

UNIVERSIDAD PÚBLICA DE NAVARRA
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y SOCIALES
DEPARTAMENTO DE TRABAJO SOCIAL

VENTA AMBULANTE EN MERCADILLOS
MUNICIPALES DE PAMPLONA/IRUÑA Y COMARCA
UNA APROXIMACIÓN AL CASO Y SITUACIÓN DE INCLUSIÓN
SOCIAL DE LA COMUNIDAD GITANA

.....

Autor: Víctor Sánchez Salmerón
Dirección: Miguel Laparra Navarro

Curso 2013/2014

Índice general

Presentación y agradecimientos	11
Resumen	11
Agradecimientos	13
1. Fundamentación teórica	15
1.1. Introducción	15
1.2. El modelo de integración social por el empleo en crisis	16
1.2.1. El fenómeno de la pobreza en las sociedades desarrolladas	18
1.2.2. Participación en la producción económica como factor fundamental de inclusión social	21
1.2.3. Regresiones en el papel del empleo como garantía para la integración social	23
1.2.4. Crecimiento del espacio de la exclusión ocupado por trabajadores/as . .	25
1.2.5. La población gitana en la nueva estructura de desigualdad	26
1.3. Discriminación y exclusión en el empleo de la comunidad gitana	28
1.4. La venta ambulante como estrategia y economía étnica	30
1.4.1. Comercio ambulante en mercadillos municipales	31
1.4.2. El comercio ambulante como ejercicio de emprendimiento	33
1.4.3. Fundamentos para la venta ambulante como economía étnica	36
1.5. Aproximaciones al estado y cuestión de la venta ambulante y la población gitana	44
1.5.1. Planteamientos previos sobre la situación de la venta ambulante	45
1.5.2. Situación del colectivo gitano ambulante en fuentes secundarias	47

2. Aspectos metodológicos de la investigación empírica	51
2.1. Justificación de la investigación	51
2.1.1. Contexto de la investigación: ubicación, motivaciones y relevancia . . .	51
2.1.2. Método y metodología de la investigación	53
2.2. Hipótesis	55
2.3. Objetivos	56
2.4. Población	56
2.4.1. Universo	56
2.4.2. Muestra	57
2.5. Métodos de recolección y análisis	59
2.5.1. Uso de encuestas estadística precodificadas externas como técnica cuantitativa seleccionada	59
2.5.2. Relatos de vida como técnica cualitativa seleccionada	60
2.6. Diseño	62
2.6.1. Contenido de los relatos de vida.	62
2.7. Procedimiento	67
2.7.1. Antes de la recolección de los relatos	67
2.7.2. Contactos, negociaciones y contratos	67
3. Resultados del estudio cuantitativo. Descripción y análisis de la realidad social del colectivo gitano ambulante	71
3.1. Introducción	71
3.2. Breve revisión de la situación de la población gitana de Navarra en el mercado de trabajo	72
3.2.1. Diferencias de comportamiento en torno a la actividad e inactividad laboral	74
3.2.2. Una posición muy desfavorable de ocupación y desempleo	76
3.2.3. Predominio de ocupaciones elementales y del sector comercial	79
3.3. Relevancia de la venta ambulante para la población gitana de Navarra	81

3.4.	Una aproximación a la situación del colectivo gitano ambulante de Navarra . . .	83
3.4.1.	Perfil de los/as vendedores/as ambulantes y sus hogares	83
3.4.2.	Características del trabajo en la venta ambulante	89
3.4.3.	Una aproximación a la situación de inclusión social del colectivo ambulante	99
3.4.4.	Percepción de la discriminación en el colectivo ambulante	106
3.5.	Síntesis y conclusiones	108
3.5.1.	Un amplio sector de comerciantes en condiciones de subempleo o empleo de baja calidad	109
3.5.2.	Reconocimiento del papel de la mujer gitana en la actividad	111
3.5.3.	Opiniones indirectas en torno a las capacidades para la inclusión de la venta ambulante	111
3.5.4.	Generalizado disfrute de servicios públicos y persistencia de actitudes discriminatorias	112
3.5.5.	Indicios para considerar el aumento de la vulnerabilidad de los/as comerciantes y sus hogares	113
3.5.6.	Dos perfiles-situación diferenciados entre los/as comerciantes	113
4.	Resultados del estudio cualitativo. Exposición de los relatos de vida	115
4.1.	Juan: intensidad de dificultades media-baja	115
4.2.	Roberto y Sherezade: intensidad de dificultades alta	122
4.3.	Daniel: intensidad de dificultades media-alta	129
4.4.	Joaquín: intensidad de dificultades baja	134
5.	A modo de síntesis conclusión	139
5.1.	Síntesis y conclusiones de las diferentes partes constitutivas del estudio	139
5.1.1.	La venta ambulante como subempleo o empleo de baja calidad en la sociedad dual. Un limitado potencial integrador	140
5.1.2.	Limitado potencial, pero no inexistente. La venta ambulante como estrategia alternativa de integración social	141

5.1.3. Reconocimiento del esfuerzo del colectivo ambulante en su integración social	141
5.1.4. Inclusión social de comerciantes ambulantes de Pamplona y su Comarca	142
5.2. Algunos retos para el colectivo gitano ambulante	149
5.3. Limitaciones de la investigación y vías complementarias abiertas a partir de la misma	150
5.4. Evaluación del proceso investigador	152
5.4.1. Confirmación-rechazo de hipótesis planteadas	152
5.4.2. Cumplimiento de objetivos iniciales	153

Bibliografía	153
---------------------	------------

Índice de cuadros

2.1. Criterio para el establecimiento de los perfiles de los relatos de vida. Nivel de dificultades	58
3.1. Proporción de población gitana ocupada con base en percepción subjetiva aportada por entrevistado/a. Navarra y Estado, 2011	72
3.2. Tasas de actividad, ocupación y desempleo por población. 16 a 64 años. Estado y Navarra, 2011	73
3.3. Tasas de actividad por población. 16 años o más. Estado y Navarra, 2011	74
3.4. Tasa de actividad por población, sexo y edad. 16 a 64 años. Navarra, 2011	75
3.5. Causas de inactividad por población y sexo. Navarra, 2011	76
3.6. Tasa de empleo por población, sexo y edad. 16 a 64 años. Navarra, 2011	77
3.7. Tasa de desempleo por población, sexo y edad. 16 a 64 años. Navarra, 2011	78
3.8. Ocupaciones por población, sexo y edad. Navarra, 2011	80
3.9. Sectores de actividad por población y sexo. Navarra, 2011	81
3.10. Peridodicidad del trabajo la venta ambulante durante los dos años anteriores. Estado y Navarra, 2011	82
3.11. Nivel de estudios por población, género y edad. Estado y Navarra, 2011	85
3.12. Realización de estudios en los 6 meses previos por la población gitana ocupada. Estado y Navarra, 2011	86
3.13. Valoración de la importancia de los estudios para una persona. Navarra, 2011	87
3.14. Estado de salud autopercebido y situaciones de discapacidad y enfermedad por población. Estado y Navarra, 2011	88
3.15. Tipología de hogar por población. Navarra, 2011	88

3.16. Personas en hogar por población. Estado y Navarra, 2011	89
3.17. Número de hijos. Estado, 2011	89
3.18. Situación profesional comparada por sexo. Navarra y Estado, 2011	91
3.19. Preferencia trabajo por cuenta propia o asalariado de los autónomos/as gitanos/as. Estado y Navarra, 2011	91
3.20. Trabajo con familiares de trabajadores/as gitanos/as por cuenta propia (Estado, 2011)	93
3.21. Distribución porcentual del tipo de contrato. Estado y Navarra, 2011	94
3.22. Distribución del tipo de jornada. Estado y Navarra, 2011	94
3.23. Variables de esfuerzo trabajadores/as cuenta propia. Navarra, 2011	97
3.24. Distribución porcentual de los ingresos por tramos para trabajadores/as por cuenta propia. Navarra y Estado, 2011	98
3.25. Distribución porcentual de la ubicación de las viviendas. Estado y Navarra, 2011	100
3.26. Distribución porcentual de los hogares según régimen, Navarra y Estado, 2011 .	101
3.27. Distribución porcentual de los hogares según tipo de vivienda. Navarra y Estado, 2011	102
3.28. Proporción de equipamiento y servicios disponible en las viviendas. Navarra y Estado, 2011	103
3.29. Proporción hogares en los que algún menor de entre 6 y 16 años de edad no va a la escuela, Estado y Navarra, 2011	104
3.30. Relación e interacción con personas cercanas. Estado y Navarra, 2011	105
3.31. Proporción de hogares en los que alguno de sus miembros ha hecho uso de determinados servicios en los últimos seis meses por población. Estado, 2011 .	105
3.32. Valoración de determinados servicios públicos. Estado y Navarra, 2011	107
3.33. Percepción de discriminación por población en el último año. Estado, 2011 . .	107

Índice de figuras

3.1. Distribución por género y edad de los/as vendedores/as ambulantes. Estado y Navarra, 2011	84
3.2. Horas de trabajo semanal realizadas y deseadas por tramos de los/as comerciantes autónomos/as. Estado, 2011	96
3.3. Proporción de población que se ha sentido discriminada por situaciones planteadas. Estado, 2011.	108

Presentación

Resumen

El presente Trabajo Fin de Máster titulado *Venta ambulante en mercadillos municipales de Pamplona/Iruña y Comarca, una aproximación al caso y situación de inclusión social de la comunidad gitana* se ubica dentro del programa formativo del Máster Universitario en Intervención Social con Individuos, Familias y Grupos impartido por el Departamento de Trabajo Social de la Facultad de Ciencias Humanas y Sociales de la Universidad Pública de Navarra.

Con motivo de complementar y poner en práctica la formación cursada en el marco del Máster Universitario se ha optado por profundizar en la línea de investigación propuesta sobre minorías étnicas y comunidad gitana.

En cuanto al motivo para una investigación de estas características, lo encontramos en la actual coyuntura social y económica, que está repercutiendo con especial énfasis sobre las posibilidades de inclusión social de colectivos y minorías que por lo general han venido desenvolviéndose en situaciones de vulnerabilidad social.

En cualquier caso, la situación de la comunidad gitana no es homogénea, y dentro de la misma encontramos situaciones muy dispares. La venta ambulante en mercadillos locales es —ahora quizás en menor medida— un sector destacado entre la población gitana que permite a algunos hogares gitanos situarse en una posición de relativa estabilidad y de normalizada inclusión socio-laboral.

En datos concretos, aproximadamente un 30,5 % de población gitana ocupada de Navarra se emplea en el sector del comercio, dentro del cual la venta ambulante es la actividad que mayor cabida tiene alcanzando casi un 18 %. Este dato no sería especialmente negativo si no fuera porque tanto organizaciones en contacto con la población gitana como estudios previos atestiguan que la actividad está llegando a un punto de saturación. Por lo tanto crece la incertidumbre sobre las posibilidades de inclusión social de quienes se dedican a ella, especialmente para aquellos sectores que encuentran todavía mayores dificultades para su integración social como

la población inmigrante y el pueblo gitano significativamente representados en los mercadillos municipales de Pamplona-Iruña y su Comarca.

A raíz de ello, surge la hipótesis de partida de que el declive de esta actividad pueda ocasionar la pérdida de un espacio clave hasta ahora para la integración de la población gitana, por consiguiente, que la significativa parte de población gitana que a ella se dedica sea partícipe de un importante deterioro en los niveles de calidad de vida que disfruta y del aumento de situaciones de vulnerabilidad y exclusión social: «que esté consumiéndose poco a poco la capacidad de la venta ambulante para ejercer como medio de sustento familiar, e incluso como apoyo a la economía doméstica» (FSG, 2013)

La metodología seguida a lo largo del proceso investigador combina lo cuantitativo y cualitativo con el fin de recoger la mayor cantidad de información posible para el estudio de caso que nos proponemos realizar. Se trata así mismo de un primer ejercicio de aproximación a una realidad compleja y muy dinámica.

El presente informe final del Trabajo Fin de Máster se divide en varias partes. En la primera de ellas abordamos con base en la revisión bibliográfica el fenómeno de la venta ambulante, intentando comprender los límites y potencialidades que pueda tener para la inclusión social de la población gitana. Límites que pasarán por la comprensión de la estructura de desigualdad de nuestras sociedades y el papel que juega el empleo como medio fundamental para la inclusión social, sabiendo además que no todos ofrecen las mismas oportunidades para ello. En cuanto a las potencialidades, la venta ambulante ha sido reconocida como una estrategia alternativa para la participación e inclusión socio-laboral de las minorías.

Para profundizar en la situación del sector que nos interesa, hemos accedido a la explotación de encuestas a nivel estatal y de Navarra dirigidas expresamente a la población gitana. De ellas hemos extraído la información relativa a los/as comerciantes ambulantes tanto de su situación en el mercado laboral como de inclusión social gracias a que se incluían cuestiones específicas al respecto. El resultado y exposición de este análisis supone la parte central de nuestro trabajo, que hemos complementado con el acceso a la narración y relato de vendedores/as ambulantes representativos de cada uno de los perfiles-situación propuestos en la parte metodológica.

Agradecimientos

Para la realización de este trabajo ha sido fundamental la contribución de la Fundación Secretariado Gitano de Navarra, quien ha permitido el acceso a los datos estadísticos utilizados para el análisis cuantitativo.

En igual medida, el apoyo del personal y personas usuarias de la misma institución ha sido de gran ayuda para establecer los contactos con los/as comerciantes ambulantes. Labor en la que también ha sido partícipe la asociación gitana La Majarí de Navarra, quien desinteresadamente ha ejercido de guía y enlace en el mercadillo.

Por lo tanto, un especial agradecimiento a estas instituciones y personas por su colaboración. Reconocimiento que además hay que hacer extenso a quienes se han ofrecido a relatar sus experiencias y abierto las puertas de sus domicilios.

Finalmente, agradecer a Miguel Laparra la dirección y de este trabajo y sus recomendaciones e indicaciones sobre el mismo con base en sus amplios conocimientos sobre la temática.

Capítulo 1

Fundamentación teórica

1.1. Introducción

Como tendremos ocasión de especificar en el apartado metodológico de este trabajo, entre los cometidos de esta breve aproximación se encuentra conocer, en la medida que sea posible, las condiciones de vida y la distancia o proximidad a posiciones de integración social de una parte específica del colectivo gitano; tratamos de resolver esta cuestión centrándonos en aquellas personas que se ocupan como comerciantes en mercadillos municipales de Pamplona-Iruña y su Comarca¹. Lo más representativo del asunto quizás sea que el vínculo que existe entre población gitana y venta ambulante (VA en adelante), entendida como una actividad económica y comercial más, si bien es muy frecuente, no culmina siempre en una situación social integrada.

Para intentar comprender el porqué, uno de los temas fundamentales es sin lugar a dudas la importancia atribuida al empleo como mecanismo para la integración social en nuestras sociedades. La carencia de empleo es un importante exclusógeno, aunque en las últimas décadas se ha asumido que, aun existiendo, no todos los empleos tienen el mismo potencial integrador. A pesar de que la VA suele ser considerada una actividad secundaria o marginal, también ha sido reconocida su relevancia para la incorporación de una parte importante del colectivo gitano en el Estado español. Pretendemos por lo tanto aproximarnos de manera sucinta a tres cuestiones: ¿qué importancia tiene el empleo para la integración social?, ¿qué potencial o límites tienen actividades como la VA para favorecerla? y ¿cómo podemos entender la estrecha relación que existe entre la población gitana y VA?

Siguiendo el orden de exposición, la primera de las cuestiones pasa por entender cómo se

¹Formada por los municipios de: Ansoáin, Aranguren, Barañáin, Beriáin, Berrioplano, Berriozar, Burlada, Cendea de Cizur, Echauri, Valle de Egüés, Ezcabarte, Galar, Huarte, Juslapeña, Noáin, Oláibar, Cendea de Olza, Orcoyen, Tiebas-Muruarte de Reta, Villava, Zabalza, Zizur Mayor

distribuye la pobreza en las sociedades desarrolladas y qué papel juega la participación o no en el proceso de producción-distribución. Después se avanzará hacia el concepto de integración social, superando así las limitaciones de centrarse exclusivamente en los factores económicos; el empleo no solo permite el acceso a la distribución, sino también al disfrute de derechos sociales y de mejores oportunidades vitales. De hecho, cuando no sucede así, muchas personas paradas, subempleadas y con vivencias laborales difusas que oscilan entre la formalidad e informalidad —como puede ser el caso de la VA— ven pospuesta su condición de actores sociales.

Condición que también resulta debilitada por el trato desfavorable que reciben en la convivencia social y política, y en el empleo por consiguiente, los individuos pertenecientes a minorías étnicas. En todo este debate daremos cuenta de las posibilidades e impedimentos que tiene la población gitana para participar en el mercado laboral y lograr situaciones sociales adecuadas por efecto de la discriminación que padece.

Proseguiremos presentando el fenómeno de la economía étnica como una respuesta a las dificultades de inserción de las minorías étnicas en el mercado laboral normalizado. Esta estrategia armoniza factores económicos, culturales e históricos con el fin último de contrarrestar la regresiva lógica integradora e igualitaria de la sociedad.

En definitiva, aunando lo dicho hasta ahora, describiremos en primer lugar un modelo de estratificación social en el que se debate la existencia de individuos y colectivos excluidos de por sí, y en el que la participación en el mercado laboral no implica situaciones integradas. Detallaremos en segundo lugar, como esta dinámica puede llegar a romperse o no con el ejercicio de la VA por la amplitud de situaciones que en ella pueden suceder. Esta actividad puede presentarse como beneficiosa para el proceso de integración en algunos casos, y esto a pesar de los fuertes límites que presenta y su bajo potencial integrador, entorpecido aún más por la coyuntura económica actual. Con mayor frecuencia sucede como un *empleo de exclusión* que atenúa la situación de exclusión social o bien conduce y afianza situaciones de vulnerabilidad y dificultad. Aportaremos en este sentido estudios y trabajos previos para conocer que conclusiones realizan sobre la situación-problema del colectivo minorista gitano.

Consideramos en definitiva que con todo ello tendremos sentadas las bases con las que lanzarnos a examinar en el apartado empírico qué vertientes presenta, de manera aproximada reiteramos, el fenómeno en el contexto navarro.

1.2. El modelo de integración social por el empleo en crisis

El modelo de integración social implícito en las sociedades industriales consistió fundamentalmente en convertir al empleo asalariado en la principal fuente de seguridad, de existencia y

de reconocimiento de identidad social: «el trabajo ubica en la sociedad y, por medio del vínculo del salario, proporciona una lógica de 'sujeciones' sociales y [...] brinda un modo de vida y unos ingresos» (Tezanos, 2009, pp. 169–170).

El acceso a la sociedad de consumo, y por tanto a aceptables cotas de bienestar, era posible en base al crecimiento progresivo de los salarios que permitía el aumento de la productividad, a la garantía de estabilidad vinculada al contrato indefinido, y al desarrollo de las prestaciones sociales en sustitución del salario en caso de desempleo, enfermedad o finalización de la edad laboral.

Queda también por añadir que esta vía de integración era posible en la medida que se sustentaba sobre una concepción androcéntrica del mercado laboral: mientras que los logros eran directos para la población masculina, el acceso de las mujeres a la seguridad se realizaba indirectamente a través del empleo ajeno, con fórmulas como las del salario familiar y los derechos sociales derivados, ya que casi la totalidad de la población femenina estaba dedicada principalmente a las tareas domésticas reproductivas.

La incorporación creciente de la mujer al empleo a causa de los cambios acaecidos en los modelos familiares, junto con la revolución que se está desarrollando en los mercados de trabajo, suponen dos ejes sobre los que se ubican, parafraseando a Esping-Andersen (2000, pp. 189–218), los nuevos riesgos sociales en los viejos Estados del bienestar. Se generan en término importantes tensiones y transformaciones que han puesto en jaque al modelo de integración a través del empleo.

De tal modo, las antaño fuertes relaciones entre bienestar y puestos de trabajo, e igualdad y pleno empleo, se van desvaneciendo en el contexto actual. Y a pesar de que tampoco existe una relación simple y directa entre desempleo o precariedad y exclusión social, estos fenómenos se traducen en no pocas ocasiones en dificultades económicas, inestabilidad de ingresos y, para algunos individuos y hogares, en exclusión social en sentido estricto. Lo que resulta altamente manifiesto es que la gestión de este nuevo contexto se ha producido de manera muy excluyente. Frente a las fórmulas de redistribución —reducción de jornada, de periodos de empleo, de vida activa, universalidad de rentas básicas— se ha sucedido y aceptado la existencia de posiciones muy diferenciadas entre sí: mientras que algunas personas han podido mantenerse en el empleo estable y duradero, otras pueden acceder sólo en sus formas precarias e inestables, o quedan excluidas directamente del empleo de forma duradera.

Como señala Beck (4 de mayo de 2009), las sociedades actuales —denominadas en ocasiones post-industriales, post-modernas o del conocimiento— comparten como conflicto común las desigualdades sociales, no sólo porque los ricos son siempre más ricos y los pobres más pobres, sobre todo, porque en todas partes se levantan expectativas de igualdad que al final quedan

frustradas en tanto el principio de eficiencia legitima las desigualdades nacionales.

Sin agotar este tema sobre la nueva estructura de la desigualdad, al que volveremos posteriormente, conviene examinar antes cómo se produce el fenómeno de la pobreza en las sociedades desarrolladas, y qué lugar ocupa dentro del fenómeno de la exclusión social.

1.2.1. El fenómeno de la pobreza en las sociedades desarrolladas

La pobreza ha estado presente de manera continuada en todas las sociedades, lo excepcional sería sin lugar a dudas su ausencia; la existencia de grupos sociales desfavorecidos, de estratos de población sin recursos suficientes para llevar una existencia apropiada es un continuo. Lo característico de la pobreza hoy en día son los grandes contrastes que ocurren, tal y como señala García Lizana (1996, p. 24), determinados individuos, familias, o colectivos parecen excluidos de las posibilidades que las sociedades desarrolladas ofrecen, aun cuando existen recursos suficientes para que todas las personas puedan vivir bajo unas condiciones dignas.

Otras peculiaridades que indica el autor igualmente significativas en nuestro contexto son la creciente valoración de la pobreza como una cuestión de justicia, no sólo de caridad o misericordia, y la percepción de la existencia de un mundo interrelacionado donde la pobreza está presente en todo el globo en maneras y modalidades muy diferentes. Así por ejemplo, la pobreza en algunas zonas del globo se presenta como un fenómeno de masas por extenderse entre la amplia mayoría de la ciudadanía, en cambio, en las sociedades desarrolladas tiene un fuerte carácter individual-familiar, aunque en ocasiones el fenómeno recae sobre algún colectivo con determinadas características ya sean étnicas, culturales, de clase, etcétera.

En cuanto a cómo se distribuye, la pobreza puede tener una ubicación *difuminada* por repartirse a lo largo y ancho del medio social o, como es habitual, encontrarse *localizada* en determinadas áreas o perfiles. Se debe a que la pobreza se articula al menos bajo tres ejes fundamentales. Primero, existen diversos grados o situaciones de dificultad, puesto que no todas las pobrezas tienen la misma intensidad. Podemos encontrar así mismo una gran pluralidad de carencias: de ingresos, recursos materiales, habilidades sociales o cognitivas, . . . Y, finalmente, existe también gran disparidad de manifestaciones externas de las mismas como el lugar donde se habita, la vestimenta o los hábitos, entre ellas destacamos por la relevancia que tiene para este trabajo, la profesión u ocupación que se ejerce.

De otro lado, el porqué de la pobreza en la mayoría de las ocasiones se explica como corolario de la desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza. Sin embargo, las relaciones entre pobreza y distribución no son tan directas en nuestras sociedades, donde el nivel de ingresos responde a una determinada organización de la producción y de los intercambios en función

del mercado de trabajo (íbid, p. 26).

Dentro de tal disposición sucede con frecuencia que ciertas profesiones y ocupaciones se inscriben en el mundo de la pobreza, puesto que no permiten acceder con suficiencia a la distribución. Estas actividades suelen ser además realizadas por individuos y/o colectivos sobre los que existen menores expectativas o mayores reservas para su inclusión y participación en la sociedad. Con el rédito salarial que se obtiene del trabajo se acude al mercado de bienes y servicios, y mientras algunas personas acceden sin problemas a ellos, a otras les cuesta trabajo participar en el proceso de producción-distribución, o bien son excluidas sin más. A medio camino están los/as trabajadores/as que, aun estando dentro del proceso, tienen serias dificultades para alcanzar unas buenas condiciones de vida.

Sin que se agote aquí el tema, resaltamos que la producción, distribución y consumo están fuertemente imbricados, generando diversos modos de disfrute de las rentas y las riquezas dentro de la sociedad, que en el peor de los casos culmina en «bolsas de pobreza en medio de la riqueza incluso en los países más prósperos; [...] un empobrecimiento súbito debido a desastres naturales o causados por el hombre; [...] pobreza temporal debida a los despidos; o [...] la pobreza persistente, a largo plazo, de los marginados que llevan a cabo trabajos inferiores por un salario pequeño o nulo» (Martínez Román, 1997, p. 480).

Dentro de este marco ha de considerarse que las posibilidades de acceder al proceso de distribución y beneficiarse de él guardan una estrecha relación con la riqueza —renta acumulada— y los bienes de capital poseídos, ya sean económicos, políticos y/o humanos. Mientas quienes participan en buen grado de la riqueza y posesión de bienes aumentan sus probabilidades de acceder a altos ingresos, a la inversa, quienes carecen de todo ello tienen menos oportunidad de incrementar sus beneficios, puesto que estarán muy probablemente destinándolos al consumo de necesidades básicas imposibilitando el ahorro e inversión. No es objetivo en este texto abordar el tema de la movilidad social en nuestras sociedades, lo que se pretende es recalcar que cuando hablamos de pobreza-riqueza pensamos en términos de distribución personal o familiar, esto es, qué corresponde a cada cual en función de su contribución al proceso productivo.

Recapitulando, lo dicho hasta ahora nos permite concluir que en nuestras sociedades la pobreza se ha convertido en un fenómeno delimitado sobre ciertos individuos o sectores que pueden llegar a ser muy diferentes entre sí, y cuyas experiencias de dificultad son muy heterogéneas. Pero sobre todo, queremos resaltar que el proceso de producción y distribución ocupa un lugar relevante como mecanismo para generar —o erradicar— pobreza, y que ésta aparece incluso cuando se participa en él en función del cómo:

«La posición de los diferentes grupos sociales en el mercado —como grandes o pequeños propietarios, como asalariados, como autónomos, como 'excluidos'— da

lugar a distintas magnitudes de ingresos, a diferentes niveles de vida, a distintos grados y formas de influencia social, de oportunidades de integración en la sociedad, que configuran intereses grupales y líneas de coincidencia que generan, a su vez, conflictos y tensiones para alcanzar mejores posiciones y posibilidades en el conjunto social» (Tezanos, 2009, p. 91)

Población gitana e inmigrante hacen de la VA su medio de participación en, refiriéndonos en los términos empleados, el proceso de producción y distribución. Podemos presuponer, con base en lo que se acaba de señalar, que ya desde un principio existen ciertos límites al adentrarse al mercado laboral como pequeños propietarios/as —por lo general se posee un vehículo de transporte y el género que cabe en él— y como autónomos/as y/o colaboradores/as familiares. Si además los beneficios de un tiempo a esta parte tienden a ser muy ajustados, pueden existir incluso dificultades para el sostenimiento de los requisitos administrativos que varíen el estatus formal/informal de la actividad. Todos estos condicionantes lógicamente tienen su repercusión en los niveles de vida y disfrute de bienestar de los individuos y familias.

Podemos detenernos más todavía en este tema tratando de entender cómo varía el rendimiento de cualquier actividad laboral o económica. El planteamiento de García Lizana (1996, pp. 22-31) que sintetizamos a continuación, nos puede ayudar a desarrollar y entender todavía más como influyen las posiciones que se ocupan dentro en el mercado laboral en las posibilidades de los individuos y grupos.

En primer lugar resulta relevante si dicha aportación se realiza bajo el rol empresarial, de trabajador/a por cuenta propia o ajena, y cuánto corresponde a empleador/a y al empleado/a —sabiendo que el salario depende de la relación de fuerzas de las partes, de los intereses, del nivel de cualificación, puesto desempeñado, de las condiciones de trabajo, . . . —, esto es lo que se denomina *distribución funcional*. En segundo término depende de la *distribución sectorial*, las aportaciones de la industria no son las mismas que las de la agricultura, e incluso suceden diferencias dentro del mismo sector —comercio sedentario frente a ambulante. Por otro lado, el hecho de vivir en unas áreas territoriales o en otras determina la *distribución territorial* de la renta, puesto que algunas zonas poseen mejor dotación de recursos, están mejor situadas para la explotación de ciertos sectores o sus habitantes tienen mejor cualificación. Finalmente no hay que olvidar otros factores igualmente determinantes a nivel de individuo como son la preparación personal, la capacidad y rendimiento, disponibilidad para el trabajo, gozar de buen estado de salud, etcétera.

Si hacemos una aplicación somera de este esquema sobre la VA podemos entender mejor sus límites para la provisión de bienestar. Funcionalmente se trata de una actividad en la que prima

el trabajo por cuenta propia, pero donde también encontramos otro tipo de relaciones informales y de colaboración que minan su capacidad para asegurar —sobre todo en lo que respecta a las cotizaciones— a muchas de las personas que se dedican a ella. En este mismo punto existe un gran desequilibrio entre el esfuerzo dedicado —es habitual el trabajo todos los días de la semana, por ejemplo— y los cada vez más escasos ingresos obtenidos. En cuanto al lugar que ocupa dentro de su sector, tiene claras desventajas y carencias respecto a otras modalidades de comercio sedentario: un horario más reducido, el bajo nivel de innovación y servicios ofrecidos o la alta competencia que se declina en su contra. Finalmente, cabe señalar que el arraigo de la VA no es el mismo en todo el territorio estatal, lo que influye notablemente en la afluencia y en los hábitos de compra. También puede ocurrir dentro de una misma provincia en sus distintos municipios si existe disparidad de atenciones administrativas para con los/as vendedores/as.

Así expuesto, entrevemos entonces el carácter dinámico de los procesos de producción-distribución que condiciona que determinadas actividades sean más propensas o menos a otorgar niveles de vida aceptables. Con lo dicho hasta ahora podemos decir que la VA ocupa un lugar discreto en este procedimiento por circunstancias como las que acabamos de ver. Ello condiciona forzosamente la situación económica de quienes se dedican a ella, y como veremos ahora, su inclusión más allá de la esfera económica.

1.2.2. Participación en la producción económica como factor fundamental de inclusión social

Hasta ahora nos hemos centrado en la pobreza entendida como efecto de los procesos de distribución en la sociedad. La noción de *exclusión social* puede verse como un concepto que supera la valoración de la situación de pobreza únicamente en función de la falta de acceso a los bienes y servicios. Tal y como recogen Subirats, Alfama y Obradors (2009, pp. 133-134), se incorpora al análisis de la desigual distribución de los recursos aspectos como la discriminación, la estigmatización, el rechazo social o la debilidad en las redes interpersonales.

Todavía más, este concepto introduce una perspectiva *multidimensional* en la que la situación se sopesa en base al alejamiento o expulsión de las esferas social, política y cultural, no sólo de la económica. Es así mismo un proceso *dinámico* en tanto en cuanto se puede permanecer o alternar entre posiciones de vulnerabilidad, dependencia y marginación; y porque varía con el funcionamiento de las instituciones, del mercado, de las políticas o la actuación de ciertos agentes sociales (Laparra y col., 2007, pp. 35-43; Martínez Román, 1997, p. 483).

En cuanto a la integración o inclusión social, se presenta como lo opuesto a la exclusión. Este concepto lleva implícita la idea de hacerse *un lugar entre* las otras personas, no solamente

al lado de ellas —inserción— sin ningún tipo de interrelación. Para cumplir con este objetivo hace falta tanto un contexto social favorable como que las personas posean las habilidades y capacidades suficientes que les permitan aprovechar las oportunidades presentadas (Martínez Román, 1997, pp. 484–485).

Una de las virtudes del concepto moderno de exclusión social para Tezanos (2009, pp. 145–146) es que tiene una dimensión cultural —como las nociones de segregación, marginación social, etc.—, una dimensión o unos efectos económicos —como la pobreza— y, a su vez, permite situar el análisis de la cuestión social en la situación del trabajo como mecanismo fundamental de inserción social. Efectivamente, los obstáculos y dificultades de las transformaciones estructurales que se han producido en las últimas décadas debido a la crisis del empleo tienden a acumularse en ciertos segmentos de población situados en posiciones poco ventajosas, no sólo sobre los sectores más marginales o excluidos de la sociedad.

A modo figurativo, se pueden representar los conceptos de exclusión e inclusión social como el centro y la parte exterior de una diana. Cada uno de sus puntos intermedios dentro del círculo viene determinado por tres elementos fundamentales que, dependiendo de cómo se armonicen, suponen mayor cercanía o lejanía al centro, esto es, otorgan un mayor o menor grado de inclusión social a un individuo, grupo o colectivo.

Para empezar, la inclusión social —movimiento hacia el centro— pasaría por el *acceso garantizado a la ciudadanía y a los derechos económicos, políticos y sociales*, como también se ve influenciada por la *conexión y solidez de las redes de reciprocidad social*, ya sean éstas de carácter afectivo, familiar, vecinal, comunitario o de otro tipo. En síntesis, la inclusión implica la participación activa de las personas en la sociedad, su toma de conciencia como sujetos activos, su capacidad de elegir y tomar decisiones, su implicación como miembros de la comunidad, etcétera (FSG, 2012b, p. 14).

Ahora bien, en tercer lugar, el *espacio de la producción económica*, y muy especialmente del mercado de trabajo, es el otro gran pilar que sustenta la inclusión social, puesto que al fin y al cabo es la vía principal de ingresos para la mayor parte de la población. No hay que olvidar tampoco que supone la base con la que se calcula el grado de cobertura social de la población inactiva y que es también una de las principales vías de producción de sentido e identidad de los sujetos (Subirats y col., 2009, pp. 133–134).

Las carencias, ausencias o la posición que los individuos o grupos tengan en estos tres espacios de inclusión, en oposición a relaciones de calidad para con ellos, culminan en el desarrollo de procesos que ubican a los individuos en las zonas de precarización y vulnerabilidad, o de marginalidad y exclusión social que describía Castel (1992, p. 33).

1.2.3. Regresiones en el papel del empleo como garantía para la integración social

En definitiva, se sigue concediendo al empleo un importante valor social, tanto por su trascendencia identitaria y de reconocimiento, como por constituir el principal itinerario hacia la integración social. Aunque suponga un porción muy reducida de esa valoración, existe un amplio consenso acerca de lo preciso de medidas que garanticen la igualdad de oportunidades en el acceso al mercado laboral para aquellos colectivos con mayores dificultades, como pueden ser jóvenes, mujeres, minorías étnicas, personas con diversidad funcional, . . .

La integración laboral en empleos de calidad es uno de los objetivos fundamentales con los que tradicionalmente se ha venido luchando contra la pobreza y exclusión. Desde el Trabajo Social, y por extensión cualquier ámbito de la intervención social, se trabaja acompañando en los itinerarios de inserción sociolaboral bajo el convencimiento de que todas las personas tienen capacidades susceptibles de desarrollo y que, aunque se posean deficiencias importantes, todo el mundo tiene derecho a participar en esta parte de la vida social tan estimada (Martínez Román, 1997, pp. 499–500). Estas actuaciones por lo tanto se incardinan y oponen a la disfuncionalidad social que supone prescindir de las potencialidades de todas las personas que se encuentran paradas, subempleadas o excluidas.

En suma, en las sociedades post-industriales el papel como mecanismo de inserción social del empleo se cuestiona cada vez con más ahínco. Y esto es debido en gran medida a que los procedimientos de distribución de recursos por la vía salarial están viviendo una considerable crisis: una parte sustancial de la población se ve expuesta sensiblemente a horizontes vitales devaluados y socialmente postergados. Situación que se consolida además por las escasas posibilidades de plantear conflictos reivindicativos por parte de quienes quedan excluidos de las oportunidades laborales (Tezanos, 2009, pp. 115–116).

El resultado es que de un lado nos encontramos con un creciente contingente de personas que no tienen trabajo o tienen un empleo precario, inestable o escasamente remunerado; y de otro, un número también cada vez más amplio de personas que de inmediato quedan fuera de las oportunidades del sistema para lograr su inserción social. Cada vez más, tener o no trabajo y el tipo de trabajo que se tiene, constituye un elemento esencial en los procesos de inclusión-exclusión.

Si el primer colectivo tiene una cobertura muy débil —o inexistente— por parte del sistema de protección social contributivo, y se apoya principalmente sobre prestaciones no contributivas y el entorno familiar para mantenerse en el espacio de la precariedad sin adentrarse en la exclusión social; en cambio, el segundo conjunto directamente ocupa el espacio social de la

exclusión.

Como se trata de exponer, en las sociedades tecnológicas o del conocimiento nos encontramos ante un importante déficit de empleos que garanticen un grado razonable de integración social. Dicho contexto se caracteriza por una disminución del mercado laboral primario caracterizado por puestos de trabajo estables y protegidos; al tiempo que por el crecimiento del mercado laboral secundario de la precariedad, con debilitados derechos y coberturas sociales, y de los empleos informales, irregulares o ilegales carentes de todo ello (Subirats y col., 2009, pp. 136–137).

Señala Tezanos (2009) que tanto las expresiones de *infraclase* y de *exclusión* describen realidades nuevas pero interconectadas, que no se podía describir adecuadamente empleando conceptos tradicionales como los de pobreza, clases sociales, etcétera: «cuando se habla de exclusión se pone el acento en los procesos sociales que están conduciendo al establecimiento de [...] (una) 'doble condición de ciudadana', mientras que los 'excluidos' [...] están configurando nuevas 'infraclasses' [...], grupos sociales o cuasi-clases formadas por las víctimas principales de dichos procesos de exclusión» (ibid, p. 140).

Así entonces, siguiendo con el hilo argumental de este autor, si la idea de exclusión social lleva implícita la negación de derechos sociales y de oportunidades vitales fundamentales, las *infraclasses* están formadas por aquellos sectores que se encuentran en una posición social que les sitúa fuera de las posibilidades y oportunidades económicas, culturales y de nivel de vida que se consideran óptimas. En concreto, las *infraclasses* quedan fuera de las posibilidades de tener un empleo estable, bien remunerado y en condiciones laborales dignas. Y aunque pueden realizar tareas que ayudan a sobrevivir, lo importante es que estos trabajos no permiten una integración plena ni ayudan a alcanzar un nivel de vida adecuado.

Este fenómeno es revelador de que nos encontramos ante un *nuevo modelo de estructuración social*. Algunos sectores especialmente propicios a constituir la *infraclase* son por ejemplo jóvenes y mujeres sin empleo, parados/as con baja cualificación, prejubilados, inmigrantes y minorías étnicas. Comparten una situación de oportunidades de poder e influencia, prestigio, ingresos y nivel de vida mermadas. En sentido estricto, la carencia de influencia y de organización no permite considerarlos como un clase social, pero sí como un nuevo perfil emergente que tiene pocas oportunidades de encontrar trabajos estables y normalizados en actividades económicas productivas.

En definitiva, se comparta o no la acuñación de este término, existe consenso en que en los nuevos sistemas de desigualdad social, la parte más baja está formada por este gran bloque, que además padecen los efectos de una situación «desasistencializadora» como consecuencia de la crisis fiscal del Estado de Bienestar y de las políticas de recortes sociales (Tezanos, 2009, pp.

208–210).

Ante tales impedimentos no es extraño que hayan ido surgiendo una serie de estrategias alternativas de supervivencia y de integración por parte de los sectores excluidos, vulnerables o infrapositionados en el mercado de trabajo como las economías étnicas que expondremos más tarde. Dicho esto, es preciso advertir no obstante, que a estas posiciones no se accede de manera necesaria e inmediata por razones étnicas o de origen, aunque buena parte de los individuos de grupos étnicos minoritarios puedan formar finalmente parte de las infraclases y los grupos excluidos.

1.2.4. Crecimiento del espacio de la exclusión ocupado por trabajadores/as

Ya hemos señalado en epígrafes previos que el empleo de calidad favorece la incorporación social, y aunque no es la única, es considerada como una herramienta fundamental para la inclusión. De igual modo, en lo dicho hasta ahora subyace la idea de la pérdida de capacidad integradora del empleo; tenerlo no parece suficiente para encontrarse en una situación carente de problemáticas. Llegados a este punto, parece conveniente aportar datos concretos actuales que den cuenta de lo significativo de esta tenencia.

Cuando nos ponemos a ello, observamos como la extensión del desempleo y la ocupación precaria expande el espacio social de la exclusión: «la tasa de exclusión social entre los trabajadores ha ascendido hasta el 15,1 % [...] En la mitad de los hogares excluidos, y en 4 de cada 10 hogares en exclusión severa, hay alguna persona ocupada» (Zugasti, 2014, p. 10).

Continuando con este análisis, mientras que los empleos subprotegidos, estigmatizados y con condiciones desfavorecidas —empleos de exclusión— son casi residuales entre los sectores integrados, apenas representan un 3,2 % del total de los empleos, en cambio, para los sectores en exclusión severa estos suponen 4 de cada 10 empleos. El porcentaje restante se emplea casi en su totalidad en empleos elementales normalizados. De hecho, entre las principales ocupaciones de las personas en situación de exclusión severa priman aquellas que se ubican dentro del sector servicios y/o se alejan de la imagen de marginación que se atribuye al trabajo de las personas excluidas: en su mayoría se tratan de empleadas domésticas (13,7 %), trabajadores/as de servicios de restauración (9,3 %), de la construcción (4,4 %) o dependientas/es en tiendas o almacenes (2,6 %). Nos interesa subrayar en este punto que la VA ocupa al 3,8 % de las personas en situación de exclusión severa aunque se aleje de esta imagen más normalizada.

Por otro lado, aunque la presencia de empleos de exclusión es significativa también en aquellos otros sectores en situación de exclusión moderada o de integración precaria, la diferencia

con respecto al grupo exclusión severa estriba que su menor alejamiento de la zona de integración se contiene gracias al acceso a segundos empleos, a la protección social o el apoyo familiar.

El alejamiento progresivo de la integración en el empleo se relaciona con el avance hacia la exclusión en otras dimensiones, no obstante, cabe advertir que no se trata de relaciones causa-efecto, más bien de procesos interrelacionados de ida y vuelta —por ejemplo la exclusión del sistema educativo con respecto a la laboral. Este es un factor de análisis en el estudio mencionado que, por orden de importancia, presenta concomitantes a la exclusión del empleo la exclusión de la vivienda (38,3 %), de la salud (28,4 %), de la política (18 %), del consumo (12,2 %), el crecimiento de situaciones de conflicto social (9,6 %), de la educación (8,8 %) y el aumento procesos de aislamiento social (3,9 %).

En otro orden de cosas, en la actual coyuntura económica la destrucción del empleo formal no se ha visto moderada o sustituida por la expansión de la economía sumergida a modo de estrategia alternativa para obtener ingresos. Como señala Zugasti (2014, p. 24) los empleos de exclusión se han visto también afectados por la crisis, puesto que, al tiempo que los sectores excluidos han aumentado notablemente, el total de empleos de exclusión se ha mantenido. La conclusión que señala la autora es que la competencia se instaura incluso en los sectores más marginales del mercado de trabajo.

A ello hay que añadir que la población excluida, y en especial quienes se encuentran en situaciones más severas, no sólo han visto reducirse los empleos disponibles, ya sean normalizados o no, sino que también han visto intensificar su explotación laboral, se trabaja más horas y el rédito obtenido es menor: «en 2013, los sectores integrados desarrollaron el 40,1 % de las horas laborales del conjunto de la sociedad y percibieron el 47,3 % del salario total. En contraste, los sectores en situación de exclusión severa trabajaron el 5,7 % del total de horas para obtener el 3,5 % de los ingresos generados por el trabajo entre el conjunto de los ocupados» (íbid, p. 36).

1.2.5. La población gitana en la nueva estructura de desigualdad

Las transformaciones del mercado laboral y de la estructura social que acabamos de exponer brevemente, así como el aumento significativo de las desigualdades que subyacen a estas, son fenómenos propios del paso de la sociedad industrial a la sociedad del conocimiento. Nos hemos ocupado de recoger un esbozo de esta compleja cuestión sin la cual nos sería difícil articular nuestro estudio dentro de las dinámicas sociales imperantes. De ahora en adelante trataremos de centrar nuestra atención en el colectivo gitano, sin olvidar que es partícipe en, y su situación es resultado de, los procesos expuestos con anterioridad. Como bien señala Del Pozo (2006, p.

47) «las transformaciones que ha venido experimentando el empleo [...] hacen del trabajo un concepto cambiante y dinámico, con el que los gitanos han tenido que convivir. Lo han hecho bajo la tensión producida entre la resistencia a la asimilación y su acomodación a las nuevas características del mercado laboral».

