



***CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LA
POBLACIÓN CON SEGUNDA RESIDENCIA EN EL ÁMBITO
TERRITORIAL DE LA MIDIT Y PROYECCIÓN DE LA MISMA
EN EL HORIZONTE 2015***

Versió final

CMA Consultores Asociados S.L.



ÍNDICE

| | |
|---|------------|
| 1.- INTRODUCCIÓN | 1 |
| 2. METODOLOGÍA DE TRABAJO EMPLEADA | 2 |
| 3.- CONCLUSIONES | 6 |
| 4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS | 165 |
| 5.- PROYECCIONES DE POBLACIÓN | 81 |
| | |
| Anexos | |
| MIDIT CUESTIONARIO N° _____ | 89 |
| DETALLE DE LA CALIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS | 99 |
| CONTRASTE DE HIPÓTESIS | |



1. Introducción

El presente trabajo se inserta en el marco del estudio, que tiene por objetivo analizar la viabilidad de transformación del actual modelo de desarrollo, cuyos ejes de actividad económica tienen a la energía, la industria turística, la agricultura y los servicios como principales fuentes generadoras de riqueza y empleo.

La viabilidad de la transformación tiene su base en la consideración de la importancia del turismo residencial como principal motor de la industria turística de la Mancomunidad.

En este contexto, se han analizado las principales características socio-económicas de la población turística con residencia, así como su percepción sobre la cantidad y calidad de servicios públicos y privados ofertados por los municipios. Todo ello, con el objetivo de conocer sus expectativas de futuro en cuanto a convertirse en potenciales residentes permanentes de estos municipios.

Igualmente, se ha analizado a través de las opiniones emitidas por los encuestados, aquellos aspectos relativos a variables de entorno (naturaleza, clima, tranquilidad), otras vinculadas a la cantidad y calidad de servicios públicos existentes (infraestructuras, servicios básicos, de ocio y cultura, servicios sociales, etc.), otras relativas al ambiente (receptividad de la población autóctona, relaciones, etc.) y, finalmente, otros aspectos de interés para los propios encuestados, que han sido emitidos mediante respuesta espontánea a preguntas de carácter abierto.

Ello contribuirá conjuntamente con los restantes análisis que se están llevando a cabo a nutrir el conocimiento de los responsables de gobierno de los municipios que integran la Mancomunidad de la MIDIT para que su diseño de futuro del modelo de desarrollo sea lo más pertinente posible.

El informe se ha estructurado en los capítulos siguientes: el primero recoge la metodología empleada para la recolección de información y opinión de una muestra de los residentes turísticos en estos municipios; el segundo capítulo recoge, de manera sintética, las principales conclusiones derivadas de la explotación estadística de las respuestas emitidas por la población encuestada; el tercer capítulo contiene la explotación estadística de la información. Esta última, se ha estructurado en dos sub-apartados: síntesis de la explotación de las preguntas descriptivas y de las opiniones manifestadas por los encuestados a las preguntas abiertas. Un cuarto capítulo incluye las proyecciones de población en el horizonte 2015.

Finalmente, en los anexos se incluyen, el cuestionario realizado, un conjunto de tablas sobre la percepción de los servicios y las hipótesis contrastadas sobre variables clave.



2. Metodología de trabajo empleada

El desarrollo de los trabajos relativos a este estudio ha tenido como objetivo a una muestra de la población que habita una segunda vivienda en los municipios de la Mancomunidad.

Para ello, en primer lugar se procedió a elaborar un cuestionario contentivo de la caracterización de la población residente en esas viviendas; una caracterización de las propias viviendas; datos relativos a la permanencia y motivo de la elección de la zona; niveles de satisfacción sobre la zona, el entorno, los servicios, hábitos; intencionalidad sobre una posible transformación de esta vivienda en primera residencia, etc. El cuestionario se cerraba con una pregunta abierta en la que los encuestados pudieran expresar su valoración sobre aquellos aspectos que, en su opinión, las administraciones deberían tener en cuenta al objeto de facilitar una decisión de transformación de su segunda en primera residencia.

En segundo lugar, se procedió a establecer el universo de segundas viviendas que nos pudiera servir para establecer la muestra de personas a entrevistar.

Para ello, se ha partido de los datos de los recibos de agua, única información de la que se ha podido disponer, que han sido depurados mediante la aplicación de los siguientes criterios:

1. Se han eliminado las viviendas que no han consumido agua durante 2003. Estas viviendas, cuyo destino final pueda ser segunda residencia, en principio pueden haber sido adquiridas como una inversión. Su número es elevado (559), indica que alrededor de una quinta parte de las viviendas no están habitadas por ahora.

2. Las pautas de consumo de agua y su análisis nos lleva a considerar la existencia de al menos tres tipos de segundas viviendas:

- unos propietarios las utilizan exclusivamente en el verano;
- otros propietarios residen durante 2 trimestres y con frecuencia el verano no es uno de estos.
- terceros propietarios vienen durante todo el año para los fines de semana y para un mes durante la primavera, el otoño o el verano.

Por lo tanto, sería incorrecto tratar como segundas viviendas únicamente las viviendas ocupadas durante el verano. Dichas pautas de comportamiento han complicado la identificación efectiva de las segundas viviendas debido a que no hay algún tipo de consumo de agua específico que las caracterice. Por lo tanto se han considerado dos criterios de discriminación: la varianza del consumo por trimestres y el consumo medio anual.

En general si una vivienda es de segunda residencia, se podría esperar que haya unos meses de consumo muy bajo y otros de consumo muy alto. Es decir, la varianza del consumo de las segundas viviendas tendría que ser mayor que la de



las primeras. En el mismo sentido, si una vivienda no está permanente habitada, el consumo anual tendría que ser inferior al de las primeras residencias.

Los dos criterios tienen sus desventajas:

- La varianza también sería muy alta para alguien que tiene jardín o piscina y usa más agua, durante el verano y la primavera. Por lo tanto, la aplicación de la varianza como criterio discriminatorio nos llevaría a incorporar también en el colectivo a primeras viviendas. Su aplicación, igualmente nos impediría recoger segundas viviendas que están siendo visitadas durante los fines de semana y cuya varianza sería baja.
- El consumo medio anual sería una aproximación excelente si los datos contuvieran información acerca del número de personas que residen en la vivienda. Sin estos datos el criterio recogería primeras viviendas con un solo habitante o que tendrían menor consumo que las primeras viviendas con mayor número de habitantes. No obstante, este criterio es mejor que la varianza porque recogería las segundas viviendas tipo "fin de semana" más los otros dos tipos. Debido a esto se ha utilizado el consumo medio anual para identificar las potenciales segundas viviendas.

Ello conlleva, que la muestra contenga primeras viviendas. Para obviar este problema, se ha aumentado el número de observaciones para tener "reservas" que puedan sustituir observaciones que corresponden a primeras viviendas. De esta manera, la primera pregunta del cuestionario es la relativa a si nos encontramos en una segunda residencia. Sí la respuesta es negativa se pasa a la siguiente observación.

En consecuencia, el procedimiento de trabajo ha consistido en las siguientes fases:

Fase I: Determinación de la muestra:

- **Primero** se ha identificado la población de viviendas relevantes. Todas las operaciones se han hecho a partir de los datos de consumo de agua para el 2003.

- **Segundo**, se han excluido de la población relevante todos los recibos de agua que correspondían a edificios con un contador para más de una vivienda, que según la información facilitada por el Ayuntamiento se corresponden en su mayoría con los hoteles, dado que estos no son objeto del presente estudio.

Como resultado se han eliminado 112 filas de la totalidad de 13.298 incluidas en los listados proporcionados de consumo de agua; es decir no más que 28 contadores (112 dividido por cuatro trimestres = 28)

- De las restantes observaciones se han eliminado aquellas que han sido dadas de baja durante el año. Nueve (9) contadores individuales han sido dados de baja.

La evolución de los contadores individuales dados de alta ha sido la siguiente: En el primer trimestre del 2003 había 3.202 contadores. Este número aumentó



hasta 3.278 en el segundo trimestre (es decir la creación neta de contratos ha sido de 76). Había 3.327 contadores en el tercer trimestre (creación neta de 49 contadores). Finalmente, había 3.364 contadores en el cuarto trimestre (creación neta de 37 contadores).

Por lo tanto se puede deducir que al final del 2003 existían 3.364 viviendas con contador individual.

- Posteriormente, se han eliminado todas las observaciones para las que el recibo ha sido registrado a nombre de una empresa (S.A., S.L., Caixas, Bancos, etc.). Han quedado 3.105 observaciones, ya que 259 observaciones respondían a empresas.

- De las restantes observaciones se han eliminado los contadores dados de alta en el tercer y el cuarto trimestre, quedando un total de 3.028 observaciones.

- De las restantes observaciones se han eliminado todas aquellas para las que el consumo ha sido 0 (cero) durante todo el año (559 observaciones; es decir se quedaron 2.469 observaciones).

- **Tercero**, una vez identificado el universo, se ha pasado a establecer el muestreo. Para ello se ha tomado como criterio de identificación de las potenciales segundas viviendas un consumo anual por debajo de la media anual (que es de 105.82 metros cúbicos). 1.643 viviendas satisficieron este criterio. A ellas se añadieron las viviendas identificadas como segundas viviendas por los municipios de Tivissa y Pratdip, lo que nos dio un total de 1.706 segundas viviendas.

- **Cuarto**, a continuación se ordenaron las viviendas por localidad y se procedió a realizar un muestreo sistemático y se han sacado 568 observaciones. El muestreo sistemático ha sido preferido para asegurar la presencia de observaciones de todas las localidades en la encuesta.

- Las variables incorporadas en el fichero de muestreo han sido las siguientes:
 - Número de observación: el número de identificación de la observación en la muestra.
 - COD_REBUT: el código del contrato de agua (sin Tivissa y Pratdip).
 - TITULAR_NOM: Nombre y apellido del titular.
 - NOM_CARRER: Dirección.
 - NOM_POBLACIO: Nombre de la población.
 - CONSUMO 1T: consumo de agua durante el primer trimestre de 2003 en m³.
 - CONSUMO 2T: consumo de agua durante el segundo trimestre de 2003 en m³.
 - CONSUM 3T: consumo de agua durante el tercer trimestre de 2003 en m³.
 - CONSUM 4T: consumo de agua durante el cuarto trimestre de 2003 en m³.



Todo ello, dio lugar a la muestra definitiva cuya significación estadística presenta los siguientes parámetros:

- Tamaño de la muestra: 568 observaciones seleccionadas
- Nivel de confianza estadística: 95%

Fase II. Elaboración de los cuestionarios, cumplimentación y tabulación estadística

Durante los meses de junio y julio, se elaboró el cuestionario, véase Anexo 1, con 46 preguntas para ser realizadas en un tiempo aproximado de 30 minutos por encuesta.

Su elaboración partió de las reflexiones realizadas durante el estudio de los modelos de desarrollo turístico en la costa mediterránea; igualmente se tomaron en cuenta otros estudios realizados con objetivos similares. Todo ello, apoyó la formulación de hipótesis que posteriormente fueron contrastadas con los resultados de las entrevistas y, cuya síntesis se recoge en el Anexo 2.

El cuestionario, como se puede observar, lo conforman tanto preguntas cerradas como abiertas, con el fin de identificar al máximo tanto la realidad actual como las expectativas futuras de los entrevistados.

La cumplimentación fue realizada durante los meses de julio y agosto, se inició mediante visita al domicilio seleccionado, hasta un máximo de 5 visitas por vivienda, realizándose la entrevista directamente, o bien concertando entrevista.

Del total de observaciones seleccionadas, se ha logrado la cumplimentación efectiva de 345 encuestas, lo que nos sitúa, igualmente, en un nivel de confianza estadística del 95%. Este nivel venía reflejado a partir de las 311 encuestas completadas.

Posteriormente, se procedió a la codificación y tabulación de la información obtenida por las entrevistas, quedando lista para su explotación estadística y análisis.

Fase III. Análisis de los resultados

Esta fase, como se ha indicado en la introducción, ha recogido el análisis de las respuestas, tanto de las preguntas descriptivas como de las preguntas abiertas.

Además, se han contrastado las hipótesis de partida establecidas.

Todo ello, de una parte, ha dado lugar el capítulo de conclusiones y, de otra, al establecimiento de las proyecciones de población estimada en el horizonte 2015.



3. Conclusiones

1.- Una elevada identificación y compromiso con el lugar.

El elevado número de entrevistados que han accedido a responder al cuestionario, además teniendo en cuenta que se encontraban en período vacacional, unido a su elevada disponibilidad reflejada en el elevado número de entrevistados que han respondido a las preguntas abiertas, lo que supone un esfuerzo de reflexión sobre los aspectos preguntados y, a la coherencia expresada, que se refleja en el análisis de las interdependencias de las respuestas a las distintas preguntas, lleva a una primera conclusión que manifiesta una elevada identificación con la zona y compromiso con el lugar.

2.- Turismo residencial mayoritariamente español, propietario y de mediana edad.

La población que ha hecho la opción de realizar lo que se conoce como turismo residencial en el ámbito territorial de la MIDIT, es mayoritariamente de origen español, un 88,89% de los entrevistados, tienen su origen en alguna comunidad autónoma española, siendo Aragón con un 35,6% la que tiene mayor presencia, seguida de cerca de Cataluña con un 34,2%. Les siguen a distancia ciudadanos de Madrid con un 5,5%; La Rioja con un 4,6%; País Vasco con un 3,2%; Navarra con un 2,3%; Castilla y León con un 2,0% y Valencia con un 1,1%.

Por lo que respecta a los ciudadanos procedentes de otros países¹, en conjunto reflejan el 11,01%, destaca como colectivo principal el alemán con un 4,06%; seguido de los franceses con un 3,77%; los italianos con un 2,32% y los andorranos con un 0,87%.

La edad media de los entrevistados se sitúa en los 54 años para los propietarios con independencia de su nacionalidad.

El turista residencial de la MIDIT ha realizado preferentemente la opción de adquisición de vivienda en la modalidad de piso urbano con un 78,7% de los entrevistados. El alquiler ocupa el 20,12% de las viviendas, en tanto que las viviendas cedidas apenas llegan al 1,2%.

Los diferentes patrones culturales con respecto a la tenencia de vivienda quedan reflejados en las respuestas de los entrevistados. Así, la tenencia en propiedad de la vivienda es claramente superior para el colectivo español, un 82,68% de los entrevistados poseen la vivienda en propiedad, mientras que este porcentaje disminuye al 45,95% para el colectivo de europeos con segunda vivienda en la MIDIT.

¹ Esta cifra subestima los resultados de la población extranjera, ya que sí bien los extranjeros residentes en Hospitalet de l' Infant están bien representados, no así los residentes en Plans del Rei, donde de una selección de 25 observaciones, tan sólo se han obtenido respuestas de 6 entrevistados.



3.- Turismo residencial de carácter familiar, mayoritariamente castellano parlante, de clase media/media alta, que ha elegido este territorio para instalarse a través del conocimiento proporcionado por amigos o vacaciones realizadas de manera previa, principalmente.

El número promedio de personas que habitan las segundas residencias, se sitúa en 3,5 personas que en un 96,7% de los casos constituyen familiares directos.

El análisis de la edad de los habitantes de las viviendas nos lleva a concluir que una tercera parte de las viviendas están ocupadas por matrimonios con hijos pequeños o jóvenes, al mismo tiempo otra tercera parte de los veraneantes se sitúan por encima de los 45 años.

Coherentemente, con la procedencia de los veraneantes, su idioma principal es el castellano para el 65,89%, que llega al 70% si consideramos a los extranjeros, que pueden hablar algo de castellano. Hecho a tener en cuenta con respecto a las comunicaciones que se realicen a los vecinos desde el propio Ayuntamiento.

Las personas que están ocupando una segunda vivienda en los municipios de la MIDIT podemos caracterizarlas como de clase media/media alta a tenor de la profesión ejercida por alguno de los miembros de la familia residente. Un 58,55% de los entrevistados se sitúan en las profesiones de técnico superior, profesional liberal, directivo o empresario.

Por otra parte, en casi la mitad de las viviendas hay, al menos un estudiante. Igualmente, la presencia de jubilados es significativa, ya que en un 24,9% de las viviendas reside un jubilado.

El conocimiento del lugar, mediante información proporcionada por amigos o conocimiento personal propio alcanza al 79,18% de los casos, siendo más importante para los españoles la obtención de la información a través de amigos y familiares residentes (el 33,65% para los españoles y el 21,05% para los extranjeros); los promotores e inmobiliarias juegan un papel marginal en la emisión de información para dar a conocer la zona, en total, sólo un 4,69% de los entrevistados han conocido el lugar a través de ellos, siendo más marginal para los españoles, sólo un 3,3% de los entrevistados ha obtenido la información mediante esta vía. Sin embargo, como cabría esperar este medio es más importante para los extranjeros (un 15,79% ha obtenido la información por este medio).

Las agencias inmobiliarias juegan el principal papel como intermediarios para la venta (un 34,88% para los españoles y un 67,57% para los extranjeros), seguidos de los propietarios (28,57%), los promotores (18,27%) y los amigos (13,29%) para los españoles.

En el caso de los extranjeros, además de las agencias inmobiliarias ya mencionadas, les siguen los amigos (16,22%), los propietarios (8,11%) y los promotores (5,41%) respectivamente.



4.- Una superficie media de vivienda de entre 61 y 90 metros cuadrados elegida mayoritariamente.

Un 51,85% de los entrevistados poseen una vivienda de una superficie que oscila entre los 61 y los 90 metros cuadrados, siendo esta la opción principal tanto para los españoles como para los extranjeros.

Las principales diferencias de comportamiento se dan en los extremos, ya que son los extranjeros los que realizan la opción de viviendas de mayor dimensión (un 38,89% de los extranjeros habitan viviendas de superficie superior a 91 metros cuadrados, mientras que este porcentaje desciende al 20,49%).

Paralelamente, sólo el 11,11% de los extranjeros habitan viviendas de superficie media inferior a los 60 metros cuadrados, porcentaje que se eleva al 25,35% para los españoles.

5.- Tranquilidad, clima y sol como variables esenciales que han influido en la elección del lugar en el que ubicar la segunda residencia y elevados niveles de satisfacción con el lugar en términos globales.

En una escala que va desde nada importante a esencial, los entrevistados han establecido su valoración sobre las razones que les motivaron a seleccionar este lugar como localización en la que fijar su segunda vivienda.

Los entrevistados han valorado la tranquilidad como la variable que ha recibido un mayor porcentaje de respuestas que la valoran como importante, muy importante o esencial, específicamente en un 94,96% de las ocasiones; en segundo lugar se sitúa el clima para el que un 87,99% de los entrevistados la han incluido entre las categorías de importante, muy importante o esencial; en tercer lugar figura el sol con un 86,22% de respuestas que la sitúan en las categorías mencionadas.

Les siguen, el municipio (84,68%); la vivienda (84,12%); el paisaje (81,02%); y la urbanización (72,14%).

En el extremo opuesto, las variables menos valoradas son la fiscalidad (7,28%); la gente (34,79%) y el precio de la vivienda (62,03%).

En términos globales no hay ningún insatisfecho con el lugar elegido. Globalmente, un 97,38 se encuentra satisfecho o muy satisfecho, siendo los extranjeros los que opinan en un mayor número de ocasiones que se encuentran muy satisfechos (86,49%), frente a los españoles que lo manifiestan en un 56,68% de las ocasiones.



6.- Un nivel de ocupación de las viviendas no estrictamente ligada a los meses del verano.

La estancia media de todos los entrevistados se sitúa en dos meses y diez-doce días al año, siendo superior para los españoles que ocupan sus viviendas durante dos meses y medio, mientras que los extranjeros lo hacen durante un mes y medio aproximadamente.

De la misma manera, es superior la estancia de aquellos que son propietarios que la ocupan durante tres meses al año, mientras que los inquilinos lo hacen durante 28 días, correspondiéndose con el mes de vacaciones.

Por otra parte, la distribución de la estancia durante el año, nos indica que un 15,2% de los entrevistados (52 viviendas) las ocupan durante unos días a lo largo de todos los meses del año; un 26,5% la habita a lo largo de 5 o más meses; un 54% la habita sólo durante dos meses al año y un 15,5% la habita sólo durante un mes.

Los meses de agosto y julio son los que se ocupan durante un mayor número de días, 25,15 y 22,74 respectivamente; seguidos de junio y septiembre con 17,86 y 15,07 días de estancia media respectivamente. Los restantes meses del año presentan una ocupación media de la vivienda que oscila entre los 8,55 días de diciembre y los 12,78 días del mes de mayo.

7.- ¿Es la segunda vivienda una opción de transformación en residencia permanente y en qué horizonte temporal?

Un 73% de los entrevistados han manifestado su opinión sobre esta cuestión. De estos un 33,3% han manifestado una opinión afirmativa sobre su intención de adoptar esta vivienda como su residencia permanente, siendo superior para el caso de los propietarios, para los que el porcentaje se eleva al 53%. Cabe señalar, que un 15% de inquilinos también han respondido afirmativamente, lo que pudiera ser un indicador de que, al menos algunos de ellos adquirirán una vivienda en el futuro en la zona.

La intención de trasladar su residencia a esta vivienda independientemente de la situación de propiedad, es superior en los españoles (47,3%) que en los extranjeros (26,9%).

De los 114 entrevistados, sobre 251 que contestado la pregunta, que han respondido afirmativamente a su intención de trasladar su residencia, establecen que lo harán en un horizonte medio de 8,5 años.

En este sentido, es interesante señalar que ha habido 14 entrevistados (13,7% de la gente con opinión sobre esta variable) que ha manifestado que convertirá su residencia en vivienda habitual de manera inmediata, lo que nos sitúa en el escenario de que se ha iniciado un proceso de transformación de la segunda residencia en permanente o como mínimo en habitual.



