

Turismo e estratificação na Nazaré

INTRODUÇÃO

Todos os anos, pelo Verão, os turistas inundam a pitoresca vila piscatória portuguesa da Nazaré, de tal forma que o turismo se tornou a sua actividade económica dominante, e o seu renascer anual influencia a vida de quase todos os membros da comunidade, positiva ou negativamente. Nos últimos anos, a vila sofreu uma rápida modernização, resultante da sua integração na economia nacional e internacional, graças à emigração e ao turismo. Muitos dos naturais da vila trabalham no estrangeiro como emigrantes, embora a maior parte regresse para trabalhar na Nazaré durante parte do ano, e todos os Verões, como dissemos, a vila é inundada de turistas. É assim que a riqueza afluí à comunidade e os autóctones têm um contacto crescente com estrangeiros, tanto dentro como fora do País. Este contacto originou transformações culturais, maior prosperidade e maior número de comodidades modernas na Nazaré.

Não pode o presente artigo determinar se o resultado final do turismo é positivo ou negativo. É hipótese arriscada que carece de mais profunda investigação. Os próprios Nazarenos consideram que há coisas boas e más na sua relação com o turismo. Reconhecem que o dinheiro ganho com o turismo trouxe muitas comodidades modernas que tornaram a vida mais fácil e mais agradável, tais como máquinas de lavar e televisores, mas, por outro lado, queixam-se de que a vida se tornou mais tensa e as pessoas entrem em intensa competição pela conquista dos novos símbolos de prestígio.

Os Nazarenos têm consciência de que a sua comunidade é uma arena onde se trava intensa competição e se luta por manter e melhorar a posição da família na hierarquia local. Actualmente, a principal demonstração de posição é constituída pela posse dos modernos bens duráveis, especialmente electrodomésticos e melhoramentos nas casas. A investigação mostra que a aquisição destes novos símbolos de prestígio e de riqueza não está uniformemente distribuída pelas famílias da Nazaré. Daqui resultou uma alteração no tipo de estratificação no segmento que não é de *élite*, embora a estrutura global de estratificação, em forma de pirâmide, não tenha sido afectada pelas transformações económicas.

* Eugene L. Mendonsa é professor-assistente de Antropologia na Universidade da Califórnia, Los Angeles. Deseja agradecer ao Senado Académico da UCLA, ao Comité da UCLA para os Estudos Internacionais e Comparados e à Fundação Ford o apoio financeiro que deram a esta sua investigação em Portugal, bem como ao Gabinete de Investigações Sociais, de Lisboa, onde o autor esteve como investigador visitante em 1979.

O presente trabalho de pesquisa incide sobre os rendimentos familiares e as estratégias adoptadas para tirar proveito do turismo. O trabalho de campo foi realizado na Nazaré durante um período de cinco meses, em 1979-80. Para a recolha de dados relativos ao rendimento familiar utilizaram-se as técnicas de participante-observador e de inquérito formal ao agregado familiar. Neste artigo propomo-nos revelar os processos pelos quais algumas famílias da Nazaré conseguem atingir a mobilidade social e o efeito do turismo no padrão de estratificação da comunidade.

Muito se tem escrito sobre os possíveis custos e benefícios de um país pobre como Portugal se tornar fortemente dependente das receitas do turismo. Buyden (1973) sumariza a bibliografia e enumera os benefícios nos seguintes termos: acréscimo na captação de divisas, estímulo ao desenvolvimento em zonas subdesenvolvidas, criação de novas oportunidades de emprego, efeito multiplicador no quadro da economia local e maior contacto de comunidades isoladas com estrangeiros. Por outro lado, vários autores têm chamado a atenção para o facto de tal contacto ocasionar uma distorção da herança cultural local (Naipaul, 1962; Ban it Chiu, 1970), a perpetuação de desigualdades raciais e a evasão da dignidade (Demas, 1970). Ao turismo é também atribuída a responsabilidade pela transformação de pequenos agricultores em assalariados, devido ao aumento dos preços dos terrenos e ao incentivo a vender as terras para empreendimentos turísticos (Ban it Chiu, 1970; Demas, 1970; Greenwood 1970-72). Mas as críticas ao desenvolvimento turístico enfermam de um mal: são normalmente qualitativas e controvertíveis e não são apoiadas em dados concretos.

Parece evidente que o turismo provoca transformações nas comunidades locais, que se tornam destinos turísticos. Forester (1964: 218) afirmou que «o turismo é um novo factor económico que cria uma espécie de 'causalidade cumulativa' e, em última análise, uma nova base económica». O antropólogo Davydd Greenwood (1972: 80-82) refere que o estudo empírico do turismo tem sido geralmente menosprezado pelas ciências sociais, não obstante o facto de «o antropólogo poder dar um contributo imediato se inquirir dos efeitos do turismo sobre as comunidades locais que estuda». O trabalho já realizado indica que o turista é um agente de contacto e transformação cultural (Greenwood, 1972; Nash, 1977). Considera-se que o turismo traz consigo a modernização, sob a forma de novas ideias e novos valores acerca de bens de consumo importados e padrões de comportamento também importados. Divulgam-se novos hábitos pela interacção de turistas e autóctones, aquando da invasão anual dos territórios destes por aqueles. Afirma Greenwood (1972: 90):

Seria possível encarar a indústria turística como uma vasta escola de modernização dos valores de um povo através dum «efeito de demonstração» maciço.

Há na Nazaré muita riqueza de aquisição recente que é devida ao turismo. O enriquecimento da comunidade tem dois resultados sobre os quais nos debruçaremos no presente trabalho. Em primeiro lugar, a prosperidade não está igualmente ao alcance de todos os membros da comunidade, pelo que se torna evidente uma maior estratificação social. Em segundo lugar, as famílias enfrentam esta situação de mudança pelo recurso a diversas estratégias que lhes permitam ter acesso à sua quota-parte de

prosperidade. Estas estratégias e seus efeitos sobre as relações sociais no seio da comunidade, especialmente o modelo de estratificação, serão escalpelizados no presente trabalho.

A modernização é uma complexa grelha de processos em acção na vila. A nossa atenção incidirá nos efeitos do turismo sobre o rendimento das famílias e suas posições na comunidade. À medida que os membros de agregados familiares lutam pela conquista da sua quota-parte na riqueza que se gera na localidade, as suas vidas estão a ser por muitos modos alteradas. Assim, por exemplo, hoje em dia quase toda a gente tem televisão em casa, a vila tem um cinema que passa filmes de todo o mundo, nas montras das lojas há produtos vindos de muitos países, as fábricas de conservas de peixe locais exportam os seus produtos, os pescadores locais trabalham no estrangeiro, na marinha mercante, e por isso viajam pelo mundo, e os jovens são influenciados pelas modas trazidas pelos turistas.

Já desde o princípio do século que os Nazarenos estão expostos às influências exteriores, só que o ritmo de integração na cultura e na economia mundiais se vem acelerando nos últimos anos.

