

287063

287 063



P A T E N T E D E I N V E N C I O N

por VEINTE años

de caracter económico comercial, cuyo privilegio se solicita para todo el territorio nacional a favor de:

Don José RAMOS MONCLUS

de nacionalidad española y con residencia en Barcelona, calle Andalucía nº 18, por:

"SISTEMA ECONOMICO COMERCIAL PARA INCREMENTO Y CONTROL DE VENTAS".

=====

287063



MEMORIA DESCRIPTIVA

5 Esta Patente se refiere, conforme indi
ca su enunciado, a un nuevo sistema económico co-
mercial para lograr el incremento y un eficaz con-
trol de las ventas de artículos en general, y mas
particularmente en la de material quirurgico, ta-
les como jeringas de inyecciones, termómetros,
agujas, y similares que son envasados normalmente
en una caja o estuche en el que además de las in-
dicaciones de clase, Marca, etc. ha de llevar el
10 precio de venta al público.

Hasta la fecha se utilizan varios siste-
mas de bonificaciones en beneficio del vendedor
cuando alcanza cifras de ventas determinadas, y
15 también por cada unidad vendida, y a tal efecto
es corriente, por ejemplo, que en cada unidad co-
mercial que contiene una docena de artículos, in-
cluir una unidad mas que representa bonificación,
También otra modalidad del sistema es incluir en
20 cada caja de un centenar de unidades, un vale acu-
mulable y canjeable después, pero cuando los artí-
culos van envasados en menor cantidad, los siste-
mas conocidos no resultan aplicables y por otro
lado no permiten, por ejemplo, además del premio
por unidad, establecer sorteos periódicos de pre-
mios, ni llevar un control de venta por plazas, ni
25 facilitar el propio control que ha de llevar el
vendedor, tanto para la comprobación de caja como
para la reposición de mercancías vendidas.



30 Estos inconvenientes se resuelven con
el sistema objeto de esta Patente el cual permite
el control de fabricación; el obsequio por unidad
y/o por sorteo, y el control de reposición y ven-
tas del vendedor, y todo ello mediante medios sen-
35 cillos debidamente acondicionados en cada estuche
o caja conteniendo varias unidades o artículos, es-
pecialmente cuando estos son de poco tamaño.

 Este sistema se caracteriza principal -
mente en establecer un cupón o tiquet numerado co-
40 rrelativamente, que se entrega con cada estuche de
una unidad comercial y que da derecho a un obse-
quio o a una opción a obsequio por sorteo o acu-
mulación de tiquet, entregándose al mismo tiempo
otros dos tiquets o cupones, en los que figura el
45 mismo número que el primero, estando destinados
uno de ellos a constituir medio de control del ar-
tículo contenido en el envase para en caso de re-
clamación identificar dentro del ciclo de fabrica-
ción, la sección o persona responsable de la ave-
50 ría o irregularidad reclamada, y en el otro ti-
quet o cupón se inscribe, además del número ordinal
indicado ya, el precio de venta al público, y en
su caso, los indicativos correspondientes al ar-
tículo y su clase y la unidad comercial, estando
55 destinado este último al control de ventas y fa-
cilitar la reposiciones del vendedor, con lo que
se obtiene a un mismo tiempo el aliciente del re-
galo para el comprador; el control de fabricación;

287063



60

y el control de ventas y reposiciones para el vendedor.

65

Es también característica del mismo procedimiento que los tres tiquets o cupones se constituyen en una sola unidad dividida en tres zonas por dos líneas de perforaciones, fijándose por pegado sobre el estuche al menos por la parte que forma el tiquet o cupón de control de fabricación que es el que está destinado a no ser separado nunca de la unidad comercial, siendo así fácilmente independizables los otros dos cupones, quedándose el vendedor con el que lleva impreso el precio de venta al público y el beneficiario con el que lleva el número y el indicativo o instrucciones para la opción al premio, estando realizado este cupón preferentemente en la parte central de la tira o banda con que se constituyen los tres tiquets o cupones.

70

75

80

85

Es por último característica del mismo procedimiento que la opción parcial o total a recibir un obsequio o regalo, la determina al menos solo la zona central, y para ello se establece un doble o mixto sistema de premios, por unidad o acumulación como por ejemplo un premio cada diez o veinte cupones, y además un sorteo periódico, para lo que el beneficiario anotara en el encasillado correspondiente del cuón o tiquet central, su nombre y dirección al objeto de que por la em-

2870



90 presa explotadora del procedimiento pueda serle en-
viado el obsequio que le corresponda por cada cu-
pón o por la acumulación de varios tiquets y/o
por el sorteo también, los cuales se verifican pe-
riódicamente y comprendiendo en cada uno todos
los números de los cupones que hayan sido remiti-
dos por los beneficiarios con al menos quince días
de antelación a cada sorteo, en los que podrán ser
95 agraciados con premios no solo los beneficiarios,
sino también los vendedores los que en su caso
acreditarán su derecho con el tiquet o cupón que
lleva impreso el precio de venta al público, para
lo que esta inscribirá en su dorso su nombre y se-
100 ñas, y uniendo dicho tiquet o tiquets a la hoja o
nota de pedido, lo remitirá a la fábrica, sin cuyo
requisito no será válida su opción a premio.

