

Empresariado étnico en España.

Dinámicas y estrategias socioculturales de inserción económica de los
migrantes senegaleses: una indagación etnográfica.

Alejandro Goldberg

Dinámicas y estrategias socioculturales de inserción económica de los migrantes senegaleses: una indagación etnográfica

Alejandro Goldberg

Introducción

Las páginas que siguen forman parte de dos capítulos de una investigación de tesis doctoral que realicé entre 2000 y 2003, titulada “Ser inmigrante no es una enfermedad. Inmigración, condiciones de vida y de trabajo. El proceso de salud/enfermedad/atención de los migrantes senegaleses en Barcelona”.

El estudio está centrado en el colectivo de migrantes senegaleses de Barcelona, la mayoría de los cuales se dedica al comercio informal de venta ambulante. Mediante un enfoque holístico que incorpora variables demográficas, espaciales, culturales, sociales, económicas, políticas e ideológicas, he podido identificar, describir e interpretar algunos de los elementos fundamentales presentes en los procesos migratorios, tales como las condiciones de existencia que determinan el contexto sociopolítico y, enmarcadas en ellas, las relaciones y estrategias generadas por los sujetos, tanto en la sociedad de origen como en la de destino, así como los actores sociales que participan en las diferentes etapas del proceso.

En cuanto a la metodología, desde una perspectiva de análisis sociocultural del fenómeno, he utilizado distintas técnicas y procedimientos etnográficos, entre los que destacan la observación participante y las entrevistas en profundidad aplicando la técnica de historias de vida (para el caso, “trayectorias migratorias”). A partir del contraste ofrecido por el punto de vista de los actores y aquello que como investigador observé y experimenté en la interacción con ellos, he podido realizar una aproximación al conocimiento del modo de vida de los sujetos.

Asimismo, la experiencia personal de haber ejercido la venta ambulante durante 2002-2003, tanto en Barcelona como en Roma y Cerdeña (Italia), me ha permitido realizar registros de

campo “in situ”, desde “adentro” y siendo “uno más” en la actividad; aspectos todos enriquecedores para la información “de calidad” al momento de describir determinados hábitos, actitudes y comportamientos específicos del colectivo de migrantes del que se trata.

Inmigración y mercado de trabajo en España

¿Cuáles son las condiciones sociolaborales en las que se insertan los migrantes al llegar a España? ¿En qué tipo de contextos se producen los procesos de integración/exclusión a la sociedad de acogida? ¿Es lo mismo ser trabajador inmigrante en España que en otros países de la UE? Y dentro de España, ¿son iguales las condiciones en Barcelona que en Almería?

Ante todo, es importante tener en cuenta que la migración es un fenómeno sociocultural –complejo y variado– que ha adquirido manifestaciones concretas en diversas etapas de la historia. Lo anterior implicará necesariamente un permanente ejercicio de análisis: particularizar el tipo de migración que se trata con la especificidad de los diferentes contextos –histórico, geográfico, global, social, político y cultural–, tanto de origen como de destino, en los que se desarrolla el fenómeno. Asimismo, se reconoce la pluralidad y la diversidad de los proyectos migratorios, tanto como las expectativas personales y subjetivas de los migrantes.

Ahora bien, intentando aproximarnos a algunos de los interrogantes formulados más arriba, es necesario apuntar en primer término que los conceptos de integración social/exclusión social resultan claves dentro del marco teórico para el estudio de las migraciones. Esto porque las consecuencias y procesos que los mismos acarrearán se relacionan expresamente con una dicotomía que define condiciones desiguales en contextos desiguales, lo que a su vez generará el grado desigual de acceso y disfrute de los bienes y recursos (Kaplan, 1998).

En palabras de Martínez Veiga (1997: 281): “Cuando se habla de exclusión, el referente no es sólo la falta de acceso a bienes y servicios que sirven para satisfacer las necesidades básicas y que sería la base que subyace al concepto de pobreza, sino que también se trata de la justicia, de los derechos sociales y todos los derechos de la ciudadanía. Por lo tanto, hablar de exclusión implica referirse a aquellos que están fuera del mercado de trabajo, de los derechos sociales e incluso de la cultura”.

Efectivamente, se trata de un aspecto determinante, si se tiene en cuenta que el fenómeno migratorio en los países de Europa meridional está enmarcado en el contexto de un mercado de trabajo segmentado y precarizado, de una economía sumergida (informal) extensa, en cuyo ámbito se inserta buena parte de los migrantes “extracomunitarios” que llegan al continente. En este sentido, es posible mencionar a la agricultura, además de la construcción, el trabajo doméstico, la hostelería y la venta ambulante, como los sectores donde cada vez, en mayor medida, el mercado de trabajo español incorpora mano de obra inmigrante¹.

Respecto a la economía informal, como punto de partida, puede decirse que en las sociedades modernas existen múltiples actividades económicas, realidades que no se distribuyen de manera homogénea en el tiempo y en el espacio, que las estadísticas oficiales no recogen, y que se designan con distintas palabras: negra, paralela, sumergida, subterránea, oculta, irregular, clandestina, informal, etc.².

En este marco, resultan claros los argumentos presentados por Reyneri (1998), Kloosterman (1998) y Barret et al. (1996), en el sentido de que la expansión de la economía informal es resultado de la reestructuración de la economía en Europa. No obstante, tal como lo evidencia Benton (1990), la economía informal siempre ha existido, desde los inicios del capitalismo, y no solamente en épocas de crisis. Lo que ocurre es que usualmente se ha identificado “capitalismo” con “trabajo asalariado, localizado fuera de la unidad familiar”.

Por el contrario, la historia del capitalismo ha demostrado que dicho modo de producción, para fines de su expansión universal, crea y recrea diversas formas productivas según las circunstancias y las necesidades económicas. El capitalismo ha creado o recreado el esclavismo, la economía familiar, el “enganche”, el trabajo a domicilio e igualmente los ha hecho desaparecer o los ha marginado cuando no le han sido necesarios. Aparentemente, muchas de las formas productivas que el capitalismo recrea son resurgimiento de formas o relaciones de producción desaparecidas.

Por otro lado, y al igual que en el resto de países de la Unión Europea, la demanda de trabajadores extranjeros en España comienza a concentrarse en puestos de trabajo bastante precarizados, sea porque se trata de sectores tradicionales que requieren de drásticas reducciones de costes para continuar funcionando, o debido a que son sectores productivos que requieren de una amplia demanda de mano de obra (Romaní, Goldberg y Mascarella, 2000).

Respecto a lo anterior, valga mencionar el hecho de que, entre todos los países integrantes de la UE, España era el que registraba hasta 2004 los índices de paro, siniestralidad laboral y temporalidad más elevados. Dichas condiciones de precariedad laboral juegan un papel destacado en las dificultades que envuelven el proceso de integración de los inmigrantes en la sociedad española.

En relación al comercio de venta ambulante, dentro del cual se ha indagado sobre las estrategias de inserción económica de inmigrantes senegaleses en Barcelona, Martínez Veiga

¹ Tomando como fuente al Ministerio del Interior español (2000), el 27% de los inmigrantes “sin papeles” en España se dedica a la venta ambulante y el comercio informal.

² En lo que respecta al peso de la economía sumergida española, para finales del año 2000 la Dirección General de Empleo y Asuntos Sociales de la Comisión Europea señaló que ésta representaba el 22% del Producto Interior Bruto (PIB) del país, situándose a la cabeza de Europa (cuya media oscila entre el 14% y el 20%) después de Grecia, con el 30%.

(1997: 199) distingue entre los lugares de venta ambulante más o menos estables y la venta estrictamente callejera (el *parcheo*).

Según el mencionado autor, la primera, que se realiza dentro de mercados y ferias, implica un compromiso más duradero con la actividad que la segunda, a la vez que supone un pago de impuestos al Ayuntamiento, que como toda inversión de capital proporciona una continuidad a la actividad. Como se abordará más adelante, los senegaleses que trabajan en este ámbito en su mayoría son aquellos que llegaron al país a partir de mediados de la década de 1980 en adelante; poseen permiso de residencia y/o de trabajo y cotizan en la Seguridad Social como autónomos.

Por el lado de la venta callejera, se trata de una actividad que no dura mucho en el tiempo, inestable y con ganancias mínimas para sobrevivir. Con frecuencia podemos encontrar vendedores ambulantes que en otros periodos trabajan en la agricultura, en la construcción, u otro tipo de trabajo remunerado.