A HISTÓRIA DO TURISMO NA NAZARÉ

Em comparação com outras localidades portuguesas, a Nazaré é de fundação relativamente recente. Data de 1889, mas desde 1780 que os pescadores utilizam a praia para se fazerem ao mar nos seus barcos, tendo começado por ali construir cinquenta cabanas de madeira para guarda dos aprestos. Viviam então na Pederneira, que é hoje uma aldeia na encosta, a cerca de um quilómetro da Nazaré. A Pederneira foi um importante estaleiro de construção naval enquanto foi porto, mas, no século XVIII, o mar começou a recuar. No entanto, os pescadores continuaram a lá viver, porque, naquela época, a costa era constantemente apossada por piratas. Em 1874 começou a construção de casas no local que é hoje a vila da Nazaré. Em 1889, a povoação fundiu-se com as vizinhas aldeias do Sítio e da Pederneira. Foi ganhando em Portugal inteiro fama de local de beleza, onde pescadores típicos desafiavam o alteroso Atlântico para do mar tirarem o seu pão. A pesca na Nazaré era e continua a ser perigosa porque não há um porto de abrigo natural e os pescadores têm de lutar contra uma rebentação imprevisível e perigosa quando se fazem ao mar e quando regressam à praia nos seus frágeis barcos.

Por alturas de 1912 já havia dois hotéis de turismo, actividade que já fazia parte integrante da economia local. Nesta fase inicial do seu turismo, a Nazaré era visitada essencialmente pelas *élites* ricas de Portugal, mas a fama da sua beleza depressa alastrou a França, e a Nazaré tornou-se um conhecido poiso de franceses ricos. As infra-estruturas turísticas evoluíram lentamente até aos anos 50, altura em que começou a segunda fase do turismo, o turismo de massas. Com o fim da guerra e o aumento dos salários, um número crescente de turistas passou a procurar locais de férias como a Nazaré. Esta fase estimulou a construção de mais instalações turísticas, como pensões, cafés e restaurantes. Entre finais dos anos 60 e a revolução de Abril de 1974, o turismo conheceu um espectacular crescimento em Portugal.

Entre 1968 e 1971 houve um aumento médio anual de 15 % no número de visitantes estrangeiros em Portugal. Esta percentagem baixou para 1,5 % em 1972 e 3,9 % em 1973. É claro que o fluxo turístico caiu drasticamente durante os anos que se seguiram aos acontecimentos políticos de 1974, mas já começou a recuperar. Em 1972, as receitas do turismo representaram 18 % da receita total da exportação de bens e serviços, duplicando assim a percentagem registada em 1962. Este crescimento não se conseguiu sem planeamento, já que o Governo Português criou organismos especializados na promoção turística e incentivos fiscais especiais aos investidores nesta actividade (Keefe, 1977: 366-367). À medida que o turismo se transformava num importante factor económico na Nazaré, o Governo passou a interferir na sua regulamentação. A Capitania, autoridade marítima que superintende na pesca, passou também a controlar o turismo na praia. Além disso, foi criada na vila uma Comissão de Turismo e a Direcção-Geral de Turismo passou a publicitar a Nazaré nas suas edições nacionais e internacionais. Apareceram artigos sobre a Nazaré em revistas famosas, entre as quais a *National Geographic*.

Tudo indica que o Governo Português se interessou pelo turismo por causa dos grandes lucros que podia retirar desta indústria em rápida expansão. Na sua principal obra sobre turismo, Peters (1969: 21-22) salienta que o turismo internacional é a rubrica mais importante do comércio externo, que cresceu a uma taxa anual de 12 % entre 1950 e 1966, captando a Europa a maior parte dos turistas. Em 1970, o turismo mundial chamava a si cerca de 50 % das despesas totais de consumo. As vastas receitas que o turismo pode proporcionar levaram muitos países em vias de desenvolvimento a criar infra-estruturas turísticas que lhes permitissem captar uma fatia das referidas receitas. Embora considerado pelo Banco Mundial um país industrializado, Portugal está atrás da Espanha e da Grécia à luz da maioria dos índices estatísticos, e ambos estes países são classificados pelo mesmo Banco como países em vias de desenvolvimento. Em 1973, Portugal ocupava o 21.º lugar entre os 24 países membros da OCDE (Keefe, 1977: 311). É um país pobre, que só graças às receitas do turismo e às remessas dos seus muitos emigrantes espalhados pelo mundo consegue equilibrar a sua balança de transacções.

Hoje em dia, o turismo é um factor económico preponderante na Nazaré. Todos os anos a vila recebe milhares de turistas vindos de todo o mundo. Durante a estação turística, a Nazaré é diariamente visitada por excursões que partem da capital, Lisboa, a maior parte das quais excursões de um dia que visitam o vizinho Castelo de Óbidos, passando depois pela Nazaré a caminho do famoso centro religioso que é Fátima, regressando finalmente à capital. Os autocarros chegam à Nazaré e despejam a sua carga humana, que tem meia hora para ver a paisagem e comprar lembranças. Mas a maioria dos que visitam a Nazaré ali ficam por vários dias, sendo muitos os que ali passam um mês inteiro. Deslocam-se ao volante dos seus carros e caravanas. Na época alta, as estreitas ruas da Nazaré vêm-se apinhadas de tais veículos, muitos dos quais são cobertos com capas protectoras porque os seus donos vão ficar o mês inteiro e não querem que o ar do mar lhos estrague. Há outros turistas que vêm de combóio, que pára em Valado, a 4 quilómetros da Nazaré, em autocarros da carreira normal que vêm directamente à Nazaré e em autocarros duma linha turística regular que opera seis dias por semana a partir de Lisboa.

Outros chegam de mochila às costas, às vezes à boleia, e vão acampar na praia ou nos parques de campismo oficiais.

O turismo na Nazaré é um turismo de massas, isto é, a clientela é constituída fundamentalmente por famílias da classe média e de trabalhadores, que vêm em busca do sol e do mar. Não se hospedam em hotéis de luxo nem comem em restaurantes requintados. Procuram alojamentos baratos e muitas vezes preparam as suas próprias refeições, com produtos que comprem no mercado da vila. Os estabelecimentos hoteleiros baratos, as pensões, fazem bom negócio, o mesmo acontecendo com os cidadãos locais que alugam as suas casas aos turistas. Na época de Verão, os parques de campismo estão sempre superlotados. Os dois hotéis de três estrelas que existem acolhem um pequeno número de turistas ricos e quase nunca enchem.

Em consequência do turismo de massas, as características da vila modificam-se drasticamente do Inverno para o Verão. No Verão, as ruas apinham-se de gente e carros, o nível de ruído é alto e a praia cobre-se de turistas e barracas. Por toda a parte há vendedores ambulantes. Do meio-dia à meia-noite, a esplanada enche-se de turistas que olham para os autóctones e de autóctones que olham para os turistas. Ver as pessoas parece constituir o principal passatempo, e a verdade é que a Nazaré pouco oferece em termos de distrações sofisticadas, embora de vez em quando haja uma tourada ou um festival. Os cafés tentaram introduzir espectáculos ao vivo, mas com muito pouco sucesso. Recentemente abriram duas discotecas para a juventude e há também um cinema que durante a época turística realiza três sessões diárias. Para além destas distrações organizadas, as pessoas tomam banhos de mar, comem, dormem, conversam e passeiam, a ver os outros fazerem o mesmo.

