

## **Migrações e modos de vida: a imigração marroquina na venda ambulante**

M. Dolores Vargas Llovera  
Universidade de Alicante  
Alcinda Cabral  
Universidade Fernando Pessoa – Porto

### **Imigração e Economia**

Quando falamos de imigração, falamos de pessoas que, embora vivendo numa pretensa integração no interior das sociedades receptoras, de facto se encontram à margem das estruturas sociais consolidadas no mundo ocidental. Na verdade, o imigrante ocupa posições socio-laborais e socio-económicas inferiores às da população autóctone, sendo alvo de uma discriminação nos mais variados sectores, particularmente no âmbito ocupacional. Isto significa que se encontra no mercado laboral como mão de obra barata, instável, desfavorecida. Os trabalhos que efectua entram dentro do espaço de uma economia informal, sendo, conseqüentemente, mal pagos, sem nenhuma ou poucas possibilidades de ascensão. É igualmente discriminado pela sua situação de ilegalidade burocrática, que é obrigado a suportar, aceitando todas estas condições ante a necessidade de fazer prova do tempo de residência no país de chegada, a fim de poder obter autorização de permanência e de trabalho, ou seja, submeter-se a todos os trâmites para a tão almejada obtenção “*dos papéis*”, segundo a gíria corrente nesse meio.

A questão da economia informal passa, sem qualquer dúvida, nos actuais países receptores de imigrantes, pela economia subterrânea praticada por estes. A Organização Internacional do Trabalho (OIT), recolheu inúmeras designações deste fenómeno, tais como “*oculta, paralela, irregular, clandestina, submersa*” e outras. Ora, e de acordo com Pérez e Delgado (2003), ainda que, segundo uma perspectiva científico-social seja possível traçar a fronteira que

separa a economia subterrânea da que podemos denominar de legal, na realidade, só existe uma economia, bem que portadora de engrenagens diferenciais instaladas no seu interior, a qual cava fundas assimetrias. Contudo, isto não quer dizer que os subsectores da economia a que nos estamos a referir predominantemente neste artigo disponham apenas de prejuízos. Forçoso será considerarmos também algumas vantagens de que usufruem ao englobarem produções ilegais ou proibidas de bens e de recursos, na actualidade quantitativamente importantes, que não declaram às administrações públicas, portanto que ficam fora do controlo estatal. Do mesmo modo, manter a economia subterrânea exige-lhes um menor investimento em relação à oferta de emprego que oferecem. Ou seja, há aqui uma ambivalência, menos de forma que de fundo, que consiste no facto de a ilegalidade em que se movimentam estes sujeitos os reduzir a um espaço social desvalorizado, na medida em que estão fora de todas as vantagens e prestações sociais devidas a um trabalhador que se encontra dentro da economia formal. Mas, situação que, simultaneamente, lhes permite auferir mais dividendos, quando comparados com os seus pares legalizados e/ou até com os autóctones que se dedicam ao mesmo mister.

Convirá destacar a pertinência das afirmações de Pérez e Delgado (2003), no sentido em que, para os numerosos imigrantes que estão atravessando continuamente as nossas fronteiras em situação de irregularidade, carentes de autorizações administrativas adequadas para residir e trabalhar, a única fonte de recursos de que podem dispor não é outra senão a da economia subterrânea. Segundo muitas reflexões de estudiosos, não só ibéricos, como também outros europeus, que se vêm publicando, este tipo de economia mostra que os maiores índices de irregularidade se encontram geograficamente nos locais onde predominam as seguintes actividades: agricultura, construção civil, manufacturas têxteis e de calçado, hotelaria, restauração, serviço doméstico e comércio de retalho. É, sem dúvida, nos imigrantes que se baseia actualmente a mão de obra destes sectores do mundo ocidental, pelo que assim se confirma o nosso axioma, segundo o qual esta economia "*ilegal*" se encontra amparada pela economia "*legal*", ou seja, a economia formal e estruturada das sociedades capitalistas.

