

191190

P A T E N T E D E I N V E N C I O N

ECONOMICO-COMERCIAL A FAVOR DE D. JUAN GOMEZ MI-
RALLES POR: UN NUEVO SISTEMA DE VENTA Y PROPAGANDA.-



191190

191190

5 PATENTE DE INVENCION por veinte años, a favor de Don JUAN GOMEZ MIRALLES, Español, natural de Fortuna-provincia de Murcia- y con domicilio en Madrid en calle del Doctor Castaño numero doce, primero Centro izquierda por "UN NUEVO SISTEMA DE VENTA Y PROPAGANDA.

MEMORIA

10 EL SISTEMA DE VENTA Y PROPAGANDA que se describe a continuacion, tiene por fin esencial crear un Agente de Propaganda en cada uno de los Clientes de los distintos Establecimientos adheridos al SISTEMA.

Tambien consigue crear un BAZAR integrado por un grupo de Establecimientos adheridos en cada poblacion.

15 Del mismo modo que el Comercio y la Industria en general destina un tanto por ciento del importe de la ventas que realiza, para remunerar el trabajo de sus Agentes ó Representantes; asi, el SISTEMA que nos ocupa establece un descuento para cada una de las compras que efectue cualquier
20 Cliente de todo Establecimiento adherido; cuyos descuentos convenientemente combinados y dirigidos proporcionan una cadena de Clientes, á los Comerciantes, que solo efectuan sus compras en los Establecimientos que lo adopten y a todos los Compradores las ventajas siguientes- 1ª- El ahorro del tanto por ciento que concierte con el SISTEMA cada Comerciante en toda compra que realice, y 2ª- proporcionarle el
25 medio mas eficaz para que constituyendose en Agente de Pro



191190

30

paganda difundida el SISTEMA, obteniendo como remuneracion inmediata la adquisicion con Letras de cambio de los articulos que cotidiana ó sucesivamente tenga que adquirir. Para conseguir los fines propuestos, el SISTEMA se auxilia de unos IMPRESOS que constan de dos partes: Una (la de mayor tamaño) que denominaremos MATRIZ 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 REPRESENTATIVO) y a cada VALE una fraccion del mismo, pero calculado su valor de modo que la suma de los valores de todos ellos sea igual al valor REPRESENTATIVO que se asigne a la MATRIZ.

35

40

Como estos valores REPRESENTATIVOS sustituyen a la moneda en cada compra en la proporcion del tanto por ciento de descuento que cada Comerciante concede, se hace preciso disponer de IMPRESOS cuyos valores 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 de cada una de sus compras.

45

50

Para que el Público en general pueda aprovechar las ventajas del SISTEMA; en los IMPRESOS se darán las instrucciones al mismo; así, como para evitar la inflacion ó saturacion del mercado se limitará el plazo de validez de los VALES

55

Con el fin de estimular al Público a que se sume al grupo de Compradores ya adheridos al SISTEMA se establecieron PREMIOS, en combinacion con la Loteria Nacional ó que se sacan a la suerte en los Sorteos especiales que verificará la Empresa encargada de ejercer el SISTEMA.

Una vez expuesto lo que antecede vamos a exponer el mecanismo ó manera de operar en que se funda el SISTEMA en vir



tud del que tambien demostraremos que es el unico:

60

1º- Que consigue que las Compras resulten GRATIS

2º- Que crea en cada Comprador un AGENTE de PROPAGANDA de todo Establecimiento adherido

3º- Que consigue aumentar la Venta diaria de todo Establecimiento adherido- duplicandola, triplicandola, etc etc

65

4º Que es Insustituible para efectuar Compras a Credito exactamente al mismo precio que al contado.

5ºQue es muy eficaz para agrupar para agrupar los mas selectos Establecimientos de cada Poblacion en los que se venden mas baratos los mejores articulos.

70

ES EL UNICO QUE CONSIGUE QUE LAS COMPRAS RESULTEN GRATIS Vamos a ver como se consiguen.

A todo comprador, al efectuar su compra, se le regalan IMPRESOS del SISTEMA de un valor representativo exactamente igual al importe de la misma y al pagar se le descuenta- contra entrega de la misma cantidad en VALES- el importe del tanto por ciento que tenga concertado con el SISTEMA cada Establecimiento adherido.