A ESTRATIFICAÇÃO

Emmanuel (1972) chamou a atenção para o facto de os ricos terem maior potencial de lucro do que os pobres, em grande parte porque partem da posse dos factores de produção. Dado que os ricos da geração actual herdaram esses factores, estão em condições de continuar a gerar riqueza e passá-la aos seus descendentes. Para os comerciantes isso significa lojas, para as *élites* significa dinheiro que pode ser investido em negócios lucrativos e para os pescadores significa casas para arrendar aos turistas. Assim sendo, a prévia posse dos meios de produção constitui uma variável decisiva no efeito diferencial do turismo sobre os vários sectores da população. Como as oportunidades de tirar grandes lucros do turismo estão praticamente circunscritas àqueles que já têm algum capital, o turismo tende a acentuar a estratificação da comunidade.

Há acordo generalizado quanto ao efeito modernizador do turismo sobre as instituições locais, especialmente sobre a economia. Referindo-se à comunidade hispano-basca de Fuenterrabia, Greenwood (1970) observou que o turismo deu origem à estratificação social, na medida em que os beneficiários do turismo acabaram por se considerar uma «classe» baseada na semelhança dos padrões de consumo adquiridos. O turismo trouxe à comunidade mais emprego e mais dinheiro, mas criou maiores diferenças sociais e maiores disparidades na distribuição da riqueza. O seu estudo salienta que os padrões de consumo dos turistas influenciam os dos locais

e alteram as estruturas de preços locais e os hábitos de poupança. Trata-se dum trabalho elucidativo e lúcido, mas que não nos fornece muitos dados quantitativos sobre os processos exactos pelos quais o turismo aumenta a estratificação social. Daremos mais adiante pormenores sobre tais processos, mas vamos começar por traçar um quadro geral da situação.

Há na Nazaré quatro estratos sociais principais: uma *élite* endinheirada, que detém os principais meios de produção, tais como hotéis, centros comerciais, lojas para turistas, fábricas, grandes barcos de pesca, etc. A seguir há os membros da classe média superior da comunidade, detentores de três formas principais de capital: barcos e aprestos de pesca, casas arrendáveis e furgonetas ou camionetas de transporte de peixe. Em terceiro lugar vêm os membros da classe média que possuem os mesmos factores, mas em muito menor quantidade. A quase totalidade dos membros da classe mais baixa não possuem aqueles meios de produção e só têm para vender a sua mão-de-obra. Os números que figuram no quadro n.º 1 mostram que a maioria dos Nazarenos vivem de proventos

Alugadores e não alugadores: pescadores e não pescadores

[QUADRO N.º 1]

Pescadores que alugam 30 (65,2 %) (60 %)	Pescadores que não alugam 16 (34,8 %) (30 %)	Total 46 (100 %)
Não pescadores que alugam 20 (34 %) (40 %)	Não pescadores que não alugam 38 (66 %) (70 %)	58 (100 %)
Totais 50 (100 %)	54 (100 %)	104

muito parcos, enquanto alguns privilegiados têm rendimentos relativamente grandes. Quando desdobramos esses dados, como acontece no quadro n.º 2, torna-se claro que cerca de 60 % dos agregados familiares estão abaixo do rendimento médio, o que mostra que a generalidade das pessoas têm proventos baixos, ao passo que os rendimentos da *élite* distorcem a distribuição. Portanto, a comunidade enquadra-se no modelo geral de estratificação descrito em relação a toda a nação por Martins (1971), segundo o qual há uma pequena *élite* rica (10 %), uma classe média (15 %) e uma vasta classe trabalhadora (75 %). Os meus dados apontam para quatro categorias: uma *élite* muito rica (1,9 %), uma classe média superior abastada (10,6 %), uma classe média (31,7 %) e uma vasta classe pobre (55,8 %).

Pouco se sabe quanto às origens da classe alta. Alguns inquiridos contaram-me que, durante o século XIX, os pescadores locais precisaram de capital para o desenvolvimento da indústria da pesca e distribuíram panfletos pedindo aos que tinham dinheiro que investissem na pesca da Nazaré. Até à data, esta versão não foi confirmada por registos históricos. Presentemente, as famílias ricas dominam as empresas que requerem grandes investimentos em capital. Alguns membros deste estrato deixam

RMT/adulto

[QUADRO N.º 2]

RMT/adulto em contos	Frequência	Percentagem
21,7-20,2	1	1,0
20,1-18,6	1	1,0
18,5-17,0	0	0,0
16,9-15,4	1	1,0
15,3-13,8	3	2,8
13,7-12,2	5	4,8
12,1-10,6	2	1,9
10,5- 9,0	11	10,6
8,9- 7,4	12	11,5
7,3- 5,8	14	13,5
5,7- 4,2	11	10,6
4,1- 2,6	23	22,1
2,5- 1,0	20	19,2
Total	104	100,0

Moda = 3,39 contos.

Mediana = 5,3 contos.

Média = 6,32 contos.

a vila, vão tirar um curso universitário e regressam depois para capitalizar nas suas posições privilegiadas, como é o caso de médicos que se tornam grandes proprietários, ou que montaram pequenas fábricas que produzem artigos para consumo dos turistas. Essas *élites* constituem uma classe favorecida e o ingresso nesta classe é condicionado pela dificuldade em obter formação académica e grandes somas de capital.

RMT/adulto condensado em 4 níveis sociais

[QUADRO N.º 3]

Nível social	RMT/adulto em contos	Frequência	Percentagem
Alto (<i>élites</i>)	21,3-16,3	2	1,0
Médio superior	16,2-11,3	11	10,6
Médio	11,2- 6,1	33	31,7
Baixo	6,0- 1,0	58	55,8
Total		104	100,0 %

Se o acesso à classe de *élite* está condicionado, já a ascensão à classe média superior é possível através da aquisição de riqueza. Hoje em dia há pessoas na Nazaré que estão a consegui-lo, enquanto outras não o conseguem por falta de meios. A maioria dos membros da classe baixa e alguns da classe média só têm para vender o seu trabalho, o que fazem localmente ou no estrangeiro, emigrando. Localmente, trabalham no comércio, na construção civil, na pesca e nas actividades relacionadas com o turismo.

