



261843

PATENTE ECONOMICO-COMERCIAL

por VEINTE AÑOS

en ESPAÑA

solicitada a favor de Don ALEJANDRO ESCRIBANO VIDAL, de nacionalidad española, domiciliado en VALENCIA, calle de Anaiso de Saboya nº 1,

por

== "UN NUEVO PROCEDIMIENTO DE INCREMENTACION DE VENTAS" ==

del inventor mencionado en el artículo 47 del vigente Estatuto sobre la Propiedad Industrial, según la nueva redacción establecida por el decreto del 26 de diciembre de 1901.

MEMORIA DESCRIPTIVA

La Patente Económico-Comercial a la que se refiere la presente Memoria-Descriptiva, esta destinada a garantizar la propiedad y explotación exclusiva, en España, sus Colonias y protectorado, de un nuevo procedimiento de incrementación de ventas.

La Patente Económico-Comercial que se solicita, reúne las condiciones estipuladas en el artículo 47 del vigente Estatuto sobre la Propiedad Industrial, según la nueva redacción establecida por el decreto del 26 de diciembre de 1901.



10 1947, que determinen, que podrán ser también objeto de
Patente, los perfeccionamientos en los procedimientos
económico-comerciales, siempre que revistan un desarro-
llo material o efectivo y tengan un carácter práctico
e industrializable. Estas Patentes de carácter económi-
15 co-comercial- sigue diciendo el artículo 47 - se regi-
rán en todos los aspectos, por las disposiciones que
regulan las Patentes de invención en general.

Las disposiciones legales vigentes permiten, una pa-
tente que proteja un nuevo procedimiento de incremen-
20 tación de ventas, con publicidad simultánea, siempre
que revista, un desarrollo material y efectivo y sea
práctico e industrializable.

Son numerosos los procedimientos por los cuales se
consigue una expansión en las ventas, tales como la
25 publicidad, en sus diferentes facetas, las ventas en
fechas determinadas a precios rebajados, las campañas
de ventas en las que se ofrecen obsequios a los adqui-
rentes, etc..

Refiriéndonos, ahora, concretamente a este último
30 procedimiento de fomentar las ventas, que se consigue
ofreciendo al comprador un regalo que está en relación
con el importe de la compra efectuada, y que suele con-
sistir, en un obsequio en especie o en metálico, que
puede obtenerse en el acto de realizar la compra o des-
35 pués. En este último supuesto, se suele dar al adqui-
rente unos cupones, vales o cheques, gratuitamente,
que coleccionándolos o reuniéndolos en cantidad sufi-
ciente, les dará derecho a obtener el objeto que deseen,
que normalmente es un artículo de consumo, de los que



261843

- 3 -

40 la casa explotadora del sistema pone a disposición de los compradores. En otras ocasiones el comprador recibe, en el momento de realizar sus compras, por medio de dichos cupones, una participación en sorteos, rifas, concursos, etc. Hemos de advertir que este procedimiento de fomentación de ventas, por medio de regalos que se ofrecen a través de cupones, cheques y otros documentos al portador, encierran varios inconvenientes:

1º.- Normalmente, la incrementación de ventas pretendida, se ve anulada, por el hecho, de que el vendedor se prepara, sin advertirlo, una posterior competencia, debido a que la persona que efectúa una compra y recibe cupones o documentos similares, gratuitamente, los hará efectivo, luego, en un artículo similar a los que adquirió en el comercio primitivo en el que efectuó la compra y en el que le dieron los cupones. Disminuyendo, por tanto, por estas adquisiciones a título gratuito, las compras en el establecimiento que por este procedimiento quería ampliarlas.

2º.- La entidad explotadora del sistema del cupón, suele eludir este inconveniente, fijando, en sus establecimientos precios superiores a los corrientes. Con lo que si se consigue evitar el inconveniente que antes relatábamos, surge otro, que ya no tiene solución, que se defrauda el derecho del comprador, al que se le entrega un objeto a precios superiores de los que rigen en el mercado.

El nuevo sistema de incrementación de ventas consiste en lo siguiente:

El solicitante o la empresa explotadora del sistema



70 editará o emitirá unos cupones o documentos similares,
a los que dará un valor determinado. Estos cupones o
cheques los venderá a precios reducidísimos a los co-
merciantes que lo deseen, y quieran acogerse a los be-
neficios de este sistema. Estos comerciantes entrega-
75 rán dichos documentos a sus clientes, en proporción al
importe de las compras hechas en sus establecimientos.
Los compradores, tenedores de los cupones o cheques,
reunirán estos y los canjearán, cuando posean los su-
ficientes y lo deseen, por billetes o recibos que dan
80 derecho a efectuar un viaje que esté en proporción al
valor de los cupones o vales entregados, al lugar o
lugares que ellos elijan, de los ofrecidos a los tene-
dores de cupones por el solicitante o empresa explota-
dora del sistema directamente, o con la colaboración
85 de una o varias Agencias de viajes.

