

LA VENTA AMBULANTE Y LAS REDES ECONÓMICAS DE LA INMIGRACIÓN⁷⁸

M^a DOLORES VARGAS LLOVERA

Universidad de Alicante

Resumo:

O tema da imigração é, na actualidade, motivo de um debate importante, sobretudo nos países receptores de imigrantes. Os problemas que derivam das imigrações são de natureza distinta e abarcam desde as mais variadas e perigosas formas de entrar nos países, até às dificuldades que o imigrante encontra nas suas relações laborais e sociais, depois de aí ter conseguido encontrar um lugar onde permanecer, quer seja de forma regular ou irregular.

Abstract:

The immigration theme is, nowadays, motif of an important discussion mostly at the receivers countries. Problems emerging from migrations are from distinct nature and they gather from the most different and dangerous ways to enter the countries, to the difficulties the immigrant will meet in his working and social relations, since he/she achieved to find a place to stay, although it can be in a regular or irregular form.

El tema de la inmigración es, en la actualidad, motivo importante de debate, sobre todo en los países receptores de inmigrantes. Los problemas que se derivan de las migraciones son de distinta naturaleza y abarcan desde las más variadas y peligrosas formas de entrar en los países, hasta las dificultades con que el inmigrante se va a encontrar en sus relaciones, tanto laborales como sociales, una vez que ha logrado encontrar un lugar en donde permanecer, ya sea de forma regular o irregular.

La realidad social de la inmigración pasa, indefectiblemente, por el hecho de que un inmigrante es un extraño para la sociedad que llamamos receptora. Es un extraño que interfiere, no sólo en la convivencia diaria, sino en todos los aspectos sociales, económicos y laborales. Su figura va unida a la palabra desconfianza, tanto por parte de las gentes del país de acogida como por parte de los propios inmigrantes. Ambos la tienen permanentemente presente en su vida diaria porque los signos de comunicación que ambas partes utilizan no son los mismos. Son los códigos culturales de cada grupo lo que fomenta el muro de separación entre unos y otros, produciendo un no entendimiento entre inmigrantes y sociedad receptora.

El aislamiento social que conlleva el fenómeno migratorio en las ciudades donde existen posibilidades de trabajo va unido al nacimiento de enclaves residenciales de inmigrantes, es decir, concentraciones de espacios urbanos en donde la habitabilidad está fuertemente degradada. La existencia de estas zonas es consecuencia de la dificultad de encontrar un puesto de trabajo con el que poder ganar algún dinero.

Alicante es una de las provincias que más inmigración recibe del continente africano, sobre todo del Magreb y de Senegal, inmigrantes que se instalan, en su mayoría, en las comarcas litorales. Alicante es también, por otra parte, una de las zonas en donde se encuentran más inmigrantes irregulares o, como dice Izquierdo (1992), es uno de los enclaves ecológicos de la irregularidad.

Es muy difícil conocer con exactitud la cantidad de irregulares que desarrollan alguna actividad, lo que sí hemos constatado en las entrevistas es que los que se encuentran con los documentos en vigor necesarios para residir en el país nos ofrecen “los papeles” para reafirmarse en su legalidad. Pero son muchos más los que no quieren hablar del tema.

En la provincia de Alicante, la actividad laboral preferente de los inmigrantes es la venta ambulante, seguida de las labores agrícolas, especialmente las de

⁷⁸ Ponencia presentada al V Centenario de Melilla donde se debatieron las Relaciones interétnicas y multiculturalidad en el Mediterráneo occidental. Expreso mi gratitud por su generosidad y desinteresada colaboración a Adela Antón Torregrosa, a su esposo Hadmid y a M^aJosé González Torres.

temporada como las recolecciones y que, por otra parte, se sitúan en zonas muy específicas de la provincia como la comarca de la Marina, la cuenca del río Vinalopó o la Vega Baja. Estos trabajos, que tienen lugar en épocas muy concretas, no les ocupa todo el año, por lo que el emigrante se ve abocado a una vida precaria, con las consiguientes situaciones carenciales de todo tipo. Algunos de estos inmigrantes se pasan a la venta ambulante, aunque simultaneándola con los trabajos agrícolas, otros optan por la construcción, aunque en menor número, debido a la siniestralidad en el sector, razón por la cual los empresarios no se arriesgan a contratar trabajadores que no estén con la documentación en vigor.

