

**SITUACIÓN SOCIAL DE LAS  
PERSONAS DE SENEGAL QUE  
REALIZAN VENTA  
AMBULANTE EN MALLORCA,  
2018**

Estudio promovido y coordinado por Càritas Diocesana de Mallorca, con el siguiente equipo de trabajo:

Diseño de muestra y cuestionario: *Coordinació Equip Acció de Base (Càritas Mallorca)*

Guion de entrevistas en profundidad: *Enrique Gómez (Inizia MGC, S.L.)*

Trabajo de campo: *Coordinació Equip Acció de Base (Càritas Mallorca)*

Análisis de resultados: *Enrique Gómez (Inizia MGC, S.L.)*

Edición: *Alicia Rodríguez (Inizia MGC, S.L.)*

**ÍNDICE**

---

	<i>Página</i>
<b>Introducción</b>	3
<b>Objetivos y metodología</b>	4
<b>1. Realidad demográfica, migratoria y familiar</b>	5
1.1. Indicadores sociodemográficos	5
1.2. Proceso migratorio	6
1.3. Situación familiar y estructura del hogar	11
<b>2. Situación de la vivienda</b>	14
2.1. Características de la vivienda	14
2.2. Estado de la vivienda	15
2.3. Coste económico de la vivienda	17
<b>3. Formación y empleo</b>	18
3.1. Formación en origen	18
3.2. Formación en idiomas en España	20
3.3. Formación laboral en España	21
3.4. Empleo en origen	22
3.5. El trabajo en España	25
<b>4. Situación administrativa</b>	28
4.1. Personas en situación irregular	28
4.2. Personas en situación regularizada	30
<b>5. Interacción</b>	32
5.1. Redes familiares y de amistad	32
5.2. Percepción del trato recibido y discriminación	33
5.3. Asociacionismo	37
<b>6. Expectativas</b>	38
6.1. Preferencias de formación	38
6.2. Percepción de la situación	39
6.3. Intención de regreso a Senegal	41
<b>Conclusiones</b>	43

---

## INTRODUCCIÓN

---

Son muchas las personas del continente africano que, cada año, abandonan sus países de origen con el objeto de dejar atrás un entorno de pocas oportunidades y en busca de una vida mejor en diferentes países de la Unión Europea.

Así, el colectivo de personas inmigrantes procedentes de Senegal es uno de los más importantes, si no el que más, en nuestro país y la isla de Mallorca no escapa a esta realidad social.

Sin duda, este fenómeno de la inmigración adquiere una gran complejidad por aspectos tan amplios que van desde la situación de desventaja en el país de origen -producto de la desigualdad en la población del país, y del propio país en el contexto internacional- y, por ello, de la carencia de oportunidades, a las mayoritarias situaciones de irregularidad en el país de destino.

Del mismo modo, es sabido que los flujos de inmigrantes hacia unos u otros destinos soportan importantes diferencias. Así, hacia España suelen llegar, habitualmente, personas con un perfil socioeconómico y formativo con mayores carencias que los que se dirigen a otros destinos, lo que puede incidir negativamente en la capacidad de integración de estas personas en su nuevo lugar de destino.

Así, por ejemplo, en el transcurso de la presente investigación se detecta el idioma como una de las grandes barreras en el proceso de integración de los senegaleses en Mallorca. Este es un problema que pueden superar muchos de los senegaleses que se dirijan a Francia, dado el relativamente alto índice de conocimiento del idioma francés por parte de la población de Senegal, por los vínculos coloniales del pasado.

En cualquier caso, y más allá de las diferencias que existan entre los flujos migratorios procedentes de Senegal en los distintos países de la UE, en el presente informe se busca aportar una descripción fiel de la realidad a que, en concreto, se enfrentan las personas inmigrantes en Mallorca procedentes de Senegal que realizan venta ambulante, con el objeto de poder aportar una herramienta de conocimiento que permita abordar con menor incertidumbre la problemática que provoca un fenómeno social tan complejo en este colectivo concreto.

Para ello, se plantean los objetivos de estudio que se enumeran en el siguiente apartado, abordados a partir del método de trabajo que, también, se detalla a continuación.

## OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

---

El **objetivo** de estudio es el de aproximarnos al conocimiento de la situación social de las personas de Senegal inmigrantes en Mallorca que realizan venta ambulante, abordando desde las causas para decidir, en el lugar de origen, emigrar de su país, hasta las condiciones de vida que se encuentran en lugar de destino.

Para ello, se contemplan los siguientes contenidos de análisis sobre los que se aborda el estudio:

- Situación en el país de origen y decisión de emigrar
- Condiciones de la vivienda y estructura del hogar en Mallorca
- Formación y empleo en origen y en España
- Situación administrativa
- Interacción con distintos grupos
- Expectativas de futuro

Para la consecución de estos contenidos se diseña una doble **metodología** orientada al universo de estudio definido en el primer párrafo de este apartado, y el cual ascendía a 1.777 personas en el momento del desarrollo de la primera fase de trabajo, en el segundo semestre de 2017.

En primer lugar, se realiza una fase cuantitativa mediante encuesta con la siguiente ficha técnica: entrevista personal asistida mediante tablet con la aplicación SurveyMonkey, mediante muestra aleatoria de 139 personas, con una  $p=q=0,5$  y un nivel de significación del 95,5%, lo que aporta un margen de error del  $\pm 7,9\%$  a los resultados globales.

La encuesta fue realizada entre los días 1 de agosto y 2 de noviembre de 2017, a través de un cuestionario estructurado de 69 variables.

En segundo lugar, se diseñó una fase cualitativa mediante la realización de nueve entrevistas en profundidad a personas del universo de estudio definido, y con un guión abierto sobre los contenidos de análisis reflejados en los contenidos de estudio, y con el fin de profundizar en el conocimiento de los resultados cuantitativos obtenidos en la fase previa.

Esta fase se realizó en julio de 2018, una vez analizados los resultados procedentes de la fase cuantitativa inicial.

## 1. REALIDAD DEMOGRÁFICA, MIGRATORIA Y DE CONVIVENCIA

Iniciamos el estudio de la situación de este segmento poblacional de inmigrantes de Senegal en Mallorca que realizan venta ambulante con un análisis de contenidos destinados a conocer la realidad de estas personas mediante los siguientes apartados:

- el perfil sociodemográfico,
- el proceso migratorio llevado a cabo y
- la situación familiar y del hogar.

Todo ello, como marco de referencia que nos permita comprender mejor los restantes contenidos de análisis abordados en el informe y acercarnos a una perspectiva integral de la problemática de estas personas.

### 1.1. Indicadores sociodemográficos

Comenzando con la distribución por sexo de este colectivo, la mayor parte de los senegaleses entrevistados son varones (el 94,2%) y con una media de edad bastante joven de 33,96 años, muy similar entre hombres (33,97) y mujeres (33,75).

Gráfico 1.1. Distribución de senegaleses que realizan venta ambulante en Mallorca, según sexo (n=139)

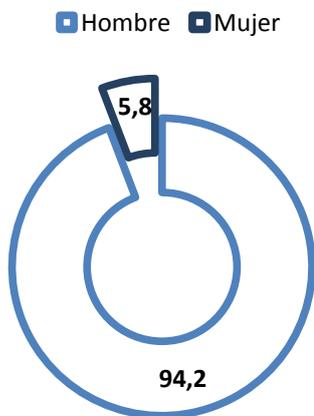
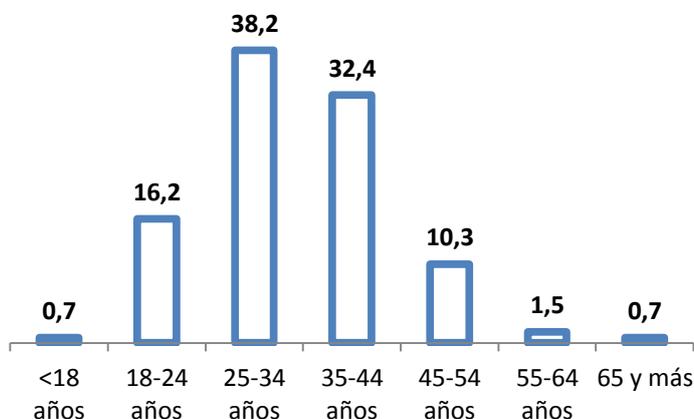


Gráfico 1.2. Distribución de senegaleses que realizan venta ambulante en Mallorca por estrato de edad (n=136)



Apenas hay población menor de 18 años y mayor de 65, lo que condiciona claramente los valores de los distintos indicadores sociodemográficos. Así, este segmento de población aporta índices de infancia y de vejez prácticamente nulos y, a su vez, una tasa de dependencia (personas de 0 a 14 y de 65 y más años, por cada 100 personas de 15 a 64 años) también nula. Los datos de los gráficos aportan los siguientes indicadores sociodemográficos.

- **Tasa de feminidad**

Este indicador sirve para conocer la relación que existe entre la población femenina y la población masculina situándose en una relación de 6,16 mujeres por cada cien hombres, lo que refleja una muy alta descompensación, lo que también condiciona la interpretación de otros posibles indicadores sociodemográficos.

#### ▪ Índice de juventud

El índice de juventud refleja el porcentaje de personas de 15 a 29 años sobre el total de una población o de un segmento poblacional, y en éste concreto de la población senegalesa en Mallorca que realiza venta ambulante se sitúa en un muy alto 33,1%.

#### ▪ Índice de reemplazo de la población

Este indicador representa el porcentaje de personas de 15 a 24 años sobre el total de personas de 55 a 64 años y se utiliza para medir el grado en que una población o segmento poblacional es capaz de reemplazarse a sí mismo de forma efectiva o no. El índice obtenido (11,27%) refleja una muy alta tasa de reemplazo, pese a lo cual, la situación de incertidumbre general de estas personas, así como la escasa representación de mujeres, no garantiza las expectativas que pudieran generar los datos fríos de este indicador.

Tras esta breve, pero significativa pincelada de la caracterización sociodemográfica de estas personas, pasamos a comprender mejor el complejo proceso que siguen desde su decisión de emigrar hasta la llegada a Mallorca.

### 1.2. Proceso migratorio

El proceso migratorio de estas personas resulta casi siempre complejo y en condiciones muy difíciles. El siguiente extracto cualitativo representa estas condiciones a las que se enfrentan las personas que deciden emigrar de su país:

- *“Yo salí en coche de Dakar hasta Mauritania y de allí hasta Marruecos, donde estuve dos meses con unas condiciones muy duras. Hay días que no teníamos nada para comer, ni dinero, ni nada. Cuando llevaba dos meses llamé a mi madre y me mandó dinero para que pudiera regresar a Senegal; sabía que ella sufría mucho por mi situación. El día que había decidido regresar a Senegal, Dios me ayudó para entrar en España y me llamaron para embarcarme.  
Para aguantar la vida en Marruecos hace falta mucha inteligencia. Hay muchas personas que se aprovechan y te quitan el dinero. Hay personas que están atrapadas allí desde hace dos años sin poder salir. Las personas de Marruecos no son como los blancos de aquí. En España te ayudan; allí, si no tienes dinero para comer, no comes. Allí he visto personas llorar porque no tenían para comer. Es muy duro, muy duro. La policía, cuando nos paraba, nos quitaba el dinero, los móviles... todo lo que lleváramos encima; nos pegábamos los móviles con cinta aislante en la pierna debajo del pantalón para que no nos lo quitaran.  
A los dos meses atravesé el mar, cogimos una pequeña balsa y en ocho horas ya estábamos en España. Éramos once personas y llegamos a Algeciras. Yo era el responsable de la embarcación porque conozco muy bien el mar. Éste era mi trabajo en mi país.*
- *¿Sabes que cuando llega una embarcación el patrón puede tener problemas, ser acusado de tráfico de personas?*
- *Sí lo sabíamos; si la embarcación lleva motor conozco que el capitán puede tener problemas. Pero nosotros no teníamos motor en la barca, cada uno de nosotros tenía un remo, e íbamos remando.*
- *¿Remando hasta España?*
- *No, cuando llevábamos hora y media remando, llamamos a salvamento marítimo. Vinieron a rescatarnos.” (E-7)*

Este relato es un ejemplo de las condiciones que afrontan las personas en el itinerario cuando deciden emigrar de su país, los riesgos que asumen, la incertidumbre y hasta las estrategias para subsistir y alcanzar el objetivo, pasando por itinerarios carentes de la más mínima planificación y seguridad.

### 1.2.1. Itinerario y año de llegada

En efecto, cualquier itinerario producto de una emigración irregular carece de la más mínima planificación y eso lleva a resolver problemas imprevistos de modo aleatorio, hasta alcanzar una situación lo menos inestable posible.

*“Llegué a Mallorca hace 8 meses. Primero fui a Mauritania durante un año, trabajando como pescador y después a Marruecos, en la ciudad de Nador, donde encontré una patera al cabo de dos semanas.*

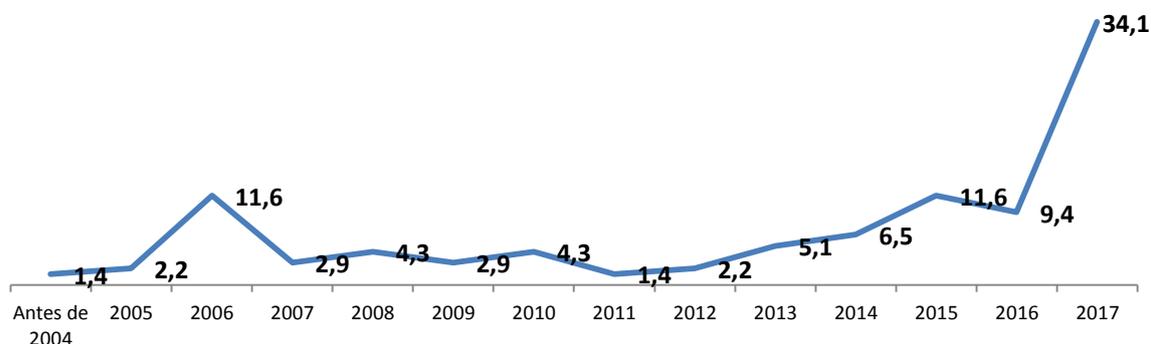
*Llegamos a Málaga después de 12 horas de navegación, donde estuve viviendo durante tres semanas. Después nos trasladaron a Huelva y cuando nos liberaron, fui a Barcelona, a Villafranca del Penedés, donde estuve unos días, con muchos problemas y dificultades, porque el amigo que me acogió no tenía tiempo para ayudarme y acompañarme a los lugares a solicitar información y ayuda.*

*Fui a Jaén; allí me quedé durante 45 días, donde trabajé recogiendo aceitunas. En esta ciudad también tuve muchas dificultades. Aparte de mucho dolor en la boca, dormíamos con otra gente en las casas abandonadas, en malas condiciones, sin luz ni agua y con muchos problemas para podernos hacer la comida.*

*Yo sabía que mis tíos estaban en Europa y pensaba que vivían en Alemania. Un día llamé a mi madre, explicándole las dificultades por las que estaba pasando; me dijo que mis tíos vivían en España, pero no sabía en qué ciudad estaban residiendo. Con el número de teléfono contacté con ellos y me mandaron dinero para comprar billetes. Fui a Valencia y después a Mallorca.” (E-8)*

Los datos cuantitativos reflejan que el 55,1% de este colectivo de población en Mallorca llegó a la isla en los últimos tres años, tal y como reflejan los datos del siguiente gráfico.

