



261623

261623

10 OCT 1900

PATENTE DE INVENCION
ECONOMICO-COMERCIAL
POR VEINTE AÑOS
EN ESPAÑA

solicitada a favor de D. Jaime Lleó Díaz, de nacionalidad española, domiciliado en Las Palmas de Gran Canaria, Calle Triana, nº 134,

p o r

" NUEVO PROCEDIMIENTO PUBLICITARIO PARA PROMOCION DE VENTAS "

Decorative separator line

MEMORIA DESCRIPTIVA
=====

La invención que vamos a describir en la presente memoria, trata de un nuevo procedimiento económico-comercial, de caracter publicitario con el que, valiéndose de las relaciones y compromisos establecidos entre la organización ó firma explotadora del procedimiento, el comercio en general y el público comprador, se consigue despertar y mantener en este un creciente interés de compra



10 en los establecimientos adheridos, lo cual se traduce en
la promoción ó aumento de ventas que es el fin comercial
perseguido. Lograndose estos fines por medio de las espe-
15 ciales condiciones establecidas en los documentos mercan-
tiles que a continuación se detallaran, ó sea por medios
económico-comerciales, no cabe duda que su creador merece
el privilegio de exclusiva explotación en España y Colo-
15 nias que implica la presente Patente de Invención.

Para el desarrollo del procedimiento publicita-
rio objeto de la invención, se creará una empresa explota-
dora del mismo que garantice el cumplimiento de los com-
promisos comerciales contraídos. Esta firma, a la que en ade-
20 lante llamaremos empresa explotadora, contratará con los
comerciantes la venta a los mismos de una determinada can-
tidad mensual de cheques, vales ó bonos, para que sean en-
tregados gratuitamente a sus clientes al efectuar las ven-
tas. A cambio de esto, la empresa explotadora premiará -
25 los referidos vales, cheques ó bonos, con diversos regalos
preferentemente en viajes pagados, efectivo, entradas a
espectáculos, objetos y otros premios. Y como de estos va-
les, cheques ó bonos, se hará por parte de la empresa ex-
plotadora, una amplia y continuada propaganda por todos
30 los medios publicitarios existentes, el resultado será un
incremento en las ventas de los comerciantes adheridos, da-
do que el público afluirá a comprar con preferencia a sus
establecimientos para beneficiarse de los premios y rega-
los a que tendran derecho por medio de los vales, cheques
35 ó bonos que recibirán gratis y sin aumento en el coste de
la mercancia ó servicios.

Para el establecimiento de la indicada relación

261623



comercial, se suscribirá un contrato que en términos generales puede estar redactado como sigue:

40

CONTRATO DE PUBLICIDAD EN EXCLUSIVA

En (ciudad), a (fecha)

SE REUNEN:

45

D. (comerciante), como (propietario, administrador ó representante legal) de con domicilio en calle ó plaza de número y D. como Director Gerente de (nombre de la empresa explotadora)..... domiciliada en para convenir el presente contrato de publicidad en exclusiva, con arreglo a las siguientes:

50

BASES.-

55

1 - D., ó sea el comerciante reseñado, queda adherido a (nombre de la organización creada por la empresa explotadora) en su modalidad de (nombre ó marca del cheque, vale ó bono con que se obsequia) por espacio (cantidad de tiempo) a partir de la fecha del presente contrato, en la SERIE ACTIVIDAD COMERCIAL en la localidad de

60

2 - D. como Director de (nombre de la empresa explotadora) respetaran la exclusiva del señor comerciante ó fabricante en la serie, actividad comercial y localidad antes citada.

65

3 - D. (el comerciante), se obliga a adquirir a (nom-

- 4 - **261623**



70 bre de la empresa explotadora) la canti-
dad de cheques, (vales ó bonos, según se
les denomine), (marca ó nombre del cheque)
mensuales al precio de ptas. la unidad, du-
rante el espacio de tiempo de para ser
entregados a sus clientes ó consumidores, sin recargo en
la mercancía ó servicio, y sin percibir cantidad alguna
75 por los mismos.

4 - El pago de los (nombre ó mar-
ca del cheque, vale ó bono) se efectuará a la
entrega de los mismos.

80 5 - El señor comerciante admitirá la publica-
ción de fotos y entrevistas a que diera lugar para la me-
jor propaganda de la (nombre del cheque ó
de la organización).