Quando emigram, vão trabalhar principalmente em actividades marítimas ou correlativas. Os que ficam têm dificuldade em progredir, porque os salários são baixos. Os que emigram fazem-no porque vão auferir melhores salários, que permitem a uma família de emigrantes aforrar uma parte do que ganham. Todavia, esses empregos não são fáceis de arranjar. 24 % (25 em 104) dos meus inquiridos têm actualmente um familiar emigrante, que contribui para os proventos do agregado. Para aqueles que possuem alguns meios de produção, tais como furgonetas de transporte de peixe, barcos ou casas para arrendar, há possibilidades de um nível de vida acima da subsistência. Com trabalho árduo, as famílias têm esperanças de conseguir ascender dentro da classe média, ou, pelo menos, assegurar a sua posição actual no seio da hierarquia da comunidade. O que se torna difícil para alguns, já que o dinheiro é o principal critério de posicionamento na classe média e há famílias que têm mais fácil acesso do que outras aos meios de aquisição desse dinheiro.

Dado que a Nazaré é uma comunidade em rápido processo de modernização, a divisão da componente laboral é complexa e mutável. Há na economia local muitos tipos de ocupação, como, por exemplo, as profissões liberais (médicos e advogados), funcionários públicos (nomeadamente Polícia, autoridade marítima, Guarda-Fiscal, contingente militar), comércio (comerciantes e empregados), serviços (barbeiros, empregadas domésticas, lavadeiras, etc.), vendas (de produtos agrícolas, no mercado local ou na rua, etc.), agricultura, turismo e pesca. Estas duas últimas actividades económicas dominam a economia local, a que a emigração traz um reforço de receita.

Os principais meios de acesso aos factores de produção são a herança, o casamento, a compra ou o arrendamento. A maioria das pessoas herdaram alguma coisa dos pais ou sogros, mas actualmente poucas são as que por esta via recebem grandes somas de capital. E isto porque em Portugal, por lei, a herança é repartível por igual entre herdeiros de ambos os sexos. Assim, ao longo dos tempos, a riqueza vai diminuindo, principalmente quando as famílias são grandes. O caso que a seguir se apresenta ilustra este ponto:

CASO 1

A família Mendes é composta por cinco irmãos e respectivas mulheres. Quando o pai morreu, deixou-lhes uma casa e 1 hectare de terra. Como não podiam viver todos na casa, venderam-na e repartiram o dinheiro. Com a parte que lhe tocou, cada um comprou uma casa mais pequena. No entanto, não chegaram a acordo quanto ao terreno. Dois dos irmãos queriam ficar com ele, os outros três queriam vender. Por isso dividiram o hectare em cinco pequenas parcelas e os que queriam vender tentaram vender o seu quinhão, mas, ao cabo de vários anos, tornou-se evidente que as parcelas eram demasiado pequenas para serem vendidas isoladamente. Incapazes dum acordo, tentaram a via judicial. A questão está agora em tribunal, que provavelmente fará o que é costume em casos idênticos: vende a terra a um negociante endinheirado, a um preço inferior ao seu valor de mercado. Como os irmãos Mendes toda a vida trabalharam como pescadores em condições de simples subsistência, não amealharam nada, pelo que os seus filhos vão herdar ainda menos do que eles herdaram.

Uma pessoa em busca de capital pode casar com outra que seja herdeira, mas é difícil por esta via ter acesso aos factores de produção por causa das leis sucessórias. O aumento da população no passado recente tem actuado como mecanismo nivelador, dificultando às pessoas sem meios o acesso aos mesmos e reduzindo o tamanho das propriedades individuais à medida que o tempo passa. O casamento também não constitui meio de aquisição de mão-de-obra, porque os filhos formam unidades económicas independentes desde o momento em que se casam e normalmente guardam para si o fruto do seu trabalho, mesmo enquanto solteiros.

Adquirir habitação por compra ou arrendamento é outra coisa difícil. Ao abrigo das leis portuguesas, um inquilino não pode ser despejado enquanto viver e pode mesmo transmitir o arrendamento aos seus descendentes, que mantêm iguais direitos. Além disso, a renda não pode ser aumentada, excepto quando o Governo permite aumentos periódicos por força do custo de vida. Por isso, os senhorios evitam alugar casas aos locais, embora muitos se esquivem à lei alugando com base num contrato por determinado período de tempo. Esta estratégia permite a quem tem casas disponíveis ganhar algum dinheiro de rendas durante a época baixa, mas ter as casas livres para receber rendas elevadas na época alta. Há uma grande carência tanto de casas como de terrenos para construção, porque o espaço está todo ocupado. A vila confronta com o mar, tem escarpas altas de dois lados e só pode expandir-se para Sul, zona de ricos terrenos agrícolas que continuam propriedades de agricultores que da venda dos seus produtos na Nazaré retiram bons proventos. A vila parece ir-se lentamente expandindo naquela direcção, principalmente desde que o novo porto começou a ser construído daquele lado.

Nos últimos dez anos, os preços dos terrenos vêm subindo rapidamente em todo o País, razão pela qual a habitação se tornou muito escassa e cara. Na Nazaré há poucas casas para comprar ou arrendar. Estão em construção alguns edifícios com vários andares, mas os preços são muito altos. Por isso é que, neste contexto, uma boa estratégia será a de trabalhar e amealhar o suficiente para comprar ou arrendar uma casa o mais depressa possível. Quem já tem casas tem factores de produção. Ou porque as herdaram, ou porque as compraram quando ainda eram baratas, estão em posição de realizar altos lucros no contexto inflacionário actual. Quem quiser agora casa terá de rapidamente arranjar dinheiro para comprá-la ou arrendá-la.

ESTRATÉGIAS PARA ENFRENTAR A SITUAÇÃO

O recente advento do turismo de massas e o incremento das oportunidades de emprego no âmbito da economia mundial vieram trazer mais riqueza àqueles nazarenos que já tinham estabelecimentos comerciais bem situados, ou aos que tinham casas disponíveis. Mas para a maioria representaram uma luta pela manutenção do seu estatuto social. Uma família sem meios está destinada a resvalar para a pobreza. Para enfrentar as condições económicas em mutação, as famílias das classes pobre e média aplicam uma série de estratégias que lhes proporcionem o acesso ao dinheiro.

A classe pobre da Nazaré é constituída essencialmente por pescadores, que são os mais duramente atingidos pela inflação e pela luta pela posse

de terrenos e de habitação. A pesca tradicional fazia-se em barcos à vela ou a remos. Durante a década de 50, muitos foram trabalhar em profissões marítimas pelo mundo fora. Aí se aperceberam da grande utilidade dos motores fora de borda. Hoje em dia já há pescadores locais que utilizam tais motores, mas, dado o seu elevado preço, é difícil consegui-los se não se tiver muito dinheiro. O mesmo se diga, aliás, dos barcos e aprestos. A inflação fez subir tanto o preço do equipamento de pesca que os pescadores têm mesmo dificuldade na substituição dos seus apetrechos velhos. A inflação em Portugal nos anos 70 foi particularmente severa. Os preços do índice geral, que inclui alimentação, combustíveis, vestuário e habitação, duplicaram entre 1970 e 1975. Em 1975, a taxa de inflação situou-se entre os 25 % e os 30 %, uma das mais altas do mundo ocidental (Keefe, 1977: 327). A inflação fez aumentar de tal maneira o preço dos equipamentos de pesca que quem os quer vender não encontra comprador e quem quer comprá-los para se iniciar na pesca não consegue chegar-lhes. Esta situação levou alguns pescadores a procurar emprego como tripulantes nos barcos grandes das *élites* possidentes. É de prever que esta situação se acentue com a abertura do novo porto de pesca que o Governo está a construir com fundos estrangeiros. Esse porto irá favorecer os barcos grandes de capital intensivo, completamente fora do alcance do pescador médio local. Se quiserem participar no futuro da pesca da Nazaré, os pescadores terão provavelmente de trabalhar por conta de outrem, em vez de pescar por conta própria. Pode-se dizer que o pescadores não têm qualquer possibilidade concreta de aumentar os seus proventos por via da pesca, por força da própria natureza desta e por não terem capital para investir em equipamento mais sofisticado. Consequentemente, terão de lançar mão de estratégias estranhas à pesca se quiserem fazer face à inflação e aos novos hábitos.