**Gráfico 1.3. Porcentaje de población de Senegal en Mallorca, según el año de entrada en la isla (n=138)**



El alto porcentaje de personas que llegaron en 2006 (el 11,6% de los actuales residentes) se reduce de modo significativo en los años sucesivos, de plena crisis económica, experimentando un repunte exponencial desde 2013.

Estos datos referentes sobre todo al alto porcentaje de residentes de este colectivo que llegaron a Mallorca en el último año (uno de cada tres residentes en la actualidad) pueden estar reflejando un periodo de estancia breve y una cierta movilidad geográfica de esta población.

*“Llegué a Mallorca en 2006. Ese mismo año me fui a Italia por no tener permiso de residencia. Después de once años, y por problemas de racismo, dejé Italia para instalarme de nuevo en Mallorca”.*

En cualquier caso, la mayor parte de los emigrantes senegaleses de Mallorca que realizan venta ambulante (el 85,5%) utiliza la isla como primer destino de entrada en España. Y, además, el restante 14,5% llega a Mallorca tras un paso fugaz por algún otro punto de España, producto de la incertidumbre antes mencionada, ya que la mayor parte de ellos (el 13,8% del total) llega a la isla en el transcurso de los cuatro meses posteriores a su llegada a nuestro país.

*“Vine con un visado de turista para un mes, con el billete de ida y vuelta y con una reserva de hotel pagado. Yo tomé un vuelo de Dakar hasta Madrid, y de Madrid directamente a Mallorca, pero no fui al hotel. Desde que llegué siempre he vivido aquí, no he residido en otra ciudad.” (E-3)*

De hecho, sólo un 1,4% de este segmento de población de Senegal en Mallorca accedió a la isla tras pasar más de un año y medio en algún otro punto de España. Por tanto, no parece que esta práctica forme parte del proceso migratorio habitual de estas personas. De todos modos, y como refleja el ejemplo inicial de este apartado, el itinerario migratorio no resulta sencillo, y sí bastante arriesgado para estas personas.

*“Yo llegue a España a finales del año 2006. Yo llegué en cayuco. Yo salí de Zinguinchor hasta Tenerife; la travesía fue bien, todos llegamos, éramos 85 personas. Yo tenía un amigo que era propietario de un cayuco y trabajaba en el sur de Senegal y me dijo: si quieres ir a España, yo te puedo llevar. Yo le dije: no quiero hacerlo porque es muy peligroso. Él me contó que su primer cayuco había salido y había llegado a España sin ningún problema, que iba a hacerlo de nuevo y ésa era mi oportunidad. Me dijo: si quieres trabajar, en España hay mucho trabajo, entonces yo dije: pues adelante. Le pague 1.000 euros y salí. (...) Pero cuando llegué, yo no vi tanto trabajo.” (E-6)*

En efecto, el engaño es una de las causas que provocan la decisión de emigrar, así como las informaciones falsas que pueden encontrar en determinados medios y redes.

*“Siempre deseé venir a España, ya había tejido buenas relaciones con el comandante del bote en el que trabajaba, él me habló mucho sobre España. (...) Cuando estaba en Senegal, no tenía tiempo para escuchar la radio o mirar la televisión. Las informaciones nos llegaban del boca en boca de la gente que tenía familia que había emigrado. Y también mirando mucho internet y las redes sociales. Desde el momento en que llegué, fui entendiendo mejor las cosas: la mayoría de las informaciones que llegan al país son falsas. Una persona que ha pasado por Libia siempre dirá la verdad, porque la gente allí se está jugando la vida. Aquí es otro el discurso: uno puede vivir en una casa abandonada, morir de hambre, dedicarse a robar o a vender drogas y esconder la verdad.” (E-8)*

*“A mí me dijeron que España necesitaba trabajadores, y si viajabas en cayuco no precisabas un visado, pero cuando llegué, enseguida me di cuenta que esto no era verdad.” (E-6).*

Una vez alcanzado el objetivo de establecerse en Europa (Mallorca en nuestro caso), la información cierta de las condiciones que encuentran pueden llegar, si no a disuadir, sí al menos a incidir en la decisión no meditada de emigrar del país.

*“Cuando algunos de mis amigos me hablan de su deseo de venir a Europa, no quiero disuadirlos, pero al mismo tiempo les digo exactamente las condiciones en las que vivo, realmente lo que hay, y cada uno toma su propia decisión. No estoy decepcionado de haber venido, pero debo admitir que las cosas no son tan fáciles como pensaba. No hay tiempo para nada, no encuentras a nadie que te pueda ayudar o acompañarte, estás obligado a valerte por ti mismo.” (E-8)*

Pero ello no frena a aquellos que, motivados por la idea de huir de un país sin oportunidades de futuro, toman la decisión de emigrar por convicción personal y decisión propia.

*“Yo quería venir para saber realmente lo que hay. Yo no me he basado en lo que me habían contado, yo he venido porque siempre he visto la gente que ha salido y ha tenido suerte. Así que yo he elegido venir.” (E-3).*

*“La decisión de emigrar fue exclusivamente mía, siempre fue mi deseo; quería llegar a Europa. (...) Éste siempre fue mi deseo, venir a Europa. Un hermano mío que vivía en Senegal me prestó 300 euros para coger una patera en Gambia; estuvimos muchas horas en la playa antes de que se llenara la patera esperando para poder salir. Salimos 99 personas, el viaje fue tranquilo y todos llegamos bien.” (E-4).*

*“En Senegal, cuando tú trabajas, realmente sólo ganas un poco de dinero que te permite comer. Nada más. Yo durante muchos años he trabajado y lo único que conseguía era para comer.” (E-5).*

Ante esta realidad, se reclama una solución integral desde diversos sectores y ámbitos para no tener que tomar esta decisión de emigrar en condiciones de absoluta incertidumbre y poder vivir dignamente, no sólo en Senegal, sino en el conjunto del continente africano.

*“África debe levantarse, intentar mirar cómo poner en marcha políticas industriales para que los jóvenes puedan quedarse. Si los jóvenes tuvieran algo en el bolsillo, no vendrían a Europa.” (E-5).*

*“Está claro que nuestros gobiernos no están haciendo nada para mejorar las condiciones de vida de las personas. (...) También tenemos nuestra parte de responsabilidad en esta situación, especialmente con la influencia de las redes sociales y, conscientemente, con las fotografías y publicaciones compartidas estamos despertando admiración y envidia de familiares y amigos. Pero todos no somos iguales, siempre habrá gente honesta que dirá las cosas tal como son.” (E-8)*

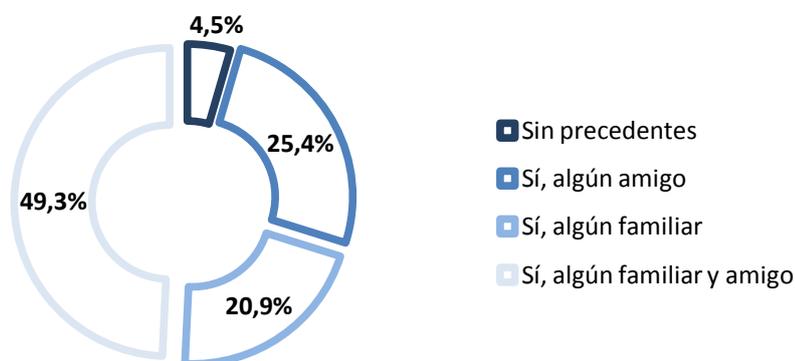
Sin embargo, no se percibe mucha esperanza de que la situación vaya a cambiar, tal y como quedará reflejado, más adelante, al analizar tanto las oportunidades de desarrollo, como la situación laboral en el país de origen.

### 1.2.2. Precedentes de emigración en familiares y amigos

Como acabamos de ver, en la decisión de emigrar tiene cierto peso el conocimiento de casos de personas que han realizado el proceso migratorio previamente.

De hecho, una muy amplia mayoría de la población inmigrante de Senegal en Mallorca que realiza venta ambulante (el 95,5%) cuenta con precedentes de emigración a la propia isla entre sus familiares y/o amigos, tal y como reflejan los resultados del siguiente gráfico.

**Gráfico 1.4. Distribución de la población de Senegal en Mallorca, según precedentes de emigración a la isla entre familiares y/o amigos (n=134)**



La mitad de este colectivo de senegaleses en Mallorca (el 49,3%) conoce casos, tanto de familiares como de amigos, que han emigrado antes que ellos a la isla. De hecho, sólo un 4,5% de estas personas no tienen o no conocen casos de familiares y/o amigos que hayan llegado previamente a la isla.

Sin duda, el reagrupamiento familiar es un motivo que incide directamente en los flujos migratorios de este sector poblacional en la isla.

*“Traer a mi hijo, para que pueda seguir ayudando a la familia.”*

*“Yo vine reagrupado por mi padre. Él también está viviendo en Mallorca, concretamente en el barrio del Arenal, con su mujer y 5 hijos. Yo no vivo con ellos, siempre he vivido con amigos. Ahora tengo 32 años, yo vine a Mallorca con 15 años.”*  
(E-2)

*“A mí me gustaría mucho que mi mujer viniera a vivir aquí conmigo. Se lo he pedido en muchas ocasiones pero ella siempre dice que no quiere venir; yo le insisto mucho pero mi mujer está educada de esta manera. Es mi prima y en estos momentos se está ocupando de su madre y por tanto no puede plantearse el venir a vivir aquí conmigo.”*  
(E-2)

Como refleja este último extracto, el reagrupamiento familiar es un deseo latente de estas personas, llegando a afectar emocionalmente a aquellos que no lo consiguen, lo cual supone un factor más de vulnerabilidad de estas personas:

*“Respetaron (sus familiares) mi decisión (de emigrar). El problema que tengo es emocional: echo de menos a mi mujer y a mis hijos. (...)La separación es muy dura. Yo ahora no tengo la posibilidad de ver a mi familia, sobre todo a mis hijos; tengo tres hijos, uno de 10, otro de 6 y el más pequeño sólo tiene tres años. Cuando yo llegaba de trabajar siempre estaba con él. Evidentemente, la situación no es la misma que cuando yo estaba allí. Yo elegí venir a vivir a Europa, espero que me lo puedan perdonar.” (E-5).*

*“La situación en Mallorca es mucho mejor aunque me falte la familia, pero si sólo me fijo en la parte económica, mucho mejor aquí. Pero en la parte afectiva tengo muchas carencias, echo de menos a mi mujer. También tengo dos hermanos y también los echo de menos. La parte afectiva es difícil de llevar. Para resumir la situación, podría decir que Senegal es el afecto y España es la economía.” (E-9)*

No obstante, algunos mencionan otra realidad distinta, reticentes al reagrupamiento por la suspicacia ante sus mujeres. El siguiente extracto no sólo refleja esta realidad, sino también la cruda diferencia cultural y social respecto a la consideración social de la mujer entre Senegal y España.

- *“¿Si tu situación mejora piensas reagrupar a tu familia?*
- *Sí, yo quiero que estén bien.*
- *¿Por qué crees que los hombres de Senegal tienen tanto miedo a reagrupar a sus mujeres?*
- *Porque hay mujeres que son materialistas. Cuando están aquí y ganan dinero, entonces te enseñan otra cara. Aquí no puedes tocar a tu mujer, sólo puedes hablar. En Senegal, si tu mujer dice algo inconveniente, se le pega.*
- *¿Tú sabes que esto aquí es un delito?*
- *Sí. Yo no lo haría jamás esto porque yo la amo, pero en Senegal es la costumbre. Allí, cuando tú hablas con una mujer, ella no puede levantar la voz. Y yo le puedo decir cállate la boca; pero cuando están aquí, las mujeres hablan mucho.*
- *¿Qué piensas de las familias que permanecen separadas años y años, el hombre en España y la mujer en Senegal?*
- *Los africanos estamos acostumbrados. Los senegaleses están por todo el mundo y las mujeres están acostumbradas a esta vida; la mujer se queda en casa y cuida de los niños esperando al marido. Cada país tiene su realidad. En Senegal la mujer se queda en casa al cuidado de los hijos y el marido sale fuera para alimentar a la familia. Hay cuestiones culturales buenas y otras no tanto.” (E-7)*

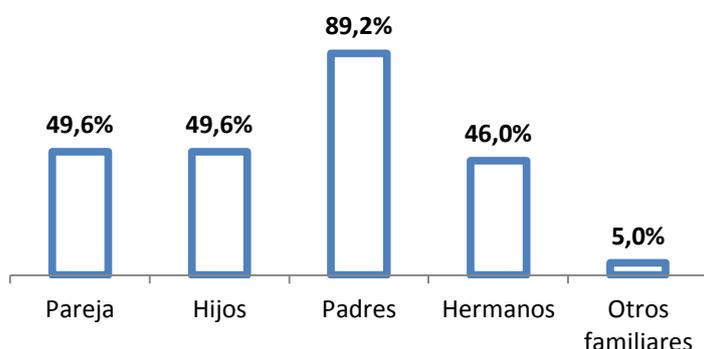
### **1.3. Situación familiar y estructura del hogar**

#### **1.3.1. Estado civil y cargas familiares**

Este colectivo de estudio se divide exclusivamente, y de modo muy similar, entre los que están solteros (el 48,6% de los entrevistados) y casados (51,4%). La inmensa mayoría de estas personas tienen cargas familiares, bien en Mallorca, o bien en su país de origen.

Sólo un 2,2% indica no tener estas cargas familiares, tal y como reflejan los resultados cuantitativos del siguiente gráfico.

Gráfico 1.5. Porcentaje de personas del colectivo de estudio, con distintas cargas familiares (n=139)



Nueve de cada diez personas entrevistadas (el 89,2%) aseguran encargarse de sus padres, lo que puede dar una idea de la realidad de las personas mayores en el país de origen. Además, cerca de la mitad tiene a su cargo a hijos, pareja y hermanos. En cualquier caso, estas personas asumen buena parte de los gastos para mantener o, al menos ayudar, a sus familiares en Senegal.

*“Estoy casado, no tengo hijos. Para mí, tener que estar aquí tantos años sin poder viajar y no poder estar con mi mujer es un problema, un gran problema. Los que estamos fuera somos los que estamos ayudando con las remesas que enviamos para que puedan vivir dignamente los que siguen en Senegal.” (E-3)*

Pero, pese al incremento de los ingresos económicos con respecto a las posibilidades que se les presentaban en su país de origen, no siempre consiguen ganar aquí el dinero suficiente como para poder ayudar lo necesario a sus familiares en Senegal.

