

1 8 2 4 1 5

1 8 2 4 1 5

PATENTE DE INVENCIÓN

A FAVOR DE

DON JUAN GÓMEZ MIRALLES

182415

182415



P A T E N T E D E I N V E N C I O N  
per veinte Años, á favor de DON JUAN GÓMEZ MIRALLES  
Español, natural de Tortosa, provincia de Murcia y  
con domicilio en Madrid en calle del Doctor Castelo  
numero doce, Entresuelo Centro Izquierda de "UN NUE  
VO SISTEMA DE VENTA Y PROPAGANDA"

---

M E M O R I A

El SISTEMA DE VENTA Y PROPAGANDA que se describe  
a continuación, tiene por fin esencial crear un AGEN  
TE DE PROPAGANDA en cada uno de los Clientes de los  
distintos Establecimientos Comerciales é Industria-  
les adheridos al SISTEMA.

Del mismo modo que el Comercio y la Industria en  
general destina un tanto por ciento del importe de  
las ventas que realiza, para remunerar el trabajo de  
sus Agentes y Representantes; así, el SISTEMA que  
nos ocupa establece un descuento para cada una de  
las compras que efectue cualquier Cliente de todo  
Establecimiento adherido al SISTEMA; cuyos descuen  
tos convenientemente combinados y dirigidos propor  
cionan a los Comerciantes una cadena de Clientes que  
solo efectuan sus compras en los Establecimientos  
adheridos y a todos los Compradores las ventajas si  
guientes-1ª El aherre del tanto por ciento que fija

25



cada Comerciante en toda compra que realice y -2ª-  
Proporcionarle el medio mas eficaz para que constituya  
yéndose en AGENTE DE PROPAGANDA difunda y acredite  
el SISTEMA obteniendo como remuneracion inmediata  
la adquisicion completamente Gratis de los articulos  
que cotidiana y sucesivamente tenga que comprar.

30

Para conseguir los fines propuestos, el SISTEMA  
se auxilia de unos IMPRESOS que constan de dos par  
tes; una (la de mayor tamaño) que denominaremos MA  
TRIZ y otra (formada por varias de menor tamaño) que  
distinguiremos con el nombre de VALES. A cada MATRIZ  
se le asignará un valor fijo (que llamaremos REPRESENT  
TATIVO) y a cada VALE una fraccion del mismo, pero  
calculado de modo que la suma de los valores de to  
dos los VALES que integran cada IMPRESO sea igual  
al valor REPRESENTATIVO que se le asignó a la MATRIZ.

35

40

Como estos valores REPRESENTATIVOS sustituyan, en  
cada compra, á la moneda en la proporción del tanto  
por ciento de descuento que cada Comerciante conee  
de se hace preciso disponer de IMPRESOS cuyos vale  
res REPRESENTATIVOS sean cantidades distintas unas  
de otras, para combinarlas (de igual manera que se  
hace con la moneda) con el fin de poder entregar  
siempre en IMPRESOS á cada Comprador un valor REPRESENTATIVO  
exactamente igual al importe ó valor real  
de cada una de sus compras.

45

50

Si denominamos IMPRESOS de una misma CLASE a todos  
los de un mismo valor REPRESENTATIVO y agrupamos to  
dos los de una misma CLASE constituiremos lo que en  
en lo sucesivo llamaremos SERIE. Para distinguir las  
SERIES de una CLASE de las de otra, agregaremos una  
letra mayuscula que definirá su valor REPRESENTATI  
VO- Ejemplo- Toda SERIE-A- comprenderá solamente I M

55

PRESOS de valor REPRESENTATIVO de una Peseta; toda SE-  
RIE -B- los de dos Pesetas; toda SERIE -C- los de tres  
Pesetas y así sucesivamente.

60



Claro está que para que cada SERIE no conste de un  
numero ilimitado de IMPRESOS es necesario subdividir  
las. Cada una de estas Subdivisiones se distinguirá  
de las demás poniendo á la mayuscula que define su  
CLASE un numero Romano (por orden natural de la nume-  
racion) que indicará su orden de emision. Dichas Sub-  
divisiones constarán de un numero determinado y fijo  
de IMPRESOS, numerados todos los de cada una con ca-  
racteres Arabes, segun el orden natural, tambien de  
la numeracion

65

Para que el Público en general, pueda aprovechar las  
ventajas del SISTEMA; en los IMPRESOS se darán ins-  
trucciones al mismo; así, como para evitar la infla-  
cion ó saturacion del mercado se limitará el plazo  
de valides de los VALES.