Migración senegalesa a España: antecedentes, distribución actual y rasgos principales

Fue durante la baja Edad Media (siglos xi y xii) que se produjo el primer contacto documentado entre “migrantes senegaleses” y habitantes de la península Ibérica, cuando los reinos cristianos de la península fueron invadidos por los almorávides. Uno de los grupos que los constituían era la tribu negroafricana musulmana de los *Lamtuna*, perteneciente a la etnia beréber de los *sanhaga*, antecesores de los *tuaregs* del Sahara. Los *sanhaga* se asentaban principalmente en las orillas del curso medio del río Senegal, que en la actualidad comprende una región territorial correspondiente a Senegal y Mauritania (Sepa Bonaba, 1993). Posteriormente, el contacto se dio a través de la presencia de esclavos negroafricanos desde el siglo xv al xviii (Cortés López, 1989).

En el transcurso del siglo xx la emigración senegalesa ha sido estimulada y forzada fundamentalmente por la acción colonizadora francesa, que culmina con la independencia del país africano en 1960. Durante este periodo coexisten dos tipos principales de movimientos migratorios: por un lado, la administración colonial enviaba a la metrópoli a “civilizar” a las elites senegalesas colaboracionistas, hecho que, de alguna manera, creaba en la población la imagen de que la riqueza, la formación, la prosperidad y el poder había que buscarlos fuera de Senegal. Se puede subrayar que, de alguna manera, actualmente ocurre algo similar: el contexto neocolonial de hoy en día empuja a muchos hombres a emigrar, creándose entre la población el mito del migrante exitoso que mantiene con dinero a los suyos, los reagrupa con él en el exterior y aumenta su prestigio y poder local.

Por otro lado, sobre todo tras la independencia de Senegal, se produce un éxodo rural masivo a las ciudades, debido principalmente a los cambios en la producción agrícola. Dicho proce-

so contribuyó al aumento de la miseria urbana, más que nada en el caso de Dakar, y a la continua y creciente emigración de mano de obra hacia Europa: no ya en condición de esclavos, como ocurrió con los pueblos negroafricanos desde el siglo xv al xviii, sino como asalariados para trabajar en la reconstrucción “Marshall” post-Segunda Guerra Mundial hasta la crisis del petróleo, en 1973 (Seck, 1997). A partir de ese momento, a la par de las transformaciones en los modelos productivos europeos, y coincidiendo con el deterioro ecológico, económico y social que sufre el país, se van conformando las formas actuales y las características básicas que asumen los procesos migratorios de las personas de origen senegalés.

En relación a esto último, hay que señalar que entre los grupos étnicos que pueblan Senegal, los llamados *haalpulars* (grupo mixto formado por los *tukolor* y los *peul*), provenientes de Tambacounda, y los *soninkés*, originarios de St. Louis, han dirigido al menos la tercera parte de su destino migratorio a Francia, fenómeno por el cual se los designa como los “*Francenaabe*” (“gentes de Francia”). Según Timera (1996), las personas pertenecientes a estos grupos étnicos en general han trabajado como asalariados, persiguiendo la reagrupación familiar una vez instalados en aquel país de acogida. Características que difieren de las de los *wolof* “*Modou-Modou*”³, los sujetos de estudio más representativos en este trabajo: migrantes senegaleses que se dedican al comercio informal, que emigraron más tarde a Europa hasta convertirse actualmente en el grupo étnico más numeroso. Salem (1984) ha documentado la llegada de un flujo importante de *wolof* senegaleses a Francia sobre todo a partir de 1974, desde donde fueron ampliando sus redes de comercio hasta la por entonces Alemania Federal, enlazando con Bélgica, Holanda y la Costa Azul francesa. A mediados de la década de 1980 es cuando se desarrolla la geodinámica de la migración senegalesa al sur del continente europeo (Robin, 1996; Simon, 1995).

Volviendo a España, a partir de 1990 comienza a constatarse la presencia de senegaleses, fenómeno que se refleja asimismo, por ejemplo, en el cine. La primera película del cine español referida al nuevo fenómeno de la inmigración africana fue “Las cartas de Alou”, de Montxo Armendáriz (1990). La obra relata la historia de Alou, un joven senegalés que llega a España de tránsito hacia Europa del Norte, y en el interregno trabaja en el ámbito de la economía sumergida, combinando la recogida de fruta con la venta ambulante para sobrevivir. Una española se enamora de él y están un tiempo juntos, pero el protagonista debe continuar inexorablemente con su trayecto.

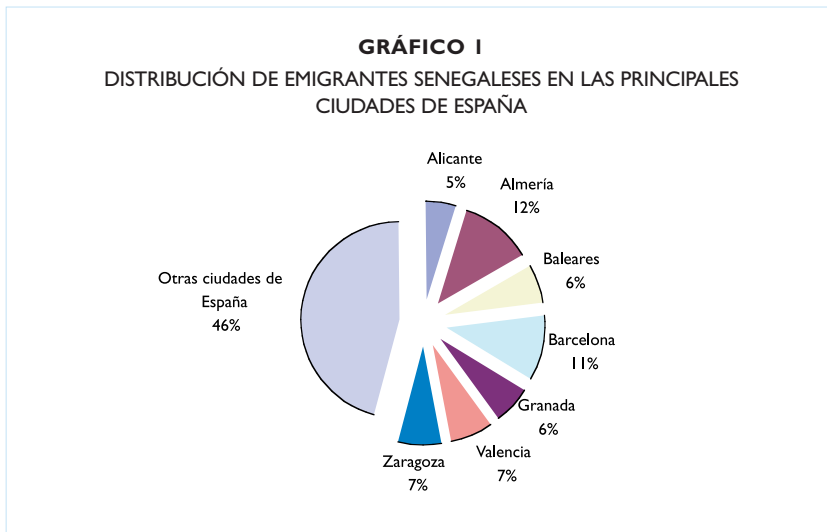
³ La abreviación *Modou* proviene del nombre *Mamadou*, muy frecuente entre los *wolof*:

“Se dice ‘*Modou-Modou*’ lo mismo que a los catalanes cuando van a Senegal, que se les llama ‘*Jordi-Jordi*’, porque muchos se llaman así. El fenómeno de la emigración en Senegal se correspondió con el fenómeno *Modou-Modou*, término que significa ‘la persona del comercio’ y a otro fenómeno que se designa como ‘*walafendo*’ y que significa ‘cuando se hace noche, se congela’. Se trata de una imagen de Europa, con la nieve, el hielo. Entonces se dice: ‘tal es de *walafendo*’ para decir, por ejemplo, que ‘tal viene de Francia’, de Europa en general. La imagen se refiere al clima que encontramos aquí. A la persona que se instala aquí, se le dice: ‘ese es un *walafendo*’ (**Mame**).

Del contenido de esta película vale destacar dos aspectos significativos: 1) si bien puede ubicarse a los primeros migrantes senegaleses que llegan a territorio español a mediados de la década de 1980 (la mayoría en tránsito), es fundamentalmente a partir de 1990 cuando progresivamente comienzan a instalarse en algunas regiones de España; y 2) casi siempre dentro del ámbito de la economía sumergida, los migrantes senegaleses han combinado el comercio de venta ambulante urbano en los períodos de mayor venta con el trabajo en la agricultura en los periodos de recolección, como medios principales de subsistencia.

Distribución de los migrantes senegaleses en España/Cataluña/Barcelona

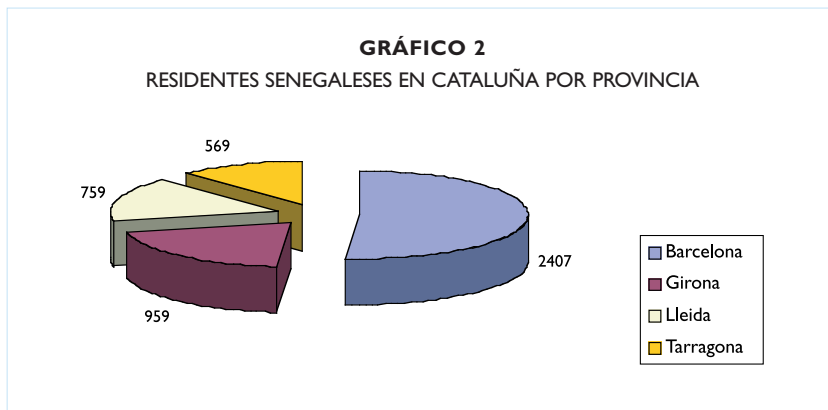
Tal como puede observarse en el Gráfico 1, a nivel estatal Colectivo loé-UGT (2001: 26) estimaba que más de la mitad de los migrantes senegaleses se concentran en ocho de las principales ciudades españolas (faltan datos sobre Canarias). La ciudad con mayor número de migrantes senegaleses es Almería, donde buena parte de los mismos trabaja en condiciones de absoluta irregularidad en los invernaderos agrícolas, seguida de Barcelona donde se dedican fundamentalmente a trabajar en el comercio de venta ambulante.



