
This is the **published version** of the bachelor thesis:

López Fuentes, Marc; Casellas Puigdemasa, Antònia , dir. La moneda virtual com a impuls del comerç local de Viladecans. 2024. 8 pag. (Grau en Gestió de Ciutats Intel·ligents i Sostenibles)

This version is available at <https://ddd.uab.cat/record/308111>

under the terms of the  license

La moneda virtual com a impuls del comerç local de Viladecans

Marc López Fuentes

Resum: Actualment, el desenvolupament del comerç està sotmès a la globalització. Això ha contribuït en la proliferació dels grans centres comercials que han tingut com a conseqüència la decadència dels comerços locals. Viladecans és un exemple d'aquest fet, ja que l'aparició del centre comercial "Viladecans The Style Outlets" ha influït directament en la pèrdua gradual de clients d'aquests comerços. Degut a la gravetat d'aquest problema, en aquest treball es proposa la creació d'una moneda virtual pròpia de Viladecans per tal de posar fi a la centralització que pateix el seu comerç. Dins del treball es presenta un marc teòric on es mostren exemples de municipis que han implementat monedes locals i les conseqüències que aquestes han generat en el seu comerç de proximitat. També s'esmenten les diferències d'aquest projecte respecte a la resta, per tal d'aconseguir uns resultats òptims. Per últim es detalla la proposta que s'ha realitzat i s'identifiquen les múltiples avantatges que suposaria implementar una moneda virtual a Viladecans per tal de posar fi a la problemàtica existent, i d'aquesta manera poder contribuir a tenir un comerç equilibrat, innovador, sostenible i de qualitat.

Paraules clau: Outlet, comerç local, visitant, turista, moneda virtual, moneda local, era digital, eines tecnològiques, globalització

Abstract: Currently, the development of commerce is subject to globalization. This has contributed to the proliferation of large shopping centers, which have led to the decline of local businesses. Viladecans is an example of this phenomenon, as the emergence of the "Viladecans The Style Outlets" shopping center has directly influenced the gradual loss of customers for these local businesses. Due to the severity of this issue, this paper proposes the creation of a virtual currency specific to Viladecans to counteract the centralization affecting its commerce. The paper presents a theoretical framework that includes examples of municipalities that have implemented local currencies and the effects these have had on their local trade. It also highlights the differences between this project and others, aiming to achieve optimal results. Finally, the proposal is detailed, identifying the multiple advantages of implementing a virtual currency in Viladecans to address the existing problem and thereby contribute to achieving a balanced, innovative, sustainable, and high-quality commerce.

Index Terms: Outlet, local commerce, visitor, tourist, virtual currency, local currency, digital age, technological tools, globalization

1 INTRODUCCIÓ

1.1 MOTIVACIÓ I OBJECTIU

L'elecció d'aquest tema com a proposta de treball respon a l'interès de l'autor en com millorar el comerç local de Viladecans, ja que és un municipi que en els darrers anys ha patit la irrupció d'un gran centre comercial que ha tingut un fort impacte en els comerços locals de la ciutat. L'objectiu, un cop vistes les conseqüències que ha tingut l'arribada d'aquest centre comercial, és proposar una solució innovadora perquè aquests comerços puguin treure el màxim partit d'aquest. Aquesta solució es tracta de la creació i aplicació d'una moneda virtual. El que busca aconseguir aquesta proposta és una optimització del comerç local com a motor econòmic per, d'aquesta manera, promoure un desenvolupament econòmic i social equilibrat i sostenible.

1.2 CONTEXT

Viladecans és una ciutat ubicada a la província de Barcelona, pertany a la comarca del baix Llobregat i forma part de l'àrea metropolitana de Barcelona. És un municipi amb

un territori bastant complex amb usos del sòl diversos, que inclouen platja, nucli urbà, polígons industrials, zona forestal i agrària i zones ecològiques protegides. Durant les últimes dècades ha tingut un gran creixement demogràfic, arribant a tenir una població de 66.615 habitants en el 2023. Gran part d'aquest creixement s'ha produït gràcies a la seva bona ubicació, ja que és una ciutat que es troba a 15 minuts de Barcelona i que està al costat de l'aeroport del Prat.

Fig. 1: Mapa de la ubicació de Viladecans



Font: elaboració pròpia

1.3 METODOLOGIA

Sobre com s'ha assolit l'objectiu, el que respecte a determinar com ha sigut l'impacte d'aquest gran centre comercial, s'ha realitzat una entrevista a M. Carme Cerdà, tècnica del departament de turisme i comerç a l'Ajuntament de Viladecans. Aquesta entrevista s'ha fet amb l'objectiu de poder conèixer de primera mà com és el turisme a Viladecans i quins són els factors que afecten i de quina manera al comerç local.

