

PATENTE DE INVENCIÓN ECONOMICO-COMERCIAL.



254779

Solicitante : Don José María Martínez Tomás.

Residencia : Bilbao.- Campo Volantín, 33, 3ª izqda.

Nacionalidad : Española.

Inventor : El propio solicitante.

=====

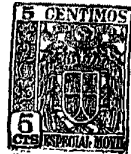
MEMORIA DESCRIPTIVA

Sobre:

"SISTEMA DE PUBLICIDAD, PARA INCREMENTO DE VENTAS,
MEDIANTE CUPONES DE VALOR EFECTIVO PREDETERMINADO".

ooooooo

El sistema publicitario-comercial objeto de la presente invención, tiene como fundamento la misión de hacer tangible y efectivo que los beneficios que se le ofrecen al público por efectuar sus compras en determinados estableci-



5 mientos adheridos al sistema, sea cierto y sin sometimiento a combinaciones de ninguna naturaleza.

En este sistema, los beneficios que se le conceden al público son tangibles, porque los recibe en el acto mismo de efectuar sus compras en los establecimientos adheridos, por medio de los cupones ya establecidos por la entidad explotadora del sistema. Estos cupones serán de varios colores y cada color responderá a un valor monetario, con el fin de hacer más fácil su identificación por todos los que con ellos tengan que andar.

15 Cada comprador que efectúe sus compras en cualquiera de los establecimientos adheridos, sean de cualquiera de las ramas pertenecientes al comercio en general, exigirá en el momento de efectuar el pago de sus compras, los cupones correspondientes al importe total de su compra, y de acuerdo con el tanto por ciento que se fijará a su debido tiempo, de acuerdo con los comerciantes, que son, en definitiva, los que tienen que conceder estos beneficios a sus consumidores.

25 De todas formas, el cálculo, de acuerdo con otros sistemas, es el cuatro por ciento del importe total de la compra, para el consumidor, pero el comerciante regalará en su totalidad, el cinco por ciento, y la diferencia de este uno por ciento es el beneficio que obtiene la entidad explotadora del sistema por el gasto de cupones, publicidad, propeganda y la administración y responsabilidad del sistema.

30 La citada Entidad arranca con su sistema, desde la base de que sus cupones tengan un valor real, en efectivo metálico, o como el mismo efectivo metálico.

Este nuevo sistema publicitario-comercial, tie-



35 ne la gran particularidad de que el beneficiario recoge todos los beneficios que le concede el sistema, en el acto, sin tener que estar sujetos al factor suerte, al tener que participar en concursos o sorteos.

40 Como factor más importante es el que la entidad establecerá conciertos con firmas importantes de Ventas a Plazos, en los cuales se establecerá la condición esencialísima de que todos nuestros beneficiarios de cupones - puedan contratar sus ventas a plazos de los artículos que precisen, en las condiciones máximas de meses para pagar, y
45 precios corrientes para todos los clientes en general, y - partiendo de la base de que el pago de estas operaciones a pago aplazado, se liquidarán en su totalidad con los cupones de nuestro sistema.

50 Por lo tanto, todos señor o señora que efectúe sus compras en los establecimientos adheridos a nuestro sistema y exija la entrega de los cupones correspondientes a su compra, con los mismos podrá pagar en su totalidad las - compras que efectúe a plazos, siempre, claro está, que éstas no sobrepasen la operación de tipo medio, y cuando las
55 sobrepase y las mensualidades sean elevadas, entónces sólo le resta al beneficiario abonar la diferencia que le falte, después de entregar los cupones en efectivo metálico para - compensar la diferencia.

60 Los beneficios de nuestro sistema son incomparables en todos sus extremos, porque pagando los artículos a precios normales y corrientes, con los beneficios de estas compras pueden pagar otros artículos, con solo entregar - nuestros cupones, pero sólo en compra a plazos, y exclusivamente en los establecimientos con los que tengamos estable-
65 cido conciertos.



La entidad conseguirá que al establecer el concierto con las casas de Ventas a Plazos, éstas amplien los meses de crédito, exclusivamente para los beneficiarios de nuestros cupones, con lo que facilitaremos aún más las facilidades para nuestros beneficiarios.