FUENTE: Ministerio del Interior, 2001.

Por otra parte, en base al Ministerio del Interior, hasta enero de 2003 los residentes senegaleses en España sumaban 14.765 personas, de las cuales 4.694 se encontraban en Cataluña donde constituían el segundo colectivo inmigrante más numeroso del Africa subsahariana, detrás

del gambiano. Como puede verse en el Gráfico 2, en el interior de Cataluña más de la mitad de los senegaleses se concentraba en la provincia de Barcelona.



FUENTE: Anuario Estadístico de Extranjería. Ministerio del Interior, 2002.

Organización social del proceso migratorio senegalés

Los movimientos poblacionales presentes en los procesos migratorios actuales se conciben dentro de una estructura dinámica conformadora de un “espacio migratorio”. Se trata de un espacio “extenso, continuo y complejo, que trasciende fronteras formales, sean éstas políticas, geográficas, lingüísticas, coloniales, religiosas o residenciales” (Kaplan, 1996: 1). Siguiendo a Parramón (1996: 19), el término de “campo migratorio” hace referencia a esta estructuración del espacio, concebido como un “sistema espacial organizado en torno a los flujos migratorios, y en el que se establecen vínculos complejos entre los polos”, configurándose de esta manera una forma de espacio relacional. La perspectiva transnacionalista de las migraciones, sostenida por estos y otros autores, concibe a la migración transcontinental o transnacional constituida como una institución en sí misma, donde los determinantes individuales y los factores de tipo estructural se entremezclan con elementos de orden individual-familiar-comunitario.

Desde la perspectiva etnográfica adoptada, entonces, ha sido fundamental enfocar el estudio de las redes y las cadenas migratorias, lo cual supone analizar, diacrónicamente, un proceso colectivo: la familia, las cadenas migratorias de amistades, los lazos comunitarios previos, la existencia de redes, etc. Todos estos elementos están de una u otra forma en la base de muchos de los movimientos migratorios históricos y actuales, constituyendo lo que Martínez Veiga (1997) identifica como la organización social del proceso migratorio.

Se entiende por “cadena migratoria” a la transferencia de información y apoyos materiales que familiares, amigos o paisanos ofrecen a los potenciales migrantes para decidir, o eventualmente, concretar su viaje. Las cadenas facilitan el proceso de salida y llegada, pueden financiar en parte el viaje, gestionar documentación, empleo y conseguir vivienda. También son fuente de comunicación de los cambios económicos, sociales y políticos que se producen en la sociedad receptora, que pueden afectar a los potenciales migrantes. Como generalmente tienden a atenuar el aterrizaje en la sociedad de recepción, las cadenas migratorias se estructuran en base a una fuerte presencia del grupo étnico-cultural en el lugar de llegada, lo que puede en ocasiones limitar el proceso de movilidad social ascendente, o simplemente ofrecer menores oportunidades de empleo para los recién llegados. Las cadenas migratorias, a su vez, generalmente forman parte de una estructura mayor: las “redes migratorias” (Goldberg y Pedone, 2000).

En términos generales, las redes y cadenas migratorias de los senegaleses se organizan, estructuran y funcionan de acuerdo a un proceso ascendente que va de la familia nuclear a la familia extensa, y de ahí a la comunidad. Es decir, las redes son de base parental, étnica y geográfica. Se trata de un proyecto en el que se produce una inversión de parte de la economía familiar/comunal, ya que los que logren instalarse en destino asumen la responsabilidad para con su gente de origen: enviar remesas, buscarle trabajo a los que vendrán, proporcionarles a su llegada una cama, dinero y, en el caso de los senegaleses en Barcelona, también la mercadería necesaria para que empiecen a trabajar en la venta ambulante.

A partir de la segunda mitad de la década de 1990, Italia y España han sido los destinos europeos preferenciales de los migrantes senegaleses; además de Dakar, provenientes fundamentalmente de las ciudades de Touba y Djourbel (región de Baol) y de Louga (región de Djambour), y también de Siné (región de Kaolack). En la ciudad de Touba, las casas de filmación son un negocio activo. En ellas, mujeres senegalesas se hacen filmar en cintas de vídeo que llegarán hasta las manos de jóvenes migrantes *modou-modou* en estos países europeos. Éstos tal vez se casen con una o más de ellas cuando vuelvan “de visita” a Senegal:

“Se suele decir que si te nace una hija, ojalá se case con un modou-modou. Y si te nace un hijo, ojalá que termine hablando italiano” (Namse).

Es preciso señalar que una buena parte de las redes y cadenas migratorias de los migrantes senegaleses se organizan en torno a las *dahiras*, células *murides* relacionadas con el comercio, muy presentes en los procesos migratorios de los *wolof modou-modou*. Vale subrayar que de las distintas cofradías musulmanas existentes en Senegal, la más importante e influyente es la *muride*. Fundada a principios del siglo pasado por el cheick Ahmadou Bamba (1852-1927), se estima que la cofradía *muride* actualmente agrupa a un millón de senegaleses, constituyendo un sector muy fuerte en el ámbito del comercio en todo el país (fundamentalmente

en Touba, la ciudad “santa” de los murides) y a nivel transnacional, y siendo importante el dinamismo que posee en el ámbito de la economía sumergida en algunos de los países donde los senegaleses emigran.

Al respecto, varios son los estudios realizados en torno a la correlación entre religión y migración senegalesa. Destaca el trabajo pionero de Copans (1988), quien siguiendo la propuesta analítica de Coulon (1981), sostiene que la estructura y dinámica interna de la cofradía *muride* ofrece un marco sociocultural homogéneo y coherente para los procesos migratorios senegaleses, en algunos casos incluso más práctico y viable que los proporcionados por los lazos de parentesco. Por su parte, Diop (1990) ha estudiado la migración *muride* senegalesa a Europa, principalmente a Francia, centrándose en los aspectos económicos y religioso-iniciáticos de sus adeptos. Estos discípulos (llamados *talibés*) se ponen a disposición de su maestro *muride* (*marabout*) para que los guíe espiritualmente y los proteja en su proyecto migratorio, y a quien retribuyen recíprocamente con dinero o regalos (*haddiya*).

En España, dos son los autores que han investigado sobre el fenómeno referido. Por un lado, Suárez Navaz (1995, 1996, 1998) analiza las redes transnacionales de los *murides* a través del estudio de una asociación senegalesa en Granada. Por otro lado, Lacomba Vázquez (1998) aborda la vinculación entre islamismo-murides-migración senegalesa en Valencia.

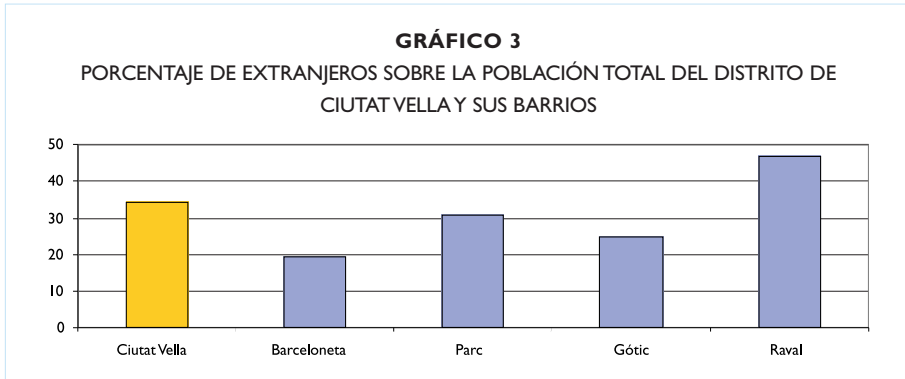
Sobre el papel de las *dahiras*, Suárez Navaz (1996: 28) comenta: “(...) su importancia y eficacia están fuera de duda, representando un modelo que inspira a toda la comunidad senegalesa en general”. En este sentido, la cofradía musulmana *muride*, adaptada a la globalización, estaría ocupando al mismo tiempo el rol de un Estado en permanente extinción, a la vez que se apropia de, y redistribuye, las ganancias generadas por el trabajo de los emigrantes *modou-modou* en el extranjero, como antes en el seno de las unidades domésticas de producción.

