



# GUIA DE RECOMANACIONS PER A LES VISITES D'ESCOLARS A L'EMPRESA

## Futurs Emprenedors Rurals

[www.futursemprenedors.cat](http://www.futursemprenedors.cat)





## Índex

1. Introducció .....	3
2. L'espai .....	5
3. El discurs i el llenguatge .....	5
4. La visita .....	7
5. Propostes d'activitats .....	11
6. Bones pràctiques .....	17
7. Annex .....	19

# 1. Introducció

La guia és una acció emmarcada dins el projecte de cooperació FER (Futurs Emprendors Rurals) finançat pel Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural i el Fons Europeu Agrícola de Desenvolupament Rural, en el qual participen diversos Grups d'Acció Local de Catalunya i es coordina des del Consorci Grup d'Acció Local Noguera-Segrià Nord.

FER és un projecte d'emprenedoria dirigit a l'alumnat de Cicle Superior de Primària d'escoles ubicades a la Catalunya rural. Els infants treballen i aprenen sobre invents i empreses rurals, creant com a producte final el seu propi projecte empresarial en equip, amb els diferents blocs i recursos dels quals disposa el projecte.

Una de les parts importants del projecte és l'entrevista a l'empresari o empresària per a la qual l'alumnat prepara preguntes sobre la trajectòria professional de l'emprenedor o l'emprenedora. En algunes ocasions, també s'han visitat les empreses.

Aquesta guia és una eina de suport per a les empreses que sol·licitin recomanacions, indicacions i propostes d'activitats, adaptades al seu sector, per a acollir visites d'alumnes d'entre 10 i 12 anys, per organitzar així una jornada més lúdica i participativa.

Les visites a les empreses són beneficioses per als escolars perquè:

- S'interrelacionen amb l'entorn i coneixen una realitat empresarial rural que els aporta coneixement.
- En descobreixen les principals necessitats, èxits i desafiaments.
- Promouen les habilitats emprenedores i reflexionen sobre el seu futur.
- Entenen el rol d'emprenedor o emprenedora més enllà de l'activitat que es duu a terme a l'empresa.



- Prenen consciència dels processos que suposa gestionar una empresa i els diferents rols que s'hi desenvolupen.

Més informació: <https://www.futursemprenedors.cat/>

## 2. L'espai

Les infraestructures han de complir els requisits per a la realització de visites.

S'ha de disposar d'un espai, si pot ser interior i exterior, per acollir grups de fins a 30 persones. Si no es disposa d'espais tan grans, cal concretar el nombre d'alumnes per visita. Les instal·lacions han de tenir banys accessibles per a les visites.

## 3. El discurs i el llenguatge

- Abans de començar el discurs, plantegeu amb quins conceptes voleu que es quedin els infants en acabar la visita, i construïu el vostre discurs en funció d'aquests.
- Eviteu l'ús de tecnicismes i llenguatge molt específic (excepte si teniu previst explicar-ho). És convenient preguntar al mestre o la mestra què saben del tema i quin és el punt de partida.
- El discurs, és a dir la part més teòrica de la visita, hauria de durar com a màxim 30 minuts.
- Primerament presenteu-vos, expliqueu què feu a la vostra empresa i què hi feu vosaltres en concret.
- És interessant plantejar la visita des del punt de vista de l'experiència emprenedora pròpia i no només mostrant el producte o servei al qual us dediqueu.
- Prepareu preguntes fàcils per dirigir als alumnes i crear un vincle més proper durant tota la visita.
- Convideu a intervenir i a participar.
- L'entonació i la gesticulació són essencials per a captar l'atenció.
- Utilitzeu un llenguatge inclusiu amb perspectiva de gènere.

## Què no pot faltar al discurs?

La persona de la vostra empresa que sigui entrevistada pel rol d'emprenedor o emprenedora, ha de transmetre precisament aquesta idea; no només sou forners o forneres, advocats o advocades, perruquers o perruqueres... sou emprenedors i emprenedores, amb unes habilitats per al negoci més enllà de la vostra activitat: creativitat, capacitat de decisió, pensament crític, capacitat organitzativa...

Les preguntes que us faran els infants no les podeu anticipar, però sí que és interessant que en les respostes pugueu introduir alguna informació d'interès, com ara: els inicis del negoci i el perquè, quina necessitat o desig compleix el vostre producte o servei i què us diferencia, per què us ubiqueu en aquest territori, la vostra experiència en el sector abans d'iniciar el negoci, qui és el vostre client objectiu...