Embora o nosso propósito se restrinja à análise da economia subterrânea praticada pelos imigrantes, não poderemos deixar de relacioná-la com o fenómeno no seu todo. De facto, e segundo Mauleón y Sardá (1997); Schneider (1997) e Serrano (1998), entre outros, este tipo de economia engloba muitos países da União

Europeia, entre eles Espanha e Portugal, tanto no seio da população autóctone, como sobretudo no interior da população imigrante. E isto porque, o imigrante por razões económicas, que é na prática todo aquele que chega aos países desenvolvidos, tem por objectivo buscar trabalho para que ele e a sua família possam beneficiar de uma vida melhor, e, para tal, não tem escolha, tendo que sujeitar-se a qualquer trabalho que possa exercer imediatamente, sem ter em conta o lugar, nem o tipo de tarefa, nem tão pouco se esta se inscreve dentro da legalidade, nem sequer se a remuneração que vai auferir é a real e justa.

### **Imigrantes Peninsulares**

Alguns dados estatísticos poderão permitir uma melhor compreensão de alguns aspectos, no que respeita a certas diferenciações que ocorrem neste texto entre a realidade portuguesa e a espanhola, decorrentes de factores, tais como o número de marroquinos e a sua taxa em relação ao total dos imigrados em cada país, pois, enquanto eles são a comunidade mais numerosa em Espanha e uma das mais antigas dos últimos fluxos, o caso português mostra precisamente o oposto, como confirmaremos em seguida:

#### **Contratos registados de trabalhadores estrangeiros em Espanha**

| <b>Origem</b> | <b>Nº de contratos</b> |
|---------------|------------------------|
| Marrocos      | 103.535                |
| Equador       | 78.538                 |
| Colômbia      | 34.548                 |
| Roménia       | 29.773                 |
| Peru          | 21.211                 |

Fonte: Ministério do Interior, 14/03/2004.

A distribuição destes marroquinos no mercado de trabalho abrange os seguintes sectores:

## Trabalhadores marroquinos em Espanha

| Sectores             | Nº trabalhadores |
|----------------------|------------------|
| Agricultura          | 40 729           |
| Construção           | 30 896           |
| Indústria e Serviços | 31 910           |
| Total                | 103 535          |

Fonte: Ministério do Interior.

Na secção “Indústria e Serviços” estão incluídos os que se dedicam ao comércio.

Estes números não coincidem com os da Segurança Social, à data de 14/03/2004:

## Marroquinos inscritos na Segurança Social Espanhola

|                   | Nº Marroquinos |
|-------------------|----------------|
| Assalariados      | 9 927          |
| Por conta própria | 171 525        |
| Total             | 181 452        |

Fonte: Ministério do Interior

A discordância entre estes dois quadros deve-se a alterações na situação de alguns imigrantes, seja por terem celebrado novos contratos, seja por terem conseguido autorização de residência, seja ao beneficiarem de planos de regularização que continuamente se vão produzindo.

Quanto a Portugal, dentre os 438 699 imigrantes legais (SEF, 2003), recenseámos as maiores comunidades:

## Maiores comunidades de imigrantes em Portugal

| Origem        | Nº Imigrantes |
|---------------|---------------|
| Africanos     | 114 193       |
| Brasileiros   | 58 870        |
| Leste Europeu | 75 550        |

Fonte: Serviço de Estrangeiros e Fronteiras, 2003.

Dentre os africanos, os marroquinos são uma minoria:

### **Marroquinos legais em Portugal**

| <b>Sexo</b> | <b>Nº Marroquinos</b> |
|-------------|-----------------------|
| Mulheres    | 278                   |
| Homens      | 500                   |
| Total       | 778                   |

Fonte: Serviço de Estrangeiros e Fronteiras, 2003.

No que respeita às populações africanas imigradas das antigas colónias portuguesas, há um número considerável de muçulmanos, sobretudo da Guiné-Bissau e de Moçambique. Todavia, segundo o ACIME, no conjunto dos povos muçulmanos, são os marroquinos os que mais procuram Portugal. A via que utilizam para chegar a este país é a Espanha e o facto de se dirigirem a Portugal resulta das dificuldades crescentes para encontrarem trabalho no país vizinho.

