

## MERCADOS ENCOBERTOS: OS CIGANOS DE LISBOA E A VENDA AMBULANTE

*Daniel Seabra Lopes*

O presente artigo debruça-se sobre uma forma de comércio que, não sendo necessariamente sinónima de informalidade, resvala com frequência para esse campo: a venda ambulante, em especial a praticada por comerciantes ciganos, hoje em dia centrada em artigos de vestuário e calçado. Partindo das peripécias que marcaram a história de um mercado clandestino, desde a sua criação até à sua desactivação, discorrer-se-á sobre a importância que a venda ambulante, enquanto forma de auto-emprego, assume para as comunidades ciganas e analisar-se-ão os obstáculos que hoje se colocam ao exercício desta actividade, tendo particularmente em atenção o papel das instituições de poder: Estado, autarquias e forças policiais.

**PALAVRAS-CHAVE:** venda ambulante, informalidade, ciganos, instituições de poder, trabalho independente, inserção social

Entre Fevereiro de 2003 e Maio de 2004 realizei trabalho de campo numa comunidade cigana residente num bairro de Lisboa. De então para cá, tenho mantido um contacto mais ou menos regular com o terreno. Ao longo de todo este período, houve dois acontecimentos que introduziram modificações visíveis no espaço físico que me habituei a percorrer, afectando directamente uma porção considerável de pessoas: a demolição de um aglomerado de barracas e o realojamento dos seus habitantes num bairro social situado noutra ponta da cidade; e a desactivação de um mercado a céu aberto, tendo os respectivos vendedores sido realojados num pavilhão construído nas imediações. “Realojamento” é uma palavra comum a estes dois processos, mas não é a única. “Aglomerado”, que utilizei para designar um conjunto de construções clandestinas, é um termo igualmente indicado para designar um núcleo de comércio criado e dinamizado por vendedores sem licença. Aliás é precisamente esse o seu significado para os técnicos camarários responsáveis pela supervisão dos mercados e feiras. E a verdade é que, em ambos os casos, a intervenção da autarquia parece ter obedecido a um mesmo princípio, extinguindo modalidades de ocupação do espaço resultantes da iniciativa rebelde dos seus ocupantes e procurando reintegrar estes últimos em estruturas consideradas mais apropriadas.

Tendo em conta os propósitos deste número temático dedicado às economias informais, o presente artigo analisará sobretudo o segundo acontecimento.<sup>1</sup> O historial do aglomerado desactivado servirá assim de pretexto para

---

<sup>1</sup> Aproveito para agradecer à Manuela Ivone Cunha e ao Ruy Blanes a disponibilidade e o apoio prestados à minha colaboração. Agradeço também ao avaliador externo os comentários relativos à primeira versão deste artigo.

esclarecer a relação preferencial que os ciganos mantêm com a venda ambulante e para interrogar a viabilidade deste modo de vida. Concentrar-me-ei especialmente em elucidar o papel desempenhado pelo Estado e outras instituições de poder na circunscrição e eventual neutralização das redes de comércio clandestino, o que me levará a descrever a situação dos feirantes, as suas movimentações e contactos nos meandros da venda ambulante, em termos porventura demasiado genéricos. Estou consciente de que esta opção envolve um atenuamento do conteúdo etnográfico, mas a verdade é que ela também se impõe como medida de salvaguarda dos próprios vendedores, os quais poderiam ser facilmente identificados pelos agentes locais, mesmo através do uso de pseudónimos. Apesar desta limitação, a exposição que se segue permitirá reforçar algumas ideias fortes evidenciadas pelos etnógrafos dos circuitos clandestinos ou ilegais, como a permeabilidade das fronteiras que separam o formal do informal, por um lado, e os diversos tipos de informalidade, por outro; ou a questão da predominância dos vínculos sociais e comunitários sobre os interesses económicos, que normalmente sobrevivem quando a atenção se centra em redes de trocas híbridas ou alternativas.

### **Crónica de um mercado**

Na Travessa da Boa-Hora, à Ajuda, funcionou durante mais de cinquenta anos um mercado a céu aberto, estendendo-se ao comprimento da rua e sobrepondo-se aos estabelecimentos comerciais aí existentes. Tratava-se, como já expliquei, de um espaço criado e, até certo ponto, imposto (já iremos ver porquê) por vendedores em situação de clandestinidade, circunstância que torna um pouco difícil apontar uma data para o seu aparecimento. Em todo o caso, é possível identificar alguns momentos marcantes na história deste mercado, coincidindo aliás com os seus encontros com as instituições de poder.

Antes de mais, convém precisar que a chegada em força dos feirantes ciganos a este espaço de comércio ocorreu durante a década de 1970, altura em que o próprio Bairro da Ajuda conheceu um aumento significativo de população cigana, que viera ocupar alguns edifícios de habitação social recentemente construídos.

Até 1979, o aglomerado da Boa-Hora funcionou de forma totalmente clandestina. Em Junho do mesmo ano, e na sequência da promulgação de um novo decreto-lei sobre venda ambulante (o decreto-lei nº 122/79, ainda hoje em vigor), a Câmara Municipal transferiu estes vendedores para o Largo da Memória, também no Bairro da Ajuda, onde havia sido criado um espaço com capacidade para mais de 250 bancas (algumas delas com câmaras frigoríficas e armazéns, para vendedores de produtos congelados). No âmbito deste processo, os vendedores foram recenseados e, naturalmente, legalizados. Porém, a transfe-

rência não surtiu o efeito desejado, na medida em que não conseguiu fixar os vendedores no novo espaço e presumivelmente também não terá cativado muito público. De tal modo que, dez anos depois, subsistiam apenas 40 vendedores no Largo da Memória. Os restantes haviam regressado, na sua maioria, à Travessa da Boa-Hora, e uma vez mais exerciam a sua actividade de forma clandestina.