## 4. La visita

Les visites es poden enfocar o centrar en diferents aspectes de l'empresa sense oblidar el rol d'empresari o empresària. Algunes propostes són:

EL PRODUCTE	ELS ROLS	LES MATÈRIES PRIMERES
EL PROCÉS PRODUCTIU	LES COMANDES	LA COMUNICACIÓ
ELS ESTOCS	LA RELACIÓ AMB ELS CLIENTS I/O PROVEÏDORS	ELS ESTUDIS DE MERCAT
ELS TREBALLADORS I LES TREBALLADORES	LA COMERCIALIZACIÓ	PROTOCOLS
TECNOLOGIA	IMPACTE AMB L'ENTORN	MISSIÓ, VISIÓ I VALORS

Podem classificar les visites en tres tipus:

7

- **Visita teòrica.** Es basa en l'explicació segons el recorregut de la visita. *Poc recomanada.*
- **Visita pràctica.** Es basa en explicacions molt breus acompanyades de demostracions pràctiques per part dels treballadors i les treballadores, o simulacions desenvolupades per part dels alumnes, on els infants visualitzen allò que fa cada departament de l'empresa. *És la més recomanada però la més complicada de gestionar.*
- **Visita teoricopràctica.** L'explicació és una part important de la visita sense deixar de banda alguna activitat més dinàmica al final. Les activitats proposades en aquesta guia es basen en aquest tipus de visita. *Recomanada.*

Per donar-hi un punt més dinàmic i diferent es pot introduir alguna part teatralitzada on aparegui algun personatge per aprofundir en alguna temàtica o “viatjar al passat” per reforçar el discurs.

## Abans de la visita

El nombre d'alumnes, el tipus de visita, la durada, el discurs, el recorregut, l'activitat, la gestió dels espais... són ítems que cal tenir acordats abans de la realització de la jornada. També és convenient que abans de la visita l'empresa faciliti material a l'escola per tal de poder mostrar-lo als i les alumnes.

Es recomana establir un protocol d'actuació, o un manual de procediment per escrit, on s'inclouin els passos a seguir així com els aspectes esmentats anteriorment.

Així doncs cal tenir present:

**El públic:** Delimitar uns objectius a assolir amb la visita segons el tipus de visitant i, d'acord amb aquests objectius, es construirà el discurs. No serà el mateix una visita per a alts càrrecs d'altres empreses que una visita d'alumnes, per exemple.

**L'espai i materials:** Especificar els espais i els material necessaris (micròfons, fulls informatius, materials per a activitats...).

**L'amfitrió:** Designar la o les persones encarregades de dur a terme les visites així com de la recepció d'assistents i el comiat. També la persona que manté el contacte amb els visitants abans de la jornada.

**El recorregut i l'activitat:** Planificar l'itinerari i les activitats que es duran a terme segons el públic, per exemple un còctel final o una dinàmica participativa.

**La comunicació:** Establir quina estratègia comunicativa es realitzarà abans i després de la visita. També la persona que manté el contacte amb els visitants abans de la jornada.



## RECOMANACIONS

- Avisar prèviament els treballadors i les treballadores de la visita.
- Contactar uns dies abans amb l'escola per confirmar el nombre d'alumnes, si hi ha persones amb mobilitat reduïda o alguna necessitat concreta...
- Garantir un itinerari fàcil i còmode tot evitant que molesti el personal que estigui treballant. És convenient consultar de nou la guia de prevenció de riscos per maximitzar la seguretat durant la visita.
- Organitzar una part més dinàmica per a la visita, amb l'objectiu de captar l'atenció i l'interès dels infants.
- Plantejar la possibilitat d'arrodonir la visita amb un audiovisual curt.
- Incloure a la pàgina web d'empresa un apartat sobre propostes de visites, col·lectius destinataris i contacte.

### Durant la visita

És important captar l'atenció de l'alumnat per tal de garantir una experiència enriquidora. Fer preguntes per tal de motivar i comprovar si s'està comprenent el discurs és una bona manera de fer-ho.

També anticipar tot allò que s'anirà fent al llarg de la visita facilitarà que no perdin l'interès i estiguin atents/es a les explicacions.

Cal animar l'alumnat a fer preguntes o intervencions.

## Després de la visita

Contacta amb el/la docent per conversar i saber tot allò que ha anat bé i què es podria millorar per a futures visites. Juntament amb l'escola també es pot programar una publicació al seu blog on l'alumnat expressi què li ha semblat la visita. Una opció és també enviar un formulari en línia per tal que el/la docent el faciliti als i les alumnes i puguin valorar la visita.

