientes de organizaciones vendedoras de automóviles, es prueba elocuente de lo dicho. El comerciante de automóviles ansioso de surgir debe afanarse por tener un departamento de servicio mecánico por lo menos tan efectivo como estos talleres independientes. De no preocuparse afanosamente por esta importante faz de su negocio, el competidor mejor preparado para servir, atraerá inevitablemente la clientela ávida de recibir un servicio rápido satisfactorio y económico.

Comparemos los métodos de operación del departamento de ventas con los del departamento de servicio mecánico. Cuando el interesado en comprar un automóvil nuevo presenta al comerciante, el vehículo usado que él deseó dar en pago a cuenta del primero, el comerciante está listo para darle una evaluación y hacerle una oferta, pues ya sabe la comisión que tiene que pagarle a su vendedor, los gastos que tienen que efectuar para reparar el coche y el precio de reventa mínimo que puede obtener al ofrecerlo al público. Con toda esta información conocida de antemano, está, pues, preparado para determinar de manera muy aproximada las ganancias que obtendrá de esta transacción.

Supongamos que el interesado quede confor-

me con la oferta del comerciante y decida comprar el automóvil nuevo. A los pocos meses de usarlo, regresa al establecimiento del comerciante para que le esmerilen las válvulas de su automóvil.

Pregunta, naturalmente, cuánto le cobrarán por el trabajo. Y la respuesta del comerciante es que no puede decirle en seguida a cuánto subirá el gasto, que lo único que puede asegurarle es que le cobrará un precio equitativo.

Este método no es del agrado del interesado. Lejos de infundirle confianza, le inspira un recelo que se acentúa más aún cuando recuerda que el comerciante no tuvo la menor dificultad en evaluarle en el acto su automóvil usado que él le dió en pago a cuenta del nuevo.

El comerciante sabe muy bien por qué no puede decirle de antemano lo que le costará el esmerilado de las válvulas. Sabe muy bien que a sus mecánicos les paga a razón de un tanto por hora de trabajo, o bien un cierto sueldo fijo a la semana. Sabe que los mecánicos pueden hacer el trabajo, pero no tiene la menor idea de si podrán hacerlo en cinco horas o en diez. Por estas razones, el comerciante no puede decir de antemano lo que costará hacer el trabajo, sino hasta después de tenerlo terminado.

¿Y de qué manera se determina el precio del trabajo después que está terminado? Para cubrir los gastos de la operación, el comerciante sabe que por cada peso que paga a sus empleados del taller, debe reservarse un porcentaje para cubrir los gastos generales y su propina ganancia. Como los gastos generales cambian con la variación de los sueldos a los empleados, los precios de ventas al cliente resultan inevitablemente variables. El comerciante no puede saber de antemano lo que le costará un trabajo. Tiene que esperar hasta que esté terminado para calcular los gastos en materiales, mano de obra, etc., y es sólo entonces cuando puede fijar el precio para el cliente. El método presente ofrece desventajas que son evidentes a la simple vista.

Cuánto más satisfactorio sería indicar de antemano al cliente lo que le costará la reparación de su automóvil! ¿Acaso no quedaría el cliente muchísimo más satisfecho y sentiría más confianza en el establecimiento, si el comerciante pudiera decirle de antemano el precio del trabajo, en vez de indicárselo después de que éste esté terminado? En otros términos, esto quiere decir que el método de darle al cliente un precio determinado de antemano por el trabajo es el más racional, el más agradable para la clientela, el más efectivo para acentuar el prestigio y multiplicar los negocios del comerciante.

La fábrica de la cual el comerciante compra automóviles, ha hecho un estudio determinado del tiempo que consume en construir cada uno de sus productos. Sabe perfectamente el costo de cada parte o pieza constituyente del vehículo. Estas cifras, agregadas al costo de operación y una ganancia equitativa, representan el precio de venta del automóvil. El fabricante sabe de antemano el precio que ha de cobrar por el automóvil terminado.

¿Por qué los comerciantes de automóviles no siguen un método idéntico al de los fabricantes, en relación con la reparación, o por mejor decir, reconstrucción del automóvil? Lo que sucede actualmente, en la mayor parte de los negocios, es que el comerciante del ramo está comprando los trabajos de reparación de los mecánicos a un pre-

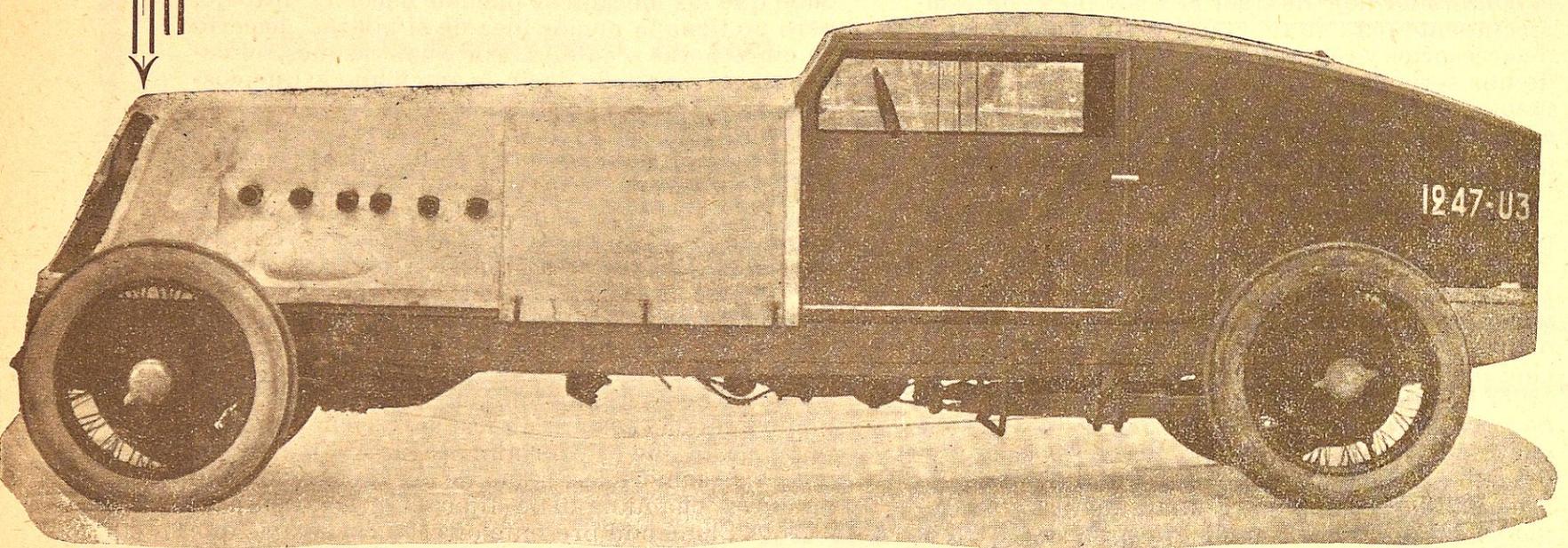
EL RECORD DEL MUNDO

de las 24 horas

a una velocidad media de 176,649 kms.

por hora sigue perteneciendo al

40 CV. RENAULT



S. A. Española de Automóviles

“RENAULT”

Sucursal de San Sebastián

Av. de Alfonso XIII, 2 ☎ Teléfono 13.810

cio que no puede determinarse sino hasta después de terminado el trabajo. Y por su parte, la clientela se ve obligada a aceptar este método tan desagradable.

¿Cuánto cuesta a la fábrica efectuar una operación determinada de construcción? ¿Porque no podría el comerciante guiarse por el costo de la fábrica para calcular el precio de venta de sus propios trabajos de reparación?