Dentro de esta trama, Sordé, Gómez y Oliver (2004, pp. 35–49) analizan brevemente las tendencias de exclusión e inclusión en relación a la situación de la comunidad gitana en el mercado laboral. Reflejan, por orden cronológico, como los años finales de la década de los 60 y los primeros años de los 70 serán el último período de la llamada sociedad industrial. Se trata todavía de un momento favorable para la economía y el crecimiento del empleo puesto que existen notables oportunidades para la inserción laboral, sobre todo en los sectores de la industria y la construcción. La necesidad de mano de obra contribuyó a que la juventud gitana accediera al mercado laboral iniciándose así un periodo en el que la comunidad experimentó transformaciones muy visibles como el abandono de la vida itinerante y la sedentarización en pueblos y ciudades donde se ubicaban los centros de trabajo.

Ello permitió por fin el acceso generalizado de la comunidad a los servicios universales y la consiguiente mejora de la calidad de vida: «aquellas personas gitanas que encontraron trabajo remunerado [...] dieron un primer paso hacia la transformación del modo de vida tradicional gitano, en el que toda la familia compartía de forma mayoritaria la ocupación de la venta ambulante» (ibid, p. 38).

Con la llegada del desempleo y la precariedad laboral tras la crisis económica de los años 70, las personas en situación de desventaja, entre quienes se entraban la minoría gitana, fueron las primeras en quedar excluidas del mercado de trabajo. Comienza el germen de la sociedad del conocimiento, que ante todo pone el foco en el conocimiento, valga la redundancia, como materia prima, transformando profundamente las formas de trabajo y distribución.

Los nuevos sistemas de producción con fuerte explotación de las potencialidades de las tecnologías y las habilidades para su uso no son causa directa del desempleo, pero es uno de los factores que explica el aumento de las desigualdades y el incremento de la llamada *brecha digital*: «la comunidad gitana, tradicionalmente discriminada en el sistema educativo formal, se encuentra en una situación de especial vulnerabilidad, en este caso, por no tener acceso a los recursos necesarios para el manejo de las nuevas tecnologías» (ibid, p. 40).

Será partir de la década de los 80 y especialmente en los años 90, se logra el acceso generalizado de la población gitana al sistema educativo formal, sin que desaparezcan con ello las prácticas exclusoras y discriminatorias del propio sistema educativo hacia las minorías. En suma, la fuerte competencia del mercado laboral y el inconcluso éxito académico generalizado durante ambas décadas convirtió a la VA, en palabras de Sordé y col. (2004, p. 40), en una tabla

de salvación para una comunidad que no encuentra fórmulas para romper o superar el círculo de la desigualdad en el que se encuentra.

Este modo de subsistencia empieza a sufrir una crisis progresiva durante los años 90 que se prolonga hasta nuestros días y que se ve agravado por la coyuntura económica actual. Será a partir de entonces cuando un número mayor de gitanos y gitanas comiencen preferentemente a buscar trabajo en el mercado laboral regular y en nuevos yacimientos de empleo, a pesar de que el resultado conduce en muchas ocasiones a empleos temporales o precarios.

1.3. Discriminación y exclusión en el empleo de la comunidad gitana

En nuestras sociedades existe la creencia generalizada en la igualdad de oportunidades y derechos, pero *de facto* se excluyen de esos derechos y oportunidades a ciertas categorías de personas, a veces minoritarias, y a veces mayoritarias, como es el caso de las mujeres. Existen modalidades muy distintas de discriminación —sexual, etaria, laboral, política, étnica, etc.— y pueden darse en el plano de las relaciones interpersonales o pueden también estar institucionalizadas en el ámbito de las políticas públicas, legales o administrativas (Malgesini & C. Giménez, 2000, pp. 119–125).

En concordancia con ello, diferencia Cachón (2004) tres niveles de discriminación que se pueden aplicar a todos los ámbitos de la vida social —ya sea la educación o acceso a servicios sociales, por ejemplo— incluido, lógicamente, el empleo. Estos niveles pueden carecer de actores como la discriminación *institucional* y *estructural*, o al contrario, ser realizada ésta por aquellas personas, *agentes*, implicadas, que en el caso laboral cumplirán roles de empresas/os, compañeras/os de trabajo, clientela, . . .

La discriminación institucional afecta especialmente a la población autóctona. Con frecuencia a las personas migradas se les exigen requisitos desproporcionados para acceder a dispositivos de protección social o se dotan pobremente los servicios públicos que están destinados a este sector. La minoría gitana autóctona, al menos, tiene reconocidos los mismos derechos que el resto de la ciudadanía, aunque se sucedan transgresiones de los mismos en no pocas ocasiones. Por otro lado, la discriminación estructural se produce fundamentalmente desde el mercado de trabajo. Sabemos que una de las formas más perjudiciales de discriminación contra el pueblo gitano consiste en los enormes obstáculos que se plantean a la hora de entrar en el mercado laboral. Señala Garreta (2003, p. 102) que para comprender la posición de inmigrantes y gitanos/as en el mercado de trabajo es útil tener presente que dicho mercado se encuentra dividido

en una serie limitada de esferas o segmentos no competitivos entre sí, y diferenciados por sus mecanismos de funcionamiento y los resultados de los trabajadores/as que se encuentran en él.

Aportar algunos datos sobre la situación en el mercado de trabajo de la población gitana ofrece indicios indirectos sobre la discriminación que ésta padece. En el apartado 3.2 (pág. 72) se aportan datos concretos sobre ello en el Estado español y la Comunidad Foral de Navarra. Podemos concluir al respecto junto con Molina, Prieto y Santacruz (2004, p. 54) que las altas tasas de paro, precariedad y el desempeño de trabajos de baja cualificación que la comunidad ha estado y sigue desempeñando son consecuencia de la exclusión laboral, en la que uno de los componentes que más decisivos es el racismo: por el sólo hecho de ser gitana o gitano hay que superar barreras adicionales en tanto en cuanto se construyen prejuicios y generalizaciones sobre las diferencias étnicas y culturales que impiden o dificultan el acceso al trabajo, la permanencia y la promoción laboral de la comunidad gitana.

Igualmente, el estudio de las experiencias de los miembros de minorías étnicas en el mercado de trabajo nos ayuda a aportar pruebas que ponen de manifiesto que la discriminación es un fenómeno frecuente. En este sentido, trabajos como los del proyecto WORKALÓ (Serradell, Sordé & Vargas, 2006) recogen algunas de las barreras discriminatorias existentes todavía para la comunidad gitana que exhortan a desempeñar trabajos penosos, peligrosos, precarios e informales. La VA, así como otras ocupaciones por cuenta propia en las que predomina la autonomía, permiten eludir en cierta manera estas tensiones.

Ilustraremos lo que venimos afirmando con las principales conclusiones del trabajo de campo de Molina y col. (2004, pp. 56–67), que revela como influye la desvalorización de la cultura gitana y la de otros grupos minoritarios por parte de personas empleadoras y formadoras para que estos no puedan acceder en igualdad de oportunidades a las ofertas de trabajo y al mercado laboral. Señalan en primer lugar como inciden los estereotipos y prejuicios sobre la cultura de los grupos minoritarios. Así por ejemplo, se suele identificar la falta de hábitos laborales como un rasgo característico de la cultura gitana, del mismo modo que se atribuye falta de motivación al buscar un empleo o para promocionar laboralmente. También ocurren manifestaciones excluyentes cuando se identifica de manera generalizada a la comunidad gitana con la marginalidad e incluso con actividades delictivas. Cuando no es así, se encasilla a estas personas en trabajos que demandan bajas cualificaciones como si fuera el lugar propio que deben ocupar; en este sentido son muy comunes los discursos que determinan que las personas gitanas desean sus profesiones tradicionales porque se ajustan mejor a su cultura (Serradell, Larena & Fisas, 2004, p. 101). De este modo, el aparente y fugaz espacio neutral e integrador del mercadillo oculta y soslaya la discriminación (Mena, 2005, p. 35).

Las consecuencias para aquellas personas gitanas que pretenden acceder o promocionar en

el mercado laboral van desde el miedo a desvelar su identidad por miedo al despido, hasta la aprehensión de sentimientos de inferioridad y baja autoestima por la interiorización de los etiquetajes externos y distorsión de la propia imagen como resultado.

No solo la discriminación en los procesos de selección obstaculiza el acceso y permanencia de las personas en el mercado laboral. En las esferas educativa, cultural y social encontramos también componentes excluyentes para la comunidad gitana que repercuten en su situación laboral. En este punto podemos rescatar las resistencias respecto a la convivencia entre diferentes culturas, o la infravalorada imagen social de la comunidad gitana. Pero el más importante es, sin lugar a dudas, el entorno educativo. Se ha planteado en numerosas ocasiones que el sistema educativo es un potente engranaje que reproduce la desigualdad social y laboral. Contribuye además a la exclusión de los diferentes grupos culturales en tanto sus contenidos, organización o actitudes profesionales segregan a las minorías. La tendencia, en cambio, es responsabilizar completamente de los malos resultados educativos a los colectivos minoritarios en virtud del desinterés hacia la educación, cuando es más acertado señalar que esta falta de interés no es hacia la educación, sino hacia un sistema educativo discriminatorio que ignora a la cultura gitana (Arriaga, Gómez & Elboj, 2004, pp. 67–72).

1.4. La venta ambulante como estrategia y economía étnica

La VA suele caer fácilmente en atribuciones de actividad marginal y anacrónica, y así nos hemos referido implícitamente a ella hasta ahora. Sin embargo, es momento de abarcar este tema con mayor amplitud, para entender más al completo su trascendencia y supervivencia. A pesar de la actual coyuntura económica y otros ciclos económicos anteriores que la han puesto a prueba, la VA ha presentado, y sigue haciéndolo, un carácter muy adaptable que le permite su continuidad. Se debe en buena medida a que cumple todavía una función esencial para los grupos minoritarios en nuestra sociedad. Tal y como exponíamos ya desde la introducción, el fenómeno de la economía étnica surge como respuesta a los límites que encuentran muchos sectores en su inserción social —que acabamos de examinar— y a las prácticas discriminatorias que se ejercen sobre las minorías.

La diversidad étnica es una realidad patente en los mercadillos municipales, por consiguiente, se considera al comercio ambulante en los mismos como un caso más del fenómeno de las *economías étnicas*. Esta modalidad de establecimientos comerciales ha sido clasificada como tal en diversos estudios, situándose como referente la población inmigrante en la mayor parte de ellos. En este trabajo queremos poner énfasis en la población gitana que se emplea como comerciantes minoristas, bajo la premisa que comparten autores como Torres (2001), Mena (2007),

Beltrán, Oso y Ribas (2007) de que resulta igualmente adecuado abrir este debate a la principal minoría étnica del Estado. Al fin y al cabo, la VA ha supuesto para la población gitana «la más duradera, estable, adaptativa y versátil de todas las ocupaciones» (San Román, 1997, p. 212).

1.4.1. Comercio ambulante en mercadillos municipales

La VA en mercadillos municipales resulta una actividad económica y laboral con unas particularidades muy reconocibles, entre ellas destaca su carácter itinerante, su discontinuidad temporal, y la presencia notable de comerciantes pertenecientes a minorías étnicas. La proliferación de vendedores/as inmigrantes, junto a la tradicional presencia de población gitana a la que acabábamos de hacer referencia, confirma la variedad multiétnica de este peculiar espacio urbano.

Al contrario de lo que cabría pensar, estas características no le confieren un carácter inusual que invite a menospreciar su importancia o considerarla un anacronismo. Si bien es cierto que se trata de una modalidad de comercio anquilosada que convive con otras muchas más actuales, ello es corolario de al menos dos razones: de un lado, a causa de la heterogeneidad del sistema socio-económico en el que coexisten ocupaciones alternativas, subalternas o marginales junto con otras más modernas y rentables; y de otro, a que los grupos sociales instrumentalizan sus elementos culturales y reaccionan ante las fuerzas económicas y políticas adaptando sus intereses en relación a los contextos globales y locales (Mena, 2007, p. 2). En suma, la VA continúa en tanto en cuanto parece seguir siendo funcional para determinados colectivos en su proceso de inserción social al suponer una alternativa de incorporación socioeconómica (Garreta, 2003, p. 105).

Si bien el comercio ambulante presenta un carácter claramente subsidiario y marginal en comparación a otros comercios minoristas, ello no es óbice para representar un relevante papel económico, social y cultural; una de sus mejores bazas es la existencia de una importante y asidua clientela bien visible los días de mercado. Por este motivo hay quien como el Ministerio de Economía y Hacienda (1998, citado por Mena, 2007, pp. 25-26) no ha dejado de destacar que los días de mercadillo cumplen una función dinamizadora de la actividad social y económica en muchas localidades, sobre todo las más pequeñas, al facilitar el suministro y abastecimiento de productos básicos a zonas despobladas, de montaña o mal comunicadas; revitalizar el comercio tradicional sedentario, servicios y hostelería adyacente; permitir el acceso a productos artesanos, agrícolas y descatalogados; compatibilizar el ocio y el consumo, el encuentro y el diálogo; o generar auto-empleo a colectivos desfavorecidos.

Con todo ello, como cualquier otra actividad comercial supone un intercambio beneficioso entre los sujetos implicados en la compraventa. Lo característico es que en este caso quien ejerce

el rol de mercader se beneficia también significativamente en su proceso de participación social y económica dada la facilidad de acceso a la profesión, la ausencia de requisitos de cualificación y la posibilidad de recurrir a las redes familiares. Al mismo tiempo, se conjugan resistencias a la asimilación en el mercado laboral ordinario por parte de las minorías poniendo en práctica modalidades laborales más independientes y flexibles que facilitarían la pervivencia de modos de vida tradicionales (Mena, 2007, p. 5).

Puesto que hoy en día se cuestiona con mucha intensidad el futuro del comercio ambulante en mercadillos municipales por los numerosos retos a los que debe enfrentarse —tal y como señalamos en el apartado 1.5 (pág. 44)— esta doble estrategia de participación laboral y resistencia cultural se adentra también en la incertidumbre.

Aunque este trabajo se centra sobre la venta en mercadillos municipales, no dejan de existir otras modalidades de comercio ambulante tales como la venta callejera o a domicilio. Mientras que las dos últimas tienden a ser por lo general muy precarias e informales, utilizadas normalmente como recurso complementario o de subsistencia, en cambio, el comercio no sedentario en mercadillos municipales está fuertemente reglado. Para el colectivo minorista la regularidad institucional ofrece mayor estabilidad y seguridad, ya que evita el decomiso de la mercancía por parte de las Autoridades Públicas y la pérdida del rédito que ofrece la venta de ésta. En el lado de la clientela, la ventaja es mayor garantía en sus compras.

Que la venta informal esté siendo cada vez más perseguida y controlada, ocasiona que los mercadillos se constituyan como «un sistema de control comercial al que deben someterse los vendedores ambulantes si quieren ejercer su actividad» (íbid, p. 27), aunque ello no derive siempre en una regulación homogénea, clara y específica por parte de la Administración Pública. Por lo general, la situación regular exige pagar las licencias pertinentes en los municipios donde se desarrolla la actividad. La profesionalidad también se apoya sobre la pertenencia a cooperativas o la inscripción en el Régimen de Trabajadores Autónomos, con la correspondiente alta en la Seguridad Social.

A pesar de ello, no hay que obviar tampoco que la regularidad puede estar estrechamente ligada con las prácticas informales. Es común encontrar menciones sobre este tema en las que se intuya que la economía sumergida, muy dinámica y adaptable, abastezca a los mercados. En cualquier caso, sea cual fuere el origen los productos y artículos, la VA es una ocupación que necesita de fuerte inversión de capital en género, además de otros importantes gastos en transporte y licencias. Se requiere así mismo de ciertas habilidades para el logro de buenos puestos en los mercados, realizar buenas inversiones, mantener contactos con proveedores: «hay que entender que para los gitanos que se dedican a la compra-venta, una buena inversión es aquella en la que el artículo adquirido conlleva una ágil salida. De lo contrario la mercancía

se entretiene, disminuyendo el efecto multiplicador del capital de inversión. Y si esto ocurre durante un largo espacio de tiempo, dicho capital desaparece porque se consume en los gastos generales, propios de la actividad, y en los domésticos» (Torres, 2000a, p. 25).

Carecer de estas oportunidades o capacidades personales, sabemos por cómo ha actuado el colectivo gitano habitualmente, puede ser subsanado alternando los mercadillos con otras fuentes de ingresos tales como el empleo de temporada o el acceso a prestaciones sociales. Lo interesante es que introduciendo la variable de capacidad y competencia, nos adentramos en una esfera más subjetiva de la VA que inauguraremos interrogándonos sobre el concepto de *empresariado étnico*.

1.4.2. El comercio ambulante como ejercicio de emprendimiento

Sabemos que las dificultades del sistema laboral recaen intensamente sobre la población minoritaria (Walters, 2004). Antes de profundizar más, apuntaremos esta circunstancia como primer aliciente para que el colectivo gitano se aproxime al comercio no sedentario, donde también encontramos una importante presencia de población migrante. San Román (1997, p.230) llega a catalogar la VA como el «reducto donde se habían atrincherado los gitanos ante la imposibilidad de competencia con la mayoría». De este modo, parece existir cierta correlación entre factores étnicos y económicos en el desempeño de la VA, puesto que ambos colectivos son cultural y étnicamente alternativos respecto al conjunto mayoritario. Sin embargo, la trabazón entre ambas esferas no es tan inmediata y abre diversas explicaciones más allá de simplificaciones culturales.

Existe cierta conformidad en que las opciones emprendedoras se han convertido en alternativas viables para el proceso de integración y en motor de movilidad social ascendente para inmigrantes y minorías étnicas. El desarrollo de las economías étnicas «facilitaría a los migrantes el poder hacer frente a la inserción en un medio hostil caracterizado por la recesión económica y fuertes discriminaciones» (Beltrán, Oso & Ribas, 2006, p. 21); podemos hacer extenso también este argumento al colectivo que nos ocupa. En cambio, hay mucho menos consenso a la hora de explicar los motivos que conducen a esta práctica, se arguyen tanto interpretaciones a nivel individual como estructural: bien puede verse como la materialización de valores interiorizados por el emprendedor tales como la autonomía en la toma de decisiones y asunción de riesgos, la propiedad de los medios de producción y la no dependencia de salarios; o de manera más intrincada, como consecuencia de la segmentación de los mercados laborales, la dificultad para lograr situaciones de asalariados para miembros de algunos colectivos, la extensión del empleo precario, el repliegue de políticas sociales, etcétera. Lejos de constituir una disyuntiva, el leitmotiv de la opción emprendedora puede ser resultado de esta dualidad.

En cualquier caso ambas explicaciones suponen alterar la óptica desde la que se percibe a migrantes y población gitana, ya no se tratan de sujetos pasivos ante el mercado laboral a la espera de demandas explícitas de mano de obra, muy al contrario, son capaces de movilizar todas sus competencias personales para generar sus propias oportunidades laborales. Si dirigimos nuestra mirada hacia el concepto clave, el rol empresarial, precisamente lo ejercen aquellas personas que asumen el riesgo de poner en juego los medios de producción de su propiedad con el objetivo de extraer beneficios, independientemente de su grado de innovación y de su tamaño. Quienes ejercen su actividad profesional en la VA son partícipes de esta práctica, y por lo tanto empresarios/as, aunque en el imaginario colectivo tal término esté fuertemente ligado con otro tipo de negocios más complejos y sofisticados.

Cualidades estas difícilmente atribuibles a la VA, puesto que desde la perspectiva económica y de las relaciones laborales se destaca que «la mayoría de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes —y población gitana— se ubican en sectores económicos abandonados por la población autóctona [...], sectores en crisis donde las posibilidades de incorporar innovaciones tecnológicas son escasas (por no existir o por ser excesivamente costosas) y donde se prima un uso intensivo de fuerza de trabajo» (Riesco, 2003, p. 104).

Sin abandonar esta línea más escéptica, es cierto que para el desempeño de tales actividades se requiere optimizar los recursos internos del grupo —uso de fuentes propias de financiación, solidaridad étnica o familiar, . . . — y este hecho puede ser síntoma de una elevada dependencia del capital social proporcionado por el grupo étnico debido a la carencia de otros medios. Tal y como señala Torres (2000a, p. 20) refiriéndose al caso gitano:

«En un alto porcentaje, no han conseguido ser los dueños de los medios de producción, ni la mayoría están preparados para desarrollar un despegue económico, ni siquiera formados para ejercer trabajos cualificados. Este estado conduce a los gitanos a la configuración de un cuerpo extraño en la sociedad, al que no se le permite entrar en competencia, al que no se conoce y menos aún se acepta».

Tampoco hay que dejar de advertir que, con base en estas carencias de propiedad, dichas prácticas de ayuda —capital social— suelen convivir con otras de explotación intraétnica y la autoexplotación, «relativizando también su capacidad para garantizar la movilidad social ascendente a todos quienes participan en ella» (Riesco, 2003, p. 106). Incluso Torres (2000b, p. 19) llega a hablar de una realidad «suicida» para el pueblo gitano, «que ha de mantener la búsqueda de unas relaciones de producción cada vez más rentables para el grupo, y sobre todo ha de apoyarse en las unidades familiares, convirtiéndolas en unidades productoras y de consumo».

En suma, uno de los factores que se señalan como significativos para permitir el desarrollo de este tipo de negocios es la contratación —informal sobre todo— de familiares y/o compatriotas con salarios reducidos y amplias jornadas. En el caso de la población gitana, aunque no desea dependencia laboral, sí se acepta la de su propia familia y afines (Torres, 2000a, p. 25), en parte por la necesidad estructural que emana de la carencia de medios de producción.

Conceptos de economía étnica y enclave étnico

Sin adentrarnos más en esta divergencia de opiniones sobre los motivos que conducen a emprender a las minorías y consecuentes resultados, alzamos nuestra mirada ahora hacia elaboraciones teóricas preliminares. Nos referimos a la acuñación de los conceptos relativamente nuevos de *enclaves étnicos* y *economía étnica*, que vienen a desarrollar medios de incorporación de inmigrantes y minorías al mercado laboral alternativos a los habituales.

En primer lugar, el término *economía étnica* hace referencia al fenómeno por el cual un número importante de inmigrantes trabaja para/con otras personas coétnicas en las sociedades de acogida. No cabría solo para ello una explicación plausible en términos de economía o mercado, al contrario, hay que buscar la lógica que pone en funcionamiento esta práctica en otras fuentes.

Así por ejemplo, las *teorías culturales* ven el auge de la empresariedad entre población inmigrante y minoritaria como consecuencia de las desventajas padecidas por dichos colectivos en su intento por insertarse en los mercados de trabajo autóctonos-mayoritarios, de otro lado, las *teorías de la etnicidad reactiva* resaltan la solidaridad étnica como respuesta de los grupos en desventaja. Con propósito de conciliar los argumentos de ambas, la *teoría de recursos* expone la existencia de dos recursos que inciden en la empresariedad de los grupos inmigrantes: los de clase y étnicos. Cada uno de ellos toma los contenidos de las teorías anteriores; expresado de manera sucinta, la carencia de recursos de clase —propiedad y capital— de los grupos migrantes y minoritarios les exhorta a movilizar y reaccionar con otros intrínsecos al grupo, véase, los recursos étnicos de solidaridad que exponíamos en líneas previas. Sobre este tema, Beltrán y col. (2006, p. 26) recuerdan que no deben plantearse los recursos étnicos como opuestos a los de clase social: «lo étnico, el capital social, las redes sociales étnicas, y todo lo que pueden llegar a canalizar, se pueden movilizar de forma complementaria, paralela o simultánea, a los recursos de clase social».

Para el caso migrante, estas actividades empresariales están basadas en el bagaje cultural propio, que se convierte en la base de determinados negocios —tiendas de artesanía, alimentación, peluquerías, restaurantes, teterías, . . . —. Sin embargo, no debería considerarse como tal cualquier actividad desarrollada por personas alóctonas o de grupos culturalmente minoritarios,

abarca todas aquellas iniciativas empresariales en las que varios de los aspectos clave del negocio están estrechamente ligados a la cultura e identidad de quién promueve —la clientela, plantilla, localización del negocio, origen de la fuente de financiación, productos en venta y su distribución—. Nos encontramos entonces ante una gran variedad de tipos de actividad y organización, desde pequeñas o medianas tiendas fijas, hasta la VA que nos ocupa.

Paralelamente surge el término *enclave étnico*, que puede ser abordado como un fenómeno residencial o económico. En su vertiente residencial se presenta como la agrupación o concentración espacial de personas pertenecientes a un determinado grupo étnico, por lo general inmigrantes, fuera de su territorio de origen y dentro de una sociedad de acogida. Desde el punto de vista económico, tiene relevancia la concentración de un número importante de empresas en un espacio físico, siendo éstas gestionadas por alguna minoría étnica o nacional (Malgesini & C. Giménez, 2000, p. 141).

Los enclaves económicos surgirían cuando un primer flujo de inmigrantes se concentra en un área urbana y, tras establecer allí sus negocios y empresas, recurren a posteriores inmigrantes como mano de obra a bajo coste. Dicha práctica les permite beneficiarse de la demanda generada por la presencia de coétnicos/as y compatriotas, al tiempo los bajos costes de estas personas como fuerza de trabajo les permitiría ser competitivos. Se encuentra aquí nuevamente la base fundamental que anteriormente nos llevaba a plantear la existencia de cierta explotación intraétnica (Riesco, 2003, p. 107).

Baste decir en cualquier caso que el sucinto análisis realizado lo es sobre conceptos aún en formación y no exentos de controversia. Y llegados a este punto, es preciso realizar algunas advertencias de la mano de Beltrán y col. (2006, p. 15) sobre las connotaciones etnocéntricas que supone el uso del apelativo *étnica*. En términos absolutos una economía étnica estaría haciendo alusión también al quehacer de la mayoritaria. En la VA han armonizado sus singularidades étnicas con la actividad empresarial en los mercadillos municipales tanto comerciantes al por menor migrados como el pueblo gitano, pero también el resto de diversidades nacionales y étnicas están presentes en él.

1.4.3. Fundamentos para la venta ambulante como economía étnica

La tendencia habitual es asociar el empresariado étnico con actividades de refugio y supervivencia, los individuos se convierten en empresarios porque no les queda otra opción dada la posición de marginalidad que ocupan. Los conceptos que estamos trabajando llevan de manera implícita o explícita tales discursos, pero no tiene que ser así siempre. En primer lugar, está claro que es una alternativa viable dadas las dificultades para encontrar un empleo asalariado, pero también es una opción de participación en el mercado laboral más autónoma y libre con

independencia de tales inconvenientes. Puede así mismo ser resultado de la carencia de recursos de clase y necesidad de salvar dicho déficit a través de la solidaridad interétnica, o simplemente el deseo de hacer copartícipe a la red familiar como apoyo emocional, relacional y de confianza. En tercer lugar, puede ser una vía de movilidad social y salida de situaciones de marginalidad, pero también la búsqueda de mayor reconocimiento social por el grupo de pertenencia o la sociedad en su conjunto.

Una segunda inclinación errónea sería «asociar la economía étnica al mero comercio y empresas de productos exóticos o étnicos, o a los negocios para clientes coétnicos, dado que la mayoría de las actividades económicas están destinadas e incardinadas en la economía y sociedad mayoritaria» (Mena, 2007, pp. 3). Si no tomáramos tal óptica, resultaría difícil subordinar la VA a la economía étnica. Lo que se plantea es en definitiva repensar este concepto, adaptarlo a nuestro contexto y hacerlo más amplio para incluir en él dicha actividad. Con todo ello, una propuesta de redefinición de economía étnica sería:

«El conjunto de sistemas, procesos, instituciones, dispositivos y representaciones de la producción, distribución y/o consumo de bienes o servicios y en donde algunos rasgos o elementos centrales estén directamente vinculados a factores culturales o étnicos». (Mena, 2007, pp. 4)

En esta misma línea de solventar las carencias de las definiciones más clásicas encontraríamos aquella que la denomina como:

«El conjunto de actividades empresariales realizadas por personas pertenecientes a grupos étnicos, de origen migrante o no, y con una significativa, aunque no absoluta, dependencia del capital social proporcionado por los recursos étnicos» (Beltrán y col., 2006, pp. 27)

Recursos como el valor de la lealtad y la confianza, los lazos de solidaridad y reciprocidad, el empleo coétnico, la ayuda familiar, las facilidades de préstamo de dinero por parte de familiares, amigos y vecinos, la socialización étnica y lingüística en determinados valores y actitudes, así como el peso que juegan las tradiciones y estrategias económicas étnicas.

Adentrándonos en este análisis, existen según (Mena, 2007, p. 14) al menos tres factores fundamentales que permiten contextualizar e interpretar el comercio ambulante como economía étnica para el colectivo gitano. De un lado, las teorías histórico-culturales que subrayan las correlaciones entre características étnicas y la evolución histórica de la minoría; en segundo lugar, los factores coyunturales y estructurales que abordan las desventajas y limitaciones de la minoría en su inserción en el mercado de trabajo, así como las resistencias y estrategias de

supervivencia adoptadas; y finalmente, la perspectiva integradora que interpreta la interacción entre las estructuras de oportunidades de la sociedad mayoritaria y las características de la comunidad gitana.

Factores histórico-culturales

La *evolución histórica* de la población gitana y su relación con la VA no es un aspecto sobre el que se pueda recabar mucha documentación, aun así, podemos reconstruir parte de ésta acudiendo a los textos de San Román (1997) que desde la mirada antropológica se interrelacionan con el relato histórico, y el trabajo de Rodríguez Cabrero (2009) en el que a través de consultas a expertos y vendedores/as de etnia gitana accede a la evolución del comercio ambulante en las últimas dos décadas del siglo pasado.

Dicho esto, según la antropóloga podemos encontrar referencias al comercio ambulante desde el momento en el que pueblo gitano llegó a la península ibérica en las primeras décadas del siglo XV. Por aquel entonces, el nomadismo y la adaptabilidad constituían rasgos culturales centrales, y ambas circunstancias fueron sin lugar a dudas determinantes para el ejercicio de esta actividad. En sus remotos inicios el comercio ambulante promovía la distribución y consumo de los productos del capitalismo inicial, suponía así un importante atractivo y revulsivo comercial para aquellas zonas alejadas de las grandes rutas comerciales y, por lo tanto, resultaba una importante oportunidad económica para el colectivo.

Según Reynes (1998, citado por Mena, 2007) dado el éxito de esta estrategia, poco a poco desaparece la distinción entre esfera de producción y reproducción —trabajo y familia. La cooperación en el seno del grupo entre los gitanos constituye uno de los aspectos centrales de la articulación de la cultura gitana con el capitalismo y la sociedad mayoritaria: los sistemas productivos gitanos no se basaron nunca en el control de la tierra, del capital o de los instrumentos de trabajo, al contrario, su riqueza provenía de mantener amplias familias que les permitían diversificar las funciones y ocupaciones que ejercían en los lugares que transitaban.

Mucho más tarde, en la década de los sesenta y setenta del siglo XX, se inicia la proletarización del colectivo, pero todavía el comercio ambulante sigue superando durante las dos décadas a las ocupaciones asalariadas. Tras ello se sitúa el rechazo a la proletarización en pos de ocupaciones que hagan posible su independencia y sostener su diferencia con respecto al resto de la sociedad. En parte ello les ha permitido ser más diligentes con sus actividades, aunque también les ha hecho más vulnerables a fenómenos como el desempleo y los procesos de exclusión.

El inicio de la VA en mercadillos urbanos tal y como hoy la conocemos se inicia en la década de los 80 del pasado siglo. El precedente se encuentra en las ferias y fiestas locales que tradicio-

nalmente se celebraban en diversos municipios, mayoritariamente rurales, durante los inicios y finales de ciclo agrícolas o fiestas patronales. Durante dichas festividades los trabajadores del campo se abastecían de aperos para sus labores de labranza y ganadería que eran puestos a su disposición por la población gitana, oficio que se compaginaba con otras actividades temporales como el pastoreo, los trabajos agrícolas o la compraventa de animales. El progresivo crecimiento de las urbes y capitales de provincia, redujo las posibilidades de esta estrategia económica de la comunidad gitana. Como respuesta, una importante parte del colectivo se asentó en los extrarradios de las ciudades y se incorporó en actividades urbanas como la recogida de chatarra y la VA, que comenzaba a abrirse espacio también en las grandes ciudades y sus barrios con el impulso de las asociaciones de vecinos y las administraciones locales. Por tanto, «la venta de artículos en general es una ocupación que se manifiesta en el pueblo gitano, en mayor medida desde que comienzan a desaparecer [...] algunas de las ocupaciones habituales: herreros, caldereros, chalanos, etcétera» (Torres, 2000b, p. 17).

Vemos entonces como el periodo que comprende entre mediados de los sesenta y de los ochenta fue el periodo de expansión de la VA. En esta etapa la carecía de cualquier regulación legal, aunque era tolerada por las autoridades. Hasta finales de los años ochenta no comenzó el proceso de regulación, cuyo crecimiento y expansión comenzaba a ser muy visible. Esta formalización del sector se produce a través de la incorporación a la Seguridad Social de los/as vendedores, quienes comienzan a inscribirse en el Régimen de Autónomos (RETA). De igual modo, las cooperativas, con cotizaciones más asequibles, permitieron un acceso fácil a la Seguridad Social en este proceso, aunque pero hoy se considera un sistema en desuso.

Adentrándonos en el ámbito *cultural* y *étnico*, empezaremos apuntando la definición de identidad que la describe como aquella forma de identificación social con determinado grupo a raíz de participar de ciertas manifestaciones características denominadas *marcadores étnicos*, que pueden ser culturales —costumbres, fiestas, rituales, . . . —, lingüísticos, adscripciones religiosas, fenotipos determinados o compartir un origen común, por citar sólo algunos. La población gitana ha ido seleccionando aquellos rasgos que reforzaban su diferencia, pero estos no son ni naturales ni exclusivos: por un lado, pueden cambiar o desaparecer fruto de la pugna entre mayoría y minoría, la competencia étnica y las variables económico-políticas; por otro, ciertos elementos culturales se atribuyen exclusivamente a determinados grupos cuando también forman parte del repertorio otros colectivos.

La etnicidad juega un papel importante en los procesos sociales y políticos. Tal y como indica Baumann (2001, pp. 77–91), las identidades dependen de la situación y el contexto, por lo cual es una cuestión inextricable de las relaciones sociales. Esto es, nacen de la fricción que provoca el contacto social y no vienen determinadas a la manera de un organismo natural. Esa fricción les otorga a las etiquetas étnicas una plasticidad que las hace altamente moldeables y

las enfrenta de bruces con lo tradicional o hereditario, por lo general de recia complexión. De este modo, queda justificado que debamos apartar el componente cultural, es decir, lo que se transmite entre generaciones, de aquellos otros procesos inéditos o recientes que dentro de un determinado grupo se provocan o producen para establecer límites y diferenciaciones respecto a otros grupos.

Considerando así el asunto, a lo largo de todo el proceso histórico relatado anteriormente se han ido armonizando las particularidades de las tradiciones y cultura gitana con la evolución de la economía de mercado y la sociedad mayoritaria. El resultado de este proceso es que el comercio ambulante puede ser supeditado a un conjunto de estrategias adaptativas para mantener ciertas especificidades culturales en respuesta a la tendencia homogeneizadora de la economía, del mercado laboral e intentos de asimilación en la cultura dominante. Dichas estrategias consisten en que las familias gitanas han optado tradicionalmente por diversificar sus fuentes económicas —caracterizadas por la informalidad y el autoempleo— y atribuir especial importancia a la esfera familiar sin distinguirla de la esfera laboral. Con ello se logra articular la cultura gitana con el capitalismo y la sociedad mayoritaria, si bien, incrementando la dependencia respecto de la sociedad mayoritaria por resolverse en no pocas ocasiones en actividades precarias y marginales que dificultan la inclusión social y aumentan la dependencia de las ayudas de la sociedad mayoritaria. San Román (1997, pp. 242-245) sintetiza los fundamentos de esta estrategia en la combinación y/o alternancia de: ocupaciones que requieren escasa especialización; la selección de actividades en función de su rentabilidad, riesgo y compatibilidad con las exigencias culturales; una organización social y productiva que permita gran movilidad; y la alternancia de estrategias de sumisión y resistencia al poder mayoritario.

Factores estructurales

Las minorías étnicas son aisladas o segregadas por las mayorías de manera recurrente, en casi cualquier lugar, si se les compara con el resto de la población mayoritaria, los miembros de las minorías suelen tener rentas más bajas, realizar trabajos de menor prestigio social y tener menos nivel de formación. De este modo, la etnicidad funciona todavía como uno de los mecanismos de segmentación social más poderosos, propiciando con demasiada frecuencia un estatus adscrito y no adquirido. La población gitana en su contacto con la sociedad mayoritaria ha sido objeto de intentos de aculturación, ante los cuales han procurado mantener una identidad propia bien diferenciada; hay resistencias no sólo en su forma de entender el mercado laboral como vamos desgranando, también en otras esferas como los roles de género o las normas que rigen la sexualidad. El motivo de presentar estas resistencias en parte hay que buscarlo en el sentimiento de racismo, marginación y victimización fuertemente interiorizado en muchos

gitanos/as y que se acaba acrecentando el sentimiento de pertenencia étnico (Berná, 2012, pp. 226-229).

En lo que respecta específicamente al mercado de trabajo, tanto las minorías inmigrantes como los gitanos/as siguen sufriendo fuertes discriminaciones que minan sus posibilidades de acceso al empleo estable y los procesos de movilidad ascendente. Comprender la posición y relación del colectivo gitano en/con el mercado laboral requiere tomar en cuenta al menos tres factores. En primer lugar la preparación profesional acredita o impide el acceso a ocupaciones cualificadas —y por lo tanto con mayor rédito y reconocimiento—, cuando no hay compensación de las diferencias en el acceso se contribuye a que se perpetúen las clases y posiciones sociales. En segundo lugar, el mercado de trabajo se reduce o expande en función de los ciclos económicos y las coyunturas socio-políticas, dificultando o facilitando en su caso el acceso o la movilidad dentro del mismo. Finalmente, en tercer lugar, las desigualdades de género, edad o etnia pueden segmentar aún más el mercado laboral. En definitiva, la intersección de tales condicionantes aumenta o disminuye las posibilidades de acceso al empleo vía la demanda de mano de obra.

En el anverso se sitúan las características de la mano de obra que se ofrece, que es valorada y seleccionada bajo conductas discriminantes/discriminatorias —desde el perfil de la persona a sus actitudes y aptitudes—, y la aceptación/negociación de las condiciones de trabajo por quien se ofrece. En el caso gitano, como ya se ha indicado, esta aceptación se ve condicionada en cierto modo por la preferencia de mantener tradiciones y modos de vida, esto es, la incursión de elementos simbólicos para resaltar los límites étnicos en la estructura ocupacional. (Mena, 2007, pp. 18–20)

Señalaba (Wallerstein, 1991, pp. 111–145) que lo más característico de los grupos étnicos minoritarios es la ausencia de poder dentro de la organización social y política. De este modo quedan a merced del pernicioso mercado de trabajo capitalista y su visión etnocentrista que pregona la estructuración de la sociedad y de la vida del individuo en torno al trabajo, lo cual puede minar el sentimiento de pertenencia de las comunidades minoritaria. Por otro lado, si además las minorías étnicas ocupan las posiciones sociales más bajas de la estructura social, es lógico pensar que se rehúse una integración más activa mientras la sociedad mayoritaria las empuje hacia los trabajos más penosos y menos remunerados por sistema. Incluso «la etnificación de las categorías ocupacionales conlleva diversas ventajas» (íbid, p. 131), grosso modo porque permite al sistema ejemplificar que hay quienes se encuentran en situación de exclusión por no aceptar el funcionamiento y los valores del sistema, y por otro, porque permite tener un contingente de personas en situación tan vulnerable que cuando se requiera de mano de obra poco cualificada y barata, van a aceptar cualesquiera condiciones para mejorar levemente su posición económica aún permaneciendo en los márgenes de la sociedad.

Es necesario aclarar, una vez que hemos tratado aspectos estructurales y culturales, que el hecho de ambas esferas sean constructos fuertemente entrelazados nos dificulta que «ni siquiera podemos predecir qué particularidades se consideran étnicas [...] y cuáles se verán como una cuestión de [...] clase social» (Baumann, 2001, p. 80). Siguiendo dicha premisa, la VA persigue una manera de lograr ingresos bajo una óptica cultural, pero sin obviar que esta manera de relacionarse con el mercado laboral en parte es herencia de una posición de clase desproletarizada fruto de la competencia.

En este orden de cosas, en la perpetuación de estas situaciones hay que tener en cuenta la competencia desigual por el acceso a los recursos: «la competencia étnica por el empleo, las prestaciones sociales y los mercados están produciendo en la venta ambulante una especialización étnica entre gitanos e inmigrantes que parece aparcar de momento los conflictos, pero en el fondo las políticas [...] están afectando de lleno al futuro de las opciones laborales gitanas dado que se concentran en parcelas informales o precarias en donde [...] se encuentran desfavorecidos» (Mena, 2007, p. 21). Sobre el lugar donde se sitúan las nuevas diversidades dentro de la estructura social ha trabajado Martuccelli (2003, pp. 42–67), lo interesante es que el autor aporta al análisis de las dinámicas y procesos sociales la variable étnica. Para el autor en nuestra sociedad contemporáneas nos encontramos con cuatro grandes posiciones sociales debido a los cambios producidos en las últimas décadas por el aumento de la diversidad cultural y de la competencia social. Dichas categorías, trasunto de las descritas en este mismo trabajo anteriormente, se denominan: competitivos, protegidos, precarios y excluidos, siendo las dos últimas las que más dificultades brindan a quienes las ocupan.

Recordemos que, a grandes rasgos, la exclusión es fruto de cómo se enlacen entre sí las relaciones de producción —lugar que se ocupa en los centros de trabajo, estatus de empleo, nivel de ingresos,...— y las relaciones de reproducción —escuela, políticas públicas, derechos sociales,...—. Dependiendo del modo en que se conecten estos dos ámbitos se define la profundidad y naturaleza de la exclusión, estando en el extremo inferior aquellas personas pobres cada vez menos protegidas por los mecanismos de distribución y transferencias sociales. Visto así, la exclusión es una situación minoritaria en cuanto al total de población asentada en una posición jerárquica inferior. En cuanto a proceso, se reproduce y utiliza con frecuencia a modo de pugna constante ente colectivos e individuos por evitar el empeoramiento, bien de la posición social —entre las cuatro categorías— o bien de alguna de las circunstancias mencionados anteriormente —derechos sociales, políticas públicas más favorables hacia un sector, nivel de ingresos,...—. Salvo para una minoría privilegiada, la mayor parte de los individuos tienen una posición que no es perenne en la jerarquía social y que se ve amenazada por un creciente contexto de competición.

El sectarismo defensivo de los privilegios de unos sobre otros es el que acaba por justificar

que se minusvalore la universalidad para poder desplazar los riesgos hacia otros grupos sociales. En síntesis, Martucceli destaca que la difícil integración y movilidad social de la población inmigrante y minoritaria dentro de la estructura social se debe mucho más a la resistencia a conceder privilegios por parte de la población autóctona que a la existencia de dificultades reales en la integración social de las alteridades, lo que lleva a cuestionarse a continuación si son tan reales las diferencias existentes entre ambos grupos o son enmarcadas para justificar la superposición de unos sobre otros.

Al respecto Torres (2000a, p. 23), con su habitual discurso crítico, alude lo habitual de estas prácticas, que concreta en las prácticas que fuerzan a «que los gitanos u otras minorías se enrolen en ocupaciones asalariadas cuando la oferta es superior a la demanda, pero en el caso contrario las minorías pasan al estadio de reserva». Esto tiene su impacto en actividades como la VA que nos ocupa: «los gitanos en general, cuando hay más oferta, se ganan mejor la vida en ocupaciones liberales, pues la economía está más boyante y aumenta el nivel de consumo. [...] Los gitanos que tienen la ocupación asalariada como principal, en épocas de prosperidad económica ocupan buenos puestos de trabajo, pero cuando la situación es de crisis económica, un gran porcentaje llega a perder su trabajo y queda a la espera de lo que salga de forma coyuntural» (íbid.)

Esta competencia moviliza el componente étnico de la mayoría en momentos de crisis por ejemplo. En esa coyuntura, la minoría no sólo pierde el escaso terreno en el que se le había permitido entrar, un contingente amplio de la mayoría es expulsado y marginado hacia las posiciones más bajas de la jerarquía social y entra en competencia por los recursos que habitualmente estaban destinados al colectivo gitano e inmigrante excluido. La mayoría, que ha arrojado hacia los márgenes de la sociedad a la población más vulnerable, la apoya en dicha competencia por pertenecer al mismo grupo étnico (San Román, 1994, p. 121, citado por Mena, 2005, p. 28).