Sublinhe-se desde já o carácter transitório das condições de “legalizado” e “clandestino”, em torno das quais o percurso dos vendedores ambulantes parece ir oscilando sem se fixar definitivamente em nenhuma delas. O que é apenas uma maneira de nos apercebermos das promiscuidades existentes entre os circuitos formal e informal. Mas a diacronia mostra-o de modo talvez demasiado abstracto, como se ambas as condições fossem mutuamente exclusivas e não pudessem ser partilhadas por um mesmo vendedor. Do ponto de vista da lei vigente, e tendo em conta o teor do decreto acima citado, a habilitação para a prática da venda ambulante depende não apenas da posse de determinados documentos (licença ou cartão de vendedor actualizados, recibos comprovativos das despesas com o aluguer do espaço e com a aquisição de mercadoria), como da conduta do próprio vendedor, na medida em que esta respeite ou não os critérios estabelecidos (exercício da actividade nos locais e horários autorizados, proibição do comércio de produtos contrafeitos, etc.). O que faz com que a alternância entre a condição legal e a condição clandestina que uma perspectiva diacrónica nos levaria a supor demorar alguns anos a concretizar-se acabe por se revelar, numa perspectiva sincrónica e etnográfica, prodigiosamente mais rápida. Portanto, em vez de dizer que estes vendedores ambulantes actuaram primeiro na clandestinidade e depois foram legalizados e depois voltaram à clandestinidade, talvez fosse preferível partir do princípio que a sua actividade se desenrolou continuamente num ponto de intersecção entre os dois circuitos.

Em 1993, o mercado criado no Largo da Memória por iniciativa da Câmara Municipal foi definitivamente extinto e os vendedores que entretanto tinham regressado à Travessa da Boa-Hora novamente legalizados (num total de 120). Só que, desta vez, a autarquia foi obrigada a deixá-los permanecer no local e a inscrever o aglomerado da Boa-Hora na cartografia oficial de mercados e feiras da capital. Tratava-se, ainda assim, de uma decisão controversa, dado que, segundo o artigo 4º do mesmo decreto-lei nº 122/79, a venda ambulante é interdita em locais que impeçam ou dificultem o trânsito de peões ou veículos automóveis, bem como o acesso ou exposição dos estabelecimentos comerciais — e era justamente o que ocorria, o que sempre tinha ocorrido, na Travessa da Boa-Hora, com a sobreposição de um espaço de comércio amovível numa rua já de si bem servida de lojas e cafés.

Em 2003-2004, durante a realização do meu trabalho de campo, tive oportunidade de visitar por diversas vezes este aglomerado. Contabilizava nessa altura mais de uma centena de lugares de terrado (assinalados no chão) e era bastante concorrido, frequentado por moradores da zona da Ajuda e também

do Restelo. Continha uma secção de produtos alimentares, com cerca de 30 bancas, onde se vendia fruta, hortaliças, ovos, pão e bolos; e uma secção de roupa, calçado e bijutarias, com cerca de 70 bancas, maioritariamente geridas por famílias ciganas. Refiro-me, evidentemente, ao número dos vendedores devidamente registados, isto é, portadores de licença ou cartão de vendedor actualizados e com o pagamento da renda dos respectivos lugares em dia. Porém, para além destes feirantes, havia que contar com uma parte importante de vendedores que se juntavam ou nas “pontas” do mercado (no princípio ou no fim da rua), ou nos interstícios entre os lugares de terrado, expondo a mercadoria no chão ou em cima de caixotes. A sua presença era normalmente tolerada pelos restantes vendedores ciganos, se não mesmo bem acolhida, dadas as ligações familiares e de vizinhança que se verificavam entre uns e outros e a concomitante cumplicidade em certo tipo de negócios praticados no mercado. Havia, é certo, fiscalização durante o horário de venda, mas os fiscais não podiam contar com o apoio permanente da Polícia Municipal e portanto não conseguiam controlar alguns problemas então existentes, como a venda ilegal nas imediações e dentro do mercado (entre os produtos expostos era vulgar encontrarem-se CD e DVD supostamente pirateados).

Por esta altura (2003-2004), estava já prevista a futura desactivação do aglomerado e o realojamento dos vendedores ambulantes no novo Mercado Municipal da Ajuda, então em fase de construção. O projecto de edificação de um novo mercado com melhores condições para o público e para os feirantes estava há muito em cima da mesa, visando satisfazer uma velha aspiração da população do bairro e, em particular, de certos moradores e lojistas da Travessa da Boa-Hora, que nunca viram com bons olhos aquela segunda correnteza de bancas enxertando-se, cinco manhãs por semana, na correnteza habitual da rua, formada pelos edifícios e passeios. Vinte e cinco anos depois, adivinhava-se nova intervenção transformadora e regularizadora naquele espaço de comércio a vários títulos informal.

O processo, conduzido pela Câmara Municipal em colaboração com a Junta de Freguesia, consumou-se em Janeiro de 2006, com o realojamento dos vendedores no novo Mercado Municipal da Ajuda, um enorme pavilhão situado nas proximidades (mais concretamente no Largo da Boa-Hora). O espaço deste pavilhão encontra-se dividido em duas grandes secções, uma para a venda ambulante e outra para produtos alimentares (incluindo produtos congelados), com uma zona administrativa no piso superior. Como o número de lugares disponíveis na secção de venda ambulante era superior ao dos lugares legalmente ocupados na travessa, teve de se abrir um concurso para atribuição dos lugares remanescentes. O preço de aluguer aumentou razoavelmente (de 50 para 65 ou mesmo 70 por mês), mas não tanto como o dos lugares de venda de produtos alimentícios, que duplicou.

Aquando da transferência, e à imagem do que sucede noutros processos de realojamento, a polícia interveio para assegurar a ordem. Nas semanas sub-

sequentes, as ruas em redor do novo mercado estiveram sobre forte vigilância policial, especialmente a Travessa da Boa-Hora, no sentido de impedir o recrudescimento de venda clandestina naquele local. Com o passar do tempo, a vigilância policial foi diminuindo mas, ao fim de alguns meses, ainda não desaparecera totalmente.