La introducción del sistema de precios fijos no ofrece grandes obstáculos que el comerciante no pueda salvar estudiando los detalles de sus trabajos de reparación. Para empezar, ya tiene a su favor un conocimiento exacto de lo que le cuestan los repuestos y materiales que se usan en los trabajos. Lo que tiene que aprender es qué repuestos y materiales se consumen en trabajos determinados y el tiempo que se requiere para ejecutarlos. Con toda esta información, queda preparado para indicar de antemano lo que ha de cobrar a su clientela por cada operación. Para determinar el tiempo que se necesita para hacer los trabajos, y por consiguiente, lo que le cuesta la mano de obra, tiene a su alcance inmediato su archivo de facturas y otros antecedentes que le darán una idea aproximada del costo; luego tiene también la cooperación de sus mecánicos, que en vista de su propia experiencia, pueden indicarle el tiempo, y finalmente tiene el ejemplo de otros establecimientos similares, que tienen ya establecido el nuevo régimen. Los mismos fabricantes de automóviles están generalmente dispuestos a prestar su cooperación, con el objeto de habilitar a sus representantes, para organizar el nuevo método sobre una base efectiva y segura.

Después de iniciado el sistema, el comerciante tendrá amplia oportunidad para perfeccionarlo y no tardará mucho en llegar a un punto en que sabrá exactamente lo que le cuesta y lo que debe cobrar por cada trabajo de taller.

Muchos comerciantes creen que pagando a sus mecánicos a razón de un tanto por hora de trabajo, o un tanto a la semana, les resulta más lucrativo el negocio. En la práctica, como lo han demostrado estudios especiales, no resulta así. El mecánico que recibe un sueldo semanal, sin consideración del mayor o menor trabajo que haga durante ese tiempo no se afana por ganar tiempo ni por perfeccionar su propia labor. El nuevo método de precios fijos a la clientela, introduce una nueva concepción del negocio en la mente de los mismos mecánicos. Como por este método el mecánico recibe una remuneración de acuerdo con lo que él produce, es decir, basada sobre el trabajo que hace, se excluye del negocio la incierta práctica de basarse sobre el tiempo. El mecánico se afana por terminar pronto su trabajo. Sabe que en la rapidez de su labor esta su propia ganancia. El nuevo método lo obliga a ser un mecánico más competente. Mientras más tiempo ahorra, más dinero gana.

El comerciante debe, por supuesto, explicar las ventajas del nuevo plan a su personal de mecánicos. Debe señalarles con claridad las ventajas y beneficios que les aportará. En más de una ocasión los mecánicos han visto en el nuevo método

una amenaza a sus propios intereses, a causa de que el comerciante o dueño de taller, ha tratado de introducirlo de la noche a la mañana sin dar a su personal ninguna explicación de las ventajas del nuevo sistema. A primera vista, el nuevo método produce en los mecánicos la impresión de que les será desventajoso, de que no les permitirá ganar tanto como antes. Lo que verdaderamente sucede es lo siguiente, el nuevo método da a los mecánicos competentes y activos, una oportunidad extraordinaria para aumentar sus entradas, más a los empleados incompetentes y perezosos no les da otra oportunidad, que la de demostrar su incompetencia y lentitud.

El hecho de que los establecimientos que han adoptado el nuevo sistema de precio fijo, jamás vuelven a seguir el método de cobrar sobre la base de tiempo y materiales, después de terminado cada trabajo, es una prueba elocuente de las ventajas del nuevo sistema. El autor conoce un taller que después de implantar el nuevo método, redujo su personal de 27 empleados a un total de 16, y con este reducido grupo hace hoy día un negocio que es 40 0/0 mayor que el que manejaba antes con sus 27 empleados, siguiendo el método antiguo. Sus presentes empleados ganan 250 0/0 más que antes, cuando trabajaban a razón de un tanto por hora. Las mismas ganancias netas del dueño del taller son ahora casi el doble que antes. Este taller sigue la buena práctica de avisar a sus clientes, por medio de una tarjeta postal, cuando los trabajos de sus automóviles están terminados. En la misma postal les ruega se sirvan indicar si el trabajo ha sido ejecutado a su entera satisfacción. Desde el día en que introdujo el método de precio fijo en cada trabajo de reparación, se ha visto que las reclamaciones y quejas han disminuído en un 60 por ciento.

El jefe de otro taller manifiesta que su establecimiento hace el doble del trabajo que tenía antes con dos terceras partes del personal que necesitaba según el procedimiento antiguo. Este jefe, antes de implantar el nuevo método, explicó a sus empleados las ventajas que este último les ofrecía. En el mismo taller colocó un gran anuncio para indicarles el precio que iban a recibir por cada trabajo mecánico. Los empleados vieron así evidentes las ventajas del nuevo plan y los trabajos que antes consumían dos horas empezaron a ejecutarse en la mitad del tiempo y con mayor precisión que antes. Ningún empleado de este taller está pensando ahora en irse a trabajar a otra parte. Todos se sienten satisfechos. Todos ganan tal vez el doble que antes.

Por supuesto, debemos tener presente que las tarifas están sujetas a variar de acuerdo con la ubicación de los talleres. También están sujetas a las mismas facilidades mecánicas del taller. Un establecimiento dotado de máquinas y herramienta de primer orden, cobrará precios fijos más bajos que otros cuyos elementos mecánicos no son tan completos como los del primero.

En resumidas cuentas, la reparación de automóviles, fundada sobre precios fijos y ayudadas por elementos modernos y personal competente es un negocio sumamente lucrativo.

EDITORIAL ARRIETA

LARRAMENDI, 19

TELÉFONO 11.900

REFINERIA DE PETROLEO

DE LOS SEÑORES

Viuda de Londáiz

Y

Sobrinos de L. Mercader

San Sebastián - Madrid - Pasajes

Petróleos refinados, corrientes y especiales

GASOLINAS: { **Marca "Autorina" para automóviles**
Marca "Aviorina" para aviones

Bencinas :- Eteres :- Petróleos "Dieselinos" para motores

Servicios a domicilio en envases de todas clases

Instalación de aparatos distribuidores de "Autorina"

Suministros al por mayor en vagones - cisternas

OFICINAS: Plaza de Lasala, 3-1.º :- SAN SEBASTIÁN

TELEFONO NUM. 10.007

FÁBRICA: Pasajes - Ancho - Molinao

TELEFONO NUM. 5.116

DEPOSITO EN MADRID: Meléndez Valdés, 34

TELEFONO NUM. 8-94 J.

TELEGRAMAS
ELEFONEMAS **Mercadáiz**

HAZAÑAS, PRUEBAS Y RECORDS



Parry Thomas

Parry Thomas, recordman de la hora.

Parry-Thomas, el célebre campeón inglés, ha batido en la pista de Brooklands, con un Leyland, el record mundial de la hora, cubriendo kilómetros 195,888, batiendo, por tanto, el establecido recientemente en Montlhéry por Ortmans, con 193,507 kilómetros.

Harry Hartz, gana el campeonato de los Estados Unidos

En el autódromo de Charlotte (Nueva Carolina) se ha disputado la última carrera automovilista contando para el campeonato automóvil de América.

La carrera se disputó sobre 50 millas (80 kms. 467), y fué ganada por Harry Hartz a un promedio de 209 kms. 200 por hora.

Harry Hartz que ha tenido una temporada magnífica y que figuraba entre los mejores clasificados en el campeonato, al ganar la última prueba de la Charlotte se ha colocado en primer puesto adjudicándose el título de campeón de América de 1926.

Harry Hartz es uno de los más jóvenes y audaces conductores americanos y uno de los que con más entusiasmo se ha dedicado a las carreras automovilistas. Hizo sus debuts a los 16 años en una prueba reservada a pequeños automóviles equipados con motor motocicleta, alcanzando una serie de triunfos con su «Indian Special» que era una elegante solución mecánica del pequeño coche para carreras.

Desde aquella fecha Harry Hartz ha seguido practicando el automovilismo deportivo siendo uno de los pilotos americanos que han realizado más brillante campaña.

Seagrave vence en las 200 millas de Brooklands.

En el autódromo de Brooklands se corrió la clásica prueba inglesa de las 200 millas, organizada por el Junior-Car-Club. Esta fué la prueba internacional más pródiga en incidentes y accidentes, como lo demuestra el hecho de haber terminado el recorrido solamente ocho participantes de los 37 que tomaron la salida.

Desde los comienzos de la prueba, Seagrave, sobre Talbot, ocupó el primer puesto, conservándole hasta el final, habiendo hecho las 200 millas a 121,601 kilómetros de media.

