

¿Cómo se llevan?

# Los comerciantes y las tarjetas: división de opiniones

A principios de la década en España había seiscientos mil licencias comerciales de minoristas y cien mil de mayoristas. La mitad de los minoristas están situados en el sector de alimentación, donde las tarjetas tienen una escasa penetración. Las tarjetas apenas cubren la cuarta parte del universo potencial. Las encuestas realizadas sobre las tarjetas,

entre los comerciantes afiliados, señala que los comerciantes que están contra las tarjetas adolecen de falta de información sobre las mismas. La actitud más positiva hacia las tarjetas se encuentra entre el grupo de la piel y cuero. Por Regiones, Andalucía es la más contraria y Baleares la más favorable.



Sobre los distintos medios de pago, el comerciante prefiere el dinero en metálico y la tarjeta aparece en segundo lugar. En tercer lugar aparece el cheque de viaje a pesar de que es un medio prácticamente desconocido en un conjunto muy amplio de comercios.

Con respecto al talón, el comerciante adopta aptitudes muy extremas: La desconfianza que el comerciante siente hacia el talón pasa a una situación de preferencia si el cliente es un conocido.

Los comerciantes ven la tarjeta como un buen sistema para la captación de clientela y elemento incitador de la venta. Partiendo de la opinión de los comerciantes podemos afirmar que la tarjeta no se halla todavía suficientemente extendida entre los consumidores.

### Los usuarios preferentes

A juicio del comerciante los usuarios preferentes pueden establecerse según la siguiente escala:

Los jóvenes.

Personas con mentalidad abierta y un nivel cultural elevado.

Hombres más que mujeres aunque esta proporción se equipara entre los jóvenes.

**Los usuarios preferentes:  
Jóvenes,  
Hombres de empresa,  
Extranjeros,  
Personas de mentalidad abierta,  
Sectores de clase media para arriba**

Extranjeros más que españoles.

Personas acostumbradas a viajar (hombres de empresa y ejecutivos)

Sectores de clase media para arriba si bien en claro proceso de extensión y popularización.

Los comerciantes se muestran

totalmente optimistas respecto al futuro de las tarjetas basándose en los siguientes puntos:

La trayectoria que se observa en los últimos años.

La evolución seguida en otros países en los que las tarjetas han conseguido cuotas muy elevadas de utilización.

El hecho de estar promovidas por la banca y haber encontrado ésta en ella un poderoso medio para la captación de pasivo.

El ser cada vez más elevado el número de personas que reciben su salario por el banco.

La rapidez de evolución del uso en España, según la opinión de los establecimientos, depende fundamentalmente de la intensidad de las campañas publicitarias que se realicen para darla a conocer y fomentar su uso, así como la forma en que se consiga incrementar el poder adquisitivo de la mayoría de los españoles y de la tendencia a la unificación de las tarjetas existentes.

### Conocimiento de las tarjetas

Al analizar las marcas concretas que los comerciantes conocen, el 92 % citan la tarjeta del Banco de Bilbao. En segundo lugar aparece Eurocard y en tercer lugar Master Charge.

## Los españoles y las tarjetas

Los datos que reseñamos a continuación, en base a estudios realizados por el Banco de Bilbao hace una década, están algo anticuados, ante todo teniendo en cuenta el extraordinario progreso que las tarjetas de crédito han conseguido entre la población de nuestro país. En todo caso, los índices de conocimiento, perfiles del usuario etc., seguirán una orientación aproximada.

### CONOCIMIENTO ESPONTANEO

EUROCARD/	
MASTER CHARGE	10
VISA	39
4 B	15
6.000	5
CORTE INGLES	16
GALERIAS PRECIADOS	10
SEARS	3
AMERICAN EXPRESS	1
DINERS	4
HERTZ	1
AVIS	1

### NOTORIEDAD POR SEGMENTO DE POBLACION

	<u>GRADO</u>
HOMBRE.....	PRONUNCIADO
JOVEN 18-34 AÑOS.....	PRONUNCIADO
ADULTO 35-49 AÑOS.....	NORMAL

GRAN CIUDAD 100.000 h. ELEVADO  
CIUDAD 10.000-100.000 NORMAL

ACOMODADA..... ELEVADO  
MEDIA ALTA..... ELEVADO

PERFIL DEL CONOCEDOR DE LA TC  
HOMBRE  
JOVEN DE 18-34 AÑOS  
VIVE EN UNA GRAN CIUDAD  
CLASE MEDIA-ALTA Y ACOMODADA

### PERFIL DEL POSEEDOR

HOMBRE-MUJER  
EDAD: 35-49 AÑOS.  
VIVE EN UNA GRAN CIUDAD  
PERTENECE A LA CLASE MEDIA ALTA

### PERFIL DEL UTILIZADOR

SEXO	HOMBRE
EDAD	JOVEN ADULTO
HABITAT	CIUDAD MEDIA
CLASE	ACOMODADA

**Los sectores de la piel y el cuero son los comercios mas a favor de las tarjetas de crédito**