Respecte a l'objectiu de redirigir als visitants de l'outlet cap al comerç local, el que s'ha fet és fer una anàlisi de quins projectes s'han dut a terme al municipi de Viladecans amb aquest mateix objectiu, i avaluar el grau d'èxit que han tingut. També s'ha fet una recerca a fonts bibliogràfiques contrastades d'exemples de municipis on s'ha implementat una moneda local. Un cop analitzats els avantatges i desavantatges que han tingut aquests diferents projectes, s'ha fet una proposta de creació i aplicació d'una moneda virtual a Viladecans per tal de poder impulsar el seu comerç local.

2 OUTLET DE VILADECANS

"Viladecans The Style Outlets" és un centre comercial situat al sud de Viladecans que es va inaugurar el 2016. És amb molta diferència la major atracció turística que té aquesta ciutat, ja que des de la seva inauguració fins a l'any 2023, ha registrat més de 15 milions de visitants. Aquesta gran afluència de visitants que té no és solament en comparació a la resta de la ciutat de Viladecans, sinó que ho és a escala provincial, pel fet que aquest centre comercial és un dels establiments més visitats de tota Catalunya. Des de la seva obertura ha tingut un gran nombre de visites i vendes, i això s'ha vist reflectit amb xifres des del seu primer any (2016) on va registrar 2,6 milions de visitants [2]; fins a l'actualitat, on l'afluència de visitants l'any 2022 va ser un 12% major que l'any 2019 i un 37% major que a 2021. [3]

Fig. 2: Imatge de "Viladecans The Style Outlets"



Font: Lapremssadelbaixa.es

2.1 PROBLEMÀTICA

Tot i l'èxit que ha tingut l'outlet de Viladecans i els grans números que ha generat en vendes, això no s'ha vist reflectit en la resta de comerços locals, ja que aquests no han vist un augment significatiu de clients des de la inauguració del gran centre comercial. Això ha suposat un greu problema per als comerços locals de Viladecans, perquè a causa de la poca arribada de visitants i turistes, aquests tenen difícil poder atraure nous clients. Per tant, es troben en una situació en què el seu únic públic són els mateixos veïns de Viladecans. Això sumat a què l'outlet també atrau clients en l'àmbit local i no solament visitants, empitjora la situació d'aquests comerços, ja que no solament no atrauen nous clients, sinó que en certs casos perden els clients que ja tenien abans de l'aparició de l'outlet.

Tal com afirma Esteve Blanch, president de la xarxa comercial de Viladecans: "més enllà dels establiments propers a l'Outlet, els del centre del municipi no han notat en absolut un increment de visitants" [4]. Com asseguren alguns comerços locals com "Base: Deportes Castelló by running" l'arribada de l'Outlet els hi ha afectat i molt. També afirmen que aquest és un problema sobre el qual cal actuar com més aviat millor, ja que avui dia afirmen que van "aguantant en el dia a dia" però que si l'Outlet continua creixent i atraient més clients, l'efecte negatiu sobre aquests comerços pot arribar a augmentar. [5]

2.2 TURISME A VILADECANS

Actualment, la indústria del turisme és un dels principals motors econòmics de gran part de les ciutats espanyoles representat un 11,6% del PIB total segons l'Institut Nacional d'Estadística (INE) [1]. A Catalunya aquest percentatge augmenta fins al 12% gràcies a la ciutat de Barcelona que és una de les més turístiques de tota Europa. Amb aquestes dades es pot observar la gran importància que té el turisme. Per conèixer més detalladament la situació turística de Viladecans s'ha realitzat una entrevista a M. Carme Cerdà, tècnica del departament de Turisme i Comerç a l'Ajuntament de Viladecans.

Viladecans és una ciutat en creixement amb un potencial turístic per descobrir. Tot i que la quantitat d'hotels és limitada, amb només dos en funcionament i un tercer en construcció, la ciutat "rep una gran quantitat de visitants que no pernocten".

El principal atractiu de Viladecans és amb gran diferència l'outlet. Amb dades de l'observatori de mobilitat, s'ha pogut saber que l'outlet rep 3 milions de visitants anuals, seguit de l'espai natural Remolar filipines, que rep 200.000 visitants a l'any.

La influència de l'outlet en el turisme és innegable. "Té una influència màxima", com afirma la font consultada, ja que "gairebé tots els visitants i turistes el visiten". Fins i tot l'oficina de turisme està ubicada dins d'aquest.

Un repte pendent és atraure aquests visitants al centre de la ciutat. "Actualment, Viladecans no té gaires atraccions al nucli urbà" i "els elements culturals com el museu tanquen els caps de setmana que és quan més visitants venen".

A causa d'això "no s'està aconseguint oferir al visitant una manera d'allargar la seva estança".

Existeixen dos perfils de visitants:

- De negocis: Atrets per l'activitat empresarial de la zona.
- Visitants familiars: Atrets gràcies al "perfil familiar" de les principals atraccions, com l'outlet i el Remolar filipines.

L'impacte de l'outlet en el comerç local: "Ha sigut evident, però ha afectat de manera diversa". Hi ha hagut molts comerços locals que han baixat els seus números en vendes, sent els sectors més afectats el tèxtil, l'esportiu i el de restauració, que han patit la competència directa de l'outlet "arribant a casos de comerços que han hagut de tancar".