Factores políticos e integradores

Entendemos por marginación al proceso de exclusión e inclusión de espacios y recursos sociales en el contexto de competencia que acabamos de describir. Dado que la mayoría de los espacios en nuestra sociedad son «payos», es decir, pertenecientes a la cultura hegemónica, no es de extrañar que el colectivo gitano se encuentre invisibilizado, segregado y excluido. En este sentido, De Lucas (2003) aborda la relación entre identidad y exclusión e inclusión, sabiendo que con frecuencia se establece un nexo causal entre ambas.

Sobre las identidades culturales minoritarias recaen fuertes estigmas que conminan a superar procesos de aculturación. El fin de estas prácticas es hacerlas partícipes del patrón cultural mayoritario y así salvar la sospecha de que sus identidades culturales llevan impregnadas una

lógica de disgregación. Cuando no ocurre, los discursos racionalizan y legitiman la exclusión de quienes se alejan de las normas y usos comunes; se inicia así el proceso estigmatizador que consiste en la creación del fobotipo del inintegrable político por inasimilable cultural.

En el momento que grupos minoritarios demandan reconocimiento —distinguirse— son cuestionados y, arguye De Lucas, se trivializan las aportaciones de las minorías y su cultura, por ser expresión del resentimiento de los marginados, de los excluidos, o la última coartada de los que lo han perdido todo y necesitan al menos reconocerse. Actitudes que, sin lugar a dudas, acaban por generar problemas de acceso y participación política, económica y cultural de quienes plantean diferencias culturales.

Por otro lado, en cuanto al marco normativo, político e institucional referido a la comunidad gitana en nuestro Estado, ha sido en ocasiones halagado por suponer un referente, un «modelo español de inclusión». Es cierto que la cuestión gitana ha estado presente en la agenda política estatal de las últimas décadas, y que en el acceso a los derechos sociales y la garantía de la protección social se encuentra buena parte de su éxito. Si bien, hay que matizar que el logro y mantenimiento de un nivel aceptable de integración social del núcleo de la comunidad se ha sostenido sobre todo con base en el pilar más tradicional de solidaridad familiar.

Aun con todos los avances logrados que justificarían dicho modelo, el colectivo gitano ha vivido y sigue viviendo en barrios y asentamientos segregados, se ocupa en trabajos marginales, tiene mayor tasas de fracaso escolar, . . . Una explicación a estas realidades todavía presentes la encontramos en que en el debate en torno a la «cuestión gitana» se han obviado los términos culturales o identitarios: ni la minoría es homogénea, ni tiene el mismo grado de aculturación e integración, y por lo tanto, sus aspiraciones pueden llegar a ser muy diversas. Este tema en el espacio que nos ocupa de la VA es ineludible —a la para que complejo—, puesto que como ya hemos destacado, en el convergen factores estructurales, pero también culturales e identitarios.

1.5. Aproximaciones al estado y cuestión de la venta ambulante y la población gitana

Acabamos de exponer como la VA abrió la oportunidad de superar los modelos económicos tradicionales de la población gitana caracterizados por la informalidad y la economía sumergida. Este espacio ha sido una vía de acceso a la integración, formalidad y a la regularización para una parte importante de la población, sorteando así los obstáculos con los que las minorías étnicas se encuentran en nuestras sociedades. En la actualidad paulatinamente aparecen indicios del agotamiento de esta estrategia que pueden truncar el rendimiento integrador obtenido por

muchas familias gitanas hasta la fecha. En este apartado trataremos de reflejar cuál es el estado de la cuestión, esto es, qué referencias podemos encontrar respecto a la situación de la VA y de la población gitana que se dedica a ella en elaboraciones previas.

1.5.1. Planteamientos previos sobre la situación de la venta ambulante

Tanto Mena (2003, 2007) como Rodríguez Cabrero (2009) recogen en sendos estudios las *debilidades y amenazas* que vive la actividad. Podemos sintetizar sus conclusiones de la siguiente manera:

- Las dificultades todavía presentes para una parte importante de la comunidad gitana en el acceso a la formación laboral —y académica— especializada que aumente el nivel de profesionalización de los/as comerciantes. Debilidad por lo tanto para la adaptación y el uso de apoyos técnicos demandados por el sector comercial, lo que puede forzar la salida de la población gitana de la venta ambulante.
- La expansión de nuevos hábitos de compra entre consumidores/as alejados de los productos tradicionales de venta en mercadillos, así como la creciente competencia empresarial de las grandes superficies, tiendas de ocasión y el aumento de mercancías de exportación de países emergentes —especialmente orientales— de bajo coste. En concordancia, la transformación y desmantelamiento de sector productivo estatal de aquellos productos de los que se abastecen los mercadillos —textil, calzado, bisutería— por el incremento de la competencia en el mercado globalizado.
- La heterogeneidad y diversidad administrativa por parte de los Ayuntamientos, así como la ausencia de infraestructuras mínimas, desplazamientos en su ubicación, excesiva carga fiscal, etc.
- Los límites y trabas de la normativa que puede manifestarse en: la breve vigencia de las licencias lo que genera incertidumbre y limita la modernización e inversión a medio y largo plazo; las limitaciones en cuanto al horario y días de los mercadillos; restricciones a los artículos permitidos en la venta, especialmente los alimenticios perecederos; limitaciones a la ampliación de mercadillos y número de puestos; inexistencia de ayudas o subvenciones a este tipo de comercio tal y como sucede con otras actividades . . .
- El incremento de la competencia que proviene de vendedores ambulantes no regularizados, la presión y resistencia de los comerciantes estables, la incorporación al comercio ambulante de población inmigrante . . .

- La escasa participación y capacidad de movilización del colectivo fruto de la práctica inexistencia de asociaciones de comerciantes ambulantes y de cooperativas.

Como se puede observar, las debilidades y amenazas expuestas están muy vinculadas a análisis de mercado y competencia, ámbitos que se escapan a nuestro cometido. En cualquier caso, lo que nos interesa de ellos es que dan cuenta de las numerosas tensiones a las que se enfrenta la actividad, y que acaban por presionar a la baja los beneficios que se obtienen. Las consecuencias de ello traspasan el ámbito económico y resultan definitivas para los procesos de inclusión/exclusión: «sólo la solidaridad económica y moral de los parientes [...] permite aguantar las presiones competitivas del comercio, la extensión y perpetuación de la precariedad y la exclusión» (Mena, 2007, p. 34).

Aún con todo, la población gitana ha podido adquirir una notable experiencia laboral regularizada, un conocimiento amplio del sector comercial perceptible por la adaptación a pautas empresariales —rotación de mercancías y géneros, adaptación a las modas y necesidades—, y sobre todo, el crecimiento exponencial de su interacción con la sociedad mayoritaria. En definitiva, la VA, como otros muchos oficios tradicionales, ha sido yacimiento de competencias que son abiertamente demandas en la sociedad del conocimiento. Tal y como señala Vargas (2004, p. 56), éstas contienen un enorme potencial transformador, puesto que abren posibilidades y crean expectativas respecto a la posición del pueblo gitano en el mercado laboral.

El colectivo gitano ha desarrollado habilidades tales como el trabajo en equipo cooperativo por las constantes interacciones generadas dentro de las redes familiares y laborales; habilidades comunicativas por las relaciones con otras personas gitanas, minorías étnicas y con la sociedad mayoritaria; habilidades en el trato con el público y la clientela, etcétera. (Serradell y col., 2004, pp. 102–106) Resulta entonces que el reconocimiento de estas aptitudes es fundamental para avanzar en los procesos de integración social que parecen frenados con el estancamiento de esta actividad. Ahora bien, «estas competencias no se ponen en valor si no van unidas al desarrollo de las competencias de base (lectura, escritura, habilidades sociales, conocimientos, idiomas, que se adquieren fundamentalmente en los contextos educativos) así como de las competencias especializadas requeridas para cada puesto de trabajo» (Gobierno de Navarra, 2011, p. 39).

Finalmente, existen algunas *propuestas y recomendaciones* para la consolidación y desarrollo futuro de la VA, que en parte vienen a corregir las dificultades y superar los retos planteados en líneas previas. En concreto, nuevamente Mena y Rodríguez destacan la necesidad de crear un marco normativo homogéneo que apueste por la regulación y viabilidad de los mercadillos como forma de integración, la dotación de medios suficientes para garantizar la estabilidad del sector, ampliar la oferta de mercadillos, elaborar una reglamentación sanitaria específica para poder ampliar la variedad de productos alimenticios a vender en los mercadillos, modernizar

las infraestructuras y la tecnología comercial, incentivar la formación y profesionalización del sector, promover asociaciones y agrupaciones de comerciantes ambulantes, mejorar las prácticas que garanticen los derechos de los consumidores, identificar estrategias que contemplen el rol de la venta ambulante en el desarrollo local y regional, etcétera.

1.5.2. Situación del colectivo gitano ambulante en fuentes secundarias

Lo que acabamos de revisar corresponde a análisis específicos centrados en la VA como actividad económica y laboral. Sin lugar a dudas, nos puede ayudar a entender la coyuntura a la que se enfrentan los/as comerciantes minoristas gitanos. Ahora bien, nuestro trabajo empírico persigue otras metas centradas en los resultados integradores y situación social del colectivo. Conviene entonces aportar parte de la información relevante que se desprende de diagnósticos concretos realizados con y sobre la población.

En concreto, oteamos y presentamos de manera esquemática los datos relevantes para nuestro estudio que podemos rescatar del *Diagnóstico social de la comunidad gitana en España* (Laparra, 2011) y del estudio diagnóstico presente en el *I Plan integral de atención a la población gitana de Navarra* (Gobierno de Navarra, 2011, pp. 17–72).

Estructura demográfica diferenciada de la población mayoritaria

- Tal y como se recoge en el estudio diagnóstico de la población gitana de Navarra (Gobierno de Navarra, 2011, pp. 20), en esta comunidad hay entre 7.000-8.000 personas pertenecientes a este sector poblacional. La mayoría reside en Pamplona y Comarca, la Zona Media y la Ribera: la proporción con respecto a la población general en sus municipios es muy baja, en pocos de ellos se supera el 3 %.
- Como ocurre a nivel estatal, la población gitana presenta elevadas tasas de natalidad y mortalidad, así como una menor esperanza de vida. Cabe señalar que se trata de un colectivo muy joven y con hogares de tamaño superior a la media. Sin embargo, existen indicios para pensar que estos comportamientos demográficos están en proceso de transformación.

Prácticas y significados diferenciados respecto al empleo

- Resalta Del Pozo (2006, pp. 46–47) que la construcción simbólico-cultural de una particular estructura ocupacional ha sido un elemento clave en la resistencia a la asimilación y

en el mantenimiento ciertas tradiciones y modos de vida del colectivo gitano. Estos límites identitarios han permitido al mismo tiempo deshacerse de prácticas discriminatorias y exclusoras por parte de la población mayoritaria.

- Por lo general, el sistema ocupacional ha operado siempre en economías familiares y redes informales entre parientes, prefiriendo el empleo por cuenta propia. La VA sería en parte el resultado de la continuación y reformulación de dichas elecciones «étnicas». En cualquier caso, hay que matizar que se trata de una comunidad muy heterogénea donde existen distintas formas de entender y vivir la propia identidad, y que es creciente la proporción de personas gitanas que activan su búsqueda de empleo en el mercado de trabajo ordinario.

Predominio del subempleo y la precarización

Las características que más se aproximan a la realidad de la situación laboral de la población gitana en el Estado español son el subempleo u ocupación precaria fruto de la alta tasa de temporalidad y la ocupación en actividades que requieren de menor cualificación.

- Todas estas características son perfectamente atribuibles a la VA. Recíprocamente, dado que el comercio —mayoritariamente la VA— supone algo más de un tercio de los trabajos de la población gitana en todo el Estado, la VA contribuye a explicar por sí misma en buena medida esta realidad laboral. No quiere decir, no obstante, que el resto de empleos carezcan de dichas cualidades.
- De lo anterior se desprende la centralidad que adquiere la VA a la hora de plantear mejoras en la situación laboral del colectivo. Tanto el *Plan integral de atención a la población gitana de Navarra 2011–2014* como la *Estrategia nacional para la inclusión social de la población gitana en España 2012–2020* (MSSSI, 2012) establecen en sus páginas sendas actuaciones concretas centradas en la VA.²
- Los elevados índices de subocupación en la población gitana pueden percibirse en el volumen importante de personas dedicadas a ayudar en negocios familiares, así como en la escasez de personas que trabajan una jornada completa (Del Pozo, 2006, p. 46).

²La estrategia nacional pretende apoyar la regularización y normalización de las actividades profesionales no declaradas mediante actividades informativas o de asesoría, y apoyar al desarrollo de estudios que analicen vías para la reconversión y modernización del comercio ambulante (Líneas estratégicas de acceso al empleo y de mejora del conocimiento). El plan navarro pretende mejorar las condiciones del ejercicio de la VA mediante apoyos, asesoramiento y el fomento de la interlocución del sector con las administraciones locales (Línea estratégica 4, objetivo C).

- Es muy alto el la proporción de población gitana con jornadas parciales, casi un 42 %. Se trata en muchos casos de una situación involuntaria determinada por el tipo de actividad que se realiza: en la VA las horas están limitadas por regulación pública (Sánchez Rubio & Fernández, 2011, p. 41).

Altos niveles de trabajo, pero sin protección

Sánchez Rubio y Fernández (2011, p. 70) aluden que la comunidad gitana ha trabajado siempre, y desde muy temprana edad, pero por haberse visto relegada a los márgenes de los mercados de trabajo formales, nunca se les ha reconocido.

- La población gitana se dedica en mayor medida a ocupaciones por cuenta propia, sin embargo, hay una amplia proporción de trabajadores/as que lo hacen desprotegidos/as. Recordemos que el trabajo por cuenta propia es un fenómeno presente entre otros colectivos excluidos, y que puede tratarse en determinadas circunstancias de estrategias alternativas para la participación al margen del mercado laboral ordinario.
- Una proporción significativa de trabajadores/as autónomos/as de etnia gitana —cuatro de cada diez— no están cotizando a la Seguridad Social, lo que dificulta el acceso a determinadas prestaciones y aumento el riesgos de vulnerabilidad. (Sánchez Rubio & Fernández, 2011, p. 44) Este es uno de los vínculos más frecuentes en la VA, con lo que podemos encontrar una alta incidencia de esta contrariedad entre los comerciantes minoristas. De igual modo, la ayuda familiar, muy característica de la VA, por sí misma es una actividad laboral desprotegida.
- La proporción de personas ocupadas dedicadas a la ayuda familiar, es muy significativa para la población gitana, fuera incluso de la actividad que nos ocupa. Como acabamos de ver, tiene consecuencias negativas muy notables, al tratarse de actividades económicas no reguladas, fuera del modelo estándar y, por tanto, sin los derechos sociales que se derivan del resto de actividades.

Retroceso de las denominadas actividades tradicionales

Tradicionalmente se ha señalado que la actividad económica de las personas gitanas, y por tanto su fuente principal de ingresos, se encontraba en torno a la VA complementada con otras para lograr mayor estabilidad económica: por lo general, con otras actividades por cuenta propia, trabajos de temporada o con el acceso a prestaciones sociales.

- Las ocupaciones mayoritarias/tradicionales comparten rasgos de flexibilidad, independencia y movilidad. En la actualidad muchos de estos elementos subsisten, aunque de forma más parcial y recompuesta (Del Pozo, 2006, p. 49).
- En la última década las actividades tradicionales han entrado en retroceso o han llegado a un cierto punto de saturación. A la vez, ha aumentado la competencia con la aparición de nuevos grupos sociales dedicados a la realización de estas tareas.
- Se aprecia un abandono paulatino de oficios y ocupaciones tradicionales entre la población gitana, tales como la recogida de residuos sólidos y la venta ambulante. Una cantidad significativa de hogares gitanos subsisten aún gracias a la recogida de la chatarra o actividades similares (FSG, 2013, p. 10).

Extensión de la exclusión y vulnerabilidad

La población gitana presenta los mayores índices de exclusión de la sociedad española.

- La población gitana multiplica por catorce las probabilidades de estar afectados por procesos de exclusión. Tres de cada cuatro hogares gitanos está afectado por procesos de exclusión de cierta entidad y uno de cada tres está en situación de exclusión severa. Tanto desde la perspectiva de los ingresos como desde la perspectiva del equipamiento, existe una enorme distancia entre la comunidad gitana y el resto de la sociedad española (Laparra & García, 2011, pp. 179–187).
- Tal y como ocurre a nivel Estatal, la comunidad gitana en Navarra presenta una diversidad de situaciones atendiendo a su nivel de integración social. Se pueden distinguir tres grupos: 1) Familias gitanas en situación de máxima precariedad y severa exclusión social, en algunos casos habitando en «infravivienda»; 2) familias en situación de vulnerabilidad social con necesidades de atención intensa por parte del sistema de Servicios Sociales; y 3) familias con un grado de integración variable, con recursos sociales y económicos aceptables, pero cuya atención es conveniente para consolidar esta posición y avanzar en algunos aspectos, generalmente de carácter educativo (Gobierno de Navarra, 2011, pp. 21).
- La amplia mayoría de los hogares de la población gitana (84 %) están sustentados en su mayoría por dos personas como máximo, o por una única persona (52 %). Los hogares gitanos continúan siendo más numerosos que los de la población general. Sabida cuenta de las altas probabilidades de que se trate de un empleo con precarias condiciones, la vulnerabilidad de estos hogares puede llegar a ser muy alta (Iturbide, 2011, pp. 226–227).

Capítulo 2

Aspectos metodológicos de la investigación empírica

2.1. Justificación de la investigación

En las partes previas de este estudio hemos tratado de sentar las bases para realizar un análisis de la situación social y condiciones de vida de la población gitana dedicada a la VA en los municipios de Pamplona/Iruña y Comarca. Para cumplir con ello se ha ofrecido hasta ahora una revisión bibliográfica de fuentes secundarias sobre el tema que ha quedado plasmada en el Capítulo 1 (pág. 15). La presente parte del estudio detalla la metodología del proceso investigador. En concreto, ofrece una panorámica general, y a la vez concreta, de cómo ha sido planteada la investigación.

Antes de ello se considera oportuno argumentar, de manera sucinta, el contexto del objeto de investigación —cuál es el tema de la investigación, qué es lo que se quiere estudiar, qué aspectos de la realidad se quieren conocer— así como justificar la metodología empleada para acercarse al fenómeno social estudiado. En cierta medida, ya los epígrafes previos son una resolución extensa de algunas de estas cuestiones, tratamos de precisar entonces estas ideas y recoger aquellas otras que no han sido aportadas todavía.

2.1.1. Contexto de la investigación: ubicación, motivaciones y relevancia

En lo que concierne a la ubicación de la investigación, viene motivada principalmente por criterios de proximidad y eficacia para cumplir con los límites temporales del programa académico en el que inserta este trabajo. Al ser realizada esta investigación desde la Universi-

dad Pública de Navarra (UPNA) ha resultado la opción más eficiente establecer como contexto geográfico la ciudad de Pamplona/Iruña en la que está situada. Es posible también extender el espacio geográfico a la Comarca dada la movilidad e itinerancia de la realidad que se quiere estudiar; el colectivo de vendedores/as ambulantes alterna su labor y residencia entre la capital y los municipios más próximos.

Otro criterio fundamental para la ubicación de este trabajo, esta vez no en términos geográficos estrictamente, ha sido la disponibilidad de fuentes estadísticas secundarias sobre la población gitana de Navarra —aunque no específicas sobre nuestro objeto de investigación— y la relativa accesibilidad al testimonio del colectivo ambulante por la afluencia de los mercadillos de la zona y extensión del tejido asociativo gitano.

Igualmente la elección del colectivo ambulante gitano viene motivado por la relevancia social e interés que despierta: como vimos con anterioridad esta actividad tiene suma importancia para el colectivo gitano, puesto que constituye una estrategia económica, cultural e históricamente arraigada cuyo valor para la inclusión ha sido reconocido en numerosas ocasiones. Por consiguiente, es importante acercarse al estado actual de dicha función social en tanto en los últimos tiempos se vienen advirtiendo notables regresiones. A esta circunstancia se suma paralelamente el fuerte impacto que está teniendo para muchos miembros del colectivo gitano la actual coyuntura económica.

Consideramos también esencial realizar un estudio monográfico del sector ambulante gitano ya que el colectivo presenta situaciones muy heterogéneas. Resulta en consecuencia interesante conocer cómo evoluciona específicamente este sector para conocer y comparar las diferencias y distancias internas entre coétnicos.

Hasta donde hemos podido alcanza a saber, es muy creciente el interés por la VA en el Estado español a causa del auge de estudios sobre inmigración y economía étnicas. Es más complicado en cambio encontrar análisis específicos de la población gitana dedicada a dicha actividad, más aún desde una óptica social y no económica o cultural. A razón de ello, puede resultar relevante un estudio de estas características para aquellas asociaciones e instituciones que intervienen con este colectivo, quedando para ellas recogidas información concreta y actual sobre su campo de acción.

En la misma medida existen otros agentes implicados en el desarrollo de la comunidad gitana y de la VA que podrían precisar de estudios similares al presente, recordemos que se trata de un espacio comercial con décadas de arraigo en algunos municipios y de gestión pública: la centralidad de la VA se entrevé en las elaboraciones de planes y estrategias orientadas a la población gitana. En estos documentos se trata de impulsar el sector a través de un mayor conocimiento del mismo y el asesoramiento a los/as comerciantes.

Finalmente, al estar vinculado este estudio con la disciplina del Trabajo Social, este ejercicio de aproximación trata de buscar evidencias en la situación del colectivo, especialmente vulnerable en estos momentos, que puedan culminar en procesos de dificultad o exclusión. Ante ello cabe plantear propuestas de intervención para la mejora de la situación de la comunidad y sus individuos.

2.1.2. Método y metodología de la investigación

El método empleado, en tanto se pretende estudiar un hecho social único —los mercados ambulantes municipales— y a una población —el colectivo gitano— en particular, es el estudio de caso. De igual modo, el acento de esta investigación se ubica en la profundización y el conocimiento global del caso y no necesariamente en la generalización de los resultados por encima de este (Blasco, 1995, citado por Neiman y Quaranta, 2006, p. 219).

Este método en particular es reconocido por ayudar a responder a la pregunta genérica *cómo*. En nuestro caso concreto la pregunta de investigación eje del estudio da cuenta de ello: *cómo/cuál* es la situación de inclusión social del colectivo gitano ambulante en mercadillos municipales de Pamplona/Iruña y su Comarca.

Sabiendo que el estudio de caso implica un proceso de indagación que se caracteriza por el examen lo más detallado y comprensivo del caso objeto de estudio, para Stake (1998, pp. 11–15) los casos de interés para los servicios sociales son entonces en su mayoría personas y programas: «nos interesan tanto por lo que tienen de único como por lo que tienen de común. Pretendemos comprenderlos. Nos gustaría escuchar sus historias. [...] Salimos a escena con el sincero interés por aprender cómo funcionan en sus afanes y en su entorno habituales, y con la voluntad de dejar de lado muchas presunciones mientras aprendemos».

Dentro de las modalidades propuestas por Stake, esta investigación se adecua a un *estudio colectivo de casos*, puesto que el interés se centra en investigar e indagar sobre un sector de la población, focalizando en un conjunto concreto de casos sobre los que consideramos que podemos entender la cuestión planteada y responder a la pregunta de investigación.

Los estudios de casos como diseños de investigación son lo suficientemente flexibles como para permitir diversas posibilidades metodológicas; acepta diseños de investigación que establezcan diferentes relaciones entre los procedimientos cuantitativos y cualitativo (Neiman & Quaranta, 2006, p. 222).

En este sentido, la naturaleza de la VA, lo acotado de nuestro contexto y la ausencia de fuentes de información específicas para nuestro objeto de investigación, ha exigido un método de aproximación a la realidad en el que se el análisis cuantitativo se combine con las prácticas

cualitativas con el propósito último de conseguir el mayor rigor posible. Los resultados del primero quedan reflejados en el Capítulo 3 (pág. 71), y los del segundo en el Capítulo 4 (pág. 115).

Justificamos también el uso de ambas metodologías haciendo nuestro también el argumento de Bautista (2009, pp. 58–59) que sostiene que, especialmente en la investigación aplicada al Trabajo Social, se debe aportar una mirada integral y complementaria a través de la combinación de la metodología cualitativa y cuantitativa, ya que contribuye al planteamiento de soluciones que incidan de manera íntegra y exitosa en los problemas en tanto favorece la comprensión de la compleja realidad sobre la que trabajamos. En lo específico:

- La *perspectiva cuantitativa* resultó oportuna para acceder a la descripción de la situación concreta y puntual del colectivo. Utilizamos encuestas basadas en la verificada metodología EPA para conocer la situación sociolaboral de los/as comerciantes ambulantes, así como otras dimensiones de inclusión social, ya que incluían variables en este sentido. Aunando toda esa información hemos podido presentar una descripción de la situación con cierto fundamento estadístico, si bien, tuvimos ciertos límites por tratarse de una encuesta destinada a otros fines y por lo escaso de la muestra para el colectivo que nos ocupa. Hemos tratado de solventar estas carencias aportando datos a nivel estatal.
- De otro lado, la elección de la *perspectiva cualitativa*, y en concreto los relatos de vida, ha estado motivada por la necesidad de incluir el discurso de los/as vendedores y completar la información recogida sobre la situación, condiciones de vida y de inclusión-exclusión social del colectivo que adquirimos cuantitativamente. Se trata por lo tanto de un ejercicio adicional para introducir matices y aportar contenido.

En la parte cuantitativa, central en este trabajo, se aborda la inclusión-exclusión tomando como eje la participación en la producción económica dadas las características de la encuesta empleada. En ella se recogen principalmente aspectos relativos a la situación laboral e ingresos obtenidos, aunque se completan con otros sobre inclusión social, aunque fundamentalmente materiales —tipo y equipamiento de la vivienda, uso y valoración de servicios y prestaciones—. Las dimensiones de la inclusión social que tiene que ver con ciudadanía, derechos y redes interpersonales quedan al margen de esta parte del trabajo, lo que trata de ser subsanado en la práctica cualitativa del mismo.

Una vez delimitados los perfiles-situaciones que nos podemos encontrar entre los/as comerciantes en la parte cuantitativa, estos mismos orientaron después los encuentros con vendedores/as, lo que otorga cierta representatividad a los relatos recogidos. Es importante señalar finalmente que el análisis cuantitativo supone una instantánea de un momento puntual y que

con el método cualitativo hemos podido reconstruir el proceso de inclusión/exclusión vivido por minoristas ambulantes.

2.2. Hipótesis

En este estudio nos estamos centrando en el potencial integrador, condiciones de vida y situación de inclusión-exclusión del colectivo gitano ambulante. Hemos destacado en no pocas ocasiones que la VA ha supuesto un paso adelante en la incorporación económica y social de las minorías. Al mismo tiempo hemos reflejado como estudios sobre la misma atestiguan un contexto de repliegue para esta función. En consonancia, nuestras hipótesis tratan de armonizar dicho papel de la actividad con la situación actual:

- La actividad fundamental de la comunidad gitana en Navarra es la VA en mercadillos municipales. Tradicionalmente esta ocupación se ha alternado con el acceso a prestaciones públicas para obtener otras fuentes de ingresos y recursos. Ante la actual coyuntura económica y el paralelo deterioro de los ingresos procedentes de la VA, es más que probable que se hayan visto comprometidas las condiciones de vida de los/as comerciantes. Por consiguiente, la dependencia de estas ayudas o similares puede haber incrementado. Es de esperar así mismo que la solicitud de estos apoyos suponga dificultades para los servicios sociales al momento de valorar las condiciones y baremos de las prestaciones y recursos por la falta de información, sobre todo económica, consecuencia del subempleo e informalidad de la actividad. Se generan así contradicciones ente la necesidad de apoyos institucionales y la negación de los mismos.
- Otra de las características intrínsecas a la VA es la aparente dualidad de formas de relacionarse con ella: podemos encontrar habitualmente a trabajadores/as por cuenta propia o miembros de cooperativas junto a colaboradores/as familiares. Como estrategia económica la solidaridad juega un factor fundamental, y dadas las dificultades laborales por las que atraviesa gran parte del colectivo, puede que se haya incrementado notablemente el número de personas que acceden a los mercadillos a través del apoyo de familiares o allegados y que se relacionen con la VA a modo de estrategia de supervivencia fundamentalmente.
- Fruto de ambas circunstancias, se articula la hipótesis fundamental: el potencial integrador y de provisión de unas condiciones de vida aceptables para este sector del colectivo gitano en Navarra se estaría viendo seriamente comprometido.

2.3. Objetivos

En concordancia con las hipótesis planteadas, se formulan los siguientes objetivos:

General

- Analizar la situación de inclusión-exclusión social de la población gitana de Pamplona/Iruña y su Comarca ocupada como comerciantes ambulantes en mercadillos municipales.

Específicos

- Establecer distintos perfiles-situación de inclusión y exclusión de la población gitana de Pamplona/Iruña ocupada como comerciantes ambulantes en mercadillos municipales a través del análisis cuantitativo de las fuentes de datos estadísticas disponibles.
- Acceder a los discursos sobre vivencias, dificultades y resistencias que aparecen en cada uno de los perfiles-situación delimitados a través del análisis cuantitativo utilizando para ello relatos de vida a personas representativas de cada uno.

2.4. Población

2.4.1. Universo

Considerando el universo de cualquier investigación social el conjunto de individuos que conforma la población que se va a estudiar, en nuestro caso está compuesto por aquellas personas de etnia gitana de Pamplona/Iruña y Comarca que se dedican a la VA.

Según el I Plan integral de atención a la población gitana de Navarra (2011) en la Comunidad Foral hay aproximadamente 7.315 personas gitanas. Si atendemos a que un 17,7 % de las que se encuentran ocupadas (31,5 %) se emplean en mercadillos municipales según datos de FSG (2012a), el resultado aproximado alcanza 400 personas.

Otras fuentes de terceros en años anteriores como la de Rodríguez Cabrero (2009) estimaba que en Navarra existían aproximadamente 800 ocupados/as en la VA según la EPA 2º trimestre 2005 o unos 470 con base en los afiliados a la Seguridad Social 2007. De entre todos ellos el

75-90 % sería de etnia gitana es decir, de 420 a 720 personas aproximadamente.¹ Creemos que esta cifra corrobora nuestro cálculo puesto que a pesar de ser superior, la tendencia ha sido a la disminución de vendedores/as.

Con todo, como se puede observar, nos encontramos ante aproximaciones algo imprecisas con motivo de la inexistencia de datos demográficos sobre la población gitana. Si tomamos como válidas estas cifras de entre 400 a 700 vendedores/as en toda la Comunidad Foral, podemos establecer en proporción² como universo de nuestra investigación una horquilla estimada de 130 a 230 vendedores/as ambulantes en Pamplona/Iruña y Comarca.

2.4.2. Muestra

Práctica cuantitativa

La muestra con la que contamos deriva directamente de las fuentes secundarias utilizadas. Por ello hacemos brevemente mención a la metodología utilizada por cada una de las encuestas que han servido de referente en el análisis cualitativo presente en el Epígrafe 3 (pág. 71) de este trabajo. Respecto a ellas nos interesa saber que:

- **Encuesta Estatal.-** El universo al que se dirige la encuesta «Población gitana española y del este de Europa. Empleo e inclusión social 2011. Un estudio comparado [Archivo de datos]» (2011) está compuesto por la población gitana española residente en el territorio nacional de 16 o más años de edad. Bajo estos requisitos se estima que el universo es de 292.450 personas. Consecutivamente se estableció un tamaño muestral de 1.500 sujetos distribuidos de manera proporcional. Las variables utilizadas para ello fueron la Comunidad Autónoma, el tamaño del hábitat de los municipios, el género y la edad. El desarrollo del trabajo de campo se realizó mediante una única entrevista por hogar. El número de personas encuestadas dedicadas a la VA alcanza la cifra de 298 personas.
- **Encuesta Navarra.-** El cuestionario «Población gitana de Navarra y Empleo [Archivo de datos]» (2011) está basado en otro previo elaborado por el EDIS para un estudio estatal. A él se le agregaron preguntas de la EPA para reforzar el cuestionario y se incluyeron ítem de ámbitos ajenos al empleo. La muestra constó de 400 sujetos distribuidos en diferentes municipios de Navarra teniendo en cuenta las variables edad y sexo. Igualmente se llevó

¹Advierte el autor que las cifras de la EPA excederían el ámbito de vendedores ambulantes por incluir otras actividades como la venta por correspondencia o domiciliaria. Por su parte la Seguridad Social solo puede contar las personas que están afiliadas en cualquiera de sus diferentes regímenes, con lo cual la cifra no incluye a personas ocupadas en otras modalidades informales o de colaboración.

²En Pamplona y comarca se localizan el 30 % de las familias de etnia gitana en Navarra (ALTER, 2008, p. 8)

a cabo una única entrevista por hogar. El número de personas encuestadas dedicadas a la VA alcanza la cifra de 21 personas.

Práctica cualitativa

La técnica elegida ha sido la realización de relatos de vida, por lo tanto el principal criterio para la selección de la muestra es la tipicidad y representatividad de las personas entrevistadas. Complementariamente se considera fundamental que los perfiles respondan a situaciones heterogéneas o, en su defecto, que los relatos sean de comerciantes con una amplia trayectoria y experiencia.

Se pudo corroborar en nuestro análisis cuantitativo la existencia de perfiles-situación diferenciados. Utilizando como indicadores fundamentales la tenencia o arriendo de una vivienda y el nivel de ingresos se establecieron tres categorías según queda reflejado en el Cuadro 2.1. Conviene apuntar sobre la elección de estas variables que: 1) resultaron ser las que aparecían con fuerza a la hora de disociar los perfiles-situación en nuestro estudio estadístico; 2) son orientativas para la categorización de los relatos; y 3) de los indicadores disponibles resultan más fácilmente objetivables.

Cuadro 2.1: Criterio para el establecimiento de los perfiles de los relatos de vida. Nivel de dificultades

	Ingresos suficientes (aprox. 600 €)	
	Si	No
Vivienda en propiedad	Dificultad baja	Dificultad media
Sin propiedad o alquiler	Dificultad media	Dificultad alta

Fuente: Elaboración propia

Si examinamos cada categoría con detenimiento podemos matizar mejor qué implican:

- Nos encontraremos con una situación de dificultad *alta* cuando el núcleo familiar carezca de vivienda en propiedad y presente serias dificultades para obtener beneficios suficientes con los cuales satisfacer las necesidades del hogar, entre ellas se incluirían el pago del alquiler o la hipoteca.
- En el anverso nos encontraremos con una situación de dificultad *baja* cuando los ingresos permitan mantener las condiciones de vida del hogar, aunque puedan existir dificultades puntuales, y se tenga en propiedad una vivienda con la que hacer frente a situaciones de dificultad puntuales.

- En el punto intermedio se sitúan las situaciones de dificultad *media*, para estas existen carencias en alguna de las variables sobre las que trabajamos. Puede entonces que la carencia de ingresos se compense sacando rendimiento a la propiedad —alquiler de habitaciones o avalando préstamos, por ejemplo— o que con los beneficios obtenidos se costee el alquiler de la vivienda.

Al final del proceso investigador se llevaron a cabo cuatro relatos de vida acordes a estos criterios.

2.5. Métodos de recolección y análisis

En este apartado, específicamente técnico, pretendemos desarrollar y justificar de una manera detallada las técnicas que vamos a utilizar. Sabiendo que las técnicas tienen por coordenadas los objetivos del estudio (Callejo & Viedma, 2006), en nuestro caso consideramos oportuno el uso de encuestas estadísticas precodificadas y los relatos de vida para contribuir a su consecución.

2.5.1. Uso de encuestas estadísticas precodificadas externas como técnica cuantitativa seleccionada

En la parte cuantitativa de este trabajo se han utilizado encuestas estadísticas mediante cuestionarios precodificados aplicada a una muestra de individuos representativa. La elaboración del cuestionario y la aplicación del mismo —trabajo de campo— ha corrido a cargo de terceras personas. Con el propósito de adaptar el cuestionario a la consecución de los objetivos propuestos en esta investigación se han seleccionado y agrupado los ítems en función de la información que se podía obtener de ellos. Dicha categorización se corresponde con los epígrafes de Capítulo (3, pág. 71)

Para el procesado de datos y el análisis se ha llevado a cabo con el paquete estadístico para las ciencias sociales SPSS 22. Se ha utilizado principalmente la *Estadística Descriptiva* para presentar los datos de manera organizada y detectar las características más sobresalientes. A través del cálculo de frecuencias y del cruce de variables se ha podido construir la estructura fundamental de la información pretendida. Se ha descartado el uso de la *Estadística Correlacional* por el escaso número de casos en los que se podía buscar concomitancia de variables, de modo que las predicciones resultantes serían muy imprecisas.

2.5.2. Relatos de vida como técnica cualitativa seleccionada

En las ciencias sociales la historia de vida ha sido utilizada en múltiples disciplinas y con distintos objetivos siempre bajo el enfoque biográfico. En Trabajo Social está presente tanto en estudios de investigación como en la intervención social, dado que esta técnica o método se centra en un sujeto individual —o grupo de pertenencia— y tiene como elemento central la narración que el mismo realiza sobre sus experiencias vitales.

Siendo así, una primera definición podría ser aquella que la presenta como «un estudio de un individuo o familia, y de su experiencia de largo plazo, contada a un investigador y/o surgida del trabajo con documentos y otros registros vitales» (Mallimaci & V. Giménez, 2006, p. 176). Con mayor detalle, se trata de una biografía interpretada, porque quien investiga escribe y describe la vida de otras personas. Interpretación que incita durante el trabajo investigador a considerar el contexto histórico y la posición de los sujetos implicados en la sociedad.

La historia de vida no debe ser ineludiblemente un recorrido íntegro por toda la vida del individuo; es posible acceder a la experiencia de forma fragmentada o parcial en función de los objetivos de la investigación o intervención. Esto mismo otorga suma importancia a la justificación de cuál es la «fracción» objeto de interés y estudio. En el caso que nos ocupa, dado que los relatos estarán contruidos por vendedores/as ambulantes, es su vínculo con esta práctica y los resultados que se obtienen de su ejercicio aquello sobre lo que nos centraremos.

En el uso de este método el tiempo adquiere gran centralidad, puesto que al tratarse de un método biográfico los relatos se van construyendo sobre los vectores pasado, presente y futuro. Es gracias a ello que resulta un método idóneo para comprender las dinámicas de los procesos de inclusión-exclusión de los sujetos en la sociedad. De igual modo, es un asunto central el origen del individuo o la posición social desde la que se parte, ya que nos puede servir como elemento de análisis de la movilidad social y de las posibles variaciones en el sistema de estratificación social. Dicho proceso de reconstrucción para el sociólogo F. Ferrarotti (1988, citado por Mallimaci y V. Giménez, 2006, p. 177) nos permite también descubrir y acercarnos a lo cotidiano y las prácticas de vida silenciadas por las miradas dominantes, esto es, acceder a la historia de y desde los de abajo.

Aceptando como válido este punto de vista, es posible afirmar entonces que desde las ciencias sociales se recurre a las historias de vida para expresar y conocer problemáticas, dificultades y temas concretos de la sociedad o de un sector de ésta.

En las historias de vida se obtienen los datos primarios a partir de entrevistas y conversaciones con los individuos. En el transcurso de las mismas, al solicitar a un sujeto que nos relate su vida o parte de ella, además de la petición explícita de los contenidos que nos interesa investi-

gar, existe una petición implícita: la de tomar una posición existencial frente a lo que cuenta. Se otorga la posibilidad de que el narrador se ubique como consecuencia o resultado de su entorno familiar, social, político o cultural; o, al contrario, que se reconozca como actor responsable de su historia a través de sus propias elecciones. Por ello la historia de vida tiene un enfoque dialéctico y constructivista, más incluso cuando el narrador no es el único que habla, se establece una relación sujeto-sujeto en la que «el narratorio se acerca a las vivencias del narrador, abre su lenguaje a lo cotidiano y sale de sus propios sistemas conceptuales, en otras palabras, habla, piensa y se transforma». (Cornejo, Mendoza & Rojas, 2008, p. 31).

Acercamiento a la exclusión social a partir de relatos de vida

Entender los fenómenos de exclusión requiere adoptar una perspectiva amplia, por ello, puede plantearse al mismo tiempo como un fenómeno estructural, multidimensional, un proceso y un fenómeno heterogéneo. Parece razonable que las cualidades de los relatos de vida expuestas con anterioridad convierten a esta técnica en idónea para acercarnos a la exclusión social.

Desde su vertiente *estructural*, Laparra y Pérez Eransus (2008) proponen como elementos fundamentales para la investigación de la pobreza y la exclusión social el análisis de las principales estructuras de integración social:

- **Configuración del mercado laboral.-** Suele considerarse el desempleo como uno de los principales factores de exclusión en nuestro actual contexto socio-económico y cultural, puesto que dicho proceso es frecuentemente iniciado o potenciado por él, impidiendo el acceso a la renta necesaria para la satisfacción de las necesidades básicas de supervivencia por un lado —alimentación, ropa, vivienda,... —, el acceso a la protección social por otro, y finalmente, aunque no menos importante, al reconocimiento social derivado de la participación en la producción de bienestar social colectivo. En los últimos años, el surgimiento del empleo precario ha favorecido que el riesgo de exclusión social pueda afectar también al colectivo de trabajadores/as. En el análisis de la exclusión será necesario por lo tanto definir cuáles son las relaciones con el mercado laboral que pueden generar mayores dificultades y quiénes son los colectivos más afectados por este fenómeno.
- **La protección social y familiar.-** El debilitamiento de la capacidad protectora de la familia constituye también importantes riesgos de exclusión. En las fuentes estadísticas con las que contábamos esta dimensión aparece de manera muy tenue. Igualmente, el acceso a los dispositivos de lucha contra la exclusión tales como las prestaciones de rentas mínimas o los programas de activación o inserción laboral pueden alternarse con trabajos irregulares o precarios a modo de estrategia de supervivencia.

La creciente preocupación por el carácter *multidimensional* y *dinámico* de la exclusión a conducido a utilizar métodos de carácter cualitativo que permitan conocer las trayectorias de la exclusión social, siendo uno de los métodos más acertados la realización de relatos de vida de personas en dicha situación. Si bien no permiten describir de manera amplia el fenómeno, resultan de gran utilidad para detectar factores exclusógenos estructurales —reestructuración económica, migraciones, extensión del empleo precario, etc.—, comprender los procesos de exclusión, y las características de diferenciadas entre distintos espacios de exclusión. Respecto a esto último, entendida la exclusión como fenómeno *heterogéneo*, la diferenciación de espacios dentro de la exclusión resulta de gran utilidad para conocer las distintas situaciones de dificultad.

El carácter subjetivo de la exclusión.- Decimos que la exclusión tiene un *carácter relativo* porque, aún existiendo los mismos elementos deficitarios, según el entorno y el momento, se generan procesos diferentes. En segundo lugar precisamos que tiene *carácter subjetivo*, porque aunque existan elementos comunes, siempre habrá otros elementos que dependerán de cómo afronte cada persona la situación en la que se encuentra, y de cómo perciba sus vivencias personales. Quiere decir que el énfasis puesto en los factores estructurales no tiene porque dejar de lado el análisis de la incidencia de ciertos factores individuales. (Fundación Luis Vives, 2004, p. 13)

Por ello, en el intento por entender los procesos de exclusión social parece lógico incorporar el punto de vista de las personas afectadas, con el fin de conocer de primera mano la explicación dada a los procesos que les afectan y analizar su percepción sobre los factores que más han incidido en su itinerario de exclusión.

2.6. Diseño

2.6.1. Contenido de los relatos de vida.

Para hacer más explícito todavía el método utilizado en la recolección de datos resulta conveniente exponer el presente apartado un esbozo del guión de la práctica cualitativa, es decir, el contenido pretendido en los relatos de vida de personas gitanas dedicadas a la VA. Dicho esquema ha sido elaborado con base al modelo utilizado para el trabajo cualitativo del *Primer informe sobre desigualdad, pobreza y exclusión social en Navarra: El impacto de la crisis 2007-2011* (Laparra, Pérez Eransus & Corera, 2012, pp. 213-280).

Descripción del caso.- En este primer apartado se describe y presenta a rasgos generales la situación particular de la persona dedicada a la VA con la que mantenemos el encuentro. Al tratarse de una aproximación inicial comenzaremos por interesarnos en torno a los aspectos más básicos, por ello, en este punto se solicitará información respecto a temas como la edad, el nivel formativo y la composición del hogar.

Dada la naturaleza de nuestra investigación, igualmente nos interesa en esta primera toma de contacto conocer cuál es la relación laboral con la VA, cuánto tiempo lleva dedicado/a a ella, y cómo y cuándo se comenzó en los mercadillos.

El contexto.- A colación de lo anterior, es importante conocer el momento en el que el desarrolla la trayectoria en la VA de la persona y/o hogar —no sólo cuando comienza, sino cuánto dura y posibles abandonos y regresos—. Se espera que con ello conozcamos por un lado la importancia que la VA ha tenido en la historia vital del individuo y del núcleo familiar, y por otro, que el discurso se sitúe en un tiempo y espacio concreto que nos permita vincular la vivencia y significados que nos aportan con aspectos económicos, políticos y sociales relevantes.