70

75

Con el fin de estimular al Público para que se su-  
me al grupo de Compradores ya adheridos al SISTEMA  
se establecerán premios, en combinacion con la Lote-  
rie Nacional ó que serán sacados a la suerte en los  
Sorteos especiales que verificará la Empresa encar-  
gada de ejercer el SISTEMA.

80

De cuanto antecede, se deduce que cada IMPRESO ha  
de estar integrado por MATRIZ y un numero determina-  
do de VALES (variable con la CLASE) calculado el va-  
lor de estos últimos, como ya se ha dicho.

85

Cada MATRIZ llevará impreso en su anverso y rever-  
so indistintamente (a) EL NUMERO ARABE que expresa su  
orden de emision dentro de cada SERIE. (b) La letra  
mayuscula antepuesta al numero Romano que indica el  
numero de SERIES de su CLASE puestas en circulacion

90

(a)

(e) Las instrucciones a los Compradores para que puedan conseguir en sus compras sucesivas los descuentos que fija cada uno de los Comerciantes adheridos  
 (d-) Las instrucciones generales para que puedan conseguir completamente GRATIS sus compras y (e) Las normas a que han de ajustarse para aspirar a los PREMIOS establecidos por el SISTEMA.

95



Cada VALE llevará impreso indistintamente en su anverso y reverso-1º- Su precio ó valor que se asigna en venta y -2º- La fecha de caducidad á partir de la cual pierde todo su valor.

100

Una vez expuesto lo que antecede vamos a exponer el mecanismo ó manera de operar en que se fundó el SISTEMA en virtud del que, el Comerciante y Comprador adheridos se benefician de las siguientes ventajas.

105

**VENTAJAS PARA EL COMERCIANTE-** Como los IMPRESOS (Integrados por MATRIZ y VALES) originan una concatenación ó cadena que estimula a los Compradores que se adhieran á efectuar sus compras unicamente en los Establecimientos adheridos, es facil observar que

110

duplicarán, cuando menos, sus ventas diarias, y como los gastos generales de su Establecimiento no sufren variación, aunque vendan mas barato obtendrán balances mas productivos; y en su consecuencia todo Comerciante (venta al contado ó á plazos) al adherirse al SISTEMA se comprometerá-1º-

115

A fijar el tanto por ciento que descontará en los artículos que venda-2º- A marcarlos con el precio de venta al contado-3º- A colocar en los Escaparates ó en los sitios mas visibles para el Público en general Carteles en los que se exprese el tanto por ciento de descuento que concede en cada uno de dichos artículos-4º-

120

A entregar a cada Cliente por cada compra que efectue la canti-

125



dad de IMPRESOS necesaria para que la suma de sus valores REPRESENTATIVOS sea igual al valor real ó importe de la compra. -5- A descontar á cada Cliente en toda compra que efectue el tanto por ciento a que se haya comprometido con la Empresa que ejerce el SISTEMA y en su consecuencia admitirá para pago de toda compra VALES por el valor del descuento percibiendo solamente en moneda corriente el resto del importe.

130

VENTAJAS PARA LOS COMPRADORES- Los principales beneficios que les proporcionará el SISTEMA, pueden resumirse en los siguientes, segun ya se ha dicho, -1<sup>o</sup>- Ahorrarse el tanto por ciento correspondiente en cada compra -2<sup>o</sup>- Comprar completamente GRATIS y -3<sup>o</sup>- Ser agraciado con cualquiera de los PREMIOS que destina a los mismos el SISTEMA.

135

140

AHORRO DEL TANTO POR CIENTO ESTABLECIDO EN CADA UNO DE LOS COMERCIOS ADHERIDOS-Para conseguirlo, todo Comprador exigirá del Comerciante al efectuar una compra cualquiera IMPRESOS DEL SISTEMA por un valor REPRESENTATIVO igual al valor real de la misma y se le abonará:(a)en VALES (de los que tenga en su poder procedentes de compras anteriores) la cantidad a que ascienda el descuento establecido y (b) en moneda

145

el resto hasta completar el importe total. Ejemplo Supongamos que el descuento establecido en un Comercio cualquiera sea el DIEZ por ciento ó imaginemos un Cliente(no adherido todavía) que en un mismo día ó en días distintos tenga que efectuar las tres compras siguientes:1<sup>a</sup> Una Corbata)- 2<sup>a</sup>- Un par de Zapatos y 3<sup>a</sup>- Un Abrigo- cuyos precios sean respectivamente de DIEZ, CINCO Y MIL Pesetas.- Al comprar la