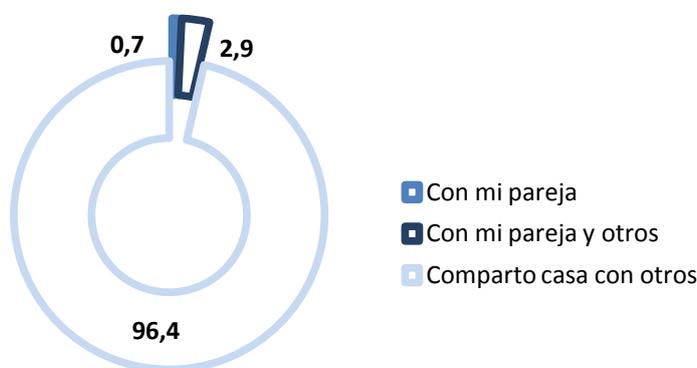
*“... Si nos referimos al tema económico, lo que yo tengo aquí no lo podía ganar cuando yo vivía en Senegal. Desde que resido en España estoy bien; puedo comer bien, lo que gano me permite ayudar a mi familia, que para mí es lo más importante. Aunque en muchas ocasiones sufro mucho, pues recibo llamadas de Senegal pidiéndome si puedo enviarles más dinero y en ocasiones no lo tengo para poder mandar. Y esto es un problema.” (E-9)*

Hay, por otro lado y según los resultados de la encuesta, un escaso pero significativo 5,0% de senegaleses en Mallorca que se dedican a la venta ambulante que se encargan de otros familiares no directos. Teniendo en cuenta que estas personas, además, soportan la carga de otros familiares más cercanos, pueden estar enfrentándose a una situación de mayor vulnerabilidad.

### 1.3.2. Estructura del hogar

Respecto al hogar de residencia, compartir la vivienda con otras personas es una práctica muy habitual en este segmento de población, tal y como indican los resultados obtenidos en la encuesta, y expresados en el siguiente gráfico.

Gráfico 1.6. Distribución de la población de Senegal en Mallorca que realiza venta ambulante, según con quién vive (n=138)



En efecto, la inmensa mayoría comparte la vivienda con otras personas. Prácticamente la totalidad, si consideramos a los que viven con su pareja y, además, con otras personas. Así, sólo un 0,7% vive sólo con su pareja. Ante esta realidad, no resulta extraño que el número medio de miembros por cada hogar en que habitan las personas de este colectivo de estudio entrevistadas se dispare hasta los 6,23 miembros.

*“Convivo con otras cinco personas. Yo comparto mi habitación con mi hermano.” (E-4)*

*“... vivo en una casa compartida con otros amigos; somos todos hombres los que vivimos en la casa. Somos 7 personas y yo comparto mi habitación con otros dos chicos.” (E-9)*

Esto supone que los senegaleses en Mallorca que se dedican a la venta ambulante vivan en hogares de muy alta dimensión. De hecho, la mitad de estas personas (el 51,1%) habitan hogares sobredimensionados de 6 a 8 miembros y, además, uno de cada diez (10,1%) residen en hogares hiperdimensionados, con 9 o más componentes:

- Viven solos, 0,7%
- Viven dos, 2,9%
- Viven tres, 2,2%
- Viven 4-5, 33,1%
- Viven de 6 a 8 51,1%
- Viven más de 9 10,1%

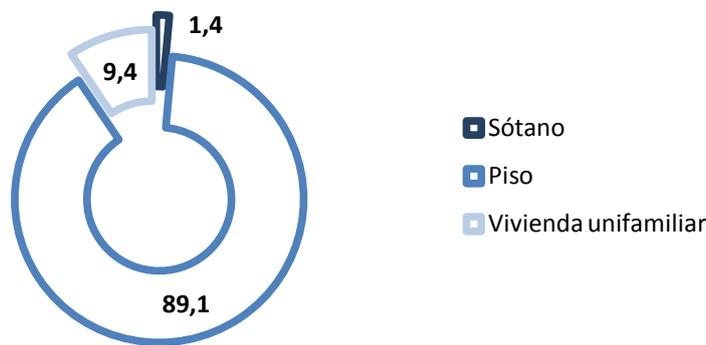
Conviene profundizar más en esta realidad de la excesiva dimensión de los hogares en que residen estas personas de Senegal, analizando las condiciones de las viviendas en que se forman estos hogares.

## 2. SITUACIÓN DE LA VIVIENDA

### 2.1. Características de la vivienda

La gran mayoría de esta población (nueve de cada diez) reside en pisos pertenecientes a bloques de viviendas y del resto, la mayoría habita viviendas unifamiliares (9,4%).

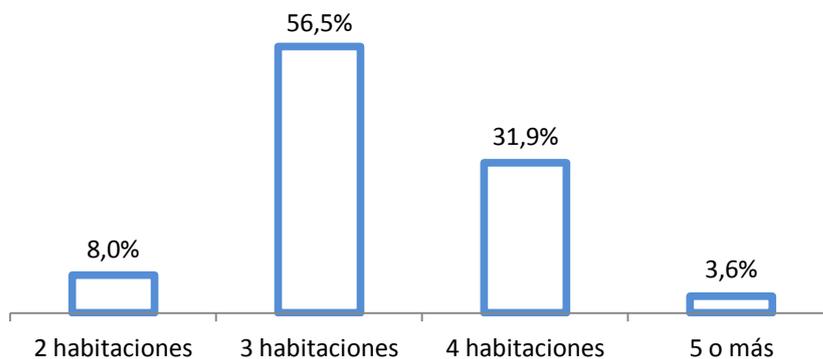
Gráfico 2.1. Distribución de la población de Senegal en Mallorca que se dedica a la venta ambulante, según el tipo de vivienda en que reside (n=138)



Un residual 1,4% vive en un sótano, lo que, posiblemente, comporte las situaciones más vulnerables de vivienda de estas personas.

Por otra parte, la mayor parte de esta población de Senegal en Mallorca reside en viviendas que disponen de 3 habitaciones (el 56,5%), además de otro 31,9% que habita viviendas de cuatro dormitorios.

Gráfico 2.2. Distribución de la población de Senegal en Mallorca que se dedica a la venta ambulante, según el número de habitaciones en la vivienda en que residen (n=138)



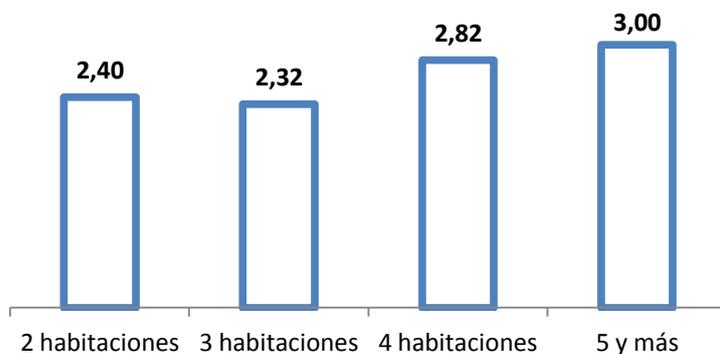
La alta dimensión de los hogares, por tanto, está relacionada con viviendas con un alto número de dormitorios, aunque para comprender la situación real, conviene analizar el número de personas que comparten una misma habitación, en busca de posibles situaciones de hacinamiento dentro de la vivienda.

Para ello, preguntamos a los entrevistados pertenecientes a este colectivo, por el número de personas con que comparten la habitación. Sobre una base de 126 casos, los resultados fueron los siguientes:

- El 10,3% dispone de una habitación para sí mismo.
- El 46,8% comparte habitación con una persona más.
- El 38,1%, comparte habitación con otras dos personas.
- El 4,8% forma parte de una habitación con cuatro o más personas.

Se detecta, por tanto, un 42,9% que vive en situación, si no de hacinamiento, sí muy cercana al mismo. Estos datos arrojan una media bastante alta de 2,51 personas en cada habitación. Precisamente, este número medio de personas que comparten una misma habitación se incrementa a medida que la vivienda dispone de mayor número de habitaciones.

**Gráfico 2.3. Número medio estimado de personas por habitación, según el número de habitaciones en la vivienda (n=134)**



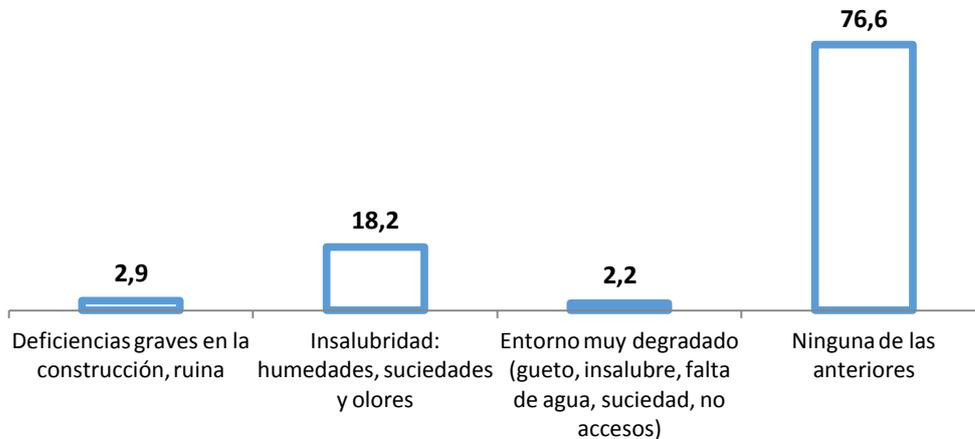
En efecto, entre este colectivo de estudio, las personas de que habitan viviendas con mayor número de habitaciones, por tanto, asumen un mayor riesgo de situaciones de hacinamiento. No obstante, el estudio cualitativo detecta una clara aceptación de esta realidad por parte de estas personas, ya que consideran que la situación actual a este respecto es mejor a la que vivían en Senegal.

*“La (situación) de aquí, mucho mejor. En Senegal vivimos con todo la familia. Aquí en Mallorca, incluso, puedes tener tu propia habitación. En mi país te tienes que ocupar de todo; aquí estoy más tranquilo. Yo vivo con 9 personas y la habitación la comparto con dos compañeros.” (E-5).*

## 2.2. Estado de la vivienda

Un paso más en el análisis de la disponibilidad de vivienda digna es el de comprobar las situaciones graves de la propia vivienda o de su entorno. El siguiente gráfico refleja el porcentaje de personas que percibe (se trata, por tanto, de una percepción subjetiva) que en su vivienda se producen cada una de las siguientes situaciones graves en su vivienda.

Gráfico 2.4. ¿Tu vivienda sufre alguna de las siguientes situaciones? (n=137)



Tres de cada cuatro entrevistados perciben que su vivienda no sufre ninguna de las situaciones graves planteadas, mostrando cierta satisfacción con la vivienda que habitan. Posiblemente, en esta percepción incida las bajas condiciones de residencia en su país de origen.

*“El barrio donde habito es tranquilo, con los vecinos no tenemos ningún problema (especifica la calle donde vive: es una finca situada en un barrio popular, con muchos pisos, y sólo viven personas de Mali y Senegal). La casa reúne todas las condiciones de habitabilidad necesarias para vivir dignamente. Nuestra finca es como “little Africa.” (E-2)*

*“Aquí es mejor (la vivienda). En nuestro país, a veces, hay problemas de agua y electricidad.” (E-1)*

Parecen comunes (uno de cada cinco entrevistados) las situaciones de insalubridad por humedades, suciedad o malos olores, mientras que las deficiencias graves en la construcción y el entorno degradado afectan en torno al 2-3% de los entrevistados. Por su parte, el estudio cualitativo refleja los problemas habituales del entorno.

*“En el barrio donde habito actualmente hay un volumen importante de familias gitanas, que hacen mucho ruido, no hay tranquilidad, siempre gritan. Con los gitanos tenemos problemas (...). Antes, a veces, venían a casa, pero algunos de ellos sabemos que se dedican a robar y no nos gusta que vengan a casa para que no piensen que hemos sido nosotros. No queremos tener problemas.” (E-4).*

- *“Vivo en el barrio de Son Gotleu.*
- *¿Te gusta?*
- *No; ahora mismo, si yo pudiera y tuviera dinero, me cambiaria de barrio. Me gustaría mucho irme, porque hay mucho ruido, muchos problemas... no puedes estar sentado tranquilamente en la calle. No me gusta, pero no tengo otra opción. No tengo dinero. Antes vivía en otro barrio y tuve que dejarlo porque era más caro.” (E-6).*

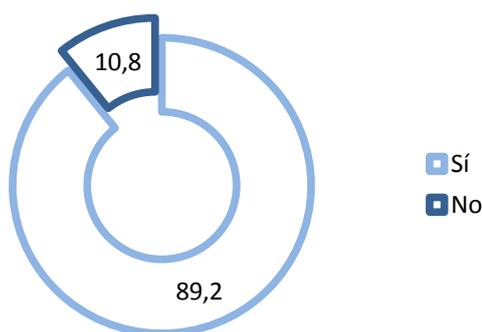
Parece que se produce una acumulación de problemas a este respecto. A partir de datos de la fase cuantitativa, se percibe que las situaciones de desventaja del hogar y del entorno afectan,

además y sobre todo, a aquellos con problemas de espacio, ya que dos de cada tres personas en probable situación de hacinamiento (viviendo con tres o más personas en una misma habitación), sufren, a su vez, alguna de estas situaciones de estado grave de la vivienda.

### 2.3. Coste económico de la vivienda

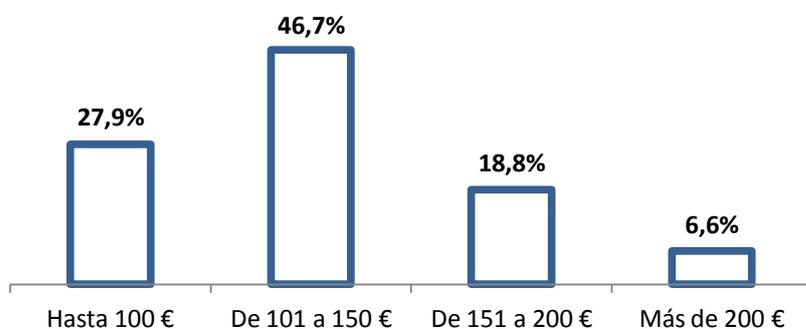
En cuanto al coste que supone a estas personas residir en sus viviendas, casi siempre compartidas, la encuesta arroja los siguientes resultados.

Gráfico 2.5. ¿Pagas algo por vivir en tu casa? (n=139)



Uno de cada diez entrevistados no paga ninguna cantidad. Entre la mayoría que sí paga, todos ellos por alquiler, abonan una cantidad mensual media de 143,14 euros. La distribución de estas personas según los tramos de cuantía económica que pagan es la siguiente.

Gráfico 2.6. ¿Pagas algo por vivir en tu casa? (n=122)



La mayor parte (un 46,7%) paga entre 101 y 150 euros mensuales y uno de cada cuatro (el 25,4%) paga una cantidad mensual superior a los 150 euros. Debemos insistir en que hablamos de personas que, en la inmensa mayoría de los casos, comparten la vivienda con un número medio de personas relativamente amplio, lo que puede suponer, en muchos casos, un precio de alquiler del conjunto de la vivienda posiblemente elevado.

Estas cantidades, pese a compartir no sólo la vivienda, sino también la habitación (y entre varias personas, como se ha visto, en bastantes casos) pueden suponer una dificultad para poder asumirlas.

*“(...) si tengo muchos problemas voy a Càritas para que me ayuden a pagar la habitación; comparto la misma con un amigo y pago 150 euros al mes.” (E-6)*

### 3. FORMACIÓN Y EMPLEO

---

El siguiente apartado de estudio lo dedicamos al análisis de la formación realizada y a la situación laboral de estas personas, tanto en su país de origen, como en la actualidad, en España.