De ese modo, la venta ambulante se convierte, en esta zona geográfica, en la actividad principal de la inmigración. El inmigrante que desde el primer momento se dedica a este menester, intenta vivir del trasiego de pequeñas mercaderías, y son pocos, si no consiguen un contrato de trabajo más o menos duradero, los que dejen los puestos callejeros.

La venta ambulante se caracteriza porque tiene lugar fuera del establecimiento comercial permanente. De manera oficial la Generalitat Valenciana (1989) distingue varias modalidades:

- a). Callejera (sin licencia e ilegal).
- b). Ocasional (típica de los días de fiesta como Navidad, S. Santa, etc.).
- c). Mercadillos o mercados fijos (la más extendida: semanal, ferias, etc.).
- d). En ubicación móvil (son medios que permiten al vendedor ofrecer su mercancía de forma itinerante).

Los requisitos necesarios para tener la documentación en vigor pasan por:

- 1.-Estar dado de alta en el epígrafe correspondiente de la licencia fiscal.
- 2.-Encontrarse dado de alta como autónomo en la Seguridad Social.
- 3.-Estar en posesión de la correspondiente autorización municipal y satisfacer los tributos fijados para este tipo de comercio.
- 4.- Acreditar que disponen del oportuno permiso de residencia y de trabajo por cuenta propia.

Estas normas son conocidas por los inmigrantes y las adaptan a la situación legal en que se encuentren. Pero ante la necesidad de tantos requisitos, la irregularidad de muchos de ellos es fácilmente entendible.

La organización de la venta ambulante está estructurada dentro del propio mundo de la inmigración. Existen varias categorías o niveles de vendedores según el tiempo que lleven en esta ocupación:

- 1). Los que llevan su mercancía en un expositor-maleta con los más diversos artículos según la temporada y en el que no suelen faltar las gafas de sol. Sus lugares de actuación son: playas, calles y plazas. Además, se desplazan por diversos pueblos sobre todo cuando son las fiestas locales. Esta acción itinerante la suelen realizar en grupo, y casi siempre en un viejo coche que les sirve para pernoctar, en el caso de que se queden más de un día. Su residencia habitual suele ser una vivienda alquilada que comparten con otras personas.
- 2). Los que llevan su mercancía en una gran bolsa de viaje y la extienden encima de un lienzo en algún paseo o lugar concurrido. También de forma itinerante como los anteriores. El género que exponen a la venta generalmente es único: cinturones u otros artículos de piel, gafas, bisutería, ropa de vestir, esculturas de madera de su país de origen, etc. Comparten una vivienda alquilada varios individuos.
- 3). Los que logran un puesto de venta pujando en los respectivos ayuntamientos de la provincia con ocasión de sus ferias y fiestas. Estos puestos, a pesar de que la titularidad corresponda a una sola persona, dan cobertura a dos o más socios, a veces hasta cuatro, que se benefician de una sola licencia. Las sociedades se forman cuando el inmigrante a ahorrado el dinero suficiente y se une a otros para que el puesto de venta sea mayor, con más artículos y de mejor calidad que las baratijas de los primeros tiempos. En este caso se comparten ventas y gastos. Los gastos se reducen, prácticamente, al pago de la licencia al ayuntamiento y a la comida, ya que duermen dentro del propio puesto y en el coche o furgoneta que usan para los desplazamientos. Cuando no se desplazan comparten vivienda alquilada varias personas.
- 4). Los que tienen un puesto fijo en los diversos mercados semanales. La titularidad generalmente va a un solo nombre, pero pueden ser varios los socios compartiendo ventas, gastos y beneficios. En este caso se desplazan

diariamente al lugar de trabajo, lo que significa que tienen una vivienda alquilada y compartida en un lugar fijo.

5). Los que han conseguido con el tiempo montar un bazar, tienda o almacén a donde acuden los vendedores ambulantes a surtir de los artículos que necesitan. Estos bazares tienen la misma estructura que los puestos de venta en mercados. Pueden ser de una persona o de varias y por lo general del mismo país de origen. La mercancía que se ve en estos lugares es de las más diversas procedencias. Son los intermediarios entre fábricas, grandes almacenistas del país e importadores y los vendedores ambulantes.