En la categoría 1.000 c. c. ganó Martín, sobre amílcar, a 107,101 kilómetros, y en la de 750 c. c. se clasificaron en primero, segundo y tercer lugar, tres Austin, habiendo hecho el vencedor 93.792 kilómetros de media.

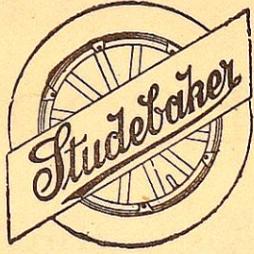


Eldridge

Eldridge bate el record de los 50 kilómetros.

En el autódromo de Montlhéry, el corredor Eldridge ha establecido un nuevo record para los 50 kilómetros cubriendo esa distancia en 14 m. 12 s. y 74-100, o sea con una velocidad horaria media de 214,84 kilómetros.

El anterior record lo detenía Bretón, con 14 m. 29 s. y 79-100.



Studebaker

1926

La casa **STUDEBAKER**, la más importante del mundo en construcción de coches de 6 cilindros (producción diaria, 800 coches), presenta sus dos tipos 1926

STANDARD-SIX

BIG-SIX

con frenos hidráulicos en las cuatro ruedas neumáticos Balloon, limpia parabrisas automático y otros muchos refinamientos

Agente para Guipúzcoa: **VICENTE AMEZTOY**

GARAGE CANTABRICO

Calle de San Francisco (Barrio de Gros) :: Teléfono 12.375

||| **SAN SEBASTIÁN** |||

EL SALON AUTOMOVIL DE BERLIN

Nuevas tendencias y precios.

El salón berlinés del Automóvil ha sido este año de una importancia excepcional. Se sabía que la industria automovilística alemana, salvadas definitivamente las influencias de la inflación y la desinflación, de tan graves consecuencias, había sido reorganizada con capital norteamericano y ofrecía un aspecto de completa eficiencia. Por ello el interés era vivísimo y el público que durante diez días ha invadido las galerías del Kaiserdamm ha sido un índice claro del grandísimo interés con que Alemania entera sigue la transformación de este importante ramo de la actividad industrial alemana. La exposición de 1925 había dejado muchas dudas; las grandes casas constructoras mostraban una gran incertidumbre sobre las orientaciones que debían seguir. El proceso de racionalización ha hecho en Alemania nuevos y sensibles progresos: los capitales y la colaboración técnica se han aliado (basta pensar en la fusión de las dos mayores casas alemanas) y los resultados de estos esfuerzos se han apreciado claramente en el Salón.

El triunfo de los seis cilindros.

No se han hecho innovaciones técnicas radicales y en este aspecto la nota más característica y definida que puede señalarse es la del paso resuelto hacia los seis cilindros. El tipo de los cuatro cilindros ha desaparecido casi enteramente y el Salón berlinés de 1926 podía llamarse con toda propiedad, el Salón de los seis cilindros. Las construcciones son cómodas, estéticamente elegantes, provistas de todos los perfeccionamientos técnicos y terminadas con toda minuciosidad y deta-

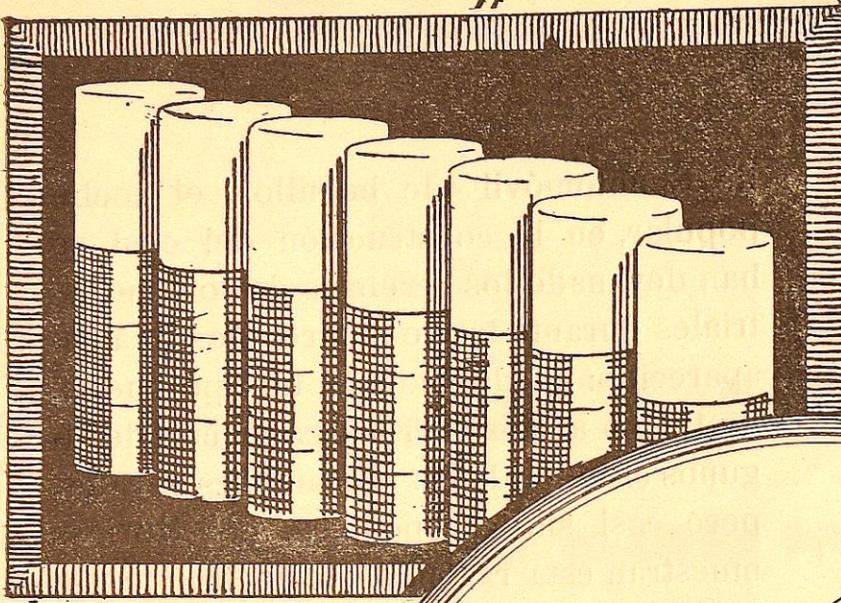
lle. El automóvil «de bolsillo», el coche popular, en la construcción del cual se han devanado los cerebros de los industriales durante tres o cuatro años ha desaparecido: queda todavía un tipo bueno, destinado a satisfacer las exigencias de algunos círculos de las poblaciones rurales, pero casi sin excepciones, las fábricas muestran esta razonable orientación: reducción de las grandes velocidades y aumento de la potencialidad de los motores con la velocidad reducida; máximo cuidado en las construcciones, comodidad a bordo de los coches y reducción de los precios. El modelo tipo 6/20, por ejemplo, de primera marca, que a fines de 1924 costaba 6.450 marcos y que todavía al principio de este año se vendía a 5.000 marcos, cuesta ahora 4.000. El tipo 6/25 de cuatro cilindros ha bajado en cerca de seis meses en mil marcos y cuesta ahora 3.800 marcos. El tipo 8/24/32, de 8.000 marcos ha bajado a 5.800.

Esta sensible reducción de precios, a pesar de los perfeccionamientos técnicos y las construcciones esmeradísimas, se encuentra en la producción de todas las casas. Tal vez haya que señalar una excepción en los coches de lujo que tienen que contar con la competencia americana. Un 70 HP. sin carrocería cuesta siempre 22.600 marcos; un 120 HP. cerca de 25.000 marcos. Estos son los tipos de mayor precio expuestos en el Salón. Los novísimos tipos medios 12/60 de ocho cilindros con carrocería de medio lujo cuestan cerca de 12.500 marcos, pero se ha puesto a la venta en 7.500 marcos un nuevo 10/45 y un 10/50 a 6.400. Los 8/38 creaciones de dos grandes y antiguas casas, cuestan 7.800 marcos. Para los coches más ligeros con buena carrocería, el precio medio es

LOS TIPOLESES

En apatencia...

TODOS
LOS JABONES
DE AFEITAR
SON IGUALES
PERO...