#### 3.1. Formación en origen

La mayor parte de los senegaleses residentes en Mallorca estudiaron en escuela francesa y, sobre todo, coránica, si bien bastantes de ellos pasaron por más de un tipo de escuela diferente:

- El 58,3% estudio en escuela coránica;
- el 51,1%, en escuela francesa;
- el 21,6% en escuela de estudios árabes
- y el 6,5% en escuela franco-árabe.

El análisis cualitativo detecta la importancia del Corán en la formación original de buena parte de estas personas, si bien unos lo valoran positivamente y otros no tanto.

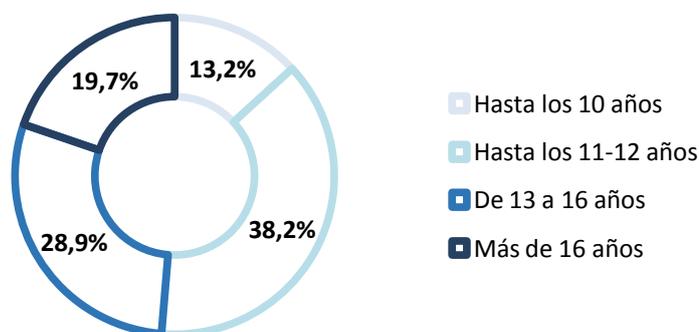
*“Sí se priorizaba el estudio del Corán antes que otras cosas. Pero esta manera de vivir está cambiando; la gente ahora estudia francés y también español.” (E-3).*

*“Yo solo he estudiado el Corán y aunque muchas personas no lo valoran, el Corán es también estudio”. (E-2)*

- *“¿Estuviste en la escuela coránica?*
- *No, porque en este tipo de escuelas te hablan muy fuerte, te riñen y a mí no me gusta. No se puede aprender nada, porque no se escucha nada. En mi familia algunos de mis hermanos sí estudiaron.” (E-4).*

En cualquier caso, el trayecto formativo de estas personas es muy corto, ya que son muy pocos los que hacen una carrera de estudiante prolongada en el tiempo, y muchos los que no continúan estudiando más allá de los 12 años.

Gráfico 3.1. ¿Hasta qué edad estudiaste en Senegal? (n=77)



En efecto, la mitad de estas personas (el 51,4%) no alcanzó a continuar su etapa de estudiante más allá de los doce años. De esta manera, no sólo la media de edad en que abandonaron los estudios se sitúa en los 13,5 años, sino que ello supone una incorporación prematura al mercado laboral, en condiciones muy desfavorables.

*“En Senegal trabajaba de pescador, desde los 11 años.” (E-8)*

Las razones de este hecho tienen que ver con el coste muchas veces inasumible de la educación para las familias con pocos recursos, la necesidad de ayudar económicamente a la familia y, consecuentemente, dejar de estudiar para poder trabajar o, incluso, aquellos que, aun teniendo la oportunidad, rechazaron ir a la escuela. El estudio cualitativo refleja bien estas realidades:

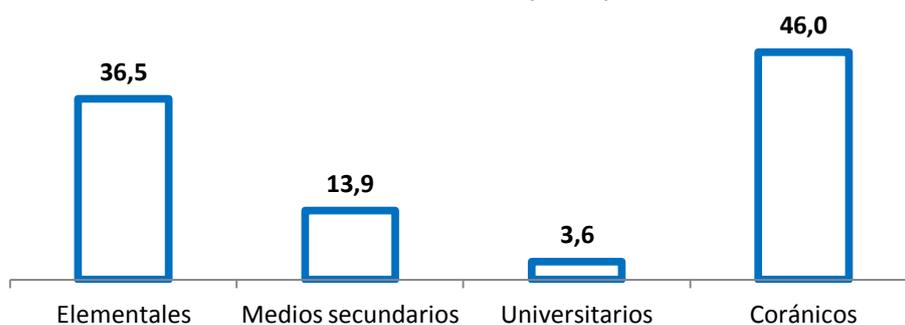
*“Yo empecé a estudiar, pero por problemas económicos debí dejarlo. En mi país, si quieres estudiar, hay que pagar, no es gratuito. Hay que tener dinero. Cuando dejé el colegio, hice mecánica. Yo no pude seguir estudiando, ya que soy el mayor de la familia y soy yo quien debe ayudarles.” (E-1)*

*“Yo empecé a estudiar en una escuela árabe, pero mi familia es pobre y no pude continuar cursando mis estudios. Entonces, lo que hice fue ponerme como aprendiz de soldador metálico. (...). A mí me hubiera gustado muchísimo haber podido estudiar...” (E-5).*

*“A mí nunca me gustó ir a la escuela. Yo estuve allí un año, yo hubiera podido continuar, pero no me gustaba nada y lo dejé.”*

En esta realidad, y al margen de los estudios coránicos, la mayor parte de las personas consultadas en la encuesta no pasaron de los estudios elementales:

**Gráfico 3.2. Nivel máximo de estudios alcanzado (n=137)**



Estos bajos niveles de formación, por tanto, y a tenor de lo recién analizado, no tienen que ver tanto con la capacidad de los estudiantes, como con las carencias de medios y recursos familiares para poder alcanzar grados de formación elevados.

*“En mi país yo he visto alumnos brillantes que tienen que vivir a costa de la familia; pero por la mañana cuando te levantas pronto y observas que en la casa hace falta gas, comida, que tu mamá va envejeciendo y tu papá también..., entonces tú no puedes seguir en la escuela cuando ves que en la casa no hay medios. Aunque seas un buen estudiante, tienes que trabajar.” (E-7).*

La escasa formación, entre otras cosas analizadas a lo largo del informe, representa una de las barreras importantes para poder desarrollar un negocio propio con el que poder prosperar en el país de origen.

*“A mí me hubiera gustado mucho tener mi propio taller, pero veía que no tenía la formación necesaria para poder desarrollarlo y hacerlo bien. Soy consciente que para crear mi propio negocio de costura, me faltaban más conocimientos para poder realizar mi trabajo en perfectas condiciones.” (E-9)*

Al llegar a España, como veremos más adelante, puede surgir la oportunidad de acceder a una formación más especializada y orientada a la inserción laboral, aunque el idioma se antoja fundamental, y muchos carecen de un nivel mínimo.

*“Lo que he aprendido que no sea Corán, lo he estudiado desde mi llegada a España.” (E-6).*

### 3.2. Formación en idiomas en España

En concreto, y centrándonos en la formación en idiomas en España, dos de cada tres senegaleses en Mallorca que se dedican a la venta ambulante (el 65,7% sobre una base de 137 casos) han realizado algún curso de idiomas en nuestro país, siendo, como decimos, el dominio del español un factor muy importante para poder acceder no ya sólo a una formación más especializada, sino también a una normalización de la situación.

*“Si yo quiero continuar la formación de mecánica, hace falta que aprenda más español. Yo conozco un chico joven senegalés que estudia mecánica y me ha dicho que hace falta saber la lengua e informática. Es muy importante para mí formarme.” (E-1)*

*“Necesito conocer bien el idioma para poder desarrollarme plenamente.”*

*“Todavía no tengo amigos españoles, pero me gustaría tenerlos. Sé que para integrarme necesito aprender el idioma perfectamente, hacer actividades que me faciliten conocer personas de aquí.” (E-9)*

Los motivos por los que no lo han realizado aquellos que no han accedido a estos cursos tienen que ver, sobre todo, con el desconocimiento y la falta de información por parte de estas personas respecto a la existencia y posibilidades de realización de estos cursos. Así:

- El 84,2% no accedió por desconocer la existencia y acceso a estos cursos;
- el 13,2% porque no lo considera importante
- y un minoritario 2,6% porque no dispone del tiempo suficiente para poder cursarlo.

De hecho, en ningún caso se indica que no se haya podido acceder por falta de plazas.

En este sentido, y con respecto a la competencia lingüística de estas personas para poder realizar trabajos utilizando distintos idiomas, la realidad es la que reflejan los datos cuantitativos en la siguiente tabla.

**Tabla 3.1. Porcentaje de personas con conocimientos suficientes de distintos idiomas para poder desempeñar un trabajo, utilizando cada uno de ellos (n=139)**

Idioma	Comunicación oral	Comunicación escrita
Español	35,3%	5,8%
Catalán	0,0%	0,0%
Francés	38,1%	20,9%
Inglés	5,8%	2,2%
Árabe	7,9%	2,9%
Wólof	98,6%	33,1%
Alemán	0,7%	0,0%

La inmensa mayoría domina su idioma nativo de Senegal (wólof), aunque sólo una tercera parte es capaz de dominar su escritura.

El francés es el idioma no nativo dominado por una mayor parte de esta población. Y con respecto al español, sólo es capaz de dominarlo para el mercado laboral una tercera parte de forma hablada, además de que sólo un 6% es capaz de escribirlo.

El escaso dominio de la comunicación escrita en los distintos idiomas considerados denota unas altas tasas de analfabetismo que confirman el escaso nivel formativo detectado en el apartado anterior. Esto, sin duda, supone una barrera muy importante para el acceso a la preparación hacia el mundo laboral de estas personas.

### **3.3. Formación laboral en España**

En cuanto al acceso a cursos de formación laboral, el porcentaje de los que han accedido se reduce bastante, hasta el 20,9%, sobre una base de 134 casos. Por tanto, ocho de cada diez inmigrantes senegaleses en Mallorca que realiza venta ambulante no han accedido a cursos de formación laboral en España.

Los motivos principales de este alto porcentaje de este segmento de población que no ha accedido a estos cursos tienen que ver, precisamente y de modo principal, con la escasa preparación (en lo que incide el escaso nivel de dominio del idioma), así como con el desconocimiento de esta oferta, tal y como también sucedía con el no acceso a cursos de idiomas en España:

- El 56,2% no accedió a cursos de formación laboral en España por no tener el nivel necesario;
- el 21,3% por desconocer su existencia y no tener información
- y un 22,5% porque su situación administrativa no se lo permite.

Por tanto, estas personas se enfrentan a barreras difícilmente superables en su situación actual para poder acceder a este tipo de cursos.

Por su parte, los contenidos que han realizado aquellos que sí han participado en este tipo de cursos laborales en nuestro país son los siguientes:

**Tabla 3.2. Porcentaje de personas que han realizado distintos cursos de formación laboral en España (n=26)**

Curso	% sobre total de los que sí han realizado cursos	% sobre el total de senegaleses en Mallorca
Hostelería	38,5%	8,0%
Jardinería	<b>53,8%</b>	<b>11,2%</b>
Construcción	26,9%	5,6%
Otros (informáticas, riesgos laborales...)	23,1%	4,8%
<b>TOTAL</b>	<b>142,3%</b>	<b>29,6%</b>

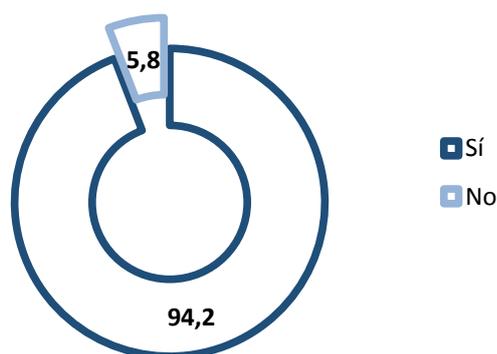
Más de la mitad de los que han realizado estos cursos (el 53,8%), los han hecho sobre jardinería, siendo éste el contenido más habitual. Además, hostelería (camareros, cocineros...) y construcción (electricidad, fontanería...), son las otras temáticas más comunes.

Cada una de estas personas que sí ha realizado algún curso, ha realizado una media de 1,42 cursos distintos, por lo que buena parte de los que deciden realizar estos cursos, generalmente repiten y realizan algún otro.

*“Cuando llegué a España y a Càritas, estuve estudiando español. También he realizado curso de formación de ayudante de cocina, y también un curso de jardinería. (...) Y me gustaría seguir haciendo formación. Me gusta.” (E-6)*

### 3.4. Empleo en origen

La gran mayoría de los senegaleses en Mallorca que realizan venta ambulante (el 94,2%) aseguran que antes de venir a España se encontraban trabajando.

**Gráfico 3.3. ¿Estabas trabajando en Senegal antes de venir a España? (n=138)**


De aquellos que no estaban trabajando antes de venir a nuestro país, tres de cada cuatro (el 1,4% del total) no habían trabajado nunca antes y el resto (el 4,3% del total) se encontraban estudiando.

La media de años de experiencia profesional por parte de estas personas que sí trabajaban en su país de origen era de 9,67 años, y se distribuyen del siguiente modo.

Tabla 3.3. Distribución de la población de Senegal en Mallorca que realiza venta ambulante, según el tramo de años de experiencia laboral (n=131)

Años de experiencia laboral	%
Sin experiencia laboral	5,8%
Hasta 5 años	21,5%
De 6 a 10 años	37,3%
De 11 a 15 años	23,8%
Más de 15 años	11,6%
TOTAL	100,0%
Nº medio de años de experiencia	9,67 años

La mayor parte de ellos tienen una experiencia de entre 6 y 10 años (37,3%), aunque un porcentaje similar (el 35,4%) llegó a España con más de 10 años de trabajo en su país de origen.

El estudio cualitativo refleja cómo la escasa calidad del trabajo en Senegal incide en la decisión de abandonar el país pese, precisamente, a tener trabajo y experiencia laboral en el lugar de origen. Aspectos como la poca competitividad de la economía de Senegal en algunos sectores, las dificultades para poder mantener a la familia, la inseguridad laboral y la corrupción inciden en esta escasa calidad del trabajo. Además, ello conlleva una nula esperanza de que las cosas cambien o de encontrar oportunidades, pese a los recursos naturales que puede haber.

*“Si tienes problemas en el trabajo y no tienes ningún enchufe con la administración, no conseguirás nada.” (E-1)*

*“El mundo laboral en Senegal está muy mal, no hay empleo. Si realmente en el país hubiera oportunidades laborales, yo no estaría aquí. Además las condiciones laborales son muy duras; por ejemplo, en mi caso, yo estaba en un taller de costura para aprender, pero el propietario del taller, mi jefe, no me daba nada, no me pagaba y hacía todo el trabajo, además de tener que lavar la casa y hacer la comida.” (E-9)*

*“En Senegal no hay trabajo; la gente trabaja para ayudar a la familia, para sobrevivir... pero no se trata de un trabajo digno para una persona. Las personas que tienen un buen trabajo son las que se dedican a la política. Están en algún partido político bien situados dentro de la política o en el gobierno. Por tanto, los que trabajan en Senegal son las personas de clase baja, y solo ganan lo justo para vivir.” (E-3)*

*“En Senegal no hay trabajo en el sector de actividad al que yo me dedicaba (la pesca). Con la competencia de los barcos de la Unión Europea, no se puede hacer nada. Mucha gente no trabaja; no es posible en otros sectores tampoco (...). Tengo muy poca confianza en que el tema laboral de mi país tenga solución, no veo ninguna salida. Y las condiciones laborales son lamentables. En mi país la gente no vive, sobrevive. Las personas de Senegal no tienen confianza en los políticos; hay recursos naturales, pero mal gestionados.” (E-4)*

*“Hoy en día, la pesca en mi país ya no permite que los pescadores puedan vivir de esta actividad. Los barcos de la Unión Europea, China, Japón y Rusia, cada día sacan el buen pescado. No queda nada para nosotros, se está matando la pesca artesanal.” (E-8)*

En efecto, no existen apenas oportunidades de desarrollo, aunque algunos se conforman con esa situación y lo que les hace emigrar son las falsas expectativas (el engaño ya visto al comienzo de este informe) de lo que se pueden encontrar si salen de Senegal hacia Europa.