Debruçando-nos sobre os grupos que se dedicam à venda, particularmente ao comércio étnico, temos os seguintes números:

### **Imigrantes de etnias que se dedicam à venda em Portugal**

| <b>Origem</b> | <b>Nº Imigrantes</b> |
|---------------|----------------------|
| Chineses      | 6 940                |
| Indianos      | 1 296                |
| Paquistaneses | 860                  |
| Marroquinos   | 778                  |

Fonte: Alto Comissariado para as Migrações e Minorias Étnicas, 2002.

Estes dados respeitantes aos dois países são meras referências, que permitirão comparar situações diversas respeitantes à população marroquina. De resto, é sabido que a realidade é outra, pois a precariedade legal a que está votada, quer no concernente à sua residência, quer ao seu trabalho informal, impede uma quantificação, por aproximada que seja, podendo afirmar-se que o

seu número em Portugal ultrapassa actualmente o quádruplo dos dados oficiais apontados anteriormente.

### **Os Marroquinos na venda ambulante**

Os imigrantes, particularmente os extra-comunitários que acedem à Península, formam concentrações guetizadas, quer geograficamente, quer por sectores de trabalho. Tal se explica pela forma como organizam as suas redes sociais entre familiares, amigos, vizinhos e conhecidos, em que domina o “efeito chamada”, que veio substituir a “carta de chamada” que vigorava entre os portugueses que na época do Estado Novo pretendiam instalar-se nas colónias ou no Brasil.

Se nos centrarmos no trabalho, é sabido que, em Espanha, os latino-americanos ocupam o sector dos serviços e o do serviço doméstico e que os procedentes do continente africano se distribuem entre a prática do comércio ambulante, a agricultura e a construção. Já em Portugal existe porventura mais diversidade. No comércio exercido em lojas, portanto inserido dentro de uma base legal, à qual agregam a mesma actividade exercida em locais públicos, como feiras, sobretudo nos maiores centros urbanos, temos os asiáticos (indianos, paquistaneses, e uma grande predominância crescente de chineses), com alguma participação de africanos, sobretudo marroquinos, na venda ambulante. O serviço doméstico está dominado pelas mulheres europeias de leste e pelas africanas das antigas colónias, particularmente de Cabo Verde. Os serviços, particularmente a hotelaria e a restauração, estão entregues em grande parte aos brasileiros. Os homens africanos e europeus de leste têm grande empregabilidade, em certos casos em regime de clandestinidade, na construção civil. No sector primário, pouco incrementado em Portugal actualmente, participam alguns europeus de leste (homens e mulheres) e marroquinos, nas plantações frutícolas e hortícolas do Algarve (Cabral, 2003a).

Esta sectorização verifica-se sobremaneira no caso da população marroquina que nos ocupa aqui, sendo uma das suas actividades mais destacadas no mercado laboral a venda ambulante. Esta é praticada essencialmente de duas formas: em carros, carrinhas e tendas, nos mercados, romarias e feiras, bem como nas praias, ruas, praças e cafés, desta feita fazendo verdadeiramente jus à designação “ambulante”, pois os artigos são transportados às

costas, nas mãos e em pequenos suportes, como caixas de papelão, sacos, mochilas ou outros. Nas costas transportam “as peças grandes”, como os tapetes, os blusões e os casacos de couro. Nas mãos trazem artigos leves (lenços da cabeça) ou difíceis de transportar (trotinetes). Em tampas de caixas, que funcionam como mostruários, ostentam relógios e óculos de sol. Em sacos ou mochilas, levam saídas de praia, blusas e vestidos leves de corte e decoração árabe, chinelas, etc..

Sempre existiram vendedores ambulantes autóctones. Este comércio faz parte da história de todos os povos e encontra-se inserido nas suas estruturas económicas, quer formais, quer informais. A novidade, porventura o inusitado da situação, reside no facto de a incorporação do imigrante nesta forma de comércio ter alterado o tamanho e o aspecto dos mercados e outros lugares de comércio a céu aberto, bem como das vias e lugares públicos, que apresentam hoje um cariz artesanal, colorido e movimentado que nos faz pensar nos tempos de outrora, reportando-nos às imagens dos livros de história e aos filmes que recriam cenas da Idade Média, desaparecidas há muito dos nossos burgos e aldeias (Cabral, 2003b).

