



Co-funded by
the European Union



Millorar les competències del personal municipal

en matèria de planificació i gestió del turisme sostenible

Mòdul ODS 17: Les parts interessades i l'ecosistema turístic

Nivell : **AVANÇAT**



WWW.USTPROJECT.EU



WWW.FACEBOOK.COM/UST.PROJECT

FALKÖPING
KOMMUNEN



En aquest mòdul aprendràs...



Foto de Frames For Your Heart en Unsplash

Aquests són els objectius d'aprenentatge d'aquest mòdul:

- ✓ Identificar els diferents tipus de parts interessades
- ✓ Crear un mapa de parts interessades
- ✓ Identificar les condicions de benefici
- ✓ Tenir cura de l'ecosistema turístic



Co-funded by
the European Union

Finançat per la Unió Europea. Les opinions i els punts de vista expressats només comprometen el seu autor(s) i no reflecteixen necessàriament els de la Unió Europea o els de l'Agència Executiva Europea d'Educació i Cultura (EACEA). Ni la Unió Europea ni l'EACEA en poden ser considerats responsables.



INTRODUCCIÓ

Les aliances per assolir els objectius es poden veure des de diferents perspectives. Hi ha la col·laboració internacional entre nacions, hi ha la col·laboració nacional entre agències governamentals dins d'un país, però les aliances arriben fins al nivell de destinació, on una sèrie de diferents parts interessades interactuen amb el municipi. Des de la perspectiva de la destinació, l'OGD és el punt focal de qualsevol aliança turística i, en absència d'una OGD, l'organització municipal sol ser vista com l'OGD, ja sigui que aquesta sigui una decisió activa del municipi o no.

L'ODS 17 se centra en les aliances que es necessiten per assolir i accelerar els objectius. Això vol dir que tots els altres ODS es beneficien de l'adopció d'un enfocament d'aliances. Al projecte UST és evident que un municipi pot crear polítiques per al turisme sostenible i actuar per reduir la pobresa, preservar la vida a la terra i actuar amb la circularitat en ment. Tot i això, el projecte també ha demostrat quant signifiquen les aliances per a la capacitat d'implementar estratègies, polítiques i plans.

Cada destinació és única en la configuració de parts interessades, però hi ha grups de parts interessades que la majoria de les destinacions tenen en comú. És fonamental que els municipis identifiquin aquests grups de parts interessades i els involucrin en associacions beneficioses per a tothom. El que significa guanyar és diferent per a cada grup, però hi ha alguns denominadors comuns que podem utilitzar com a pautes quan comencem a dissenyar les nostres associacions.

Totes aquestes associacions creen un ecosistema que prospera quan les parts interessades comencen a ajudar-se mútuament a assolir les condicions de benefici individuals.



Les parts interessades vénen en diferents formes i mides.

Les parts interessades es poden classificar en tres categories:

- Parts interessades internes
- Parts interessades de la destinació
- Parts interessades externes

- Les parts interessades internes són els seus col·legues municipals que treballen al seu departament o en alguna àrea de l'organització municipal
- Les parts interessades de la destinació són les parts interessades turístiques típiques, com ara empreses, associacions locals i la comunitat local
- Les parts interessades externes poden ser parts interessades regionals o associacions que s'estenen més enllà de la destinació, com ara agències de viatges o



