

"1^{as} JORNADAS ESTATALES DE TRABAJO Y EMPLEO EN LA COMUNIDAD GITANA."



25, 26 y 27 de marzo de 1992

MEDINA DEL CAMPO (VALLADOLID)

ASOCIACION SECRETARIADO GENERAL GITANO

**I JORNADAS ESTATALES DE
TRABAJO Y EMPLEO
EN LA COMUNIDAD GITANA**

**Medina del Campo (Valladolid)
25, 26, 27 de Mayo - 1992
CASTILLO DE LA MOTA**

**Asociación Secretariado General Gitano
1993**

Publicado por: ASOCIACION SECRETARIADO GENERAL GITANO
AREA DE DOCUMENTACION Y PUBLICACIONES
c/ Fuencarral, 129, 5º A - 28010 - MADRID
Telfs.: 448 10 98 - Fax.: 448 12 02

I.S.B.N.: 84-604-6099-1

Dep. Legal: M-12201-1993

Imprime: Orinoco Artes Gráficas, S.L. Telf.: 675 14 33

INDICE

	<u>Pág.</u>
PRESENTACION	5
I. PONENCIAS	
EL TRABAJO EN EL MUNDO GITANO: CONCEPTO Y EVOLUCION	9
Antonio Torres	
LA VENTA AMBULANTE Y SU REGULARIZACION	49
José Manuel Sánchez Cervera	
POLITICAS DE EMPLEO Y DE INSERCIÓN: TENDENCIAS ACTUALES Y PERSPECTIVAS DE FUTURO.....	65
Eduardo Rojo Torrecilla	
II. COMUNICACIONES	
CASAS DE OFICIOS	85
Asociación Española de Integración Gitana	
CURSOS DEL PLAN FIP	89
Asociación Secretariado General Gitano	
ESCUELAS TALLER	97
Escuela Taller Obradoiro (Naron-La Coruña)	
III. MESA REDONDA: "DIVERSOS MODOS DE EJERCER LA VENTA AMBULANTE"	
Luis Clavería (<i>Zaragoza</i>)	103
Juan Rojas (<i>Madrid</i>)	105
Ramón Salazar (<i>Valladolid</i>)	110
José Antonio Giménez (<i>Oviedo</i>)	117

	<u>Pág.</u>
IV. GRUPOS DE TRABAJO	
PREFERENCIAS LABORALES DE LOS GITANOS	127
VINCULACION DE LA FORMACION AL EMPLEO	129
EL FUTURO DE LAS ACTIVIDADES LABORALES TRADICIONALES	131
PROTECCION SOCIAL Y RENTAS MINIMAS COMO VIAS DE INSERCIÓN	133
ACTIVIDADES ILEGALES COMO MEDIO DE SUBSISTENCIA	135
V. RELACION DE PARTICIPANTES EN LAS JORNADAS . . .	139

PRESENTACION

La Asociación Secretariado General Gitano tiene por costumbre celebrar periódicamente jornadas de ámbito estatal sobre problemáticas que afectan de modo especial a la comunidad gitana.

Evidentemente que el empleo o lo que, más modernamente, se llama inserción profesional, afecta de modo especial a los gitanos y es un motivo lo suficientemente importante como para que los propios gitanos, entidades públicas y organizaciones privadas nos reunamos y reflexionemos en profundidad.

Hay que afirmar que no es un momento nada halagüeño para la inserción profesional en nuestro país: la tasa de desempleo aumenta (se prevé medio millón más de parados en un año) el trabajo se precariza, el capital no se invierte y se repliega y la inseguridad, falta de expectativas y psicosis crece por doquier.

Evidentemente que a esta situación no se substraen los gitanos sino que, más bien al contrario, todo esto les afecta de un modo especial y más complejo, si cabe. Una mirada al pasado reciente nos recuerda cómo este tipo de crisis azota especialmente a los grupos más desfavorecidos y a aquellos cuyas situaciones laborales se encuentran en estado más precario.

*La escasez de recursos y la complejidad del problema nos obliga a todos a realizar esfuerzos de cooperación con el fin de establecer estrategias continuas de acción. El objetivo de estas **Jornadas** fue analizar los resultados de lo que se está haciendo para valorarlo y definir desde ahí nuevas vías de actuación.*

El lector de este libro encontrará, por tanto, en el mismo reflexiones de conjunto, en las que se entremezclan fenómenos culturales y socioeconómicos. Encontrará también informaciones sobre experiencias, propuestas y sugerencias de ac-

tuación. En él hemos intentado dar cabida a una diversidad de situaciones que creemos contribuyen a enriquecer el trabajo de todos.

Esta publicación pretende ser un agradecimiento a todos aquellos que hicieron posible la realización de las Jornadas y especialmente a las organizaciones y personas que colaboraron de una forma activa en su preparación, a la vez que una respuesta y contribución a quienes nos han solicitado los documentos e información al respecto. Esperamos que la lectura os sea grata y la consulta fructífera.

Pedro PUENTE FERNANDEZ
Presidente de la Asociación Secretariado
General Gitano

I PONENCIAS

EL TRABAJO EN EL MUNDO GITANO: CONCEPTO Y EVOLUCION

Antonio TORRES FERNANDEZ
Secretario de la Asociación
Secretariado General Gitano

I. ACTITUDES GENERALES

Empezaremos por decir que las relaciones laborales, en la etnia gitana, son la clave de la evolución del pueblo gitano.

Una nación, un pueblo, una etnia, un grupo poblacional cualquiera que pretenda autogobernarse, necesita poner en marcha o, más bien, tener unas relaciones de producción, pero aquí empieza la adversidad de los gitanos. Porque ellos no pueden basar sus relaciones en intereses particulares, y la comunidad aún no se ha planteado en serio el enfrentarse con los medios de producción, y decidir cómo, quién y en qué intensidad se han de poseer, para poner en marcha un sistema económico paralelo al de los "payos". Mientras tanto seguirán o siendo parte de la fuerza de trabajo en el mundo "payo" o acomodándose a las ocupaciones que se les permita. Porque difícilmente se puede conseguir un porcentaje importante de los medios de producción de la sociedad en general, en el que se pudiera apoyar el pueblo gitano para su evolución socio-económica-laboral.

La realidad del pueblo gitano, en general, está en que sufre una discriminación integral con relación al "payo", y en ella cuenta también la situación laboral y económica, y mientras no desaparezca tal situación, los gitanos seguirán siendo lo que han sido hasta ahora. Sobre esta idea, en el estudio realizado por el Instituto de Sociología Aplicada de Madrid, podemos leer:

El conocimiento de la estructura ocupacional y profesional y el nivel económico de la comunidad gitana, son cuestiones insoslayables para comprender la problemática integral de esta parte de la población española. Las hipótesis previas de trabajo partían del supuesto de que el pueblo gitano padece subdesarrollo general, polarizado en lo económico, por una situación típicamente

discriminatoria laboral en comparación con el resto de la población. El ofrecer un signo válido científico a las hipótesis propuestas en el campo económico y laboral, significa roturar el camino para la comprensión integral de la marginación global que afecta al pueblo gitano (1).

Si la sociedad general, incluso los propios gitanos, continúan sin comprender las vías de solución hacia una participación sin marginalidad, donde las relaciones laborales han de ser la base lógica de su desarrollo, los gitanos utilizarán sus mecanismos para seguir subsistiendo. Ya lo decía **Miguel de Cervantes**:

No hay gitano necio ni gitana lerda. Que como el sustentar su vida consiste en ser agudos, astutos y embusteros, despabilan el ingenio a cada paso y no dejan que crie moho en ninguna manera. (2)

Este esfuerzo, quizás exagerado, en la forma, por el autor, seguirá dando su fruto, y mientras no se articule un proceso de relaciones laborales que lleve a los gitanos a un nivel económico que pueda poner en marcha unas relaciones de producción competitivas, permanecerá la dependencia de la sociedad general, a pesar de los progresos que, según algunos autores, están realizando. Como diría **León-Ignacio**:

En su mayoría, son feriantes o se dedican a la compra y venta de todo, desde caballerías a antigüedades, pero muchos de ellos desempeñan tanto oficios manuales como burocráticos y no pocos han seguido carreras, incluso superiores (...).

Se dedican a todo, desde vender ropa con el fardo al hombro a hacer de extras en el cine. (3)

Pero existen todavía costumbres, en el ámbito laboral, que en un buen porcentaje del pueblo gitano es difícil que desaparezcan. Una de las más significativas ante los "payos" es el hecho de que los gitanos se esfuerzan trabajando en la época veraniega, mientras que en los meses más fríos del año, si pueden, no trabajan. Manteniéndose así del beneficio conseguido en los meses estivales, o según los casos se adeudan durante el invierno y saldan su deuda en verano. Esta situación también la expone **Ronald Lee**:

Odian el invierno y casi todos ellos tratan de ganar lo bastante durante el verano para vivir de ello durante los meses de frío. (4)

Otra de estas costumbres es el hecho de los constantes cambios que realiza, un buen porcentaje de gitanos, en el campo de las ocupaciones. Habrá más cambios de ocupación cuanto menor sea el grado de satisfacción que se tenga del trabajo que se está realizando. Influye en gran manera la edad del individuo, cuanto más joven, mayor deseo de cambio. Siendo lo más importante para no querer reali-

(1) INSTITUTO DE SOCIOLOGÍA APLICADA DE MADRID: *Estudio Sociológico: Los gitanos Españoles. 1978*, Asociación Secretariado General Gitano, Madrid, 1990, página 99.

(2) CERVANTES SAAVEDRA, Miguel de: *La gitanilla*, Ediciones Susaeta, Madrid, 1969, página 24.

(3) LEÓN-IGNACIO: *Los Gitanos en Nuestro Mundo*, en la revista Horizonte, Plaza & Janés, S.A. Editores, Barcelona, Marzo-Abril, 1971, páginas 37-39.

(4) LEE, Ronald: *Maldito Gitano*, Ediciones Alfaguara, S.A. Madrid, 1982, página 69.

zar cambio de ocupación la libertad, el no depender de un jefe, de un horario, de unos compromisos de ejecución, de todo aquellos que pueda limitar su vida en familia y su responsabilidad en el grupo. A esto hemos de añadir que habrá menos deseo de cambio en las ocupaciones más cualificadas; y por el contrario, habrá más en las marginales. Se han hecho algunos estudios sobre gitanos, donde se habla de esta situación, entre ellos hemos escogido, de nuestra biografía, el realizado por el equipo GIEMS:

Tomando ahora la perspectiva de las distintas ocupaciones y conjuntos ocupacionales, podemos observar que seguirán con el trabajo que llevan a cabo en la actualidad la casi totalidad de los vendedores y de los obreros cualificados, y absolutamente todos los que trabajan en el espectáculo de una u otra manera. Por otra parte, podemos ver que busqueros, peones y otro personal manual no cualificado y cualificado, presentan los porcentajes mayores de quienes tienen intención de cambiar, por las razones que sean (...). En líneas generales, podemos decir que hasta los treinta años el trabajador gitano desea cambiar su situación laboral, y que comienza a inmovilizarse en ella a partir de esta edad, elevándose fuertemente los porcentajes de los cuarenta años en adelante (...)
Se puede afirmar también que el deseo de cambio es directamente proporcional a la dependencia en el trabajo. El 91% de quienes trabajan por cuenta propia desean seguir como están, y el 21% de quienes trabajan por cuenta ajena desean cambiar, frente a menos de la décima parte de los anteriores. (5)

Aquí está la cuestión más importante, este equipo ha sabido ver esa relación indirecta entre cambio y libertad; o lo que es lo mismo, a mayor dependencia del trabajo, menos se quiere conservar la ocupación. Esto quizás sea propio de ese conjunto de costumbres, del grupo gitano, que no siempre se ha entendido, y que menos se ha aceptado por parte de la sociedad general. No obstante, entre los gitanos, como en algunos otros grupos poblacionales, cada uno de sus miembros está influenciado por su propio grupo. Este realiza un gran esfuerzo de inculturación sobre sus miembros, hasta el punto de que si es necesario los coloca ante la disyuntiva de pertenecer o no al grupo, según cumpla o no su norma. Sobre esta teoría, **Gómez-Tabernera** nos dice:

Todo individuo, desde su primer vagido se halla aprisionado por la tupida red de los usos, costumbres, instituciones, etcétera, de tal grupo, los cuales, con anterioridad a toda elección personal posible, han fijado los moldes en que habrá de cristalizar su personalidad. Nadie puede sustraerse al influjo de las costumbres, so pena de renunciar a la auténtica vida del grupo y encerrarse en un callejón sin salida, y, porque, además, nadie se encuentra en condiciones de plantearse el problema de aceptar o no tales usos, sino cuando se halla en un estadio muy avanzado de su proceso formativo. (6)

Por nuestra experiencia en el trabajo social con los gitanos, hemos querido entender que ellos son conscientes de la influencia del grupo, y por ello están, inclu-

(5) EQUIPO GIEMS: *Gitanos al encuentro de la ciudad: del chalaneo al peonaje*. Edicusa, Madrid, 1976. páginas 160-161.

(6) GÓMEZ-TEBERNERA, J.M.: *Los pueblos y sus costumbres*, Guadarrama, Madrid, 1965. página 116.

so, orgullosos. Por tanto no nos puede extrañar el haber observado, en cualquiera de las circunstancias laborales, esa actitud vivaz que, en general, tienen los gitanos en sus ocupaciones, sobre todo si en éstas no existe impedimento para la libertad que tanto valoran los miembros del pueblo gitano. Sobre este tema hemos podido leer, en la obra de **Juan de Dios Ramírez Heredia**, lo siguiente:

Los gitanos nunca empezamos el trabajo con desgana. Lo hacemos alegres y contentos. Nunca renegamos de la dureza de las ocupaciones ni de lo sacrificado de determinados menesteres. Nadie sabe mejor que nosotros que nadie nos puede obligar a trabajar. Nos sabemos totalmente libres y es por ello que muchas veces consentimos en padecer una vida de privaciones y calamidades antes que sacrificar nuestra preciosa libertad. (7)

Ciertamente, son la práctica totalidad de los gitanos, los que piensan así, no entienden una situación en el devenir del individuo sin libertad. Esto es lo que ha llevado a los gitanos a la creencia de que la libertad es el mayor don en la tierra y sin ella no se entiende la vida. Pensando en esta filosofía de vida, **José Carlos de Luna** escribió:

*Yo soy rico,
porque toda la riqueza
la alegría y el pan
la encuentro en mi libertad. (8)*

En los últimos treinta años han aumentado los estudios realizados con la población gitana, en los que ya se hace saber este aprecio que tienen los gitanos a su libertad, y que por ella el gitano estará trabajando o no, y cambiará de ocupación o decidirá mantenerla. Todo ello nos lleva a una incógnita, ante ese carácter eventual, que en el caso del Grupo AMAT de Sociología, la plantea así:

Cabría preguntarse si este marcado carácter eventual del trabajador gitano viene dado solamente por la actual situación socioeconómica o también obedece a la particular forma de ver el mundo y de entender el trabajo derivada de su cultura. (9)

En los diferentes escritos, bien sean descriptivos o analíticos, donde se le da respuesta a dicha incógnita, coinciden todos en que el gitano sólo trabaja para poder mantenerse; que el trabajo como tal es un acto que tiene sentido porque se dirige hacia la supervivencia del grupo y muy particularmente hacia la unidad familiar; y que, sobre todo, existe una escala de valores que se aplica al trabajo, para considerarlo mejor o peor desde la propia perspectiva del grupo, entre otros motivos porque en esa escala está la mayor o menor satisfacción, en cuanto en ella está la mayor o menor aceptación en el grupo, y por tanto el mayor o menor prestigio en él.

(7) RAMÍREZ HEREDIA, Juan de Dios: *Nosotros los Gitanos*, Ediciones 29, Barcelona, 1972, página 122.

(8) LUNA, José Carlos de: *Gitanos de la Bética*, Epesa, Madrid, 1951, página 73.

(9) GRUPO AMAT DE SOCIOLOGÍA: *Los Gitanos en Estado de Extrema Necesidad en Galicia*, Secretariado General Gitano, Madrid, 1984, página 52.

Hemos escogido tres documentos sobre este tema, de entre nuestra bibliografía, el primero es un estudio desde la antropología aplicada al trabajo social, y en él, cuando se trata el tema del trabajo del gitano y su situación laboral, vemos como:

El gitano entiende que el trabajo es una forma de "buscarse la vida", de conseguir lo suficiente para vivir y, en la esfera de los productos no esenciales para la supervivencia, las necesidades de estas gentes parecen satisfacerse con facilidad. Si un trabajo reconocido es demasiado duro para el rendimiento que obtienen de él, preferirán dejarlo y optar por otras actividades que, aunque no estén reguladas oficialmente, le proporcionan lo necesario para seguir viviendo sin exigirle demasiado (...).

De todo ello, podemos deducir que el trabajo, en la sociedad tradicional gitana es una actividad para la supervivencia del grupo y en especial, de la unidad doméstica. Por esta razón, el gitano no pone mucho interés en el sistema laboral payo, a menos que se le agoten otros recursos económicos o que la posibilidad de integrarse le ofrezca unas ventajas evidentes medidas según su propio sistema. Ante todo, prefiere aquellas ocupaciones que hagan posible su independencia en la organización del trabajo, que le permitan imponerse a sí mismo sus propias condiciones de trabajo y que todo su esfuerzo redunde en beneficio propio (...).

Estos motivos son los que contribuyen a que la situación laboral del gitano varíe considerablemente a lo largo de su vida; estando el trabajo sujeto a las necesidades de la familia y al estatus al cual pertenece por edad. (10)

El segundo es la tesina presentada por **Mary Carmen Fernández Carpintero** en la Escuela Social de Barcelona. En ella, cuando se habla de los antecedentes laborales podemos leer que:

El gitano es fiel a su filosofía de trabajar para vivir y no todo lo contrario. Quiero decir con todo ello que, en cuanto a lo laboral, el pueblo gitano no se ha planteado nunca un futuro de mejora; más bien, los acontecimientos laborales los asimila si le son prácticos para su forma de vida en el momento que se lo plantea. Puede ser que, en otro momento de su devenir, se plantee otros acontecimientos laborales, si no le son válidos los anteriores. (11)

Y en tercer y último lugar, tenemos uno de los textos elaborados para el Seminario sobre *Formación de Dirigentes Gitanos*, que organiza la UNION ROMANI, y que versa sobre la *Organización Social del Pueblo Gitano*, y dentro de ésta cuando el autor habla de las relaciones laborales, inicia el tema con el comportamiento de los gitanos frente al trabajo y la valoración que se le da, así pues:

Para entender mejor estas relaciones, veamos la actitud que tienen los gitanos ante el trabajo. Para los componentes del pueblo gitano, el trabajo es una condición necesaria para poder sobrevivir, mientras que no se considera objetivo ideal de la vida, como ocurre en el mundo payo en general. El gitano

(10) DEL PINO SEGURA, María Dolores: *Antropología urbana de los gitanos de Granada*, Ayuntamiento de Granada, Granada 1986, páginas 95-96.

(11) FERNANDEZ CARPINTERO, M^a del Carmen: *Los Gitanos Frente al Trabajo: Del chabolismo a un hábitat normalizado*, tesis de la Escuela Social de Barcelona, Barcelona 1983, páginas 7-8.

valora el trabajo mejor, cuanto más rendimiento de forma conjunta se pueda sacar de los siguientes aspectos: ganar más, en el menor tiempo, con un esfuerzo mínimo, de forma libre y sin imposiciones. (12)

Despejada la incógnita, con la colaboración de estos tres autores, nos introducimos en las consecuencias que conlleva la inactividad laboral, principalmente cuando es consecuencia de la falta de formación en las personas. Ciertamente, si el grupo gitano no está preparado, difícilmente evolucionará positivamente, seguirá siendo un grupo marginado por mucho que se promocionen algunos individuos de su grupo. En el tercer año de POMEZIA, en el número 35-36, encontramos un artículo titulado: *El trabajo, su importancia y fórmulas*, y en él vemos cómo el autor reclama una formación integral y muy concretamente laboral, entre otras cosas dice que:

Pensemos más bien en la preparación de nuestro mundo gitano, de este gran mundo casi sin posibilidades de promoción, sin medios óptimos; inmerso en el pueblo payo, y que la única alternativa que tiene es: o ser esclavo, o bien delincuente de la sociedad paya. (13)

Por último, nos parece de gran interés el tener en cuenta el paralelismo que hemos encontrado entre grupos gitanos, como los que habitan en barrios de barra-cas, y la idea que presenta **JACKSON** en su obra: *Análisis económico de la pobreza*. Los gitanos, más bien algunos sectores del pueblo gitano, al evolucionar, sobre todo, en su situación económica-laboral, si el resto de las situaciones vivenciales no siguen el mismo proceso de evolución, puede convertirse en un retroceso en relación al resto de la sociedad.

Ciertamente cualquier grupo étnico, sobre todo si es minoritario, al desarrollarse laboral y económicamente no implica obligatoriamente la desaparición de la pobreza, sino que se aumenta en todos o en parte de sus miembros; dependerá de cómo se hayan desarrollado el resto de circunstancias sociales en cada uno de ellos. Esto es así porque en todo proceso de evolución aumenta la complejidad del grupo que está en dicho proceso, al mismo tiempo que crecen sus posibilidades de todo tipo y las exigencias individuales. Y para cubrir éstas, los individuos necesitan aumentar su *valor neto* (14), y éste no siempre llega a realizar la cobertura deseada, a pesar de ser superior, objetivamente, al de sus padres.

Por tanto, hemos de deducir que los individuos menos favorecidos, aunque crezcan económicamente, con respecto a sus progenitores, no consiguen el mismo ritmo que la media social con la que conviven o coexisten. Con lo que, en el mejor de los casos, mantienen su situación de pobreza, pero siendo más conscientes de ella y, lógicamente, más insatisfechos. (15)

(12) TORRES FERNANDEZ, Antonio: *Organización Social del Pueblo Gitano*, Unión Romani, Barcelona, 1990, página 28.

(13) TORRES FERNANDEZ, Antonio: *El trabajo, su importancia y fórmulas*, en la revista Pomezia, Barcelona, Septiembre-Octubre 1968, página 260.

(14) Nos referimos al aumento de los recursos generados. O sea, la cantidad neta de dinero que ingresa el individuo después de deducir los gastos de supervivencia.

(15) Véase la obra de JACKSON. D.: *Análisis Económico de la pobreza*, Editorial Vicens-Vives, Barcelona, 1974.

Después de esta introducción al tema general del trabajo en el pueblo gitano, sólo nos cabe decir que dentro de las correspondientes relaciones vemos una clara división; por una parte lo que serían las **relaciones externas**, en las que se incluyen aquellas que se realizan prácticamente fuera del grupo; y por otra, las **relaciones internas**, que son las que se desarrollan dentro del grupo.

II. RELACIONES EXTERNAS

Estas relaciones laborales son prácticamente impuestas, en su totalidad, por la sociedad general al grupo minoritario gitano. Con ello queremos decir que son unas relaciones de subordinación, donde su causa principal está en la diseminación característica de los propios gitanos. Así es cómo se explica en el texto, del seminario sobre Formación de Dirigentes Gitanos, titulado *Organización social del Pueblo Gitano*, que organiza la UNION ROMANI, donde podemos leer:

las relaciones laborales exógenas son de dependencia, posiblemente, teniendo como principal causa, la dispersión propia de los miembros de los clanes y linajes, e incluso, en muchos casos, de las familias extensas. (16)

Esta dispersión de la que habla el autor, es la dispersión propia que han tenido que ejercer los gitanos para poder entrar en un proceso de sedentarización, en el caso de los grupos que los han puesto en práctica. No se refiere a los nómadas que, no obstante, también se encuentran diseminados por los diferentes caminos.

Así pues, los gitanos que sus ocupaciones tradicionales dejan de ser rentables, han de buscar otros medios de vida para su supervivencia, y de la misma manera que los agricultores, para los que trabajaban muchos gitanos, emigran a las grandes ciudades, los gitanos hacen lo propio para encontrar el sustento de la familia. Como dirían **Losada Iñurriegui y Portellano Pérez**:

Por supuesto no hay que olvidar la necesidad económica, que ha obligado a buscar nuevas fuentes de supervivencia cuando con la masiva emigración del campo a las ciudades, sus oficios tradicionales dejaron de ser productivos. (17)

Ante esta situación, y para evitar los frecuentes fracasos, en las relaciones laborales externas, entidades gitanas marcan objetivos para que en dichas relaciones, en un intento de que la dependencia sea menor, puedan plantearse los prolegómenos de un despegue económico o, como mínimo, para entrar en una formación laboral adecuada que haga más conscientes a los miembros del grupo a elegir, de forma más libre, las ocupaciones que se han de ejercer en el futuro.

De todas las asociaciones que conocemos, hemos escogido a la Asociación Secretariado Genral Gitano, que en su *Memoria 1990* nos dice en cuanto a objetivos laborales:

(16) TORRES FERNANDEZ, Antonio: *Organización Social del Pueblo Gitano*, Unión Romani, Barcelona, 1990, página 29.

(17) LOSADA IÑURRIEGUI, Luis María y PORTELLANO PEREZ, Concepción: *Los Gitanos (Descripción Estructural)*, Asociación Secretariado General Gitano, Madrid 1987, página 3.

1. *Contribuir a que la población gitana que mayoritariamente se encuentra en estrecha dependencia de las fluctuaciones económicas y sociales de cada momento, se vaya haciendo autónoma y pueda elegir sus empleos de acuerdo a sus inquietudes, prioridades y valores.*
2. *Capacitar técnicamente y cualificar profesionalmente a los jóvenes gitanos y gitanas para que puedan acceder al mercado laboral, con lo cual se evita que caigan en lacras sociales como la droga, la delincuencia, la mendicidad, etc.*
3. *Evitar que la población gitana tenga que trabajar en la "economía negra" y "sumergida", en condiciones infrahumanas, escasamente remunerada y sin ningún tipo de garantía económica y laboral.*
4. *Realizar cursos de formación y capacitación, que partiendo de la realidad social y cotidiana en la que viven estos colectivos gitanos, propicie empleos directos una vez finalizados los cursos.*
5. *Procurar a los grupos de gitanos que participan en estos cursos, una formación integral en sus diferentes vertientes:*
 - * *En la labor profesional,*
 - * *En el aspecto humano,*
 - * *En el aspecto cívico y ciudadano,*
 - * *Como colectivo específico.*
6. *Procurar unos beneficios económicos a los jóvenes y a las familias que representan estos, que a su vez podrán invertir y les darán una mayor movilidad laboral.*
7. *Procurar y llevar a cabo una discriminación positiva, para un colectivo de ciudadanos que se encuentran en desigualdad de posibilidades para acceder a su puesto laboral en relación con la mayoría de los ciudadanos de este país.*
8. *Ir capacitando y especializando a personas para trabajar y formar al mundo gitano, así como diseñar contenidos y estilos pedagógicos adaptados que sean más eficaces que los cursos estándares que normalmente suelen fracasar en la población gitana, (18).*

Fracasos que seguimos observando en el pueblo gitano, salvo algunas excepciones, que son causa de un deficiente planteamiento, en los temas laborales, tanto de propios como de extraños. Por ello, no nos sorprende seguir leyendo, en la literatura sobre gitanos, situaciones de un cierto nivel de pesimismo, o de una observación segmentaria de la realidad laboral gitana. Que aún siendo real lo que se escribe, se limita a una descripción parcial sin un análisis posterior que dé partida a objetivos eficaces de ocupación. Como podemos leer en la obra de **Ferrer Benimeli**:

Tal vez sea la mecanización del campo lo que más ha contribuido a la incor-

(18) MEMORIA, 1990. Asociación Secretariado General Gitano, Madrid 1991, página 57.

poración de los gitanos a la vida del trabajo. Los tractores, trilladoras y cosechadoras han sustituido a las mulas, burros y caballos, por lo que el "chalanero" y el "cambalache" de caballerías, que proporcionaba los principales ingresos a los gitanos han desaparecido prácticamente en muchas regiones, este fenómeno ha influido notablemente en sus vidas y en sus costumbres. Muchos gitanos, tradicionalmente nómadas, que recorrían los pueblos siguiendo el calendario marcado por las ferias de ganados, se han afincado en un lugar determinado y han comenzado a trabajar, casi siempre con carácter esporádico, ya que es bastante difícil para los gitanos el encontrar trabajo digno y estable. (19)

Esta situación laboral, que insistimos en su realidad, se puede observar en un porcentaje considerable del pueblo gitano, y los ha llevado a un estado de marginalidad, provocado por la dependencia del sistema productivo de los "payos", ya que no existe uno propio que evite la desviación hacia los espacios económicos menos organizados y más desfavorecidos de la sociedad general. Así se pudo comprobar entre otros en el estudio de investigación realizado por el equipo interdisciplinar, dependiente de la Delegación de Servicios Sociales y Bienestar Social, del Ayuntamiento de Granada. Donde podemos advertir la existencia de dicha marginalidad:

En los capítulos anteriores se ha ido caracterizando el gitano como un grupo étnico minoritario y marginal respecto a la sociedad paya. Su marginalidad se ha definido a partir de dos puntos; por una parte, la dependencia económica para su supervivencia del sistema de producción dominante y la ausencia de un rol económico articulado con el sistema de producción industrial, colocándose en los intersticios menos organizados de la estructura social y económica de la sociedad urbana. (20)

Este estado marginal, no es privativo de España u otro país, sino de todos en general. Los gitanos, que en el primer tercio de este siglo vivían de sus ocupaciones, principalmente como artesanos, chalanos y corredores, han tenido que dejarlas y emplearse como obreros sin cualificación. Así pues, hemos podido leer en la obra de investigación del economista y sociólogo húngaro, **Miklos Tonka**, cómo en la Europa central u oriental, principalmente, los artesanos gitanos fueron insustituibles hasta mediados del siglo XIX, porque su trabajo era altamente importante e indispensable. Pero después de la segunda guerra mundial:

Surgió un nuevo factor. El empleo creciente de la maquinaria agrícola y de los vehículos de motor volvió superfluo al caballo y convirtió a los tratantes de ganado caballar en figuras del pasado. Colonias aisladas de gitanos continúan aún hoy practicando sus actividades artesanales en el seno de asociaciones, pero la inmensa mayoría de los gitanos de Europa central y oriental están abandonando los viejos oficios y convirtiéndose en obreros no cualificados de la industria y de la construcción. (21)

(19) FERRER BENIMELI, José Antonio: *también los gitanos*, Secretariado Archidiocesano "Pro Gitano" de Barcelona, Barcelona, 1965, página 48.

(20) DEL PINO SEGURA, María Dolores: *Antropología urbana de los gitanos de Granada*, Ayuntamiento de Granada, Granada, 1986, página 166.

(21) TOMKA, Miklos: *De artesanos consumados a víctimas de la sociedad industrial*, en El Correo de la Unesco, París, Octubre 1984, páginas 16-17.

Ante esta realidad internacional, se han adoptado múltiples actitudes para solucionar, más bien paliar, esta situación laboral de los gitanos. Ya existen grupos que están de acuerdo que no hay que mantener a los gitanos, si no realizan alguna contraprestación, y en ésta, nosotros, apoyamos que esté basada o busque: la formación laboral, las ayudas para fomentar puestos de trabajo, para adaptar y mejorar la infraestructura, para la inversión en general, etc., con lo que, los gitanos, podrían realizar su despegue económico, o, al menos, situarse en igualdad de posibilidades, con el resto de la sociedad, en el mercado de trabajo.

Los sindicatos optan por soluciones globales, a veces, tan ideales que nunca se consiguen; rechazando con frecuencia, algunas actuaciones de discriminación positiva. Este sería el caso, por decir uno, de **Enrique Lillo**, Secretario Técnico de Comisiones Obreras, quien nos dice que:

Cualquier instrumento de política laboral de dar bonificación a las empresas que contraten gitanos, por ejemplo, no nos parece que sea una vía de solución, la solución tiene que ser más global. (22)

Por supuesto, que no es una vía de solución definitiva, pero esa política de actuación acercaría a los gitanos a la media laboral de los "payos". Y lo que sí estamos seguros es que el pueblo gitano desea, mientras llegan las soluciones globales, actuaciones como ésta, porque aceleran la salida de los espacios menos organizados laboralmente y más desfavorecidos socialmente.

El trabajo, pues, es necesario bien sea desde unas relaciones externas o bien internas del grupo gitano, porque sin esta posibilidad los gitanos no pueden acceder a los bienes de consumo que tiene la sociedad general. Entre ellos, la vivienda es uno de los más codiciados y por ello los diferentes grupos municipales de trabajo social luchan para que los ciudadanos menos afortunados tengan un trabajo digno y puedan acceder a una vivienda por méritos propios, aunque en algunos casos la Administración colabore por tratarse de población con menos poder adquisitivo.

De los diferentes equipos de trabajo social que conocemos, hemos escogido aquel al cual pertenecemos y en el que hemos desarrollado múltiples actuaciones de todo tipo, entre las que podemos destacar: *Política social de promoción del pueblo gitano a conseguir a nivel de Ayuntamiento*, que en sus bases de actuación, podemos encontrar una referencia al trabajo con relación a la vivienda:

La realidad es que los gitanos están cambiando sus tradicionales ocupaciones laborales por las de los payos, pero también es verdad que el paro tiene una incidencia en los gitanos superior a la que tiene en el resto de la sociedad. Sin trabajo minimamente estable, el gitano no puede acceder a una vivienda normalizada porque no podrá pagar su alquiler o hacer frente al vencimiento de las letras de acceso a la propiedad.

(22) LILLO Enrique, en: *Actas de las Primeras Jornadas sobre Problemática del Pueblo Gitano*, Asociación Pro Derechos Humanos, Madrid, 1987, página 45.

La labor del equipo del barrio en coordinación con el Servicio a Gitanos y Recursos del Area es:

- * *Encontrar puestos de trabajo a través del empleo comunitario u otro tipo de subvención.*
- * *Fomentar el espíritu cooperativista y las actividades propias de la etnia gitana que puedan asegurar una mínima rentabilidad.*
- * *Buscar puestos de trabajo típicamente payos, en los que pueda ejercerse una acción de formación y aprendizaje. (23)*

Por otra parte, y siguiendo las relaciones laborales externas, hemos podido observar cómo, en el caso de que los gitanos sean los dueños de los medios de producción, que son los menos, no se contrata a gitanos para hacer los trabajos mas duros sino que se busca de entre los "payos", como es el caso que hemos hallado en la obra de **Ronal Lee**:

Vamos a El Cortijo, en la calle Clark, a buscar a algunos de los levantadores de pesas y fanáticos del culturismo que rondan por allí —propuse—. Por unos cuantos pavos nos ayudarían a trasladar hasta el edificio de seguros de la Sun Life (24).

No obstante, la realidad es que la mayoría de los gitanos no son los dueños de los medios de producción ni están formados para desarrollar un despegue económico ni tampoco lo están para ejercer trabajos cualificados. Esta situación hace que los gitanos formen un **cuerpo extraño** en la sociedad y, que en momentos de crisis en los que miembros de la sociedad general se ven privados de empleo estable, los gitanos, al igual que otras minorías poblacionales, se conviertan en **cabeza de turco**. Así es y así se entiende en el Parlamento Europeo a través de su Comisión de investigación del ascenso del fascismo y el racismo en Europa. En el informe de sus trabajos dice:

Se puede producir (...) un fenómeno de radicalización cuando ciertos sectores de la población, los jóvenes principalmente, se sienten privados de toda perspectiva de empleo estable y, en consecuencia, de toda posibilidad de verdadera inserción social. Esta no es más que una de las causas potenciales de la radicalización de los discursos y comportamientos y no la única que determina las modalidades culturales y políticas de dicha radicalización. Una de estas modalidades consiste en la designación de una "cabeza de turco" a la que se considera responsable del deterioro de la situación en su conjunto, papel que algunos atribuirán rápidamente a los trabajadores inmigrados y a sus familias, o a cualquier grupo considerado como marginal o "cuerpo extraño". A este respecto, las tensiones que resultan de la situación económica se alimentan de los prejuicios y las dificultades preexistentes. (25)

(23) TORRES FERNANDEZ, Antonio: *Política Social de promoción del pueblo gitano a conseguir a nivel de Ayuntamiento*, en Jornadas de Estudio sobre Servicios Sociales para la Comunidad Gitana, Secretariado General Gitano, Madrid, 1985, página 87-88.

(24) LEE, Ronald: *Maldito Gitano*, Ediciones Alfaguara, S.A. Madrid 1982, página 79.

(25) COMISION DE INVESTIGACION DEL ASCENSO DEL FASCISMO Y EL RACISMO EN EUROPA: *Informe sobre los resultados de los trabajos*, Parlamento Europeo, Bruselas-Luxemburgo, Diciembre 1985, 75-76.

Después de este recorrido general sobre las diferentes relaciones laborales externas, hemos de recordar que existen, principalmente, dos modos claros de estas relaciones. Se trata del **trabajo por cuenta ajena**, o asalariado, y el **“empleo”, base de la venta**. (26).

1. Trabajo por cuenta ajena

En este caso, más que en ningún otro, hay que tener presente que la situación laboral de los gitanos es algo complejo para los “payos” en general, sobre todo si éstos intentan comprenderla desde sus perspectivas habituales de análisis. De esta dificultad hemos podido leer en **Fernández Carpintero**, lo siguiente:

Una gran parte de la población gitana activa tiene más de una ocupación, y dentro de una misma ocupación puede haber grandes variaciones de actividades.

Así, un gitano puede recoger chatarra en época de invierno y durante el verano dedicarse a vender fruta con su vehículo en mercados, calles y playas; igualmente otro gitano puede ser peón en una empresa de construcción y, acabada esta tarea, vender pulseras y relojes en los mercados o calles céntricas de la ciudad; de la misma manera, hay gitanos vendedores que, durante la recolección de la vid, trabajan como jornaleros y finalizada dicha actividad, el resto del año vuelven a sus ventas. Ante esta realidad, difícilmente, se puede hacer un estudio mínimamente sistemático de dicha situación. (27)

Así pues, una de las alternativas laborales, dentro del pueblo gitano, es el trabajo asalariado. Normalmente, se ocupan, de forma coyuntural, en trabajos asalariados cuando no tienen más remedio porque sus ocupaciones liberales no le son rentables o poco rentables. La preferencia está, cuando trabajan por cuenta ajena, en trabajos cortos en el tiempo, que se pueda utilizar toda la fuerza de trabajo disponible en la familia y que sea rentable. Este tipo de trabajo se da, principalmente, en las recogidas de frutas agrícolas en general, de las diferentes regiones españolas y, muy particularmente, en la vendimia del sur de Francia. La particularidad de la vendimia está en que el salario es mayor y, por el hecho de estar fuera de su ambiente habitual y además más caro, los gastos individuales y familiares son menores, por tanto los ahorros son de mayor cuantía, lo que hace atractiva la ocupación.

Por otra parte, hemos de dejar bien claro que son pocos, los miembros del colectivo gitano que deciden trabajar por cuenta ajena, lo que no impide que podamos encontrar, después de un análisis exhaustivo, un 30% de la población laboral gitana que se acoge a este sistema de trabajo, pero teniendo en cuenta que este porcentaje difícilmente puede superarse, y con mucha frecuencia puede disminuir, todo dependerá de la época del año, las ofertas producidas por las relaciones en-

(26) Se refiere a las tiendas, almacenes, fábricas, etc., donde se compra el género que posteriormente se vende.

(27) FERNÁNDEZ CARPINTERO, M^a del Carmen: *Los Gitanos Frente al Trabajo: Del chabolismo a un hábitat normalizado*, tesis de la Escuela Social de Barcelona, Barcelona, 1983, página 24.

dógenas, etc. Queremos decir con esto que en cualquier momento y situación laboral, dos tercios de la población laboral gitana, como mínimo, estará ocupada en trabajos tradicionales o modernos, pero liberales. Hemos de añadir que en los trabajos asalariados es más frecuente encontrar los grupos de edades más jóvenes, sobre todo si se tiene como trabajo base o principal; siendo más habitual como trabajo complementario en los grupos de edad superiores. Estas y otras ideas, son las que podemos recoger en la obra de **San Román**, quien en su análisis realizado con datos de los gitanos de Madrid en 1974, nos dice que:

Los asalariados representan casi un tercio de la población laboral gitana. Son fundamentalmente jóvenes mayoritariamente solteros, cuando se trata de trabajo asalariado como ocupación fundamental. Pero este tipo de trabajo aparece más frecuentemente como ocupación complementaria a la que se recurre coyunturalmente cuando ocupaciones fundamentales tradicionales se hacen inviables por su baja rentabilidad en un momento dado o por cualquier otra circunstancia. Los gitanos, entonces, parece que tienden a utilizar el trabajo asalariado cuando otras oportunidades, que ellos consideran mejores, se les cierran. (28)

Este grupo, gitanos asalariados, a pesar de ser el menor ante el resto, gitanos con ocupaciones liberales, es el que da el mayor porcentaje de personas que se ven obligadas a mantener la ocupación. Los motivos pueden ser múltiples, siendo tres los más importantes. En primer lugar los avances tecnológicos, sumado a la evolución inminente que han tenido que experimentar los gitanos, ha dado como producto que un porcentaje considerable de este colectivo, principalmente jóvenes, no sepa hacer otra cosa. En segundo lugar, porque no encuentren otro trabajo liberal que sea mejor característica propia de una situación de crisis económica general, de falta de ingenio y valor para romper con unas relaciones laborales estables, etc. Y por último, porque el entorno vivencial impide las ocupaciones liberales más tradicionales, difícilmente se podrá ocupar una familia de gitanos en un trabajo que necesiten de un enganche y el animal correspondiente de tiro, si viven en un hábitat de desarrollo vertical, o dedicarse al chalaneo, si no disponen de espacio para los animales en venta, o de forjar hierro, si no hay posibilidad de montar una fragua. Y a esto hay que sumar las dificultades propias de estas ocupaciones en el mercado actual.