El sistema económico y de garantía de nuestro negocio y de amplia seguridad para los comerciantes, beneficiarios de nuestros cupones y, sobre todo, para los establecimientos de Ventas a plazos, es:

1º.- Que el importe en efectivo metálico que entregue el comerciante por la compra de cupones, es depositado inmediatamente, después de descontado el uno por ciento que nos corresponde, en las Cuentas de Depósitos Bancarios, que estableceremos de acuerdo con las firmas de Ventas a plazos.

2º.- Las firmas de ventas a plazos tienen la doble seguridad de que, aun cuando sus operaciones las efectúan a plazos, la realidad y su mayor seguridad es que, en cambio, sobre estas operaciones al contado, ya que con anterioridad quedan los importes ingresados en la cuenta de Depósitos Bancarios.

3º.- Los beneficiarios de nuestros cupones están respaldados por un depósito bancario, lo que supone que los mismos puedan considerar nuestros cupones como efectivo metálico.

La entidad explotadora del sistema sólo administra el beneficio neto que a ella le corresponde; es decir, el uno por ciento sobre el importe de las ventas totales, lo que quiere decir que nuestra misión queda reducida al visado y control entre el comerciante, el beneficiario y las firmas de Ventas a plazos.



Las casas de ventas a plazos estarán provistas de Cartillas por duplicado, que les facilitará la entidad explotadora del sistema, cuyas cartillas se extenderán en el momento de efectuar la operación de venta a plazos y serán extendidas por duplicado, en las cuales, aparte de la filiación del comprador, se pondrá el número de la "Tarjeta de Beneficiario", tarjeta indispensable para que tengan validez los cupones. Además, en hoja aparte se relacionarán los artículos motivo de la operación, precios e importe total, aparte de las condiciones esenciales obligadas en este tipo de operaciones.

Las tarjetas de Beneficiario, se establecen por dos poderosas razones: Para evitar una posible falsificación de cupones y por ser un medio de controlar todas las operaciones. Estas tarjetas serán entregadas a los beneficiarios por los establecimientos de consumo; cada beneficiario tendrá una solamente, la que se le entregará en la primera compra y entrega de cupones, y como decimos esta tarjeta será la que le dará valor real y efectivo a los cupones.

Como puede apreciarse a lo largo de esta memoria, es un sistema clarísimo, de gran interés para el público en general y también de interés publicitario para el comercio en general; es una manera de canalizar los intereses del comercio normal y del negocio de ventas a plazos, y una posibilidad indiscutible para todos los consumidores que adquieran sus artículos en los establecimientos adheridos; de adquirir otros artículos necesarios o de capricho, sin necesidad de extraer más numerario a su economía; es decir, con el importe de una compra puede efectuar dos.

Y como última ventaja que concede nuestro sistema, es la de un nuevo beneficio a nuestros beneficiarios de cu-



pones, y será de la siguiente forma:

130 Titularemos este nuevo beneficio "Premio a la -
Constancia", o sea unos premios al beneficiario o benefi-
ciarios que mayor número de cupones hayan podido reunir en
el espacio de tiempo de seis meses, o sea que estos pre-
mios se otorgarán cada semestre.

135 Para la comprobación y escrutinio entre todos los
beneficiarios, acudiremos a los establecimientos de Ventas
a Plazos, con los que tengamos establecido concierto, para
que nos remitan relación nominal de los beneficiarios que
más número en pesetas han ingresado durante los seis meses
transcurridos, y después de conocer el resultado, y ante
140 un Notario, se hará el escrutinio definitivo, para conocer
quienes son los agraciados. Puedan éstos ser tres, y esta-
blecidos por este orden:

Primer premio: Un piso valorado en 250.000 á -
300.000 pesetas.

145 Segundo premio: Un coche "Iseta", valorado en -
90.000 pesetas.

Tercer premio: Un coche "Biscuter", valorado en
70.000 pesetas;

150 cuyos premios se entregarán en el acto, y con toda su do-
cumentación en regla.