6). Los vendedores ambulantes de la alfombra. El núcleo se encuentra en Crevillente, lugar por donde pasan todos los marroquíes que venden las alfombras por la calle o de puerta en puerta. La práctica de este tipo de venta siempre es en grupo. Comparten ventas, gastos y beneficios y van por todos los pueblos y ciudades del país con un viejo coche cargado de rollos de alfombras. No tienen la mayoría de ellos residencia fija y hacen la vida en los coches.

El inmigrante recién llegado, para ser vendedor ambulante tiene que tener un contacto en la ciudad, como puede ser un familiar, un amigo o un compatriota, aunque no lo conozca pero al que va recomendado. En todos los casos existen tres formas de comenzar este trabajo, así tendríamos:

- 1). El que no tiene medios económicos de ningún tipo y comienza con los mínimos artículos prestados por sus compatriotas o amigos.
- 2). El que ha trabajado en otros menesteres y tras ahorrar algún dinero ha podido situarse por su cuenta o ser socio de otro inmigrante.
- 3). El que trae algo de dinero desde su lugar de origen procedente de la venta de algunas propiedades o ganado y ha podido conseguir un permiso de autónomo para establecerse por su cuenta. Estos casos son minoritarios.

El nacimiento de estos caminos comerciales se produce en su primer escalón a partir de la autoayuda entre los propios inmigrantes.

La mayoría de los primeros vendedores ambulantes, la mercancía que ofrecían eran productos artesanales de su lugar de origen, sobre todo si eran senegaleses. Los marroquíes, en cambio, ofrecían relojes, pequeños aparatos

de radio y calculadoras que, según nuestras informaciones, eran “importados” de sus países. A finales de los años ochenta y principios de la actual década, comienza a organizarse el comercio entre los propios inmigrantes, momento en que ya comienza a tener importancia la inmigración.

El inmigrante cuando aparece en nuestra zona geográfica siempre lo hace por medio de algún contacto entre sus propios compatriotas. Sus primeros pasos invariablemente son los mismos. La mayoría de ellos llegan de manera irregular pero sabiendo a donde dirigirse. Este amigo, familiar o compatriota los aloja en su casa y les enseña como deben comportarse, primero en el país y después como vendedor ambulante. Cuando llevan algunos días en la ciudad comienza la autoayuda comercial, es decir, el amigo receptor si tiene suficiente género para la venta, les presta lo indispensable para que comiencen la actividad. Si no se da esta circunstancia, el recién llegado es presentado a alguno de los bazares para que le presten en forma de crédito algunos artículos para la venta, siempre avalado por la persona que lo ha presentado. Con la venta de los primeros productos empieza a recoger los primeros beneficios que invierte en nuevos productos y así comienza una cadena. También existe la opción del préstamo en dinero. En algunos casos los amigos o los familiares le hacen préstamos en efectivo hasta que consiguen reunir la cantidad suficiente para poder comprar el género necesario para poder iniciarse. El préstamo lo irán devolviendo a medida que empieza a obtener beneficios de las ventas. Todo esto ocurre en los primeros pasos y en el escalón más bajo de la venta ambulante. En este tipo de venta la mercancía se lleva a cuestas porque no disponen de dinero suficiente para entrar en la dinámica de los mercados y mercadillos.

Un segundo escalón en la venta ambulante es el del inmigrante que ha trabajado en faenas agrícolas, construcción o en alguna empresa con un contrato temporal, y al acabarse éste se incorpora a lo que ellos llaman “al comercio”. En este caso lo que ha podido ahorrar en su anterior trabajo lo destina a darse de alta como autónomo, o a ir en sociedad con uno o dos compatriotas más en algún puesto de mercado fijo o en mercadillos itinerantes. En estos casos son muy importantes las redes de amistad, lo que significa que anteriormente tienen que tener amigos o familiares que ya estén de alguna forma establecidos, o conocer bien las redes comerciales de la inmigración. En este grupo también se encuentran los que crean una sociedad fantasma, es decir, sin legalidad ninguna, sólo con el permiso de apertura del establecimiento a nombre de una persona que tenga todos los requisitos legales en

vigor, de esta forma montan un bazar al que acuden todos los vendedores que lo desean. Estas “empresas en sociedad” suelen estar compuestas por inmigrantes del mismo país de origen. No hemos encontrado, por ejemplo, una sociedad compuesta de senegaleses y marroquíes. De la misma forma fácil que se asocian para compartir las ventas, gastos y beneficios rompen el acuerdo. Akim, marroquí, hablaba así:

“Llevaba cinco años por los mercados y un día un amigo de mi país me propuso abrir un bazar a medias. Pusimos la tienda, pero al poco tiempo hablé con otro marroquí y le propuse venderle mi parte en el negocio y entrar en mi sitio. Yo ya no quería tener sociedad, quería estar otra vez en los mercados.”

El traspaso en estas sociedades es muy frecuente, aunque el titular es el que más se resiste al cambio.

Un tercer grupo lo forman aquellos individuos que, por el tiempo que llevan vendiendo, y si la suerte les ha favorecido, logran montar un almacén o bazar con todos los requisitos legales convirtiéndose en intermediarios entre los diferentes grados de vendedor ambulante y las fábricas, grandes almacenistas e importadores. Estas personas se encuentran perfectamente asentadas en la ciudad, viven con sus familias y tienen vivienda propia.

No obstante, la mayoría de los inmigrantes que se dedican a la venta ambulante pertenecen a los primeros grupos descritos, de manera que los que logran establecerse son una minoría.

Las ganancias del vendedor ambulante son difíciles de cuantificar porque muchos de ellos no saben realmente lo que ganan. Existe, sin embargo, una gran diferencia entre la temporada de invierno y la de verano. En invierno los beneficios bajan al mínimo con relación al verano. Según nuestros informantes en invierno ganarían entre 40.000 y 50.000 pesetas mensuales frente a las 100.000 que pueden ganar en verano. Pero la dificultad estriba en saber lo que les queda después de descontar los gastos, porque a medida que van quedándose sin género lo van reponiendo con las ganancias. De todas maneras afirman que los ingresos son mayores que los que tenían en sus países de origen y que a pesar de que hay meses, en invierno, que no llegan a cubrir gastos, los restantes incluso pueden mandar algo a sus familiares.

La calidad de vida del vendedor ambulante es muy baja. Debido a su precariedad económica, las viviendas que alquilan están en deficientes condiciones, en enclaves degradados ya sean en los barrios antiguos dentro de la ciudad o en barrios periféricos que constituyen núcleos de marginación. Las viviendas son habitadas por varias personas generalmente de tres a seis, siempre que no lleguen conocidos o familiares que permanecerán en la misma vivienda hasta que encuentren un nuevo sitio.

Cuando los inmigrantes se trasladan a los pueblos donde se celebran ferias y fiestas, viven en situación muy precaria. El puesto de venta que montan se convierte en su hogar. En los pequeños espacios que ocupan se hacen dos o tres personas para dormir. Cubren el puesto totalmente con lonas o grandes plásticos opacos para no ser vistos desde el exterior y viejas alfombras y mantas constituyen el lecho en donde duermen. Los que van con expositores-maleta, su refugio en el coche, tapando las ventanillas con telas para no ser vistos. La higiene personal es otra faceta que preocupa a los inmigrantes y a los ciudadanos. En las cafeterías y en los bares no son bien recibidos y los alrededores de las instalaciones feriales se convierten en lugares carentes totalmente de higiene. Últimamente hemos observado que en algunas ferias se han instalado por parte de los ayuntamientos W.C. portátiles para evitar las condiciones insalubres que se creaban en las zonas donde se instalan los puestos de venta.

El inmigrante se encuentra discriminado a la hora de obtener el permiso de venta en un mercado o mercadillo. La concesión de uno de estos puestos de venta, depende de las normas de los ayuntamientos. Ellos se quejan del trato discriminatorio que reciben, ya que algunos inmigrantes a pesar de tener la documentación necesaria, llevan solicitando algún puesto en los mercadillos desde hace mucho tiempo y no se les concede, mientras que otros, incluido inmigrantes, tienen varios de estos puntos de venta, que a su vez alquilan a otros inmigrantes y que cuando se trata de gentes del propio país se les concede con mucha más celeridad.

