

AÑO

Expediente núm.



243346

REGISTRO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

243346

PATENTE DE INVENCIÓN ECONOMICO COMERCIAL

MEMORIA DESCRIPTIVA

que se acompaña a la solicitud de

una PATENTE DE INVENCIÓN E.C. por 20 años, en España

a favor de

Dña Maria Dolores MOLINA Monroy, de nacionalidad

Española domiciliado en Barcelona.

calle de Provenza núm. 233.

por:

UN PROCEDIMIENTO ECONOMICO COMERCIAL PARA INCREMENTAR LAS VENTAS EN COMBINACION CON LA SUSCRIPCION DE POLIZAS DE SEGUROS

Nº 8269

Agente Sr. M. LLORT.



243346

### MEMORIA DESCRIPTIVA

de la Patente de Invencion , por 20 años, solicitada a favor de Doña Maria Dolores MOLINA Monroy, de nacionalidad Española, residente en Barcelona, calle de Provenza numero 233, por " UN NUEVO PROCEDIMIENTO ECONOMICO COMERCIAL PARA INCREMENTAR LAS VENTAS EN COMBINACION CON LA SUSCRIPCION DE POLIZAS DE SEGUROS " .

Esta Patente se refiere a un nuevo procedimiento económico comercial, cuyo fin es el incremento de ventas a base de presentar en una tarjeta publicada periódicamente una serie de incentivos de entretenimiento, concursos y principalmente, unos cupones que dan derecho a comprar, en el establecimiento o establecimientos de la cadena organizadora del sistema, y conseguir la suscripción de una póliza de seguro con el descuento de su compra.

Existen muchos procedimientos estudiados con la finalidad de incrementar las ventas al detall a base del estímulo creado por un posible beneficio a obtener por los compradores. Generalmente, este beneficio es muy problemático, pues va ligado a la probabilidad de que toque el número correspondiente en un



15 sorteo y además en todos los casos hay un paréntesis más o me-  
nos largo en el momento en que se adquiere el objeto agraciado  
con el premio y aquel en que se percibe la materialidad del mig-  
mo.

20 Así mismo al vincular un posible descuento según el número  
de la etiqueta del género elegido, hace que en realidad exis-  
ta desconfianza con respecto a los géneros vendidos por este  
procedimiento por el miedo a que los precios hayan sufrido un  
aumento inicial, pues el vendedor sabe que descuento variable  
ha vinculado al precio de cada pieza.

25 Resumiendo, en cualquiera de estos procedimientos tienen  
una desventaja inicial para el comprador, pues su posible be-  
neficio queda al albur del resultado de un sorteo o de un acier-  
to en la elección de la pieza que se compra.

30 Además todos estos procedimientos conocidos presentan un in-  
conveniente básico para el vendedor, pues no se establece un  
nexo de unión entre el establecimiento o establecimientos y el  
comprador, ya que si éste se ha desengañado de que no tiene -  
suerte en los sorteos puede prescindir de ir a aquel estableci-  
miento sin ninguna pérdida. Por el contrario el presente proce-  
dimiento no presenta estos inconvenientes y varias ventajas ca-  
35 racterísticas.

En efecto, el renunciar al cabo de un tiempo a la compra de  
los establecimientos de venta regulada, según el procedimiento  
que se patente, supone la anulación de la póliza de seguro sus-  
crita, mediante las propias ventas.

40 El procedimiento objeto de la <sup>presente</sup> Patente, consta de la emisión  
de unas tarjetas que se comprarán en bares, perfumerías, colma-  
dos y otros establecimientos, y cuya publicación será periódica.  
En ellas constarán una parte con entretenimientos, por ejem-  
plo, crucigramas, rompecabezas, jeroglíficos, combinados con