Asimismo, “la eficacia de la estructura socioeconómica *Murid* se basa en una ideología que enaltece el trabajo duro, los sacrificios cotidianos y las privaciones de la vida en el extranjero como actividades santificantes” (Suárez Navaz, 1996: 29). La hermandad *muride* descansa en un sentido de la responsabilidad asumida por los *wolofs murides* senegaleses bajo la máxima de su líder espiritual que profesa: “Trabaja como si nunca fueras a morir. Reza como si fueras a morir mañana”. Este es el sentido de la responsabilidad laboral/religiosa entre los migrantes *wolofs murides* senegaleses, los llamados *modou-modou*.

Por último, Schmidt (1994) calculaba que el 75% de los migrantes senegaleses en Italia pertenecían a la etnia *wolof*, de los cuales un 80% eran adeptos a la cofradía *muride*. Tuve la oportunidad de verificar, al menos de forma parcial, estos datos durante mi estancia de campo en Roma y Cerdeña (julio-agosto de 2002), trabajando en el comercio de venta ambulante con migrantes senegaleses, en su mayoría jóvenes de entre 24 y 35 años que vendían CDs, provenientes de Dakar y casi en su totalidad *murides*.

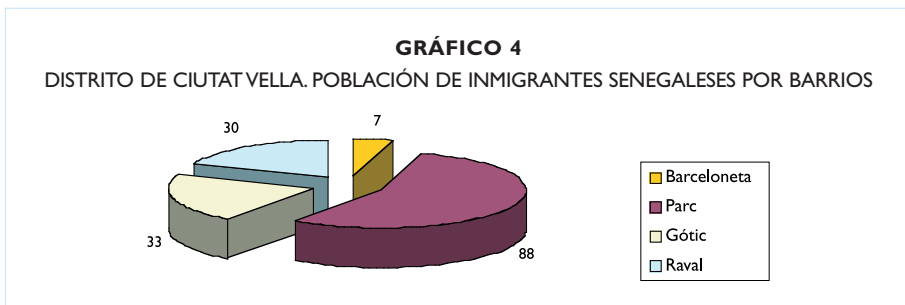
Migrantes senegaleses en Barcelona

Desde el punto de vista metodológico, he tomado a Barcelona como unidad de observación amplia y al distrito de Ciutat Vella como unidad de observación específica. ¿Por qué? En primer término, y tal como permite ver el Gráfico 3 detallado a continuación, hasta enero de 2003 la población extranjera contabilizada en Barcelona (163.046 personas)⁴ representaba el 10,7% del total de la ciudad, mientras que en el distrito de Ciutat Vella el 34,7% de la población estaba compuesta por residentes extranjeros.



FUENTE: Ayuntamiento de Barcelona. Depto. de Estadísticas. Enero 2003.

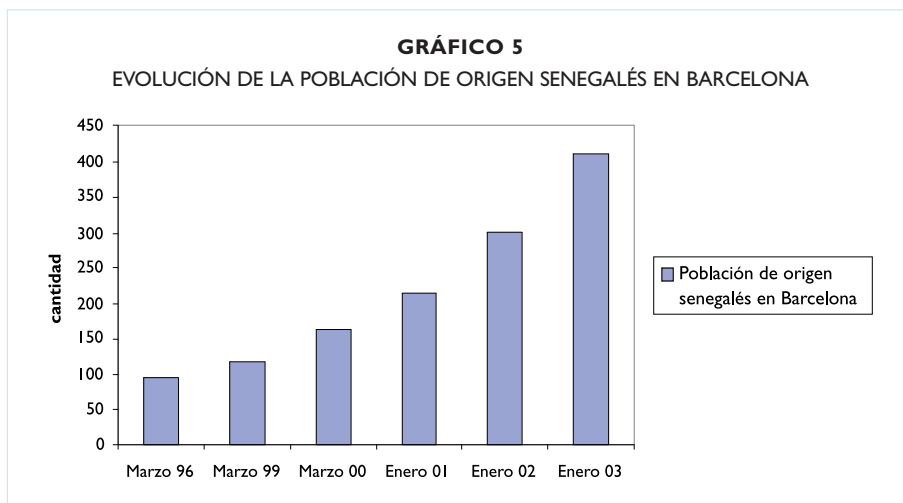
En segundo lugar, por el hecho de que la mayor parte de los migrantes senegaleses entrevistados viven y trabajan en la venta ambulante en ese distrito, concentrándose principalmente en el barrio del Parc de la Ciutadella (La Ribera), como puede verse en el Gráfico 4:



FUENTE: Anuario Estadístico de Extranjería. Ministerio del Interior, 2002.

⁴ De ese total de extranjeros contabilizados por la administración, 26.891 eran ecuatorianos; 12.429 colombianos; 11.985 marroquíes; 10.964 peruanos; 9.944 paquistaníes; y 9.516 argentinos. (Fuente: Departament d'Estadística. Ajuntament de Barcelona).

Es decir que, en términos de sus espacios de interacción, entre ellos y respecto a personas pertenecientes a otros colectivos de inmigrantes y a los autóctonos, se trata de uno de los principales contextos donde se producen las complejas relaciones interculturales de la ciudad.



Como ha sucedido en casi todos los países donde han emigrado, en su mayoría, los migrantes senegaleses en Barcelona se dedican a trabajar en actividades relacionadas con el comercio: venta ambulante, pequeñas tiendas de bazar con productos africanos y restaurantes típicos, siempre en la zona del centro histórico de la ciudad (fundamentalmente en el distrito de Ciutat Vella), espacio donde conviven un gran número de colectivos de inmigrantes, principalmente africanos y latinoamericanos. Los que se dedican a la venta ambulante y poseen una situación migratoria regularizada, suelen estar una temporada en Barcelona y otra en la costa, preferentemente de verano hasta Navidades (el periodo de más ventas), para luego marcharse nuevamente a Senegal por un tiempo no menor a cuatro meses a estar con sus familias y después regresar. También se dan casos en los que algunos hombres se instalan con sus familias pero no se trata de un tipo de inmigración frecuente hasta el momento.

Los *wolof modou-modou* se concentran sobre todo en las ciudades con más movimiento comercial: además de Barcelona, en Salou, Figueras, Terrasa, Girona, etc. En Terrasa, por ejemplo, existe actualmente una gran presencia de migrantes senegaleses, muchos de los cuales trasladaron su residencia desde el distrito de Ciutat Vella (Barcelona) hasta allí debido a dos motivos principales: el abaratamiento del alquiler de los pisos para compartir; y la posibilidad de combinar el trabajo con un contrato fijo en una fábrica de la zona con la actividad de venta ambulante en mercadillos durante el fin de semana.

Tipos de migrantes senegaleses en Barcelona

A partir del trabajo de campo y la recopilación de datos realizados en el transcurso de la investigación, se ha podido identificar, al menos, dos tipos de migrantes senegaleses en Barcelona. Al primer grupo lo he designado *modou-modou* “tradicionales” (“históricos”, “clásicos”, “conservadores”); el segundo grupo corresponde a los *modou-modou* “modernos” (“de izquierdas”, “liberales”):

“Los modou-modou tradicionales los llaman ‘de la izquierda’ porque en una época se los relacionaba con los que vendían drogas, se iban mucho de fiesta y su atracción por todo lo Occidental” (Namse).

Como variables compartidas por ambos grupos, tres son las que sobresalen: se trata de hombres, en su mayoría pertenecen a la etnia *wolof* y todos se confiesan de religión musulmana. Como ha quedado de manifiesto en este y otros estudios, los migrantes *wolof* y *tukulor modou-modou*, provenientes fundamentalmente del norte de Senegal, son casi en su totalidad varones que trabajan en el comercio de venta ambulante. Residen en los países de Europa durante el periodo de más ventas, entre los meses de abril y septiembre o Navidades, para posteriormente, en la medida de lo posible, regresar a Senegal con sus familias. Esto quiere decir que, para el caso particular abordado, se trata de una dinámica migratoria del tipo “golondrina”, y por lo tanto, resulta más adecuado referirse en términos de “adaptación”, en vez de utilizar el concepto de “integración” a la sociedad de destino. Adaptación al reglamento migratorio español, a las condiciones de venta, de circulación, de vivienda, etc.

En el caso de aquellos migrantes senegaleses que por problemas de papeles u otros permanecen por más tiempo en la sociedad de destino, en muchos casos sin poder regresar a Senegal o por decisión propia, en la mayoría de los casos tampoco se ha dado hasta el momento una actitud proclive a traer a sus mujeres e hijos. En este sentido, además de lo planteado más arriba, entre las razones que podrían explicar este comportamiento se encuentran las siguientes: a) son una carga para la actividad que desarrollan en la sociedad de destino, siendo su principal preocupación y objetivo ahorrar dinero para invertir en sus pueblos: mejorar sus paradas en los mercados de Senegal o construir casas; b) creen que es difícil educar en la nueva sociedad a sus mujeres y niños: el cambio de actitudes y prácticas de las primeras, su posible “occidentalización”; la educación de los segundos en términos de religión, constituyen elementos que ellos conciben como problemáticos.