En conjunto, un 44,12% de los que han respondido, 45 personas, han indicado que se incorporarán en los próximos 5 años, cifra que se eleva al 70%, 70 personas, si ampliamos el plazo hasta diez años.

Por otra parte, sobre la duración de su estancia a partir del momento de traslado de su residencia, la estiman durante períodos que van desde los 4 meses al año hasta los 12 meses. La duración de la estancia media estimada según las respuestas se sitúa en 7 meses y 10 días al año.

8. El trabajo y la familia razones principales que influyen en la consideración para no transformarse en residentes.

Dos han sido las categorías que han obtenido mayor número de respuestas para valorar el por qué no contemplan su residencia de verano como una opción de convertirla en permanente o habitual: el trabajo y la familia.

Otras razones consideradas como el clima en invierno, el no planteamiento, la existencia de más comodidades en su lugar de origen, las actividades culturales y de ocio, las razones económicas y la reciente presencia en el lugar, quedan muy relegadas como razones que determinen su intencionalidad.

9.- Unos servicios públicos y privados mejorables

Al objeto de favorecer la percepción que los ciudadanos con una segunda residencia en el territorio tienen sobre los servicios obtenidos, hemos calculado la valoración media de cada uno de los servicios por los entrevistados, lo que nos ha permitido establecer la calificación de los mismos en función de las siguientes consideraciones: 5 igual a muy bueno, 4 igual a bueno, 3 igual a regular, 2 igual a malo, 1 igual a muy malo y 6 no sabe no contesta. A continuación se detalla la calificación media obtenida por los distintos servicios (en la columna adjunta se indican el número de respuestas válidas que ha habido para los mismos), establecida de mayor a menor.



| Tipo de Servicio | Calificación media | Nº de respuestas válidas |
|------------------------------------|---------------------------|---------------------------------|
| 1.- Sanidad | 4,17 | 305 |
| 2.- Agua | 4,15 | 342 |
| 3.- Playa | 4,15 | 327 |
| 4.- Limpieza | 4,14 | 342 |
| 5.- Alumbrado público | 4,00 | 343 |
| 6.- Puntos de encuentro | 3,97 | 338 |
| 7.- Seguridad ciudadana | 3,95 | 328 |
| 8.- Instalaciones escolares | 3,94 | 97 |
| 9.- Infraestructuras de acceso | 3,91 | 335 |
| 10.- Actividades de montaña | 3,85 | 150 |
| 11.- Instalaciones deportivas | 3,83 | 194 |
| 12.- Actividades culturales | 3,81 | 281 |
| 13.- Información pública | 3,78 | 309 |
| 14.- Centros para mayores | 3,58 | 120 |
| 15.- Movilidad en el pueblo | 3,08 | 342 |
| 16.- Servicios para discapacitados | 2,80 | 153 |
| 17.- Transporte público | 2,27 | 210 |

Como se desprende de la tabla, ningún servicio alcanza la valoración de muy bueno; los servicios de transporte público y los servicios para discapacitados obtienen un suspenso.

Son los servicios de sanidad, agua, playa, limpieza y alumbrado público los que obtienen una mejor calificación; mientras que el grueso de los servicios, puntos de encuentro, seguridad ciudadana, instalaciones escolares, infraestructuras de acceso, actividades de montaña, instalaciones deportivas, actividades culturales, información pública, la movilidad en el pueblo y centros para mayores son considerados como regulares.

Específicamente, cuando se ha solicitado a los encuestados que señalen cuáles de los servicios contenidos en la tabla anterior consideran muy importante o importante que se han mejorados, el mayor grado de significatividad han obtenido son para los españoles, la movilidad en el casco urbano, el transporte y las actividades culturales y de ocio.

Para los extranjeros el orden de prioridad se sitúa en las actividades de cultura y ocio, la playa y, en tercer lugar la movilidad en el casco urbano.



10.- Elevados niveles de satisfacción con la localidad elegida que pueden ser superiores si se mejoran algunos aspectos.

De acuerdo a lo expresado en la conclusión 4, se dan elevados niveles de satisfacción con el lugar elegido para situar su segunda residencia.

De manera coherente con esta expresión, únicamente 173 entrevistados han señalado causas de insatisfacción de manera explícita.

Una intervención pública que mejorara las aceras, los transportes y las zonas verdes mejoraría los niveles de satisfacción de los españoles, mientras que actuaciones de mejora de las condiciones de la playa y el incremento de la oferta de las actividades de ocio y cultura elevaría los niveles de satisfacción de los extranjeros.

11.- Elevados niveles de satisfacción vinculados a la tranquilidad, la playa y los servicios.

De manera similar a lo indicado en el apartado anterior, se observa una elevada coherencia con la conclusión 4, ya que derivado de los elevados niveles de satisfacción obtenidos, 332 entrevistados han indicado las razones de ello.

La tranquilidad es la causa más frecuente de satisfacción indicada por los entrevistados que la menciona en un 79,82% de las ocasiones; el segundo puesto lo ocupa la playa, un 41,57% y, el tercer lugar los servicios.

Hay sólo dos diferencias significativas entre los españoles y los extranjeros, de una parte, la tranquilidad como causa de satisfacción es mencionada un 82,15% frente al 60% de los extranjeros y, de otra, el tercer lugar lo ocupan los servicios para los españoles, mientras que para los extranjeros es el pueblo quien ocupa este lugar.

12.- La sanidad, los servicios a la tercera edad, los servicios básicos y las actividades de ocio y cultura como servicios principales a garantizar para favorecer la permanencia de los residentes.

284 de los 345 entrevistados (82,3%) han respondido a la pregunta abierta relativa a qué servicios públicos aspiran tener garantizados, si se convierten en residentes.

La sanidad es el servicio más importante, habiendo sido mencionado en 191 ocasiones en términos globales (un 67,25% de las ocasiones). Sin embargo, mientras que un 70,08% de los españoles la mencionan como servicio garantizado, tan sólo un 43,33% de los extranjeros lo hacen.

Un 19,9% de los españoles señalan a los servicios para la tercera edad como la segunda variable de importancia entre los servicios que desearían tener garantizados, mientras que sólo un 10% de los extranjeros lo expresan.



Garantizar los servicios básicos, incluyendo en éstos, la limpieza, agua, electricidad, gas, alumbrado, etc. son considerados importantes tanto para los españoles como para los extranjeros.

Finalmente, vuelve a ser más importante para los extranjeros unos servicios garantizados relativos a las actividades culturales y de ocio.

13.- La pérdida de tranquilidad (masificación), la falta de servicios y pocas actividades culturales y de ocio como razones que pueden modificar la decisión de residencia.

223 de los 345 entrevistados (64,64%) han respondido a la pregunta abierta relativa de qué razones le harían desistir de ser residente.

La masificación constituye la respuesta más frecuente para ambos colectivos, españoles y extranjeros. Sí bien, su importancia es muy superior para los españoles, un 64,1% de los españoles la sitúan en el primer lugar, mientras que es así para un 21,43% de los extranjeros.

Además, la tercera causa más mencionada por los españoles es la tranquilidad que está íntimamente asociada a la no masificación.

La falta de servicios garantizados es la segunda razón por orden de frecuencia (16,27%) para los españoles, mientras que la existencia de pocas actividades lo sería para los extranjeros.

14.- Hospitalet de l'Infant como principal proveedor de productos alimenticios y una percepción de suficiencia de la oferta alimenticia.

Hospitalet de L'Infant es el centro en el que se abastecen de alimentos los entrevistados mayoritariamente. Unos pocos de los entrevistados que residen en Hospitalet, también acuden a Cambrils y a Miami para proveerse de alimentos.

También Hospitalet de L'Infant es la localidad en la que se abastecen los vecinos de Almodrava, Planes del Rei y en menor medida los de Pratdip y Vandellòs.

Tivissa es el único municipio que escapa a esta dinámica, abasteciéndose sus residentes principalmente en la propia Tivissa y en Mora.

15.- Unas expectativas positivas hacia la existencia de servicios de atención socio-sanitaria.

En términos globales, prácticamente todos los entrevistados, un 98% las califican positivamente (mayor o igual a importante).

El cruce esta variable con aquellos que tienen intención de residir, indica que la gente que tiene intención de residencia otorga mayor importancia a la existencia de estos servicios.



| Servicio | Nada Importante | Poco Importante | Importante | Muy Importante | Esencial | Total válidas |
|-------------------|-----------------|-----------------|------------|----------------|----------|---------------|
| Atención a domic. | 0,00 | 0,36 | 31,16 | 33,33 | 35,14 | 100 |
| Tele Asistenc. | 0,00 | 2,93 | 38,53 | 39,19 | 19,05 | 100 |
| Servi. De día | 0,00 | 1,46 | 48,18 | 38,32 | 12,04 | 100 |
| Atenc. Residen. | 0,00 | 2,19 | 46,18 | 37,96 | 11,68 | 100 |
| Ayudas técnicas | 0,00 | 0,36 | 40,07 | 38,99 | 20,58 | 100 |
| Accesib. Domicil. | 0,36 | 1,08 | 27,34 | 26,98 | 44,24 | 100 |
| Accesib. Urbana | 0,00 | 0,36 | 27,80 | 26,71 | 45,13 | 100 |

Para los entrevistados, todos los servicios son importantes, siendo difícil distinguir en consecuencia cuáles son prioritarios en su opinión. Cabe concluir que la mayoría de los entrevistados consideran el conjunto de servicios sociales como un bloque integrado, tratándole como un único servicio con varios aspectos.

En consecuencia, hemos tomado la respuesta esencial, como variable de discriminación, que nos indica que la accesibilidad al propio domicilio y la accesibilidad urbana son los servicios de mayor importancia, seguidas de la atención a domicilio.

Los servicios de día y atención residencial son los menos importantes y las ayudas técnicas y la tele-asistencia tienen una importancia intermedia.

No obstante, dada la importancia de todos ellos para los entrevistados, es posible que su dificultad de establecer valoraciones diferenciadas a cada uno de ellos tenga que ver con un cierto desconocimiento de lo que significan exactamente cada uno de estos servicios.

16.- Un nivel más que satisfactorio de las relaciones con la población local.

Un 98,2% de los entrevistados indica falta de conflictos y muchos de ellos apuntan a que la relación es buena o muy buena.

Esta opinión, es coherente con lo apuntado por algunos entrevistados en su respuesta a "razones de satisfacción con el lugar", en la que han expresado como una de las razones "estar satisfechos con la gente de la localidad.



17.- Desinterés por un aumento de la oferta hotelera

253 entrevistados han respondido a esta cuestión, de los que un 78,57% indican su no interés en ampliar la oferta hotelera.

Por nacionalidad existe alguna diferencia, siendo los extranjeros más proclives a que se aumente la oferta hotelera, un 36,8% de los extranjeros estarían de acuerdo en que se ampliara la oferta hotelera, mientras que este porcentaje desciende al 19,23% para los españoles.

18.- Caminando y en coche como principales medios de desplazamiento dentro de la zona

Ya han sido señalados como deficiencias el transporte y la movilidad en el territorio, por tanto como cabe esperar, a pie (84,6%) y en coche (68,7%) son los principales medios de movilidad.

19.- La existencia de la central nuclear no preocupa a los potenciales residentes.

Un 84% de los entrevistados otorgan poca o ninguna importancia a la central nuclear, muchos de ellos la ven como un factor positivo que mantiene más bajos los precios de las viviendas, genera actividad económica, subvenciona actividades.



4. Análisis de los resultados

4.1. Análisis descriptivo

Este apartado, recoge la sistematización e interpretación de los resultados obtenidos de las respuestas individualizadas a cada una de las preguntas del cuestionario, cuyo detalle se encuentra en el anexo. Igualmente, se ha procedido al análisis de variables cruzadas, cuando se ha considerado relevante.

A continuación, se realizará un recorrido analítico de todas las respuestas, siguiendo el orden establecido en el cuestionario.

Pregunta 2: Nacionalidad

| Tabla 1: P2. Nacionalidad | | | |
|---------------------------|------------|-------|--------------|
| | Frecuencia | % | % Cumulativo |
| Extranjero | 38 | 11.01 | 11.01 |
| Español | 307 | 88.99 | 100 |
| Total válidas | 345 | 100 | |

La gran mayoría de los entrevistados son españoles. Un 11% son extranjeros. De los extranjeros sólo 42% eran propietarios de la vivienda, mientras que 84% de los españoles lo son (el resto fueron inquilinos). Algunos elementos a destacar de los datos son los siguientes:

1) El estudio representa bien el % de extranjeros en L'Hospitalet, **pero** no para la totalidad de MIDIT. Planas del Rei ha sido la localidad con mayor concentración de extranjeros (la mitad o más de los nombres y permanentes direcciones que nos envió el ayuntamiento son de extranjeros). Sin embargo, de las pocas observaciones que tenemos de ahí (6), sólo una es de extranjero. Por lo tanto, el % de extranjeros en MIDIT está sub-estimado en los datos que tenemos.

2) Por otra parte, no hay ingleses. Los ingleses son uno de las más importantes grupos de extranjeros que compran segundas residencias en España, sí bien no se ha identificado presencia de ellos en este territorio.

| Tabla 2: P2. Nacionalidades | | | |
|-----------------------------|------------|-------|--------------|
| | Frecuencia | % | % Cumulativo |
| Español | 307 | 88.99 | 88.99 |
| Alemán | 14 | 4.06 | 93.04 |
| Francés | 13 | 3.77 | 96.81 |
| Italiano | 8 | 2.32 | 99.13 |
| Andorra | 3 | 0.87 | 100 |
| Total válidas | 345 | 100 | |



De la composición de los extranjeros, destacan como principales colectivos los alemanes en primer lugar, seguidos de los franceses e italianos como principales grupos.

Pregunta 3. Provincia y ciudad

| Tabla 15: P3 Ciudad/Provincia | | | |
|-------------------------------|------------|--------------|--------------|
| | Frecuencia | % | % Cumulativo |
| Álava | 1 | 0.29 | 0.29 |
| Francia | 13 | 3.77 | 4.06 |
| Andorra | 4 | 1.16 | 5.22 |
| Barcelona | 84 | 24.35 | 29.57 |
| Alemania | 14 | 4.06 | 33.62 |
| Italia | 6 | 1.74 | 35.36 |
| Bélgica | 1 | 0.29 | 35.65 |
| Burgos | 7 | 2.03 | 37.68 |
| Cerdanyola de valles | 2 | 0.58 | 38.26 |
| Gerona | 1 | 0.29 | 38.55 |
| Granollers | 1 | 0.29 | 38.84 |
| Guipuzcoa | 3 | 0.87 | 39.71 |
| Huesca | 3 | 0.87 | 40.58 |
| Lérida | 15 | 4.35 | 44.93 |
| Madrid | 19 | 5.51 | 50.43 |
| Mataró | 1 | 0.29 | 50.72 |
| Mora del Ebro | 2 | 0.58 | 51.3 |
| Navarra | 5 | 1.45 | 52.75 |
| Pamplona | 3 | 0.87 | 53.62 |
| Reus | 2 | 0.58 | 54.2 |
| Rioja | 16 | 4.64 | 58.84 |
| Suiza | 1 | 0.29 | 59.13 |
| Tarragona | 10 | 2.9 | 62.03 |
| Teruel | 4 | 1.16 | 63.19 |
| Valencia | 4 | 1.16 | 64.35 |
| Vitoria | 3 | 0.87 | 65.22 |
| Vizcaia | 4 | 1.16 | 66.38 |
| Zaragoza | 116 | 33.62 | 100 |
| Total válidas | 345 | 100 | |

Las respuestas de esta pregunta han sido a veces no muy homogéneas en el sentido que algunas personas han señalado sólo la ciudad, otras – la comunidad autónoma y terceras – la provincia. La tabla representa la codificación de los datos tal como son. Únicamente he codificado todos los extranjeros con sus países de origen y no por ciudades debido al reducido número de observaciones. Cabe destacar que unas 5 provincias/ ciudades acumulan alrededor de 71% de los entrevistados y las dos más importantes (Zaragoza y Barcelona) dan 57.92% de los entrevistados. Es decir, existe una importante concentración de la procedencia de los segundos residentes.



Englobadas las respuestas por Comunidades Autónomas, tenemos que los aragoneses (35,6%) conjuntamente con los catalanes (34,2%) constituyen los principales colectivos, que han elegido este territorio para establecer su segunda residencia. Les siguen a distancia Madrid (5,5%); La Rioja (4,6%); País Vasco (3,2%); Navarra (2,3%); Castilla y León (2,0%) y Valencia (1,1%).

Pregunta 4. Edad

| | edad respondiente (años) | # habitantes habituales |
|-------------------------|--------------------------|-------------------------|
| media | 52.04058 | 3.511662 |
| minimum | 18 | 1 |
| maximum | 85 | 11 |
| # observaciones válidas | 345 | 343 |

Como se puede ver en Tabla 11 la edad media de los entrevistados es 52 años, el más joven tiene 18 años - y el mayor tiene 85 años.

Lo que tenemos como respuestas son los datos de los entrevistados. Lo que nos interesa normalmente son las características de la familia propietaria. Por lo tanto, si el entrevistado no ha sido uno de los propietarios, la edad del entrevistado no nos dice mucho. Esto, sin embargo, no conlleva problemas graves en el caso de la edad. Para corregir los sesgos, más abajo se describe la edad de los segundos residentes si se toman en cuenta sólo los propietarios. Se asume que los maridos son más o menos de la misma edad y, por lo tanto, la edad de uno refleja la edad del otro.

La edad según la nacionalidad, nos indica que los extranjeros tienen una edad media de 48 años, mientras que los españoles suelen tener 52.5 años. Sin embargo, si comparamos los extranjeros y los españoles, tomando en cuenta la posesión de la vivienda, es evidente que la edad media de los extranjeros y los españoles es similar – unos 54 años para los propietarios.

| | | estatus del entrevistado | | | |
|------------|-------------------------|--------------------------|----------|-----------|-------|
| | | propietario | familiar | Inquilino | amigo |
| Extranjero | # observaciones válidas | 15 | 1 | 20 | |
| | edad media | 54.2 | 30 | 45.5 | |
| | edad mínima | 33 | 30 | 23 | |
| | Edad máxima | 77 | 30 | 56 | |
| Español | # observaciones válidas | 213 | 35 | 47 | 4 |
| | edad media | 54.3991 | 45.4 | 48.6809 | 53.25 |
| | edad mínima | 27 | 18 | 25 | 40 |
| | Edad máxima | 85 | 83 | 78 | 78 |



Pregunta 5. Sexo

| Tabla 3: P5.Sexo | | | |
|------------------|------------|-------|--------------|
| | Frecuencia | % | % Cumulativo |
| mujer | 179 | 51.88 | 51.88 |
| hombre | 166 | 48.12 | 100 |
| Total | 345 | 100 | |

Los % de hombres y mujeres se aproximan a los % en la población en general. El sexo no tiene grande importancia a nivel descriptivo, dado que la mayoría de los entrevistados propietarios están casados (de los propietarios entrevistados 91.67% están casados). Nos interesan las personas que se trasladarán y en el caso de los matrimonios se puede esperar que vengan juntos. A nivel del contraste de las hipótesis veremos si el sexo del entrevistado influye de alguna forma las respuestas. Lo lógico es que no habrá influencia del sexo dado que el cambio de lugar de residencia es decisión importante y es muy probable que la mayoría de las familias la tomen con consenso.

Pregunta 6. Estado civil

| Tabla 4: P6.Estado civil | | | |
|--------------------------|------------|-------|--------------|
| | Frecuencia | % | % Cumulativo |
| Casado | 302 | 87.79 | 87.79 |
| divorciado | 1 | 0.29 | 88.08 |
| separado | 3 | 0.87 | 88.95 |
| soltero | 15 | 4.36 | 93.31 |
| viudo | 23 | 6.69 | 100 |
| Total válidas | 344 | 100 | |

Como se puede observar la inmensa mayoría de los entrevistados están casados. Cabe destacar que el % de divorciados y separados es muy bajo.



| estado civil | estatus del entrevistado | | | | | Total |
|--------------|--------------------------|-------------|----------|-----------|-------|-------|
| | | propietario | familiar | Inquilino | amigo | |
| casado | # Obs. válidas | 209 | 21 | 62 | 2 | 294 |
| | % fila | 71.09 | 7.14 | 21.09 | 0.68 | 100 |
| | %columna | 91.67 | 58.33 | 93.94 | 50 | 88.02 |
| divorciado | # Obs. válidas | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | % fila | 100 | 0 | 0 | 0 | 100 |
| | %columna | 0.44 | 0 | 0 | 0 | 0.3 |
| separado | # Obs. válidas | 1 | 0 | 2 | 0 | 3 |
| | % fila | 33.33 | 0 | 66.67 | 0 | 100 |
| | %columna | 0.44 | 0 | 3.03 | 0 | 0.9 |
| soltero | # Obs. válidas | 4 | 8 | 2 | 1 | 15 |
| | % fila | 26.67 | 53.33 | 13.33 | 6.67 | 100 |
| | %columna | 1.75 | 22.22 | 3.03 | 25 | 4.49 |
| Viudo | # Obs. válidas | 13 | 7 | 0 | 1 | 21 |
| | % fila | 61.9 | 33.33 | 0 | 4.76 | 100 |
| | %columna | 5.7 | 19.44 | 0 | 25 | 6.29 |
| Total | # Obs. válidas | 228 | 36 | 66 | 4 | 334 |
| | % fila | 68.26 | 10.78 | 19.76 | 1.2 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Dado que nos interesan las personas con mayor potencial de ser residentes, se ha cruzado el estatus del entrevistado con el estado civil. Los resultados confirman la primera impresión – 91.67% de los entrevistados propietarios están casados.

