

209432

22



- 1 -

209432

MEMORIA DESCRIPTIVA

que se acompaña

a la solicitud de

Una PATENTE ECONOMICO-COMERCIAL por VEINTE AÑOS

en ESPAÑA

a favor de

DON JOAQUIN GUILLERMO FUSTER CANALS, residente en
BARCELONA, Zaragoza, 88, de nacionalidad española

por

PROCEDIMIENTO PARA INCREMENTAR LAS VENTAS MEDIANTE
PREMIOS A LOS VENDEDORES QUE DEMUESTREN MAYOR CAPA-
CIDAD A TRAVES DE CONCURSOS EFECTUADOS POR MEDIO DE
UN BOLETIN PERIODICO.

----- -----



5 La Patente Económico-Comercial que se solicita, reúne las condiciones que determina el artículo 47 del Estatuto vigente de la Propiedad Industrial, tal como ha quedado después de la modificación del Decreto de 26 de Diciembre de 1947. Sabido es que de acuerdo con el citado artículo, podrán ser objeto de patente los perfeccionamientos en los procedimientos económico-comerciales que revisten un desarrollo material o efectivo y tengan carácter práctico e industrializable. Añade el referido artículo que estas 10 Patentes de carácter económico comercial se registran en todos sus aspectos por las disposiciones que regulan las Patentes de Invención en general. El preámbulo del Decreto mencionado justifica el establecimiento de este género de Patentes diciendo que la práctica ofrece múltiples ejemplos de procedimientos de esta clase que merecen protección y cita las ventas a precio único, los viejes a tanto alzado, los billetes kilométricos, etc., exigiendo únicamente que se cumpla el requisito fundamental de que lo patentable se base en su desarrollo material o efectivo y su carácter 15 práctico e industrializable, como único modo de evitar la excepción que en el campo de las Patentes representan las ideas más o menos ingeniosas, mientras no lleguen a traducirse en realidad práctica e industrializable por medios mecánicos o químicos.

25 Pues bien: la invención que vamos a describir se refiere a un procedimiento completamente nuevo para aumentar las ventas. Hasta ahora el incremento comercial se ha conseguido a base de ventajas económicas o reglos que logra el comprador. El procedimiento que vamos a describir se propone lograr el aumento de las ventas por una mayor capacitación de los vendedores, ilustrando previamente a éstos 30

209432

22



- 3 -

e interesándoles en los métodos de psicotécnicas aplicables al acto de vender.

35

El procedimiento a que nos estamos refiriendo y que vamos a describir ahora, se realiza del modo siguiente:

40

1º.- La empresa inicia su labor con un manual que resume cuanto se conoce en técnicas de ventas, psicología aplicada a los negocios y desarrollo y cultivo de la propia personalidad, puesto que en el vendedor y en cualquier actividad social tiene mucha más importancia que el factor inteligencia, el llegar a tener una personalidad eficiente.

45

Mediante concursos se logrará con la colaboración y la experiencia de los vendedores españoles un manual de técnica de ventas nacional, definitivo y adecuado para España por haberse creado resumiendo la experiencia, personalidad, costumbres y forma de vivir y sentir de los españoles, sin recurrir a la quimera de pretender adaptarnos a la forma de ser de ingleses, americanos o súbditos de cualquier otro país, como pretenden los desorientados traductores de técnicas de venta de autores extranjeros.

50

55

2º.- Como complemento de la labor expuesta, la empresa desarrollará su labor a través de una revista técnica o boletín mensual, que estableceré continuas competiciones o concursos, retribuidos siempre con premios de diversa índole para, de una parte, divulgar entre el público consumidor las cualidades o fines para los que fué creado cada artículo o producto, para realizar la labor de difusión de lo que en técnica comercial se llama "educación del consumo", y de otra parte, también mediante competiciones o concursos retribuidos, realizaré la necesaria labor de capacitación profesional del vendedor como téc-

60



65 nico especializado que a través del desarrollo de la propia personalidad se ha formado con los imprescindibles conocimientos industriales y comerciales, más los conocimientos adecuados de psicología aplicada para que en su trato con el comprador español en sus diversas regiones, no tenga que fierlo todo a la improvisación de acuerdo con sus facultades intuitivas.

70 Tanto en los manuales de técnicas de venta, como en el boletín o revista, los concursos se materializarán mediante cupones.

75 3º.- La empresa formará grupos de industriales prestigiosos, no admitiendo incorporarse a ellos sino a industriales y comerciantes capaces de gozar la confianza del público.

80 4º.- Los concursos o competiciones convocados por el Boletín, se efectuarán a base de cuestionarios, a cuyas preguntas ha de contestar el concursante presentando trabajos escritos que demuestren su inteligencia, dotes de observación, aptitudes de análisis, etc. Los concursos o competiciones serán fallados por un técnico o gerente de la firma que los establezca, un psicotecnólogo y en ciertos casos también por un técnico en publicidad u otra especialidad adecuada.

85 Aparte de los premios en metálico o regalos para estimular a los concursantes la revista o boletín mensual, junto con los trabajos premiados, publicará las fotografías y nombres de los autores.

90 5º.- Los concursantes ganadores, aparte de obtener premios del género de los indicados, podrán optar a destinos remunerados en la Empresa, así como a ventajas que en cada caso se indicarán al anunciar el concurso. La empre-



95

se pondrá en contacto e los seleccionados por pruebas de psicoteoría para orientación y capacitación profesional, y a los ganadores de los concursos con los industriales o comerciantes adheridos que puedan precisar de especialistas.