D'altra banda, han aparegut comerços resilients: Aquells que han sabut "millorar la qualitat del producte que venen" han aconseguit mantenir el seu nivell de vendes.

En resum: Viladecans és un municipi que té un gran potencial turístic, però encara necessita desenvolupar estratègies per diversificar la seva oferta i atraure els visitants al centre de la ciutat. La col·laboració entre les institucions públiques de Viladecans i l'outlet, juntament amb la promoció dels seus comerços i recursos culturals i naturals, seran claus per aconseguir aquest objectiu.

2.3 PER QUÈ ÉS IMPORTANT IMPULSAR EL COMERÇ LOCAL?

El comerç local juga un paper molt important a les ciutats i a la vida dels seus habitants. Mantenir un comerç local actiu és imprescindible per a poder tenir una millor qualitat de vida dins d'un municipi. Això és a causa dels múltiples beneficis que suposa tenir un bon comerç local.

Alguns dels avantatges són les següents:

- Estimula l'economia local: quan es compra a un comerç local, els diners que són gastats es queden dins de la ciutat, i si això es produeix successivament, es genera una millora significativa de l'economia de la ciutat.
- Generen llocs de treball: Els comerços petits són una gran font d'ocupació a la ciutat, i per tant consumir en aquests, ajuda a mantenir i incrementar el nombre de comerços i, en conseqüència, de llocs de treball per a la gent.
- Genera una ciutat més compacta: En tenir una gran oferta de proximitat, es pot arribar als comerços a peu. Això millora la sostenibilitat gràcies al fet que com que no s'utilitzen vehicles per desplaçar-se, es redueix l'emissió de gasos contaminants d'aquests. També es produeix un increment en les interaccions socials, fets que fan que la ciutat estigui més viva i sigui més segura i atractiva per viure-hi. [6]

En resum, mantenir un bon comerç local és clau per a una bona estructura social i econòmica a la ciutat. Això genera ocupació, impulsa l'economia i millora la qualitat de vida dels ciutadans. A més, crea un millor ambient urbà i reforça la cohesió comunitària. Invertir en el comerç local és invertir en el futur de la ciutat.

3 SOLUCIONS A L'IMPACTE COMERCIAL DE L'OUTLET

Viladecans durant els últims anys ha tractat de disminuir l'impacte negatiu que genera l'outlet en el comerç local. Això ho ha fet impulsant diversos projectes en els quals s'ha intentat redirigir visitants de l'outlet al centre de la ciutat.

3.1 "ART AL COMERÇ"

El projecte més destacat que es va realitzar per impulsar el comerç local per part de Viladecans⁷ va ser el projecte "Art al Comerç". Aquest projecte es va dur a terme l'any 2018 i va tenir una duració de dos mesos. Va consistir a crear una galeria d'art urbà en la qual hi havia més de 50 obres i en la que participaven una trentena d'artistes contemporanis els quals van exposar tota mena d'obres com pintures, escultures, fotografies, etc. Les tres primeres obres es trobaven a l'outlet i Vilamarina, dos dels centres comercials més visitats de la ciutat, mentre que la resta d'obres que componien la galeria es trobaven repartides per diferents comerços i zones culturals de la ciutat. L'objectiu d'aquest projecte era que els visitants de l'outlet i Vilamarina es sentissin atrets per aquestes obres i volguessin completar la visita a la galeria completa, havent de passar d'aquesta manera per gran part dels comerços de la ciutat i visitant els seus punts d'interès.

Aquesta iniciativa va tenir una gran acollida per part de la població, ja que tant visitants com residents de Viladecans van gaudir de les diferents obres i activitats que es van realitzar. El projecte va ser guardonat amb el premi nacional del comerç en l'apartat de gestió pública que va atorgar la Generalitat de Catalunya. El que més va destacar el jurat per premiar aquest projecte va ser la seva implicació en el desenvolupament de projectes que impulsen un model de comerç urbà, de proximitat i equilibrat. [7]

3.2 "JOC DEL MAMUT"

El joc del Mamut és un altre projecte que s'ha realitzat a Viladecans buscant l'augment de visitants al centre de la ciutat. La iniciativa estava adreçada a un públic familiar, i la idea és que les famílies que visitessin l'Outlet poguessin obtenir la informació necessària per a participar-hi, a la mateixa oficina de turisme que es troba a l'Outlet. El Joc del Mamut és un joc de pistes en el qual s'ha de completar un circuit per tal d'obtenir una recompensa en forma de descompte econòmic a certs comerços locals. Per completar el circuit l'usuari havia d'anar passant per una sèrie de punts d'interès de la ciutat i a cada un d'ells podria completar els enigmes que es trobaven amagats en plaques amb la imatge del Mamut. Un cop resolts els enigmes, podien ensenyar el plànol del joc completat als diferents comerços que hi participen en aquesta iniciativa i d'aquesta manera obtenir un descompte si consumien en ells. Aquesta iniciativa el que buscava era que el visitant hagués de visitar tots els punts d'interès de la ciutat i d'aquesta manera conèixer el patrimoni i el comerç de Viladecans. [8]