²A modo de ejemplo, a continuación detallamos la lectura de las tablas cruzadas. Sí tomamos los datos sobre los casados. La primera sub-fila representa las observaciones válidas para las respuestas donde coinciden los criterios de la fila y la columna. En este caso tenemos 209 personas casados y propietarios de la vivienda. Respectivamente, tenemos 21 casados familiares de los propietarios, 62 casados inquilinos y 2 casados amigos. La última columna describe los resultados para toda la fila – tenemos 294 casados en total. La segunda subfila nos dice cuál es la proporción del número de observaciones de cada casilla en la fila sobre el total de la fila. Es decir, 71% de todos los casados son propietarios, 7.1% son familiares de los propietarios, 21% de los casados son inquilinos, etc. La tercera subfila nos dice cuál es la proporción del número de observaciones de cada casilla sobre el total de la columna. Es decir, 91.67% de todos los entrevistados propietarios están casados. La última columna resume los resultados para el criterio de fila. Es decir, tenemos 294 casados, que son 100% de los casados y representan 88% de todas las observaciones. La última fila resume los resultados para el criterio de columna. Es decir, 228 de los entrevistados son propietarios, esto es 68% de todas las observaciones y esto son 100% de los propietarios. Las casillas en amarillo resumen los datos por filas y columnas. Indican el número total de observaciones válidas. Como podemos ver, tenemos 334 observaciones válidas, lo que significa que 11 entrevistados no ha respondido a una de las dos preguntas (estado civil o su estatus).



Pregunta 7. Profesión

La profesión del entrevistado puede ser no muy indicativa acerca del poder adquisitivo de la familia. Por una parte, tenemos que tomar en cuenta la profesión de los maridos de las amas de casa (9.86% de las entrevistadas son amas de casa).

| | Frecuencia | % | % Cumulativo |
|--------------------|------------|-------|--------------|
| empresario | 30 | 8.7 | 8.7 |
| directivo | 27 | 7.83 | 16.52 |
| autónomo | 31 | 8.99 | 25.51 |
| profesión liberal | 19 | 5.51 | 31.01 |
| técnico superior | 42 | 12.17 | 43.19 |
| técnico medio | 13 | 3.77 | 46.96 |
| administrativo | 35 | 10.14 | 57.1 |
| obrero cualificado | 1 | 0.29 | 57.39 |
| dependiente | 12 | 3.48 | 60.87 |
| tareas del hogar | 34 | 9.86 | 70.72 |
| jubilado | 69 | 20 | 90.72 |
| otros | 32 | 9.28 | 100 |
| Total válidas | 345 | 100 | |

Por otra parte, tenemos que tomar en cuenta la profesión que han ejercido los jubilados (20% de los entrevistados son jubilados).

En total, la profesión indicada de 30% de los entrevistados no nos da idea sobre su poder adquisitivo. Si no se corrigen estos sesgos, los datos pueden subestimar el poder adquisitivo de los entrevistados. Para obviarlo, se han creado varias variables³. Se ha utilizado sólo los propietarios y los inquilinos porque los otros tipos de entrevistados no permiten conocer la profesión de, al menos uno de los cabeza de familia. Se han creado 5 variables que toman el valor de uno si el entrevistado, uno de los habitantes habituales o el jubilado en su vida laboral es/ha sido empresario, directivo, autónomo, profesional liberal y técnico superior. A partir de esta información se ha creado una variable agregada que distingue las cinco profesiones con alto poder adquisitivo y el resto. De esta manera podemos ver cuál es el % de familias con profesiones con mayor poder adquisitivo (Tabla 17). Como podemos observar, el % es superior del que sale mirando únicamente la profesión del entrevistado. Sin embargo, este % también se puede esperar que es inferior del verdadero – 32% de los jubiladas

³ Una parte de las entrevistadas son amas de casa (9.9%) y si nos fijamos sólo en su ocupación vamos a subestimar el poder adquisitivo de la población de segundos residentes. Se ha corregido fijándonos sólo en los entrevistados que son propietarios o esposos/esposas del propietario. Se han creado nuevas variables que toman valor 1 si uno de los propietarios o inquilinos es empresario, directivo, etc. De esta forma podemos tener una idea sobre el poder adquisitivo de la familia que habita la vivienda. No se ha tenido en cuenta a los entrevistados hijos, yernos, nueros, hermanos, y amigos porque sus datos no permiten distinguir la profesión del dueño. Sin embargo, otro asunto similar – los jubilados – es más difícil de resolver. Los jubilados suponen un 20% de las observaciones y muchas han sido amas de casa y sus esposos también están jubilados. En estos casos, no podemos deducir de ninguna manera la profesión del esposo y, por lo tanto, una aproximación a su poder adquisitivo.



entrevistados han sido amas de casa. Dado que la mayoría de estas jubiladas amas de casas tienen esposos también jubilados, los datos no nos permiten deducir la profesión de estos esposos.

En resumen, 68% de las familias de las observaciones válidas para esta aproximación tienen como mínimo un miembro que ejerce una de las 5 profesiones con alto poder adquisitivo. Para hacerlo comparable con la Tabla 5 se ha calculado el % sobre 345 observaciones que se puede ver en las columnas “% ajustado”

| | Frecuencia | % | % Cumulativo | % ajustado | % ajustado Cumulativo |
|-------------------|------------|-------|--------------|------------|-----------------------|
| empresario | 41 | 13.99 | 13.99 | 11.88 | 11.88 |
| directivo | 31 | 10.58 | 24.57 | 8.99 | 20.87 |
| autónomo | 46 | 15.7 | 40.27 | 13.33 | 34.20 |
| profesión liberal | 35 | 11.95 | 52.22 | 10.14 | 44.35 |
| técnico superior | 49 | 16.72 | 68.94 | 14.20 | 58.55 |
| otros | 91 | 31.06 | 100 | | |
| Total válidas | 293 | 100 | | 345 | 345 |

Se puede observar que 58.55% de las familias tienen un miembro o más que ejerce una profesión considerada de mayor poder adquisitivo, que hemos considerado todas aquellas profesiones a partir de técnico superior.

| | Tabla 5 | | | Tabla 17 | | |
|-------------------|------------|-------|--------------|------------|------------|-----------------------|
| | Frecuencia | % | % Cumulativo | Frecuencia | % ajustado | % ajustado Cumulativo |
| empresario | 30 | 8.7 | 8.7 | 41 | 11.88 | 11.88 |
| directivo | 27 | 7.83 | 16.52 | 31 | 8.99 | 20.87 |
| autónomo | 31 | 8.99 | 25.51 | 46 | 13.33 | 34.20 |
| profesión liberal | 19 | 5.51 | 31.01 | 35 | 10.14 | 44.35 |
| Técnico superior | 42 | 12.17 | 43.19 | 49 | 14.20 | 58.55 |
| Total válidas | 345 | | | | | |

La Tabla 18 permite comparar cómodamente la diferencia entre los resultados de Tabla 5 (sólo profesión del entrevistado) y la Tabla 17 (presencia de profesión de mayor poder adquisitivo en la familia).

Los resultados implican una presencia de población con segunda residencia de un poder adquisitivo medio/alto.

Pregunta 8. Número de personas que habitualmente utilizan la residencia.

| | |
|-----------------------|------|
| # medio de personas | 3.51 |
| # mínimo | 1 |
| # máximo | 11 |
| observaciones válidas | 343 |



Como se puede ver, el número de personas que habitualmente habitan las segundas residencias es 3.5 en promedio. Sin embargo, existe una importante variación dado que el número varía entre 1 hasta 11 personas.

| # personas | # observaciones | % | % Cumulativo |
|---------------|-----------------|-------|--------------|
| 1 | 7 | 2.04 | 2.04 |
| 2 | 80 | 23.32 | 25.36 |
| 2.5 | 3 | 0.87 | 26.24 |
| 3 | 88 | 25.66 | 51.90 |
| 3.5 | 8 | 2.33 | 54.23 |
| 4 | 97 | 28.28 | 82.51 |
| 4.5 | 2 | 0.58 | 83.09 |
| 5 | 30 | 8.75 | 91.84 |
| 5.5 | 1 | 0.29 | 92.13 |
| 6 | 16 | 4.66 | 96.79 |
| 7 | 4 | 1.17 | 97.96 |
| 8 | 3 | 0.87 | 98.83 |
| 8.5 | 1 | 0.29 | 99.13 |
| 9 | 2 | 0.58 | 99.71 |
| 11 | 1 | 0.29 | 100.00 |
| total válidas | 343 | | |

Para mayor claridad se ha establecido una tabla con la distribución de la variable (Tabla 20). Como se puede observar, 91.8% de las viviendas tienen hasta 5 personas que las habitan habitualmente. Sin embargo, cabe destacar que 51% de las viviendas son habitadas por 3 o menos personas.

Pregunta 9: Relación entre los habitantes habituales

| | Frecuencia | % | % Cumulativo |
|---------------------|------------|------|--------------|
| familiares | 322 | 96.7 | 96.7 |
| amigos | 3 | 0.9 | 97.6 |
| familiares y amigos | 2 | 0.6 | 98.2 |
| Solo respondiente | 6 | 1.8 | 100 |
| Total | 333 | 100 | |

Como se puede observar las segundas viviendas en MIDIT se utilizan casi exclusivamente por los miembros de la familia. Hay sólo 5 casos donde los habitantes habituales incluyen también amigos. Hay 6 personas que viven solas en su vivienda.



Pregunta 10. Edad de los habitantes habituales

| | hay habitantes | % | total válidas |
|------------|----------------|-------|---------------|
| < 16 años | 120 | 34.78 | 345 |
| de 16 a 25 | 112 | 32.46 | 345 |
| de 26 a 35 | 73 | 21.16 | 345 |
| de 36 a 45 | 93 | 26.96 | 345 |
| de 46 a 55 | 126 | 36.52 | 345 |
| de 56 a 65 | 76 | 22.03 | 345 |
| de 66 a 75 | 51 | 14.78 | 345 |
| >76 | 32 | 9.28 | 345 |

Como se desprende de la Tabla 22, una tercera parte de las viviendas están ocupadas por matrimonios con hijos pequeños o jóvenes. Esto se desprende de los altos % de personas menores de 26 años y personas de entre 26 y 55 años. Al mismo tiempo, los % de personas por encima de 45 años implican que otra tercera parte de los veraneantes, se sitúan en intervalos de edad para los que la toma de decisión de establecer su residencia permanente es relevante.

| | # promedio de personas | mínimo # de personas | máximo # de personas | # de viviendas donde hay personas en el grupo de edad |
|------------|------------------------|----------------------|----------------------|---|
| < 16 años | 1.441667 | 1 | 5 | 120 |
| De 16 a 25 | 1.339286 | 1 | 5 | 112 |
| De 26 a 35 | 1.520548 | 1 | 5 | 73 |
| De 36 a 45 | 1.451613 | 1 | 6 | 93 |
| De 46 a 55 | 1.150794 | 1 | 4 | 126 |
| De 56 a 65 | 1.118421 | 1 | 2 | 76 |
| De 66 a 75 | 1.254902 | 1 | 4 | 51 |
| >76 | 1.09375 | 1 | 2 | 32 |

Tabla 23, apoya los resultados de la Pregunta 8 -relativa al número de personas que habitualmente residen en la vivienda- confirmando que la densidad de la población de las segundas viviendas es baja.



Pregunta 11. Profesión de los habitantes habituales

| profesión | # de viviendas donde la hay | % (sobre 345) |
|--------------------|-----------------------------|---------------|
| empresario | 40 | 11.59 |
| directivo | 19 | 5.51 |
| autónomo | 38 | 11.01 |
| profesión liberal | 32 | 9.28 |
| técnico superior | 19 | 5.51 |
| técnico medio | 32 | 9.28 |
| administrativo | 63 | 18.26 |
| obrero cualificado | 7 | 2.03 |
| dependiente | 7 | 2.03 |
| tareas del hogar | 50 | 14.49 |
| rentista | 0 | 0.00 |
| jubilado | 86 | 24.93 |
| estudiante | 163 | 47.25 |
| otros | 96 | 27.83 |

Esta pregunta ya está incorporada en la discusión de Pregunta 7 donde se ha usado para identificar la presencia de ciertas profesiones en cada familia.

La Tabla 24 describe el número de viviendas donde hay por lo menos una persona habitual que ejerce cierta profesión. Se puede observar que casi la mitad de las viviendas hay estudiantes.

Los jubilados también son un % importante – residen en 24.9% de las viviendas. No hay rentistas. Una implicación de estos resultados es que existe una demanda muy variada, por una parte hay muchos jóvenes y niños (los estudiantes) que necesitan actividades más energéticas y por otra parte están los jubilados que necesitan actividades con más tranquilidad. Dicho de otra forma, hay demanda para un paseo para pasear y otro para correr.

Los % están calculados sobre la totalidad de las entrevistas. Debido a que en una vivienda puede haber más de una profesión, no es posible calcular % acumulados.



Pregunta 12. Idioma principal y Preguntas 13. Dominio

| Tabla 25: P12. Idioma principal | | | |
|---------------------------------|-----------------|-------|--------------|
| | # observaciones | % | % Cumulativo |
| alemán & castellano | 1 | 0.29 | 0.29 |
| alemán | 13 | 3.79 | 4.08 |
| aranés | 1 | 0.29 | 4.37 |
| catalán & castellano | 7 | 2.04 | 6.41 |
| castellano | 226 | 65.89 | 72.3 |
| catalán & francés | 1 | 0.29 | 72.59 |
| catalán | 73 | 21.28 | 93.88 |
| euskera | 3 | 0.87 | 94.75 |
| francés | 12 | 3.5 | 98.25 |
| italiano | 6 | 1.75 | 100 |
| Total válidas | 343 | 100 | |

El idioma dominante claramente es el castellano con unos 65.9% de las respuestas válidas. Si contamos a los extranjeros (quienes habitualmente hablan algo de castellano y nada de catalán), un 70% de los segundos residentes no tienen el catalán como idioma principal. La distribución implica que la comunicación de la información pública debería realizarse en dos idiomas.

| Tabla 27: P13. Dominio catalán | | | |
|--------------------------------|-----------------|-------|--------------|
| catalán | # observaciones | % | % Cumulativo |
| mal | 41 | 11.95 | 11.95 |
| con dificultad | 18 | 5.25 | 17.2 |
| bien | 122 | 35.57 | 52.77 |
| nada | 162 | 47.23 | 100 |
| Total | 343 | 100 | |

| Tabla 26: P13. Dominio castellano | | | |
|-----------------------------------|-----------------|-------|--------------|
| | # observaciones | % | % Cumulativo |
| mal | 2 | 0.58 | 0.58 |
| con dificultad | 10 | 2.92 | 3.5 |
| bien | 326 | 95.04 | 98.54 |
| nada | 5 | 1.46 | 100 |
| Total válidas | 343 | 100 | |

Si el número de los extranjeros aumentara (como indican las previsiones de todos los estudios en los últimos años) el problema frente las autoridades locales será todavía mayor – la comunicación posiblemente tendrá que ser en 3 o 4 idiomas.

Este hecho es importante cuando se analiza conjuntamente con los resultados de Pregunta 13 (Dominio del castellano y catalán). Se observa que 95% hablan bien castellano frente de 35.5% que hablan bien el catalán. Al mismo tiempo, muchos comentarios de los entrevistados indican que la información pública relativa a los



recibos (agua, gas) y las comunicaciones del ayuntamiento (para pagar impuestos, etc.) están en catalán. Por lo tanto, hoy en día para muchos segundos residentes es difícil de entender correctamente los mensajes que les llegan.

| | | mal | con dificultad | bien | nada | Total válidas |
|---------------|----------------|------|----------------|-------|-------|---------------|
| extranjero | # Obs. válidas | 2 | 10 | 21 | 5 | 38 |
| | % fila | 5.26 | 26.32 | 55.26 | 13.16 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 6.44 | 100 | 11.08 |
| español | # Obs. válidas | 0 | 0 | 305 | 0 | 305 |
| | % fila | 0 | 0 | 100 | 0 | 100 |
| | %columna | 0 | 0 | 93.56 | 0 | 88.92 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 2 | 10 | 326 | 5 | 343 |
| | % fila | 0.58 | 2.92 | 95.04 | 1.46 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

| | | mal | con dificultad | bien | nada | Total válidas |
|------------|----------------|-------|----------------|-------|-------|---------------|
| extranjero | # Obs. válidas | 1 | 1 | 5 | 31 | 38 |
| | % fila | 2.63 | 2.63 | 13.16 | 81.58 | 100 |
| | %columna | 2.44 | 5.56 | 4.1 | 19.14 | 11.08 |
| español | # Obs. válidas | 40 | 17 | 117 | 131 | 305 |
| | % fila | 13.11 | 5.57 | 38.36 | 42.95 | 100 |
| | %columna | 97.56 | 94.44 | 95.9 | 80.86 | 88.92 |
| Total | # Obs. válidas | 41 | 18 | 122 | 162 | 343 |
| | % fila | 11.95 | 5.25 | 35.57 | 47.23 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Por otra parte, distribuir la información en varios idiomas es más costoso. Especialmente si aumentara significativamente el número de los extranjeros, este coste subiría mucho (si se plantea traducción en alemán, inglés, francés, etc.). Los extranjeros también demuestran el menor dominio del catalán – 81.5% no saben nada de catalán frente 13% que no saben nada de castellano. En este sentido, puede ser una solución menos costosa si se organizaran cursos de catalán durante los meses de verano. Algunos entrevistados de otras partes de España directamente sugieren la organización de dichos cursos.

Como se ha señalado, no tenemos información de los extranjeros de Planas del Rei. Sin embargo, según los españoles entrevistados allí, una gran parte de estos extranjeros no hablan ni catalán, ni castellano. Asumiendo que esto es así y tomando en cuenta que Planas del Rei representa una concentración de extranjeros, los responsables municipales deberían establecer mecanismos de relación que eviten el reforzamiento de la existencia de núcleos cerrados y/o aislados, que ante situaciones de posibles emergencias se vean dificultados en su comunicación y en la obtención de los servicios requeridos ante situaciones de emergencia.



Pregunta 14. Tipo de vivienda

| | # observaciones | % | % Cumulativo |
|------------------------|-----------------|-------|--------------|
| piso urbano | 240 | 72.07 | 72.07 |
| piso fuera del casco | 39 | 11.71 | 83.78 |
| chalet aislado | 2 | 0.6 | 84.38 |
| chalet en urbanización | 38 | 11.41 | 95.8 |
| vivienda adosada | 14 | 4.2 | 100 |
| Total válidas | 333 | 100 | |

La vasta mayoría de las viviendas son pisos – 72% son pisos en el casco urbano y otros 11.7% son pisos fuera del casco urbano. Esta relación parece coherente con la edad media de los residentes, ya que, de una parte son las personas mayores más cercanas a su jubilación las que tienen tendencia a adquirir una casa y, de otra, también responde al modelo tradicional que buscaba facilitar presencia masiva de turistas para lo que la construcción en altura lo facilitaba.

Pregunta 15. Posesión de la vivienda

| | | extranjero | español | Total válidas |
|---------------|----------------|------------|---------|---------------|
| propiedad | # Obs. válidas | 17 | 253 | 270 |
| | % fila | 6.3 | 93.7 | 100 |
| | %columna | 45.95 | 82.68 | 78.72 |
| alquiler | # Obs. válidas | 20 | 49 | 69 |
| | % fila | 28.99 | 71.01 | 100 |
| | %columna | 54.05 | 16.01 | 20.12 |
| cedida | # Obs. válidas | 0 | 4 | 4 |
| | % fila | 0 | 100 | 100 |
| | %columna | 0 | 1.31 | 1.17 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 37 | 306 | 343 |
| | % fila | 10.79 | 89.21 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 |

Cabe destacar que la gran mayoría de las viviendas son de propiedad (78.7% de las respuestas validas). El alquiler ocupa el 20% y las viviendas cedidas son casi inexistentes – 1.1%.

Sin embargo, existe importante diferencia entre los españoles y los extranjeros. Mientras que 82.68% de las viviendas habitadas por españoles son de propiedad, sólo 46% de las habitadas por extranjeros lo son. Los extranjeros están casi divididos en dos partes: 46% son dueños de las viviendas y 54% son inquilinos. Este hecho, puede estar respondiendo a culturas diferentes, así por ejemplo, en Alemania existe la cultura del alquiler, mientras que en España, hay una clara preferencia por la adquisición de la vivienda.



Pregunta 16: Modo de adquisición

| | # observaciones | % | % Cumulativo |
|--------------------|-----------------|-------|--------------|
| agencia española | 113 | 33.43 | 33.43 |
| agencia extranjera | 17 | 5.03 | 38.46 |
| amigos | 46 | 13.61 | 52.07 |
| prensa | 4 | 1.18 | 53.25 |
| propietario | 89 | 26.33 | 79.59 |
| promotor | 57 | 16.86 | 96.45 |
| por Internet | 2 | 0.59 | 97.04 |
| herencia | 3 | 0.89 | 97.93 |
| otro | 7 | 2.07 | 100 |
| Total válidas | 338 | 100 | |

En lo que se refiere al modo de adquisición global (Tabla 32), se puede observar que podemos dividir los modos de adquisición en 3 grupos:

1. los modos más populares que son las agencias (las españolas con un 33.4% y las extranjeras con un 5%) y directamente del propietario (26.3%);
2. los segundos por popularidad – promotores (16.9%) y amigos (13.6%);
3. modos de adquisición minoritarios (todos los demás modos representan sólo alrededor de 5% en su conjunto). Es decir, un 40% de las viviendas han sido adquiridas por vías informales/no especializadas en inmobiliaria (amigos y propietarios). Otro 55% de las viviendas han sido adquiridas a través de agentes profesionales en el área como son las agencias y los promotores. Las implicaciones son importantes: las vías informales requieren la presencia de red de contactos locales o conocimiento del lugar.