También, hemos de tener en cuenta que las nuevas ocupaciones conllevan unas relaciones laborales principalmente fundamentadas en el trabajo asalariado. No obstante, los gitanos, mientras puedan, intentarán relacionar laboralmente a los miembros de su familia dentro de una actividad de cooperación, de hecho este tipo de situación mixta la hemos podido observar en múltiples casos de historias de vida de familias gitanas, e igualmente hemos encontrado un texto, fruto de la investigación realizada en Granada, que nos habla de la misma situación:

Entre las nuevas ocupaciones destaca el hecho de que las personas acuden solas al trabajo, independientemente de su familia y predominando, en consecuencia, las relaciones laborales basadas en el trabajo asalariado.

(28) SAN ROMAN, Teresa en: *Los Gitanos en la Sociedad Española*, Cáritas Española, Madrid, Octubre-Diciembre, 1980, página 79.

Sin embargo, hay ocasiones en que se producen situaciones mixtas; en estos casos, el trabajo asalariado incluye la cooperación parental; como ejemplo podemos poner el caso de un artista contratado en una sala de fiestas, que suele estar acompañado por varios miembros de su familia formando el conjunto instrumental. El trabajo agrícola de temporada también suele realizarse dentro de la cooperación en el trabajo, y, no obstante, se trata de un trabajo por cuenta ajena. (29)

No menos importante es el tener en cuenta que es la sociedad "paya" quien marca las directrices y normas para el proceso laboral general, mientras que la sociedad gitana está obligada a seguirlas, ocupando un rol en el mercado laboral. En ocasiones, bastante frecuentes, los gitanos no comportan las normas y se les hace cada vez más difícil los conocimientos teóricos necesarios para especializarse en una ocupación por lo que siguen cuestionando el asalariarse como ocupación principal o única. El grupo PASS en su estudio realizado en León, Alicante y Vitoria, cuando desarrollaba los rasgos básicos de la comunidad gitana decía:

La sociedad mayoritaria comparte toda una serie de normas, valores, intereses y metas y determina también cuáles son los canales apropiados para alcanzar tales fines. Aunque la comunidad gitana no participa de esa escala de valores, la dependencia, sobre todo económica, respecto al orden social dominante le obliga a formar parte de él y a ocupar un lugar en un mercado laboral que, por su desarrollada especialización, exige cada vez más de cualificación profesional y de la adopción de una serie de normas (horario, continuidad, rendimiento) difícilmente asumibles por una comunidad como la gitana, sin ninguna preparación en este sentido y acostumbrada a un trabajo cooperativo familiar concebido sólo como medio para satisfacer sus necesidades presentes. (30)

Así pues, los gitanos no tienen otra alternativa que formarse cada vez más, o se eternizarán los puestos asalariados de peonaje. Muchos gitanos que sobrepasan el medio siglo dicen lo mismo, la nueva generación gitana, sobre todo la urbana, no sabe ganarse la vida como antaño, ni tiene estudios para conseguir buenos empleos.

La formación puede ser doble: Por una parte se pueden adquirir estudios sobre cualquier disciplina y después ejercerla, estos son, hoy día, los casos menos frecuentes. Por otra, formación profesional que haga del gitano un trabajador cualificado. Tanto la Administración como las entidades gitanas ven en esta vía el futuro de los gitanos asalariados. De ahí que podamos leer en el Boletín Oficial de las Cortes Generales la existencia de un *Plan de Desarrollo Gitano*, y en las áreas de actuación que ha de contemplar dicho plan encontramos, entre otros, dos puntos relacionados con el tema que estamos tratando:

- a) *Impartir cursillos de reconversión laboral para los que deban dejar de ejercer sus profesiones al evolucionar la sociedad, en colaboración con las Asociaciones.*

(29) DEL PINO SEGURA, María Dolores: *Antropología urbana de los gitanos de Granada*, Ayuntamiento de Granada, Granada, 1986, página 116.

(30) GRUPO PASS: *Gitanos y Droga*, Secretariado General Gitano, Madrid 1987, página 123.

b) Montar pretalleres donde los adolescentes pueden adquirir las habilidades y base culturales preformativas para permitirles integrarse en los niveles abiertos a todos de la Formación Profesional. (31)

En general, hay que afirmar que los trabajos asalariados serán mejores, cuanto mayor sea el nivel de instrucción necesario para ocuparlos. Los gitanos que consigan dicho nivel, en un proceso evolutivo, también habrán tenido que pagar el alto precio de la aculturación.

Por último, diremos que la parte del grupo poblacional gitano que necesita de los trabajos asalariados, está considerada en la sociedad general, como *huestes de prevención*. Forzaremos la necesidad de 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. Los gitanos en general, cuando hay más oferta, es precisamente cuando mejor se ganan la vida en ocupaciones liberales, pues la economía está más boyante y aumenta el nivel de consumo. No obstante, 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. Cuando León-Ignacio hacía referencia a los gitanos asalariados decía:

Han encontrado trabajo en épocas de prosperidad y lo han perdido durante las crisis. (32)

Así pues, el grupo de gitanos que más necesita del trabajo asalariado, deja de tenerlo en cuanto la economía del país se enfría, por tanto irán dando tumbos mientras engrosen lo que hemos llamado *huestes de prevención*.

2. El "empleo", base de la venta

El gitano cuando "emplea", en la mayoría de los casos, lo hace en almacenes cuyos dueños y empleados son "payos", y por esta razón hemos considerado conveniente incluir esta actividad dentro de las relaciones laborales externas.

Hemos de iniciar nuestro propósito con una idea que es común en la sociedad gitana: *Las ganancias están en el "empleo", las cosas se venden solas*. Esta locución la hemos oído infinidad de veces y hemos participado en el desarrollo de esta idea, y siempre se ha concluido que el sentido que tiene para los gitanos es el de que hay que saber comprar artículos vendibles a buen precio. Conseguido esto, la venta es fácil y rentable. Sobre todo, 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.

(31) CONGRESO DE LOS DIPUTADOS, Boletín Oficial de las Cortes Generales, 1 de Julio de 1985, núm. 99, página 6409.

(32) LEÓN-IGNACIO: *Los Gitanos en Nuestro Mundo*, en la revista Horizonte, Plaza & Janés, S.A. Editores, Barcelona, 1968, página 39.

Todo esto lo entenderemos mejor, si conocemos la administración de las familias gitanas que se dedican al comercio: Los gitanos, por lo general, en tanto invierten un capital en mercadería, cuando lo han vendido, en un tiempo concreto, restan del capital final el inicialmente invertido, la diferencia son los beneficios, pero hemos de saber que todos los gastos de la familia, durante ese período, se han sacado de la venta. Por tanto si la venta de un cierto artículo dura mucho tiempo, pudiera ser que, a pesar de vender a precio superior a la compra, el capital final de venta sea inferior que el inicial de inversión.

De los pocos escritos fiables que conocemos, sobre el "empleo", hemos escogido dos de ellos, uno por su gran conocimiento descriptivo, el otro por lo acertado de su análisis, como consecuencia de una observación en profundidad.

En el primer caso se refiere a una de las experiencias vividas por **Ronald Lee**, quien en su obra la describe con todo detalle. Se trata de un "empleo" a particulares "payos", hecho por unos gitanos, padre e hijo, conocidos de dicho autor, con los que se relacionaba con gran frecuencia. En esta descripción se destaca la experiencia del padre como gran experto para elegir y valorar la mercancía:

Había un montón de anillos, relojes y quincalla amontonada delante de ellos sobre la mesa (...)

El patriarca se sentó a inspeccionar el montón y mientras tanto yo me senté en un sofá cerca de él. El viejo rechazó casi todo e hizo otro montón más pequeño a un lado. Tenía tras de sí una vida entera de comprar y vender todo tipo de cosas, desde caballos hasta anillos de boda, y ahora aquella experiencia suya resultaba de incalculable valor para su hijo. (33)

En éste y en todos los casos de "empleo", de lo que se trata es de una actitud negociadora que permita pagar el mínimo por cualquier cosa, para venderla, posteriormente, al máximo precio posible. No hay normas porcentuales que se apliquen a la inversión, e incluso un mismo artículo puede variar su precio dependiendo del comprador, el lugar donde se realiza la venta y el tiempo que haya pasado desde su "empleo".

El segundo no sólo nos presenta un análisis, fruto de una observación claramente convivencial, sino que también en su investigación se encuentra con una forma diferente de "empleo" a la que expresan los distintos autores que estudian el tema. Se trata de la ejecución del trueque ante una actitud de "empleo" y la autora es **Fernández Carpintero**, quien manifiesta que los gitanos cuando "emplean":

compran lo que consideran que puede tener un sustancioso beneficio para ellos al venderlo: e incluso se hacen cambios, ellos cedían su mercancía por artículos que, posiblemente no le diera valor el dueño, para ellos tenía gran valor comercial. (34)

(33) LEE, Ronald: *Maldito Gitano*, Ediciones Alfaguara, S.A. Madrid 1982, página 114.

(34) FERNÁNDEZ CARPINTERO, M^o del Carmen: *Los Gitanos Frente al Trabajo: Del chabolismo a un hábitat normalizado*, Tesis de la Escuela Social de Barcelona, Barcelona, 1983, página 29.

III. RELACIONES INTERNAS

En contraposición a las relaciones externas, las internas son unas relaciones que no son impuestas, aunque sí son de obligado cumplimiento para los miembros de la unidad familiar, en el caso de que ésta desarrolle unas relaciones laborales que sean rentables, sólo se verán exentos de esta obligatoriedad aquellos miembros que hayan iniciado otras relaciones laborales extrafamiliares, sobre todo los que han conseguido su status de "rom". (35)

La diferencia entre las internas y las externas está en que éstas imponen la dependencia al grupo y al individuo gitano, mientras que aquellas hacen que los gitanos acepten la dependencia de su grupo familiar. Todo ello tiene su explicación en la concepción que tiene el grupo poblacional gitano del trabajo, su prestigio, la satisfacción inherente a éste, etc.

Veamos la explicación en una de nuestras obras anteriores:

Para los componentes del pueblo gitano el trabajo es una condición necesaria para poder sobrevivir, mientras que no considera objetivo ideal de la vida, como ocurre en el mundo payo en general. El gitano valora el trabajo mejor, cuanto más rendimiento de forma conjunta se pueda sacar de los siguientes aspectos: ganar más, en el menor tiempo, con un esfuerzo mínimo, de forma libre y sin imposiciones. Además de esta valoración existe un prestigio laboral que produce satisfacción, sobre todo si se ha conseguido una distribución justa de beneficios en su caso. Así es, aunque el gitano no desea dependencia laboral, si acepta la de su propia familia o afines. (36)

O la que publicó **Del Pino Segura**, componente del equipo interdisciplinar formado por el Ayuntamiento de Granada, en un estudio de antropología aplicada al trabajo social, en el que dice:

Las relaciones laborales que el gitano mantiene dentro de su comunidad para procurarse los medios de subsistencia se establecen sobre la base de su red de parentesco, mediante la cooperación económica y la cooperación en el trabajo. El objetivo de la actividad laboral es, fundamentalmente, la propia supervivencia del grupo. (37)

O también, la que **López Larrea**, profesor de EGB y especializado en educación de adultos, expuso en las Primeras Jornadas sobre Problemática del Pueblo Gitano, cuyas actas fueron editadas por la Asociación Pro Derechos Humanos, en las que se puede leer:

Analizando el sistema laboral vemos que el gitano tiene una diferente concepción del trabajo. Lo concibe de una manera autónoma, apoyado en la

(35) El sentido es el de hombre maduro, y se tiene como tal cuando se ha conseguido descendencia. Véase a TORRES FERNANDEZ, Antonio: *Vivencias Gitanas*, Instituto Romani, Barcelona, 1991, páginas 73-76.

(36) TORRES FERNANDEZ, Antonio: *Vivencias Gitanas*, Instituto Romani, Barcelona, 1991, páginas 28-29.

(37) DEL PINO SEGURA, María Dolores: *Antropología urbana de los gitanos de Granada*, Ayuntamiento de Granada, Granada, 1986, página 114.

estructura social de familia y no dependiente de patrón ni del salario. Forma parte de esta concepción el prestigio que el gitano da al que en menos horas de trabajo más gana y al que sabe mantener a su familia. (38)

Lo cierto es, que la etnia gitana tiene una opinión, sobre el trabajo, distinta en algunas actitudes de lo que sería la moda social en la población general, y estas diferencias concluyen en que el pueblo gitano entiende el hecho de trabajar en tanto le proporciona la subsistencia. Los miembros de este pueblo, en su gran mayoría, no se plantean su existencia en dirección al trabajo, sino que éste es un medio, prácticamente ineludible, para poder vivir. Así lo han entendido, mayormente, los observadores y/o estudiosos del tema étnico gitano, entre los que citaremos a **Castillejo Hernández y Ramos Antón**, quienes en una obra conjunta, y con nutrida colaboración, exponen que:

El concepto que el gitano tiene del trabajo difiere en algunos aspectos del modelo social que la cultura paya impone a los miembros de su comunidad (...) Podemos decir que el gitano trabaja para vivir y no vive para trabajar. (39)

Por otra parte, hemos de tener en cuenta lo que ya dijimos en las relaciones externas: *Estas relaciones son prácticamente impuestas, en su totalidad, por la sociedad general al grupo minoritario gitano. Con ello queremos decir que son unas relaciones de subordinación.* Por tanto, los gitanos, como grupo étnico están excluidos de todo proceso de control económico, social y político de la sociedad general, y muy particularmente de la sociedad mayoritaria.

Así pues, si el pueblo gitano no se encuentra representado en los órganos de poder, difícilmente podrá participar en las decisiones de dichos órganos. Lo que nos lleva a una marginación que provoca una introversión en el grupo poblacional, donde todo se centrará en el parentesco. Cualquier actividad dependerá de él, porque en él es dónde se encuentran cubiertas las diferentes necesidades. Así es como, entre otros, lo percibió el equipo interdisciplinar formado por el Ayuntamiento de Granada en su estudio realizado en dicha ciudad:

El grupo marginado se cierra sobre sí mismo al depender casi exclusivamente de su marco social para la supervivencia: todas sus actividades, desde la actividad económica hasta la vida cultural se establecen a partir del parentesco, es en su núcleo parental donde se encuentra apoyo moral, cooperación y ayuda mutua, de él depende en caso de vejez o enfermedad, a él acude para la defensa y protección. (40)

De ahí, que cualquier fórmula diferente, aún llevada por miembros del propio pueblo gitano, no tiene el interés suficiente para que el resto del grupo participe en ella. Como ejemplo podríamos exponer el de las asociaciones gitanas. Hoy por hoy, como nueva fórmula para introducirse en la sociedad general no es válida totalmente, porque la gran mayoría de los miembros de dicho pueblo consideran que

(38) LOPEZ LARREA, Siro en: *Actas de las Primeras Jornadas Sobre Problemática del Pueblo Gitano*, Asociación Pro Derechos Humanos de España, Madrid 1987, página 31.

(39) CASTILLEJO HERNANDEZ, Nieves y RAMOS ANTON, Francisco: *Gitanos de Palencia*, Patronato Provincial de Servicios Sociales, Palencia, 1983, página 73.

(40) DEL PINO SEGURA, María Dolores: *Antropología urbana de los gitanos de Granada*, Ayuntamiento de Granada, Granada 1986, página 166.

tales asociaciones no realizan ningún tipo de función en la estructura social y económica del parentesco, punto de partida de todo tipo de actividad como grupo.

Siguiendo con el tema, podemos comprobar cómo, en última instancia, si miembros del pueblo gitano no pueden mantener unas relaciones laborales internas desde la cooperación parental, y por otra parte, quieren evitar el asalariarse, no tendrán más remedio que optar por una fórmula independiente, no asalariada, e individual, no en cooperación. Esta forma no dependiente, pero que empieza y termina en el individuo, no deja de ser parte de las relaciones laborales endógenas, por su divorcio con todo tipo de dependencia externa, y por la predisposición consecuente a colaboraciones coyunturales dentro del ámbito parental, o simplemente étnico.

Esta fórmula de relación laboral existe en la mayoría de los diferentes sectores gitanos y en todos ellos aparece como la forma más idónea ante la desaparición, en un gran porcentaje, de los grupos de cooperación parental y el hecho de evitar a toda costa, el trabajo asalariado. De todos los estudios que tratan esta situación, hemos escogido el del Equipo Giems, en su trabajo realizado en varios barrios madrileños, donde al referirse a este aspecto individual e independiente, dicen:

Esta forma aparece aquí sugiriendo quizá una fórmula que acoge a un tiempo los efectos de la desintegración del grupo cooperativo familiar y la resistencia a enrolarse en trabajos dependientes y asalariados. (41)

Ahora vamos a hablar sobre la base de las relaciones laborales endógenas, y los factores que han permitido tales relaciones. Como todos sabemos, la vida de los gitanos, en general, se realiza en el propio grupo parental, y es éste el que ha servido de fundamento para dichas relaciones. Los factores que han influido en mantener incólumes estas relaciones son, principalmente, el no estar conviviendo de forma continua con los miembros de las grandes urbes, y en el caso de los campesinos, mantener los contactos propios para desarrollar la gestión comercial-laboral, sin que progrese otro tipo de relación social.

Dentro del pueblo gitano, todavía existen algunos grupos que no se han incorporado a ningún tipo de relaciones estables con la sociedad general, acercándose a ésta de forma puntual, cubriendo con ello algunas necesidades ineludibles. Sobre este tema, quizás sea **Cobas Puente**, quien mejor puede explicarnos cómo se mantienen estos grupos, pues en su obra nos presenta como el grupo de los Gaduliya Lohars, herreros nómadas de la India desde hace más de tres siglos, conservan sus relaciones laborales:

La vida de los Gaduliya Lohars se desarrolla esencialmente en el seno del propio grupo; en las aglomeraciones no permanecen por largos períodos, los desplazamientos ocupan gran parte del tiempo y los contactos con campesinos aislados o con grupos de ellos son bastante fugaces. Todos estos factores les han permitido conservar invariables sus usos y costumbres desde los lejanos días en que se dedicaron a trabajar al servicio de la agricultura (42)

(41) EQUIPO GIEMS: *Gitanos al encuentro de la ciudad: del chalaneo al peonaje*, Edicusa, Madrid 1976, página 161.

(42) COBAS PUENTE, Esteban: *Los Gaduliya Lohars, herreros nómadas de la India*, en *El Correo de la Unesco*, París, Octubre 1984, página 9.

Otra particularidad, que hemos de tener en cuenta en el grupo poblacional gitano, es que ellos en su especialidad se consideran únicos. La verdad es que, en nuestra observación, en los distintos puntos de la geografía europea, hemos podido constatar que los gitanos, cada uno en su trabajo, son grandes expertos, sobre todo los que desarrollan actividades artísticas, este reconocimiento no se ha prologado en la literatura general, e incluso en la especializada en gitanos. Para ilustrar esta idea nos hemos dirigido a la obra de **Ronald Lee**, quien en uno de sus pasajes habla de un trabajo a realizar de gran importancia, tanto que a excepción de los especialistas gitanos en el tema, no se encontraban "payos" que pudieran hacerlo, de ahí la reacción ante la siguiente pregunta:

- *¿Es un trabajo muy grande?* Pregunta a Kolia.
- *Para los payos sí, pero para nosotros no* — fué su respuesta (43)

En estas relaciones laborales, también hemos de tener en cuenta que el individuo se debe al grupo, y por tanto sus funciones están supeditadas a lo que disponga su grupo parental, lo que le libra de gran parte de la responsabilidad, que asume dicho grupo. Así pues, la responsabilidad está compartida entre cada individuo y el grupo. Queda claro que no existe competitividad entre los miembros del grupo, ya que están subordinados a éste. Tal como se entiende la profesionalización en la sociedad general, no se da en el individuo gitano, cada uno por necesidad del grupo puede realizar múltiples actuaciones laborales, en las que podrá especializarse pero no profesionalizarse. Además, en un momento dado, puede ser que todos los miembros de la parentela tengan que ejercer una actividad concreta, sin tener en cuenta la edad o la cantidad de horas necesarias, ni como se dedican esas horas. Sobre estas ideas hemos seleccionado el trabajo realizado por el Grupo Amat de Sociología, en el que podemos leer que:

El gitano vive en un tiempo presente, donde el futuro no existe, y por esto mismo la idea de previsión les resulte ajena. Su colectividad está basada en un sistema de relaciones en el cual cada individuo desempeña la función que el grupo le asigna y de la que no es responsable individualmente, pues la responsabilidad es algo que el grupo comparte. De esto se deriva que sea o que estemos ante una cultura participativa, donde cada individuo se presenta como parte integrante de una realidad mayor y en absoluto competitiva, al no estar valorados los actos de forma individual. Se trata de un mundo global, simultáneo y cerrado, donde no existe la profesionalización del trabajo y donde éste no se contrapone a tiempo libre, donde un niño, por ejemplo, que trabaje no está siendo explotado por sus mayores, al menos en el sentido que nosotros le daríamos, al no existir de forma patente la relación trabajo-explotación con carácter de plusvalía. (44)

No menos importante, en las relaciones laborales endógenas es la obligatoriedad que existe, dentro del sistema económico del pueblo gitano a compartir, por razones ya establecidas en el grupo, el poder económico con otros miembros parentales o extraparentales. Recordemos lo ya desarrollado por nosotros mismos, en un trabajo realizado anteriormente, donde decíamos que:

(43) LEE, Ronald: *Maldito Gitano*, Ediciones Alfaguara, S.A. Madrid, 1982, página 79.

(44) GRUPO AMAT DE SOCIOLOGIA: *Los Gitanos en Estado de Extrema Necesidad en Galicia*, Secretariado General Gitano, Madrid, 1984, página 47.

En nuestro caso, en el fuero interno de nuestra nacionalidad, no podemos hablar de clases dominantes, aunque sí de diferentes status sociales. Lo que equivale a una igualdad de poder económico independientemente del sistema económico en que estemos inmersos, y del status social al que pertenezcamos. Dichos status sociales llevan consigo unos poderes económicos que poseen ciertos sectores pero que, en un lugar y tiempo concreto, tiene que ser beneficiario cualquier otro sector. (45)

En múltiples ocasiones hemos podido observar que existen ocupaciones laborales, dentro de las que estamos tratando, que no sólo proporcionan unos beneficios económicos, sino que, también, son de interés para el medio ambiente, pues reciclan, o más bien, suministran a empresas de reciclaje elementos de un material, de alguna forma, nocivos o peligrosos; como son trozos de chapa o latones con un elevado grado de óxido; vidrios, en ocasiones rotos; cartones, papeles y trapos, no menos impregnados de bacterias de alto riesgo para la salud; etc.

Son abundantes los grupos y personas que han comprobado, en su investigación sobre el mundo laboral gitano, que existe un porcentaje considerable de individuos de esta etnia que se dedican a menesteres que potencian a la ecología, además de tener unos ingresos para mantener la familia. De entre todos, el grupo dirigido por **Cano Contreras**, es el que lo explica de forma más contundente al narrar que:

en general, el gitano vive de lo que tiramos, de lo que no nos sirve, llevándose lo que nos sobra o estorba tanto de las casas como de la calle o el campo. En este sentido, podemos decir que desempeña una función ecológica positiva. (46)

Pero, posiblemente lo más importante en las relaciones laborales internas está en la provocación constante, de los miembros del pueblo gitano, a mantener los trabajos más tradicionales, lo que es fácil de conseguir cuando son rentables, pero no tanto cuando no lo son y se ha de acudir a un trabajo asalariado, o mantener el trabajo tradicional con el perjuicio económico que comporta, porque con los ingresos que genera, no se mantiene la familia suficientemente. Pero lo que mantiene esta situación de privación está compensado por la posibilidad de considerarse más predispuesto a conservar la cultura de su propia etnia. Este tema lo hemos expuesto en varios escritos, ahora recordaremos el que está incluido en el trabajo editado por el Ayuntamiento de Barcelona, en el que participamos, pues éramos parte integrante del equipo interdisciplinar que lo elaboró. En él se puede leer:

La base de la permanencia de trabajos tradicionales entre los gitanos está en unos casos en la rentabilidad de estos (algunos tipos de venta por ejemplo) y en otros en su falta de capacitación profesional. En ambos, en el deseo de mantener una estructura laboral autóctona que permita la existencia de su propia cultura. (47)

(45) TORRES FERNANDEZ Antonio: *Los Gitanos somos una Nación*, Ediciones Romaní, Barcelona, 1987, página 44-45.

(46) CANO CONTRERAS, Francisco: *El Reto de los Marginados*, Centro de Promoción de Minorías Étnicas de Pamplona, Navarra, 1987, página 31.

(47) AJUNTAMENT DE BARCELONA: *Realojamiento de la Población Chabolista Gitana*, Serveis Socials, Barcelona, 1981, página 68.

Y por último, no podemos dejar de hablar de algo tan importante como es la cooperación entre los miembros del pueblo gitano. Como ya hemos expuesto en más de una ocasión, la sociedad gitana está encuadrada en el sistema de parentesco, (48) y no iba a ser menos en las relaciones laborales, sobre todo en las que comportan prestigio por defender y/o mantener la cultura propia. Tanto es así que dicha cooperación es una causa cultural de gran importancia para mantener la etnia.

Esta idea la han tenido en cuenta diversos autores al hablar de ayuda, participación, apoyo, protección, defensa, cooperación, colaboración, solidaridad, etc., de los gitanos, pero nos ha parecido que **Fernández Carpintero**, a pesar de no haber utilizado el concepto más apropiado, desde nuestro punto de vista, sí ha sabido centrarlo en el marco correspondiente y de una forma acertada, sobre todo si entendemos la solidaridad, expresada por ella, como participación y no como simple adhesión a una causa ajena, en su obra dice:

La familia ejerce un gran peso sobre el trabajo. Lo que nos lleva a concluir que el trabajo en los gitanos, gracias a dicha influencia familiar, hace que los participantes en él se sientan solidarios. Más aún, la solidaridad endógena consigue ser un factor cultural de primer orden, (49)

1. Actividades laborales

De todas las ideas recogidas, y que a continuación vamos a exponer, empezaremos por la que tantos autores clásicos han utilizado en sus obras. Siempre se ha creído, y así se ha demostrado, que cuando una persona o grupo poblacional se encuentra en una situación de alta necesidad, o en un estado de necesidad urgente, agudizan la inteligencia de tal manera que las consecuencias rebasan lo esperado por otras personas o grupos poblacionales. Recordemos lo que decía **Cervantes**, por citar uno, en su obra *La gitanilla*:

esto de la hambre tal vez hace arrojar los ingenios a cosas que no están en el mapa. (50)

A los gitanos, ya sea por su inteligencia, intuición, talento, ingenio, habilidad, imaginación, idea, etc., siempre se les ha reconocido unas alternativas laborales que se han considerado propias del grupo, hasta el punto que se ha llegado a difundir el reconocimiento del arte y artesanía gitana. Pero no todos los miembros de dicho grupo pueden, por razones varias, ganarse el sustento diario con este tipo de ocupaciones, y han conservado su autonomía laboral realizando trabajos de chatarreros, compra-venta de mercaderías, etc. Esta es la visión que comparte con nosotros **José Salazar**, miembro del pueblo gitano y de la Comisión Confederal de los Servicios Sociales de uno de los dos sindicatos mayoritarios de este Estado. El afirma, en la aportación que hizo en las Primeras Jornadas sobre Problemática del Pueblo Gitano, que:

(48) Véase TORRES FERNANDEZ, Antonio: *Vivencias Gitanas*, Instituto Romani, Barcelona 1991, página 16.

(49) FERNANDEZ CARPINTERO, M^a del Carmen: *Los Gitanos Frente al Trabajo: Del Chabolismo a un hábitat normalizado*, Tesis de la Escuela Social de Barcelona, Barcelona 1983, página 21.

(50) CERVANTES SAAVEDRA, Miguel de: *La Gitanilla*, Ediciones Susaeta, Madrid, 1969, página 7.

El pueblo gitano posee unas habilidades innatas que, fomentadas y reconducidas, nos llevaría a volver a implantar la artesanía típica de nuestro pueblo. Entremos a analizar superficialmente de qué está viviendo el gitano actualmente. La mayoría de los gitanos ha asumido unos papeles, dentro del mundo laboral, totalmente infrahumanos. Se han dedicado a la recolección de chatarra y cartonaje, a la venta ambulante, etc. (51)

Cuando hemos dicho, anteriormente, que son varias las razones por las que no todos los gitanos pueden vivir de la artesanía y/o de actuaciones artísticas, nos referíamos, principalmente, a que los gitanos han tenido que evolucionar ante la aparición de nuevas técnicas de desarrollo laboral, que ha propiciado un cambio en la industria, y por tanto gran parte de la artesanía gitana, sobre todo la que tenía una aplicación directa a la agricultura y a las industrias dependientes de la calderería, ha desaparecido. Y en cuanto a las actuaciones artísticas, pensemos en la desaparición, por mencionar algunos, de los cafés cantantes, las compañías folklórico-gitanas, etc., que han sido suplantadas por otros medios de difusión, como son las casas discográficas, los grandes teatros, la televisión, etc., que la escasa formación de los gitanos ha impedido que pudieran competir en las nuevas formas, quedando a merced de los promotores y otros elementos ejecutivos, totalmente nuevos y, en la mayoría de los casos, incomprensible para los gitanos.

A todo ello, si le añadimos, como es el caso de España, la necesidad impuesta de sedentización, aumentaremos el desconcierto en el grupo. Así es como lo cree el Departamento de Ética y Sociología de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Murcia, cuando publica un trabajo dirigido por **Jesús María Vázquez**, en el que dice:

El paso de una vida errante a una vida sedentaria y el desarrollo de la técnica y la industria, son los factores más determinantes en el cambio experimentado por los gitanos (...) en el desempeño de aquellas profesiones consideradas como típicas gitanas, la mayoría de las cuales han perdido popularidad o han desaparecido de la tipología ocupacional. (52)

A pesar de la pérdida de popularidad experimentada en la ya disminuida tipología ocupacional, los gitanos siguen optando por trabajar por cuenta propia, a pesar de todos los inconvenientes de ocupar, en un buen porcentaje, la subproducción del trabajo de los "payos", y de ver la inminente desaparición, en un futuro próximo, de sus ocupaciones más tradicionales. Pero, eso sí, ellos dicen que con su ocupación autónoma ganan más dinero, y éste es uno de los motivos más importantes para mantener dicha ocupación.

Además hemos de decir que los gitanos, como cualquier otro grupo poblacional, tienen una actitud ante la vida, y consecuentemente la reflejan en su trayectoria laboral. Así pues, si el don más preciado de la vida, para los gitanos, es la libertad, por la que tanto han sido odiados y amados durante su devenir errante, ésta ha de estar presente en el trabajo, por tanto las ocupaciones u oficios han de estar en

(51) SALAZAR, José en: *Actas de las Primeras Jornadas Sobre Problemática del Pueblo Gitano*, Asociación Pro Derechos Humanos de España, Madrid, 1987, página 46.

(52) VAZQUEZ, Jesús María: *Los Gitanos en Murcia, hoy, 1980*. Universidad de Murcia, Salamanca 1981, página 147.

consonancia con el desarrollo de la libertad, pues ésta es el principal indicador para poder correlacionar el tipo de trabajo con los individuos del pueblo gitano. También hay que tener en cuenta que los miembros de dicho pueblo necesitan oficios u ocupaciones que no les impiden el desarrollo de su cultura, de ahí la libertad necesaria en su tipo de trabajo para poder acudir a los ritos de pasos de obligado o necesario cumplimiento, los desplazamientos por éste u otro motivo cultural, etc. Para desarrollar esta idea, desde nuestra bibliografía, hemos escogido el trabajo de **Castillejo Hernández y Ramos Antón**, quienes observan en su trabajo que:

El concepto que el gitano tiene como actitud ante la vida, se refleja en el trabajo, por ello ha elegido actividades como la venta, las faenas agrícolas de temporada, el chatarreo, etc., como medio de ganarse la vida. Esta actividad no le supone adecuarse a un horario fijo y obedecer unas órdenes superiores, sino por el contrario, desempeñar su actividad en el tiempo y lugar que considera necesario, sujeto únicamente a él mismo o a su jerarquía familiar. (53)

2. Los medios

En las relaciones laborales internas del pueblo gitano, por lo general, los medios que posee un gitano están a disposición de cualquier miembro de la parentela, incluso en el capital. Esta disposición obliga más, cuanto más cerca se esté de la unidad familiar; y obligará menos si el solicitante no pertenece a la parentela; y muy poco, si no pertenece al mismo clan; en este caso las excepciones se dan por pertenecer ambos, poseedor y solicitante, a la misma unidad local.

Por lo regular, este pueblo, con referencia a la posesión de medios propios de las relaciones laborales, está muy lejos de alcanzar la media que posee la sociedad general. No obstante, el porcentaje que domina produce mayor efectividad por su disponibilidad constante. El pueblo gitano no sigue las directrices de ahorro que marca la sociedad "paya", los gitanos invierten directamente, o bien, a través de otros miembros de la comunidad económica interna.

Nuestra observación nos ha llevado a comprobar que los gitanos poseen, en ocasiones, los mejores medios, para sus relaciones laborales, que están a su alcance. Cualquier gitano que esté ocupado en la compra-venta, no se gastará en una vivienda ni una sola peseta, mientras tenga en proyecto la compra de un vehículo y seguirá pendiente la compra de la vivienda, lo que ocurrirá tantas veces como se le plantee. Hasta tal punto llega a ocurrir siempre así, que desde una perspectiva externa se considerará inadecuada la inversión en la mayoría de los casos, creyendo que ha sido excesiva. Lo cierto es que en cuanto a vehículo se refiera, los gitanos adquieren mayor prestigio endógeno, cuanto mejor y más caro sea.

No pasa lo mismo con las herramientas. También hemos podido constatar cómo los gitanos, generalmente, no poseen, para sus ocupaciones, más herramientas que las necesarias, y muy frecuentemente se las hacen ellos mismos, porque esa forma de actuar les da más prestigio entre ellos.

(53) CASTILLEJO HERNANDEZ, Nieves y RAMOS ANTON, Francisco: *Gitanos de Palencia*, Patronato Provincial de Servicios Sociales, Palencia, 1983, páginas 73-74.

Nosotros vamos a tener en cuenta, en este trabajo, los medios de producción, por ser un tema poco tratado en la literatura sobre el pueblo gitano; **y los de venta,** por ser posiblemente los más importantes en las relaciones internas de dicho pueblo.

a) De producción

Los gitanos forman una minoría poblacional que está diseminada por los diferentes países del mundo, esto hace que en la mayoría de los países los gitanos no lleguen ni al 2% de la población total. Claramente se encuentran en grave situación de participar en las macrodecisiones políticas, si además le añadimos una media muy baja de poder adquisitivo del colectivo, nos encontramos con un grupo poblacional que su única posibilidad actual es adecuarse a la producción de la sociedad "paya". Mientras exista esta situación no habrá despegue económico del grupo, grupo.

lo cual hace difícil, también, el desarrollo de su nacionalidad (54), independientemente de que existan conatos de despegue, sobre todo en casos de individualidades.

El análisis de esta observación nos lleva a determinar que en el pueblo gitano, difícilmente, se encuentran miembros del colectivo que sean los dueños de los medios de producción de la economía del país donde viven.

También se hace difícil cualquier tipo de inversión conjunta de la sociedad gitana, hasta de los miembros de un mismo clan, e incluso del mismo linaje, porque en cualquiera de estas segmentaciones sus miembros están ubicados en diferentes puntos geográficos. Siendo más fácil de conseguir dentro de la unidad local, sobre todo si han entrado en parentela las unidades familiares que pertenecen a distintos linajes. Pero a pesar de ello una unidad local no tiene el poder económico suficiente para hacerse valer ante la presión económica de los medios propios de la sociedad general. No obstante sí que es válido ese esfuerzo de la unidad local, o de parte de ella, normalmente de los que tienen la misma ocupación, para, por ejemplo, comprar mercadería a mejor precio, o alquilar los medios de producción de una empresa, por lo general pequeña, para que fabrique o confeccione un producto convenido. Sobre esta idea de carencia, la antropóloga **Elisenda Ardévol**, en su obra, nos dice que:

La cultura tradicional gitana se caracteriza por la falta de una autonomía económica. No tienen unas formas de subsistencia propias que garanticen el autoabastecimiento de la colectividad y, por tanto, dependen de la producción de la sociedad con la que entran en contacto para su supervivencia. Coherentemente, la dispersión de los miembros del linaje patrilineal en pequeños núcleos parentales favorece la inserción en la sociedad receptora y los mantiene alejados de la mutua competencia en la explotación de los recursos económicos que obtienen a través de su relación con la sociedad no-gitana. (55)

(54) Sobre este tema véase a TORRES FERNANDEZ Antonio: *Los Gitanos somos una Nación*, Ediciones Romani, Barcelona, 1987, páginas 47-57.

(55) AROEVOL, Elisenda en: *Entre la marginación y el racismo, Reflexiones sobre la vida de los gitanos*, Alianza Editorial, S.A. Madrid 1986, página 87.

Esta relación con la sociedad "paya" de la que obtiene ciertos recursos, se ha dado y se dan porque el "payo" no ha tenido más remedio que acudir al gitano para poder conseguir un bien o servicio concreto. Algunos de éstos han sido realizados con los medios más precarios que se pueda imaginar, como sería el caso del "apañao", que según nos cuenta **Juan de Dios Ramírez Heredia**:

de forma improvisada, instala su taller, que en este caso es toda su hacienda y capital, en plena calle, sentándose en el bordillo de la acera mientras coloca el anafe, que le hace de fragua, de cara al viento para que avive las ascuas de carboncilla o pequeños trozos de madera, al tiempo que recorta el agujero y prepara el parche que ha de colocar en la cacerola que le ha traído una vecina, avisada por sus constantes y chillonas voces. (56)

O bien la confección de objetos de gran prestigio artesano, donde se utilizan como materia prima, elementos procedentes de los despericios urbanos, lo que hace que se sustituya el capital disponible para material, por horas de fuerza de trabajo de "busquero". El autor anteriormente citado, y nosotros mismos hemos pertenecido a la cooperativa a la que hace referencia en su escrito, donde sobre su producto dice:

Yo he visto, y el público los ha comprado, adornos hermosísimos compuestos a base de cántaros rotos en forma de recipiente de donde salían dos flores secas confeccionadas con hojas de cebolla pacientemente pegadas imitando una rosa disecada. Los más variados tipos de "zugemias" (57) surgen del ingenio "caló" como en una metamorfosis milagrosa que transforma los desperdicios sucios y malolientes en hermosas magnolias, trompetones y nardos que rivalizan con los naturales en perfume y colorido. (58)

A excepción de algunos, muy pocos, dueños de los medios de producción, existe un grupo algo más numeroso de gitanos que también poseen dichos medios pero no tienen personal asalariado, son miembros de la unidad familiar y, normalmente, de la parentela de la unidad local, donde el gitano más viejo de dicha unidad familiar es el responsable de la empresa, en la que rigen las relaciones familiares propias de la etnia. Para este tema, seguimos con el mismo autor quien nos dice:

Consideramos gitano empresario, en esta rama de la producción, al que posee un taller de fabricación donde trabajan varias personas aparte de él. Normalmente la plantilla de estas mínimas industrias está formada sola y exclusivamente por miembros de la familia. Efectivamente, es muy difícil encontrar personas extrañas dentro del negocio casero de cualquier gitano. Por lo general, el padre de familia es el maestro, ingeniero, verificador de calidad y autoridad suprema del taller en una palabra, mientras que los hijos, hermanos o sobrinos hacen de oficiales y aprendices en el desarrollo de la faena. (59)

(56) RAMÍREZ HEREDIA, Juan de Dios: *Nosotros los Gitanos*, Ediciones 29, Barcelona, 1972, página 133.

(57) En "caló" significa: flores.

(58) RAMÍREZ HEREDIA, Juan de Dios: *Nosotros los Gitanos*, Ediciones 29, Barcelona, 1972, página 138.

(59) RAMÍREZ HEREDIA, Juan de Dios: *Nosotros los Gitanos*, Ediciones 29, Barcelona, 1972, página 131.

En bastantes casos, estos talleres están instalados en los patios o corrales de la misma casa donde viven los miembros de la unidad familiar. Y en algunos de ellos sólo se puede trabajar en verano, por no estar debidamente acondicionado para la actividad que se realiza. Con lo que, en estos casos o se alquila otro local para los meses de invierno, o te acoges a otra ocupación alternativa, o haces ambas cosas, sobre todo cuando la ocupación principal es un tipo de trabajo que no puede dejarse, para no perder la clientela, pero que en cierta época, no hay el suficiente. Sobre esta situación hemos escogido dos fragmentos de la obra de **Ronald Lee** quien refiriéndose al patio de su vivienda dice:

Este patio era nuestro taller, y allí procedíamos al estado de las amasadoras y demás recipientes y hacíamos diversos trabajos. (...)

Otro problema que se nos presentaba era el de encontrar un taller apropiado para los meses del invierno que se avecinaba. El patio, que era nuestro lugar de trabajo habitual, no iba a servirnos de nada cuando quedara sepultado bajo dos metros de nieve, de modo que alquilamos un garaje y lo transformamos en un taller medianamente aceptable.