Dentro del contexto podemos incluir tres ámbitos diferenciados: el tiempo, el espacio y el origen:

- **El tiempo.-** Se tratará de asociar los distintos sucesos y situaciones con determinados procesos coyunturales. Si nos situamos en un plano amplio, deberemos estar atentos a los discursos sobre circunstancias tales como los ciclos económicos, los cambios en el comercio, los efectos de las políticas, los recortes, el aumento de la competencia, etc. En cambio, desde una posición más próxima, nuestro interés deberá recaer en posibles cambios/movimientos en la situación familiar, la red de relaciones, e incluso dentro del colectivo gitano.
- **El espacio.-** Al tratarse de comerciantes ambulantes el espacio laboral es muy dinámico, nos interesa por ello conocer los mercados habituales que se visitan o visitaban tiempo atrás, la cantidad de viajes semanales que se realizan y de qué medios se dispone para ello. La comparativa del espacio actual con otros pretéritos nos permitirá acceder a comparativas temporales sobre el estado de la VA, sus posibilidades pasadas y actuales.
- **Los orígenes.-** Además del espacio y el tiempo nos interesa como último factor para contextualizar el origen de la persona. Sabemos que nos vamos a encontrar con personas de etnia gitana, pero es relevante saber en qué medida la pertenencia al colectivo ha influido o supuesto alguna desventaja a juicio de los entrevistados.

Entre los orígenes también incluimos la información relativa a los hogares de los que se proviene —posición de la familia, labores, costumbres, tradiciones, . . . — y en qué medida se contempla por el entrevistado que ello contribuye a su situación actual. Finalmente, cómo contribuyen a que se reproduzcan o continúen esas tradiciones, por ejemplo si inculcan o no a sus hijos/as la continuidad en la VA.

Finalmente, cuando hablemos de los inicios en la VA debemos interesarnos por las oportunidades laborales/vitales que el sujeto tenía en ese momento, al tiempo que intentamos comprender qué situaciones e influencias de origen condujeron a acceder al comercio ambulante.

Condiciones laborales y de vida.- En este apartado se trata de conocer las circunstancias de los hogares de los/as vendedores/as ambulantes desde diferentes dimensiones. En todo momento se atenderá tanto al momento actual como a otros previos, para que así nos relaten indirectamente las trayectorias de inclusión/exclusión que puedan haberse producido.

- **Situación laboral.-** En este punto nos preocupamos por conocer la situación laboral de la persona —si es trabajadora por cuenta propia, colabora con la economía familiar, . . . —, y qué otras posibles relaciones ha podido tener con la VA en ocasiones anteriores —continua, puntual, informal, formal, . . . —. De igual manera nos interesa saber si se realizan o se han realizado otras actividades complementarias y cuáles son.

Además se buscará que la persona entrevistada aporte su valoración sobre la actividad que realiza y sus condiciones laborales, ya sean desde una óptica negativa —precariedad, inestabilidad, empleo sumergido, . . . —, o positiva —independencia, autonomía, flexibilidad, . . . —. Se trataría de buscar que la persona entrevistada aporte una descripción de la actividad desde su experiencia personal y en qué medida le afectan sus virtudes y defectos.

- **Situación económica.-** De igual manera, interesa conocer en qué medida la VA permite el acceso al consumo y qué beneficios aporta a la economía familiar —satisfacción de necesidades, acceso al ocio, . . . —, o al contrario, si pone en riesgo o priva a la familia en el acceso a los bienes y servicios más básicos —alimentación, vestimenta, vivienda, . . . —.
- **Relaciones familiares y personales.-** Es especialmente interesante conocer si se cuenta o se ha contado en algún momento puntual con personas del ámbito familiar o más próximo colaborando en la actividad. Se busca conocer en mayor profundidad el funcionamiento de estos apoyos, como se retribuyen, y cuándo y por qué se producen.

En otro plano, se intentará captar cuándo se formó la familia y si ha vivido momentos de especial conflictividad, situaciones críticas o de aislamiento, etc.

Las importantes interacciones que se producen en los mercadillos también pueden ser objeto de acometida en nuestros relatos. Las experiencias que nos puedan aportar sobre los contactos con otros agentes presentes en el mismo nos pueden ayudar a aprehender la visión que tiene el colectivo de los mercadillos. Correlativamente, se buscará identificar posibles situaciones de discriminación que se hayan producido en este espacio o en la trayectoria vital relacionada con el mercadeo.

Uso y valoración de servicios públicos y del sistema de protección social.-

- **Acceso a servicios sociales.-** Se prestará atención a las posibles relaciones establecidas con los servicios sociales públicos y con entidades e instituciones sociales privadas. Respecto a estas últimas se ahondará en aquellos motivos que conducen a recurrir a ellas tales como la exclusión de los servicios públicos, la derivación desde los servicios sociales públicos, la carencia de otros apoyos, o la emergencia de las situaciones. También nos centraremos en examinar el contenido de dicha ayudas: el peso de pensiones, prestaciones, subsidios y ayudas en el presupuesto familiar, durante cuánto tiempo se han estado percibiendo,...

Es posible que en los relatos se puedan identificar el impacto que las medidas de recorte sobre estas protecciones tienen en los hogares como la exclusión de prestaciones por cambio de requisitos de acceso, la reducción de las cuantías, reducción de ayudas, exclusión de servicios por el aumento de la demanda,...

- **Vivienda.-** La descripción de la vivienda y su emplazamiento es fundamental, tanto en el momento actual como a lo largo de la trayectoria vital. Es relevante saber cómo se ha producido el acceso a la misma y si han acontecido situaciones de pérdida/desahucio y cómo se ha actuado ante estas posibles situaciones.
- **Acceso a otros sistemas de protección social.-** El acceso al sistema educativo de los miembros de la familia, la valoración de la formación y los estudios, en qué medida la VA puede perjudicar el rendimiento académico de los/as más jóvenes si colaboran en la actividad. El acceso al sistema sanitario: ingresos, cobertura, compra de medicinas, dentista, estado de salud, dificultades para el ejercicio de su vida cotidiana.

En este sentido, se procuraran recoger no sólo aquello que tiene que ver con dolencias físicas, tendrá especial relevancia el estado de salud psíquico de las personas entrevistadas

y cómo las posibles dificultades a las que se enfrentan repercuten en su estado emocional y anímico.

Vida cotidiana y anteposición a las dificultades.- A lo largo de los relatos de vida se busca identificar en el discurso de las personas entrevistadas cuáles son o han sido las estrategias que han desarrollado para hacer frente a las dificultades con las que se enfrentan día a día. Perseguimos visibilizar los esfuerzos desarrollados por las personas entrevistadas para llevar a cabo su actividad comercial, y remarcar su carácter de empresarios y emprendedores. Es relevante para este punto preguntar, por ejemplo, cómo es un día normal en la vida de la persona entrevistada, cómo distribuyen las tareas en el mercado, y cómo se relacionan con otros agentes —ayuntamientos, proveedores, comerciantes, . . . —.

Un aspecto clave es descubrir las fortalezas y capacidades familiares que se tienen para solventar las dificultades, así como la confianza en que estas sean suficientes.

Auto-percepción y posicionamiento social.- Una parte importante del relato es la reconstrucción del universo simbólico del sujeto a través de su propio discurso. De entre todos los aspectos posibles nos interesan especialmente:

- **El posicionamiento social.-** Que hacen de sí mismas las personas interesadas, en qué lugar de la sociedad se colocan. Paralelamente el lugar en el que ubican a algunos de los colectivos a los que pertenecen (vendedores/as ambulantes, población gitana, . . .).
- **La explicación que atribuyen a la posición que ocupan.-** Oportunidades, azar, voluntad divina, azar, méritos, errores, justicia, ..
- **Auto-concepto/definición de sí mismos/as como vendedores.-** Conocer los valores que se atribuyen a sí mismo como vendedores, qué es lo que les hace buenos comerciantes y que creen que les diferencia del resto.

Trayectorias y procesos.- Uno de los objetivos fundamentales es dibujar las trayectorias vitales con sus altibajos de las personas entrevistadas, este ha de ser un objetivo transversal a todo el relato, puesto que ello nos permite identificar cómo ha variado la posición social del hogar.

Es igualmente fundamental percibir qué proyección de futuro tiene para el hogar su propio proceso y qué estrategias tienen para modificarlo y/o afrontarlo.

2.7. Procedimiento

En lo que concierne al procedimiento seguido, describimos de forma sucinta las etapas fundamentales para la recolección de los relatos de vida siguiendo la propuesta-modelo de Cornejo y col. (2008):

2.7.1. Antes de la recolección de los relatos

En esta fase se llevan a cabo dos elecciones ineludibles: el tema central de la investigación y la óptica desde la que se acomete. Reiteramos que nuestro tema central es el binomio venta ambulante-población gitana, y que lo abordamos desde las situaciones/dificultades sociales que se producen en dicho vínculo. Para Legrand (1993, citado por Cornejo et al., 2008, p. 33) antes de la recolección de los relatos hay que dilucidar el motivo de la elección del tema con base en algunas preguntas clave —¿por qué la elección del tema?, ¿por qué investigarlo?, ¿para qué investigarlo?..— seguido todo ello de una pertinente preparación teórica que nos ayude a profundizar en la comprensión del objeto de estudio. Tales requisitos previos quedan bien reflejados en distintos apartados del presente informe.

2.7.2. Contactos, negociaciones y contratos

En este punto se definen los criterios de los sujetos a convocar, así como la manera de contactarlos o el tipo de información que les entregaremos.

Participantes.- En nuestro caso la elección de los perfiles tuvo lugar después de la elaboración de la parte cuantitativa de la investigación, ya que nos permitió esbozar los diferentes perfiles y las casuísticas previstas de las personas a las que se dirige nuestra investigación. Los contactos iniciales con vendedores/as se realizaron con el apoyo de entidades gitanas de Navarra —Fundación Secretariado Gitano de Navarra y Asociación Gitana de Navarra La Majarí— e inmediatamente después gracias a la colaboración de las personas entrevistadas al proponer nuevos contactos.

Lógica de los encuentros.- Los primeros encuentros con los/as comerciantes se produjeron en los mercadillo de Pamplona/Iruña y comarca, donde un informante clave hacía las presentaciones pertinentes. En ese momento se presentaba nuestro interés y el objetivo del estudio, comunicando lo valioso de la información que nos pudiera brindar para contribuir al proceso investigador.

Por otro lado, se hacía hincapié en durante el encuentro se llevaría a cabo una conversación en la que la única demanda era estar dispuesta/o a hablar sobre sí misma/o, su familia, entorno y experiencia, ello además siempre guardando la confidencialidad de los testimonios aportados. Esta información previa se volvía a recordar en las llamadas telefónicas previas a cerrar los encuentros. La recogida de los relatos se realizó en los domicilios particulares cuando fue posible. En caso contrario tuvieron lugar en espacios cedidos por las asociaciones gitanas.

Presentación del investigador.- Se tuvo en cuenta explicar a los sujetos participantes así como a las personas que nos contactaron con ellos, de la manera más clara posible, el lugar en el que se ubica el proyecto —estudios de máster universitario en la Universidad Pública de Navarra, dentro de un marco de aprendizaje,...—. De igual manera se consideró preciso explicar a los sujetos cómo habíamos llegado hasta ellos, esto es, quién nos había puesto en contacto.

Consentimiento de los participantes.- Instantes antes del inicio de los relatos tanto narrador/a como investigador firmaron un acuerdo de consentimiento de participación y protección de datos personales. En el se hacía patente la participación libre del narrador, el compromiso a realizar los encuentros necesarios para abordar los contenidos del relato de vida, el consentimiento para grabar y transcribir la entrevista y el compromiso con el anonimato de la información recogida.

Procedimiento de las entrevistas.- Algunos de los aspectos referidos al desarrollo de las entrevistas son:

- **Número de entrevistas.-** En la presente investigación optamos por la realización de dos momentos. En el primero de ellos, justo después de la presentación, se llevaba a cabo la apertura del proceso, exponiendo los temas que se querían conocer; en el segundo, con base en el protocolo expuesto con anterioridad se acometían aquellos temas sobre los que se considerase que se podía profundizar. Es en esta segunda entrevista en la que también se lleva a cabo la fase de cierre y despedida. En cualquier caso se ha mantenido una actitud flexible en cuanto al número de entrevistas, para adaptarse lo mejor posible a las diferentes relaciones establecidas entre participantes e investigador. Cabe señalar finalmente que el número de encuentros ha estado limitado por las posibilidades materiales y temporales de la investigación.
- **Transcripción de las entrevistas.-** Tras la grabación y escucha se ha producido la transcripción de las entrevistas. Los relatos fueron transcritos casi en su totalidad, conservando en lo posible toda su riqueza en las transcripciones.

- **Ritmo y duración de las entrevistas.-** El intervalo de los encuentros seleccionado ha sido de dos semanas en su mayor amplitud, permitiendo así un margen suficiente de reflexión para los entrevistados. La duración de los encuentros ha oscilado entre los 15 y 30 minutos de los primeros contactos; a una hora, hora y veinte minutos de los segundos. La elección se debe a que así se permitía en todo momento a narrador/a y narratorio mantener su capacidad de reflexión, atención y escucha. En cualquier caso ha mantenido en todo momento una actitud flexible para adaptarse a la disponibilidad de los/as entrevistadas.
- **Conducción de las entrevistas.-** La no-directividad de los encuentros ha sido clave en la realización de los relatos de vida, permitiendo así que la persona narradora construyera su propio discurso. La función del investigador se ha limitado a la propuesta de consignas iniciales, solicitud de profundización sobre temas clave, realizar una escucha calurosa y a mantener una actitud neutral sin entrar a hacer juicios de valor.

Capítulo 3

Resultados del estudio cuantitativo.

Descripción y análisis de la realidad social del colectivo gitano ambulante

3.1. Introducción

Una vez expuesta la fundamentación teórica y la metodología de este trabajo, en el presente bloque se persigue exponer los resultados del estudio cualitativo del mismo. En concreto se lleva a cabo un análisis sobre la realidad de la población gitana en Navarra con referencia concreta a aquellas personas que desarrollan como actividad la VA.

Para dar cuenta de ello se utilizarán como referencia y explotaran las encuestas de la Fundación Secretariado Gitano de Navarra (2011) y Estatal (2011) realizadas ambas en colaboración con el Equipo de Investigación Sociológica.

En un primer momento se pretende hacer una aproximación sucinta a la situación del colectivo en relación al empleo, examinando detenidamente el lugar que ocupa la VA como actividad dentro de este vínculo. Posteriormente, y utilizando las mismas fuentes de información, se indagará acerca de aspectos concretos tales como las condiciones de trabajo, la composición socio-familiar, la situación de exclusión e inclusión social o las condiciones de vivienda. Esto es posible gracias a que a los cuestionarios que manejamos se añadieron ítem de ámbitos ajenos al empleo —incluidas opiniones y valores— para enriquecer la información recogida. Así entonces, ambas herramientas nos permiten delimitar con mayor detalle la realidad social de la población que nos ocupa.

3.2. Breve revisión de la situación de la población gitana de Navarra en el mercado de trabajo

En esta sección nos centraremos con carácter prioritario en aquellas variables que den cuenta de la posición que ocupa la población gitana de Navarra en el mercado de trabajo haciendo comparativas con la población en su conjunto. Contrastaremos principalmente datos de la EPA del IV trimestre de 2011 y de la encuesta de la FSG-Navarra (2011) que utiliza criterios coherentes con la primera.

Dicho todo lo anterior, y a modo de primera aproximación, se presenta en el Cuadro 3.1 la información indirecta recogida en la encuesta de Navarra. A cada una de las personas entrevistadas se le solicitó datos referentes a la situación ocupacional de las personas con las que cohabitaba en el hogar.

Cuadro 3.1: Proporción de población gitana ocupada con base en percepción subjetiva aportada por entrevistado/a. Navarra y Estado, 2011

	Estado	Navarra
Trabajador/a por cuenta ajena fijo	03,8	03,7
Trabajador/a por cuenta ajena con contrato temporal	04,1	04,3
Trabajador/a por cuenta ajena sin contrato	02,4	01,8
Trabajador/a por cuenta propia	08,6	01,7
Colabora en la actividad económica de la unidad familiar	08,4	02,2
Parado/a, que trabajó anteriormente	15,9	25,0
Parado/a, buscando primer empleo	03,5	05,9
Estudiante	24,8	29,2
Jubilado/a (o ingresos de pre-jubilación)	03,8	03,4
Percibe prestación o renta mínima	03,0	04,5
Incapacitado/a permanente	01,2	03,9
Labores del hogar	13,4	16,5

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011 y FSG 2011

En sucesivas líneas se llevará a cabo el análisis más detallado de estos datos que tienen que ver con la situación laboral. En cualquier caso, así expuestos nos aportan un boceto de la estructura laboral del conjunto de la población gitana de Navarra. Resaltamos por su trascendencia que sólo un 13,66 % del colectivo es percibido como trabajador/a —ya sea por cuenta ajena, propia o colaborando con economía familiar— frente al 30,87 % enmarcado dentro de la situación de desempleo.

Resulta especialmente interesante para la actividad que nos ocupa que sólo un 1,70 % de la

población gitana de Navarra es distinguida como autónoma, mientras que este porcentaje a nivel estatal asciende a un 8,60 %. En la misma línea también es menor la proporción de personas que colaboran en la actividad económica de la unidad familiar en Navarra (2,17 puntos porcentuales frente a 8,40).

Utilizando ahora sí los datos recogidos directamente, sirva el Cuadro 3.2 entonces como primer extracto antes de desgranar con más detalle las tasas de actividad, inactividad, ocupación y desempleo. Como se puede apreciar, los datos resultan en todos los casos más perniciosos para la población gitana de la Comunidad Foral y del Estado. Es evidente que nos vamos a encontrar no sólo con una peor situación general, sino además unos comportamientos laborales muy diferentes entre población en su conjunto y población gitana a los que ya nos hemos aproximado en el primer capítulo del presente estudio y que desde luego han sido resaltados en estudios previos (Del Pozo, 2006; Laparra, 2011).

Cuadro 3.2: Tasas de actividad, ocupación y desempleo por población. 16 a 64 años. Estado y Navarra, 2011

	Estado		Navarra			
	Pbl. Gitana	Pbl. General		Pbl. Gitana	Pbl. General	
Actividad	68,9	60,2	08,7	66,2	75,3	-09,1
Ocupación	43,8	46,2	-02,4	33,0	64,8	31,8
Desempleo	36,4	22,5	13,9	50,2	13,9	36,3

Fuente: Reconstrucción. Datos FSG-N 2011, FSG 2011 y EPA IV 2011

De los datos presentes en dicho cuadro podemos realzar que por cada centenar de gitanos/as entre 16 y 64 años en Navarra, aproximadamente 66 se encuentran ocupados o parados —activos/as— en contraste con las 75 personas de la población en su conjunto que lo están. Si extendemos el intervalo de edad a todas las personas mayores de 16 años, para la población gitana dicha tasa es de 63,3 puntos, y para sus equivalentes navarros desciende a 59,8 puntos (Cuadro 3.3). Esta variación se explica en buena medida porque la población gitana, dentro de su particular vínculo con el mundo laboral, se mantiene en relación con el trabajo más años a lo largo de su vida. Fundamentalmente a causa de que la juventud gitana navarra está activa en el mercado laboral mientras sus iguales permanecen inactivos por dedicarse a la formación, al tiempo que existe una menor proporción de ancianos en esta comunidad y las escasas percepciones de pensiones de jubilación o pre-jubilación fuerzan a continuar en actividad por tiempo más prolongado.

Finalmente para acabar este primer acercamiento, teniendo en consideración a la población económicamente activa, es decir a quienes satisfacen las condiciones para su inclusión en las

categorías de ocupados/as o parados/as, observamos que sólo un tercio de la población gitana se encuentra empleada —tasa de empleo— mientras que es casi el doble de la población navarra en su conjunto la que se encuentra en la misma situación. Éste es sin lugar a dudas el dato más significativo y calamitoso, junto con la mitad de la población gitana activa en situación de desempleo frente al 13 % de navarros/as que la comparten.

Cuadro 3.3: Tasas de actividad por población. 16 años o más. Estado y Navarra, 2011

	Estado		Navarra	
	Pbl. Gitana	Pbl. General	Pbl. Gitana	Pbl. General
Actividad	68,9	59,9	63,3	59,9
Diferencia	+ 9		+ 3,4	

Fuente: Reconstrucción. Datos FSG-N 2011, FSG 2011 y EPA IV 2011

3.2.1. Diferencias de comportamiento en torno a la actividad e inactividad laboral

Como viene siendo habitual, los resultados de estudios previos sobre población gitana y empleo muestran como las tasas de actividad económica del colectivo son más elevadas que las del conjunto de la población. En concreto, en la Comunidad Foral de Navarra tal distancia para la población mayor de 16 años alcanza hasta 3,4 puntos, aunque algo alejada del resultado estatal, cuya diferencia se incrementa hasta 9 puntos.

Por otro lado, destacar que mientras la tasa de actividad de la población general navarra y estatal coinciden, la diferencia territorial para la población gitana es 5,6 puntos a favor de la estatal. Estos datos son para toda la población mayor de 16 años, pero si acotamos hasta los 65 años, la relación de tasas se invierte con una diferencia de hasta 9,1 puntos (75,3 % población general frente a 66,2 % población gitana). En el Cuadro 3.4 examinamos la ocupación por tramos de edades para tratar de entender el porqué.

En el tramo de edad que comprende desde los 16 a los 24 años la población gitana supera en 32,2 puntos a la población más joven navarra en cuanto a tasa de actividad. En el siguiente intervalo, mientras que la población gitana aumenta levemente su tasa de actividad, para la población navarra en su conjunto crece de manera contundente hasta superar a la población gitana. En el tramo final las diferencias vuelven a ser notables, situándose hasta en 27,1 puntos a favor de la población general.

Existen así mismo importantes diferencias por sexo, si bien la tasa de actividad es siempre

Cuadro 3.4: Tasa de actividad por población, sexo y edad. 16 a 64 años. Navarra, 2011

	Pbl. Gitana			Pbl. General		
	H	M	T	H	M	T
16-24	75,5	63,2	68,9	37,0	36,4	36,7
25-44	86,2	61,0	73,2	93,1	84,6	88,9
45-64	57,5	30,6	44,7	79,5	64,0	71,8
Total	77,0	56,0	66,2	80,4	70,0	75,3

Fuente: Reconstrucción. Datos FSG-N 2011 y EPA IV 2011

desfavorable para las mujeres en ambos colectivos, la distancia entre hombres y mujeres gitanas es mucho mayor. Comparando a la vez ambos sexos en cada una de las poblaciones, la tasa de actividad de los hombres gitanos difiere 3,4 puntos frente su homólogos. En este mismo sentido, para las gitanas la distancia es de 14 puntos negativos en comparación con las mujeres de la población en su conjunto.

Todos estos datos nos revelan nuevamente lo que señalábamos con anterioridad: cuando la población en conjunto se incorpora al mercado laboral y finaliza sus etapas formativas, comienza a activarse accediendo al empleo o en su búsqueda al estar disponibles para ello, y por lo general se suele producir en edades intermedias con mejores oportunidades debido a su formación previa. La población gitana en edades intermedias se ve perjudicada por su baja cualificación y por la volatilidad de los empleos que ocupan, lo que estanca la progresión en sus trayectorias laborales como reflejan los datos.

La población gitana en situación de inactividad supone un 38,8% en Navarra, mientras que para la población en su conjunto esta cifra es de 24,9% (Cuadro 3.5). Las diferencias aún son más relevantes si tomamos en cuenta la variable del sexo. Aunque la diferencia entre hombres y mujeres de etnia gitana con sus correlativos/as de la sociedad en su conjunto es de 8,2 puntos para ambos géneros, entre hombres gitanos y mujeres gitanas hay hasta 36,2 puntos de diferencia de inactividad. Para la población total esta diferencia se reduce a 19,8 puntos: las mujeres son amplia mayoría entre la población inactiva en ambas poblaciones de referencia, siendo proporcionalmente mucho mayor para las mujeres gitanas.

Si ahondamos en los motivos de la inactividad, nuevamente hay diferencias importantes de comportamiento: mientras que para la población total encontrarse estudiando es motivo señalado por un 37,1% de encuestados, sólo un 1,7% indica lo propio entre la población gitana. En cuanto a la dedicación a las labores del hogar, los resultados son similares en global, algo más del 70% para ambas poblaciones, recayendo notablemente esta responsabilidad en las mujeres y con una gran diferencia entre hombres gitanos y del conjunto de la población.

En otro orden, los porcentajes de incapacitación permanente en la comunidad gitana son mayores que entre la población general, al tiempo que la percepción de pensiones, ya sean de jubilación o distintas a estas, es menor y prácticamente inexistente para las mujeres gitanas. Estos datos guardan sintonía nuevamente con circunstancias ya contrastadas en otros estudios previos de un estado de salud por lo general más deficiente del colectivo gitano, y unas relaciones más precarias con el mercado laboral formal que impide las cotizaciones necesarias para el acceso a pensiones de jubilación.

Finalmente destacar como datos significativos que un 32,8 % de gitanos/as en Navarra aluden como causa de inactividad la percepción de alguna Renta Mínima o similar, y que es relativamente alta la proporción que establece como motivo de su inactividad el indicador «otras situaciones», lo que nos lleva a conjeturar que se tratan de situaciones no reguladas de percepción de ingresos.

Cuadro 3.5: Causas de inactividad por población y sexo. Navarra, 2011

	Pbl. Gitana			Pbl. General		
	H	M	T	H	M	T
Estudios (enseñanza reglada)	02,7	01,3	01,7	46,2	30,9	37,1
Prestación de jubilación o prejubilación	16,2	-	05,2	21,3	07,0	12,8
Labores del hogar	18,9	84,8	73,8	55,4	83,1	71,9
Incapacidad permanente	18,9	07,6	11,2	13,0	06,8	09,3
Renta Mínima o similar	16,2	40,5	32,8	-	-	-
Pensión distinta a jubilación o Renta Básica	10,8	-	03,4	11,5	08,0	09,4
Sin remuneración, trabajos sociales o benéficos	02,7	-	00,9	07,6	05,4	06,3
Otras situaciones	35,1	08,9	37,2	08,5	05,1	06,5
Total	31,9	68,1	33,8	40,1	59,9	24,9

Fuente: Reconstrucción. Datos FSG-N 2011 y EPA IV 2011

3.2.2. Una posición muy desfavorable de ocupación y desempleo

Como se aprecia en el Cuadro 3.6, la tasa de empleo de la población gitana está muy por debajo del resultado para la población de Navarra en su conjunto. Hablemos de la tasa de ocupación de la población mayor de 16 años o del intervalo de 16 a 64 años, las diferencias son sustanciosas, aproximadamente de 32 puntos. Así, mientras que para la población total entre 16 y 64 años la tasa de empleo era del 64,8 %, para la población gitana la cifra se situaba en el 33 %.

Estas cifras son incluso más adversas cuando hablamos de tasa de empleo equivalente, es

decir, aquella que está calculada sobre una jornada completa de 40 horas, puesto que para la población gitana de Navarra desciende al 23,14 %.

La diferencia entre hombres gitanos con sus homólogos es de 30,7 puntos, y para las mujeres la distancia aumenta hasta los 36,7 puntos. Estos datos arremeten especialmente con las mujeres gitanas: tienen una tasa de ocupación equivalente muy baja (14,8 %) y las diferencias con respecto a los hombres gitanos y las mujeres de la población en su conjunto son pronunciadas.

También son notorias las diferencias de tasas de ocupación en cuando a grupos de edad, vemos que guardan el mismo patrón que las tasas de actividad: es ligeramente superior para la población gitana en el primer tramo de edad, ascienden levemente en el segundo en contraste con la población en su conjunto que aumenta bruscamente, y en la última etapa se precipitan los datos para la población gitana.

Cuadro 3.6: Tasa de empleo por población, sexo y edad. 16 a 64 años. Navarra, 2011

	T. Empleo		T. Empleo Equivalente	
	Pbl. Gitana	Pbl. General	Pbl. Gitana	Pbl. General
H	42,1	69,8	31,9	64,7
M	24,4	59,7	14,8	48,0
16-25	29,2	24,5	20,4	18,3
26-45	39,2	75,0	26,2	66,2
+ 46	22,4	65,9	19,1	57,4
Total	33,0	64,8	23,2	56,5

Fuente: Reconstrucción. Datos FSG-N 2011 y EPA IV 2011

La tasa de desempleo (Cuadro 3.7) de la población gitana de Navarra tampoco brinda datos positivos, es más, son especialmente desafortunados: un 50,2 % de la población activa gitana de entre 16 y 64 años se encontraba en situación de desempleo, frente al 13,9 % que arrojaban los datos de la EPA del IV trimestre de 2011. Esta brecha entre ambas poblaciones de referencia ha existido siempre, pero parece que se ha agravado por efecto de la actual coyuntura económica y laboral. Recordemos que los empleos de baja cualificación, empleos informales y temporales son los que han sufrido la crisis con más virulencia, y como veremos posteriormente son a los que accede en mayor medida la población gitana. (FSG, 2013, pp. 23-25)

Con todo ello parece lógico pensar, puesto que los empleos que más han sufrido la crisis son empleos tradicionalmente ocupados por hombres, que las mujeres tengan hoy en día más oportunidades de encontrar empleo en el sector servicios, más feminizado, y donde la crisis ha impactado algo menos. Aún así, la distribución por sexo también es desigual, siendo especialmente grave la situación de las mujeres gitanas ya que alcanzan una de tasa de desempleo del

Cuadro 3.7: Tasa de desempleo por población, sexo y edad. 16 a 64 años. Navarra, 2011

	Pbl. Gitana	Pbl. General
Hombres	45,4	13,2
Mujeres	56,5	14,7
De 16 a 25 años	57,5	33,4
De 26 a 44 años	46,5	15,6
De 45 a 64 años	50,0	08,2
Total	50,2	13,9

Fuente: Reconstrucción. Datos FSG-N 2011 y EPA IV 2011

56,5 %.

En cuanto a los rangos de edad la población joven de entre 16 y 25 años presenta la cifra más alta (57,5 %). La población joven navarra y gitana son las más próximas en cuanto a desempleo, con una diferencia aún así de unos nada despreciables 24 puntos. De otro lado, la distancia más amplia ocurre en el intervalo de edad de 45 a 64 años siendo de 41,8 puntos, lo que nos remite a la baja consolidación de empleos estables y de larga duración para la población gitana.

Si tenemos en cuenta que el colectivo gitano es especialmente joven y que desde muy temprana edad están activos en el mercado laboral —tal y como se señalaba con anterioridad— podemos vislumbrar una perniciosa consecuencia advertida ya en numerosos estudios: el temprano abandono de la juventud gitana de los procesos de formación y calificación —mientras el resto de jóvenes alarga sus carreras formativas— hoy en día se traduce en desiguales cifras de desempleo, y en un futuro próximo puede culminar en grandes desequilibrios competitivos para el acceso al mercado laboral.

En otro orden de cosas, si nos detenemos a analizar la tasa de desempleo en función de la zona geográfica que abarca el estudio, vemos como en Pamplona y comarca es ligeramente menor (45,7 %) en comparación con la zona de Estella (56,1) y el sur de Navarra (51,1 %). En este mismo sentido, el desempleo es mayor en las zonas rurales (56 %) frente a las zonas urbanas (45 %). (FSG, 2012a, p. 44)

Finalmente, destacar que el desempleo de la población de etnia gitana en Navarra es un empleo de larga duración. Un 68,8 % de población gitana se encontraba todavía en desempleo un año atrás del momento de realizar la encuesta. Este dato para la población general se sitúa en el 41,2 %. Aún más, si duplicamos ese periodo, hasta un 42,4 % de población gitana no había trabajado nunca en los dos años anteriores, situándose hasta 17 puntos por encima de la población desempleada navarra.

3.2.3. Predominio de ocupaciones elementales y del sector comercial

Después de explorar el mercado de trabajo de la población gitana de Navarra en función de las diferentes tasas, nos centramos ahora en el análisis de la población ocupada con especial referencia a la rama de actividad de la VA. Hasta ahora hemos accedido, a través de fuentes secundarias sobre todo, a una revisión genérica y lo más actualizada posible. En lo sucesivo, trataremos de indagar en aquellos datos de especial interés para nuestro estudio, con los límites y en la medida que nos permita la explotación de las bases estadísticas de las que disponemos.

Empezaremos señalando que la población gitana de Navarra se concentra en aquellas ocupaciones que requieren menor nivel de cualificación (Cuadro 3.8). Más de la mitad (52,5 %) de las personas ocupadas lo hacen en ocupaciones elementales, mientras que este mismo ámbito para la población general apenas supera los 9 puntos. En contraste a estas ocupaciones básicas, apenas un 10,5 % de población gitana alcanza mayor cualificación para puestos de la industria o construcción.

En segundo orden se encuentran las ocupaciones que hacen referencia a quienes se dedican a *servicios de restauración, personales, de protección y venta de comercio*: un 32,8 % de la población gitana navarra desempeña tareas tales como dependientes/as de comercio, trabajadores/as hostelería, o venta en puestos de mercado. Este tipo de ocupación es el que nos interesa específicamente por encontrarse inserta en él la VA como actividad. Por género, abarca en concreto a un 52,2 % de las mujeres gitanas ocupadas, frente a un 21,1 % de los gitanos ocupados. Respecto a la población en su conjunto se repite el mismo patrón, se trata del sector que más mujeres acoge en Navarra (29,5 %), estando a la vez el 46,3 % de la juventud navarra dedicada a actividades comprendidas dentro del mismo.

En al análisis por tramos de edad de quienes se ocupan en servicios de restauración, personales, de protección y venta de comercio nos muestra que el funcionamiento de las dos poblaciones es opuesto. Por un lado, para la población gitana existe una clara tendencia ascendente, es decir, aumenta la ocupación conforme lo hacen los tramos de edad: mientras que para el sector más joven gitano supone un 27,6 %, para las personas gitanas de más de 45 años esta aportación aumenta en 6 puntos. Por otro, y a la inversa, la ocupación en este sector desciende para la población navarra en su conjunto a medida que aumenta la edad.

Estos datos nos podrían conducir a plantear que la VA en Navarra es una actividad desarrollada por un número importante de mujeres y en la que no se está produciendo un relevo generacional. Respecto a ello, cuando examinemos el perfil de los/as vendedores/as comprobaremos que no se trata de una actividad tan feminizada como pudiera parecer –con matices por la fuerte presencia familiar–, y a razón de lo segundo, parece que es así en buena medida, y podría suponer «una tendencia positiva que evoluciona paulatinamente desde hace décadas,

hacia empleos regulados y hacia la asalarización». (FSG, 2012a, p. 24)

Cuadro 3.8: Ocupaciones por población, sexo y edad. Navarra, 2011

	Pbl. Gitana						Pbl. General						
	H	M	16-24	25-44	+45	T	H	M	16-24	25-44	+45	T	
Mil ¹	-	-	-	-	-	-	00,1	-	-	-	-	00,1	-
Dir	-	-	-	-	-	-	05,6	03,5	-	04,3	05,5	04,6	
Cie	-	-	-	-	-	-	12,7	21,0	13,7	16,7	16,4	16,4	
Tec	02,6	04,3	-	03,9	05,9	03,3	13,1	07,9	09,6	12,5	08,5	10,8	
Adm	-	-	-	-	-	-	05,2	12,8	01,4	08,8	09,3	08,6	
Ser	21,1	52,2	27,6	34,2	35,3	32,8	11,1	29,5	46,3	17,5	18,7	19,4	
Agr	-	-	-	-	-	-	03,5	01,4	-	00,6	05,3	02,5	
Ind	15,8	2,2	13,3	10,5	11,8	10,5	22,9	03,0	12,7	15,0	12,5	13,9	
Ope	01,3	-	-	-	05,9	00,8	22,3	05,4	09,7	15,9	13,6	14,6	
Ele	59,2	41,3	62,1	51,3	41,2	52,5	03,8	15,5	06,5	08,6	10,0	09,1	
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

Fuente: Reconstrucción. Datos FSG-N 2011 y EPA IV 2011

El análisis por sectores de actividad nos deja tres de ellos muy destacados, el *Comercio al por mayor, por menor y hostelería* (30,5 %), seguido de la *Industria extractora, química, farmacéutica, actividad metalúrgica y tratamiento de residuos* (17,8 %), y las actividades en la *Administración Pública, educación y actividades sanitarias* (12,2 %). Estos tres sectores engloban por sí mismos a más del 60 % de la población gitana de Navarra. Si indagamos con más detenimiento en torno a ellos, en el primero se encuadran con mayor proporción vendedores/as ambulantes, en el segundo quienes se dedican a la recogida de chatarra, y en el tercero en su mayoría se trata de personas con un empleo protegido. En término, continúan siendo trascendentales las actividades que ha venido desempeñando tradicionalmente la comunidad.

Nuevamente el análisis por sexos nos remite a que el sector de comercio y hostelería tiene mayor importancia para las mujeres gitanas (44,4 %), junto con otros servicios —cuidadoras personales, de hogar, . . .—. Los hombres gitanos se reparten principalmente entre el sector del comercio (21,9 %) y, sobre todo, en la actividad metalúrgica y tratamiento de residuos (27,4 %).

Agrupados en los cuatro sectores principales, el sector servicios acoge a un 64 % de la población aproximadamente, seguido de la industria (21 %) y, situándose en último lugar, la agricultura y la construcción, que tienen una importancia equitativa (7 % aprox.).

¹Mil: Ocupaciones militares, Dir: Directores/as y gerentes, Cie: Científicos/as e intelectuales, Tec: Técnicos/as y profesionales de apoyo, Adm: Administrativos/as y empleados/as de oficina, Ser: Servicios de restauración, personales y venta, Arg: Cualificados/as agrícola, ganadero, forestal y pesquero, Ind: Cualificados/as industria y construcción, Ope: Operadores/as de instalaciones y maquinaria, Ele: Ocupaciones elementales.

El Cuadro 3.9 recoge información más precisa en función de la población y el sexo, también aparece resaltado el comercio al por mayor/menor en el cual se ubicaría la VA. Antes de concluir habrá que señalar que el comercio tiene en proporción mayor importancia para la población gitana de Navarra que para la población en su conjunto, mientras que para el primer grupo supone un 30,5 % de los empleos, para el segundo un 18,1 %.

Cuadro 3.9: Sectores de actividad por población y sexo. Navarra, 2011

	Pbl. Gitana			Pbl. General		
	H	M	T	H	M	T
Agricultura	06,8	06,7	06,8	04,2	01,5	03,0
Industria	28,8	08,9	21,2	20,9	10,0	16,0
Construcción	12,3	-	07,6	29,5	05,2	18,5
Servicios	52,0	84,4	64,4	45,3	83,3	62,5
Total	100	100	100	100	100	100
Servicios de comercio por mayor/menor ²	21,9	44,4	30,5	12,7	24,6	18,1
Otros servicios	30,1	40,0	33,9	32,6	58,7	44,4
Total	52,0	84,4	64,4	45,3	83,3	62,5

Fuente: Reconstrucción. Datos FSG-N 2011 y EPA IV 2011

3.3. Relevancia de la venta ambulante para la población gitana de Navarra

En este punto dirigimos nuestro interés de manera más concreta en torno a la trascendencia que la VA tiene para la población gitana de Navarra ocupada. Según el informe de la FSG (2012a), sigue siendo el empleo principal del colectivo: un 17,7 % de la población gitana desempeña su ocupación principal en mercadillos municipales. Le siguen de cerca los oficios de peones no especializados/as (15,2 %) y la recogida de chatarra (14,9 %). Todos ellos tienen en común características ya apuntadas anteriormente: requieren poca cualificación y, al menos la VA y la recogida de chatarra, se corresponden con oficios tradicionales o habituales. Señalamos también como empleos destacados las profesiones de limpieza (9,3 %) y el trabajo de dependiente/a (6,7 %).

La comparativa con el resto de Estado muestra que siendo igualmente la actividad más ejercida, todavía tiene un peso mayor. El 46,1 % de la población ocupada gitana española lo hace en

²Incluye servicios de reparación de automóviles y hostelería

la VA o en mercadillos. Esta disparidad se corresponde con las diferencias que encontrábamos en los niveles de trabajo por cuenta propia advertidos por los sujetos en el Cuadro 3.1 inicial, que sea mayor el valor de la VA a nivel estatal repercute de forma directa en la importancia atribuida al trabajo autónomo y a la colaboración en la economía familiar.

Se puede añadir dentro de este análisis como dato relevante la continuidad temporal en el oficio (Cuadro 3.10). Tomando como referencia los dos años anteriores a la realización de la encuesta, En Navarra un 57,1 % había trabajado permanentemente durante dicho plazo, un 19 % durante largos periodos de tiempo, y otro porcentaje similar esporádicamente durante cortos periodos de tiempo. Son datos muy próximos a los estatales, aunque se incrementa notablemente quienes han trabajado esporádicamente durante cortos periodos de tiempo (30,2 %). Así entonces, parece que existe un sector importante —aproximadamente un 45 % en datos estatales y un 40 % en Navarra— que mantienen una relación con la VA inconstante. Aceptemos ya desde un primer momento, como ya se indicaba en el informe de la FSG (2012a, p. 25) sobre empleo e inclusión social, que esta rama de actividad está caracterizada por su precariedad y fragilidad. Reiteremos también que en el apartado previo de nuestro trabajo accedimos a estudios y elaboraciones teóricas que enfatizaban estas características como propias de la economía étnica, de la forma tradicional relacionarse con el empleo de la población gitana, y por lo tanto, de la VA.

Cuadro 3.10: Peridodicidad del trabajo la venta ambulante durante los dos años anteriores. Estado y Navarra, 2011

	Estado	Navarra
Permanentemente	51,3	57,1
Periódicamente, durante largos periodos	15,4	19,0
Esporádicamente, durante cortos periodos	30,2	19,0
Nunca	03,0	04,8
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG 2011 y FSG-N 2011

Queda claro entonces que la explicación a este fenómeno de intermitencia la podríamos encontrar en las características propias de la actividad que examinaremos con más detenimiento con posterioridad. Aún así, resultaría interesante profundizar con más detenimiento sobre cuál es el papel que la VA juega para ese sector en tránsito, esto es, si se trata un empleo temporal a la espera de otro, una fuente de ingresos complementaria fácilmente accesible o una actividad principal informal.

Así con todo, la relevancia de la VA ambulante sigue siendo muy alta para el colectivo que nos ocupa en todo el Estado y en la Comunidad Foral de Navarra. Esta circunstancia sugiere

otear sus posibilidades de continuidad —en la medida que nos lo permitan los datos que arroja la encuesta— dado que si se replegase, socavaría la fuente más importante de empleo para la comunidad gitana en estos momentos.

3.4. Una aproximación a la situación del colectivo gitano ambulante de Navarra

3.4.1. Perfil de los/as vendedores/as ambulantes y sus hogares

Continuamos ahora nuestra exploración intentando delimitar algunas de las principales características de los/as vendedores/as ambulantes de Navarra. Nos parece oportuno tener información sobre algunos aspectos demográficos básicos tales como la estructura según género, la edad, el nivel de estudios, el estado de salud y la composición de los hogares.

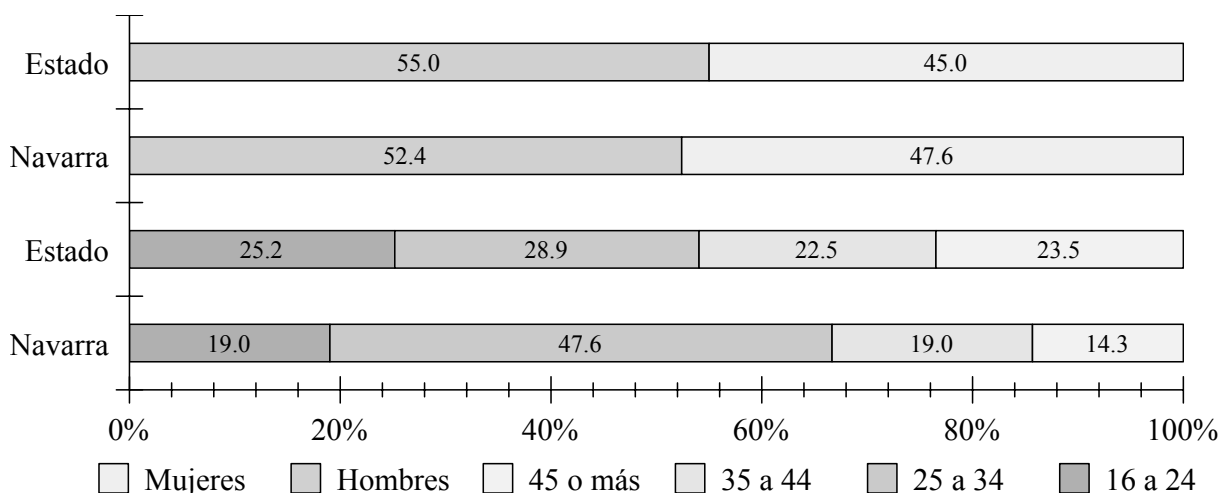
Género y edad

De los datos recogidos (Figura 3.1) se desprende que de las personas dedicadas a la VA en Navarra un 52,4 % son hombres y un 47,6 % mujeres. Por tramos de edad, un 28,8 % tienen entre 16 y 24 años, y la amplia mayoría, un 66,6 %, tienen entre 25 y 44 años. Las personas mayores de 45 años sólo suponen un 14,3 % del total. Así entonces, las diferencias en cuanto al género son muy pequeñas y nos encontramos con que prima la mediana edad (24 a 34 años).