La difusió també és clau per a la vostra empresa, publicar a la vostra pàgina web i xarxes socials una notícia sobre la visita d'escolars amb fotografies i una breu descripció de la jornada us publicita i apropa a famílies i comunitat educativa.

### Molt important

*Cal respectar els drets d'imatge i no poden aparèixer els rostres dels infants a les fotografies.*

## 5. Propostes d'activitats

Per tal de dinamitzar la jornada, es proposa fer una part més pràctica al final de la visita, segons els sectors de l'empresa i el producte o servei que s'ofereix.

Una bona opció és contactar amb el tutor o la tutora que acompanyarà els infants durant la visita per explicar l'activitat que es vol realitzar i d'aquesta manera poder consultar dubtes o propostes i dur a terme una activitat més adaptada al grup.

Exemples d'idees per a la creació d'activitats:

- Treballs manuals
- Degustacions de producte
- Recettes
- Elaborar el producte
- Concursos per equips
- Representacions

Per exemple: interpretar diferents papers sobre els diferents càrrecs/personatges de l'empresa.

- Activitats específiques segons el sector:

Per exemple, per al sector de la construcció: aplicar les matemàtiques pesant o mesurant diferents materials i fent comparacions.

És recomanable que cada empresa faci la seva pròpia activitat adaptada al seu sector, els seus objectius i les seves possibilitats.

Us presentem un seguit de propostes:

- ACTIVITAT “LLIBRE DE VISITES”
- ACTIVITAT “TASTEM A LES FOSQUES”
- ACTIVITAT “MUNTEM UN EMBALATGE”
- ACTIVITAT “SOC ARTISTA”
- ACTIVITAT “QUÈ HEM APRÈS?”
- ACTIVITAT “SOC TURISTA”
- ACTIVITAT “MÀRQUETING AL PODER”

## ACTIVITAT “LLIBRE DE VISITES”

**Tipus d’empresa:** Qualsevol.

**Espai:** Es necessita un espai on l’alumnat pugui seure i escriure còmodament.

**Material:** Una fitxa per a cada alumne/a on respongui diferents preguntes. Per exemple:

- Què m’ha sorprès?
- Què he après?
- Com m’he sentit durant la visita?

Després de les preguntes es deixa un espai en blanc per dedicar i signar.

**Temporalització:** 10 minuts

**Activitat:** Es reparteix les fitxes a l’alumnat i es deixa temps per omplir-la. Un cop recollides les fitxes es mostrarà als alumnes una carpeta on queden recopilades totes les fitxes i formaran part del llibre de visites de l’empresa.

## ACTIVITAT “TASTEM A LES FOSQUES”

**Tipus d'empresa:** Empresa agroalimentària i/o de restauració.

**Espai:** Es necessita una sala prou ampla amb taules i cadires.

**Material:** Producte per tastar i mocadors per tapar els ulls.

**Temporalització:** 5 minuts d'explicació sobre el producte i 20 minuts de tast.

**Activitat:** Fer un petit tast amb l'alumnat acompanyat d'una explicació és una opció per finalitzar la visita. Per parelles, els/les alumnes es tapen els ulls, l'emprenedor/emprenedora guiarà el tast i repartirà els aliments. A mesura que els nens i nenes tasten cada producte han d'assaborir-lo i explicar-ne el sabor (dolç, salat, amarg...). Un cop finalitzada la ronda de tast, l'altre/a alumne/a passa al rol de tastador els productes.

**Observacions:** Preguntar prèviament si algú té intoleràncies o al·lèrgies per poder oferir una alternativa si s'escau.

13

## ACTIVITAT “MUNTEM UN EMBALATGE”

**Tipus d'empresa:** Qualsevol empresa que es dediqui a envasar el seu producte.

**Espai:** Es necessita una sala prou ampla amb taules i cadires.

**Material:** Envàs muntable.

**Temporalització:** Entre 15 i 20 minuts.

**Activitat:** Aquesta activitat és recomanable si l'envàs és una peça clau dins de l'empresa. L'emprenedor/emprenedora explica la importància del màrqueting en l'embalatge per captar l'atenció dels clients i transmetre l'essència de l'empresa. A continuació, pas a pas, s'explica als alumnes com muntar-lo, fent una demostració

visual perquè els infants puguin seguir els passos. També se'ls pot deixar envasar el producte de manera lliure, apreciament la seva creativitat.

