

F. J. LLANA NIETO

C-LM

En los últimos años se ha registrado un importante incremento en la utilización de las tarjetas de crédito y débito como medio de pago a la hora de realizar operaciones de compra al por menor, lo que ha obligado a muchos pequeños comercios a adaptarse a esta nueva situación, especialmente para competir con las grandes superficies.

Sin embargo, el principal problema con el que se encuentran los establecimientos minoristas es la pérdida de márgenes comerciales por las altas comisiones que muchas entidades fijan y la imposibilidad de permitir que los clientes realicen sus compras a plazos.

Para solucionar estos y otros problemas derivados de la actividad del pequeño comercio, la Caja Rural de Toledo puso en marcha hace cuatro años el denominado Sistema de Compra Personalizada (S.C.P.), al que después se han ido adheriendo el resto de rurales de Castilla-La Mancha y también Caja Guadalajara.

Estas entidades han emitido cerca de 90.000 tarjetas con este sistema desde que se puso en funcionamiento, y alrededor de 5.000 comercios se han adherido a la iniciativa.

El mejor comportamiento lo ha experimentado la Rural de Toledo, donde actualmente hay 2.000 comercios en los que los usuarios pueden encontrar el S.C.P. y existen aproximadamente 50.000 tarjetas operativas, con un volumen de negocio anual cercano a los 280 millones de pesetas.

## Las Rurales han emitido más de 90.000 tarjetas para el S.C.P.

Cerca de 5.000 comercios de Castilla-La Mancha se han adherido al Sistema de Compra Personalizada desde el año 1996

Según explica el jefe del departamento de Medios de Pago de la Rural de Toledo, Juan Ugidos, en estos cuatro años el Sistema de Compra Personalizada ha tenido una gran aceptación entre los comerciantes de la provincia, a pesar de que todavía no se ha explotado al cien por cien: "Hay que tener en

cuenta que cuando el sistema empezó a funcionar el aplazamiento de las compras a través de las tarjetas de crédito en nuestra Caja apenas suponía el 10% del total, mientras que ahora estamos en más del 50%".

La segunda Rural en importancia por este concepto es la de Ciudad Real, donde el sistema se puso en marcha en marzo de 1997. En la actualidad cuenta con 1.100 comercios adheridos y cerca de 24.000 tarjetas, que se distribuyen entre comerciantes (18.000) y cooperativas de agricultores (6.000).

La intención de la Rural ciudadrealense es potenciar este medio de pago aplazado, "aunque cuesta mucho entrar en el mercado", afirma el responsable del Área de Negocio, Manuel Navarro. En los cuatro años que lleva operando el S.C.P.

**La Rural de Toledo es la primera en importancia, con 50.000 tarjetas operativas**

**La Rural de Ciudad Real tiene previsto potenciar este servicio entre los comerciantes**



Caja Rural de Toledo fue la pionera en la región en poner en marcha este sistema.

en la Caja Rural de Cuenca, se han sumado un total de 450 establecimientos minoristas y se han emitido 6.087 tarjetas de crédito. El número de operaciones asciende a 5.600, mientras que el volumen de negocio que se mueve mensualmente en compras se sitúa en 61 millones de pesetas.

La Caja de Guadalajara utiliza también este sistema a través de la denominada Tarjeta Comercio Amigo, que permite a

los usuarios realizar compras al contado o a plazos, de hasta sesenta meses sin necesidad de realizar trámites financieros. Implantado en mayo de 1999, durante este primer año ha conseguido la adhesión de 300 comercios de la provincia.

Por último, en la Caja Rural de Albacete el S.C.P. se puso en marcha en el segundo trimestre de 1997, y aunque los últimos datos disponibles

se refieren al pasado año, su aceptación dentro del sector de la provincia ha sido importante, ya que el número de comercios adheridos supera el millar y las tarjetas operativas las 5.000.

Entre las ventajas que ofrece para el comercio el S.C.P. se encuentra la seguridad ante la gran cantidad de impagos que se suelen producir en las ventas a plazos y el bajo interés mensual, que se sitúa en el 1%.

**Las cámaras lanzarán una tarjeta más barata para comerciantes**

El Consejo Superior de Cámaras de Comercio tiene previsto firmar en breve un convenio de colaboración con la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) que permita lanzar una nueva tarjeta de crédito que reduzca las comisiones de los comerciantes hasta el 2,5%. Se tratará de un acuerdo marco para que cada cámara de comercio pueda negociar individualmente con la entidad que más le interese.

Esta iniciativa ya ha sido establecida entre la cámara de comercio de Madrid y Caja Madrid, en la que se recoge una tasa de descuento máxima para el comerciante del 2,4% cuando el pago se realice en terminales de esta entidad financiera, lo que supone más de un punto por debajo del 3,5% que se pactó entre las entidades de los medios de pago -Visa, 4B y Sistema 600- y el sector comercial el pasado año. La cámara de Barcelona tiene previsto unirse en breve a esta iniciativa, con La Caixa. Además de para el comerciante, esta tarjeta también supone importantes beneficios al consumidor, ya que ofrece la posibilidad de aplazar el pago de las compras a realizar en tres meses sin intereses.

| CÁMARA DE COMERCIO PERSONALIZADA EN CASTILLA-LA MANCHA |                        |                     |
|--------------------------------------------------------|------------------------|---------------------|
|                                                        | Nº COMERCIOS ADHERIDOS | TARJETAS OPERATIVAS |
| C. R. ALBACETE                                         | N. D.                  | N. D.               |
| C. R. CIUDAD REAL                                      | 1.100                  | 24.000              |
| C. R. CUENCA                                           | 450                    | 6.087               |
| C. R. TOLEDO                                           | 2.000                  | 50.000              |
| CAJA GUADALAJARA                                       | 300                    | N.D                 |

N. D.: No disponible