También para el comercio establecemos dos premios
a la "Constancia", o sea, a los dos establecimientos que -
más cupones hayan consumido durante los seis meses trans-
curridos. El escrutinio se hará igualmente ante un Notario
155 y como testimonio de fé presentaremos los libros de pedi-
dos y el de facturas, los cuales decidirán los dos gana-
dores.

Si ocurriese, en uno u otro escrutinio, que apare-
ciesen empates, entónces procederíamos a un sorteo de eli-



160 minatoria entre ambos empataados.

Los premios que establecemos para el comercio, son dos, como ya decimos, a saber:

Primer premio: Un coche "Seat", valor 250.000 pesetas.

165 Segundo premio: Una furgoneta "D.K.W.", valor 125.000 pesetas,

cuyos premios se entregarán en el acto y con toda su documentación en regla.

NOTA

170 Descrita suficientemente la naturaleza del invento y su forma de realización práctica, se hace constar que la presente memoria es susceptible de modificaciones de detalle, en cuanto no altere su esencialidad, y siendo, por tanto, lo que se solicita Patente de Invención Económico-
175 Comercial, por 20 años en España, lo que se recoge en las siguientes:

REIVINDICACIONES

180 1ª.- Sistema de publicidad, para incremento de ventas, mediante cupones de valor efectivo predeterminado, caracterizado porque se confeccionan unos cupones de distintos colores, y cuyo valor es variable pero uniforme en el color que se adopte, los cuales serán entregados al público consumidor por los comercios o establecimientos mercantiles adheridos al sistema, en la cuantía proporcional -
185 equivalente a un cinco por ciento de la compra realizada; cupones que tienen una equivalencia real al dinero, para efectuar otras compras en establecimientos o locales comerciales de distinto ramo, al que fueron entregados, destinándose bien a las compras al contado o en especial a las



190 llamadas compras a plazos.

195 2ª.- Sistema de publicidad, para incremento de ventas, mediante cupones de valor efectivo predeterminado, según reivindicación precedente, caracterizado porque los comercios se comprometen a otorgar al comprador las condiciones máximas de tiempo en cuanto a plazo se refiere y a los precios comunes en el mercado, y sin recargo especial en los precios de los artículos, por el hecho de cobrar las operaciones por medio de nuestros cupones; señalándose un tope para los pagos mensualmente; es decir, caso de que 200 el comprador se comprometiese a pagar una cantidad fija mensual en cupones, y no pudiera cubrir ésta con sólo cupones, abonará en efectivo metálico la diferencia que pudiera existir hasta completar la cuota mensual a pagar.

205 3ª.- Sistema de publicidad, para incremento de ventas, mediante cupones de valor efectivo predeterminado, según reivindicaciones anteriores, caracterizado porque la entidad anunciadora da efectividad monetaria a los cupones mediante un depósito bancario, cuya cuantía será la suma de todos los cupones en circulación.

210 4ª.- Sistema de publicidad, para incremento de ventas, mediante cupones de valor efectivo predeterminado, según reivindicaciones anteriores, caracterizado porque los comercios adheridos al sistema dispondrán de unas cartillas por duplicado en las que se hará constar las condiciones personales del comprador, otorgándosele al mismo tiempo una 215 cartilla de beneficiario, la que da validez a los cupones adquiridos.

220 5ª.- Sistema de publicidad, para incremento de ventas, mediante cupones de valor efectivo predeterminado, según reivindicaciones anteriores, caracterizado porque el -



cinco por ciento citado en la reivindicación primera es repartido entre el público consumidor y la entidad anunciadora en la proporción de un cuatro por ciento a aquél y un uno por ciento ésta, y el comercio obtiene el beneficio del aumento en sus ventas.

225

6ª.- "Sistema de publicidad, para incremento de ventas, - mediante cupones de valor efectivo predeterminado"; según queda sustancialmente descrito en la presente memoria, que consta de nueve páginas mecanografiadas por una sola cara.

230

Madrid, 5 de Enero de 1960.

EMILIO GUILL SIRVENT
P. P.