Marie y yo nos habíamos instalado cómodamente en nuestro hogar y yo sentí el deseo de ir a buscar mis herramientas para la construcción de barcos y los datos de investigación, con el fin de montar un estudio. (60)

Y a pesar de poseer dichos talleres existen, también, algunos casos que por la envergadura de la faena a realizar, o no pueden transportarla, o no se tiene el espacio pertinente para realizar el trabajo. Ante esta situación, los gitanos, no sabemos si recordando la época de oro de los "apañadores", o por su capacidad de buscar alternativas rápidas a los inconvenientes, o más bien será por ambas cosas, imprevisan el taller necesario lo más cerca posible del interesado, y lo menos visible para el hipotético competidor y para la autoridad competente que pueda levantar el taller de motu proprio o a petición de un ciudadano molesto por la resolución tomada por los gitanos y el cliente de estos. El mismo autor, recién citado, nos habla de dicha posibilidad:

llevamos todo hasta un espacio rodeado de muros detrás de la fábrica, bien protegido de la vista del público y de los "afrikaiya". (61) Kolía y yo fuimos al coche, nos pusimos la ropa de trabajo y recogimos nuestro equipo y las herramientas. (62)

Después volvieron según el autor, al trabajo que por las explicaciones que se da en el texto y por la coincidencia con lo observado, por nuestra parte, poco difiere del "apañao", sólo que el trabajo de éste es sobre elementos más pequeños, mientras que el de aquellos son de mayor envergadura. Lo que queremos decir que una ocupación, "apañao", ha sido superada, ante el proceso de la evolución industrial por otra, calderero, y no se ha experimentado un cambio considerable, sino más bien, una adaptación carente de competitividad, que puede ser desplazada ante un cambio de material en los elementos a reparar, cómo ocurrió con las cacerolas de principios de éste siglo y las actuales, o por un sistema de mecanización moderna basado en el de los caldereros. En todo nuestro trabajo de observación,

(60) LEE, Ronald: *Maldito Gitano*, Ediciones Alfaguara, S.A. Madrid 1982, páginas 69-70 y 86.

(61) Gitanos procedentes de África.

(62) LEE, Ronald: *Maldito Gitano*, Ediciones Alfaguara, S.A. Madrid 1982, página 24.

no hemos visto ni una sola fragua, empresa familiar más frecuente en el pueblo gitano, que haya renovado su utillaje de forma notable, ha quedado inmóvil ante dicha revolución industrial, perdiendo competitividad y con grandes posibilidades de desaparecer. En uno de los artículos sobre herreros y caldereros, **Juan de Dios Ramírez Heredia** nos dice, respecto a esta actitud, que:

Normalmente estas pequeñas empresas no prosperan, cosa que nos explicamos solamente por conocer el carácter "calé" tan despreocupado por el día de mañana. De seguro que la herrería, pongamos por caso, que en el siglo pasado poseía cualquiera de los antepasados de una familia gitana actual que la haya conservado, seguirá en las mismas condiciones de antaño, sin que el negocio, como sería lógico, haya terminado por pasar de una humilde herrería, con su fragua y su yunque, a un buen taller con los adelantos lógicos que los avances técnicos facilitan. (63)

Todo lo dicho reafirma lo expuesto al principio de este apartado, y por ello en los diferentes estudios realizados, que hemos analizado, sobre la población gitana, siempre se repite, con otras palabras, la idea ya mencionada, anteriormente, de que en los gitanos: *su única posibilidad actual es adecuarse a la producción de la sociedad "paya"*. Veamos uno de estos estudios referidos, realizado por un equipo interdisciplinar y bajo el patrocinio del propio Ayuntamiento de Granada, donde se realiza. Y es interesante tener en cuenta que se trata de uno de los municipios de mayor población gitana, tanto en número absoluto como relativo:

la sociedad gitana no tiene un sistema de producción definido y específico para acceder a los recursos naturales, sino que se procura su supervivencia a través de la producción del grupo mayoritario dentro del cual se halla inserto; adaptándose variablemente a los cambios que éste va sufriendo. (64)

b) De venta

Estos medios, según nuestro análisis, son los más importantes del colectivo gitano, dentro de lo que hemos considerado como relaciones laborales internas. Ello es debido a que la ocupación de venta, en los gitanos, es la más adecuada por sus condiciones útiles a su idiosincrasia. Los medios para esta ocupación, como ya dijimos, son en algunos casos excesivos, pero nunca por debajo de lo necesario para obtener el máximo posible de beneficios a la inversión realizada. Con ello queremos decir, que cada artículo tiene que venderse con los medios justos, porque si se invierte en ellos más de lo necesario, será en detrimento de los beneficios. En un mercado, por ejemplo, para vender retales, con un buen paño en el suelo es suficiente; mientras que para vender pantalones y chaquetas, es necesario una parada con mesa, colgadores, toldo para el sol y plástico para la lluvia. Si los retales se expusieran en la parada, se vendería lo mismo y en según que mercado, hasta menos, porque algunos clientes habituales a este género considerarían que es más caro y no se interesarían por él, y en el mejor de los casos que se vendiera lo mismo, el gasto de la para disminuiría los beneficios, porque sería un valor añadido al

(63) RAMÍREZ HEREDIA, Juan de Dios: *Las Profesiones Gitanas*, en la revista *Pomezia*, Barcelona, Enero-Febrero 1968, página 12.

(64) DEL PINO SEGURA, María Dolores: *Antropología urbana de los gitanos de Granada*, Ayuntamiento de Granada, Granada, 1986, página 114.

coste de la mercadería; en cambio si los pantalones y las chaquetas se vendieran sobre un paño en el suelo, el primer día de venta, posiblemente, se hiciera el doble de venta, pero el resto del género se habría desvalorizado, si se mantiene el mismo precio, como hubiese ocurrido estando en la parada, cada día de mercado se vendería menos, hasta el punto que entre un 25 a un 30% del género sería prácticamente imposible vender con beneficios a causa del deterioro sufrido durante los días de mercado.

Toda mercadería necesita un espacio para almacenar el género después de comprarlo, y a la espera de su venta. Entendamos desde el saco de ajos o el atillo de ropa guardado en la alacena, en el lavadero, u otro rincón de la casa, hasta las grandes cajas que contienen chaquetas o abrigos de piel o mobiliario isabelino que se han de guardar en un habitáculo de la casa o en un almacén con condiciones para la mercadería destinada.

También se ha de tener en cuenta el medio de transporte para comprar el género y, después, para venderlo. Este puede ser desde los transportes públicos, para los que llevan consigo uno o dos paquetes, hasta los que tienen vehículo propio adecuado al tipo de venta que realiza. Hoy día, ya se ve un número considerable de gitanos con furgonetas propias para la mercadería que venden; pero aún queda del 30 al 40% de gitanos que su vehículo es de una categoría media-alta o gran turismo, que no es necesario para el tipo de venta que realizan, aunque da prestigio endógeno; algunos, muy pocos, alquilan transportes privados, la mayoría son anticuarios y otras ocupaciones que de forma puntual necesitan de dicho servicio.

Por último, hemos de hablar del medio que se utiliza para la venta al público, propiamente dicha, que será diferente como lo son los diferentes tipos de ventas. En el caso del vendedor a domicilio, dicho medio es prácticamente inexistente; en el caso de los vendedores ambulantes en mercados semanales, además de ser concesionarios de forma puntual o fija, han de tener algún tipo de elemento para exponer la mercadería, paño, mesa baja, parada con mesa y colgadores, vehículo-tienda, percheros, etc.; si se trata de venta en el caso urbano, mediante la concesión de un puesto fijo de flores, por ejemplo, se tendrá que proceder a la normativa vigente del municipio o, en su defecto, a la tolerancia de los vigilantes urbanos; en el caso de venta normalizada en comercio, habrá que tener en propiedad o en régimen de alquiler un establecimiento adecuado a la mercadería con todos los permisos pertinentes.

De todos los tipos de venta expuestos, hemos podido comprobar que el último es el que menos se da en el pueblo gitano en forma estable, pero de forma coyuntural, sólo para la época de verano, está alcanzando un porcentaje considerable, principalmente para la venta de ropa confeccionada en las diferentes costas españolas. Mientras que los que más abundan son los vendedores ambulantes en mercados semanales, y es en este tipo de venta en la que los gitanos están progresando más de forma global: mejoran los medios, compran conjuntamente uniendo el capital para hacer mejores inversiones, utilizan hábilmente el efecto multiplicador del capital al no retener con exceso la mercadería, etc.

De los medios definidos anteriormente, en nuestra bibliografía, hemos escogido dos autores que hablan de otros tantos medios, pero no hemos encontrado ningún autor que haga referencia a los elementos (percheros, mesas, paradas, etc.) y edificios (tiendas, coches-tiendas, etc) que se utilizan como medio de venta, donde

se expone la mercadería al público. De estos dos autores, uno habla del tipo de venta más usual en el pueblo gitano y de uno de los medios más importantes para la venta, se trata de **M^a Dolores del Pino Segura**, quien en su obra nos dice:

Hay vendedores ambulantes que manejan grandes cantidades de géneros; por lo que, generalmente, cuentan con un camión o, furgoneta para el traslado de la mercancía, y suelen visitar distintos mercados semanales de la ciudad o de poblaciones cercanas, (65).

Y el otro, nos habla del medio de venta de almacenaje, se trata de un diálogo mantenido entre un gitano y un "payo" en la obra de **Ronald Lee**, donde, como vimos, es necesario dicho espacio y, además, adecuado a la mercadería de compra-venta, y éste ha de tenerse en propiedad o en régimen del alquiler, esta modalidad es la que se tiene en la explicación de dicha obra y, como tantas veces ocurre, el "payo" rompe su palabra dada al gitano, sabe que éste no va a reclamar sus derechos ante la sociedad general, cuando de sobra sabe que está gobernada por "payos". Veamos la situación:

— Quería verte, Demitro — dijo al viejo—. Di a tus muchachos que dejen de meter sus malditos coches en el aparcamiento. Cada vez que uno de los clientes quiere dejar su coche allí se encuentra con que no hay ni un jodido rincón. Y además, ¿qué coño hacéis los gitanos con tantos coches? Los vendemos — contestó Demitro, sonriendo afablemente—. Pero mi gente paga dinero por el espacio que usa, ¿cuál es el problema? (...) Tendréis que buscar otro sitio para meter esos coches gitanos. (66)

3. La venta

Siendo la venta una de las actividades más usuales en el pueblo gitano, no existe un amplio trato de esta ocupación en la literatura sobre dicho pueblo con relación a su importancia. No obstante, los estudiosos, los medios de difusión y las propias asociaciones gitanas: reconocen, divulgan y programan dicha actividad del grupo poblacional gitano.

Existen autores modernos, ignaros de la realidad gitana actual, que escriben sobre la venta como ocupación prácticamente exclusiva de las mujeres. Como sería el caso de **Llorens**, quien refiriéndose a las gitanas españolas, manifiesta que además de decir la buenaventura, la mayoría de ellas:

se dedican a la venta por plazas y calles de medias, calcetines, géneros de punto y telas, a menudo de las reses en la plaza, fabrican morcillas en las tabernas, asan castañas y fríen buñuelos en las ferias (...) También es frecuente verlas por los lugares turísticos que frecuentan los extranjeros en las grandes ciudades — Barcelona, Madrid, Valencia, Sevilla, etc. — tratando de "regalar"

(65) DEL PINO SEGURA, María Dolores: *Antropología urbana de los gitanos de Granada*, Ayuntamiento de Granada, Granada, 1986, página 105.

(66) LEE, Ronald: *Maldito Gitano*, Ediciones Alfaguara, S.A. Madrid, 1982, página 113.

a los "guiris" (así llaman los gitanos a los extranjeros o turistas) claveles, por cuyo "obsequio" exigen inmediatamente una compensación en metálico. (67)

La realidad es que esta autora, al igual que otros, se dedica a hacer una exposición descriptiva copiada de otros autores, como mínimo de una generación anterior, y es por ello que se les nota el desconocimiento de la actualidad. En este caso concreto, la autora reproduce, por no decir plagia, hábilmente la obra de **Pabanó**, dándole un toque de actualidad, con lo que mezcla la actividad de las gitanas de finales de siglo pasado y principio de éste, con la de algunas gitanas, gran minoría muy visible, de la década de los 80. De las que ignora el cometido real de la ofrenda a los turistas, no se trata de una "venta obligada" sino de una provocación de sustracción.

Ante este panorama es preferible citar directamente al autor originario, que en este caso es el ya mencionado **Pabanó**, considerado un clásico de la literatura gitana del presente siglo, pero que su obra está llena de trivialidades y prejuicios, aunque su conocimiento sobre el tema es empírico. Nunca se liberó de los esquemas, valores y juicios "payos". El en su trabajo dice, y con ello demostramos lo observado en la autora anteriormente citada, que:

Las mujeres gitanas venden el menudo de las reses en la plaza, aliñan y fríen morcillas de sangre en las tabernas, asan castañas, confeccionan buñuelos y calentitos; expenden telas y géneros de punto, medias y calcetines. (68)

Este ejemplo de, sigamos diciendo, reproducción es frecuente no ya en unas líneas como hemos señalado, sino en la práctica totalidad del "trabajo" del copista, como es el caso anteriormente citado.

Pero al margen de estas situaciones en las que no hemos querido excedernos, aunque medios documentales tenemos para ello, lo que nos importa, en este punto, es saber cómo se desarrolla la actividad laboral de la venta en el pueblo gitano. Para ello hemos escogido varios autores que nos servirán de apoyo documental a nuestro conocimiento del tema.

En primer lugar, hemos de decir que la venta de artículos en general es una ocupación que se manifiesta en el pueblo gitano, en mayor medida en tanto comienzan a desaparecer, fruto de la ya mencionada revolución industrial, algunas de las ocupaciones habituales: herreros, caldereros, chalanos, etc. Además se ha podido constatar que cuanto más industrializada es una nación, sus habitantes gitanos en mayor grado, impulsan la actividad de venta, moderando o eliminando otras consideradas tradicionales. Recordemos la información dada por la BBC, sobre los años 60:

por lo que se refiere al trabajo, como era de suponer, los gitanos han dejado casi totalmente las ocupaciones de tratantes de caballerías, de fabricantes de

(67) LLORENS, María José: *Diccionario Gitano, sus costumbres*, A.L. Mateos S.A. Barcelona 1991, página 62.

(68) FABAND, F.M.: *Historia y Costumbres de los Gitanos*, Ediciones Giner, Madrid, 1980, página 63.

cestos, de afiladores, de forjadores y trabajadores del cobre, y han dejado incluso de echar la buenaventura. La técnica moderna les ha obligado a dedicarse a ciertos trabajos agrícolas estacionales y, sobre todo, a la compra y venta de todo lo imaginable, incluida la chatarra. (69)

Estos cambios en la situación laboral de los gitanos, es parte de la evolución de la sociedad general. Esta, en sus perspectivas de producción no permite ciertas actividades laborales al marginarlas por no pertenecer a las nuevas formas productivas, lo que degrada la rentabilidad de dichas actividades y comienza su proceso de desaparición. Por ello, no sólo gitanos, sino también "payos" ocupados en ciertos oficios, han de dejarlos para emprender otras ocupaciones que les proporcione el sustento diario.

Lo cierto es que hay oficios que no desaparecen por completo, porque los elementos que justifican su existencia, no han desaparecido totalmente, sólo se han reducido. Por tanto, dichos oficios, nos centraremos en los tradicionalmente gitanos, siguen existiendo gracias a que hay algunos gitanos que por prestigio y/o rentabilidad se ocupan de desarrollarlos. Los ejemplos más claros serían: **chafanes**, porque aún existen animales de tiro, y sobre todo la variedad caballar, animales muy preciados en ciertos sectores de la sociedad general; **corredores** de los diferentes tipos de animales, principalmente los negociados para la venta de su carne; **caldereros**, que se preocupan del estañado y arreglos de las calderas aún existentes, y otros elementos que de vez en cuando necesitan del cuidado de estos expertos; **herreros**, que no lo son ya tanto de utensilios agrícolas y ganaderos, sino más bien de elementos decorativos, que todavía siguen teniendo alguna aceptación, etc.

Pero a pesar de esta supervivencia de ciertas ocupaciones, hemos de reconocer una dedicación prioritaria a la venta, tanto que existen autores que, en parte, se preocupan por su propagación, porque podría entenderse como consecuencia de un estado económico poco desarrollado. La realidad es que, independientemente, de la fortaleza o debilidad de la economía estatal del país donde vivan los gitanos, un gran porcentaje de estos se dedican a la venta, y sus razones más usuales son: porque no saben hacer otra cosa, o porque es la ocupación más rentable de las que pueden ejercer.

Sobre esta situación de alta difusión en cuanto a la venta, hemos elegido un fragmento del trabajo de **González Loché**, quien con una visión realista de la actualidad, advierte del grave problema que puede acarrear el freno a la venta ambulante:

Es posible que sea muy cierto que la proliferación de puestos ambulantes muestre la realidad de una economía débil, pero es más peligroso huir de una realidad que acaba imponiéndose. Si proliferan estos puestos es una prueba de que existe un porcentaje elevado de personas que carecen de otras posibilidades para subsistir.

En cualquier caso, el peligro está en la proliferación de subsidios que en ningún modo fortalecerán la economía, y a largo plazo, provocarán tensiones

(69) RAMIREZ HEREDIA, Juan de Dios: *Las Profesiones Gitanas*, en la revista Pomezia, Barcelona, Enero-Febrero 1968, página 13.

muy peligrosas entre la población que deberá participar en este gasto y la población receptora. (70)

Dicha advertencia es digna de tener en cuenta por los dirigentes políticos de un país, porque lo que, sin duda, ocurrirá es que, en el caso de los gitanos de cualquier estado, los "gache" (71) *provocarán tensiones muy peligrosas* entre ellos y la minoría étnica gitana. Repasemos con detenimiento las actitudes racistas que se están manifestando, en la actualidad, dentro y fuera de Europa. Para evitar, en parte, estos brotes racistas, consideramos que es más interesante dotar de permisos de venta a los gitanos, que proporcionarles, por ejemplo, el salario mínimo de inserción social.

Si además tenemos en cuenta la falta de preparación profesional que todavía hoy se da, en los gitanos, no nos podemos extrañar, que los que se encuentran en ese grupo tengan, como dirían ellos, "trajata" (72), de enfrentarse al mundo laboral "payo", y lo evitan a toda costa.

Los gitanos, ante este miedo de enfrentarse a un mundo laboral desconocido, y al no poder acogerse, por lo regular, a sus ocupaciones tradicionales, se emplean en aquellas que, además de proporcionarles el sustento para la familia, le provea de prestigio, honorabilidad y respetabilidad ante los suyos. Y una de estas actividades es la venta, como ocupación principal de la persona o familia, y prácticamente única. Esta facilita firmeza y vigor al gitano porque está altamente relacionada de forma endógena.

La misma autora, anteriormente citada, parte de una hipótesis en la que comparte la idea expuesta, y en su trabajo cuando habla de *distinto alcance de conceptos*, cuando llega al concepto de trabajo, entre otras cosas nos dice:

Mi hipótesis está basada en que los trabajos "no degradantes" coinciden con aquellas actividades en las que la sociedad gitana ha sabido imponerse: compraventa, actividad artística, etc.; y, por ello, son actividades en las que se siente "fuerte". (73)

No obstante la venta, como ya hemos visto, en su proceso de ocupación dentro del pueblo gitano, se dió en primer lugar en las mujeres. Estas vendían la artesanía y/o utillaje doméstico que el padre o marido manufacturaba en su taller. De ahí que autores como **Juan de Dios Ramírez Heredia** hayan simbolizado a la mujer gitana como la experta y reconocida vendedora nata. Este autor en uno de los pasajes de su obra dice:

Popular es en nuestros pueblos hispanos la figura de la gitana, vieja o joven, cargada de artísticos jarritos, palanganas, paletas, cucharas, espumaderas,

(70) GONZALEZ LOCHE, Paloma-Amada: *La Ciudadanía Discriminada*, en Proceso de publicación, Madrid 1991, página 7.

(71) En "caló" es el plural de "gachó" que significa al igual que "payos" personas no gitanas. Esta denominación es la más utilizada por la mayoría de los gitanos tanto europeos, como de los países del Este.

(72) En "caló" significa miedo.

(73) GONZALEZ LOCHE, Paloma-Amada: *La Ciudadanía Discriminada*, en Proceso de publicación, Madrid 1991, página 28.

cazos, tenedores pinzas fabricados de cobre, fuertemente pulimentados, ofreciéndolos a la venta casa por casa. (74)

La situación actual de la venta, como actividad en el pueblo gitano, está en que a pesar de sus dificultades (permisos, inversión, espacios varios, etc.), los gitanos la han convertido en arte. La creatividad se desarrolla fácilmente vendiendo cualquier mercancía, desde las ofertas de los diferentes artículos puestos a la venta callejera en las primeras décadas de este siglo, en los diferentes países donde se practicaba, hasta la venta, en la actualidad, de un coche de lujo. Los vendedores gitanos en este momento, de uno y otro sexo, componen un porcentaje muy considerable y el artículo a vender puede ser cualquier cosa que se pueda comprar y vender, y deje beneficios proporcionados al esfuerzo de la inversión y a la prontitud lógica de venta.

El último autor citado, cuando en su obra trata de las profesiones gitanas, habla también de la venta, y como nosotros la considera un arte. En este caso lo citamos porque, una vez más, hace una descripción muy completa de lo que es la venta desde una panorámica interna:

Difícil arte éste, no sólo para los gitanos, sino para cualquiera que no lo sea. Pero la venta constituye para nosotros el mejor sistema de vida aunque en ocasiones sea muy penoso. Y es que el comercio siempre ha sido nuestra debilidad (...).

El comerciar nos permite poner en juego todas nuestras cualidades creativas, al tiempo que nos permite ganar tanto dinero como nuestra capacidad de persuasión consiga cerrar mayor número de ventas.

Durante muchísimo tiempo el corte de traje de caballero fué el plato fuerte del comercio "caló" y aún hoy sigue ocupando un lugar importantísimo entre los componentes del "lote" (75) aunque las modernas mantelerías bordadas y las colchas de seda o fantasía vayan desplazando al "maque" (76) para ocupar ellas el lugar privilegiado que en otros tiempos les correspondió a aquél.

Gitanos vendedores existen por millares en todos los puntos de la tierra. La gran colonia gitana existente en América del Sur, especialmente en Argentina, emigró a aquellas tierras precisamente por tener la posibilidad de un mercado mucho más amplio y nuevo para colocar nuestros productos. Con cualquier cosilla que vender bajo el brazo los gitanos nos sentimos capaces de hacer frente a la vida sin temor de ninguna clase. Lo mismo da vender géneros de mucho valor que cosas de poca monta. Cada uno aplica su ciencia en lo que más fácil puede colocar. Los gitanos hemos vendido y seguimos vendien-

(74) RAMIREZ HEREDIA, Juan de Dios: *Nosotros los Gitanos*, Ediciones 29, Barcelona, 1972, página 130.

(75) Según el propio autor, que coincide con nuestro conocimiento al respecto es: *La expresión más gráfica de nuestro vocabulario comercial. Se entiende por "el lote" el conjunto o totalidad de artículos que llevamos para la venta. Siempre que se vende el "lote" se entiende que al vendedor ya no le queda nada más por vender. Los "lotes" gitanos no son conjunto de baratijas al estilo de las que se pueden encontrar en los grandes supermercados a precio de oferta. El "lote" gitano es algo así como la máxima prueba que ha de superar un vendedor si quiere demostrar su pericia. Por ello, después de vender "un lote", puede estar seguro el lector que el gitano que lo colocó se ha ganado un par de días de descanso, por lo menos; pues con tanta venta a plazos, cada día se hace más difícil esta ocupación.* RAMIREZ HEREDIA, Juan de Dios: *Nosotros los Gitanos*, Ediciones 29, Barcelona 1972, página 140.

(76) En "caló" significa corte de traje de caballero.

do medias de señora en verano e invierno, bolígrafos de todos los precios, quincalla y bisutería para todos los gustos, aparatos de radio y electrodomésticos de las más variadas marcas, mantelerías y ropa de cama para el pobre y para el rico, y últimamente, por aquello de seguir el ritmo de los tiempos, también hay gitanos que hacen pólizas de seguros, que venden automóviles y hasta son representantes de parques residenciales o terrenos urbanizables. En otro régimen, nuestras esposas que también llevan en la sangre el gusanillo tentador de la venta, nos ayudan enormemente haciendo de vendedoras, bien en nuestra compañía, bien solas entre los vecinos del barrio. (77)

Podríamos decir, después de toda la observación e investigación realizada, que los gitanos han encontrado en la venta, el mejor sistema laboral para su vida. Tanto es así que, actualmente, las organizaciones gitanas se preocupan de esta actividad para analizarla, situarla en el marco social y, en su caso, buscar alternativas de normalización. Para lo que, dichas organizaciones, después de realizar el diagnóstico correspondiente, ponen en marcha las medidas alternativas a su alcance, para que a través de las actividades concernientes pueda conseguir dicha normalización. (78)

a) Proceso de preparación

La venta tiene un proceso de preparación que es tan variado como lo es la propia actividad, cada tipo de venta tiene su evolución, y lo que se considera más importante, dentro del mundo gitano, es la preparación. En ésta está incluida la compra, principal causa de la venta, que es la acción clave para obtener los mejores beneficios en esta actividad. Siempre hemos oído decir a los gitanos que *las ganancias están en la compra, los artículos, cuando están bien comprados, se venden solos.*

Si ya habíamos dicho que la venta, como ocupación, aparece muy poco en la literatura sobre gitanos, lógicamente en menor proporción se manifiesta el proceso de preparación de ésta. No obstante hemos encontrado dos pasajes de interés en nuestra bibliografía.

Uno de éstos, se refiere a la relación venta-habitat, donde el equipo interdisciplinar del Departamento de Asuntos Gitanos del Área de Servicios Sociales del Ayuntamiento de Barcelona, hace patente que los gitanos que están ocupados en la venta pueden vivir en pisos, y en éstos almacenar y preparar la mercadería:

La venta es posiblemente la ocupación más adaptativa de las tradicionales entre gitanos, en relación con la vivienda (...) en especial las necesidades de espacio, de los vendedores, 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. (79)

(77) RAMÍREZ HEREDIA, Juan de Dios: *Nosotros los Gitanos*, Ediciones 29, Barcelona, 1972, páginas 139-141.

(78) Véase: ASOCIACION SECRETARIADO GENERAL GITANO: *Memoria 1990*, Madrid 1991, páginas 63-65.

(79) AJUNTAMENT DE BARCELONA: *Realojamiento de la Población Chabolista Gitana*, Serveis Socials, Barcelona, 1981, página 50.

El otro, pertenece a la obra de **Fernández Carpintero**, quien en su trabajo advierte lo importante que es para la venta el comprar bien, refiriéndose al lugar idóneo. Ella no se refiere a ningún grupo de gitanos en particular, sino, en general, a todos los que compran mercadería, de cualquier tipo, para su venta. Así se expresa en su escrito:

Los gitanos en sus giras, por las diferentes comarcas de España, llevan consigo elementos de ventas que sólo se consiguen en las grandes urbes; por tanto, su entrada en las pequeñas es triunfal. (80)

b) Proceso de ejecución

En este proceso podemos encontrar las más variadas actitudes en su desarrollo. Desde una cierta despreocupación, porque la mercadería está bien comprada y es fácil de vender; hasta la más activa ejecución artística, donde el comprador paga no tanto la mercancía adquirida, como las palabras utilizadas en el proceso de la venta.

Hemos escogido dos pasajes que corresponden a los mismos textos anteriormente citados, con ello apoyaremos nuestra idea en el proceso de preparación. El equipo municipal barcelonés, por su parte, considera que para ejecutar la ocupación de venta son necesarias ciertas facultades que no todo el mundo posee, y, sobre todo, saber articular el proceso de ejecución con el de preparación. Dicho equipo lo expresa así:

Pero así como todo el mundo puede ser chatarrero si tiene las condiciones físicas necesarias, el ser vendedor implica dotes menos frecuentes en relación al trato con la gente, con los payos, e intuición y viveza para abastecerse de productos precisos en el momento adecuado y venderlos en el espacio y tiempo convenientes a las personas idóneas. (81)

Y **Fernández Carpintero**, expone el tipo de venta más usual a nivel nacional, y el tipo de mercadería utilizada. En realidad, y desde nuestra observación y análisis, coincidimos con esta autora, al tiempo que reconocemos lo difícil que es poder decir, a nivel mundial, cual es el tipo de venta más usual en el pueblo gitano, y los objetos más utilizados para ella. Lo cierto, sin lugar a duda, es que el gitano que se dedica a la venta, utiliza aquella mercancía que mayor beneficio puede darle, y procura que esta posibilidad vaya articulada al reconocimiento o aumento de prestigio ante su pueblo. Por ello no es de extrañar la observación final de dicha autora:

La más significativa es la venta ambulante, este tipo de venta, principalmente, se realiza en los mercados semanales de los diferentes municipios españoles; en ellos se vende todo tipo de mercancía, los gitanos no tienen un artículo fijo para vender, venden lo que consideran más comercial para ellos, hasta el punto que, en ocasiones, la mayoría de los gitanos vendedores de un mercado, venden el mismo artículo. (82)

(80) FERNANDEZ CARPINTERO, M^a del Carmen: *Los Gitanos Frente al Trabajo: Del chabolismo a un hábitat normalizado*, Tesis de la Escuela Social de Barcelona, Barcelona 1983, página 29.

(81) AJUNTAMENT DE BARCELONA: *Realojamiento de la Población Chabolista Gitana*, Serveis Socials, Barcelona, 1981, página 50.

(82) FERNANDEZ CARPINTERO, M^a del Carmen: *Los Gitanos Frente al Trabajo: Del chabolismo a un hábitat normalizado*, Tesis de la Escuela Social de Barcelona, Barcelona, 1983, página 30.

BIBLIOGRAFIA

AJUNTAMENT DE BARCELONA: *Realojamiento de la Población Chabolista Gitana*, Serveis Socials, Barcelona 1981.

ARDEVOL, Elisenda en: *Entre la marginación y el racismo. Reflexiones sobre la vida de los gitanos*, Alianza Editorial, S.A. Madrid 1986.

ASOCIACION SECRETARIADO GENERAL GITANO: *Memoria 1990*, Madrid 1991.

CANO CONTRERAS, Francisco: *El Reto de los Marginados*, Centro de Promoción de Minorías Etnicas de Pamplona, Navarra 1987.

CASTILLEJO HERNANDEZ, Nieves y RAMOS ANTON, Francisco: *Gitanos de Palencia*, Patronato Provincial de Servicios Sociales, Palencia 1983.

CERVANTES SAAVEDRA, Miguel de: *La Gitanilla*, Ediciones Susaeta, Madrid 1969.

COBAS PUENTE, Esteban: *Los Gaduliya Lohars, herreros nómadas de la India*, en *El Correo de la Unesco*, Paris, Octubre 1984.

COMISION DE INVESTIGACION DEL ASCENSO DEL FASCISMO Y EL RACISMO EN EUROPA: *Informe sobre los resultados de los trabajos*, Parlamento Europeo, Bruselas-Luxemburgo, Diciembre 1985.

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS: *Boletín Oficial de las Cortes Generales*, Núm. 99, Madrid, Julio 1985.

DEL PINO SEGURA, Maria Dolores: *Antropología Urbana de los Gitanos de Granada*, Ayuntamiento de Granada, Granada, 1986.

EQUIPO GIEMS: *Gitanos al Encuentro de la Ciudad: del chalaneo al peonaje*, Edicusa, Madrid 1976.

FERNANDEZ CARPINTERO, M^a del Carmen: *Los Gitanos Frente al Trabajo: Del chabolismo a un hábitat normalizado*, tesis de la Escuela Social de Barcelona, Barcelona, 1983.

FERRER BENIMELI, José Antonio: *también los gitanos...* Secretariado Archidiecésano "Pro Gitano" de Barcelona, Barcelona, 1965.

GOMEZ-TABERNERA, J.M.: *Los pueblos y sus costumbres*, Guadarrama, Madrid 1965.

GONZALEZ LOCHE, Paloma-Amada: *La Ciudadanía Discriminada*, en Proceso de publicación, Madrid 1991.

GRUPO AMAT DE SOCIOLOGIA: *Los Gitanos en Estado de Extrema Necesidad en Galicia*, Secretariado General Gitano, Madrid 1984.

GRUPO PASS: *Gitanos y Droga*, Secretariado General Gitano, Madrid 1987.

INSTITUTO DE SOCIOLOGIA APLICADA DE MADRID: *Estudio Sociológico: Los Gitanos Españoles 1978*, Asociación Secretariado General Gitano, Madrid 1990.

JACKSON, D.: *Análisis Económico de la pobreza*, Editorial Vicens-Vives, Barcelona 1974.

LEE, Ronald: *Maldito Gitano*, Ediciones Alfaguara, S.A. Madrid 1982.

LEON-IGNACIO: *Los Gitanos en Nuestro Mundo*, en la revista Horizonte, Plaza & Janés, S.A. Editores, Barcelona Marzo-Abril 1975.

LILLO Enrique, en: *Actas de las Primeras Jornadas sobre Problemática del Pueblo Gitano*, Asociación Pro Derechos Humanos, Madrid 1987.

LOPEZ LARREA, Siro en: *Actas de las Primeras Jornadas sobre Problemática del Pueblo Gitano*, Asociación Pro Derechos Humanos de España, Madrid 1987.

LOSADA IÑURRIEGUI, Luis María y PORTELLANO PEREZ, Concepción: *Los Gitanos (Descripción Estructural)*, Asociación Secretariado General Gitano, Madrid 1987.

LUNA, José Carlos de: *Gitanos de la Bética*, Epesa, Madrid 1951.

LLORENS, María José: *Diccionario Gitano, sus costumbres*, A.L. Mateos, S.A. Barcelona, 1991.

PABANO, F.M.: *Historia y Costumbres de los Gitanos*, Ediciones Giner, Madrid, 1980.

RAMIREZ HEREDIA, Juan de Dios: *Las Profesiones Gitanas*, en la revista Pomezia, Barcelona, Enero-Febrero 1968.

RAMIREZ HEREDIA, Juan de Dios: *Nosotros los Gitanos*, Ediciones 29, Barcelona 1972.

SALAZAR, José en: *Actas de las Primeras Jornadas sobre Problemática del Pueblo Gitano*, Asociación Pro Derechos Humanos de España, Madrid 1987.

SAN ROMAN, Teresa en: *Los Gitanos en la Sociedad Española*, Cáritas Española, Mdríd Octubre-Diciembre, 1980.

TOMKA, Miklos: *De artesanos consumados a víctimas de la sociedad industrial*, en *El Correo de la Unesco*, París, Octubre 1984.

TORRES FERNANDEZ, Antonio: *El trabajo, su importancia y fórmulas*, en la revista *Pomezia*, Barcelona, Septiembre-October 1968.

TORRES FERNANDEZ, Antonio: *Los Gitanos somos una Nación*, Ediciones Romaní, Barcelona 1987.

TORRES FERNANDEZ, Antonio: *Organización Social del Pueblo Gitano*, Unión Romaní, Barcelona 1990.

TORRES FERNANDEZ, Antonio: *Política social de promoción del pueblo gitano a conseguir a nivel de Ayuntamiento*, en *Jornadas de Estudio Sobre Servicios Sociales para la Comunidad Gitana*, Secretariado General Gitano, Madrid 1985.

TORRES FERNANDEZ, Antonio: *Vivencias Gitanas*, Instituto Romaní, Barcelona 1991.

VAZQUEZ, Jesús María: *Los gitanos en Murcia, hoy, 1980*. Universidad de Murcia, Salamanca, 1981.

LA VENTA AMBULANTE Y SU REGULARIZACION

José Manuel SANCHEZ CERVERA
Profesor de Derecho del Trabajo.
Universidad Autónoma de Madrid

INTRODUCCION

El objeto de la presente ponencia es el análisis de la regulación de la venta ambulante en España con el objetivo de identificar el marco jurídico tanto general como autonómico actualmente existente, para terminar analizando, bajo la opinión de un jurista las lagunas y deficiencias existentes, y todo con la finalidad última de encontrar alternativas de normalización.

I. MARCO JURIDICO DE LA VENTA AMBULANTE

1. Principios de identificación

La característica fundamental de la regulación actualmente existente sobre la venta ambulante es el carácter heterogéneo y variadísimo de las normas que la continene, y ello tanto por el contenido normativo de las mismas como por la distinta naturaleza de los órganos de los que han surgido las citadas normas. La falta de homogeneidad se acusa muy especialmente y ello por muy diferentes razones y causas.

La venta ambulante, como realidad social, aparece inmersa en el conjunto de instituciones, mecanismos y procedimientos característicos de un sistema económico en el que el principio de libertad de empresa en el marco de la economía social de mercado se hace especialmente intenso, y con uns funciones asignadas a los poderes públicos de suma trascendencia, que se convierten en veladores principales de la productividad, de la planificación económica y del ejercicio real de tal libertad de mercado.

El diseño constitucional sobre la economía y sobre la libertad de empresa es lo que ha provocado el fuerte grado de intervención y participación de los poderes públicos, dando lugar a la creación de un marco jurídico complejo y difícil de entender.

En este sentido, la regulación de la venta ambulante no se ha excluido de los criterios orientadores que han caracterizado el marco jurídico aplicable al comercio en general; tales principios, en base al art. 51 de la Constitución, se pueden reconducir a los siguientes:

* Defensa de los consumidores y usuarios en la doble vertiente de protección contra los riesgos y reparación e indemnización de daños.

* Protección de los intereses económicos de los usuarios y consumidores, dando lugar a un sistema fuertemente intervenido de autorizaciones.

* Información correcta sobre los diferentes productos y/o servicios para garantizar el conocimiento sobre uso, consumo o disfrute.

* Protección prioritaria cuando la actividad comercial está referida a bienes y servicios de consumo común y generalizado.

La plasmación de tales principios se ha efectuado a través de la Ley 26/84, de 19 de Julio de Defensa de consumidores y usuarios, y en esta disposición es donde deben encontrarse las orientaciones básicas que posteriormente han inspirado en gran medida el marco jurídico aplicable a la venta ambulante, y que, en alguna medida ha pretendido recoger los principios y directrices vigentes en la Comunidad Económica Europea.

Baste para completar la caracterización general del marco jurídico, señalar que en la citada Ley 26/84 se destacan los objetivos pretendidos por la misma y que se pueden reconducir a los siguientes:

— Establecimiento de procedimientos eficaces para la defensa de los consumidores.

— Disponer del marco legal adecuado para desarrollar el movimiento asociativo en este sector.

— Fijación de principios, criterios, obligaciones y derechos de los usuarios y consumidores, que deben ser tenidos en cuenta por los poderes públicos en desarrollos normativos futuros.

Sobre tales criterios, con fecha 5 de junio de 1985 se dicta el Real Decreto 1010/85 que regula determinadas modalidades de venta fuera de establecimientos comerciales, dedicándose el capítulo segundo íntegramente a la venta ambulante, pretendiendo bajo criterios de sistematización y veracidad regular la institución.

El análisis inicial de esta norma cuyos artículos 3 a 7 se dedican específicamente a la Venta Ambulante, permite obtener una primera conclusión: el decreto es una norma de bases mínimas, al remitirse a la facultad normativa de los Apunta-

mientos la regulación material y formal de la Venta Ambulante, llegándose a diferenciar al respecto entre los diversos Municipios según el número de habitantes. Lo anterior ha sido, a nuestro juicio, la causa esencial y más importante de la falta de homogeneidad que en la regulación de la Venta Ambulante se ha producido, al haber dado lugar a una regulación dispersa y heterogénea de unas poblaciones a otras, donde las razones de especial estructura municipal y mayor o menor nivel de peso social de los sistemas tradicionales de venta sedentaria han determinado el sentido más o menos progresista de la regulación de la institución; por otra parte, en múltiples ocasiones, la legislación municipal surgida esté muy alejada de la realidad social, cultural y profesional de los colectivos de población que tradicionalmente han soportado y desarrollado esta modalidad de actividad comercial y económica.

Por otro lado, la coexistencia de una legislación general con ámbito funcional de aplicación constituido por todo el territorio del Estado y la legislación propia para cada Municipio o localidad, obliga a que el análisis de la legislación aplicada a la Venta Ambulante, que constituye el objeto del presente epígrafe, tenga que realizarse en los dos mencionados ámbitos; de ahí que sistemáticamente se proceda, en primer lugar, a analizar el Capítulo II del Real Decreto 1010/85 e intentar obtener algunas conclusiones de validez general en la Institución, y posteriormente examinaremos la regulación específica de determinados municipios, previa su sistematización por Comunidades Autónomas.

Posteriormente analizaremos las características esenciales de la *Venta Ambulante desarrollada por la comunidad gitana*, con el objeto de intentar obtener los criterios de lo que denominamos "tendencia a la normalización laboral" y proposición de conclusiones.

2. El Real Decreto 1010/85 y la Venta Ambulante

El análisis del conjunto de disposiciones y normas vigentes sobre la Venta Ambulante tiene que iniciarse, necesariamente, como se ha indicado, por el estudio del Real Decreto de 5 de junio de 1985 por el que se regula determinadas modalidades de venta fuera del establecimiento comercial.

Sin ánimo de entrar en el análisis de los precedentes del Real Decreto 1010/85, baste significar que posiblemente *la razón y justificación* de su promulgación se encuentre en un doble tipo de causas; por un lado, el indudable *aumento de actividades comerciales realizadas fuera de establecimientos permanentes y consolidados* que produce a partir de la segunda mitad de la década de los setenta, con la aparición de fórmulas o modalidades de venta realizadas en mercados o mercadillos ocasionales, en solares o vías públicas y en torno a los grandes centros o establecimientos comerciales y/o industriales. Por otra parte, el *vacío legal* existente al no disponer una normativa que bajo los principios de unicidad y contemplación conjunta de los sistemas de distribución comercial, ha originado la exigencia de una específica regulación que atendiendo a la realidad social existente lograse el doble *objetivo*:

- Integrar dentro del marco jurídico general del comercio la modalidad de Venta Ambulante y supuestos de naturaleza similar —mercados, mercadillos, etc—.

- Acometer una labor de coordinación normativa de las diferentes y diversas Disposiciones, Ordenanzas y Reglamentos Municipales bajo el principio de igualdad de trato expresamente reconocido como principio básico en el art. 139 de la Constitución.