105 Para que se comprendan mejor las singu-
laridades de este procedimiento y la manera de
llevarlo a la práctica se relaciona seguidamente
un caso práctico de realización:

110 Se crea un triple cupón con dos líneas
de perforaciones que lo hacen divisible en tres cu-
pones, y se fija en cada unidad comercial. En ca-
da cupón se inscribe un mismo número correlativo;
el cupón de la izquierda se engoma por el dorso
para ser fijado sobre el envase; en el cupón cen-
tral se inscriben las instrucciones por ejemplo
(diez cupones son canjeables por una unidad comer-
115 cial) y en el dorso se establecen los encasillados

287083



120 para inscribir el nombre, apellidos y señas del beneficiado y las indicaciones relativas al artículo y su clase. En el tercer cupón se inscribe el precio de venta al público y preferentemente no se pega al estuche de la unidad comercial.

125 Cuando el beneficiario ha reunido diez cupones centrales aunque puede otorgar un premio por cada cupón, los rellena por su dorso y los envía a la empresa explotadora del sistema, y si los cupones corresponden a un mismo artículo, esta le envía sin cargo alguno, una unidad comercial como obsequio.

130 Si el comprador encuentra defectos en el o los artículos que forman la unidad, la devuelve a la empresa explotadora que le entrega otra igual y por el número localiza la sección que ha motivado la avería o defecto reclamado. El vendedor al extender cada unidad comercial, corta el tercer cupón y los une después a la nota de pedido que haga para reponer los artículos vendidos.

140 La empresa explotadora del procedimiento además de entregar una unidad comercial por cada diez cupones centrales, hace un sorteo mensual comprendiendo todo los números que salieron de sus almacenes hasta la fecha del sorteo y que hayan sido remitidos a la empresa por los beneficiarios compradores, pudiendo otorgarse simultáneamen

- 7 -
28706



145 te un premio principal para los boletos centrales,
y otro para los boletos laterales de pedido, se-
gún que interese estimular al comprador o a este
y al detallista. Estos sorteos que complementan
al obsequio otorgado por cada una o diez unida-
des comerciales, se establecen en los casos en
150 que el volumen de ventas sea grande, y si solo
quedan comprendidos en ellos cupones que obren
en poder de la empresa explotadora en un plazo
mayor de quince días a la fecha del sorteo, este
no perjudica al beneficiario ya que los cupones
155 entrarán en otros sorteos siguientes a la fecha
en que envíen sus cupones a la empresa explotado-
ra.

160 Descritas suficientemente las caracte-
rísticas fundamentales del procedimiento a que se
contrae esta Patente, se hace constar que en el
mismo se podrán introducir todas aquellas modifi-
caciones que la experiencia y la práctica pudieran
aconsejar, siempre que con ellas no se cambie, al-
tere o modifique su idea fundamental que es la que
165 se resume y concreta en la siguiente:

N O T A

Se declaran de novedad y propiedad pa-
ra todo el territorio nacional las siguientes:

R E I V I N D I C A C I O N E S

170

1ª.- Sistema económico comercial para

287063 16



175 incremento y control de ventas que se caracteriza
en establecer por cada unidad comercial una opción
a premio para el beneficiario y en su caso otra pa
ra el distribuidor, materializándose dichas opcio-
nes mediante un triple cupón o tiquet constituidos
180 en una sola pieza fijable al envase de la unidad co
mercial, e independizables unos de otros, inscri-
biéndose en los tres cupones un mismo número de la
serie correlativa, el cual en el cupón que queda
permanente-mente adherido al estuche constituye el
185 indicativo para control de fabricación y en los
otros dos, uno para el beneficiario y otro para
el distribuidor en su caso, materializan la opción
al premio, para lo que al dorso se establece un en
casillado para las inscripciones personales del be
190 neficiario, quien hace valer su derecho remitiendo
uno o varios cupones a la firma explotadora del
sistema para su canje por el o los premios, según
que el otorgamiento de estos sea por unidad o por
195 acumulación, complementándose, en su caso, estas
opciones a premios, mediante sorteos periódicos
para cada uno de los cuales se consideran válidos
todos los números de los cupones ya canjeados por
premios que obran en poder de la empresa explota-
dora del sistema.

2ª.- Sistema económico comercial para in-
cremento y control de ventas según la nota anterior
que se caracteriza también en que en el tercer cu-
pón que queda en posesión del distribuidor o ven-

287063



200 dedor, se inscriben la class y tipo del o de los
artículos que se contiene la unidad comercial y
asimismo el precio de venta al público, siendo uti-
lizado por el distribuidor o vendedor como control
de sus ventas y también para reposiciones, y para
205 tomar parte en los sorteos, para lo que en cada
hoja de pedido que haga a la empresa explotadora,
adjuntará uno o mas cupones, los cuales quedan en
poder de dicha empresa para su inclusión en los
próximos sorteos periódicos.

210 3ª.- Sistema económico comercial para
incremento y control de ventas según las notas an-
teriores que se caracteriza también en que el tri-
ple cupón se constituye por una banda alargada se-
mejante al estuche de la unidad comercial, con
215 dos líneas transversales de perforaciones, dotán-
dose de adhesivo al dorso al menos el del primer
cupón, que está destinado al control de fabrica-
ción sin que sea nunca separado del envase.

220 4ª.- "SISTEMA ECONOMICO COMERCIAL PARA
INCREMENTO Y CONTROL DE VENTAS".-

Todo ello tal y como ha quedado descri-
to y reivindicado en la presente memoria que cons-
ta de nueve hojas foliadas y mecanografiadas por
una sola de sus caras.-

Madrid, 16 de abril de 1.963