Embora os pescadores tenham dificuldade em ter um nível de vida decente, estão rodeados de riqueza recente, resultante principalmente da emigração e do turismo. Um família estão a conseguir novos factores de produção explorando novas oportunidades, outras não. Para adquirir os factores de produção neste contexto, um pescador tem ao seu alcance três estratégias principais: pode emigrar em busca dum emprego bem remunerado na economia internacional ou, se tiver uma casa desejável, alugar alojamentos a turistas. Além disso, se conseguir arranjar dinheiro suficiente para comprar uma furgoneta, a sua mulher pode obter proventos significativos a vender peixe ou alugando espaço disponível na sua viatura a outras peixeiras que não têm transporte próprio. Famílias há que, empenhadas agressivamente na obtenção de riqueza, aplicam todas as três estratégias enunciadas, como se pode verificar no caso seguinte:

CASO 2

A família Formiga tem um pai emigrante que ganha 180 contos por ano e uma mãe que vende peixe e ganha 132 contos por ano, o que dá

¹ O RMT/adulto é o rendimento mensal total por trabalhador adulto do agregado familiar. Como as famílias, na sua maioria, têm apenas dois ou três filhos, optei por utilizar o RMT/adulto, em vez do rendimento *per capita*, como índice para medir diferenças de rendimentos entre famílias. Assim, uma família de quatro adultos que ganhem ao todo 17,2 contos por mês terá um RMT/adulto de 4,3 contos. A média é de 6,32 contos. A moda é de 3,35 contos. Ver quadro n.º 2.

um rendimento total de 312 contos anuais. O seu RMT/adulto¹ de 13 contos por mês está muito acima da média, que é de 6,32 contos por mês, mas, mesmo assim, eles adoptam mais duas estratégias para ganhar dinheiro. O pai, quando vem a férias, tece redes para vender aos turistas. Entrega-se a esta actividade com grande afinco e com ela ganha dinheiro que é gasto na bebida. Como só tem um filho em idade escolar, a mãe também trabalha, mas, além disso, arrenda parte da sua casa aos turistas, com o que, no Verão, ganha mais 40 contos. E ainda podia ganhar mais, mas tem uma filha casada, que, com o seu agregado familiar, vive lá em casa, sem pagar renda. Em 1977 já tinham poupado o suficiente para comprar uma furgoneta por 386 contos e têm várias outras peixeiras que pagam regularmente 300 escudos por dia para irem na carrinha, assim ajudando a amortizá-la. Em suma, esta família lança mão duma variedade de estratégias para ganhar dinheiro. Atendendo a que nenhum dos seus membros herdou quaisquer bens, não há dúvida de que os seus esforços são bem sucedidos, principalmente porque a emigração lhes proporcionou o capital necessário a uma rendosa venda de peixe e à compra de casas para arrendar a turistas. Quando perguntei à mãe porque é que trabalhavam tanto, ela respondeu: «Queremos comprar mais duas casas para ficarem para os nossos filhos.»

A única via significativa pela qual os pescadores podem ganhar dinheiro que se veja com o turismo é o aluguer de quartos, e, mesmo isso, quem o faz são as mulheres dos pescadores. O que os poucos pescadores que fazem redes para vender aos turistas ganham com isso pouco significado tem. O presente inquérito mostra que as famílias de pescadores se dedicam mais ao arrendamento a turistas do que as outras (ver quadro n.º 1). Há uma clara percentagem de 60 % dos pescadores que alugam, ao passo que só 30 % dos que não alugam são pescadores. Tudo indica que aqueles que não pertencem à *élite* recorrem ao arrendamento a turistas como forma de defesa contra a perda da sua posição socioeconómica, ou como forma de melhorá-la. 51 (49 %) das famílias da minha amostra tinham quartos para alugar a turistas, se bem que só 49 (47,1 %) tinham conseguido ganhar dinheiro com isso na altura em que as entrevistei, já que as outras duas estavam a tentá-lo pela primeira vez e ainda não tinham arranjado clientes. Portanto, quase metade da amostra beneficiava directamente do turismo. Logo, a propriedade da habitação é um factor essencial de produção. Os membros da comunidade que não têm alojamentos para alugar, ou que carecem de outros meios, não têm acesso aos benefícios do turismo. O facto é que, para eles, o turismo tem um impacte negativo porque agrava a insuficiência de habitação disponível, como adiante referiremos, e aumenta os preços de certos bens no mercado local.

O quadro n.º 4 mostra que as famílias que arrendam a turistas ganham, em média, 25 contos por época. A moda é muito mais baixa, situando-se nos 8 contos por família e por época. Refira-se, no entanto, que 55,1 % dos alugadores de alojamentos a turistas ganham até 25 contos, enquanto um quarto da amostra faz entre 25 e 35 contos, e 12,3 % atingem entre 36 e 46 contos. Indicativo da importância deste rendimento adicional é o facto de o rendimento familiar médio anual das famílias que arrendam alojamentos a turistas ser de 158 contos, sem o produto das rendas, mas, somado este, sobe para 183 contos, o que representa um aumento de 13,7 % do rendimento médio. A percentagem modal de aumento, como

Receitas do arrendamento a turistas, por família

[QUADRO N.º 4]

Receita em contos	Frequência	Porcentagem
3- 13	17	34,7
14- 24	10	20,4
25- 35	12	24,5
36- 46	6	12,3
47- 57	2	4,1
58- 68	1	2,0
69- 79	0	0,0
80- 90	0	0,0
91-101	0	0,0
102-112	0	0,0
113-123	0	0,0
124-134	0	0,0
135-145	0	0,0
146-156	1	2,0
Total	49	100,0 %

Moda = 8 contos.

Média = 24,9 contos.

Porcentagem da receita do arrendamento turístico na receita total da família

[QUADRO N.º 5]

Porcentagem de aumento da receita familiar por rendas turísticas (em contos)	Frequência	Porcentagem
2,1- 7,1	8	16,3
7,2-12,2	11	22,5
12,3-17,3	10	20,4
17,4-22,4	7	14,3
22,5-27,5	2	4,1
27,6-32,6	2	4,1
32,7-37,7	3	6,1
37,8-42,8	2	4,1
42,9-47,9	1	2,0
48,0-53,0	1	2,0
53,1-58,1	0	0,0
58,2-63,2	2	4,1
Total	49	100,0 %

Moda = 9,7 %.