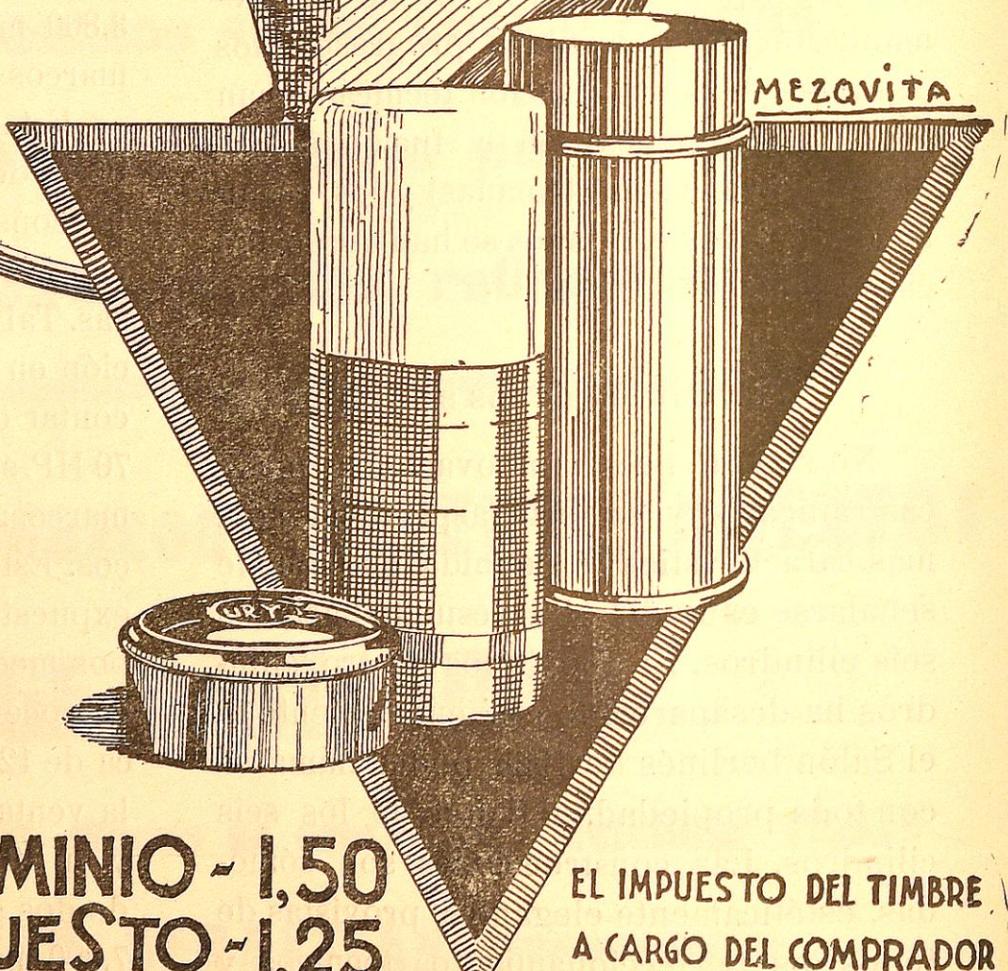
Al afeitarse



APRECIARÁ
QUE EL
JABÓN GURYS
ES
ÚNICO

PERFUMERIA
GURYS
SAN SEBASTIAN

EN ESTUCHE DE ALUMINIO - 1,50
ID DE REPUESTO - 1,25



EL IMPUESTO DEL TIMBRE
A CARGO DEL COMPRADOR

de 4.500 marcos, pero en algunos casos baja hasta 3.000 marcos. El tipo más económico cuesta 2.100 marcos.

De todo ello resulta que los precios de las construcciones alemanas han llegado a los límites existentes en el mercado mundial, con tendencia a ulteriores disminuciones, lo que tiene una gran importancia, porque la competencia extranjera en cuanto se refiere al precio, no será ya posible en Alemania.

Los modelos de autobuses.

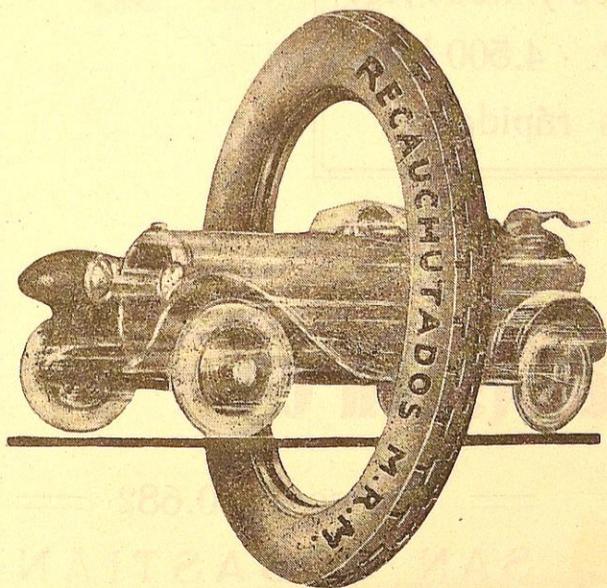
En la producción motociclística ha sorprendido el número excepcionalmente limitado de los tipos expuestos y se tiene la impresión de que como máquina deportiva, tiende a seguir en Alemania una línea descendente. A pesar de todo se convierte en un medio preciosísimo de comunicación para sectores amplios de las grandes poblaciones, pero como tal debe ser una máquina no pesada, de velocidad reducida, segurísima y de precio no elevado.

Es muy interesante y curiosa la galería destinada a la exposición de autocars y autobuses. No se ven en este aspecto de la producción automovilística repetidas las tentativas de los últimos años de poner en circulación construcciones grotescas. Algunos autobuses expuestos son de dimensiones gigantescas y por ello solo [adaptables para determinadas calles, pero exteriormente son elegantes y están

provistos interiormente de comodísimas butacas. Tienen seis ruedas con neumáticos monstruos. Como en los coches, el freno a las cuatro ruedas se ha introducido también en los autobuses y autocars y la ascensión por magnetos se ha sustituido por la de batería.

Las ventas a plazos.

En conjunto, el Salón berlinés de éste año ha dejado buena impresión. No se tienen todavía cifras precisas sobre la cuantía de los negocios ultimados, pero en general los industriales se muestran satisfechos. Se han hecho muchos pedidos del extranjero, especialmente por parte de holandeses y escandinavos. En cuanto a las ventas realizadas en Alemania, es curioso señalar como síntoma de las condiciones económicas generales del país, el hecho de que la mayor parte de ellas se han verificado a plazos mensuales, hasta la cifra de 18 meses. La experiencia hecha en 1925 ha animado a los industriales a seguir por este camino. De las estadísticas resulta que el riesgo en las ventas a plazos, es mínimo. Los adquirentes han hecho frente con regularidad a sus compromisos en la proporción de un 98 % y aún el 2 % restante, no puede considerarse más que en una pequeña parte como pérdida total, pues siempre han logrado que satisficieran la mayor parte de sus compromisos.



RECAUCHUTADOS



RENOVACION DE NEUMATICOS

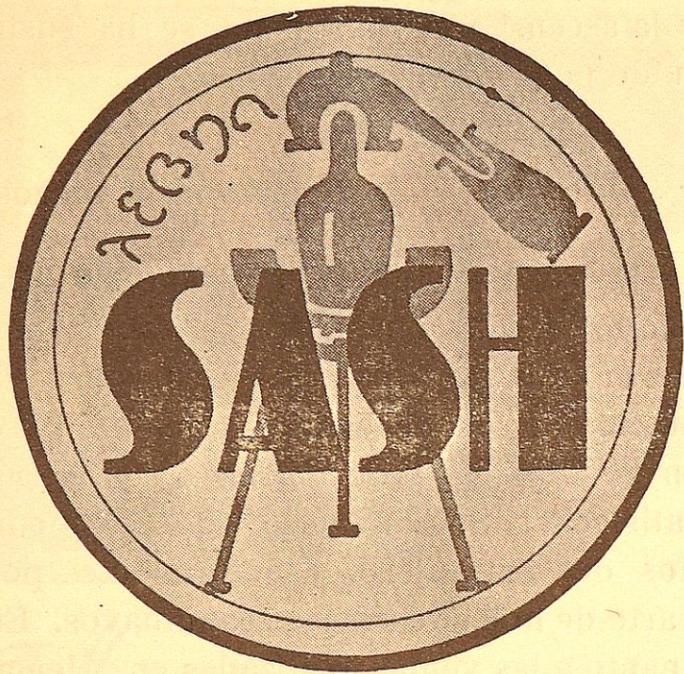
SAN SEBASTIAN: P.º Ramón M. de Lili, 2

MADRID: Francisco Rojas, 3

SEVILLA: Gravina núm. 21

S. A. Sabadell y Henry

Lubrificantes y demás productos del petróleo



DESTILACIONES EN ALTO VACIO

Unica Refinería en España

HOSPITALET DE LLOBREGAT

Casa central: BARCELONA

Paseo de Gracia, 32, entl.º

Ventas al detall: PASEO de GRACIA, 32 bajo

MADRID (Machineiza Sdad. concesionaria)

Puerta del Sol, 13

Aceites especiales para automóviles

Dirigirse: REAL AUTOMOVIL CLUB DE GUIPUZCOA

MACHINEIZA S. L.

Hernani, 7 -:- SAN SEBASTIAN -:- Teléfono 11.763

AUTOMOVILES.....

Panhard & S S Levassor

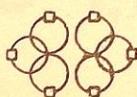
TURISMO 10 - 12 - 16 - 20 y 35 HP.
CAMIONES de 500, 1.500, 2.500 y 4.000 Kg.
CHASIS INDUSTRIAL 16 HP. - 4.500 Kgs.
Especial para transportes rápidos

Representante para Guipúzcoa:

Alberto Abrísqueña (S. en C.)