1) Los *modou-modou* “tradicionales” son hombres *wolof* que llegaron al continente europeo desde finales de los años setenta en adelante. Antes de instalarse en España/Cataluña/Barcelona,

a partir de mediados de la década de 1980, practicaron el comercio de venta ambulante en otros países del continente europeo de manera itinerante. Sus edades medias oscilan entre los 35 y los 50 años. Muchos viven compartiendo un piso entre varios (de 4 a 10 aproximadamente) y su principal preocupación es “*gastar lo menos posible*” (**Kai**).

Se levantan a las cinco de la mañana para tener puesto o parada en los mercadillos y “*no hay día de descanso*” (**Sut**), excepto el domingo por la tarde (momento en que los comercios están cerrados), cuando en general llaman por teléfono a sus familias. En su mayoría, no realizan otra actividad que vender, cosa que siempre hicieron, aunque algunos complementan la venta ambulante con trabajos asalariados en fábricas y almacenes. En estos pocos casos, la venta se realiza durante los fines de semana o en eventos como ferias, festivales y mercados. Aprovechan los periodos de más ventas (Navidades y verano) y tras ello marchan a Senegal a visitar a sus familias. Se consideran especialistas en “el arte” de vender artesanías africanas de madera: figuras humanas y animales; jembees (tambores africanos); máscaras, etc. Traen la mercadería cuando viajan a Senegal o la hacen traer. No suelen comprar a los mayoristas, salvo en el caso de que complementen la especificidad de lo que venden con otros productos, principalmente relojes de pulsera u otros productos de temporada: gafas de sol, camisetas de marca, gorras de marca, bolsos de cuero, etc. En este caso, les compran a mayoristas chinos y van siguiendo “rutas” de mayor venta. La modalidad de venta principal que realizan es la directa, preferentemente en mercados y ferias, y no tanto el parcheo. Muchos de ellos cuentan con furgonetas o autos, en algunos casos compartidos, para trasladarse y transportar la mercadería. No tienen un nivel educativo alto, tampoco demasiado tiempo para “ir de fiesta”. En su mayoría cuentan con permiso de residencia y cotizan como autónomos en la Seguridad Social.

2) Los *modou-modou* “modernos” comenzaron a arribar a Europa sobre todo después de la segunda mitad de la década de 1990. Se trata de hombres jóvenes, *wolof* o *tukolor*, de 25 a 35 años de edad, que forman parte de un nuevo tipo de migración, una modalidad más reciente y distinta. Jóvenes urbanos que provienen fundamentalmente de Dakar y que poseen un nivel cultural-educativo más alto que el de los *modou-modou* tradicionales. Constituyen agentes de cambio en las relaciones con el *tubaab*, a la vez que generan rupturas y continuidades con las normas y valores tradicionales dominantes en la sociedad de origen. Visten y se sienten más atraídos por “lo occidental”: crecieron bajo la influencia de la globalización hegemónica por la cultura estadounidense, cuya estética reproducen en la exageración de la vestimenta tipo “raper” negro de Brooklyn que muchos de ellos utilizan –gorra de béisbol, camiseta de la NBA, jeans amplios caídos, zapatillas Nike, etc.–. Algunos fuman y beben alcohol casi compulsivamente, y muchos se dedican a “cazar” mujeres blancas.

El objetivo inmediato que persiguen al inicio del proyecto migratorio es el de enviar dinero a sus familias; a medio plazo buscan también reunir el dinero y lograr el permiso para abrir una tienda de artesanías africanas, ya que conciben el retorno a muy largo plazo. Venden los productos que consigan con mayor facilidad a través de las redes de parientes o amigos, aunque en ciudades como Barcelona o Roma, por ejemplo, se dedican casi exclusivamente a vender CDs pirateados en las calles. Algunos, en la medida de las posibilidades, van directamente a trabajar en el sector de la hostelería.

No subsumen toda su existencia al trabajo como los migrantes tradicionales; no van detrás del dinero si eso les impide “vivir” (concepto que para los *modou-modou* tradicionales implicaría “la vida fácil”). Tampoco constituye una prioridad mayor para ellos conseguir el dinero para construir una casa en Senegal, aunque algunos se preocupen más de la antena parabólica que puedan exhibir en el techo como símbolo de riqueza que en la casa en sí misma y otros prefieran importar un auto último modelo, adquirido en Europa.

Contrariamente a los migrantes tradicionales de regiones como Casamance, Fouta o Tambacounda, quienes financian proyectos de desarrollo comunitario en sus pueblos de origen, estos nuevos jóvenes migrantes optan por proyectos de corte más individual. A lo sumo invierten para sus hermanos y familiares o intentan reagruparlos en Europa. Sobre estas nuevas tendencias, algunas de las cuales pueden generar importantes transformaciones en el ámbito socio-cultural, esto es, en el estilo de vida, se ha referido Mboup (2000), centrándose en el caso de los migrantes senegaleses en Italia, popularmente conocidos como los “vu compra”⁵. Del mismo modo, Schmidt y Blion (2000) subrayan la expansión comercial de los *murides* senegaleses como producto de una adaptación socioeconómica abierta y permanente, pero planteando al mismo tiempo ciertas contradicciones alrededor de esta relativa flexibilidad. Esto último tendría consecuencias fundamentalmente en las actitudes y los patrones de comportamiento presentes entre los nuevos jóvenes migrantes.

A diferencia de los *modou-modou* “tradicionales”, los “modernos” prefieren vivir no más de tres personas en un piso, cada uno con su habitación; tener su espacio íntimo e individual porque buscan la máxima comodidad posible: “(...) *vivir bien, aquí y ahora la buena vida*” (**Mame**), lo cual en ciudades con alquileres tan altos como Barcelona o Roma resulta extremadamente difícil de realizar.

⁵ Este apodo proviene del término “vuoi comprare” (“¿quieres comprar?”) que frecuentemente utilizan los migrantes senegaleses, quienes al igual que en Barcelona, en las principales ciudades italianas trabajan en el ámbito de la economía sumergida, practicando la venta ambulante callejera. Al respecto, tuve la oportunidad de compartir el espacio de interacción de la venta ambulante en Roma durante julio de 2002 con jóvenes migrantes senegaleses provenientes de Dakar, mayoritariamente fieles de la cofradía *muride*. Casi en su totalidad, compraban al por mayor CDs pirateados en Nápoles a 1 euro la unidad para venderlos (por las mañanas caminando por la playa y por la noche en las calles de Roma) a 5 euros cada uno.

Para los *modou-modou* “modernos”, los *modou-modou* “tradicionales” suelen tener el rol de consejeros, orientadores, protectores de los recién llegados. Se los respeta por su trayectoria, su conocimiento, no por los bienes que puedan haber acumulado, que ponen a disposición del colectivo en el caso de que sea necesario. Al respecto, es interesante ver cómo ciertos *modou-modou* tradicionales “(...) *se pasan 15 ó 20 años viviendo de la misma manera, sin llegar a realizarse ni disfrutar del dinero que han hecho*” (**Mame**). Algunos hasta sugieren a los más nuevos y jóvenes migrantes: “*no cometan el mismo error que nosotros. Y nos aconsejan, nos sugieren sobre cosas, aunque ellos sigan haciendo lo mismo*” (**Mame**).

Un elemento al cual es imprescindible referirse es el que concierne a las asociaciones senegalesas. Estas sirven de apoyo en cuestiones burocrático-administrativas para quienes han llegado recientemente, intentando ofrecer información sobre temas relacionados con permisos de residencia y de trabajo, contratos laborales, reagrupación familiar, y facilitando en la medida de lo posible la tramitación de distintas solicitudes, particularmente a aquellos que no saben leer ni escribir. Un ejemplo lo constituye la Asociación Catalana de Residentes Senegaleses de Barcelona, situada en el corazón del distrito de Ciutat Vella. Algunos de los migrantes entrevistados pertenecían a la misma, la cual además de trabajar en el asesoramiento sobre cuestiones administrativas (papeles, reagrupación familiar, etc.) y ayudar a la formación en alfabetización del catalán y el castellano, organiza charlas, conferencias, debates, talleres, fiestas y proyectos de cooperación y desarrollo⁶.