De la lectura combinada del citado precepto de la Constitución y del Real Decreto 1010/85 se deduce que la precitada igualdad de trato no sólo presupone una homogeneización normativa que pretende equilibrar las condiciones de desarrollo y práctica de la Venta Ambulante, sino también que su regulación permita una equiparación con el régimen o sistema de comercio permanente.

Después de diversos proyectos, entre los que destaca el elaborado en el mes de mayo de 1980 que fue impugnado en su día en vía contencioso-administrativa y declarando nulo por defectos en el procedimiento de elaboración, el Consejo de Ministros a propuesta del Ministerio de Economía y Hacienda, previa audiencia de las Asociaciones de Consumidores y Usuarios, Asociaciones Empresariales y Cámaras Oficiales de Comercio e Informe de la Comisión Interministerial para la Ordenación Alimentaria, con fecha 5 de junio de 1985 aprueba el Real Decreto 1010/85 cuyo estudio —referido a la Venta Ambulante— se efectúa a continuación.

El Real Decreto *regula cuatro modalidades de venta* fuera de establecimiento comerciales:

1. La Venta Ambulante en sentido propio.
2. La venta en mercadillos y mercados ocasionales o periódicos.
3. La venta en puestos de enclave fijo de carácter permanente situados en vía pública o solares y espacios libres.
4. La venta en puestos de primeras horas, entendidos como modalidad específica de Venta Ambulante.

Llama la atención, en primer lugar, en el tratamiento que de las diferentes modalidades de venta fuera de establecimiento comercial efectúa el Real Decreto, la pretensión del mismo de establecer un *incipiente régimen jurídico propio y específico para cada una de ellas*, cuando lo cierto es que en la propia realidad social se presentan *intercambiadas y como alternativas similares o muy próximas entre sí*, de tal forma que bajo una perspectiva de integración laboral, social y comercial todas ellas se presentan como realidades operativas comerciales y mercantiles frente a los esquemas de ventas desarrolladas en establecimientos comerciales permanentes y estables tanto frente a los usuarios y consumidores como frente a las Asociaciones y Federaciones de comerciantes.

De ahí que en determinados momentos, en *núcleos y poblaciones importantes*, la reacción tanto de la sociedad como de los poderes públicos no se manifieste específicamente respecto de la Venta Ambulante como gran género, sino también respecto de las otras modalidades de venta fuera de establecimientos permanentes.

2.1. Caracterización

Por Venta Ambulante el Real Decreto 1010/85 considera “la realizada fuera de un establecimiento comercial permanente en solares o en la vía pública, en lugares y fecha variables”; en este concepto, en principio, encajan las diferentes modalidades de comercio no sedentario, desde la venta callejera —la practicada al margen de los requisitos legales, tales como Licencia Fiscal, autorizaciones, etc—, hasta la Venta Ambulante ocasional o asistemática, pasando por la venta en mercadillos o en ferias y la venta domiciliaria sin perjuicio de que la de mayor significación sea la efectuada en puntos o asentamientos fijos.

El Real Decreto 1010/85 al *pretender la normalización* del concepto *mismo de Venta Ambulante* asume las *características que la realidad social ha acuñado de esta forma de ejercer el comercio*; en efecto, en la definición que efectúa el artículo 3 se destacan los elementos que tradicionalmente han identificado al vendedor ambulante frente a otros comerciantes y frente a los usuarios:

- Inexistencia de un local enclavado o situado en un edificio permanente o de estructura
- Realización de la actividad de venta en lugares y fechas variables
- Reconocimiento implícito del carácter subsidiario del comercio no sedentario respecto del comercio estabilizado
- No necesidad de equipamiento comercial importante.

La *caracterización se completa en el Real Decreto* según el *tamaño y dimensión demográfica del Municipio* en función de *exigir o no el establecimiento en zonas urbanas de emplazamientos determinados*. En efecto, el art. 3 citado, diferencia dos supuestos distintos de ejercicio de Venta Ambulante; en primer término, *Municipios de más de cincuenta mil habitantes*, en las que es exigencia obligada que aquella se lleve a cabo en zonas urbanas de emplazamientos autorizados para el ejercicio de dicha Venta Ambulante, fuera de la cual no está autorizada; por otra parte, Municipios con menos de 50.000 habitantes en los que se faculta al respectivo Ayuntamiento para establecer zonas urbanas de emplazamientos autorizados.

Obsérvese que la citada distinción pone de manifiesto una vez más la *excesiva discrecionalidad otorgada a los Ayuntamientos y Corporaciones Locales en esta materia*, y si a ello se une el que la determinación de la zona o emplazamiento autorizado para la práctica de la Venta Ambulante se *efectúa previa audiencia de las Cámaras Oficiales de Comercio, de las Asociaciones de Consumidores y Usuarios y las Asociaciones Empresariales correspondientes, generalmente reacias o manifiestamente contrarias*, en múltiples ocasiones, a la generalización e implantación de modalidades comerciales no sedentarias el resultado limitativo o restrictivo de la *Venta Ambulante es manifiesto y meridiano*.

La caracterización que bajo estos principios realiza el artículo 3 del Decreto que pretende garantizar el principio de igualdad de Trato que anteriormente referíamos, determina que el propio concepto quede a la postre delimitado *por las razones de oportunidad o de presión que en el caso concreto de cada Municipio o Ayuntamiento puedan concurrir*. Asimismo, la norma por vía indirecta ha otorgado a los Ayuntamientos y Corporaciones Locales la facultad de poder impedir, e incluso, prohibir el ejercicio de esta actividad comercial fuera de las zonas de emplaza-

miento autorizado, y ello sin necesidad de motivar o fundamentar sus razones determinadas previamente por el Decreto, lo que puede determinar la aparición y exteriorización de múltiples supuestos de conflictos de interés entre sectores o colectivos específicos.

Sin profundizar en este planteamiento sí interesa destacar *que tan exorbitante facultad, a nuestro juicio, es ampliar excesivamente el régimen jurídico del sistema de autorizaciones vigentes y reconocido en múltiples instituciones del Derecho Local y Administrativo*, por lo que debe constituir un principio básico de los sectores afectados *conseguir su modificación, o al menos, lograr que la norma tipifique y delimite los supuestos y el régimen de ejercicio de tales facultades.*

Resulta problemático y complejo y más en sectores donde el movimiento asociativo no está fuertemente implantado y sin gran predicamento social, conseguir una *modificación directa de la norma*; sin embargo, éste debe ser un objetivo que no puede *ser olvidado por el sector*. Alternativamente ante la dificultad que objetivamente ofrece la modificación frontal del Decreto, estimamos que sería muy conveniente *iniciar las actuaciones precisas para que por el Ministerio de Economía y Hacienda se dicte una norma de desarrollo en la que, al menos, se establezca como trámite preceptivo y obligatorio por parte de los Municipios y Ayuntamientos en el expediente de concesión de autorizaciones y/o de delimitación de las zonas de emplazamiento autorizado la audiencia previa de las Asociaciones de Vendedores Ambulantes existentes* o con determinado grado de implantación en la zona, y a los efectos del trámite establecido en el art. 4 del Real Decreto 1010/85, en el sentido de que la determinación de la zona urbana de emplazamientos autorizados no solo se efectúe con la intervención de las Cámaras Oficiales de Comercio, de las Asociaciones de Consumidores y Usuarios y las Asociaciones Empresariales correspondientes, como viene ocurriendo hasta la fecha, sino que también tenga una intervención directa la respectiva *Asociación de Vendedores Ambulantes*; esta propuesta, por otra parte, puede realizarse jurídicamente sin necesidad de modificación expresa del mencionado art. 4, habida cuenta de que en el mismo se alude, dentro del trámite de audiencia, a las Asociaciones Empresariales correspondientes, por lo que, en punidad de criterio, pueden encajar en tal concepto las específicas de empresarios ambulantes.

La posibilidad normativa y jurídica de la promulgación de tal disposición estimamos que es manifiesta, ya que expresamente la *Disposición Final Segunda del Real Decreto 1010/85 faculta al Ministerio de Economía y Hacienda* para dictar las disposiciones necesarias para el desarrollo del citado Real Decreto. El dato del tiempo transcurrido entre la fecha de promulgación del Real Decreto y la posible norma de desarrollo y aplicación no constituye impedimento o inconveniente técnico para el ejercicio de la facultad referida en la precitada disposición final, que no establece plazo expreso de desarrollo, refiriéndose exclusivamente a la facultad para dictar las disposiciones necesarias; puede concluirse, por lo tanto, que las razones de oportunidad pueden ser apreciadas libremente por el Ministerio citado, y el convencimiento de este al respecto es el único factor determinante.

Tal posibilidad se ha ensayado respecto de otras instituciones dentro del área funcional de competencia del propio Ministerio de Economía y Hacienda; como precedente y a título informativo, baste referirse al recogido en la Orden Ministerial de 4 de diciembre de 1991 (B.O.E. núm. 297 de 12-XII-91) sobre regulación de distintos aspectos relativos a la comercialización de la Lotería del Zodiaco, dic-

tada en aplicación y desarrollo del Real Decreto 1082/1985, de 11 de junio; en la citada disposición se regula la constitución de los denominados despachos receptores de apuestas deportivas de carácter no integral — establecimientos comerciales varios autorizados para comercializar las apuestas y los juegos del O.N.L.A.E. — en sucursales de las Administraciones de Lotería para la comercialización de la Lotería del Zodíaco, condicionándose el otorgamiento de la designación o autorización para la venta a la actuación o intervención de una Comisión Asesora y Consultiva formada por representantes del O.N.L.A.E. y de las Federaciones Nacionales de Asociaciones Profesionales de Administradores de Loterías y de Titulares de Despachos Receptores.

La dificultad objetiva, en los momentos actuales, de conseguir una modificación frontal del Decreto, puede obviarse por la vía de conseguir de los respectivos Ayuntamientos y Corporaciones Locales la presencia del representante de la Asociación de Vendedores Ambulantes en el procedimiento referido en el art. 4 del Real Decreto y permitirá, a la postre, la presencia del sector en tales órganos que si bien con un papel que no es decisorio, sin embargo será trascendente.

En el Decreto que analizamos, al caracterizar la zona urbana de emplazamiento, se otorga también a los Ayuntamientos la facultad no solo de decidir el lugar físico del emplazamiento sino también el nivel de equipamiento comercial y la adecuación del mismo a la estructura y necesidades de consumo de la población, lo que, de nuevo, manifiesta la excesiva libertad y atribuciones otorgadas a las Corporaciones Locales y justifican, por si mismo, la integración del sector a través del trámite de audiencia establecido en el mencionado art. 4; trámite que puede alcanzarse, con carácter general, mediante la precitada norma de desarrollo anteriormente referida.

2.2. Régimen Jurídico

Los arts. 5, 6 y 7 del Decreto 1010/85 son los que regulan el régimen jurídico aplicable a la Venta Ambulante, y sus prescripciones constituyen las bases mínimas a las que nos hemos referido y constituyen el derecho necesario de respeto obligado por las normas y ordenanzas que cada Ayuntamiento puede dictar en la regulación de la Venta Ambulante.

Desde un punto de vista estrictamente jurídico, como se ha indicado, tales bases se configuran como mínimas, con la consecuencia de que constituyen normas o disposiciones obligadas para las autoridades municipales en el momento de regular el ejercicio de la Venta Ambulante dentro de su ámbito de competencia.

La enunciación y plasmación en el Real Decreto de tales requisitos o bases mínimas, responde a la necesidad — ya apuntada — de homogeneizar la dispensa normativa municipal existente; en efecto la regulación existente a nivel de Municipios y Ayuntamientos antes del Decreto de 1985 se caracterizaba por su excesiva falta de homogeneidad, en el sentido de que cada Ayuntamiento o Corporación establecía según sus propios criterios de valoración y ponderación las exigencias o requisitos necesarios para el ejercicio de la Venta Ambulante. La denuncia generalizada, no solo ya del sector constituido por el colectivo gitano, sino de otros sectores, consistía en que tal legislación municipal fraccionada había determinado, no ya la no aplicación del principio de igualdad de trato establecido en el art. 139 de la Constitución, sino que había originado una discriminación por zonas o áreas

geográficas sin que existiese ningún hecho diferente o ninguna causa objetiva que lo justificase. En este sentido, posiblemente, uno de los aspectos positivos del Decreto que estamos examinando, lo constituye la consecución del objetivo de que el ejercicio de la Venta Ambulante en todo el Territorio del Estado debe responder a requisitos y exigencias jurídicas similares, evitando que el régimen de autorizaciones municipales para el ejercicio de la Venta Ambulante varíe de unas zonas a otras, y, a la postre, evitar la existencia de regímenes jurídicos diferentes según las demarcaciones o circunscripciones en la que se ejerza, situación contraria al art. 139 de la Constitución.

2.3. Requisitos de Actividad

El art. 5 del Real Decreto 1010/85 establece como **requisitos indispensables para poder ejercer la Venta Ambulante** los siguientes:

- a) Estar dado de alta en el epígrafe correspondiente de Licencia Fiscal de Actividades Comerciales e Industriales. Tras la modificación de este impuesto por su sustitución por el de Actividades Profesionales y Comerciales, con efectos, 1 de enero de 1992, este requisito debe referirse a este nuevo impuesto.
- b) Estar al corriente en el pago de la tarifa correspondiente.
- c) Estar al corriente en el pago de las cotizaciones de la Seguridad Social
- d) Satisfacer los tributos establecidos para este tipo de venta
- e) Reunir los requisitos y condiciones exigidos por la normativa reguladora del producto objeto de Venta Ambulante
- f) Estar en posesión de la autorización municipal correspondiente
- g) En el supuesto de vendedores ambulantes extranjeros deberán, además, acreditar que están en posesión de los permisos de residencia y de trabajo por cuenta propia.

Obsérvese que de *los siete requisitos* necesarios para el ejercicio de la Venta Ambulante, *seis de ellos* —letras a, b, c, d, f y g— aluden *al cumplimiento de obligaciones tributarias y de Seguridad Social que pesan sobre el vendedor ambulante con independencia de las condiciones y requisitos de actividad en sentido objetivo*, por cuanto, a la postre, se traducen en el *pago y abono de licencias, tributos y cuotas de Seguridad Social*. Como se analiza más adelante, precisamente la *necesidad* de cumplimiento de tales *obligaciones económicas*, *ha sido un factor determinante de continuas violaciones o incumplimientos por parte del colectivo de vendedores ambulantes de etnia gitana*, así como la razón determinante del *descenso o disminución* en el número de *comerciantes ambulantes gitanos*, que en la década de los 60 absorbían el 90 por cien de la Venta Ambulante nacional y en la actualidad no llegan al 40 por cien.

Por otra parte, y sin ánimo de incidir en consideraciones sociológicas o de estructura de la población, debe significarse que el *nivel de exigencia o cumplimiento de los requisitos exigidos por el art. 5 del Real Decreto 1010/85 no es uniforme*

ni se efectúe homogéneamente en todos los Municipios del Territorio del Estado; muy al contrario, *la flexibilidad o rigidez con que se exige la aplicación y el cumplimiento de tales requisitos varía enormemente de unas Comunidades Autónomas a otras, incluso dentro de la misma Comunidad de unos Municipios a otros.* En efecto, del análisis de las contestaciones facilitadas al Cuestionario-Base del presente estudio por parte de Entidades y Asociaciones Locales y Provinciales y del Estudio sobre Diagnóstico de la situación elaborada por la Asociación Secretariado General Gitano se deduce que en los Municipios integrados en las Comunidades de Castilla-León y Extremadura, en los que la Venta Ambulante todavía tiene la estimación de constituir una actividad marginal, es la no exigencia al comerciante no sedentario del cumplimiento de los requisitos de estar dado de alta y al corriente en el pago de las cotizaciones de la Seguridad Social exigido por el art. 5 del Real Decreto 1010/85, limitándose las Autoridades Locales y Ayuntamientos a exigir el estar dado de alta en Licencia Fiscal y haber obtenido previamente las autorizaciones municipales y pago de las tasas correspondientes.

Frente a este grupo de Comunidades y Ayuntamientos, otros como los integrados en las Comunidades de Madrid, Valencia, Cantabria, Aragón y Asturias exigen con mayor rigurosidad el cumplimiento del art. 5 del Real Decreto 1010/85, y en algunos, incluso se exige otros no contemplados en el citado precepto, tales como declaraciones de renta negativas y no disponer en localidad alguna comercio o local estable de venta. La falta de acción uniforme se manifiesta también en los sistemas de inspección y aplicación del régimen de sanciones, dependiendo de cada Ayuntamiento el grado de rigidez o flexibilidad en su aplicación, si bien parece claro que es muy estricto respecto de las modalidades de venta callejera que por su naturaleza o carácter ilegal está altamente vigilada, no admitiéndose infracción alguna al respecto; en localidades donde la vigilancia e inspección es más estricta es en el Mercadillo donde se produce más intensamente la exigencia del cumplimiento, y especialmente no sólo respecto de los requisitos del art. 5, sino en relación con la ubicación y número de metros del puesto, aplicándose ante posibles incumplimientos el régimen de sanciones municipales primero, y expulsiones después si se aprecia reincidencia.

Puede concluirse, por todo lo expuesto, y con independencia de las estrategias de fraude para evitar la aplicación de los requisitos exigidos — desde obtener licencias fiscales de epígrafes más bajos hasta formalizar el alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos sin efectuar cotizaciones anuales— que *la realidad de la normalización de la Venta Ambulante pasa por la aplicación y el cumplimiento de los requisitos de actividad analizados, originando una transformación esencial en la actividad comercial ambulante* caracterizada a nuestro juicio por los siguientes datos:

Cumplimiento de las disposiciones reguladoras de la actividad, incluso en Ayuntamientos y Municipios donde hasta la fecha no se ha exigido de forma rigurosa y estricta.

Homogeneidad y uniformidad en la aplicación del régimen de sanciones y responsabilidades ante posibles incumplimientos.

Prohibición o imposibilidad de ejercicio de la Venta Ambulante fuera o al margen del sistema o marco normativo implantado, lo que conduce inexorablemente a un proceso de profesionalización del ejercicio de la actividad, en

el que no sólo deben estar presentes las razones de cumplimiento anteriormente analizadas, sino que el vendedor ambulante debe utilizar las medidas de apoyo y ayuda existentes en orden a obtener una mayor cualificación profesional.

II. NORMATIVA DE LA VENTA AMBULANTE EN LAS COMUNIDADES AUTONOMAS

Como continuación y complemento del análisis del marco jurídico general efectuado en el epígrafe anterior, en el presente epígrafe se recogen las consideraciones básicas obtenidas del análisis y estudio de las muy diferentes regulaciones sobre Venta Ambulante existente en las diferentes Comunidades Autónomas y en sus Municipios.

El carácter heterogéneo y la variedad normativa existente al respecto, obliga a efectuar algunas consideraciones de naturaleza metodológica.

La documentación sobre la que se ha trabajado ha estado constituida por las diferentes normas que regulan la Venta Ambulante en las distintas Comunidades Autónomas; tales disposiciones están integradas por *dos tipos fundamentalmente*:

Disposiciones de carácter general, cuyo ámbito de vigencia está integrado por las provincias y municipios de la Comunidad Autónoma, ello se produce en aquellos en los que en virtud de lo establecido en el respectivo Estatuto de Autonomía se ha producido *transferencia de competencia en la materia*.

Ordenanzas y Reglamentos de naturaleza municipal dictadas y aprobadas por los Plenos de los respectivos Ayuntamientos, en uso de la facultad que al respecto les otorga bien las leyes referidas en el número anterior, o bien por el Real Decreto 1010/85 para Municipios de Comunidades Autónomas en las que no se ha producido transferencia de funciones y competencias en materia de ordenación de mercado.

Para la obtención de las disposiciones reguladoras de la Venta Ambulante, como se ha indicado inicialmente, se procedió a remitir a diferentes Asociaciones e Instituciones el Cuestionario-Base en el que entre otros aspectos, se solicitaba la información sobre tal normativa, habiéndose obtenido sobre 22 Municipios. Debe significarse, por otra parte, que los mismos son los más característicos respecto de la implantación y desarrollo de la Venta Ambulante, expresamente entre el colectivo gitano.

De las 17 Comunidades Autónomas existentes, tan sólo **3** tienen transferida la competencia de la regulación de la Venta Ambulante, y en virtud de lo prevenido en los Estatutos de Autonomía; quiere ello decir que estas Comunidades disponen de una legislación propia y específica aplicable en el territorio de la Comunidad y la misma se completa con las Ordenanzas aprobadas y promulgadas en cada uno de los Municipios por los respectivos Ayuntamientos.

Las Comunidades Autónomas que tienen legislación propia son *Andalucía, País Vasco y Generalitat de Catalunya*, y de la información recibida se deduce que son zonas del *Territorio del Estado en los que la actividad comercial no sedentaria ha tenido especial desarrollo y trascendencia*. De estas 3 Comunidades es, probablemente, la *Comunidad Autónoma de Andalucía la que ha sido pionera en la regulación de la venta Ambulante*, probablemente como consecuencia de la existencia en la misma de grupos de población no dedicada a actividades estables y consolidados y caracterizados por un proceso casi histórico de movilidad e inmigración; de los datos facilitados se deduce que en la actualidad en Andalucía concentra un porcentaje muy alto de la población total del Estado dedicada al ejercicio de la Venta Ambulante y ello ha determinado que esta Comunidad Autónoma sea la pionera en promulgar disposiciones específicas ordenadoras de la actividad, con un sentido más realista y, en alguna medida, más progresista.

De conformidad con lo dispuesto en la Disposición Final del Real Decreto 1010/85, en las 3 Comunidades Autónomas dotadas de legislación propia, el Derecho Estatal en esta materia rige con carácter supletorio; ello sin embargo es un puro tecnicismo legal, ya que en las tres la *legislación específica supera, con mucho, el contenido normativo del Derecho del Estado en esta materia*. En efecto, es difícil encontrar en las respectivas Leyes o Disposiciones especiales autonómicas, materias que no hayan sido reguladas específicamente por las normas autonómicas y sin que, por ello, sea preciso acudir al Real Decreto 1010/85, que conserva respecto de las mismas un estricto carácter subsidiario; en el resto de las Comunidades Autónomas el Real Decreto 1010/85 es la norma básica o central, desarrolladas a nivel municipal de las respectivas Ordenanzas y Reglamentos aprobados por los Ayuntamientos, si bien debe destacarse que el desarrollo se ha producido, en ocasiones, con excesiva amplitud, afectando y creando obligaciones para los usuarios no contempladas en el Real Decreto.

El análisis realizado de las *Ordenanzas Municipales* sobre Venta Ambulante permite concluir que *las mismas no introducen importantes modificaciones de las bases genéricas recogidas en el Real Decreto 1010/85*; son disposiciones que vienen a *precisar, en el ámbito municipal concreto, los criterios recogidos en el mencionado Real Decreto*, por ello el estudio efectuado de cada una de las materias reguladas en él y las conclusiones obtenidas son plenamente de aplicación a ellas mismas; la constatación de lo anterior exigiría un estudio particularizado de cada Ordenanza o Disposición Municipal vigente en el respectivo Ayuntamiento, y ello excede sustancialmente de la finalidad del presente trabajo que no pretende tanto en análisis jurídico del marco normativo de la Venta Ambulante, como determinar vías de normalización laboral del sector para la comunidad gitana, lo que de suyo implica haber analizado la mencionada normativa. No obstante, el objeto de que el presente informe pueda ser de una aplicación específica en cada demarcación territorial, se adjunta como Anexos al presente epígrafe tanto la legislación propia de carácter general existente en las Comunidades Autónomas que la poseen, como las Ordenanzas Municipales sobre Venta Ambulante que han sido facilitadas en la fase previa de información y que, genéricamente, hace referencia a los Ayuntamientos de mayor trascendencia en materia de Venta Ambulante, y específicamente de Municipios en los que se produce una fuerte presencia de vendedores ambulantes integrados en las comunidades gitanas.

Caracterización Genérica de la Legislación Autonómica sobre Venta Ambulante

El estudio detenido tanto de las disposiciones generales existentes en las Comunidades Autónomas sobre Venta Ambulante como de las Ordenanzas Municipales que se adjuntan, pone a manifiesto que si bien es cierta la indudable falta de unicidad y, por lo tanto, heterogeneidad de tales disposiciones, no menos cierto es que tanto unas como otras ofrecen puntos y criterios de caracterización común; interesa destacar tales criterios de identificación en orden a obtener las conclusiones necesarias de normalización.

1. Las *Ordenanzas* que se adjuntan *mantienen*, en su *contenido y estructura los criterios normativos recogidos por el Real Decreto 1010/85 como se ha indicado*, para las Comunidades Autónomas donde no ha existido transferencia de competencia en esta materia, el Real Decreto anteriormente mencionado juega directamente como Derecho Supletorio de la Ordenanza Municipal correspondiente, mientras que para los Ayuntamientos incluidos en Comunidad Autónoma con competencia transferida el citado Real Decreto opera subsidiariamente, y solo ante un posible vacío de ambas disposiciones.

2. Es nota común de las respectivas Ordenanzas el *desglose y tipificación de los supuestos y modalidades de Venta Ambulante prevenidos en los artículos 1 y 2 del Real Decreto 1010/85*, si bien en las normas municipales se contemplan, en múltiples ocasiones, *modalidades de venta o comercio no sedentario no referidos en el Real Decreto*; se aprecia, por lo tanto, que una *legislación como la Municipal se aproxima más a la realidad social de la Venta Ambulante en la zona o demarcación territorial respectiva*; en efecto, en diversas ordenanzas se puede comprobar la diferencia dentro del comercio no sedentario de sistemas o modalidades muy consolidadas en la zona y que tan solo de forma muy indirecta están referidos en el Real Decreto; baste destacar, a título de ejemplo, la tipificación del sistema de comercio callejero, de comercio itinerante en camiones, furgonetas o vehículos de tracción animal ya sea en mercados o mercadillos periódicos o en la modalidad de comercio ambulante tradicional.

3. Es parte *fundamental de todas las Ordenanzas Municipales la determinación de los requisitos que deben cumplir los comerciantes no sedentarios para poder ejercer la actividad, diferenciando*, al igual que hace el Real Decreto 1010/85, entre *requisito de actividad y requisitos personales* que debe reunir el vendedor ambulante.

4. Respecto de los requisitos exigidos al titular de la Autorización Municipal necesaria en todo caso para poder ejercer la Venta Ambulante, destaca que *en numerosas Ordenanzas no se contiene alusión alguna a la exigencia establecida por el art. 3 del Real Decreto 1010/85 relativa a acreditar estar dado de alta y al corriente en el pago de cuotas del régimen especial de Seguridad Social* de trabajadores autónomos, y sin embargo, se exige una autorización personal específica; así las ordenanzas reguladoras de la Venta Ambulante en los Ayuntamientos y la Comunidad Autónoma de Andalucía obliga a todos los vendedores ambulantes a disponer de *la denominada "placa identificativa"* que debe estar a disposición de la Autoridad Municipal para la comprobación oportuna.

5. Se aprecia también que en algunas de las Ordenanzas se establece un requisito no contemplado por el Real Decreto 1010/85 cual es que el vendedor ambulante, así como el vendedor de puesto fijo en mercadillo o mercado, debe tener disponible *las facturas de compraventa de las adquisiciones de la mercancía para poder acreditar su origen en cada caso.*

6. Materias exhaustivamente reguladas en todas las Ordenanzas es la relativa al *pago y abono del impuesto y tasas municipales*, siendo los variadísimos importes y criterios de determinación, siendo en esta materia donde con mayor intensidad se manifiesta el *principio de discrecionalidad con que actúan las Corporaciones Municipales* y avala, por otra parte, la realidad del análisis que en esta materia exponemos en el epígrafe anterior cuando analizamos el Real Decreto 1010/85; en efecto, cada Ordenanza regula la expedición de tasas de forma totalmente *distinta atendiendo, en ocasiones*, al lugar de ubicación y ejercicio de la Venta Ambulante, en otros a que la misma ejercite en mercado o mercadillo periódico o los existentes en fecha y temporadas determinadas, etc.

7. Algunas de las ordenanzas llegan, incluso, a exigir la *consignación y depósito de determinadas fianzas*; en este sentido y a título de ejemplo puede señalarse el art. 20 de la Ordenanza reguladora del comercio ambulante en el municipio de *Sevilla de 28 de septiembre de 1990* obliga al vendedor ambulante, *para responder del cumplimiento de las obligaciones derivadas de la concesión de la licencia* que depositen una cantidad distinta —de 5.000 a 10.000 pts.— según el tipo de licencia de que se trate, siendo así que en las normas sobre infracciones y sanciones no se alude a la consignación, y en su caso, pérdida de los depósitos.

8. Las diferentes Ordenanzas y Reglamentos suelen regular de forma específica las materias relativas a *inspección, sanción y regímenes de responsabilidades*; en el mejor de los casos se remiten a lo que al respecto recoge el Real Decreto 1010/85, y en ocasiones, específicamente en *Ordenanzas correspondientes a Ayuntamientos* pertenecientes a una Comunidad Autónoma que tienen competencias transferidas sobre comercio interior y defensa del consumidor, se remiten al *régimen sancionador de la tipificación de falta e infracciones establecidas* en la correspondiente norma autonómica; por último, debe significarse que en Ayuntamientos de Comunidad con competencias no transferidas, la invocación de la legislación en materia de haciendas locales constituye el fundamento jurídico de la facultad sancionadora.

III. CONCLUSIONES

Alternativas de normalización

1. Ante el estado actual de la situación, sucintamente expuesto en los epígrafes anteriores consideramos, a modo de *conclusión de conclusiones* que la *normalización laboral del sector pasa*, con carácter previo, por que los vendedores ambulantes

tes con sentido de proyección y de consolidación de cara al futuro deben proceder, necesariamente, al *cumplimiento de los requisitos y obligaciones que en la actualidad*, tanto a nivel de territorio del Estado, como de la respectiva Comunidad Autónoma regulan el *ejercicio de la actividad*; tal conclusión es independiente del análisis crítico que hemos realizado en epígrafes anteriores sobre las exorbitantes facultades y potestades que tal normativa reconoce a las administraciones locales. Respecto a éstas sería posible, como hemos apuntado en el epígrafe I *una flexibilización en los criterios de exigencia y cumplimiento, sin embargo, la posibilidad normativa y jurídica de una modificación tanto de las disposiciones reguladoras de la Venta Ambulante a nivel del Estado* —Real Decreto 1010/85— o de las vigentes en las respectivas *Comunidades Autónomas*, constituyen un *objetivo difícil de alcanzar*.

Estimamos *más viable, al igual que ha sucedido en otros sectores profesionales, la posibilidad de provocar del Ministerio de Economía y Hacienda una norma de desarrollo que venga a completar el Real Decreto 1010/85*. En la misma y en función de las conclusiones obtenidas del análisis del marco jurídico vigente, estimamos que en esta norma de desarrollo podrían contemplarse, entre otros, los aspectos siguientes:

- a) *Implantación como trámite preceptivo y obligatorio, aunque no vinculante, por parte de los Municipios y Ayuntamientos, en la resolución de expedientes de concesión de autorizaciones y/o de limitación de emplazamientos autorizados de las Federaciones o Asociaciones de Vendedores Ambulantes existentes en la zona o demarcación territorial correspondiente; fórmula que no contradice el contenido del art. 4 del R.D. 1010/85 y de las respectivas Disposiciones Generales vigentes en las Comunidades Autónomas con regulación propia.*
- b) *Generalización y/o creación de Comisiones Municipales de Comercio Ambulante, en términos similares a los recogidos por la Ley 9/88 de Comercio Ambulante de la Junta de Andalucía en los que participan representantes de las Asociaciones Profesionales de vendedores ambulantes, con audiencia preceptiva, en los temas relativos a expedientes derivados de la aplicación e implantación de tasas y arbitrios municipales para ejercicio de la actividad.*
- c) *Vigencia y aplicación de las autorizaciones municipales preceptivas para el ejercicio de la Venta Ambulante en todos los puntos de venta existentes dentro del Término Municipal correspondiente.*
- d) *Tipificación de las causas de revocación de las autorizaciones municipales de Venta Ambulante, limitando la actual discrecionalidad reconocida tanto en el Real Decreto 1010/85 como en las respectivas Ordenanzas Municipales, haciendo efectiva, en esta materia, el principio de tipificación legal previo.*
- e) *Determinación de servicios mínimos que tienen que ser facilitados por los Ayuntamientos y Corporaciones Locales en los mercados o mercadillos, evitando la desproporción actualmente existente entre las tasas o contribuciones municipales percibidas y servicios prestados por los Ayuntamientos.*

2. La normalización laboral del sector exige *consolidar los criterios de concepción y gestión existentes, con la finalidad de que la Venta Ambulante sea desarrollada con los criterios comerciales y de mercado generalizado en el comercio sedentario*. En este sentido se estima que la *comunidad gitana*, que absorbe parte sustancial y fundamental del sector de la Venta Ambulante, *tiene que intentar una profesionalización de la actividad, en el doble sentido de una mayor información general comercial y potenciación de los sistemas de gestión y calificación básica y profesional*. En este aspecto, se podrían utilizar las *vías de financiación de acciones formativas y de integración socio-profesional reguladas, a nivel de todo el Estado, por la Orden de 21 de febrero de 1986 y en las respectivas disposiciones vigentes en las Comunidades Autónomas* que tienen transferidas competencias en esta materia.

3. *Intensificación*, a través de las respectivas *Asociaciones y demás organizaciones representativas* en el sector de una *labor de mentalización y sensibilización* del sector de una *labor de mentalización y sensibilización del colectivo en el sentido de que resulta imposible el ejercicio de la Venta Ambulante de forma clandestina*, y *siendo preciso una regularización laboral*, municipal y fiscal de la actividad; se deberá facilitar manual de divulgación o recopilación de normativa general aplicable en materia laboral, fiscal y de Seguridad Social, que divulgue y facilite el conocimiento general de tales disposiciones.

4. Desarrollo del movimiento asociacionismo profesional en el sector como *estrategia única para poder ser interlocutores válidos ante las Administraciones Públicas*, mediante la creación y consolidación de *Asociaciones Locales y Regionales y su posterior integración en las Asociaciones de Vendedores Ambulantes*, como procedimiento único de tener *capacidad de audiencia* en los expedientes de concesión de autorizaciones municipales, adjudicaciones de puntos de venta en Mercadillos y representación y defensa generalizada del colectivo, enunciados en epígrafes anteriores.

5. La consecución de la normalización o regularización laboral, a nivel individual y colectivo, exige asesorar, y en su caso *gestionar, cerca del Instituto Nacional de Empleo y de las Consejerías correspondientes de las Comunidades Autónomas la aplicación al sector* de los siguientes regímenes de ayudas y subvenciones:

- a) Aplicación del programa de promoción *del empleo autónomo* — Programa III de la Orden de 20 de febrero de 1986 — para aquellos integrantes del sector en los términos, cuantías y condiciones previstos en los arts. 12 y 13 de la Orden de 20 de febrero de 1986, y que se analizan en el epígrafe siguiente.
- b) Aplicación zonal y regional del *régimen de ayudas de asistencia técnica del art. 6* — Programa I — de la Orden de 20 de febrero de 1986, entendido como paso previo para la creación de cooperativas o sociedades anónimas laborales dentro del sector de la Venta Ambulante.
- c) Aplicación del régimen de *ayudas para la Formación Profesional de socios* de cooperativas ya existentes o de quienes deseen constituirse o integrarse en tales sociedades cooperativas o anónimas laborales, previstas en el art. 6 de la citada Orden de 20 de febrero de 1986.

6. Promover e impulsar el reconocimiento por parte del *Instituto Nacional del INEM o de las respectivas Consejerías de las Comunidades Autónomas con transferencias cedidas, la aplicación del Programa II de la Orden de 26 de febrero de 1986* — Iniciativas Locales para la creación de empleo— para pequeñas empresas o agrupaciones zonales o regionales de Venta Ambulante para financiar total o parcialmente las inversiones requeridas para el desarrollo de la actividad, de forma similar a como se ha conseguido en Centros Especiales de Empleo en el que prestan servicios trabajadores minusválidos.

POLITICAS DE EMPLEO Y DE INSERCIÓN: TENDENCIAS ACTUALES Y PERSPECTIVAS DE FUTURO

Eduardo ROJO TORRECILLA

Profesor de Derecho del Trabajo
y de la Seguridad Social.

Univ. de Barcelona

Miembro del Centro de Estudios
"Cristianisme i Justicia"

INTRODUCCION

Quiero dar las gracias, en primer lugar, a los organizadores de las Jornadas por su invitación a participar en las mismas. Espero y deseo que las reflexiones que expondré a continuación puedan ser de utilidad para todos/as los/las asistentes a las mismas y que les inciten a seguir trabajando en pro de una sociedad más justa y solidaria.

Dividiré mi exposición en cuatro grandes bloques. En el primero, analizaré algunos rasgos significativos de la problemática general del empleo y del desempleo en la Europa comunitaria; a continuación, me detendré en la realidad del mercado de trabajo en España, con el examen de sus notas más relevantes; en tercer lugar, formularé unas hipótesis de trabajo a debatir sobre la posible relación entre la proliferación de empleos "atípicos" y el desarrollo de las bolsas de pobreza y/o marginación en nuestras sociedades; posteriormente, prestaré atención a las políticas de inserción de los colectivos más desfavorecidos, con especial atención a las empresas de inserción como vía que pretende conjugar la lógica económica y la lógica social conjuntamente; por último, formularé una breve recapitulación final de todo lo expuesto.

I. LA PROBLEMATICA GENERAL DEL EMPLEO Y DEL DESEMPLEO EN LA EUROPA COMUNITARIA. ALGUNOS RASGOS SIGNIFICATIVOS

1. A modo de introducción cabe afirmar que las tendencias neoliberales y conservadoras han ganado peso durante los últimos años en el conjunto de la sociedad, y que el crecimiento de la riqueza no ha repercutido en beneficio de toda la población sino que por el contrario se ha producido un reforzamiento de las desigualdades sociales. En nuestras sociedades desarrolladas han surgido bolsas de marginación y de pobreza, algo impensable pocos años antes. Al mismo tiempo, asistimos a una desestructuración creciente del mercado de trabajo, con el incremento de diversas formas precarias de empleo (legales o no) y dificultades importantes de los colectivos desfavorecidos para insertarse en aquel: jóvenes provenientes del fracaso escolar y sin titulación académica; trabajadores/as que han sufrido los cada vez más importantes procesos de reestructuración y reconversión industrial; mujeres que se reincorporan al mundo laboral tras un período de inactividad dedicado al cuidado de los/las hijos/as, con graves problemas de cualificación profesional.

Datos concretos recogidos en el estudio de las Comunidades Europeas sobre el empleo en Europa en 1991 (1), ayudan a entender mejor las afirmaciones anteriores:

1.1. Durante el período 1985-1990 se han generado en la CEE alrededor de nueve millones de empleos de nueva creación. De ellos, sólo un 30% han sido ocupados por personas que con anterioridad estaban inscritas en las Oficinas de Empleo como desempleados/as, mientras que el 70% restante han sido ocupados por personas que acceden directamente al mercado de trabajo, preferentemente jóvenes y mujeres inactivas —al menos estadísticamente hablando— con anterioridad. La generación de nuevos empleos no ha podido evitar que siga siendo cada vez más preocupante el desempleo de larga duración, que afecta al 50% de los/las 12 millones de desempleados/as registrados/as en el mes de junio de 1991. ¿No les parece que estamos derrochando gran cantidad de recursos humanos y que ello es socialmente inaceptable?

1.2. La creación de empleo se ha producido en el sector terciario o de servicios, operándose una cierta polarización entre trabajos que requieren una elevada preparación y cualificación tecnológica, y los que necesitan poco bagaje académico y/o profesional. En concordancia con este dato, se comprende mejor que dos terceras partes de los nuevos empleos hayan sido ocupados por mujeres, y que la jornada de trabajo de un 30% de los mismos sea a tiempo parcial y no plena. Estamos convirtiendo la CEE en una sociedad cada vez más "terciarizada" pero con importantes diferencias regionales en su interior. Si para muestra vale un botón, véase la realidad española, en donde dicha terciarización (54% de la población laboral) se concentra en las zonas turísticas y en las grandes ciudades, mientras que por contra en el interior del país existen regiones en que la presencia del sector primario todavía supone el 20% o más de dicha población.

2. Voy a proceder a continuación a explicar las grandes variables del empleo en Europa, a efectos de conocer como ha evolucionado el mercado de trabajo, a par-

(1) *L'emploi en Europe 1991*. Luxemburgo, 1991.

tir de los datos estadísticos oficiales (EUROSTAT) suministrados por la propia Comunidad. Un mercado de trabajo en plena fase de cambio y evolución, y del que quiero subrayar anticipadamente algunos datos significativos: cerca de un 20% de los/las trabajadores/as por cuenta ajena están sometidos/as a una regulación jurídica contractual distinta de la duración indefinida y a tiempo completo, y con tendencia a aumentar; de otra parte, las mujeres suponen el 38% del empleo total en la CEE pero un porcentaje superior en cuanto afectadas por contratos atípicos y condiciones de trabajo poco edificantes, y por poner un sólo ejemplo para debate y discusión, repárese en el trabajo a tiempo parcial que representa el 13% del empleo total en la CEE pero que significa el 28% del empleo de las mujeres.

La población total de la CEE (según datos de 1990) era de 328'6 millones de personas; de ellas, en edad de trabajar se encontraban 225'4 millones; el empleo total, es decir la población activa de la CEE era de 134'7 millones (82'2 hombres y 52'6 mujeres), o lo que es lo mismo un 59'8% (tasa de actividad) de la potencialmente trabajadora. Una rápida comparación con los datos españoles (tasa de actividad del 49'8%) demuestra claramente nuestro diferencial negativo en términos de personas incorporadas al mercado de trabajo y la necesidad de una política de empleo que incentive el crecimiento de la actividad laboral (creación de puestos de trabajo, reorganización, redistribución y/o reducción de la jornada de trabajo, etc). Solo las Comunidades Autónomas de Cataluña, Baleares y Galicia poseen tasas de actividad superiores a la media europea, mientras que en aquellas Comunidades en que la tasa de actividad es más baja (Extremadura, Castilla-La Mancha y Aragón) el predominio de la actividad agrícola es sensiblemente superior al del resto.