Garage, Talleres y Almacenes:

MIRACRUZ, 26

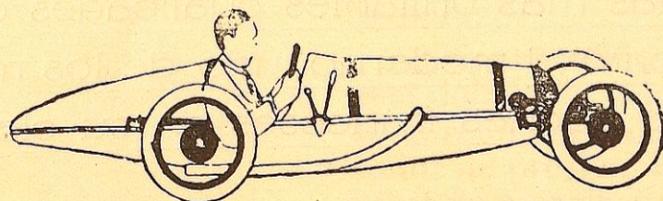


TELÉFONO 10.682

SAN SEBASTIAN

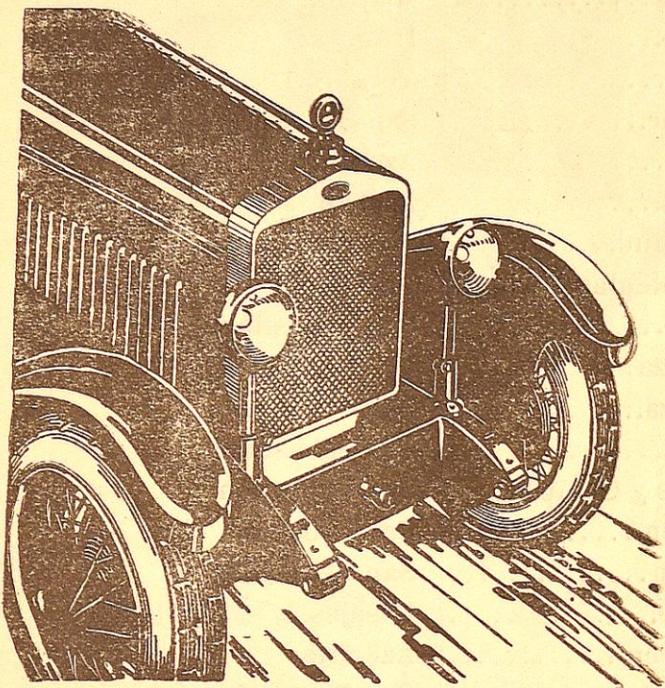
RELACION de los vehículos con motor mecánico inscriptos en esta provincia durante el mes de Noviembre último.

Número de orden	H. P.	MARCA	PROPIETARIO	DOMICILIO
4.843	8,73	Fiat.....	D. Luis Larrañaga.....	Irún.
4.844	18	Berlier.....	Sres. Tello Hnos. y Jiménez..	San Sebastián
4.845	29,77	Auburn.....	D. F. Javier del Valle.....	San Sebastián.
4.846	8,5	Renault.....	» Francisco Ibiricu.....	San Sebastián.
4.847	11	Fiat.....	» Luis Ayestarán.....	San Sebastián.
4.848	12,5	Morris.....	Sres. Inurrieta Ordinas y Comp. ^a ...	San Sebastián.
4.849	8,5	Renault.....	D. José Luis Viguera.....	Madrid.
4.850	8,5	Renault.....	» Santiago Herrero... ..	Irún.
4.851	16,3	Chevrolet.....	» Ignacio Goenaga.....	Vergara.
4.852	18,23	Auburn.	» Julián Bergareche.....	San Sebastián.
4.853	8,5	Renault.....	6 José Laseurain.....	Azcoitia.
4.854	8,5	Renault.....	» Juan F. Zapatería.....	Madrid
4.855	17,5	Renault.....	Superior Casa Salud.....	Santa Agueda.
4.856	13,3	Ballot	Fábr. ^a de herramientas Turingia	Pasajes.
4.857	14,44	Fiat.....	D. Ignacio Oliden.....	San Sebastián.
4.858	9,54	Harley-Davidson..	» Francisco Ostolaza.....	Pasajes.
4.859	2,2	B. S. A.....	» Juan José Zabalza.....	San Sebastián.
4.860	25	Buick.....	» Lorenzo Loyarte.....	San Sebastián
4.861	28,21	U. S. A. Willéme..	Sres. Oyarbide Sagües y Comp. ^a	San Sebastián
4.862	6	Alcyon	D. Marino Bidaguren.....	San Sebastián
4.863	6	Alcyon	» Marino Bidaguren.....	San Sebastián.
4.864	11	Citroen.....	« Francisco Echave.....	Pasajes.
4.865	19,88	Chrysler.....	» Felipe M. de Moreuti.....	Azcoitia.
4.866	7,9	Citroen.....	Sres. Jiménez y Comp. ^a	San Sebastián.
4.867	11,38	Citroen... ..	D. Abdon Bergol.....	Tolosa.
4.868	12,20	Ford	» M. Odriozola e hijos.....	San Sebastián
4.869	12,20	Ford	» M. Odriozola e hijos.....	San Sebastián.
4.870	9,17	Amilcar	» F. González Marco.....	San Sebastián.
4.871	11	Fiat.....	» Ignacio Olazábal.....	San Sebastián.
4.872	8,5	Renault.....	» Nicolás del Río.....	San Sebastián.
4.873	7,9	Citroen.....	» Santos Nerecán.....	San Sebastián.
4.874	22,3	Chrysler.....	D. ^a Pilar Salcedo.....	Madrid.
4.875	11	Citroen.....	D. José M. ^a Iturbe.....	Azcoitia.
4.876	11	Citroen.....	» Moises Blanco.....	Pasajes.
4.877	11,38	Citroen.....	» Juan Rodríguez.....	Biarritz.
4.878	16,5	Ford	Sres. Ruiz de Arcaute y Comp. ^a	Tolosa.
4.879	22,5	Auburn.....	D. Fausto Gaiztarro.....	Rentería.
4.880	9,46	Buchet.....	» Antonio Eguiguren.....	San Sebastián.
4.881	17,52	Bugatti.....	» Rafael Otermin	San Sebastián
4.882	12,7	Unic.....	» Raimundo Lecha.....	San Sebastián.



La gran marca francesa

DELAGÉ



presenta su

17 CV.

6 cilindros

Notabilísimo por

Su escaso consumo
Su inigualable estabilidad
Su admirable adherencia al firme
Su extraordinaria rapidez
Su excelente confort

Y

SU MARAVILLOSA ELASTICIDAD

Suavidad y vigor, incomparable, en las "reprises" y
marchas lentas

Esta construcción, admirable síntesis
de las más brillantes cualidades del
automóvil moderno: uno de los me-
jores coches franceses en su clase

El 17 CV. DELAGE es algo admirable

LA CONSTRUCCION "DELAGE" 1927

Desde hace cerca de quince años la construcción «Delage» ha figurado siempre a la vanguardia de la industria automovilista.

Bien se trate de carreras de velocidad, o de pruebas en cuesta, los seis y doce cilindros «Delage» han conseguido casi siempre la victoria, cada vez que se han presentado.

Admirablemente servido por una fábrica moderna, espaciosa, magníficamente organizada y montada, el gran constructor Luis Delage, ha sabido llevar a cabo maravillas mecánicas bien puestas a punto,

Es en efecto, la cualidad primordial de un motor a seis o doce cilindros ante todo, el equilibrio perfecto: Delage es indudablemente un maestro en este orden de ideas, ya que ha llegado a obtener sobre algunos de sus coches de carreras velocidades de rotación que alcanzan 9.000 revoluciones por minuto. ¡Cerca de 150 revoluciones al segundo!

El modelo de seis cilindros, 17 CV, que este año ha expuesto en el Salón, posee todas las cualidades que han dado renombre a los modelos precedentes:

El motor es un seis cilindros vertical 75 × 120. tipo monobloc, las válvulas mandadas por culbutores con árbol a cama en el cárter, fijadas sobre una culata desmontable, permitiendo una limpieza rápida; el cigüeñal, de tipo plato, equilibrado dinámicamente y soportado por 7 «paliers»; la distribución está asegurada por medio de una cadena silenciosa a tensión automática, el tubo de escape dirigido hacia adelante, evita a los pasajeros el desagrado de un calor exagerado.