- *“Allí, lo que hacía era viajar desde Louga hasta Dakar, compraba muchos huevos y me iba a la frontera de Senegal con Mali para venderlos. Permanecía allí 25 días; cuando estaba todo vendido regresaba para volver a comprar más huevos e ir a venderlos de nuevo.*
- *¿Con ello te ganabas bien la vida?*
- *Ganaba lo justo y necesario para poder vivir. (...) Si yo hubiese sabido la verdad, no hubiera venido.” (E-6).*

A partir de los datos cuantitativos de la encuesta, podemos reflejar los trabajos más comunes en el país de origen, así como la experiencia media en los mismos, por parte de estos trabajadores.

**Tabla 3.4. Distribución de la población de Senegal en Mallorca que realiza venta ambulante, según el trabajo realizado en el país de origen y los años de experiencia (n=131)**

Tipo de trabajo	%	Años de experiencia
Mecánica	4,3%	12,67
Agricultura / pesca	10,1%	12,79
Comercio y venta	48,2%	9,79
Construcción	9,4%	5,23
Conductor, chófer	10,1%	9,93
Otros (informáticas, riesgos laborales...)	12,2%	8,76
No trabajaba	5,8%	--
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>9,67</b>

El comercio y la venta era la actividad más común de estas personas en su país de origen, muy por delante de otras como la agricultura, pesca, construcción, o conductor. Además, contaban con bastantes años de experiencia en estas actividades (algo menos en la construcción), lo que confirma que la falta de trabajo en el lugar de origen no es un problema tan acuciante como el de la normalización y calidad del mismo, además de la corrupción ya mencionada, lo que provoca desesperanza de mejora alguna.

*“El mundo laboral en Senegal es muy duro. Yo vendía piezas de recambio para automóviles, pero en Senegal conseguir las piezas es muy difícil; debía viajar de día y de noche para llegar a los sitios de venta para conseguir buenas piezas y poderlas vender.” (E-1)*

*“No hay trabajo. La formación que yo tenía de soldador mecánico no me sirvió para poder salir adelante, tuve que comprarme una moto y buscarme la vida cada día, por ello vine a Europa.” (E-5)*

*“(...) Los ricos cada vez son más ricos y los pobres, cada vez más pobres. No creo en los políticos (...). Ellos prometen antes de las elecciones que van a realizar muchas cosas, pero cuando llegan al poder, únicamente colocan a sus familiares, amigos, colegas y se comen el dinero. Al cabo de unos años, se van a Europa. Yo detesto a los políticos.” (E-7).*

### 3.5. El trabajo en España

Para analizar la realidad actual del trabajo de la población de Senegal en Mallorca que se dedica a la venta ambulante, en primer lugar estudiamos las actividades que en mayor medida han desarrollado desde su llegada a España.

*“He trabajado de vendedor ambulante, en el servicio de recogida de basuras del ayuntamiento. También en una empresa de saneamiento. Actualmente estoy cobrando una pensión de 400 euros; debido a un accidente laboral, tengo problemas importantes en la columna vertebral.” (E-2).*

Pese a que alguno consigue trabajar de modo regularizado, por cuenta propia, esto no supone una garantía de conseguir sus objetivos de realización:

*“Desde que llegué, no he salido. Incluso cuando conseguí mis papeles por cuenta propia, no pude viajar porque tenía que trabajar todo el tiempo para pagar los seguros e impuestos. Y no me bastaba para vivir y comprar el billete. Hace 11 años que no he podido viajar, tenía que pagar para mantener mis papeles.” (E-6)*

La encuesta arroja los siguientes resultados cuantitativos a este respecto:

**Tabla 3.5. Distribución de la población de Senegal en Mallorca que realiza venta ambulante, según el trabajo más habitual realizado en España (n=139)**

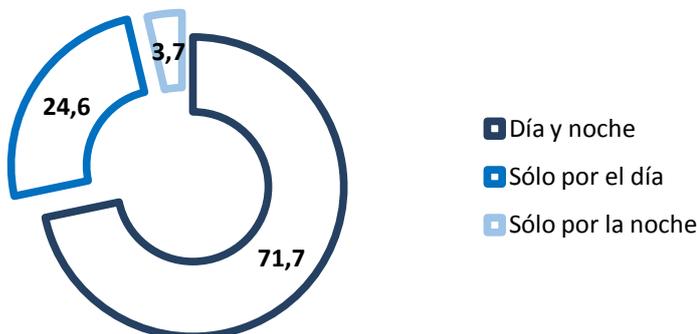
Tipo de trabajo	%
Agricultura	3,6%
Construcción	1,4%
Talleres y manufactura	0,7%
Jardinería	2,2%
Peluquería ambulante	5,8%
Venta ambulante	92,1%
Otros	1,4%
Nunca he trabajado en España	2,2%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>

La relativa dispersión de actividades que realizaban estas personas en su país de origen vista en la tabla 3.4., se monopoliza en la actividad de la venta ambulante como único recurso al llegar a nuestro país, aunque algunos indican haber realizado más de una actividad habitual de trabajo tras llegar a España.

El 97,9% asegura que ha trabajado en peluquería y venta ambulante como actividad principal en España y de ellos, la gran mayoría continúa así, ya que el 94,2% de este segmento de población trabaja actualmente en estas actividades. Además, de éstos, prácticamente la totalidad (el 97,8%) trabaja la mayor parte del año, siendo muy pocos (el 2,2% restante) los que sólo vienen para la temporada de verano.

Y su jornada se puede considerar intensiva, ya que la mayor parte de estas personas (siete de cada diez, el 71,7%) dedican día y noche a esta actividad, tal y como demuestran los datos cuantitativos procedentes de la encuesta.

Gráfico 3.4. Distribución de los trabajadores en peluquería y/o venta ambulante, según el horario que dedican a esta actividad (n=134)



Algunos, no obstante, trabajan en horarios concretos que les eviten problemas al ser una actividad irregular.

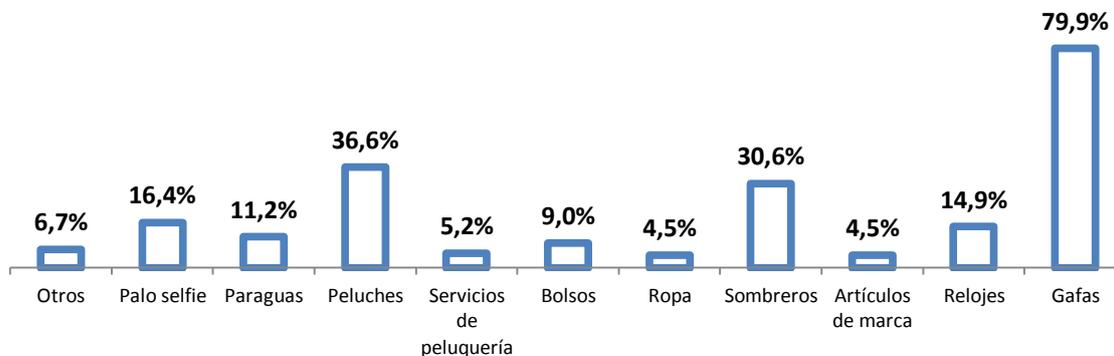
*“Yo voy a vender al puerto, pero pocas horas: de las 13 horas a las 15 horas. Hago venta en el paseo marítimo durante estas dos horas porque son las horas que la policía para su actividad para irse a comer. No me gusta vender de noche o en lugares donde hay jaleo.” (E-6)*

En cuanto a los lugares en que realizan esta actividad, muchos de ellos mencionan más de un lugar (hasta 1,25 de media) en los que realizan la venta ambulante, siendo el Arenal el más habitual:

- Arenal, 73,4%
- Magaluf, 17,3%
- Catedral, 19,4%
- Pº Marítimo, 5,0%
- Plaza Mayor, 1,4%
- Otros, 8,6% (Principalmente Santa Ponça, mercados de pueblos y otras zonas urbanas de Palma).

Respecto a los artículos de venta, existe una amplia variedad, siendo las gafas el artículo más común, muy por delante de otros productos como peluches, sombreros, relojes y palos *selfie*.

Gráfico 3.5. ¿Qué artículos vendes? (n=134)



Otros artículos como bolsos, ropa o artículos de marca lo trabajan menos del 10% de estos vendedores ambulantes, mientras que sólo un 5,2% trabaja servicios de peluquería.

De cualquier modo, cada una de estas personas que realizan la actividad de venta ambulante, mencionan que venden una media de 2,12 artículos distintos, de entre los anteriores.

Por último, y en lo referente a los problemas que estas personas hayan podido afrontar, derivados de esta actividad, según los datos de la encuesta, más de la mitad de ellos (el 56,7%) no han tenido nunca ningún problema. El restante 43,3% de estos vendedores se ha enfrentado a algún tipo de multa. Y un 3%, además de soportar alguna multa, también en alguna ocasión ha sido detenido.

*“Siempre tenemos problemas con la policía, nos quitan toda la mercancía y, además, nos ponen multas. Estoy harto de la venta ambulante. Antes vendía bolsos, pero desde que me quitaron toda la mercancía, sólo vendo sombreros; es más seguro.” (E-3)*

Todo esto hace que la venta ambulante sea considerada como el único recurso a su alcance para atender sus necesidades básicas, y ante el desconocimiento del idioma y la situación irregular. De ahí que esta actividad se perciba más como transitoria, que como un recurso real de desarrollo personal o de utilidad para superar algunos de los problemas detectados a lo largo del informe, como el del reagrupamiento familiar.

*“Yo deseo dejar la venta. Con ello no puedo traer a mi familia, no tendré una pensión. Con la venta no tengo futuro, ahora la hago porque no tengo otra opción. Además, quiero reagrupar a mi familia, sobre todo a mi hija y mi sobrino.” (E-4)*

*“Ahora vendo en la calle, ahora no tengo otra posibilidad; no tengo papeles”. (E-1)*

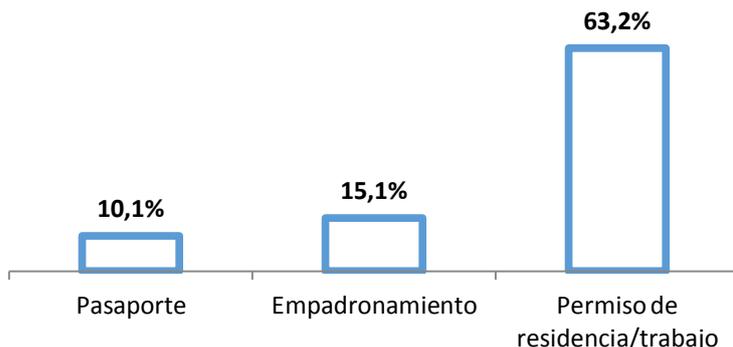
*“Aquí, en estos momentos, aparte de la venta ambulante no tengo ninguna posibilidad de salir adelante. Espero hacer una formación que me saque de aquí. Realmente, para mí, la venta ambulante es algo que no me gusta en absoluto; es muy duro y no te respeta nadie. Algunos turistas te dicen palabras que te duelen mucho, que te hieren. Lo que yo quiero es salir de mi casa para ir a trabajar y regresar y estar tranquilo. Además, la venta ambulante sé perfectamente que es una actividad que no está permitida en España. Lo hago porque no tengo ninguna otra posibilidad de conseguir otra cosa en estos momentos por mi situación administrativa y por los pocos conocimientos que tengo de la lengua. Además, debo pagar mi habitación. Si tuviera otra oportunidad, por supuesto que no lo haría.” (E-9)*

Y es que la regularización de la situación administrativa es un factor considerado fundamental por estas personas para poder desarrollarse y alcanzar sus objetivos en nuestro país. Precisamente, en el siguiente capítulo se analiza la realidad de la situación administrativa de esta población de Senegal en Mallorca dedicada a esta actividad de la venta ambulante.

#### 4. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

Los resultados procedentes de la encuesta respecto a la disponibilidad de diferentes documentos y la regularización o no de la situación administrativa de estas personas demuestran cómo son bastantes las personas de este colectivo de estudio que se enfrentan a una situación administrativa, al menos, de incertidumbre.

**Gráfico 4.1. Porcentaje que NO dispone de alguno de los siguientes documentos. (Pasaporte, n=138) (Empadronamiento, n=139) (Permiso de residencia/trabajo, n=125)**

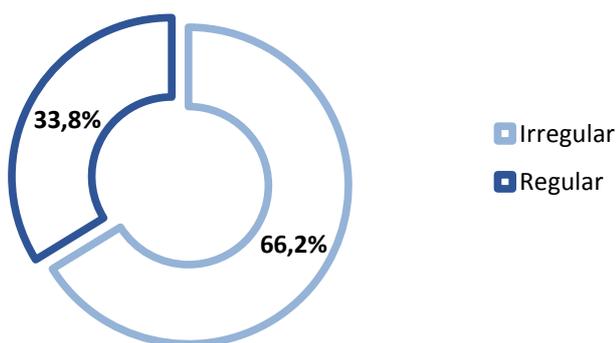


Uno de cada diez no tiene pasaporte; casi uno de cada siete no está empadronado y cerca de dos de cada tres no tienen permiso de residencia o trabajo.

##### 4.1. Personas en situación irregular

Esto lleva a un alto porcentaje de personas de este segmento poblacional que se encuentren en una situación administrativa irregular, tal y como reflejan los resultados del siguiente gráfico, procedentes de la encuesta.

**Gráfico 4.2. ¿Cuál es tu situación administrativa? (n=139)**



En efecto, sólo una de cada tres personas inmigrantes de Senegal en Mallorca que se dedican a la venta ambulante (el 33,8%) se encuentra en situación regular.

Del 66,2% restante cuya situación es irregular, la gran mayoría nunca ha conseguido regularizar su situación, siendo pocos los que consiguieron en algún momento tener su situación regularizada, pero perdiéndola posteriormente:

- El 62,6%, en efecto, nunca ha tenido una situación regular;
- el 2,2% tiene una situación irregular sobrevenida por pérdida del permiso por cuenta propia
- y el 1,4% restante también soporta una situación irregular sobrevenida pero, en estos casos, por pérdida del permiso por cuenta ajena.

*“Durante unos pocos años conseguí un permiso de trabajo y residencia por cuenta propia. En el 2012, como muchos otros compatriotas, accedimos a este tipo de permiso.” (E-6)*

La irregularidad sobrevenida trata de ser solventada por estas personas, pero les resulta difícil poder cumplir con los requisitos de la renovación. En algunos casos, incluso, se denuncian engaños aprovechando la necesidad de estas personas de renovar su situación regularizada.

*“En estos momentos estoy en situación irregular, ya que todo lo que me pedía extranjería para renovar no lo pude aportar. Pero yo hice lo que me habían aconsejado desde una gestoría. Y pagué, pero sigo sin papeles. No volveré a intentar conseguir mis papeles como autónomo, ya que este tipo de permisos solo me permite hacer venta y lo que gano con la venta es insuficiente para vivir. Entonces, lo que yo intento es conseguir un precontrato de un año de duración para poder obtener un permiso de trabajo por cuenta ajena, y poder tener papeles de nuevo.” (E-6)*

Pese a ello y a ser conscientes de la importancia que tiene conseguir regularizar la situación administrativa, se detecta en el análisis cualitativo una preferencia por vivir sin papeles en España, a regresar a la situación de origen en Senegal.

