

AÑO ..... 1.959. ....

Expediente núm. .....



2486351

# REGISTRO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

**PATENTE DE** ..... **ECONÓMICO-COMERCIAL** .....

## MEMORIA DESCRIPTIVA

*que se acompaña a la solicitud de*

una **PATENTE DE INVENCIÓN** ..... por ..... 20 ..... años, en España  
**ECONÓMICO-COMERCIAL**

*a favor de*

Don **Enrique Feliu Sanz** ....., de nacionalidad  
**español** ..... domiciliado en **Valencia** .....  
calle de **San Vicente,** ..... núm. **16** .....

*por:*

« **SISTEMA COORDINADO DE VENTAS CON CHEQUES** » .....

Nº 5287

Agente Sr. **SANZ BERMELL** .....

248635



248635

MEMORIA DESCRIPTIVA

que se acompaña  
a la solicitud de una  
PATENTE ECONÓMICO-COMERCIAL, por VEINTE AÑOS, en ESPAÑA  
a favor de

Don ENRIQUE FELIU SANZ, de nacionalidad español, resi-  
dente en Valencia, calle de San Vicente número 16,

p o r

"SISTEMA COORDINADO DE VENTAS CON CHEQUES"

- - -

Inventor: El propio solicitante.



35

Desde que el comercio comenzó a ser una realidad en la vida social, los mercaderes se esforzaron en hallar medios que atrajeran a los compradores, por los más diversos modos de hacer reclamo; reclamo que modernamente ha venido en llamarse publicidad.

Esta es de un indudable resultado según técnicas empleadas, en conjunción de múltiples factores que no son del caso analizar aquí, destacando de entre ellos la captación de la atención del público por medio de un elemento que despierte su simpatía o su interés.

Bajo este último punto de vista y con el prisma de atender primordialmente la economía individual, se han establecido en el comercio multitud de sistemas de ventas por medio de cupones, cheques, u otros medios semejantes, que exigen siempre del adquirente la atención puesta en lograr la colección que en definitiva ha de crear el derecho al premio.

La observación de la realidad nos permite ver que aunque el propósito inicial es bien ponderado, tales sistemas de venta con cupones que se entregan al comprador, producen para éste un fraude cierto, pues a la indudable pérdida de cupones, dado su escaso tamaño, se une una preocupación, o de otro modo, una constante atención en perjuicio de otras psicológica y moralmente de mas alta valoración.

Es indudable que el comerciante organizador de tal sistema de ventas logra buena parte o la totalidad de su objetivo, pero ello es a costa de un quehacer del comprador - cuya estimación económica no resistiría un análisis a fondo.

Otras variaciones de sistema de ventas por medio de cupones, se realiza dirigiendo el descuento en la operación de venta a un ahorro en dinero efectivo que se localiza en



una libreta en determinado establecimiento bancario, lo que a la preocupación antes dicha, añade la indisponibilidad -- hasta alcanzar determinada cifra, o el transcurso de cierto período de tiempo.

Añadamos el sistema de los sorteos, que si bien con sigue atraer hacia el nombre de un producto toda la atención de los interesados, --con lo que la entidad que aquellos realiza cumple su objetivo publicitario y la más acentuada difusión de un nombre, el público comprador obtiene -- escaso cuando no nulo provecho.

Frente a tal heterogeneidad de sistemas, que tienen originariamente, ya a la difusión de una marca o de un producto, con el norte específico de la publicidad, y consiguientemente del aumento de las ventas; o ya al negocio delimitado de "los cupones", el solicitante de ésta Patente económico-comercial ha concebido, planeado y desarrollado un nuevo sistema que afecta directamente a la economía del público, evitando todos los riesgos que los procedimientos -- apuntados ofrecen, y obteniendo su resultado sin vocerío, -- es decir, por recomendación que por necesidad psicológica -- hace cada uno de los clientes. Esto además de otras consequencias de orden económico, como habrá de explicarse más audelante con el debido desarrollo.