La tubería de admisión que penetra en el bloque, está alimentada por un carburador automático con dispositivo de salida; la esencia, contenida en un recipiente colocado en la trasera del chasis, está distribuida por una nodriza de una capacidad de 7 litros; el robinete de parada se maneja desde el asiento del conductor. El enfriamiento se hace por medio de un radiador nido de abejas en el que la línea bien moderna permite las más bonitas resoluciones de carrocerías; la circulación de agua se activa por una bomba.

El avance del encendido, automático, puede ser corregido por una llave colocada sobre el volante de dirección; el equipo eléctrico completo lleva además

del arranque mandado por pie, dos faros mixtos con dispositivo conforme al Código de la ruta.

El engrase enteramente bajo presión está asegurado por una bomba a engranes colocado en el punto más bajo del cárter inferior, las bielas son como los «paliers» lubricados por mediación del cigüeñal hueco mientras que una derivación alimenta las cadenas de distribución.

Los diferentes órganos del chasis son engrasados bajo presión por medio del sistema Técalemit.

Para permitir una perfecta utilización de la potencia del motor Delage emplea una caja de velocidades (a cuatro combinaciones por dos mandos) formando cuerpo con el motor conteniendo el embrague a disco (funcionamiento en seco). La transmisión final se efectúa por medio de un árbol a cardan, encerrado en un tubo central solidario del punto trasero. Este tubo, articulado por una rótula sobre la cara trasera de la caja de velocidades absorbe el empuje y la reacción, dejando así a los resortes toda su flexibilidad.

La dirección, inclinable a voluntad, puede montarse indiferentemente a la derecha o a la izquierda.

El eje trasero se compone de un cárter en el cual el diferencial, de forma espiral, Gleason, está montado de forma que facilita la visita y el desmontaje, las ruedas metálicas, amovibles, llevan neumáticos «confort» de 860 × 160.

La suspensión, particularmente cuidada, se realiza por medio de resortes derechos colocados sobre los largueros del chasis y terminados por patines que resbalan entre cojinetes de bronce encerrados en una caja de engrase; los resortes, especialmente calculados, están seleccionados para cada modelo de carrocerías.

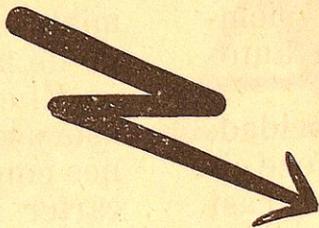
El frenaje sobre las cuatro ruedas (por servo-freno a depresión) es extraordinariamente eficaz. Permite parar en 50 metros el coche lanzado a 100 kilómetros a la hora.

Bien entendido este magnífico chasis está dotado de todos los accesorios deseables: reloj indicador de velocidades, indicador de presión de aceite, indicador del nivel de esencia, llamador eléctrico de carretera y de población, instalación eléctrica completa, rueda de recambio vestida, etc.,

En San Sebastián

para Tejidos de Lana, Sedas Novedades y Medias

Visite usted los



Almacenes ROIG

GARIBAY, 6 -- TELÉFONO 10.522

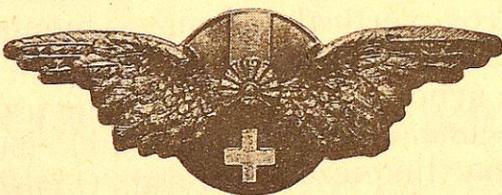
De las Casas de confianza

la que más barato vende

GARAGE Y TALLERES

San Bartolomé y Marina, 12

TELÉFONO 11.054



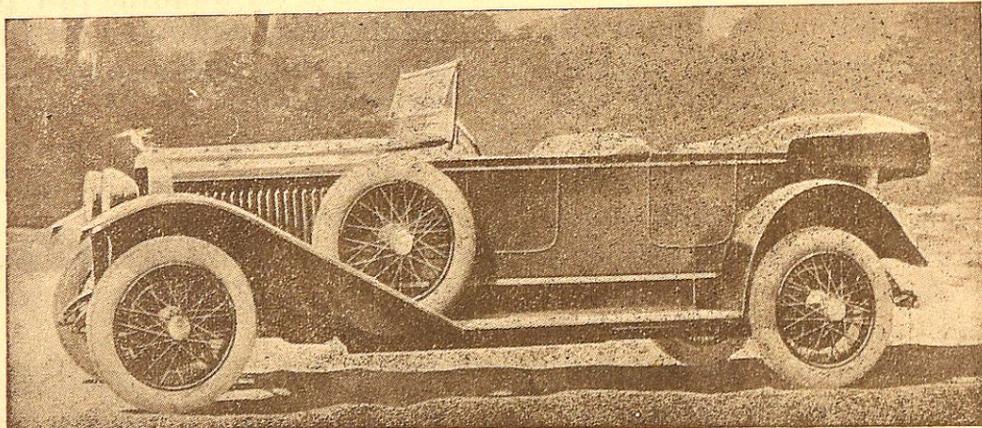
ALMACEN:

Plaza de Zubieta, 2

TELÉFONO 10.753

LA HISPANO-SUIZA

Grandes
Talleres
Mecánicos
con
sección
eléctrica



Almacén
con
accesorios
Automóviles
de
Alquiler

Basculante de faro AIRREVEHCE

SE MONTAN EN MEDIA HORA :- Representantes: ECHEVERRIA H.nos

Lo que no puede reflejar una descripción, es la pureza de líneas y claridad del dibujo que caracteriza el chasis Delage, así como el lujo de buen gusto que ha presidido en la selección de carrocerías: cabriolet seis asientos, conducción interior con 4 o 5 cinco asientos con dos estrapontines dispuestos de cara a la ruta y torpedo con asientos delanteros giratorios por simple desplazamiento de la ronda.

La construcción del 17 CV, 6 cilindros, no impide a las grandes fábricas de Courbevoie de intensificar la producción del 11 CV. Este impecable coche es más solicitado de día en día.

Este responde, en efecto, las necesidades del automovilista de la clase media que quiere desplazarse rápidamente, confortablemente, limitando sus gastos de esencia, de aceite y de neumáticos al más reducido precio.

Un doctor para los automóviles

UN buen doctor mecánico que diagnostica todos los males a que están expuestos los automóviles y descubre todos los síntomas «menores», es una de las nuevas contribuciones de la ciencia para aumentar la eficiencia y prolongar la vida de los automóviles.

Este notable aparato, inventado por F. E. Edwards, de Chicago, hace automáticamente el exámen de cualquiera de estos vehículos, por medio de instrumentos de suma precisión, a fin de determinar la eficacia de sus diversas partes, de igual manera que un médico somete a su paciente a una serie de ejercicios y movimientos para estudiar su respiración, su temperatura, la presión de su sangre, y otros indicios relativos a su salud.

He aquí algunas de las cosas que descubre este doctor mecánico: El lugar donde se producen los ruidos; el estado que guardan los aparatos eléctricos; la fuerza en caballos se mide tal y como la reciben las ruedas de atrás; el total de fricción del motor, de las ruedas de atrás y del eje; el estado que guardan los pasadores de los émbolos, de las barras de unión; la compresión de los cilindros, y la dilución que tiene el aceite de la caja del cigüeñal.

El «diagnóstico» se hace como sigue: Se coloca el automóvil sobre la plataforma del aparato, de manera que las ruedas posteriores queden colocadas sobre dos grandes tambores giratorios fijos al suelo del laboratorio. Estos tambores están unidos por medio de engranes con un aparato que mide la fuerza en caballos, y que tiene el nombre de dinamómetro.

El automóvil se hace caminar a gran velocidad. Entonces, por medio del dinamómetro se les aplica la resistencia a las ruedas motrices, produciéndose así el mismo efecto que se tendría si el coche

trepara por las pendientes más inclinadas. Después se mide la fuerza de torsión, o sea el número de libras que el dinamómetro indica. Como de antemano se sabe la potencia que desarrolla en caballos, cualquier pérdida de potencia puede fácilmente determinarse, después de lo cual se localiza el defecto y se dan instrucciones sobre la manera de eliminarlo. Así se localizan también cualesquiera ruidos que se produzcan cuando el automóvil marcha con carga.