150

155

Corbata se le regalarán IMPRESOS de un valor REPRESENTATIVO

182415

TATIVO de DIEZ PESETAS y para pago de su importe tendrá que abonar DIEZ PESETAS en moneda, sin que se le haga descuento alguno (ya que por ser nuevo adquirido no posee ningun VALE precedente de compras anteriores)- Al comprar los Zapatos se le regalarán IMPRESOS de un valor REPRESENTATIVO de CIENTO Pesetas y solo tendrá que pagar NOVENTA Pesetas en moneda y DIEZ Pesetas en VALES precedentes de la primera

160



compra- Al adquirir el Abrigo se le regalarán IMPRESOS de un valor REPRESENTATIVO de MIL Pesetas y solo tendrá que abonar NOVECIENTAS Pesetas en Moneda y las CIENTO Pesetas restantes en VALES precedentes de la segunda compra, lo que comprueba que en la SE

165

GUNDA Y TERCERA compras ha obtenido un ahorro del DIEZ POR CIENTO.

170

COMPRA GRATIS-Si el Cliente del Ejemplo anterior vende entre sus amistades los VALES que le regalaron en la TERCERA compra al precio marcado en los mismos es evidente que se resarce de las MIL Pesetas que desembolsó y en su consecuencia le han resultado completamente GRATIS la CORBATA, los ZAPATOS Y el ABRIGO.

175

Tambien existe una variante intermedia entre la compra completamente GRATIS y el ahorro del DIEZ por ciento del ejemplo anterior. En efecto, si el Cliente del ejemplo anterior vende entre sus amistades los VALES a la mitad del precio marcado en los mismos, es evidente que solo se resarce de QUINIENTAS pesetas de las MIL que desembolsó, resultandole completamente GRATIS la CORBATA Y los ZAPATOS y a mitad de su precio el ABRIGO. Las amistades que le compraron los VALES a mitad de su valor, al efectuar su primera

180

185

190



compra lo hacen con un ahorro del cinco por ciento de la cantidad que hubieran tenido que abonar en moneda si no se hubiesen aprovechado de la **VENTAJAS** del SISTEMA, ya que el DIEZ por ciento que abonan en VALES solo les ha costado la mitad.

195

**PREMIOS-** Conservando todo Comprador las **MATRICES** que se le regalan en cada compra que realiza hasta final del año de su emision pueden aspirar a los **PREMIOS** que mensual y anualmente establece el SISTEMA.

200

**CADUCIDAD de los VALES-** Para evitar la inflacion y estimular al Público a que se constituya en un **AGENTE DE PROPAGANDA** eficaz, se fija a los VALES un plazo de valides durante el cual todo Comprador puede utilizarlos para abonar los descuentos de sus compras sucesivas asi como tambien puede venderlos entre sus amistades; pero pasado dicho plazo, pierden todo su valor.

205

-----N O T A -----

Por la presenta Memoria se reivindica:

210

**PRIMERA-** EL SISTEMA propiamente dicho, que consiste en unos **IMPRESOS**(en papel, carton, cartulina ó otra materia cualquiera apropiada) formados por dos partes: una (la de mayor tamaño) que denominamos **MATRIZ** á la que se le asigna un valor fijo-que llamamos **REPRESNTATIVO-** y otra (formada por varias de menor tamaño) que distinguiremos con el nombre de **VALES** á los que se les asigna un valor fraccionario del que se le asignó a la **MATRIZ** a que pertenecen; pero calculádo de manera que la suma de los valores de todos ellos sea igual al de dicha **MATRIZ**; cuyos **VALES**, se utilizan para abonar con ellos los descuentos establecidos por los distintos Comerciantes adheridos;

215

220



225

desuentos, que convenientemente combinados proporcionan -1<sup>a</sup>- El ahorro del tanto por ciento que fije todo Comerciante en cada compra que efectue cualquier Cliente-2<sup>a</sup>- El medio mas eficaz para que constituyéndose cada Comprador en AGENTE DE PROPAGANDA difunda y acredite el SISTEMA (vendiendo entre sus amistades dichos VALES al precio marcado en los mismos) obteniendo como remuneracion inmediata la adquisicion completamente GRATIS de las compras que realice y

230

-3<sup>a</sup> Crear la concatenacion ó cadena que estimula a los Compradores que se adhieran, á efectuar sus compras unicamente en los Establecimientos adheridos.

SEGUNDA- UN NUEVO SISTEMA DE VENTA Y PROPAGANDA.

235

La presente Memoria consta de ocho paginas mecanografiadas por una sola cara

Madrid doce de Febrero de mil novecientos cuarenta y ocho.

*Juan Gonzalez*