## ACTIVITAT “SOC ARTISTA”

**Tipus d'empresa:** Empreses d'arts plàstiques.

**Espai:** Es necessita una sala prou ampla amb taules i cadires o bé amb el terra preparat per tal que els/les alumnes hi seguin i faci l'activitat ben separats.

**Material:** Papers, cartrons, pintures, retalls, ceres, tisores, cola, pasta crua, fruita seca... (a escollir).

**Temporalització:** 30 minuts de creació i 2 minuts d'exposició per alumne/a.

**Activitat:** La imaginació i creativitat són la peça clau d'aquesta activitat. Amb els múltiples materials que s'ofereix a l'alumnat, crearan una peça pròpia. En finalitzar-la hauran d'explicar a companys i companyes el perquè dels colors escollits, el material... i què volen expressar amb la seva creació...

14

## ACTIVITAT “QUÈ HEM APRÈS?”

**Tipus d'empresa:** Qualsevol mena d'empresa.

**Espai:** Es necessita una sala prou ampla per poder seure en grups separats.

**Material:** 3 o 4 pissarres de mida petita, 3 o 4 retoladors o guixos (segons la pissarra), un cronòmetre i un diploma per al grup guanyador.

**Temporalització:** Entre 30 i 45 minuts.

**Activitat:** Aquesta activitat requereix determinar prèviament quina informació es preguntarà, i inserir-la en el discurs-explicació de la visita. Se separa el grup classe en 3 o 4 grups amb l'ajuda del mestre/mestra. De cada grup s'ha de triar un/a secretari/ària que s'encarregarà d'escriure la resposta del grup, els altres deliberaran les respostes conjuntament. L'emprenedor/a exposa una qüestió sobre la visita, donant 20 segons per apuntar les respostes a tots els grups. Un cop acabat el temps de la ronda, es giraran les pissarres i s'anota un 1 punt per grup si la resposta és correcta. Es poden fer tantes rondes de preguntes com es cregui convenient. El grup guanyador, amb més punts, s'endurà un diploma de reconeixement.

## ACTIVITAT “SOC TURISTA”

**Tipus d'empresa:** Empreses turístiques.

**Espai:** Es necessita un espai gran per treballar en grups de 3 o 4 alumnes.

**Material:** Cartolina, retoladors de colors, etc.

**Temporalització:** 1 hora per a la proposta i 3 minuts d'exposició per grup.

**Activitat:** L'activitat requereix una explicació de l'entorn de la zona i les zones turístiques més importants del territori durant la visita a l'empresa.

Es formen grups de 3 o 4 alumnes per tal que dissenyin una proposta turística d'un dia a la comarca amb activitats al matí, a la tarda i un restaurant on dinar.

La proposta ha de ser atractiva i quedar plasmada a la cartolina. Quan l'acabin tots els grups l'exposen a davant dels companys i companyes.

Al final es vota la millor proposta i l'empresa publicarà a les seves xarxes socials la més votada i l'exposarà a la casa rural/ allotjament/restaurant.

## ACTIVITAT “MÀRQUETING AL PODER”

**Tipus d'empresa:** Qualsevol tipus d'empresa.

**Espai:** Es necessita un espai gran per treballar en grups de 3 o 4 alumnes.

**Material:** Paper i llapis.

**Temporalització:** 30 minuts per a la proposta i 5 minuts d'exposició per grup.

**Activitat:** En petits grups els alumnes han de pensar i treballar en una proposta de comunicació per a l'empresa. Hauran de crear un eslògan per a un anunci i explicar o escenificar l'anunci televisiu que han pensat. Una altra opció pot ser preparar un diàleg pensat per a ràdio, és a dir, una falca o bé que la proposta creativa sigui una etiqueta per al producte. Després, ho exposaran davant la resta de companys i companyes.

### **Suport de l'explicació:**

Eslògan: “Frase generalment breu adoptada com a símbol o divisa d'una empresa o activitat, principalment amb fins publicitaris o propagandístics.”

Font: DIEC

*Pizza fresca de casa Tarradellas, enlloc com a casa*

*Bo de debò, artesans de la cuina actual*

Al final de la visita, podeu preparar una sala amb diferents fotografies de mida gran de cada sala visitada, notes adhesives i retoladors. D'aquesta manera, poden escriure a la nota i enganxar en cada fotografies que és el que més els ha agradat o cridat l'atenció.