4 MONEDES LOCALS COM A SOLUCIÓ PER MILLORAR EL COMERÇ LOCAL

Una de les solucions més comunes per incentivar el consum als comerços locals que s'ha implementat en l'àmbit global és la utilització d'una moneda local. Aquesta iniciativa es basa a crear una moneda no oficial i oferir-la als ciutadans d'un municipi, els quals solament la podran gastar en comerços locals. Amb aquesta iniciativa el que es busca és que la gent que utilitzi aquesta moneda quedi restringida a únicament poder gastar-la en aquests comerços, produint així un increment del consum de la gent en els comerços locals de la ciutat. Aquest tipus d'iniciativa s'ha dut a terme tant a nivell nacional com a nivell global, tenint en els dos casos, projectes que han resultat exitosos.

4.1 EXPERIÈNCIES NACIONALS

4.1.1 MONEDA REC

El REC (Recurs Econòmic Ciutadà) és la moneda ciutadana de Barcelona. És un sistema d'intercanvi ciutadà complementari a l'euro que permet fer transaccions entre les persones, les entitats i els comerços que ho acceptin. Des de la mateixa web d'aquesta moneda afirmen que aquesta iniciativa es va dur a terme pel següent motiu: "Els centres comercials, els grans supermercats i la venda on-line (e-commerce) estan afectant el comerç de proximitat i aquest se sent en declivi. Els carrers dels barris, sense comerç de proximitat, es desertitzen, augmenta la sensació d'inseguretat i es redueixen les relacions socials". Aquesta afirmació també coincideix amb el context de Viladecans, ja que el seu comerç es troba monopolitzat per l'outlet principalment. L'objectiu de la moneda és afavorir que els diners romanguin al territori per així promoure l'economia i les relacions de proximitat i aconseguir que els barris siguin econòmicament i socialment vitals. També es vol apostar per la innovació social i tecnològica i oferir una alternativa al sistema econòmic actual el qual contribueix a la crisi ambiental que s'està patint actualment.

La moneda REC s'ha implementat a l'àrea de l'Eix Besòs. Concretament als barris de Ciutat Meridiana, Vallbona, Torre Baró, Roquetes, Trinitat Nova, Trinitat Vella, Baró de Viver, Bon Pastor, Verneda - La Paz i Besòs-Maresme. Aquesta iniciativa ha sigut un èxit, ja que el mateix ajuntament va afirmar que l'aplicació d'aquesta moneda ha fet augmentar un 54% l'impacte en l'economia local i ha arribat a ser guardonada per la Comissió Europea amb el premi EIC Prize on Blockchains for Social Good. [9]

4.1.2 EL EKHI

El Ekhi és una de les monedes locals més destacades a Espanya. Aquesta moneda pertany a la zona de Bizkaia i porta en funcionament des de la seva creació l'any 2014 on inicialment solament s'utilitzava al nucli antic de Bilbao, però donat la seva bona acollida s'ha anat expandint la seva zona d'ús.

El principal objectiu d'aquesta moneda tal és promoure el comerç local de la ciutat i tractar de fer front a la crisi

climàtica que es pateix en l'actualitat.

El funcionament de l'Ekhi consisteix en el fet que l'associació encarregada de gestionar aquesta moneda local, ven els bitllets Ekhi-s als ciutadans interessats amb la mateixa equivalència que els euros (1 Ekhi = 1 Euro). Els ciutadans que hagin adquirit aquests bitllets tindran un temps determinat per gastar-los, ja que cada bitllet té una data de caducitat amb la qual es busca fomentar la circulació de la moneda. Els Ekhis adquirits en cas de no voler gastar-los, es podran passar a euros amb l'única condició que obtindran un 5% menys del seu valor, és a dir si es volen passar 10 Ekhis a euros solament s'obtidrien 9,50 €. Això està pensat amb l'objectiu de què aquest 5% de cada canvi es dediqui a pagar les despeses de la moneda i al fons social que té aquesta. Aquest fons social té com a objectiu finançar projectes de diferents associacions que compleixin els quatre valors fonamentals en els quals es basa el Ekhi: l'equitat, la sostenibilitat, la igualtat de gènere i la promoció de la cultura i la llengua. [10]

Fig. 3: Bitllets Ekhi



Font: Euskadi.goteo.org

4.2 EXPERIÈNCIES INTERNACIONALS

4.2.1 BRISTOL POUND

El Bristol pound va ser la moneda local i oficial de la ciutat de Bristol, va ser creada en 2012 i va estar operativa fins al 2023. Ha sigut una de les monedes locals amb més èxits al Regne Unit, arribant a expandir-se a inclús fora de Bristol. Va ser la primera moneda local en estar disponible en físic i en digital des de la seva inauguració i també la primera a permetre el pagament d'impostos locals amb aquesta moneda.

L'objectiu pel qual es va crear aquesta iniciativa va ser per conscienciar sobre la importància de tenir un comerç de proximitat per tal de reduir els desplaçaments dels productes i, per tant, el CO₂ que produeixen. També buscaven mantenir la riquesa que produïa el comerç dins de la ciutat, evitant així que empreses s'emportessin els diners obtinguts del comerç de Bristol, a fora de la ciutat.