Sem dúvida, não é por acaso que os protagonistas desta mudança são de origem árabe, pois mais não fazem que tentar recriar os ambientes das suas terras e da sua cultura, aproveitando para tal qualquer concentração humana, como lugares de férias, por exemplo, que decorrem em espaços concorridos e com densas passagens de transeuntes.

Este fenómeno da eclosão da venda ambulante surge ao mesmo tempo que se iniciam os processos imigratórios das pessoas procedentes do norte de África, e mais concretamente de Marrocos (no caso português) e também da Argélia e do Senegal (no caso espanhol). Trata-se de facto de uma das primeiras opções que todo o sujeito dessas origens põe em prática como meio de vida, talvez pela facilidade de implementação das suas formas tradicionais de comércio e também porque, ao chegar à nova terra, sem qualquer conhecimento da mesma, incluindo a língua de comunicação, e sem meios de subsistência, se vê constrangido a integrar-se nas redes sociais de conterrâneos, os quais se dedicam preferentemente a este modo de vida (Cabral, 2003c). Esta rede comercial própria da imigração que se cria no seu interior é, sem dúvida, uma realidade actual na Península Ibérica. Nessas redes existem diversos graus e uma grande engrenagem de transacções comerciais que abarcam o simples vendedor até chegar aos bazares ou lojas e mesmo aos armazéns grossistas, bem como uma linguagem comercial

específica, que alterna com uma linguagem própria de uma economia formal.

A partir do conhecimento empírico que temos deste jogo entre o “*formal*” e o “*informal*” adquirido através de um trabalho de campo de vários anos junto de populações magrebinas em Portugal e em Espanha, atrevemo-nos a propor uma estrutura, adaptada aos marroquinos, do que ultimamente se apelida de “*comércio étnico*”<sup>1</sup>, o que constituirá, quiçá, um eufemismo para camuflar a verdadeira designação de comércio dos imigrantes ou comércio surgido da imigração.

A nossa classificação partiria de uma primeira etapa:

- Trata-se de um imigrante recém-chegado, quase sempre em situação irregular.
- Contacta, a partir do seu país de origem ou à sua chegada, com familiares, amigos ou conhecidos, que estão exercendo um trabalho remunerado ou realizando actividades comerciais.
- Não encontra trabalho assalariado.
- A rede social através da qual se instalou na Europa põe-no em contacto com uma loja ou com um vendedor ambulante burocraticamente legalizado ou, em certos casos, mesmo ilegal.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Quando falamos de “*comércio étnico*”, podem surgir algumas dúvidas que permanecem abertas, a tal ponto que passamos a expô-las servindo-nos de perguntas que talvez não possam ter uma resposta clara. Daremos alguns exemplos. Quando nos referimos claramente ao “*comércio étnico*”, será porque os produtos que se vendem nesses comércios procedem de manufacturas ou artesanato do chamado “terceiro mundo”? Ou será que esta designação se deve ao facto de as pessoas que se dedicam a este comércio serem procedentes de determinadas culturas ou populações? Se assim for, a expressão em causa não só seria aplicada às pessoas oriundas de países sub-desenvolvidos, mas também às da Comunidade Europeia ou de qualquer outra parte do mundo ocidental. Ou os comércios dirigidos ou propriedade de ingleses, franceses, italianos, alemães, holandeses, irlandeses e outros, que se instalaram no sul da nossa Península Ibérica não são igualmente étnicos, porque gozam do privilégio de apelativos como: “*desenho italiano*”, “*moda francesa*”, “*tecnologia alemã*”, “*especialidades holandesas*”, etc., etc., etc.?

<sup>2</sup> Estas duas possibilidades referem-se a Espanha. Em Portugal, regra geral, só os donos das lojas estão legais. Alguns dos vendedores estão legalizados em Espanha, onde passaram por uma primeira experiência migratória, mas não em Portugal, já que encontram o processo de legalização mais complicado e menos vantajoso que em Espanha. Um dos motivos que contribui para esses receios é o desconhecimento da língua, enquanto o espanhol é para eles um idioma mais familiar, sobretudo os do norte de Marrocos, tendo assim facilmente a possibilidade de um tradutor improvisado entre os colegas, se necessário. A maior parte destes marroquinos leva uma vida bipolar entre os dois países ibéricos, deslocando-se para um ou para outro em função do montante de vendas (“*Quando não dá nada aqui, vamos até Espanha, a ver se lá está melhor. Se também não der nada, visitamos os amigos e damos um*



- Este empresta-lhe pequenos artigos, previamente pagos ou a prestações.
- Assim nasce um vendedor ambulante africano, particularmente marroquino.