Por lo tanto, sólo personas relacionadas con el pueblo o con ya segundos residentes pueden acceder a estos modos. Por un lado, esto significa que la las relaciones interpersonales serán buenas (dado que hay vínculos personales).

Por otro lado, esto implica que la gente que viene es más homogénea. Cabe destacar que este modo de adquisición es difícil de influenciar en términos de la información que llega a las personas potencialmente interesadas. Así, el alto % de viviendas adquiridas de modo informal se puede interpretar como una valoración muy positiva de la localidad por sus habitantes y las personas que ya tienen segunda vivienda - ellos consideran el lugar lo suficiente bueno para recomendarlo a sus amigos.



También, se ha considerado de interés analizar las diferencias del modo de adquisición entre los extranjeros y los españoles (Tabla 33). Uno puede esperar que los españoles tienen muchas más posibilidades de tener contactos/amigos/parientes en la localidad y, por lo tanto, tienen mayor capacidad de usar los modos informales. Los resultados sugieren que los españoles han utilizado agencias y promotores en menor grado (53.1% frente al 73% de los extranjeros). Es interesante observar que hay bastante extranjeros que han utilizado agencias españolas (21.6%). Los extranjeros en mayor grado han adquirido su vivienda a través de amigos (16.2% de los extranjeros frente de 13.29% de los españoles), mientras que los españoles han utilizado mucho más la vía de la compra directa del propietario (28.6% de los españoles frente de 8.1% de los extranjeros).

Por lo tanto, parece que la menor utilización de agencias por parte de los españoles se debe más a la mayor posibilidad de contactar con los propietarios (distancia geográfica, idioma).

| | | extranjero | español | Total válidas |
|--------------------|----------------|------------|---------|---------------|
| agencia española | # Obs. válidas | 8 | 105 | 113 |
| | % fila | 7.08 | 92.92 | 100 |
| | %columna | 21.62 | 34.88 | 33.43 |
| agencia extranjera | # Obs. válidas | 17 | 0 | 17 |
| | % fila | 100 | 0 | 100 |
| | %columna | 45.95 | 0 | 5.03 |
| amigos | # Obs. válidas | 6 | 40 | 46 |
| | % fila | 13.04 | 86.96 | 100 |
| | %columna | 16.22 | 13.29 | 13.61 |
| prensa | # Obs. válidas | 0 | 4 | 4 |
| | % fila | 0 | 100 | 100 |
| | %columna | 0 | 1.33 | 1.18 |
| propietario | # Obs. válidas | 3 | 86 | 89 |
| | % fila | 3.37 | 96.63 | 100 |
| | %columna | 8.11 | 28.57 | 26.33 |
| promotor | # Obs. válidas | 2 | 55 | 57 |
| | % fila | 3.51 | 96.49 | 100 |
| | %columna | 5.41 | 18.27 | 16.86 |
| por Internet | # Obs. válidas | 1 | 1 | 2 |
| | % fila | 50 | 50 | 100 |
| | %columna | 2.7 | 0.33 | 0.59 |
| herencia | # Obs. válidas | 0 | 3 | 3 |
| | % fila | 0 | 100 | 100 |
| | %columna | 0 | 1 | 0.89 |
| otro | # Obs. válidas | 0 | 7 | 7 |
| | % fila | 0 | 100 | 100 |
| | %columna | 0 | 2.33 | 2.07 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 37 | 301 | 338 |
| | % fila | 10.95 | 89.05 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 |



Pregunta 17: Fuente de información

En la explotación de esta pregunta, se han añadido las dos categorías más frecuentes en la fila de "otros" – casualidad y trabajo. La tabla contiene las diferencias entre extranjeros y españoles.

| Tabla 34: P.17 Fuente de información y nacionalidad | | | | |
|---|----------------|------------|---------|---------------|
| | | extranjero | español | Total válidas |
| amigos y familiares residentes | # Obs. válidas | 8 | 105 | 111 |
| | % fila | 5.41 | 94.59 | 100 |
| | %columna | 21.05 | 33.65 | 33.14 |
| venia de vacaciones | # Obs. válidas | 21 | 136 | 157 |
| | % fila | 13.38 | 86.62 | 100 |
| | %columna | 55.26 | 44.88 | 46.04 |
| promotores o inmobiliaria | # Obs. válidas | 6 | 10 | 16 |
| | % fila | 37.5 | 62.5 | 100 |
| | %columna | 15.79 | 3.3 | 4.69 |
| medios de comunicación | # Obs. válidas | 1 | 7 | 8 |
| | % fila | 12.5 | 87.5 | 100 |
| | %columna | 2.63 | 2.31 | 2.35 |
| otros medios | # Obs. válidas | 0 | 5 | 5 |
| | % fila | 0 | 100 | 100 |
| | %columna | 0 | 1.65 | 1.47 |
| trabajo | # Obs. válidas | 0 | 12 | 12 |
| | % fila | 0 | 100 | 100 |
| | %columna | 0 | 3.96 | 3.52 |
| casualidad | # Obs. válidas | 2 | 28 | 30 |
| | % fila | 6.67 | 93.33 | 100 |
| | %columna | 5.26 | 9.24 | 8.8 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 38 | 303 | 341 |
| | % fila | 11.14 | 88.86 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 |

Sin embargo, la última columna – Total válidas – es el equivalente de una tabla que contiene los resultados globales sin distinción de la nacionalidad

Como se puede ver, la casualidad ha sido más importante que los medios de comunicación o las inmobiliarias y los promotores (casualidad – 8.8% de todas las observaciones válidas, mientras que los medios de comunicación representan un 2.4% y los promotores/inmobiliarias – 4.7%). De hecho, el trabajo también es más importante que los medios de comunicación.

Es interesante ver que los promotores y las agencias inmobiliarias son casi irrelevantes como fuente de información. Esto quiere decir que estos agentes no invierten en la promoción de la localidad, pero (como indican los resultados de pregunta 16) se benefician mucho a la hora de vender las viviendas. En este sentido, habría que ver la manera de implicarles e incorporarlos como agentes



clave para el pacto territorial que se configure y que conlleve una actuación en la misma dirección para el desarrollo del territorio, involucrando a los agentes clave del sector privado.

Cabe destacar que las agencias extranjeras parecen más activas que las españolas – 15.8% de los extranjeros han conocido el lugar a través de agencias o promotores, mientras que sólo 3.3% de los españoles han tenido esta fuente de información.

En general, la fuente más importante ha sido que han venido de vacaciones (55.3% de los extranjeros y 44.9% de los españoles). Los resultados indican lo que cabría esperar, un mayor % de españoles han conocido el lugar a través de amigos y familiares (33.7%). Sin embargo, un alto % de extranjeros tienen la misma fuente de información (21%). Esto sugiere que hay una mayor correspondencia entre el la fuente de información “amigos” y el modo de adquisición “amigos” en el caso de los extranjeros. Cruzando P16 y P17 y tomando en cuenta la nacionalidad se ve que 83% de los extranjeros que han adquirido vivienda mediante amigos han conocido el lugar gracias a amigos frente un 55% de los españoles que han adquirido su vivienda mediante amigos

Al mismo tiempo, 63% de los extranjeros que han conocido el lugar gracias a amigos han adquirido vivienda mediante amigos, mientras que sólo 23.4% de los españoles que conocieron el lugar mediante amigos adquirieron la vivienda por el mismo modo.

Por lo tanto, los amigos son mucho más importantes en el caso de los extranjeros. La implicación es que una manera relativamente barata de promocionar la localidad como lugar de segunda residencia en otros países es utilizando los extranjeros que ya tienen vivienda ahí. Es decir, se les puede dar información sobre la nueva construcción o las viviendas en venta en general y se les pueden proporcionar números de teléfono/correos electrónicos del ayuntamiento o agencias inmobiliarias para distribuir esta información entre sus amigos interesados en sus países de origen.



Pregunta 18: Superficie

| Tabla 35.1: P.18 Superficie de la vivienda (categorías) | | | | | | | | | |
|---|------------|-------|--------------|------------|-------|--------------|------------|--------|--------------|
| superficie en m2 | extranjero | | | español | | | Global | | |
| | frecuencia | % | % Cumulativo | frecuencia | % | % Cumulativo | frecuencia | % | % Cumulativo |
| menos de 30 m2 | 1 | 2.78 | 2.78 | 0 | 0.00 | 0.00 | 1 | 0.31 | 0.31 |
| entre 31 y 45 | 0 | 0.00 | 2.78 | 6 | 2.08 | 2.08 | 6 | 1.85 | 2.16 |
| entre 46 y 60 | 3 | 8.33 | 11.11 | 73 | 25.35 | 27.43 | 76 | 23.46 | 25.62 |
| entre 61 y 75 | 16 | 44.44 | 55.56 | 84 | 29.17 | 56.60 | 100 | 30.86 | 56.48 |
| entre 76 y 90 | 2 | 5.56 | 61.11 | 66 | 22.92 | 79.51 | 68 | 20.99 | 77.47 |
| entre 91 y 105 | 4 | 11.11 | 72.22 | 14 | 4.86 | 84.38 | 18 | 5.56 | 83.02 |
| entre 106 y 120 | 0 | 0.00 | 72.22 | 4 | 1.39 | 85.76 | 4 | 1.23 | 84.26 |
| mas de 180 | 10 | 27.78 | 100.00 | 40 | 13.89 | 99.65 | 50 | 15.43 | 99.69 |
| entre 151 y 180 | 0 | 0.00 | 100.00 | 1 | 0.35 | 100.00 | 1 | 0.31 | 100.00 |
| Total válidas | 36 | 100 | | 288 | 100 | | 324 | 100.00 | |

La Tabla 35 contiene las estadísticas básicas de la superficie de las viviendas, la superficie media, la mínima y la máxima. La información explícita igualmente la nacionalidad y el global.

Como se puede observar, hay una mayor proporción de extranjeros que viven en viviendas de superficie superior a los 90 m². Un 38,89% de los extranjeros viven en viviendas de superficie superior a los citados 90 m², frente al 20,49% de los españoles que poseen una vivienda de esa característica. Se puede observar, que la distribución de los españoles en viviendas situadas en los intervalos 46-60 m², 61-75 m² y 76-90 m² es similar, mientras que los extranjeros se concentran en los intervalos de 76-90 m² de superficie y las viviendas con superficie superior a los 180 m².



Pregunta 19: Razones para elegir el lugar

Tabla 36: P19. Razones para elegir el lugar. Características del pueblo

| | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo |
|-----------------|-----------|-------|--------------|----------|-------|--------------|--------------|-------|--------------|
| | Municipio | | | vivienda | | | urbanización | | |
| nada importante | 7 | 2.1 | 2.1 | 8 | 2.35 | 2.35 | 24 | 8.05 | 8.05 |
| poco importante | 44 | 13.21 | 15.32 | 46 | 13.53 | 15.88 | 59 | 19.8 | 27.85 |
| importante | 85 | 25.53 | 40.84 | 73 | 21.47 | 37.35 | 70 | 23.49 | 51.34 |
| muy importante | 148 | 44.44 | 85.29 | 119 | 35 | 72.35 | 85 | 28.52 | 79.87 |
| Esencial | 49 | 14.71 | 100 | 94 | 27.65 | 100 | 60 | 20.13 | 100 |
| Total válidas | 333 | 100 | | 340 | 100 | | 298 | 100 | |

Tabla 37: P19. Razones para elegir el lugar. Características de la naturaleza

| | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo |
|-----------------|--------|-------|--------------|--------|-------|--------------|---------|-------|--------------|
| | sol | | | clima | | | paisaje | | |
| nada importante | 4 | 1.2 | 1.2 | 4 | 1.2 | 1.2 | 5 | 1.51 | 1.51 |
| poco importante | 42 | 12.57 | 13.77 | 36 | 10.81 | 12.01 | 58 | 17.47 | 18.98 |
| importante | 82 | 24.55 | 38.32 | 101 | 30.33 | 42.34 | 86 | 25.9 | 44.88 |
| muy importante | 76 | 22.75 | 61.08 | 93 | 27.93 | 70.27 | 120 | 36.14 | 81.02 |
| esencial | 130 | 38.92 | 100 | 99 | 29.73 | 100 | 63 | 18.98 | 100 |
| Total válidas | 334 | 100 | | 333 | 100 | | 332 | 100 | |

Tabla 38: P19. Razones para elegir el lugar

| | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo |
|-----------------|--------------|-------|--------------|--------|-------|--------------|-----------|-------|--------------|-----------------------|-------|--------------|
| | tranquilidad | | | gente | | | impuestos | | | precio de la vivienda | | |
| nada importante | 6 | 1.78 | 1.78 | 88 | 27.33 | 27.33 | 185 | 61.26 | 61.26 | 24 | 7.41 | 7.41 |
| poco importante | 11 | 3.26 | 5.04 | 122 | 37.89 | 65.22 | 95 | 31.46 | 92.72 | 99 | 30.56 | 37.96 |
| importante | 20 | 5.93 | 10.98 | 76 | 23.6 | 88.82 | 20 | 6.62 | 99.34 | 137 | 42.28 | 80.25 |
| muy importante | 81 | 24.04 | 35.01 | 27 | 8.39 | 97.2 | 2 | 0.66 | 100 | 60 | 18.52 | 98.77 |
| esencial | 219 | 64.99 | 100 | 9 | 2.8 | 100 | | | | 4 | 1.23 | 100 |
| Total válidas | 337 | 100 | | 322 | 100 | | 302 | 100 | | 324 | 100 | |



De las razones para elegir el lugar, cabe destacar que la mayoría de la gente considera como importante/muy importante/esencial todos los ítems con la excepción de las características de la gente y los impuestos. Es decir, todos los demás ítems en su conjunto han determinado la elección, mientras que la gente y los impuestos no han jugado un papel importante. El asunto con la no consideración de la gente puede convertirse en un problema en la hora de decidir de residir por largos periodos de tiempo. He mirado si hay diferencias entre españoles y extranjeros y los extranjeros suelen valorar en mayor grado el clima, el sol, el paisaje, la vivienda y los impuestos.

Pregunta 20: Duración de la estancia

| | extranjero | español | Global |
|----------------|------------|---------|--------|
| media | 1.47 | 2.48 | 2.37 |
| mínima | 0.33 | 0.25 | 0.25 |
| máxima | 6 | 12 | 12 |
| # Obs. válidas | 38 | 306 | 344 |

Como se puede observar, la estancia media de todos los entrevistados es de 2 meses y 10/12 días (Tabla 39). La estancia mínima es de una semana y la máxima es de 12 meses. Los extranjeros se quedan por menos tiempo que los españoles – en promedio los españoles veranean 2 meses y medio, mientras que los extranjeros están en la localidad 1 mes y medio. Los extranjeros también vienen por un mínimo de 10 días que es superior de los 7 de los españoles y el tiempo máximo de su estancia es de 6 meses. La más larga estancia mínima de los extranjeros está probablemente asociada con el viaje más largo que tienen que hacer. Es decir, si viajan un día para llegar y un día para regresar, una estancia de 5-7 días no compensa el viaje. En este sentido la proliferación de líneas aéreas de bajo coste probablemente puede llevar a una convergencia gradual de las estancias mínimas de los extranjeros y los españoles.

| | propiedad | Alquiler | cedida | Global |
|----------------|-----------|----------|--------|--------|
| media | 2.77 | 0.93 | 0.75 | 2.37 |
| mínima | 0.33 | 0.25 | 0.5 | 0.25 |
| máxima | 12 | 4 | 1.5 | 12 |
| # Obs. válidas | 269 | 69 | 4 | 342 |

| | # Obs. | % | % Cumulativo |
|------------------------|--------|-------|--------------|
| hasta 1 mes | 107 | 31.2 | 31.2 |
| de 1.1 hasta 2.5 meses | 124 | 36.15 | 67.35 |
| de 2.6 hasta 5 meses | 91 | 26.53 | 93.88 |
| mas de 5 meses | 21 | 6.12 | 100 |
| # Obs. válidas | 343 | 100 | |



Según la posesión de la vivienda, también se puede observar que existen diferencias ente los propietarios y los inquilinos (Tabla 40). La estancia media de los propietarios es casi 3 meses más larga comparado con la de los inquilinos (83 contra 28 días). Las viviendas cedidas no representan interés debido a su bajo número.

Se ha utilizado un método de separación de las observaciones en grupos homogéneos y los datos se pueden dividir en 4 grupos – gente que reside hasta un mes, gente que reside entre 1.1 mes y 2.5 meses, gente que reside entre 2.6 y 5 meses y gente que reside por más de 5 meses. La Tabla 41 contiene la distribución de las observaciones según este criterio. De los resultados se puede ver que ya hay 6.1% de los entrevistados que residen por mas de 5 meses – es decir ya aproximadamente son residentes según nuestro criterio (6 meses).

Pregunta 21: Distribución de la estancia durante el año

| Tabla 42: P21. Presencia en la vivienda durante el año | | | |
|--|--------|-------|--------------|
| | # Obs. | % | % Cumulativo |
| durante 1 mes | 53 | 15.45 | 15.45 |
| durante 2 meses | 132 | 38.48 | 53.94 |
| durante 3 meses | 47 | 13.7 | 67.64 |
| durante 4 meses | 20 | 5.83 | 73.47 |
| durante 5 meses | 14 | 4.08 | 77.55 |
| durante 6 meses | 11 | 3.21 | 80.76 |
| durante 7 meses | 6 | 1.75 | 82.51 |
| durante 8 meses | 1 | 0.29 | 82.8 |
| durante 9 meses | 0 | 0 | 82.8 |
| durante 10 meses | 2 | 0.58 | 83.38 |
| durante 11 meses | 5 | 1.46 | 84.84 |
| durante 12 meses | 52 | 15.16 | 100 |
| # Obs. válidas | 343 | 100 | |

La Tabla 42 contiene el número de viviendas y los respectivos % que se habitan durante 1,2,3...12 meses. Por ejemplo, 53 viviendas o 15.5% del total están habitadas sólo en un mes del año. Al mismo tiempo hay 52 viviendas cuyos dueños habitan por unos días cada mes (15.2% del total). De esta forma podemos ver que casi un 54% de las viviendas se visita durante 2 meses al año (típico veraneo). Sin embargo, hay 26.5% de las viviendas cuyos dueños habitan durante 5 o más meses.



| | media | mínima | máxima | # viviendas habitadas |
|------------|-------|--------|--------|-----------------------|
| enero | 8.64 | 3 | 30 | 59 |
| febrero | 8.62 | 3 | 30 | 60 |
| marzo | 8.79 | 4 | 30 | 61 |
| abril | 10.19 | 4 | 30 | 108 |
| mayo | 12.78 | 4 | 30 | 83 |
| junio | 17.86 | 4 | 30 | 122 |
| julio | 22.74 | 1 | 30 | 290 |
| agosto | 25.15 | 1 | 30 | 326 |
| septiembre | 15.07 | 4 | 30 | 122 |
| octubre | 10.03 | 4 | 30 | 70 |
| noviembre | 8.70 | 4 | 30 | 60 |
| diciembre | 8.55 | 4 | 30 | 62 |

La Tabla 43 contiene las estadísticas descriptivas por meses. Por ejemplo, la estancia media en enero es de 8.64 días, estancia mínima es de 3 días y la máxima es de 30 días. Hay 59 viviendas que son visitadas/habitadas en enero. Esta tabla representa como varía la carga adicional de habitantes durante el año. Se puede ver que los meses más visitados son de junio a septiembre con el máximo en agosto cuando 326 de las viviendas están habitadas por una media de 25 días. Cabe destacar que hay un número importante de viviendas visitadas cada mes, incluso durante los meses de invierno. Cabe destacar que todos los meses del año hay, al menos, una vivienda ocupada durante todo el mes, lo que parece indicar que el atractivo para los segundos residentes no se limita exclusivamente al verano.

Pregunta 22: Tiempo que lleva en la zona y la vivienda

| | # visitando la zona | |
|----------------|---------------------|-------------|
| | # Obs. | % del total |
| menos de 2 | 37 | 10.79 |
| de 2 a 4 | 67 | 19.53 |
| de 5 a 7 | 79 | 23.03 |
| de 8 a 10 | 46 | 13.41 |
| de 11 a 13 | 15 | 4.37 |
| de 14 a 16 | 16 | 4.66 |
| mas de 17 | 83 | 24.20 |
| # Obs. válidas | 343 | 100 |

| | # visitando la vivienda | |
|----------------|-------------------------|-------------|
| | # Obs. | % del total |
| menos de 2 | 92 | 26.98 |
| de 2 a 4 | 102 | 29.91 |
| de 5 a 7 | 73 | 21.41 |
| de 8 a 10 | 14 | 4.11 |
| de 11 a 13 | 10 | 2.93 |
| de 14 a 16 | 10 | 2.93 |
| mas de 17 | 40 | 11.73 |
| # Obs. válidas | 341 | 100 |

Los cuadros anteriores recogen de manera diferenciada, de una parte, el tiempo que llevan viniendo a esta zona y, de otra, el tiempo que llevan viviendo en esa vivienda.

En términos globales, se observa que la gente lleva más tiempo visitando la zona que viviendo en la vivienda, lo que se corresponde con las respuestas dadas a la



pregunta 17, según la cual un elevado % de los entrevistados conoció el lugar de segunda residencia viniendo de vacaciones.

Del análisis diferenciado, parece desprenderse que esta zona ha tenido importancia como lugar de vacaciones desde hace mucho tiempo, ya que un 24,20% de los entrevistados llevan viniendo a la zona desde hace más de 17 años. Por otra parte, es a partir de 1997 que se observa un creciente atractivo de la zona.