Mapa de parts interessades

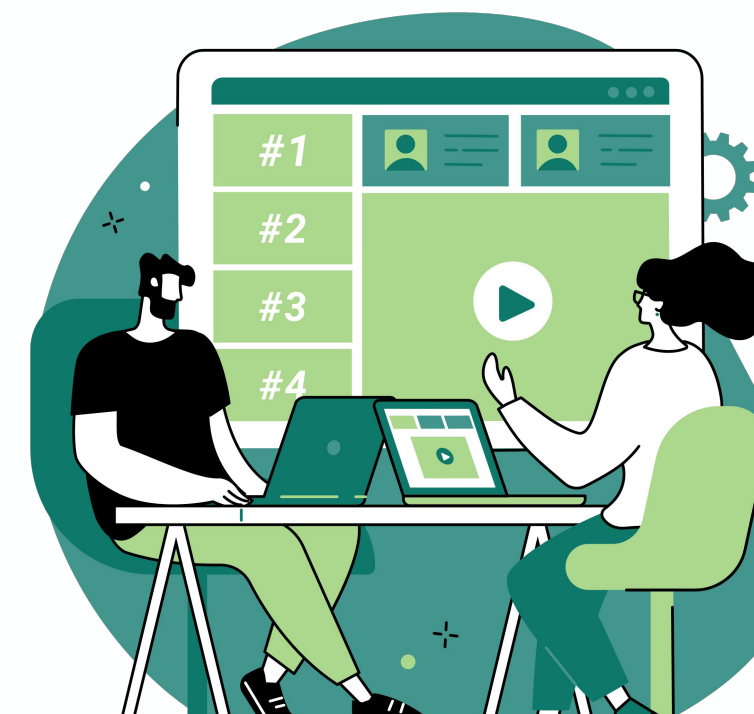
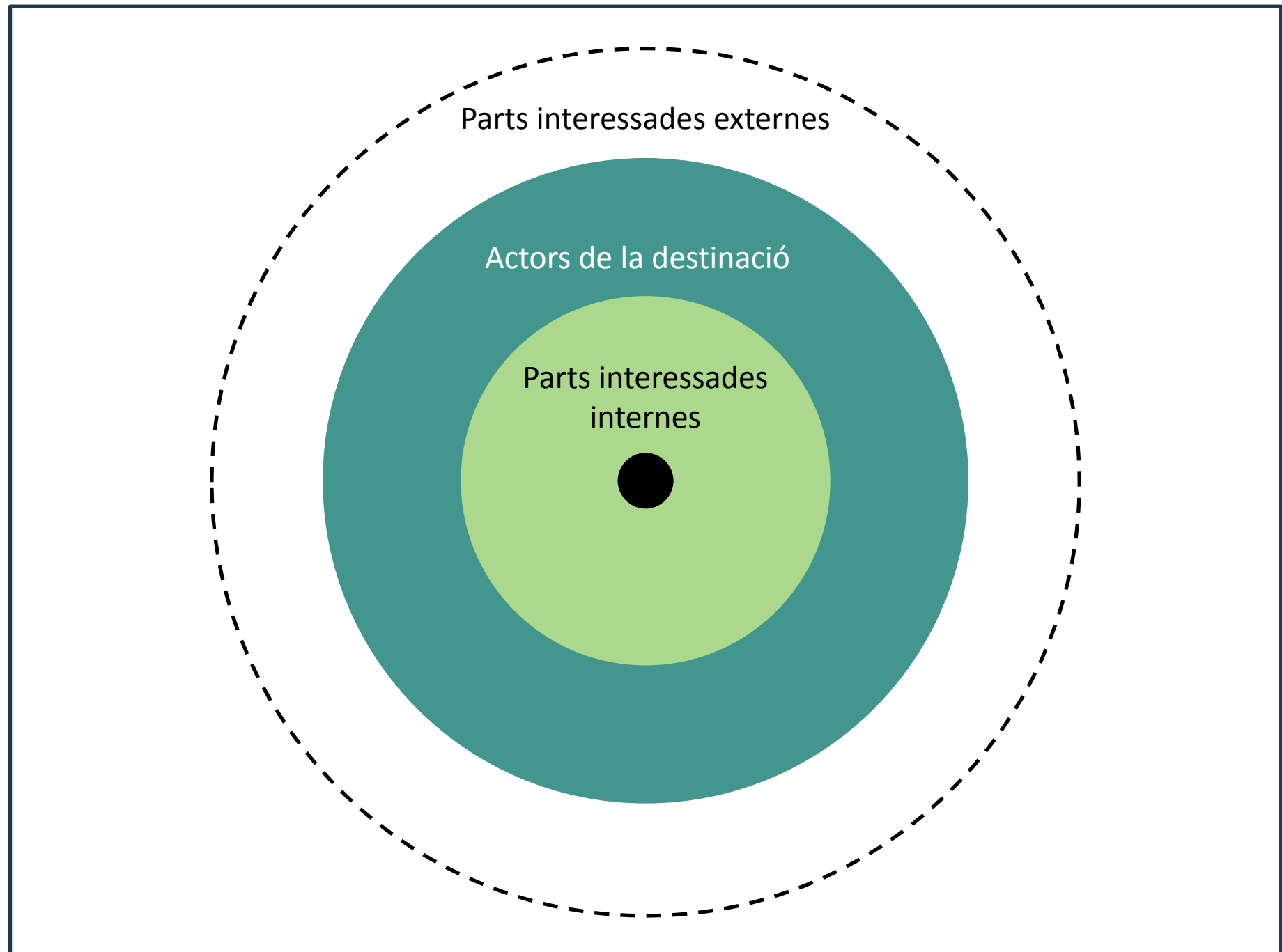
A qualsevol municipi i destinació hi ha una multitud de parts interessades en aquestes tres categories generals. Aquestes categories de parts interessades tenen diferents tipus d'associacions amb el municipi i, en general, busquen obtenir coses molt diferents d'una associació.