En seguida se hace uso del dinamómetro—en esta vez como motor—para hacer girar las ruedas del automóvil con la ignición desconectada. Se mide una vez más la fuerza de torsión, determinándose así el total de fricción del eje posterior, de la flecha motriz y del motor.

Al mismo tiempo que se prueba la fuerza en caballos, se mide el consumo de la gasolina por medio de un manómetro indicador del paso del fluido.

El estado de los pistones, de los pasadores y de las varillas de unión se determina por medio de una bomba especial que se introduce en el agujero de cada cilindro correspondiente a la bujía, haciéndola funcionar por medio de la expansión y contracción del aire.

Las conexiones eléctricas de la dínamo, del motor de arranque y de la batería se revisan conectándolas con manómetros especiales.

La compresión de los cilindros se determina atornillando unos indicadores de compresión en los cilindros en lugar de las bujías, y haciéndose entonces que funcione el motor. Si la gasolina tiene algún escurrimiento y va a dar al aceite de la caja del cigüeñal, tal escurrimiento se descubre al destilar una muestra del aceite para determinar la cantidad exacta de la dilución.

Automóviles y Camiones

De Dion Bouton Modelos 1926

TURISMO.--8, 10, 15 y 22 HP. Tipos normales y rápidos con las válvulas por encima y frenos a las cuatro ruedas.

-- -- -- Carrocerías de GRAN LUJO -- -- --

CAMIONETAS.-Ligeras 10 HP. 500 y 1000 Kg. en varios modelos

CAMIONES.--De 2½ y 4 toneladas, de los nuevos modelos

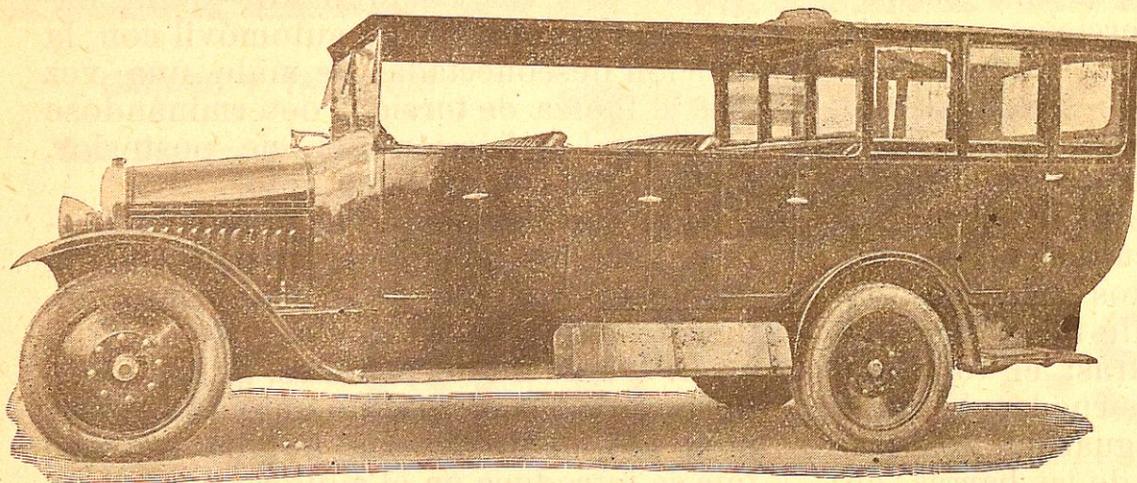
-- -- -- -- con neumáticos - -- - -- --

-- OMNIBUS.--De 25 y 50 HP. para 20 y 35 asientos --

Entregas inmediatas :- Precios de fábrica en francos y pesetas

Representante: E. ROMERO

Plaza de Bilbao, 1 y Gloria, 1 :- San Sebastián



GARAGE

Bengoechea

SERVICIO DE AUTO-CARS DE
GRAN LUJO Y AUTOMÓVILES
DE ALQUILER

Teléfs. 10-391 y 10-105

SAN SEBASTIÁN

Carrocerías Corta y Comp.^a

San Francisco, 1 :- Teléfono 11.123

San Sebastián

LA LUBRIFICACION EN EL AUTOMOVILISMO

La subida excesiva de aceite a la cámara de combustión y la formación de depósitos carbonosos

ANUESTRO parecer una de las mejores definiciones de la subida de aceite es la siguiente: El aceite pasa a las cámaras de combustión en cantidad excesiva y mayor de la que puede ser quemada en totalidad durante la combustión de los gases.

Los tres factores causantes de estas dificultades son los siguientes: en primer lugar una combustión incompleta; en segundo lugar una cantidad excesiva de aceite que pasa por encima de los pistones; y en tercer lugar el uso de un aceite de tipo inadecuado.

Las diferentes etapas de la formación de carbón en un motor automóvil pueden equipararse a las condiciones que encontramos al calentar una solución (una parte del agua se evapora otra forma de hidrocarburo) y de agua. Cuando se calienta gradualmente esta solución una parte del agua se evapora y la solución se vuelve más espesa. Si se dejara la solución «hervir a fuego lento» como suelen decir los cocineros, ésta se volvería sucesivamente como el jarabe, gomosa, pegajosa y finalmente si se continuase calentando, como resultado final tendríamos una masa dura de carbón. Supongamos que uno quiere hacer caramelos, y que por descuido olvidase retirar la masa del fuego. Entonces se formaría una masa negra de carbón, y probablemente echaría esta masa al fuego, donde quemaría por completo.

Ocurre cosa parecida con el aceite en la cámara de combustión cuando tenemos una temperatura baja — un funcionamiento en ralentido — una compresión débil — una carburación o encendido defectuosos. El aceite poco a poco se vuelve espeso, pegajoso, gomoso, o se transforma en carbón duro, según las condiciones de temperatura. Con una temperatura normal de funcionamiento regular y un aceite de cuerpo y tipo adecuados para la clase y tipo adecuados para la clase de servicio y diseño del motor, estas formaciones no tendrían lugar. El aceite se quemaría y sería evacuado al exterior por las válvulas de escape.

Si examinamos un pistón o cabeza de cilindro cubiertos con depósitos carbonosos, muchas veces podremos ver claramente las diferentes etapas de carbón, tal como acabamos de describirlas. En los sitios expuestos a altas temperaturas no se verán depósitos de carbón, pero al llegar a las partes expuestas a menos calor, se observarán sucesivamente, depósitos de carbón duro, carbón blando, aceite espeso y gomoso y aceite en su estado normal.

Muchas veces el carbón puede ser atribuido directamente al combustible, en vez de culpar al aceite. Una mezcla demasiado rica no puede quemarse debidamente y forma humo, carbono, que se deposita sobre toda la cámara de combustión. En un hogar con buen tiro, el carbón se quema perfectamente, pero si se estrangula la admisión de aire, es decir, si se crea una condición en que la cantidad de aire es insuficiente para asegurar la combustión completa, entonces se producirán humo y hollín.

En cuanto al exceso de aceite pasando por encima de los pistones, esto puede ser debido a un suministro demasiado abundante con sistemas de lubricación de «pérdida total», provistos de engrasadores regulables, o a una inmersión excesiva

de las bielas en los sistemas de lubricación por Salpicado y Circulación. En los sistemas de alimentación a presión, los cojinetes flojos o mal ajustados o una presión de aceite excesiva, son también las causas generales de un exceso de aceite. Está bien entendido que pistones y segmentos mal ajustados dan también origen a la subida de aceite, pero al intentar de evitar esto, en primer lugar se debe procurar que la combustión sea perfecta.

Todos los aceites lubricantes contienen el elemento químico «carbono» en combinación con otros componentes. No existe ningún aceite lubricante sin carbono. Los aceites minerales, así como la gasolina, son conocidos químicamente como «hidro-carburos», y sus componentes principales son el hidrógeno y el carbono, en proporciones variables.

La cantidad y «carácter» de las combinaciones de carbono en los diferentes aceites varían mucho, y dependen en gran manera del tipo del aceite y del cuidado y forma de refinación. Bajo condiciones críticas de temperatura y presión, estos hidrocarburos se vuelven inestables — las moléculas se descomponen — formando compuestos de hidrocarburos más simples y despidiendo elementos de carbono libre. Con los aceites de calidad inferior y con los que han sido sujetos a temperatura y presiones demasiado elevados durante la refinación o que han sido mal refinados, esta condición es más acentuada.