75

De este modo le resultan á todo Comprador, al realizar varias compras, completamente GRATIS todas las anteriores á la ultima, y si sigue correctamente las instrucciones que el SISTEMA recomienda, tambien le resulta GRATIS la ultima.

80

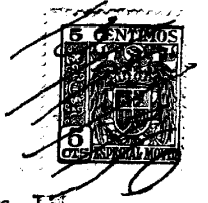
E J E M P L O

Supongamos varios ESTABLECIMIENTOS situados en una Poblacion cualquiera en los que se pueda adquirir cuanto sea necesario para Uso y Vestido y admitamos que todos ellos tienen concertado con el SISTEMA efectuar el DIEZ por ciento de descuento á todo Comprador por cada compra que efectue y analicemos como puede adquirirse completamente GRATIS las siguientes prendas de Vestir; Una Corbata, Unpar de Zapatos y Un Abrigo; cuyos precios en el mercado se hallen marcados a PRECIO FIJO de DIEZ? CIEN

85

90

191190



y MIL pesetas respectivamente.

95 PRIMERA COMPRA- Adquirirá la Corbata y le regalarán IM-
PRESOS del SISTEMA integrados por MATRICES que tienen
asignado un valor REPRESENTATIVO de DIEZ pesetas y por
un número de VALES(á los que se les asigna a cada uno
su valor pero calculandose estos de modo que la suma de
los valores de todos ellos sea también de DIEZ pesetas)
100 que separará de las MATRICES reservandose estas para as-
pirar a los PREMIOS MENSUALES Y ANUAL. Para pago del im-
porte de su compra entregará DIEZ pesetas en metálico.
SEGUNDA COMPRA- Adquirirá el par de Zapatos y le regalarán
IMPRESOS integrados por MATRICES que tienen asignado un
105 valor REPRESENTATIVO de CIEN pesetas y por un número de
VALES(á los que se les asigna a cada uno su valor, pero
calculado este de modo que la suma de todos ellos sea
también de CIEN pesetas) que separará de las MATRICES,
reservandose estas para aspirar a los PREMIOS MENSUALES
110 Y ANUAL. Para pago del importe de su Compra entregará
NOVENTA pesetas solamente en metálico y las DIEZ pesetas
restantes en los VALES que le regalaron en la PRIMERA
COMPRA.

115 Vemos pues, que ha conseguido la Corbata completamente
GRATIS

TERCERA COMPRA- Adquirirá el Abrigo y le regalarán IMPRE-
SOS integrados por MATRICES que tienen asignado un valor
REPRESENTATIVO de MIL pesetas y por un número de VALES(a
los que se les asigna su valor á cada uno, pero calcula-
120 do este de modo que la suma de los valores de todos ellos
sea también de MIL pesetas) que separará de las MATRICES
reservandose estas para aspirar a los PREMIOS MENSUALES Y
ANUAL. Para pago del importe de su compra entregará sola-
mente en metálico NOVECIENTAS PESETAS y las CIEN pesetas
125 restantes en los VALES que le regalaron con la SEGUNDA COM-
PRA.

191190



Vemos tambien que los Zapatos los ha conseguido igualmente completamente GRATIS

R E S U M E N

130

----- VENTAJAS PARA EL COMPRADOR-----

PRIMERA- Ha entregado en metálico la cantidad de MIL pesetas- DIEZ en la PRIMERA COMERA- NOVENTA en la SEGUNDA- y NOVECIENTAS en la TERCERA- y ha adquirido generos por valor de MIL CIENTO DIEZ pesetas, lo que comprueba que la Corbata, y los ZAPATOS los ha adquirido completamente GRATIS.

135

SEGUNDA- Tiene conservadas en su poder MIL CIENTO DIEZ pesetas en MATRICES para comprobar si alguna ó varias de ellas han sido PREMIADAS en los sorteos MENSUALES o ANUAL. Si son Premiadas en el Sorteo Mensual que se expresa en dorso de cada MATRIZ se resarce de todo ó de parte de la cantidad desembolsada y si obtiene PREMIO en el Sorteo ANUAL puede ganar una Fortuna.