3. El volumen de desempleados/as se cifra en alrededor de 12 millones, lo que supone un 8'4% de la población activa, porcentaje que se duplica para los jóvenes de 14 a 24 años (16%), siendo sensiblemente inferior el de los hombres (6'5%) que el de las mujeres (11'1%). Compárense estos datos con los españoles, que son de una tasa de paro superior al 16% y que alcanza al 30% para jóvenes de 16 a 25 años en situación de desempleo (sin olvidar que la realidad laboral de los/las jóvenes queda sólo parcialmente reflejada en las estadísticas, en las que no tienen cabida los/las ocupados/as en la economía irregular), así como las diferencias entre la tasa de paro masculina (alrededor del 10%) y femenina (cerca al 25%).

Nos encontramos, pues, ante una sociedad europea en donde el desempleo golpea con más fuerza a las mujeres que a los hombres, más a los/las jóvenes que a los/las adultos/as, y más a los/las inmigrantes que a los/las nacionales, aún cuando en este último caso deba además resaltarse la situación de irregularidad en la que se encuentran un número no despreciable de migrantes, que "alimentan" la economía sumergida y se sitúan al margen de las cifras y canales legales.

De otra parte, uno de los retos más importantes ante los que se encuentra la CEE de cara a un futuro inmediato es el logro de la cohesión económica y social, y la apuesta por un desarrollo más armónico y equilibrado entre todas las regiones. Ello no puede lograrse a mi entender por la vía de bajos salarios y precarización del mercado de trabajo, sino que deberá actuarse por la senda de la mejora de las infraestructuras, una mejor y más completa educación y una mayor cualificación de la mano de obra.

4. La realidad actual del empleo y del mercado de trabajo en Europa deja entrever algunos problemas comunes para todos los países y que deberán afrontarse con rigurosidad y seriedad si de verdad se quiere avanzar por el camino de un modelo económico y social cohesionado y equilibrado. Querría, aquí y ahora, dedicar atención a tres de ellos que para mí son especialmente significativo: la noción de "trabajo productivo", la importancia de la formación y la problemática de la inmigración en los años venideros.

5. Soy de parecer que ha entrado en crisis una noción de trabajo productivo que se identificó durante mucho tiempo con el trabajo industrial manual, en coherencia con el predominio de un modelo laboral de corte taylorista primero y fordista después, y basado en la concentración de trabajadores/as en grandes núcleos fabriles industriales. Los cambios acaecidos en la estructura real del mundo del trabajo en las dos últimas décadas hacen necesaria una revisión, modificación y delimitación de aquella noción.

Debemos reconsiderar el valor del trabajo y considerar como tal **toda actividad humana que tenga una utilidad social**; es decir, no sólo considerar la percepción económica sino así mismo su valor para la sociedad y para la propia persona —y ello supone también dejar abierto al debate un tema importantísimo, cual es el de la forma más correcta de redistribución de la riqueza generada por la sociedad, y si deben introducirse nuevos mecanismos de asignación económica para todos los/las ciudadanos/as distintos del salario—. Soy consciente de que las tendencias actuales sobre el valor del trabajo no parecen caminar en esta línea y que los objetivos de autorrealización personal en el trabajo y su función de utilidad social no están en el punto de mira de muchos ciudadanos/as-trabajadores/as, en especial de los que realizan un trabajo de escasa cualificación y que es considerado poco relevante en la escala social (2). Pero es bien cierto que lo que debemos tratar de lograr es el descubrimiento de un nuevo trabajo que aune los valores inmateriales y materiales, y que permita a toda persona desarrollar sus potencialidades creativas y creadoras, acompañadas de una adecuada remuneración. Estoy seguro que en tal caso las encuestas probablemente darían unas respuestas más que diferentes a las que actualmente dan (3).

Voces cualificadas (entre otros A. Goz, A. Schaff, O. Lafontaine, P. Glotz y en España Juan García Nieto) han subrayado que en un futuro muy cercano —que a mi entender ya está prácticamente presente— no habrá trabajo para todos en el sentido de trabajo directamente productivo vinculado a la actividad industrial, ya que "grandes cantidades de personas han dejado de ser necesarias para la industria, no como consecuencias de fluctuaciones cíclicas, sino porque la sociedad exige, y la tecnología hace posible, muy elevados niveles de productividad laboral" (4). Ahora bien, sí habrá pleno trabajo, o plena ocupación o actividad, si

(2) Vid. para España F. Andrés: *Los nuevos valores de los españoles. España en la encuesta europea de valores*. Fundación Santa María, Madrid, 1991; en especial, el capítulo octavo dedicado al trabajo, en donde se constata que lo más valorado son buenos ingresos y seguridad en el empleo, y que pierde peso respecto a la encuesta anterior realizada hace diez años el deseo de tener un trabajo con responsabilidades.

(3) Sigue siendo necesario en la actualidad, a mi entender, apostar por una concepción y práctica del trabajo entendido como un servicio a la comunidad, una expresión de creatividad y un acto de realización personal. Cfr. JOCI, *Manifiesto internacional de la juventud trabajadora*, Bruselas, 1985.

(4) A. King y B. Schneider, *La primera revolución mundial. Informe del Consejo al Club de Roma*, Ed. Plaza y Janés, Barcelona, 1991, págs. 83-84.

le damos a las palabras el valor que deben tener en cada momento histórico e incluimos en el trabajo visible y productivo todo aquel que guarda relación con los servicios, estudios, investigaciones, etc. Se ha subrayado, acertadamente a mi entender, que "convendría profundizar, debatir y experimentar mucho más sobre los sectores de actividad productiva ligados a todos los aspectos que abarcan la satisfacción de las necesidades de la población: salud, medio ambiente, cultura, educación, ocio, seguridad e higiene en el trabajo, arte, habitat, comunicación, etc., y ver como todos estos sectores son susceptibles de crear empleo contribuyendo a la mejora de la calidad de vida" (5).

Pero, para profundizar en estos planteamientos, hay que ponerse manos a la obra y no esperar que las soluciones vengan llovidas del cielo. En este sentido, cabe apuntar las siguientes pistas:

A) Potenciación de la cultura emprendedora de los/las jóvenes, a la búsqueda de modelos participativos y solidarios, vinculada a una educación activa y crítica y que no sirva única y exclusivamente para formar a las personas para un hipotético, y cada vez más problemático, trabajo asalariado. Esto implica incentivar el cambio de una cultura pasiva, a la espera de la contratación, por otra más favorable hacia objetivos de búsqueda de trabajo (6).

Apoyo de las iniciativas de auto-ocupación impulsadas por colectivos emprendedores en busca de la consolidación de nuevos proyectos empresariales. En esta línea, el tipo de ayuda que se necesita pasa por "la asesoría técnica, estudios de prospección de mercados, planes de desarrollo local/regional que den cobertura y abran canales de comercialización no monopolizados ni protegidos, y sobre todos programas formativos con mayor amplitud de miras" (7).

Coordinar las políticas de empleo y de mercado de trabajo con las de educación y formación, desarrollando las calificaciones adaptadas a los nuevos empleos y potenciando al máximo el mejor aprovechamiento de los recursos humanos dentro de la empresa. Evitar la marginación de colectivos desfavorecidos y poner en práctica medidas que permitan su reincorporación al mercado de trabajo (8).

6. La formación "a medida", es decir atendiendo a las necesidades particularizadas de cada sujeto receptor de la misma, adquirirá especial relevancia en los próximos años. Su papel, en especial el de la formación continua, será esencial en el desarrollo de una sociedad activa, capaz de controlar los cambios económicos, tecnológicos, culturales y sociales. Repárese además en el dato significativo, recogido en un reciente informe comunitario de que "la prevista disminución del peso de las jóvenes generaciones en el conjunto de los activos lleva a conceder una mayor importancia a las aptitudes de la mano de obra adulta, ya que más del 80% de los activos del año 2000 se encuentran ya en el mercado de trabajo y las apti-

(5) E. del Rio, D. Jover y L. Riesco, *Formación y empleo. Estrategias posibles*. Ed. Paidós, Madrid 1991, pág. 64.

(6) *Ibid.*, págs. 56-57.

(7) *Ibid.*, pág. 65.

(8) En tal sentido se pronunciaba recientemente el Comité de empleo, trabajo y asuntos sociales de la OCDE, en su reunión de 14 y 15 de enero de 1992.

tudes necesarias se renuevan en un 10-15% al año, mientras que la entrada anual de jóvenes sólo supone el 2% de los activos" (9).

Es claro que una política eficaz de formación debe contribuir a la eliminación o atenuación del desempleo, en especial el de larga duración, pero al mismo tiempo puede y debe ser un elemento dinámico y antiinflacionista de eliminación de los estrangulamientos y de fomento de ajustes rápidos en el mercado de trabajo (10). Se trata de superar la paradoja de tener un volumen elevado de desempleados/as y al mismo tiempo puestos de trabajo que no se cubren por escasez de mano de obra cualificada.

A mi entender, la formación debe servir para elevar y mejorar las cualificaciones profesionales y, permitir así a los individuos y empresas realizar una gestión previsional en el ámbito tanto económico como social, y en el ámbito europeo cada vez más nítido de un mercado de las cualificaciones, "las aptitudes solicitadas, la movilidad de los individuos, las políticas de contratación de personal y de gestión de las empresas, el contenido y los costes de la gestión de personal, deberán evolucionar en función de la dimensión europea de aquel" (11).

Señalo por último, pero no menos importante, que la formación por sí sola no crea empleo; debe ir acompañada de otras medidas complementarias de política social, mercado de trabajo (orientación, asesoramiento y seguimiento del proceso formativo) y educativas (12). En especial quiero apuntar aquí con respecto a los jóvenes que su situación de partida —una vez llegada la edad de acceso al mercado laboral—, cual es su medio cultural, social y ambiental, ya establece un proceso de diferenciación entre los mismos, que todo proceso formativo debe tomar en consideración (13).

7. Una seria incidencia en el mercado de trabajo europeo en los próximos años será el incremento de la inmigración extracomunitaria —legal o ilegal—. Sólo quiero apuntar aquí dos datos significativos: un reciente estudio de la Fundación italiana Agnelli señala que en el año 2020 la población del Norte de África y de Turquía será mayor que la de toda la CEE, y que en los próximos veinte años saldrán de su país aproximadamente un millón de egipcios e igual número de marroquíes y argelinos: de otra parte, estudios comunitarios cifran el potencial migratorio de los países de la Europa central y oriental en unos 800.000 refugiados/as anuales entre 1991 y 1996, dada la tendencia creciente a la plena apertura de fronteras y el mantenimiento de unas condiciones económicas y sociales cada vez más degradadas en dichos países.

(9) *Memorandum de la Comisión de la CEE sobre la formación profesional en la Comunidad Europea para los años 90*. Bruselas, 1992.

(10) J. Bañuls, E. Cano y A. Sánchez, "La formación ocupacional: políticas públicas y contratación laboral". Comunicación presentada a las III Jornadas de economía crítica, Barcelona, marzo 1992, pág. 2. Por lo que respecta a la FP en España, y más en concreto al Plan FIP, los autores afirman que "la formación ocupacional es básicamente un mecanismo asistencial/formativo de la población parada, mientras que la formación continúa de los ocupados es mucho más marginal" (pág. 15).

(11) *Memorandum de la Comisión...* ob. cit.

(12) M. Rojo, "La formación y la inserción profesional. Una reflexión desde la perspectiva del mercado de trabajo y del empleo". Ponencia presentada en las Jornadas técnicas de estudio y debate: la inserción social y profesional de los jóvenes, Barcelona, noviembre 1988.

(13) E. Rojo, "Formación espiritual y empleo (experiencias europeas y española)". El Proyecto, n.º 9-10/1989, pág. 132.

A mi entender, los Estados comunitarios deben combinar dos políticas: una de índole global, **de apoyo económico y social a las jóvenes democracias de los países del Este, y políticas de desarrollo integral para los países de la periferia que potencien sus propios recursos y que permitan a la mayor parte de su población contribuir al desarrollo equilibrado y a la superación de las graves carencias que sufren**; otra de índole más selectiva, tendente a la plena integración de los/las inmigrantes en nuestras sociedades y a garantizarles el pleno respeto de la igualdad de trato en materia de empleo y condiciones de trabajo con respecto a los/las nacionales, dentro del respeto democrático a los valores y culturas diversas. Europa es cada vez más una realidad multiétnica y pluricultural, y su futuro no pasa por ser "un castillo rodeado de favelas" sino por ser una sociedad en donde se garantice una igualdad sustantiva de derecho y de participación en la vida pública para **todos/as** sus habitantes, "que permita experimentar el vínculo social de solidaridad no como la jaula de hierro para la autorrealización, sino como el instrumento para conseguirla, donde no se obligue a la asimilación, sino que el respeto por la diversidad constituya precisamente su fuerza" (14). La lucha contra todo tipo de exclusión, marginación y desigualdad debe ser objetivo prioritario para una Europa que asuma plenamente "su diversidad étnica, lingüística, cultural y religiosa, tal y como ha venido constituyéndose a lo largo de la historia, incluyendo la de los últimos decenios, durante los cuales la aportación de las poblaciones inmigrantes de origen extra-europeo ha supuesto un nuevo enriquecimiento de un patrimonio que ya es común a los habitantes de la Europa de hoy" (15).

II. LA REALIDAD DEL MERCADO DE TRABAJO EN ESPAÑA

Con carácter general pueden señalarse tres elementos críticos de la política de empleo en España (16):

1. **El elevado nivel de desempleo** en comparación los restantes países comunitarios. España junto con Irlanda son los dos países de la CEE con tasas de desocupación más elevadas —bien que el reciente informe de la OCDE sobre España relativiza este dato, al ponerlo en relación con la economía irregular, afirmando que "según los observadores del mercado de trabajo (y) teniendo en cuenta el empleo sumergido, la tasa de paro total se sitúa entre el 10 y 12%" (17)—, sin olvidar además que durante los dos últimos años se ha producido un descenso relativo en el crecimiento de la población activa debida al "efecto desánimo" que para muchas personas que podrían incorporarse al mercado laboral supone la situación de crisis y estancamiento económico, y que "a poco que mejoren las expectativas de empleo aumentará todavía más la población femenina... por lo que dicha pobla-

(14) J. de Lucas, "Sobre la condición de extranjero: del reconocimiento jurídico a la integración social". Ponencia presentada en las Jornadas sobre libertades y seguridad ciudadana, Barcelona, marzo 1992, págs. 15-16.

(15) "El desafío de 1992 y los inmigrantes". Declaración común del comité de las Iglesias sobre los emigrantes de Europa y la conferencia europea de las comisiones de Justicia y Paz. Ecclesia, núm. 2572, 21.3.1992, pág. 29.

(16) P. Camacho, "Aspectos críticos del empleo". Noticias Obreras núm. 1058/1991, págs. 19 a 28.

(17) *Informe anual de la OCDE sobre España*. Vid su texto en Cinco Días, 20.3.92.

ción activa femenina encubierta está teniendo, y tendrá en el futuro un impacto significativo en las tasas de desocupación" (18). Un desempleo, además, que guarda estrecha relación con el nivel de cualificación académica-educativa, de tal forma que la posibilidad de encontrarse en situación de paro decrece a medida que se alcanza un mayor nivel de cualificación.

2. La creciente temporalización de la contratación en España: más del 33% de la población ocupada (según datos de la Encuesta de Población Activa del cuarto trimestre de 1991), que afecta en especial a los jóvenes menores de 30 años (más del 60% del total de trabajadores/as eventuales) y las mujeres y que se practica preferentemente en el sector privado. En efecto, la tasa de eventualidad en este sector se sitúa en el 37'8% mientras que la del público es de un 18'3%; respecto a las mujeres, su tasa de eventualidad global es de un 39'4%, mayor en el sector privado (46%) que en el público (34'2%) (19). Ser joven, mujer y con contrato temporal es hoy un rasgo relevante que explica la segmentación del mercado de trabajo en nuestro país. Y esto además tiene una incidencia significativa sobre el nivel agregado de salarios de los/las trabajadores/as; en efecto, en la encuesta piloto sobre ganancias y subempleo realizada por el INE en el segundo trimestre de 1990, en coordinación con EUROSTAT, y que iba referida al conjunto de la población, se recoge el dato de que la ganancia media —resultante de la investigación— es un 20% inferior a la estimada en la encuesta de salarios del Instituto Nacional de Estadística (que no recoge a empresas de menos de cinco trabajadores, donde el volumen de contratación laboral temporal es muy elevado y en las que los niveles salariales se sitúan a la baja con respecto a las de mayor tamaño) (20).

Repárese, además, en el siguiente dato extraído de la EPA del cuarto trimestre de 1991: las ramas o sectores con más elevadas tasas de temporalidad eran las de construcción (55%) —y no me sorprende por ello que sea el sector donde se dio la tasa más elevada de siniestralidad en 1991, con un 16'3% de trabajadores/as que sufrieron accidentes, y de los que 323 fueron mortales—, hostelería (50%), calzado y confección (47'5%) y comercio (36%). Como puede observarse, si se exceptúa la construcción, en el resto de sectores hay una elevada presencia de mano de obra femenina, y en donde en muchas ocasiones la frontera entre la legalidad y la ilegalidad respecto a las condiciones reales de trabajo es cada vez más tenue y borrosa (21).

Dicha temporalización encuentra su razón de ser en la amplísima utilización que han hecho las empresas españolas desde 1985 de las posibilidades que les ofrece la legislación laboral, en especial de la norma que regula la contratación temporal como medida de fomento de empleo por un período no superior a tres años sin causa que lo justifique. No han sido los/las trabajadores/as —salvo muy contadas excepciones— quienes han utilizado voluntariamente estas modalidades de contratación temporal, sino que más bien se han "acomodado" obligatoriamente a ellas y a compaginar períodos de empleo corto con períodos de desempleo, encontrándose ahí una de las razones del agujero presupuestario que experimenta en la ac-

(18) A. Torrellas, "Mujer y trabajos informales". Comunicación presentada a las III Jornadas de economía crítica, Barcelona, marzo 1992, pág. 3.

(19) Vid. los datos citados de la EPA en Cinco Días, 24.2.1992.

(20) J. Aragón, E. Gutiérrez y J. Blanco, "Los efectos de la precarización sobre el empleo". Comunicación presentada a las III Jornadas de economía crítica, Barcelona, marzo 1992, pág. 11-13.

(21) A. Torrellas, "Mujer y trabajos...", ob. cit., pág. 6.

tualidad el INEM. Por ello, me parece una afirmación carente de toda fundamentación —tanto económica como jurídica— la realizada por la OCDE en su último informe sobre España respecto a que "...la concesión de generosos subsidios por desempleo desde 1985 ha incitado a buen número de personas a **trabajar durante períodos relativamente cortos, con contratos temporales, y una vez cumplido el contrato inscribirse al paro durante períodos más largos**" (22) (el subrayado es mío). Pienso que tal planteamiento es una desviación ideológica desinteresada, responsabilizando a los/las trabajadores de la situación actual del mercado de trabajo en nuestro país, y repito que esta tesis no se sostiene porque en último extremo nos llevaría a aceptar que fueron los/las trabajadores/as y los sindicatos los que abanderaron la flexibilidad de entrada en el mercado de trabajo en 1985 para combinar periodos de empleo y desempleo. Me parece que la historia puede explicarse de muchas formas, pero nunca desvirtuarse, y esto es justamente lo que el documento de la OCDE realiza, a mi entender, al examinar la realidad del mercado laboral en España. Quizás, sugiero yo, la OCDE necesite asesores y expertos que posean un mejor y más ajustado conocimiento de la realidad laboral.

Un análisis más serio y riguroso de la contratación temporal debe llevar a distinguir entre las diversas razones existentes en la elevada tasa de rotación de dichos contratos, si se quiera encarar con garantías de éxito una reforma que viene demandada por los propios expertos y por las organizaciones sindicales. En diversos sectores económicos con una fuerte actividad estacional (agricultura, turismo, construcción, etc) la rotación es estructural y no queda en gran medida afectada por los distintos ciclos económicos, pero en otros la temporalidad no ha encontrado más razón de ser que la de flexibilizar el mercado de trabajo y crear más empleo, siquiera fuera temporal, olvidando las consecuencias que sobre el mismo puede tener un ciclo económico recesivo (23). En consecuencia, se trata de analizar a qué reglas generales debe responder la contratación temporal y cual ha de ser su incidencia cualitativa sobre el mercado de trabajo, y me parece que esto pasa por una reducción y simplificación de las modalidades existentes, recuperando el valor del "principio de casualidad" y utilizando los contratos temporales para la realización de trabajos que no tengan vocación de estabilidad (24).

3. Los desequilibrios territoriales en la distribución del empleo. Es cierto, estadísticamente hablando, que se ha producido en los últimos años un importante incremento del empleo en el sector servicios, un rápido y acusado descenso en el sector agrario, y un estancamiento a la baja en la industria, pero a estos datos debe incorporarse una matización que se extrae de los datos de la EPA y del INEM y que apunta correctamente P. Camacho (25): la terciarización española comprende

(22) *Informe anual de la OCDE...*, ob. cit.

(23) Vid. la intervención del Secretario General de Empleo, J. Araujo, en su comparecencia ante la Comisión de Política Social y de Empleo del Congreso de los Diputados el 13.11.1991. Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados, Comisiones, nº 349, págs. 10370 a 10378.

(24) Vid. UGT y CC.OO., "Reformas normativas en materia de contratación temporal". Gaceta Sindical núm. 100/1991. Además de la supresión del contrato de fomento de empleo, se propone por parte sindical —si bien sustancialmente reformados— el mantenimiento de los contratos temporales estructurales de interinidad, obra o servicio, y aumento imprevisto de la actividad empresarial, y también los coyunturales de formación y en prácticas, si bien el primero debería utilizarse sólo para puestos de trabajo cualificados y el segundo para titulaciones universitarias o de formación profesional de segundo grado.

(25) P. Camacho, "Aspectos críticos...", ob. cit.

la España mediterránea, Madrid y Canarias, y se concentra preferentemente en las ciudades como centros de localización y de difusión de servicios.

Desearía, por último, detenerme con brevedad en las diferencias existentes entre los/las trabajadores/as que se encuentran en la economía legal o regular, y quienes trabajan en la economía irregular, gris, malva o sumergida, que en definitiva con todas estas denominaciones se conoce la actividad que se presta al margen de la legalidad. Hilando más fino — quizá demasiado fino — podemos distinguir entre aquellos/as para los/las que esta actividad es su fuente principal de ingresos y quienes encuentran en la misma una segunda renta económica; dentro de los segundos, también podríamos diferenciar entre los/las que trabajan única y exclusivamente para lograr un sobresueldo y los/las -pocos/as que lo hacen para alcanzar una satisfacción profesional que no obtienen en su primer trabajo.

En el análisis de las actividades irregulares en nuestro país (26), se constata que las mismas son resultado de procesos de reestructuración productiva y de adecuación empresarial al cambio tecnológico; se marginalizan actividades económicas no competitivas en el mercado oficial por su carácter intensivo en mano de obra y su bajo grado o contenido de innovación tecnológica, que devienen rentables a partir de la sobreexplotación de la mano de obra (o trasladando la empresa a países con costes laborales muy inferiores, como está ocurriendo en el sector textil español que traslada parte de sus fábricas a Marruecos) (27). Se produce la precarización del trabajo y se niega todo valor tecnológico —salvo escasas excepciones— a las actividades desarrolladas en la economía irregular. Seguimos estando lejos en España de lo que fue —y en parte sigue siendo— la experiencia italiana de inicios de los ochenta, donde la economía **irregular, que no sumergida**, se desarrolló a partir de un cambio en la escala de valores sobre el trabajo: prioridad del realizado en el domicilio frente al de la fábrica, y un amplio nivel cultural, de información y conocimiento adquirido por la clase trabajadora (28). De otra parte, los estudios realizados en España demuestra que la economía sumergida afecta en gran medida a mujeres y jóvenes; las primeras, son preferentemente amas de casas que cuidan el hogar al tiempo que trabajan, y cuyos ingresos se consideran la mayor parte de las ocasiones como complementarios respecto de otros que entran en la unidad familiar (29); los segundos, tienen preferentemente

(26) En mi explicación me refiero a las actividades legales que, por pretendidas razones de reducción de costes, se sumergen total o parcialmente, con lo que ello conlleva de prestación de la actividad laboral por numerosos/as trabajadores/as no declarada ni contabilizada en las estadísticas oficiales, y la no aplicación de la normativa reguladora de las relaciones jurídico-laborales (leyes, convenios colectivos... en la economía oficial.

(27) Vid. Secretaría General de Economía y Planificación, CIS. **Condiciones de vida y de trabajo en España**, Madrid, 1986.

(28) Sirva como ejemplo este dato significativo: en el sector del calzado, el número de pares producidos en 1985 fue de 186 millones, frente a los 135 de 1981, mientras que la población ocupada en el sector pasó de 53.349 trabajadores/as en 1981 a 30.000 en 1985. El incremento de productividad del 137% es imposible que se produjera única y exclusivamente por la renovación tecnológica, sino que demuestra el cada vez mayor número de trabajadores/as sumergidos/as en el sector. Datos recogidos en la Ponencia de política industrial y de empleo del III Congreso de la Federación Textil - Piel de Comisiones Obreras, Alicante, 1987.

(28) A. Saba., *La industria subterránea. Un nuevo modelo de desarrollo*. Institut Alfons el Magnànim, Valencia 1981.

(29) Se ha destacado en la literatura especializada sobre este tema que "los diferentes estudios que se vienen realizando sobre la entidad y las características del fenómeno de la economía sumergida en

un bajo nivel cultural y educativo, y "gozan" de condiciones laborales y económicas por debajo de las estipuladas en la normativa legal (30).

En fin, no quiero dejar de señalar que la economía subterránea involuntariamente elegida genera la individualización de las condiciones de trabajo, fenómeno negativo por lo que significa de nula capacidad que tiene el/la trabajador/a para negociar sus reivindicaciones; al mismo tiempo, se dificulta extraordinariamente la actuación de las organizaciones sindicales, al producirse además la misma en empresas de reducidas dimensiones a donde el sindicato difícilmente puede llegar. De otra parte, incide y distorsiona la contratación colectiva que se realiza en el mercado regular, lo que introduce elementos adicionales de dificultad para llegar a acuerdos en la negociación.

III. RELACION ENTRE EL DESEMPLEO Y/O LA PROLIFERACION DE EMPLEOS ATIPICOS Y LA APARICION DE BOLSAS DE POBREZA Y MARGINACION

1. Estudiosos de las políticas de empleo y de inserción sociolaboral han puesto de manifiesto que el término "desempleo" está cediendo progresivamente su lugar al de "exclusión económica", con unas connotaciones que van más allá de la estricta pérdida de remuneración, y que las ahora denominadas "formas particulares de empleo", es decir la gran mayoría de aquellas que se caracterizan por tener una duración determinada, "constituyan una vía de paso privilegiado hacia un proceso de exclusión profesional" (31). Ello va de la mano con un dato ciertamente significativo y que enlaza con lo expuesto en la primera parte de la exposición: la contratación a través de la modalidad contractual de duración indefinida se utiliza para trabajadores/as que tenían un empleo anterior, o desempleados/as de corta duración, al tiempo que —la referencia es a lo que ocurre en Francia, pero perfectamente extrapolable a España y a la mayor parte de los países comunitarios— "se incrementa el stock de los desempleados de más de 24 meses de antigüedad, que conoce hoy un crecimiento superior al registrado para el conjunto de los demandantes de empleo de larga duración" (32).

De otra parte, conviene remarcar que la exclusión profesional y económica no se "distribuye" de manera homogénea entre todas las capas y sectores de la población laboral. Es cierto que el mercado de trabajo actual se ve afectado por una serie de incertidumbres que pueden afectar negativamente a todos/as los/las trabajadores/as, pero principalmente son los menos cualificados y con menor titulación académica y profesional los más afectados. Con razón ha podido afirmarse que "el camino hacia la exclusión profesional de las categorías menos protegidas es una de las consecuencias del proceso de precarización de la mano de obra" (33).

diferentes países occidentales, vienen a corroborar... la presencia destacada de la mujer en el desarrollo del sector oculto de la economía". S.M. Ruesga, "Las otras trabajadoras. Un análisis de la participación femenina no registrada en la actividad económica". Revista de Economía y Sociología del Trabajo, núms. 13-14/1991, pág. 119.

(30) Vid. el número monográfico sobre **Juventud y Trabajo**, de Documentación Social, núm. 75/1989.

(31) S. Whul, *Du chômage a l'exclusion*. TenSyros, Paris, 1991, págs. 15.

(32) *Ibid.*, pág. 41.

(33) *Ibid.*

2. La relación entre la proliferación de empleos atípicos y el crecimiento de la exclusión social es un tema recurrente de estudio entre la doctrina especializada, que no olvida tampoco su relación con la existencia de empleos “típicos” pero mal remunerados, el aumento del desempleo y el auge de la economía irregular. Al respecto, pueden formularse las siguientes consideraciones (34):

2.1. Los empleos atípicos están generalmente vinculados a una débil remuneración de aquellos/as que los ocupan. Además, en atención al número de horas y/o días trabajados no se reconoce el derecho a prestaciones sociales en algunos países de la CEE; de ahí, el interés de la Comisión por establecer unas reglas comunes en materia de contratación de duración determinada para todos los Estados miembros, hasta el momento presente sin éxito.

La propuesta de Directiva comunitaria aún objeto de debate pretende el acercamiento de trato entre trabajadores/as típicos/as y atípicos/as en cuanto a los costes directos e indirectos, y su objetivo es eliminar las distorsiones de la competencia que obstaculizan la realización del mercado único interior. Las organizaciones sindicales la han acogido favorablemente, aunque piden una reducción del tiempo máximo de duración del contrato (no más de dos años) y un mayor derecho de información y consulta. Por contra, las organizaciones empresariales la han criticado duramente por entender que su entrada en vigor y su efectiva aplicación reduciría considerablemente la competitividad de las empresas industriales y comerciales de la CEE al tiempo que — se afirma con una carga de subjetividad indudable y con argumentos teóricos más que discutibles — que incrementaría los niveles de desempleo (35).

2.2. Los empleos precarios y atípicos, a menudo irregulares e inseguros, están asociados en numerosas ocasiones a actividades de bajo coste y mal reglamentadas y a condiciones desfavorables de empleo. En consecuencia, “los empleos precarios y atípicos pueden constituir en sí mismos una cierta forma de pobreza, por sus características” (36).

2.3. También existe a mi parecer una relación casual entre la protección de los sistemas públicos de Seguridad Social y la proliferación de empleos atípicos y mal remunerados. Cuando un requisito para acceder a la protección social por desempleo, por ejemplo, es la búsqueda activa de empleo ello puede llevar en ocasiones a la necesaria aceptación de empleos y trabajos fundados en malas condiciones laborales y salariales. Y adelanto aquí una idea que expondré con detalle más adelante: si no existe un itinerario formativo adecuado para las personas más desfavorecidas, su inserción forzada y forzosa en el mercado de trabajo sólo tendrá consecuencias positivas a muy corto plazo pero repercutirá negativamente a medio plazo sobre las posibilidades de insertarse regularmente en el mercado laboral.

(34) G. Rodgers y F. Wilkinson: “Pauvreté et marché du travail: priorités et thèmes de recherche”. *Travail et Societé*, núm. 2/1991, págs. 241 a 253.

(35) E. Rojo, “La política social europea. El desarrollo de la Carta Comunitaria de Derechos Sociales Fundamentales de los Trabajadores”. *Noticias Obreras*, núms. 1062-1063/1991, págs. 30-31.

(36) G. Rodgers y F. Wilkinson: “Pauvreté et marché du travail...”, ob. cit.

IV. LAS POLITICAS DE INSERCIÓN

1. Entiendo que la inserción significa la adquisición de la autonomía (personal, educativa, ocupacional, económica) por parte del individuo, y no puede afirmarse que sea este —el de la inserción— un camino fácil a recorrer, como lo demuestran los resultados de los programas puestos en marcha en Francia y en España —o, mejor dicho en sus Comunidades Autónomas— a partir de la entrada en vigor de las normas reguladoras de la renta mínima de inserción.

Con carácter general, hay que partir del dato básico de que la inserción o reinserción de los/las excluidos/as en la sociedad, es darles la oportunidad de asumir sus responsabilidades, "de sentirse útiles, de reencontrar su dignidad por un trabajo autónomo y responsable realizado en un mercado abierto que les permita medir sus capacidades", a través de políticas de inserción por lo económico —a las que enseguida me referiré— que superan las antiguas, e inadecuadas fórmulas y métodos de asistencia social (37).

Ahora bien, ¿a qué tipo de inserción me refiero? Es sabido que un sector de la población tiene muchas dificultades para insertarse en el mercado laboral por diversas razones: no disposición de recursos económicos o familiares que posibiliten acceder a los circuitos conectados con el mundo del trabajo: falta de escolarización o nivel de formación básica insuficiente; carencia de recursos culturales por vivir en barrios degradados. Como puede comprenderse fácilmente, estos colectivos se encuentran en obvia relación de desventaja con respecto a otros/as ciudadanos/as cuando tratan de acceder al mundo de la formación ocupacional y de la inserción contractual laboral.

La percepción económica a que debe tener derecho toda persona que carezca de recursos no es suficiente, sino que debe ir acompañada de un proyecto o itinerario formativo que suponga un cambio en la forma de vida del usuario/a, que le permita resolver la situación por sus propios medios antes que mantener una dependencia económica de la Administración. Se trata, pues, de vincular la percepción con la necesaria movilización de su receptor/a y no sólo con su estado de necesidad.

2. A través del proyecto o itinerario formativo que implica jurídicamente derechos y obligaciones para el sujeto beneficiario y la Administración o entidad que realiza el proceso formativo —se trata de conseguir una relación personalizada con el sujeto receptor de la formación para la inserción, es decir una "personalización de problemas" al enfocar las políticas de prevención e inserción en materia sociolaboral (38). Este itinerario debería tener las siguientes características (39):

* **Singularización** del proceso. Es una respuesta de carácter individualizada elaborada a la medida del usuario y adaptada a sus características concretas.

(37) C. Alphandery, *Les structures d'insertion par l'economique*. La Documentation Française, Paris, 1991, pág. 51.

(38) Vid. las Conclusiones de las VI Jornadas de Empleo de Cáritas Española celebradas en Tarragona el 29 y 30.11.1991. Cáritas, núm. 315/1992, pág. 34.

* **Identificación y selección de prioridades.** Se diseña a partir del diagnóstico inicial, por medio del cual se determinan y clasifican las dificultades de inserción laboral y se gradúan en orden de dificultad.

* **Personalización y motivación.** Se necesita un tratamiento altamente personalizado a partir de entrevistas y seguimiento a cargo del tutor de inserción; debe, además, ser un sistema que estimule la motivación y proporcione seguridad al usuario, y su implicación se facilita desde la génesis de las primeras ideas asociadas al diagnóstico y autoanálisis que realizan el usuario y el tutor.

* **Responsabilización.** Se trata de una oferta abierta, si bien limitada por las opciones sobre las cuales se ha de escoger y llegar a un compromiso. Se pretende, en suma, que el usuario participe en la propia realidad y en sus conflictos, y que aprenda a solucionarlos de forma autónoma.

3. Una de las experiencias más interesantes para potenciar la inserción laboral de los colectivos más desfavorecidos —amen de la potenciación del sector social de la economía (40)— es la de las **empresas de inserción (EI)**, fórmula esta poco conocida aún en nuestro país pero de indudable arraigo, por ejemplo, en el vecino país francés; por su importancia a los efectos de la exposición que estoy realizando, voy a examinar con detalle los aspectos teóricos y prácticos de las mismas.

Las EI se dirigen prioritariamente a personas (jóvenes y/o adultos/as) que han conocido fracasos repetidos en su vida educativa y laboral, y que se encuentran en una situación de precariedad por uno o varios motivos: agotamiento de las prestaciones o subsidios por desempleo, carencia de todo tipo de rentas, imposibilidad de acceso al mercado regular de trabajo por la escasa o nula cualificación profesional, etc.

Querría dedicar, en primer lugar, una especial atención a la problemática de los/las jóvenes, asumiendo que dentro de los/las mismos/as hay el “núcleo duro” de los/las que difícilmente se integran dentro de los dispositivos de inserción actualmente existentes en la mayor parte de países comunitarios, y también que las situaciones de crisis no afectan de forma igual a todos/as ellos/as. Se ha puesto de manifiesto, muy acertadamente a mi entender, que “los jóvenes no forman un todo homogéneo, y quizás lo común en la mayoría de ellos es que deben enfrentarse a obligaciones y compromisos similares en la sociedad —trabajo, política, pareja, vida social y cultural—, pero con recursos y medios que siguen siendo desiguales” (41). Reitero aquí algo que ya apunté con anterioridad, y que afecta especialmente a los/las jóvenes: a mayor titulación académica, mayores posibilidades de alcanzar la estabilidad en el empleo una vez introducido/a o incorporado/a al mundo laboral. En un reciente debate celebrado sobre los problemas del desempleo de larga duración en el conjunto de la CEE se puso de relieve

(39) El presente apartado, y en especial la construcción del itinerario de transición o inserción, es ampliamente deudor de los análisis y del trabajo realizado por varios compañeros de Promocions —Dr. Jover, F. Márquez, G. Mora, V. López y E. Frago—, plasmado en distintos estudios y proyectos de inserción social y laboral para colectivos desfavorecidos. Sin su aportación, difícilmente hubiera podido redactar este epígrafe.

(40) Conclusiones de las VI Jornadas de empleo..., ob. cit.

(41) JOC Europa, *Los jóvenes de hoy*. Bruselas, 1991.

que tanto la edad como el diploma influyen considerablemente, y que el peso de la variable "titulación" se explicaría "... por las prácticas de reclutamiento de las empresas que, en ausencia de criterios apropiados de apreciación de las actitudes reales de los candidatos, hacen del diploma una señal de elegibilidad" (42).

Me parece necesario subrayar que cualquier política dirigida hacia los/las jóvenes debe prestar especial atención a los colectivos más necesitados y tratar de evitar efectos no deseados, cuales son por ejemplo que se beneficien de las medidas puestas en marcha un sector de la población que en cualquier caso hubiera podido acceder al mundo del trabajo (43). Hay que favorecer la construcción de itinerarios individualizados de inserción que se adapten a las necesidades de los/las jóvenes salidos del sistema educativo con un nivel de cualificación escaso, así como potenciar la inserción por lo económico en el ámbito del desarrollo local, y hay que conseguir potenciar el aprendizaje en el puesto de trabajo, dado que "en una situación de precariedad de las condiciones de trabajo es imprescindible garantizar que la experiencia del trabajo sea un elemento calificador del proceso formativo, que beneficia tanto al trabajador como a la empresa" (44). Se trataría, igualmente, de adaptar los contenidos de la formación a la evolución del mercado de trabajo y de prestar especial atención a las cualidades pedagógicas del formador que se dirige a un público de alto riesgo y dificultad, y potenciar la creación de nuevos empleos especialmente adaptados para jóvenes en el ámbito de la cultura, espectáculo, deporte, acción social, entorno rural y urbano, etc. (45)

Los rasgos generales que deben caracterizar una EI, según se reconoce por quienes conocen y viven muy directamente los problemas de la inserción (46) son los siguientes:

— Combinar la parte económica — al tratarse de una empresa debe actuar en un mercado y lograr beneficios económicos — y la parte social — se trata de potenciar la inserción social y profesional de las personas a las que acoge —. En consecuencia, siempre habrá una tensión entre el polo económico (actividad productiva) y el polo social (inserción de personas en dificultad).

— Las EI son empresas que tienen vocación de permanencia en el mercado, pero desde la perspectiva de incorporar temporalmente a trabajadores/as que más adelante deberán acceder al mundo "regular" del trabajo.

(42) Coloquio organizado por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Formación Profesional francés y la Comisión Europea el 18 y 19.10.1991, *Agir contre le chômage de longue durée*. Liaisons Sociales núm. 124, 9.12.1991, pág. 2.

(43) Vid. T. Mandon, *Inserción profesional de jóvenes. Informe parlamentario*. Liaisons Sociales, núm. 84, 21.8.1991, págs. 1 a 9. Tras un amplio estudio de la inserción profesional en Francia — en buena medida extrapolable a España —, Mandon concluye que "el sistema de inserción profesional es casi tan desigualitario como la escuela, ya que tiende a aprovechar sólo a los que tienen un cierto nivel de formación. Beneficia poco a los jóvenes sin formación".

(44) Ayuntamiento de Barcelona, Servei d'ocupació, *Proyecto d'intervenció. Itineraris d'inserció laboral de colectius amb especials dificultats*. Barcelona, 1991.

(45) T. Mandon, "Inserción profesional de jóvenes...", ob. cit.

(46) Para un estudio más detallado de las funciones que debe realizar una EI vid., P. Brun, "L'entreprise intermédiaire et l'inserción professionnelle des jeunes". *Revue Française des Affaires Sociales*, núm. 3/1983, pág. 159 a 166.

— Las EI deben cumplir funciones de socialización, orientación y adquisición de capacidades sociales y técnicas por las personas que prestan allí sus servicios (adquisición de hábitos laborales, acostumbrarse a trabajar en equipo, etc.)