Un mapa de parts interessades és una bona eina per fer un seguiment de les associacions en aquestes diferents categories. Eviteu la temptació d'enumerar totes les parts interessades possibles. Algunes són més importants que altres: les associacions per als objectius, els ODS.

Al centre del mapa hi ha el que està intentant aconseguir. El camí del vostre municipi cap als ODS que va definir és únic per a vostè.

És important que comparteixi aquests objectius i les seves idees sobre com assolir-los amb les parts interessades rellevants. Quan els comparteixi, és important emfatitzar que aquests són els objectius municipals i que, per crear associacions, ha de determinar els objectius de les diferents parts interessades. Iniciar una associació no vol dir que hagi de compartir exactament el mateix objectiu per exactament el mateix motiu i trobareu que molt poques parts interessades participaran a l'associació a través de l'altruisme perquè el municipi assoleixi els seus objectius sense que les parts interessades assoleixin els seus.

Prenguem com a exemple la reducció de la pobresa. És possible que el municipi tingui una visió molt diferent de perquè és important en comparació amb una empresa turística. Equilibrar diferents punts de vista o punts de vista sobre la sostenibilitat és part de la creació d'aliances per assolir els objectius.



Co-funded by
the European Union

Finançat per la Unió Europea. Les opinions i els punts de vista expressats només comprometen el seu autor(s) i no reflecteixen necessàriament els de la Unió Europea o els de l'Agència Executiva Europea d'Educació i Cultura (EACEA). Ni la Unió Europea ni l'EACEA en poden ser considerats responsables.

Diàleg entre les parts interessades

“Quan la gent parla,
escolta-la atentament. La
majoria de la gent mai no
escolta”.

– Ernest Hemingway

El diàleg amb les parts interessades és el lloc on se'ls informa als altres allò que el municipi pretén fer en l'àmbit de la sostenibilitat amb el turisme com a eina, però, sobretot, és el lloc on s'escolta el que diuen les parts interessades.

El diàleg amb les parts interessades pot ser una xerrada informal entre dues persones o una discussió de grup amb diversos grups de parts interessades.

És important emfatitzar que no cal alinear els objectius: tot el que cal fer és respectar el fet que tots aquests objectius són vàlids.

Associacions de benefici mutu

Identificar les condicions de victòria, col·laborar per determinar possibles solucions i estar disposat a analitzar diferents opcions per trobar-ne la millor.

Les associacions de benefici mutu no consisteixen a acordar un únic resultat que beneficiï les dues parts, o pitjor encara, convèncer l'altra part que abandoni les seves condicions de benefici i adopti les seves parts.

Les associacions de benefici mutu ajuden a crear condicions en què les dues parts obtinguin el resultat ideal. Tot diàleg a les associacions ha d'apuntar a crear aquestes condicions.

Algunes de les associacions de benefici mutu es poden donar entre dos socis fora del municipi, on el municipi actua com a intermediari.

Finançat per la Unió Europea. Les opinions i els punts de vista expressats només comprometen el seu autor(s) i no reflecteixen necessàriament els de la Unió Europea o els de l'Agència Executiva Europea d'Educació i Cultura (EACEA). Ni la Unió Europea ni l'EACEA en poden ser considerats responsables.

Què vol dir guanyar?

Els exemples següents es van incloure al material de nivell bàsic per a l'ODS 17.

Consell útil: Supervisar i avaluar periòdicament els resultats de les associacions i col·laboracions per garantir que brindin els beneficis previstos per a totes les parts interessades.

- ✓ El municipi s'associa amb productors locals d'aliments per promoure el patrimoni i la cultura, mentre que els productors d'aliments obtenen accés a nous mercats i un sentit de pertinença més fort.
- ✓ El municipi proporciona infraestructura, com ciclovies, i una empresa de guies presenta els visitants als productors d'aliments i el paisatge.
- ✓ El municipi i els empresaris locals inspiren i empoderen els residents locals perquè utilitzin les ciclovies per a la recreació i comprin productes locals, fomentant un sentit més fort d'orgull a la seva comunitat i actuant com a ambaixadors en trobar-se amb els visitants.