Además de la nombrada asociación, entre las más activas pueden enumerarse las siguientes: Asociación Catalana de Residentes Senegaleses del Vallés, Unión de la Comunidad de Senegaleses de las comarcas de Segarra y Urgell, Comunidad Casamance, Asociación Ressortissants Casamance, ACSAO (Subsaharianos de Osona), etc. Algunas de estas asociaciones componen la Federació de Collectius d'Immigrants de Catalunya, un espacio que aglutina la diversidad de colectivos de inmigrantes organizados existentes en Cataluña. Y, a su vez, integran la Federación de Asociaciones de Inmigrantes Senegaleses del Estado Español, que agrupa a las asociaciones de todo el Estado.

En cuanto a la situación administrativa de estos nuevos migrantes, en su mayoría son víctimas directas o indirectas de la Ley de Extranjería vigente en territorio español desde enero de 2001: los casos más favorecidos poseen sus solicitudes de regularización en trámite. A una buena parte les ha sido denegada, y en la mayoría de los casos ni siquiera han realizado una presentación debido a los impedimentos económicos y a los inalcanzables requisitos exigidos.

⁶ Un ejemplo al respecto lo constituyó la “Caravana Solidaria al Senegal 2001”, en la cual participaron diversas ONGs locales. La misma partió desde Barcelona en noviembre de 2001 y, además del transporte de donaciones en material sanitario, escolar, higiénico e infantil, incluyó el inicio de distintos proyectos de desarrollo (sanitario, cultural, educativo, profesional, etc.) en algunos pueblos rurales del país africano.

Por lo tanto, buena parte de ellos está “sin papeles” y no ha regresado a Senegal desde su llegada a estas tierras. Todo lo cual influye notoriamente en el proceso de “duelo migratorio” (Atxotegui, 2000) manifestándose, sobre todo, en la salud afectiva y psíquica de algunos migrantes. Particularmente relevante en este aspecto es el caso de aquellos que han dejado mujer e hijos pequeños y que no pueden regresar a verlos, quedando atrapados en un sitio, con miedo a circular libremente y ser “cazados” por las autoridades, a riesgo de ser detenidos y expulsados. He aquí una muestra en la que se puede ver cómo la metáfora de la “Europa fortaleza” tiene su correlación empírica con la realidad.

CUADRO I
TIPOS DE MIGRANTES SENEGALESES EN BARCELONA

	“Tradicionales”	“Modernos”
Período de llegada	1985 en adelante.	1997 en adelante.
Edades medias	35 - 50 años.	25 - 35 años.
Situación jurídico-migratoria	Permiso de residencia. Cotizan como autónomos para la Seguridad Social ⁷ .	En su mayoría “sin papeles”, víctimas de la Ley de Extranjería.
Ocupación principal	Venta ambulante, en casos complementada con trabajos asalariados.	Venta ambulante, y en pocos casos trabajos en sector hostelería.
Especialización en la venta ambulante	Artesanías africanas de madera. Modalidad de venta en mercados y ferias, principalmente.	Compact Disc pirateados, ropa de marca falsificada y artesanías.
Objetivo migratorio	Persiguen vender, ganar dinero y volver; es decir, retornar.	Para ellos no está tan clara la idea del regreso, ni muy presente el mito del eterno retorno, al menos, en el corto y medio plazo.

⁷ Hasta diciembre de 2002, había en Cataluña un total de 2.055 senegaleses afiliados a la Seguridad Social. (Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales).

La venta ambulante como estrategia comercial, actividad de subsistencia y elemento del estilo de vida

“A esta cultura yo no puedo acostumbrarme, integrarme, porque es una cultura individualista: cada uno a lo suyo. Socialmente no hay mejor que la cultura de cada uno. Si nosotros, los senegaleses, fuésemos así, muchos de los migrantes que vienen sufrirían” (Bele).

Para introducirnos en este apartado, primeramente abordaremos el concepto de “estilo de vida”, puesto que resulta estratégico para el análisis sociocultural que se propone. El concepto de estilo de vida es holístico, coherente con la práctica etnográfica y con modelos de análisis derivados de ella, basado en elaboraciones sociológicas y antropológicas que, según recuerdan Coreil et al. (1985), provienen del marxismo, el comprensivismo weberiano, el psicoanálisis y el culturalismo antropológico estadounidense. Como instrumento metodológico, el concepto de estilo de vida permite enmarcar y comprender tipos de conductas basadas en los valores y actitudes definidos en dicho estilo, conductas que pueden ser reproducidas en el comportamiento cotidiano, pues se basan en los saberes del grupo (Cornier, 1984). A partir de él, se puede comprender la articulación de la estructura social general con los grupos intermedios, expresada en sujetos caracterizados por un cierto “estilo” en su vida cotidiana, tanto personal como colectiva (Menéndez, 1998). El referido concepto es de utilidad para analizar representaciones, actitudes, comportamientos y prácticas socioculturales de los senegaleses, reconociéndolas como específicas y diferentes a las dominantes en la sociedad receptora⁸.

A partir de la observación participante y de las entrevistas realizadas como parte del trabajo de campo, se identifica un mecanismo que podría definirse como estructural en la dinámica cotidiana de los senegaleses. Forma parte de su estilo de vida en origen e impregna la organización social del proceso migratorio basado en cadenas y redes, hasta llegar a operar en la coyuntura de la sociedad de destino, facilitando la adaptación al nuevo contexto. Me refiero a los lazos de solidaridad, cooperación y ayuda mutua, presentes de manera recurrente en las representaciones y prácticas de los sujetos de estudio para con sus compatriotas:

“Los senegaleses cuando están fuera de Senegal se ayudan mucho (...) se ayudan mucho, y esto es un punto muy positivo, muy importante. Yo creo que hay una diferencia que existe entre los inmigrantes senegaleses y los demás. He encontrado otros inmigrantes, de otras nacionalidades,

⁸ El deseo de permanencia, la seguridad, el miedo a lo cambiante, la búsqueda de fijeza y absolutos, el consumismo, el individualismo, la competencia, entre otros elementos, forman parte de un estilo de vida podría decirse dominante entre buena parte de los ciudadanos europeos, en este caso, españoles. El estilo de vida de los gitanos, los musulmanes, los africanos, pero también del vagabundo, la prostituta, el bohemio, etc., son mal vistos por distintas causas, motivos y razones, pero todas ellas por tratarse de estilos de vida diferentes.

ique cuando te explican los problemas que han tenido entre ellos en sus casas! Nosotros tenemos suerte porque un senegalés siempre, siempre, quiere hacerte un favor, quiere ayudarte, alojarte, lo que necesites y puede hacer, para que te sientas mejor. Sobre todo si eres un senegalés. Un senegalés nunca deja dormir en la calle a otro compatriota suyo; sin saber de dónde viene, sólo sabiendo que es un senegalés. Fíjate sino aquí en Barcelona: hay muchos inmigrantes que duermen en la calle. No verás ningún senegalés entre ellos. Este es un punto muy positivo en la migración. Los inmigrantes senegaleses se ayudan mucho. Cuando alguien tiene un problema, los demás lo ayudan mucho” (Lake).

Lo anterior es importante a la hora de valorar la dimensión económica de los migrantes y plantea, al mismo tiempo, una serie de interrogantes conceptuales: ¿resulta idóneo clasificar a los migrantes senegaleses como “empresarios”? ¿No implicaría ello pensarlos e interpretar sus representaciones y prácticas socioculturales desde un sesgo occidental-capitalista?

En este sentido, puede decirse que el proceso migratorio de los senegaleses constituye, por un lado, un recurso para generar ingresos (propios pero fundamentalmente dirigidos a la familia/pueblo); y por otro lado, es percibido como una vía eficaz para lograr una legitimidad y un estatus social determinado, tanto en la sociedad de origen como en la de destino. El emigrado se percibe en origen como un exitoso, un referente social: hacerse hombre, tener dinero, mujer e hijos, etc.

“En Africa, venir a Europa significa un suceso. Volver a Africa, hacer una casa muy grande y bonita, casarse con una chica guapa (...) entonces piensan que has triunfado. Una madre africana que ve todo eso le dice a su hijo: mira, has visto al tío, viene de España y tiene mucho dinero. Hay que ir a España (...) El chico dice que no tiene dinero para irse y la madre le dice: mira, yo voy a vender la casa para que te vayas. Hay muchas familias que lo han hecho: venden sus casas o un terreno o algo importante para que el hijo pueda emigrar” (Kai).

El prestigio se manifiesta no sólo en términos materiales, sino sobre todo sociales y simbólicos, ya que un emigrante exitoso es aquel que mantiene la responsabilidad moral de redistribuir su riqueza, manteniendo financieramente a su familia, su comunidad y sus redes de amigos:

“Como nosotros tenemos un sentido de la familia que es muy amplio, siempre tenemos que hacer algo para la familia. Siempre. Y tienes miedo de no poder hacerlo, porque sabes lo que ganas y que no alcanza. Pero lo poco que ganamos lo compartimos con la familia” (Kai).