Los problemas con los que se puede encontrar cualquier EI en sus inicios son los mismos con los que se enfrenta cualquier otra empresa pero agrandados por la especificidad del público que acoge. Serán necesarias ayudas iniciales para poner en marcha el proyecto, pero también incentivos salariales que compensen el "coste social" que la contratación de personas "menos productivas" implica para la EI (47); de otra parte, las dificultades de credibilidad que pueda encontrar en instituciones financieras y en los poderes públicos solo desaparecerán si existe un plan de viabilidad serio y razonado y cuentan con el apoyo de organismos y entidades del ámbito local en que actúen y que potencian tales iniciativas; tampoco debe descartarse que dentro de los/las promotores/as de una EI y de las personas que trabajan en ella surjan dudas sobre cuál es la auténtica función empresarial que realizan, es decir si se trata o no de una auténtica empresa.

A fin y efecto de que una EI pueda consolidarse en el mercado ésta **debe cumplir varios requisitos (48)**:

* Tener claramente asumido que estamos en presencia de "trabajadores/as" y no de "personas meramente subvencionadas". La valoración de los recursos humanos y la prevalencia de la noción de contrato frente a la de subvención cobran en este tipo de empresa todo su sentido. Al mismo tiempo, la dimensión pedagógica de la empresa (el tránsito desde una situación de crisis hasta otra de incorporación regular al mundo laboral con hábitos y aptitudes aprendidas en la EI) es otro elemento consustancial a la misma.

* **Dotarse de instrumentos económicos** y de gestión adecuados al entorno en que opera, lo que pasa inexorablemente por un previo plan de viabilidad, social y económico, del proyecto emprendedor (que debe incluir, por ejemplo, el número de trabajadores/as permanentes de la EI en relación al de los/las trabajadores/as temporales) y la existencia de redes económicas y sociales locales de apoyo alrededor de la empresa. Especialmente importante — y la normativa francesa en este punto es clara y contundente — es garantizar de qué medios se dispone, o se piensan poner en práctica, para facilitar la salida de la EI, en especial los medios de ac-

(47) En algunos países comunitarios existe un amplio aparato normativo tendente a incentivar la colocación de desempleados/as de larga duración o difíciles de colocar. En Bélgica, la empresa que contrate a un/a demandante de empleo "difícil" puede beneficiarse durante un año de una ayuda económica de hasta 15.000 francos por mes, si se trata de un/a trabajador/a menor de 18 años, y de 7.000 francos si supera dicha edad; En Alemania, las empresas que contraten con carácter permanente desempleados/as de larga duración pueden recibir (hasta 1995) una subvención que alcanza el 80% de los costes salariales durante los seis primeros meses y el 60% durante los seis siguientes (según la duración del desempleo); en los Países Bajos, la empresa queda exonerada del pago de cotizaciones a la Seguridad Social durante un período (máximo) de cuatro años, y recibe subvenciones para gastos de asesoramiento y formación (entre 4.000 y 6.000 coronas) para la admisión de desempleados/as de larga duración en empleos regulares, siempre que se hallen en desempleo desde hace más de dos años, o pertenezcan a una minoría étnica, o participen en programas de garantía de empleo para los/las jóvenes, o estén parcialmente en incapacidad de trabajar. Vid. Observatoire de l'emploi. Politiques. Mispé n.º 36/1991, págs. 21 a 28.

(48) Respecto a los requisitos para que una EI alcance éxito, y no se sitúe meramente en la franja marginal del mercado, vid., P. Sauvage, *Insertion des jeunes et modernisation*, Paris, 1988.

ceso a un empleo estable y duradero, o a una formación adaptada al proyecto profesional elaborado en el seno de la EI (49).

*** Por lo que respecta a España**, soy del parecer que el marco jurídico actual es suficientemente válido en cuanto a las fórmulas jurídicas existentes para la creación de empresas (Sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, sociedad anónima laboral, cooperativas de trabajo asociado, asociaciones...) En todo caso, sería necesario **concretar qué tipo de ayudas económicas**, directas, **podrían otorgarse** por los poderes públicos a estas empresas. Así:

— **Subvención por creación de puestos de trabajo**, concretando el público específico al que se dirige la medida. Ello requiere, sin duda, racionalizar el marco normativo — estatal y autonómico — de las ayudas y subvenciones existentes en la actualidad. Estas medidas económicas pueden ponerse en marcha por el gobierno central y los de las distintas Comunidades Autónomas, en cuanto que técnicas incentivadoras del empleo para los que son competentes constitucional y estatutariamente.

— **Trato fiscal diferenciado en materia de impuesto** de sociedades o de impuesto sobre el valor añadido, en atención a la función social que las EI pueden cumplir.

— **Necesaria implicación de las EI en el tejido económico** y social local para que puedan funcionar, por lo que es necesario un papel activo y de apoyo de los ayuntamientos, organizaciones sindicales y empresariales, asociaciones, etc.

V. RECAPITULACION FINAL

A lo largo de mi exposición he prestado atención, en primer término, a los problemas existentes en el ámbito del empleo y del desempleo en la Europa comunitaria, y he subrayado la necesidad de repensar la noción de trabajo productivo, la obligatoriedad de dispensar mayor atención a la formación, en especial la continua, y que no podemos olvidarnos de los/las inmigrantes para quienes es necesario articular medidas de apoyo tanto en sus propios países como en los de acogida; el examen del mercado de trabajo español ha concentrado la segunda parte de mi exposición, en la que he dejado claro que existen deficiencias importantes derivadas del elevado índice de desempleo, la temporalidad cada vez más creciente de la población ocupada y los desequilibrios territoriales, amén de recordar que la economía irregular es un elemento que introduce graves disfunciones en el funcionamiento del mercado de trabajo regular; a continuación, he analizado la relación de los empleos atípicos y del desempleo con el crecimiento del número de personas afectadas de procesos de "exclusión social y económica", fenómeno este apreciable en el conjunto de países comunitarios; por fin, ha sido objeto de atención

(49) Según datos oficiales de 1990, al acabar su estancia en las EI francesas, un 38% de los/las asalariados/as encuentra empleo en una empresa clásica, y un 23% prosigue una formación que le permite obtener una cualificación, en centros de formación profesional de adultos.

qué medidas y políticas de inserción pueden ser más válidas para los colectivos más desfavorecidos que sufren graves carencias y que no pueden acceder de forma directa e inmediata al mercado regular de trabajo, con un examen detallado de las empresas de inserción.

Sólo me resta indicar que las tesis e ideas expuestas en este trabajo no tienen, ni mucho menos, vocación de exhaustividad. El mundo del trabajo está cambiando a pasos acelerados, y todas las políticas de empleo e inserción que se articulen debe tener presente esta realidad; pero, eso sí, tratando de actuar no sólo sobre los efectos sino también sobre las causas, y de que las personas sean sujetos activos y no meramente pasivos en el proceso de construcción de su autonomía social, cultural, económica y laboral. A lo mejor, sugiero, habrá que cuestionarse si es el propio sistema socioeconómico en el que estamos insertos el que genera conscientemente fenómenos de exclusión, y si llegamos a esa conclusión deberemos pensar en actuar sobre el mismo. Pero ello, aquí y ahora, desborda el objetivo de lo que me había propuesto al iniciar la exposición que en este momento concluyo y debería ser, con toda probabilidad, objeto de otra intervención.

II COMUNICACIONES

.....

CASAS DE OFICIOS

ASOCIACION ESPAÑOLA DE INTEGRACION GITANA

José SALAZAR

Secretario de la Asociación Española
de Integración Gitana. Madrid

INTRODUCCION

El Pueblo Gitano ha vencido el odio, la venganza, la envidia, las mentiras, las leyes antigitanas, las pragmáticas... Y vencerlo nos ha costado sufrimiento y sangre... Pero NO lo que defendíamos... LA LIBERTAD.

De este Castillo salimos humillados y perseguidos, y a él volvemos con la cabeza alta y orgullosos, porque a pesar de todo, no hemos dejado de ser gitanos.

...Nuestros antepasados descansan en paz. Ellos nos hacen llegar desde el Más Allá su voz de esperanza y precaución. Esperanza porque seguiremos siendo libres; precaución porque la Historia se puede repetir, y al igual que en el siglo XV los mal llamados Reyes Católicos dictaron persecución a los gitanos, hoy —a finales del siglo XX— resurgen en Europa con plenitud, actitudes neonazistas y puede empezar de nuevo la persecución.

Estos cinco siglos de sufrimiento nos han marcado en lo más profundo de nuestro ser y lo hemos transmitido de padres a hijos. Ahora exigimos que se nos compense, no como el Gobierno Alemán compensó al Pueblo judío, o las indemnizaciones cómicas a Países Afectados por la barbarie nazi.

Nosotros queremos una indemnización pagada en forma de derechos, que nos permitan hacer frente a nuestras obligaciones: queremos ser iguales ante la justicia o la ley, necesitamos un puesto de trabajo, exigimos la educación de nuestros hijos, queremos mantener nuestra cultura.

Juntos gitanos y no gitanos, ciudadanos españoles votamos para llevar adelante la Constitución, y nuestra obligación es defenderla, apoyarla y exigir que se cumpla. Y al Pueblo Gitano esta Constitución nos llega decapitada.

No obstante la Administración actual está apoyando, en algunas áreas, la incorporación del colectivo gitano: ha fomentado proyectos importantes para nosotros, ha estructurado un Plan Nacional de Desarrollo, consignado dentro de los Presupuestos Generales del Estado, nos ha brindado la entrada al I.R.P.F. (0,5), ha depositado la confianza en una Organización genuinamente gitana para llevar a cabo un plan serio de formación profesional...

ANTECEDENTES:

Nuestra organización tiene entre otros objetivos, dos fundamentales, dirigidos al niño y al joven. Afirmamos que en la formación está nuestro futuro. Formación a dos niveles: escolar y profesional, y nuestro trabajo tiene que estar encaminado a escolarizar plenamente a nuestros hijos y mentalizar a la familia gitana de su necesidad, y a los jóvenes, dotarles de una formación profesional, que les capacite para desarrollar un trabajo.

Por ello articulamos planes globales, conexas las áreas de acción. Dando prioridad al área de trabajo, no como en las distintas administraciones, que antepusieron el tema de vivienda. Estamos convencidos de que un trabajo digno nos va a aportar unos ingresos mensuales y con estos ingresos podremos comprar o alquilar una vivienda. Que en una vivienda digna tendremos cubierta nuestra sanidad e higiene individuales, y por tanto no podrán rechazar a nuestros hijos en los colegios, bajo la argumentación de que van sucios. Y así, definitivamente, sí conexas la acción, tendremos un resultado global.

Por ello empezamos a trabajar en la formación profesional; iniciamos nuestra actividad con cursos de chapa y pintura, y mecánica del automóvil, impartidos en un centro modular del INEM.

Posteriormente, y con los resultados favorables obtenidos, propusimos poner en marcha mas cursos. Para ello solicitamos del Fondo Social Europeo, los medios económicos para obtener la maquinaria, y a los ayuntamientos los locales. De esta forma empezamos a impartir cursos de cerámica, ante y napa, peletería, bronce, y restauración de mueble antiguo, acogidos a la modalidad del plan CIF. Las normativas del plan CIF contemplan la beca de alumnos, pago a profesores y material fungible o didáctico, y la duración es de seis a nueve meses. Estimamos que el tiempo de formación no era suficiente para que los alumnos adquirieran una mínima preparación. Esta fue la causa, por la que conociendo los Planes de Escuelas Taller y Casas de Oficio, nos acogimos a dichos planes, que tienen una característica de duración de un año dividido en dos fases de seis meses cada una: Durante la primera fase los alumnos perciben la beca que regula el INEM, según la edad y el estado civil; en la segunda fase se tramitan contratos laborales a tiempo parcial, de regulación seis meses, teniendo posteriormente derecho a la prestación por desempleo durante tres meses, y su posible prórroga.

Así se montó la primera **casa gitana de oficio**. Después de dos años habiendo tenido resultados muy importantes, reconocidos incluso por una delegación del Par-

lamento Europeo que visitó nuestra experiencia, pensamos en la posibilidad de poder extender la experiencia a otras autonomías. El problema consistía en cómo podíamos cumplir las exigencias del INEM, que consisten en aportar maquinaria y locales. Nos favoreció el hecho de que en este mismo año se abría la participación del Colectivo Gitano dentro de las prioridades del Ministerio de Asuntos Sociales, que a través del IRPF (0.5) subvencionaba programas de acción directa. Presentamos solicitud y obtuvimos subvención suficiente para comprar la maquinaria, y se empezó la negociación con los ayuntamientos para la cesión de los locales. Anteriormente se llevó a cabo un trabajo de campo para ver que ciudades eran las idóneas para ubicar las Casas de Oficios.

Se plantearon las Autonomías de: Castilla-León, Castilla La-Mancha, Murcia, País Valenciano y Madrid. Concretamente en las ciudades de Valladolid, Albacete, Cartagena, Alicante y Madrid. Los criterios de selección de estas ciudades están basados principalmente en:

- Necesidades de la Población (inquietudes)
- Situación Asociativa
- Ayuntamientos
- Colaboraciones Sociales
- Suficiente número de alumnos para asegurar como mínimo tres años de continuidad

Este trabajo lo inició la Asociación en el año 1988, como parte del programa financiado por la Dirección General de Acción Social, "FEDERACIONES AUTONOMICAS", que nos permitió obtener un conocimiento amplio a la par que instábamos a que las Asociaciones se constituyeran en Federaciones.

Así pues nuestro trabajo consistió en relacionar y coordinar Organismos Oficiales: Ministerio de Asuntos Sociales, Ministerio de Trabajo (INEM), Ministerio de Educación y Ayuntamientos, con Organizaciones Gitanas y No Gitanas.

A modo de resumen, el total de personas en las Casas de Oficios son 765, divididas en:

690 alumnos
46 monitores de taller
2 profesores de apoyo
6 auxiliares
21 personal de apoyo.

Las Casas de Oficios que están funcionando actualmente son:

Madrid
Cartagena
Alicante

.....

CURSOS DEL PLAN FORMACION PROFESIONAL

ASOCIACION SECRETARIADO GENERAL GITANO

M^a Victoria RUIZ DE CORTAZAR Y ALONSO
Responsable del Area de Empleo de la Asociación
Secretariado General Gitano. Madrid

El Instituto Nacional de Empleo, organismo dependiente del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social es el principal gestor de la Formación Profesional Ocupacional, la desarrolla a través del Plan Nacional de Formación e Inserción Profesional.

La Formación Profesional Ocupacional es la formación cuyo objetivo es lograr la adaptación de los trabajadores a una profesión o actividad laboral determinada. Este se consigue mediante la impartición de cursos eminentemente prácticos en horarios y fechas no acogidos a los calendarios escolares, y que en el caso de ser superados darán lugar a la obtención de una certificación profesional que habilita para el desempeño de la actividad laboral correspondiente.

El establecimiento de este Plan parte del Acuerdo del Consejo de Ministros de 30 de Abril de 1985, regulándose a partir de entonces y periódicamente los distintos programas de Formación Profesional Ocupacional a realizar, así como las medidas de inserción profesional de los distintos colectivos de trabajadores.

La normativa actual por la que se regula el Plan Nacional de Formación e Inserción Profesional es un Real Decreto que normalmente aparece todos los años y establece las prioridades etc., para el siguiente año.

Las partidas económicas que se destinan al Plan FIP, proceden de los fondos estructurales de la Comunidad Económica Europea.

En principio la oferta formativa del INEM es variada e intenta abordar distintos grupos sociales y situaciones:

1. Programas de Formación Profesional Ocupacional para jóvenes y parados de larga duración.

2. Programas de recuperación de la escolaridad, de enseñanza en alternancia y de formación de los jóvenes que cumplen el servicio militar.
3. Programas de Formación Profesional Ocupacional en el ámbito rural.
4. Programas de Formación Profesional ocupacional en sectores o empresas en reestructuración y para personas ocupadas y trabajadores autónomos.
5. Programas dirigidos a mujeres que intentan reintegrarse en la actividad laboral y con dificultades para la búsqueda de empleo.
6. Programas de Formación Profesional Ocupacional para minusválidos emigrantes o inmigrantes, socios de cooperativas y otros colectivos no enumerados anteriormente.
7. Programas de Formación de Formadores para el profesorado.

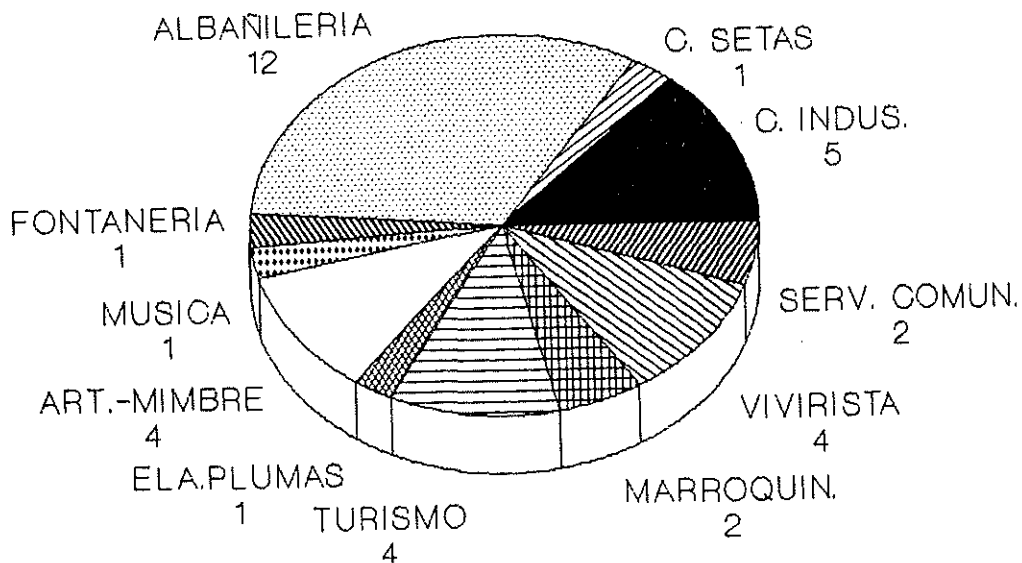
La Asociación Secretariado General Gitano, es Centro Colaborador del INEM desde el año 1987.

¿Qué es un Centro Colaborador? Se define como tal cualquier Centro de Formación cuya capacidad para impartir Formación Ocupacional Profesional se reconoce por el INEM, mediante un proceso de homologación y al que se compensará los costes de desarrollo de los cursos mediante subvenciones.

I. CURSOS IMPARTIDOS, LUGARES Y ESPECIALIDADES HOMOLOGADAS

- * Viverista
- * Albañilería
- * Confección Industrial
- * Turismo y tiempo libre (Animador-Sociocultural)
- * Música Instrumental
- * Trabajo Mimbre/Artesanía
- * Fontanería
- * Electricidad del automóvil
- * Servicio a la Comunidad
- * Pequeña marroquinería
- * Aparador de Calzado
- * Piel y Cuero

RELACION DE ESPECIALIDADES Y NUMERO DE CURSOS POR ESPECIALIDAD



¿Qué valoración se puede hacer después de estos cinco años de trabajo?. Hablemos de distintos aspectos:

II. GESTION Y TRAMITACION

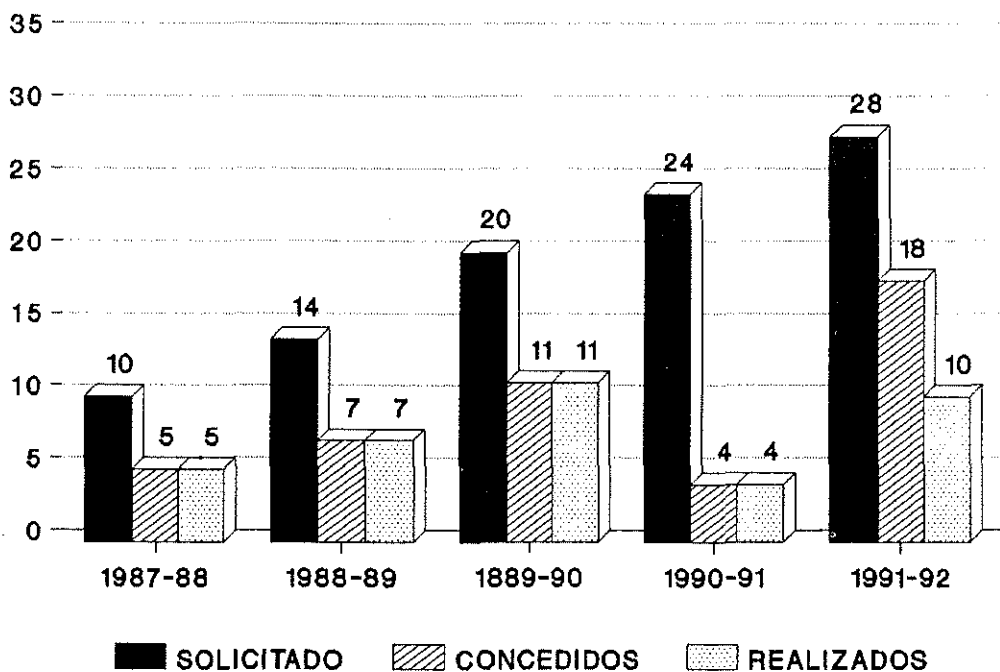
El INEM es un organismo bastante complejo cuya estructura no resulta fácil de comprender. Por otra parte los cambios de normativas, de personas responsables son continuos y la posibilidad de acceso a ellas muy limitada. Se cuenta con información secundaria (folletos, resumen de actividades y de prioridades, convocatorias, etc.) Pero lo que casi nunca es posible obtener información de primera mano y hablar con los responsables o con aquellos que toman decisiones.

En segundo lugar es importante ser conscientes que una asociación como esta es muy relevante para el INEM tanto por el colectivo al que se dirige como por el volumen económico que maneja anualmente. La gran "tajada" del INEM se la llevan las grandes empresas (Iberia, Telefónica, IBM, etc) para la formación y reconversión de sus propias plantillas.

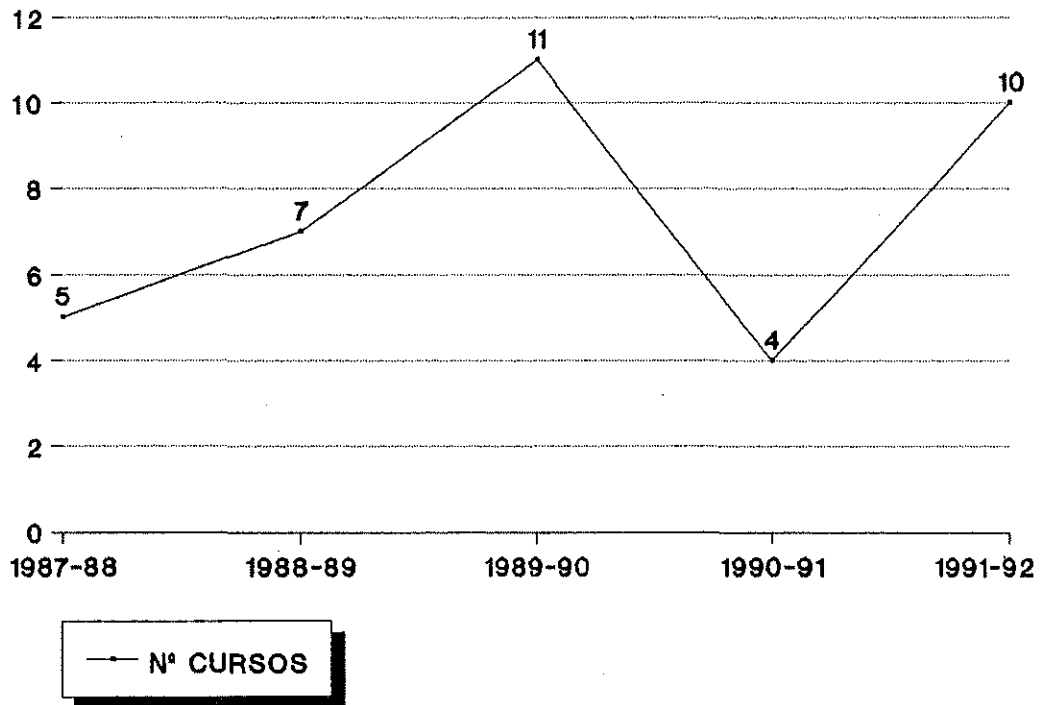
El descontrol administrativo que existe en este organismo, a veces resulta paradójico. Se podría hablar de casos que son por sí mismos significativos: Así por ejemplo para cobrar un curso en León a veces han pedido estar al corriente de cotizaciones y seguros sociales en todos los sitios en donde tenemos abierta empresa en España (que son 25), ha habido veces que se ha cobrado un curso hasta nueve meses después de haber finalizado (nunca al comenzar), hemos tenido cursos denegados, pero también se nos han concedido otros allí donde no los habíamos solicitado, o se nos han homologado especialidades que no habíamos pedido y se nos han denegado otras que son prioritarias en el observatorio nacional de empleo.

Todo este desconcierto incluso se ha complicado aún más actualmente puesto que se entra en un proceso de transferencia de competencias a las delegaciones provinciales. Los ritmos son distintos en cada provincia, en algunas tiene alto margen de autonomía, (Cataluña, Andalucía, País Vasco y Galicia) en otras parece que todo depende de Madrid.

RELACION POR AÑOS DE CURSOS SOLICITADOS, CONCEDIDOS Y REALIZADOS



TOTAL DE CURSOS REALIZADOS POR AÑO



III. OBJETIVOS PERSEGUIDOS POR LOS CURSOS

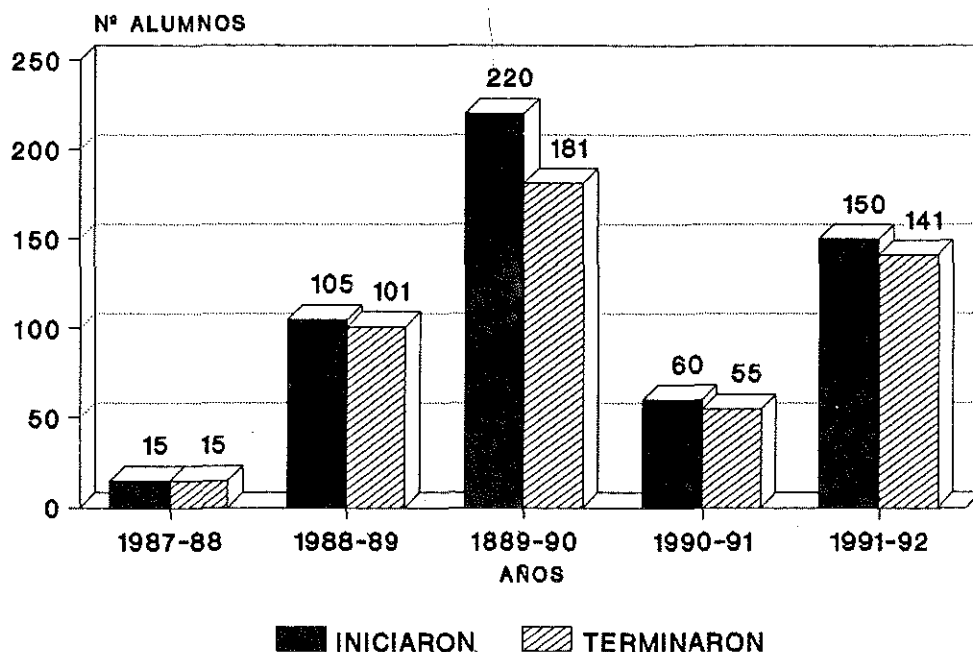
1. Contribuir a que la población gitana que mayoritariamente se encuentra en estrecha dependencia de las fluctuaciones económicas y sociales de cada momento se vaya haciendo autónoma y pueda elegir sus empleos de acuerdo a sus inquietudes, prioridades y valores.
2. Capacitar técnicamente y cualificar profesionalmente a los jóvenes gitanos y gitanas para que puedan acceder al mercado laboral, con lo cual se evita que caigan en lacras sociales como la droga, la delincuencia, la mendicidad, etc.
3. Evitar que la población gitana, tenga que trabajar en la "economía negra" y sumergida, en condiciones infrahumanas, escasamente remunerada y sin ningún tipo de garantía económica y laboral.

4. Realizar cursos de formación y capacitación, que partiendo de la realidad social y cotidiana en la que viven estos colectivos gitanos, propicie empleos directos una vez finalizados los cursos.
5. Procurar a los grupos de gitanos que participan en estos cursos, una formación integral en sus diferentes vertientes:
 - * En la labor profesional
 - * En el aspecto humano
 - * En el aspecto cívico y ciudadano
 - * Como colectivo específico
6. Procurar unos beneficios económicos a los jóvenes y a las familias que representan estos que a su vez podrán invertir y les darán una mayor movilidad laboral.
7. Procurar y llevar a cabo una discriminación positiva, para un colectivo de ciudadanos que se encuentra en desigualdad de posibilidades para acceder a su puesto laboral en relación con la mayoría de los ciudadanos de este país.
8. Ir capacitando y especializando a personas para trabajar y formar al mundo gitano, así como diseñar contenidos estilos pedagógicos adaptados que sean más eficaces que los cursos standards que normalmente suelen fracasar en la población gitana.

IV. LOS RESULTADOS DE LOS CURSOS

Pese a lo que cabría de esperar, en general el resultado de los cursos ha sido satisfactorio. Como se puede ver en la tabla, de un total de x alumnos, solamente han abandonado x. Los alumnos han asistido a clase con regularidad, han aprendido cosas, hábitos, rutinas, destrezas, y se han iniciado a algunas profesiones, aunque con un sólo curso no se cualifican suficientemente como para competir en el mercado laboral. Este proceso es más lento de lo que sería de desear.

RELACION DE ALUMNOS QUE INICIARON Y TERMINARON (POR AÑOS)



Los cursos también han servido para que muchos alumnos gitanos comenzaran a apuntarse a las oficinas de empleo en las que no figuran anteriormente.

Este es el primer paso para que comenzara a tener conciencia de que es necesario buscar un trabajo reglado y de que tienen que normalizarse en el campo laboral como el resto de los ciudadanos.

La generación de empleo que es el gran objetivo de los cursos del Plan FP, ha sido prácticamente nula. Las cifras oficiales dicen que el 80% de las personas que han hecho estos cursos se han empleado posteriormente, lo cual parece bastante dudoso. En el caso de los gitanos que han asistido a nuestros cursos a lo sumo han llegado a hacer alguna "chapuza" por su cuenta para ellos o para otros, pero no han sido contratados.

Como dato curioso sobre el que después volveremos, señalo que al finalizar uno de los cursos cuatro de los alumnos a los que se les gestionó una beca de especialización fueron rechazados por su étnia.

Pero, ¿dónde están los problemas de fondo?

Los cursos del INEM han sido positivos para los gitanos, en cuanto que se ha pasado de hacer prácticamente nada a hacer algo, pero esto ni es satisfactorio, ni es suficiente, ni parece que sea la mejor manera de emplear el dinero.

1. Se ha partido de arriba a abajo: se ha planificado de un modo general y a lo sumo se ha llegado a tipologizar algún problema o algún colectivo pero no se ha partido de la base, de los problemas de cada grupo de gitanos concreto y de como pueden ser resueltos.
2. Los planteamientos son demasiado rígidos ya que a priori excluyen a muchos alumnos, no se puede vender lo que se produzca o utilizarlo, no se pueden realizar las prácticas en cosas que incentivan a los alumnos (se construye un muro y se tira, se instala un cuarto de baño y después se derrumba, cuando muchos no tienen baño en casa).
3. Los cursos no siempre están en consonancia con la oferta de empleo de la zona y se aprenden cosas que no tienen ninguna salida laboral posterior.
4. No se plantean procesos de formación continuados y progresivos sino que se hace una formación corta de cuatro meses y no se hace un seguimiento ni previo ni posterior de los alumnos.
5. No se trabaja con los alumnos de modo integral. En muchas ocasiones se les quiere enseñar una profesión cuando ni siquiera tienen destrezas sociales, hábitos, rutinas y ritmos básicos que les puedan permitir acceder a un empleo.
6. No se tiene en cuenta la especificidad de un colectivo como este, que ya a priori tiene unas habilidades y aptitudes que le capacitan para trabajar en determinado tipo de profesiones mejor que en otras, para el autoempleo por ejemplo, más que para el empleo reglado.

En definitiva diríamos que el volumen total de recursos empleados, que en el caso de esta asociación significa una serie de millones, podría haber sido mejor empleado y con resultados más satisfactorios si se hubiese partido de las necesidades reales y de los problemas y situaciones concretos en cada lugar y no de planteamientos generales a los cuales se les escapan grupos tan específicos como este.

ESCUELAS TALLER

ESCUELA TALLER OBRADOIRO (NARON-LA CORUÑA)

Alfonso FILGUEIRA LOPEZ
Director Técnico del Servicio
Sociopedagógico Municipal

1. Origen de la experiencia

Durante el año de 1988 tiene lugar, organizado y programado por el colectivo "Chavós" (Asociación de maestros y profesionales para la promoción de la etnia gitana) una acción formativa dirigida al sector más joven, que en ese momento estaban en torno a los 15 años y cejaban el mundo escolar.

El objetivo de esa acción formativa era claro: preparar aquellos perfiles más adecuados para que a través de una intensa promoción pudieran adquirir un determinado "status" que fuera deseado por el grupo de iguales, y actuasen como "mediadores de integración". Se trataba, del denominado programa de "formación de líderes gitanos".

Finalizada la acción formativa, el colectivo "Chavós" que mantiene una estrecha comunicación con todos los recursos sociales de la comarca, y entre ellos el Servicio Sociopedagógico de Narón, nos propone iniciar una experiencia de integración globalizada, no sólo a nivel laboral sino también a nivel de socialización en el mundo payo.

Así es cómo poniendo en comunicación un grupo de adolescentes payos (conocido y trabajado por el Servicio) con tres adolescentes del grupo de líderes gitanos, iniciamos la experiencia de socialización, bajo mínimos, que más tarde tendría su continuidad en el mundo laboral.

2. Radiografía de la experiencia de integración

Fecha de inicio: Mayo/1988
Período socialización inicial: 6 meses

Inicio de la integración en E.T.: 30/12/88

Final de la experiencia: 31/12/90

Número de gitanos participantes: 3

Edades de partida: 15 años

Nombre de los interesados:

Antonio Conchado Conchado

Alejandro Conchado Borja

Nicolás Gabarre Gabarre

Lugar: Ayuntamiento de Narón

Entidad promotora: Ayuntamiento de Narón (Servicio Sociopedagógico Municipal), COLECTIVO CHAVOS

3. Estructuración de la experiencia

Una vez impartido el curso de líderes gitanos y dispuestos los mecanismos básicos para conseguir una socialización inicial de los interesados con un grupo de payos, (incipiente), se procede a la integración de los tres beneficiarios en la Escuela-Taller, en la especialidad de forja-construcciones metálicas, (para lo que se habían reservado el 8% de las plazas).

Habría que analizar una serie de parámetros que sirviesen para medir la evolución de la experiencia, tal como se expresa:

a) Factores positivos que incidieron en el desarrollo del hecho descrito:

- Concepción adecuada de los programas de formación de líderes, junto con una correcta interdisciplinariedad respecto del programa de cualificación profesional e integración sociolaboral de la Escuela-taller
- Buen contacto coyuntural con el grupo adolescente payo, facilitando así su integración con el grupo en iguales y su integración laboral.
- Receptividad óptima del gran grupo formado por la totalidad de alumnos y docentes.
- Suma de recursos sociocomunitarios y humanos en el sostén del programa de integración y cualificación.

b) Factores negativos que incidieron en el resultado final:

- Presión del grupo de iguales en los interesados.
- Alternativas de ocupación (a precario) dentro de la propia comunidad gitana (familiar)
- Alternativas de dinero fácil (a corto plazo) a partir de recursos generados dentro de la comunidad gitana
- Insuficiente socialización previa
- Ausencia de trabajo social dentro de los clanes

- Irregularidad en la asistencia, con lo que se resentía la sistematización del trabajo psicosocial

Transcurridos los seis primeros meses (Fase de formación inicial) Alejandro y Nicolás, con muchas faltas de asistencia manifiestan su intención de causar baja. Las causas son sencillamente la oferta de conducción de vehículo para transportar a los abuelos a las ferias (con toda la implicación de incentivo que significa para ellos disponer de coche) en el caso de Alejandro; mientras que a Nicolás se le complica el asunto por problemas de índole sociofamiliar (familia desestructurada).

En la casuística de fondo reside el hecho de una inadecuada secuencia de adaptación a las convenciones sociolaborales (horarios, normas,...) a pesar de la existencia de un régimen especial para ellos. Entendemos que el hecho de proceder de una comunidad asentada en forma tribal de fuerte arraigo fue trascendente en cuanto a la presión del grupo.

El aprovechamiento a nivel de cualificación profesional fue mínimo por la falta de asistencia continuada; sin embargo fue muy provechosa a nivel de integración sociolaboral, frecuentando durante dos años más un grupo heterogéneo de payos y gitanos. Con ello creció su autoestima y el aprecio delante de su grupo de iguales étnico.

Mención aparte merece el tercer beneficiario de la experiencia. Antonio, quien merced a las distintas estrategias del departamento de orientación de la Escuela-taller, junto con la inestimable labor de trabajo psicosocial efectuado por el colectivo Chavós, se mantuvo durante dos años vinculado al programa.

Los principales problemas eran la asistencia y su problemática familiar, compensados por su mayor permeabilidad o "apertura" a los incentivos psicológicos.

El aprovechamiento profesional fue aceptable, llegando a dominar los rudimentos de la soldadura eléctrica y corte, manejo de maquinaria básica y conocimiento de su instrumentalidad a nivel de tareas de taller de la especialidad citada.

El aprovechamiento social fue óptimo, integrándose en las salidas lúdicas con el grupo de compañeros laborales, participando en distintos acontecimientos de la vida social del entorno de la escuela y de sus miembros. Recibía una gran presión de su grupo de iguales étnico, sobre todo a nivel de cumplimiento de horarios (segua conviviendo con Alejandro, Nicolás y otros), y a nivel de consumo de bienes materiales (sus amigos sin trabajar podían conducir coche).

En el área de la educación compensatoria avanzó poco a nivel de técnicas instrumentales, si bien progresó rápidamente en el conocimiento de los recursos institucionales y en la resolución de problemas vitales.

A los dos años de su inicio, Antonio pide también la baja voluntaria del programa, después de estar con un contrato tiempo parcial durante 12 meses con el Ayuntamiento de Narón. Es a partir de ese momento cuando se produce un alejamiento que se convierte en un final del proceso de seguimiento e intervención de la experiencia de integración por la inviabilidad de medios personales para continuarla fuera del programa global de escuela-taller.

Si bien la rentabilidad de la experiencia a nivel global fue aceptable durante su ejecución, en rigor, habría que señalar la caducidad actual de la misma en cuanto los tres beneficiarios de la experiencia continúan ejerciendo su desarrollo vital dentro de un contexto fundamentalmente endógeno, con una prácticamente nula aplicación de lo plasmado en la experiencia, y una difícil evaluación de su aprovechamiento psicosocial.

III MESA REDONDA:

**DIVERSOS MODOS
DE EJERCER LA VENTA AMBULANTE**

Luis CLAVERIA
Comerciante ambulante de Zaragoza

Voy a ser breve. Empezaré diciendo que los gitanos siempre hemos vendido, siempre. Creo que es lo único que sabemos hacer bien, aparte de que también podíamos hacer otras cosas.

Siempre, desde que empieza la historia de los gitanos en España en 1.425 hemos vendido, hemos vendido, incluso tecnología, animales, mano de obra, no hemos hecho otra cosa más que vender. Porque hemos sido siempre nómadas y hace bien poco que somos sedentarios. Por esa necesidad de estar de un sitio para otro, los oficios que hemos hecho siempre han estado relacionados con la venta, pues no teníamos otra posibilidad.

En los últimos años ha habido tres cambios que creo que han sido importantes en el mundo gitano y para llegar a la situación en que estamos voy a recordar en poco tiempo unos datos: **En los años 50**, cuando la industrialización de España, se acabó la venta de los animales, por decirlo así, y entonces los gitanos nos fuimos "arrimando" a las grandes urbes y a los muros de la sociedad y empezamos a improvisar otro tipo de trabajo como es **la recogida de chatarra o la recolección de fruta**, según las posibilidades en cada Comunidad Autónoma. Porque hay que diferenciar que en todas las Comunidades los gitanos no practican los mismos trabajos. En Aragón, por ejemplo, que es donde yo vivo y, por tanto, puedo dar más información, los trabajos típicos de los años 50 a los 70 fueron la recogida de chatarra, la recolección de la uva, del melocotón y en muy poquitos casos trabajando con empleo fijo.

Llegan los años 70 y empieza a haber paro en España, como es lógico, y los trabajos que hacíamos los gitanos entonces, que mayormente eran casi siempre los trabajos marginales, los empieza a hacer otro tipo de gente que no pertenecen a nuestra etnia como son los marroquíes, los negros, los parados, y a nosotros nos van desplazando y tenemos que improvisar otro tipo de trabajo porque cuando íbamos a vendimiar ya tenían a otra gente contratada y entonces nos teníamos que buscar la vida de otra forma. Entonces **llega el auge de la venta ambulante**.

En los años 70, sobre todo en Aragón, no existían prácticamente mercadillos, no había casi mercados, **íbamos a las plazas, "plazas muertas"** que se llamaban en mi tierra, donde había gente parada. Incluso la venta comienza un poco antes, con la venta de jabón, que es otro tipo de venta que se hacía, o la venta de **"lote"**, supongo que todos los gitanos sabéis lo que es el lote. Otro tipo de venta era la que se llamaba de **"paquete"**. A ella iban las mujeres y los niños con el paquete y la sábana al hombro, iban de casa en casa. Todo esto ocurría antes de los años 70. A partir de los años 70 empieza a incrementarse la Venta Ambulante y la mayoría de los gitanos, por lo menos una parte importante, se dedican a la Venta Ambulante.