D. Director de
(nombre de la empresa explotadora) se obli-
85 ga a realizar la publicidad y a entregar los premios que
en el anexo se especifican y a entregar pases
publicitarios del slogan

90 El señor comerciante recibirá en cartulina ú -
otro material, un bonito cartel, con el nombre de los co-
merciantes adheridos y el% de la cantidad de -
cheques mensuales en globos impresos con el nombre de su
comercio.

95 6 - El incumplimiento de alguna de las BASES ex-
puestas, dará derecho a reclamar judicialmente a la parte
causante la cantidad de ptas., en concepto de
perjuicios.

7 - Ambas partes se someten a los Tribunales de



la ciudad en que está firmado este contrato.

100 8 - El traslado del establecimiento comercial
á otra localidad de la consignada en este contrato, se -
considerará como motivo de incumplimiento. Caso de ser
traspasado el establecimiento, el nuevo dueño tendrá, si
..... (nombre de la empresa) lo es-
timo oportuno, las mismas ventajas.

105 Y en prueba de conformidad, se firma por dupli-
cado y a un sólo efecto en la ciudad y fecha arriba indi-
cadas.

El comerciante Por
(nombre de la empresa)

110 A efectos del normal desarrollo del procedimien-
to y de los premios, los comerciantes ó industriales se
dividirán en grupos que llamaremos series, en razón a la
clase de artículos que venden ó servicios que presten y
con arreglo a esta clasificación se obligaran a adquirir
115 un mínimo determinado de cheques, vales ó bonos cada mes.
Estas series se designaran por letras, aunque también pue-
den emplearse números ó denominaciones. Utilizando letras,
y a título de ejemplo, podemos citar la siguiente clasifi-
cación:

120 SERIE A.-

Se incluirán en ella los comercios que por ser
sus artículos de uso normal y adquisitivo, están al alcan-
ce de todo consumidor. Por ejemplo: comercios de calzados,
tejidos, comestibles, librerías, agua mineral (por cajas)
125 loza y cristal.

SERIE B.-

Comprenderá los comercios ó industrias cuyas -



130 ventas, si bien son muy numerosas, no se efectúan entre gran número de consumidores. Tales son los bazares, restaurantes, venta de muebles, ferreterías, perfumerías, - grandes almacenes.

SERIE C.-

135 Establecimientos de modas, sastrerías, peluquerías de señoras y de caballeros, fotografías, de óptica, joyerías, venta de flores, alquiler de coches, sin chófer, tintorerías, pastelerías y dulcerías, droguerías, artículos deportivos.

SERIE D, o ESPECIAL.-

140 Abarcará a los establecimientos de gran consumo ó máxima circulación, tal como fabricación y venta de licores, vinos y aguardientes, bebidas refrescantes, artículos de limpieza, jabones, tabacos y cigarrillos, pastas de sopa, dulces, turrónes y caramelos, chocolates, café empaquetado, periódicos y revistas.

145 Las referidas series se consideraran como básicas, pero si algún industrial ó comerciante, estima que su comercio ó artículo, debe incluirse en otra serie distinta a aquella en que se le clasificó, puede estudiarse su propuesta por la empresa explotadora del procedimiento, al igual que si se desea adquirir mayor cantidad mensual de cheques ó vales.

150 La finalidad de la referida clasificación es establecer las cantidades mínimas de cheques ó vales que los comerciantes deben adquirir a la empresa explotadora del procedimiento. Aunque estas cantidades pueden ser variables con arreglo a los casos especiales y pueden variar se si la práctica lo aconseja, la norma general sera: Se-



- 7 - 261623

160 rie A, una determinada cantidad; Serie B, la mitad; Serie C, la cuarta parte que los de la A; Serie D, ó especial, cinco veces lo que los de la serie A.

165 Puesto que el cheque, vale ó bono que entrega el comerciante al público, es el que representa el derecho de este a los premios, debe consignarse en ellos claramente la serie a que pertenece y la clase de premios a que tiene opción. Y como generalmente se establecieran un premio importante y otros secundarios, conviene que el cheque ó vale se divida en dos partes: una para un premio y otra para los otros, más una matriz de control.