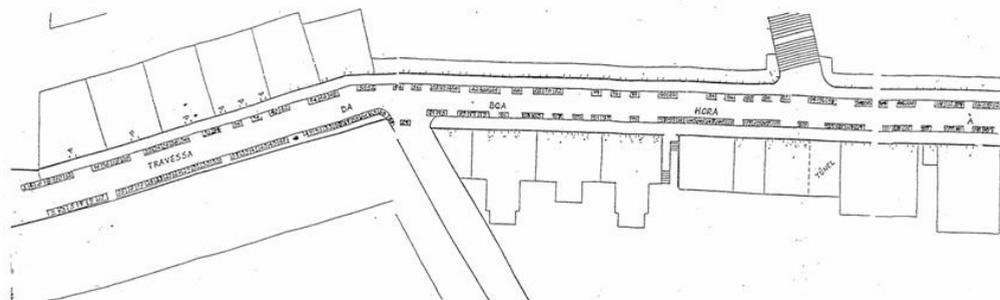


Figura 1— planta do antigo aglomerado da Boa-Hora (cortesia da Câmara Municipal de Lisboa). Os lugares de venda estão identificados por quadradinhos dispostos de ambos os lados da rua, formando duas linhas sucessivamente interrompidas pelas portas de entrada dos edifícios e estabelecimentos. Era nestes interstícios que se enxertavam alguns vendedores clandestinos

Relativamente ao que se passa no novo mercado, será demasiado cedo para se fazer um balanço. Teoricamente, o espaço apresenta algumas vantagens logísticas: em primeiro lugar, a cobertura, que o torna menos vulnerável às intempéries; em segundo lugar, o parque de estacionamento subterrâneo, que veio facilitar a circulação das viaturas e a carga e descarga de mercadorias; por outro lado, o facto de ser um recinto fechado possibilita aos vendedores deixarem as bancas montadas durante a noite, poupando-lhes tempo e algum esforço físico desgastante. No entanto, estas vantagens só podem ser usufruídas pelos vendedores cuja situação se encontre minimamente regularizada. Para os vendedores sem licença, e que aproveitavam os espaços livres existentes entre as bancas no antigo aglomerado, a mudança terá sido menos proveitosa. É que, com a sua disposição longitudinal, estendendo-se rua fora (ver fig. 1), o aglomerado apresentava de facto muitos intervalos entre os lugares de terrado — correspondendo a portas de entrada para os prédios ou para outros estabelecimentos —, sendo sobretudo nestas frestas, bem como nos pontos extremos do aglomerado, que os vendedores clandestinos se introduziam para tentar vender “de fugida”. Já o recinto da venda ambulante no novo mercado possui uma configuração rectangular, com os lugares geometricamente distribuídos pelos lados e pelo centro, não havendo propriamente interstícios — apenas corredores constantemente ocupados pelos fregueses (ver fig. 2). Assim, os vendedores clandestinos ou ilegais viram-se impossibilitados de continuar a exercer a sua actividade nos

moldes habituais. O espaço de oportunidade representado pelo aglomerado da Travessa da Boa-Hora — criado e mantido em funcionamento por iniciativa de vendedores clandestinos entretanto legalizados — não se transpôs para o novo mercado. A transferência actuou como uma peneira, deixando de fora os vendedores sem licença e permitindo às autoridades uma maior eficiência no controlo do comércio praticado pelos restantes feirantes.

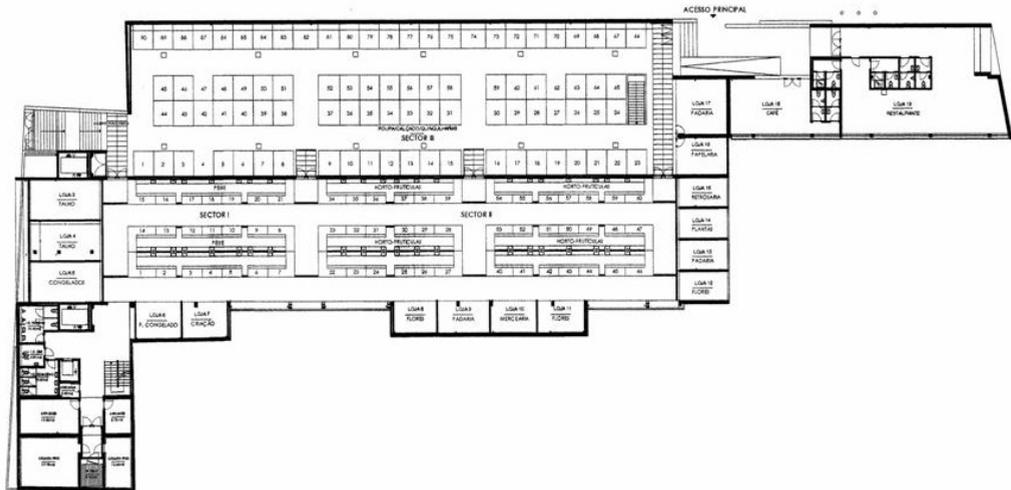


Figura 2 — Planta do novo Mercado Municipal da Ajuda (cortesia da Câmara Municipal de Lisboa), inaugurado em Janeiro de 2006. O recinto consagrado à venda ambulante corresponde ao «sector III», à esquerda do acesso principal. Destaca-se do anterior pela sua configuração rectangular e pela disposição mais compacta dos lugares, novamente identificados por quadradinhos.

Apesar de tudo, importa resistir à tentação de encarar o novo mercado municipal como um dispositivo panóptico destinado a vigiar a actividade dos vendedores ambulantes e a restringir a margem de manobra dos clandestinos. Ou, pelo menos, importa resistir à tentação de encará-lo apenas desse modo. Lembremos que havia outras intenções em jogo no processo que conduziu à edificação do novo mercado, nomeadamente a de oferecer aos moradores da freguesia um espaço de comércio com melhores condições (e, neste ponto, a iniciativa parece ter tido sucesso) e a de “libertar” os moradores e comerciantes da Travessa da Boa-Hora da presença opressiva do aglomerado, normalizando a circulação de peões e viaturas naquela artéria. Evidentemente que a intenção de fiscalizar e controlar a venda ilegal também contava, como é explicitamente referido em artigo publicado no boletim da Junta de Freguesia (Anónimo 2006: 3). Mas há que sublinhar que a estrutura do novo mercado não se distingue substancialmente da dos restantes mercados municipais localizados em pavilhões (e que podem bem ter começado por ser aglomerados em tudo idênticos

ao da Travessa da Boa-Hora). Estaríamos portanto em presença de uma velha estratégia, consistindo em delimitar e cobrir os mercados de rua, transportando-os para o interior de pavilhões onde podem ser mais facilmente controlados (digamos, de um posto de vigia situado num piso superior).