45 anuncios comerciales, que a la vez de servir de distracción po-  
drán ser beneficiosos al enviar la parte correspondiente de la  
tarjeta con las soluciones obtenidas a la entidad organizadora,  
para participar de los sorteos de premios entre los acertantes.  
El resto de la tarjeta, que constituye la del comprador propia-  
50 mente dicha, tendrá una serie de pequeñas casillas empleadas pa-  
ra realizar la compra en los establecimientos de la organiza-  
ción. Al realizar la compra de cualquier objeto o artículo en  
los establecimientos indicados o al comprar un artículo o pro-  
ducto de marca determinada en un establecimiento cualquiera, en  
55 el caso de que la organización esté al servicio de una sola em-  
presa, se le suscribirá al comprador una póliza de seguro con  
descuento del tanto por ciento de su compra y sólo por el hecho  
de realizar las compras en los citados establecimientos. Como  
el número de compras que puede realizarse con esta ventaja y du-  
60 rante el período o intervalo de publicación de un número de tar-  
jeta al siguiente es igual al número de casillas de la tarjeta,  
el cliente debe hacerse un cálculo de las compras, y por tanto  
de las tarjetas que precisará, que en dicho período realizará  
normalmente en los establecimientos de la organización, para  
65 aplicándoles el descuento ver la cuantía de la póliza que puede  
suscribir, siguiendo su régimen de compras normal, sin realizar  
ningún desembolso adicional al de las compras. Con todo ello,  
se tiene bien entendido de que el precio de venta de los artí-  
culos no sufre ninguna alteración.

70 El mantenimiento de dicha póliza obliga al comprador a efec-  
tuar sus compras en los establecimientos de la organización, pues  
si no, quedaría sin efecto su póliza y además esto requiere una  
regularidad en las compras durante los períodos de validez del  
uso de los cupones de las tarjetas. En los meses en que el com-  
75 prador no precise efectuar el total de compras que calculó ini-  
cialmente haría y cuyo descuento cubría la póliza suscrita, pue-



de pagar en metálico la cantidad suficiente para mantener la póliza en vigor. En el caso contrario en que el comprador haga una compra de gran valor que exceda de la normal prevista para el mes, puede aplicarse el excedente a cubrir plazos siguientes de la póliza.

Este sistema constituye evidentemente una segura forma de incremento de las ventas en el establecimiento o establecimientos adheridos, pues el público llevado por el interés de mantener la póliza ya suscrita sin tener que desembolsar nada, se dirigirá a los establecimientos de la organización para hacer sus compras y además incrementará las mismas por el efecto psicológico de completar en cada período de tiempo el total preciso para mantener la póliza sin desembolso adicional.

Otra consecuencia importante de orden práctico es el incremento de la suscripción de pólizas de seguro, con lo cual se benefician las compañías de seguros, ya que evidentemente, por este sistema se extenderán más pólizas, porque la suscripción y plazos sucesivos se hará sin ningún desembolso por parte del beneficiario que obtendrá su póliza por el descuento de sus compras habituales y necesarias. Aparte de esta ventaja de índole práctica en cuanto a la repercusión beneficiosa para las compañías de seguros, hay que tener en cuenta la resonancia que supone este procedimiento desde el punto de vista social, al estimularse la previsión para la seguridad en el futuro, divulgándose la necesidad y eficacia de estar protegido de cualquier eventualidad mediante una póliza de seguro adecuada.

El procurarse las tarjetas no trae consigo solamente el tener nuevos cupones para realizar compras aplicables al pago de la póliza de seguros sino que presenta la citada parte de entretenimiento combinados con anuncios comerciales, cuyas soluciones pueden enviarse para participar en concursos, pudiendo ade\_



más llevar elementos útiles como por ejemplo un calendario con mayor o menor detalle, un decímetro en uno de sus bordes perifericos, vales de degustación, cupones regalos, talones para ventas a plazos, pudiéndose variar estas ventajas accesorias entre toda la gama de procedimientos sancionados por la práctica que contribuirán a incrementar el poder utilitario de la citada tarjeta.

115 La suscripción de la póliza puede realizarse en cualquiera de las variedades conocidas, según le interese al comprador, e incluso si se prefiere podrá combinarse, lo cual constituye una solución importante que no altera la esencialidad de este procedimiento, con el ingreso y pago de mensualidades del colegio, academia, escuela de artes y oficios, club deportivo, que se desee para sí propio o para algún familiar. Es decir que con esta variante en lugar de suscribir una póliza, por ejemplo del seguro de vida se consigue una beca de estudio.

125 Bajo el aspecto económico comercial comprenderá la realización de esta Patente, la existencia de un organismo para su explotación, que establecerá contratos con los establecimientos de la cadena y con la compañía de seguros y además se cuidará de la programación, edición y difusión de las tarjetas realizando por tanto la adecuada publicidad.

130 Con el procedimiento de que se habla, se consigue un beneficio directo para el público comprador, un beneficio para el establecimiento o cadena de establecimientos adheridos a la organización en virtud del incremento lógico de ventas, un beneficio para la compañía de seguros y finalmente, para la personal natural o jurídica que organice y explote el objeto de esta Patente.