Média = 18,5 %.

se vê pelo quadro n.º 5, situa-se entre 7,2 % e 12,2 %, mas a categoria imediatamente superior, dos 12,3 % aos 17,3 %, só tem menos uma família, pelo que 43 % dos que arrendam a turistas aumentam o seu rendimento familiar anual em percentagens que se situam entre os 7,2 % e os 17,3 %. Vêm depois 32,7 % da amostra que aumentam os seus proventos entre

17,4 % e 42,8 %. Trata-se de aumentos significativos de rendimentos numa comunidade em que as receitas dos pescadores estão dependentes das incertezas meteorológicas e dos movimentos imponderáveis dos cardumes. Se os Nazarenos nem sempre podem contar com o peixe, em contrapartida, os turistas têm estado a chegar em número crescente nos últimos anos.

Os senhores não turísticos, aqueles que arrendam apenas a membros da comunidade local, e os que não arrendam mesmo a ninguém têm um rendimento médio anual de 143,6 contos, em comparação com as famílias que arrendam a turistas, que têm rendimentos anuais, antes de adicionadas as receitas do turismo, de 158 contos. O rendimento dos alugadores não turísticos tende a situar-se na parte superior da escala pelo facto de os membros da comunidade que são suficientemente abastados para arrendar casas em que não vivem parte do ano serem normalmente os membros mais ricos da comunidade. O fosso separador está entre os que não têm acesso à habitação e os que o têm. Todavia, se compararmos apenas alugadores não turísticos com alugadores turísticos, veremos que os números ainda apresentam uma diferença de 9,1 % e que, à partida, os que arrendam a turistas são ligeiramente mais ricos do que os que não arrendam e, uma vez que estão em condições de capitalizar no negócio do turismo, vão gradualmente enriquecendo de ano para ano. Assim sendo, a propriedade de casas que tenham procura, considerada um meio de produção no contexto do turismo, é um factor importante para permitir a uma família manter ou melhorar a sua posição na hierarquia comunitária. Este ponto é ilustrado nos dois casos seguintes:

CASO 3

Joaquim Ferreira e sua mulher, Caetana, vivem num andar de uma só assoalhada, que herdaram dos pais dela. Ambos são octogenários e reformados e vivem duma pensão de pescador de 2,65 contos por mês, o que lhes dá um RMT/adulto de 1,33 contos, muito inferior portanto ao RMT/adulto modal, que é de 3,35 contos. Ela é doente e demasiado velha para trabalhar e não têm qualquer espaço disponível para arrendar a turistas. A sua pequena assoalhada está parcamente guarnecida com alguns móveis, um fogão de duas bocas, um frigorífico e um televisor. O Sr. Ferreira trabalhou desde os 13 anos como pescador à linha. Quando se reformou, tentou fazer redes para vender aos turistas, como forma de reforçar a sua magra pensão, mas as mãos, demasiado deformadas pela artrite, não lho permitiram. Por isso, há quinze anos que vivem da diminuta pensão e vêem a inflação corroer-lhes ainda mais o nível de vida. Não têm qualquer hipótese de capitalizar no turismo e a sua única concessão aos sinais de modernização que recentemente se fizeram sentir na Nazaré é o televisor, comprado a prestações.

CASO 4

A Sr.^a Joana Peixe é uma peixeira reformada, de 69 anos, que vive sozinha na casa de dois quartos que ocupava com o falecido marido. Tem uma pensão de 2 contos por mês, que, tal como acontecia com os Ferreiras do caso anterior, a situa muito abaixo do RMT/adulto modal. Mas há uma diferença fundamental entre os dois casos: a Sr.^a Joana tem quartos

para alugar a turistas. Com isto ganha 10 contos por época, o que aumenta em 41,7 % o seu rendimento anual! Assim consegue enfrentar a inflação e os aumentos de preços da alimentação provocados pelo turismo, ao passo que os Ferreiras têm de apertar ainda mais o cinto quando chega o Verão.

AS ESTRATÉGIAS DE ARRENDAMENTO

Bryden (1973: 41) refere especificamente a necessidade de se conhecer o impacte da forma de alugar quartos e casas, ou da síndrome do «quarto e pequeno-almoço» sobre os rendimentos locais. O presente trabalho é um primeiro passo nesse sentido. O arrendamento a turistas é uma forma de uma família que não pertence à *élite* tirar proveito do turismo. Perante a procura de alojamentos criada pelo turismo, torna-se eficaz, como estratégia para ganhar dinheiro, libertar espaço para alugar aos turistas durante o Verão. No entanto, nem todos os habitantes têm as mesmas oportunidades neste campo, por duas razões: porque não têm casa própria ou não têm espaço disponível para alugar, ou então porque a casa que ocupam não é desejável pelos turistas. Se a indesejabilidade da casa é devida à falta das comodidades modernas, como água corrente ou chuveiro, a emigração pode proporcionar os meios de instalar essas comodidades para atrair turistas. Se a família tem uma casa num local desejável, pode optar entre várias formas de libertar espaço para alugar (quadro n.º 6). A estratégia mais frequentemente adoptada (64,7 %) consiste em encaixar a família toda numa parte apenas dos alojamentos que normalmente ocupa e alugar os restantes. Fazem-no famílias que habitam casa própria e também ou-

Estratégias de arrendamento a turistas

[QUADRO N.º 6]

Estratégias	Percentagem	Número
A família comprime-se numa parte da sua casa e aluga quartos a turistas ...	67,4	33
A família muda-se para casa de parentes para alugar a sua casa a turistas ...	15,7	8
A família toma de aluguer uma casa mais fraca para durante o Verão lá viver enquanto aluga a turistas a sua casa habitual	13,7	7
O dono de mais de uma casa aluga uma ou mais a turistas	9,8	5
A família vive numa parte da pensão que explora e também lá vive durante o Inverno	3,9	2
Total	(a)	55

(a) Soma de mais de 100 % porque há casos de utilização de múltiplas estratégias. Número de famílias que arrendam alojamento a turistas: 51.

tras que vivem em casa alugada, desde que o senhorio não se oponha. Por exemplo:

CASO 5

A família Santos vive numa casa de seis assoalhadas, cuja senhorio, por acaso, é tio do Sr. Santos. Pagam uma renda de 2 contos por mês. Melhoraram o interior da casa fazendo algumas obras e pondo belos azulejos nas paredes. A casa fica no centro da Nazaré, muito perto da praia, pelo que é ideal para alugar a turistas. Para tal, a família Santos concentra-se no Verão numa parte da casa, o que lhe é fácil porque o Sr. Santos tem um bom emprego em Lisboa, numa importante empresa de pesca. Alterna um mês de mar com uma semana de terra. A sua ausência facilita o acantonamento da família numa parte da casa. A mulher e as duas crianças dormem num quarto e alugam o outro. Só com o aluguer de um quarto a turistas conseguem ganhar 25 contos/época, dada a localização ideal da casa. O seu rendimento total normal é de 204 contos por ano, com um RMT/adulto de 8,65 contos, o que está muito acima da média de 6,32 contos. Conseguem portanto aumentar em 12,3 % o seu rendimento e viver sem pagar renda, uma vez que só pagam 24 contos por ano.