140

TERCERA- Tiene en su poder MIL pesetas en VALES para efectuar compras sucesivas; pero, si suponemos que durante el plazo de validez de los VALES no ha de realizar compra alguna y por tanto le caducan estos sin aprovecharse de las ventajas de la cadena de operaciones sucesivas expuestas anteriormente, vamos a examinar las distintas variantes que le ofrece el SISTEMA para resarcirse de todo ó de parte del importe de la TERCERA COMERA.

145

150

EL UNICO QUE CREA EN CADA COMPRADOR, UN AGENTE DE PROPAGANDA DE TODO ESTABLECIMIENTO ADHERIDA

155

PRIMER CASO- QUE CEDA LOS VALES QUE POSEE DE LA TERCERA COMERA A SUS AMISTADES AL PRECIO MARCADO EN LOS MISMOS- Si cede de las MIL pesetas(para que se las abonen en metálico ó bien para que le devuelvan la misma cantidad en VALES con plazo de validez mas lejano de la fecha de la cesion) se resarce de todo el desembolso(resultandole GRATIS; la Corbata, los Zapatos y el Abrigo) y sus amistades efectuan su primera compra al mismo precio que abonando toda ella en efectivo metálico.

160

Podrá objetarse que el Comprador de nuestro ejemplo encon

191190



165

trará grandes dificultades para que sus amistades acepten los VALES que les ofrece; bien, porque posean VALES de compras anteriores ó bien porque pueden realizar las mismas operaciones que él efectuó para adquirirlos; pero, observese que los VALES tienen un plazo de validez y que á partir de la fecha de su caducidad(aunque son aprovechables

170

que resulte GRATIS esta TERCERA COMPRA, como fue se explica) no son aptos para seguir la cadena de operaciones ya expuesta; por tanto, es fácil comprender que en determinada fecha convenga á las amistades del Comprador comprarle los VALES para venderseles cuando este tuviera que efectuar nuevas compras fuera del plazo de caducidad de los VALES que en dicha fecha posee. Ejemplo: Si los VALES que el Comprador posee caducan al final del mes de Enero de 1950 y este tiene que realizar una compra de muebles que importan DIEZ MIL pesetas en Abril de 1950 tiene para él gran interés ceder de VALES a sus amigos(DIEZ AMIGOS; por ejemplo) que necesiten comprar un Abrigo como el de nuestro ejemplo para que estos le devolvieran la misma cantidad en VALES de los que lo regalen en su compras, cuyo plazo de caducidad fuera posterior al mes de Abril en que según hemos supuesto tiene que comprar los muebles.

175

que efectuar nuevas compras fuera del plazo de caducidad de los VALES que en dicha fecha posee. Ejemplo: Si los VALES que el Comprador posee caducan al final del mes de Enero de 1950 y este tiene que realizar una compra de muebles que importan DIEZ MIL pesetas en Abril de 1950 tiene para él gran interés ceder de VALES a sus amigos(DIEZ AMIGOS; por ejemplo) que necesiten comprar un Abrigo como el de nuestro ejemplo para que estos le devolvieran la misma cantidad en VALES de los que lo regalen en su compras, cuyo plazo de caducidad fuera posterior al mes de Abril en que según hemos supuesto tiene que comprar los muebles.

180

gran interés ceder de VALES a sus amigos(DIEZ AMIGOS; por ejemplo) que necesiten comprar un Abrigo como el de nuestro ejemplo para que estos le devolvieran la misma cantidad en VALES de los que lo regalen en su compras, cuyo plazo de caducidad fuera posterior al mes de Abril en que según hemos supuesto tiene que comprar los muebles.

185

que comprar los muebles.

SEGUNDO CASO- QUE CEDA LOS VALES A MITAD DE SU VALOR O A UN VALOR CUALQUIERA MENOR QUE EL MARCADO EN LOS MISMOS- En este caso es fácil observar que el comprador de nuestro ejemplo se resarce de parte del desembolso de la TERCERA COMPRA y que sus amistades compran a menor precio que abonando exclusivamente en metálico su primera compra siendo tanto menores las dificultades para la cesion de los VALES cuanto menor sea el Precio á que ofrezca los mismos.

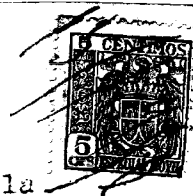
190

que ofrezca los mismos.

