

262800



P A T E N T E   E C O N O M I C O - C O M E R C I A L

por "UN NUEVO SISTEMA ECONOMICO COMERCIAL PARA LA INCREMENTACION DE VENTAS EN ESTABLECIMIENTOS MERCANTILES, MEDIANTE LA CONCESION DE CREDITOS DOMICILIARIOS", a favor de Don José LATORRE CATALA, de nacionalidad española, residente en Valencia, Plaza del Caudillo, 16. - - - - -

\*\*\*\*\*

M E M O R I A   D E S C R I P T I V A

La presente invención, tal y como indica su enunciado, se refiere a un nuevo sistema económico-comercial para la formalización de créditos domiciliarios para compras en dinero efectivo o vales de mercaderías, en establecimientos mercantiles o particulares, con los que se tenga establecido un convenio previo, y mediante cuyo procedimiento se obtienen notables mejoras sobre los sistemas conocidos hasta la fecha.

La falta de ventas que se lamenta una mayor parte de establecimientos mercantiles tiene su origen primordial en la abstención que de realizar compras hace, esa gran masa de público enclavada en la llamada clase media, que por su rango o posición



262800

dentro de la sociedad, consideran que el hacer compras por medio de entidades crediticias menoscaba su prestigio, y que acudirían más a comprar si de sus operaciones de crédito nadie se enterara.

5 El uso bien equilibrado del crédito, es sin duda alguna, factor determinante que impulsa la economía de los pueblos, pues gracias a él, es aumentado el consumo, dentro de los límites proporcionales a los ingresos, y por tanto, se incrementa con él la capacidad industrial y comercial del país.

10 La práctica del crédito es tan antigua como el mundo mismo, y la vida moderna, y aún todavía más la del futuro se mueve y moverá en torno al crédito en sus múltiples facetas, y si bien su uso se encuentra extendido en todo el mundo civilizado, puede observarse como en determinadas partes, y muy particularmente  
15 en España, los usuarios del llamado crédito para compras apenas si representan un 7 ú 8 por ciento, lo que quiere decir que hay multitud de personas que no hacen uso del crédito personal para compras. Estudiado al detalle las causas de ello, se ha podido  
20 comprobar de forma irrefutable, que descontentos aquellos que ninguna necesidad tienen del crédito y los que habitualmente vienen haciendo uso del mismo, existe el mayor porcentaje, en aquellos otros, que aun estimando las grandes ventajas que reporta el uso del crédito, no lo utilizan por suspicacias y reparos de que del crédito que puedan solicitar y obtener de las  
25 empresas dedicadas a ellos, van a enterarse, aparte de estas, los comerciantes que les despachen mercancías contra entrega de vales, cheques o cualquier otro documento acreditativo de que la compra que están efectuando lo es a crédito a través de determinadas empresas.

30 Este tenor en dar a conocer que adquieren o compran cosas



a crédito retiene a un gran número de españoles que sin esta valla que les contiene, usarían del crédito para un mejor vivir, si supieran que del crédito usado tan sólo la empresa concesionaria habría de enterarse.

5           Analizados los diversos sistemas o procedimientos que vienen siendo utilizados en todo el ámbito español no se encuentra ninguno que sirva al efecto deseado por esa inmensa multitud de señores que usarían de un crédito si de ello no se enterara nadie, a excepción de la empresa concesionaria, y considerando  
10           la importancia que el procedimiento tiene para atraer a esa gran masa, no es aventurado decir, que ello proporcionaría un gran incremento de ventas por parte de los comerciantes é industriales, que se traduciría en una notable mejora de la economía nacional.

15           Basado en esta circunstancia y estudiado al detalle la causa, el recurrente ha ideado y puesto en ejecución práctica el nuevo sistema preconizado en la presente memoria, el cual, independientemente de facilitar al público consumidor el crédito que precisa al mismo precio exactamente que están marcados los  
20           artículos en los establecimientos comerciales, sin pago de intereses, tiende a dirigir a todos los consumidores a los establecimientos donde se tenga concertado el acuerdo de ventas por este procedimiento, resultando de ello, un eficacísimo medio para que estos establecimientos vean incrementadas sus ventas  
25           de forma considerable y los beneficiarios de los créditos puedan adquirir las mercancías que precisan a los mismos precios que las adquirirían si con su propio dinero las hubieran de comprar.

          Para la realización práctica de este sistema, entran en  
30           funciones tres factores predominantes, a saber: la empresa ex-



plotadora del sistema, los establecimientos comerciales e industriales proveedores y los clientes o beneficiarios de los créditos domiciliarios.