A perspectiva de ganhar proventos suplementares por esta via é tão atraente que o senhorio, tio do inquilino, levou a família Santos a tribunal para tentar o seu despejo e assim ficar com a casa livre para arrendá-la directamente aos turistas.

A estratégia que se segue por ordem de frequência (15,7 %) consiste na mudança transitória da família de sua casa para a de parentes. Esta estratégia obriga as famílias a acantonarem-se numa só habitação durante a época turística. A família que recebe a outra em sua casa, normalmente não recebe nenhuma parte das receitas que esta obtém do arrendamento turístico. Portanto, as famílias mudam-se para poderem tirar partido do turismo. Outras famílias há que proporcionam alojamento a parentes dele necessitados, especialmente jovens casais, sem nada cobrarem por isso, mesmo quando o espaço assim ocupado pudesse de outro modo ser alugado aos turistas. Registei quatro casos destes (3,9 %). Mas as famílias lançam mão de estratégias engenhosas quando se trata de ficar com espaço arrendável, como é o caso de duas famílias com mais iniciativa que mandaram os filhos dormir no parque de campismo do Estado durante a época de Verão. Pagavam cada um 2\$50 por dia no parque de campismo, enquanto os quartos que deixavam livres se alugavam a 400\$ por dia. O caso que se segue é ilustrativo desta estratégia:

CASO 6

A Sr.^a Pinto é viúva, tem dois filhos e é dona duma casa de dois quartos, desejável, junto à praia. Todos os anos, pelo Verão, se muda com os dois filhos para casa duma irmã. A irmã, marido e filho adolescente vivem numa casa que não tem condições para alugar a turistas. É uma casa mais velha, com quatro assoalhadas, das quais dois quartos. O alojamento das duas famílias criou dificuldades de espaço à irmã da Sr.^a Pinto, dificuldades essas que foram ultrapassadas pondo os três jovens

a dormir no chão. Mas no Verão de 1980 já se tinham verificado frequentes discussões entre as duas famílias. É difícil saber até que ponto essas discussões são um resultado directo da concentração, mas o que é facto é que ela exerce pressão sobre famílias que são arrancadas à sua rotina normal para tentar tirar partido do turismo. Neste caso, como é habitual, a família da irmã da Sr.^a Pinto não recebeu nenhuma parte da renda de 60 contos que ela ganhou. A Sr.^a Pinto é uma mulher muito trabalhadora, operária numa fábrica de conservas local, e vende peixe. Desta forma ganha 192 contos por ano e passou a receber uma pensão de 72 contos por morte do marido, que em 1979 pereceu num naufrágio. O seu rendimento total ascende a 264 contos, o que dá um RMT/adulto modal de 3,35 contos. Por outras palavras, ela e os filhos têm um rendimento mensal superior ao da maioria dos adultos da Nazaré e, além disso, ainda conseguem um suplemento de 22,7 %, elevando o rendimento total para 324 contos por ano, verba muito agradável para uma viúva com dois filhos. É interessante referir que as famílias cooperam compartilhando trabalho e espaço, mas o dinheiro fica normalmente para quem o ganha. Por exemplo, a família da irmã da Sr.^a Pinto tinha um rendimento anual de 222 contos, portanto inferior ao dela, mas, mesmo assim, ela guardava para si e seus filhos as rendas que os turistas lhe pagavam.

Segue-se, por ordem de importância (13,7 %), a estratégia que consiste em a família tomar de arrendamento uma casa mais pequena ou numa zona indesejável, para poder alugar a casa em que normalmente vive. Estas segundas casas costumam ser tomadas de arrendamento ao ano, expressamente para esse fim, mesmo que seja para ficarem devolutas no Inverno, se bem que, em muitos casos, sejam casas sem as condições mínimas, inabitáveis no Inverno. O ponto a salientar é que se consegue ganhar com os arrendamentos turísticos tanto dinheiro que dá para pagar renda por casas que ficam vazias, só para no Verão alugar aos turistas as casas em que normalmente se vive, como no caso seguinte:

CASO 7

José Meca é um pescador reformado de 78 anos. É dono de uma casa e paga renda de outra. A sua mulher, uma filha viúva e os filhos desta vivem com ele, embora a filha tenha proventos próprios. Durante o Inverno vivem na casa própria, que tem seis assoalhadas, das quais três quartos, e fica situada no centro da vila, perto da praia. Mas no Verão aluga-a a turistas e os cinco membros do agregado mudam-se para uma casita que tem só um quarto de dormir. Paga 3 contos de renda por ano, mas recebe 16 contos do arrendamento da sua própria casa, ficando portanto com um lucro líquido de 13 contos. Ele e a mulher recebem 55,2 contos por ano de pensões do Estado, o que lhes dá um RMT/adulto de 4,6 contos, um pouco acima, portanto, da moda, que é de 3,35 contos.

O Sr. Meca consegue assim reforçar com 23,6 % o seu rendimento anual. O velho pescador é demasiado idoso para trabalhar, mesmo para os trabalhos da praia que os pescadores fazem. Tece redes em miniatura que vende aos turistas, mas daí só tira dinheiro para o tabaco e para o seu copito de vinho. Já o arrendamento a turistas, esse sim, constitui um suplemento significativo à sua parca pensão de reforma.

Segue-se, por ordem decrescente de importância (9,8 %), uma estratégia a que só têm acesso aqueles que têm a sorte de possuir mais de uma casa. É uma estratégia aplicada essencialmente pelos membros mais ricos da comunidade, como, por exemplo:

CASO 8

O Sr. António Bombas é um pescador de 69 anos de idade que possui duas casas, uma que comprou e outra que herdou dum tio. Assim, por um golpe de sorte, tornou-se multiproprietário. Mas é também um homem muito trabalhador. Começou a ir para o mar quando tinha 14 anos e conseguiu poupar o suficiente para comprar uma casa, dois barquitos a remos e redes. Agora já não vai ao mar, mas tem tripulações que trabalham nos seus barcos. Com estes barcos ganha 120 contos por ano; tem mais 52,8 contos de pensão de reforma, mais 21,6 contos duma pensão da mulher, que também trabalhou toda a vida. Além disso, arrenda a segunda casa na base dum contrato de nove meses por ano (Outubro a Junho) a uma família local, por 20 contos. Portanto, tem um rendimento total de 214,8 contos, a que soma a renda de 40 contos paga pelos turistas e que representa um acréscimo de 18,6 % aos seus rendimentos. O seu RMT/adulto, antes de adicionada a renda turística, é de 9 contos, portanto muito acima da média, que é de 6,32 contos. Note-se que a renda que lhe pagam os turistas de Julho a meados de Setembro é o dobro da que lhe pagam os locais, de Outubro a Junho. Em suma, o casal tem o confortável rendimento mensal de 21,3 contos.