Si contrastamos con los datos a nivel Estatal podemos corroborar la ligera diferencia a favor de hombres en los mercados con respecto a las mujeres. En cuanto a la distribución por tramos de edad, esta resulta más equitativa en este ámbito geográfico, aunque podemos observar como también destaca el grupo etario de 25 a 34 años sobre el resto.

Con anterioridad apuntábamos que el sector servicios está muy feminizado para la población gitana de Navarra. En el caso concreto de la VA sin embargo no ocurre así, y consideramos que a ello contribuye sin lugar a dudas que sea una actividad eminentemente familiar, tema sobre el que tendremos la oportunidad de indagar en fases posteriores del estudio. De igual modo, después haremos una breve mención a la posición que las mujeres gitanas ocupan más específicamente en cuanto al tipo de relación laboral, sabiendo desde el principio que «es muy difícil encontrar mujeres que realicen un trabajo autónomo sin la colaboración de otro miembro de la parentela. Esta situación difiere con la actitud de la mujer en la sociedad general». (Torres, 2000a, p. 26)

Figura 3.1: Distribución por género y edad de los/as vendedores/as ambulantes. Estado y Navarra, 2011



Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011 y FSG 2011

Nivel de estudios

El nivel de estudios alcanzado en comparación con el resto de la población gitana ocupada, sin ser extremadamente dispar, presenta ligeras diferencias (Cuadro 3.11). Tanto a nivel estatal como foral se puede comprobar como la tendencia es que quienes se dedican al mercadeo tienen en mayor proporción estudios de segundo grado culminados que el resto de sus coétnicos/as. Por otro lado, mientras el nivel de estudios de primer grado es semejante, los/as comerciantes carecen en menor proporción del graduado escolar. Si la tendencia que apuntan los datos para Navarra se confirmara, las diferencias entre ambos grupos comparados —vendedores/as y resto de población gitana— podrían ser ligeramente superiores que a nivel estatal.

Si centramos el análisis por grupos de edad podemos comprobar como las diferencias son sensibles. Parece que la tendencia es que la formación se va aumentando conforme avanzamos en las escalas de edad. A nivel estatal el grupo etario mejor formado es aquel que supera los 35 años de edad. El tramo que va desde los 16 a 35 años concentra a más del 60% de sus miembros en la categoría más baja formada por quienes no han culminado estudios primarios. En síntesis las diferentes generaciones de vendedores/as parecen estar peor formadas que sus predecesoras. Ocurre similar en entre el resto de población gitana aunque existe ruptura entre quienes tienen de 16 a 24 años. La escasez de datos no nos permite ratificar esta hipótesis en Navarra, aunque lo más probable es que ocurra de manera similar.

³No: sin estudios o primarios incompletos, 1er: primarios completos o secundarios incompletos, 2do: secundarios completos o formación superior

Cuadro 3.11: Nivel de estudios por población, género y edad. Estado y Navarra, 2011

	Estado						Navarra					
	Vnd. Ambts.			Resto Pbl.			Vnd. Ambts.			Resto Pbl.		
	No ³	1er	+ 2do	No	1er	+ 2do	No	1er	+ 2do	No	1er	+ 2do
H	53,7	32,3	14,0	62,7	30,1	07,2	45,5	36,4	18,2	50,0	44,1	05,9
M	59,7	21,1	11,2	57,7	31,4	10,9	40,0	50,0	10,0	56,0	39,9	04,1
16-24	62,7	30,7	06,7	57,1	32,1	10,8	-	50,0	50,0	19,6	73,5	06,9
25-34	67,4	24,4	08,1	68,8	24,3	06,8	60,0	30,0	10,0	48,5	43,6	07,9
35-44	41,8	40,3	17,9	56,9	34,8	08,3	25,0	75,0	-	65,8	29,1	05,1
+ 45	50,0	30,0	20,0	56,0	33,5	10,5	66,7	33,3	-	82,5	17,5	-
Total	56,4	30,9	12,8	60,1	30,8	09,2	42,9	42,9	14,3	53,0	42,0	05,0

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011 y FSG 2011

Atendiendo al género los hombres dedicados a la actividad que nos ocupa tienen ligeramente mejor nivel de formación que las mujeres. Ocurre en cambio al contrario entre el resto de población gitana, donde son ellas las que alcanzan niveles académicos más elevados. Esto nos conduce a plantear que con mucha probabilidad las mujeres gitanas activadas en el mercado, con importante presencia en el sector servicios, pueden estar aprovechando su mejor nivel de cualificación en empleos con mejor nivel de resultados dentro del mismo sector.

Por otro lado, se recogió en la encuesta que un 28,57 % del colectivo ambulante de Navarra había realizando algún estudio de formación en los seis meses previos al trabajo de campo (Cuadro 3.12), realizándose dicho seguimiento en un aula —dos tercios de los/as estudiantes— e incluso con prácticas en alguna empresa —para el tercio restante—. Se manifiesta así mismo que el principal objetivo perseguido es el logro de una preparación profesional inicial. Finalmente, entre los cursos se encuentran formación para la búsqueda de empleo, fontanería, chapa, pintura, etcétera.

A nivel estatal el porcentaje disminuye considerablemente, solo un 6,4 % de quienes merodean aluden haber realizado algún curso de formación/preparación. Entre ellos destacan los programas formativos para los que no se requiere ninguna cualificación académica (36,8 %) y las enseñanzas iniciales para adultos (26,3 %). Estas formaciones se incardinan a su vez en programas de formación básica (27,8 %) y en preparación para el ejercicio de servicios personales (16,7 %). En cuanto a las motivaciones, nuevamente el acceso a una formación inicial es significativo (22,2 %), aunque se ve superado por las el mero interés personal sobre aquello que se estudia (44,4 %). Finalmente, apenas un escaso 5,6 % señala que su formación está dirigida a conseguir un cambio de trabajo.

Cuadro 3.12: Realización de estudios en los 6 meses previos por la población gitana ocupada. Estado y Navarra, 2011

	Estado			Navarra		
	Vnd. Ambts.	Resto Pbl.	Pbl. Gitana	Vnd. Ambts.	Resto Pbl.	Pbl. Gitana
No	93,6	82,3	87,1	71,4	74,3	73,8
Si	06,4	17,7	12,9	28,6	25,7	26,2
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011 y FSG 2011

En conclusión, es relativamente baja la cantidad de personas que compaginan estudios con los mercadillos. Como acabamos de señalar un porcentaje muy bajo de personas inician un proyecto formativo con motivo de aumentar sus oportunidades laborales y encontrar un empleo con mejores condiciones. No encontramos aquí entonces que los/as minoristas intenten eludir esta actividad —que podría ser indicador del declive en las capacidades de la actividad— ni que los vendedores/as realicen un esfuerzo formativo orientado a mejorar el desempeño de la actividad. De hecho, el resto de la población ocupada casi triplica a los comerciantes en la realización de actividades formativas y entre las motivaciones más destacadas se encuentra la de actualizar conocimientos (23,2 %).

Tal y como indicábamos en la introducción de esta sección, en la encuesta navarra se incluyeron preguntas que tenían por objetivo conocer la opinión de la población gitana sobre temas clave, y la educación era uno de los ámbitos sobre los que se realizaron preguntas concretas. Como podemos observar en el Cuadro 3.13 para la mayoría del colectivo ambulante de Navarra la educación es muy importante o bastante importante. Apenas un 4,8 % considera que es poco importante. La diferencia por género es muy pequeña, pero es significativo que todas las mujeres del colectivo tienen esta valoración más elevada. Dado que manejamos pocas encuestas absolutas realizadas a comerciantes, es recomendable fijarnos en el colectivo en conjunto: el patrón es muy similar, las mujeres tienen ligeramente mejor valoración de la educación, y en conjunto, el 90 % de la población cree que los estudios son muy o bastante importantes, un 8,6 % que son algo o poco importantes, y un residual 1,5 % considera que no son nada importantes.

Estado de salud

Si atendemos a otro aspecto primordial como es el del estado de salud (Cuadro 3.14), en líneas generales es mejor para el colectivo que nos ocupa en comparación con la población gitana en su conjunto. Tanto para el Estado como para la comunidad de Navarra la inmensa

Cuadro 3.13: Valoración de la importancia de los estudios para una persona. Navarra, 2011

	Vnd. Ambts.			Resto Pbl.			Pbl. Gitana		
	H	M	T	H	M	T	H	M	T
Muy importantes	72,7	50,0	61,9	50,5	68,8	58,8	51,8	66,0	59,0
Bastante importantes	18,2	50,0	33,3	37,1	24,9	30,9	36,0	26,1	31,0
Algo importantes	-	-	-	07,0	04,1	05,5	06,6	03,9	05,3
Poco importantes	09,1	-	04,8	03,2	03,1	03,2	03,6	03,3	03,3
Nada importantes	-	-	-	02,2	01,0	01,6	02,0	01,0	01,5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011

mayoría (82,8 % y 90,5 % respectivamente) se encuentra bien o muy bien. Estos porcentajes se deducen al 74,7 % y 71,5 % cuando hablamos del resto de población gitana. En gran medida la actividad laboral y la baja edad media son los factores principales que explican los estados de salud registrados entre quienes practican la VA.

En cualquier caso se trata de una percepción en un momento específico, y puede resultar más relevante fijarnos en situaciones más fácilmente contrastables como las discapacidades y enfermedades crónicas. En este sentido sólo un 5,4 % a nivel estatal y 9,5 % de los vendedores/as de Navarra padecen alguna discapacidad o enfermedad que no impide el ejercicio de la actividad. Para el resto de la población los valores son mucho más dispares y heterogéneos como se puede comprobar en el cuadro mencionado.

Tipología de hogares

En cuanto a la tipología de los hogares (Cuadro 3.15), la amplia mayoría de hogares de comerciantes ambulantes de Navarra están compuestos por matrimonios con hijos/as (66,7 %). Le siguen a distancia los hogares monoparentales (14,3 %) y quienes están viviendo con padres y hermanos/as (9,5 %).

De igual manera, los hogares están conformados en su mayoría por un número de 4 a 6 personas para cualquiera de los grupos analizados y en los dos territorios de referencia (Cuadro 3.16). Por consiguiente se trata en su amplia mayoría de hogares extensos. Esta circunstancia es fundamental, puesto que implicaría que si la VA es el principal sustento de la familia —y como ya hemos visto su carácter es primordialmente familiar— ésta deberá satisfacer las necesidades económicas de un número mayor de personas. Situación, no obstante, que también está presente con más fuerza si cabe para el 4 % de hogares aproximadamente con más de 7 miembros.

Cuadro 3.14: Estado de salud autopercibido y situaciones de discapacidad y enfermedad por población. Estado y Navarra, 2011

	Estado			Navarra		
	Vnd.	Rst.	Gtn.	Vnd.	Rst.	Gtn.
Muy enfermo/a	02,0	03,4	03,3	04,8	02,1	02,3
Enfermo/a	01,7	04,1	03,6	-	09,2	08,8
Regular	13,5	17,5	16,7	04,8	16,9	16,3
Bien	57,9	44,5	47,2	47,6	43,8	44,1
Muy bien	24,9	30,2	29,9	42,9	27,7	28,6
Total	100	100	100	100	100	100
Ninguna	94,6	84,5	86,5	90,5	75,5	76,7
Disc. no invalidante	01,7	02,6	02,4	09,5	02,4	02,3
Disc. invalidante para el trabajo	-	03,3	02,6	-	03,2	03,0
Disc. invalidante para todo	-	02,7	02,1	-	01,1	01,0
Enfr. no invalidante	03,4	03,6	03,5	-	06,6	06,8
Enfr. invalidante para el trabajo	00,3	02,1	01,7	-	07,4	07,0
Enfr. invalidante para todo	-	01,3	01,0	-	03,4	03,3
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011 y FSG 2011

Cuadro 3.15: Tipología de hogar por población. Navarra, 2011

	Vnd.	Ambts.	Resto Pbl.	Pbl. Gitana
Matrimonio con hijos/as	66,7		61,2	61,5
Matrimonio sin hijos/as	04,8		06,2	06,5
Monoparental	14,3		05,8	06,0
Familia extensa	04,8		17,9	17,3
Persona sola	-		02,1	02,0
Padres y hermanos/as	09,5		01,3	01,8
Otros	-		05,1	04,9
Total	100		100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011

Como último apunte sobre la composición de los hogares tal y como se puede comprobar en el Cuadro 3.17, nos encontramos con un 30,3 % de familias numerosas —más de tres hijos/as— lo que viene a reforzar nuevamente la idea anterior. El número de descendientes más habitual es de 1 a 2.

Cuadro 3.16: Personas en hogar por población. Estado y Navarra, 2011

	Estado			Navarra		
	Vnd. Ambts	Resto Pbl.	Pbl. Gitana	Vnd. Ambts.	Resto Pbl.	Pbl. Gitana
1-3	35,2	41,6	40,3	33,0	33,0	33,0
4-6	60,4	53,3	54,7	62,0	54,0	54,4
7-9	04,4	04,7	04,6	04,7	12,0	11,6
10 o más	-	00,4	00,3	-	01,0	01,0
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011 y FSG 2011

Cuadro 3.17: Número de hijos. Estado, 2011

	Vnd. Ambts.	Resto Pbl.	Pbl. Gitana
Sin hijos/as	28,9	33,6	32,7
1- 2	40,9	36,8	37,6
3-5	28,2	25,6	26,1
6-8	02,0	03,5	03,2
9 o más	-	0,05	00,4
Total	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG 2011

3.4.2. Características del trabajo en la venta ambulante

Aunque en líneas previas analizamos un factor importante del desempeño de la actividad como es su estabilidad temporal, es interesante incluir en este ejercicio otras variables igualmente representativas tales como la situación profesional, el trabajo junto a familiares, el tipo de contrato y jornada, así como la cantidad de ingresos percibidos. La intención es delimitar un arquetipo común que nos permita responder cuáles son las condiciones bajo las que se ejerce la VA.

Situación profesional

En primer lugar, la situación profesional de quienes ejercen la VA en Navarra se reparte en dos categorías principales tal y como se puede observar en el Cuadro 3.18: de un lado tenemos a trabajadores/as autónomos/as (38,1 %), y de otro a colaboradores/as en la actividad económica de la unidad familiar (28,8 %). Estos datos guardan evidente relación con el funcionamiento inherente de la VA, nos resulta en cambio más relevante el 33 % de las personas encuestadas

que aluden encontrarse en otra situación diferente a estas dos. Tras esta respuesta se encuentran seguramente quienes colaboran de manera desregulada, se corresponde con el amplio porcentaje de personas dedicadas a la VA sin contrato que veremos en lo sucesivo.

A nivel estatal la distribución de la situación profesional guarda más correspondencia con esta alternancia de relaciones que mencionamos: un 52,0 % de quienes desempeñan la actividad lo hacen como autónomos/as, mientras que un 44,6 % colaboran.

Cuando comparamos con el resto de la población gitana ocupada En la Comunidad Foral observamos que se quintuplica el porcentaje de autónomos (apenas un 6,9 % para ocupados en otras profesiones) y se triplica quienes colaboran en la actividad económica de la unidad familiar (9,8 %). A nivel estatal, la proporción de población gitana que no se dedica a la VA, aunque guarda mucha distancia con los/as comerciantes, alcanza unos nada despreciables 19,1 puntos. Con base en ello se puede confirmar que la VA guarda ciertas particularidades en contraste con otros oficios desarrollados por el colectivo en Navarra.

Situándonos a nivel estatal, cuando incluimos la variable género podemos observar que entre los hombres predomina el trabajo autónomo (61,0 %), las mujeres están 20 puntos por debajo en esta relación y su posición más común es la de colaboradoras (56,7 %). Para el caso navarro la distribución es muy similar, parece que otro 40 % de las mujeres que se emplean en la VA lo hacen como autónomas. A pesar de que en comparación a los hombres la situación de las mujeres es peor, no es un dato del todo negativo, a través de la VA un importante sector de mujeres gitanas pueden acceder a los beneficios y seguridad que aportan las cotizaciones a la seguridad social.

En definitiva, aunque el papel de la mujer dentro de la VA es en mayor proporción como colaboradora, los datos reflejan que esta no es la norma como pudiera parecer desde un principio. Es más, quizás, dado que el desempleo en la población gitana es más acuciante en ocupaciones elementales y en sectores muy masculinizados, puede que la colaboración en la economía familiar por parte de los varones haya sufrido un incremento: puede que nuevos miembros de la familia en situación de desempleo hayan comenzado a apoyar las labores en los mercados, o que se cedan puestos y espacio solidariamente a personas desempleadas para conseguir ingresos. Estas personas tendrían una situación profesional imprecisa que podría corresponderse con el tercio desconocido que señalábamos.

Como último apunte, el cooperativismo parece ser una práctica muy poco extendida en la actualidad dentro del colectivo, apenas un 0,7 % del total en el Estado y sin datos en Navarra. Si bien, sabemos que las cooperativas han sido el medio para normalizado el acceso de los gitanos/as a la VA a la vez que facilitó la integración en la Seguridad Social. (Rodríguez Cabrero, 2009, p. 56).

Cuadro 3.18: Situación profesional comparada por sexo. Navarra y Estado, 2011

	Estado						Navarra					
	Vnd. Ambts.			Rst. Ocpds.			Vnd. Ambts.			Rst. Ocpds.		
	H	M	T	H	M	T	H	M	T	H	M	T
Empleador/a	-	00,7	00,3	00,5	-	00,3	-	-	-	-	02,7	01,0
Autónomo/a	61,0	41,0	52,0	26,4	10,1	19,1	36,4	40,0	38,1	07,7	05,4	06,9
Coperativa	00,6	00,7	00,7	00,5	-	00,3	-	-	-	-	-	-
Colabora	34,8	56,7	44,6	13,0	08,2	10,8	27,3	30,0	28,6	12,3	05,4	09,8
Asalariado/a	03,6	00,7	02,3	59,1	81,6	69,2	-	-	-	53,8	64,9	57,8
Otra	-	-	-	00,5	-	00,3	36,4	30,0	33,3	26,2	21,6	24,5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011 y FSG 2011

En otro orden de cosas, a quienes se dedican al empleo por cuenta propia se les consultó sobre cuál era su preferencia, bien continuar con esta modalidad, o por el contrario, lograr un trabajo asalariado. Los resultados reflejan que por lo general se prefiere el cambio hacia un trabajo por cuenta ajena entre los/as vendedores/as ambulantes. Este es un continuo entre el resto de trabajadores/as por cuenta propia. La diferencia más amplia la podemos encontrar entre quienes comercian en Navarra, aunque se debe seguramente al bajo número de respuestas conseguidas y la diferencia real sea pareja en ambos ámbitos geográficos.

Cuadro 3.19: Preferencia trabajo por cuenta propia o asalariado de los autónomos/as gitanos/as. Estado y Navarra, 2011

	Estado			Navarra		
	Vnd. Ambts.	Rst. Autnms.	T	Vnd. Ambts.	Rst. Autnms.	T
Cuenta propia	43,1	46,7	43,9	28,6	44,4	37,5
Cuenta ajena	56,9	53,3	56,1	71,4	55,6	62,5
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011 y FSG 2011

Considerando todo lo dicho anteriormente nos encontramos con que la VA permite modalidades de empleo más autónomas, independientes y próximas que otros oficios, lo cual nos remite a características de las economías étnicas ya mencionadas en partes previas de este trabajo. Esto puede llevarnos a afirmar rápidamente que estas propiedades son una parte importante de su atractivo para la comunidad, pero el contrapunto lo encontramos en que el valor

de estas cualidades decae ligeramente entre los/as vendedores/as una vez que están ejerciendo la actividad. Armonizar ambos datos resulta complejo, pero podemos aventurarnos a decir que aunque actúan como fuertes factores de captación al inicio, su ejercicio es menos grato. Podemos presuponer como factores desalentadores la atención y coste que requiere la inscripción en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos o el descontento sobre los resultados económicos y laborales de la actividad.

Finalmente, podemos inferir también de estos datos que quizás el porcentaje de vendedores/as que desean conseguir un trabajo por cuenta ajena se trate también de quienes mantengan escasas expectativas de que con su actual dedicación puedan conseguir unas condiciones de vida aceptables a corto-medio plazo. Si así fuera, estamos hablando de que existe una relación muy dicotómica a la luz de los datos a los que nos referimos.

Trabajo con familiares

Aunque acabamos de señalar la importancia de éste indirectamente al resaltar el papel de la colaboración familiar en el desempeño de la VA, cabe todavía ahondar más gracias a la información recogida en las encuestas que utilizamos como fuente de información. Así, de entre aquellas personas que trabajan por cuenta propia nos encontramos que en su amplia mayoría este trabajo se realiza con familiares (Cuadro 3.20). Sólo un 25,8 %, una cuarta parte aproximadamente, de quienes mercadean como autónomos/as trabajan sin el apoyo de algún familiar. Para el resto de trabajadores/as por cuenta propia del colectivo la proporción supera algo más de la mitad (51,5 %).

En el caso de la VA destaca por su relevancia que el 52,9 % de los/as encuestadas trabajan con su cónyuge. A distancia le sigue el trabajo con los/as descendientes. En el resto de trabajos por cuenta propia las distancias son más estrechas siendo más habitual el trabajo junto con otros parientes. Resaltar entonces nuevamente que una de las especificidades de la VA es el trabajo junto a familiares, ahora bien, se trata de una circunstancia igualmente reproducida en otros empleos por cuenta propia de la comunidad.

Tipo de contrato y jornada

En cuanto al tipo de relación más común entre vendedores/as ambulantes para un 61,9 % en Navarra precisamente es la carencia de contrato, seguido de un 33,3 % que se encuentra en situación de trabajador/a por cuenta propia. Sólo un excepcional 4,8 % indica poseer un contrato permanente a lo largo del tiempo, dato que podríamos entender más bien como una interpretación subjetiva de proyección a futuro a colación de la información que manejamos

Cuadro 3.20: Trabajo con familiares de trabajadores/as gitanos/as por cuenta propia (Estado, 2011)

	Vnd. Ambts.	Rst. Autnms.	Pbl. Gitana
No trabajo con familiares	25,8	51,5	33,6
Padre	09,0	10,3	09,4
Madre	09,0	08,8	09,0
Hermano/a	07,7	13,2	09,4
Hijo/a	15,5	13,2	14,8
Cónyuge	52,9	13,2	40,8
Suegro/a	03,9	08,8	05,4
Otro/a pariente	10,3	19,1	13,0

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG 2011

(Cuadro 3.21). En definitiva todas estas observaciones se relacionan con los datos presentados anteriormente; existe algo más de un tercio de trabajadores/as autónomos/as en el mercadillo municipal que cotizan a la seguridad social y están protegidos, mientras que casi dos tercios no disfrutan de dichos beneficios.

Si incluimos la comparativa con el resto de gitanos/as, esta nos devuelve también un negativo 35,3 % de ocupados/as sin contrato. Se trata por lo tanto de una situación muy generalizada que enfatiza la precaria situación laboral del colectivo y que se presenta con mayor peso en la VA. En conjunto, un 39,8 % de la población gitana de Navarra ocupada carece de contrato, un 16,3 % tiene contrato fijo y un 8,9 % trabaja por cuenta propia, entre quienes destaca una notable mayoría de comerciantes ambulantes.

Si ponemos el foco en los datos estatales, la proporción de comerciantes autónomos/as y sin contrato es muy próxima, un 49,0 % y 47,0 % respectivamente. El porcentaje de quienes carecen de contrato se relaciona con el de quienes colaboran, que ya vimos es de un 44,6 %. Existe asimismo una amplia diferencia entre la proporción de trabajadores por cuenta propia a nivel estatal, y a nivel foral (31,4 % frente a 8,9 %) que atribuimos al mayor peso que tiene la VA en el primer contexto geográfico.

Los motivos más destacados que se señalan para explicar la carencia de contrato por parte de los/as minoristas son en datos estatales no haber podido encontrar un empleo permanente (82,4 %) o no haber querido un empleo de estas características (12,5 %). Este segundo argumento es especialmente llamativo, aquí el discurso de la autonomía/libertad y la VA podría encontrar un nuevo resquicio sobre el que sustentarse, aunque consideramos más correcto tomar una vez más dicho dato con precaución dado lo reducido de la muestra y su traducción a valores absolutos (apenas 17).

Cuadro 3.21: Distribución porcentual del tipo de contrato. Estado y Navarra, 2011

	Estado			Navarra		
	V. Ambts.	Rst. Pbl.	Pbl. Gtna	V. Ambts.	Rst. Pbl.	Pbl. Gtna
Fijo	01,7	26,6	14,7	04,8	18,6	16,3
Autónomo	49,0	16,5	31,4	33,3	03,9	08,9
Discontinuo	02,0	08,8	05,7	-	07,8	06,5
Formación	-	03,7	02,0	-	04,9	04,1
Estacional	00,3	04,0	02,3	-	02,9	02,4
Obra o servicio	-	10,0	05,4	-	26,5	22,0
Sin contrato/otro	47,0	31,4	39,4	61,9	35,3	39,8
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011 y FSG 2011

En otro orden de cosas, el tipo de jornada más habitual es la completa (57,1 % en Navarra y 56,7 % en Estado). El resto señala tener una jornada parcial debido en su mayoría a las peculiaridades de la actividad (26,7 % en Navarra y 14,1 % en Estado) o no haber podido encontrar un trabajo a jornada completa (14,3 % en Navarra y 9,4 % en Estado).

Cuadro 3.22: Distribución del tipo de jornada. Estado y Navarra, 2011

	Estado			Navarra		
	Vnd	Ocu	Tot	Vnd	Ocu	Tot
Completa	56,7	57,7	57,4	57,1	49,5	50,0
Parcial. Seguir curso de formación	00,3	01,4	00,9	04,8	-	00,8
Parcial. Enfermedad propia o de familiar	06,7	03,4	05,0	-	01,0	00,8
Parcial. No encontrar a jornada completa	09,4	13,7	11,7	14,3	18,8	18,0
Parcial. No querer jornada completa	02,7	02,0	02,3	-	01,0	00,8
Parcial. Propio de la actividad	14,1	12,6	13,2	23,8	26,7	26,2
Otra	10,1	09,2	09,7	-	03,0	02,5
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011 y FSG 2011

Esfuerzo y dedicación

Nos interesa conocer ahora con mayor detalle el esfuerzo y dedicación que implica la VA tomando para ello como indicadores las horas de trabajo diario y los días que se trabaja a la semana.

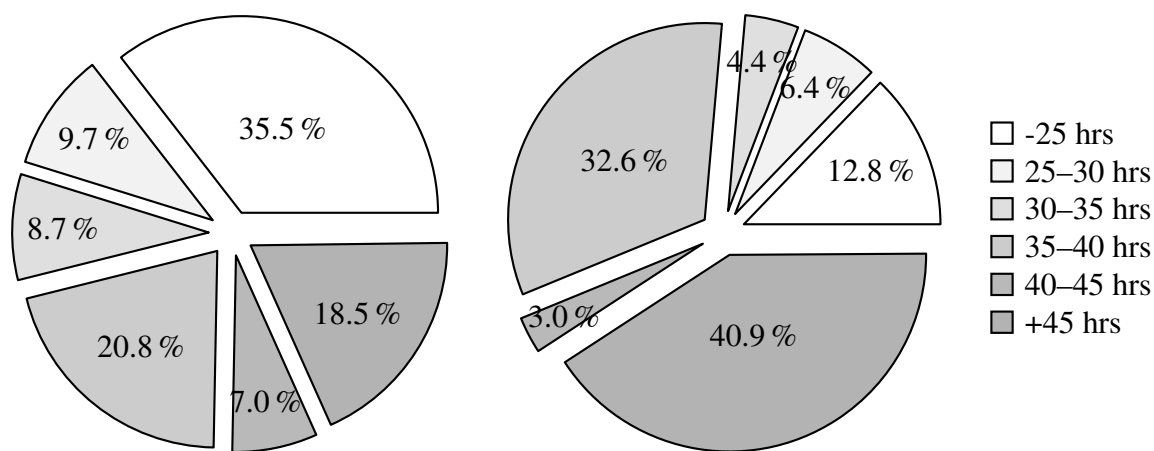
En Navarra los resultados muestran que quienes se ocupan en la VA por cuenta propia dedican 5,78 horas diarias de media a esta labor, casi un punto por debajo de trabajadores/as por cuenta propia gitanos/as (6,94 horas). La diferencia se podría explicar por el limitado horario comercial de los mercadillos. Al preguntar por las horas semanales dedicadas las medias también difieren, siendo menor para quienes mercadean (26,9 horas de media, frente 30,8 para el resto). Es cauteloso puntualizar que estas disimilitudes pueden ser consecuencia de no poder visitar todos los mercadillos disponibles durante la semana, y por lo tanto, sería interesante conocer los motivos que dificultan dedicar más tiempo, como por ejemplo conseguir los permisos pertinentes, adquirir género o costear los desplazamientos.

Esta hipótesis viene apoyada por la discordancia entre horas semanales trabajadas y pretendidas. Cuando se les preguntó por el número de horas semanales que se desearían trabajar en la VA la respuesta media fue de 38,8 horas (11,9 horas más que las actuales, aproximadamente dos jornadas más). Este mismo dato para el resto de población gitana autónoma es de 38,1 horas (7,3 horas más que las actuales). En ambos casos la respuesta más habitual es de 40 horas semanales. Cuando nos interesamos por cómo se quieren lograr esas casi 12 horas semanales más de trabajo un 33,3 % alegó que desearía conseguirlas en un empleo diferente al mercadillo, mientras que un 47,6 % preferirían no trabajar más horas que en la actualidad. Parece no existir una clara coherencia entre estos datos, pero lo que sí parece suceder nuevamente es que un 33,3 % de los/as comerciantes muestran indicios de desear un empleo con mejores condiciones, al menos esta vez en cuanto al horario.

Sin negar estos datos del todo aportamos los estatales, que tiene mayor solidez. Los/as minoristas ambulantes dedican una media de 33,18 horas semanales a la actividad, prácticamente lo mismo que el resto de sus coétnicos, quienes lo hacen 33,67 horas. Por otro lado se desean trabajar de media poco más de dos horas adicionales, en concreto 35,66 horas semanales — que coincide con una reivindicación tradicional de los sindicatos— aunque la respuesta más frecuente son las habituales 40 horas semanales. En parecida medida el resto de trabajadores gitanos/as desearía trabajar 36,98 horas de media a la semana. En cuanto a cómo lograr esas horas extra, un 21,2 % del colectivo ambulante preferiría hacerlo en un empleo diferente, apenas un 5,4 % manteniendo como actividad exclusiva la VA, y otro 4 % con un empleo complementario. En su mayoría un 56,9 % no desearía trabajar más horas de las que lo hace en la actualidad y un 7,7 % quisiera hacerlo en cualquiera de las opciones planteadas.

Otra forma de representar las horas trabajadas y deseadas por los/as comerciantes ambulantes es la que aparece en la Figura 3.2. Podemos observar las horas realizadas semanalmente —a la izquierda— agrupadas por tramos. Un importante sector del colectivo (35,5 %) realiza la labor durante menos de 25 horas semanales, el siguiente bloque lo conforman en un 27,8 % quienes trabajan de 35 a 45 horas semanales. Es también representativo que un 18,5 % trabaja

Figura 3.2: Horas de trabajo semanal realizadas y deseadas por tramos de los/as comerciantes autónomos/as. Estado, 2011



Fuente: Elaboración propia. Datos FSG 2011

más de 45 horas semanales, es decir, una media de 6 horas diarias durante toda la semana. En el otro gráfico situado a la derecha podemos ver las horas deseadas a la semana igualmente por tramos. Es muy sorprendente que más de un 40 % de las personas encuestadas aleguen querer trabajar más de 45 horas semanales. La otra gran porción, de un 32,6 % desean un horario más normalizado de entre 35 y 40 horas. El hecho de que disminuyan notablemente los tramos de horas más bajos representa claramente la pretensión de trabajar más. La hipótesis tras estos datos es que nuevamente los/as minoristas consideran que requieren de más horas semanales, esto es mercados, para poder sacar mejor rendimiento económico a la actividad y con ello mejorar su posición.

Siguiendo con el análisis de quienes se dedican a la VA, nos centramos en otras particularidades que nos aproximan todavía más al esfuerzo dedicado. Así entonces, tal y como se observa en el Cuadro 3.23, por lo general no es un empleo que requiera trabajo nocturno, pero en su mayoría requiere siempre o muchas veces trabajar domingos y/o festivos, una particularidad no presente con tanta fuerza en sus homólogos/as por cuenta propia. No obstante, es comprensible si tenemos en cuenta que los mercados más importantes son aquellos que se realizan los fines de semana. Finalmente, la frecuencia que implica ampliar la jornada laboral más de lo habitual concentra para ambos colectivos el mayor núcleo en la zona media (algunas o muchas veces).

Cuadro 3.23: Variables de esfuerzo trabajadores/as cuenta propia. Navarra, 2011

		Estado			Navarra		
		Vnd	Rst	Tot	Vnd	Rst	Tot
Trabajo Nocturno	Nunca	91,4	69,8	85,7	85,7	88,9	87,5
	Algunas veces	06,9	17,9	09,8	14,3	-	06,3
	Muchas veces	00,7	04,7	01,8	-	-	-
	Siempre	01,0	07,5	02,8	-	11,1	06,3
Total		100	100	100	100	100	100
Trabajo en festivos	Nunca	14,1	25,7	17,1	28,6	44,4	37,5
	Algunas veces	31,4	42,9	34,5	07,1	27,8	18,8
	Muchas veces	18,6	15,2	17,6	42,9	-	18,8
	Siempre	35,9	16,2	30,7	21,4	27,8	25,0
Total		100	100	100	100	100	100
Prolongar jornada	Nunca	17,2	18,9	17,8	28,8	27,8	28,1
	Algunas veces	45,9	50,9	47,0	35,7	38,9	37,5
	Muchas veces	28,6	17,0	25,6	35,7	33,3	34,4
	Siempre	8,3	13,2	09,5	-	-	-
Total		100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011

Ingresos obtenidos y prestaciones

Una de las fuentes de información más representativas que nos pueden ayudar a conocer mejor el resultado la VA son sin duda los ingresos que se obtienen de la misma. Como ya hemos indicado previamente, la muestra de vendedores/as que manejamos en el marco de la Comunidad Foral de Navarra es limitada, y por ello vamos a acudir a la fuente de información complementaria de alcance estatal. Aún con ello, consideramos oportuno aportar también los datos a nivel autonómico para manejar cuantas más referencias posibles.

De entre el universo de los sujetos de la encuesta navarra compararemos a la población gitana ocupada con aquella que particularmente se ocupa en la VA. La media de ingresos del primer grupo es de 842,6 €, al tiempo que para el segundo es de 667,5 €, situándose por lo tanto la diferencia entre el rédito mensual en los 175 €. En un estudio específico sobre la VA en el que se analizaba estructura de costes y margen de explotación de la actividad (Rodríguez Cabrero, 2009, p. 76), se apuntaba a una media de ingresos netos de 1.176,7 €, la diferencia es por lo tanto muy amplia (1,76 veces) con la que hemos podido recoger en este trabajo. Diferencia que se puede explicar la orientación específica de este estudio hacia la economía de la VA y el acceso

al sistema de Seguridad Social de los/as minoristas, y por la interpretación que han podido hacer los sujetos entrevistados de que considerar ingresos en la encuesta que manejamos. No obstante, también puede deberse a la diferencia temporal entre ambas encuestas —2008 a 2011— y una más que probable tendencia a la baja en los ingresos de la VA por efecto de la actual coyuntura económica.

Para más detalle, el Cuadro 3.24 muestra los ingresos por tramos y agrupados por territorialidad y grupos. De ello se desprende que lograr ingresos superiores a 600€ es más difícil en la VA. A nivel estatal un 64,6 % de los/as ocupados se sitúan por encima de mencionada cifra, mientras que decae a un 46,4 % para minoristas ambulantes. Igualmente ocurre en Navarra, donde el contraste es de 56,2 % frente a 35 %.

Cuadro 3.24: Distribución porcentual de los ingresos por tramos para trabajadores/as por cuenta propia. Navarra y Estado, 2011

	Estado		Navarra	
	Vnd. Ambts.	Autonms.	Vnd. Ambts.	Autonms.
0–50 €	01,7	02,9	15,0	02,9
51–100 €	00,3	02,3	15,0	03,8
101–200 €	01,7	02,3	05,0	09,5
201–300 €	04,5	03,5	05,0	06,7
301–400 €	08,9	05,2	20,0	06,7
401–500 €	15,1	11,6	05,0	07,6
501–600 €	21,3	07,5	-	06,7
+601 €	46,4	64,6	35,0	56,2
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011 y FSG 2011

Volviendo al marco de la Comunidad Foral, de manera adicional pueden existir ingresos que provengan de alguna otra fuente. En este sentido, un 57,1 % de los/as comerciantes ambulantes reciben alguna pensión o prestación económica complementaria

Decíamos con anterioridad que cerca de un 62 % de quienes se encuentran empleados en la VA carecen de «contrato», se aproxima mucho a quienes reciben algún tipo de prestación (57,1 %). Las más habituales para el colectivo específico que nos ocupa es la Renta Básica (33,3 % del total de comerciantes), prestación por desempleo (14,3 %) y pensión no contributiva (9,5 %).

3.4.3. Una aproximación a la situación de inclusión social del colectivo ambulante

Propiedad y vivienda: tipo, régimen y equipamiento

En este momento nos centraremos en conocer algunos aspectos relativos a las condiciones en las que vive el sector de población que nos ocupa, puesto que el acceso a la vivienda resulta fundamental en los procesos de inclusión social de la población gitana. Con anterioridad vimos cuales son los ingresos y la renta que se obtiene al ejercer la VA, se puede completar ese análisis con otra categoría igualmente válida para sopesar el resultado de dicho oficio, nos referimos a la propiedad, que en la encuesta que manejamos viene recogida en función de la tenencia o arriendo de una vivienda.

Como es propósito de este trabajo, intentamos al mismo tiempo establecer cuál es la condición de quienes se dedican a la VA dentro de las variables mencionadas. Pero antes de adentrarnos en ello, conviene detallar otros factores igualmente interesantes para completar este apartado: aquellos que nos permiten conocer con más detalle la ubicación de las residencias. En el Cuadro 3.25 se presenta información al respecto.

Los datos que manejamos revelan que un tercio aproximadamente de quienes ejercen la VA vive en localidades de más de cien mil habitantes —Pamplona/Iruña por deducción—, mientras, los otros dos tercios residen bien en localidades medianas de entre cincuenta a diez mil habitantes (37,1 %), o en pequeños municipios de menos de diez mil habitantes (28,6 %). Son porcentajes dispares al resto de la población gitana que vive en su mayoría en localidades de menos de diez mil habitantes, mientras que sólo un 18,5 % lo hace en la capital.

En armonía con ello un 76,2 % de los/as comerciantes ambulantes viven en el medio urbano, situándose 25,5 puntos por encima del grupo análogo. De entre quienes viven en entornos urbanos cabe destacar que para los dos conjuntos aproximadamente un 30 % vive en el centro urbano, si bien es mayor el porcentaje de vendedores/as que ubican su vivienda en las periferias (38,1 % frente a 19,0 %). Sin lugar a dudas la ubicación de la vivienda depende en cierta medida de la arquitectura urbana y cómo se distribuye la población según sus características en ella, en este caso, la lectura de los datos que manejamos nos permitirían celebrar que son escasas las viviendas situadas en las afueras o los suburbios, un escaso 7,4 % entre la población gitana y un fenómeno ajeno para los/as vendedores/as ambulantes en Navarra.

A nivel estatal el comportamiento es similar. La mitad de quienes mercadean viven en localidades de más de 100 mil habitantes. Por otro lado la mayoría (43,6 %) residen en el centro de las ciudades, seguido de un 31,2 % que lo hacen a las afueras, es la minoría la que habita en entornos rurales y en pueblos. Con estos datos podríamos lanzar dos hipótesis, por un lado

Cuadro 3.25: Distribución porcentual de la ubicación de las viviendas. Estado y Navarra, 2011

	Estado			Navarra		
	Vnd. Ambts.	Resto Pbl.	T	Vnd. Ambts.	Resto Pbl.	T
Hasta 10 mil hbs.	13,1	13,2	13,2	28,6	53,0	51,7
De 10 a 25 mil hbs.	10,1	19,0	17,2	23,8	17,9	18,3
De 25 a 50 mil hbs.	12,8	11,2	11,5	14,3	10,6	10,8
De 50 a 100 mil hbs.	14,1	12,3	12,6	-	-	-
De 100 a 250 mil hbs.	20,1	20,1	20,1	33,3	18,5	19,3
Más de 250 mil hbs.	29,9	24,3	25,4	-	-	-
Total	100	100	100	100	100	100
Zona rural	24,5	32,2	30,7	23,8	49,3	48,0
Zona urbana	75,5	67,8	69,3	76,2	50,7	52,0
Total	100	100	100	100	100	100
Pueblo	19,1	28,7	26,8	33,3	43,5	43,0
Afuera pueblo	03,4	02,9	03,0	-	06,9	06,5
Centro ciudad	43,6	35,7	37,5	28,6	30,1	30,0
Periferia ciudad	31,2	31,5	31,5	38,1	19,0	20,0
Suburbios ciudad	02,7	01,2	01,5	-	00,5	00,5
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011

que los minoristas prefieren las grandes urbes por ser cabecera de grandes mercados y lugar estratégico para el desplazamiento hacia otros, por otro, que en los entornos urbanos y grandes urbes es más factible desempeñar la actividad.

Podemos proseguir nuestro análisis observando, según queda recogido en el Cuadro 3.26, que aproximadamente el 43 % de quienes se dedican a la VA en Navarra tiene su vivienda alquilada bajo algún programa público, paralelamente se sitúa cerca del 24 % quienes alquilan a algún particular o empresa inmobiliaria. Queda claro entonces que el alquiler es la opción mayoritaria para este colectivo en Navarra. El comportamiento para el resto de población gitana de la Comunidad Foral es inverso, existe mayor proporción de propiedad que de alquiler, mientras que un 33 % de VA acceden a la propiedad en Navarra, para sus homónimos el porcentaje asciende hasta el 60 %, siendo además muy alto en porcentaje de propiedades con hipoteca.

A nivel estatal los dos grupos comparados guardan comportamientos muy similares. La propiedad sigue siendo el comportamiento mayoritario para poco más de la mitad de la población gitana, y casi un 40 % de la población accede a un alquiler ofrecido por la administración pública o por iniciativa privada.

Cuadro 3.26: Distribución porcentual de los hogares según régimen, Navarra y Estado, 2011

	Estado			Navarra		
	Vnd	Rst	Tot	Vnd	Rst	Tot
Propiedad sin hipoteca	24,0	30,0	28,8	14,3	19,4	19,1
Propiedad con hipoteca	30,1	23,7	25,0	19,0	41,5	40,3
Alquiler a administración	23,0	25,0	24,6	42,9	10,6	12,3
Alquiler a particular o empresa	16,9	14,8	15,2	23,8	22,1	22,2
Cedida	04,7	04,7	04,7	-	03,5	03,3
Otros	01,4	01,8	01,7	-	03,0	03,0
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011 y FSG 2011

Este acceso generalizado a la propiedad es un dato muy significativo, puesto que la población gitana, y en igual medida los/as comerciantes ambulantes, comienzan a sumarse al hábito ya extendido entre el resto de la población de adquirir en propiedad las viviendas. En relación con la vivienda podemos añadir las palabras de (Torres, 2000b, pp. 18–19), quien apunta sobre las necesidades de espacio de los/as vendedores/as, en tanto que la cantidad de género que movilizan es aquella que pueden desplazar en sus medios de transporte, «son reducidas de forma que se adaptan perfectamente al modo de vida en una barriada de pisos, o a cualquier otro tipo de vivienda, siempre y cuando la zona esté suficientemente comunicada con las áreas donde pueden realizarse las actividades que les son propias».

Este buen panorama, no obstante, no impide que durante los últimos años de negativa coyuntura económica no se pueda haber producido la pérdida o desahucio de las viviendas. Se puede decir que quienes se encontraban en ese momento pagando su hipoteca han sido muy vulnerables a causa del alto nivel de incidencia de este suceso a lo largo de todo el Estado entre el colectivo gitano (FSG, 2013, p. 21).