Una part important de l'èxit que va tenir aquesta moneda, va ser degut al bon màrqueting que la ciutat de Bristol va fer, ja que el Bristol Pound va col·laborar amb altres projectes els quals també buscaven impulsar el desenvolupament local. Un altre factor clau va ser comptar amb el suport de les autoritats locals, perquè això va permetre poder promocionar-se de diverses maneres per tal que la gent pogués conèixer aquesta moneda. [11]

4.2.2 WIR

El Wir és una de les monedes locals més destacades de tota la història. Va ser creada l'any 1934 a Suïssa i actualment continua activa, per la qual cosa és una de les monedes que més temps porta en circulació.

Va néixer de la mà d'un grup d'empresaris amb l'objectiu de crear un nou sistema monetari el qual promogués l'intercanvi local i estimulés l'economia, per tal de compensar les pèrdues durant la crisi financera del 29.

Actualment, el Wir té més de 50.000 membres que representen un 17% del total de comerços a Suïssa. Aquestes grans xifres han fet que el Wir representi un 2% del PIB de Suïssa el que demostra la gran importància que té en el comerç local.

Aquesta moneda va tenir un gran èxit des de la seva posada en marxa, ja que tan sols dos anys després de la seva creació va obtenir la llicència per a actuar com a banc. Durant els primers anys de funcionament va ser força utilitzada per les empreses per intercanviar productes i béns pel fet que a diferència de la moneda oficial, el Wir no tenia impostos i, per tant, moltes empreses es van unir per tal de beneficiar-se. Un altre factor que ha permès al Wir continuar tenint èxit ha sigut la seva capacitat d'adaptació a la nova era digital, ja que ha permès facilitar la gestió de transaccions i ha ajudat a expandir la moneda per tot el país.

Tot això ha fet que el Wir s'hagi establert com una part fonamental de l'economia de Suïssa i ha servit d'exemple per a futures monedes locals que s'han creat i que tenen al Wir com a referència d'una moneda local exitosa durant gairebé un segle. [12]

En el següent gràfic es pot observar l'evolució dels actius totals del banc propi de la moneda Wir "WIR Bank", en el qual es pot veure com el valor l'any 2022 superava els 6.000 milions de "CHF" que al canvi amb els euros serien uns 5.900 milions d'euros. Aquest valor ha incrementat un 1,16% respecte al 2021 i com es pot veure al gràfic té una tendència a augmentar. Això ens permet observar el gran impacte que pot arribar a tenir una moneda local com en aquest cas ho ha tingut el Wir.

Fig. 4: Gràfic de l'evolució del valor dels actius de "WIR Bank" de 2013 a 2022



Font: www.schweizeraktien.net

5 PROPOSTA PER VILADECANS

5.1 MONEDA VIRTUAL

La solució que es proposa en aquest treball per tal de tractar de posar fi a la problemàtica que genera l'outlet sobre els comerços locals, és la creació d'una moneda local i virtual pròpia de Viladecans. El funcionament d'aquesta moneda consistiria a donar als consumidors de l'Outlet de Viladecans una quantitat de monedes, equivalents a la quantitat d'euros gastats quan facin la seva compra al centre comercial. Aquestes monedes es podran utilitzar en els comerços locals de la ciutat com a forma de pagament perquè d'aquesta manera la persona que hagi comprat a l'Outlet pugui consumir als comerços locals sense pagar diners i tan sols hagi de canviar les monedes obtingudes en la compra.

Per a poder obtenir aquestes monedes virtuals l'usuari hauria d'instal·lar-se una app, i en fer la compra a l'outlet, hauria de pujar una foto del tiquet de compra per tal de validar l'import gastat. Perquè l'usuari pugui gastar aquestes monedes, hauran de consumir en els comerços que participin en el projecte, i un cop vulguin pagar tan sols hauran d'ensenyar el codi qr del seu perfil de l'app i el comerç corresponent escanejarà aquest codi QR que tindrà cada usuari a l'aplicació i li descomptaran la quantitat de monedes equivalent, del seu saldo total. D'aquesta manera el client podrà decidir la quantitat de monedes exactes que vol gastar-se per si es donés el cas de què no vol gastar totes en un mateix comerç.

Els comerços, a diferència dels visitants, podran canviar aquestes monedes virtuals que obtenen dels consumidors pel seu equivalent en euros. Això suposaria que el pagament en monedes virtuals no els suposés cap pèrdua, ja que podrien obtenir els diners en euros igualment. Al contrari que els comerços, els visitants no podran canviar aquestes monedes virtuals per euros per d'aquesta manera incentivar-los a consumir en els comerços locals per tal de no perdre aquestes monedes.

