

187347



187347

PATENTE ECONOMICO COMERCIAL

por 20 años

por "UN SISTEMA DE VENTAS A PLAZOS", a favor de Crédito Manresano, S. A., española, domiciliada en Manresa (Barcelona), Jaime I, 7.

=====

MEMORIA DESCRIPTIVA

La recurrente ha ideado y puesto en ejecución práctica un sistema de ventas a plazos, con el cual se eliminan los riesgos de los conocidos sistemas de venta a plazos. Como es sabido, en los sistemas conocidos hasta la fecha, el vendedor que se especializa en esta modalidad de venta debe tener un local, ya su tienda o almacén, con un volumen muy considerable y heterogéneo de artículos; lo que supone un cuantioso capital desembolsado. El comprador, por su parte, si desea adquirir a plazos un determinado artículo debe acudir precisamente a estos comercios especializados, comprobar si realmente se halla en existencia y suponiendo que esté, en muchas ocasiones re-

187347

15. sulta, que no es exactamente de su agrado. Ello frena, lógicamente, las transacciones comerciales, o sea que se produce el efecto contrario al que se pretendía alcanzar con la venta a plazos.

En otro orden de ideas, el vendedor ha de contar en su propia organización:

20. a) con sus agentes compradores para alimentar o reponer sus existencias, b) con sus agentes vendedores, c) con su cuadro administrativo normal y d) con un equipo muy eficiente para controlar y llevar a buen término las operaciones a plazos. Este último equipo es ciertamente completo, mayormente si se desea operar con algún éxito, pues
25. requiere personas aptas, veraces y de buen juicio para recoger el minimum de información sobre la posible solvencia de los compradores. También resulta de ello, que tales comercios sólo pueden operar en las grandes aglomeraciones urbanas donde precisamente se tiene una posibilidad
30. informativa más superficial.

Con el sistema ideado se resuelve todas estas cuestiones muy favorablemente.

35. Descrito suscintamente el sistema ideado constará de una central crediticia, que estará integrada por personas aptas para los servicios informativos adecuados. Esta central por su cuenta y riesgo y a demanda de los compradores, extenderá las oportunas pólizas de crédito, cada una válidas para la adquisición de un determinado artículo u objeto.

40. Se quedará en la oficina el original o matriz de la póliza y se entregará al comprador el duplicado correspondiente que llevará adherido el comprobante de haberse efectuado la operación.

45. El comprador con este duplicado de póliza y el comprobante anexo adquirirá en el comercio o establecimiento



que él mismo haya elegido, el artículo u objeto que desea. El vendedor entregará el objeto y se quedará con el comprobante. Con el comprobante cobrará al contado de la oficina de crédito el total importe de su venta deducida una comisión preestablecida de común acuerdo con aquella oficina.

50. Por tanto el vendedor, cobrará normalmente sus operaciones, sin necesidad de inmovilizar su capital. El comprador podrá adquirir los artículos que más le convengan y agraden en los establecimientos que habitualmente ya frecuente. La oficina o central crediticia tendrá una fuente de ingresos saneados producida por sus comisiones de venta y cobrará de los compradores los intereses legales correspondientes por los anticipos concedidos a los compradores. Por tanto el sobreprecio por venta a plazos podrá ser mucho más reducido, o bien, podrán concederse mayores facilidades de pago a los compradores.

60. Por otro lado, el compromiso entre el comerciante y la oficina o central de crédito podrá ser muy simple y llevadero por ambas partes pues bastará un simple acuerdo sobre la cuantía de las ventas y reconocimiento de las pólizas emitidas por la oficina, que por el mismo lógico y natural interés de la central, esta cuidará de respaldar garantizando siempre un puntual pago inmediato contra la entrega de los comprobantes de venta que le presenten los comerciantes. Es más, tal sistema permite llevar las ventajas de la venta a plazos a las ciudades y poblaciones de todo orden, incluso a las rurales mas aisladas y apartadas, sin necesidad de centralizar las ventas en las grandes aglomeraciones urbanas. Precisamente esto dará incluso una mayor seguridad crediticia por la mayor facilidad informativa existente en las pequeñas poblaciones.

70. Por vía de ejemplo se adjuntan unos diseños que dan idea del formato de póliza con que podrá materializarse.



80. zarse el sistema.

En el diseño -A- es el original de póliza que quedará en poder de la central crediticia -B- es el duplicado, que junto con la tercera hoja -C- pasa a poder del comprador. La hoja -C- es el comprobante de la transacción efectuada que cobrará el vendedor de la oficina crediticia a su presentación.

Preferentemente este formato se establecerá en forma de talonario quedando adherida a la matriz el margen -D- y cortándose por -1- las hojas A-B y C; la -A- cortada por -2- pasará a la sección comercial de la oficina, la B y C al comprador, el cual al comprar cortará por -3- a la vista del vendedor y le entregará la -C- y este último lo presentará a su comodidad para su cobro en la sección comercial.

N O T A.

95. Descrita suficientemente la naturaleza de la patente económico comercial que se solicita, se reivindica como su objeto:

1.- Un sistema de ventas a plazos, que esencialmente consiste independizar la función crediticia que se establece entre una entidad central y los compradores, de función comercial que se realiza entre comprador y vendedor; cobrando los vendedores al contado de la oficina crediticia las ventas efectuadas; materializándose el sistema en una póliza que aparece en el diseño I, que esencialmente consta de una

100. sola hoja con tres cuerpos de ellos dos iguales con idéntico contenido, una para la oficina crediticia y otro con el tercer cuerpo para el comprador, el cual lo presentará al vendedor al efectuar la compra, separándose entonces el segundo cuerpo que retendrá el comprador del tercero que

105. entregará al vendedor, quien una vez diligenciado lo presentará a la oficina crediticia para su cobro inmediato descontada, a favor de esta oficina, la comisión convenida por las ventas que se efectúan.



187347

115. 2.- El propio sistema de la reivindicación anterior, caracterizado por el hecho de que se materialice en una póliza, diseñada en la figura II, en la que las hojas forman talonario, con un cajetín matriz, que permanece adherido y en poder de la organización financiera, un original de la póliza que pasa a la sección comercial
120. de la propia organización financiera, un duplicado de póliza que junto con el comprobante anexo pasa a poder del comprador separándose el comprobante anexo para ser entregado al vendedor en el acto de efectuarse la venta.

125. Sean cuales fueren las circunstancias que concurren en la esencialidad de la patente económico comercial definida en las anteriores reivindicaciones, cual objeto es:
- 3.- "UN SISTEMA DE VENTAS A PLAZOS".

130. Consta la presente memoria de cinco hojas foliadas, mecanografiadas por una sola cara y del dibujo unido a la misma.

Barcelona diez y seis de febrero de mil novecientos cuarenta y nueve.

P. A. de Crédito Manresano, S. A.,

L. DURÁN
P. P.