Só que esta estratégia não é totalmente eficaz, e por várias razões. Desde logo porque a fiscalização não é permanente, nem assume contornos particularmente repressivos. Assim, certos vendedores legalizados podem tentar comercializar produtos contrafeitos no espaço do novo mercado, mantendo-os escondidos dentro de sacos ou caixotes e destapando-os apenas quando os potenciais clientes forem a passar. Por outro lado, e como tenho vindo a sublinhar, alguns dos vendedores que hoje estão em situação regular podem já não o estar daqui a uns tempos (porque deixaram de pagar o respectivo aluguer, porque não renovaram a sua licença, etc.). Enfim, também não será de excluir a hipótese de um retorno de vendedores totalmente clandestinos ao espaço do novo mercado ou, pelo menos, às suas imediações, a partir do momento que a vigilância policial cessar (por exemplo, vendedores a pé, exibindo dissimuladamente relógios ou óculos escuros). Em suma, são vários os matizes assumidos pela informalidade, permitindo inúmeras combinações com os ajustamentos formais do comércio ambulante.

### **A venda ambulante como actividade independente**

A história do aglomerado da Boa-Hora justifica o esclarecimento de uma série de questões acerca da importância da venda ambulante para as famílias ciganas e da viabilidade desta forma de comércio como modo de vida. Refiro-me às famílias ciganas de um modo geral por se tratar de um contexto que conheço melhor. O que irei dizer poderá ter implicações para outros feirantes, mas essa é uma dimensão que ficará largamente por explorar neste artigo.

Começemos com uma constatação óbvia: a venda ambulante continua a ser praticada pela maioria dos ciganos, constituindo um dos seus principais recursos económicos (a par das prestações sociais, como o Rendimento Mínimo Garantido / Rendimento Social de Inserção). Trata-se de uma constatação que dificilmente surpreenderá aqueles que, por razões de coabitação ou investigação, chegaram a conhecer um pouco estas comunidades. Na verdade, a ligação dos ciganos às actividades comerciais é muito antiga em Portugal, tendo atravessado inúmeras vicissitudes. A partir da década de 1970, com a migração de muitos ciganos das zonas rurais para as zonas urbanas, operou-se uma mudança significativa no ramo dos produtos comercializados: os animais, os cestos, e outros artigos relacionados com a agricultura e a pecuária, e ainda as escovas, os pincéis e os quadros, foram cedendo o seu lugar à roupa e ao calçado (Nunes 1982; Sama 2003: 61). Porém, mesmo no ramo do vestuário é possível detectar

ligeiras alterações acompanhando as flutuações da moda: as gravatas e os chapéus, por exemplo, têm já pouca saída, ao passo que os relógios e os óculos escuros continuam a vender bem. Não é pois possível afirmar que os comerciantes ciganos se tenham especializado na comercialização de determinados artigos — pelo contrário, a flexibilidade e a adaptação às novas preferências dos consumidores são uma marca distintiva do seu “negócio”.

O que se tem mantido constante, isso sim, é a inclinação dos ciganos para o comércio a retalho e por conta própria, colocando-se numa posição de intermediários entre os produtores e os consumidores. Trata-se de uma inclinação decorrente de uma preferência estratégica pelas actividades lucrativas de cariz independente, notada por diversos autores, preferência que se justifica não apenas por razões de subsistência mas também, e talvez principalmente, por razões que se prendem com a manutenção da coesão no interior do grupo de referência, evitando a dispersão dos seus membros no meio social envolvente (Okely 1983: 53-57; Reyniers 1998: 9-10; Sutherland 1975: 72). Isto não implica que a dependência generalizada e compulsiva do trabalho assalariado ponha irremediavelmente em causa a sobrevivência das comunidades ciganas enquanto tais, como defendeu Leonardo Piasere a propósito dos *roma* de Itália (1985: 145), neste ponto convincentemente refutado por Michael Stewart com o exemplo dos ciganos da Hungria socialista (1997: 138), os quais, apesar de compulsivamente proletarizados e empregados em fábricas do Estado, se mostraram capazes de reinventar uma identidade distinta. Em todo o caso, o auto-emprego e a flexibilidade ocupacional continuam a ser estratégias preferenciais, às quais os ciganos recorrem sempre que dispõem dessa possibilidade, aliás como também se verificou em muitos países da Europa de Leste após o fim das economias de Estado (cf. Reyniers 1998: 19-20).

À semelhança de outras formas de auto-emprego, a venda ambulante é sobretudo praticada em família (ou entre co-residentes), de acordo com ritmos específicos e com as urgências de cada momento, circunstância que impede que o tempo de trabalho se separe e se sobreponha ao tempo social, marcado pelos interesses, pelos gostos e pelas necessidades das pessoas mais chegadas (cf. Williams 1984: 255). Vale a pena insistir na importância de uma sociabilidade familiar preexistente que enquadra e condiciona o envolvimento na venda feirante, na medida em que ela parece contrariar a ideia, avançada por Véronique Manry e Michel Peraldi (2004: 52), de que “estar no negócio” produz mais rede e ligação social do que a pertença a uma “natureza” étnica ou comunitária. Apoiando-se no estudo empírico de uma feira de Marselha, estes autores afirmam não existir nenhuma socialidade anterior à acção económica que possa ajudar a compreender os quadros sociais que organizam a feira, a não ser a própria feira, “enquanto instância que redige, canaliza e orienta a economia, vergando-a ao sabor de leis sociais” (*ibid.*: 57). É uma ideia audaciosa, que pretende virar do avesso um pressuposto antropológico acerca das relações entre o

social e o económico, mas que julgo inapropriada ao caso particular dos ciganos, dado que — e como propõem os autores citados anteriormente — é precisamente a conservação de uma pertença “étnica” ou “comunitária” que vai influenciar a escolha de actividades económicas de cariz independente (das quais a venda ambulante é apenas um exemplo, tantas vezes transitório) e que são desempenhadas, fundamentalmente, em contexto familiar.