170 Adoptando con preferencia los viajes como premio, se establecerán unos itinerarios al extranjero y a lugares alejados de España, que se denominaran "GRAN VIAJE", y otros itinerarios a lugares cercanos al de la residencia de la organización ó comercios, que denominaremos simplemente "VIAJES". Estos premios consistirán en dos pasajes ó billetes de primera clase para el barco, avión, 175 tren ó autobús, de las líneas de servicio público que enlacen el itinerario objeto del premio; estancia de dos personas durante cierto número de días en hoteles de primera clase, y el importe de una ó varias excursiones. A 180 estos premios tendrán derecho todos los cheques ó vales, sea cual fuere su serie, pero como además, cada premio de "GRAN VIAJE", ó de "VIAJE", tiene derecho a una cantidad de dinero en efectivo, entonces es cuando interviene la clasificación en series, pues según sea la serie del cheque agraciado con el premio, percibirá el afortunado una 185 cantidad mayor ó menor. Por ejemplo, podrían establecerse las entregas de efectivo que se especifican a continua-



- 8 - 2616231

ción, y que se consignan sólo a título ilustrativo, pudiendo ser variables las proporciones ó diferencias entre unas series y otras.

190

EFFECTIVOS A ENTREGAR SEGUN SERIE PREMIADA.-

S E R I E , G R A N V I A J E

195

A X

B X

2

C X

4

200

D X - X

4 10

S E R I E V I A J E

205

A X

B X

2

C X

4

210

D X - X

4 10

215

De acuerdo con el procedimiento, los efectivos arriba citados, se entregaran al comprador poseedor del cheque ó vale premiado y además al comerciante que lo entregó, para estimular también el interés de este en el buen funcionamiento del procedimiento.



220 Los referidos viajes de premio se asignarán mediante sorteos de los cuales el correspondiente al "GRAN VIAJE", no se efectuará hasta un tiempo prudencial después de iniciado el funcionamiento efectivo del procedimiento, por ejemplo, hasta seis meses después y luego en periodos de tiempo espaciados suficientemente para que - las ventas de cupones puedan cubrir su cuantía. En cuanto a los premios para el "VIAJE" se sortearan en periodos de tiempo más cortos, por ejemplo uno cada mes, pero el primer sorteo no se efectuará hasta que no transcurra también un cierto tiempo, tal como por ejemplo un mes.

230 En el dibujo anexo, se expresan a título de ejemplo, los datos que puede llevar uno de los cheques ó vales que, como puede verse son: una matriz con la clase de serie y un número de referencia; un cuerpo central con la marca distintiva del cheque, vale ó bono, la clase de serie, el número de referencia, y la leyenda "GRAN VIAJE", seguida de la fecha del sorteo y de los lugares de destino del viaje; otra parte se refiere al "VIAJE" y está perforada para que se pueda separar, hallándose subdividida en varias partes, una para cada sorteo, con expresión de la fecha del sorteo y del lugar de destino del viaje. En cuanto al dorso contiene una relación de los comercios adheridos clasificados por series.

240 Como se ha indicado, para la difusión del procedimiento se efectuará por radio (y televisión si se estima conveniente), amplia propaganda de la marca del cheque y de los comercios adheridos, realizando concursos, sorteos complementarios de excursiones de un día con almuerzo pagado, y de localidades para espectáculos. En la prensa se



250 insertarán periódicamente relaciones de comercios ó pro-
ductos adheridos y reportajes ilustrados ó nó de los agra-
ciados con el premio, impresiones al regreso del viaje y
otras noticias que mantengan vivo el interés del público
por el procedimiento. Asimismo se recurrirá a la propagan-
da en los cines con diapositivas, películas cortas de pro-
paganda y reparto de prospectos, folletos, globos impre-
255 sos y otros medios de propaganda.

Para la realización de los viajes se establece-
rá un plazo a partir del sorteo, de modo que transcurri-
do este sin efectuarlo, se considerará caducado el dere-
cho al mismo, sorteándose nuevamente.