De la misma manera, se observa que un número significativo el 11,73% de los entrevistados llevan viviendo más de 17 años, mientras que es a partir de 1997 que se observa un creciente aumento de entrevistados que residen en la vivienda que ocupan. Así un 21,41% residen en su vivienda desde 1997-1999; un 29,91% lo hacen desde 2000-2002 y un 26,98% lo hacen desde hace menos de dos años.

| | # Obs. | % | % Cumulativo |
|----------------|--------|-------|--------------|
| Vacía | 265 | 97.79 | 97.79 |
| Alquilada | 4 | 1.48 | 99.26 |
| Cedida | 2 | 0.74 | 100 |
| # Obs. válidas | 271 | 100 | |

La mayoría de las viviendas están vacías cuando los dueños no están, lo que está en correlación con la cultura de la propiedad existente en nuestro país.

Pregunta 24. Satisfacción con el lugar

| | | extranjero | español | Total válidas |
|-------------------------------|----------------|------------|---------|---------------|
| ni satisfecho ni insatisfecho | # Obs. válidas | 0 | 9 | 9 |
| | % fila | 0 | 100 | 100 |
| | %columna | 0 | 2.93 | 2.62 |
| satisfecho | # Obs. válidas | 5 | 124 | 129 |
| | % fila | 3.88 | 96.12 | 100 |
| | %columna | 13.51 | 40.39 | 37.5 |
| muy satisfecho | # Obs. válidas | 32 | 174 | 206 |
| | % fila | 15.53 | 84.47 | 100 |
| | %columna | 86.49 | 56.68 | 59.88 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 37 | 307 | 344 |
| | % fila | 10.76 | 89.24 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 |

Lo más notable es que no hay ni un insatisfecho con el lugar. Todos los entrevistados (con la excepción de 2.6% que son ni-ni) están satisfechos o muy satisfechos. Cabe destacar que los extranjeros son menos exigentes que los españoles – sólo 56.7% de los españoles están muy satisfechos comparados con 86.5% de los extranjeros.



De la misma manera, los propietarios están menos satisfechos que los inquilinos.

| | | propiedad | alquiler | cedida | Total válidas |
|-------------------------------|----------------|-----------|----------|--------|---------------|
| ni satisfecho ni insatisfecho | # Obs. válidas | 9 | 0 | 0 | 9 |
| | % fila | 100 | 0 | 0 | 100 |
| | %columna | 3.35 | 0 | 0 | 2.63 |
| satisfecho | # Obs. válidas | 112 | 16 | 1 | 129 |
| | % fila | 86.82 | 12.4 | 0.78 | 100 |
| | %columna | 41.64 | 23.19 | 25 | 37.72 |
| muy satisfecho | # Obs. válidas | 148 | 53 | 3 | 204 |
| | % fila | 72.55 | 25.98 | 1.47 | 100 |
| | %columna | 55.02 | 76.81 | 75 | 59.65 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 269 | 69 | 4 | 342 |
| | % fila | 78.65 | 20.18 | 1.17 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 |

Pregunta 27: Intención de residir

| | | propiedad | alquiler | cedida | Total válidas |
|--------------------|----------------|-----------|----------|--------|---------------|
| tiene intención | # Obs. válidas | 107 | 7 | 0 | 114 |
| | % fila | 93.86 | 6.14 | 0 | 100 |
| | %columna | 52.97 | 15.22 | 0 | 45.42 |
| no tiene intención | # Obs. válidas | 95 | 39 | 3 | 137 |
| | % fila | 69.34 | 28.47 | 2.19 | 100 |
| | %columna | 47.03 | 84.78 | 100 | 54.58 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 202 | 46 | 3 | 251 |
| | % fila | 80.48 | 18.33 | 1.2 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 |

| | | extranjero | español | Total válidas |
|--------------------|----------------|------------|---------|---------------|
| tiene intención | # Obs. válidas | 7 | 107 | 114 |
| | % fila | 6.14 | 93.86 | 100 |
| | %columna | 26.92 | 47.35 | 45.24 |
| no tiene intención | # Obs. válidas | 19 | 119 | 138 |
| | % fila | 13.77 | 86.23 | 100 |
| | %columna | 73.08 | 52.65 | 54.76 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 26 | 226 | 252 |
| | % fila | 10.32 | 89.68 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 |



En total, 252 personas han expresado opinión sobre esta pregunta. 45 % de los que han dicho "sí" o "no" tienen intención de residir. Sobre el total de las respuestas (es decir, contando los que no lo saben) 33.3% tienen intención de residir. Más de la mitad de los propietarios que tienen opinión (53%) tienen intención. Cabe destacar que 15% de los inquilinos también tienen intención de residir. Es decir, ésta gente es potencial comprador de vivienda, ya con la idea de retirarse en la localidad. Esto implicaría una elevada visión de largo plazo (hay sólo una persona mayor entre los inquilinos con intención de residir – el resto tiene 34 y 44 años).

47.3% de los españoles con opinión tienen intención de residir comparado con 26.9% de los extranjeros. Este % está en línea con el % de los extranjeros que dicen que quieren instalarse aquí cuando se jubilan según el estudio de IESE y Grupo (25%).

Pregunta 28: Dentro de cuanto tiempo se trasladarán

| Tabla 50: P. 28 Horizonte temporal del traslado (años) | | | |
|--|------------|---------|--------|
| | extranjero | español | Global |
| media | 8.8 | 8.43 | 8.45 |
| mínimo | 1 | 1 | 1 |
| máximo | 15 | 30 | 30 |
| total válidas | 5 | 97 | 102 |

La persona media con intención de residencia piensa hacerlo dentro de 8 años y medio. Los extranjeros suelen planificarlo medio año más en el futuro que los españoles. Aparentemente, hay gente con pensamiento a muy largo plazo – podemos ver que hay españoles que planifican con 30 años y extranjeros con 15 años. Se ha considerado que se trasladarán dentro de 1 año la gente que ha respondido que lo hará "ya", "ahora", "de inmediato", etc. Hay 14 personas (13.7% de la gente con opinión) que se convertirán en residentes este año o en el principio del año siguiente. El número verdadero, será mayor porque lo harán con sus parejas. Esto implica que el proceso de conversión de la segunda residencia en permanente o como mínimo habitual ya ha empezado.

En este punto, hay que comentar que hay 128 respuestas a P28. Es decir, 26 personas, que han dicho que no saben si residirán, han indicado dentro de cuantos años lo harán. No se las ha incluido en el análisis, debido a la incertidumbre de su decisión. Su inclusión no cambia los resultados de Tabla 50. En otras palabras, la Tabla 50 contiene únicamente las respuestas de las personas que han dicho "sí" a P27 (Intención residencia). Si el % de gente que no ha expresado opinión a P27 y ha respondido es representativo, puede ser que sub-estimemos el número de traslados en cerca de 12%. Es decir, existe un mayor potencial. Consideramos que debemos *trabajar sólo con las respuestas de P27*. Dado que las respuestas representan una intención y ya implican cierto grado de inseguridad, aumentaremos mucho el grado de incertidumbre acerca de la seriedad de las intenciones si incluimos a los entrevistados que han respondido a P28 y no a P27.



Pregunta 29: Duración de la residencia

| | extranjero | español | Global |
|---------------|------------|---------|--------|
| media | 6 | 7.37 | 7.31 |
| mínimo | 6 | 4 | 4 |
| máximo | 6 | 12 | 12 |
| total válidas | 4 | 86 | 90 |

La intención de los entrevistados es de residir por una media de 7 meses y 10 días en el año. La intención mínima es de 4 meses de residencia y la máxima - de 12 meses. No consideraría la diferencia entre españoles y extranjeros, debido a las pocas observaciones extranjeras.

| Duración (meses) | # Obs. | % | % Cumulativo |
|------------------|--------|-------|--------------|
| 4 | 2 | 2.22 | 2.22 |
| 5 | 7 | 7.78 | 10 |
| 6 | 56 | 62.22 | 72.22 |
| 7 | 2 | 2.22 | 74.44 |
| 8 | 2 | 2.22 | 76.67 |
| 9 | 1 | 1.11 | 77.78 |
| 12 | 20 | 22.22 | 100 |
| # Obs. válidas | 90 | 100 | |

Como se puede observar, la mayoría de la gente con intención de residir planifica estar hasta 6 meses en la localidad (72.2%). 62.2% residirán 6 meses. Cabe destacar que 20% residirán todo el año.

Pregunta 32: Importancia de la Central Nuclear

La pregunta fue destinada para las personas con intención de residir. Sin embargo, casi todos han respondido (315 respuestas válidas). No hay diferencia estadísticamente significativa entre los entrevistados con intención de residir y los que no tienen la dicha intención.

| | # Obs. | % | % Cumulativo |
|-----------------|--------|-------|--------------|
| nada importante | 210 | 66.67 | 66.67 |
| poco importante | 56 | 17.78 | 84.44 |
| importante | 40 | 12.7 | 97.14 |
| muy importante | 8 | 2.54 | 99.68 |
| esencial | 1 | 0.32 | 100 |
| Total válidas | 315 | 100 | |

Se puede ver que 84.4% de los entrevistados otorgan poca o ninguna importancia a la Central. Cabe destacar que incluso la gente que otorga importancia (respuestas muy importante o esencial) en su mayoría la ven de forma positiva - como factor que mantiene bajos precios de la vivienda, genera



actividad económica, subvenciona actividades del municipio, etc. Los extranjeros suelen otorgar mayor importancia (25.9% de los extranjeros piensan que es importante o más frente 14.6% de los españoles). Sin embargo, la diferencia no es estadísticamente significativa.

Pregunta 35: Calificación de los servicios

| Tabla 62: P.35 Calificación media de los servicios públicos I | | | | | |
|---|--------------------------|--------------------|---------------------------|------------------------|-------------------------------|
| | instalaciones deportivas | transporte publico | infraestructura de acceso | movilidad en el pueblo | servicios para discapacitados |
| calificación media | 3.83 | 2.27 | 3.91 | 3.08 | 2.80 |
| # Obs. valida | 194 | 210 | 335 | 342 | 153 |
| % Obs. válidas | 56.23 | 60.87 | 97.10 | 99.13 | 44.35 |

Dada la complejidad de la pregunta 35, valoración de los servicios ofertados por el sector público, se ha elaborado las tablas 62 a 66 que sintetizan la información, mediante el cálculo de "calificación media", que representa la valoración media del servicio por los entrevistados, lo que nos da una buena idea si el servicio está bien o mal valorado. La interpretación es la siguiente: las instalaciones deportivas tienen una nota media de 3.83. Esto indica (según nuestra escala, indicada en el cuadro siguiente) que la gente en general valora dichas instalaciones entre regulares y buenas, con tendencia a calificarlas de buenas (3.8 está mas cerca de 4 – que es equivalente a "buena"). Sin embargo, sólo 194 personas o 56.2% han expresado opinión y esto implica que casi la mitad de los entrevistados no saben de su existencia o que no las han usado. El % de respuestas válidas se puede considerar en este caso como el resultado de dos factores: la necesidad que sienten los entrevistados del servicio y el conocimiento/uso del servicio. Es decir, casi 50% de los entrevistados no han usado las instalaciones deportivas o no saben si existen. Esto implica que para muchos de ellos esas instalaciones no son vitales – si querrían hacer ejercicio, iban a buscar las instalaciones y tendrían opinión sobre el tema.

| | | | | | |
|-----------|-------|---------|------|----------|-------|
| 5. | 4. | 3. | 2. | 1. | 6. |
| Muy bueno | Bueno | Regular | Malo | Muy malo | Ns-Nc |

Son los servicios de transporte público los que obtienen una peor valoración, su valoración media de 2,27 se sitúa cerca de la escala mala; seguida de los servicios para discapacitados, que con un 2,80 recibe una valoración de mala a regular. Las infraestructuras de acceso reciben la mejor valoración con un 3,91 con 335 personas que han emitido su opinión.

| Tabla 63: P.35 Calificación media de los servicios públicos II | | | | | |
|--|---------|-------------------------|----------|-------------------|---------------------|
| | sanidad | abastecimiento del agua | limpieza | alumbrado publico | Seguridad ciudadana |
| calificación media | 4.17 | 4.15 | 4.14 | 4.00 | 3.95 |
| # Obs. valida | 305 | 342 | 342 | 343 | 328 |
| % Obs. válidas | 88.41 | 99.13 | 99.13 | 99.42 | 95.07 |



| | centros para los mayores | instalaciones escolares | actividades culturales | puntos de encuentro | Playa |
|--------------------|--------------------------|-------------------------|------------------------|---------------------|-------|
| calificación media | 3.58 | 3.94 | 3.81 | 3.97 | 4.15 |
| # Obs. valida | 120 | 97 | 281 | 338 | 327 |
| % Obs. válidas | 34.78 | 28.12 | 81.45 | 97.97 | 94.78 |

| | actividades de montaña | información pública |
|--------------------|------------------------|---------------------|
| calificación media | 3.85 | 3.78 |
| # Obs. valida | 150 | 309 |
| % Obs. válidas | 43.48 | 89.57 |

| | restauración | oferta comercial | oferta cultural | atención a la 3ra edad | Escuelas privadas |
|--------------------|--------------|------------------|-----------------|------------------------|-------------------|
| calificación media | 3.65 | 3.65 | 2.83 | 3.72 | 3.25 |
| # Obs. valida | 331 | 339 | 220 | 46 | 8 |
| % Obs. válidas | 95.94 | 98.26 | 63.77 | 13.33 | 2.32 |

Como se puede ver, el transporte público tiene la peor valoración – 2.27 – que significa que la gente califica el servicio como malo. Los servicios para los discapacitados y la oferta cultural privada también están valorados entre “malos” y “regulares”. La movilidad dentro del pueblo está valorada un poco por encima de “regular”.

Es necesario indicar que tenemos bajos niveles de respuestas para varios servicios – escuelas privadas, atención a la tercera edad privada, actividades, escuelas públicas, centros para los mayores públicos, actividades de montaña, servicios para los discapacitados. Debido a esto pienso que tenemos que interpretar cautelosamente los resultados especialmente para las escuelas privadas y la atención a la tercera edad privada.

El agua, la playa, la sanidad y la limpieza son los servicios mejor valorados. Es interesante apuntar que en los comentarios de los entrevistados estos han sido unos de los servicios que más quejas o sugerencias para mejora han generado. Es decir, los servicios mejor valorados son también los más criticados. Por lo tanto, uno puede sugerir que la gente es más exigente con los servicios con que está más contenta y, probablemente, esos son los servicios claves para los entrevistados hoy en día.



Cabe destacar que todas las respuestas a P39 son positivas (mayor o igual a “importante”; no más de 2% de las respuestas indican “poco importante” o “nada importante”). Es decir, la diferencia que notamos se refiere en el grado de importancia – todos consideran que todos los servicios son importantes, pero los que tienen intención de residencia otorgan mayor importancia en mayor %. Esto es importante porque da apoyo a la hipótesis que la gente con intención de residencia tiene mayores exigencias.

| Tabla 98: P.39 Calificación de los servicios socio-sanitarios I | | | | | | | | | | | | |
|---|----------------------|-------|--------------|-----------------|-------|--------------|------------------|-------|--------------|----------------------|-------|--------------|
| | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo |
| | atención a domicilio | | | tele asistencia | | | servicios de día | | | atención residencial | | |
| nada importante | 0 | 0 | | 0 | 0 | | 0 | 0 | | 0 | 0 | |
| poco importante | 1 | 0.36 | 0.36 | 8 | 2.93 | 2.93 | 4 | 1.46 | 1.46 | 6 | 2.19 | 2.19 |
| importante | 86 | 31.16 | 31.52 | 106 | 38.83 | 41.76 | 132 | 48.18 | 49.64 | 132 | 48.18 | 50.36 |
| muy importante | 92 | 33.33 | 64.86 | 107 | 39.19 | 80.95 | 105 | 38.32 | 87.96 | 104 | 37.96 | 88.32 |
| esencial | 97 | 35.14 | 100 | 52 | 19.05 | 100 | 33 | 12.04 | 100 | 32 | 11.68 | 100 |
| Total validas | 276 | 100 | | 273 | 100 | | 274 | 100 | | 274 | 100 | |

Como podemos observar, los entrevistados piensan que todos los servicios socio-sanitarios son importantes.

| Tabla 99: P.39 Calificación de los servicios socio-sanitarios II | | | | | | | | | |
|--|-----------------|-------|--------------|-------------------------|-------|--------------|----------------------|-------|--------------|
| | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo |
| | ayudas técnicas | | | accesibilidad domicilio | | | accesibilidad urbana | | |
| nada importante | 0 | | | 1 | 0.36 | 0.36 | 0 | 0 | 0 |
| poco importante | 1 | 0.36 | 0.36 | 3 | 1.08 | 1.44 | 1 | 0.36 | 0.36 |
| importante | 111 | 40.07 | 40.43 | 76 | 27.34 | 28.78 | 77 | 27.8 | 28.16 |
| muy importante | 108 | 38.99 | 79.42 | 75 | 26.98 | 55.76 | 74 | 26.71 | 54.87 |
| esencial | 57 | 20.58 | 100 | 123 | 44.24 | 100 | 125 | 45.13 | 100 |
| Total validas | 277 | 100 | | 278 | 100 | | 277 | 100 | |



Tenemos muy pocas respuestas que indican poca importancia (entre 0.36% y 2.19%). Por lo tanto, es muy difícil distinguir que servicio es prioritario – los entrevistados no discriminan entre los diferentes servicios. De hecho, la mayoría de las respuestas consisten de la misma calificación para todos los servicios. Es decir, la mayoría de la gente acepta todo el bloque de servicios socio-sanitarios como un conjunto integrado y lo trata como si se tratase de un único servicio con varios aspectos.

La manera de diferenciar las calificaciones es de fijarnos sólo en el % para la calificación "esencial". Así, podemos ver que la accesibilidad al propio domicilio y la accesibilidad urbana son los servicios con mayor importancia, seguidas por la atención a domicilio. Los servicios de día y la atención residencial son los menos importantes y las ayudas técnicas y la tele-asistencia tienen un grado de importancia intermedio. Creemos que se debería utilizar esta orden para proponer un ranking de los servicios que se tienen que proveer con prioridad. En esta relación cabe destacar que la mayor importancia se otorga a servicios que requieren mucha inversión en infraestructura (accesibilidad en el entorno urbano y en el domicilio).

En resumen, la gente evidentemente piensa que todo lo que se refiere a los servicios socio-sanitarios es importante. Esto implica que la falta o la insuficiencia de estos servicios provocarían bastante tensión si no se aplica una política informativa adecuada. Es decir, probablemente será necesario explicar a la gente que se ofrecen los servicios X y Z pero no Y porque con los recursos limitados de que se dispone se ofrecen los servicios con mayor importancia según la propia opinión de los residentes. Por otra parte, seguramente se tiene que tener en cuenta la opinión de expertos en servicios socio-sanitarios, dado que los residentes probablemente no tienen el conocimiento suficiente necesario para la evaluación correcta de sus necesidades socio-sanitarias. Por ejemplo, me resulta difícil a entender porque la tele-asistencia es más importante que los servicios de día.

Pregunta 40: Conflictos con la gente local

| Tabla 67: P40. Conflicto con la gente local y nacionalidad | | | | |
|--|----------------|--------|------|--------|
| | | no hay | hay | Global |
| extranjero | # Obs. válidas | 38 | 0 | 38 |
| | % fila | 100 | 0 | 100 |
| | %columna | 11.34 | 0 | 11.14 |
| español | # Obs. válidas | 297 | 6 | 303 |
| | % fila | 98.02 | 1.98 | 100 |
| | %columna | 88.66 | 100 | 88.86 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 335 | 6 | 341 |
| | % fila | 98.24 | 1.76 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 |



En general, parece que existe una buena relación entre los segundos residentes y la gente local. 98.2% de los entrevistados indican falta de conflictos y muchos de ellos apuntan que la relación, de hecho, es buena o muy buena. También cabe destacar que algunos entrevistados han respondido a P26 que una de las cosas de que están más satisfechos es la gente de la localidad.