O maior sonho que um marroquino deseja concretizar em Portugal ou em Espanha é ser dono de uma loja ou ter um lugar fixo num mercado. Isto significa que, quando atinge, se algum dia atinge, o almejado posto, a sua situação passa a ser “regular” no país de recepção.

A segunda etapa da nossa classificação é constituída por um encadeamento organizado no seguimento do contexto anterior:

- O vendedor de rua vai obtendo mais e melhores artigos,<sup>3</sup> à medida que vai conseguindo mais lucros nas vendas.
- Começa a conhecer novas redes de fornecedores (donos de lojas e grossistas).
- Inicia o seu processo de regularização, a fim de obter autorização de residência e de trabalho como vendedor autónomo<sup>4</sup>.
- Se os seus lucros pessoais vão aumentando e se a sua situação de legalidade se vai concretizando, poderá escolher entre várias situações:

1. Criar uma sociedade ou fazer-se sócio de um estabelecimento já existente (loja ou posto fixo num mercado ou feira).<sup>5</sup>

---

*passaio. E ficamos a saber como vão as coisas por lá para os imigrantes”* – depoimento (corrigido linguisticamente) de um informante de Aver-o-Mar, Póvoa de Varzim).

<sup>3</sup> Passa das “peças pequenas” para as “peças grandes” ou conjuga as duas.

<sup>4</sup> Para obter esta autonomia em Espanha, é necessário, para além da autorização de residência e de trabalho, inscrever-se como empresário autónomo, filiar-se na Segurança Social e pagar os impostos empresariais.

<sup>5</sup> Na situação de sociedade, costumam participar também imigrantes em situação irregular. Isto, por várias razões. Ou porque se lhes afigura difícil conseguirem “os papéis”, ou porque já estão inscritos num processo de legalização que esperam ver resolvido a todo o tempo, ou porque não se sentem capacitados para dirigir um negócio com novas características e responsabilidades, ou porque os sócios são familiares ou grandes amigos em quem confiam e assim podem lucrar pelas duas vias (a sociedade e a venda directa aos clientes), obtendo maior rentabilidade, ou ainda porque estão em vias de regressar ao país de origem, conservando a sociedade no país de chegada e ficando em seguida numa situação de residência pendular, aproveitando a hospedagem nas casas dos sócios quando vierem “à Europa”.

2. Abrir o seu próprio negócio.
3. Optar por um posto fixo.
4. Conciliar os dois<sup>6</sup>.

Existe ainda outra vantagem neste percurso, quaisquer que sejam as opções tomadas ou as possibilidades surgidas: ele vai desembocar quase sempre na passagem da clandestinidade à legalidade.

Este é um árduo caminho a percorrer e, por vezes, muito longo, com altos e baixos de cariz emocional, no propósito de porfiarem nos projectos de futuro pré-estabelecidos. Exige um esforço pessoal permanente e a aquisição de uma capacidade socio-económica razoável por parte dos seus protagonizadores.

Para além do trajecto que acabámos de traçar, que é o mais comum, regista-se ainda outra situação, que já aflorámos anteriormente. É quando um vendedor ambulante logra regularizar-se, tem ambições, mas faltam-lhe os recursos económicos suficientes para se estabelecer. Neste caso, às vezes, forma uma sociedade comercial verbal, sem documentos, na qual toma como sócios outros marroquinos indocumentados. Todos os trâmites requeridos para que a sociedade funcione, desde licenças a toda a burocracia que a lei exige, estão a cargo do imigrante legal e ficam em seu nome. Os irregulares vão-se assim “*estabelecendo*”, ou seja, investindo os seus lucros, enquanto aguardam a regularização. A contribuição destes sócios pode ser variada: dinheiro, mercadoria, ou a angariação de um grupo de vendedores que trabalha à comissão.