Otra queja generalizada entre los inmigrantes, es que en la distribución de los puestos de los mercados, programada por los ayuntamientos, los sitúan todos en la misma zona. Al llevar todos los mismos o parecidos artículos para la venta se sutura el espacio que se les ha adjudicado.

El inmigrante en mercados y mercadillos entra en competencia con otros vendedores ambulantes del país. En muchas ocasiones son sonoras las

trifulcas entre ellos, sobre todo con los gitanos, que en muchos casos también se encuentran irregularmente vendiendo, aunque la situación del inmigrante ante esta situación es de inferioridad e impotencia porque éste al encontrarse fuera de su lugar de origen procura que no intervengan las fuerzas de orden público, por las consecuencias que pudieran derivarse.

Los vendedores ambulantes de alfombras y los que poseen bazares y almacenes de este artículo para inmigrantes son todos marroquíes y tienen su núcleo principal en la ciudad de Crevillente, distante de la capital, Alicante, unos treinta kilómetros al sur de la provincia. Cuenta con una población de 22.694 habitantes de los cuales 51.000 son extranjeros y de ellos 20.000 son marroquíes. Pero la población real de marroquíes de hecho es muy superior y si, además, tenemos en cuenta los transeúntes, o los que van de paso por unas horas, es decir, los que sólo van a comprar alfombras, comprenderemos lo difícil que resulta evaluar el número de los que se mueven por la ciudad. Es una escena frecuente de contemplar en Crevillente alrededor de los bazares o junto algún almacén e incluso fábrica, el trasiego de alfombras desde los comercios hacia los coches o furgonetas. En las puertas de los establecimientos se sitúan los coches, a su alrededor algunos marroquíes cargan las alfombras recién compradas. Otros, en cambio, duermen recostados cerca del automóvil tras haber conducido durante toda la noche. Forman un espectáculo extraño ya que ni siquiera intercambian palabras entre sí. Cada uno tiene su responsabilidad en la organización del trabajo. Entre los tres o cuatro ocupantes del vehículo existe una jerarquía: el que compra, el que conduce, generalmente es el jefe de la expedición, y los que ayudan, aunque a la hora de vender todos cargan con su mercancía. Los gastos son compartidos, incluso en la compra del viejo coche. Lo importante es tener el carnet de conducir y la documentación en regla y esto generalmente no lo tienen todos.

El coche para los vendedores de alfombra es su hogar. La venta itinerante que realizan, no les permite acceder a ningún tipo de alojamiento ya que así fuera las ganancias disminuirían mucho y lo que pretenden es ahorrar el máximo posible.

Mohamed, lleva cuatro años en España y junto con Abdel, un familiar suyo, y Mustafá, se dedican a la venta de la alfombra por todo el país. De su trabajo entresacamos este párrafo del cuaderno de campo:

“Mohamed es quien lleva la voz cantante. Mustafá, el más joven de todos (25 años), no tarda en mostrarnos su N.I.F., que guarda celosamente en su cartera junto al pasaporte y algunos papeles. Protestan por los altos impuestos: “pagamos por comerciar 25.000 pesetas. Algunos meses, cuando las cosas no van bien, no comemos o dejamos de mandar dinero a nuestras familias”. Ellos, como muchos otros marroquíes, están de paso en Crevillente. Mañana o quizás pasado mañana se encuentren “en Lérida, Barcelona, La Coruña o Zaragoza, allá donde podamos vender lo que llevamos. Dicen que no trabajan en el campo o en la construcción porque “la alfombra es libertad, esos trabajos esclavizan durante muchas horas por muy poco dinero y nunca sabes cuando se van a acabar. La alfombra es libertad”. Nos confiesan que la renovación del permiso es uno de los grandes problemas que tienen cuando trabajan como autónomos en nuestro país. “Té quedas durante meses a que se arregle el papeleo, y mientras tanto, no puedes vender ni comprar, vuelves a estar fuera de la ley”. Algunos llevan más de dos años sin ver a su familia y todos dicen: “soñamos con venirnos a vivir aquí, pero pasan los años esperando recoger dinero y nunca llega el momento de volvernos”. Nos cuentan que llevan muchos días durmiendo en la calle “como la mayoría de los marroquíes”. Cuando llueve “buscamos refugio en los coches. Nos duchamos y nos aseamos cuando podemos y la ropa también la lavamos cuando podemos”.