Únicamente algunos españoles han indicado la presencia de problemas e indicar que 5 de los 6 entrevistados que indican conflictos son propietarios.

| | | no hay | hay | Global |
|---------------|----------------|--------|-------|--------|
| propiedad | # Obs. válidas | 262 | 5 | 267 |
| | % fila | 98.13 | 1.87 | 100 |
| | %columna | 78.68 | 83.33 | 78.76 |
| alquiler | # Obs. válidas | 67 | 1 | 68 |
| | % fila | 98.53 | 1.47 | 100 |
| | %columna | 20.12 | 16.67 | 20.06 |
| cedida | # Obs. válidas | 4 | 0 | 4 |
| | % fila | 100 | 0 | 100 |
| | %columna | 1.2 | 0 | 1.18 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 333 | 6 | 339 |
| | % fila | 98.23 | 1.77 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 |

| | | no hay | Hay | Global |
|---------------|----------------|--------|-------|--------|
| extranjero | # Obs. válidas | 33 | 4 | 37 |
| | % fila | 89.19 | 10.81 | 100 |
| | %columna | 10.09 | 28.57 | 10.85 |
| español | # Obs. válidas | 294 | 10 | 304 |
| | % fila | 96.71 | 3.29 | 100 |
| | %columna | 89.91 | 71.43 | 89.15 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 327 | 14 | 341 |
| | % fila | 95.89 | 4.11 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 |

Por otro lado, es muy probable que los entrevistados hayan distinguido entre conflictos con las personas locales y conflictos con la localidad. Por ejemplo, tenemos 8 personas que han respondido a P.40 diciendo que no tienen problemas con la gente local pero – si con el catalán (Tablas 69 y 70).



| | | no hay | Hay | Global |
|---------------|----------------|--------|-------|--------|
| propiedad | # Obs. válidas | 255 | 12 | 267 |
| | % fila | 95.51 | 4.49 | 100 |
| | %columna | 78.46 | 85.71 | 78.76 |
| alquiler | # Obs. válidas | 66 | 2 | 68 |
| | % fila | 97.06 | 2.94 | 100 |
| | %columna | 20.31 | 14.29 | 20.06 |
| cedida | # Obs. válidas | 4 | 0 | 4 |
| | % fila | 100 | 0 | 100 |
| | %columna | 1.23 | 0 | 1.18 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 325 | 14 | 339 |
| | % fila | 95.87 | 4.13 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 |

Esto es muy importante por razones psicológicas – la pregunta no tiene nada que ver con el idioma. Sin embargo, tenemos 8 personas (más que el número de personas que han dicho que hay conflicto) que han asociado la pregunta con el tema del idioma.

| | | no hay | hay | Global |
|---------------|----------------|--------|-------|--------|
| extranjero | # Obs. válidas | 33 | 4 | 37 |
| | % fila | 89.19 | 10.81 | 100 |
| | %columna | 10.25 | 21.05 | 10.85 |
| español | # Obs. válidas | 289 | 15 | 304 |
| | % fila | 95.07 | 4.93 | 100 |
| | %columna | 89.75 | 78.95 | 89.15 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 322 | 19 | 341 |
| | % fila | 94.43 | 5.57 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 |

Existen otras fuentes del conflicto potencial con las autoridades locales – captadas por los comentarios de algunos entrevistados. Varios entrevistados indican que el personal del CAP, del ayuntamiento y la policía municipal discrimina entre residentes permanentes y segundos residentes. También los tramites parecen ser bastante lentos – hay alguna queja que es costoso en términos de tiempo de empadronarte. Otra persona cuenta que ha enviado una carta al ayuntamiento preguntando sobre casas rurales abandonadas y en venta porque la familia tiene interés de restaurar y reformar una para potencialmente abrirla para turismo rural y trasudarse ahí - no tienen respuesta desde mayo.



| | | no hay | hay | Global |
|---------------|----------------|--------|-------|--------|
| propiedad | # Obs. válidas | 250 | 17 | 267 |
| | % fila | 93.63 | 6.37 | 100 |
| | %columna | 78.13 | 89.47 | 78.76 |
| alquiler | # Obs. válidas | 66 | 2 | 68 |
| | % fila | 97.06 | 2.94 | 100 |
| | %columna | 20.63 | 10.53 | 20.06 |
| cedida | # Obs. válidas | 4 | 0 | 4 |
| | % fila | 100 | 0 | 100 |
| | %columna | 1.25 | 0 | 1.18 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 320 | 19 | 339 |
| | % fila | 94.4 | 5.6 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 |

Otras personas no han indicado la presencia de conflictos con la gente local sino con la gente de fuera (Tablas 71 y 72 representan los resultados con todas las respuestas que se pueden considerar como conflicto – explícitamente reconociendo conflicto con la gente local, con el catalán y con otros no-residentes. He contabilizado sólo las respuestas e P.40) En varias ocasiones la respuesta negativa a P.40 está acompañada con comentarios que los turistas del hotel o los inquilinos generan conflictos. Otro punto de tensión es el caso especial de Planas del Rei, donde la mitad de los entrevistados españoles (recordemos que se han entrevistado sólo españoles en esta localidad porque los extranjeros no hablaban castellano) apunta en su respuesta a P.40 que los franceses/los alemanes se sienten como si estuvieran en sus países y no se comunican con ellos. Por lo tanto, tenemos 2 fuentes de conflicto latentes o potenciales que tienen sus orígenes en la gente de fuera – no en la gente local. Por un lado, parece que la gente con interés a corto plazo en la localidad – inquilinos y turistas en hoteles – pueden tener actitud y preferencias que son lo suficiente distintos a los de la gente más asentada (nuestros entrevistados) para generar tensiones. Por otro lado, parece que los extranjeros que están concentrados pueden decidir que son autosuficientes y no aprender uno de los idiomas oficiales y, en general, no comunicarse con la gente local. Cabe destacar que los extranjeros que viven en vecindarios poblados con catalanes y españoles de otras comunidades autónomas están bien integrados, hablan castellano y se comunican con los demás.



Incluso si tomamos en cuenta todos los directos indicios de conflicto, tenemos sólo un 5.6% de las respuestas válidas que señalan la presencia de dichos conflictos. Por lo tanto, a efectos estadísticos, no hay conflictos. Sin embargo, las respuestas dan información muy útil:

1. Las relaciones interpersonales son muy buenas. Por lo tanto, hay un buen ambiente.
2. Los potenciales conflictos son institucionales (comunicación de la información oficial en idioma que los no-residentes no entienden, discriminación por parte de los servicios sanitarios, la policía; lentos tramites o falta de respuesta del ayuntamiento) o con no-residentes (inquilinos, turistas en hoteles, extranjeros en Planas del Rei).

Pregunta 41: Incrementar oferta hotelera

| Tabla 73: P.41 Aumentar oferta hotelera y posesión de la vivienda | | | | |
|---|----------------|-------|-------|--------|
| | | no | Si | Global |
| propiedad | # Obs. válidas | 200 | 50 | 250 |
| | % fila | 80 | 20 | 100 |
| | %columna | 79.05 | 72.46 | 77.64 |
| alquiler | # Obs. válidas | 49 | 19 | 68 |
| | % fila | 72.06 | 27.94 | 100 |
| | %columna | 19.37 | 27.54 | 21.12 |
| cedida | # Obs. válidas | 4 | 0 | 4 |
| | % fila | 100 | 0 | 100 |
| | %columna | 1.58 | 0 | 1.24 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 253 | 69 | 322 |
| | % fila | 78.57 | 21.43 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 |

Globalmente 78.57% de las respuestas válidas son negativas. Sólo un 21.43% de los entrevistados piensan que la oferta hotelera se debe incrementar. Cabe señalar, también que los entrevistados que habitan una vivienda de alquiler, mayoritariamente un 72,06%, consideran que no se debe aumentar la oferta hotelera.



| | | no | Si | Global |
|---------------|----------------|-------|-------|--------|
| extranjero | # Obs. válidas | 24 | 14 | 38 |
| | % fila | 63.16 | 36.84 | 100 |
| | %columna | 9.41 | 20.29 | 11.73 |
| español | # Obs. válidas | 231 | 55 | 286 |
| | % fila | 80.77 | 19.23 | 100 |
| | %columna | 90.59 | 79.71 | 88.27 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 255 | 69 | 324 |
| | % fila | 78.7 | 21.3 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 |

Hay una diferencia más destacada entre los extranjeros y los españoles: unos 36.8% de los extranjeros quieren un incremento en la oferta hotelera, mientras que sólo 19.23% de los españoles tienen el mismo deseo.

Pregunta 42: Modo de desplazamiento

Se puede esperar que los extranjeros se desplacen de manera diferente por lo menos hasta la zona. Para comprobar la existencia de posibles diferencias todas las tablas son cruces con la nacionalidad. Los modos de transporte que están en el cuestionario y no están en la tabla contienen sólo 0s – nadie utiliza este modo de desplazamiento (en moto y a pie hasta la zona, avión – dentro de la zona).

| | | Coche | | | taxi | | | bus | | |
|---------------|----------------|-------|-------|--------|-------|-------|--------|-------|------|--------|
| | | no | si | Global | no | si | Global | no | si | Global |
| extranjero | # Obs. válidas | 1 | 37 | 38 | 37 | 1 | 38 | 38 | 0 | 38 |
| | % fila | 2.63 | 97.37 | 100 | 97.37 | 2.63 | 100 | 100 | 0 | 100 |
| | %columna | 4 | 11.56 | 11.01 | 10.82 | 33.33 | 11.01 | 11.21 | 0 | 11.01 |
| español | # Obs. válidas | 24 | 283 | 307 | 305 | 2 | 307 | 301 | 6 | 307 |
| | % fila | 7.82 | 92.18 | 100 | 99.35 | 0.65 | 100 | 98.05 | 1.95 | 100 |
| | %columna | 96 | 88.44 | 88.99 | 89.18 | 66.67 | 88.99 | 88.79 | 100 | 88.99 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 25 | 320 | 345 | 342 | 3 | 345 | 339 | 6 | 345 |
| | % fila | 7.25 | 92.75 | 100 | 99.13 | 0.87 | 100 | 98.26 | 1.74 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |



| | | tren | | | avión | | |
|---------------|----------------|-------|------|--------|-------|-------|--------|
| | | no | si | Global | No | si | Global |
| extranjero | # Obs. válidas | 37 | 1 | 38 | 36 | 2 | 38 |
| | % fila | 97.37 | 2.63 | 100 | 94.74 | 5.26 | 100 |
| | %columna | 11.64 | 3.7 | 11.01 | 10.53 | 66.67 | 11.01 |
| español | # Obs. válidas | 281 | 26 | 307 | 306 | 1 | 307 |
| | % fila | 91.53 | 8.47 | 100 | 99.67 | 0.33 | 100 |
| | %columna | 88.36 | 96.3 | 88.99 | 89.47 | 33.33 | 88.99 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 318 | 27 | 345 | 342 | 3 | 345 |
| | % fila | 92.17 | 7.83 | 100 | 99.13 | 0.87 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Está claro que el coche propio es el modo dominante de desplazamiento hasta la zona tanto para los extranjeros como para los españoles (más de 90% para ambos grupos). Globalmente unos 92.75% se desplazan en su propio coche hasta la zona. Sin embargo, los extranjeros utilizan más el avión que los españoles (5.3% comparado con 0.3%), lo que también parece lógico teniendo en cuenta la procedencia de los españoles. El segundo modo más usado por los españoles es el tren – 8.47%.

| | | Coche | | | Taxi | | | bus | | |
|---------------|----------------|-------|-------|--------|-------|------|--------|-------|------|--------|
| | | no | si | Global | No | si | Global | no | si | Global |
| extranjero | # Obs. válidas | 7 | 31 | 38 | 37 | 1 | 38 | 38 | 0 | 38 |
| | % fila | 18.42 | 81.58 | 100 | 97.37 | 2.63 | 100 | 100 | 0 | 100 |
| | %columna | 6.48 | 13.08 | 11.01 | 10.79 | 50 | 11.01 | 11.11 | 0 | 11.01 |
| español | # Obs. válidas | 101 | 206 | 307 | 306 | 1 | 307 | 304 | 3 | 307 |
| | % fila | 32.9 | 67.1 | 100 | 99.67 | 0.33 | 100 | 99.02 | 0.98 | 100 |
| | %columna | 93.52 | 86.92 | 88.99 | 89.21 | 50 | 88.99 | 88.89 | 100 | 88.99 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 108 | 237 | 345 | 343 | 2 | 345 | 342 | 3 | 345 |
| | % fila | 31.3 | 68.7 | 100 | 99.42 | 0.58 | 100 | 99.13 | 0.87 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

| | | tren | | | moto | | |
|---------------|----------------|-------|------|--------|-------|-------|--------|
| | | no | si | Global | no | si | Global |
| extranjero | # Obs. válidas | 37 | 1 | 38 | 32 | 6 | 38 |
| | % fila | 97.37 | 2.63 | 100 | 84.21 | 15.79 | 100 |
| | %columna | 11.04 | 10 | 11.01 | 9.76 | 35.29 | 11.01 |
| español | # Obs. válidas | 298 | 9 | 307 | 296 | 11 | 307 |
| | % fila | 97.07 | 2.93 | 100 | 96.42 | 3.58 | 100 |
| | %columna | 88.96 | 90 | 88.99 | 90.24 | 64.71 | 88.99 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 335 | 10 | 345 | 328 | 17 | 345 |
| | % fila | 97.1 | 2.9 | 100 | 95.07 | 4.93 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |



| | | pie | | | bicicleta | | |
|---------------|----------------|-------|-------|--------|-----------|-------|--------|
| | | no | si | Global | no | Si | Global |
| Extranjero | # Obs. válidas | 5 | 33 | 38 | 34 | 4 | 38 |
| | % fila | 13.16 | 86.84 | 100 | 89.47 | 10.53 | 100 |
| | %columna | 9.43 | 11.3 | 11.01 | 11 | 11.11 | 11.01 |
| Español | # Obs. válidas | 48 | 259 | 307 | 275 | 32 | 307 |
| | % fila | 15.64 | 84.36 | 100 | 89.58 | 10.42 | 100 |
| | %columna | 90.57 | 88.7 | 88.99 | 89 | 88.89 | 88.99 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 53 | 292 | 345 | 309 | 36 | 345 |
| | % fila | 15.36 | 84.64 | 100 | 89.57 | 10.43 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Dentro de la zona el modo más usado es a pie – unos 84.6% de los entrevistados lo utilizan. No hay diferencia entre los españoles y los extranjeros. El segundo modo más usado es el coche propio. En este caso, los extranjeros lo utilizan casi tanto como caminan (81.58%). Los españoles, por su parte, lo utilizan mucho pero en menor grado (67.1%). También destaca que la moto es mucho más popular entre los extranjeros (15.79%) que entre los españoles (3.58%). Mucha gente utiliza bici y he contabilizado esta respuesta también. Unos 10% (tanto extranjeros como españoles) usan bicicleta.

Implicaciones:

1. Necesidad de más transporte público. Una de las demandas más frecuentes de los entrevistados es que haya más y mejor organizado transporte público. La satisfacción de esta petición parece buena idea desde el punto de vista de tráfico – si el coche propio se utiliza en tal grado, es posible que haya problemas con la capacidad de las carreteras y las vías públicas en el pueblo.
2. Promover el uso de bicicletas – la bicicleta es relativamente popular. Dado que la gente se ceja que faltan carriles, uno puede pensar que con más infraestructura se puede potenciar mucho más el uso de la bici con todas las implicaciones positivas.
3. Extranjeros – motos. La moto es un modo de transporte bastante peligroso y puede ser buena idea de ver como se puede disminuir su uso por parte de los extranjeros.

Pregunta 43: Nivel de precios

Esta pregunta ha sido interpretada por unos de los entrevistados como petición de compararlo con los otros pueblos de la costa. Otros han comparado con su ciudad habitual y muchos no han indicado con que comparan. Por lo tanto, los resultados tienen que interpretarse como poco precisos.



| | | Transporte | | | Restaurantes | | | alquileres | | |
|---------------|----------------|------------|--------|--------|--------------|--------|--------|------------|--------|--------|
| | | caro | Barato | Global | caro | barato | Global | caro | barato | Global |
| extranjero | # Obs. válidas | 0 | 6 | 6 | 5 | 22 | 27 | 2 | 16 | 18 |
| | % fila | 0 | 100 | 100 | 18.52 | 81.48 | 100 | 11.11 | 88.89 | 100 |
| | %columna | 0 | 46.15 | 12 | 3.5 | 57.89 | 14.92 | 5.13 | 23.19 | 16.67 |
| español | # Obs. válidas | 37 | 7 | 44 | 138 | 16 | 154 | 37 | 53 | 90 |
| | % fila | 84.09 | 15.91 | 100 | 89.61 | 10.39 | 100 | 41.11 | 58.89 | 100 |
| | %columna | 100 | 53.85 | 88 | 96.5 | 42.11 | 85.08 | 94.87 | 76.81 | 83.33 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 37 | 13 | 50 | 143 | 38 | 181 | 39 | 69 | 108 |
| | % fila | 74 | 26 | 100 | 79.01 | 20.99 | 100 | 36.11 | 63.89 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

| | | actividades culturales | | | servicios domésticos | | | alimentos | | |
|---------------|----------------|------------------------|--------|--------|----------------------|--------|--------|-----------|--------|--------|
| | | Caro | barato | Global | caro | barato | Global | caro | barato | Global |
| extranjero | # Obs. válidas | 1 | 21 | 22 | 0 | 1 | 1 | 14 | 12 | 26 |
| | % fila | 4.55 | 95.45 | 100 | 0 | 100 | 100 | 53.85 | 46.15 | 100 |
| | %columna | 25 | 15.33 | 15.6 | 0 | 25 | 20 | 7.22 | 66.67 | 12.26 |
| español | # Obs. válidas | 3 | 116 | 119 | 1 | 3 | 4 | 180 | 6 | 186 |
| | % fila | 2.52 | 97.48 | 100 | 25 | 75 | 100 | 96.77 | 3.23 | 100 |
| | %columna | 75 | 84.67 | 84.4 | 100 | 75 | 80 | 92.78 | 33.33 | 87.74 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 4 | 137 | 141 | 1 | 4 | 5 | 194 | 18 | 212 |
| | % fila | 2.84 | 97.16 | 100 | 20 | 80 | 100 | 91.51 | 8.49 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

La observación más relevante quizá es que los extranjeros encuentran en mayor grado que los servicios y productos son baratos. En el caso de los alimenticios, sin embargo, 53.85% de los extranjeros y 96.77% de los españoles opinan que son caros. Este hecho va en combinación con los comentarios de gran parte de los entrevistados que falta variedad y calidad de estos productos.

Pregunta 44. Comparación del coste de vida

| | | mucho mas barato | mas barato | igual | mas caro | mucho mas caro | Global |
|---------------|----------------|------------------|------------|-------|----------|----------------|--------|
| extranjero | # Obs. válidas | 0 | 19 | 18 | 1 | 0 | 38 |
| | % fila | 0 | 50 | 47.37 | 2.63 | 0 | 100 |
| | %columna | 0 | 48.72 | 11.84 | 0.68 | 0 | 11.14 |
| español | # Obs. válidas | 2 | 20 | 134 | 145 | 2 | 303 |
| | % fila | 0.66 | 6.6 | 44.22 | 47.85 | 0.66 | 100 |
| | %columna | 100 | 51.28 | 88.16 | 99.32 | 100 | 88.86 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 2 | 39 | 152 | 146 | 2 | 341 |
| | % fila | 0.59 | 11.44 | 44.57 | 42.82 | 0.59 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |



Como se puede esperar, los extranjeros en mayor grado perciben el coste de vida como más barato (50%), mientras sólo 6.6% de los españoles perciben el coste de vida como más barato. Similares % de españoles y extranjeros encuentran el coste de vida igual (47.37% extranjeros, 44.22% españoles). 47.85% de los españoles encuentran el coste de vida más caro frente 2.63% de los extranjeros.

4.2. Preguntas abiertas

La metodología empleada para el análisis de las preguntas abiertas ha sido la siguiente:

1. Lectura de todas las respuestas y establecimiento de categorías según las respuestas más frecuentes. También se han creado categorías para algunas respuestas con baja frecuencia pero con posible importancia conceptual.
2. Lectura de todas las respuestas por segunda vez y asignación de las respuestas a las categorías. Para asegurar la consistencia de la clasificación, se ha realizado la asignación de manera independiente por dos personas diferentes. Posteriormente, se ha comparado la coincidencia entre las dos asignaciones. Analizados los casos de discrepancia, se ha hecho la asignación tras haber llegado a mutuo acuerdo. No han sido muchos casos, dado que la mayoría de las respuestas son claras y no originan ambigüedad.
3. A partir de cada categoría, se ha creado una variable que toma el valor de 1 en caso que la persona ha indicado esta razón y 0 si no. Para cada pregunta abierta también se informa sobre el número de respuestas válidas porque esto es un indicador importante del compromiso de los entrevistados con la localidad.
4. No se ha usado el ranking de las respuestas porque se habría reducido mucho la capacidad de analizar los datos (ahora tenemos una variable por categoría y, si usamos el ranking, tendríamos 3 variables por categoría).

A continuación, pasamos a detallar los resultados de las preguntas abiertas, tras la aplicación de la metodología descrita.

Pregunta 25: Razones para insatisfacción

Para esta pregunta se han establecido las siguientes 9 categorías:

- 1.- "aceras" – esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, son quejas porque las aceras son estrechas y/o con pilones por el medio. Como consecuencia, dificultan el uso a los peatones y resultan especialmente incómodas para gente con algún tipo de discapacidad (usando sillas de ruedas) y madres con cochecitos para los bebés.
- 2.- "playa" – esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, son quejas por la suciedad de la playa, las piedras en la playa, el descuido de la playa y pocas respuestas en el sentido que falta adaptación para discapacitados.



3.- "obras y ruido" – esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, indican insatisfacción por el ruido provocado por las obras.

4.- "masificación" – esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, indican preocupación por la masificación (masificación, demasiada construcción o demasiado aumento de la construcción, mala planificación urbanística o falta de esa)

5.- "pasos peatones" – esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, indican la falta de pasos de peatones (hay dos focos de quejas – a) Vía Augusta y b) falta de pasos en las urbanizaciones)

6.- "pocas actividades" – esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, indican la falta de actividades culturales, de ocio y de noche.

7.- "transporte" – esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, representan la falta o la mala calidad del transporte. La mayor parte de las quejas se centran en la falta de transporte entre el pueblo y las urbanizaciones y entre los pueblos de la zona.

8.- "zonas verdes" – esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, demandan más zonas verdes, específicamente más bancos y sombra. La falta de zonas verdes parece más pronunciada en las urbanizaciones.

9.- "río" - esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, piden limpieza y arreglo del río, que, según los entrevistados, está muy dejado y sucio.

Los resultados obtenidos son los siguientes:

Sólo la mitad de los entrevistados han respondido (173 respuestas y 172 sin respuesta o no saben). Esto se puede interpretar, bien como señal de falta de implicación de los entrevistados con la localidad o bien, como señal de satisfacción con el lugar.

Teniendo en cuenta el elevado nivel de respuesta a la P26 (razones por la que están satisfechos), únicamente 13 personas no han respondido. Es decir, 96.2% de los entrevistados han dicho de que están contentos y sólo 50.1% han dicho de que no están contentos. De la misma manera las respuestas a la P24 mostraban elevados niveles de satisfacción.