Llegamos a los años 80 en los que sigue creciendo el paro y entonces empiezan a vender, a hacerse vendedores ambulantes otro tipo de gente que no es de raza gitana, como son los payos. Y en estos doce años de paro sigue creciendo la Venta Ambulante. En Zaragoza, en los años 70, había un 15% de vendedores ambulantes. En los 80 creo que eramos más del 60%. Y resulta que los mercados han crecido tanto que ahora los vendedores ambulantes somos, aproximadamente, un 40% gitanos (no son datos oficiales) y un 60% payos. Como consecuencia de que los mercados han crecido tanto, en estos momentos **existen dificultades en la Venta Ambulante para el gitano**, que es el que lo sufre porque existen dos tipos de vendedores, el vendedor que hace muchísimos años que está vendiendo y va bien reglamentado y va con su furgón y una buena **"parada"** porque lleva muchos años y el problema del gitano que tiene sus seis mil o diez mil duros de capital y que se gana la comida diariamente con esos diez mil duros moviéndolos tres veces a la semana.

El vendedor "payo" empieza a exigir demasiadas cosas al vendedor gitano que a lo mejor no podemos ni cumplir. Porque si empezamos a regular para todo el mundo igual, y creo que es necesario, hay que tener en cuenta todo este tipo de gente. Cada día hay más "payos" vendedores. El gitano, desgraciadamente, yo creo que tenemos un defecto y es que no sabemos administrar; el defecto más grande que tenemos los gitanos es que gastamos mucho, no sabemos en que lo gastamos, y no sabemos administrar. Los payos administran mejor, tienen credibilidad en las fábricas y con los fabricantes para llevarse el género y pagarlo a 90 días cosa que el gitano no tenemos y estamos en desventaja con este nuevo sistema de venta que se está creando.

Juan Rojas creo que va a ampliar más el tema y creo que lo importante es que vosotros después preguntéis cosas que posiblemente no sepáis y nosotros contestaremos.

He intentado hacer un resumen de los distintos tipos de venta que ha habido a lo largo de los 20 o 40 años que yo conozco. Muchas gracias.

Juan ROJAS
Presidente de la Confederación Española
de Comerciantes Ambulantes

Quiero rectificar un término que ha utilizado mucho el ponente, el de "Venta Ambulante". Nosotros, a nivel de Confederación Española, queremos imponer de alguna forma, que somos Comerciantes Ambulantes. Porque ya que la ley trata de equipararnos con el resto del Comercio Sedentario y con otras formas y estructuras comerciales, queremos imponer que somos **Comerciantes Ambulantes** como el resto pueden ser Comerciantes Sedentarios.

Pocas veces, se me ha dado la oportunidad de dirigirme a un público tan entendido en el Comercio Ambulante y que verdaderamente esté tan ansioso por escuchar todas las anomalías y todas las deficiencias y todas las cosas buenas que también tiene el Comercio Ambulante. Primero, quiero decir que ratifico totalmente la información dada por el ponente anterior, aunque un poco técnica pero es que verdaderamente todo el que piense dedicarse al Comercio Ambulante, todo el que piense vivir del Comercio Ambulante, en una sociedad de derecho como estamos, no tiene más remedio que atenerse a la legislación vigente, a las ordenanzas que vayan elaborando los distintos Ayuntamientos y a un posible planteamiento de lucha, de reivindicación a través de esa legislación vigente, tratando de modificarla para acercarla más a la realidad concreta de lo que es nuestro sector.

La historia es muy breve. Luis apuntaba un poco, yo voy a ahondar pero siendo muy breve porque si no sería muy larga mi intervención. Es verdad que los mercadillos tienen un auge que viene dado por las circunstancias económicas de nuestro País. Viene el receso económico de los **años 70**, donde un montón de gente va al paro y se ve "el banderín de enganche" del **Comercio Ambulante** como una posibilidad de tirar para adelante con la familia. No estoy de acuerdo con Luis, cuando dice que fueron los gitanos los primeros que vendieron en los mercadillos. Yo conozco "payos", que tienen 60 y 70 años, que de siempre, de toda la vida, se dedicaban a la Venta Ambulante. Sin embargo, es verdad que los mercadillos no estaban configurados como tales. Yo recuerdo que íbamos a esas plazas, a esos pueblecitos, "**plazas muertas**" que se llamaban en todos los sitios, tanto en Andalucía donde yo he desarrollado el Comercio Ambulante, como en Aragón, y los instalábamos de cualquier forma.

Pero claro, ante la necesidad vital que teníamos de poder subsistir, algunos "payos", que veníamos al Comercio Ambulante desde otros sectores —despedidos de fábricas, por represiones que no vienen a cuento o por despidos masivos que se ejercían en la fábrica—, veíamos como "banderín de enganche" el Comercio Ambulante y ahí nos apuntábamos. Y es verdad que, a partir de esa necesidad, que no era que lo pidieran los payos por una necesidad de reglamentación, sino que venía dada por los problemas que íbamos creando en los distintos pueblos y distintos municipios, nos aglutinábamos, constituíamos una gran masa de comerciantes ambulantes, tanto "payos" como gitanos. Y los Ayuntamientos tenían ya problemas de ubicación, de regulación, y se imponía de alguna forma y se ha ido imponiendo esa legislación que, naturalmente, se ha hecho siempre de espaldas de nosotros, quizá porque nosotros no hayamos estado organizados.

De ahí, la necesidad que apuntaba antes el Ponente de que una de las mayores necesidades que tenemos es la de constituir grandes organizaciones, grandes asociaciones que nos lleven a sentarnos en esos despachos y con esas entidades administrativas que son las que van a regular de alguna forma y lo están haciendo ya de una forma mala para nuestro sector.

En ese sentido, pues, naturalmente los mercadillos han tenido un auge importante pero no porque lo hayan marcado, pienso yo, ni los gitanos ni los "payos". Lo han marcado las propias necesidades de la sociedad. Nosotros ofrecíamos a esa gran masa de consumidores que existía con un poder adquisitivo muy pobre, muy deteriorado por la decadencia de los puestos de trabajo y por el paro existente, gran variedad de artículos y a un precio muy recomendado. Naturalmente empezaron a afluir a nuestros mercadillos con gran intensidad, de ahí viene el auge de nuestros mercadillos en un período de tiempo de quince a veinte años. Este hecho ha sido muy importante. Tan importante que hemos llegado a convertirnos hoy —y está reconocido por las entidades públicas— en el tercer canal de distribución comercial en este País y uno de los más importantes en Europa, sino bien en calidad, si en cantidad. Nosotros calculamos que hay alrededor de 250.000 vendedores ambulantes en España y que estamos a la par con Italia que es el primer país de Europa en importancia en el Comercio Ambulante.

A partir de esa masificación de los mercadillos, por llamarlos de alguna forma, o de esa demanda de puestos de trabajo en los mercadillos, viene también en contra partida una exigencia por parte de los consumidores que hace que nosotros, por suerte y con buena vista comercial, nos vayamos desarrollando y perfeccionando, y de ahí viene una etapa muy importante en los mercadillos: **La especialización**. Se ha producido una especialización en los mercadillos, en los puestos de los vendedores ambulantes. Hace 20 años, por remitirnos a una fecha, cualquier vendedor ambulante en sus 6 o en sus 8 metros "llevaba" desde pantalones hasta zapatos, calcetines, bragas, calzoncillos... llevaba de todo. Hoy, si observáis los mercadillos, veis que nos hemos especializado de un modo importante y cada puesto ha tratado de coger un abanico de oferta comercial muy reducido con el fin de que el poco dinero que manejamos, se reinvierta con muchísima más facilidad en un artículo y no en muchos artículos.

De ahí vemos que hoy, cualquier puesto, por ejemplo de pantalones vaqueros, "lleva" todas las tallas, todos los colores, todas las marcas... etc. El puesto de camisas, igual. Pero eso no solamente es porque nosotros lo hemos querido sino porque los propios consumidores nos lo han exigido. Y nos lo exigen así porque to-

dos somos también consumidores: exigimos calidad, precio, exigimos garantía mínima de que lo que estamos comprando nos puede servir o lo podemos cambiar.

Claro, eso ha traído consigo una normativa, una reglamentación. Cuando se inicia en los años 80, los gitanos decían que eran los payos los que lo exigían. En eso le doy la razón a Luis, los payos, quizá, fuimos más listos que los gitanos, en el sentido de decir "¿por dónde viene el Comercio Ambulante?, va por aquí... Vefan que podía ser un buen puesto de trabajo, bien remunerado, y que podía servir para sacar a la familia adelante. Pensaban: "yo me agarro aquí". "Que me tenía que sacar la licencia fiscal", "¡me la saco...!". Luego comenzaron a exigir lo de autónomos —que no eran ni los "payos" ni los gitanos. Pero sí eran los payos que estaban en el Gobierno. Eso es verdad, pero no los vendedores ambulantes —"Que hay que sacar el autónomo", "¡me la saco...!". A partir de ahí, yo he tenido peleas, en el buen sentido de la palabra, peleas dialécticas con las Asociaciones Gitanas en muchísimos sitios, sobre todo en Andalucía, donde yo les explicaba que **el carro de la experiencia se les estaba marchando** a la raza gitana. Y lo vuelvo a repetir aquí porque es verdad.

Nosotros tenemos nuestra Federación de Madrid. Ante la posibilidad de abrir cuatro mercadillos —que nos hemos empeñado en luchar por ellos— tenemos unas tres mil solicitudes. Yo sé que el 70% son de gitanos, lo que quiere decir que ya hay gitanos que se están dando cuenta de la situación. La historia o la rueda de la vida de la Venta Ambulante va por ahí, por regularizarse y adaptarse a las normas "emanadas" de arriba y en las que, verdaderamente, hemos participado muy poquito por falta de capacidad organizativa y, de alguna forma, lo que han hecho ha sido imponer unas normas que no contemplan nuestra realidad pero que están ahí, y que de alguna forma trataremos de modificar pero que ahora mismo debemos cumplir.

Entonces yo les decía a estas Asociaciones Gitanas, que el Comercio Ambulante, no porque lo dijese nadie sino porque sí, porque la sociedad lo ha querido, se ha ido desarrollando por ahí y que los gitanos "estaban perdiendo el carro" y se estaban quedando fuera, y las cifras lo marcan. Como antes enumeraba aquí era un 70%, en un principio, en los años 70, los gitanos que estaban en los mercadillos y hoy van por un 40%, y decreciendo. Va aumentando la cantidad de "payos" porque llegan con otras perspectivas. Y lo estamos viendo todos los días en los mercadillos. Y los que estáis aquí, si vais a los mercadillos, lo sabéis que algunos no quieren "entrar por vereda", otros sí, es verdad. Y hay que explicarles una y mil veces —yo, personalmente, estoy cansado de explicarlo— que tienen que ir amoldándose a las nuevas estructuras.

Pero cuando se planteaba, en estos últimos tiempos, en Madrid, la apertura de mercadillos para gitanos, yo salí a la opinión pública, en unas declaraciones, diciendo que yo, en absoluto, estaba de acuerdo con esa medida ya que no podía ser, de ninguna forma, una salida eficaz para la raza gitana, que era querer, en plan paternalista, seguir asumiendo una miseria un poquito más a la larga, pero que no iban a poder salir de la miseria. Y en ese sentido nosotros planteábamos mercadillos para todos los comerciantes ambulantes. ¿Qué pasa?, que hay que dotar de una formación mínima a una serie de personas, marginales o que están marginadas, de estructuras comerciales para que puedan ejercer.

Eso, nosotros, lo estamos reivindicando desde la Confederación Española. No se le puede dar un puesto, ni a un gitano ni a un "payo" marginado para que vaya

a competir con esos profesionales que existen ahora en los mercadillos. Eso sería hundirlos más, dada la capacidad económica que puede tener un marginado. Nosotros hemos llegado a los Ayuntamientos, y Luis lo sabe en Aragón y nosotros en Madrid, donde dicen: "aquí, para ejercer el Comercio Ambulante, el baremo que tenemos establecido es por marginación". Es decir, si tienes 3 hijos, te dan tres puntos; si tienes 4 hijos, te dan cuatro; si tienes 20, si tienes 2, si tienes un hijo que se droga, si tienes una mujer enferma... O sea un baremo que la final consigue que den el puesto a una persona tan marginal, tan marginal que no tiene posibilidad de acceder a los mercadillos. Y es más, le dan el puesto en un pueblo y en un pueblo concreto. Pero, sin embargo le exigen, ya en el momento que le dan el puesto, que pague el autónomo porque es de ley, y que haga sus declaraciones, y que pague el IVA... etc., etc... Todos saben que con un día de mercadillo hoy no se puede vivir del Comercio Ambulante. Como mínimo, nosotros lo hemos puesto como reivindicación, exigimos para poder ejercer el Comercio Ambulante cinco licencias municipales, como mínimo y de ahí hasta 7 en la semana. Es lo mínimo que puede tener hoy una familia para poder salir adelante con el Comercio Ambulante con la cantidad de impuestos y la cantidad de gastos que genera el ejercicio de la Venta Ambulante.

En ese tema hemos llegado a una situación real, hoy en el País, donde tenemos el Real Decreto 1010-85 que yo, aparte de las modificaciones que apuntaba el ponente, añadiría otra más, que en la ley de Andalucía ya se ha quitado —en esto yo he intervenido muchísimo y aunque no conseguimos todo lo que pretendíamos, ni mucho menos, sí sacamos algunas cosas buenas—, hay que modificar una de las cosas más importantes que tiene el Real Decreto 1010-85 y que limita muchísimo el desarrollo del Comercio Ambulante: **que se reglamenta el Comercio Ambulante para el fin que se considera que es vital: complementar el abastecimiento comercial**. Eso es una falacia total y hoy no tiene sentido que piensen que el Comercio Ambulante puede completar nada.

Claro, por esa regla de tres, cualquier Ayuntamiento nos puede decir —y de hecho nos lo están diciendo todos los días— "No, mire usted, es que aquí no se necesitan mercadillos", "¿Por qué?" "Porque ya hay muchos comercios establecidos sedentario", "bueno, mire Usted, es que nosotros constituimos un canal propio de abastecimiento comercial...". Y, de alguna forma, el Real Decreto trata de equipararnos al resto del Comercio Establecido.

Que no me vengan a decir que venimos a complementar nada porque eso es mentira. No es así. Aquí, hay de sobra comercio, porque si hay algo de sobra en este País, son comercios establecidos. Pero sobran todos, no solamente los vendedores ambulantes o los comerciantes ambulantes. Sobran todos, desde las multinacionales que son las que se llevan el capital fuera, hasta muchos comerciantes sedentarios que se instalan y tienen su derecho porque el artículo 38 de la Constitución también lo reconoce y como no hay una ley de Comercio que diga "estos sí, aquellos no", lo mismo que se dan autorizaciones para las multinacionales, nosotros estamos exigiendo que se abran nuevos mercadillos donde haya zonas libres. Y lo exigimos con el mismo derecho y con el derecho que nos reconoce la igualdad de derechos en la Constitución Española, como decíamos anteriormente, de practicar el comercio en este País. Pero, claro, mientras no quitemos ese Real Decreto o por lo menos no tratemos de modificarlo, nos encontraremos con esa losa.

Hay dos temas que son también importantes y que nos llevan muchísimas horas de trabajo, uno es que según el Real Decreto **las licencias para el Comercio Ambulante serán personales e intransferibles**. Hoy, la mayoría de nosotros realizamos la venta en familia. Por tanto, se nos plantea un grave problema cuando el padre se jubila, se accidenta o se pone malo. Por ley no puede dejar el puesto a su hijo o a otro miembro de la familia. Esta es una lucha constante que tenemos con los Ayuntamientos que no quieren reconocer este problema y nos sacan el Real Decreto y nos dicen que la ley es así de clara: "Las licencias son personales e intransferibles". El ejemplo que nos ponen los Ayuntamientos es que: "por esa regla de tres, yo que soy funcionario del Ayuntamiento cuando me jubilen que entre mi hijo...". Pues esa regla de tres a mí no me vale porque Ud, tiene aquí un puesto conseguido por el Ayuntamiento y Vd. no tiene ningún tipo de inversión. Pero si yo tengo un puesto en el mercadillo, yo tengo un negocio, tengo un furgón, yo tengo una inversión y a mi hijo, que lleva 5 y 7 o 10 años trabajando conmigo, le van a quitar el puesto y se lo van a dar a otro que quizá no ha venido aquí nunca. Y esa inversión que también es de mi hijo ¿Qué van a hacer con ella? Yo no sé legislativamente que derecho tendremos, pero sí es la verdad que nos estamos imponiendo por derecho propio. En Madrid, por ejemplo, lo están consiguiendo, el Ayuntamiento está concediendo alguna transferencia de padres a hijos, de marido a mujer, etc.

Hay también otro punto importante que habrá que modificar: **las licencias nos las dan en precario y por un año**, y es la misma historia. Al año tienes que volver a pedir al señor concejal de turno que te dé permiso para seguir trabajando, cuando a lo mejor llevas 20 años trabajando en ese pueblo. Cualquier concejal te puede denegar la solicitud perfectamente y no hay ningún artículo que regule ese tema. Quizá el Sr. Ponente que está un poco más fuerte en el tema jurídico podría decirnos si hay una ley a través de la cual podamos combatir nosotros para que ese permiso sea renovado instantáneamente. La última pelea la hemos tenido con el Ayuntamiento de Madrid, que nos dice que nosotros solicitemos todos los años, pero que contra nuestra solicitud, está la opinión del concejal y puede denegarla.

Por tanto, estamos, tranquilamente, trabajando en una precariedad que me da escalofríos pensar que a cualquier vendedor ambulante que tiene un furgón, mujer e hijos, un concejal, porque le cae bien o le cae mal, lo puede mandar a la miseria con todas las de la ley. Además los comerciantes ambulantes no nos preocupamos de reivindicar estas cosas, de luchar por cambiar la ley. Y esto está ocurriendo todos los días, y el concejal te dice que no las renueva porque ya hay suficientes puestos de venta de frutas y verduras en la zona, y te lo han quitado.

Ahora prefiero que viertan las preguntas desde la asamblea hacia nosotros y dejarnos paso a vosotros porque tenéis las inquietudes y sé que las preguntas concretas son las que van a clarificar, de alguna forma, el tema. Vuelvo a reiterar que lo más importante que tenemos, además de la modificación del Real Decreto, es la concienciación de nuestros compañeros, y de todos los que quieren practicar el Comercio Ambulante. Todos deben de tener cabida en él pero de una forma coordinada y regulada.

Ramón SALAZAR
Comerciante Ambulante (Valladolid)

Yo voy a hablar, como persona del oficio y con tradición de vendedor ambulante, de las formas de venta que ha desarrollado el gitano desde que empezó la venta.

A finales del siglo XIX, la situación para muchos gitanos ya era muy dura por motivos de la supervivencia. Aquí, en Castilla, cualquier gitano dirá: "siempre se ha vendido algo, toda la vida". Empezaron con la **pañería**. El gitano compraba un traje, se lo metía entre la chaqueta y lo vendía en una tienda o lo vendía en un bar. Esto cogió mucho auge.

Yo creo que esto fue casi lo más importante que le pasó al gitano en esos 400 años porque le pudo dar una forma de vida como él quería, con un poder adquisitivo muy grande. Hablo de los **gitanos pañeros** y de los **gitanos vendedores** porque entonces los "calé" que andaban con las ferias y eso, andaban de muy mala forma.

Pero había otra dificultad, que era que para vender esta mercancía a estos gitanos, por la imagen que daban de gitano, les costaba mucho. Siempre es sabido que había un rechazo, por parte de la sociedad, en tratar con gitanos. El gitano tuvo que cambiar su imagen total: cuidar el pelo, cuidar la forma. Pero quedaba otra forma que era la expresión, la pronunciación. Y por ello era reconocido. Entonces se "sacó" el "chapurreo". Empezó a vender, empezó a vender y, de alguna forma, para que no conocieran que era gitano, hablaba el portugués y ésto cogió un auge en toda Castilla y hasta en Asturias. No era por engañar en lo que vendía. Engañaba lo que hablaba, pero no la mercancía que daba.

Más tarde los almacenistas se enriquecieron mucho porque en poco tiempo fue tanto el auge de la venta en toda Castilla y León, y luego en todo el Territorio Nacional, que había almacenes solamente para que comprasen los gitanos. El gitano siempre ha sido muy entendido y los artículos que compraba eran muy baratos.

Pero luego la cuestión ya no era el artículo que daba, porque si un gitano llevaba un Cristo de oro y lo veía un "payo", éste decía que era de madera. Entonces, tu-

vo que pensar en cómo se podía transformar esa venta. Y ahí empezó **la venta de la prenda suelta, de puerta a puerta**. Esta venta la llevaban a cabo las familias gitanas, mi bisabuelo fue el que "saco" la venta ambulante.

Se extendió mucho todo esto de la **pañería**. Compraban en cantidad y cogían **macutos con hules** y se iban a los trenes. Iban un par de compañeros, o con el hermano. Era muy dura la venta. Siempre dando, ya, la imagen "apayada". Se cuidaba mucho todo lo que fuera exterior aunque el contenido siempre era más gitano.

Estuvieron muchos años con la **pañería**. Vendiendo **puerta a puerta**. Eso fue el proceso de la venta ambulante ya que daba una libertad al gitano y una alegría... Hasta tal punto que todos los gitanos **tratantes y los corratistas** les tenían envidia. Llegaron a sacar cantares las gitanas: "Que yo no quiero tratantes, que quiero vendedores..." porque era otra vida. Porque a lo mejor un gitano tratante tenía mucho dinero pero lo tenía invertido. El gitano vendedor tenía que dar una imagen más señorial porque si no no vendía; además el dinero que tenía lo transmitía rápidamente. "Daban viajes", iban por los pueblos. Por ejemplo a Las Cabezas Partidas o podía ser aquí, en Medina del Campo. Cogían una posada y luego se iban andando, o como pudieran, a los pueblos de alrededor.

Luego hubo otro proceso, que ya alquilaban bicis, ya iban con bicis, cogían las bicis y se iban mucho a La Rioja. Los gitanos de Valladolid iban mucho a Aro y a Santo Domingo de La Calzada. Y claro, ya con las bicis iban vendiendo todo lo que es el **macuto**. Pero les costaba mucho porque no se llevaban a su familia. Los gitanos que éramos sedentarios, éramos sedentarios pero no de oficio porque los oficios, hasta ahora mismo, aún entre los gitanos que llevamos muchos siglos viviendo en las mismas ciudades, son nómadas. Y siempre se ha sabido que el gitano rechazaba mucho el **oficio del sedentario**.

Demasiada visión tenían muchos gitanos, yo le he oído muchas veces a mi tío que un gitano muy fuerte, muy tratante, muy importante, de Valladolid, en aquella época trajo un Citroën Once Ligero importado de Francia que le costó 7.000 duros (claro era en plata), y le decía un hijo suyo a este gitano: "padre, ¿hay algo más grande que el trato?" — porque les traían las mulas de Francia — "Sí, hijo mío, el comercio. Porque el trato hay que salir a buscarlo fuera, pero el comercio viene a tu casa".

Siempre hemos sabido los gitanos que no era negocio andar por el mundo de esta forma, lo que pasa es que era un sistema nuestro y lo usamos mucho y lo llevamos muy dentro. Yo soy vendedor ambulante y todavía estoy puerta a puerta y toda mi familia también.

Bueno, pues vino ese proceso y, como todo evoluciona, fue empeorando esa **venta de la prenda suelta de puerta a puerta** y se "sacó" el **lote**. El **lote** era una venta muy distinta. Lo realizaba una pareja de gitanos y se amplió la cantidad del género. Como digo, el género siempre superaba a lo que cobraban porque los almaceneros vendían cantidad y el gitano compraba el género barato. Pero el éxito de la venta ya no estaba en lo que llevaran, se trataba de que el **corredor** se ganase la **confianza** de alguna persona para que el hombre o mujer que le iba a recibir no tuviera ningún "reparo". Muchas veces no compraban porque, aunque les daba igual gastarse mil pesetas o dos mil, lo que no querían era tratar con una persona que, de alguna forma, les vefan algo peligrosa...

Este **corredor** tenía que tener un conocimiento muy grande de toda la geografía por donde se movía. Esto ha sido lo más valorado por los gitanos. Ser un gitano **corredor**, ser un gitano **del lote**. Era como decir que un chico aprobó la carrera de abogado u otra carrera. Por eso el gitano desconocía lo que podía ser la formación de cara a los estudios. Se interesaba más por el poder adquisitivo. Hasta tal punto que un chico salía de la escuela, como en el caso de nuestra familia, con doce o trece años, y en media hora se iba a trabajar. Yo tenía un tío que había sido un vendedor muy "grande", el tío Pedro, que ha enseñado a vender a media Castilla y, cuando era más joven, se echaba en la cama y no se levantaba por la mañana; yo me iba solo y en media hora le preparaba una casa o dos y luego le decía: "vamos tío que tengo dos casas preparadas". Y siendo un niño, ya estaba metido en el oficio de la venta.

Eso era lo que motivaba a la gente joven. **Ser vendedor era una cosa como si fuera un torero de punta.**

Como era mucho sacrificio el estar fuera de casa y andar tanto, cuando empezó **el lote —que se componía de dos trajes, la muestra, que era las sábanas, las toallas, una mantelería y una colcha—** se empezaron a alquilar coches, se alquilaba un taxi y era mucho mejor porque ya no era necesario hacer tantas noches fuera de casa.

Nunca podían ir dos compañeros que ganaran mucho porque luego venían con: "mira compadrecito, que yo estoy malo, lléveme usted a mí...". El grupo de gitanos siempre ha sido así, hasta hace pocos años. Yo estoy viendo que donde el gitano está perdiendo ahora los valores es en los mercadillos.

En el **lote** salía la pareja, uno era el "Señor", el amo del género y el otro era un chico del pueblo. Vendías con el "Señor", sabías que si no adornabas algo..., no era por engañar sino porque admitieran al "Señor". Tenías que defenderte de alguna forma. Siempre ha dicho el gitano, cuando hacía algo malo: "Mira hijo, nosotros no somos atracadores ni somos bandidos, nosotros somos vendedores y vender al "payo", cara a cara, es un valor muy sentido".

Entonces este gitano, este chico, tenía que tener un conocimiento y, claro, no iba ofreciendo los trajes. Empezaba diciendo: "mire usted yo... perdone que le moleste, vengo ofreciendo unas máquinas de planchar —que entonces estaban en auge—, unos transistores que son muy baratos". Hacía un tanteo y, cuando ya alguna persona le escuchaba, decía: "que yo no me dedico a esto, ¿eh?, es que tengo la mañana libre, yo soy el camarero del Hostal Madrid o del Gran Pájaro Verde o del Gloria..., y es que vienen unos señores aquí, al cuartel de artillería, a traer material del ejército y entre medio pasan algunas cosillas de contrabando y, como no conocen nada, me tienen dicho que venga yo, que les acompañe, y yo vengo acompañándoles... No por el dinero que me den sino que me hacen unos regalos".

Entonces le ofrecía los artículos que traía: El transistor, la plancha automática, la olla express... Cuatro cosillas de esas que en alguna casa dicen: "bueno, yo quiero una". Y cuando dicen "yo quiero una" llamamos al Señor y: "Mire usted...". Sacabas el **hule**, te dabas a conocer del bar que eras, de familias conocidas —Había que tener, eso sí, como un mapa en la cabeza de lo que era toda la región y algunos casi a nivel nacional—:

— Yo soy fulano, usted fulana, perdone si me apropió un poco de su casa, pero es que este hombre, no siendo a casas conocidas, no viene, Sra. María, Sra. Antonia...

— Oiga, haga el favor, mire usted Señor, usted puede tener confianza en esta casa. Hablo en nombre de la dueña de esta casa como si fuera la suya.

— Aquí, aunque nadie le compre, nadie le denuncia —porque se hablaba algo del contrabando—.

— Enséñeme la máquina de afeitar.

— Oh, pues no deben de quedar, he vendido la última.

— ¿Pero mañana le quedará?

— Sí, mañana se la traigo.

— ¿Pues qué es lo que le queda en la maleta?, enséñeme lo que le queda en la maleta.

Entonces, este gitano enseñaba unas toallas que valdrían unas cuarenta pesetas y las ofrecía a ocho pesetas —por supuesto las manchábamos, era por subsistir, que no quiero herir con esto la sensibilidad de nadie—. Entonces al ofrecer la toalla a ocho pesetas, el corredor decía:

— Usted no mire que venga con él, yo no quiero perjudicar a nadie, pero si hay algo que le interese prefiero que quede en su casa antes que en otra. Esa gente son de dinero, se van "pa" su tierra y nosotros quedamos aquí.

Entonces, para que no se agarrara luego a eso —que siempre había algún listo—:

— Bueno, yo me quedo con esto y con lo otro no.

— Sí, esto se lo encargo también.

— Bueno, pues mañana se lo traigo —y lo apartabas—. La sábana a diez duros o quince duros...

— Si esto no merece la pena, Sra. fulana.

— Pues le digo a usted que me lo enseñe...

Había que tener un tono de voz... Una de importante...

Eso ha sido el principio que luego se corrió a todos los niveles y que era el sistema de venta auténtica, porque los mercadillos son muy nuevos, los mercadillos son muy nuevos.

— Enséñeme todo lo que lleve.

Le enseñabas la mantelería.

— Enséñeme más.

— Mire es que traje aquí unas radios y esta, aquí valía a cuatro mil pesetas, se la enseño pero no se la vendo porque a lo mejor me viene bien hasta para el negocio.

— Es que este hombre no tiene pudor.

— Oiga, oiga, que es para mi chico.

— ¿Cómo lo va a negociar?, si lo quiere lo quiere para la casa.

Y lo guardabas.

Eran muchísimos los coches de Valladolid, de Zamora, de Salamanca los que salían y había como un convenio colectivo: que en el **lote** se ganaran 400, 500 o 600 pesetas, pues se vendían siete u ocho lotes — a esa señora, si fuera a comprar al almacén, siempre le costaría muchísimo más dinero—; como ahora los géneros que llevan los gitanos al mercado. Una camisa que un gitano compra en fábrica le vale quinientas pesetas, a lo mejor en Continente te vale mil, eso lo estamos haciendo. Pues así lo estamos haciendo.

Pero como había tal rechazo, y Castilla era muy reacia al ambulante, **que a un gitano aunque fuera de cura le conocían**, pues tenía que valerse de esas formas. ¿De qué manera "derrotaba"? , pues nombrándoles familias conocidas. Y luego el sistema:

— Diga lo que vale todo ese género.

— Pero, ¿Es para casa o para negocio?

— No señor, yo lo quiero para casa.

Entonces valoraba el género.

— Este... vale cuatro mil pesetas, en España... ja, ja, ja.

Yo hacía el trabajo siempre de corredor. Hubo infinidad de corredores, gitanos que están aquí también lo han sido. Le "ponía" un traje: "este vale cuatro y este que vale otras cuatro son ocho", depende de la época, del tiempo porque a veces te valían baratos y otras veces más caros.

— Mire, yo le cobro tres mil pesetas, pero usted..., un momento..., por las tres mil pesetas esta mantelería también se la doy y esta sábana también, y esta también.

Pero enseñábamos unas colchas morunas — que ahora valdrían un capital— que eran la Chantilly, la Alteza, colchas morunas. Esas no las vendía. La enseñaba y la apartaba. Ese era el sistema de venta.

Cuando hacía que apartaba la colcha, el corredor decía:

— Vamos a ver si sacamos esa también Sr. fulano, que si no va esa, sale todo de balde.

Entonces se la daba y la pagaba. Y luego ya, pues íbas a vender otro lotecito, a ganarte las quinientas, las seiscientas pesetas "pa" que pudieras volver a casa sin hacer ningún abuso.

Pero luego ya, después del lote se empezó con la **sastrería**.

Pasaron los años y luego, cuando empezaron los coches, hubo que sacar el carnet de conducir porque luego costaban mucho los taxis.

Yo he sido pionero y toda mi familia, pero la infinidad, la infinidad de los gitanos de Castilla, de mi edad, eran vendedores. Chicos que están ahí sentados, todos eran vendedores, trabajaban igual que yo.

La venta empezó a ponerse muy mal. Entonces, los gitanos, como vimos que estaba muy mal, empezamos con los **relojes**. Ese era un trabajo muy bonito. No existían bazares. Empezamos con los relojes, que eran muy baratos y ganábamos muy poco, y con los transistores y los radio-casetes. Esos ya eran de mejor resultado porque eran saldos y eran cosas que nos traían algunos de contrabando e íbamos a Barcelona a por ellas —digo esto para explicar cómo hemos llegado hasta aquí—. Y los relojes eran una cosa que ya no vendía uno, se vendían solos. Porque hay veces que el artículo tenía que venderlo el vendedor y otras veces se vendía solo.

Enseñábamos los relojes, como eran muy bonitos y era una cosa de novedad, se ganaba uno treinta duros, doscientas pesetas, pero vendíamos muchísima cantidad.

Luego empezamos con los **transistores**, luego con los **radio-casetes** —cuando han venido los marroquí, todo eso se ha hundido—. Luego empezamos con los **micros** y con la **confección**. Ahora vendemos confección —que entonces tampoco existía—. Ni en los pueblos había confección. Porque el payo, cuando quería hacerse un traje, se lo hacía a medida. Existían en los pueblos los sastres. Cuando fueron desapareciendo, el gitano empezó con la confección. El gitano se ha amoldado a los cambios porque no conocía otra salida que la venta y ésta, al gitano, le daba mucha alegría porque ganaba mucho dinero y se encontraba muy bien estando insertado en la sociedad pero no dependiendo del "payo", dependía de su negocio y eso le daba una satisfacción muy grande.

Ahora, se llevan jerseys, que se compran en fábricas. Se llevan camisas, se llevan chandals, todas esas cosas que la gente ahora lleva al mercado.

Luego han venido las **cazadoras** y ahora estamos con las cazadoras y continuamos de la misma forma pero con un rechazo muy grande por parte de los ayuntamientos. Que va un gitano, por ejemplo un ambulante como yo, voy a ponerme yo como ejemplo, quiere vender en el pueblo y: "usted no puede vender aquí porque no es día de mercado". Y tiene que irse, y te tienes que ir. Vas a otro pueblo, y no puedes vender. Las cazadoras que llevamos son de piel porque trabajamos en depósito, como saben ustedes, si la vendo se la pago, si no la vendo pues se la entrego. Y a parte llevamos cazadoras, pues más corrientes. Te vas a cien kilómetros, te vas a doscientos y en muchos pueblos no puedes trabajar, pues ¿qué tienes que hacer?, recurrir otra vez a la astucia, dejas el coche, aparcas el coche y entonces te vas sin cazadoras. Vas llamando por las casas y dices que eres el viajante y que las vienes dando muy baratas, pero que no puedes venderlas libremente porque no te dejan, y vas enseñándolas.

Pero, con todo y con eso, lo veo ya muy dramático porque hay que tener mucho conocimiento para ganarse la vida así. Y en llegando a este punto, que ya voy a resumir con este punto, quiero decir que he hablado por toda la familia porque toda la familia somos vendedores. Creo que no hay salida. Mi opinión es que se quede lo que está hecho y que se regule la venta pero que tenemos que ir a otros oficios, es necesario.

La cultura y la formación son imprescindibles para nuestros niños. Yo no digo ya que voy a cambiar porque cuando estoy sin salir cinco o seis días me encuentro mal y tengo que salir por ahí, pero ya nuestros niños, nuestros nietos es inoperante que sigan como nosotros porque ya tenemos muchos conflictos.

Ahora empiezan las cooperativas, voy a hablar de Valladolid, del caso de Valladolid. En cada mercadillo hay doscientos puestos y como hay cooperativas y el gitano que no tiene puesto se ha "sacado" su cooperativa. Si hay doscientos cincuenta gitanos que quieren puesto, van al representante, —que he estado yo en las asociaciones— y dice:

— Yo, "chacho", quiero mi puesto porque yo ya he pagado mis impuestos.

Y ahora te dice el otro gitano:

— "Chacho", como no mate a uno o lo tire, ¿qué puesto te voy a dar?.

O sea que no se ve, yo no veo alternativa "pa" lo que se necesita. Porque qué va a hacer una familia, un matrimonio, por ejemplo como mi caso que tengo siete hijos, ¿los siete van a ser vendedores?, pues está bien que sea yo y dos chicos más pero no pueden serlo todos.

En definitiva, que la educación y la formación yo creo que son la clave y el fundamento que permitirán nuestro protagonismo dentro de la sociedad. Y con esto acabo.

José Antonio GIMENEZ
Comerciante Ambulante de Oviedo

Yo voy a ser muy breve.

En Asturias cuando se habla de la **venta ambulante**, pensamos en el **Real Decreto**. Entonces no sabíamos lo que se nos venía encima que es lo que está pasando ahora. Esto estaba claro porque el gitano piensa que, cuando se legisla, se legisla pero que luego son papeles que se quedan en los cajones. Todo esto era posible en una historia pasada pero hoy en día, cuando la Cámara funciona y legisla el Gobierno, a corto o largo plazo, la ley se va a llevar a cabo.

En el caso de Asturias, y hablo de Asturias porque es lo que yo conozco, significaba que aproximadamente el cuarenta por ciento de los vendedores gitanos íbamos a desaparecer o, posiblemente, todos. Pero vamos a ver esta cifra porque hay algunos que tienen "autónomos", que tampoco lo pedían pero, bueno, era necesario tener autónomos y lo tenían.

Frenamos el Real Decreto durante dos años, que por otro lado tampoco lo frenamos pues era el tiempo que se concede para su adaptación. No conseguimos nada. Después de barajar varias propuestas, la decisión fue hacer una **cooperativa**. Montamos la cooperativa con todos los problemas que supone montar una cooperativa ya que tampoco se puede contar con mucho apoyo. En esto nos apoyó U.G.T., en montar la cooperativa.

Llevamos tres años en los que hemos tenido problemas. Y, aunque seguimos teniendo problemas, estos han disminuido en un noventa y cinco por ciento. Por esto nosotros consideramos que una cooperativa es viable dentro de la comunidad gitana y no sólo las **cooperativas de venta ambulante** sino cualquier otro tipo de cooperativas. Es viable, porque tienes la obligación de salir todos los días a trabajar y los propios ayuntamientos te fuerzan a buscar "resortes" para poder seguir trabajando. Te tienes que adaptar. En Asturias somos un poco pioneros en cuanto nos hemos adaptado por la obligación que nos ha impuesto este Real Decreto.

Montar una cooperativa es muy complicado porque ¿Cómo se controla el capital social?, pregunto, es difícilísimo. ¿Cómo se controla la inversión de esa cooperativa, las pérdidas, las ganancias, todo lo que representa el movimiento del capital?. Una cooperativa es una empresa en la que el capital social es de los socios por lo tanto ellos son los que van a dirigir esa cooperativa y van a poner al presidente y lo van a quitar.

Es muy peligroso, para mí, montar cooperativas así, a bote pronto, es peligroso porque cometemos errores muy importantes que luego los vamos a pagar. Si verdaderamente queremos hacer una planificación seria con la modernización del sector, ¡que nos van a obligar a modernizarnos!, eso está claro, tenemos que hacernos fuertes en todos los niveles. Pero si hacemos cooperativas que empiecen a perder credibilidad ante los organismos públicos nos vamos a ir abajo y yo pienso que ese no es el camino. El camino es crear cooperativas fuertes que cumplan todos los requisitos que nos marca la ley general de cooperativas y luchar por ello.

Si creamos estructuras fuertes y no estructuras débiles, si nos trazamos un programa de futuro, de modernización, de desarrollo de la venta ambulante, por medio de cooperativas y lo hacemos de forma consciente, tendremos éxito. Hoy por hoy yo no conozco más que ese mecanismo para el desarrollo, el de las cooperativas. Pueden existir otros modelos, serían discutibles, pero yo no los conozco. Entonces, quiero insistir en que cuando hagamos una cooperativa, que sepamos lo que estamos haciendo.

Si un gitano falla en una cooperativa, la Administración entiende que fallamos todas las cooperativas gitanas. En cambio, si falla una cooperativa de un "payo", no te preocupes que habrá subvención para sacarla adelante. Pero si es de gitanos no, y eso ya lo sabemos de antemano.

Y termino repitiendo que **cuando creamos estructura que la creamos conscientes de lo que estamos haciendo.**

EXTRACTO DEL COLOQUIO

PREGUNTA DE UN PARTICIPANTE:

Yo pienso que la causa de que los comerciantes ambulantes estemos marginados está en las leyes, creo que las leyes nos marginan. Especialmente una importante Ley que no se ha nombrado: **la Ley de Régimen Local** creo que la Ley de Régimen Local es la que da la potestad a cualquier Ayuntamiento de hacer lo que quiera en su Municipio. Y mientras no se cambie esa ley, no tenemos nada que hacer. Creo que deberíamos luchar para que esa ley desaparezca.

JOSE MANUEL SANCHEZ CERVERA:

Creo que esta mañana me he referido, de pasada, al tema. Efectivamente la competencia de las Corporaciones Locales, los Ayuntamientos, surge de la vieja Ley de Régimen Local, la actual ley de las denominadas Leyes de Hacienda Local. Y efectivamente la Ley de Defensa del Consumidor y Usuario del año 84, la cual surge, de alguna forma, del Real Decreto 1010/85 pretendió establecer la base de competencia de los Ayuntamientos, pero no modifica la Ley de Hacienda Local. Al contrario, refuerza la competencia administrativa de los Municipios, en cuanto a exigencias específicas en la materia de regulación, como dice el Decreto de Comercio Ambulante. En definitiva, una modificación en profundidad del sistema normativo la veo profundamente difícil. Sería un frontón donde posiblemente rebotasen todas las iniciativas.

Por lo tanto, lo que ha hecho el Decreto no es incompatible con la Ley de Hacienda Local sino que, por el contrario, viene de alguna forma a reforzar la propia competencia.