195

TERCER CASO- QUE NO CONSIGA RESULTADO PRACTICO ALGUNO SIGUIENDO LAS NORMAS EXPUESTAS EN LOS DOS CASOS ANTERIORES- Aun en este caso el SISTEMA proporciona un nuevo medio para que le resulte tambien GRATIS la TERCERA COMPRA. En efecto, según hemos dicho el SISTEMA señala a los VALES un plazo de

191190



200 validez durante el cual puede operarse con ellos en la forma que se ha expuesto (hasta agotar la cadena que permita la capacidad de adquisicion de cada Comprador) para conseguir que todas las compras anteriores a la ultima res ulten GRATIS; pero pasado dicho plazo; es decir, una vez caducados (aunque no son aptos para continuar la cadena) tambien sirven para que la ultima Compra resulte GRATIS.

201

Para ello en las Oficinas del SISTEMA se canjean á la par los VALES CADUCADOS por una TARJETAS (que no caducan) e integradas por VALES de DIEZ centimos de Valor cada uno.

210

Estos VALES son admitidos, en la proporcion que correspon da al descuento concertado con el SISTEMA; en un Grupo de Establecimientos de los distintos GREMIOS en donde se expenden articulos de diario consumo (sin que entreguen de regalo IMPRESOS) y veamos el resultado obtenido por el Com prador de nuestro ejemplo que no ha podido resarcirse del desembolso de la TERCERA COMPRA empleando cualquiera de los anteriores medios. Si para su sustento diario ha de adquirir CINCUENTA pesetas en Establecimientos que tengan concertado un descuento del SEIS por ciento se ahorra to

215

dos los dias TRES pesetas (que le cortaran en VALES DE DIEZ centimos de la TARJETA) siendo facil comprobar que al cabo de un Año se ahorra MIL NOVENTA Y CINCO pesetas.

220

Luego queda demostrado que el Comprador de nuestro ejem plo puede adquirir GRATIS en el transcurso de un Año la Corbata, los Zapatos y el Abrigo y ademas si la suerte le acompaña en los Sorteos mensuales ó en el ANUAL (sobre to do en esta) puede hacerse RICO.

225

QUE AUMENTA LA VENTA DIARIA DE TODO ESTABLECIMIENTO ADHERIDO (duplicandolas, triplicandolas, etc, etc.)

230

Antetodo hemos de hacer observar que el SISTEMA tiene que limitar a un tanto por ciento pequeño las adhesiones al mismo de los Establecimientos de cada GREMIO existentes en cada poblacion; es decir, que de cada CIEN existentes

191190



235

de los gremios de Zapatería, Camisería, Droguería, Ferrería, Perfumería, Sastrería, etc solo podrán adherirse una ó dos y a lo máximo cuatro.

240

Esto sentado, supongamos DIEZ Establecimientos, uno de cada GREMIO adheridos al SISTEMA y fejenostambien en DIEZ tambien el numero de Clientes fijos que cada uno tiene. Es evidente que antes de adherirse al SISTEMA los DIEZ clientes fijos que cada uno tiene no lo son todos de los otros nueve adheridos, como si es seguro que despues de adoptado el SISTEMA si lo son necesariamente; asi como es exacto que todo cliente que haga cualquiera de las DIEZ Establecimientos lo capta para los otros NUEVE restantes lo que confirma que aumenta las ventas con las siguientes ventajas para el Comercio en el solo supuesto de que solo duplique sus ventas.

245

VENTAJAS PARA TODO COMERCIANTE ADHERIDO

250

PRIMERA- Al vender doble cantidad de mercancía sus compras a sus proveedores se duplican con el consiguiente beneficio de un determinado por ciento por bonificación de aumento de consumo.

255

SEGUNDA- Todas sus operaciones de venta son al contado- ya que con el SISTEMA si ha de descontar VALES y entregar IMPRESOS solo puede hacerlo al contado con el consiguiente ahorro de fallidos.

260

TERCERA Sus compras son al contado con el consiguiente descuento por pronto pago

265

CUARTA- En el transporte de mercancías por razón de un mayor volumen de las mismas tambien encontrará en ahorro de un determinado tanto por ciento

QUINTA- La adopción del SISTEMA le permite una mayor confianza en la Dependencia, toda vez que la venta que cada uno efectue puede comprobarla diariamente con Caja y con Balance tomando nota simplemente de los IMPRESOS que ha expendido.