El migrante senegalés constituye un agente económico seleccionado por la familia/pueblo, un medio para diversificar los bienes y recursos de éstos. Las ganancias en la venta, el dinero ahorrado, las remesas enviadas desde el exterior, se reinvierten en otros parientes migrantes y en proyectos de desarrollo comunitario en origen.

Por otra parte, siempre en función de mi propia experiencia en la venta ambulante referida más arriba, me gustaría resaltar algunos aspectos sobre los *modou-modou* en este apartado. Ante todo, para saber dónde vender y cuándo abrir, si los comerciantes han dado el aviso a la policía y ésta se encuentra rondando por el lugar –de uniforme o de paisano–, basta con preguntarle a un vendedor senegalés. O, simplemente y con seguridad, seguir su conducta. Esto porque desde el primer día comprendí que tienen mucho “oficio” en la venta. Un ejemplo de ello es el manejo del “regateo”, código tan usual en las prácticas comerciales de mercados situados en ciudades de países tan diversos y distantes como Turquía, Marruecos o Guatemala. Varios fueron los momentos en los que tuve la sensación de que a los senegaleses les gusta que el cliente-comprador les “regatee”, que sin ese condimento no hay buena venta, que los satisface en un punto, que les hace recordar un poco a su añorada tierra. Y, sobre todo, que constituye una eficaz estrategia de venta. **Jud**, *wolof* de 29 años, me explicó el funcionamiento del mecanismo de esta manera:

“Tu vas vendiendo por playa con toda la mercadería encima, vas ofreciendo a la gente, hay otros vendedores, la gente se fastidia porque quiere estar tranquila disfrutando y a cada momento le molestan. A una persona le gustó una máscara, pregunta precio y le dices siempre más de lo que cuesta (...) le digo 30 euros y me dice no, es muy caro. ¿Cuánto ofreces? –le pregunto. –20 euros– responde. –20 es muy poco, no sale a cuenta. Ofreceme precio mejor que puedas pagar, si te gusta, ¿cuánto crees que vale?–. Y así vas negociando precio entre 20 y 30 euros, nunca menos de eso. Vender en playa no hay precio. Se hace con el cliente” (Jud).

Un segundo elemento a resaltar es que los *modou-modou* van siguiendo, y escogen, rutas y lugares de más venta en función de, al menos, dos factores: 1) la relación entre la oferta de productos que posean en cada momento y la demanda de la clientela; y 2) las condiciones de seguridad para desarrollar la venta (principalmente, presencia de policía y tipo de intervención: si sólo echa, si además multa y confisca o si detiene y se corre el riesgo de expulsión). Como mecanismo de funcionamiento para dar respuestas a estas dos cuestiones, los senegaleses ponen en práctica las mismas redes de socialización y circulación de la información que utilizan, por ejemplo, para elegir los mejores puntos de entrada al continente europeo.

En el mercado compartido de la calle, donde nadie tiene puestos fijos, el respeto mutuo y los códigos de convivencia son valores significativos en las relaciones humanas, puestos en práctica para obtener los espacios de venta, mantener los precios de productos en común y ser solidarios ante un enemigo común: los comerciantes y la policía. Sólo en una ocasión (julio 2002) tuve la oportunidad de registrar una pelea entre cuatro jóvenes senegaleses, vendedores de CDs, y cuatro vendedores ambulantes peruanos de artesanías (collares, pulseras, pendientes, etc.) que se disputaban el espacio de venta –cuyo código consensuado es el del

“primero que llega” – en una esquina del barrio de Trastevere, Roma, Italia. Antes de que la gresca pasara a mayores (por fortuna para los peruanos, como buenos andinos, de complejión más pequeña y estatura más baja que los senegaleses) un comerciante del lugar avisó a la policía que intervino y, de paso, ya que estaba, amplió su intervención a todos los vendedores que estábamos trabajando en los alrededores.

Tanto en Roma/Cerdeña, como en Barcelona, la “participación con observación” que realicé me ha permitido comprobar que, las lenguas utilizadas por los vendedores ambulantes de los distintos países para comunicarse son el italiano en el primero, y el español en el segundo caso. Asimismo, vale mencionar que el origen de los vendedores ambulantes varía en cada contexto: mientras que en Barcelona sobresalen los senegaleses, los pakistaníes, los chinos y los latinoamericanos (argentinos, mexicanos, colombianos, peruanos, etc.), y, salvo en mercadillos, no se da la presencia de autóctonos, en Roma/Cerdeña comprobé la presencia mayoritaria de vendedores de distintos países de América del Sur (Colombia, Ecuador, Perú, Argentina, Chile, Brasil); del continente asiático (Bangladesh, Pakistán, China); de Senegal e italianos.

En lo que se refiere a la división étnica del trabajo entre los distintos colectivos de migrantes, en general, ésta se define por la especialización. Los senegaleses se caracterizan por su relativo nomadismo y la permanente movilidad en su actividad respecto de otros inmigrantes que trabajan en el comercio ambulante; a la vez que se consideran “expertos en la venta de artesanías de madera”, aunque se los puede ver vendiendo distintos artículos. Cuentan con la facilidad de conseguir la mercadería de una forma más o menos directa a través de mayoristas por medio de las mencionadas redes de carácter transnacional, evitando así posibles intermediarios. Además, poseen una gran habilidad en el arte de vender; su “repertorio de recursos de venta” puede incluir hasta un relativo manejo de la lengua local en el habla. Es oportuno destacar ese conjunto de técnicas de convencimiento para vender el producto y el manejo de una amplia gama de discursos en función del interés del comprador, no sólo como fuente de ingresos, sino también como canal de comunicación.

Por otra parte, el hecho de que los senegaleses se consideren especialistas en la venta de artesanías africanas de madera, no quita que algunos se dediquen a la venta de otro tipo de productos no artesanales. Por el contrario, carteras de cuero, relojes, gorras, CDs y demás manufacturas “de marca”, en la mayoría de los casos “pirateadas”, “falsificadas”, constituyen parte de la mercadería que cualquier peatón, comprador o etnógrafo puede observar en el chiringuito improvisado que montan en las calles comerciales más estratégicas de venta de las ciudades europeas.

Centrándonos concretamente en Barcelona, los vendedores ambulantes despliegan sus mercaderías de venta fundamentalmente de mayo a septiembre, y luego en Navidades, siendo los sitios principales donde se distribuyen los siguientes: Villa Olímpica, Port Vell, Passeig Joan

de Borbó (Barceloneta), La Rambla, Plaza Catalunya (sobre la entrada principal de El Corte Inglés, por un lado, y sobre el lateral del centro comercial El Triangle, por otro) y la calle Portaferrisa.

De los colectivos de migrantes que comparten el espacio y la actividad de venta ambulante con los senegaleses en Barcelona puede destacarse, en primer término, a los pakistaníes, algunos de los cuales entrevisté para la investigación. Los vendedores ambulantes pakistaníes trabajan con productos de temporada y otros (bufandas y chalinas en invierno; gafas de sol en verano; juguetes; rosas de noche; butano de día, etc.). Otro colectivo muy presente en el ámbito del que se trata es el de los chinos, quienes fundamentalmente se dedican a la venta de ropa (para adultos, niños y bebés), aunque también realizan *tatoos* de henna temporales en verano y venden productos de bisutería durante el resto del año. Cabe señalar que, a diferencia de los senegaleses, tanto pakistaníes como chinos poseen tiendas mayoristas de productos para proveer a los vendedores ambulantes, concentradas sobre todo en la calle Princesa (barrio Parc de la Ciutadella, distrito de Ciutat Vella).

En relación a lo anterior, y siguiendo una de las hipótesis de la investigación, la venta ambulante puede llegar a constituir una alternativa más o menos permanente de subsistencia para los migrantes de determinados colectivos en situación no regularizada, esto es, sin permisos de residencia o trabajo. Sin embargo, mientras que para los inmigrantes pakistaníes, por ejemplo, generalmente constituye un “enganche”, la puerta de entrada al sistema, la primera inserción al mercado de trabajo local que mantienen hasta regularizar su situación o conseguir un trabajo más estable; en el caso de los senegaleses, por el contrario, el comercio de venta ambulante es una actividad tradicional de subsistencia, formando parte de su estilo de vida. Además, buena parte de ellos ya ha trabajado anteriormente en el campo que se concibe como el del “comercio informal-sumergido-paralelo” antes de emigrar; les resulta parte habitual del comercio, siendo el contexto sociopolítico, cultural y territorial el que cambia: en la ciudad de Barcelona, por ejemplo, la venta callejera está prohibida por normativa, aunque no constituya un delito en sí. Es decir, no está penalizada como actividad pero sí algunos de los productos de carácter “ilícito/ilegal” que puede implicar (drogas, CDs piratas, etc.). En este sentido, están expuestos a una doble acción represiva que incide en sus estrategias de adaptación en Barcelona: por un lado, la falta de papeles; por otro lado, en muchos casos, aún con permisos de residencia en regla y cotizando para la Seguridad Social, igualmente son perseguidos por la policía. El hecho de ser detenidos, entonces, puede provocar en su perjuicio desde multas de 150 euros y la incautación de la mercadería, hasta órdenes de expulsión del país.