5.2 APLICACIÓ

Per a poder dur a terme la solució de la moneda virtual, serà necessari crear una aplicació. Dins d'aquesta es realitzaran totes les accions que requereix la proposta. La idea és que l'app sigui bastant simple i entenedora perquè qualsevol persona pugui usar-la sense problema. Això està pensat de cara al fet que la gent gran o que no tingui gaires coneixements tecnològics, també pugui moure's sense problema per l'aplicació i d'aquesta manera poder familiaritzar-los amb les eines digitals sense que els suposi una gran dificultat.

En iniciar l'app, s'haurà d'indicar si ets comprador o comerciant i solament hauran de posar un nom d'usuari i una contrasenya per tenir ja el seu perfil i poder utilitzar l'aplicació sense problema. Per als compradors, en obrir l'app sortiran 2 requadres els quals seran:

- Obtenir descompte: en el qual en picar s'encendrà automàticament la càmera del mòbil perquè l'usuari faci una foto al seu tiquet de compra i un cop validat, automàticament se li sumen els diners corresponents al seu saldo
- Gastar descompte: en aquest requadre en picar s'obrirà el codi qr que identifica cada usuari el qual solament haurà de mostrar al comerç perquè l'escanegin i li descomptin la quantitat corresponent que vulgui gastar del saldo total.

Per als comerços que facin servir l'app, hauran d'indicar el comerç que són i introduir un codi el qual se'ls hi donarà al començament del projecte i que els permetrà actuar a l'app com un comerç en comptes de com un comprador. La funcionalitat de l'app per als comerços serà similar, ja que tindrà també dos requadres en els quals sortirà l'opció d'aplicar el descompte al client i la de passar el seu saldo a euros. En prémer el primer requadre se li obrirà la càmera i solament haurà d'escanejar el codi qr que li ensenyi el client i restar-li la quantitat de monedes que el client vulgui gastar del seu saldo total. En restar aquestes monedes al client el que estaran fent és transferir-les al saldo del comerç, el qual podrà passar a euros i transferir a la seva compta bancària clicant el segon requadre de l'aplicació.

També l'app tindrà una pestanya on es podrà veure un mapa amb tots els comerços que participin en el projecte i al qual el client pot optar.

D'aquesta manera la idea del disseny de l'app seria bastant similar a les següents imatges.



APP per als compradors

Botó que activa la càmera del mòbil per fer-li foto al tiquet i validar la compra.

Botó que mostra el codi qr personal de cada usuari perquè el comerç l'escanegi.



APP per als comerciants

Botó que activa la càmera del mòbil per escanejar el codi qr de l'usuari.

Botó que permet al comerciant convertir les monedes obtingudes a euros.

5.3 COM ES FINANÇARIA?

Per a poder dur a terme la posada en marxa d'aquesta moneda virtual, és necessari obtenir els diners que s'haurien de donar als comerços quan vulguin intercanviar les monedes per euros. Per aconseguir això l'ajuntament haurà de disposar d'un fons de diners reservat per a poder dedicar-ho a aquest projecte i la idea d'obtenir aquests diners seria aconseguir-los a través d'una subvenció. Per a poder obtenir-la, s'haurà de presentar el projecte a concurs perquè d'aquesta manera el cost íntegre sigui finançat i així no tingui cap cost per a l'ajuntament almenys fins que no s'observin els primers resultats.

Actualment, la Secretaria d'Estat de Turisme a través de l'empresa espanyola SEGGITUR, està creant i gestionant el projecte DTI (Destinos Turísticos Inteligentes). Aquesta és una iniciativa que té com a objectiu promoure la innovació i el desenvolupament tecnològic en el sector turístic. Per aconseguir-ho estan oferint subvencions a projectes els quals ajudin a crear un turisme innovador intel·ligent i amb més influència tecnològica. També busquen garantir el desenvolupament sostenible del territori turístic en qüestió. [13]

Tots aquests factors que es necessiten per obtenir la subvenció, es compleixen en aquest projecte. La creació i implementació d'aquesta moneda suposaria un auge del comerç local i, per tant, una reducció dels gasos contaminants al reduir els desplaçaments en vehicle privat. També la virtualització d'aquesta moneda suposa una innovació respecte a altres projectes similars que s'han realitzat a Viladecans. Per acabar, la influència tecnològica està molt present en aquest projecte, ja que en ser totalment de manera virtual permetria a tota la ciutadania de Viladecans familiaritzar-se amb aquestes noves eines tecnològiques.

5.4 BENEFICIS QUE SUPOSARIA

Per a poder dur a terme aquest projecte és imprescindible convèncer tant els comerços locals, com a l'outlet de Viladecans. Per aconseguir això s'haurà de mostrar a ambdós els beneficis que els suposaria participar-hi.

Com que aquest projecte s'ha realitzat en el context específic de Viladecans, no té una referència anterior d'un projecte similar. Per això el que s'ha fet és proposar hipotètiques avantatges de manera argumentada on es faci veure els beneficis tant econòmics com socials que obtindrien l'outlet i aquells comerços que hi participin.