100

La empresa al servicio de sus adheridos se ocupará de la "selección personal" y de establecer cursillos para seleccionar y lograr graduados de "personalidad eficiente".

En tiempos de competencia sólo puedan prosperar las empresas que disponen de colaboradores con personalidad y formación eficiente.

105

Tales son e grandes rasgos las fases del procedimiento que se trata de proteger por una Patente Económico-Comercial. Este procedimiento, tal como exige el Decreto referido de 26 de Diciembre de 1947, reviste un desarrollo material y efectivo, y se efectúa por medios prácticos e

110

industrializables, siendo buena prueba de esta afirmación el hecho de que le sirve de base un manual de información y un boletín periódico, que ha de servir de medio material y práctico de comunicación entre la empresa, los vendedores y el público. A título de ejemplo se acompaña a esta

115

instancia un manual del género que queda indicado, y no se hace lo mismo respecto de los boletines periódicos que han de publicarse después, porque para esta publicación se espere a que sea concedida la Patente que se solicite.

120

En virtud de lo que antecede, el solicitante cree que el procedimiento mencionado reúne todas las condiciones exigibles para que sea concedida e su favor la Patente Económico-Comercial que se solicite.

Hecha la descripción precedente, es preciso añadir que los detalles de realización de la idea expuesta pueden

209432



1953

- 6 -

125

variar, sin que por ello cambie la esencia de la invención que es la que se desprende de los párrafos que anteceden y la que se reivindica en la siguiente

N O T A

130

En resumen: La Patente Económico-Comercial que se solicita, recaerá sobre las reivindicaciones siguientes:

135

1ª.- Procedimiento para incrementar las ventas mediante premios a los vendedores que demuestren mayor capacidad a través de concursos efectuados por medio de un boletín periódico, caracterizado porque se efectúa a base de un manual que resume cuanto se conoce en técnica de ventas, psicología aplicada a los negocios y desarrollo y cultivo de la propia personalidad, todo ello con el fin de capacitar a los vendedores para obtener el máximo rendimiento posible de sus actividades en relación con el público comprador.

140

145

2ª.- Procedimiento para incrementar las ventas, según la reivindicación 1ª, caracterizado porque como continuación doctrinal del manual referido, la empresa desarrollará su labor a través de una revista técnica o boletín mensual, que establecerá continuas competiciones o concursos, retribuidos siempre con premios de diversa índole para, de una parte, divulgar entre el público consumidor las cualidades o fines para los que fué creado cada artículo o producto, para realizar la labor de difusión de lo que en técnica comercial se llama "educación del consumo" y de otra parte, también mediante competiciones o concursos retribuidos, realizará la necesaria labor de capacitación profesional del vendedor.

150

155

3ª.- Procedimiento para incrementar las ventas, según las reivindicaciones anteriores, caracterizado porque los



160 concursos o competiciones serán fallados por un técnico o Gerente de la firma que los establezca, un psicotecnólogo y en ciertos casos también por un técnico en publicidad u otra especialidad adecuada. Aparte de los premios en metálico o regalos para estimular a los concursantes, la revista o boletín mensual, junto con los trabajos premiados, publicará las fotografías y nombre de los autores. La empresa formará grupos de industriales prestigiosos, no admitiendo incorporarse a ellos, sino a industriales y comerciantes capaces de gozar la confianza del público.

165 4^a.- Procedimiento para incrementar las ventas, según las reivindicaciones anteriores, caracterizado porque los concursos o competiciones convocados por el boletín, se efectuarán a base de cuestionarios, a cuyas preguntas ha de contestar el concursante, presentando trabajos escritos que demuestren su inteligencia, dotes de observación, aptitudes de análisis etc.

170 5^a.- Procedimiento para incrementar las ventas, según las reivindicaciones anteriores, caracterizado porque los concursantes ganadores, aparte de obtener premios del género de los indicados, podrán optar a destinos remunerados en la empresa, así como a ventajas que en cada caso se indicarán al anunciar el concurso. Para este fin, la empresa pondrá en contacto a los seleccionados y a los ganadores del concurso con los industriales o comerciantes adheridos que puedan precisar sus servicios como especialistas. La empresa al servicio de sus adheridos, se ocupará de la selección de personal y de establecer cursillos para seleccionar a los candidatos.

180 6^a.- Procedimiento para incrementar las ventas, según las reivindicaciones anteriores, caracterizado porque se

209432

22



- 8 -

190 efectúa por medios prácticos e industrializables, consistentes en un manual de instrucciones y un boletín de publicación periódica en los que se insertan los boletos que permiten tomar parte en los concursos de capacitación que queden referidos.

195 7ª.- Se reivindica, por último, como objeto sobre el que he de recaer la Patente Económico-Comercial que se solicita, PROCEDIMIENTO PARA INCREMENTAR LAS VENTAS MEDIANTE PREMIOS A LOS VENDEDORES QUE DEMUESTREN MAYOR CAPACIDAD A TRAVES DE CONCURSOS EFECTUADOS POR MEDIO DE UN BOLETIN PERIODICO.

Todo conforme queda descrito en la presente Memoria, que consta de 8 páginas escritas e máquina por una sola cara.

Madrid, 22 de Mayo de 1953

ALFONSO UNGRIA