Continuaremos la exploración de la vivienda remitiéndonos ahora al tipo de la misma. Tal y como se muestra en el Cuadro 3.27 el mayor porcentaje de VA de Navarra viven en pisos, ya sean en edificios de menos de diez viviendas (62 %) o de más de diez (14,2 %). El porcentaje de quienes residen en viviendas unifamiliares alcanza el 23,81 %. Resulta entonces que las edificaciones verticales son las mayoritarias, aunque las viviendas unifamiliares siguen acogiendo a un porcentaje importante de ciudadanos gitanos. El dato más positivo es que otro tipo de viviendas inadecuadas —chabolas, bajas, locales,... — son muy minoritarias y casi inexistente en el momento de realizar la encuesta.

Si atendemos a los datos estatales la conclusión es similar: los pisos verticales son mayori-

tarios; la vivienda unifamiliar tiene cierto protagonismo, menor en el caso de VA; y finalmente, la situaciones más penosas son muy minoritarias, si bien ligeramente superiores en proporción a Navarra. De hecho, fenómenos no detectados entre VA de viviendas parte de una casa/piso o chabolas/bajeras representan un 8,40 % y 1,90 % respectivamente para los VA del Estado.

Cuadro 3.27: Distribución porcentual de los hogares según tipo de vivienda. Navarra y Estado, 2011

	Estado			Navarra		
	Vnd	Rst	Tot	Vnd	Rst	Tot
Vivienda unifamiliar	18,8	33,2	30,3	23,8	44,9	43,8
Piso en edificio pequeño	22,8	22,4	22,5	62,0	34,3	35,8
Piso en edificio grande	48,0	38,1	40,1	14,2	19,0	18,8
Parte de una casa o piso	08,4	04,3	05,1	-	00,8	00,8
Otras (chabola, bajeras,...)	01,9	02,0	01,9	-	01,0	01,1
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011 y FSG 2011

Veamos ahora el nivel de equipamiento de las viviendas en las que reside la población gitana. En el Cuadro 3.28 hay reflejada una relación de elementos organizados por nivel de importancia, los primeros se corresponderían con aquellos más básicos e imprescindibles. Los datos son muy similares y no existen grandes diferencias entre los distintos grupos que intentamos comparar, sobre todo en lo que respecta al equipamiento más básico. Esta conclusión es independiente del nivel territorial al que nos movamos.

Una vez examinada la vivienda, nos centramos ahora en conocer algunos otros aspectos relativos a la situación de exclusión e inclusión de la población que nos ocupa. En primer lugar haremos una aproximación respecto al uso y disfrute de los servicios públicos y su valoración por parte de la población gitana. Seguidamente nos adentraremos en otros espacios como el absentismo escolar, la interrelación con otras personas.

Absentismo escolar

El nivel de estudios tiene directa incidencia en el nivel de vida, ya que condiciona la incorporación al mercado laboral. En partes previas ya nos ocupamos de comparar los niveles de estudios alcanzados, lo que nos interesa en estos momentos es el nivel de absentismo escolar, que en el cuestionario que manejamos se puede detectar indirectamente dado que se preguntaba a las personas entrevistadas si en sus casas se daba la circunstancia de que algún menor entre 6 y 16 años no acudía regularmente a la escuela. Los resultados muestran que entre las familias

Cuadro 3.28: Proporción de equipamiento y servicios disponible en las viviendas. Navarra y Estado, 2011

	Estado		Navarra		
	Vnd. Ambts.	Pobl. Gitana	Vnd. Ambts.	Pobl. Gitana	
Nivel I	Agua corriente	99,7	99,2	95,2	95,2
	Electricidad	99,7	99,2	100	97,9
	Agua caliente	99,7	98,4	100	93,1
	Baño en vivienda	98,3	97,7	100	97,9
	Retrete en vivienda	97,7	96,8	100	97,9
	Estufa	68,1	71,6	42,9	43,0
	Calefacción central	21,8	15,3	23,8	21,1
	Retrete fuera	03,7	06,7	04,8	02,1
Nivel II	Nevera	98,0	97,1	95,2	98,4
	Lavadora	96,3	95,6	100	96,3
	Congelador	73,5	67,6	95,2	93,7
	Coche	82,2	70,4	85,7	80,7
	Gas natural	48,7	35,8	90,5	53,3
	Lavavajillas	29,2	17,8	-	-
Nivel III	Televisión	98,0	97,7	100	97,9
	Video	89,9	85,5	90,5	76,2
	Microondas	91,9	86,6	90,5	92,9
	Tlfn. Móvil	91,3	89,6	85,7	93,7
	Ordenador	52,7	41,2	57,4	93,7
	Internet	36,2	29,4	19,0	24,8
	Antena satélite	27,9	21,6	-	04,2
	Televisión cable	18,5	19,2	14,3	14,2

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011 y FSG 2011

comerciantes el porcentaje alcanzaría el 4,8 % en Navarra y un 4,7 % en el Estado. Especialmente los datos para Navarra han de tomarse con precaución puesto que los casos son escasos en valores absolutos, pero aún así nos permite apreciar que se trata de un fenómeno residual.

Entre las casuísticas alegadas para la no asistencia destacan que el/la menor no quiere ir al

colegio o estudiar, se dedica a hacer labores del hogar o está enfermo, pudiendo ser esta última causa de carácter provisional.

Cuadro 3.29: Proporción hogares en los que algún menor de entre 6 y 16 años de edad no va a la escuela, Estado y Navarra, 2011

	Estado			Navarra		
	Vnd. Ambts.	Resto Pbl.	Total	Vnd. Ambts.	Resto Pbl.	Total
No	95,3	97,6	97,1	95,2	94,4	94,4
Si	04,7	02,4	02,9	04,8	05,6	05,6
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG 2011 y FSG-N 2011

Interrelación con otras personas

Es igualmente interesante conocer en qué proporción gitanas y gitanos se relacionan sólo con personas de la misma etnia o, por el contrario, también interaccionan con otras pertenecientes a otros grupos. A priori, como focalizamos nuestra atención en un colectivo que se dedica a la actividad comercial, es de espera que el nivel de interacción con personas de otros grupos se produzca con mayor frecuencia, más todavía cuando en los mercadillos municipales podemos encontrar una gran diversidad étnica.

Los resultados expresados en el Cuadro 3.30 no terminan de confirmar lo dicho. Quienes se dedican a la VA muestran gran predisposición a que entres sus relaciones se encuentren indistintamente personas de etnia gitana o no (45,6 %), aunque un 54,3 % se relacionan sólo con gitanos/as o mayoritariamente con su grupo étnico. En comparación, para el resto de población no comerciante, a la mayoría (63,5 %) les da igual la identidad étnica de sus relaciones más próximas. Podemos pensar entonces que la forma de desempeñar la actividad, principalmente con familiares, tiene correspondencia con menos contactos cercanos y continuos con personas de otros grupos —como podría suceder con compañeros/as de trabajo en otras actividades— y que los contactos con la clientela son efectivamente puntuales y momentáneos.

En conjunto, a la amplia mayoría de la población gitana, ya sea a nivel estatal o foral les da igual el origen de sus amistades y contactos, y es muy bajo el porcentaje de quienes solamente se relacionan con coétnicos. Estos datos se enmarcarían dentro de los resultados de otros estudios que apuntan que la interacción entre personas gitanas y no gitanas es cada vez más habitual (FSG, 2012a, p. 92).

Cuadro 3.30: Relación e interacción con personas cercanas. Estado y Navarra, 2011

	Estado			Navarra		
	Vnd	Rst	Tot	Vnd	Rst	Tot
Sólo gitanos/as	08,7	07,6	07,8	04,8	03,3	03,5
Mayoría gitanos/as	45,6	28,8	31,5	04,8	15,7	15,1
Da igual si son gitanos/as o no	45,6	63,5	59,9	90,5	78,5	79,1
No amigos/as cercanos/as	-	00,9	00,7	-	02,4	02,3
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG 2011 y FSG-N 2011

Uso y valoración de determinados servicios públicos

A continuación nos disponemos a conocer en qué medida la población gitana de Navarra hace uso de determinados servicios públicos y qué valoración hace de ellos.

Cuadro 3.31: Proporción de hogares en los que alguno de sus miembros ha hecho uso de determinados servicios en los últimos seis meses por población. Estado, 2011

	Vnd. Ambts.			Resto			Pbl. Gitana		
	Si	No	Nn ⁴	Si	No	Nn	Si	No	Nn
Servicios Sanitarios	98,0	02,0	-	95,8	03,9	00,3	96,3	03,5	00,2
Guardería	07,4	20,5	72,1	05,5	23,7	70,8	05,9	23,0	71,1
Colegios	60,7	03,4	35,9	53,3	04,3	42,5	54,8	04,1	41,1
Centro discapacidad	01,7	06,7	92,6	02,2	14,8	83,1	01,9	13,2	85,0
Cuidado personas mayores	00,7	06,7	92,6	02,2	14,8	83,1	01,9	13,2	85,0
Servicio orientación laboral	43,0	42,3	14,8	56,3	30,4	13,3	53,6	32,8	13,6

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011

A la vista de los datos que refleja el Cuadro 3.31 podemos decir que prácticamente nadie ha dicho que no necesite hacer uso de los servicios sanitarios, se trata sin lugar a dudas del servicio más utilizado por el colectivo gitano —incluidos VA— y su valoración (Cuadro 3.32) es buena (71,72 %) o muy buena (18,18 %).

El uso de las guarderías es muy escaso, a pesar de que existe un alto porcentaje de familias que potencialmente podrían utilizarlos. La valoración de quienes usan servicios de cuidados infantiles vuelve a ser mayoritariamente buena o muy buena. También en el ámbito educativo, el uso/asistencia al colegio corrobora los datos recogidos anteriormente en el epígrafe sobre

⁴No necesita. No precisa dicho servicio en el hogar

absentismo escolar: un escaso 3,4 % de la población gitana ambulante no hace uso de este servicio cuando debería. Si recordamos los porcentajes sobre absentismo, apenas alcanzaban 4,7 y 4,8 puntos porcentuales en el Estado y Navarra respectivamente.

Por otro lado, los centros para personas con discapacidad son utilizados por un 1,7 % de la población ambulante gitana que se corresponde con la cifra exacta que alegaba tener alguna discapacidad. Por consiguiente podemos pensar que la amplia mayoría de quienes se encuentran en esta situación están atendidos de algún u otro modo. Al tratarse de un recurso más específico hasta un 16,0 % de las personas entrevistadas señala que no existe dicho servicio en sus cercanías. El cuidado para mayores es sin lugar a dudas muy significativo, apenas un 0,7 % del colectivo hace uso de ellos. De hecho, aunque no resulte representativo, su uso no ha sido detectado entre los VA de la muestra que manejamos.

Finalmente, los servicios específicos para personas gitanas están bastante generalizados, un 43 % hace uso de ellos, y sólo un 14,8 % de la población gitana alega no necesitarlos. Su valoración es mayoritariamente buena.

Tal y como queda recogido en la encuesta, la población gitana de Navarra desconoce la existencia de centros para personas mayores en un amplio porcentaje (57,4 %), así como el de centros específicos para personas con discapacidad (34,2 %). Se debe en buena medida al poco uso, y por lo tanto interés, que la población tiene de ellos. A nivel estatal los grandes desconocidos son los específicos para gitanos/as, que varían mucho con respecto a Navarra (30,7 % frente a 1,8 %), lo cual dice mucho del tejido asociativo gitano en Navarra y de la labor de sus entidades para darse a conocer entre el colectivo. También es cierto que la proporción de población gitana en la Comunidad Foral es menor que en otros lugares y está menos dispersa como comprobamos cuando hablábamos de la ubicación de las viviendas.

3.4.4. Percepción de la discriminación en el colectivo ambulante

En este epígrafe vamos a examinar levemente el fenómeno de la discriminación desde la percepción y experiencia que gitanos y gitanas tienen sobre él. Así entonces, a las personas entrevistadas se les preguntaba de manera directa si en el último año se habían sentido discriminadas. Nos parece conveniente, siguiendo las comparativa y el objetivo del estudio presente, hacer especial distinción de quienes se dedican a la VA recordando además que se trata de un espacio en el que se producen importantes interacciones entre personas de diferentes etnias y procedencias.

Según reflejan los datos que hemos manejado a lo largo de todo este apartado existen pocas diferencias sobre esta experiencia. Un 33,5 % de los/as comerciantes manifiestan no haberse

Cuadro 3.32: Valoración de determinados servicios públicos. Estado y Navarra, 2011

		No existe	Muy mala	Mala	Buena	Muy buena	Total
Estado	Servicios Sanitarios	00,5	02,9	12,4	73,5	10,8	100
	Sistema educativo	00,7	01,2	12,7	75,8	09,2	100
	Cuidados infantiles	07,0	01,3	12,4	72,6	06,6	100
	Cuidado mayores	14,4	02,2	15,2	64,9	03,4	100
	Cuidado discapacidad	16,0	02,2	14,2	62,9	04,8	100
	Específicos gitanos/as	30,7	03,4	11,4	43,0	11,6	100
Navarra	Servicios Sanitarios	01,3	00,0	08,8	71,7	18,2	100
	Sistema educativo	00,9	00,6	07,8	76,3	14,4	100
	Cuidados infantiles	27,7	01,0	05,9	44,5	20,8	100
	Cuidado mayores	57,4	02,1	06,4	21,3	12,8	100
	Cuidado discapacidad	34,2	02,6	06,6	35,5	21,0	100
	Específicos gitanos/as	01,8	02,6	05,6	62,6	27,4	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG-N 2011

Cuadro 3.33: Percepción de discriminación por población en el último año. Estado, 2011

	Vnd. Ambts.	Resto Pbl.	Pbl. Gitana
No	66,5	70,3	69,6
Si	33,5	29,9	30,4
Total	100	100	100

Fuente: Elaboración propia. Datos FSG 2011

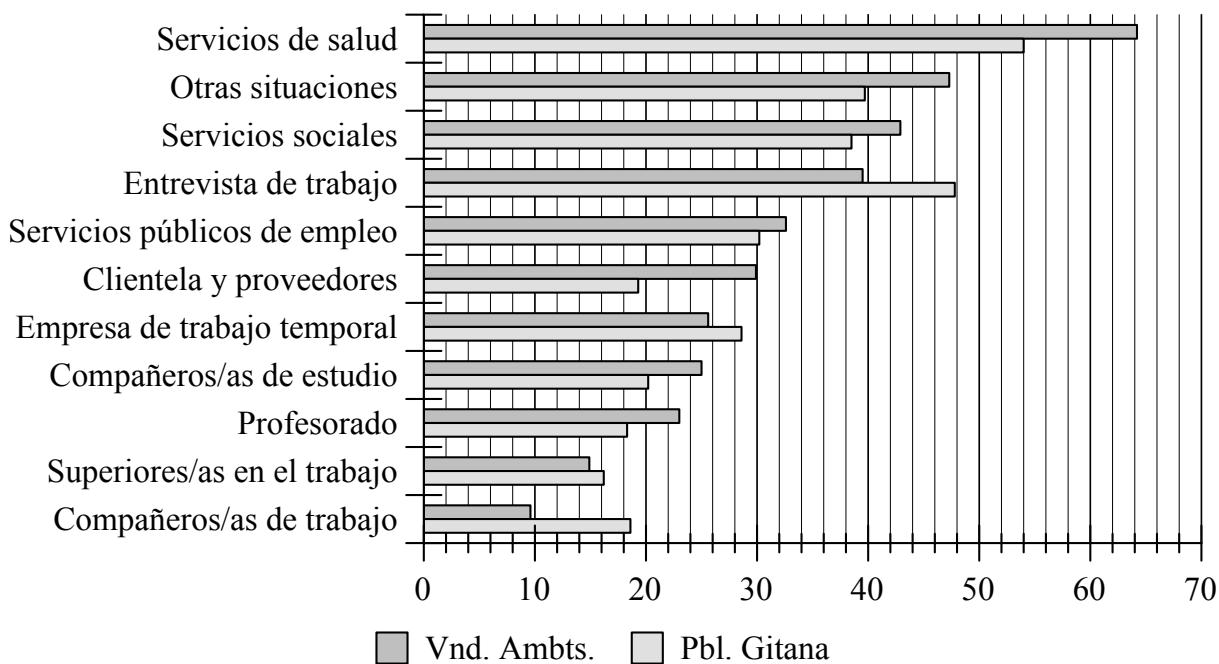
sentido discriminados/as en el último año, este dato para el resto de la población es ligeramente inferior 29,9 %. El espacio diverso de los mercados municipales no conlleva una aumento notable de prácticas discriminatorias, aunque siguen siendo datos muy altos: un 30,4 % de la población gitana en conjunto contesta que ha vivido alguna de estas situaciones en el periodo de tiempo marcado.

En segundo lugar, al preguntar por situaciones concretas, se indican como más comunes los servicios públicos de salud (64,2 %) y sociales (42,9 %), y en aquello que respecta a la búsqueda de empleo, como las entrevistas de trabajo (39,5 %) o los servicios de empleo públicos (32,6 %). Se puede generalizar a raíz de los datos presentes en la Figura 3.3 que las situaciones que presentan un alto porcentaje son aquellas en las que las interacciones son más breves y puntuales, mientras que cuando el contacto es más prolongado en el tiempo —compañeros/as de trabajo o estudio— la proporción de personas que se sienten discriminadas desciende.

En lo que respecta a los vendedores/as y la especificidad de la ocupación, nos interesa espe-

cialmente el ítem que interroga sobre la percepción de sentimientos de discriminación por parte de la clientela y proveedores. El porcentaje en este caso es de un nada despreciable 29,9 %.

Figura 3.3: Proporción de población que se ha sentido discriminada por situaciones planteadas. Estado, 2011.



Fuente: Elaboración propia. Datos FSG 2011

3.5. Síntesis y conclusiones

Una vez terminada la parte expositiva llega el momento de recoger a modo de síntesis conclusión los elementos más significativos con los que nos hemos encontrado. Cabe reiterar nuevamente que nos situamos ante una primera aproximación, puesto que hemos manejado fuentes estadísticas cuya población diana no era específicamente la que nos ocupa en este trabajo, circunstancia que ha supuesto por ejemplo el manejo de una limitada muestra en el caso de Navarra. Así entonces advertimos que los resultados y conclusiones que presentamos habría que tomarlos en lo sucesivo con cautela.

Cuando comenzamos este bloque de descripción de la realidad nos centramos en conocer de manera aproximada la relación que el colectivo gitano guarda con el mercado laboral en Navarra. Pudimos comprobar que en comparación con el resto de la población de la Comunidad Foral las tasas de empleo son mucho menores para dicha comunidad, y que además, la brecha en

cuanto a volumen de empleo existente entre el conjunto de la población navarra y la población gitana es mayor que la de sus homólogos a nivel estatal.

El desempleo es por lo tanto un fenómeno muy virulento entre este colectivo, con el agravante de su larga duración. Correlativamente, de entre las reducidas personas gitanas ocupadas en Navarra, un alto número sigue desempeñando sobre todo ocupaciones elementales y tradicionales, tal y como vimos, la VA es la actividad predominante entre las incluidas en esta categoría. Dicho sea de paso, no todas las personas dedicadas a este oficio lo hacen de manera formal, estable y prolongada en el tiempo. Son muy diversas las maneras de relacionarse con la actividad, de modo que en muchas de las ocasiones nos encontraremos con situaciones de subempleo o empleo de baja calidad que socavan las posibilidades de inclusión social de quienes las padecen desde un principio. Al contrario, en una minoría de los casos pueden sucederse situaciones más normalizadas próximas a la consecución de los beneficios propios de participar en el mercado de trabajo productivo.

3.5.1. Un amplio sector de comerciantes en condiciones de subempleo o empleo de baja calidad

En relación a ello, en cuanto a la formalidad, por las características propias de la actividad es habitual encontrarse con comerciantes autónomos/as y colaboradores/as. A nivel estatal esta dualidad es muy marcada. En Navarra, en función de los datos a los que hemos podido acceder, cada una de estas formas representaría aproximadamente un tercio del total de comerciantes minoristas. Quiere decir que desconocemos por consiguiente cómo es el vínculo con la VA del tercio restante de las personas encuestadas que alega como ocupación principal la venta en mercadillos municipales. Lo conveniente en estudios semejantes sería confirmar o refutar si realmente en Navarra existe en mayor proporción este sector indeterminado o «invisible» de comerciantes en Navarra.

Por otro lado, en lo que respecta a la continuidad temporal, existe un sector de población importante —algo más de un 45 %— que mantiene una relación periódica o esporádica con la VA. Con base en la revisión bibliográfica realizada y a los indicios presentes en el análisis realizado podemos agregar dos posibles explicaciones para ambos fenómenos.

Una primera explicación que podemos entrever se encuentra en la solidaridad coétnica y familiar: una parte significativa de vendedores/as podría acceder a los puestos a través de la cesión de espacio en los mismos para lograr un mínimo sustento. Otras formas de venta que se aproximen a la irregularidad sabemos que son difícilmente realizables por el exhaustivo control administrativo y policial que se ejerce en los mercados.

Como segunda explicación añadiremos que es muy probable que algunas colaboraciones familiares sean discontinuas debido a causas laborales —empleos de temporada— o la percepción de alguna prestación o pensión económica, que en el caso de Navarra coincide expresamente con un tercio de los/as mercaderes.

Para no perdernos podemos resumir lo dicho hasta ahora, aportando también la síntesis de otros datos, diciendo que:

- En Navarra una amplia proporción —estimamos casi dos tercios— de quienes comercian carecen de la seguridad que aporta la inscripción al régimen de la seguridad social. A nivel estatal casi un 40 % carece de dichos beneficios. En la Comunidad Foral este grupo lo componen colaboradores/as familiares y el grupo que manifiesta encontrarse en «otra» situación.
- Otro porcentaje similar, un 40 % de quienes mercadean, mantienen una relación inconstante con la actividad, en las que trabajan durante cortas o largas temporadas de tiempo, pero sin continuidad.
- Según datos para Navarra, un 57,1 % de la población gitana ambulante compagina la actividad con algún tipo de prestación, aproximadamente un 33 % del conjunto de los/as minoristas percibe Renta Básica.
- Hay un significativo sector de la población ambulante, 35,5 % que trabaja menos de 25 horas semanales en la actividad. Incluso un 45,2 % trabaja menos de 30 horas.
- Lograr alcanzar unos ingresos de 600 euros supone una dificultad para la amplia mayoría del colectivo. Un 53,6 % de no alcanza esa cifra mensualmente en todo el Estado.

Estas cifras nos permiten tomar una visión aproximada de el conjunto de personas gitanas dedicadas a la actividad que se encuentra en una situación casi palmaria de subempleo. Intentando armonizar dichas cifras, podríamos hablar de entre un 40 % y 55 % de los/as comerciantes. Como todo nuestro análisis, se corresponde a una fotografía tomada en el año 2011. La hipótesis para los últimos años es que la situación ha ido empeorando y llenando este porcentaje.

Con todo ello, consideramos que tenemos una visión muy aproximada de cómo es la relación de la población gitana de Navarra con la VA. En definitiva reproduce el funcionamiento tradicional de ésta. Si bien, puede que esté creciendo la proporción de quienes acuden a ella como «refugio» temporal, último jalón de situaciones muy vulnerables o que esté creciendo el número de personas que ven transformarse su medio de vida en un empleo con escasas oportunidades de proveer bienestar.

3.5.2. Reconocimiento del papel de la mujer gitana en la actividad

En otro punto, partíamos de la idea de que el sector servicios está muy feminizado tanto para la población gitana como en conjunto. Sin embargo, este papel protagonista de la mujer no lo es tanto en la VA como en otras actividades del sector servicios sabida cuenta de la importancia que la familia tiene para el funcionamiento de esta estrategia económica: la presencia de múltiples miembros familiares acaba equilibrando la proporción de hombres y mujeres presentes en los puestos de venta.

En cualquier caso destacábamos que el papel de la mujer no es tan secundario como pudiera parecer a priori, dado que un 35,5 % de la población gitana ambulante inscrita como autónoma son mujeres. De igual modo, de entre las mujeres, aunque la mayoría 56,7 % colabora en los mercadillos, un nada despreciable 41,0 % está inscrita en el régimen especial de autónomos/as. Sea como fuere a buen seguro es muy frecuente que las mujeres gitanas, dada la distribución de los roles de género presente tanto en la sociedad gitana como en la mayoritaria, tengan que hacer frente a una «doble carga» cumpliendo con labores tanto en los mercados como en sus hogares. El trabajo dentro y fuera de casa de la mujer —la llamada doble jornada— es una realidad visible en nuestra sociedad, la salvedad en este caso es que las mujeres gitanas ambulantes soportan la «invisibilidad» de su quehacer tanto dentro como fuera del hogar.

Al respecto, Torres (2000b, pp. 19–20) no elude la división del trabajo en función del género: mientras los gitanos hacen principalmente los trabajos externos al hogar, y en muchos de éstos existe una colaboración de las mujeres muy intensa. En cambio, todo el trabajo del hogar lo llevan a cabo las mujeres, y en este caso la colaboración es tan escasa y puntual que no se manifiesta una división del trabajo entre ambos grupos de sexo, sino sólo dentro de los grupos de edad que comprende el grupo de sexo femenino. En lo específico, en la actividad de compra hay artículos que «los ajusta» el grupo masculino, como las prendas de vestir externas, por el contrario, hay otros artículos que son mercados por el grupo femenino, como las prendas interiores, la bisutería, cosméticos, ropa del hogar ... en cuya venta los hombres no participan o lo hacen muy poco; sólo colaboran, en su caso, a la preparación, almacenaje y transporte.

3.5.3. Opiniones indirectas en torno a las capacidades para la inclusión de la venta ambulante

Como las encuestas que hemos explotado estaban dirigidos a otros fines, no venían incluidas preguntas directas sobre las capacidades de la actividad que nos ocupa. Sin embargo, podemos inferir ciertas opiniones en torno a algunas preguntas clave.

Hemos accedido a que un sector reseñable de los/as comerciantes (43,1 % en datos estatales)

desearía trabajar en un trabajo diferente por cuenta ajena. Paralelamente otro importante sector manifiesta querer trabajar más horas semanales que en la VA en otro oficio. Son actitudes en las que podemos entrever las dificultades de provisión de la actividad: si señalamos en otras partes de este trabajo que la VA permite eludir las dificultades para la inserción en el mercado laboral de una parte importante de la población gitana, dentro de la actividad hay quienes anhelan eludir la situación de subempleo y bajas condiciones laborales en las que se encuentran mercadeando.

Una opinión más ambivalente y que da lugar a más interpretaciones es la de los/as comerciantes que quisieran trabajar más horas semanales. Puede que se deba a que desean continuar mercadeando exprimiendo todavía más las posibilidades que brinda la actividad. De otro lado, esta respuesta puede estar condicionada por la idea de que trabajando más horas semanales se compensarían los bajos resultados obtenidos en el ejercicio de la actividad.

3.5.4. Generalizado disfrute de servicios públicos y persistencia de actitudes discriminatorias

En cuanto a la participación social, variable igualmente importante para sopesar la situación inclusión social, el uso y disfrute de servicios públicos está muy extendido entre la población gitana: no existen ni grandes carencias ni valoraciones excesivamente punitivas. Es decir, que si la inclusión social pasa por el acceso a los derechos sociales, este eje no representa especiales dificultades para el colectivo que nos ocupa. No obstante, hay que añadir un matiz sobre este punto. El espacio del mercadillo municipal, propicio a mayores interrelaciones, no está exento de situaciones discriminatorias, un 30 % aproximado de los comerciantes la han sufrido por parte de clientela o proveedores. Las conductas discriminatorias que sufre la población gitana persisten en numerosos ámbitos de la vida social, como tal, los/as minoristas ambulantes tampoco escapan a tal deleznable situación, especialmente en los servicios públicos y en los órganos de búsqueda de empleo.

Otro ámbito de análisis para valorar la situación de inclusión social es la existencia y solidez de las redes de reciprocidad social. Tal y como pudimos comprobar no hay especial predilección por relacionarse exclusivamente con población gitana entre los vendedores, al contrario, las actitudes son muy aperturistas, lo que puede conducir a la consolidación de redes sociales extensas más allá de las propias redes familiares y «étnicas».

3.5.5. Indicios para considerar el aumento de la vulnerabilidad de los/as comerciantes y sus hogares

Las familias ambulantes reproducen en gran medida la estructura familiar tradicional de la comunidad: el número de personas que conforman los hogares es muy numeroso en comparación con el conjunto de la población. De hecho, con los datos que manejamos el tamaño de los hogares de la población ambulante y la fecundidad de los mismos es ligeramente superior a sus coétnicos. Significa en cierto modo que la gestión de estos núcleos familiares requerirá de un esfuerzo económico extra.

Destacábamos que el trabajo junto con familiares dentro de la VA es una práctica muy extendida, esto es, el trato socio-laboral entre los miembros de la unidad familiar es continuo e intenso, lo que conlleva un devenir conjunto de los diferentes miembros que componen dicha unidad (Torres, 2000b, p. 21). Ante este límite parece que la diversificación en otras actividades por parte de los miembros de la familia es casi indispensable para conseguir ingresos suficientes y estabilidad en los mismos. En un contexto laboral especialmente punitivo para la población gitana, puede que muchos de estos núcleos subsistan con los ingresos que se obtienen del mercadeo unido a otros ingresos momentáneos procedentes de prestaciones. La consecuencia de todo ello puede ser el creciente aumento de la vulnerabilidad de estos hogares.

3.5.6. Dos perfiles-situación diferenciados entre los/as comerciantes

En las postrimerías del capítulo sopesábamos los resultados y beneficios para la inclusión social fruto de ejercer la VA. Utilizábamos como una de las referencias principales la tenencia y arriendo de la vivienda. Por lo general, excepto un 23,0 % que alquila a la administración pública, el resto de comerciantes accede de manera autónoma al mercado de compra y alquiler de vivienda. En cualquier caso es oportuno advertir que excepto el 24,0 % de familias que tienen casa en propiedad sin hipoteca, el resto es potencialmente vulnerable a fenómenos como el de los desahucios por lo exiguo del rédito obtenido entre la mayoría de los/as comerciantes.

Podemos interpretar tomando como base la propiedad y la renta que hay dos perfiles-situaciones claramente diferenciados. De un lado estarían aquellos núcleos familiares con vivienda en propiedad o alquilada a la administración pública (47 %) y con ingresos mayores a 600 euros (46,4 %), y de otro los entornos más vulnerables con bajos ingresos y con cuotas pendientes en el mercado de vivienda ordinario. Es decir, hay un 53 % de comerciantes con un perfil-situación de riesgo, situándose este porcentaje dentro de la horquilla de 40-55 % de minoristas subempleados en peores condiciones que remarcábamos al inicio de las conclusiones. Por deducción, el restante 47 % de vendedores/as disfruta de una situación más favorecedora de

su inclusión en el moment de realizar la encuesta.

Capítulo 4

Resultados del estudio cualitativo. Exposición de los relatos de vida

4.1. Juan: intensidad de dificultades media-baja

Juan ronda los sesenta años de edad, de los cuales lleva dedicado a la VA aproximadamente cuarenta. No cabe duda de que ello le confiere estrecha validez a su testimonio; es el de una persona con una larga trayectoria y experiencia en los mercados. Ha vivido muy cercano a ella y a sus altibajos, hasta el punto de convertir su vida casi en un trasunto de éstos.

Como en las últimas cuatro décadas, cada día amanece a las seis de la mañana, pasadas dos horas ya se encuentra en los alrededores del mercado para tomar café y departir; se habla acerca de las probabilidades de lluvia, si el frío desanimará realizar las compras en la calle y en definitiva, si merece la pena colocar el puesto o sería mejor marchar. Cuando el clima es favorable monta su puesto antes de que den las nueve, es entonces cuando comienza a espera a la clientela, una espera que confiesa a veces le resulta larga y dura, bien por aguantar el frío en los días de invierno, o bien la lentitud de las mañanas que avanzan sin venderse apenas nada. Es conocedor de que su experiencia le hace un buen vendedor: «*saber donde ir a comprar, lo que se va a llevar,...*». Pero hoy en día eso no siempre es suficiente, llega la una y media, comienza a recoger: «*hay días que no hemos sacado ni para una tortilla de patatas [...] una sensación de...¿y para qué trabajo?*».

Completan su familia su mujer, dos hijas e hijo. Ellas dos y él terminaron estudios básicos, y hoy en día se encuentran en situaciones laborales muy dispares, entre las cuales figura el desempleo de su hijo, situación que naturaliza —no sin lamentarse— al ser «*la de la mayoría*». Ocasionalmente le acompañan a los mercadillos, sobre todo su mujer, pero sólo una de sus hijas

ha adquirido su interés por la actividad comercial. Hasta hace pocos años regentaba una tienda de ropa en una calle céntrica de la ciudad. Así entonces, nuestro narrador es el único que en estos momentos trabaja por cuenta propia como autónomo en un puesto textil ambulante, el resto encajarían en el lugar de colaboradores/as informales, siendo de un tiempo a esta parte su hijo quién más ocupa dicha posición debido a su prolongada situación de desempleo.

Los ingresos fruto del ejercicio de la VA son a día de hoy los únicos que obtiene en su hogar. Son además cada vez más escasos, aunque como veremos a continuación, no siempre fue así.

Inicios en la VA: siguiendo los pasos de su padre.- Cuando Juan tenía la edad de catorce años completó estudios primarios, sería poco después cuando comenzó a mercadear, aun pudiendo disfrutar de otras oportunidades laborales. Sus cuatro hermanos/as se emplearon en fábricas e industrias de muy jóvenes durante unos años —si bien, cuando tuvieron que abandonar dichos oficios se apoyaron en la VA—, en cambio, él optó por la VA: *«igual que mis hermanos y hermanas tuvieron otras oportunidades laborales, yo pienso que igual las podría haber tenido, pero a mí me gustaba más la venta ambulante»*.

En esa decisión le influyó mucho su padre —tratante de ganado y comerciante— y el apego que hacia él sentía. Sin lugar a dudas, ese resultó el factor determinante para acabar convirtiéndose en vendedor; rememora cuando de pequeño, a la salida del colegio, su padre regresaba del mercado y él se prestaba para ayudarlo a preparar la jornada siguiente.

Desde sus comienzos ha repartido su oficio entre Guipúzcoa y Navarra. En esta última visita semanalmente los mercados de Pamplona —donde reside— y Barañain. Relata en algún momento de la conversación, que recién nacido el mercadillo en Pamplona —situado entonces en la Chantrea— se funcionaba casi exclusivamente por trueque. Por aquel entonces, relata, había muy pocos payos en la VA, eran sobre todo gitanos y gitanas quienes mercadeaban, en parte, ya que era la mejor forma de acceder al mundo laboral y vivir bien de la que disponían.

Gracias al impulso inicial que tuvieron los mercadillos de la mano de las incipientes asociaciones de vecinos nació lo que identifica como un *«medio de vida»* que por fin permitió progresar al pueblo gitano, y *«quitarlo de otras malas cosas»*. A ello contribuyó lo fácil que resultaba participar: *«normalmente no pagábamos, y no nos exigían, o no era ley, llevar autónomos ni nada por el estilo»*. Este auge consiguió hacerlo también suyo: *«se ganaba dinero, no pagábamos impuestos y se vivía muy bien»*.

Poco a poco esta modalidad de comercio se fue desarrollando y transformando; creció el número de personas que se dedicaban a la actividad y surgieron las primeras regulaciones. Fue entonces cuando se vio en la obligación de adquirir licencias fiscales, inscribirse en el régimen de autónomos y demás requisitos, que no le hicieron perder el atractivo de *«no depender de*

nadie y trabajar para uno mismo, aunque al final a los autónomos nos quedará una pensión muy baja».

Hacia una experiencia cooperativa e importancia de los apoyos mutuos.- En seis metros de largo y tres de ancho Juan vende ropa de mujer, bisutería y calzado. Su trabajo sería completamente individual si no fuera por la colaboración eventual de su entorno familia más cercano. Sin embargo, no siempre ha sido así. Tiempo atrás, entre principios y mediados de los 90, trabajó asociado junto con otros familiares; comenzó para él y su sus hermanos/as una experiencia cooperativa que duró de cinco a seis años. Por aquel entonces ya toda la familia se empleaba en mercados municipales después de haber terminado en otros oficios por cuenta ajena. El propósito no era otro que en conjunto comprar el género y distribuirse los mercados: *«al final cada mes hacíamos un recuento de lo que se había vendido y de lo que se había ganado»*. El nivel de compromiso que demandaba funcionar en dicha manera acabó poniendo fin a la experiencia: *«unos queríamos trabajar más y otros menos, así que seguimos cada cual solo otra vez»*.

Pero no siempre las colaboraciones han venido motivadas por optimizar esfuerzos, en esos mismos dieciocho metros cuadrados se han producido algunas de carácter anverso; si en el pasado fueron estrategias para repartir los beneficios, hoy en día sirven para auxiliar a quienes han perdido su puesto: *«tengo sobrinos que cuando tienen algo de género me piden que les deje un cacho de lo nuestro para vender, nos apoyamos porque no hay derecho —a que hayan perdido su puesto—, no lo entiendo [...] aunque últimamente ya ni me piden, porque no hay...»*

El fuerte impacto de la crisis en el negocio.- Se recoge de su narración que cuando existían buenos márgenes de beneficios, *«la época de vacas gordas»*, se podía ser más flexible y reproducir ciertas dinámicas que parecían inalterables. Poco o muy poco se necesitaba para continuar trabajando: comprar género y renovar el vehículo cada cuatro o cinco años —tenerlo en buenas condiciones, relata, es el mejor seguro dada la dependencia de este negocio con el transporte—. Sea como fuere ese ciclo se fracturó, y la ruptura con dicha estrategia lo atestigua: *«lo esencial para la VA es disponer de una camioneta, de una mesa para disponer el género que vendemos, y luego lo que hoy en día no tenemos: ¡dinero para poder comprar y renovar!»*.

Indica no querer pronunciar la palabra crisis, ni excusarse en modo alguno con ella, al fin y al cabo todo el mundo se encuentra en la misma situación y no es un problema exclusivo de la VA. Lo sabe bien porque su pequeño comercio —regentado por una de sus hijas— ubicado en el centro de la ciudad también ha tenido que cerrar hace poco más de cuatro años. Su actitud de pequeño empresario y voluntad emprendedora le permitió llegar a montar un segundo negocio. Es ese mismo bagaje es el que le lleva a opinar sobre la situación de la VA: *«la gente está muy confundida se cree que en tiempos de crisis, como los de hoy en día, se va a comprar al*

mercadillo, pero vamos, tiene muy poca lógica [...] si la gente no tiene dinero, no tiene ni para ir al mercadillo ni para ir a ningún sitio [...], gente que le queda Renta Básica o prestación por desempleo...tiene lo justo para pagar luz, agua y no para comprar en el mercadillo». Se entrevé en este momento que se desprende de cualquier discurso claudicante, y compara la situación de la VA con la que pasan otras pequeñas PYMES y el resto de autónomos/as: «hemos ido perdiendo poder adquisitivo [...] en realidad la VA sin este momento hubiera seguido funcionando igual».

Endeudamiento y resistencias.- Ante tal panorama la situación se resiente y lo que más pesa es el endeudamiento con los Ayuntamientos municipales, aunque ello no es óbice para que aparezcan resistencias y habilidades personales para anteponerse a las dificultades: «*deudas con los ayuntamientos me parece que tengo con todos [...] me he visto obligado a hablar con políticos para que no me quitaran mi puesto de trabajo. Ha habido algunos que nos han echado una mano, otros...ni hablar*». Son sin lugar a dudas conversaciones complicadas y que no ofrecen ninguna garantía; de momento no ha perdido ningún puesto, pero ha visto como conocidos/as han acumulado deudas tan grandes que han acabado perdiendo sus puestos después de tantos o más años trabajados como él.

A pesar de todo, Juan lucha cada día y confía en que podrá seguir adelante sin que lleguen a peligrar su puesto: «*si llegaran a quitarme el puesto por deudas...me tendrían que llevar detenido. Tendré que luchar por lo mío después de cuarenta años pagando a un ayuntamiento, y a otro y a otro. Pienso que nos hemos ganado algún derecho [...] se creen que los vendedores ambulantes somos lo último de lo último, que no somos comerciantes, que no llevamos autónomos. Cuando tocan elecciones, la primera visita que hacen es al mercadillo, cuando pasan las elecciones, del mercadillo no se acuerda nadie, como si no pagáramos impuestos...lo último de lo último*».

El testimonio de Juan da cuenta de el papel clave que tiene la administración para la VA: «*nosotros dependemos de la ubicación que nos ponga el Ayuntamiento en el que estemos [...] aquí —en Pamplona— tuvimos muchos problemas, nos manifestamos y todo, y al final nos mandaron a Landaben sin saber como iba a resultar, pero tu date cuenta donde estaba al principio, que no había ni autobús, imagínate como fue el cambio [...] de la noche a la mañana. A lo primero malísimo, luego fue mejorando, pero nos tocó las duras*».

La constante negociación con los Ayuntamientos, la incertidumbre de la propia coyuntura y la creciente desconfianza por recibir apoyos institucionales hace desear algo más seguro en estos momentos: «*tiempo atrás no me hubiera ido a ningún trabajo, porque de hecho tuve oportunidad de tener buenos trabajos, buenos empleos y nunca...los rechacé vamos, no quise. Hoy en día, ¡a ojos cerrados!, cualquier puesto de trabajo, el que sea, y más si me lo das fijo*».

Consecuencias del endeudamiento para el hogar.- Al endeudamiento que acabamos de relatar se le añade el del propio hogar: *«no me llega para mantener todo: comer, pagar la luz...para que no me corten la luz lógico, y de hecho, algún día me la cortan [...], me he tenido que buscar la vida por ahí para pagar y que me volvieran a dar el enganche»*. Comienzan entonces a aparecer dificultades que traspasan el mundo laboral y se adentran en el entorno familiar. El narrador señala que es difícil mantener hoy en día a una familia con un sueldo, su experiencia es la otras muchas: *«los ingresos son muy pocos y los gastos son mayúsculos»*.

La familia extensa es el pilar fundamental en el que apoyarse ante tales situaciones, así en su narración cuenta como en determinadas ocasiones acudió a ella cuando aparecían dificultades para hacer frente a algún pago: *«(resopla) a mis padres con ochenta y pico años los dos, a mi tío con setenta y algo, el suegro jubilado...de donde está tirando todo el mundo: de los abueletes»*. Claro que las posibilidades del entorno tienen su límite y cuando han sucedido problemas más graves hubo que ir más allá. El momento más difícil fue quizás cuando se le acumularon varios pagos y recargos del régimen de autónomos; decidió entonces acudir a los servicios sociales de su barrio por primera vez, aunque reconoce que no le ayudaron en nada por disponer de un empleo, *«rindiase lo que rindiase»*. Finalmente encontró mejor solución acudiendo a la Seguridad Social y renegociando la manera de pagar.

Por aquel entonces ya los cinco miembros de su familia vivían de lo que sacaba mercadeando, puesto que se agotó toda ayuda por desempleo que su hijo recibía. Todo junto se convirtió en un momento especialmente crítico que parece amainó gracias a su habilidad para renegociar deudas y seleccionar qué pagar. Pero cada nuevo bache va dejando huella: *«si me viera en una situación similar, pienso que podría conseguirlo —el dinero—, pero no de mi familia, tendría que volver a pedir ayuda»*. Ante tal panorama, la estrategia es reducir gastos, algunos de ellos básicos: *«este invierno en mi casa se ha pasado frío, he tenido que montar un estufa y tirar de butano, como hace 35 años, porque el gas es imposible de mantener»*.

Asumiendo riesgos.- Hace 30 años que Juan adquirió su vivienda actual, tan holgada era la situación que vivía que incluso llegó a pagarla *«al contado»*. Apunta que no conoció lo que era una hipoteca hasta hace bien poco: *«ahora sí que tengo hipoteca, porque hemos tenido que hipotecar la vivienda para comprar género. Como no hay liquidez...pues hemos tenido que recurrir a la vivienda»*. Con cierta ironía resalta que ha tenido que llegar a una situación límite para hacer lo que supuestamente es común en los buenos tiempos. Esta paradójica situación demuestra para él todo lo que han cambiado las cosas en su vida, parece que no hay mejor forma de expresar cual es su situación actual: *«la venta ambulante ha bajado mínimo un 80 %, incluso habrá gente que te diga un 90 %, yo mismo te lo estoy demostrando, porque de tener una vivienda pagada al contado a tenerla hoy hipotecada...¿y duele?, ¡pues claro que duele!,*

pues un montón, ¿pero qué hacemos? [...] aún me veo una persona fuerte como para tirar para adelante».

