

## Eva Sabater: "Tant de bo tots treballéssim a Finlàndia"

Fundadora de Travel Work, un cercador de pràctiques i experiències laborals a l'estranger

ANDREA RODÉS | Actualitzada el 26/10/2014 00:00

### Pagar perquè et trobin feina... ¿Surt a compte?

Sí, perquè oferim assessorament sobre com presentar-se a les empreses, preparar la documentació, donar-se d'alta a la Seguretat Social o fins i tot amb l'obertura del compte bancari. Tens feina garantida abans de sortir de casa en empreses que la majoria de vegades ja tenen experiència amb nosaltres i assistència 24 hores durant tota l'estada en cas que surti algun problema. Probablement, si algú s'ha de buscar una feina pel seu compte gastarà més diners fins que la trobi, és un temps incert en què estarà més estressat, tindrà un allotjament que li sortirà més car perquè fins que no tingui feina no podrà trobar un pis que coordini amb els horaris i la ubicació de la feina... En general, estarà més indefens. Nosaltres som un trampolí perquè els joves aconseguixin el seu objectiu.

### ¿I els objectius d'anar a l'estranger han canviat abans i després de crisi?

Abans la gran preocupació era millorar l'idioma o trobar noves oportunitats laborals per millorar el currículum. En alguns casos es quedaven al destí, però la majoria tornaven. Ara marxen amb la intenció de quedar-s'hi a treballar, no només a fer les pràctiques.

### Quins països ofereixen més possibilitats laborals?

La Xina, per exemple. Les empreses xineses demanen disseny. Des de Travel Work estem col·locant arquitectes, dissenyadors industrials, gràfics... dissenyadors de tots tipus. També llicenciats en direcció hotelera, i economistes, majoritàriament. Als joves els costa marxar a la Xina, ho veuen com un país molt diferent, però s'ha de ser diferent si vols sobresortir de la mitjana! A les illes Maurici hi ha també oportunitats molt bones per millorar l'anglès i el francès. A part, el cost de vida en aquests dos destins és molt econòmic. A Austràlia hem detectat molt bones opcions per als veterinaris.

### ¿Els catalans són competitius en comparació als joves d'altres països?

Tenen un nivell d'idioma més baix i són més dependents de les famílies, però, una vegada s'han atrevit a sortir, treballen bé i en molts casos les empreses se'ls queden o els resulta fàcil trobar una altra feina.



Eva Sabater: "Tant de bo tots treballéssim a Finlàndia"

## **¿Creus que falta més coordinació internacional a nivell laboral per facilitar la recerca de feina?**

Crec que hi ha models laborals millors que d'altres... Tant de bo tots treballéssim a Finlàndia! Però no parlem finlandès, ni parlem els mateixos idiomes que ells. A més, l'educació allà és gratuïta. Un xollo!

## **Qui no sap anglès avui en dia és un analfabet?**

No és analfabet, i si és espavilat aconseguirà aprendre'l. Ara, ja pot fer un bon intensiu, i ràpid. Quatre o sis mesos de classes, i després que passi almenys un any a l'estranger amb una feina bàsica. Qui no ho hagi fet mai... Ho ha de fer ja! És una inversió que obre una altra porta al seu destí.

## **Vas crear aquesta agència el 1994 mentre estudiaves economia. Per què?**

Jo volia fer unes pràctiques de màrqueting, i a la UNED, on estudiava en aquell moment, el servei de buscar pràctiques no existia. A Barcelona tampoc vaig trobar cap empresa que em pogués ajudar. Llavors vaig veure que els meus companys de carrera i d'altres facultats tenien el mateix problema, així que vaig tirar endavant Travel Work. Vaig començar amb clients de Barcelona i Catalunya, i més tard de Madrid, el País Basc, Màlaga... Em trucaven i ho fèiem a distància.

## **Com a dona empresària, ¿ho has tingut fàcil?**

Fa 20 anys era més complicat. Jo era molt jove, i dona, i alguna vegades havia tingut reunions en què al·lucinava. Però, siguis home o dona, si tens ganes i l'actitud de fer-ho bé i implicar-te amb els clients, tot va rodat! A Travel Work he vist històries de tot tipus, però d'èxits professionals dels meus clients, unes quantes... Alguns han creat les seves pròpies empreses de disseny web, audiovisual. D'altres els he contractat a Travel Work i continuem col·laborant. Me n'alegro molt per ells.

## **¿S'ha incrementat el negoci en els últims anys?**

Hem experimentat un auge en el volum de feina, però els resultats econòmics no han variat. Molta gent ens demana informació, vol saber què pot fer. Ho faig tot d'una manera molt personalitzada i a cadascú intento recomanar-li el més adequat, i això demana molt de temps.