De la colaboración de estos tres elementos se deriva un beneficio para todos, como se demuestra en el transcurso de la presente memoria descriptiva en la que se especifica el proceso seguido para el desarrollo del sistema objeto de la invención.

La empresa explotadora del sistema llegará a un acuerdo con diversos establecimientos mercantiles e industriales formalizando el oportuno contrato por el que estos se comprometen a servir al cliente enviado por la empresa explotadora del sistema, despachándole mercancías a precios normales y corrientes de venta al público, sin que para ello se dé a conocer el cliente como enviado de la citada empresa, el cuál en el mismo acto, se limitará a elegir los géneros pidiendo al vendedor que se los separe y tenga a su disposición pues en el mismo día ó al siguiente mandará a recogerlos por un sirviente o empleado que los retirará abonando el importe de la compra. Una vez separados los géneros y cumplidas que sean las formalidades entre el cliente-beneficiario y la empresa explotadora del sistema, ésta, se cuidará de retirar las mercancías adquiridas por el primero, llevándolas a su domicilio sin intervención de nadie más, con lo que se cumple el crédito domiciliario. En el acto de abonar la empresa explotadora del sistema a los establecimientos mercantiles el importe de las compras hechas por los clientes por la primera dirigidos, los referidos establecimientos efectuarán a ésta un descuento o bonificación del importe de las compras realizadas que se establecerán en el arriba mentado contrato.

Una vez formalizados los contratos con las diversas casas



262

comerciales é industriales, se procederá a hacer una reiterada y eficaz propaganda, tendente a atraer esa gran masa de público, que o bien ya viene haciendo uso de otros sistemas de crédito, o bien son refractarias al mismo, no por que no lo necesitan o deseen, sino por no pasar por lo que ellos llaman la vergüenza de tener que ir a comprar a crédito aquellas cosas que están necesitando y deseando, y que no se deciden a adquirir por no pasar por el hecho de tener que llevar vales de compras, cupones, tickets o cualquier otro documento que acredite ante el comerciante o dependiente, que la compra que efectúa la hace por medio de cualquier entidad de créditos para compras, cosa que reputan de gente angustiada o muy necesitada.

Una vez contratados los establecimientos que convenga y hecha la adecuada publicidad, se procederá por parte de la empresa explotadora a seleccionar entre aquellos clientes que solicitan acogerse a los beneficios de este sistema, y a los que previas las informaciones pertinentes se consideren aptos para clasificarlos con un crédito, facilitándoles una guía o relación de los establecimientos en los que podrán separar aquellas mercancías que deseen adquirir, y que después se cuidará la empresa explotadora del sistema de recoger, pagar y llevar al domicilio del cliente, sin más quebranto para éste, que una pequeña comisión para la atención de transporte y gastos de la operación de crédito a que ello dá lugar.

Por el importe de éste crédito, el beneficiario del mismo, aceptará un cierto número de letras, de cambio, que entregará a la empresa explotadora del sistema, y que ésta endosará a Bancos para su cobro, resarcíéndose así del importe satisfecho por la misma en el acto de abonar el importe de las compras realizadas por los clientes por ella dirigidos a los estableci-



262300

mientos concertados. Asimismo, el cliente firmará el albarán de entrega con el recíbil correspondiente, cuando el empleado de la empresa explotadora del sistema le lleve los géneros por él separados en los establecimientos mercantiles que sean, y  
5 la cantidad consignada en tal albarán será igual a la del crédito concedido a aquél, y por la que se librarán las letras que entrega.

La novedad y ventaja del sistema es como sigue:

a) La empresa explotadora del sistema por su doble intervención como agente de ventas y de financiación, por cuanto  
10 pasa después a pagar lo que el cliente, sin presentarse éste como tal, adquirió en los establecimientos mercantiles concertados, obtiene el beneficio que representa la bonificación o descuento que éstos le hacen en el acto de pagar las compras que hizo el  
15 cliente.

b) Los establecimientos mercantiles, obtienen el indudable beneficio que les reporta el gran incremento de ventas que les proporciona esa gran masa de público consumidor que por sus complejos actuales en la forma de comprar mercaderías a crédito,  
20 se encuentra retraídos, y que en cambio por el procedimiento preconizado se lanzarían a proveerse de cuanto necesitan.

Vencida esta timidez del comprador a crédito con el procedimiento de la Patente que nos ocupa, el beneficio para los establecimientos mercantiles es de gran importancia por el gran  
25 número de operaciones que ello le proporciona.

c) Los clientes o beneficiarios de este procedimiento de crédito domiciliario, obtienen el indudable beneficio que supone:

A.- Comprar donde quieran a los precios normales y corrientes de venta al público que ellos mismos ven fijados en los artí-  
30

262300



culos, sin recargo ni intereses de ninguna clase.