Pues bien, en las cámaras de combustión de los motores tenemos temperaturas y presiones: — además aceite lubricante y el combustible — ambos, mezclas de diferentes hidrocarburos, algunos simples, otros compuestos. La descomposición molecular (cracking) es inevitable y la consecuencia natural es la formación de carbón.

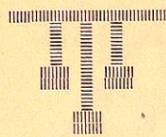
Si sobre las paredes de la cámara de combustión no se hubiera formado una película pegajosa de aceite que bajo el efecto del calor se transforma progresivamente en una masa aglutinante que recoge el carbón y lo retiene, y si la temperatura es bastante elevada y hay aire suficiente para asegurar una combustión perfecta del carbón, poca o ninguna dificultad habrá.

¡Pero, fíjese en lo que pasa cuando el motor no está en condiciones para asegurar una combustión perfecta, cuando se suelen llenar demasiado el depósito del carter, cuando los suplementos entre los mediocojinetes no están bien ajustados en los sistemas de engrase a presión, de manera que chorros de aceite son proyectados sobre las paredes de los cilindros, cuando los automovilistas emplean lubricantes de más cuerpo, más viscosos de los que convienen para las temperaturas que existen en las cámaras de combustión, con el fin de hacer desaparecer el ruido en los motores muy gastados o de mantener la presión recomendada para el sistema de lubricación a presión donde los cojinetes flojos permiten que los aceites más fluidos se escurren con facilidad reduciendo así la presión del aceite!

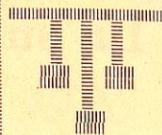
Lo que sucede en tales casos es una formación de depósitos carbonosos, y en gran cantidad.

JUAN VAN DER PLOEG.

**Compañía Oficial de Seguros del Real Automóvil Club de España y del
Real Automóvil Club de Guipúzcoa**



OMINIA



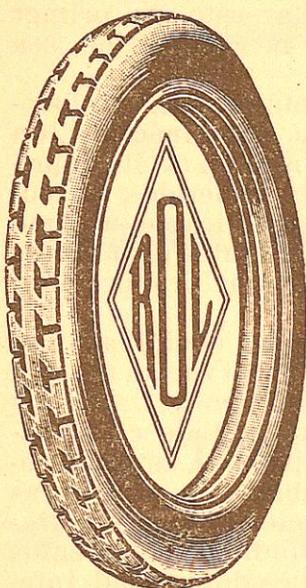
MIRACRUZ, 27 -- TELEFONO 12.230

DIRECCION:

Avenida de Pí y Margall, 16. - Madrid

Agencia General en Guipúzcoa:

MAYOR Y COMPAÑIA - San Sebastián



RENOVACION DE NEUMATICOS

R. O. L.

Grandes Talleres Modernos

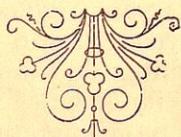
MIRACRUZ, 2 — SAN SEBASTIÁN

TALLER MECANICO

— DE —

Agustín Arruabarrena

REPARACION DE AUTOMOVILES
Y MAQUINARIA



Calle Particular de Carquizano

(FRENTE A LA TINTORERIA DE PARIS)

Barrio de Gros

TELEFONO 11.429

SAN SEBASTIAN

Construcción y Reparación de
Carrocerías de Lujo

JOSE IMAZ

TRABAJOS GARANTIZADOS



GARAGE UNIVERSAL

(Barrio Gros)

CALLE ZABAleta - TELEFONO 11.778

SAN SEBASTIAN

MISCELANEA AUTOMOVILISTICA

Baja de los neumáticos.

Comunican de Inglaterra que tres de las más importantes firmas de pneus: Dunlop, Michelin y Goodyear, han decidido una reducción del 15 por 100 sobre los pneus ordinarios y otra del 20 por 100 sobre los pneus grandes. Con ésta, es la tercera reducción que se efectúa en el corriente año.

El Congreso Mundial de Transporte.

El Tercer Congreso Mundial de Transporte por Automóvil, se celebrará del 9 al 11 de enero, según anuncio reciente de la National Automobile Chamber of Commerce, organización que apadrina este acontecimiento mediante su comité de comercio extranjero. Tendrá lugar en el Hotel Roosevelt y coincidirá con la celebración de la exposición anual de automóviles de Nueva York. Se están enviando invitaciones a los comerciantes de automóviles en todas partes del mundo.

No habrá nuevo Ford.

El señor Charles T. Lathers de la Ford Motor Company ha escrito a todos los representantes de la Ford en la zona de Detroit para desmentir el rumor de que la compañía estaba proyectando construir nuevos modelos y alterar su presente serie.

La carta dice «No hay ningún modelo nuevo en proyecto ni serie nueva por introducirse. Estos son hechos que mientras más pronto se graven en la mente de los representantes mejor resultarán todas las cosas para ellos y para nosotros.

«La serie actual jamás ha sido de mejor calidad y de precio más moderado. Satisface todo requisito de transporte, ya se trate de mercancías o de personas».

El acetileno como combustible.

Al acetileno le queda reservado un porvenir como combustible para la alimentación de motores.

En Francia se están efectuando actual-

mente ensayos y pruebas en gran escala con automóviles, en los cuales se inyecta al motor una mezcla de acetileno, benzol y gasolina. Según noticias de otra procedencia, se llena en el tanque sencillamente la mezcla de benzol y carburo. De un pequeño gasificador o de una botella de acetileno se agrega detrás del gasificador una pequeña dosis de acetileno para operar fácilmente la inflamación.

Hasta ahora se han hecho ensayos con un Buic de cuatro cilindros y un Renault de cuatro cilindros. El automóvil Buic a necesitado en 315 kilómetros 21 litros de mezcla de benzol y 1.064 litros de acetileno, en lugar de 1.326 litros de bencina; el Renault en 217 kilómetros consumió 18 litros de mezcla de benzol y 726 litros de acetileno, en lugar de 1.116 litros de bencina. En el primer caso resulta una economía de 50 por 100, y en el segundo, una de 25 por 100.

La comisión técnica del Automóvil Club de Francia, bajo cuyo control se efectuaron estos ensayos, ha publicado ya su informe. Según éste, se puede alcanzar con el nuevo método una economía de 45 a 50 por 100. Las partes metálicas de los motores no han sido atacadas, ni tampoco el aceite lubricante.

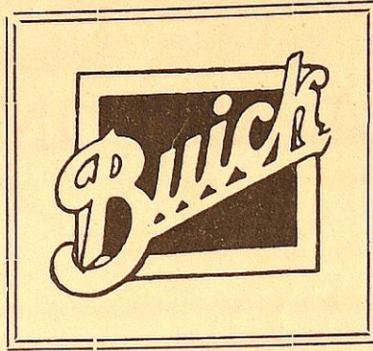
Las ventas en la Exposición de Londres.

La concurrencia que ha asistido a la Exposición Automovilística de Londres ha sido extraordinaria. Este año la han visitado 264.445 personas, siendo así que el año pasado sólo se registraron 194.059 visitantes. Durante cada uno de los ocho días que estuvo abierta, el recinto estuvo atestado y por ésta razón la opinión general coincidía en que debía haber estado abierta cuando menos otra semana.

La parte más satisfactoria de la Exposición, ha sido el volumen de negocios hechos.

Es poco menos que imposible dar cifras fidedignas del importe de los pedidos recibidos durante la Exposición; pero un funcionario de la Sociedad de Fabricantes y Almacenistas de Automóviles, apremiado para que expresara una opinión declaró que consideraba la cifra de 50.000,000 libras como cálculo moderado.

**Cuando se construyan
mejores automóviles,**



los superará

**Antes de comprar un automóvil,
visítad los últimos modelos 1927**

**Rebajados enorme-
mente de precios,
y que responden
al lema:**

Concesionarios:

**Ciordia y
Larrínaga**

**“El mejor
Buick
construído
hasta hoy”**

Exposición:

**Easo, 1
San Sebastián
Teléfono 10-9-09**

