



18
262574

MEMORIA DESCRIPTIVA

que se acompaña a la solicitud de

UNA PATENTE ECONOMICO-COMERCIAL

a favor de Don Tomás PRADOS Rodríguez y Don Tomás GARCIA Ca-
nillas, ambos de nacionalidad española, residentes en BILBAO,
c/ Tutulo, 6,

por:

"UN PROCEDIMIENTO PARA INCREMENTAR LAS VENTAS DE DISCOS FO-
NOGRÁFICOS".

=====

El procedimiento económico-comercial cuya protec-
ción se solicita reúne las condiciones que determina el ar-
tículo 47 del Estatuto vigente sobre Propiedad Industrial -
modificado por el Decreto de 26 Diciembre 1947, conforme al
cual podrán ser objeto de patente los perfeccionamientos -
en los procedimientos económico-comerciales que revistan un

262574



desarrollo material o efectivo y tengan carácter práctico e industrializable.

10 Según el indicado precepto estas patentes de carácter económico-comercial se registrarán en todos sus aspectos por las -
disposiciones que regulan las patentes de invención en general, justificándose en dicho Decreto el establecimiento de este gé-
15 nero de patentes, haciéndose constar que la práctica ofrece múltiples ejemplos de sistemas comerciales que merecen protección, citándose a título de ejemplo las ventas a precio único, los -
viajes a tanto alzado, los billetes kilométricos, etc., exigiendo únicamente que se cumpla el requisito fundamental de que lo
20 patentado se base en su desarrollo material o efectivo y su carácter práctico o industrializable, como único medio de evitar la excepción que en el campo de las patentes representan las
ideas más o menos ingeniosas, mientras no lleguen a traducirse en realidad práctica e industrializable por medios mecánicos -
o químicos.

25 La invención objeto de esta Memoria trata de un nuevo sistema para fomentar las ventas de discos fonográficos y consiste fundamentalmente en establecer convenios contractuales mediante los cuales se concierta con los clientes la venta de un número determinado de discos, cuyos clientes quedan -
obligados a satisfacer periódicamente un pago y durante el tiempo de vigencia del contrato la casa vendedora facilita al cliente,
30 en periodos exactos a los establecidos para el pago total, un número igual de discos al adquirido en la compra inicial, en calidad de depósito, para disfrutar de su audición.

El sistema de ventas aludido ofrece la ventaja de que el cliente puede hacerse con una discoteca propia con muy



35 poco sacrificio económico y de poder disponer eventualmente
 de un número muy elevado de discos para su audición, es de-
 cir, los entregados en depósito por la casa vendedora los cua-
 les utiliza sin limitación como si fueran propios siempre que
 sea en su mismo domicilio, lo que realmente solamente podrían
 40 lograr personas económicamente fuertes realizando su compra
 definitiva.

Por su parte, el vendedor con el estímulo de los dis-
 cos prestados puede aumentar de manera considerable las opera-
 ciones de ventas firmes de discos y aunque el sistema obliga -
 45 al vendedor a tener una gran existencia invirtiendo en ello su-
 mas considerables, esta inversión resulta con el tiempo aprecia-
 blemente rentable, debido a la gran extensión que puede dar a
 sus operaciones.

Hecha la descripción que antecede, es preciso añadir
 50 que los detalles de realización de la idea expuesta pueden va-
 riar sin que por ello cambie la esencialidad de la invención.

N O T A

En resumen la Patente Económico-Comercial que se so-
 licita, recaerá sobre las reivindicaciones siguientes:

55 1ª.- Un procedimiento para incrementar las ventas de
 discos fonográficos, c a r a c t e r i z a d o esencialmente -
 porque la Empresa explotadora del sistema establece convenios -
 contractuales con los clientes, mediante los cuales el cliente
 adquiere en firme un número determinado de discos cuyo pago se
 compromete a verificar fraccionado en cantidades uniformes que

262574

18



60 hace efectivas periódicamente durante un tiempo acordado.

65 2ª.- Procedimiento según la reivindicación primera, caracterizado por el hecho de que la empresa explotadora del sistema se compromete en el mismo convenio a facilitar al cliente para su audición en calidad de depósito o de préstamo, un número de discos no superior al que constituye la compra en firme, haciéndose entrega de estos discos precisamente en la fecha de vencimiento del primer periodo aplazado, coincidiendo con la percepción de la fracción de pago correspondiente.

70 3ª.- Sistema según las reivindicaciones anteriores, caracterizado por el hecho de que la misma empresa explotadora renueva los discos prestados al cliente, entregando otros con grabaciones distintas en número igual a los anteriores que son entonces recogidos, realizándose dicha renovación sucesivamente en todos los vencimientos o periodos de pagos
75 parciales previstos en el mencionado contrato, durante todo el tiempo de vigencia de éste.

4ª.-"UN PROCEDIMIENTO PARA INCREMENTAR LAS VENTAS DE DISCOS FONOGRAFICOS".

- - - - -

Todo según queda expuesto en la precedente Memoria que consta de cuatro hojas foliadas y mecanografiadas por una sola cara .

Madrid, 19 Noviembre 1.960.

P.A. *[Handwritten signature]*