Su carácter perseverante le insta a no detenerse, como muestra la diligencia con la que se lanza a tan difícil decisión. Al fin y al cabo se ve convencido de que debía exponer lo que tenía para poder continuar reproduciendo la dinámica de su negocio. Sin la posibilidad de viajar a por género —que adquiere en Barcelona— la certeza era que se quedaba sin medio de vida. Aun tomando estos riesgos la situación sigue siendo delicada *«antes hasta facturaba con SEUR, pero ahora no hay dinero para llenar un maletero, cada ocho días o cada nuevo tengo que viajar, no hay poder adquisitivo para traer mercancía para un mes por ejemplo».*

Todo ello tiene consecuencias en la auto-percepción que sobre su situación actual, para Juan el cambio ha sido tan brusco que ha transitado en los últimos años de una situación de prosperidad a una que define como: *«gente de exclusión social [...] hoy en día todo vendedor ambulante estamos para entrar en exclusión social, lo que pasa es que estamos ahí, intentamos seguir, mantener nuestros puestos e intentar seguir adelante como sea. Pero pronto... todos a la renta básica».* Y sin embargo, no se le ha pasado todavía la idea de acudir a solicitarla, no al menos hasta que le den «cuartel» y le permitan ir pagando poco a poco sus deudas. Si le quitaran su puesto de trabajo, está convencido de que no le quedaría más remedio, aunque sería lo último que querría hacer: *«de momento estoy en una situación mejor de la de unos cuantos —vendedores ambulantes—, me gustaría que como mínimo estuvieran todos como yo o por encima de mí».*

Juan se mantiene optimista para salvar las dificultades que van apareciendo en su camino, su relato es ante todo el de una persona que ha sabido manejar y anteponerse a serias dificultades. Puede que su situación, dentro de la gravedad, sea algo más llevadera que la de otras personas de su entorno, y así lo reconoce: *«la venta ambulante no nos da para todo, para ir tirando, con deudas, pero tirando».* Vuelve a recalcar al final de la narración que en su caso está algo mejor por la ayuda que ha recibido de su familia mayor jubilada con pequeñas pensiones: *«por eso es por lo que puedo seguir manteniendo lo poco que tengo, ¡aunque no tengo nada vamos!». Antes de concluir evoca que su situación siempre fue algo más favorable; tiempo atrás cuando tenía mayor fortaleza, con agrado y sin pedir nada a cambio, él mismo ayudaba a quien se lo solicitaba: «yo cuando podía ayudar a una familia, le daba dinero y que te vaya bien muchacho que yo no quiero que me lo devuelvas, por supuesto que sí, el pueblo gitano somos así, somos familiar, nos ayudamos si podemos unos a otros, y cuando hemos tenido, a todo el que hemos podido hemos ayudado».*

No quiere en cambio que sus hijas e hijos —incluso el pueblo gitano en su conjunto— tenga que enfrentarse a esta lucha diaria. Desearía que en un futuro próximo su descendencia

encontrara un puesto de trabajo «*como a cualquier persona que le preguntes hoy en día [...] pienso que todos contestaríamos lo mismo, puestos de trabajo estables*».

* * *

4.2. Roberto y Sherezade: intensidad de dificultades alta

El relato recogido a continuación es el de un matrimonio que durante mucho tiempo gozó de una situación muy favorable como resultado de su actividad empresarial, en cambio, de un tiempo a esta parte, dicha posición se ha visto notablemente deteriorada. Las dificultades para reproducir su trabajo por cuenta propia repercuten en la satisfacción de las necesidades más básicas de los miembros familiares y dificultan su óptimo desenvolvimiento en el entorno social hasta conducirles a una posición de vulnerabilidad: el acceso a sistemas asistenciales —bancos de alimentos, asociaciones gitanas—, un fuerte endeudamiento o la pérdida de su vivienda habitual.

Acceso a la venta ambulante.- El matrimonio narra como llevan dedicados conjuntamente a la VA aproximadamente treinta y cinco años. Aun así, reconocen que su matrimonio fue de los últimos en entrar en aquel incipiente oficio durante un periodo que describen como de «época dorada». Lo atestigua la experiencia de Sherezade, mucho más amplia; años antes de comenzar con su marido, ya se empleaba en los mercadillos colaborando con su familia.

Por su parte, antes de iniciarse, Roberto había estado ayudando durante algún tiempo a su padre con la compraventa de ganado. Era el oficio familiar que acabó por perderse puesto que ni él mismo ni sus hermanos continuaron: «cada uno se ha ganado la vida como mejor ha podido». Su mejor opción se presentó cuando contaba con una veintena de años y consolidó su relación contrayendo nupcias. En ese momento fue él quien finalmente decidió cambiar de oficio: «*vi que se trabajaba un poco menos que en las caballerizas y las cuadras, y cuando le pedí la mano y nos casamos, decidí cambiar de negocio*».

La unión matrimonial fue el hito determinante, aunque relata Roberto que la decisión no fue solo por motivos económicos: «*si ibas a las vacas ganabas dinero, y en la venta ambulante, pues también [...], pero se trabaja un poco menos, porque era muy esclavo estar entre las vacas con estiércol, y esto —la venta— es un poco más limpio, ¡aunque también hay que madrugar eh! (sonríe) [...] Era la mejor opción sin lugar a dudas*».

Un puesto para dos familias.- El hijo de Roberto y Sherezade les ayuda muchos días en los mercadillos, en parte porque se reconocen cada vez menos capaces para hacer esfuerzos físicos debido a su edad. No es sin embargo el motivo principal, al contrario, se trata de una circunstancia colateral a la precaria situación laboral que experimenta su hijo: «*no tiene trabajo, y aun con la miseria que hay, que ganamos poco y nada, pues lo compartimos —el puesto—. Ha estado echando currículos por ahí, en la asistente social constantemente a ver si le puede impulsar a un trabajico, de lo que sea, de lo que le puedan dar. ¡Qué venga a ayudarnos!...*

pues para estar parado en casa, ¡vente a ayudarnos!, nos quitas un poco de trabajo y lo que saquemos pues lo compartimos y ya está».

Es significativa la importancia que tiene este hecho por sus repercusiones. En esta vivencia particular, el rédito que se obtiene de los puestos tiene como destino dos núcleos familiares para paliar la situación de emergencia que se vive en uno de ellos: *«y lo poco que tenemos lo tenemos que compartir. Imagínate: en paro y con dos niños. Está en un piso de alquiler y entre luz, gas, no sé qué... [...] Ha agotado una prestación de 6 meses y ahora... »*. Se percibe a lo largo del relato que el matrimonio está muy preocupado por la situación de su hijo, y por lo tanto su predisposición es ayudarlo dentro de sus limitadas capacidades. Su favor se concreta en la cesión de un pequeño espacio en el puesto para que pueda explotarlo para sí mismo y la creación de un capital conjunto en el que éste participa en menor proporción.

Visitan en la actualidad cinco mercadillos semanales, de hecho casi siempre ha sido así, lo único que ha variado en este tiempo es el rendimiento que se obtiene de ellos. Relatan en diferentes momentos de la conversación como han pasado de ganar unos dos mil quinientos euros a la semana brutos, a poco más de mil quinientos euros mensuales con los que tienen hacer frente a los gastos de su hogar y al mantenimiento del negocio (impuestos, tasas, transporte, etcétera). Lo cierto es entonces que los beneficios cada vez son menores, y lo que queda para repartir es muy ajustado: *«cada puesto te cuesta veinte-veinticinco euros mínimo ponerlo, si toca viajar tienes que poner la gasolina, desayunar y tal... se te van treinta y cinco-cuarenta euros todos los días. Salvo un día o dos que vendamos trescientos euros, los demás andamos salpicando. Y si de ahí tienes que repartir por la mitad... »*.

Distribución de roles.- Ante tan estrecho margen de ganancias, se ven de alguna manera en la obligación de seleccionar quién ocupa el papel de autónomo/a y de colaborador/a. De los tres únicamente Sherezade está inscrita en el régimen de autónomos.

De un lado, esperan que para su hijo David la estancia en el mercadillo sea una situación transitoria hasta que encuentre un nuevo empleo, así que no se plantean la posibilidad de que se formalice su situación. Como se señalaba con anterioridad, se busca mitigar ante todo su actual situación. Para ellos dos, en cambio, la elección se resuelve por lo dificultoso de asumir el pago de dos cotizaciones cada trimestre: *«ahí está un poco la trampilla, los autónomos valen 250-300 euros al mes. Yo pago los autónomos y mi marido me ayuda. Al año supone mucho dinero, no están las cosas como para pagar 300 euros más de autónomos... »*.

Cuando la inscripción en la Seguridad Social se convirtió en un requisito indispensable para poder continuar explotando los puestos en mercadillos, la bonanza les habría permitido inscribirse al mismo tiempo sin mayores dificultades, sin embargo, Roberto manifiesta que no

tuvo especial interés. Hoy en día él apenas tiene cotizados unos pocos meses que trabajó por cuenta ajena en alguna obra mucho antes de empezar en la venta, Sherezade, por su parte, lleva poco más de veintiocho años como autónoma. Ambos saben que en un futuro no muy lejano sus ingresos serán los que obtengan a raíz de estos años cotizados.

Contrayendo deudas.- A pesar de esta estrategia de reducción de gasto, estar al día con los pagos les resulta cada día más dificultoso, hasta el punto de que tienen contraídas algunas deudas con los Ayuntamientos que solventan lo mejor que pueden: *«pidiendo que por favor que me aplacen la deuda, que el mes que viene pago la mitad, o un cuarto... como pueda. Hay algunos que te aplazan, otros que te tiran la mano al cuello, y... alguna vez, pues pidiendo a algún amiguete para que te preste quinientos o mil euros a ver si en dos meses, poco a poco, se los puedo devolver».*

Para el matrimonio está muy claro que la VA les ha permitido durante muchos años vivir muy holgados. Pero aun así saben que no les ha ofrecido unas condiciones laborales especialmente generosas: *«¡trabajo no es!, estar en la calle, montar muchas veces haga frío o llueva...».* Estos inconvenientes quedaban contrarrestados por las altas ganancias, pero hoy en día, resultan menos llevaderos cuando soportarlos genera nuevas deudas.

Se desprende también en el relato una actitud muy crítica, tienen claro que la mala administración y poco preocupación por el ahorro del pasado es el origen de su situación actual: *«antes vendías bien, y conforme vendías, gastabas. ¿Qué ocurre ahora?, no vendes un pimiento y no puedes ahorrar.»* Coinciden en los mercadillos con vendedores/as que se mueven por diferentes mercados y comparten similares impresiones: *«por lo que yo sé, no sólo es una situación de aquí, yo te hablo que ocurre lo mismo a nivel nacional [...] hablamos con compañeras que iban a Zaragoza y vendía bien, muy bien, más que aquí, y sacaban. Ahora a todos nos ha pillado el agua».*

Nuevas estrategias de compra-venta: recurriendo a la economía sumergida.- En varias ocasiones relatan como su capital ha ido menguando en los últimos años. Hoy en día alcanza poco más de mil euros de los cuales una parte es aportada por su hijo. Su limitada capacidad de ahorro se traduce en última instancia en escasez de género. Una carencia que lamentan especialmente porque creen firmemente que disponer de algo más les daría la oportunidad de sacar mayor provecho. Arguyen que no sólo se trata de una cuestión de calidad, no menos importante es la imagen del puesto como factor de atracción, hasta tal punto que ello repercute directamente en las ganancias a su juicio: *«si el puesto te pinta bien, pues puedes hacer quinientos euros, si no te pinta bien porque tienes poco género, pues puedes hacer doscientos euros».*

En estos últimos años para abastecer su puesto han tenido que modificar sus estrategias de adquisición de ropa, recurriendo a aquellos vendedores al por mayor más económicos. Confiesan incluso que han tenido que optar por recurrir a la economía sumergida para poder mantener su comercio: *«antes íbamos a las grandes tiendas de Barcelona y todo aquello. Había fábricas y tiendas que cualquier prenda se vendía muy bien por veinte-veinticinco euros, pero ahora pides quince y muchas —clientes— se te van, compran una de cada cuatro. Entonces pues ahora se ha cambiado el panorama y vamos a los chinos que han puesto tipo franquicias, suministros, en Logroño, Bilbao, Madrid,... ¡mucho más barato!, eso sí, todo en papel blanco mojado, ¿entiendes?, si hubiera que pagar esto, entonces estamos fusilaos».*

Un invierno especialmente difícil: ayuda desde el banco de alimentos.- Los inviernos son etapas delicadas para los/as vendedores/as, las condiciones del clima disminuyen los días laborables: *«podemos estar mes y medio, igual dos meses, que un día mal, y mañana peor, y pasado peor. Los inviernos son crudos, crudos... ».* Siempre ha sucedido así, pero la diferencia en los últimos años ha radicado en que no había capacidad para aprovisionarse. La solución nuevamente, cuando suceden estos meses de escasos ingresos, la encontraron pidiendo ayuda a amigos y familiares más próximos para poder mantener el hogar.

Sherezade reconoce que los tres últimos años, y este incluso peor que los previos, han sido muy malos. Se han visto en la necesidad de acudir al banco de alimentos: *«¡qué haces si no ganas nada y no puedes comer!, pues vas a la asociación gitana y te dan alubias, lentejas, garbanzos, cosas de esas, un buen paquetón de comidas bien lleno. Siempre han existido, pero nosotros nunca hemos utilizado eso. Ahora cada seis meses, cada cinco o seis meses será, que te vale para un par de meses la comida, o más... ».*

Recuerdan bien los primeros acercamientos al banco de alimentos: *«será tres o cuatro años desde que estamos pidiendo».* El narrador reconoce que al principio le daba mucha vergüenza, que aún siente impotencia y que a causa de ello siempre proceden de la misma manera; es Sherezade quien se acerca a hacer cola y recoger los paquetes de comida mientras él espera en el coche para cargarlo y marchar.

Dificultades en los pagos del hogar.- No sólo la alimentación se ha visto comprometida en los últimos tiempos, también el pago de los servicios básicos del hogar supone una dificultad en muchas ocasiones. Roberto es el encargado de gestionar la situación lo mejor que puede: *«estamos siempre jugando, ¿qué es lo que tenemos?, ¿qué es lo que hacemos?...jugando siempre. Pues ahora pago este, la luz o el gas,... ¡No te quiero ni contar el gas!, no sé ni como tenemos gas porque ahora mismo son tres o cuatro recibos los que debemos».*

A juzgar por como continua la narración, las deudas han modificado sensiblemente los hábitos de la familia, sobre todo en lo que tiene que ver con el ocio: *«de aquella vida que hacíamos antes [...] que hacías lo que querías, salir a cenar, a tomar algo, y estabas bien, a venir del mercado, sentarte aquí en el sofá para no gastar un duro... y alargando todo lo posible. Hoy llega la luz, y si la pagamos, igual tenemos que estar tres días sin poder tomar un café, o igual pan no puedes comprar porque no te llega»*. Roberto suspira antes de lamentar que: *«nos habíamos creído el cuento de la lechera, que estábamos salvados en todo porque ganábamos mucho dinero con el mercadillo [...] Habías adquirido compromisos, préstamos y cosas que ibas pagando como si nada. Después —cuando la situación empeoró— llegaba el mes y no rendías cuentas, no sacabas el dinero que tenías que sacar, el banco te apuraba, te apuraba, 'déjame otro préstamo a ver si puedo salir', y más enzarzado todavía»*.

Dos desahucios en tres años.- Cuando se pregunta por el régimen de tenencia de la vivienda la respuesta de ambos es muy elocuente; mientras Roberto suspira y responde con franqueza *«¡no!, era...»*, por su parte Sherezade afirma con rotundidad *«¡no, no lo es, es del Banco Santander!»*. Instantes después explican como el creciente número de deudas les llevó a emplear como aval la vivienda, decisión que acabó por empeorar la situación de endeudamiento que atravesaban. Hasta en dos ocasiones consecutivas Roberto y Sherezade han tenido anteponerse a este problema, que se ha convertido en la mayor dificultad a la que han tenido que hacer frente hasta ahora y la que más les preocupa en estos momentos, pues se encuentran en un momento crucial.

El lugar donde nos encontramos es su segunda vivienda. Hace casi tres años se produjo la pérdida de la primera cuando la familia no pudo hacer frente a los pagos de la hipoteca. Pocos meses atrás sucedió lo mismo con la que ocupan en la actualidad. Apenas están dispuestos a entrar en muchos más detalles, con apatía reconocen que: *«está en proceso casi de ejecución ya, [...] no sé si tardarán dos meses, tres meses, cuatro meses,... »*.

A pesar de las órdenes de desahucio, no han vivido el complejo episodio de ser desalojados. Cuando se produjo el primero de ellos adquirieron y se trasladaron inmediatamente a su segunda residencia situada en la periferia de la ciudad. Si llegara a ocurrir otra vez, Roberto tiene claro que esta vez acudirán a casa de su hijo: *«si me desahucian de aquí y me tengo que ir, pues de momento me iré a casa del hijo, hasta que vuelva a encontrar otras soluciones»*.

Antes de que esa situación ocurra, el matrimonio negocia con el banco poder permanecer en la vivienda: *«ahora estamos con el abogado de Justicia Gratis, en plan de que nos dejen un alquiler en la misma vivienda. Si otorgan, nos dan un pequeño alquiler social. El abogado nos ha dado la esperanza de que en principio había predisposición a alquilar.»* Roberto conoció la existencia de el recurso de Justicia Gratuita a través de los medios de comunicación: *«me enteré*

a través de la televisión, de programas y de la radio. Yo me personé en el juzgado y me dijeron 'pues tienes que presentar estos papeles, tienes que ir al colegio de abogados, solicitarlo...'. Muchas, muchas cosas pidieron. [...] Presenté y entonces ya me tocó un abogado que nos representa en la causa para que el banco no nos apriete y diga 'me quedo con la vivienda y me debes 40 millones'. Pues no, para que en vez, se queden la vivienda, te quedes tu libre de pagos y te dejen el piso en alquiler.» En estos momentos se encuentran esperanzados de que así sea y a la espera de la resolución definitiva.

Ayuda denegada desde servicios sociales.- A pesar de las complicadas situaciones que han vivido, el matrimonio no espera poder recibir ayuda de los Servicios Sociales, no al menos mientras Sherezade esté inscrita en el régimen de autónomos y tengan trabajo: «ya hemos acudido al Ayuntamiento y te dicen 'oye, poco o mucho estás trabajando, ¿qué es poco?, ya sabemos, pero... '. Todo depende de quien te atienda, si te toca un tío o una tía un poco más considerado, pues ve el panorama, te pide papeles y te dice 'bueno ya te vamos a ayudar con algo'. [...] A nosotros de momento no nos han ayudado nada, te tiran todo para atrás». Atribuyen la explicación al factor empleo, ya que de momento sólo a su hijo desde la «asistencia social» se le está ayudando a encontrar un trabajo.

Competencia por los recursos sociales y en los mercados.- Pero más allá, tal es la frustración por esta circunstancia que la enmarcan también en la competencia por el acceso a los recursos sociales que existen. En su discurso señalan como rivales a la población inmigrante: «en cambio, la gente de la inmigración que ha venido aquí, su piso de alquiler social, su renta básica,... pero de años, ahí están, les ayudan en todo a los extranjeros.»

Esta competencia también es vivida dentro de los mercadillos, donde hay importante presencia de población inmigrante y nacida en el extranjero: «la competencia nos ha matado. Y la competitividad está en los moros [...] hemos tenido que dejar mercados por ellos, porque tu compras a ocho, y el compra a ocho, joder... ¡pues vamos a venderlo a quince para ganar un poquito! Pero si compro a ocho y venden a once... a nosotros no nos llega para nada, y ellos tiran de la manta (resopla). Venden la misma ropa y la venden más barata... y contra eso no puedes hacer nada.»

Consecuencias para la salud.- Hace aproximadamente tres años que se produzco el momento más crítico, no sólo llegó el primer desahucio, sino que también fue el momento álgido de solicitud de auxilio a familiares, amigos y al banco de alimentos. Pero tal y como se ha percibido a lo largo del relato, se trata de un proceso de cúmulo de calamidades mucho más prolongado en el tiempo: «llevamos ya más de seis años batallando, batallando, y tirando con lo justo.

Estamos en el límite, que no podemos aflorar». Se suceden como es de esperar altibajos que afectan al estado anímico de la familia: y si no llego a pagar esto, y si no... ¿quién me va a dar una mano?, ¿cómo hago esto?, ¿cómo voy a salir? Lo pasas mal, mal. Por lo que sea has podido solventarlo, tiras para adelante, hasta que vuelve. Y así estás continuamente».

Sigue muy de cerca las noticias y la actualidad informativa, y a lo largo de toda la narración muestra su preocupación y conocimiento por la situación actual. Alude a que ello le genera constantes fatigas: *«fíjate como están las noticias, no sé cuantos hay por debajo del umbral de la pobreza, durmiendo en las calles, pidiendo para comer un cacho de pan. En ese extremo no estamos, pero te viene esa fatiga, te empieza a golpear y... ».*

Durante el final del encuentro ya sólo permanece en el lugar donde charlamos Roberto, eso da lugar a que comience a hablar desde un punto de vista más personal: *«te viene el estrés, ataques de ansiedad, ¡estoy tomando pastillas!, Alprazolam —ansiolítico— y alguna otra, por la situación de estrés que tengo, que no se me quita, me dijeron los médicos que eran los nervios el estrés. [...] La impotencia de no llegar a donde tu quieres y de poder estar donde tienes que estar, pues sufres y acarrea ansiedad (resopla) y malestar... ».* La medicación le ayuda algo, igual que las visitas al culto ayudan a su mujer e hijo. Él se confiesa más escéptico con esos temas, pero: *«yo no pierdo la esperanza, de que mi hijo encuentre un trabajo, yo pienso que a través de la asistente social, que parece que a él le están haciendo un poco de más caso, pues pueda encontrar un trabajo. Pues ¡oh!, por lo menos tengo un descanso. Y con lo poco que ganemos nosotros, ya vamos bien, nos apañamos. [...] Si el está salvado, nosotros, pues si no tiene que depender de nosotros, estaremos un poco mas desahogados.»*

* * *

4.3. Daniel: intensidad de dificultades media-alta

Daniel, de poco más de 35 años, nos recibe en casa de un familiar que reside en el mismo bloque. Su núcleo familiar lo completan su mujer, dedicada a las labores del hogar y dos hijos en edad escolar. La residencia está ubicada en un lugar de paso entre el centro de la ciudad y uno de los barrios obreros por excelencia de la misma. Desde fuera el bloque muestra un estado muy deteriorado; en la entrada del mismo dos hombres, aparentemente vecinos, se afanan en tareas de reparación de la fachada. El interior de la vivienda particular en cambio presenta buen aspecto. En el sofá del salón se produce la conversación mientras el resto de la familia, especialmente los menores, transitan por ella.

La narración del entrevistado corresponde a una persona que se ha dedicado la mayor parte de su vida a la recogida de chatarra hasta el agotamiento de la misma como estrategia económica. Llegado ese punto inicia una nueva etapa en la VA que supone la salida de la complicada situación en la que se encontraba. A partir de entonces la adaptación a las dinámicas de la VA le permite, a su juicio, subsistir.

Inicios laborales en el chatarreo.- Daniel comienza relatando que su actividad laboral empezó desde prácticamente niño dedicándose a la recogida de chatarra. Reconoce que entre sus coétnicos se trataba de la labor más *«humilde en la escala del pueblo gitano»*, puesto que los gitanos con más *«facilidades»* se dedicaban a la VA o a la compraventa de coches. Alude que le viene de tradición familiar, puesto que sus abuelos se dedicaban ya a la recogida de chatarra, al igual que su padre y tíos: *«igual con seis años he ido con mis tíos a la chatarra. Yo con diez años he ayudado a despedazar una furgoneta entera. [...] Llega el momento que te gusta, los hierros los sabes diferenciar con la vista, lo que es metal, lo que es aluminio...»*.

Hace poco menos de diez años dejó la chatarra para dedicarse al mercadeo. Atribuye su abandono de esta actividad, por un lado, a la creciente competencia de otros grupos étnicos: *«arrasaron con todo. ¡Impresionante!, al tener más necesidad que otros... [...] Abren cubo por cubo de la basura, yo creo que van con imanes en los pies para coger los clavos del suelo (bromea)»*. De otro, al cierre de los puntos estratégicos donde acudía a recoger residuos: *«la gente que tenía (contactos) ya no me llamaban porque habían cerrado. Yo por ejemplo me encargaba de recoger lavadoras de varias distribuciones, de talleres, tenía obras... Un amigo que hacía obras de ventanas cada vez que hacía me llamaba, y si no había ascensor yo me las bajaba y me las llevaba. Eran de aluminio, a veces eran de hierro. [...] Separaba lo que valía más, lo que valía menos y luego iba al chatarrero. [...] A la semana igual tenía en una venta doscientos euros. Se conseguía vivir»*.

Agotamiento del chatarreo y primeras dificultades.- Después de muchos años dedicado al chatarreo, a consecuencia del contexto que el narrador describe, se sucedió una etapa en la que no podía continuar explotando esta actividad. Sin ningún tipo de ingresos aparecieron las primeras dificultades para satisfacer las necesidades más básicas: *«salía, me gastaba los diez euros que le echaba a la camioneta de gasoil, no cogía un hierro. Iba donde mis amigos 'estamos cerrando', otros iba y ya no estaban, otros se había echado a otros negocios que no producen chatarra. Y así: otro día, otros diez euros de gasoil, otro día, otros quince euros de gasoil... Así sucesivamente, hasta que ya no tenía ni para gasoil. Y es muy lamentoso que tus hijos te pidan leche, que tus hijos te pidan pan, que tus hijos te pidan alimentos, y no puedas ganarlos honradamente».*

Ante tales dificultades, en aquel momento activaron algunas ayudas: *«cobramos un poquito la Renta Básica [...] tienes que pagar el piso, la luz,... de ahí lo vas sacando.»*

Entrada al mercadeo con apoyo de familiares.- Dado que su estrategia económica empezó a tambalearse, Daniel se vió en la obligación de buscar alternativas: *«yo dije, tengo que salir adelante como sea, y lo primero que hice fue informarme de los mercados. [...] Lo primero fue comprarme una parada, que me cuesta seiscientos euros, debido a que éramos chatarreros camioneta teníamos. Tienes que emplear un mínimo de mil o mil doscientos euros si quieres dedicarte a la lencería, que es lo más barato. [...] Una vez que has invertido ese dinero necesitas doscientos cuarenta euros al mes para el autónomo [...], el que no entiende de papeles... tienes que pagar un asesor. Ya vas sumando eso. Luego para salir necesitas cincuenta euros. Veinte para echarle gasoil, diez de puesto normalmente, y una cosa y la otra, casi, casi que se te van los cincuenta...».*

Como nos había relatado, llegó al extremo de agotar todos sus ahorros. Y como también queda reflejado, la inversión inicial, a pesar de contar con la furgoneta, suponía todavía un coste muy alto. Fue a través del apoyo de su entorno más próximo como consiguió iniciarse: *«nos ayudaron la familia, y puede comprarme una parada y pude comprarme género.»*

Solventando las dificultades.- Después de algo más de ocho años en la VA nuevamente ha podido retomar una situación más o menos estable que en comparativa con momentos pretéritos valora positivamente: *«ahora al ir al mercado, la diferencia es que antes dinero no traía ninguno. Ahora siempre meto dinero en casa. Hoy gano veinte euros y mañana sé que voy a ganar otros veinte, y si tengo un poco de suerte sé que voy a ganar cuarenta, de manera que nunca falta leche, ni pan. Es lo que me llena de satisfacción personalmente, que en mi casa no falte pan».*

Una estrategia de supervivencia.- Si bien podemos suponer que la VA ha permitido a la familia de Daniel salvar una compleja situación que podría conducir a posiciones más comprometidas, en su narración se desprende que la nueva actividad funciona como *malla de contención*, un modo de funcionamiento en el que emplea *el tiempo*: «yo en mi caso hago trabajo para alimentarme, sin beneficio ninguno, nada más que empleando trescientos euros y convirtiéndolos en seiscientos, otras veces en quinientos. Pero lo que uso es el tiempo. Si con trescientos euros ocupo un mes, pues empleándolo ocupo dos meses».

De esta manera, con un reducido capital Daniel encuentra la manera de poder mantener su negocio, su fuente de ingresos principal, y proveer a su hogar: «normalmente hecho un euro al día, o cinco el día que gano. Apartao. Es un sistema de ahorro para que si tengo cien o ciento cincuenta euros, ir y meterlos en la mesa. [...] Voy gastando, voy metiendo (comprando género), voy comiendo y voy viviendo. Ahora, si vienes y me dices, oye me viene a mi un gasto imprevisto de trescientos euros, . . . no, no, no. No puedo, de ninguna manera».

A esta estrategia le asigna un importantísimo valor simbólico que, en parte, le impide protegerse ante posibles contingencias de futuro o invertir en su propia actividad: «yo si meto un euro o dos euros, eso es intocable, ese dinero no es mio. [...] Ese dinero es para comer, porque ese dinero va a un fondo donde luego lo convierto en meses de comida. Lo que no voy a tocar es la comida de mis hijos. Ahora, si fuera de ese fondo tuviera otro, dijera, pues bueno, aquí voy a ir echando para el día de mañana algo. . . Incluso a veces tengo que quitar del fondo este para el día.».

Como parece evidente, el margen de seguridad al que puede acceder en estos momentos es muy estrecho, algo de lo que es consciente: «viviendo como vivo yo hoy, vivo con la preocupación constante del día de mañana, de muchas preocupaciones, mucha presión». El alivio lo encuentra en sus creencias y valores: «yo a esto le encuentro la vía de descanso en Jesús, [...] creo a fe ciega que dios me ayuda, que dios me guarda, que dios provee para mi casa. Y eso me hace descargar de mi mente todo aquello que me puede perjudicar.»

Competencia en el mercadeo.- En su discurso sobre la VA continua siendo central la competencia, que incluso aparece en torno a las posibilidades de acceso a los mejores mercados disponibles. Describe algo así como una dualidad de mercados. Para Daniel la diferencia es tan grande entre unos y otros que reconoce como un vendedor *pobre* que acude a los mercados *pobres*: «el que quiera ganar en el mercado tiene que irse para Burlada, Barañain y Landaben. Estos tres mercados son los que te dan bien de comer. Luego hay gente que hace mercados en Renteria, en Irún... Ahí hay kilómetros, hay gastos, pero en un mercado te ganas ochocientos o mil euros. Estos, en vez de tener una C-15 de 1987 como yo, tienen una furgoneta del año 2005; en vez de vender calcetines como vendo yo venden ropa de Barcelona, en una prenda ganan

bastante dinero; en vez de tener mil euros empleados tiene seis mil euros en género.»

Daniel monta su puesto en mercados rurales de pequeñas localidades, en algunos de ellos incluso no es preciso pagar tasas administrativas y el control es mínimo. El acceso a grandes mercados es puntual para su caso particular. *«yo una vez alquilé un puesto en el Landaben (Pamplona), en esas fechas (próximas a Navidad), y acostumbrado a lo que mayor vendía eran cien o ciento cincuenta euros, el primer día quinientos euros, la diferencia que hay de un lado a otro es importante.»*

En lo habitual tiene que renunciar a acudir a estos mejores mercados por los altos costes que implican administrativamente: *«hay mercados que te cuestan mil euros, y otros de los pueblos que te cuesta que te pongas. [...] Los domingos yo descanso porque no tengo dinero para pagar el mercado del domingo, el de Landaben, que es el que más dinero da. También es donde más barato tienes que vender, lo que en un pueblecito vendo un paquete de calcetines por 5 euros, en Landaben tengo que vender el doble por el mismo precio, debido a que hay mucha competencia».*

En este mismo sentido, el establecimiento de precios con los que se pueda sacar algún beneficio puede incluso ocasionar conflictos por las estrategias que utilizan otros grupos étnicos: *«yo tuve un problema con uno de ellos (un vendedor inmigrante), y se lo dije, ¡sube el precio! Pero eso puedo hacerlo en un mercado donde yo llevo años yendo.»*

Alta vulnerabilidad a contingencias y abandono momentáneo.- Como nos relataba anteriormente, su capacidad para hacer frente a gastos imprevistos está muy condicionada, como también lo está su capacidad de ahorro para adquirir nuevo género. En el momento que se produce la entrevista se han concentrado ambos impedimentos, lo que ha acabado por minar el estado emocional de Daniel: *«llevo dos semanas sin salir al mercado. Se me ha roto una correa de la furgoneta. El otro día fui a arreglarla y me cuesta 30 euros, y se la voy a comprar ahora, esta semana. Y luego tengo poquito género, y me he desanimado mucho. Llevo dos semanas muy desanimado.»*

Se puede comprobar en las palabras del narrador como pequeños desajustes pueden acabar por ocasionar enormes trabas al ejercicio de la actividad, y por consiguiente, debilitar la situación del núcleo familiar: *«estas dos semanas estamos viviendo gracias a ayudas que te da un curita, que te da comida, en el banco de alimentos, algunos te dan ayudas económicas también. [...] Te vas a los servicios sociales, te vas a los bancos de alimentos. Ya sabes que la mayoría de los gitanos, la mayoría pues sabemos de estas cosas, como son cosas precarias... Entre un familiar y otro y otro, pues 'vete a tal sitio que dan, le dices al curica y te da comidica' o 'vete a tal sitio le comentas tu problema al cura y te da una ayuda económica' Así... »*

Estas situaciones han sucedido en ocasiones previas, momentos de flaqueza que hay que afrontar: *«lo hemos vivido como hemos podido, porque si en vez de comerte un filete te comes unos macarrones, te comes. . . se nota hasta en la comidica, ¿sabes lo que te quiero decir?»*

En cualquier caso se trata de un abandono momentáneo hasta que pueda volver a retomar la actividad: *«mi intención en la VA es continuar. Ahora mismamente me encuentro en esta situación: sin género, con la furgoneta rota, y que estoy esperando a recibir un dinero para meterle doscientos euros a la parada y seguir.»*

Gestionando las habilidades propias y la incertidumbre.- La posición en la que se encuentra la familia de Daniel requiere movilizar las capacidades existentes: *«a los que no tenemos estudios y no sabemos y no podemos optar a un puesto de trabajo bueno ni nada, aunque ya no dan trabajo en ningún lado, nos vale nuestra pericia, nuestra astucia para intentar sacar, ya te digo, el mínimo.»*

Una representación de ello son las estrategias para poder mantener el alquiler de la vivienda en la que reside: *«en el mercado hoy en día no da para pagar un alquiler. El mercado da solamente para comer, y te permite tener veinte euros en el bolsillo. Ya no te da más. Tienes de una manera u otra que ingeniártelas con mucha pericia para ir afrontando mes si mes no (el alquiler), y siempre vamos con retrasos. [...] En estas cosas siempre se buscan los apoyos de la familia, de las ayudas, de un curica que te ha dado cincuenta euros, pues eso se guarda para el alquiler, un día que me ha salido bueno del mercado, ¿entiendes?, sobrevivir. . . »*

Situación que no está exenta de incertidumbre: *«al no llegar a los pagos corremos el riesgo de que cualquier día nos echen de los pisos [...] Es una preocupación, pero si me tiran de mi casa me voy donde mi hermano, donde mi padre. . . »*

Expectativa de hacer crecer su negocio.- Para mejorar su situación actual Daniel está convencido de que si pudiera aplicar más recursos a su negocio podría lograr una mejor situación: *«mi futuro (ideal) sería echarme una buena parada, de ropa que es lo que se vende y lo que se gana un poco, y a los mercados buenos, y dejar ya estos mercados en los pueblo, [...] me gustaría que creciera mi negocio en ese sentido, en una buena camioneta, en un buen género y en unos buenos mercados, y entonces sería vivir de otra manera. Así podría ahorrar para algún gasto, . . . nosotros no sabemos lo que son vacaciones.»*

* * *

4.4. Joaquín: intensidad de dificultades baja

Joaquín tiene 32 años, actualmente se encuentra en paro. Tenía 25 años cuando comenzó en la VA. Durante los siguientes cinco aproximadamente se dedicó a dicha actividad. Su relato es el de un entorno familiar con mucha iniciativa empresarial en el sector textil. La VA ha sido durante algunos años una actividad complementaria para lograr mayores ingresos que se vio truncada por el deterioro de la misma y acabó generando importantes deudas para el narrador: a pesar de su breve tránsito por los mercados municipales, años después todavía sigue saldando las deudas contraídas. Durante su experiencia en la VA logró adquirir habilidades que después le han servido para activarse en el mercado laboral nuevamente con mayores garantías.

Compaginando la VA con el negocio textil familiar.- La experiencia laboral previa a la VA de Joaquín es muy dilatada y variada, las primeras etapas su vida laboral la dedicó a trabajar como pescadero y camarero. Hace unos años el dominio y buen funcionamiento de la tienda textil de la familia les motivó a expandir su ocupación: *«mis padres tenían una tienda del sector de la ropa, entonces quisieron hacer doble negocio, tener la tienda y por otro el mercado. Entonces se quedó mi padre en la tienda y nosotros, yo y mi madre, nos dedicamos a ir a la venta ambulante.»*

Joaquín había terminado con sus contratos previos, y decidió continuar su trayectoria laboral como autónomo en la VA, aunque su madre lo acompañaba siempre, lo hacía como colaboradora: *«el que estaba de titular de autónomo era yo. Como autónomo podía llevar a que me ayudara alguien, esa era mi madre.»*

Se inicia así una etapa muy bien valorada por el narrador en la que trabajaba constantemente: *«en época de trabajo no hemos parado de trabajar»*. Además en su caso particular, por las mañanas se empleaba en la parada de los mercados municipales que visitaban, y por las tardes acudía a la tienda de su padre a ayudar: *«trabajábamos todos los meses y todos los días, quitando una quincena que nos apetecía vacaciones. De lunes a lunes se trabaja.»*

La constante dedicación permitía acceder a ingresos suficientes y al disfrute del ocio y, como acaba de relatar, al tiempo de descanso: *«cuando era la etapa buena (funcionaba tanto la tienda como el puesto) yo iba con mi madre al mercado y sacábamos ganancia, y mi padre también sacaba de la tienda. Entonces claro, salían dos jornales en una casa. [...] De esos dos jornales tenías que separar, no es todo ganancia, para decir de aquí a una semana voy a ir a por género. Pero se vivía, podías pagar tus gastos, comías bien, no te privabas de nada. . . »*

Inicio de dificultades en la VA.- Durante cinco años se prolongó esta situación, se sumaban los ingresos de ambos negocios. Sin embargo, comenzaron a surgir las dificultades en los mercadillos: *«al principio nos hicimos con un mercado por semana, y teníamos casi todos por la parte de San Sebastián. Lo dejamos porque poco a poco, cuando empezó a surgir lo de la crisis se notó en todas las poblaciones. Había mercados que podías pagar diez euros por ponerte, pero otros tenían que ser trimestral, entonces cuando no sacas para pagarlos tenías que ir quitándote mercados del medio. Con el que más aguantamos era con el de Landaben, el que más movimiento tenía.»*

La posición económica carente de dificultades que disfrutaban antes de aventurarse a los mercadillos, en gran medida por el buen desarrollo de su tienda de textil, les permitió apostar e invertir en municipios y mercados a priori más fructíferos, aunque las distancias a recorrer fueran más largas y también las tasas y costes: *«después cuando empezó la crisis pues fatal, porque había días que no sacábamos ni para el gasto. Date cuenta que la mitad de los mercados los tenía en Donosti, tenía que echar gasolina, peaje, almuerzo. Muchos días tenía en gastos treinta o cuarenta euros y había hecho cincuenta.»*

Cierre de los negocios.- El abandono de la VA fue paulatino, después comenzó una etapa en la que aún conservaban funcionando su negocio sedentario. Finalmente también finalizó este proyecto laboral: *«tiramos durante un tiempo más con la tienda, [...] pero tampoco... , ya no daba para nada, porque se nos quedaba la ropa... claro esto va por temporadas. Llegaba el invierno y nos quedaba la mitad de la ropa de primavera-verano, entonces no podía seguir porque eran todo pérdidas. Tu inviertes un dinero y al final tienes que sacar el dinero de lo que has comprado, más luego la ganancia. Y no es que sacáramos ganancias, es que sacábamos pérdidas».*

Con el cierre de la tienda también se pierde el valor simbólico del negocio y la posibilidad de continuar una tradición familiar que había permitido de alguna manera disfrutar de una situación cómoda durante mucho tiempo: *«seguimos un año y pico con la tienda a ver si tiraba. Teníamos pocas esperanzas, pero nos daba pena, es una tienda que era familiar llevábamos años porque ha pasado la tienda de mis abuelos a mis padres, mis padres nos la iban a pasar a nosotros. Queríamos tirar de la tienda pero no se pudo.»*

En el periodo de tiempo que va desde el abandono de la VA y el cierre del negocio familiar, Joaquín aprovechó para buscar un nuevo empleo y continuar formándose: *«antes de dejar la tienda estuvimos buscando otras alternativas, cuando dejamos la tienda yo ya había hecho entrevistas de trabajo y sabía que iba a entrar a trabajar. Entonces fue quitarme de eso y meterme en otro. Liberación sí. Con deudas, sí. Pero sabía que tenía que buscarme la vida por otro lado y quitarme la deuda que me había dejado. Esa ha sido la mayor dificultad, por lo*

demás nada.»

Las deudas contraídas con la seguridad social, la mayor dificultad.- Aun con todo, el cierre de los establecimientos no supone el fin de las dificultades: *«cuando dejamos el mercadillo no fue un alivio porque nos quedamos con deuda. Yo todos los meses tenía que pagar doscientos veinte de autónomos, más luego cuando te venían los puestos, el de Landaben cada seis meses son setecientos euros lo que pagas. [...] Pues dejamos acumulados unos recibos de autónomo y de mercadillos que al final decidimos dejarlo porque nos estábamos metiendo en un pozo.»* En otro momento de la entrevista alude *«si yo espero, por aguantar, es que de aquí a un año voy a tener el doble de deuda, y es cuando no voy a levantar cabeza. Me costó porque me gustaba mucho, pero claro, se trabaja para vivir, y por lo menos para tener un mínimo, y si no lo sacas tienes que cortar.»*

Conseguir pagar las deudas ha supuesto una labor de mucho tiempo: *«esos años fueron caóticos, yendo al ayuntamiento, y decirles 'todo no se puede, yo no me niego a pagar, porque yo sé que esto lo debo'. [...] Y eso sí, cuando yo empecé a trabajar de mi nómina han ido descontando un porcentaje y así me he ido quitando la deuda con la seguridad social. [...] Me lo voy quitando poco a poco, pero es lo que te digo: la VA a mí lo que me dejó fue deuda.»*

Una nueva etapa laboral.- Desde que acabaron estas etapas de trabajo por cuenta propia Joaquín ha conseguido trabajar en conocidas tiendas del sector textil con contratos temporales. De alguna manera ha sabido aprovechar la experiencia previa: *«yo no es que me considere buen vendedor, pero me gusta el trato con la gente. Había señoras que venían a mi y me contaban sus penas, ahí las escuchaba y algo habrá cuando decía mi padre 'vienen a por una camiseta y se llevan el pantalón y la chaqueta', yo creo que eso te tiene que salir, se me da bien.»*

En su trayectoria ha vivido situaciones laborales muy diferentes, y valora de cada una de ellas sus ventajas y desventajas: *«la ventaja de una tienda es que tu haces tu trabajo y vendas o no vendas, al mes tienes tu jornal. El mercado es ir, puedes sacar dinero o te puedes venir sin nada.»* Aun con todo, Joaquín prefiere el mercadillo: *«por independencia y porque es otro trato diferente, el mercadillo es más a pie.»*

Una experiencia fallida.- De su relato se desprende que la VA, ante todo, funcionaba en su hogar como una actividad complementaria: *«un extra, pero para lo que es vivir no puedes [...] En sus momento se ganaba para pagar un recibo de luz, o de un recibo de seguro se sacaba [...] Teníamos dos negocios, pero por muy bien que vaya la VA no te da para una hipoteca y los gastos. No te da. La VA era un complemento que teníamos.»*

Diferencia así entonces su forma de relacionarse con la actividad del resto de población gitana que se dedica a ella: *«la gente que subsiste en la VA es gente que tiene una paga, que cubre los gastos con su paga y tiene para comer, que tienes para llenarte la nevera y para dejarte veinte euros para género. Familias que tienen una hipoteca, no pueden ir al mercado, porque te endeudas y no subsistes.»*

En su futuro más próximo no ve posibilidad de retomar la actividad: *«yo hoy no me metería a la VA, y mira si llevo años y me gusta [...] porque antes no hay lo que había ahora, tanta competencia. Te hablo del sector textil, porque de la fruta y eso se compra a diario al fin y al cabo.»* Tampoco se plantea un cambiar de sector como el alimentario aunque reconozca que tiene mayores potencialidades: *«no, porque tendrías que volver a hacer nueva clientela, y cuando ya te metes en ese pozo como que ya no ves salida. Ya ves las deudas y agotas todos los cartuchos, de vender camisetas y ganar un euro. Y cuando llega la decepción en un trabajo. . . »*

* * *

Capítulo 5

A modo de síntesis conclusión

5.1. Síntesis y conclusiones de las diferentes partes constitutivas del estudio

Cuando comenzábamos la elaboración del presente informe lo hicimos lanzando la pregunta de investigación que ha orientado todo el trabajo. Se expuso que el cometido fundamental era conocer en la medida de lo posible la situación de integración social del colectivo gitano ocupado en mercadillos municipales de Pamplona/Iruña y su Comarca. Por ello, en este apartado final de conclusiones vamos a intentar recoger los elementos que a lo largo de todo el proceso de aprendizaje llevado a cabo nos pueden ayudar a entender y responder a la cuestión planteada.