É corrente que seja o imigrante regularizado que proponha este acordo comercial aos outros, fazendo da situação um negócio altamente lucrativo, ao aproveitar cobrar-se indirectamente pelo

---

<sup>6</sup> Esta é uma forma de auferir um valor mais elevado de rendimentos e, simultaneamente, dar emprego aos familiares, particularmente filhos. No caso de Portugal, em que se trata de uma imigração mais recente que a de Espanha, por vezes estes estão a estudar em Marrocos e os pais mandam-nos vir, por vários motivos. Primeiro, porque as perspectivas de encontrarem um emprego rentável no país de origem são muito reduzidas, mesmo sendo detentores de uma licenciatura. Segundo, porque por vezes já possuem certos conhecimentos superiores aos dos pais, na área da economia ou gestão, ou contabilidade, e estes sentem-se mais confortáveis com a sua presença. Terceiro, porque esta é por certo a melhor maneira de efectuarem a reunificação familiar, com a esperança de darem um bom futuro aos descendentes e de mandarem vir o agregado feminino (mulher e filhas, por vezes também irmãs, sobrinhas, etc.), pois embora estas não intervenham nas vendas, libertam-nos de todas as tarefas domésticas, como é apanágio das unidades domésticas de tipo patriarcal configuradas no caso vertente. A reunificação familiar é geralmente analisada numa perspectiva exógena em termos de melhoria económica, esquecendo a perspectiva endógena, que se materializa na estabilidade emocional dos grupos domésticos.

mero trabalho de intermediário entre a administração e os pares indocumentados<sup>7</sup>.

Os marroquinos vendedores de rua são os que usufruem de um estatuto mais precário, pelo que, muitas vezes, combinam este trabalho com outros, eventuais, na construção civil ou na agricultura (nesta última, apenas em Espanha). Esses “*ganchos*” são procurados durante períodos de mais escassa venda, ou seja, fora das épocas de verão, em que a afluência de turistas e veraneantes nas praias e romarias e o ambiente próprio das férias proporcionam uma maior procura dos seus artigos<sup>8</sup>.

É curioso notar a progressão na adaptação dos produtos propostos aos gostos e hábitos europeus. Na verdade, as saídas de praia, os lenços para proteger os cabelos do sol intenso, os sacos e as chinelas de praia, por exemplo, formam conjuntos, em vez de peças soltas como anteriormente, e comportam desenhos e materiais que combinam o exótico árabe com as modas europeias, o que lhes dá assim a possibilidade de atingirem um mercado com maior poder de compra, portanto disposto a gastar mais dinheiro e a pagar mais facilmente, sem recorrer à técnica de regateio, que é uma marca cultural tipicamente marroquina, à qual muitos portugueses e espanhóis aderem com a maior facilidade, pois, na realidade, esta estratégia nunca desapareceu completamente dos hábitos dos peninsulares.

## Conclusão

Quando qualquer pessoa se deslocaliza espacialmente convertendo-se em imigrante por razões económicas tem sempre em mente o mesmo projecto: juntar a quantidade de dinheiro que considera suficiente para regressar ao seu país de origem e aí se estabelecer com um café, restaurante ou loja, na maior parte dos casos. Este objectivo leva, por um lado, a que não pretenda estabelecer-se definitivamente no país de chegada, até porque o considera hostil (Bonacich, 1972), e, por outro lado, condu-lo a aforrar o mais possível, não em propriedades, mas em rendimentos líquidos, que lhe permitam concretizar o seu “*sonho*” a qualquer momento. Estas condições que se impõe a si próprio condicionam-

---

<sup>7</sup> Cabe aqui um comentário a propósito das relações socio-económicas destes sujeitos. Se é certo que se trata de uma etnia pautada por uma forte sociabilidade interna, em que a mera pertença ao mesmo grupo nacional é suficiente para desencadear uma onda de solidariedade, não é menos certo que as hierarquias que se vão estabelecendo entre eles conduzem a situações deste tipo.

<sup>8</sup> Em Portugal também são considerados períodos fortes de vendas o Natal e, em menor escala, a Páscoa.

no a uma sociabilidade interna, donde decorre a necessidade de encontrar trabalho, não só para si, como para os seus, até porque percebe que esta solução é mais rentável que manter-se sozinho expatriado, tendo que enviar recursos para sustentar a família na origem (Cabral, 2000).