Traduzindo esta impressão em termos empíricos, diríamos que o Mercado da Boa-Hora não criou nenhuma comunidade cigana, nem sequer um novo círculo de relações que se sobrepusesse às redes anteriormente constituídas. Antes, foram estas mesmas redes que passaram a invadir quotidianamente o espaço do mercado, agitando-o ou pondo mesmo em causa o seu habitual funcionamento com assuntos relativos ao estrito universo dos ciganos, desde os boatos e discussões em torno da reputação de determinadas mulheres até aos ajustes de contas violentos e cuja origem frequentemente se reportava a acontecimentos ocorridos noutros lugares. Para a maioria dos ciganos que conheci, incluindo muitos que não praticavam a venda ambulante, o mercado era encarado como um prolongamento do território da comunidade, o que aliás se poderia estender a qualquer lugar onde a presença de indivíduos identificáveis como ciganos fosse suficientemente numerosa para não passar despercebida.

De resto, as representações acerca do comércio de mercado como indiciador de uma vocação “étnica” revelam-se consideravelmente difusas. Digamo-lo uma vez mais, a especialização numa actividade particular tem pouca relevância para a afirmação de uma identidade colectiva. Os ciganos apreciam sobretudo a esperteza e o sentido de oportunidade por trás de alguns negócios extraordinariamente bem sucedidos, o que geralmente se aplica a actividades sem relação directa com a venda feirante de roupa e calçado. Um dos vendedores no Mercado da Boa-Hora falou-me uma vez, muito entusiasmado, de um cigano que havia comprado um imóvel em plena Praça do Giraldo, no centro da cidade de Évora, por uma quantia irrisória. O prédio em questão estava decorado com azulejos antigos, que o novo proprietário arrancou e depois vendeu a um negociante de antiguidades, conseguindo com essa operação recuperar o dinheiro que havia gasto na compra do imóvel. Em seguida, transformou-o numa “pousada”, ainda hoje em funcionamento. É apenas uma de várias histórias efabuladas que destacam a capacidade de descobrir riqueza onde a maior parte das pessoas apenas vê coisas sem valor, obtendo lucros avultados em pouco tempo e quase sem esforço. É também este o significado mais querido da expressão “negócio”, tantas vezes utilizada pelos ciganos para designar as trocas em que se encontram envolvidos, independentemente do ramo em que se inserem ou da sua licitude.

Para além da sua estrutura lassa, que garante uma continuidade com o meio familiar e comunitário, para além da sua ligação ao imaginário dos golpes de sorte propiciadores de ganhos elevados, outra vantagem das actividades por

conta própria tem a ver com a repartição dos lucros ao longo do tempo, permitindo uma entrada quase quotidiana de pequenas quantias de dinheiro, em princípio suficientes para fazer face às necessidades diárias do agregado e até para atender generosamente às necessidades e ao prazer de outros membros da comunidade (cf. Formoso 1986: 98). Daí uma propensão para a prodigalidade e para o esbanjamento — que Véronique Manry e Michel Peraldi também observam entre os feirantes de Marselha (2004: 47) —, e que, no caso dos ciganos de Lisboa, tende a ser canalizada para o interior do grupo de referência. Ou seja, parte dos ganhos económicos são reinvestidos em relações sociais, mas estas não se circunscrevem apenas aos parceiros de “negócio”.

Saliente-se que o recurso temporário ao trabalho assalariado pouco especializado não é propriamente invulgar (sobretudo da parte dos homens mais novos), embora seja raro encontrarem-se indivíduos ciganos com carreiras estabelecidas noutras áreas que não as do comércio ambulante ou por conta própria. Mesmo os jovens possuidores de mais habilitações escolares e que dão os primeiros passos em áreas profissionais promovidas por instituições de solidariedade social (como as da formação e da mediação intercultural) continuam a praticar a venda ambulante nos tempos livres, em parte como forma de ampliar os seus rendimentos (ver Gonçalves *et al.* 2006: 67-68), mas também, seguramente, por razões que se prendem com a afirmação de uma identidade cigana através de uma ligação mais visível aos territórios da comunidade e ao mundo do “negócio”.

### **Um negócio com “os dias contados”?**

Não obstante, os tempos actuais parecem ser difíceis para os vendedores ambulantes. É vulgar escutarem-se ciganos mais velhos falando de uma suposta idade de ouro, imediatamente após a transição para as cidades, quando seria relativamente fácil estender um pano no chão em qualquer sítio e começar a vender. No momento presente, os obstáculos parecem ter aumentado e afectam principalmente os vendedores em situação clandestina — a própria transformação ocorrida no aglomerado da Boa-Hora é disso um exemplo, na medida em que só integrou no novo mercado os vendedores que se encontravam devidamente registados.

Mas constatar as dificuldades inerentes à prática da venda ambulante não equivale, quanto a mim, a postular a sua extinção a curto prazo e a advogar a necessidade de os ciganos se adaptarem a novas realidades laborais, como é voz corrente entre técnicos e assistentes sociais, mas também entre investigadores que têm colaborado de perto com algumas instituições de solidariedade social (ver Gonçalves *et al.* 2006: 81-82; Dias *et al.* 2006: 65-66). Entre as justificações avançadas para a inviabilidade da venda ambulante como actividade de subsis-

tência destaca-se a suposta concorrência de agentes económicos mais poderosos, como as chamadas grandes superfícies ou a nova vaga de comerciantes chineses, indianos e marroquinos, que disponibilizariam os mesmos produtos (roupa e calçado) a preços incomparavelmente mais baixos.

Ora, sem pretender negar a influência de factores macroeconómicos no comércio a retalho praticado a nível vicinal, parece-me, todavia, que estas correlações não estão suficientemente fundamentadas e quase se desmentem umas às outras: assim, se é verdade que algumas grandes superfícies oferecem produtos variados a preços convidativos, é igualmente verdade que as condições de acessibilidade a essas mesmas grandes superfícies exigem normalmente um automóvel (para deslocação e transporte das compras), o que não está ao alcance de qualquer pessoa; por isso o aglomerado da Boa-Hora tinha tanto sucesso, sendo diariamente visitado por moradores da zona, em boa parte já idosos (por isso era também tão importante para a freguesia a edificação do novo mercado).