En los dibujos de la hoja adjunta se representa a título de ejemplo, las diversas caras de una realización práctica esque-



mática de la tarjeta de comprador, que se considera en este caso formada por dos hojas, separándose la primera para su envío con las soluciones de los entretenimientos y la segunda como tarjeta de comprador propiamente dicha.

En la figura 1, se indica el aspecto de la primera hoja -1- de menor anchura que la posterior, cuya banda de cupones y valores -2- es visible. En dicha hoja se indica en la parte superior -3- los slogans publicitarios y el distintivo de la entidad organizadora. Siguen las soluciones -4- de los rompecabezas, jeroglíficos o de cualquier acertijo que considera acertadas el lector para los propuestos en las casillas de las otras 150 páginas. Asimismo se indica un casillero -5- para la colocación de cifras, por ejemplo, tres, cuya coincidencia total o parcial con las últimas de un determinado sorteo oficial, puede dar lugar a premios. Finalmente, en la misma página se presenta un crucigrama -6-.

La figura 2, corresponde a la segunda y tercera página de la tarjeta abierta. La segunda -7- es el dorso de la página primera y cortándola por la línea -8- constituye la parte que se envía con las soluciones de los entretenimientos cuyas bases se indican en -9-. Al final de la página figurará un encasillado -10- con los datos del concursante. La página tercera que es la primera hoja de la tarjeta propiamente dicha del comprador, presenta en la parte superior el encasillado -11- para indicar los números, serie y características de la tarjeta de comprador. Aparecen una serie de recuadros -12- para acertijos y entretenimientos combinados con anuncios, cuya solución según criterio del concursante se indicará en el encasillado nº 4, de la primera página.

En la parte inferior figura el encasillado -13- del calen -



170 darlo. Así mismo figura el decímetro -14- en el borde infe -  
rior. En la banda vertical lateral se indican las casillas -  
-15- de los cupones que dan derecho a la compra combinada -  
con la suscripción de pólizas, figurando otros cupones, vales  
o anuncios -16-17- y -18-, combinados con la organización co-  
mercial.

175 En el dorso de la tercera página figuran otros encasilla -  
dos con el resto de acertijos y entretenimientos combinados  
con anuncios comerciales y talones combinados para ventas á  
plazos.

===== N O T A =====

Se reivindica como objeto de esta Patente:-

180 1º.- Un nuevo procedimiento económico comercial para incremen-  
tar las ventas en combinación con la suscripción de pólizas de  
seguros, que esencialmente consiste en la emisión de unas tar-  
jetas de publicación periódica cuya parte de tarjeta de compra-  
dor propiamente dicha, tendrá una serie de pequeñas casillas -  
185 empleadas para realizar la compra en los establecimientos adhe-  
ridos, a cuya realización se le suscribe al comprador una pól-  
za de seguro con el descuento de su compra. El comprador con  
el conocimiento de sus compras habituales y necesarias, puede  
calcular la póliza que puede suscribir, sin tener que desembol-  
190 sar ningún complemento en metálico. El manteniendo de dicha  
póliza vincula de forma obligada al comprador con los esta-  
blecimientos de la organización, pues sinó quedaría sin efecto  
la póliza.

2º.-Un nuevo procedimiento económico comercial para incrementar  
195 las ventas en combinación con la suscripción de pólizas de se-  
guros, complementado porqué en las tarjetas existen unos entre-  
tenimientos combinados con anuncios comerciales como crucigra-  
mas, jeroglíficos, rompecabezas, que además de su efecto pro -



pio de distracción son beneficiosos al enviar junto con una  
200 parte de la tarjeta preparada al efecto, las soluciones a  
la entidad organizadora teniéndose el derecho a la partici-  
pación en concursos y sorteos de premios.

3º.- Un nuevo procedimiento económico comercial para incre-  
mentar las ventas en combinación con la suscripción de pól-  
205 zas de seguros, complementado porquése puede combinar el  
valor de las compras no solo a la suscripción de una póliza  
de seguro sinó también con el pago de mensualidades de cole-  
gio, academia o escuelas, instituyendo el mismo comprador  
unas becas sin desembolso alguno.