Como já afirmámos atrás, este projecto só poderá ser executado através de um pequeno negócio. Assim, esta necessidade premente, aliada à sua falta de formação para laborar noutras esferas, ou seja, a impossibilidade de usufruir de uma mobilidade socio-económica ascendente, conduz o imigrante a adoptar um tipo de empresariado específico, caracterizado, em primeiro lugar, pelo auto-emprego, e, em segundo lugar, pela constituição de uma bolsa de trabalhadores da mesma comunidade étnica, com predominância da própria família. Segundo Webner (1987), a regulação destas relações sociais baseia-se sobretudo na ajuda mútua e na cooperação interna. E isto, não só porque todo o grupo está implicado directamente no mesmo processo, mas também porque ele privilegia a colaboração e a solidariedade étnica. Este tipo de funcionamento reforça as possibilidades de um aforro rápido, tanto mais que a desintegração em que o colectivo vive em relação à sociedade de destino o leva a evoluir completamente em circuito interno, prestando pouca ou nenhuma importância aos lazeres praticados na terra de chegada, e investindo todo o seu tempo no trabalho. O caso dos marroquinos é bem elucidativo do que afirmamos, pois não é raro, muito pelo contrário, vê-los a vender os seus artigos aos fins de semana, durante os feriados e as férias, e mantendo os seus comércios abertos até desoras. No dizer de Merger e de Mullan (1992), estes empresários-imigrantes beneficiam da utilização conjunta de recursos de classe e de estruturas económicas de oportunidade favoráveis. Essas estruturas económicas podem englobar, tanto o próprio mercado interno dos co-étnicos, como o externo, dos autóctones. No caso dos vendedores ambulantes marroquinos na Península Ibérica, os destinatários dos seus produtos são os autóctones, pelo que o desfaseamento muitas vezes ocorrido entre os horários de trabalho de vendedores e compradores resulta favoravelmente para os primeiros em termos económicos, e cómodo para os segundos. De facto, estes últimos são mais atraídos nestas condições, quer pela novidade dos artigos, quer pelos preços mais baixos, bem como ainda pelas estratégias de venda utilizadas, em que não é o cliente que vai, consciente e deliberadamente, em busca de um artigo de que necessita, mas, ao invés, este é-lhe oferecido, geralmente

durante os seus dias e períodos de ócio, nos seus momentos de disponibilidade, em que oferece uma receptividade maior.

Convirá reforçar que este apego ao trabalho constitui algo de aliciante para os marroquinos, não só na mira dos ganhos, mas também por se tratar de uma actividade típica do seu país, portanto a que estão habituados, quer pela sua prática, quer pela mera observação directa. É também uma maneira de escaparem às desvantagens que encontram no mercado de trabalho (Tienda e Raijman, 2000). Essas desvantagens são provocadas por uma hétero-discriminação de tipos racial, religioso, étnico e linguístico, e também por uma auto-segregação, porque, da mesma forma que os autóctones os consideram mal habilitados em competências laborais, à semelhança de todo o imigrante, julgando-os apenas aptos para ocuparem os postos menos valorizados da cadeia produtiva, eles próprios, ao tomarem consciência dessa rejeição, passam a não acreditar no seu capital cultural.

O tipo de comportamentos enunciados em relação a esta população comporta vantagens do ponto de vista endógeno e do ponto de vista exógeno do grupo. Endogenamente, ao utilizarem estratégias consideradas precárias, conseguem, regra geral, criar uma estabilidade laboral e social, na medida em que sempre encontram protecção no interior do grupo, não se registando casos de mendicidade nem de qualquer outro tipo de exclusão social nesta comunidade. Tal facto permite-lhes também fugir às dificuldades e conflitos interculturais e proteger a sua etno-cultura. Exogenamente, pode afirmar-se que a sua presença veio revitalizar este *modus operandi* nas povoações peninsulares, donde havia desaparecido há muito tempo, colorindo-as com tintas pitorescas de artefactos e técnicas ancestrais de comércio, permitindo às nossas povoações, sobretudo rurais, um movimento e um convívio socio-cultural que tem feito delas lugares mais vivos.