*“... es muy importante poder conseguir los papeles; pero aun así, es mucho mejor vivir aquí.” (E-3)*

En algunos casos, la situación de irregularidad de estas personas se prolonga demasiado en el tiempo, hasta perpetuarse de tal manera que parecen escasas las perspectivas de solucionar esta situación. En el siguiente gráfico se reflejan los resultados cuantitativos procedentes de la encuesta, referentes a esta prolongación en el tiempo de la situación administrativa irregular de estas personas inmigrantes de Senegal en Mallorca, dedicadas a la venta ambulante.

**Gráfico 4.3. Duración en el tiempo de la situación irregular en nuestro país (n=135)**



En efecto, una de cada cinco de estas personas (el 20,7%) lleva en situación administrativa irregular más de tres años, detectando casos con más de 5 y de 10 años en esta situación. Por supuesto, para estas personas en situación irregular, conseguir los papeles es una prioridad. Con ello, podrían acceder a distintos objetivos que en esta situación no se pueden permitir, como viajar para ver a la familia, acceder a un trabajo normalizado, a estudios, poder ahorrar e invertir en su país... y ayudar a su familia.

*“Recuperar mis papeles para poder visitar a mi familia, que no puedo desde hace mucho tiempo.”*

*“Quiero tener la documentación para poder venir a España a trabajar cada verano.”*

Sin embargo, no consideran fácil poder acceder a la regularización ya que las posibilidades son complejas. Sobre todo, por las escasas posibilidades de acceder a un trabajo normalizado que les permitiera superar esta situación.

Además de las demandas de regularización, se detectan en el análisis cualitativo alternativas desesperadas como el matrimonio con una mujer española para poder conseguir la regularización.

*“Que aquí te dicen que después de años tendrás los papeles, pero después te piden un contrato.”*

*“Regularizar automáticamente a la gente que cumpla tres años.”*

*“Estoy sin papeles, y como ya os he dicho yo soy una persona muy inquieta y quiero conseguir papeles rápidamente. Si consigo dinero, puedo conseguir un contrato o casarme para conseguir mis papeles.” (E-7)*

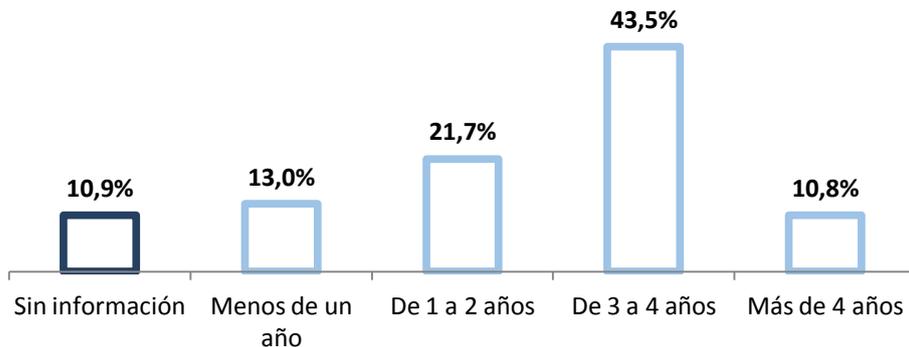
#### **4.2. Personas en situación regularizada**

Por su parte, del 33,8% de este colectivo de inmigrantes senegaleses que se dedican a la venta ambulante que sí tiene regularizada su situación, se distribuye del siguiente modo según el tipo de permiso de que disponen:

- El 20,1% del total tiene permiso de trabajo por cuenta ajena;
- el 7,9%, permiso de trabajo por cuenta propia;
- el 2,9% dispone de permiso por reagrupación familiar;
- el 2,2% tiene tarjeta de familiar de la unión europea
- y el 0,7% tiene regularizada su situación por razones humanitarias.

La mayor parte de estas personas con permisos que regularizan su situación administrativa disponen de un tiempo superior a los tres años (el 54,4%), si bien hay un 13% (aproximadamente uno de cada ocho) a los que el permiso de trabajo o residencia les caduca en un plazo inferior a un año.

Gráfico 4.4. Tiempo de caducidad del permiso de residencia (n=46)



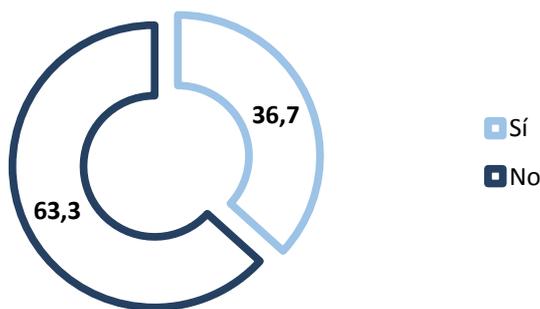
*“Al venir reagrupado, pues mi padre tiene nacionalidad española, yo tengo NIE desde hace muchos años. Siempre he estado viviendo en este país con mi situación regularizada.” (E-2)*

Con estos datos, la distribución de este 33,8% de personas en situación regularizada, según el número de tarjeta de permiso de residencia de que disponen es la siguiente:

- el 10,8% dispone de un número de tarjeta de primera;
- el 7,2%, de segunda;
- el 5,0%, de tercera,
- y el 10,8%, de cuarta o permanente.

A pesar de esta situación regular, la mayor parte de estas personas no están inscritas en el Servei d’Ocupació de les Illes Balears (SOIB).

Gráfico 4.5. ¿Estás inscrito en el SOIB? (n=47)



Casi dos de cada tres personas con situación administrativa regular (el 63,3% de ellas) no están inscritas en el SOIB. El desconocimiento de este organismo es el principal motivo por el que no se han inscrito la gran mayoría de estas personas (tres de cada cuatro, el 77,4%). Otras razones mencionadas también tienen que ver con un conocimiento no exhaustivo de los servicios que ofrece el SOIB, ya que un 9,7% dice que al ser autónomo, no tiene derecho a paro. El restante 12,9% no aporta una razón concreta.

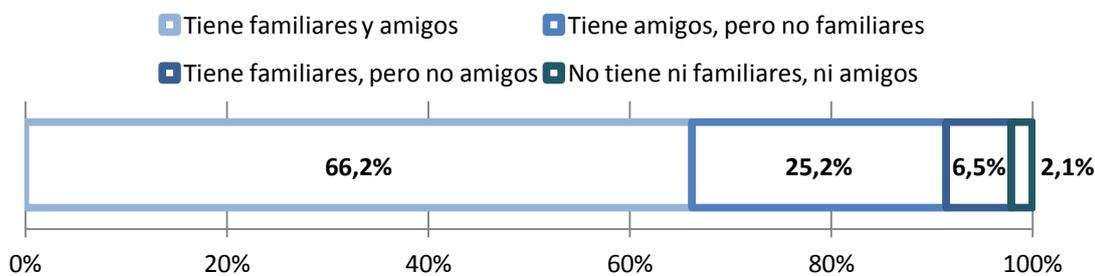
## 5. INTERACCIÓN

El siguiente apartado de estudio se destina a conocer las relaciones sociales de estas personas inmigrantes en distintos ámbitos.

### 5.1. Redes familiares y de amistad

Dos de cada tres senegaleses inmigrantes en Mallorca que se dedican a la venta ambulante tienen tanto familiares como amigos en la propia isla. Así, el porcentaje de los que no disponen de estas redes de interacción es muy bajo (apenas un 2,1%), si bien la situación de vulnerabilidad y desamparo de esta minoría puede verse incrementada por esta circunstancia.

**Gráfico 5.1. Distribución de la población inmigrante de Senegal en Mallorca que realiza venta ambulante, según sus redes de interacción (n=139)**



Por tanto, a partir de estos datos, y además de ése 2,1% que no tiene redes de interacción en Mallorca, un 8,6% no tiene amigos en la isla y un 27,3% no tiene familiares.

Las redes de amistad de estas personas parecen muy concentradas en las personas de su propio país de origen, de tal manera que la totalidad de los que tienen amigos aseguran que, principalmente y de modo casi exclusivo, los amigos que tienen son de Senegal.

El 91,4% de esta población (lo que supone 127 casos sobre una base de 139 totales de la encuesta) asegura tener amigos en la isla, como ya se ha mencionado.

- La totalidad de ellos (el 100%) tienen amigos procedentes de Senegal;
- el 85% de ellos, asegura que los amigos que tienen son exclusivamente de Senegal;
- además, el 13,4% confirma que más del 95% de sus amigos son de Senegal.
- Por tanto, sólo un muy minoritario 1,6% de estas personas que cuentan con amigos en la isla tiene una parte significativa de sus amigos procedentes de otros países distintos a Senegal.
- Amigos españoles tiene un 13,4% de ellos; de otros países de la Unión Europea, un 3,9% y de países latinoamericanos, un 1,6%.

Así pues, las relaciones de amistad de estas personas están basadas, casi de modo exclusivo, con personas del mismo país de origen, aunque no siempre las relaciones con personas del mismo país son buenas.

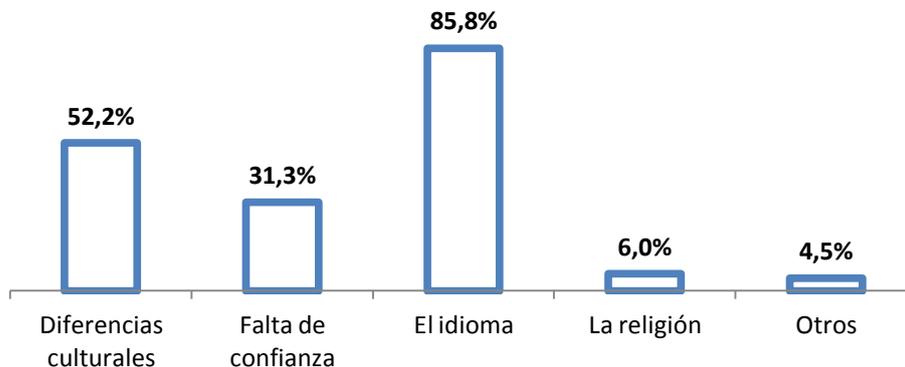
*“Yo tengo pocos amigos (...), algunos son malos; incluso algunos que vienen aquí con nosotros a la escuela y no nos saludan en la calle. Son los que llevan más tiempo en Mallorca y nos ven como competencia. Si veo que me miran con mala cara, yo no los saludo; algunos son malos. Si veo algunos que hacen cosas prohibidas no les digo nada. Unos intentaron convencerme para que vendiera droga, diciendo que podía ganar mucho dinero, pero no me relaciono con ellos, los detesto. Sabemos muy bien quién se dedica a vender droga y quién no. El dinero que va a dar de comer a mi familia debe ser limpio. Soy impaciente, pero si gano 20 o 30 euros al día para mí ya es suficiente; no quiero ganar 500 o 1.000 euros, pero sucios.” (E-7)*

Aunque sí que se detecta en el análisis cualitativo la ayuda entre las personas de este colectivo de inmigrantes e, incluso, la confianza en la mejora de estas relaciones con personas españolas.

*“Yo, aquí, con los senegaleses... me han demostrado hospitalidad. Entre los senegaleses hay una buena relación, nos ayudamos. Aunque no te pueden dar dinero, te dan buenos consejos para tu vida. (...) Con los amigos, ningún problema. Todavía no tengo amigos españoles pero sé que los voy a tener.” (E-1)*

Ante esta realidad de escasez de amigos españoles, conviene analizar aquellos aspectos que mayor dificultad les crea a la hora de hacer amigos de nuestro país.

**Gráfico 5.2. Dificultades más importantes a la hora de hacer amigos españoles (n=134)**



Sin duda, el idioma es la barrera que menciona una mayor proporción de entrevistados (el 85,8%) para conseguir hacer amigos españoles. Las diferencias culturales, junto a la religión, son los otros factores que dificultan las posibilidades de amistad a una parte mayoritaria de esta población (el 58,2% entre ambos), sin olvidar la falta de confianza que muestran tres de cada diez entrevistados.

## 5.2. Percepción del trato recibido y discriminación

Más allá de las relaciones de amistad y pese a estas dificultades, precisamente, para hacer amigos, las personas de Senegal inmigrantes en Mallorca que se dedican a la venta ambulante, consideran, en general, que reciben un buen trato por parte de sus distintos grupos de interacción, aunque caben matices a esta valoración general, tal y como muestran los datos de la siguiente tabla.

**Tabla 5.1. Distribución porcentual de las personas inmigrantes de Senegal en Mallorca que realizan venta ambulante, según consideran el trato que reciben por parte de cada grupo de interacción**

Grupo de interacción	Valoración del trato recibido						Total	Base (n)
	Muy bueno	Bueno	Regular	Malo	Muy malo	Sin trato		
Amigos españoles	5,2%	20,7%	16,3%	0,0%	0,0%	<b>57,8%</b>	100,0%	(135)
Españoles en general	1,5%	<b>76,5%</b>	22,1%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	(136)
Vecinos	1,4%	<b>78,3%</b>	19,6%	0,0%	0,0%	0,7%	100,0%	(138)
Compañeros de trabajo	1,5%	<b>87,6%</b>	9,5%	0,7%	0,0%	0,7%	100,0%	(137)
Turistas	0%	53,3%	<b>46,0%</b>	0,0%	0,0%	0,7%	100,0%	(137)
Compatriotas	0,7%	<b>89,2%</b>	9,4%	0,7%	0,0%	0,0%	100,0%	(139)
Policía	0%	5,1%	<b>71,5%</b>	<b>20,4%</b>	0,0%	2,9%	100,0%	(137)
Funcionarios	0%	3,8%	7,6%	0,8%	0,0%	<b>87,9%</b>	100,0%	(132)
ONGs	<b>30,1%</b>	35,3%	3,7%	0,0%	0,0%	30,9%	100,0%	(136)
Serv. Sanitarios	<b>20,9%</b>	45,5%	6,0%	0,0%	0,0%	27,6%	100,0%	(134)
Serv. sociales	0,8%	3,1%	1,5%	0,0%	0,0%	<b>94,6%</b>	100,0%	(130)

Los grupos de relación con los que estas personas tienen menor trato son los profesionales de servicios sociales (el 94,6% no tiene trato con este colectivo), los funcionarios de la administración pública (el 87,9%) y, en menor medida, los amigos españoles (el 57,8%).

Destaca el porcentaje de los que se sienten muy bien tratados por parte del personal de ONGs y servicios sanitarios (el 30,1% y el 20,9%, respectivamente), así como los que perciben un buen trato por parte de compatriotas (89,2%), compañeros de trabajo (87,6%), vecinos (78,3%) y población española en general (76,5%). En cambio, el colectivo por el que se sienten tratados de un modo menos favorable es la policía, con un 71,5% que dice que su trato es regular y un 20,4% que dice que es malo.

En general, las personas de este colectivo de inmigrantes se muestran bastante satisfechos con sus interacciones con los distintos grupos, y más comparando con la realidad de la que proceden en su país de origen.