5.4.1 PER A L'OUTLET

1. Augment del nombre de clients locals: en oferir descomptes en els comerços locals de la ciutat, el ciutadà que ja consumia en aquests comerços, és probable que augmenti el seu consum a l'outlet per tal d'aconseguir aquests descomptes.
2. Millorar la satisfacció del client: En proporcionar al client habitual de l'outlet descomptes en els comerços locals, augmentarà el seu grau de satisfacció i, per tant, la probabilitat de fidelitzar-lo.

3. Millora de la reputació: En participar en un projecte que fomenta el comerç local i beneficia la ciutat de Viladecans i els seus habitants, és generarà una imatge positiva del centre comercial entre els seus residents.
4. Millora de la relació amb l'ajuntament: En participar conjuntament amb l'ajuntament en un mateix projecte, és més probable que s'estableixin bones relacions entre els dos i això doni peu a la col·laboració per a futurs projectes que puguin suposar beneficis per l'outlet.

5.4.2 PER ALS COMERÇOS LOCALS

1. Augment considerable del nombre de clients: En obtenir descomptes significatius en comprar a l'outlet, els seus clients es veuran molt més atrets a consumir en aquests comerços locals, i amb la gran afluència de clients que té l'outlet, l'augment de clients que aprofitin els descomptes també serà notori.
2. Major visibilitat: en col·laborar en un projecte amb un centre tan popular com l'Outlet de Viladecans, l'arribada a nous clients serà molt major. Això és degut al fet que molts dels visitants de l'outlet són de fora de la ciutat i, per tant, no coneixen els comerços locals existents i aquest projecte seria una nova via perquè ho fessin.
3. Fidelització: en poder atraure més fàcilment a nous clients, també s'opta a la possibilitat de donar a conèixer el seu servei i si els clients queden satisfets, hi ha l'opció de fidelitzar-los en cas que tornin a tenir descomptes o que vulguin tornar voluntàriament.
4. Garantir que no es perden clients locals: Tot i que amb aquest projecte consumir a l'outlet serà més atractiu per així obtenir descomptes, això no afectarà els comerços. Aquests ciutadans que es vegin atrets a consumir a l'outlet per obtenir els descomptes, també es veuran atrets a gastar aquest descompte en els mateixos comerços. Per tant, aquest projecte els incitarà a consumir tant a l'outlet com als comerços, en comptes de fer-los triar entre l'un i l'altre.

5.5 DIFERÈNCIA AMB ALTRES MONEDES LOCALS

Per a crear aquesta moneda, no hi ha dubte que ha estat inspirada en les monedes ja existents com les esmentades anteriorment. La principal similitud que existeix, és el valor d'aquesta moneda, ja que en la majoria dels casos de monedes locals, el valor és el mateix que el de la moneda oficial del territori, en aquest cas l'euro.

D'altra banda, en allò que es diferencia principalment aquest projecte de les monedes locals ja existents, és en el benefici que rep la persona que hi participa. Actualment, la majoria de les monedes existents tenen un mateix funcionament per al consumidor. Aquest consisteix en el fet que mitjançant la pàgina web o aplicació corresponent

s'ingressa una quantitat d'euros i aquests són retornats en l'equivalent de la moneda. I un cop ja es tingui una certa quantitat d'aquesta moneda, s'haurà de consultar el mapa de comerços on l'accepten i gastar-los.

Aquesta iniciativa tot i ser bastant exitosa en molts casos, té marge de millora sobretot en el sentit d'atraure més el ciutadà a participar en aquest projecte. Això és a causa que al ciutadà que participa no se li remunera de cap manera, i tot i que s'augmentaria el seu consum en comerços locals, això també es podria veure des d'un punt de vista de què es limiten els comerços on pot gastar els seus diners. Per tant, hi haurà ciutadans que prefereixin continuar amb el pagament tradicional i d'aquesta manera poder tenir un mercat molt més ampli on gastar els seus diners.

El que es proposa en aquest projecte, és oferir aquestes monedes com a recompensa en comptes de com a alternativa. D'aquesta manera es busca atraure el ciutadà a consumir en establiments locals mitjançant descomptes, que és molt més efectiu que pretendre que ho facin de manera altruista. Aquesta diferència també és significativa sobretot en l'enfocament en el turisme. La majoria dels projectes no ofereixen cap avantatge per a què els turistes hi participin, ja que per això haurien de voler contribuir en la millora del comerç local d'un municipi que no és el seu, sense obtenir cap benefici econòmic. En canvi, aquesta iniciativa sí que s'enfoca molt més a atraure el turista o visitant, que és l'objectiu de Viladecans. Això és a causa que aquestes monedes que obtindrien aquests visitants comprant a l'outlet, suposarien un descompte en els comerços locals i això sí que els hi pot interessar més que no consumir en ells desinteressadament.

6 CONCLUSIÓ

Un cop finalitzat aquest treball i respecte als objectius que s'havien marcat, es pot corroborar per part d'una font directa de l'Ajuntament, que l'outlet de Viladecans és la major conseqüència de la decadència del comerç local de la ciutat. També es va poder veure que tot i haver realitzat projectes tractant de redirigir el flux de visitants de l'outlet cap al centre, això no va tenir una incidència regular en el temps sinó que va pal·liar els efectes negatius de manera puntual. Per tant, un repte pendent de la ciutat de Viladecans és buscar estratègies o projectes els quals ajudin a impulsar el comerç local de manera regular i a llarg termini.