Este fragmento del diario de campo nos da una idea de la imagen cotidiana que se puede observar en Crevillente en cuanto a la vida y el trabajo de los marroquíes y más concretamente en cuanto a los cientos que anualmente van de paso y efectúan sus compras. Mohamed, Abdel y Mustafá, venían de Andalucía y estaban junto a su coche con una manta en el suelo descansando del viaje.

La mayoría de marroquíes que llegan a Crevillente lo hacen por referencia de amigos y familiares que ya comercian con la alfombra o que tienen algún bazar. El primer paso cuando vienen por primera vez, es una estancia temporal para visitar algún familiar o amigo. En sucesivas visitas van adquiriendo experiencia y contactos en el comercio de la alfombra. Si disponen de un pequeño capital se hacen socios o bien de algún compatriota establecido o de otros amigos o familiares, compran un coche de segunda o tercera mano y se lanzan por las carreteras del país para vender su mercancía

por ciudades y pueblos. Mientras llega este momento, familiares, amigos o compatriotas les proporcionan cobijo temporal.

Los primeros movimientos migratorios de marroquíes observados en Crevillente datan de principios de los años ochenta, pero es en los años noventa cuando tiene lugar la gran explosión. Jabri nos proporciona un buen ejemplo:

“Me vine como turista en el año 1989 para conocer esto, pero una vez aquí enseguida empecé a trabajar en Crevillente, ayudando aquí y allá en los comercios de los marroquíes. Al final, un español me ofreció trabajar en una tienda que iba a abrir como dependiente en la venta de la alfombra. Estuve cuatro meses con él. Al final hubieron problemas y me dejó sin cobrar. Después me hice socio en otra tienda de alfombras. En aquella época se ganaba bien, así que mande venir a mi hermano para que me ayudara en la tienda. Vendemos a los mayoristas marroquíes, a vendedores ambulantes, los que hacen puerta a puerta. Hay clientes que nos compran más de 100 alfombras de golpe. Nosotros las compramos a las fábricas en cantidades grandes. Hay algunos fabricantes que incluso nos fian. Hace tres años se ganaba muy bien, pero ahora la cosa está muy mal. Entonces había días que se podían ganar hasta 300.000 pesetas limpias de beneficio en plena temporada. Ahora ya no es lo mismo, hay mucha competencia.”

Otro relato interesante es el de Chatani. Está orgulloso de como se ha desarrollado su historia a pesar que sus comienzos fueron en la agricultura:

“Vine directamente a España al lugar donde se encontraba un vecino de mi país que trabajaba temporalmente en el campo de Cáceres y también en otras provincias. Se trabajaba muchas horas. El dueño nos daba alojamiento a ocho marroquíes en un establo que apenas tenía unos pocos metros y encima lo compartíamos con dos caballos. Yo conocí Crevillente a través de un vendedor ambulante que compraba alfombras y me dijo que el producto se vendía muy bien y quise probar. Comencé mi trabajo como vendedor ambulante viajando por toda España. Sobre todo trabajaba mucho en Cataluña y el País Vasco. Eran los mejores puntos de venta. Este trabajo es muy duro, pero aunque trabajas muchas horas le ves una compensación económica. Es cierto que no tienes una casa donde vivir, que nunca estás en el mismo lugar, ni puedes hacer amigos. Cada vez que venía a

Crevillente a comprar veía mayor número de marroquíes. En aquella época, en 1979, a parte de las fábricas, tan sólo existían unos cuatro almacenes y uno era de propiedad marroquí. Era el más concurrido”.

Chatani, le gusta recordar sus primeros tiempos, porque su situación actual es estable y con buenas condiciones de vida. Es un hombre aparentemente tranquilo, nos invita a un té y continua su relato:

“Yo ya estaba cansado de la venta ambulante y una de las veces, en uno de mis viajes me ofrecí a un español para trabajar como vendedor en su almacén. Cuando yo empecé a trabajar allí empezamos a tener mucha clientela marroquí. Yo estaba muy bien pagado, se trabajaba todo el día hasta las diez de la noche, incluso los sábados. Tan sólo en un año conseguí, tras muchas dificultades, convencer a mi jefe que me pagara un porcentaje mínimo por las ventas. El jefe se desentendía más del negocio. En aquella época se vendían cantidades enormes de alfombras. De no haber sido de ese modo seguramente ahora no tendría esta tienda de mi propiedad.”