Cuestión así mismo que resulta pertinente en la medida que el vínculo entre población gitana y VA, aunque es muy frecuente y alcanza a más del 40 % de la población gitana del Estado, no culmina siempre en una situación social integrada. No supone esta conexión una rareza particularmente, puesto que en líneas generales la situación del colectivo gitano se caracteriza por unas pobres condiciones de vida y una fuerte presencia de los fenómenos de vulnerabilidad y exclusión social. El interés para un trabajo de estas características se encuentra por lo tanto en que para entender el porqué de esta extendida situación es fundamental el análisis de las relaciones que la comunidad guarda con el mercado laboral —junto con la protección social y familiar— y en qué medida pueden generar dificultades para la inclusión social. Este estudio de caso se adentra específicamente en el estudio de la VA como actividad económica para contribuir en la medida de lo posible, y a modo de primera aproximación, a ese ejercicio y, si fuera posible, enriquecer el conocimiento de la situación de la población gitana más allá de tendencias homogeneizadoras.

5.1.1. La venta ambulante como subempleo o empleo de baja calidad en la sociedad dual. Un limitado potencial integrador

Como tantas otras actividades laborales, la VA se supedita a una palmaria realidad: el empleo es un mecanismo fundamental para la integración social, pero no todos tienen el mismo potencial integrador. Una de las grandes transformaciones de la llamada «sociedad de los dos tercios» o «sociedad dual» es la creciente crisis de la distribución de recursos por la vía salarial: un amplio contingente de personas no tiene trabajo o tiene un empleo precario, inestable o escasamente remunerado; y de otro, un número cada vez más alto de personas queda fuera de las oportunidades del sistema para lograr su inclusión social.

Resulta casi incuestionable que la VA ocupa una posición secundaria o marginal dentro del particular sistema de producción y distribución de nuestra sociedad. En éste, algunas profesiones y ocupaciones se inscriben en el «mundo de la pobreza» desde un principio, puesto que no permiten acceder a resultados aceptables que faciliten el disfrute de rentas y riquezas. Se trata de una circunstancia que a todas luces acaba por limitar sensiblemente la capacidad de satisfacción de necesidades materiales básicas, de participación e integración social de quienes hacen suyas estas labores. Además, estas actividades suelen ser realizadas por individuos y/o colectivos sobre los que existen menores expectativas o mayores reservas para su inclusión y participación en la sociedad. Como muestra de ello, en no pocas ocasiones la propia VA ha sido reconocida como último reducto o refugio para una población que padece todavía fuertes impedimentos y desventajas para participar en el mercado laboral ordinario.

Si como venimos diciendo, dependiendo de la posición en el mercado de los grupos sociales se configuran diferentes niveles de vida y de oportunidades de integración en la sociedad, en particular, para los/as minoristas ambulantes, este espacio se moldea en torno a la primacía del trabajo por cuenta propia junto con otras relaciones informales y de colaboración que minan su capacidad de ofrecer garantías a muchas de las personas presentes en los mercados municipales. De igual modo, en función de un gran desequilibrio entre el esfuerzo dedicado y los ingresos obtenidos y, finalmente, si nos acercamos a otros factores externos, con base en las claras desventajas y carencias respecto a otras modalidades de comercio —horario más reducido, bajo nivel de innovación y servicios ofrecidos, alta competencia que se declina en su contra,...— o la disparidad de atenciones administrativas para con los/as comerciantes ambulantes en los distintos municipios atendiendo al arraigo de la actividad en la lógica de los mismos.

Con todo ello podemos afirmar que quienes se dedican a la VA tienen menores probabilidades de tener un empleo estable, bien remunerado y en condiciones laborales dignas. Por consiguiente, aunque pueda ayudar a sobrevivir, la VA dificulta sensiblemente la integración plena y no ayuda a alcanzar un nivel de vida adecuado en la mayoría de las ocasiones.

5.1.2. Limitado potencial, pero no inexistente. La venta ambulante como estrategia alternativa de integración social

La pregunta clave es cómo puede entonces la VA llegar a favorecer la inclusión social de algunos miembros del colectivo. Una primera respuesta sería que la población gitana ha sabido sacar rédito de la actividad para mejorar su situación socio-económica haciendo uso de habilidades y capacidades aprendidas en el seno de la comunidad, y que coinciden además con demandas implícitas en la sociedad del conocimiento —gran capacidad de adaptación y flexibilidad, trabajo familiar y en equipo, habilidades comunicativas, . . . Han sabido aprovechar así mismo la función dinamizadora de la actividad social y económica que el comercio ambulante cumple en muchas localidades, y la regularización de la actividad que ha canalizado el acceso al Sistema de Seguridad Social, por poner sólo unos ejemplos.

Otra respuesta al mismo interrogante, y la vez punto de vista desde el que se puede juzgar a la actividad, es que la VA ha funcionado como ejercicio para salvar las dificultades de inserción laboral de las minorías étnicas. Ante los impedimentos que reafirman la estructura social de desigualdad, han ido surgiendo una serie de estrategias alternativas de supervivencia y de integración por parte de los sectores excluidos, vulnerables o infraponicionados en el mercado de trabajo. Las denominadas «economías étnicas» pretenden eludir las dinámicas excluidoras del modelo de estratificación social y las barreras discriminatorias existentes todavía para la comunidad gitana —también para otras minorías. Este fenómeno se caracteriza al tiempo por permitir resistir a la asimilación en el mercado laboral mayoritario poniendo en práctica modalidades laborales más independientes y flexibles que facilitarían la pervivencia de modos de vida tradicionales.

En efecto, quienes ejercen el rol de mercaderes se benefician en su proceso de participación social y económica dada la facilidad de acceso a la actividad: la ausencia de requisitos de cualificación, unos costes iniciales asumibles para poner en marcha el negocio y la posibilidad de recurrir a redes familiares y de proximidad. Aun con todo, se requiere de ciertas habilidades para el logro de buenos puestos en los mercados, realizar inversiones, mantener contactos con proveedores, etcétera. Esto es, mantener una «actitud empresarial» que, en el mejor de los casos, pueda gestar una alternativa viable para el proceso de integración y movilidad social ascendente.

5.1.3. Reconocimiento del esfuerzo del colectivo ambulante en su integración social

La tendencia es asociar al «empresariado étnico» con actividades de refugio y supervivencia: los individuos se convierten en empresarios porque no les queda otra opción dada la posición

de marginalidad que ocupan. Sin embargo, hay que reconocer el papel activo que quienes ejercen de comerciantes presentan ante el mercado laboral. Los gitanos y gitanas ambulantes son capaces de movilizar todas sus competencias personales y de grupo —uso de fuentes propias de financiación, solidaridad étnica o familiar, . . . — para generar sus propias oportunidades laborales. Acontece además que la VA no es sólo una reacción a las dificultades de acceso al empleo asalariado. Aparte de estas circunstancias estructurales y coyunturales, también se armonizan factores culturales e históricos que nos acercan a la complejidad del fenómeno.

La etnicidad funciona todavía como uno de los mecanismos de segmentación social más poderosos. La carencia de poder dentro de la organización social y política hace que las minorías étnicas queden a merced del pernicioso mercado de trabajo capitalista y su visión etnocéntrica. Todo ello hay que intercalarlo además en un fuerte contexto de competencia. Salvo una minoría privilegiada, la mayor parte de los individuos tienen una posición que no es perenne en la jerarquía social y se ve amenazada constantemente, por lo que se desplazan los riesgos hacia otros grupos sociales. Ocasiona que la posición de las minorías dentro de la estructura social se deba mucho más a la resistencia a conceder privilegios por parte de la población autóctona, que a la existencia de dificultades reales y reticencias en la integración social de las alteridades.

De hecho, con cierta frecuencia la interpretación de la mayoría hace recaer sobre las identidades culturales minoritarias fuertes estigmas que trivializan sus aportaciones y comportamientos —en este caso laborales— atribuyendo como características propias de la comunidad un escaso interés por integrarse en la sociedad y la elección de espacios marginales como la VA en función exclusivamente de actitudes propias y naturales de la comunidad.

Es cierto que el comercio ambulante ha sido una tradición continua a lo largo de la historia de la comunidad que ha ido evolucionando paralelamente a la economía de mercado y la sociedad mayoritaria. De hecho, la VA puede ser supeditada a un conjunto de estrategias para mantener ciertas especificidades culturales, y como tal, son constructos que pueden ser moldeados y repensados. Lo que es cuestionable es que estas elecciones para dar coherencia al grupo étnico deban suponer limitaciones para la integración social: en no pocas ocasiones estos límites se resuelven paradójicamente en actividades precarias y marginales que dificultan la inclusión social y aumentan la dependencia de ayudas de la sociedad mayoritaria.

5.1.4. Inclusión social de comerciantes ambulantes de Pamplona y su Comarca

Mencionábamos en otras partes del informe que la VA ha sido una vía de acceso a la integración, formalidad y a la regularización para una parte importante de la población gitana,

pero que en las últimas décadas se atestiguan paulatinos indicios del agotamiento de esta estrategia. En la síntesis de la parte cuantitativa de esta breve investigación, que quedó reflejada en el apartado 3.5 (pág. 108), intentamos otear en qué magnitud la VA todavía permite el acceso a la integración social para el colectivo en Pamplona/Iruña y su Comarca. Recogeremos estos datos nuevamente aportando los matices que hemos obtenido con el acceso a los relatos de vida expuestos en el Capítulo 4 (pág. 115).

Antes de disponernos a ello, conviene esbozar nuevamente el contexto laboral del pueblo gitano en Navarra. Así, en comparación con el resto de la población de la Comunidad Foral las tasas de empleo son mucho menores para la comunidad gitana, además la brecha en cuanto al volumen de empleo existente entre el conjunto de la población navarra y la que nos ocupa es mayor que la de sus homólogos a nivel estatal. Por consiguiente, el contexto navarro es más desigual que el estatal cuando hablamos de la situación laboral de ambas poblaciones. Finalmente, de entre las reducidas personas gitanas ocupadas en Navarra, un alto número sigue desempeñando sobre todo ocupaciones elementales y tradicionales, tal y como vimos, la VA es la actividad predominante entre las incluidas en esta categoría alcanzando aproximadamente a un 18 % de los gitanos/as de Navarra ocupados/as.

Un amplio y creciente sector de comerciantes en condiciones de subempleo o empleo de baja calidad

En la actividad que nos ocupa es habitual encontrarse con comerciantes autónomos/as y colaboradores/as. A nivel estatal esta dualidad es muy marcada. En Navarra, en función de los datos a los que hemos podido acceder, cada una de estas formas representaría aproximadamente un tercio del total de comerciantes minoristas. Quiere decir que manejamos cierta certidumbre sobre cómo es el vínculo con la VA del tercio restante de las personas encuestadas que alega como ocupación principal la venta en mercadillos municipales. Estas cifras hay que tomarlas con cautela por lo limitado de la muestra de Navarra, pero nos aproximan a una verosímil realidad: el crecimiento de la informalidad y los apoyos familiares para hacer del comercio ambulante no ya una actividad de supervivencia, más bien un apoyo puntual para conseguir ingresos «de emergencia» a la luz de la complicada situación de gran parte del colectivo.

Pero antes de abordar este fenómeno, al que nos referiremos en líneas posteriores, tratamos en primer lugar de defender la existencia de un amplio sector de comerciantes en condiciones de subempleo o empleo de baja calidad, sin olvidar los límites intrínsecos que rodean a la actividad que expusimos previamente. En función de los datos manejados, aproximadamente del conjunto de personas gitanas dedicadas a la actividad de manera formal, entre un 40 % y 55 % se encuentra en una situación casi palmaria de subempleo, lo que limita sus oportunidades

de éxito. Esta cifra la basábamos en indicios tales como:

- En Navarra una amplia proporción —estimamos casi dos tercios— de quienes comercian carecen de la seguridad que aporta la inscripción al régimen de la seguridad social. Este grupo lo componen colaboradores/as familiares y el grupo que manifiesta encontrarse en «otra» situación. En datos estatales casi un 40 % carece de dichos beneficios.
- Otro 40 % de quienes mercadean, mantienen una relación inconstante con la actividad, en las que trabajan durante cortas o largas temporadas de tiempo, pero sin continuidad.
- Según datos para Navarra, un 57,1 % de la población gitana ambulante compagina la actividad con algún tipo de prestación, aproximadamente un 33 % del conjunto de los/as minoristas percibe Renta Básica.
- Hay un significativo sector de la población ambulante (35,5 %) que trabaja menos de 25 horas semanales en la actividad. Incluso un 45,2 % del total trabaja menos de 30 horas.
- Lograr alcanzar unos ingresos de 600 euros supone una dificultad para la amplia mayoría del colectivo. Un 53,6 % de no alcanza esa cifra mensualmente en todo el Estado.

Sin pretensión de que suponga validación de estos datos, el contraste de los mismos los hemos encontrado en las narraciones de los/as comerciantes. En primer lugar, hemos podido reflexionar conjuntamente sobre las dificultades crecientes para hacer frente al pago de las cuotas del régimen de autónomos, lo que imposibilita la inscripción de quien ejerce el rol de colaborador/a. Al final supone el dilema de elegir quién queda sujeto a los beneficios de la regularización, y tal y como vimos, no siempre ocupa este papel el hombre.

Por segundo término, la dependencia de la actividad de las condiciones climatológicas que puede minar los ingresos durante las largas temporadas de invierno, así como la vulnerabilidad y limitada capacidad para anteponerse a los inconvenientes —roturas, género desfasado, . . . — propicia el abandono de la actividad temporalmente para no generar pérdidas en desplazamientos en vano. Durante ese transcurso de tiempo, donde otrora se recurría a ahorros, hoy en día devienen necesidades asistencialistas y el apoyo de la red más próxima cuando es posible para retomar el mercadeo.

Otro de los discursos obtenidos que debilitan la calidad del trabajo en la VA es la amplia competencia por puestos en los mercados «buenos», cuando no las dificultades para hacer frente a los pagos de las tasas administrativas de algunos de ellos, consecuencia, como último apunte fruto de los encuentros con minoristas, de la elevada reducción de ingresos en la VA en los últimos años, que algún vendedor atestigua y fija en más del 80 %.

Crecimiento de situaciones de refugio, emergencia y supervivencia

Pero no sólo ocurre la existencia de un amplio sector con deficientes condiciones laborales. Adoptamos la extensión de la informalidad o de las relaciones fugaces con la actividad como indicios para valorar una tendencia creciente de situaciones de refugio, emergencia y supervivencia.

En lo que respecta a la continuidad temporal, existe un sector de población importante que mantiene una relación periódica o esporádica con la actividad. Con base en la revisión bibliográfica realizada y a los indicios presentes en el análisis realizado podemos agregar dos posibles explicaciones para ambos fenómenos. Una primera explicación que podemos entrever se encuentra en la solidaridad coétnica y familiar: una parte significativa de vendedores/as podría acceder a los puestos a través de la cesión de espacio en los mismos para lograr un mínimo sustento. Como segunda, añadiremos que es muy probable que algunas colaboraciones familiares sean discontinuas debido a causas laborales —empleos de temporada— o la percepción de alguna prestación o pensión económica.

En los relatos hemos podido acceder sobre todo al incremento del primer comportamiento: la cesión de espacios en «las paradas» a familiares y allegados/as en situación de desempleo es muy frecuente. Estas ayudas se materializan poniendo sobre la mesa género perteneciente a otros miembros de la comunidad que no tienen capacidad para acceder al arriendo de los puestos y que disponen de pequeños capitales con los que sacar ganancias que puedan paliar tímidamente su situación de emergencia de ingresos.

Estas colaboraciones podrían tener además una clara tendencia genealógica. En los relatos recogidos las generaciones más jóvenes son las que reciben ayuda de sus progenitores. Es lógico en tanto en nuestro estudio estadístico comprobamos que la mediana edad prima entre la población gitana minorista, al tiempo que sabemos de la pronta incorporación de los grupos etarios más jóvenes al mercado laboral donde padecen muchas dificultades para lograr empleos asalariados.

Entonces, podemos conjeturar con base en lo dicho hasta ahora que está creciendo la proporción de quienes acuden a ella como «refugio» temporal, que en estos tiempos más bien habría que denominar de «emergencia» como se señalaba. De este modo, podemos corroborar una de las hipótesis de partida de la investigación. Conjeturábamos que la VA está sufriendo un significativo aumento de personas que se relacionan con ella a través del vínculo de familiares o allegados sin el acceso a la regularización y formalidad.

Parece suceder también que está empeorando cualitativamente la situación de muchas personas que llevan dedicada a la actividad décadas: ven transformarse su medio de vida en un

empleo con escasas oportunidades de proveer bienestar. En los relatos de vida, que nos permiten ir más allá de la fotografía de los datos analizados, recibimos a través de las narraciones los contrastes entre momentos pretéritos en los que la VA permitía acceder a vidas desahogadas en las que no ocurrían privaciones, a otros en los que la actitud verbalizada es la supervivencia.

Aumento de la vulnerabilidad de los/as comerciantes y sus hogares

Correlativamente, la tendencia es al aumento de la vulnerabilidad de estos hogares. La gestión de los extensos núcleos familiares requiere de un margen económico que la VA tal y como tratamos de vislumbrar cada vez puede aportar menos. Por lo tanto, parece que la diversificación en otras actividades por parte de los miembros de la familia es casi indispensable para conseguir ingresos suficientes. En cambio, en un contexto laboral especialmente punitivo para la población gitana, muchos de estos núcleos subsisten únicamente con los ingresos que se obtienen del mercadeo unido a otros ingresos momentáneos procedentes de prestaciones.

En los relatos hemos accedido a la alternancia del comercio ambulante junto con otro tipo de comercios sedentarios como estrategia fundamental para conseguir ingresos suficientes, lo que nos hace recapitular nuevamente sobre la actitud empresarial del colectivo. Y aún así, en lo particular de los relatos, al centrarse estas actividades en el mismo sector que los puestos ambulantes, el resultado ha sido igualmente restrictivo.

De igual manera, en los relatos hemos podido recibir la narración de momentos de especial dificultad en los que las familias tenían que acudir por primera vez a instituciones de beneficencia y caridad —bancos de alimentos— para poder satisfacer las necesidades más básicas. Otros indicios igualmente válidos para sopesar la creciente vulnerabilidad de los hogares es la reducción de los gastos en el hogar y el testimonio de dificultades para saldar deudas y el pago de servicios básicos y la vivienda. Una consecuencia concomitante a destacar y que quedó reflejada en los relatos son las repercusiones negativas que todo ello tiene en el estado anímico y emocional de los sujetos, quienes se anteponen a las dificultades rescatando sus potencialidades personales y familiares. Afrontan así una situación muy punitiva con expeditivas estrategias como la negociación de sus deudas, la reducción de gastos y la colaboración familiar alejándonos de cualquier atisbo de actitud pasiva y derrotista.

Inestabilidad de los/as hogares de minoristas. Crecimiento del endeudamiento de los hogares y asunción de riesgos

Uno de los resultados más destacables de los encuentros con los hogares ambulantes es el relato del crecimiento de las deudas como se acaba de exponer. En primer término las que tiene

que ver con el desempeño de la actividad, y que se materializan en el pago de las cuotas a la seguridad social y a los ayuntamientos. En muchos de los casos el alto coste de éstas supone tener que negociar constantemente el pago. Como es lógico, también tiene su repercusión en los hogares, donde pueden aparecer también dificultades en el pago de los servicios básicos, alquileres, necesidades básicas,...

Hemos accedido a que un sector reseñable de los/as comerciantes (43,1 % en datos estatales) desearía trabajar en un trabajo diferente por cuenta ajena. Paralelamente otro importante sector manifiesta querer trabajar más horas semanales que en la VA en otro oficio. Son actitudes en las que podemos entrever las dificultades de provisión de la actividad: si señalamos en otras partes de este trabajo que la VA permite eludir las dificultades para la inserción en el mercado laboral de una parte importante de la población gitana, dentro de la actividad hay quienes anhelan eludir la situación de subempleo y bajas condiciones laborales en las que se encuentran mercadeando.

Esta dualidad de opiniones la hemos podido encontrar también en los relatos, donde la máxima es continuar con la actividad, aunque si se presentara la oportunidad de acceder a un mejor empleo más estable se aprovecharía. Se hace manifiesto el círculo en el que se encuentra este sector de la población: al no tener otras buenas oportunidades laborales o ser muy remotas, la población gitana continúa con perseverancia explotando la actividad, con la esperanza de que mejore, en algunos casos llevando a cabo incluso prácticas de riesgo como hipotecar bienes básicos —vivienda— para comprar género y saldar deudas.

Conflictos en el acceso a prestaciones y recursos de los Servicios Sociales a consecuencia de la situación de subempleo

En cuanto a la participación social, variable igualmente importante para sopesar la situación inclusión social, el uso y disfrute de servicios públicos está muy extendido entre la población gitana: no existen ni grandes carencias ni valoraciones excesivamente punitivas. Es decir, que si la inclusión social pasa por el acceso a los derechos sociales, este eje no representa especiales dificultades para el colectivo que nos ocupa. No obstante, hay que añadir dos matices sobre este punto.

En primer lugar, el espacio del mercadillo municipal, propicio a mayores interrelaciones, no está exento de situaciones discriminatorias, un 30 % aproximado de los comerciantes la han sufrido por parte de clientela o proveedores. Las conductas discriminatorias que sufre la población gitana persisten en numerosos ámbitos de la vida social, como tal, los/as minoristas ambulantes tampoco escapan a tal deleznable situación, especialmente en los servicios públicos y en los órganos de búsqueda de empleo. Uno de los servicios públicos que destacan entre los espacios donde se perciben conductas discriminatorias son los servicios sociales, sobre los que

nos interesamos especialmente durante los encuentros.

En los relatos hemos accedido a que los vendedores/as cuando han acudido a los centros de servicios sociales han tenido algunos conflictos para recibir ayuda institucional. Su situación de trabajadores/as resultó impedimento para el acceso a prestaciones y servicios. Se confirma así la hipótesis de que existen dificultades para los servicios sociales al momento de valorar las condiciones y varemos de las prestaciones y recursos por falta de información, sobre todo económica, consecuencia de la situación de subempleo: «el carácter inestable e irregular de muchas de sus actividades económicas hace difícil valorar cuantitativamente el nivel de ingresos» (Laparra, 2011, p. 180)

Otro ámbito de análisis para valorar la situación de inclusión social es la existencia y solidez de las redes de reciprocidad social. Tal y como pudimos comprobar no hay especial predilección por relacionarse exclusivamente con población gitana entre los vendedores, al contrario, las actitudes son muy aperturistas, lo que puede conducir a la consolidación de redes sociales extensas más allá de las propias redes familiares y «étnicas».

Aumento de la competencia entre los/as comerciantes. Una dualidad muy marcada de situaciones y resultados

En las postrimerías del capítulo sopesábamos los resultados y beneficios para la inclusión social fruto de ejercer la VA. Utilizábamos como una de las referencias principales la tenencia y arriendo de la vivienda y de otro la renta.

Podemos interpretar tomando como base la propiedad y la renta que hay dos perfiles-situaciones claramente diferenciados. De un lado estarían aquellos núcleos familiares con vivienda en propiedad o alquilada a la administración pública (47 %) y con ingresos mayores a 600 euros (46,4 %), y de otro los entornos más vulnerables con bajos ingresos y con cuotas pendientes en el mercado de vivienda ordinario. Es decir, hay un 53 % de comerciantes con un perfil-situación de riesgo, situándose este porcentaje dentro de la horquilla de 40-55 % de minoristas subempleados en peores condiciones que remarcábamos al inicio de las conclusiones. Por deducción, el restante porcentaje de vendedores/as disfruta de una situación más favorecedora de su inclusión en el momento de realizar la encuesta.

Esta circunstancia queda de alguna manera corroborada por el testimonio de los vendedores que llegan a plantear la existencia de una dualidad de mercados. La competencia dentro de la actividad hace que aparezcan disparidad de posibilidades de acceso a los mejores mercados disponibles. Quienes tiene mejores beneficios pueden hacer frente al pago de las tasas de dichos mercados, para el resto, su espacio se reduce a mercados próximos, más pequeños y con menos

beneficio. Tal es la diferencia que en uno de los relatos se llega a calificar a este último grupo como vendedores/as «pobres».

Ya en el apartado teórico anunciábamos que el sector presenta debilidades y fortalezas que se manifiestan en función de cómo se relacionan los/as vendedores/as con él y que acaban configurando las posibilidades de éxito: el nivel de profesionalización, habilidad de gestión, estrategias de mercado, etétera. Si bien, se trata de progresiones y avances no siempre fáciles de lograr por dificultades tales como el descenso del consumo o el alto endeudamiento de las familias minoristas.

5.2. Algunos retos para el colectivo gitano ambulante

Hasta ahora nos hemos enfrentado a un trabajo meramente descriptivo. Lo complejo en un proceso como el que nos ocupa es establecer una pautas de intervención o, al menos, una recopilación de los retos existentes en el ámbito estudiado. Todavía más, en un trabajo de acercamiento, enumerar una casuística de actuaciones y recomendaciones resulta altamente arriesgado por los tímidos cimientos sobre los que nos asentaríamos. Por ello, la opción más cauta es recoger a a modo de referencias sintéticas los retos para el análisis y la intervención con el colectivo gitano ambulante con los que nos hemos encontrado durante el proceso de estudio y aprendizaje.

Empezaremos señalando que la situación actual de la VA se suma a los muchos retos a los que se enfrenta buena parte de la comunidad gitana y las instituciones y personas comprometidas con ella. En definitiva, para superarlo se requiere del compromiso de todos los agentes implicados y la toma de conciencia del importante papel que la VA tiene para la comunidad gitana más allá de una simplificada visión de práctica culturalmente arraigada de tintes marginales.

Entre estos agentes retados podemos encontrar a las administraciones municipales, en cuyas manos está al menos mejorar la visibilidad de los comercios ambulantes y adecuar la carga administrativa que supone para quien comercia. En el mejor de los casos esto permitiría aumentar la clientela y los márgenes de beneficio venidos a menos en los últimos años. En ese ejercicio es fundamental la agrupación de los/as comerciantes para la defensa de sus intereses, un desafío en sí mismo en tanto la situación es muy heterogénea e implica un diálogo intercultural entre colectivos en competencia dentro de los mercados por la clientela, y fuera de ellos por los recursos sociales.

Otro de los retos externos a la propia comunidad, en este caso para el sistema de servicios sociales, es desprenderse de una visión muy limitada de la situación de inclusión social en

base exclusivamente a la tenencia de un empleo. Hay sectores, como puede ser el caso del que nos ocupa, en la que inciden múltiples causalidades que minan la situación de inclusión social independientemente del empleo. También para éstas instituciones como para las que trabajan específicamente con la comunidad, supone un reto aprovechar las potencialidades y habilidades que los/as minoristas han ido adquiriendo en su experiencia en los mercadillos. La cuestión clave es cómo orientarlas para el logro de puestos de trabajo con mejores condiciones, o la explotación más eficiente del mercadeo ambulante. No hay que dejar de resaltar buena parte del colectivo está avalado por su demostrada capacidad de trabajo y experiencia, las carencias que minan sus posibilidades son sobre todo de capital y de toma de conciencia de lo necesario de mejorar sus estrategias y conocimientos. Estas dos últimas posibilidades se ven muy limitadas por los exiguos márgenes de beneficio de los vendedores, que dificultan la inversión y el ahorro.

Pero no todo son debilidades o retos, también existen oportunidades, la Ley 3/2012, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral, permite que se den de alta como autónomos colaboradores familiares con una bonificación del 50 % de la cuota a la seguridad social durante los 18 primeros meses, lo que favorecería avanzar en la inclusión en el sistema de la seguridad social quienes actúan como colaboradores/as familiares, principalmente cónyuges e hijos/as, que actualmente no cotizan a pesar de trabajar en el negocio familiar. Las tareas de difusión y asesoramiento sobre esta posibilidad son una pauta de intervención factible para el sector de comerciantes mejor posicionados y que puede repercutir favorablemente sobre las mujeres gitanas.

En cualquier caso, nos encontramos con un sector de la población que hasta ahora ha funcionado sin la necesidad de apoyos institucionales y que ha sabido sacar rédito del apoyo familiar. Es de esperar que, si la situación no se invierte a corto plazo, poco a poco este perfil se convierta en demandante de mayores ayudas institucionales en tanto, parafraseando a Teresa San Román, el último refugio de la población gitana puede desaparecer.

5.3. Limitaciones de la investigación y vías complementarias abiertas a partir de la misma

Finalizado el proceso investigador, se pueden proponer algunas vías complementarias de investigación que puedan completar y enriquecer la labor efectuada hasta el momento de primera aproximación.

- Una primera vía abierta resulta lógicamente extender la investigación más allá de una primera aproximación, esto es, tratar de profundizar más en la situación del colectivo gitano

ambulante de Navarra, y si fuera posible, del Estado. Ya hemos señalado en otros puntos del trabajo que ello nos permitiría tener un conocimiento más aproximado de la población gitana por encima de tendencias homogeneizadoras. Los trabajos monográficos sobre este sector de la comunidad son pertinentes por este hecho, y por suponer la ocupación más importante del colectivo.

- Una vía de lograrlo sería enriqueciendo la información cuantitativa obtenida en las encuestas destinadas a la población gitana. Ya que el sector de la VA es tan representativo, sería recomendable incluir algunas preguntas específicas para los mismos que nos acerquen con mayor exactitud a su situación. Algunas propuestas concretas serían:
 1. Recoger las dificultades para el pago de cuotas a la seguridad social por parte de trabajadores/as autónomas preguntando sobre los retrasos sucedidos en el último año.
 2. Incluir en los cuestionarios items que cuantifiquen el tiempo que autónomos/as y vendedores/as ambulantes permanecen a lo largo del año sin trabajar e interrogar sobre los posibles motivos —dificultades en el pago de las cuotas de autónomos, de tasas administrativas, imprevistos, dificultades para renovar género,. . . —
 3. Correlativamente qué estrategias se han utilizado en esos periodos de tiempo para el sustento de las necesidades básicas —ahorros, apoyo de familiares, de instituciones,. . . —
 4. Recoger el uso de recursos y servicios sociales y asistencialistas también entre ocupados/as, no sólo de quienes se encuentra en situación de desempleo, y la frecuencia del uso de los mismos a lo largo del último año
 5. Recoger la frecuencia de los retrasos en el pago de alquileres, hipotecas, etc.
 6. Conocer en qué manera se distribuyen los recursos e ingresos de los hogares, cuánto es invertido para reproducir la actividad principal y cuanto recae en los hogares.
- Una de las dificultades con la que nos hemos encontrado ha sido la realización de relatos de vida a mujeres gitanas comerciantes ambulantes. En lo sucesivo la recomendación es subsanar dichas carencias, para poder aportar con mayor rigor el papel de la mujer en los mercadillos. Ya señalamos que con mucha probabilidad nos podíamos encontrar con un exceso de carga para ellas por tener que emplearse tanto en los mercados como en los hogares. La adopción de esta perspectiva permitiría reconocer el papel y situación de la mujer gitana con mayor profundidad.
- Convendría destacar y hacer visible algunos otros resultados que se pueden obtener del desempeño de la actividad, como el aprendizaje de habilidades sociales y laborales para la

comunidad, y en qué medida pueden facilitar y potenciarse la inserción en otros sectores y contextos laborales.

- Por otro lado, la realización de estudios comparativos con otras minorías étnicas presentes en la VA ayudaría a reflejar mejor la realidad de este particular espacio laboral y estrategia de inserción social.

5.4. Evaluación del proceso investigador

5.4.1. Confirmación-rechazo de hipótesis planteadas

Habida cuenta de los resultados previos podemos confirmar todas las hipótesis de partida del proceso investigador.

En primer lugar conjeturábamos que ante la actual coyuntura económica y el paralelo deterioro de los ingresos procedentes de la VA se estarían comprometiendo sensiblemente las condiciones de vida de los/as comerciantes gitanos/as. Por un lado, en el análisis cuantitativo perfilamos una situación bastante positiva en cuanto al uso y disfrute de los servicios públicos, un generalizado acceso a la vivienda bajo patrones cada vez más próximos a los de la sociedad mayoritaria, una gran predisposición a la interrelación con personas gitanas y no gitanas, pero una dualidad de perfiles-situación con base en la propiedad y renta que ubica a poco más de la mitad de los comerciantes «en riesgo». Por otro, en el análisis cualitativo completamos la valoración de la situación de inclusión social con la narración de las dificultades que atestiguan la premisa presente en la hipótesis como la reducción de gastos, las dificultades para hacer frente a cuotas y facturas, crecimiento de las deudas fenómenos como los desahucios, necesidades asistencialistas, etcétera.

En segundo lugar planteábamos que, en caso de que sucediera este empeoramiento, la solicitud de apoyos institucionales podría suponer dificultades para los servicios sociales al momento de valorar las condiciones y baremos de las prestaciones y recursos por la falta de información, sobre todo económica, consecuencia de las características de la actividad, generándose así contradicciones ente la necesidad de apoyos institucionales y la no concesión de los mismos. Aún en lo reducido de nuestros relatos, nos hemos encontrado con la narración de estos fenómenos.

Sucesivamente se planteaba que incrementado notablemente el número de personas que acceden a los mercadillos a través del apoyo de familiares o allegados y que se relacionen con la VA a modo de estrategia de supervivencia. Conciliando la información explotada en el análisis cuantitativo sobre la situación laboral y características del trabajo de este sector de la comunidad con los relatos, en los que se narra como se suceden estos fenómenos, concluimos

que efectivamente existe ese incremento, pero también en lo que denominamos «situaciones de emergencia».

Por consiguiente, con base en nuestro estudio de aproximación, podemos afirmar que el potencial integrador y capacidad de provisión de unas condiciones de vida aceptables de la VA en Pamplona-Iruña y su Comarca se está viendo seriamente comprometido. En conjunto el trabajo realizado supone una breve exposición que constata y recoge esta realidad.

5.4.2. Cumplimiento de objetivos iniciales

Respecto a la realización o no de los objetivos establecidos, consideramos haber cumplido con los mismos. Nuestro objetivo general de *Analizar la situación de inclusión-exclusión social de la población gitana de Pamplona-Iruña y su Comarca ocupada como comerciantes ambulantes en mercadillos municipales* puede verse materializado en el apartado 5.1 (pág. 139)

El primer objetivo específico aparece realizado en el apartado (3.5, pág. 108) donde se *establece distintos perfiles-situación de inclusión y exclusión de la población gitana de Pamplona-Iruña ocupada como comerciantes ambulantes en mercadillos municipales a través del análisis cuantitativo de las fuentes de datos estadísticas disponibles.*

El segundo, que planteaba *acceder, a los discursos sobre vivencias, dificultades y resistencias que aparecen en cada uno de los perfiles-situación delimitados a través del análisis cuantitativo utilizado para ello relatos de vida a personas representativas de cada uno* queda reflejado en el apartado 4 (pág. 115).

Bibliografía

- ALTER. (2008). *Monografía sobre minoría étnica gitana en situación de exclusión en navarra*. UPNA. Departamento de Trabajo Social. Pamplona.
- Arriaga, M., Gómez, A. & Elboj, C. (2004). Posibilidades para la comunidad gitana en el mercado laboral del estado español. *Lan Harremanak*, (11), 65-80.
- Baumann, G. (2001). La etnia: ¿sangre o vino? En *El enigma multicultural* (pp. 77-91). Barcelona: Paidós.
- Bautista, E. (2009). La investigación cualitativa y cuantitativa en trabajo social: análisis y construcción de modelos teóricos de tres casos prácticos en trabajo social. *Revista Trabajo Social de la UNAM*, (20), 53-71.
- Beck, U. (4 de mayo de 2009). La revuelta de la desigualdad. *El País*, sección *La cuarta página*, 31.
- Beltrán, J., Oso, L. & Ribas, N. (2006). Un campo de estudio para el empresariado étnico en España. En *Empresariado étnico en España* (Vol. 12, pp. 13-40). Documentos del Observatorio Permanente de la Inmigración. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y Fundación CIDOB.
- Berná, D. (2012). Cartografías desde los márgenes. gitanos gays en el estado español. En R. Platero (Ed.), *Intersecciones* (pp. 218-231). Barcelona: Bellaterra.
- Cachón, L. (2004). Discriminación en el empleo y minorías étnicas. *Gitanos: pensamiento y cultura*, (22), 72-77.
- Callejo, J. & Viedma, A. (2006). *Proyectos y estrategias de investigación social: la perspectiva de la intervención*. Madrid: McGraw-Hill.
- Castel, R. (1992). La inserción y los nuevos retos de las intervenciones sociales. En F. Álvarez-Uría (Ed.), *Marginación e inserción* (pp. 25-36). Madrid: Endymión.
- Cornejo, M., Mendoza, F. & Rojas, R. (2008). La investigación con relatos de vida: pistas y opciones del diseño metodológico. *Psyche*, 17, 29-39.
- De Lucas, J. (2003). Prejuicios en el uso político de las identidades culturales. En *Globalización e identidades* (pp. 39-68). Barcelona: Icaria.

- Del Pozo, J. (2006). El sistema ocupacional de los gitanos en España: entre la resistencia a la asimilación y su acomodación a un mercado laboral en constante cambio. *Zerbitzuan*, (40), 43-50.
- Esping-Andersen, G. (2000). Los nuevos riesgos sociales en los viejos estados del bienestar. En *Fundamentos sociales de las economías postindustriales* (pp. 189-218). Barcelona: Ariel.
- FSG. (2012a). *Población gitana española y del este de Europa. empleo e inclusión social 2011. un estudio comparado*. Madrid: Fundación Secretariado Gitano.
- FSG. (2012b). *Políticas de inclusión social y población gitana en España: el modelo español de inclusión social de la población gitana*. Constanta: Dobrogea.
- FSG. (2013). *El impacto de la crisis en la comunidad gitana*. Fundación Secretariado Gitano. Madrid.
- Fundación Luis Vives (Ed.). (2004). *Manual de ayuda para la formulación de proyectos sociales*.
- García Lizana, A. (1996). La pobreza en el mundo actual. En *La pobreza en España* (pp. 16-31). Oikos nomos. Madrid: Encuentro Ediciones.
- Garreta, J. (2003). *La integración sociocultural de las minorías étnicas (gitanos e inmigrantes)*. Barcelona: Anthropos.
- Gobierno de Navarra (Ed.). (2011). *I plan integral de atención a la población gitana de Navarra (2011-2014)*. Pamplona.
- Iturbide, R. (2011). Lento cambio en la familia gitana. En M. Laparra (Ed.), *Diagnóstico social de la comunidad gitana en España* (pp. 225-238). Madrid: Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.
- Laparra, M. (Ed.). (2011). *Diagnóstico social de la comunidad gitana en España*. Informes, estudios e investigación. Madrid: MSPI.
- Laparra, M. & García, A. (2011). Pobreza y privación en la comunidad gitana. En M. Laparra (Ed.), *Diagnóstico social de la comunidad gitana en España* (pp. 179-187). Madrid: Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.
- Laparra, M., Obradors, A., Pérez Eransus, B., Pérez Yruela, M., Renes, V., Sarasa, S., ... Trujillo, M. (2007). Una propuesta de consenso sobre el concepto de exclusión. implicaciones metodológicas. *Revista española del tercer sector*, (5), 15-57.
- Laparra, M. & Pérez Eransus, B. (2008). *Procesos de exclusión e itinerarios de inserción: la acción de Cáritas en el espacio de la exclusión, nuevos retos para la intervención social*. Cáritas.
- Laparra, M., Pérez Eransus, B. & Corera, C. (2012). Primer informe sobre desigualdad, pobreza y exclusión social en Navarra: el impacto de la crisis 2007-2011. CIPARAIIS.
- Malgesini, G. & Giménez, C. (Eds.). (2000). *Guía de conceptos sobre migraciones, racismo e interculturalidad*. Madrid: Catarata.

- Mallimaci, F. & Giménez, V. (2006). Historia de vida y métodos biográficos. En I. Vasilachis de Gialdino (Ed.), *Estrategias de investigación cualitativa* (pp. 175-212). Barcelona: Gedisa.
- Martínez Román, A. (1997). Política social, pobreza y exclusión social. En C. Alemán & J. Garcés (Eds.), *Política social* (pp. 479-502). Madrid: McGraw-Hill.
- Martuccelli, D. (2003). Integración y globalización. En M. Delgado (Ed.), *Exclusión social y diversidad cultural* (Vol. 54, pp. 42-67). Gakoa liburuak. San Sebastián: Tercera Prensa.
- Mena, I. (2003). El comercio ambulante entre los gitanos y la incidencia del evangelismo. *I Tchatchipen*, (43), 30-40.
- Mena, I. (2005). Relaciones interétnicas y comercio ambulante, de la discriminación a la globalización. *I Tchatchipen*, (52), 25-39.
- Mena, I. (2007). Los gitanos y la venta ambulante. una economía étnica singular. Sevilla: Centro de Estudios Andaluces.
- Molina, F., Prieto, O. & Santacruz, I. (2004). Discriminación étnica en el mercado laboral: influencias en el acceso y en la permanencia. *Lan Harremanak*, (11), 51-64.
- MSSSI. (2012). *Estrategia nacional para la inclusión social de la población gitana en España 2012-2020*. Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad. Madrid.
- Neiman, G. & Quaranta, G. (2006). Los estudios de caso en la investigación sociológica. En I. Vasilachis de Gialdino (Ed.), *Estrategias de investigación cualitativa* (pp. 213-238). Barcelona: Gedisa.
- Población gitana de Navarra y Empleo [Archivo de datos]. (2011). Pamplona: Fundación Secretariado Gitano de Navarra y Equipo de Investigaciones Sociológicas.
- Población gitana española y del este de Europa. Empleo e inclusión social 2011. Un estudio comparado [Archivo de datos]. (2011). Madrid: Fundación Secretariado Gitano y Equipo de Investigaciones Sociológicas.
- Riesco, A. (2003). Enclaves y economías étnicas desde la perspectiva de las relaciones salariales. *Cuadernos de relaciones laborales*, 2, 103-125.
- Rodríguez Cabrero, G. (2009). *Situación y perspectivas del trabajo autónomo, especialmente la venta ambulante de la población gitana*. Madrid: Ministerio de Sanidad y Política Social.
- San Román, T. (1997). *La diferencia inquietante: viejas y nuevas estrategias culturales de los gitanos*. Madrid: Siglo XXI.
- Sánchez Rubio, B. & Fernández, A. (2011). La situación laboral de la población gitana: conocimiento y reconocimiento. En M. Laparra (Ed.), *Diagnóstico social de la comunidad gitana en España* (pp. 39-68). Madrid: Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.
- Serradell, O., Larena, R. & Fisas, M. (2004). Hacia la articulación de mecanismos favorecedores de la inclusión de la comunidad gitana. *Lan Harremanak*, (11), 95-112.
- Serradell, O., Sordé, T. & Vargas, J. (2006). Workaló, the creation of new occupational patterns for cultural minorities: the gypsy case. En M. García Lastra, A. Calvo Salvador,

- J. M. Osoro & S. Rojas (Eds.), *Convergencia con europa y cambio en la universidad. xi conferencia de sociología de la educación* (pp. 246-257). Valencia: Alzira.
- Sordé, T., Gómez, C. & Oliver, E. (2004). Tendencias en europa: exclusión e inclusión social y laboral de la comunidad gitana. *Lan Harremanak*, (11), 35-50.
- Stake, R. (1998). El caso único. En *Investigación con estudio de caso* (pp. 15-24). Madrid: Morata.
- Subirats, J., Alfama, E. & Obradors, A. (2009). *Ciudadanía e inclusión social frente a las inseguridades contemporáneas. la significación del empleo*. Fundación Carolina.
- Tezanos, J. F. (2009). *La sociedad dividida: estructuras de clases y desigualdades en las sociedades tecnológicas*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Torres, A. (2000a). Pueblo gitano y trabajo i. *I Tchatchipen*, (30), 17-28.
- Torres, A. (2000b). Pueblo gitano y trabajo ii. *I Tchatchipen*, (31), 15-21.
- Vargas, J. (2004). Nuevos perfiles profesionales para minorías étnicas en la sociedad del conocimiento. el caso gitano. En A. Touraine, M. Wieviorka, R. Flecha & M. I. Amaro (Eds.), *Conocimiento e identidad* (pp. 53-57). Barcelona: El Roure.
- Wallerstein, I. (1991). La construcción de los pueblos: racismo, nacionalismo, etnicidad. En I. Wallerstein & E. Balibar (Eds.), *Raza, nación y clase* (pp. 111-135). Madrid: Iepala.
- Walters, N. (2004). La inclusión social de las minorías étnicas. En A. Touraine, M. Wieviorka, R. Flecha & M. I. Amaro (Eds.), *Conocimiento e identidad* (pp. 65-71). Barcelona: El Roure.
- Zugasti, N. (2014). Evidencias de la expansión de la exclusión social a través de la extensión del desempleo y la ocupación precaria. Documento de trabajo sin publicar.