Por estas razones, y por lo que luego ha de decirse, la Patente económico-comercial objeto de esta Memoria, se -- hace acreedora a los beneficios de protección y explotación exclusivos que conceden los correspondientes artículos del vigente Estatuto de la Propiedad Industrial de 30 de Abril de 1929, texto refundido, publicado por Real Orden de 30 de Abril de 1930.

Para la más clara intelección del sistema, debemos



248635

65 presuponer el desarrollo de un caso aislado: El hecho muy -  
frecuente de un regalo que el comprador en un establecimient  
to, hace a otra persona. En tal supuesto, que se cumple punt  
tualmente con ocasión de enlaces matrimoniales, la persona  
destinataria del objeto adquirido, llega a acumular diversid  
dad de objetos de concreta aplicación, con lo que se le crea  
el problema de su sucesiva utilización, pues la conservacio  
70 de todos ellos, excepto de uno que se pone en uso, es forzos  
sa. Tal sucede con juegos de bandejas de plata, juegos de -  
café, jarrones para flores, y otros similares que, con motiv  
vo de bodas, llegan a reunirse en verdaderas colecciones.

75 El donatario de todos los dichos regalos, tiene ---  
planteado un problema que con el sistema objeto de esta pa-  
tente económico-comercial halla fácil y cómodamente resuei-  
to.

80 Notemos antes, que en el comercio, sin excepción, -  
no se realiza el acto de la retroventa, por un principio --  
muy arraigado de defensa del numerario, concediéndose en --  
multitud de establecimientos una permuta de la cosa adquirid  
da con anterioridad, por otra que tenga igual o superior val  
lor.

85 Pues bien; el donatario de todos aquellos regalos  
u obsequios, se encuentra obligado, bien a guardarlos, sin  
posible utilización simultánea, dada la multiplicidad de tal  
les objetos, o a deshacerse de ellos, mediante ventas forzad  
das que desvalorizan grandemente su media cotización en el  
mercado. En evitación de ello, el solicitante de esta Patent  
90 te, ofrece al adquirente, -al que seguiremos llamando donatar  
rio para expresar que adquiere a título lucrativo o gratuí-  
to-, la posibilidad de una devolución del objeto en el estab  
blecimiento donde fué adquirido, percibiendo en el acto el



248635

95

noventa por ciento del precio real de venta; siendo esto ha-  
hacedero por medio de una etiqueta especial unida a la pren-  
da u objeto, con un nuevo cifrado, que corresponde a indica-  
ciones que pasan a un fichero especial en el que se anotan  
las circunstancias de la operación, y en la cual etiqueta -  
se consigna y advierte la posibilidad de la retroventa, sus  
condiciones y plazo.

100

Esto es la primera fase del mecanismo del sistema,  
pues al donante o adquirente del obsequio o regalo, es de-  
cir, el que lo paga en el establecimiento, recibe necesaria-  
mente un cheque al portador, en forma de vale, por el impor-  
te del diez por ciento del total de su compra. De ésta suer-  
te, puede acto seguido realizar una nueva adquisición en el  
propio establecimiento, entregando el cheque o vale como mo-  
neda; conservar tal cheque para realizar una compra cuando  
a bien lo tenga, en las condiciones apuntadas; o transferir  
lo a tercera persona por un valor que puede ser superior o  
inferior al nominal, en función de las fluctuaciones natura-  
les determinadas por la Ley de la oferta y la demanda.

105

110

115

Puede considerarse con facilidad que la progresión  
del sistema no precisa de medios publicitarios ni de voce-  
río, dado que el desarrollo de las actividades que lo cons-  
tituyen, se realiza siempre entre personas al menos de me-  
dia, cuando no de elevada consideración social.

120

Un solo comprador, tenedor del diez por ciento del  
importe de la operación mercantil realizada, se convierte -  
en una fuente de difusión que alcanza al poco tiempo a toda  
clase económicamente dotada para realizar ese acto de dis-  
tinción que es el regalo.