Vegem aquests exemples des de la perspectiva de la col·laboració beneficiosa per a tothom.

Detallant les victòries

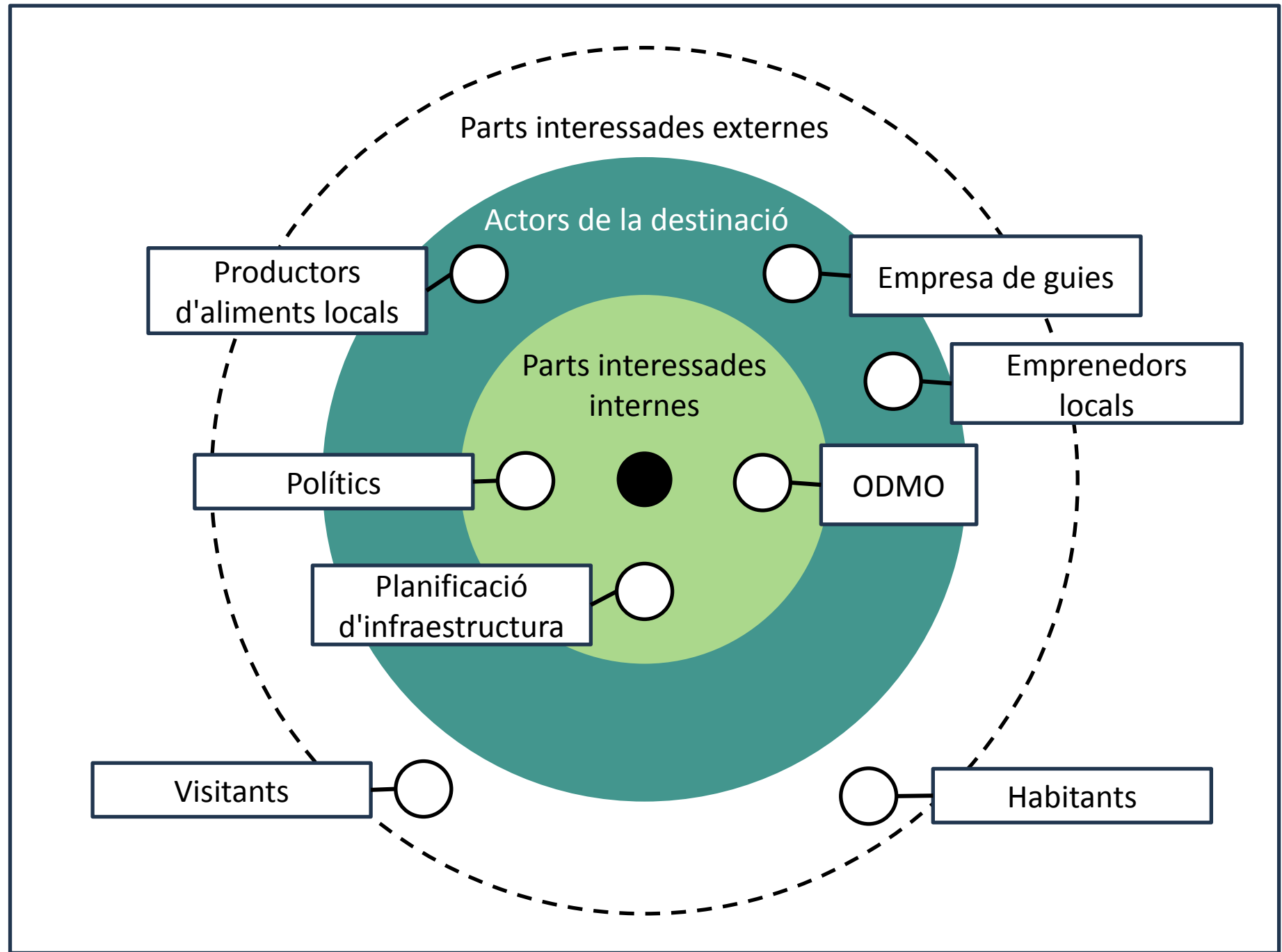
En els exemples proporcionats a la diapositiva anterior, es troben les parts interessades següents:

El municipi, representat pels polítics, les parts interessades internes, com ara la planificació d'infraestructures i una OGD. Tots tenen diferents condicions de guany. Els polítics podrien voler promoure la producció i la cultura local per atraure més persones a viure al municipi, el departament de planificació d'infraestructures vol que més persones triïn la bicicleta en lloc de conduir en automòbil i l'OGD podria estar a càrrec de promoure pràctiques sostenibles mitjançant associacions. Aquestes són tres condicions de guany diferents, basades en diferents ODS, i de vegades poden competir entre si.