260 Por último conviene reseñar que el desarrollo
del procedimiento publicitario descrito es susceptible de
modificaciones de detalle por lo que, todos los cambios
que se introduzcan se consideraran comprendidos en el in-
vento, siempre que no alteren los puntos esenciales que
265 se resumen en la siguiente

N O T A
=====

Los puntos nuevos y de propia invención que se
presentan para su reivindicación en esta Patente de In-
vención Económico-Comercial, son:

270 1º.- Nuevo procedimiento publicitario para pro-
moción de ventas que comprende la creación de una empresa
explotadora del procedimiento, la cual contratará con los
industriales, comerciantes y profesionales, por medio del
modelo de contrato expuesto en el cuerpo de la memoria,
275 la venta a los mismos de un mínimo mensual de cheques, -
vales ó bonos, según modelo expresado en el dibujo anexo,



280

para que sean entregados gratuitamente a sus clientes al efectuar las ventas, clasificándose los comercios, industria ó producto y profesionales en cuatro grandes grupos en relación con la mayor ó menor frecuencia de venta ó - servicios a un mismo consumidor y con la mayor ó menor - circulación comercial ó consumo de los mismos, de tal modo que los cheques ó vales entregados si bien tendrán una numeración general y correlativa para todos, estarán divi-

285

didados y señalados por series, a fin de que cada clase de comercio, industria ó profesión, adquiera y entregue los de su serie, estableciéndose según las series, una cantidad mínima mensual obligatoria de compra de cheques ó vales por parte de los comerciantes, industriales ó profesionales.

290

29.- Nuevo procedimiento publicitario para promoción de ventas, según el cual, la empresa explotadora del procedimiento, a cambio de la venta de los cheques, vales ó bonos, contratados según la precedente reivindicación, se compromete, además de dar amplia difusión del distintivo del cheque ó vale, a efectuar regalos de viajes mediante sorteos periódicos que se asignaran al público consumidor de los productos ó servicios de los establecimientos adheridos que posean los números de cheques ó vales que han recibido gratuitamente, cuyos viajes se clasificarán en dos categorías: una de ellas que comprenderá un viaje para dos personas a ciudades extranjeras y españolas alejadas de la residencia de los establecimientos, y un período de tiempo de estancia en hoteles, más coste de pasajes y billetes de traslado y otra categoría con - viaje para dos personas a ciudades españolas, relativamen

295

300

305



310 te cercanas a la residencia de los establecimientos y me-
nor periodo de tiempo de estancia en hoteles y en ambos
casos se efectuará también la entrega de una cantidad en
efectivo para gastos particulares de viaje, cantidades -
315 estas que seran variables con arreglo a la clase de serie
del cheque, vale ó bono premiado, puesto que la clasifi-
cación por series de los establecimientos es la que de-
termina la mayor ó menor obligación de compra de cheques
ó vales por parte de los establecimientos.

320 3º.- Nuevo procedimiento publicitario para pro-
moción de ventas, según el cual, al comerciante, indus-
trial ó profesional que entregó el cheque ó vale al agra-
ciado con el premio del viaje de una ú otra clase, de las
dos señaladas en la precedente reivindicación, le será -
entregada igual cantidad que perciba el comprador en efec-
tivo para gastos personales del viaje, variable según la
serie del cheque ó vale, con lo cual se estimula el celo
de aquellos en la buena marcha del proceso comercial y -
325 publicitario. Y

330 4º.- "NUEVO PROCEDIMIENTO PUBLICITARIO PARA PRO-
MOCION DE VENTAS", de conformidad en un todo en lo esen-
cial y fines industriales a lo descrito en la precedente
memoria descriptiva y gráficamente representado en los ad-
juntos diseños para su mejor comprensión.

Esta Memoria consta de DOCE hojas escritas ó me-
canografiadas por una sola cara a doble espacio en 330
líneas.


Madrid, 24 de Septiembre de 1960

Por autorización del interesado.-

DOH. J. LLED

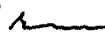



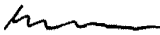








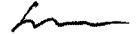






PATENTE DE INVENCION - ECONOMIA COMERCIAL - HOJA UNICA



SERIE N°	(Marca del cheque y dirección de las oficinas de la empresa exportadora)	V	(Nombre de la población de destino)
	SERIE N° 	I	Sorteo.... (Fecha)
		Δ	(Nombre de la población de destino)
		J	Sorteo.... (Fecha)
GRAN VIAJE	E	(Nombre de la población de destino)	
Sorteo DE..... DE 1961		Sorteo.... (Fecha)	
(Nombre de los capitales españoles y extranjeros de destino de los diversos viajes)		(Nombre de la población de destino)	
		Sorteo.... (Fecha)	

ANVERSO

261623

COMERCIOS ADHERIDOS			
SERIE A.	SERIE B	SERIE C	SERIE D
			
			
			
			
			

REVERSO

ESCALA VARIABLE

MADRID, SEPTIEMBRE 1960.
P. A.