A própria entrada em cena dos comerciantes chineses, indianos e marroquinos oferecendo produtos com um custo de produção baixíssimo (conseguido à custa de processos de exploração laboral reminiscentes da primeira fase da Revolução Industrial...) acaba por desmentir, à sua maneira, a hegemonia das grandes superfícies e favorecer a venda ambulante — não só porque muitos destes comerciantes vendem efectivamente em mercados e feiras, mas sobretudo porque podem disponibilizar os seus produtos para revenda, a preços mais baixos que os praticados nas lojas de pronto-a-vestir. E a verdade é que os ciganos têm aderido em massa a estes novos armazéns, simultaneamente como consumidores e revendedores. Isto não significa que a concorrência dos novos agentes não represente uma ameaça para os vendedores ambulantes tradicionais: ao oferecerem artigos a preço muito reduzido e cujo valor de revenda será apenas ligeiramente superior, os comerciantes chineses, indianos e marroquinos acabam por reduzir substancialmente a margem de lucro por peça dos vendedores ambulantes. Em todo o caso, como a baixa de preços é igualmente acompanhada por uma redução da qualidade dos produtos, a alternativa de negociar peças “de marca” ligeiramente mais caras mantém-se válida (ainda que requeira um aumento do capital disponível para investir e um alargamento da rede de contactos). Por outro lado, nada indica que a capacidade concorrencial das novas potências orientais perdue por tempo indeterminado...

Enfim, o cenário de crise que Portugal actualmente atravessa, se é certo que acarreta uma diminuição generalizada do poder de compra, em especial para as classes mais desfavorecidas, também pode justificar uma maior disponibilidade, por parte dos consumidores, para adquirir produtos e serviços nos mercados informais, isentos de impostos e, como tal, mais acessíveis. E são justamente esses os produtos que os vendedores ambulantes têm para oferecer.

Não pretendo com estes argumentos fornecer respostas definitivas para problemas complexos e, alguns deles, demasiado recentes para poderem ser

correctamente formulados. Defendo apenas que algumas justificações apontadas para a inviabilidade da venda ambulante como modo de vida, e que se revelam autênticos bordões no discurso de técnicos e assistentes sociais, são duvidosas e ambivalentes. Em boa verdade, o discurso sobre o declínio da venda ambulante é já muito antigo neste meio. Num dos primeiros números do boletim *Caravana*, editado pela Obra do Apostolado e Promoção Social dos Ciganos — mais tarde Obra Nacional para a Pastoral dos Ciganos, uma instituição pioneira no apoio social a esta população —, alude-se à “falta da cultura básica de jovens e adultos ciganos, que lhes impossibilita o acesso a quase todas as profissões” (Anónimo 1973a). Noutro número do mesmo boletim, em artigo dando conta da “Primeira Peregrinação Nacional dos Ciganos a Fátima”, pode ler-se que “os ciganos reconhecem que o trabalho tradicional (artesanato, venda ambulante, etc.) presentemente não é válido nem satisfaz as suas necessidades” (Anónimo 1973b: 5). Mais de dez anos depois, o antropólogo Olímpio Nunes — que colaborou de perto com a Pastoral dos Ciganos —, escrevia que “a saída do actual estado de miséria em que se encontra este grupo marginado deverá passar fatalmente pelo acesso ao mundo do trabalho, sem o qual será impossível uma integração social, ou igualdade de condições” (Nunes 1985: 3).

Selecionei estes exemplos por serem anteriores à implantação das grandes superfícies e à concorrência das economias orientais (e passo por cima de todas as outras características económicas e políticas que distanciam o contexto em que estas afirmações foram proferidas do contexto actual), no sentido de mostrar como o tipo de trabalho preferencialmente desempenhado pelos ciganos nunca terá sido bem aceite pelos técnicos responsáveis pela sua integração. Mas o que estes propõem, como alternativa, são normalmente ocupações convencionais (assalariadas, sujeitas a um horário rígido e a uma hierarquia pré-estabelecida, gerando a mesma quantidade de dinheiro, a qual é distribuída apenas uma vez por mês), esquecendo que as comunidades ciganas sempre cultivaram uma certa marginalidade e que as dificuldades decorrentes desta opção, tantas vezes traduzidas num estilo de vida precário, são o preço que elas voluntariamente pagam pela manutenção da sua diferença e da sua liberdade. Por tudo isto, somos levados a relativizar o discurso dos técnicos e assistentes sociais acerca da inviabilidade da venda ambulante como modo de vida.

### **Os verdadeiros obstáculos**

No entanto, apesar do discurso pessimista ser, em larga medida, um discurso estereotipado, seria errado pensar que o negócio da venda ambulante atravessa um período florescente. Durante os meses de trabalho de campo registei vários casos de ciganos apanhados a vender sem licença ou em locais proibidos, alguns deles sucessivas vezes, confirmando a impressão de que o cerco em torno

dos vendedores clandestinos — tanto dos que se enxertam em mercados e feiras como dos que tentam a sua sorte nas esquinas — tem vindo a apertar-se.

A nível da legislação que regulamenta esta actividade não se verificam alterações significativas desde 1995. Deste modo, é sobretudo a aplicação da lei que parece ter-se tornado mais rigorosa. Nas palavras de um vendedor cigano, “sempre foi proibido expor mercadoria na rua para vender” (entenda-se, em locais não autorizados pela autarquia). Porém, segundo a mesma pessoa, os agentes policiais tinham por hábito avisar os vendedores que surpreendiam em plena infracção, dando-lhes pelo menos uma oportunidade para embrulharem as suas coisas e irem embora. Por outro lado, o valor das coimas costumava ser mais baixo, o que efectivamente estimulava muitos vendedores a aventurarem-se pelos territórios da informalidade.