El segon grup de parts interessades són les parts interessades de les destinacions. A l'exemple proporcionat, es tracta de productors d'aliments locals, una empresa de guies i empresaris locals. Els productors d'aliments locals busquen nous mercats on puguin vendre directament als turistes per obtenir millors marges per als seus productes. L'empresa de guies vol involucrar els visitants en el seu producte i utilitzar les associacions per proporcionar contingut per a les visites guiades. Els empresaris locals podrien estar buscant ampliar la temporada a través de l'interès que desperten els aliments produïts localment i l'activació de senders per a caminades i bicicletes que realitza l'empresa de guies. Als residents els agradarien més pernoctacions en els períodes en què tenen moltes habitacions lliures.

Els interessats externs en els exemples inclouen els visitants, però també els habitants. Els visitants volen experimentar la veritable cultura local de manera activa. Els habitants volen entreteniment i esdeveniments per participar amb amics i familiars.

Quan s'hagin mapejat tots aquests interessats i les seves respectives condicions de benefici, es pot començar a determinar com són les associacions. L'associació amb el municipi pot no brindar a l'interessat allò que busca. El benefici per a un interessat generalment està relacionat amb el benefici d'un altre interessat.



Tenint cura de l'ecosistema

L'economia social i el turisme social, just i responsable, comparteixen els mateixos valors.

