

**Barcelona Relocation Services (BRS) és una empresa catalana que s'ocupa de fer gestions diverses als executius estrangers que es volen instal·lar a Barcelona per treballar i no poden perdre temps en tràmits burocràtics**



Chris Hannah, assegut prop de la finestra de la seu de Probitas Pharma, a la Torre Mapfre de Barcelona

JORDI GARCIA



Trobar pis, signar el contracte de lloguer o donar d'alta el servei d'electricitat són tràmits que, generalment, es

resolen amb més o menys dificultat o rapidesa. Ara bé, quan la persona interessada prové d'un altre país, té dificultats amb la llengua i posseeix un nombre limitat de coneixences, instal·lar-se a la ciutat d'acollida pot esdevenir un procés molt més complex. Beatriz Carro de Prada, al llarg dels deu anys que va treballar a l'estranger, es va enfrontar nombroses vegades a situacions d'aquesta mena. Ningú, als set països on va viure, la va ajudar a solucionar els entrebancs burocràtics que planteja la vida quotidiana i que, agreujats pel desconeixement de la idiosincrasia local, perillèn d'engreixar-se fins a límits insospitats. Per aquest motiu, en retornar a Barcelona, i arran de l'experiència viscuda, Beatriz Carro de Prada va decidir crear Barcelona Relocation Services (BRS).

BRS és una empresa que ofereix un servei de suport a executius d'alt poder adquisitiu que vénen a treballar a la ciutat. "És un tipus d'empresa molt comuna a Estats Units i Anglaterra. A Barcelona n'hi ha una desena, la majoria creades per persones estrangeres que anteriorment han passat l'experiència de venir a viure aquí", diu Beatriz Carro de Prada. L'equip de quatre persones que ella dirigeix s'ocupa de fer gestions diverses per als seus clients, com per exemple buscar vivenda, tramitar-ne la compra o el contracte de lloguer i donar d'alta els serveis de gas i

## Els empresaris no estan sols a la ciutat

XEVI CAMPRUBÍ

electricitat; és a dir, tràmits que requereixen temps i que solen prendre hores de feina als departaments de recursos humans de les empreses per a les quals treballa l'executiu nouvingut. A més, explica la directora, "BRS els ofereix altres serveis, com ara la contractació d'una assegurança mèdica, buscar una escola internacional per als fills, un cangur, o bé una persona per fer la neteja. Alguns també sol·liciten ajut per tramitar el permís de residència, la compra d'un cotxe o, fins i tot, buscar classes de ballet o de música per als nens". D'aquesta forma, BRS facilita la ràpida adaptació dels empresaris i professionals que volen instal·lar-se a la capital catalana.

### ARRIBAT D'ESCÒCIA

Chris Hannah és un exemple del tipus de persona que demana un servei com l'ofert per BRS. Hannah, de 32

anys, és natural d'Escòcia. Fins fa uns mesos treballava en una empresa a Londres, però va decidir canviar d'aires. Així, Chris Hannah va pensar en Barcelona... i també en BRS: "Havia estat a Barcelona diverses vegades per negocis, però no tenia ni idea de com es vivia en aquesta ciutat. A més, no tenia cap contacte a Barcelona ni sabia per on començar a buscar pis. Per això vaig adreçar-me a BRS".

En l'actualitat Hannah és vicepresident corporatiu de Probitas Pharma, una empresa del sector farmacèutic propietat del grup català Grifols. Gràcies a BRS, Hannah i la seva dona es van instal·lar ràpidament a la ciutat. Després d'un primer contacte a través d'Internet, van venir per veure sobre el terreny els habitatges que els havien proposat. "La gent de BRS ens va ensenyar alguns dels llocs possibles per viure i també ens va donar idees sobre activitats de cap de setmana,

com ara anar a la Costa Brava o a la muntanya".

D'ençà que BRS es va crear, l'any 2001, uns 70 professionals, la majoria anglesos, nord-americans, francesos i holandesos, han fet ús dels serveis que els ofereix l'empresa. BRS els proposa un "paquet" bàsic que costa 1.800 euros, o un pressupost més personalitzat el preu del qual augmenta a mesura que s'inclouen més serveis. El "paquet" complet pot arribar fins als 3.000 euros.

L'ajut que ofereix BRS als clients s'allarga durant dues o tres setmanes fins que el client està plenament instal·lat, encara que sovint sorgeixen problemes imprevistos i la col·laboració s'allarga una mica més. "Tot i que ens van ensenyar molts pisos i apartaments, vam trigar un mes a trobar el que volíem, per això BRS ens va buscar un allotjament provisional", explica Chris Hannah.

Així, com corrobora Beatriz Carro de Prada, a vegades la relació amb els clients s'allarga i el paper de BRS adquireix noves funcions: "Els

nostres clients ens truquen quan tenen qualsevol problema. Un dia un client que no coneixia l'idioma era al bell mig de la ciutat i no trobava cap taxi. Ens va trucar i nosaltres n'hi vam enviar un. Un altre dia un client havia perdut el passaport el dia abans de retornar als Estats Units. Vam trucar al consolat hi ho vàrem solucionar".

"El que més t'ofereix el servei és comprensió del lloc on vas", puntualitza Chris Hannah, tot afegint: "Gràcies a Beatriz, que parla anglès amb fluïdesa, vaig poder conèixer diferents aspectes de la ciutat, fer-li moltes preguntes i saber com podria solucionar alguns problemes".

### NEGOCI PER INTERNET

BRS es dona a conèixer a l'estranger bàsicament a través de la seva pàgina web, en què capta un 80% dels clients. La resta els capta per *mailing* en empreses i universitats. Beatriz Carro de Prada es queixa que les empreses catalanes són reticents a la seva oferta: "Les empreses de Barcelona encara no estan mentalitzades de la importància d'un servei com aquest i no estan disposades a assumir aquest tipus de despeses. No s'adonen dels beneficis que BRS pot aportar als treballadors que s'incorporen de l'estranger".

Chris Hannah també ho té clar: "Un servei com el que ofereix BRS és essencial per a persones com jo, perquè estem molt ocupats amb la feina. Hauria estat un malson resoldre totes les complicacions que comporta el trasllat a un altre país, sobretot quan no parles la llengua".