INTERVENCION DE JUAN ROJAS

Yo quería redundar en el tema al que se ha referido el compañero Jani cuando decía que si se queda 3 días en su casa se siente mal. **Hay montones de comer-**

ciantes ambulantes, precisamente de los más antiguos, a los que no les ofrezcas una tienda para vender. **Necesitan salir a la calle a ejercer su venta Ambulante, porque la han venido ejerciendo durante cuarenta o cincuenta años.**

Una medida como se decía hoy que podría ser maravillosa, en la práctica no se va a dar jamás, porque nadie va a renunciar a un puesto de trabajo ambulante para meterse en una tienda porque el mercadillo le va a ser más rentable.

Voy a comentar otra cuestión. Si estoy equivocado, el ponente, con más conocimiento que yo, lo puede aclarar. **No sé si en el Real Decreto 1010/85 se recoge una norma que dice que las concesiones o las licencias para ejercer el Comercio Ambulante se darán a personas físicas y no a personas jurídicas.**

Comentaba antes que el compañero que, concretamente en Madrid, tenemos el problema de las cooperativas. Cuando se presenta el alta para una cooperativa, el Ayuntamiento le dice que no, que la ordenanza y no sé qué ley dicen que las licencias se dan a personas físicas y no a Entidades Jurídicas. No nos permite pertenecer a una cooperativa ya que es a las personas físicas a las que se les concede el permiso.

CONTESTACION DE D. JOSE M^a SANCHEZ CERVERA

Eso es un debate técnico del Decreto. El Decreto habla de "El comerciante". La figura de El comerciante está incluida en los requisitos que exige el propio Decreto para poder desarrollar la actividad. Está la Licencia Fiscal de Actividades Comerciales e Industriales que parece que se está refiriendo fundamentalmente al ejercicio de una persona física, como se ve claramente en el ejemplo que he puesto esta mañana de la legislación de loterías, en materia de despachos de apuestas deportivas, Primitiva, Bonoloto, Quinielas, etc., donde expresamente el Decreto habla de personas físicas y establece la expresa incompatibilidad con la consideración de personas jurídicas, para poderse titular en la Administración de Lotería o de un despacho de Apuestas Deportivas, de Quinielas, etc.

El Decreto, en relación al Comercio Ambulante, habla de "El Comerciante". A mi juicio se está refiriendo, claramente, a las personas físicas.

PARTICIPANTE

A mí me preocupa la situación del gitano en la "Venta" porque al gitano se le están poniendo las cosas mal, vienen los marroquíes y nos quitan "las temporadas" y se ha dicho aquí que los gitanos van bajando en el mercado de un 40% a un 30% y, al paso que vamos, desapareceremos pues los puestos los están ocupando los "payos". Yo me pregunto qué fenómeno está ocurriendo aquí para que los "payos" estén entrando en esto del mercado y los gitanos estén saliendo. Creo que influye mucho la economía del "payo" y la economía del gitano.

El gitano que tiene cuatro pesetas para ir al mercadillo y tiene que pagar lo de autónomos, no puede además pagar muchas de las tasas fiscales que le imponen los Ayuntamientos y las leyes. Por ésto, el gitano no tiene acceso a esos puestos.

Según mi experiencia, cuando el gitano está en un mercadillo vendiendo cuatro calcetines, el "payo", el proletario, el que tiene "pelas", el que puede, denuncia al gitano que está con cuatro calcetines para ver si él puede quedarse con ese puesto de trabajo. Y con esto, creo que no acuso, expongo.

LUIS CLAVERIA

Me duele mucho hablar en contra de mi primo, pero creo que comerciantes ambulantes somos todos, no existe el vendedor "payo" y el vendedor gitano. Todos somos vendedores, pertenecemos a un colectivo y creo que ese colectivo unido y con fuerza, y a través del Asociacionismo, podremos conseguir algo para el comerciante ambulante.

Yo he dicho en mi exposición que existe un vendedor gitano que está teniendo problemas, no sólo problemas para vender sino también problemas para comer. Y a éste habrá que regularlo de alguna forma para que pueda seguir comiendo. Existen presiones porque la idiosincrasia de los gitanos es distinta a la de los payos. En Aragón, tenemos un problema porque la mayoría de los payos van a su puesto, plantan sus 6 ó 7 metros y trabajan. Vienen otros payos de otras Provincias o de otras Comunidades y si no encuentran puesto libre se van a su casa y no pasa nada. Los gitanos somos distintos. Nosotros tenemos 6 metros y los que vienen de Andalucía, de Cáceres o de otros sitios no se van sin trabajar porque existe una necesidad y tiene que comer todos los días.

La presión que en estos momentos están ejerciendo los vendedores que no son gitanos es que no se permita compartir el puesto con nadie. Pero esto hace cuatro años que lo estamos diciendo y no cambia gracias a que ellos tienen la Asociación y se lo consiguen. Yo sé que eso es una manera de permitir la ilegalidad de esas personas, pero es que también... uno que roba una gallina o un chorizo pues es un chorizo y sin embargo no le puedes decir nada porque lo ha cogido para comer. Hay que permitir, regulado de alguna forma, que esa gente, que esos vendedores que tienen esas dificultades puedan seguir vendiendo.

En cuanto al porcentaje, pienso que los vendedores gitanos no han bajado, lo que sí creo que es al revés, los vendedores "payos" han crecido. Hay más que en 1985. No estamos bajando, estamos subiendo.

Somos, somos porque también soy vendedor ambulante, un colectivo importante de cara a la Administración. En las normativas no voy a entrar si son malas o buenas porque no hay un apartado, por ejemplo, para las ubicaciones en los mercadillos: en un mejor estado, en un mejor sitio, en una mejor ubicación porque la legislación no entra ahí, en un apartado o en un anexo. Me refiero a las Administraciones Locales.

JOSE MARIA SANCHEZ CERVERA:

Efectivamente, en el Decreto se hace referencia a las llamadas zonas de emplazamiento y esto es uno de los grandes temas del sector, igual que la fijación de tasas y pago de impuesto para ejercer la actividad. El otro tema son las zonas de emplazamiento y la adjudicación de zona de aparcamiento. El Real Decreto se remite

de nuevo, otra vez, a las Ordenanzas Municipales correspondientes. Precisamente yo esta mañana decía que la posible consideración del desarrollo de la Norma tendría, de alguna forma, que recoger una propuesta de desarrollo para que vinculase al Derecho Municipal sobre las prestaciones mínimas obligatorias que los Ayuntamientos deberfan adjudicar para facilitar el Comercio Ambulante. Como decía, el Decreto lo deja otra vez de una forma absolutamente abierta y en función de lo que en cada caso, en cada municipio, según que sea de más o de menos de 50.000 habitantes pueda realizar la función con la correspondiente Corporación Municipal. Para mí es una laguna importante de la legislación a nivel general.

PREGUNTA DE UN PARTICIPANTE

¿Se puede reivindicar la cotización sólo por las horas que se trabaja?.

JUAN ROJAS:

La Confederación lo tiene incluido en su programa reivindicativo y lo estamos exponiendo en todos los sitios. Nosotros queremos que nos equiparen, a la hora de pagar impuesto, con el Comercio Sedentario siempre en proporción al espacio y al tiempo que ocupamos en la vía pública. Estoy de acuerdo contigo en que, si nosotros trabajamos 5 horas por la mañana, que nos cobren con arreglo a esas 5 horas. Ahora mismo tenemos planteado en la Confederación, a nivel nacional, una negativa a pagar la ocupación de la vía pública porque según un informe jurídico el Impuesto de las Actividades Económicas recoge en su desarrollo la ocupación de la superficie pública. Hemos presentado un recurso en todos los Ayuntamientos a nivel nacional, y estamos en esa pelea.

Otra pelea que viene derivada de eso, es la interpretación de lo que, a partir del 88, nos aplican; que no es una tasa municipal, que es el precio público. El precio público lo desarrollan algunos Ayuntamientos, de ahí la subida enorme que tenemos este año, y lo desarrollan de la siguiente forma: Sacan un precio de mercado de lo que es la vía pública, es decir, si un local en la calle donde ocupamos el mercadillo vale a 20.000 duros el metro cuadrado, a nosotros nos hacen una parte proporcional y nos los cobran al mismo precio. Además nos cobran recogida de basura y policía municipal.

La Confederación no acepta esta interpretación de lo que es el precio público y estamos mandando recursos y lo vamos a conseguir. Lo que pasa es que nos falta apoyo del sector del Comercio Ambulante a pesar de que la Confederación hoy tiene un gran arraigo en casi todas las Autonomías; pero nos falta el apoyo de ese comerciante ambulante que va a los Ayuntamientos con el miedo de que le quiten el puesto de trabajo. Ya no nos pueden quitar el puesto de trabajo, compañeros. Ya no nos lo pueden quitar, eso era una lucha de hace diez años, hoy hemos consolidado los mercadillos como tales mercadillos y no nos hace falta un reconocimiento público. Nos hemos constituido en un canal propio de abastecimiento comercial y ahí engancho con lo que decía el jurista anteriormente, de que, a partir de ahí, exigiremos que el desarrollo de nuestra actividad vaya contemplada por un Ente o por un Organismo competente en comercio y quitarle ese poder a los Ayuntamientos.

Nosotros lo estamos ya planteando a nivel de Dirección General de Comercio. Les decimos mire Vd.: "nosotros, cuando estamos ocupando un mercadillo, una superficie comercial al aire libre, somos una superficie comercial, entonces nosotros queremos depender de Vd. como Director General de Comercio, porque sabe de comercio. Porque el concejal de turno no sabe nada de comercio y nos está haciendo picadillo y eso es una barbaridad. Por ahí va lo de las tasas municipales, que nosotros estamos exigiendo que se elabore un módulo de pago que sea real con nuestra actividad y lo estamos pidiendo en Organismos de instancia superior. Para eso, estoy de acuerdo con el compañero de Asturias. Tenemos contacto con la Federación de Municipios que es a la que nosotros queremos implicar para el desarrollo de una Ordenanza Tipo que contemple la regulación de todos los mercadillos, por ejemplo de la Comunidad de Madrid, con las mismas características. Ellos son los únicos que pueden ahora elaborar eso. Tenemos también contacto con la Federación de Municipios, para que asuman esa Ordenanza Tipo que regule de alguna forma unas normas básicas de desarrollo de nuestro trabajo en los Ayuntamientos. Esta es una lucha que estamos llevando a cabo pero que nos falta conseguir.

Creo que este año es decisivo, tal como nos lo hemos planteado en la Confederación Nacional, porque vamos a convocar una concentración importante de comerciantes ambulantes en Madrid para decir: ¡Basta ya!. **Porque primero, no estamos de acuerdo con la ubicación de los mercadillos porque no reúnen las condiciones mínimas como por ejemplo las reúnen en Europa. Segundo, estamos pagando más que ningún comerciante establecido y tampoco estamos de acuerdo. Tercero, queremos que un comerciante ambulante de Madrid sea igual que el de Valladolid, Sevilla, Tarifa, etc. Esas son las tres reivindicaciones importantes que queremos llevar adelante en este año y que al final terminarán con una gran concentración en Madrid de Comerciantes Ambulantes.**

IV GRUPOS DE TRABAJO

.....

.....

Grupo I:

PREFERENCIAS LABORALES DE LOS GITANOS

CONCLUSIONES

La Metodología utilizada en el grupo fue un primer TURNO ABIERTO DE PALABRA de todos los componentes, previa presentación del tema y objetivos sugeridos, donde cada uno de los participantes dispuso del tiempo necesario para la exposición tanto de sus experiencias como de sus inquietudes.

Cada uno de los interrogantes surgidos en esta exposición, además de los puntos más importantes presentados, fueron tratados por los gitanos participantes en dicho grupo.

Del desarrollo de este trabajo, se han extraído las siguientes CONCLUSIONES, que resumimos:

1. Según el grupo, las ocupaciones preferenciales de los gitanos, no son (en términos generales) NINGUNA EN CONCRETO, sino que, dependiendo del status social, de la localidad y de los conocimientos laborales de la propia familia, serán aquellas que sean MAS RENTABLES y dentro de estas, siempre serán más escogidas aquellas en que:
 - se gane más
 - en menor tiempo
 - con el mínimo esfuerzo y, según el caso
 - con la menor inversión

2. Independientemente de las preferencias, la REALIDAD nos demuestra que los gitanos se ocupan principalmente en:
 - Venta ambulante
 - Trabajo "de temporada" (= TEMPOREROS), principalmente agrícolas
 - Recogida de material de desecho susceptible de recuperación
 - En menor porcentaje aparecen otras ocupaciones, destacando por su tradición la cría, doma y comercialización de ganado caballar.

3. Se observa mayoritariamente la necesidad de que la población gitana se ocupe de otras **ACTIVIDADES LABORALES**, fuera de las tradicionales, por el **ESTADO FUTURO**, que se ve en la mayoría de estas.
4. Para llevar a término esta alternativa de futuro, la totalidad del grupo considera la **NECESIDAD DE LA FORMACION**
 - * Una Formación Básica, en primer lugar, preferentemente en la edad escolar.
 - * La Formación Especializada que corresponda a cada una de las *alternativas laborales* que surjan de un previo **ESTUDIO ACTUALIZADO DE MERCADO**
5. Con esto se conseguirá una eficaz **COMPETITIVIDAD**, logro imprescindible para mantener unas **RELACIONES LABORALES OPTIMAS** para los gitanos.

Como conclusión de futuro, teniendo en cuenta los atisbos actuales en algunas familias gitanas, el grupo considera que esas relaciones laborales han de tender a la consecución en propiedad de los **MEDIOS DE PRODUCCION**, lo que llevaría a la población gitana a unas relaciones de producción articuladas dentro de su idiosincrasia y según marca la estructura familiar de la propia etnia, con lo que se conseguiría una **MAYOR ENCULTURACION** en el pueblo gitano.

Esto podría interpretarse como una **REVOLUCION LABORAL INTERNA**, ya mencionada en la ponencia correspondiente y en el propio grupo, subrayando como muy positiva y absolutamente necesarias la **IMPLICACION** e **INTERVENCION** de los propios gitanos en este **DESPEGUE DE RELACIONES LABORALES**.

Grupo II:

VINCULACION DE LA FORMACION AL EMPLEO

CONCLUSIONES

Se enfoca la formación bajo dos premisas:

- La necesidad de formación para la incorporación al mundo laboral
- La formación ha de tener una orientación ligada al empleo y el contexto hacia la que va dirigida (jóvenes gitanos sin cualificación).

Se parte de las experiencias o conocimientos sobre el tema por parte de los asistentes, teniendo en cuenta que la mayoría de estos... no son gitanos, se exponen los diferentes problemas que desde este punto de vista nos encontramos con respecto a la formación.

1. Los cambios económicos suponen una gran competencia laboral para todos y más para aquellas personas con menos cualificación por lo que se ve necesario promocionar la formación para conseguir la cualificación.

Esta formación tendría que basarse en el conocimiento e intereses profesionales y habilidades del pueblo gitano.

Ajustado a cada contexto económico y social del lugar donde se vaya a desarrollar.

Hacer partícipe al pueblo gitano en la programación relacionada con sus intereses y en el desarrollo de los mismos.

Potenciar a los mediadores gitanos dentro de la formación y su relación con los alumnos.

Potenciar y dar soporte a la motividad e imaginación del pueblo gitano buscando otras alternativas laborales.

Exigir un cambio y flexibilidad por parte de la administración tanto a nivel de formación básica como la ligada al empleo, teniendo en cuenta las características del pueblo gitano.

La metodología de la intervención educativa ha de ser inductora partiendo de la cultura y educación gitana.

Previo a la formación ocupacional se tendría que revisar el sistema educativo en las primeras fases educativas y adoptar este sistema a las características del pueblo gitano, utilizando una metodología diferenciada.

Dentro de la formación vinculada al empleo se considera positivo seguir utilizando los recursos existentes en cuanto a programas de Casas de oficios, Escuelas taller, y programas FIP. La metodología propia que se puede desarrollar en estos programas favorecen. La adquisición de todos aquellos instrumentos y mecanismos que posibiliten la autonomía personal la modificación profesional necesaria por elegir su autonomía económica.

Grupo III:

EL FUTURO DE LAS ACTIVIDADES LABORALES TRADICIONALES

CONCLUSIONES

Comenzamos intentando hacer un listado de aquellas actividades que entre todos considerábamos como tradicionales, surgiendo las siguientes:

- Cestería y Mimbre
- Compra y Venta de Animales
- Forja y Herrería
- Pañería y el trato Corredor-representante
- Venta ambulante
- Como arte específico: la Música

Al no haber un completo acuerdo sobre las mismas ya que algunas fueron más que tradicionales, una salida para buscarse medios de vida, se intenta concretar en las más específicas y propias del pueblo gitano, concluyendo con:

- Anticuario
- Tratante
- Domadores de Caballos
- Venta Ambulante

Sobre estos temas salieron las siguientes aportaciones:

Siempre se han hecho trabajos mal llamados marginales los que no ha querido nadie (chalaneo, abastos, esquileo...).

La artesanía tradicional del gitano no se debería perder, pero no es una salida laboral actual. A excepción de los que están relacionados con la restauración:

- Arquitectura
- Artesanía

De cara a una mejora de calidad de vida se pueden modificar las actividades tradicionales y una vía podría ser la de reciclar las viejas ocupaciones desde el pueblo gitano.

La evolución de la sociedad da lugar a la venta ambulante como oficio más propio del gitano. Pero a causa del paro, hoy día no solo el gitano sino el payo, también se dedica a ello y reduce considerablemente el margen de ganancias.

Por suerte están surgiendo las cooperativas de vendedores ambulantes, es la unión de unos pocos para el beneficio de todos.

Se reconoce que hoy el futuro más inmediato es la Venta Ambulante, para los gitanos mayores.

Respecto a la Venta Ambulante: se debe potenciar y regularizar no hay que de ella con tasas oficiales que la perjudican e intentar hacerla desaparecer.

Sí es una salida para el que la ejerce ahora y ya la ejercía antes; pero no es una salida para los niños y jóvenes que vienen detrás.

El pueblo gitano, la gran mayoría, por carencia de la escuela, no nos hemos adaptado al mercado actual, pero el futuro no está sólo en la Venta Ambulante; sino en los puestos de trabajo sólidos que a lo mejor no tienen por qué dárnoslo los payos, sino que los deberíamos potenciar y crear desde el pueblo gitano para el pueblo gitano.

Hay que buscar una sociedad laboral estable para el gitano joven acompañada de una formación y un diálogo social que permita una promoción, entendiendo la no absorción paya de la cultura gitana.

La experiencia determina que no se da la importancia que se debiera a la formación por parte del gitano, ya que a los hijos se les saca de la escuela antes de completar su formación.

Ante esto, creemos que estamos en un proceso de evolución con pasos positivos (antes no se iba a la escuela, hoy nuestros hijos si van, aunque puede que no terminen).

La educación y formación es buena para el gitano, pero la sociedad paya también hay que formarla para que acepte esta cultura.

Queremos formación para nuestros hijos, pero la misma que para el payo, no queremos una educación inferior como ocurren en los centros donde hay mayoría de niños gitanos.

Conclusiones: Las administraciones no tienen la visión del que está en la calle; organizan cursos de formación para entretener y no para promocionar su posterior empleo, por ejemplo Parques de Barcelona.

Al pueblo gitano le falta credibilidad por parte de la sociedad y Gobierno.

El futuro del pueblo gitano está en la formación y la apertura de miras a un abanico más amplio de oportunidades.

Grupo IV:

PROTECCION SOCIAL Y RENTAS MINIMAS COMO VIA DE INSERCIÓN

CONCLUSIONES

La realidad gitana es un hecho, pero no uniforme, existen en su seno, y respecto a otras realidades, importantes diferencias que han de ser tenidas en cuenta a la hora de plantear cualquier tipo de intervención o medida, de cara a mejorar su situación actual, incluida la del salario social o renta mínima de inserción.

Creemos que el objetivo general que se quiere alcanzar con el salario social, realmente es la inserción. Sin embargo, todavía se está en el proceso de buscar los medios para conseguirlo de forma efectiva.

Se constata la falta de participación del pueblo gitano en esa búsqueda de los medios, en especial respecto a formas alternativas de acceso al mundo laboral adaptadas a su cultura, así como en el diseño de las llamadas contraprestaciones, todo ello en el marco de la renta mínima de inserción. Lograrlo es un reto para todos y la premisa es cubrir primero unas necesidades básicas.

- Para que las medidas adoptadas tengan éxito, también han de conseguir motivos al gitano y algunas vías importantes pueden ser la de la de las actividades lúdicas el acceso al carnet de conducir y recuperación de la propia cultura por ejemplo ya que a la vez de satisfacer aspiraciones personales puede lograr otros objetivos prioritarios como la alfabetización, perfeccionamiento de habilidades sociales, etc.
- Concretamente para el colectivo de jóvenes, hombres y mujeres gitanos, la vía real de inserción que proponemos es la Formación entendida como contraprestación de la R.M.I. Familiar.
- Las diferencias existentes entre las distintas CC.AA. son enormes respecto al concepto y gestión de las R.M.I., incluidos temas como los criterios de adjudicación, temporalidad máxima de la medida, sistemas de seguimiento, opciones de contraprestación o cuantía económica, se necesita encontrar foros, para que se tienda a la unificación, en los que participen los gitanos, como pueblo afectado, interesado.

Un problema importante es el de qué cultura se le ofrece al gitano para insertarse, porque la experiencia demuestra que no coincide con la que el gitano quiere

que se le ofrezca así habrá que encontrar una posición intermedia, algo claramente difícil pero no imposible.

Otro problema surge como consecuencia de la diferente concepción que se ha hecho de la R.M.I. pues para unos es un medio para la inserción pero para otros es una mera prestación económica y no sólo nos referimos a las administraciones, sino que también esta dualidad existe entre la población que se beneficia del S.A., tanto gitana como no gitana. Creemos que la segunda acepción ha de eliminarse de la mentalidad de todo o nunca logra ese fin último del que hablamos al principio.

- Respecto a la normativa existente, está condicionada y elaborada más por criterios políticos que técnicos. Sería interesante que todos aquellos que trabajan desde la administración conocieran a fondo la opinión sobre la R.M.I. de los afectados, gitanos y no gitanos, y se les diera la opción de participar a la hora de marcar los criterios técnicos, de forma que su colaboración permita que estos se adapten más a la realidad y a las necesidades, por ejemplo del pueblo gitano, en vez de relegarlos a un mero papel de gestores administrativos de algo ya hecho e inamovible bastante ajeno a lo que ocurre en la calle.
- Pese a todo esto y a la rigidez de la normativa, queremos hacer reflexionar en el área, para que se den cuenta que su posicionamiento puede dar a la norma cierta flexibilidad con el fin de que su labor sea más un apoyo y no se convierta en casi un seguimiento policial.
- Es imprescindible, desde nuestro punto de vista, que la R.M.I. no sea entendida por la administración (como así ha ocurrido en algunas CC.AA.) Como algo exclusivo del área de bienestar social. Ha de tomar siempre un carácter interdepartamental, como en Cataluña, interviniendo vivienda, educación, salud, trabajo e incluso justicia, a fin de alcanzar así realmente la nota integral que debe tener esta medida, a la vez deben intervenir todas las administraciones.
- De todos modos quizás es precipitado hacer una valoración, positiva o negativa, del éxito de los programas de inserción planteados desde el salario social, puesto que su trayectoria es excesivamente corta para evaluar la consecución de los objetivos propuestos.

Y para terminar, dejar en el aire una duda que hemos compartido: ¿la RMI ha conseguido ser más una intervención para la inserción o una medida de control? Y esto para la población gitana como no gitana.

Grupo V:

ACTIVIDADES ILEGALES COMO MEDIO DE SUBSISTENCIA

CONCLUSIONES

Se comienza la reunión intentando definir el concepto de actividad ilegal.

En este punto, desde la representación del Ministerio del Interior, esta se define a "todo aquello que no está de acuerdo con la Ley". "Todo aquello que está fuera de la ley".

A partir de aquí, se pone el énfasis en el carácter arbitrario de la ley, así como de la distancia de unas actividades ilegales y otras, por caso, entre la Venta Ambulante y el tráfico de estupefacientes, y lo que es más importante, señalar que este fenómeno es una realidad pero que sólo atañe a la familia no al gitano.

1. **La primera causa señalada** es la falta de medios económicos y, sobre esta primera causa señalada diverge otra, que aparece en la reunión, y que sería la no disposición de las familias a emplearse en un puesto de trabajo normalizado.

En esta línea de conversación convergen varias situaciones de ilegalidad, desde los contratos precarizados que se firman, hasta la venta ambulante.

Y se llega a plantear la regularización de la venta ambulante como una solución, para no desenvocar en una mayor ilegalidad.

Se plantea esta solución, pues se parte de una falta de capacidad de adaptación a la actual sociedad.

2. **Una segunda causa** que aparece, que más tarde también se señalará como curso estructural es el propio desarrollo de desestructuración del mercado de trabajo tras la crisis del 73, se precarizan primero los contratos, llegando incluso a los sectores duros del mundo obrero con las reconversiones. Si esto ocurre en sectas organizadas, que no ocurre con una absolutamente desmembrada y sin capacidad reivindicativa hasta la fecha que tiene que coexistir en una sociedad con fuertes tendencias a la corporativización a lo que hay que añadir la caída de los trabajos tradicionales completamente despreciados en esta sociedad.
3. **La tercera causa** que se plantea, de carácter psicosocial, viene a transmitir, que el gitano por su idiosincrasia, nunca ha querido ser menos que los de-

más, y que esto le conduciría, a salir hacia adelante como sea. Además de su predisposición a vivir al día.

4. **La cuarta causa**, desde una posición, más reivindicativa, alude a la propia estereotipación del programa al que se le atribuyen, a priori, una serie de carencias que le impiden el acceso a los puestos de trabajo.
5. Existe una **quinta causa**, que la línea experimental viene por una explicación efecto causa. Existe cierto aprendizaje cultura marginal y, en muchos casos, el grupo de referencia está más cerca de la ilegalidad que de la legalidad. Siendo este un rasgo atractivo a emular para la consecución de algo parecido a un prestigio.
6. Existe también una causa, en la que se señala un umbral institucional, 1986, el descenso de Heredia, a partir del que se eliminó el decreto que obligaba a no acercarse a una población a menos de 300 metros lo que significa un marcaje institucional en la persecución, un sentimiento de marginalidad, sólo superado por un proceso de evolución del pueblo gitano.

Implicación

Se especifica, que lo que a continuación se expone, nunca puede superar una generalización y, lo que es más importante, que no existen diferencias significativas entre los efectos sobre la familia, la familia sufre las mismas consecuencias y su reflejo puede ser una situación familiar estereotipada de desestructuración:

Padre - presp
Madre - esperando
hijo-engendrado

Por el contrario, si existen ciertos comportamientos diferencias en cuanto a los comportamientos que desatan las otras familias frente a familias traficantes. Existe rechazo, y existe el sentimiento de tener que demostrar continuamente la presunción de inocencia.

Existe cierta adversión, y el respeto, solicitud presente en todas las relaciones interpersonales en el pueblo gitano, se pierde. Así como se pierde, al introducirse una familia en el tráfico, la propia esencia ética.

“Ese, ha dejado de ser gitano”.

La actitud frente al toxicomano, se sitúa en la concepción de enfermedad.

En cuanto a la reacción de la propia familia frente al toxicómano, se trabaja en dos direcciones:

Por un lado: Aquella familia inserta en tráfico igual situación que en familias “payas”.

Por otro: Familias con hijos toxicómanos, existen diferencia en torno al tratamiento de estos. La familia gitana asume el problema y ella misma realizan la terapia.
Las familias "paya" o bien rechazan el problema o acuden a centros.

Soluciones: Responsabilidad del pueblo gitano.
Asociaciones son los responsables y aluden al fomento de los.... de respeto.

Asociaciones, poco pueden hacer.
Alejar los problemas, con soluciones estructurales.

CUADRO ESTRUCTURAL DE CAUSAS POR LAS QUE SE REALIZAN ACTIVIDADES ILEGALES

<i>Funcionarios DGP:</i>	"Por facilidad no se emplease en un puesto de trabajo". "Falta de capacidad de adaptación" "Su estructura comercial, se pleja. Perfectamente a este tipo de actividad".
<i>Asistente Social: Institución:</i>	"Asunción de normalización, es lógico además por su falta de formación, su dificultad para insertarse" "Presunción de su validación a un puesto de trabajo no a priori"
<i>Asociaciones sin animo de lucro:</i>	"Falta de Medios" "Aprendizaje Social" "Caída de oficios tradicionales" "Crisis estructural" "Ausencia de organización y capacidad reivindicativa"
<i>Asociaciones Gitanas:</i>	"Estado de necesidad" "Gitana por su idiosincrasia nunca ha querido ser menor que los demás" "Racismo", estereotipos

V
RELACION DE
PARTICIPANTES
EN LAS JORNADAS

NOMBRE Y APELLIDOS	ENTIDAD	POBLACION Y PROVINCIA
COMUNIDAD AUTONOMA DE ANDALUCIA		
Ana María de la Flor Latorre	Asociación Aplagelate Laquerar	Baza (Granada)
Luisa Fernández	Asociación Romí	Granada
Antonia Mauri Ballester	Cáritas Diocesana	Málaga
COMUNIDAD AUTONOMA DE ARAGON		
Olga Castillón Giménez	Asociación los Kalos del Gaf	Monzón (Huesca)
Antonio Majen Aldean	Asociación los Kalos del Gaf	Monzón (Huesca)
Eugenio Lindes Martín	Asociación los Kalos del Gaf	Monzón (Huesca)
Inmaculada García Hervera	Asociación los Kalos del Gaf	Monzón (Huesca)
Fernando Claver Rodrigo	Centro de Educación de Adultos/as Gitanos/as	Monzón (Huesca)
Amparo Tierz Aval	Cáritas Parroquial	Monzón (Huesca)
José Clavería Mendoza	Asociación de Promoción Gitana	Zaragoza
María Teresa Serrano García	Diputación General de Aragón. Servicio Promoción Social	Zaragoza
Jacinto Las Heras García	Ayuntamiento. Programa de Minorías Etnicas	Zaragoza
Blanca González Mitre	Centro de Inserción Laboral "Lanuzá" - Casco Viejo	Zaragoza
Patricia Romero López	Diputación Provincial Servicio a la Infancia	Zaragoza
Margarita García Benavente		Zaragoza
Ana Rosa Aldaz Riera	Asociación de Promoción Gitana	Zaragoza
Luis Clavería	Asociación de Promoción Gitana	Zaragoza
COMUNIDAD AUTONOMA DE BALEARES		
Francisco Romero García	Asociación Gao Calo	Ibiza
Francisco Rodríguez Moreno	Asociación Gao Calo	Ibiza
Eulalia Romero	INTRESS (Servicio Promoción Gitana)	Palma de Mallorca
Rosa Ballester Brage	Centro Municipal de S.S. del Litoral de Levante	Palma de Mallorca
COMUNIDAD AUTONOMA DE CASTILLA-LEON		
Guadalupe Cuadrado Arrabal	Cáritas Diocesana de Aranda de Duero	Aranda de Duero (Burgos)
Ana María San Martín Cancho	Ministerio de Educación y Ciencia. Educación Compensatoria	Aranda de Duero (Burgos)
Cesar Ayudo de la Torre	Asociación de Promoción Gitana	Burgos
Paula Rilova Rilova	Asociación de Promoción Gitana	Burgos
Ana Isabel Olalla Gómez	Centro de Recursos de Educación Compensatoria (M.E.C.)	Burgos
Julio Camiña Rodríguez	Asociación Gitana Hogar de la Esperanza	Leon
José Martín Mateos	Asociación Gitana Hogar de la Esperanza	Leon
José de la Rubia Asenjo	Comisaría General de Policía de Medina del Campo	Medina del Campo (Valladolid)
José Pisa Mendoza	Asociación de Promoción Gitana	Miranda de Ebro (Burgos)

NOMBRE Y APELLIDOS	ENTIDAD	POBLACION Y PROVINCIA
Ana María Pintado Alonso	Ayuntamiento. Servicios Sociales	Peñafiel (Valladolid)
Ana Isabel Hervada Martín	Centro de Acción Social (Diputación Provincial)	Peñafiel (Valladolid)
Yolanda Cervera Bueno	Ayuntamiento. Servicios Sociales	Peñafiel (Valladolid)
Esther Dios Gonzalez	Asociación de Integración Gitana	Salamanca
Marta Gutiérrez Sastre	Asociación de Integración Gitana	Salamanca
Clara Moral Calvo	Centro Social La Esperanza	Valladolid
Jesús Angel García Ruiz	Dirección General de Servicios Sociales	Valladolid
Julia Carvajal Gato	Ayuntamiento. Servicios Sociales	Valladolid
María del Mar Fernández Garraión	CEAS Arturo Euries	Valladolid
Enrique Jiménez García	Federación de Asociaciones Gitanas	Valladolid
Ramón Salazar Barrul	Federación de Asociaciones Gitanas	Valladolid
Enrique Jiménez Herrezuelo	Federación de Asociaciones Gitanas	Valladolid
Marisa López García	Federación de Asociaciones Gitanas	Valladolid
Milagros Santerbas Alvarez	Federación de Asociaciones Gitanas	Valladolid
Blanca Soria Martínez	Federación de Asociaciones Gitanas	Valladolid
María Jesús Esteban López	Federación de Asociaciones Gitanas	Valladolid
María Antonio Gabarri Pérez	Federación de Asociaciones Gitanas	Valladolid
Isabel Gimenez Fernández	Federación de Asociaciones Gitanas	Valladolid
Trinidad Salazar Jiménez	Federación de Asociaciones Gitanas	Valladolid
Anselmo González Gómez	Federación de Asociaciones Gitanas	Valladolid
María Esther Gimenez Iglesias	Federación de Asociaciones Gitanas	Valladolid
Enrique Barrul Cerrezuelo	Federación de Asociaciones Gitanas	Valladolid
Angel Bausela Magdaleno	Jefatura Superior de Policía de Valladolid	Valladolid

COMUNIDAD AUTONOMA DE CASTILLA-LA MANCHA

Eusebio Pérez Pastor	Centro Social Polivalente	Hellín (Albacete)
----------------------	---------------------------	-------------------

COMUNIDAD AUTONOMA DE CATALUÑA

Francesc Xavier Rodríguez Burch	Generalitat de Catalunya. Departamento de Bienestar Social	Barcelona
María Teresa Colomer i Mur	Generalitat de Catalunya. Dir. Gral. D'Aferes Socials	Barcelona
Pilar Fernández Cubedo	Dir. Gral. de Ocupación (INEM). Dep. de Ocupación	Barcelona
Eduardo Rojo Torrecilla	Universidad de Barcelona	Barcelona
Antonio Torres Fernández	Asociación Secretariado General Gitano	Barcelona
Manuel Fernández Cortés	Federación de Asociaciones Gitanas de Cataluña	Barcelona
José Juan Valles Llaerveria	Moviment Coordinat de Promocio	Reus (Tarragona)
Dolors Palet Duran	Ayuntamiento. Area de Promoción Económica y Laboral.	Sant Adria del Besos (Barcelona)
Tomasa Pastor Vera	Ayuntamiento. Area de Promoción Económica y Laboral.	Sant Adria del Besos (Barcelona)

COMUNIDAD AUTONOMA DE VALENCIA

María José Murcia Haba	Ayuntamiento Centro de Servicios Sociales	Gandia (Valencia)
Jesús Salinas Catala	Centro de Escolarización Gitano	San Antonio de Benageber (Valencia)

NOMBRE Y APELLIDOS	ENTIDAD	POBLACION Y PROVINCIA
Juan Roig Escudero Luisa Llorca	Asociación Gitana de Valencia Asociación Gitana de Valencia	Valencia Valencia
COMUNIDAD AUTONOMA DE EXTREMADURA		
Juan Francisco Duque Encinas Consuelo Dueñas	Instituto Municipal de Bienestar Social Centro Cultural Ozanam	Cáceres Don Benito (Badajoz)
Jacobo Calderón Romero	Asociación Cultural Ozanam	Don Benito (Badajoz)
Carmen Bázquez-Perez-Batalión	Ayuntamiento. Programa de Desarrollo Gitano.	Plasencia (Cáceres)
Emilio Rosillo Salazar	Ayuntamiento. Programa de Desarrollo Gitano.	Plasencia (Cáceres)
COMUNIDAD AUTONOMA DE GALICIA		
Encina Vicens López Alba Lucía Posso Alfonso Filgueira Carmen López Arjona María Batan Milagros García Garea	Asociación Secretariado Gitano Asociación de Integración Gitana Escuela-Taller Obradoiro Equipo de Voluntariado Equipo de Voluntariado Asociación Amigos de la Promoción Gitana	Ferrol (La Coruña) La Coruña Naron (La Coruña) Vigo (Pontevedra) Vigo (Pontevedra) Vilagarcía de Arosa (Pontevedra)
Esther de las Cuevas Ortíz	Asociación Amigos de la Promoción Gitana	Vilagarcía de Arosa (Pontevedra)
COMUNIDAD AUTONOMA DE MADRID		
Lola Ortiz	Departamento Confederado de Servicios Sociales de U.G.T.	Madrid
Pilar González Casado	Junta Municipal de Hortaleza	Madrid
Gustavo Vilena Mogrobeja	C. G. T. (CNT)	Madrid
Ildefonso Herranz	Delegación Diocesana de Pastoral Gitana	Madrid
Marisol Gimeno Rodríguez	Delegación Diocesana de Pastoral Gitana	Madrid
María Jesús Carrascal Zarza	Junta Municipal Distrito Centro	Madrid
Matilde Berisa Losantos	Sub. Dir. Gral. Ed. Compensatoria. Garantía Social	Madrid
Isabel Cáceres Barona	Dirección General de Policía	Madrid
Matilde Barrio Samperio	Ministerio Asuntos Sociales. Director General de Acción Social	Madrid
María Josefa Solís Sánchez	Ministerio Asuntos Sociales. Dirección General de Acción Social	Madrid
Luisa Gómez Cano	Centro de Servicios Sociales de La Latina	Madrid
Elena Ortega Gonzalo	Centro de Servicios Sociales Ramón de Ayala	Madrid
Ana Palacios Sastre	Junta Distrito de Hortaleza	Madrid
Luis Fernández	Consorcio Población Marginada	Madrid
María del Carmen González Benito	Junta Distrito Latina	Madrid
Adela Ibañez Roldan	Junta Distrito Hortaleza	Madrid
Ana Palacios Sastre	Junta Municipal Distrito Hortaleza	Madrid
Pilar Llorente	Consejería Servicios Sociales Comunitarios	Madrid
Antonio González Escanciano	Asociación Roma Pali	Madrid

NOMBRE Y APELLIDOS	ENTIDAD	POBLACION Y PROVINCIA
Rosa García Lavado	Centro de Servicios Sociales Ramón Pérez de Ayala	Madrid
José Manuel Sánchez Cervera		Madrid
Javier López-Roberts Cruns	Asociación Proempleo	Madrid
José Salazar López	Asociación Española de Integración Gitana	Madrid
María Victoria Ruiz de Cortazar y Alonso	Asociación Secretariado General Gitano	Madrid
Juan Rojas	Federación de Vendedores Ambulantes	Madrid
Pedro Puente Fernández	Asociación Secretariado General Gitano	Madrid
José Manuel Fresno García	Asociación Secretariado General Gitano	Madrid
María del Mar Jiménez Pérez	Asociación Secretariado General Gitano	Madrid
Enrique Giménez Adel	Asociación Secretariado General Gitano	Madrid
Rosario Ruiz Harronda	Cáritas Parroquial Santa María Pinar	Madrid
Teresa Durbán Carmona	Cáritas Parroquial Santa María Pinar	Madrid
PAIS VASCO		
Lourdes Campo Caballero	Casa de la Cultura de Cruces	Baracaldo (Vizcaya)
Manuela Martínez Moriega	Ayuntamiento de Bilbao. Negdo. Marginación	Bilbao (Vizcaya)
Oscar Vizarraga Muñoz	Asociación Kale Dor Kallico	Bilbao (Vizcaya)
Juan Ramón Borja Tejada	Asociación Kale Dor Kallico	Bilbao (Vizcaya)
Tito Borja Motos	Asociación Emarkok (de Desarrollo Comunitario)	Bilbao (Vizcaya)
Luis Artola Iburguien	Asociación Iniciativa Gitana	Bilbao (Vizcaya)
María Luisa Albizu Beitia	Programa de Integración Minorías Etnicas	Deba (Guipuzcoa)
José Luis Miguel Pascua	Asociación Servicios Iniciativa Social	Erandio (Vizcaya)
Andoni Goiriena Burgoa	Asociación Servicios Iniciativa Social	Erandio (Vizcaya)
María del Carmen Peque Aparicio	Escuela Puente Gitana	San Sebastián (Guipuzcoa)
Antonio Jiménez Gravalos	Asociación Gitana Kamelamos Avikerar	San Sebastián (Guipuzcoa)
José Ramón Jiménez Maya	Asociación Gitana Kamelamos Avikerar	San Sebastián (Guipuzcoa)
Conchi Franco Ramírez	Secretariado Gitano	San Sebastián (Guipuzcoa)
Ione Forcada Adarraga	Escuela Puente Gitana	San Sebastian (Guipuzcoa)
Begoña Moraza	Instituto Foral de Bienestar Social	Vitoria (Alava)
Olga Borja Borja	Asociación Gitana Gao Lacho Drom	Vitoria (Alava)
Rosa Romero Zalomendo	Asociación Gitana Gao Lacho Drom	Vitoria (Alava)
PRINCIPADO DE ASTURIAS		
José Antonio Jiménez Jiménez	Cooperativa	Oviedo
REGION DE MURCIA		
Rogelio Gómez Martínez	Cáritas Diocesana	Murcia