El incremento de las ventas se produce por el solo



248835

125 hecho de que cada una, lleva consigo necesariamente otra, -  
 con lo que la cadena no se interrumpe, dado el interés de -  
 cada tenedor de un cheque, en transformarlo en un objeto de  
 utilización práctica. Anádase, -y ya antes se apuntó- la po-  
 sibilidad de reunir o agrupar cheques, que juntos o por se-  
 parado tienen cada uno igual valor liberatorio, según sea -  
 130 el importe de la nueva compra.

Otra ventaja que apunta al destinatario de un obse-  
 quio o regalo hecho en las mencionadas condiciones, y canali-  
 zado por determinado establecimiento vendedor, es la posibi-  
 lidad de transformar en dinero el objeto recibido, si no le  
 135 representa una utilidad práctica.

Debe observarse por tanto que el sistema de ventas  
 objeto de esta patente, se desdobra en dos fases: la prime-  
 ra que ofrece un beneficio al destinatario del objeto com-  
 prado, si es persona distinta del comprador, permitiéndole  
 140 la transformación del objeto en dinero; y una segunda que -  
 beneficia al comprador directo.

Las ventajas que el sistema ofrece, podemos enunciar  
 las del siguiente modo:

145 1) PARA EL DESTINATARIO DEL OBJETO COMPRADO: La posibili-  
 dad de transformar en dinero el objeto recibido como regalo  
 u obsequio, que actualiza al recibir en el propio estableci-  
 miento vendedor el precio realmente pagado por el comprador,  
 reducido en un diez por ciento del mismo.

150 2) PARA EL COMPRADOR, además de las que acaban de decir-  
 se: El diez por ciento del importe de cada compra, siempre  
 aplicable, como dinero a una compra posterior; y con la fa-  
 cultad de transmitir su título-cheque o vale a terceras per-  
 sonas.



2-10035

155 3) PARA EL ESTABLECIMIENTO VENDEDOR: El beneficio de un  
nueve por ciento en las retroventas o devoluciones realiza-  
das, y la continuidad de las ventas por el incentivo que --  
tiene el comprador de transformar el título-cheque o vale,  
en objeto de su utilidad.

160 Descrito en su realización el sistema objeto de és-  
ta Patente económico-comercial, concretamos en la siguiente

#### N O T A

ias

#### R e i v i n d i c a c i o n e s

165 1ª. Sistema coordinado de ventas con cheques, cons-  
tituído por las siguientes operaciones: A) El comprador, en  
el momento de efectuar su pago en caja en el establecimen-  
to vendedor, recibe un título-cheque o vale, al portador, -  
numerado, por el importe del diez por ciento del total pre-  
cio pagado por la operación, cheque o vale que tiene consi-  
170 deración de numerario en cualquier posterior operación de e-  
compra que realice en el establecimiento; recibiendo en ca-  
da nueva compra el diez por ciento del precio, representado  
por un nuevo título cheque o vale, y así indefinidamente. -  
Tales cheques o vales son talonarios, consignándose en la -  
175 matriz las correspondientes circunstancias. B) El comprador  
o el tercero destinatario del objeto adquirido, tienen im-  
pílicita la facultad de retrovender en el propio estableci-  
miento vendedor el objeto adquirido, recibiendo en dinero -  
el precio realmente pagado por la compra, -en el que hay que  
180 entender deducido el diez por ciento importe del título-che-  
que-, reducido en un diez por ciento de dicho precio; para  
lo cual unida al objeto, va una etiqueta especial en la que  
se consigna y advierte la posibilidad de la retroventa y sus



248635

185

condiciones, con un nuevo cifrado correspondiente al de un fichero especial en el que se anotan las circunstancias de la operación.

24. SISTEMA COORDINADO DE VENTAS CON CHEQUES.

190

Tal como aparece descrito y reivindicado en la presente Memoria descriptiva que consta de ocho hojas de texto mecanografiadas por una sola cara,

Madrid, a trece de Abril de mil novecientos cincuenta y nueve.

*Luis...*