

188662

188662



para un sistema de publicidad, combinado con la compra-venta de artículos y arrendamiento de servicios de toda clase, una y otro con pago aplazado, a favor de Don Cecilio Almeida Orti, natural de Bollullos del Condado, provincia de Huelva, y con residencia en Madrid calle de Pablo Vidal número tres, Ciudad Lineal.

REPRODUCCION
POR DEFECTO DEL ORIGINAL

MEMORIA DESCRIPTIVA

5

La presente patenta, se caracteriza por un sistema de publicidad, combinado con la compra-venta de artículos y arrendamiento de servicios de toda clase, una y otro con pago aplazado, que favorece tanto al fabricante, industrial, comerciante, etc, en el doble aspecto de aumento de volumen de ventas, producción y economía, como al consumidor tanto en compras al contado, como en la a plazos, en el tambien doble aspecto, ahorrativo y fácil.

10

Este sistema consta de dos fases. La primera referente a la publicidad y la segunda a la compra-venta y arrendamiento de servicios a crédito. La primera favorece al fabricante, industrial, comerciante, etc, y la segunda al consumidor. Ambas tienen el nexo correspondiente, aunque se desarrollan separadamente en secciones que titulo, a la primera PUBLICIDAD y a la segunda CREDITO.

15

Para mejor comprension de lo escrito, titulo dentro de la presente Memoria: al reivindica la pro-

20



riedad del sistema NOSOTROS, a los fabricantes, industriales, comerciantes, etc PROVEEDOR, y a compradores y usuarios por tal sistema, CLIENTE.

SECCION PRIMERA,= PUBLICIDAD.

25

Consiste en que el PROVEEDOR, y cuantos realizan operaciones mercantiles o de lucro, obtiene la publicidad de sus actividades, en prensa, radio, cines, vallas, teatros, plazas de toros, frontones, campos de futbol, o cualquier otro lugar y por toda clase de procedimiento de anuncio, realizando la operaci~~ón~~a base de abonar en efectivo a la publicación del anuncio que contrate, un tanto por ciento de su importe, que es uniforme para todos en razón al precio de la publicidad, pero variable en razón al del artículo o servicio anunciado.

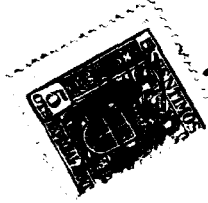
35

El resto del precio, el PROVEEDOR lo hace efectivo mediante la admisión al CLIENTE, en el pago de las compras que realice, de cupones que son por distintos valores (de una, dos, cinco, cincuenta, cien, quinientas y mil pesetas), con sujeción a las formalidades de un contrato adicional del de publicidad, y viniendo obligado a bonificar un cinco por ciento sobre la ventas que realice y cobre con pago en estos cupones, y sin que tenga que satisfacer comisión alguna. Con ello el PROVEEDOR alcanza la doble finalidad de aumento, en su volumen de ventas y economía, de que antes se habla. En el volumen de ventas, porque al que la publicidad como tal proporciona, que será idéntico al ~~la~~ proporcionada por la contratada en forma usual, hay que añadir el de la venta con pago en cupones; bien entendido que los cupones caducan a los seis meses de su fecha si no se presenta

40

45

50



55

ra **CLIENTE** usuario de ellos, y tal caducidad liquida totalmente el precio, en su parte aplazada, del anuncio, lo que significa otro beneficio para **PROVEEDOR**, al que hay que añadir para aquellos que se dedican habitualmente a la venta a plazos por medio de intermediarios, primero la economía que les supone el no tener que abonar comisión alguna por sus ventas, ya que el descuento al comprador no es sino el pago de propoganda en su favor, y segundo la atracción del cliente quien sobre pagar en plazos obtiene un sensible descuento en el precio de su compra.

60

65

Si al presentarse al **PROVEEDOR** algún **CLIENTE**, aquel hubiera liquidado ya su pago aplazado del anuncio que contrató, por ventas anteriores, deberá admitir los cupones que se le entreguen y efectuar el descuento del cinco por ciento, enviando a **NOSOTROS** factura por los cupones admitidos en tal operación, quien abonará su importe al contado y en efectivo en su noventa por ciento y el resto en bonos especiales representativos de la parte de precio aplazado en futuro contrato de publicidad con **NOSOTROS**.

70

75

SECCION SEGUNDA . = CREDITO.

Consiste en la venta a **CLIENTE** de cupones para pago a **PROVEEDOR** de mercaderías y servicios.

80

NOSOTROS otorga credito a **CLIENTES**, mediante la venta de cupones con pago aplazado por el tiempo que en cada caso se estipule, con aumento sobre su valor nominal del interés usual, mas el dos y medio por ciento para gastos de administracion, y gastos de contrato. Si los cupones fuesen pagados por **CLIENTE** al contado, se beneficiaria del descuento que se establezca sobre el citado valor nominal de ellos.

85

NOSOTROS se hace responsable de la efectividad de sus cupones siempre que al ser presentados para pago

de compras a PROVEEDOR se hallen fechados y sellados por NOSOTROS, bien entendido que estos cupones solo son valederos para comprar en PROVEEDOR que figure el relacion de proveedores que recibirá CLIENTE en el acto de la compra de cupones.