Chatani, trajo a su familia hace unos dos años acogiéndose al reagrupamiento familiar. Tiene dos hijos que además de ir al colegio le ayudan a su padre en la tienda y nos comenta que son una de las tres familias marroquíes en Crevillente con una vivienda en propiedad. De la vida en familia dice: “Mi mujer se dedica a la casa y a cuidar de los niños. Ella sola no sale. Solamente hace la compra en el mercado. Los domingos salimos a pasear. También visitamos, a veces, a alguna familia marroquí”.

Los marroquíes en Crevillente tienen sus espacios concretos donde se mueven. Existe rechazo hacia estos inmigrantes y hemos podido escuchar frases como: “Lo único que hacen es traernos roña aquí y llevarse el dinero”. También se observa que realmente existe poca relación con ellos, son como dos mundos aparte conviviendo en el mismo pueblo. Una chica joven expresaba estar totalmente en contra de que la población marroquí esté en Crevillente y deseaba que se fueran de allí cuanto antes: “Nos quitan el trabajo y me siento intimidada cuando me miran al ir por la calle y por no pasar por donde están ellos, tengo que dar una vuelta muy grande para ir a casa”.

En los bares parece que no son mal recibidos, en uno de ellos nos comentaron: “No tengo ningún problema con ellos; toman café y se van, siempre pagan y si

tienen algún problema entre ellos salen fuera a arreglarlo; verdaderamente tengo más problemas con los gitanos que con los marroquíes”

A pesar de que en el ámbito comercial los marroquíes en Crevillente mueven grandes cantidades de dinero a través del negocio de la alfombra ya que anualmente pasan más de 3.000 marroquíes por los almacenes y bazares, los vecinos de la ciudad, sienten una gran indiferencia hacia ellos. Son dos grupos humanos viviendo espacios distintos.

Los marroquíes siguen viviendo con arreglo a sus costumbres, condicionados a la vez por el modo de vida al que deben enfrentarse diariamente para llevar a cabo sus fines comerciales. Por consiguiente, la adaptación producida es consecuencia involuntaria a la vez que necesaria. Uno de los motivos del cierre social por parte de los marroquíes ante la población autóctona, puede atribuirse a la condición de irregularidad presente en la mayoría de ellos. Viven en el constante miedo de ser descubiertos y repatriados, sobre todo la población flotante, que es la mayoría.

Exceptuando la minoría de inmigrantes que siguiendo el camino de la venta ambulante y de una manera más o menos permanente se ha podido situar económica y socialmente en nuestros pueblos y ciudades, el gran conjunto de personas migrantes en este tipo de empleo, se encuentran dentro de un desarraigo y rechazo social producido por la forma de ganarse la vida, con una inestabilidad económica que es la causa de que las condiciones de habitabilidad no sean las adecuadas lo que les ocasiona sentimientos de frustración y soledad junto con la posición de irregularidad para la permanencia en nuestro país.

La venta ambulante proporciona un núcleo importantísimo de ilegalidad que les lleva a todo tipo de exclusión social, que no les garantiza ninguna ayuda social para mejorar su situación. La escasez de recursos económicos les lleva a vivir hacinados en los coches, mercados y mercadillos o en viviendas de baja categoría en zonas marginales y degradadas, a pesar de que en ocasiones se encuentren en el casco antiguo de la ciudad. Viviendas que son compartidas por varios individuos para que de esta manera el alquiler de las mismas no les sea tan costoso. La pobreza forma parte del colectivo de inmigrantes y nuestra sociedad los rechaza y les obliga a recluirse en espacios periféricos sociales y culturales. Son vistos como gentes extrañas y externas. Son grupos que por su situación concreta están opuestos a las normas que la sociedad receptora tiene establecidas, con identidades

distintas que no son aceptadas y que en muchas ocasiones desembocan en situaciones conflictivas.