Bibliografía

- AMBROSINI, M. (1998) "L'inserimento degli immigrati nell'economia informale". *Studi di Sociologia*, vol. 36, n.º 3: 233-257.
- ARESTIS, P. (1999) "Symposium on Post-Fordism and the Nature of Work". *Review of Social Economy*, n.º 57: 2.
- ATXOTEGUI, J. (2000) "Los duelos de la migración: una aproximación psicopatológica y psicosocial", en E. Perdiguero y J. M. Comelles (comps.) *Medicina y Cultura*. Barcelona: Bellaterra.
- BARRET, G. et al (1996): "Ethnic Minority Business: Theoretical Discourse in Britain and North America", *Urban Studies*, n.ºs. 4-5, pp. 783-809.
- BENTON, L. (1990) *Invisible Factories: The Informal Economy and Industrial Development in Spain*. State University of New York Press.
- COLECTIVO IOÉ-UGT (2001) *¡No quieren ser menos! Exploración sobre la discriminación laboral de los inmigrantes en España*. Madrid: Comisión Ejecutiva Confederal de UGT.
- COLECTIVO IOÉ (1992) *Inmigrantes, trabajadores, ciudadanos. Una visión de las migraciones desde España*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- COPANS, J. (1988) *Les marabouts de l'arachide. La confrérie mouride et les paysans du Sénégal*. París: L'Harmattan.
- COREIL, J. et al. (1985) "Life-Style, an Emergent Concept in the Sociomedical Sciences". *Culture, Medicine and Psychiatry*, vol. 9: 243-337.
- CORNIER, D. (1984) *Toxicomanies: Styles de vie*. Québec: Gaëtan Morin.
- CORTÉS LÓPEZ, J. L. (1989) *La esclavitud negra en la España peninsular del siglo XVI*. Salamanca: Universidad de Salamanca.
- COULON, C. (1981) *Le Marabout et le Prince. Islam et pouvoir au Sénégal*. París: A. Pedone.
- DIOP, A. M. (1990) "L'émigration murid en Europe". *Hommes et Migrations*, n.º 1132: 21- 24.
- GIMÉNEZ, C. (1996) "Proyectos de construcción nacional, política migratoria y transnacionalismo en España", en A. Kaplan (coord.) *Procesos migratorios y Relaciones Interétnicas*. Zaragoza: VII Congreso de Antropología.
- GOLDBERG, A. (2005) "La antropología y la salud/enfermedad/atención de los inmigrantes en España a través de un estudio de caso: senegaleses de Barcelona". *Cuicuilco*, México: INAH. (en prensa)
- GOLDBERG, A. (2004) *Ser inmigrante no es una enfermedad. Inmigración, condiciones de vida y de trabajo. El proceso de salud/enfermedad/atención de los migrantes senegaleses en Barcelona*. Tesis Doctoral en Antropología Social y Cultural. Tarragona: Departamento de Antropología, Filosofía y Trabajo Social, Universidad Rovira y Virgili, inédita.
- GOLDBERG, A. y PEDONE, C. (2000) "Cadenas y redes migratorias internacionales. Aproximación a un análisis comparativo de dos casos: senegaleses en Barcelona y ecuatorianos en Murcia". Tarragona: Ponencia presentada al IV Congreso de CEALC.

- KAPLAN, A. (2002) "Los procesos migratorios. Una motivación económica: Senegambianos en Cataluña", en *Barcelona, siglo XXI: Mosaico de Culturas*. Barcelona: Museu Etnologic.
- KAPLAN, A. (1998) *De Senegambia a Cataluña. Procesos de aculturación e integración social*. Barcelona: Fundación La Caixa.
- KAPLAN, A. (coord.) (1996) *Procesos migratorios y relaciones interétnicas*. Zaragoza: VII Congreso de Antropología Social, Instituto Aragonés de Antropología, Federación de Asociaciones de Antropología del Estado Español.
- KHOUMA, P. (1990) *Io, venditore di elefanti. Una vita per forza fra Dakar, Parigi e Milano*. Milán: Garzanti.
- KLOOSTERMAN, R. et al (1998): "Across the Border: Inmigrant's Economic Opportunities, Social Capital and Informal Business Activities", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 24, nº. 2, pp. 249-268.
- LACOMBA VÁZQUEZ, J. (1998) *El juego entre la exclusión y la inserción en situación inmigrada. Modificación y permanencia de la identidad cultural entre los inmigrantes musulmanes*. Tesis doctoral, Universidad de Valencia.
- MARTÍNEZ VEIGA, U. (1997) *La integración social de los inmigrantes extranjeros en España*. Madrid: Trotta.
- MBOUP, M. (2000) *Les sénégalais d'Italie. Emigrés, agents du changement social*. París: L'Harmattan.
- MENÉNDEZ, E. (1998) "Estilos de vida, riesgos y construcción social. Conceptos similares y significados diferentes", en *Estudios Sociológicos*, nº. 46: 37-67.
- PARRAMÓN, C. (1996) "Campo migratorio: un concepto útil para el análisis de las estrategias migratorias". A. Kaplan (coord.) *Procesos migratorios y Relaciones Interétnicas*. Zaragoza: VII Congreso de Antropología.
- RECOLONS, L. (2001) "La población inmigrante de origen extranjero y su impacto en las sociedades europeas", en *Revista de Fomento Social*, nº. 56: 679-694.
- REYNERI, E. (1998) "The Role of the Underground Economy in Irregular Migration to Italy: Cause or Effect?". *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 24, nº. 2: 313-331.
- ROBIN, N. (1996) *Atlas des migrations ouest-africaines vers l'Europe, 1985-1993*. París: ORSTOM-EUROSTAT.
- ROMANI, O.; GOLDBERG, A.; MASCARELLA, L. (2000) "Economía Informal, Migraciones e Identidades: Senegaleses y Paquistanes en Catalunya". *II Seminario del Programa Europeo ECOBAZ*, Barcelona, 25 al 27 de mayo de 2000. (Inédito)
- SALEM, G. (1984) "Les marchés ambulants et le système commercial sénégalais", en G. Simon (coord.) *Marchands ambulants et commercants étrangers en France et en Allemagne Fédérale*. Poitiers: CUEM, pp. 7-50.
- SCHMIDT, O. (1994) *Islam, solidarietà e lavoro: i muridi senegalesi in Italia*. Turín: Fondazione G. Agnelli.
- SCHMIDT, O. y BLION, R. (2000) "Du Sénégal a New York: quel avenir pour la confrérie mouride?". *Hommes et Migrations*, nº. 1124: 36-45.
- SECK, T. A. (1997) *La Banque Mondiale et l'Afrique de l'Ouest. L'exemple du Sénégal*. París: Publisud.
- SEPA BONABA, E. (1993) *Els negres catalans. La immigració africana a Catalunya*. Barcelona: Fundació Serveis de Cultura Popular/Alta Fulla.

- SERRANO SANZ et al. (1999) *Desigualdades territoriales en la economía sumergida*. Zaragoza: IAF, CREA.
- SIMON, G. (1995) *Géodynamique des migrations internationales dans le monde*. París: PUF.
- SUÁREZ NAVAZ, L. (1998) “Los procesos migratorios como procesos globales. El caso del transnacionalismo senegalés”. *Ofrim*, pp. 39 - 63.
- SUÁREZ NAVAZ, L. (1996) “Estrategias de pertenencia y marcos de exclusión: colectivos sociales y estados en un mundo transnacional”, en A. Kaplan (coord.): *Procesos migratorios y Relaciones Interétnicas*. Zaragoza: VII Congreso de Antropología.
- SUÁREZ NAVAZ, L. (1995) “Les sénégalais en Andalousie”. *Mondes en Développement*, vol. 23, n°. 91: 55-65.
- TIMERA, M. (1996) *Les soninkés en France*. París: Karthala.