90



Con esta modalidad se cumple la primera condición con respecto a CLIENTE; la economía consiste

95

en el descuento que le hace PROVEEDOR mas el que NOSOTROS le otorga por compra de cupones al contado, y para los usuarios de compras a plazo sobre el descuento del PROVEEDOR, el beneficio indiscutible de la modalidad, ya que el recargo en compra aplazada

100

de cupones es, segun los plazos, menor que la bonificación del PROVEEDOR. En todo caso compra a plazos con un recargo máximo y solo en determinadas condiciones del cinco y medio por ciento al año.

105

En resumen: Los beneficios que reporta nuestro sistema al PROVEEDOR, son los que se determinan en el siguiente supuesto, en que se trata de una Sastrea,

110

Camiseria, etc. : Primero.-Al publicar su anuncio solo paga en efectivo el 25 % de su valor, reteniendo en su poder el otro 75 % que puede utilizar para otras atenciones o compras de géneros.- Segundo

115

.-Este 75 % lo paga paulatinamente a medida que va vendiendo sus géneros al contado a clientes que nosotros le proporcionamos con nuestros cupones, con el consiguiente beneficio comercial, haciendo a sus compradores una bonificación de cinco por ciento, con lo

120

que realiza una propaganda directa complementaria de la del anuncio.-Tercera.- Nuestra organización le hace una tercera propaganda indirecta con la venta de cupones, en nuestra lista de proveedores, donde ha de figurar.- Cuarta,- Nosotros no le cobramos comision alguna por venta a los clientes portadores de nuestro



125

cupones ni por su insercion en la lista de proveedores.-Quinta.- Le damos como liquidado el 75 % aplazado del pago del anuncio a los seis meses de su publicación, aunque no hubiera vendido su totalidad a portadores de nuestros cupones.

130

Los beneficios al cliente usuario de nuestros cupones, son: Supongamos un seños que compra nuestros cupones en doce plazos. Paga el 8 % mas el 2'50 = 10'50 por ciento, pero como el proveedor le bonifica el 5, resulta que solo le cuesta el 5'50 % al año.- Nueve

135

plazos. Paga el 6 % mas el 2'50 = 8'50 %, pero como el proveedor le bonifica el 5%, resulta que solo le cuesta el 3'50 % en 9 meses. - Seis meses. Paga el 4 % mas el 2'50 = 6'50 %, pero como el proveedor le bonifica el 5, resulta que solo paga el 1'50 % en 6 meses

140

.-Tres meses. Paga el 2 % mas el 2'50 = 4'50 % pero como el proveedor le bonifica el 5 % resulta que comprando a plazos en tres meses se bonifica en el 1'0'50 por ciento.

NOTA DE REIVINDICACIONES

145

Primera reivindicacion.- Se caracteriza por un sistema de publicidad combinado con la compra-venta de artículos y arrendamiento de servicios de toda clase, una y otro con pago aplazado, que se caracteriza a su vez por unas relaciones directas y contractuales entre el que reivindica y los fabricantes, industriales, comerciantes, y en general con todo el que realice operaciones mercantiles o de lucro, mediante las cuales al primero se compromete a publicar los anuncios que se le encomienden en las condiciones en que se contraten y los segundos a admitir en pago de la parte aplazada en el precio del anuncio, los cupones emitidos por el primero.

150

155

Segunda reivindicacion.- Se caracteriza por un siste

- 160 sistema de publicidad combinado con la compra-venta de artículos y arrendamiento de servicios de toda clase, una y otro con precio aplazado, que se caracteriza a su vez, por unas relaciones directas y contractuales entre el que reivindica y los fabricantes, industriales, comerciantes y en general todo el que realice operaciones mercantiles o de lucro, mediante las cuales los segundos se comprometen a admitir los cupones emitidos por el primero como pago para las
- 165 compras que se realicen en sus establecimiento (por portadores de los indicados cupones) y prestación de sus servicios, con descuento prefijado en el importe de cada venta, y el primero, a su vez, se compromete a satisfacer a los segundos las facturas que le remitan por ventas a terceras personas que utilicen este sistema, reteniendo del importe de las mismas el porcentaje también prefijado, que será aplicable como parte de pago aplazado en futura publicidad que el acreedor le embargue.
- 170 Tercera reivindicación.- Se caracteriza por un sistema de publicidad combinada con la compra-venta de artículos y arrendamiento de servicios de toda clase, una y otro con pago aplazado, que se caracteriza a su vez, por unas relaciones directas y contractuales
- 175 entre el que reivindica y los particulares consumidores de artículos y servicios, mediante las cuales el primero vende a los segundos cupones para la compra de artículos y arrendamiento de servicios en determinados establecimientos, con pago aplazado y responde de la efectividad y legalidad de los mismos, y los segundos a satisfacer en plazos determinados el importe de estos cupones, el interés pactado, el dos y medio por ciento por administración y los gastos del contrato.
- 180 Cuarta y última reivindicación.- Se caracteriza por
- 185
- 190

un sistema de publicidad combinado con la compra-
venta de articulos y arrendamiento de servicios
de toda clase, una y otro con pago aplazado.

194

Madrid 14 de junio de 1.949.



188662

Centros

MALA REPRODUCCION
POR DEFECTO DEL ORIGINAL