

INFORME

Sessió d'Intercooperació "Turisme i ESS, cap a un ecosistema transformador"

El passat 24 d'octubre de 2023, Aethnic va celebrar la **Sessió d'Intercooperació "Turisme i ESS, cap a un ecosistema transformador"** a la Biblioteca del Poblenou - Manuel Arranz, on diverses organitzacions de l'Economia Social i Solidària es van trobar per tal de **posar en comú els reptes i les oportunitats de co-crear un ecosistema de Turisme i ESS.**

Hi van participar **empreses del sector turístic i de la restauració**, a més de **representants del Tercer Sector**. La Jornada va ser liderada per investigadors d'**Alba Sud**, associació catalana especialitzada en investigació i comunicació pel desenvolupament.

Antecedents

La Jornada d'Intercooperació "Turisme i ESS, cap a un ecosistema transformador" es va celebrar amb l'objectiu de **reunir diverses entitats de l'ESS del territori català que desenvolupen activitats turístiques i/o d'oci**, per tal de **buscar solucions comunes als reptes del moment.**

La Sessió

La Sessió d'Intercooperació "Turisme i ESS, cap a un ecosistema transformador" va començar a les 09:00h amb l'arribada dels participants a la Biblioteca del Poblenou - Manuel Arranz. Després d'una breu presentació per part de Jesús Martín, responsable de l'Associació Ethnic (entitat mare de La Xarxa d'Aethnic), cadascun dels participants va presentar-se. Tot seguit, els investigadors Ernest Cañada i Carla Izcara (Alba Sud) van liderar l'activitat principal de l'esdeveniment: **identificar de forma col·lectiva els reptes de l'ESS entorn del turisme per tal d'assegurar que totes les seves activitats es desenvolupin amb garanties d'èxit, tant a nivell econòmic com social i ambiental.**

En el decurs de la sessió, les persones participants van presentar les seves activitats turístiques en el marc de l'àmbit de l'ESS i **van intercanviar idees, reptes i preocupacions.** Aquesta dinàmica va ser liderada per l'equip d'Alba Sud, qui va intervenir amb nombrosos exemples, especialment de casos d'èxit de Llatinoamèrica, que van permetre als assistents reflexionar i identificar oportunitats de millora en relació a les seves organitzacions i activitats.

Després d'una petita pausa-cafè, els investigadors d'Alba Sud van liderar una segona activitat a partir de la qual **tot els participants van exposar els reptes més destacats que condicionen la seva activitat en el dia a dia:**

- **Qualitat:** les organitzacions volen entregar un servei d'alta qualitat al consumidor final, però no sempre saben com fer-ho.
- **Comercialització:** manca de sinergies entre les empreses del sector i sensació compartida de manca d'interès envers la construcció d'espais accessibles per atraure consumidors de tot tipus.
- **Costos:** dificultats en adquirir materials amb descomptes degut a la baixa producció de serveis de les empreses de l'ESS.
- **Suport públic:** manca de coneixement i interès del sector públic envers les empreses de l'àmbit de l'ESS i manca de sensibilitat envers les especificitats d'aquest tipus d'organitzacions.

Promou:



Amb el finançament:



- **Professionalització:** manca d'oportunitats i finançament per a la professionalització de les empreses i dels seus treballadors.
- **Relat:** dificultat de crear un relat que sigui, alhora, fàcil de promoure i fidel als valors de l'ESS.
- **Diferències dins del sector:** manca de sinergies i de nivells de desenvolupament entre les empreses.

A partir d'aquests punts, els assistents van participar d'un exercici pràctic destinat a **pensar col·lectivament en propostes de canvi i possibles solucions compartides**. Per cadascun dels apartats anteriors es van fer propostes com ara:

- **Qualitat:** tematitzar i conceptualitzar els productes/serveis de manera que es faci evident que allò ideat i desenvolupat dins de l'ESS té unes qualitats inherents que no pot trobar-se en altres sectors. En aquest context, es posa de relleu que no és possible assolir productes/serveis de qualitat sense considerar la professionalització de les empreses i dels seus treballadors.
- **Comercialització:** s'exposa la necessitat de crear touroperadors dedicats a la promoció i comercialització d'experiències generades dins de l'àmbit de l'ESS. També es considera oportú promoure els anomenats "Fam Trips" (o viatges de familiarització) per tal que les agències de viatge i touroperadors puguin conèixer les experiències de primera mà i comercialitzar-les des del coneixement absolut. Finalment, també s'exposa la necessitat d'aprofitar les eines existents al territori, com ara el mapa de Pam a Pam o l'entorn de la XES.
- **Costos:** es proposa identificar costos comuns entre les entitats de l'ESS (per exemple, compra de material d'oficina, lloguer d'espais de treball, accessibilitat i presència en fires, etc.) per tal de buscar la manera de compartir-los i aconseguir descomptes per volum.
- **Suport públic:** en aquest cas, s'arriba a un sentiment comú: "el sector públic no fa tot el que pot per atendre les necessitats específiques de les empreses de l'àmbit de l'ESS". Els participants exposen la dificultat de fer entendre al sector públic que l'ESS té necessitats diferents a les de l'economia "ultra-capitalista" i que, per tant, requereix de solucions diferents. En aquest context, se suggereix: generar contactes més estrets amb l'administració pública, crear propostes de bones pràctiques, proposar formacions per buscar i accedir a subvencions, cercar subvencions de manera col·lectiva, etc.
- **Professionalització:** els participants exposen la necessitat de compartir el coneixement i proposen la creació d'un "manual de bones pràctiques" accessible per a tothom per tal d'identificar solucions exitoses en el marc del Turisme i l'ESS.
- **Relat:** es menciona la necessitat de crear identitats i relats compartits a fi i efecte de fer més completa l'experiència dels consumidors. També es comenta la urgència de tenir presència en mitjans de comunicació especialitzats, tant *online* com *offline*.
- **Diferències dins del sector:** els participants exposen la possibilitat de crear de marques, segells o "brands" compartits que diferenciïn les empreses de l'ESS de les empreses del "mercat ultra-capitalista".

Finalment, a tall de conclusió, els assistents exposen que si bé és cert que **l'àmbit de l'ESS presenta un enorme potencial en relació a l'activitat turística**, primer de tot **cal donar resposta a un seguit de reptes** que tan sols

Promou:



Amb el finançament:



poden ser afrontats **de manera conjunta**. Totes les entitats participants coincideixen en què **compartir coneixements i treballar “colze a colze” és l’única manera de prosperar en el llarg i necessari camí de l’ESS i el Turisme**.

Promou:



Amb el finançament:

