

Dossier



Un restaurant de *brunch* del carrer Enric Granados. PAU DE LA CALLE

NATÀLIA VILA
BARCELONA

L'Erin Garnett ha triat ella mateixa el lloc de l'entrevista: "T'esperaré a El 19. És un lloc on fan *bagels* boníssims", em diu a través d'un missatge de text. Quan hi arribo ja n'ha triat un i em rep amb un somriure d'orella a orella. "Els enyoro tant, els *bagels*!", confessa. Per als no avesats a la gastronomia nord-americana, els *bagels* són panets rodons, en forma de dònut, que es tallen per la meitat i es farceixen, com un entrepà, amb menjar dolç o salat. En mengen sovint per esmorzar o per fer un d'aquests "esmorzars dinar" que anomenen *brunch*. Ella és, efectivament, nord-americana, i el seu marit, el Mario Fernández, mexicà. Tenen 39 i 38 anys i fa un any i tres mesos que viuen a Barcelona. S'hi van traslladar amb la filla, la Camille, que aleshores encara no tenia ni un any. "Fer una mudança a un altre país amb un bebè és una autèntica bogeria, però quan al Mario li van oferir l'oportunitat de venir a treballar a Barcelona no vam poder dir que no: és una de les ciutats més boniques del món!"

El Mario treballa per al Servei d'Afers Estrangers del govern me-

'Expats': així són els nouvinguts que canvien Barcelona

A la capital catalana hi viuen uns 100.000 immigrants d'alt nivell socioeconòmic que venen de països del nord

xicà i l'Erin és consultora empresarial i treballa per compte propi i de manera remota amb clients de tot el món. Les seves feines els han dut a viure en uns quants llocs abans de Barcelona. "L'últim destí va ser l'Azerbaidjan, on vam estar-hi cinc anys", diu. Quan van decidir tenir fills van tornar als Estats Units, però en menys de dotze mesos ja tornaven a estar en ruta cap a Barcelona i, de moment, sense data final.

La família de l'Erin és un clar exemple del fenomen dels *expats*

Criatures
El 40% porten els fills a una escola internacional i el 19% trien el sistema públic

o expatriats. Es tracta, al cap i a la fi, d'immigrants, però amb la particularitat que venen amb un nivell socioeconòmic (i, en definitiva, uns sous) sovint molt més alt que la mitjana catalana o espanyola. Es traslladen per feina, per estudis o, simplement, buscant un canvi de vida. Com l'Erin i el Mario, es calcula que a Barcelona s'hi han instal·lat unes 100.000 persones provinents de països desenvolupats (del nord), segons les estadístiques de població estrangera del mateix Ajuntament.

La capacitat d'atracció de la capital ha fet que aquesta mena d'immigració s'hagi disparat els últims anys i, de retruc, el nombre de comerços, negocis i restaurants especialitzats en aquesta comunitat, en detriment dels negocis de barri de tota la vida. Al mateix temps, els famosos *coworks* –despatxos compartits i amb tota mena de comoditats per treballar– han anat guanyant espai a la ciutat com a forma de relacionar-se i fer *networking*.

Però, qui són els *expats*? Què busquen a Barcelona i, sobretot, com es relacionen amb la ciutat i la resta de veïns? ¿Està quantificat el seu impacte econòmic i social? Actualment, encara no hi ha gaires dades sobre aquesta comunitat. De fet, a les estadístiques oficials s'inclouen dins les dades de població estrangera general, sense distincions. Tot i això, l'Ajuntament de Barcelona ja fa un parell d'anys que ha obert el que s'anomena International Welcome Desk, un servei únic al sud d'Europa que el mateix consistori defineix com "una potent finestreta única per al conjunt de professionals internacionals que arriben a Barcelona". Hi troben informació sobre la manera d'establir-se a la ciutat, assessorament i tramitació d'alguns procediments clau. En aquest curt temps les consultes en

96 % de les persones que van acudir a l'International Welcome Desk de Barcelona, un servei per atreure professionals de tot el món, tenen estudis universitaris, postuniversitaris o de doctorat, i el 80% són menors de 40 anys.

50 % dels treballadors del sector digital que s'han incorporat durant l'últim any a les 2.000 *start-ups* que hi ha a Barcelona són estrangers, el que representa 3.300 professionals el 2022 i 14.000 des del 2018.



“

Lia Mashaka
DIRECTORA DE BCN-LIFE

“El nostre negoci és acompanyar els *expats* en tot: des de fer tràmits fins a trobar casa o escola”

“A alguns els costa molt el tema de la llengua, tot i que és veritat que cada vegada més pots viure a Barcelona només en anglès”

“

Erin Garnett (EUA)
FA 15 MESOS QUE VIU A BARCELONA

“Hem intentat fer entrar la nena a una escola bressol pública perquè és la millor manera d'integrar-la, però hem quedat fora”

“L'escola bressol ens costa 750 euros al mes. Als Estats Units, no trobaríem res per menys de 1.900”

aquesta oficina s'han disparat un 87%, i fins al desembre de l'any passat s'havien atès persones de fins a 93 nacionalitats.

Joves, blancs i qualificats

El 96% dels immigrants que van demanar ajuda en aquesta superfines-treta tenien estudis universitaris, postuniversitaris o de doctorat. I vuit de cada deu eren menors de 40 anys. Més de la meitat venien de fora de la Unió Europea, i les principals procedències són Itàlia, França, Alemanya, els Estats Units, el Regne Unit i Colòmbia. Un de cada quatre venia per ocupar un alt càrrec a Barcelona i un 20% amb la intenció d'emprendre.

Les dades coincideixen amb les estimacions de l'associació no lucrativa Tech Barcelona, que treballa per reforçar la ciutat com a referent en el panorama digital, un dels sectors que millor té comptabilitzats els *expats*, perquè n'aplega molts. Segons aquest organisme, a la ciutat hi ha unes 2.000 *start-ups*, i la meitat dels treballadors del sector digital que s'han incorporat durant l'últim any són estrangers (uns 3.300 professionals el 2022 i més de 14.000 des del 2018).

El que més valoren els *expats* de Barcelona és que és una ciutat ben connectada internacionalment, amb una bona xarxa de transport públic, que els permet moure's fà-

cilment sense cotxe i amb bons recursos relacionats amb l'oci, com l'esport i la cultura. Per contra, els indicadors que generen més insatisfacció són la situació política, els processos administratius –que qualifiquen de “lents i enrevessats”– i el nivell salarial, que qualifiquen de poc competitiu. Ho revela l'últim *International talent monitor* fet per Barcelona Global. Uns indicadors que la Lia Mashaka, *expat* i emprenedora que fa set anys que viu a Barcelona, coneix molt bé.

Estatus
Un 25% ve per ocupar un alt càrrec i un 20% per emprendre

“Poder anar a tot arreu de la ciutat amb transport públic és un luxe impensable per a molts nord-americans, que es passen el dia sencer al cotxe”, explica aquesta mare de família i cofundadora de BCN-Life. Ella i el seu marit van decidir muntar una empresa que ajuda altres estrangers a instal·lar-se a Barcelona. És un dels molts negocis que han sorgit a la ciutat pensats exclusivament per als *expats*: “Els acompanyem i ajudem en tot: des de fer tràmits fins a trobar casa, escola per als fills o un lloc per fer esport”. Mashaka afegeix més pros i contres de mudar-se a Barcelona: “A alguns els costa molt el tema de la llengua; directament desconeixen que venen a una part d'Espanya que té la seva pròpia llengua, cultura i tradicions, i nosaltres intentem fer-hi molt d'èmfasi perquè creiem que és una

part important que cal respectar”. “Tot i que és veritat –admet a continuació– que cada vegada més pots viure a Barcelona només en anglès”.

Un xoc cultural que agrada

“Nosaltres ens hem trobat que tot-hom és molt agradable i hospitalari, però tot i així costa conèixer gent perquè, culturalment, els que sou d'aquí ja teniu feta una bona xarxa d'amics i de família a prop, i això sol ser un cercle molt tancat o íntim”, explica l'Erin. Per a ella i el Mario la integració és un punt important, sobretot pel que fa a l'educació de la seva filla. “El primer any vam optar per buscar una cangur perquè el sistema d'inscripció escolar ens superava, no enteníem res; però aquest any ja hem intentat entrar en una escola bressol pública perquè creiem que és la millor manera d'integrar-la i conèixer famílies”, argumenta. Però els ha passat com a moltes famílies locals: “Ens n'hem quedat fora per falta de places”. Per a ells, això no ha estat cap daltabaix. L'han inscrit en una escola bressol privada trilingüe. “És una escola preciosa i ens costa 750 euros al mes. Als Estats Units, no trobaríem res per menys de 1.900 euros al mes i t'asseguro que serien llocs on no voldria portar la meua filla; l'escola d'aquí és molt millor”, admet l'Erin. Però el seu cas no és el més comú.

Segons Barcelona Global, el 40% dels *expats* porten els fills a una escola internacional, respecte al 19% que trien el sistema públic català. Mashaka, de BCN-Life, explica perquè: “De vegades el que busquen és que els fills tinguin el mínim canvi o xoc possible, i si tenen clar que l'estada a Barcelona és temporal i que els nens aniran a la universitat als seus països d'origen, busquen escoles internacionals on se'ls mantingui el currículum escolar”.

I, més enllà de les dades, hi ha les percepcions –les bones i les dolentes– que atrapen els *expats* a la ciutat. “Em fascina com de seriosament us preneu aquí el descans”, diu l'Erin amb admiració. Que tot tanqui el diumenge o que a l'agost la capital quedi deserta són aspectes que els fascinen i els incomoden alhora. “En molts països es viu per treballar, i aquí, en canvi, treballem per viure”, hi coincideix la Lia Mashaka, que afegeix: “El ritme de tot plegat és diferent, per bé i per mal, però aquí les persones no es defineixen per la feina, sinó per com són”.

Tot plegat, una convivència com a mínim delicada amb una comunitat que el mateix govern municipal qualifica de “molt valuosa” perquè dispara Barcelona i Catalunya com a zona competitiva i d'excel·lència empresarial. Però, tal com admeten des de Tech Barcelona, el fenomen *expat* també demana una mirada atenta de l'administració perquè pot generar fàcilment un procés d'encariment de preus que porti al límit els negocis locals, les xarxes veïnals i un mercat immobiliari més tocat que mai. ■