SEXTA- Aunque la Competencia conceda los mismos descuentos y aun mayores no atraerá a la clientela pues las ventajas



del
270

del SISTEMA no las puede encontrar ningun Comprador mas que en un SISTEMA exactamente igual á lo que se opone la PATENTE.

275

SEPTIMA- Que sin tener en cuenta todas las ventajas expuestas anteriormente- que sumadas podria demostrarse que montan el tanto por ciento de descuento que concede- supongamos que antes de adoptar el SISTEMA venda CIENTO pesetas diarias con una apreciacion del TREINTA por ciento del precio de venta y deduciremos que el beneficio bruto diario es de TREINTA pesetas y que en cambio vendiendo solamente CIENTO OCHENTA pesetas diarias con el VEINTE por ciento, despues de adoptado el SISTEMA, obtiene un beneficio diario de TREINTA Y SEIS pesetas y como los gastos generales de su negocio son sensiblemente los mismos, obtiene mejores balances.

280

**QUE ES INSUBSTITUIBLE PARA EFECTUAR COMPRAS A CREDITO
AL MISMO PRECIO EXACTAMENTE QUE AL CONTADO**

285

Tomaremos como ejemplo el caso mas generalizado de una determinada Entidad que conceda Creditos de cantidades cualesquiera para que, por cada CIENTO pesetas prestadas le devuelva el beneficiario CIENTO DIEZ pesetas en DIEZ plazos de ONCE PESETAS CADA UNO. Esta misma Empresa aprovechandose de las ventajas del SISTEMA puede conceder Creditos para que el beneficiario le devuelva por cada CIENTO pesetas prestadas solamente las CIENTO pesetas en DIEZ plazos de DIEZ pesetas cada uno. Esto es asi, porque la Empresa solo entrega en metálico NOVENTA pesetas por cada CIENTO prestadas y las DIEZ restantes en IMPRESOS del SISTEMA lo que hace posible que el Comprador compre al mismo precio que al contado; que el Comerciante obtenga mayor beneficio por aumenta sus ventas y que la Empresa de Creditos gane tambien mas y de una manera mas comercial, toda vez que sus utilidades las recibe del Comerciante que en definitiva remunera sus servicios de igual manera que lo haria con un

290

295

300

Viajante ó Agente a su exclusivo servicio

191190



191190

EL MAS EFICAZ PARA AGRUPAR LOS MAS SELECTOS ESTABLECI
MIENTOS EN LOS QUE SE VENDEN MAS BARATOS LOS MEJORES AR
TICULOS.

305

Esto es asi por que el SISTEMA seleccionará un tanto por
ciento-como ya hemos dicho-de los Establecimientos existen
tes en cada poblacion de los distintos GREMIOS y con la
colaboracion del Publico en general conseguirá en defini
tiva crear un BAZAR adherido al SISTEMA integrado por DIEZ
ó DOCE Establecimientos situados en los locales mas moder
nos y mejor situados en cada Sector de las grandes pobla
ciones-

310

NOTA

315

Descrita suficientemente la naturaleza del invento, asi
como la manera de realizarlo en forma practica é industria
lizable, debe hacerse constar que lo expuesto es suscepti
ble de modificaciones de detalle, en cuanto estas no al
teren el principio fundamental de su desarrollo. Por tan
to la presente Nota protegerá

320

PRIMERO- El Sistema propiamente dicho, que consiste en
unos IMPRESOS(en papel, carton, cartulina ú otra materia
cualquiera apropiada) formados por dos partes: una(la de ma
yor tamaño) que denominamos MATRIZ a la que se le asigna

325

un valor fijo-que llamaremos representativo- y otra(forma
da por varias de menor tamaño) que distinguiremos con el
nombre de VALES á los que se les asigna un valor fraccio
nario del que se le asigne a la MATRIZ á que pertenecen;

330

pero calculado de manera que la suma de todos ellos ten
gan igual valor que dica MATRIZ; cuyos VALES se utilizan
para abonar con ellos los descuentos concertados con los
distintos Comerciantes adheridos ; descuentos, que conve
nientemenete combinados proporcionan-1º- El ahorro para

335

todo Comprador del tanto por ciento fijado por cada Comer
ciante en cada compra que efectue cualquier cliente-2º- El

191190

191190



340 medio tan eficaz para que constituyéndose cada Comprador en Agente de Propaganda difunda el SISTEMA (vendiendo entre sus amistades dichos VALES al precio marcado en los mismos) obteniendo como remuneración inmediata la adquisición completamente GRATIS de las compras que realice y 3ª- Crear la concatenación ó cadena que estimula a los Compradores que se adhieran, á efectuar sus compras unicamente en los Establecimientos adheridos.