En consecuencia, el bajo nivel de respuestas parece estar relacionado con el nivel de satisfacción. Además, es más normal expresar aquello con lo que no se está de acuerdo que al contrario.

La Tabla 85 recoge la incidencia de respuestas para cada una de las categorías. Se ha comprobado si los propietarios y los extranjeros responden de manera diferente, así como las únicas diferencias significativas según la nacionalidad.



La tabla consiste de la agrupación de las tablas para cada categoría – es decir, el número de respuestas afirmativas y los % para las columnas se refieren a las respuestas para cada categoría y no suman a 100%.

| Tabla 88: P25. Causas de insatisfacción y nacionalidad | | | | |
|--|---------------|------------|---------|--------------------|
| | | Extranjero | español | Global afirmativas |
| aceras** | # afirmativas | 1 | 75 | 76 |
| | % columna | 8.33 | 46.58 | 43.93 |
| playa*** | # afirmativas | 5 | 6 | 11 |
| | % columna | 41.67 | 3.73 | 6.36 |
| obras y ruido | # afirmativas | 0 | 17 | 17 |
| | % columna | 0 | 10.56 | 9.83 |
| masificación | # afirmativas | 0 | 10 | 10 |
| | % columna | 0 | 6.21 | 5.78 |
| pasos peatonales | # afirmativas | 0 | 10 | 10 |
| | % columna | 0 | 6.21 | 5.78 |
| pocas actividades*** | # afirmativas | 4 | 11 | 15 |
| | % columna | 33.33 | 6.83 | 8.67 |
| transporte | # afirmativas | 0 | 29 | 29 |
| | % columna | 0 | 18.01 | 16.76 |
| zonas verdes | # afirmativas | 0 | 24 | 24 |
| | % columna | 0 | 14.91 | 13.87 |
| río | # afirmativas | 0 | 9 | 9 |
| | % columna | 0 | 5.59 | 5.2 |
| * - 10% significancia; ** - 5%; *** - 1% | | | | |

Por ejemplo, 76 de todas las personas, que han respondido a P25 (173), afirman que están descontentas con las aceras. Esto es 43.93% de las respuestas válidas (el número global para cada categoría está en la última columna).

Por lo tanto, globalmente las aceras son la razón más frecuente de insatisfacción; el segundo lugar lo ocupa el transporte (16.76% de las válidas) y el tercer puesto lo ocupan las zonas verdes (13.87%). Como se puede observar, el problema con las aceras es el líder indisputable con una frecuencia 2.6 veces superior a la de las dos categorías siguientes.

Sin embargo, se puede observar que los extranjeros y los españoles reaccionan de manera muy diferente - 46.58% de los españoles que han respondido a P25 están descontentos con las aceras, mientras que sólo 8.33% (una persona) de los extranjeros lo manifiestan. La diferencia es significativa.

Lo contrario sucede en el caso de la playa – los extranjeros están mucho más insatisfechos con la playa que los españoles. Sólo 3.73% de los españoles están descontentos, mientras que 41.67% de los extranjeros lo están. La diferencia es muy significativa y esto indica que los extranjeros son más exigentes o, como mínimo, que sus expectativas acerca de la playa son mayores que las de los españoles.



Si miramos sólo los datos globales, vemos que el problema no es significativo – sólo 6.36% de las respuestas válidas son afirmativas. Sin embargo, esto se debe al hecho que tenemos muy pocos extranjeros y muchos españoles. Si el % de los extranjeros aumenta, también aumentará la importancia del problema. Por otro lado, si esto es un problema muy relevante para los extranjeros, es posible que esto disuada algunos potenciales compradores de comprar segunda residencia en la localidad.

La otra diferencia significativa se refiere a la falta de actividades culturales y de ocio. De nuevo los extranjeros se manifiestan más descontentos que los españoles (33.3% de los extranjeros y 6.8% de los españoles). *Cabe destacar que para las demás categorías únicamente los españoles están insatisfechos.* También cabe destacar que sólo 12 extranjeros han respondido a la P25 (de los 38 o 31.6% del total) comparado con 161 españoles (de los 307 o 52.4%). Esta diferencia es muy significativa e indica que los españoles están más críticos y probablemente más comprometidos con la localidad.

Mirando los resultados, parece desprenderse que los españoles valoran en mayor grado la localidad como lugar donde vivir (se enfocan sobre servicios que implican la calidad de vida en la localidad – como es el transporte, las zonas verdes, las aceras, la masificación, etc.), mientras que a los extranjeros les preocupa más aquellos aspectos relacionados con vacaciones, playa y ocio.

| # categorías por entrevistado | frecuencia | % | % Cumulativo |
|-------------------------------|------------|-------|--------------|
| 0 | 24 | 13.87 | 13.87 |
| 1 | 98 | 56.65 | 70.52 |
| 2 | 50 | 28.90 | 99.42 |
| 3 | 1 | 0.58 | 100 |
| # válidas | 173 | | |

La Tabla 89 representa la distribución de las respuestas por entrevistado. Se puede observar que 24 de los 173 entrevistado con respuesta a P25 no han dado respuesta que encaja en una de las 9 categorías. De los demás, 98 han dado respuestas que encaja en sólo una categoría, 50 tienen 2 respuestas diferentes y sólo 1 tiene respuestas que entran en 3 categorías.

Pregunta 26: Razones para satisfacción

Para esta pregunta, se han establecido las siguientes 11 categorías:

- 1.- "tranquilidad", esta categoría contiene las respuestas que indican que la tranquilidad del lugar es la causa de satisfacción. Las respuestas consisten en su inmensa mayoría de una sólo palabra – tranquilidad.
- 2.- "limpieza", esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, se refieren a la limpieza del pueblo. Las respuestas son mayormente "limpieza" y hay pocas incidencias de "higiene del pueblo" o "limpieza de la playa".



3.- "playa", esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, se refieren a la playa. Las respuestas son mayormente "playa" y hay pocas incidencias de "playa nudista", "playa bonita" o "cercanía de la playa"

4.- "clima", esta categoría contiene las respuestas que se refieren al clima. Casi la totalidad de las incidencias son "clima" y hay alguna "sol y clima".

5.- "pueblo", esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, se refieren al pueblo. Las respuestas son mayormente "pueblo". Hay varias incidencias de "zona2", "urbanización", "bonito pueblo", "pueblo acogedor", "entorno", "ambiente del pueblo", "pueblo que tiene de todo y conserva su espíritu de siempre", "encanto del pueblo", "pueblo que está cuidado", etc.

6.- "gente", esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, se refieren a la gente local. La respuesta mayoritaria es "gente". Otras respuestas son "gente amable", "acogida de la gente", "trato de la gente", "buena convivencia".

7.- "paisaje", esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, se refieren al paisaje y a la naturaleza. Las respuestas son "paisaje" y hay una "naturaleza".

8.- "servicios", esta categoría contiene las respuestas que, generalmente, se refieren a los servicios. En términos generales, la gente parece referirse a los servicios municipales y los básicos (luz, agua, seguridad, sanidad, carreteras). Hay dos respuestas mayoritarias – "servicios" (y derivados como "servicios municipales", "servicios buenos", "cercanía servicios", "servicios completos") y "pequeño pueblo que tiene todos los servicios/tiene de todo".

9.- "comodidad", esta categoría contiene las respuestas que se refieren a la comodidad. La respuesta es "comodidad".

10.- "puerto", esta categoría contiene las respuestas que se refieren al puerto. La respuesta es "puerto", a veces en combinación – "playa y puerto".

11.- "montaña", esta categoría contiene las respuestas que se refieren a la montaña. Hay muy pocas respuestas y se ha incluido esta categoría por el significado que podrá tener la montaña para el desarrollo del MIDIT.

| Tabla 90: P26. Numero de respuestas por entrevistado | | | |
|--|------------|-------|--------------|
| # categorías por entrevistado | frecuencia | % | % Cumulativo |
| 0 | 6 | 1.81 | 1.81 |
| 1 | 103 | 31.02 | 32.83 |
| 2 | 147 | 44.28 | 77.11 |
| 3 | 69 | 20.78 | 97.89 |
| 4 | 7 | 2.11 | 100 |
| # válidas | 332 | 100 | |



De los 332 entrevistados que han dado respuesta a P26, sólo 6 no han dado respuesta que se capture en alguna de las 11 categorías creadas. 103 entrevistados han dado respuesta que encaja en sólo una categoría, 147 – 2 categorías, 69 – 3 categorías y 7 personas han dado respuestas que encajan en 4 categorías. Cabe destacar, que, aunque había sólo 3 líneas para responder, muchos entrevistados han dado respuestas compuestas y, por lo tanto, de hecho tenemos más que 3 respuestas en varias ocasiones. Se puede observar que no sólo la participación ha sido mayor (comparado con P25), sino también se han dado más respuestas por persona. Es decir, la gente no tenía problemas en enumerar razones de satisfacción. 96.1% (35 de 38) de los extranjeros han respondido a esta pregunta y 92.1% (297 de 307) de los españoles.

Tabla 91 está construida de la misma manera que la Tabla 88 y la manera de leerla e interpretarla es la misma. No hay diferencias significativas entre propietarios e inquilinos. Las únicas diferencias se refieren de nuevo al criterio “nacionalidad”.

La tranquilidad es la causa más frecuente de satisfacción con 79.82% de las entrevistados validos indicándola. El segundo puesto lo ocupa la playa (41.57%) y el tercero los servicios (18.37%).

| Tabla 91: P26. Causas de satisfacción y nacionalidad | | | | |
|--|---------------|------------|---------|--------------------|
| | | extranjero | español | Global afirmativas |
| tranquilidad*** | # afirmativas | 21 | 244 | 265 |
| | % columna | 60 | 82.15 | 79.82 |
| limpieza | # afirmativas | 4 | 25 | 29 |
| | % columna | 11.43 | 8.42 | 8.73 |
| playa** | # afirmativas | 9 | 129 | 138 |
| | % columna | 25.71 | 43.43 | 41.57 |
| clima | # afirmativas | 5 | 27 | 32 |
| | % columna | 14.29 | 9.09 | 9.64 |
| pueblo | # afirmativas | 6 | 31 | 37 |
| | % columna | 17.14 | 10.44 | 11.14 |
| gente | # afirmativas | 4 | 35 | 39 |
| | % columna | 11.43 | 11.78 | 11.75 |
| paisaje | # afirmativas | 1 | 6 | 7 |
| | % columna | 2.86 | 2.02 | 2.11 |
| servicios | # afirmativas | 4 | 57 | 61 |
| | % columna | 11.43 | 19.19 | 18.37 |
| comodidad | # afirmativas | 1 | 8 | 9 |
| | % columna | 2.86 | 2.69 | 2.71 |
| puerto | # afirmativas | 0 | 11 | 11 |
| | % columna | 0 | 3.7 | 3.31 |
| montaña | # afirmativas | 1 | 3 | 4 |
| | % columna | 2.86 | 1.01 | 1.2 |
| * - 10% significancia; ** - 5%; *** - 1% | | | | |



Hay sólo dos diferencias significativas entre los españoles y los extranjeros – los españoles destacan en mayor grado la tranquilidad como causa de satisfacción (82.15% frente 60% de los extranjeros) y los españoles están contentos en mayor grado de la playa (43.43% frente 25.71%). Lo último es consistente con las respuestas a P.25 donde hemos visto que los extranjeros en mucho mayor grado están insatisfechos con la playa.

La clasificación cambia si miramos sólo a los extranjeros. El primer y el segundo lugar son ocupados como en el caso global por la tranquilidad y la playa, pero el tercer puesto se ocupa por el pueblo y no por los servicios. Es decir los españoles están contentos en mayor grado con los servicios, mientras que los extranjeros con el pueblo. Esto pudiera indicar que los extranjeros están acostumbrados a un nivel más alto de servicios.

Tenemos una gran coincidencia en las opiniones sobre la gente local – 11.43% de los extranjeros y 11.78% de los españoles señalan a la gente local como causa de satisfacción. Dado que P.26 es abierta, los entrevistados tienen que estar muy satisfechos con el trato recibido para darlo como respuesta a la pregunta. El % es altísimo, especialmente si tomamos en cuenta que sólo 1.77% han dicho que hay conflicto con la gente local (Véase “Descriptivas 5”, Tabla 68, p. 8). Es decir 6 veces más gente dice que está encantada con la gente local sin que lo preguntamos comparado con el número de entrevistados que indica conflicto cuando les preguntamos específicamente.

En resumen, las pautas de las respuestas de los españoles y los extranjeros son similares. Las diferencias significativas, si las hay, son en el grado no en la dirección.

Pregunta 30: Servicios garantizados

En el caso de P30 se han establecido 12 categorías:

1.- “sanidad”, esta categoría contiene las respuestas que se refieren a los servicios sanitarios. La mayoría de las respuestas son “sanidad”. Hay unas pocas incidencias de “servicios/atención sanitarios/hospitalaria”, “hospital”, “atención médica”.

2.- “transporte”, esta categoría contiene las respuestas que se refieren a las diferentes formas de transporte/comunicación dentro de la zona y hasta la zona. Las respuestas mas frecuentes son “transporte” y “transporte público”. Sin embargo, hay muchas respuestas que indican que el transporte deseado es transporte entre pueblos específicos. Lo más frecuente en lo que se refiere a la zona es que se pida transporte con Hospitalet, entre los pueblos de la zona, entre la urbanización y el pueblo, transporte dentro del pueblo (minibús), transporte hasta Canbrils. En lo que se refiere al transporte hasta la zona, lo más frecuente es transporte con Zaragoza (autobús, tren), con el interior de Cataluña, con Tarragona y Reus, mayor frecuencia del transporte.

3.- “tercera edad”, esta categoría contiene las respuestas que se refieren a la atención que se tiene que prestar a la gente mayor. Las respuestas más frecuentes son “atención gente mayor”, “servicios gente mayor” y otras



variaciones ("atención al jubilado", "atención/servicios 3ra edad"). Hay incidencias de "actividades para la gente mayor", "residencias 3ra edad", "ayuda para los ancianos" y "centro de día y casal para la gente mayor".

4.- "servicios básicos" – esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen "servicios básicos". Basando se en una lectura detallada de los cuestionarios, podemos asumir que la mayoría de los entrevistados entiende bajo este concepto: sanidad, seguridad ciudadana, limpieza, alumbrado, bomberos, agua.

5.- "agua/luz/gas/limpieza", esta categoría contiene las respuestas que se refieren explícitamente a la provisión de agua, luz, gas y la limpieza. La mayoría de las respuestas se refieren a la limpieza ("basura", "limpieza", "limpieza de las calles", "mantenimiento de los solares delante de la urbanización"). Hay incidencias de "abastecimiento agua" y otros agua-relacionados. Hay dos incidencias que piden reducción del precio del agua y de la basura.

6.- "educación", esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen "educación", "educación de los hijos" o similares. Dada la edad de los entrevistados, incluso cuando no está explícitamente dicho, pienso que la respuesta se refiere a los hijos.

7.- "atención ciudadana", esta categoría contiene las respuestas explícitamente se refieren a la atención ciudadana. Las respuestas básicamente son "servicios de atención ciudadana" y "atención ciudadana".

8.- "actividades culturales y ocio", esta categoría contiene las respuestas que se refieren a las actividades culturales. Las respuestas típicas son "actividades culturales", "ocio-cine", oferta cultural, ocio, cine", "servicios culturales".

9.- "comercios", esta categoría contiene las respuestas que se refieren explícitamente a la oferta comercial. Las respuestas típicas son "más oferta comercial", "supermercados", "comercios" y otras variaciones. Cabe destacar que la mayoría de las respuestas se refieren explícitamente para aumento de la oferta comercial en las urbanizaciones.

10.- "niños", esta categoría contiene las respuestas que se refieren explícitamente a la infraestructura y los servicios para los más jóvenes. Las respuestas son variadas y incluyen "guardería", "zona infantil", "servicio pediatra".

11.- "seguridad", esta categoría contiene las respuestas que se refieren explícitamente a la seguridad ciudadana. Las respuestas incluyen en su mayoría "seguridad", "seguridad ciudadana", "policía".

12.- "restauración y bares", esta categoría contiene las respuestas que se refieren explícitamente a la oferta de restaurantes y bares. Las respuestas son "restauración", "bares de copas".



| # categorías por entrevistado | frecuencia | % | % Cumulativo |
|-------------------------------|------------|-------|--------------|
| 0 | 10 | 3.52 | 3.52 |
| 1 | 113 | 39.79 | 43.31 |
| 2 | 128 | 45.07 | 88.38 |
| 3 | 30 | 10.56 | 98.94 |
| 4 | 3 | 1.06 | 100 |
| # válidas | 284 | 100 | |

284 de los 345 entrevistados (82.32%) han respondido a esta pregunta. La tasa de respuesta es mucho mejor comparada con la tasa de respuesta a P25. Sólo 10 de las 284 válidas entrevistas no contenía respuesta que encaja en alguna de las 12 categorías. Es decir, debido a la agregación de los datos en categorías perdemos sólo 3.52% de la información. La mayoría de los entrevistados han dado respuestas de dos (45.07%) o una categorías (39.79%). Hay relativamente pocas triples respuestas (10.56%) y sólo 1% ha dado respuestas que encajan en 4 categorías.

| | | extranjero | español | Global afirmativas |
|--|---------------|------------|---------|--------------------|
| sanidad*** | # afirmativas | 13 | 178 | 191 |
| | % columna | 43.33 | 70.08 | 67.25 |
| Transporte | # afirmativas | 7 | 42 | 49 |
| | % columna | 23.33 | 16.54 | 17.25 |
| tercera edad | # afirmativas | 3 | 49 | 52 |
| | % columna | 10 | 19.29 | 18.31 |
| servicios básicos** | # afirmativas | 1 | 48 | 49 |
| | % columna | 3.33 | 18.9 | 17.25 |
| agua/luz/gas/limpieza | # afirmativas | 4 | 22 | 26 |
| | % columna | 13.33 | 8.66 | 9.15 |
| Educación | # afirmativas | 0 | 7 | 7 |
| | % columna | 0 | 2.76 | 2.46 |
| atención ciudadana | # afirmativas | 0 | 12 | 12 |
| | % columna | 0 | 4.72 | 4.23 |
| actividades culturales y ocio* | # afirmativas | 5 | 18 | 23 |
| | % columna | 16.67 | 7.09 | 8.1 |
| Comercios | # afirmativas | 3 | 10 | 13 |
| | % columna | 10 | 3.94 | 4.58 |
| niños*** | # afirmativas | 3 | 10 | 13 |
| | % columna | 10 | 3.94 | 4.58 |
| Seguridad | # afirmativas | 4 | 6 | 10 |
| | % columna | 13.33 | 2.36 | 3.52 |
| restauración y bares | # afirmativas | 2 | 32 | 34 |
| | % columna | 6.67 | 12.6 | 11.97 |
| * - 10% significancia; ** - 5%; *** - 1% | | | | |



Como podemos observar, la sanidad es el servicio más importante según la frecuencia con que está mencionada. Sin embargo, se nota una grande y significativa diferencia entre los españoles y los extranjeros. Mientras que 70.08% de los españoles indican la sanidad como servicio garantizado, sólo 43.33% de los extranjeros hacen lo mismo.

También se nota que los españoles encuentran importantes en mayor medida y de manera significativa los servicios básicos, mientras que los extranjeros dan más importancia que los españoles a las actividades culturales y los servicios para los niños.

Tenemos que tener cuidado con la interpretación del hecho que los extranjeros indican en mayor grado los servicios de agua, luz, gas y limpieza. Muchos españoles han incluido estos servicios en sus respuestas bajo el concepto de "servicios básicos" y, por lo tanto, el hecho que menor % de españoles indica la luz... explícitamente no significa que esto es importante para menor % de españoles. Al contrario, tomando en cuenta la categoría de servicios básicos, podemos ver claramente que mayor % de españoles quiere estos servicios garantizados.

Sin embargo, es interesante notar que casi 20% de los españoles suelen considerar los servicios de sanidad, agua, limpieza, seguridad, bomberos como un bloque integrado y no por separado. Esto tiene implicaciones para la evaluación del trabajo de las autoridades locales. Es decir, muchos españoles probablemente evaluarán el conjunto de actividades municipales y darán una calificación total, mientras que los extranjeros calificarán la provisión de cada servicio por separado.

En general, se observa que para la mayoría de las categorías hay diferencias entre los españoles y los extranjeros, aunque no sean diferencias significativas.

Las cruces del estatus del entrevistado (propietario, inquilino) con P30 revela sólo una diferencia significativa. Los inquilinos en mayor grado quieren garantizados servicios para los niños. No obstante, esto se puede esperar dado que los inquilinos suelen ser más jóvenes que los propietarios y, por lo tanto, tienen en mayor grado hijos pequeños.

Estos resultados confirman los obtenidos de las P25 y P26 – y parecen confirmar que los españoles tienen en mayor medida una actitud de residentes. La sanidad – probablemente el servicio más importante para la gente mayor – es importante para la inmensa mayoría de españoles, mientras que ni si quiera la mitad de los extranjeros indican lo mismo.



Pregunta 31: Razón para desistir de ser residente

En el caso de P31 se han establecido 8 categorías:

1.- "masificación", esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen "masificación" o se refieren a este concepto ("saturación", "demasiada construcción").

2.- "pocas actividades", esta categoría contiene las respuestas que se refieren a la falta de actividades. Las respuestas más frecuentes son "pocas actividades en invierno", "pocas actividades en el resto del año", "pocas cosas por hacer". En general, el problema es la falta de actividades fuera del verano.