5 B.- Presentarse en los establecimientos mercantiles libres de los complejos de tener que presentar vale al guno de compra, ticket o papel que les señale frente al vendedor como usuario de crédito para compras.

10 C.- Elegir lo que precise ó desée y poder decir tranquilamente al dependiente que le separe aquellos artículos que ha escogido y que más tarde enviará a recogerlos, pues no vá de camino hacia su casa, o que simplemente no le vá el ir cargado con paquetes.

D.- Pagar después el importe de las compras en cómodos plazos y sin recargos, a la empresa explotadora del sistema que previamente le habrá abierto el correspondiente crédito por determinada cantidad, con arreglo a la solvencia del cliente.

15 E.- Poder distribuir el crédito que se le otorgó en la forma más arriba expuesta, en tantos establecimientos como desee y en tantas ocasiones como quiera en tanto no tenga cubierto el importe del crédito que se le concedió por la empresa explotadora del sistema.

20 Describas suficientemente las principales características del invento, se hace constar a los efectos oportunos, que podrá ser susceptible de introducir las mejoras que la práctica pudiera ir aconsejando, siempre que con ello no se cambie, altere o modifique la esencialidad del sistema.

25

- N O T A -

Se reivindica como objeto de la presente Patente Económico-comercial:

30 1º.- Un nuevo sistema económico-comercial para la incremen-

262800



tación de ventas en establecimientos mercantiles, mediante la  
concesión de créditos domiciliarios, caracterizado por que los  
géneros previamente elegidos y apartados en los mismos, por el  
cliente enviado a ellos por la empresa explotadora del sistema,  
5 son retirados después por dicha empresa, de los citados esta-  
blecimientos previo pago de su importe, enviándolos a continua-  
ción al domicilio del cliente beneficiario de este sistema.

2º.- Un nuevo sistema económico-comercial, según la reivin-  
dicación precedente, caracterizado porque el cliente-beneficia-  
rio del sistema, no tiene necesidad de presentarse en los esta-  
10 blecimientos mercantiles como enviado o cliente de la empresa  
explotadora del sistema, sino como cualquier comprador normal y  
corriente que elige y separa los artículos que desea, pidiendo  
al dependiente que le despachó, que los guarde y que mandará  
15 después a recogerlos, con lo que en ningún establecimiento ha-  
brá dejado huella alguna de que aquellas mercancías que ha com-  
prado lo ha sido a crédito a través de cualquier empresa credi-  
ticia.

3º.- Un nuevo sistema, según las anteriores reivindicacio-  
20 nes, caracterizado porque para la formalización de estos crédi-  
tos, el beneficiario solicitará de la empresa explotadora del sis-  
tema el ser clasificado para un riesgo o crédito determinado, lo  
que hará por medio de un impreso que pasará a información y de  
proceder su aprobación se le abrirá una cuenta, con cargo a la  
25 cual irá efectuando compras, cuyo importe irá abonando la empre-  
sa a los establecimientos mercantiles en el acto de retirar los  
mercancías.

4º.- El propio sistema, según las reivindicaciones 1ª a la  
3ª, caracterizado porque los establecimientos mercantiles no exi-  
30 gen al cliente beneficiario del sistema, vale de compra, ticket,

262800



cupones ni documento alguno, limitándose a dejar separadas y a su disposición las mercancías elegidas, siendo la empresa explotadora del sistema quien pasa después a recogerlas abonando su importe menos la bonificación o descuento estipulado que a tal efecto convienen en contrato entre la referida empresa y los establecimientos mercantiles que convengan.

5  
10  
15  
5º.- Un nuevo sistema, según las reivindicaciones precedentes, caracterizado porque al cliente-beneficiario, una vez clasificado para un determinado riesgo ó crédito, se le dota de una guía o relación de establecimientos mercantiles en los que pueda escoger todo aquello que desee y sin más intervención de nadie, a medida que va realizando sus compras y apartándolas para que después se las lleven a domicilio, la empresa explotadora del sistema le vá cargando sus importes en una cuenta corriente, en la que también vá abonando las cantidades por él satisfechas por pago de las letras que se le van girando, con arreglo a las condiciones establecidas para ello y con las garantías que oportunamente se tomaron.

20  
6º.- UN NUEVO SISTEMA ECONOMICO COMERCIAL PARA LA INCREMENTACION DE VENTAS EN ESTABLECIMIENTOS MERCANTILES, MEDIANTE LA CONCESION DE CREDITOS DOMICILIARIOS.

Madrid, 26 de Noviembre de 1.960

FERNANDO PERAIRE

P.P.