## 6. Bones pràctiques

En aquest apartat us presentem un seguit d'empreses que estan alineades amb els objectius del projecte Futurs Emprenedors Rurals i que poden resultar interessants per a conèixer experiències empresarials. Algunes ofereixen visites escolars, amb molt bones ressenyes. Consulteu amb cada empresa les condicions i els preus de les visites.

- Agrícola Vigera:  
<https://vigerm.com/>
- Cal Rossa:  
<https://calrossa.com/>
- Ca la Ferratina:  
<https://calaferratina.com/>
- Especialitats Cobo  
<http://especialitascobo.cat/index.php?!=ca>
- El Molí del Vidal:  
[https://www.instagram.com/elmoli\\_delvidal/](https://www.instagram.com/elmoli_delvidal/)
- El Rosal:  
<https://elrosal.cat/>
- Formatges Aubagueta:  
[https://aubagueta.com/?page\\_id=27](https://aubagueta.com/?page_id=27)
- Formatgeria el Miracle  
<https://www.formatgeriaelmiracle.com/>
- Formatgeria Tros de Sort:  
<https://www.trosdesort.cat/es/content/13-tasting>
- Ganivets Pallarès:  
<https://www.pallaressolsona.com/es/>
- L'Hort del Silenci:  
<https://www.hortdelsilenci.com/>
- La Fageda:  
<https://www.fageda.com/>

- La Fornera de Biosca:  
[https://www.instagram.com/ la\\_fornera /](https://www.instagram.com/ la_fornera /)
- La Garbiana pagesa:  
<https://lagarbiana.cat/>
- Làctics l'Esquella:  
<https://lesquella.cat/>
- Mas la Coromina:  
[www.maslacoromina.cat/producte/visites-familiars-mas-la-coromina/](http://www.maslacoromina.cat/producte/visites-familiars-mas-la-coromina/)
- Mas de Colom – Casa Borges:  
<https://masdecolom.com/>
- Molló Parc:  
<https://www.molloparcaventura.com/>
- Plàncton, divulgació i serveis marins:  
<https://plancton.cat/>
- Parc de les Olors de Claret:  
<https://parcdelesolors.com/parc-de-les-olors-de-claret/>
- Parc de les Olors Ivars de Noguera:  
<https://calaferratina.com/el-parc/>
- Pastoret:  
[www.pastoret.com/ca/](http://www.pastoret.com/ca/)
- Torrons i Mel Alemany:  
<https://alemany.com/>
- Torrons Vicens:  
<https://www.vicens.com/ca/ca-torrons-icens>
- Xocolata Creo:  
[www.xococreo.com/producte/visita-guiada-fabrica/](http://www.xococreo.com/producte/visita-guiada-fabrica/)

## 7. Annex

### ASSEGURANCES

Per tal de cobrir possibles incidents que es puguin ocasionar de manera involuntària, l'empresa s'ha d'assegurar de tenir (almenys el dia de la visita) contractada una **assegurança de responsabilitat civil**.

### PROTECCIÓ DE DADES

Segons el document de *Documents per a l'organització i la gestió dels centres*<sup>\*1</sup> del Departament d'Educació, el punt 10.5 Comunicació de dades personals a institucions, entitats o empreses que són visitades per l'alumnat en activitats fora del centre escolar explica:

“Convé evitar facilitar les dades de l'alumnat, llevat que resultin estrictament necessàries per dur a terme l'activitat. En aquest cas, es pot utilitzar el formulari en què es demana autorització al pare o mare o tutor o tutora per participar en la sortida per demanar, també, el consentiment per comunicar les dades de l'alumne o alumna.”

Per tant, s'ha d'evitar demanar dades dels infants, excepte quan sigui indispensable per a realitzar alguna activitat.

---

<sup>1</sup> Departament d'Educació, *Documents per a l'organització i la gestió dels centres*, (2021) [https://documents.espai.educacio.gencat.cat/IPCNormativa/DOIGC/GEST\\_Proteccio\\_dades.pdf](https://documents.espai.educacio.gencat.cat/IPCNormativa/DOIGC/GEST_Proteccio_dades.pdf)



## COL-LABORADORS

Centre de Recursos Pedagògics del Solsonès

Centre de Recursos Pedagògics de la Segarra

Centre de Recursos Pedagògics de la Ribera d'Ebre

Consorti Leader Pirineu Occidental

Associació Leader Ripollès Ges Bisaura



Hi participa:



Associació Leader de Ponent