*“Con los turistas no hay ningún problema, tienes que negociar con ellos, pero aparte de esto, nada más. Con los españoles nos llevamos bien, todo bien. La verdad es que sólo tenemos problemas con la policía, que no nos deja vender.” (E-3).*

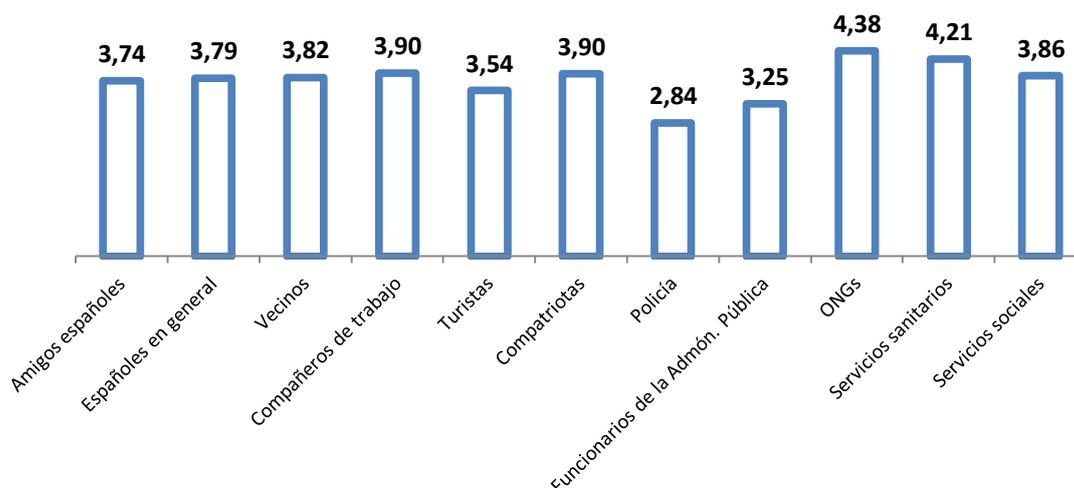
*“Lo que más me gusta es que aquí hay derechos, se respeta a las personas. En Senegal puede venir un policía y tratarte de cualquier manera.” (E-7).*

Ignorando para cada grupo de interacción los casos en los que no hay trato, desde una perspectiva cuantitativa se puede establecer un valor medio de trato para cada uno de estos grupos, entre los valores 1 y 5, según la siguiente escala:

1. Trato muy malo
2. Trato malo
3. Trato regular
4. Trato bueno
5. Trato muy bueno

El valor intermedio de esta escala se sitúa en 3,00; por tanto, los valores por encima de 3,00 reflejarán un trato percibido favorable (mejor cuanto más cercano a 5,00) y los valores por debajo reflejarán un trato percibido negativo (peor cuanto más cercano a 1,00).

Gráfico 5.3. Trato percibido medio (valores de 1 a 5) por parte de cada grupo de interacción



Sólo se percibe como un trato no favorable (ligeramente por debajo del valor intermedio de la escala) el de la policía. A un nivel bueno pero moderado se valora el trato recibido por parte de funcionarios de la Administración Pública y por turistas, mientras que el resto de grupos de interacción aportan un trato percibido por estas personas bastante bueno, especialmente, como ya se ha mencionado, por parte de los profesionales de ONGs y de los servicios sanitarios.

En general, por tanto, estas personas tienen una percepción bastante favorable de su interacción con los distintos grupos, aunque no por ello están exentos de situaciones poco agradables en el trato con otras personas.

*“Yo tengo muy buena relación con los turistas; si yo no tuviera buena relación con ellos, yo no tendría para comer. A pesar de que en ocasiones no me gusta cómo nos tratan algunos. Nos dicen: “vete, vete”. Pero, por el contrario, algunos se acercan y me preguntan: “¿dónde vives?, ¿cómo estás?”... Se interesan por mi vida. Si un turista me habla mal, yo no insisto para que me compre la mercancía; le dejo tranquilo y no le digo nada más. Pero esto no es vida, porque yo sé que la venta ambulante no está permitida y si veo a la policía, siempre recojo mis cosas y salgo corriendo para que no me quiten el género. Cuando se van, regreso; pero yo cuando he conseguido lo que necesito para comer me voy a casa, no me quedo más tiempo. Pasamos mucho calor, muchos problemas y siempre mirando a todos los lados por miedo a que venga la policía y me multe.” (E-6)*

*“Sí (ha sufrido trato discriminatorio), cada día, sobre todo de los turistas. En cambio, los españoles, cuando nos acercamos para intentar vender no nos tratan mal; simplemente nos dicen “no gracias”, pero son amables. Con las personas españolas no he vivido ningún tipo de racismo ni de discriminación; en cambio, con los turistas no puedo decir lo mismo. No les entiendo. Todos tenemos los mismos deseos y las mismas ambiciones en esta vida; si yo te respeto a ti, ¿por qué tú no me respetas a mí? Y, además, no se puede justificar este comportamiento porque sean personas jóvenes que han bebido alcohol. (...) También las mujeres, cuando pasas cerca, agarran el bolso como si tú fueras un ladrón que quisieras robarles. Estamos acostumbrados a esto, pero no hacemos caso. Nuestra forma de comportarnos es pasar y sonreír, pero en el fondo esto me duele muchísimo.” (E-9)*

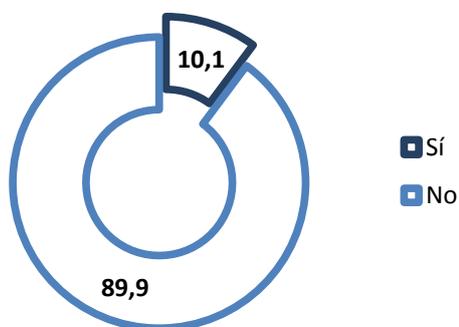
En efecto, en los casos más extremos, a veces surgen problemas discriminatorios de trato, especialmente con el grupo de turistas, lo que puede llevar a situaciones de conflicto y disturbio:

*“Me estoy encontrando con muchas situaciones de racismo, sobre todo con los clientes. Cosas que pasan cada día son actos racistas. Yo tengo claro que si me acerco a las personas para que me compren cosas, tengo un riesgo, pero los comportamientos que tienen los turistas hacia mí, a veces los aguanto, pero otras veces no lo puedo aguantar...” (E-4)*

- *“A veces, cuando me acerco a los alemanes para vender las gafas, me contestan mal y me dicen: “Quítate de aquí, vete de aquí”, y hacen esto (hace el gesto de taparse la nariz). Les pido que me respeten, yo no quiero discutir y me voy. En otra ocasión me peleé con un grupo de cinco alemanes.*
- *¿Por qué?*
- *Porque yo iba caminando por la acera y me dijeron: “no pases por aquí, quítate”. Yo me peleé. En mi país había hecho 6 años de karate y pude con todos.” (E-7)*

Precisamente, y respecto a este trato discriminatorio, los resultados cuantitativos de la encuesta reflejan que un porcentaje significativo de las personas de este colectivo de inmigrantes de Senegal en Mallorca que realizan venta ambulante (en concreto, el 10,1%, una de cada diez personas), asegura haber sufrido situaciones similares a las descritas en los extractos anteriores de la fase cualitativa de estudio.

**Gráfico 5.4. ¿Te has sentido alguna vez discriminado? (n=138)**



Los motivos por los que este 10,1% que se ha sentido discriminado en alguna ocasión tienen que ver, principalmente, con el trabajo que realizan (el 6,5%), por encima de problemas de racismo como el color de la piel (señalado este motivo por el 2,2%). El restante 1,4% no aporta el motivo concreto por el que se ha sentido discriminado.

*“No he tenido nunca ningún problema, la convivencia con personas de otra religión no es problema. Los problemas están relacionados con la actividad de la venta. He encontrado personas que respetan mi religión.” (E-4)*

En efecto, la venta ambulante vuelve a surgir como motivo importante de conflicto al tratar también el tema de la discriminación.

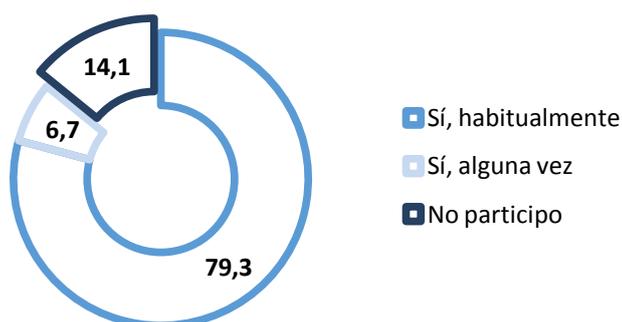
*“No he tenido ningún problema de racismo con nadie. La acogida es buena. Yo intento entender que la gente no ve bien la venta ambulante, pero es importante sensibilizar que es una actividad que haremos sólo temporalmente. Si tengo contrato y trabajo, yo dejaré la venta.” (E-1)*

A pesar de que esta realidad de la discriminación es un hecho, y teniendo en cuenta que es legalmente sancionable, el estudio cuantitativo no detecta denuncia alguna de estos hechos por parte de estas personas que han sufrido discriminación. Los motivos por los que se decide no denunciar tienen que ver, principalmente, con la situación irregular de estas personas discriminadas, el desconocimiento de cómo denunciarlo, la renuncia directa a denunciarlo y la barrera que supone el idioma.

### 5.3. Asociacionismo

El último contenido de análisis de la interacción del colectivo de población inmigrante de Senegal dedicado a la venta ambulante es el de su participación en asociaciones. Los datos de la encuesta reflejan un alto índice de participación de estas personas, como reflejan los resultados del siguiente gráfico.

Gráfico 5.5. ¿Participas en actividades con asociaciones? (n=135)



Sólo una de cada siete de estas personas (el 14,1%) no participa en ninguna actividad asociativa. Del resto, la gran mayoría (más de nueve de cada diez) participa de modo frecuente en las mismas. Incluso, muchos de ellos participan en varias actividades a la vez, hasta alcanzar un promedio de 1,72 actividades distintas de entre las siguientes:

- La mayor parte de ellos (el 97,4%) participa en actividades religiosas;
- otra parte significativa (cerca de uno de cada cuatro) participa en actividades deportivas (el 24,1% de ellos) y de compatriotas (el 22,4%);
- son minoritarios los que participan en actividades de tiempo libre (el 1,7% de los que practican el asociacionismo) u otras (el 2,6% de ellos).

## 6. EXPECTATIVAS

El sexto y último apartado de estudio lo dedicamos a estudiar las perspectivas de futuro de estas personas analizando sus preferencias de formación, su situación actual con respecto a la anterior en su país de origen, la que espera tener en el futuro a corto plazo, y la intención de regresar o no a Senegal.

### 6.1. Preferencias de formación

Respecto a la primera de estas cuestiones, los senegaleses en Mallorca que se dedican a la venta ambulante se decantan principalmente por formarse en la industria de la hostelería, al mostrar sus preferencias por la formación en cocina y camarer@s de restauración y/o de pisos.

Al preguntarles de modo espontáneo y, por tanto, sin sugerir ninguna respuesta por el tipo de formación preferido para realizar en el futuro, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

**Tabla 6.1. ¿Qué tipo de formación te gustaría realizar en el futuro? (n=139)**

Tipo de formación	%
Soldadura	20,9%
Carpintería	8,6%
Mecánica	36,0%
Cocina	49,6%
Camaer@ de restauración	41,0%
Camarer@ de pisos	18,7%
Informática	5,8%
Idiomas	23,7%
Naútica	7,2%
Agricultura	5,8%
Costura	4,3%
Electricidad	11,5%
Otras	15,8%

Además de cursos de hostelería, mecánica e idiomas, por este orden, son los otros contenidos preferidos por este colectivo, además de otros oficios relacionados con la construcción como soldadura, electricidad o carpintería.

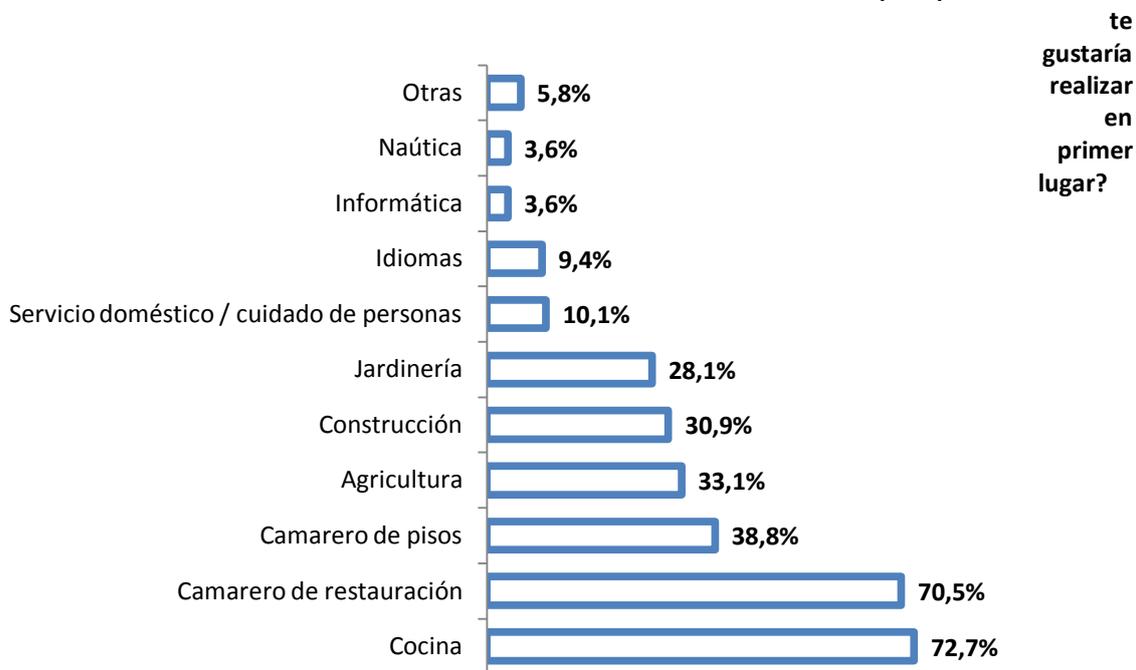
En cualquier caso, consideran la formación como un factor fundamental para poder tener un futuro y muestran una clara predisposición a la misma, independientemente del contenido.

*“Me gustaría mucho poder hacer una formación profesional, no excluyo ningún tipo de formación. No soy una persona exigente, me adaptaría a cualquier formación que pueda realizar sea como soldador o cualquier otra. (...) Me gustaría tener una formación profesional, ya que sin esto no puedes hacer nada y yo sé lo que significa ser profesional en alguna materia, porque yo la he tenido como soldador mecánico.” (E-5).*

*“Aquí en Mallorca sí me gustaría hacer una formación. (...) En Senegal, yo trabajaba en la pesca y si pudiera hacer alguna formación en este sentido, me gustaría mucho. Mi deseo es trabajar en algo relacionado con el mar. Tengo claro que para trabajar es necesaria la formación.” (E-4).*

Los resultados anteriores en espontáneo sobre formación, no difieren demasiado de los que mencionan al preguntarles por la formación concreta preferida, ya en sugerido, teniendo en cuenta la realidad del mercado laboral en Mallorca.

**Gráfico 6.1. Teniendo en cuenta la realidad del mercado laboral en Mallorca, ¿qué tipos de formación**



Se confirma, por tanto, la preferencia de estas personas por la formación para acceder a trabajos de hostelería, como vía para plantearse un futuro laboral lo más estable posible.