Generant valor social a través del
desenvolupament turístic

<https://www.youtube.com/watch?v=Eg385qugL8c>

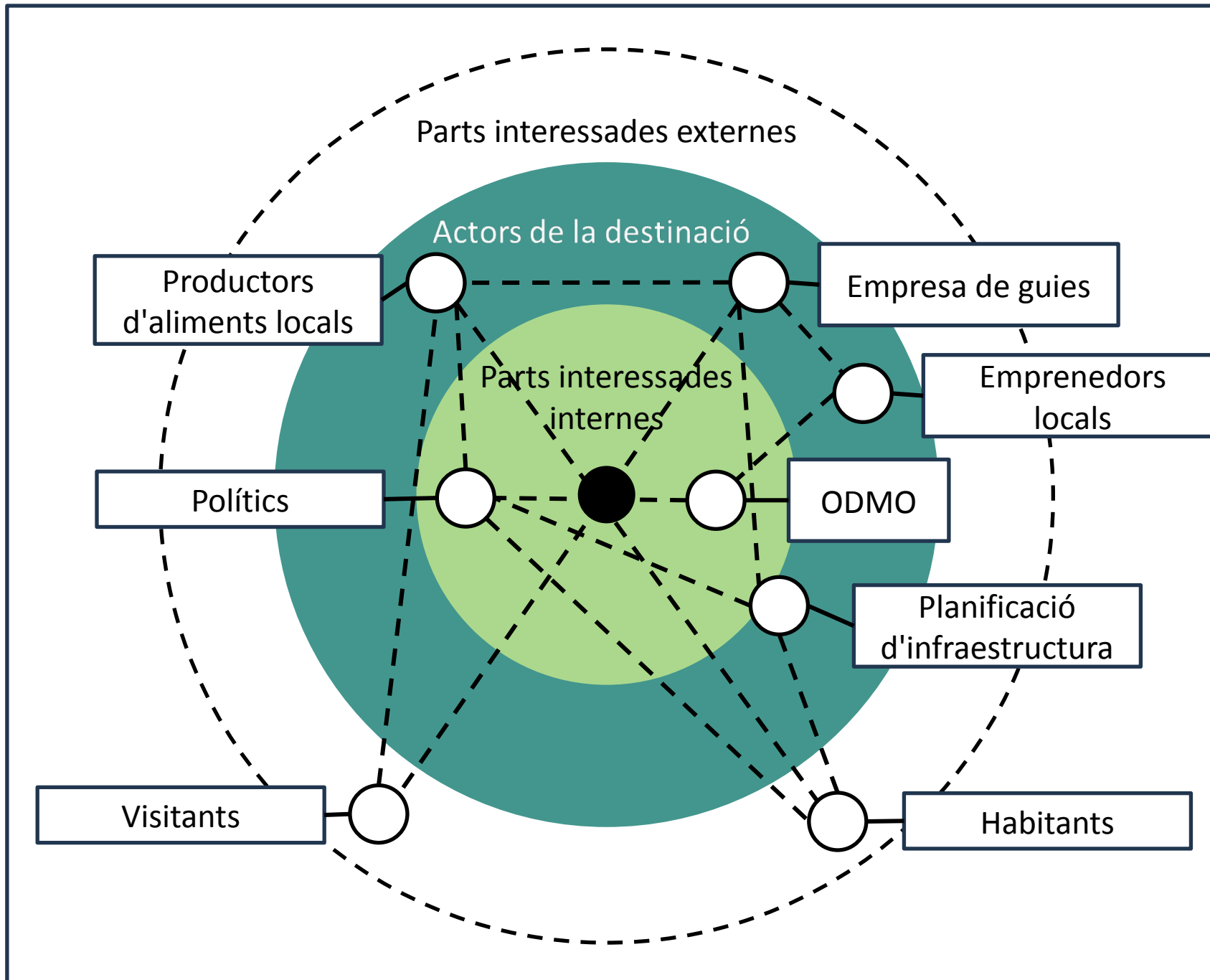
Ecosistemes i capital social

Consell útil:
Assegureu-vos que el vostre ecosistema no estigui format per "els sospitosos habituals", és a dir, els mateixos grups d'interès amb els quals sempre treballeu. Convida noves veus, petits emprenedors, representants de la comunitat i col·lectius amb menys capital social i ajuda a crear-los condicions favorables perquè tot l'ecosistema pugui prosperar.

L'enfocament dels ecosistemes és diferent de l'enfocament del capital social. El capital social builds en la idea que les xarxes i els socis són les relacions amb les relacions i les relacions hisselfes help boost your win conditions. Aquest és el tema que has rebut criticism per a keeping l'estatus quo i per a rewarding per a que already hagi strong relations.

L'enfocament dels ecosistemes reconeix que aquest és el sistema de parts interdependents ja existents a la destinació. És la funció del municipi ser el cuidador d'aquest ecosistema, escoltar per diferents perspectives i ajudar a crear un equilibri entre les diferents i diverses parts d'aquest ecosistema.

Exemple de ecosistema



L'exemple del ecosistema mostra moltes relacions, que es mostra aquí amb línies de punts. Cada una de les relacions té les seves pròpies condicions de ganancia i és important mapearlas i comprendreles, i que les parts interessades en l'ecosistema accepten que hi ha múltiples formes de ganar i que l'ecosistema guanya quan tots ganen.

En l'exemple podem observar la planificació de la infraestructura. Ganen quan poden proporcionar una infraestructura que sea útil per als habitants i els visitants dins d'un pressupost discutit amb els polítics, però també pot ser utilitzat per empreses locals com l'empresa de guies.

Estas condicions de ganancia son diferents de les condicions de ganancia de l'empresa de guies. Ganen quan la planificació de la infraestructura crea bells enviadors per caminar que els porten més allà dels principals llocs d'interès. També necessiten que els productors d'aliments locals i els empresaris locals valoren la visita guiada i els visitants paguen per l'experiència.

Al discutir estas condicions de ganancia a través de la lente de la visió del municipi per a la sostenibilitat, surgiran noves perspectives sobre la ganancia.

CONCLUSIONS CLAU

L'ODS 17 intenta crear aliances per assolir els objectius.

A la pràctica, això significa que les aliances en matèria de turisme o destí es poden considerar un sistema de relacions i condicions de benefici, el que s'anomena l'ecosistema turístic.

El paper del municipi és ser el cuidador d'aquest ecosistema mitjançant la identificació de les diferents parts interessades d'una manera diversa i inclusiva i iniciar el diàleg perquè les diferents condicions de benefici quedin més clares. Una manera molt útil de fer-ho és utilitzar un mapa de parts interessades com a punt de partida. Assegureu-vos d'introduir parts interessades noves i més diverses per ampliar el sistema i desafiar l'estatu quo.

La cura de l'ecosistema turístic conduirà a aliances noves i més sòlides, idees innovadores i solucions sostenibles que englobin els 17 ODS.





THANK YOU!



UST Project
www.ustproject.eu/
f @UST Project



Finançat per la Unió Europea. Les opinions i els punts de vista expressats només comprometen el seu autor(s) i no reflecteixen necessàriament els de la Unió Europea o els de l'Agència Executiva Europea d'Educació i Cultura (EACEA). Ni la Unió Europea ni l'EACEA en poden ser considerats responsables.