Nos anos mais recentes, as forças policiais passaram a actuar com menos brandura, intervindo de surpresa nas ruas, com agentes à paisana, e “agarrando” facilmente os vendedores ilegais (“ser agarrado” é uma expressão muito utilizada pelos ciganos para descrever estas situações). Como o valor das multas aumentou substancialmente e a maioria dos vendedores autuados não tem possibilidade de pagá-las, os agentes da autoridade optam por confiscar-lhes de imediato a mercadoria (o que aconteceria de qualquer modo se esta fosse contrafeita).

Ao mesmo tempo, os jornais e as televisões têm noticiado diversas rusgas em mercados e feiras, resultando na apreensão de enormes quantidades de mercadoria ilegal e num prejuízo generalizado para os vendedores. Estas operações tendem a ser justificadas como cruciais para o combate à evasão fiscal e ao comércio de produtos contrafeitos, embora se centrem demasiado no último elo da cadeia e não ataquem a raiz do problema — as fábricas, muitas delas situadas em território nacional, onde os ditos produtos de contrafacção são produzidos ou armazenados.

O novíssimo surto de CD e DVD pirateados tem incentivado este tipo de intervenções. Trata-se de artigos com características de certo modo inéditas, que passam pela sua grande acessibilidade (exigindo apenas um computador caseiro com um programa de cópia e reprodução de CD / DVD e, eventualmente, o acesso à Internet) e pelos baixos custos de produção dos suportes digitais. Por isso mesmo, são inúmeros os consumidores que pirateiam CD ou DVD para consumo privado e, destes, cada vez mais os que o fazem para fins de troca ou comércio. De tal modo que, mais que de um movimento destinado a enganar os consumidores, este surto de reprodução ilegal de CD e DVD deve ser visto, em parte, como uma reacção dos próprios consumidores contra os preços altamente inflacionados impostos pelas grandes produtoras discográficas e cinematográficas. Uma reacção que gera fulgurantes oportunidades de negócio no sector informal, mas também neste campo a intervenção das forças policiais parece ser conivente com os actores mais poderosos, mantendo a pressão sobre as trocas

clandestinas e contribuindo para reencaminhar (temporariamente) as escolhas dos consumidores.

Em meu entender, portanto, o endurecimento da repressão policial é um dos principais obstáculos que hoje se colocam ao exercício da venda ambulante, a par de uma propensão mais generalizada para a regulamentação (cf. Reyniers 1993: 54) que assume várias facetas, traduzindo-se na criação de uma teia de procedimentos burocráticos indispensáveis à legalização dos vendedores ou na reorganização de alguns espaços de comércio de modo a peneirar melhor tanto as mercadorias como os mercadores. Em consequência, para os vendedores em situação de clandestinidade, a prática da venda ambulante tem vindo a tornar-se, cada vez mais, uma actividade de risco. Por causa disso, alguns deles procuram complementar o comércio de roupa ou óculos escuros com o eventual tráfico de substâncias psicotrópicas ilegais — atravessando a fronteira jurídica entre a contra-ordenação e o crime e arriscando uma possível detenção, mas habilitando-se também a obter lucros mais elevados.

Sublinhe-se que os obstáculos assinalados têm sobretudo a ver com o funcionamento das instituições de poder e com a aplicação das leis vigentes, não só em Portugal como noutros países da Europa, contrariando a tese de uma suposta decadência “natural” deste tipo de comércio. Evidentemente, seria ingénuo não ver na actuação das instituições políticas e jurídicas um complemento — se não mesmo até um instrumento — de interesses económicos estabelecidos, aliás como procurei mostrar a propósito do combate ao comércio de artigos contrafeitos e, em particular, dos CD e DVD pirateados. Porém, um tal ponto de vista é insuficiente para explicar o apertar do cerco em torno dos vendedores ambulantes, quanto mais não seja porque, numa sociedade democratizada, os chamados “grandes interesses económicos” raramente caem nas graças de uma opinião pública minimamente atenta e informada. É aliás com o intuito de diminuir as desigualdades causadas por esses “grandes interesses” que muitos órgãos de poder local e instituições de solidariedade social desenvolvem as suas actividades. Então porque será que, também a este nível, se desconfia tanto dos vendedores ambulantes?

### **Conclusão: “trabalho” e “inserção social”**

O que está em causa no combate à venda ambulante informal não é seguramente uma tentativa de controlo sobre lucros elevados e ilícitos. A maioria dos assistentes sociais e técnicos camarários reconhece que a venda ambulante é fundamentalmente uma actividade de subsistência, sendo diversas as famílias de feirantes que habitam em bairros sociais e atravessam seríssimas dificuldades financeiras. Entre os vendedores em situação clandestina o sufoco será ainda maior — com a possível excepção dos que se aventuram pelo tráfico de droga. Nem de

propósito, o tráfico de droga tende a ser a justificação imediata dada pelos mesmos técnicos para alguns sinais ostensivos de riqueza em habitantes de bairros sociais, o que no fundo comprova que ninguém olha para a venda ambulante de roupa e calçado como uma actividade altamente rentável. Assim sendo, porque se insiste tanto em formalizá-la e controlá-la, ao mesmo tempo que se profetiza a sua extinção a curto ou médio prazo?

Suponho que a resposta tenha a ver com o facto de a venda ambulante ainda ser vista como uma forma duvidosa de trabalho ou, para ser mais preciso, como uma actividade de subsistência que desafia certas características normativas assumidas pelo trabalho numa economia capitalista e industrializada (envolvendo um espaço e um tempo delimitados, impondo uma hierarquia, disciplina e horários, requerendo habilitações específicas e esforço físico e intelectual por parte dos trabalhadores, proporcionando um salário regular mas fixo). Trata-se de uma perspectiva altamente enviesada, na medida em que ignora as condições desgastantes em que é exercida a venda ambulante (cf. Casa-Nova 2003: 258-259), ao mesmo tempo que contribui para que esta seja implicitamente encarada não como um modo de vida legítimo mas sim como “um meio improvável de inserção” (Reyniers 1993: 56). Fica portanto a ideia de que tudo o que não seja “trabalho” na acepção mais convencional é apenas temporariamente tolerado, inscrevendo-se num conjunto mais vasto de actividades alegadamente “predatórias”, “parasitárias” ou “perdulárias” praticadas por grupos marginais e consideradas como descartáveis pelas instituições que os acompanham. O mais irónico é que esta perspectiva se mantenha numa altura em que as modalidades convencionais do trabalho assalariado se encontram ameaçadas pela precarização e pela flexibilização...