A última estratégia, ilustrada pelo quadro n.º 6, está reservada às famílias muito ricas, donas de grandes edifícios de apartamentos que foram convertidos em estabelecimentos hoteleiros. Estes estabelecimentos abrem no princípio do Verão e fecham no Outono. Normalmente, a família vive neles durante o Inverno, mas não aluga quartos aos habitantes locais. Só um ou dois se mantêm abertos durante o Inverno, para aproveitar a procura por parte de pessoas que vão à Nazaré por razões profissionais. O caso que se segue ilustra este tipo de proprietário:

CASO 9

O Sr. Manuel Silva, dono duma pensão, trabalhou a maior parte da sua vida no estrangeiro como marinheiro, tendo ganho um bom pecúlio. Fez as suas economias e em 1959 comprou na Nazaré uma pequena pensão com café, por 180 contos. Hoje em dia continua a trabalhar como pescador por conta de outrem, com o que ganha 120 contos anuais. A mulher está à frente do café, que lhes dá uma quantia semelhante, o que lhes assegura um RMT/adulto de 10 contos, ou seja, o triplo do RMT/adulto modal da comunidade. Além disso, durante o Verão ainda fazem 27 contos com o aluguer de quartos, o que representa um suplemento de 11,3 %. O Sr. Silva teve a sorte de ter ganho dinheiro como emigrante e tê-lo investido na Nazaré antes da espiral inflacionária dos anos 60 e 70. Assim, não só consegue um rendimento bem interessante, como dispõe dum considerável investimento em capital, no caso de querer transaccioná-lo.

CONCLUSÕES

Neste artigo apresentei dados que demonstram os efeitos do turismo sobre os esforços que as pessoas fazem para adquirir símbolos de posição social e riqueza e o resultado de tal comportamento na estratificação das famílias dentro do sector da comunidade que não pertence à *élite*. Fez-se incidir a atenção sobre o aumento da procura de habitação gerado pelo turismo e sobre as estratégias de arrendamento adoptadas pelas famílias que pretendem tirar proveito dessa procura. Este comportamento teve como resultado uma crescente mobilidade para aqueles que têm acesso à posse de habitação por força de acidentes de nascimento e do tamanho da família dos pais e para os que conseguiram comprar casas com dinheiro ganho por meios estranhos, como é o caso da emigração. Como efeito estrutural, verificou-se o alargamento do fosso que separa os membros da classe média que já dispunham de capital ou dum bom emprego daqueles que foram menos afortunados.

Mas demonstrou-se também que outras famílias, com uma casa apenas e espaço limitado, recorrem a engenhosas estratégias que lhes abram o acesso a uma parte da prosperidade gerada pelo turismo. O trabalho de campo veio mostrar-nos que as famílias não aceitam passivamente as transformações. Alteram conscientemente os seus padrões de comportamento para enfrentar essas transformações e delas beneficiar. Quem sofre são principalmente os muito pobres, isto é, os velhos e os que não têm uma profissão, que não têm bens de raiz nem outros que lhes permitam suportar a concorrência dos membros socialmente móveis da comunidade. A sua situação é desesperada em comparação com a dos que têm meios, o que não significa que aceitem passivamente a sua pobreza. Mas as suas hipóteses de vencer são muito diminutas. Uma das vítimas de tal estado de pobreza, membro da família referida no caso 1, trabalha na praia remendando à mão redes de pesca. Pouco trabalho arranja e frequentemente desespera. Fala à família em suicidar-se. Quase todos os dias fica à esquina da praça, de pé, olhando a praia. A sua passividade é-lhe imposta pela estrutura da sociedade em que se insere e pela transformação económica que o cerca. E, no entanto, apesar dum futuro económico praticamente sem esperança, levanta-se cedo para chegar à praia antes dos outros, que, tal como ele, vão passar a areia a pente fino à procura de alguma moeda ou de outros objectos perdidos pelos turistas que por lá se divertiram na véspera. Tal como os que têm algo de seu, também ele sabe que o turismo traz prosperidade, só que lhe faltam os meios para dele tirar algum proveito que se veja.

Claro que a sociedade portuguesa já estava estratificada muito antes de se fazerem sentir as influências modernas originadas pelo turismo, mas tudo indica que a modernização aumentou as possibilidades de mobilidade social duma minoria inserida nos estratos abaixo da *élite*. As verdadeiras *élites* não se destacam só pelo dinheiro, mas também pelo nível de instrução e de «educação». Os membros da classe média superior dificilmente penetram nos estratos da *élite*. Mas a mobilidade, tanto no sentido ascendente como descendente, no seio da classe média é possível, dependendo do acesso da família aos meios de produção. Não quer dizer que a estrutura hierárquica geral se esteja a alterar, mas que dentro dos estratos médio e inferior há uma cada vez maior diferenciação social.

Os ricos continuam a ser muito ricos e os pobres muito pobres, mas há famílias da classe média que beneficiam mais do que outras na luta pela adaptação às transformações económicas, que muitas vezes trazem influência de fora dos limites da sua comunidade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ban it Chiu, *Leisure-Tourism: Threat and Promise*, Genebra, World Council of Churches, 1970.
- Bryden, John, *Tourism and Development*, Cambridge University Press, 1973.
- Demas, W., «The prospects of developing agriculture in the small commonwealth territories: the role of the small-scale farmer», in *Proceedings of the Fifth West Indian Agricultural Economics Conference*, St. Augustine, University of the West Indies Press, 1970, pp. 23-25.
- Emmanuel, A., *Unequal Exchange*, Nova Iorque, Monthly Review Press, 1972.
- Forester, John, «The sociological consequences of tourism», in *International Journal of Comparative Sociology*, 1964, n.º 5, pp. 217-227.
- Greenwood, Davydd J., «Tourism as an agent of change: a Spanish-Basque case», in *Ethnology*, 1972, n.º 11, pp. 80-91.
- Greenwood, Davydd J., in U. J. Smith (org.), *Hosts and Guests: the Anthropology of Tourism*, Filadélfia, University of Pennsylvania Press, 1977, pp. 129-138.
- Keefe, Eugene, et. al., *Area Handbook for Portugal*, Washington D. C., U. S. Government Printing Office, 1977.
- Martins, H., «Portugal», in M. S. Archer e S. Giner, (orgs.), *Contemporary Europe: Class, Status and Power*, Londres, Weidenfeld and Nicolson, 1971, pp. 72-89.
- Naipaul, V. S., *The Middle Passage*, Londres, Andre Deutsch, 1962.
- Nash, Dennison, «Tourism as a form of imperialism», in V. J. Smith (org.), *Hosts and Guests: The Anthropology of Tourism*, Filadélfia, University of Pennsylvania Press, 1977, pp. 33-47.
- Peters, Michael, *International Tourism*, Londres, Hutchinson, 1969.