Incluso, se valora la posibilidad de aprovechar la formación como herramienta de regreso a Senegal.

*“Formarme en agricultura para cuando regrese a mi país y que los hijos pueden aprovechar de mis competencias.”*

## 6.2. Percepción de la situación

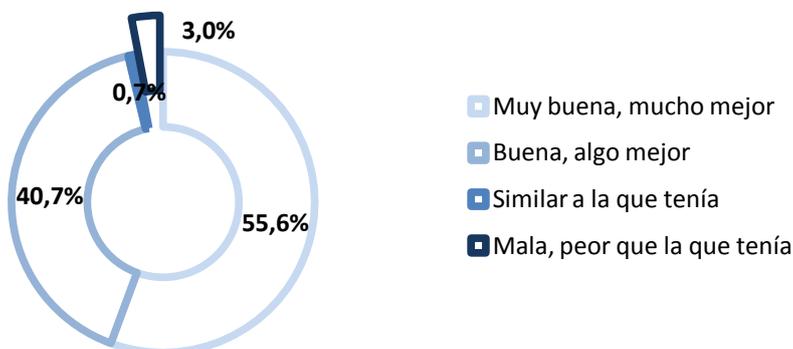
En cuanto a la percepción de su situación actual, y en coherencia con bastantes de los contenidos analizados a lo largo del informe, la inmensa mayoría de estas personas (el 96,3%) considera que su vida hoy en día es bastante mejor que la que tenían en Senegal, incluso en las situaciones actuales de mayor incertidumbre, tal y como expresa uno de los vendedores ambulantes entrevistados:

*“Yo tenía amigos que me explicaron cómo era la vida aquí. Yo hice la comparación entre España y Senegal, y me decidí a venir. Yo sólo ganaba para el mismo día. Yo dudaba pero me arriesgue, (...) y no sabes lo que realmente vas a encontrar. No estoy decepcionado; lo que he visto me gusta.” (E-1).*

*“Antes, mi situación era muy difícil; ahora estoy feliz.”*

Los datos cuantitativos de la encuesta confirman este hecho de relativa satisfacción con su situación actual, con respecto a la que tenían en su país de origen.

Gráfico 6.2. ¿Cómo valoras tu situación actual, en comparación con la que tenías en Senegal? (n=135)



Y no sólo eso, sino que también, pese a las dificultades que puedan encontrarse una vez en España, o la situación vulnerable por la que estén pasando, se percibe esperanza en la mejora y en el progreso por parte de estas personas.

*“Esperaba que fuera de otra manera, cosas mejores. Esperaba muchas cosas con todo lo que había oído. En cierta manera, he sufrido un poco de decepción, pero en la vida las cosas deben hacerse (...). Yo sé que en este momento no tengo papeles y debo ir poco a poco. Mis expectativas eran otras. Aunque sé que Europa no es lo que era después de la crisis, pero aun así, aquí tengo más posibilidades que en Senegal. Y pienso que las cosas irán mejorando.” (E-5)*

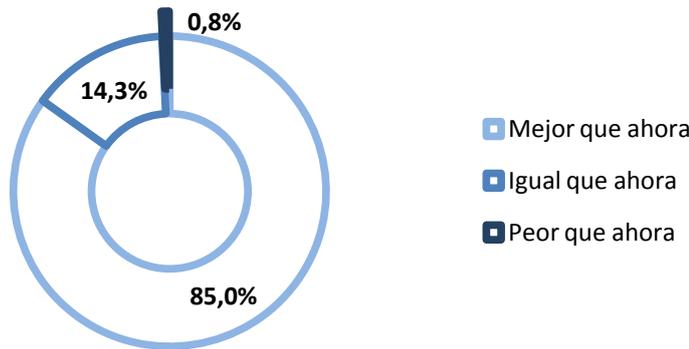
*“(...) Soy muy consciente de que todos los inicios son muy difíciles. El hecho de haber venido no es una casualidad, es algo muy pensado y meditado y confío totalmente en mis posibilidades. Yo tomé un riesgo sabiendo que podía no salir bien. Aunque me dieran dinero para que me quedara, no lo haría. Tengo mucha esperanza en el futuro.” (E-4)*

De hecho, los resultados cuantitativos reflejan estas buenas perspectivas al mostrar que una gran mayoría (el 85,0%) tiene buenas expectativas de futuro, considerando que su situación en el corto plazo (2 años) les deparará una situación aún mejor a la actual, algo que se verbaliza de modo claro en las entrevistas personales del estudio cualitativo:

*“Yo veo mi futuro con optimismo; yo sé que voy a tener un buen contrato, un buen trabajo y, por supuesto, yo ya tendré mis papeles: he escuchado a mis compatriotas que para tenerlos necesito vivir aquí durante tres años y una oferta de trabajo.” (E-9)*

- *“Yo tendré una buena vida.*
- *¿Qué es para ti una buena vida?*
- *Tendré una casa. Podré ayudar a mi familia, para que mis hijos puedan estudiar y tener una buena educación. Tendré papeles y podré viajar.” (E-1)*

Gráfico 6.3. ¿Cómo crees que será tu situación en el futuro, dentro de dos años? (n=133)



En efecto, apenas se percibe la existencia de los que creen que su situación empeorará, aunque uno de cada siete (el 14,3%) considera que su situación en los dos próximos años no evolucionará ni a mejor, ni a peor.

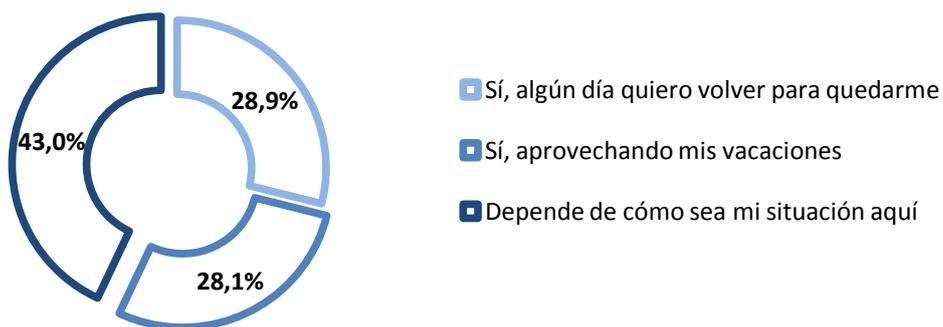
*“Actualmente enfermo, no puedo trabajar y no veo bien mi futuro en España.”*

Por tanto, y a tenor de estos resultados, puede considerarse que la decisión de estas personas de emigrar de su país, en busca de unas mejores condiciones de vida, ha dado ciertos resultados. Sin embargo, y pese a ello, eso no supone, en consonancia con algunos de los resultados previos de este informe, que rechacen la idea de regresar algún día a su país.

### 6.3. Intención de regreso a Senegal

Los resultados cuantitativos reflejan la intención mayoritaria de regresar a Senegal (definitivamente o transitoriamente), aunque muchos de ellos no ven clara esta posibilidad en la actualidad.

Gráfico 6.4. ¿Piensas regresar a Senegal? (n=135)



Cerca de tres de cada diez (el 28,9%) tienen la intención de regresar definitivamente a su país algún día. Otro 28,1% piensa regresar transitoriamente cuando disponga de días de vacaciones aunque, de momento, no de un modo definitivo. Y la incertidumbre es la sensación mayoritaria, ya que el 43% considera que regresará o no a su país en función de cómo le vayan las cosas en España.

Estos resultados adquieren matices importantes al analizar cualitativamente este aspecto. Así, algunos tienen clara la intención de no volver:

*“No, no pienso volver. Yo dejé Senegal porque tengo mucha confianza en mis posibilidades y mis capacidades. En mi país tenían una casa y mi familia tenía lo básico para vivir, pero siempre he pensado que podía llegar lejos y que podía superarme. Estoy muy contento de haber tomado la decisión que tomé, de emigrar y buscar otro futuro. Lo tenía clarísimo desde siempre; no he sufrido ninguna decepción por haber dejado Senegal. Estoy muy feliz.” (E-4)*

El planteamiento de instalarse y radicarse en España es un deseo sólido y sólo se contempla la posibilidad de regresar en viajes concretos, para visitar a la familia, pero siempre con la intención clara de mantener su residencia en España.

*“En Senegal es más tranquilo, pero aquí es más fácil vivir. Yo no volvería a vivir a Senegal ni aunque tuviera un trabajo o dinero. Sólo quiero ir para visitar a la familia, pero después regresar de nuevo aquí.” (E-2)*

Otros, en cambio, tienen clara su permanencia en España, pero no de modo definitivo. Esperan que su estancia en nuestro país les reporte los medios para poder instalarse cómodamente en su país de origen, aunque previsiblemente en un futuro no demasiado cercano.

*“No (regresaría ahora a Senegal) porque yo soy joven. No puedo quedarme allí; quiero ir y regresar cuando sea viejo, cuando tenga 50 o 60 años y tenga una casa me iré allí a vivir con mi familia.” (E-7)*

Otros tienen una intención clara de regresar a Senegal, bien porque su situación no prospere, o bien como planteamiento inicial del proceso, contemplando la llegada a España como un paso intermedio para poder desarrollar su propio proyecto, posteriormente, en su país.

*“En los dos próximos años, si no tengo papeles, pienso volver a mi país.”*

*“Si tengo la posibilidad, volvería a mi país para quedarme allí.”*

*“Yo tengo confianza en que voy a conseguir los papeles, y después voy a trabajar. Cuando esto suceda, entonces podré poner en marcha mi propio proyecto en mi país.” (E-3).*

- *“Sí, algunas veces lo he pensado. Claro que me gustaría regresar a Senegal. Pero si tengo que hacerlo, deseo tener alguna cosa con la que volver y que me permita ir a mi país, y allí poder realizar alguna actividad que me permitiera poder ganarme bien la vida.*
- *¿Conoces el programa de retorno subvencionado por la OIM? (Proyecto para regresar al país de origen con billete de avión, con una pequeña cantidad de dinero para poder emprender algún pequeño negocio y con el compromiso de no regresar en 5 años).*
- *Si tengo que irme necesito una cantidad de dinero, como mínimo, de unos 5.000 euros. Así yo tendría posibilidad de poder hacer algo. Me gustaría, al regresar, hacer un trabajo como agricultor. Pero para ello necesito comprar semillas y la maquinaria necesaria para poder cultivar la tierra. Si una persona está motivada para trabajar allí en Senegal, puede ganarse la vida. Si yo consigo ahorrar este dinero, podría dedicarme a la agricultura, que es lo que aprendí muy bien cuando estuve en la escuela Coránica.” (E-6).*

## CONCLUSIONES

---

### La decisión y el proceso de migratorio

Las desfavorables condiciones de vida en Senegal son la causa directa de los flujos migratorios del país hacia los distintos destinos de Europa incluido, por supuesto, la isla de Mallorca:

- Desigualdad social (se denuncia la corrupción de la clase política).
- Bajas posibilidades de completar una formación amplia y eficaz.
- Trabajo en malas condiciones y en circunstancias difíciles.
- Escasa capacidad competitiva del país en el entorno internacional.

Todo esto conlleva a muy escasas e incluso nulas oportunidades de progreso y desarrollo que provocan la decisión de emigrar del país. A ello hay que añadir el atractivo del nivel de vida en Europa, en muchos casos irreal por las informaciones engañosas que pueden provenir tanto de personas cercanas que han realizado previamente el proceso migratorio, como de personas interesadas en el negocio de la inmigración ilegal en Senegal.

Este afán por huir de las situaciones de desventaja en Senegal y buscar una vida mejor que les permita conseguir recursos para su familia (ya que muchos de ellos soportan importantes cargas familiares) hace que la mayor parte de estos procesos migratorios se realicen sin ninguna planificación, lo que conlleva una alta incertidumbre que, en ocasiones, provoca condiciones de desventaja y riesgo muy elevadas.

Pese a ello, llegar a Europa es, para muchos, ya un objetivo cumplido.

### El espacio ocupado en el lugar de destino

Las personas que componen el colectivo de senegaleses en Mallorca que se dedican a la venta ambulante tiene un perfil muy concreto y dibuja un segmento poblacional inestable con indicadores sociodemográficos desequilibrados.

Las escasas oportunidades de crecimiento y desarrollo personal hacen que las condiciones de desventaja en el país de origen encuentren su prolongación también en el lugar de destino, debido a múltiples factores:

- Carencias formativas.
- Experiencia profesional poco adaptada a la realidad del mercado laboral.
- Residencia en entornos degradados y en condiciones de hacinamiento.
- Desconocimiento del idioma.
- Desigualdad cultural.
- Escasez de recursos.
- Situación irregular.

Todos estos factores se retroalimentan para crear una situación cada vez más compleja de superar. Ante esta realidad, la gran mayoría de las personas de este colectivo recurren a la casi única alternativa de generación de ingresos: la venta ambulante.

### **La realidad social en Mallorca de este colectivo**

En efecto, la venta ambulante es el medio más común a que se recurre para poder ganarse la vida e, incluso, intentar conseguir el envío de alguna remesa de dinero a la familia en Senegal. Una actividad, la de la venta ambulante, que se puede considerar, al mismo tiempo, causa y consecuencia de la situación irregular de estas personas. Y una actividad que se quiere considerar por parte de estas personas como transitoria hacia una situación mejor, que les permita alcanzar los objetivos que se planteaban en el momento de la decisión de emigrar.

Sin embargo, las carencias formativas y las barreras para poder superarlas (por las escasas posibilidades de acceso a la formación, el desconocimiento del idioma, etc.) harán difícil superar esta realidad.

Pero la principal barrera a que se enfrentan es a la situación irregular en la isla. Se trata de una compleja realidad a la que les resulta muy difícil acceder, ya que no tienen oportunidad de acceder a empleos por cuenta ajena (la formación, la experiencia, el idioma...), ni por cuenta propia, ya que carecen de medios para poder realizar esta actividad y ni siquiera pueden pagar las cuotas e impuestos por la actividad que realicen.

A su vez, estas personas se enfrentan a episodios de conflicto con otros colectivos y muchos de ellos derivados de la venta ambulante. Algunos tiene que ver con la persecución policial a esta actividad irregular y otros, más desagradables, con la falta de respeto y, en ocasiones, la discriminación, generalmente por parte del colectivo de turistas extranjeros.

Sus relaciones personales se concentran fundamentalmente entre los compatriotas en la isla y les resulta difícil contar con amistad entre personas de otras nacionalidades o autóctonos. Además, en algunos de ellos pesa el componente emocional de la distancia con la familia, lo que les hace aún más vulnerables.

### **Las expectativas de futuro**

Pese a esta situación de evidente desventaja, la juventud y energía de muchas de estas personas les permite albergar la esperanza de mejora, siempre mediante la posibilidad de encontrar algún trabajo normalizado.

Mientras unos ven esta esperanza orientada a su permanencia en nuestro país (o alguno de nuestro entorno) y poder desarrollarse en Europa, otros esperan poder generar los recursos suficientes para regresar a su país y poder lanzar allí algún negocio relacionado con su experiencia profesional que les permita vivir en Senegal, en el futuro, en mejores condiciones de las que dejaron. Al fin y al cabo, alcanzar el objetivo por el que comenzaron el proceso migratorio que hoy viven.