## Bibliografía

Bonacich, E. 1972. "A theory of ethnic antagonism: the split labor market". in *American Sociological Review*, vol.37, p. 547-559.

Cabral, A. 2000. *Entre a Multiculturalidade e a Interculturalidade: Portugueses em França*,.477 p..

Cabral, A. 2003a "Las migraciones portuguesas. De tierra de partida a tierra de llegada". In *La integración social de los inmigrantes*, p.81-102.

Cabral, A. 2003b. "Apresentação de um Projecto de Estudo dos Marroquinos na venda ambulante" in *Desafios Contemporâneos e Trabalho Social*, p. 55-64.

Cabral, A. 2003c. *Imigração Marroquina (Ed.)*, 292p..

Carrasco, C. 1998. *Trabajador inmigrante. Bajo qué condiciones*. Madrid. Comisión Episcopal de Migraciones.

Castles, S e Kosack, G 1984. *Los trabajadores inmigrantes y la estructura de clases en la Europa Occidental*. México. Fondo de Cultura Económica.

Escartín, M.J e Vargas, M.D 1999. *La inmigración en la sociedad actual. Una visión desde las Ciencias Sociales*. (eds.). En colaboración con M<sup>a</sup> José Escartín Caparrós. Ed. Compás. Alicante.

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.

Mauleón, I, e Sardá, J. 1997. "Estimación cuantitativa de la economía sumergida en España". in: *Economiaz nº 39*, p. 124-135.

Merger, L. E Mullan, B. 1992. "Ethnic enterprise in Ontario: immigrant participation in small business sector" in *International Migration Review nº 26*, p. 968-981.

Pérez, S. e Delgado, M. J. 2003. "La pervivencia de la economía sumergida: Aspectos económicos y jurídicos". in: *Quaderns de Política Económica, Revista Electrónica. Vol 3*, p. 44-68. Abril-Junio 2003. Universitat de Valencia.

Schneider, F. 1997. "El tamaño de la economía sumergida en los países de la Europa occidental". in: *Economiaz nº 39*, p. 136-151.

Serrano , J. M. (dir.) 1998. *Desigualdades regionales en la economía sumergida*. Confederación Regional de Empresarios de Aragón. Zaragoza.

Tienda, M. E Rajjman, R. 2000. "Immigrants Income Packaging and Invisible Labor Force Activity".in. *Social Science quarterly* nº81, p. 291-310.

Vargas, M.D 1998. "La inmigración africana de venta ambulante. El caso de Alicante". in: Francisco Checa (Ed.) *Africanos en la otra orilla*. p. 61-80. De. Icaria. Barcelona.

Vargas, M.D 1999. "Trayectorias de la inmigración en Alicante. 1990-1992. in. M<sup>a</sup> Dolores Vargas Llovera e José Miguel Santacreu Soler (coords). 1999. *Antropología e Historia Contemporánea de la inmigración en España*. Ed. Editorial Club Universitario. Alicante.

Vargas, M.D. e Escartín, M.J 1996. "Testimonios vivos: La diferencia cultural determinante en la realidad de la inmigración". in colaboración. in: KAPLAN A.(Coord.) *Procesos migratorios y relaciones interétnicas*. p. 139-144. Ed. Instituto Aragonés de Antropología y Federación de Asociaciones de Antropología del Estado Español. Zaragoza.

Vargas, M.D. e Escartín, M.J. 1996. "Inmigrantes africanos en Alicante: el trabajo como problema social". in *Identidad y fronteras culturales. Antropología y museística*. Actas del I Congreso Internacional de Antropología de Extremadura. Olivenza. 1994.(Badajoz). P. 449-454. Badajoz.

Vargas, M.D e Santacreu, J. M. (Coords.) 1999. *Antropología e Historia Contemporánea de la Inmigración en España* Ed. Editorial Club Universitario. Alicante.

Webner, P. 1987. "Enclave economies and family firms: Pakistani traders in a British city" in *Migrants, workers and social orders*, p. 213-233. Jeremy Eades (eds.). J. W. Arrowsmith, Ltd.. Bristol.