Refira-se, para finalizar, que os ciganos são apenas um de vários grupos que têm tentado subsistir nas margens do trabalho assalariado e dos imperativos económicos a ele associados, e isto em pleno coração da civilização industrial (para alargar o leque, ver Becchelloni 2004, Le Chêne 2004, e os exemplos constantes em Day, Papataxiarchis e Stewart 1999). É verdade que a maioria destes grupos se encontram parcialmente dependentes do sistema de produção industrial e respectivos circuitos de circulação e consumo. A sua resistência está portanto muito circunscrita aos constrangimentos impostos pela disciplina do trabalho assalariado e apenas nos casos em que a pressão integradora é mais intensa se verificará uma postura esclarecida e militante em relação às alternativas preconizadas. O que não implica que as opções em causa sejam menos respeitáveis.

BIBLIOGRAFIA

- ANÓNIMO, 2006, “Mercado da Ajuda Já Está Aberto ao Público”, *Panorama da Ajuda. Revista da Junta de Freguesia*, 56: 3.
- \_\_\_\_\_, 1973a, “Ministério da Educação Nacional e os Ciganos”, *Caravana. Informações do Povo Cigano*, 23: 4.
- \_\_\_\_\_, 1973b, “Conclusões do Plenário dos Adultos”, *Caravana. Informações do Povo Cigano*, 25: 4-7.
- BECHELLONI, Orsetta, 2004, “Sous la Gadoue, les Louis d’Or”, em BARBE, Noël, e Serge Latouche (eds.), *Économies Choiesies? Échanges, Circulations et Débrouille*. Paris, Éditions de la Maison des Sciences de l’Homme, 125-144.
- CASA-NOVA, Maria José, 2003, “Ciganos, Escola e Mercado de Trabalho”, *Revista Galego-Portuguesa de Psicoloxía e Educación*, 10 (8): 252-269.
- DAY, Sophie, Evthymios Papataxiarchis, e Michael Stewart (eds.), 1999, *Lillies of the Field. Marginal People Who Live for the Moment*. Boulder e Oxford, Westview Press.
- DIAS, Eduardo Costa, Isabel Alves, Nuno Valente, e Sérgio Aires, 2006, *Comunidades Ciganas. Representações e Dinâmicas de Exclusão / Integração*. Lisboa, Alto Comissariado para a Imigração e as Minorias Étnicas.
- FORMOSO, Bernard, 1986, *Tsiganes et Sédentaires. La Reproduction Culturelle d’une Société*. Paris, L’Harmattan.
- GONÇALVES, Alda, Orlando Garcia, e Pedro Barreto, 2006, *Tradição e Prospectiva nos Meandros da Economia Cigana. Circuitos Peri-económicos na Grande Lisboa*. Lisboa, Alto Comissariado para a Imigração e as Minorias Étnicas.
- LE CHÊNE, Monique, 2004, “Entre Nécessité, Volonté et Réalité. Le Ramassage des Vers Marins en Baie de Sallenelles (1956-2000)”, em BARBE, Noël, e Serge Latouche (eds.), *Économies Choiesies? Échanges, Circulations et Débrouille*. Paris, Éditions de la Maison des Sciences de l’Homme, 159-174.
- MANRY, Véronique, e Michel Peraldi, 2004, “Le Lien et le Gain. Le Marché aux Puces de Marseille: une Aberration Économique?”, em BARBE, Noël, e Serge Latouche (eds.), *Économies Choiesies? Échanges, Circulations et Débrouille*. Paris, Éditions de la Maison des Sciences de l’Homme, 39-58.
- NUNES, Olímpio, 1985, “Ciganos de Portugal (Situação Laboral)”, *Caravana* (2ª série), 45: 1, 3.
- \_\_\_\_\_, 1982, “Os Ciganos e o Trabalho”, *Caravana* (2ª série), 28: 1, 3.
- OKELY, Judith, 1983, *The Traveller Gypsies*. Cambridge, Cambridge University Press.
- PIASERE, Leonardo, 1985, *Mare Roma. Catégories Humaines et Structure Sociale. Une Contribution à l’Ethnologie Tsigane*. Paris, Études et Documents Balkaniques et Méditerranéens.
- REYNIERS, Alain, 1998, “Quelques Jalons pour Comprendre l’Économie Tsigane”, *Études Tsiganes*, 12 (nova série) : 8-27.
- \_\_\_\_\_, 1993, “Présence dans les 12 Pays Membres”, *Études Tsiganes*, 1 (nova série): 40-68.
- SAMA, Sara, 2003, “La Movilidad como Forma de Vida en la Comunidad Gitana de Évora. Mitos y Realidades”, em BRANCO, Jorge Freitas, e Ana Isabel Afonso (eds.), *Retóricas sem Fronteiras. 1 / Mobilidades*. Oeiras, Celta, 53-70.
- STEWART, Michael, 1997, *The Time of the Gypsies*. Boulder, CO, Westview Press.
- SUTHERLAND, Anne, 1975, *Gypsies. The Hidden Americans*. Londres, Tavistock Publications.
- WILLIAMS, Patrick, 1984, *Marriage Tsigane. Une Cérémonie de Fiançailles chez les Rom de Paris*. Paris, L’Harmattan.

*Daniel Seabra Lopes*

ENCLOSED STREET-MARKETS: THE GYPSIES  
OF LISBON AND THEIR TRADE ACTIVITIES

*This article considers a trade activity frequently connected to informality: the sale of clothes in street-markets as practised by gypsy sellers. Starting with the incidents marking the history of a particular street-market, from its beginnings to its final dismantlement, it proceeds with an appreciation of the importance assumed by trade activities, as a form of self-employment, for gypsy communities in general, closing with an analysis of the impediments to the sale in street-markets, especially those posed by power institutions (police force, mayors and the State).*

Bolseiro de doutoramento da Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCT)  
dseabralopes@gmail.com

KEYWORDS: market sales, informality, gypsies, power institutions, self-employment, social integration