En conclusión, el inmigrante en la venta ambulante forma comunidades y grupos que potencian la autoayuda en la mayoría de los casos, convirtiéndose en grupos donde tienen cabida tanto los llamados legales como los irregulares.

BIBLIOGRAFÍA

- CASTLES, S. y KOSACK, G.
1984 Los trabajadores inmigrantes y la estructura de clases en la Europa occidental. Ed. Fondo de Cultura Económica. México.
- CHECA, F.
1993 “Los “espaldas mojadas” náufragos en un mar de plástico” En: Actas del VI Congreso de Antropología. Tomo 7. Pág., 39-54. Tenerife
- CONTRERAS, J. (Comp.)
1994 Los retos de la inmigración. Ed. Talasa. Madrid.
- GOZÁLVEZ, V. (dir.)
1995 Inmigrantes marroquíes y senegaleses en la España Mediterránea. Ed. Conselleria de Treball i Afers Socials. Generalitat Valenciana. Valencia
- IZQUIERDO, A.
1992 La inmigración en España 1980-1990. Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- IZQUIERDO, A.
1996 La inmigración inesperada. Ed. Trotta. Madrid.
- KAPLAN, A. (Coord)
1996 Los procesos migratorios y relaciones interétnicas. Ed. Instituto Aragonés de Antropología y Federación de Asociaciones de Antropología del Estado Español. Zaragoza
- OLIVER, M., VARGAS, M.D. y otros
1993 “Inmigración y cultura: reflexiones críticas sobre las diferencias sociales y culturales que produce el hecho migratorio”. En: Alternativas, Nº 2. Pág., 251-258. Ed: Escuela Universitaria de Trabajo Social. Universidad de Alicante. Alicante.
- PROVANSAL, D. (Coord).
1993 Migraciones, segregación y racismo. Ed. Federación de Asociaciones de Antropología del Estado Español y Asociación Canaria de Antropología. Tenerife.

- RODRÍGUEZ BECERRA, S. y CHECA OLMOS, F.
1996 “La dimensión antropológica de la inmigración africana en Andalucía”. En: La integración social de los inmigrantes africanos en Andalucía”. Pág., 279-401. Ed. Universidad de Sevilla y la Junta de Andalucía. Sevilla
- SANTACREU, J. M y VARGAS, M.D.
1999 Las migraciones del siglo xx.. Ed. Editorial Club Universitario. Alicante.
- SOLÉ, C.
1992. Inmigrantes en España. Ed. CIS. Madrid
- VARGAS, M.D
1996 “Inmigración, etnicidad y pluralismo cultural”. En: ALTERNATIVAS. Cuadernos de Trabajo Social. Pág., 77-85. Ed. Escuela Universitaria de Trabajo Social. Universidad de Alicante. Alicante.
- 1998 “La inmigración africana de venta ambulante. El caso de Alicante”. En: FRANCISCO CHECA (De.) Africanos en la otra orilla. Pág., 61-80. De. Icaria. Barcelona.
- 1999 “Trayectorias de la inmigración en Alicante. 1990-1992. En. M^a Dolores Vargas Llovera y José Miguel Santacreu Soler (coords). Antropología e Historia Contemporánea de la inmigración en España. . Ed. Editorial Club Universitario. Alicante..
- VARGAS, M.D. y ESCARTÍN, M.J.
1996 “Inmigrantes africanos en Alicante: el trabajo como problema social”. En: Identidad y fronteras culturales. Antropología y museística. Actas del I Congreso Internacional de Antropología de Extremadura. Olivenza, 1994 (Badajoz). Pág., 449-454. Badajoz.
- 1996 “Testimonios vivos: La diferencia cultural determinante en la realidad de la inmigración”. En colaboración. En: KAPLAN A.(Coord.) Procesos migratorios y relaciones interétnicas. Pág. 139-144. Ed. Instituto Aragonés de Antropología y Federación de Asociaciones de Antropología del Estado Español. Zaragoza.

1999 La inmigración en la sociedad actual. Una visión desde las Ciencias Sociales. (eds.). En colaboración con M^a José Escartín Caparrós. Ed. Compás. Alicante.

VARGAS, M.D y SANTACREU, J. M. (Coords.)

1999 Antropología e Historia Contemporánea de la Inmigración en EspañaEd. Editorial Club Universitario. Alicante.