Desaparece con el nuevo procedimiento reseñado los
inconvenientes citados en los párrafos anteriores:

1ª.- No se crea una nueva competencia, como veíamos se
creaba en los otros sistemas de ventas con regalo, pues
90 a los adquirentes de los cupones se les hace efectivo
estos, no con artículos de la misma índole de los com-
prados, y por la compra de los cuales se les obsequió
con el cupón, sino con un viaje.

2ª.- También desaparece el otro inconveniente que estu-
diábamos, aquí los compradores poseedores de cupones,
95 no son defraudados, pues se les entrega un viaje a los
precios normales y corrientes del mercado.

El procedimiento nuevo de incrementación de ventas
que desarrollamos, tiene las características siguien-



100 tes:

12.- Supone una incrementación grandísima de ventas para las Agencias de viajes, que quieran relacionarse con el solicitante, o para el solicitante o empresa explotadora del sistema directamente, pues supone este procedimiento, que el billete, recibo o resguardo que da derecho a efectuar un viaje, se vende fraccionado, de un modo casi imperceptible, por medio de dichos cupones o cheques, usando el procedimiento indicado en los párrafos anteriores. Con la ventaja enorme de ir 110 adquiriendo esos cupones, gratuitamente y elegir el viaje que el poseedor de ellos desea, se los organiza dos por la entidad explotadora, para estos fines. Por otra parte, produce una incrementación de ventas de viajes, sin que otra empresa de viajes sufra disminu 115 ción en sus ventas, pues por el procedimiento antes citado, se crea un volumen de demanda de viajes nuevo, que antes no existía. Sin perjuicio por lo tanto para ningún comerciante en este ramo.

2ª.- Supone una incrementación de ventas, de tipo ge 120 neral, para todos los comerciantes y empresas afectos al sistema, y que serán los que obsequiaran a sus clientes con cupones de la índole reseñada antes, ya que los inconvenientes descritos anteriormente y que perjudicaban al fomento de ventas, desaparecen con el sistema 125 que describimos, que no crea una ulterior competencia, como veíamos antes.

Son ventajas notables, aparte de las reseñadas, las siguientes:

Se hace llegar, por este procedimiento, al público,



130 un medio de expansión, cultural y físico, que de otro modo no lograría, de un modo completamente gratuito.

Se fomenta el ahorro, pues la adquisición de dicho obsequio, es completamente gratuita.

El procedimiento reseñado, no grava el importe de las
135 compras premiadas.

No existen dificultades técnicas, para el citado desarrollo, en ninguno de sus aspectos.

Facilmente se comprende que los detalles de realización de la idea expuesta, pueden variarse, sin que por
140 ello cambie la esencia, ni el objeto de la invención, ni se altere con ello los puntos básicos del presente invento, que se especifica en las siguientes notas reivindicatorias:

REIVINDICACIONES

145 Los puntos nuevos y de propia invención que se presentan para que sean objeto de reivindicación, SON:

1ª.- Un nuevo procedimiento de incrementación de ventas, cuyo fomento se realiza por el hecho de premiar las compras de acuerdo con la cuantía de su importe,
150 te, mediante un documento, cupón o similar, realizable, cuando se reúna una cantidad de ellos determinada, en un viaje, elegido por el propio comprador, de los varios que organice el solicitante directamente o a través de una Agencia de viajes.

155 2ª.- Un nuevo procedimiento de incrementación de ventas, caracterizado por el hecho que el importe total de un viaje (gastos de locomoción, gastos de hoteles, y otros gastos anexos, o solo algunos de estos gastos), puede ser pagado por medio de cupones o documentos al



160 portador similares, que habrán sido adquiridos por el comprador, gratuitamente, al hacer las compras ordinarias, en diversos comercios o solamente en uno.

3º.- Un nuevo procedimiento de incrementación de ven-
tas, caracterizado, según las reivindicaciones anterior-
165 res, por el hecho que se venden los viajes, o el dere-
cho a efectuarlos, por medio de cupones o documentos
similares.

4º.- Se reivindica por último, como objeto sobre el
que ha de recaer la Patente Económico-Comercial que
170 se solicita, " UN NUEVO PROCEDIMIENTO DE INCREMENTA-
CION DE VENTAS".

Esta memoria consta de siete hojas, escritas o meca-
nografiadas a doble espacio, en 171 líneas y por una
sola de sus caras.

Valencia a 15 de Octubre de 1960.