Per aconseguir això, el que s'ha proposat en aquest treball és la creació i implementació d'una moneda virtual pròpia del municipi de Viladecans.

Vist el marc teòric d'exemples d'altres monedes, s'ha pogut veure com existeixen moltes d'elles les quals han tingut un gran èxit tant a escala local com a escala internacional.

Un cop vistes i analitzades les monedes que han tingut millor acollida, s'ha pogut concloure que dues de les principals raons que han provocat això són:

- Beneficiar econòmicament al consumidor: Com és per tots sabut, una de les grans atraccions per a una persona a realitzar quelcom és obtenir un benefici econòmic. Això també és aplicable en aquest cas i s'ha pogut comprovar en el cas del "Wir", on el seu auge es va donar gràcies a l'estalvi econòmic que obtenien els seus usuaris a l'hora d'utilitzar-lo, degut a l'absència d'impostos que tenia.
- Una bona campanya de màrqueting, com en el cas del Bristol Pound que va col·laborar amb l'ajuntament i que com a conseqüència va augmentar la seva popularitat entre els habitants de Bristol. O el ekhi que col·labora amb altres projectes que promouen la sostenibilitat i això fa que es doni a conèixer dins del d'aquest sector i que d'aquesta manera arribi a un major públic.

La moneda virtual que es proposa aplicar combina la principal necessitat de Viladecans d'atraure els visitants de l'outlet al centre de la ciutat, i les principals característiques de les monedes exitoses recentment esmentades. Per tant, s'aconseguiria redirigir el gran flux de visitants de l'outlet als comerços locals de la ciutat mitjançant l'ofertament de descomptes als consumidors en aquests comerços. Això no suposaria cap despesa ni per als comerços ni per a l'ajuntament, ja que els diners destinats a cobrir aquests descomptes proveïrien d'una subvenció que atorga la secretaria de turisme, als municipis que contribueixen en la creació d'un turisme intel·ligent i sostenible.

D'aquesta manera es pot fer una hipòtesi que l'aplicació d'aquest projecte posaria fi al problema actual que pateix Viladecans i ajudaria a millorar el seu comerç local. Com a conseqüència, s'aconseguiria una millora social, econòmica i sostenible de la ciutat i això incidiria directament de manera positiva en la qualitat de vida dels seus ciutadans.

7 AGRAÏMENTS

Principalment voldria agrair a la meva tutora, Antònia Casellas, en primer lloc, per haver apostat per la meva proposta, i també pels seus consells i la seva ajuda a l'hora de definir el relat i l'estructura del treball.

També a tota la gent de l'Ajuntament de Viladecans els quals m'han donat facilitats i ajut a l'hora de poder realitzar el meu TFG. En especial a la M. Carme Cerdà, per haver-me concedit l'entrevista i haver-me aconsellat a l'hora d'enfocar aquest projecte.

Per acabar, voldria agrair tant a la meva parella com als meus amics i familiars per haver-me donat suport i haver-me acompanyat tot aquest temps.

BIBLIOGRAFIA

- [1] https://ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736169169&menu=ultiDatos&idp=1254735576863
- [2] <https://www.elllobregat.com/noticia/14272/viladecans/viladecans-the-style-outlets-cumple-su-primer-ano-con-26-millones-de-visitantes.html>
- [3] <https://www.elllobregat.com/noticia/24456/viladecans/increible.-viladecans-the-style-outlets-registra-un-record-de-ventas-y-visitantes-en-2022.html>
- [4] <https://www.lavanguardia.com/local/baix-llobregat/20170519/422734540415/comerciantes-viladecans-no-afectados-outlet.html>
- [5] <https://www.cmdsport.com/esencial/cmd-multideporte/el-comercio-deportivo-de-viladecans-acusa-la-competencia-del-outlet/>
- [6] <https://www.marcialpons.es/media/pdf/9788416219568.pdf>
- [7] <https://elfar.cat/archive/29883/el-proyecto-municipal-de-llevar-el-arte-a-las-tiendas-se-lleva-el-premio-nacional-del-comerc>
- [8] <https://www.viladecans.cat/ca/joc-del-mamut-la-promocio-turistica-0>
- [9] <https://rec.barcelona.es/inicio/>
- [10] <https://euskadi.goteo.org/project/ekhi>
- [11] [Bristol pound, una moneda de transició | Alterconsumismo | Planeta Futuro | EL PAÍS \(elpais.com\)](https://www.alterconsumismo.com/planeta-futuro/el-pais)
- [12] <https://www.theeconomyjournal.com/texto-diario/mostrador/757921/wir-moneda-complementaria-suiza-activo-desde-1934#:~:text=La%20unidad%20de%20cuenta%20del,%20c%C3%ADrculo%20de%20la%20cooperativa.>
- [13] <https://www.segittur.es/destinos-turisticos-inteligentes/>