345 SEGUNDA- El Sistema propiamente dicho caracterizado porque además de proporcionar los efectos a que se refierela reivindicación anterior es insustituible para establecer ventas a Crédito al mismo precio exactamente que al Contado actuando en union de cuanto llevamos dicho en la firma peculiar descrita en el texto de la MEMORIA cuyo desarrollo se halla tambien intimamente ligado a los mismos y son de tan difícil separación que da lugar y motiva el que el cuerpo de esta Memoria quede asimismo reivindicado.

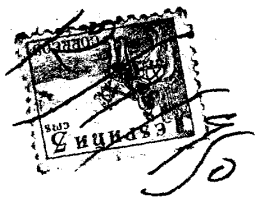
350 TERCERA- UN NUEVO SISTEMA DE VENTA Y PROPAGANDA.

355 La presente Memoria consta de once paginas mecanografiadas por una sola cara.

Madrid doce de Enero de MIL NOVECIENTOS CINCUENTA

Juan José Alvarado

191190



191190



SERIE F 1.026
SISTEMA JUGOMI
Valor representativo 100 ptas.
MATRIZ No 0504

Para que le resulte su compra gratis Ceda entre sus amistades todos los vales que acompañan a esta matriz por el valor en cada uno de ellos marcado, y lo conseguirá.
Para pago de cada compra solamente se admitirá en vales el tanto por ciento que fige en carteles—expuestos al público—cada Establecimiento de España adherido; y el resto, hasta su total importe, en metálico.

ANVERSO.-

VALE POR 10 Cts. Caduca en 31-5-1950	VALE POR 15 Cts. Caduca en 31-5-1950	VALE POR 25 Cts. Caduca en 31-5-1950	VALE POR 50 Cts. Caduca en 31-5-1950
VALE POR 9 Ptas. Caduca en 31-5-1950	VALE POR 15 Ptas. Caduca en 31-5-1950	VALE POR 25 Ptas. Caduca en 31-5-1950	VALE POR 50 Ptas. Caduca en 31-5-1950

IMPORTANTE.—Conserve esta MATRIZ hasta fin de año y compruebe:

1.º **Sorteo mensual.**—Si su número coincide con las tres últimas cifras del primer premio del último sorteo verificado dentro del mes de Febrero de 1950, se le regalará en metálico el valor que expresa su anverso.

2.º **Sorteo anual.**—Al final de cada año, JUGOMI, efectuará un sorteo—cuyos detalles se divulgarán oportunamente—combinado con el de la Lotería Nacional del año siguiente (sorteo del Niño) en el que entrarán en suerte todas las matrices expandidas en el año y a las premiadas se les regalará: Un aparato de radio; un automóvil; los muebles necesarios para constituir un hogar; etc., etc.—según los casos—o su equivalencia en metálico.

REVERSO.-

A partir de la fecha de caducidad que figura en el anverso no debe ser adquirido este VALE, ya que pierde todo su valor.	A partir de la fecha de caducidad que figura en el anverso no debe ser adquirido este VALE, ya que pierde todo su valor.	A partir de la fecha de caducidad que figura en el anverso no debe ser adquirido este VALE, ya que pierde todo su valor.	A partir de la fecha de caducidad que figura en el anverso no debe ser adquirido este VALE, ya que pierde todo su valor.
A partir de la fecha de caducidad que figura en el anverso no debe ser adquirido este VALE, ya que pierde todo su valor.	A partir de la fecha de caducidad que figura en el anverso no debe ser adquirido este VALE, ya que pierde todo su valor.	A partir de la fecha de caducidad que figura en el anverso no debe ser adquirido este VALE, ya que pierde todo su valor.	A partir de la fecha de caducidad que figura en el anverso no debe ser adquirido este VALE, ya que pierde todo su valor.

Madrid, 12 de Enero 1.950

[Handwritten signature]