210 4º.- Un nuevo procedimiento económico comercial para incre-  
mentar las ventas en combinación con la suscripción de pó-  
lizas de seguros, que en su aspecto económico comercial com-  
prende el organismo para su explotación que establecerá con-  
tratos con los establecimientos de la cadena y con la compa-  
215 ñía de seguros para la suscripción de las pólizas y pago de  
sus anualidades, encargándose además de la programación, edi-  
ción y difusión de las tarjetas realizando por tanto la ade-  
cuada publicidad del procedimiento .

5º.-Un nuevo procedimiento económico comercial para incremen-  
220 tar las ventas en combinación con la suscripción de pólizas  
de seguros.

Consta la presente memoria descriptiva de ocho páginas folia-  
223 das y escritas por una sola cara.

Barcelona, 26 de JULIO de 1.958.  
P. A.

M. LLORT

P. F.

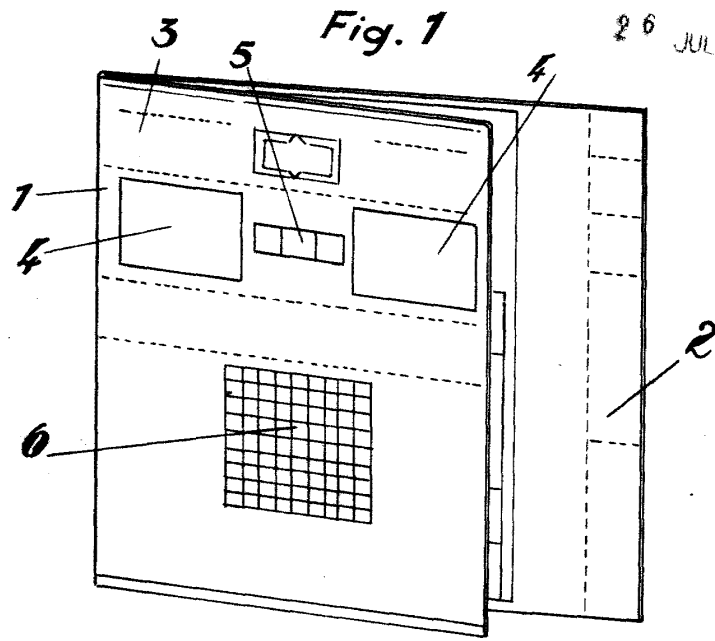
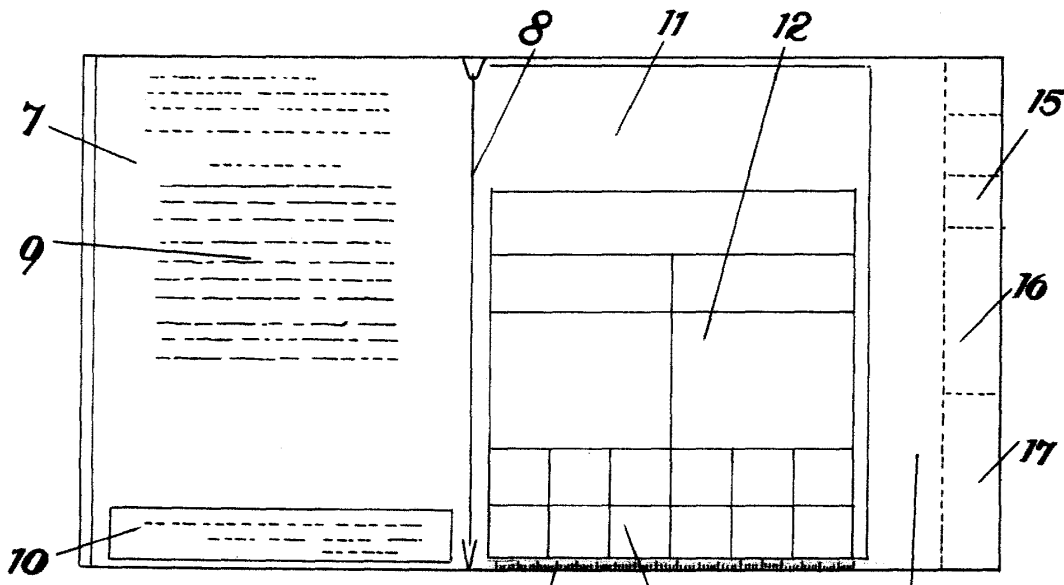


Fig. 1

26 JUL 1956



Fig. 2



14 13 18  
 BARCELONA 26 DE Julio DE 1958  
 P. A.  
 M. LLORI  
*M. Llori*

Escala variable.