3.- "viento", esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen "viento". He incluido esta causa como categoría individual no porque hay muchas respuestas (hay 6), sino porque me pareció importante en el sentido que una característica del clima del pueblo (es decir, algo que no se puede cambiar) puede ser razón para que alguien decida desistir.

4.- "perder la tranquilidad", esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen "perder la tranquilidad" o similares ("no poder estar tranquila").

5.- "central nuclear", esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen "central nuclear". Es otra categoría que no tiene alta frecuencia (6 respuestas) pero es importante en el sentido que indica que el impacto negativo de la central nuclear es muy pequeño. Es decir, muy poca gente ve la central como un factor negativo de crucial importancia. Sin embargo, si que hay gente que está preocupada por su presencia.

6.- "falta de servicios", esta categoría contiene las respuestas que generalmente indican que la pérdida de servicios o falta de servicios garantizados sería una razón de desistir. Las respuestas más frecuentes son "no tener los servicios garantizados". También hay incidencia de "perder servicios", "perder servicios y derechos".

No está claro si los entrevistados han pensado en términos absolutos o relativos. Por un lado, la mayoría de las respuestas dicen sólo "no tener los servicios garantizados". Por otro lado, hay algunas respuestas que indican "no tener garantizados los mismos servicios que tengo en Zaragoza/Madrid/...". Es decir, probablemente unos de los entrevistados se preocupan por no tener algún servicio básico garantizado (eso lo llamo términos absolutos), mientras que otros se preocupan por no tener el mismo nivel de servicios que tienen en sus ciudades de residencia permanente (eso lo llamo términos relativos). Claramente, estos son dos asuntos muy diferentes, pero las respuestas no nos permiten distinguir que han tenido en cuenta los entrevistados. Pareciera, pertinente considerar estas respuestas en términos absolutos, dados los objetivos de nuestro estudio. *Sin embargo, para el ayuntamiento existe un problema serio que tienen que resolver – ¿como competir con las grandes ciudades en nivel de sanidad, por ejemplo? Es evidente que Hospitalet de*



L'Infant no puede tener el nivel y variedad de servicios que ofrece Barcelona o Tarragona. Por lo tanto, se tiene que pensar como se pueden ofrecer estos servicios a la gente que vive en Hospitalet. Idea: negociar condiciones colectivas con aseguradora privada (sanitas, etc.) y ofrecer a los residentes contratar un seguro + organizar el transporte (una vez en la semana, por ejemplo) para hacer visitas en los centros médicos que tiene la aseguradora en Tarragona o Barcelona.

7.- "conflicto con la gente local" – Esto es otra categoría que no tiene mucha incidencia (7 respuestas), pero es conceptualmente importante. Las respuestas son variadas e incluyen "marginalización a los no catalanes", "mal ambiente", "radicalización política", "rechazo a los franceses", "rechazo por parte de la gente local"

8.- "inseguridad" – Esto es otra categoría que no tiene mucha incidencia (7 respuestas), pero es importante porque indica la presencia de una cierta preocupación con el nivel de inseguridad. La respuesta más frecuente es "inseguridad ciudadana". Hay una incidencia de "degradación y vandalismo en la zona del puerto".

| # categorías por entrevistado | frecuencia | % | % Cumulativo |
|-------------------------------|------------|-------|--------------|
| 0 | 33 | 14.8 | 14.8 |
| 1 | 150 | 67.26 | 82.06 |
| 2 | 40 | 17.94 | 100 |
| # válidas | 223 | 100 | |

| | | extranjero | español | Global afirmativas |
|------------------------------|---------------|------------|---------|--------------------|
| gasificación*** | # afirmativas | 3 | 134 | 137 |
| | % columna | 21.43 | 64.11 | 61.43 |
| pocas actividades*** | # afirmativas | 3 | 9 | 12 |
| | % columna | 21.43 | 4.31 | 5.38 |
| viento** | # afirmativas | 2 | 6 | 8 |
| | % columna | 14.29 | 2.87 | 3.59 |
| perder la tranquilidad | # afirmativas | 1 | 18 | 19 |
| | % columna | 7.14 | 8.61 | 8.52 |
| central nuclear | # afirmativas | 1 | 5 | 6 |
| | % columna | 7.14 | 2.39 | 2.69 |
| falta de servicios* | # afirmativas | 0 | 34 | 34 |
| | % columna | 0 | 16.27 | 15.25 |
| conflicto con la gente local | # afirmativas | 1 | 6 | 7 |
| | % columna | 7.14 | 2.87 | 3.14 |
| inseguridad | # afirmativas | 0 | 7 | 7 |
| | % columna | 0 | 3.35 | 3.14 |

* - 10% significancia; ** - 5%; *** - 1%



Como podemos observar, hay menos respuestas a P31 que a P30. 223 de los 345 entrevistados han respondido a esta pregunta (64.64%). Las categorías captan las respuestas bien –14.8% de la gente que ha respondido no se ha podido clasificar en una de las categorías establecidas. La inmensa mayoría de los entrevistados ha dado respuestas que encajan en sólo una categoría (67.26%). Es decir, la mayoría de la gente tendría sólo una razón para desistir de ser residente. Esto es bueno porque implica que la decisión no es función de varios factores – es decir, es más fácil de tratar que una decisión que es función de la interacción de varios factores.

No hay ninguna diferencia significativa entre los propietarios y los inquilinos y, como en el caso de las preguntas anteriores, la tabla contiene los resultados según la nacionalidad. Cabe destacar que la tasa de participación es inferior a la de P30. Sólo 36.8% de los extranjeros han respondido a la pregunta (de ellos 11 encajan en las categorías establecidas). 68.08% de los españoles han respondido (de ellos 179 encajan en las categorías establecidas).

La respuesta más frecuente es “masificación”. No obstante, hay una diferencia muy importante entre el ranking de los españoles y los extranjeros. 64.1% de los españoles indican que la masificación sería razón para desistir, mientras que sólo 21.43% de los extranjeros dicen lo mismo. De hecho hay dos respuestas-líderes en el caso de los extranjeros: “la masificación” y “las pocas actividades” ambas tienen un 21.43%. Para los españoles “la falta de servicios garantizados” es la segunda razón más importante por orden de frecuencia (16.27%) y “perder la tranquilidad” es la tercera (8.61%). Cabe destacar que la pérdida de tranquilidad está claramente asociada con la masificación. Es decir, 2 de las 3 razones más importantes para los españoles tienen que ver con la masificación.

De nuevo los españoles parecen tener actitud de residentes (valoran la calidad de vida - no masificación y servicios). Los extranjeros demuestran una contradicción inherente en su actitud. Por un lado no quieren masificación y, por otro lado, quieren más actividades (que están asociadas con más masificación). También, se puede observar que ni un extranjero indica la falta de servicios como razón de desistir.

Las diferencias significativas entre los españoles y los extranjeros se refieren a la masificación, las pocas actividades, el viento y la falta de servicios garantizados.

Los españoles desistirán en mucho mayor grado en caso de masificación (3 veces más que los extranjeros). Sólo españoles encuentran la falta de servicios garantizados como razón suficiente para desistir (16.27% frente 0% de los extranjeros). Los extranjeros, a su turno, encuentran en mayor grado el viento y la falta de actividades como razones suficientes para desistir.

En resumen, P30 también indica que los españoles tienen una actitud de residentes, mientras que los extranjeros piensan más como turistas. Cabe destacar que la masificación es el factor más serio – casi 4 veces más españoles indican que la masificación les haría desistir comparado con la segunda razón más frecuente (la falta de servicios). El hecho que tan pocos extranjeros han respondido también indica que ellos no se han planteado la residencia en la



localidad muy en serio. Esta conclusión está de acuerdo con el hecho que sólo alrededor de 27% de los extranjeros tienen intención de residencia comparado con 47% de los españoles (la diferencia es significativa).

Pregunta 33: Elementos que compensan la central nuclear

En el caso de P33 se han establecido 6 categorías:

1.- "precio de la vivienda", esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen "precio de la vivienda" (más barato) y relacionados ("más barato precio de la vivienda). Los entrevistados parece que han comparado con los pueblos en la costa (Salou y Canbrils probablemente han sido los mayores puntos de referencia).

2.- "naturaleza", esta categoría contiene las respuestas que se refieren a la naturaleza. Hay incidencias de "mar", "clima", "paisaje", "playa". No hay una respuesta dominante.

3.- "menos gente", esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen "menos gente" y variaciones del tema ("poca gente en el municipio", "viene menos gente", "poca masificación"). La más frecuente es "menos gente".

4.- "tranquilidad", esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen "tranquilidad".

5.- "actividad económica y subvenciones", esta categoría contiene las respuestas que generalmente se refieren a la actividad económica que genera la central nuclear y las subvenciones que da al municipio o los servicios que patrocina. La respuesta más frecuente es "genera actividad económica".

6.- "nada", esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen "nada". Es decir, no hay nada que compense la presencia de la central.

| Tabla 96: P33. Numero de respuestas por entrevistado | | | |
|--|------------|-------|--------------|
| # categorías por entrevistado | frecuencia | % | % Cumulativo |
| 0 | 6 | 8.22 | 8.22 |
| 1 | 55 | 75.34 | 83.56 |
| 2 | 12 | 16.44 | 100 |
| # válidas | 73 | 100 | |

Lo primero que se nota es que tenemos sólo 21.1% de los entrevistados que han respondido a P33. Esto es un % muy bajo y los resultados es mejor tratarlos como orientativos. De nuevo, la mayoría de los entrevistados han dado respuestas que encajan en una categoría. Esta vez, los extranjeros tienen mayor tasa de participación que los españoles. Unos 31.6% de los extranjeros han respondido, mientras que sólo 19.9% de los españoles lo han hecho. Las categorías captan bien los datos – 81.78% de los entrevistados han sido asignados a una o dos categorías.



| Tabla 97: P33. Que compensa la central y nacionalidad | | | | |
|---|---------------|------------|---------|--------------------|
| | | extranjero | español | Global afirmativas |
| precio de la vivienda** | # afirmativas | 5 | 8 | 13 |
| | % columna | 41.67 | 13.11 | 17.81 |
| naturaleza | # afirmativas | 2 | 4 | 6 |
| | % columna | 16.67 | 6.56 | 8.22 |
| menos gente | # afirmativas | 0 | 6 | 6 |
| | % columna | 0 | 9.84 | 8.22 |
| tranquilidad | # afirmativas | 2 | 11 | 13 |
| | % columna | 16.67 | 18.03 | 17.81 |
| actividad económica y subvenciones | # afirmativas | 3 | 25 | 28 |
| | % columna | 25 | 40.98 | 38.36 |
| nada* | # afirmativas | 0 | 13 | 13 |
| | % columna | 0 | 21.31 | 17.81 |

* - 10% significancia; ** - 5%; *** - 1%

Cabe destacar que el ranking es bastante diferente entre los españoles y los extranjeros. El mayor número de extranjeros piensan que el precio más barato de la vivienda compensa la presencia de la central (41.67%), mientras que sólo 13.11% de los españoles piensan lo mismo (la diferencia es significativa). El segundo lugar para los extranjeros se ocupa por la generada actividad económica (25%), mientras que esta categoría es la primera para los españoles (40.98%). El tercer puesto para los extranjeros se ocupa por dos categorías – la naturaleza y la tranquilidad (con 16.67% cada una). Los españoles dan el segundo puesto a la categoría “nada” (21.31%), mientras que ni un extranjero indica esta categoría (la diferencia es significativa). Es decir, únicamente españoles piensan que nada puede compensar la central nuclear. Esto se puede interpretar de nuevo como indicación que los españoles tienen una actitud de residentes – la central nuclear puede influir negativamente más a largo plazo y esto implica residir por más tiempo. El tercer puesto para los españoles también se ocupa por la tranquilidad (18.03%).

Pregunta 34 Razón para no tener intención de residencia

En el caso de P34 se han establecido 8 categorías:

- 1.- “trabajo”, esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen “trabajo” o similares (“negocio”,).
- 2.- “familia”, esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen “familia” y conceptos relacionados (“hijos”, “cuidado de nietos”, etc.).
- 3.- “falta de planteamiento” – esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen “no me lo planteo/no me lo he planteado”. En general, está categoría refleja que los entrevistados no han pensado en la idea de cambiar de residencia permanente hasta este momento.



4.- "mas comodidades", esta categoría contiene las respuestas que se refieren al hecho que los entrevistados encuentran más comodidades (servicios, etc.) en el lugar donde residen en el momento. Ejemplos son "más comodidades en xxx", "estoy mejor en xxx", "servicios en xxx".

5.- "invierno y clima en invierno" – esta categoría contiene las respuestas que se refieren al mal clima en invierno y el hecho que esté desierto en invierno. Ejemplos son "está muerto en invierno", "viento y frío en invierno", "clima en invierno", "duro invierno".

6.- "actividades" – esta categoría contiene las respuestas que se refieren a la falta de actividades lúdicas y culturales. Ejemplos son "pocas actividades", "escasa oferta cultural", "pueblo aburrido", "joven para tanta tranquilidad", "pocas cosas por hacer".

7.- "razones económicas" – esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen "económicas" o se refieren a este concepto. Ejemplos son "económicas", "economía familiar".

8.- "vienen desde poco tiempo" – esta categoría contiene las respuestas se refieren a al hecho que llevan viniendo muy poco tiempo para pensar en residencia ("lleva poco tiempo viniendo", "viene por primer año").

| Tabla 100: P34. Numero de respuestas por entrevistado | | | |
|---|------------|-------|--------------|
| # categorías por entrevistado | frecuencia | % | % Cumulativo |
| 0 | 18 | 8.49 | 8.49 |
| 1 | 120 | 56.6 | 65.09 |
| 2 | 51 | 24.06 | 89.15 |
| 3 | 19 | 8.96 | 98.11 |
| 4 | 3 | 1.42 | 99.53 |
| 5 | 1 | 0.47 | 100 |
| # validas | 212 | 100 | |

61.4% de los entrevistados han respondido a P34. La tasa de respuesta es similar a P31 – pregunta que es tiene un contenido similar (que le haría desistir). Las categorías establecidas han capturado bien las respuestas de los entrevistados - sólo 8.49% de los entrevistados no han dado respuesta que entra en una de las categorías. De nuevo la mayoría de los entrevistados han dado sólo una respuesta (56.6%), pero se nota el relativamente alto % de 2 respuestas (24%). El hecho que hay más de 3 respuestas por persona se debe a las respuestas compuestas que han dado algunos entrevistados.



| Tabla 101: P34. Razón de no tener intención de residencia y nacionalidad | | | | |
|--|---------------|------------|---------|--------------------|
| | | extranjero | español | Global afirmativas |
| trabajo | # afirmativas | 9 | 93 | 102 |
| | % columna | 36 | 49.73 | 48.11 |
| familia | # afirmativas | 11 | 62 | 73 |
| | % columna | 44 | 33.16 | 34.43 |
| falta de planteamiento | # afirmativas | 2 | 32 | 34 |
| | % columna | 8 | 17.11 | 16.04 |
| mas comodidades | # afirmativas | 4 | 21 | 25 |
| | % columna | 16 | 11.23 | 11.79 |
| invierno y clima en invierno | # afirmativas | 3 | 23 | 26 |
| | % columna | 12 | 12.3 | 12.26 |
| actividades | # afirmativas | 0 | 14 | 14 |
| | % columna | 0 | 7.49 | 6.6 |
| razones económicas | # afirmativas | 0 | 13 | 13 |
| | % columna | 0 | 6.95 | 6.13 |
| vienen desde poco tiempo | # afirmativas | 0 | 9 | 9 |
| | % columna | 0 | 4.81 | 4.25 |

Cabe destacar que en el caso de P34 no hay diferencias significativas entre los extranjeros y los españoles. Tampoco hay diferencias significativas si comparamos las respuestas de los entrevistados-propietarios y los entrevistados-no propietarios.

Sin embargo hay diferencias (aunque no significativas estadísticamente) si comparamos en ranking de las categorías. El trabajo es la razón con mayor peso para los españoles (49.73%) y ocupa el segundo lugar para los extranjeros (36%). La familia es la segunda razón más importante (según la frecuencia de respuestas) para no tener la intención de residencia en el caso de los españoles (33.16%) y la primera en el caso de los extranjeros (44%). Por lo tanto, las primeras dos categorías más populares son las mismas para los españoles y para los extranjeros – únicamente sus lugares están intercambiados. Estas dos razones, están bastante relacionadas. Es decir, en gran parte las oportunidades para trabajo y educación y trabajo para los hijos se encuentran en el mismo lugar. Tenemos también cierto apoyo estadísticos (5% significancia). 41.18% de los entrevistados que han indicado el trabajo como razón también han indicado la familia y 57.5% de los entrevistados que han indicado la familia como razón también han indicado el trabajo. Es decir, un alto % de los entrevistados consideran el trabajo y la familia conjuntamente.

MIDIT no puede competir con las grandes ciudades y por lo tanto tiene dos estrategias – enfocarse en la gente con hijos ya crecidos o/y buscar maneras de ampliar las oportunidades de empleo y escolares. La segunda estrategia es importante en términos económicos – un jubilado empleado de banca gana



menos que un todavía empleado de banca. Por lo tanto, si la proporción de jubilados en el municipio va a subir, esto puede venir acompañado con disminución del poder adquisitivo por capita (ingresos por persona). Al mismo tiempo los costes asociados con los mayores servicios que necesitan los jubilados subirán. La manera de suavizar el problema es a través de la atracción de gente que incluso como jubilada tendrá iguales o mayores ingresos que la gente local o atraer también gente que todavía trabaja. En el último caso, claramente se tendrá que pensar en la mejora de las comunicaciones con los pueblos más grandes donde hay más oportunidades de empleo y de educación.

Las terceras razones más frecuentes son diferentes para los extranjeros y los españoles. Los españoles dan el tercer puesto a la falta de planteamiento (17.11%), mientras que los extranjeros a las mayores comodidades en sus lugares de procedencia (16%).

Cabe destacar que unos % iguales (12%; 12.3%) de extranjeros y españoles indican como razón de no residir el mal clima en invierno y la falta de actividades en el invierno.

Pregunta 36 Servicios a mejorar

En el caso de P36 se han establecido 13 categorías:

1.- "limpieza", esta categoría contiene las respuestas que se refieren a la limpieza. La respuesta más frecuente es "limpieza". Otras respuestas son "más contenedores", "papeleras", "limpieza contenedores".

2.- "transporte" – esta categoría contiene las respuestas que se refieren al transporte. La respuesta mayoritaria es "transporte" y derivadas – "transporte público", "transporte hasta hospitalet", "transporte dentro del municipio", "transporte entre los pueblos"...

3.- "actividades culturales y ocio", esta categoría contiene las respuestas que se refieren al deseo de los entrevistados para más actividades culturales, lúdicas, y de ocio. Ejemplos son "más actividades culturales", "más actividad lúdica", "más cine, teatro", "centros de ocio"...

4.- "movilidad dentro del casco urbano", esta categoría contiene las respuestas que se refieren a la mejora de la movilidad dentro del casco urbano. Hay dos tipos de respuestas más frecuentes: a) relacionadas con la anchura de las aceras, la altura de los bordillos, los postres y las barreras arquitectónicas y b) diciendo literalmente "movilidad dentro del casco urbano. Cabe destacar que las aceras no están explícitamente presentes en P35 (calificación de servicios) y, por lo tanto, el asunto de las aceras es algo que la gente percibe como bastante serio para tenerlo presente, sin que se le pregunte.

5.- "comercios", esta categoría contiene las respuestas que se refieren al aumento de la oferta comercial. Ejemplos son "oferta comercial" y "más comercios".



6.- "restauración", esta categoría contiene las respuestas que se refieren al aumento de la oferta de restaurantes. Ejemplos son "más restaurantes", "más restaurantes y de calidad".

7.- "seguridad", esta categoría contiene las respuestas que se refieren a la seguridad ciudadana. Las respuestas típicas son "seguridad", "seguridad ciudadana".

8.- "alumbrado", esta categoría contiene las respuestas que se refieren al alumbrado público.

9.- "zonas verdes", esta categoría contiene las respuestas que se refieren a las demandas de los entrevistados para más zonas verdes y parques.

10.- "agua", esta categoría contiene las respuestas que se refieren a problemas relacionados con el agua – mal sabor, mal olor, baja presión.

11.- "playa", esta categoría contiene las respuestas que se refieren a mejoras deseadas asociadas con la playa. Los ejemplo son "control de pícnicos y fuegos en la playa", "algas en la playa", "más duchas".

12.- "información publica", esta categoría contiene las respuestas que se refieren a la falta de información pública. Ejemplos son – "no llega la información en el buzón", "información cultural en el buzón".

13.- "discapacitados y mayores", esta categoría contiene las respuestas que se refieren a la falta de facilidades o servicios para los discapacitados y la gente mayor. Ejemplos son "accesibilidad para gente mayor", "servicios para la 3ra edad", "acceso – rampas", "servicios para discapacitados".

| # categorías por entrevistado | Frecuencia | % | % Cumulativo |
|-------------------------------|------------|-------|--------------|
| 0 | 14 | 5.11 | 5.11 |
| 1 | 78 | 28.47 | 33.58 |
| 2 | 128 | 46.72 | 80.29 |
| 3 | 48 | 17.52 | 97.81 |
| 4 | 6 | 2.19 | 100 |
| # validas | 274 | 100 | |

Tenemos una tasa de respuesta bastante alta – 79.42% (274 de los 345 entrevistados). También cabe destacar que las categorías establecidas captan muy bien las respuestas – sólo 5.11% de los entrevistados que han respondido no han dado respuesta que entra en alguna de las categorías. Cabe destacar que los entrevistados han sido muy activos – la mayoría de la gente ha dado más de una respuesta (66.42% han dado por lo menos 2 respuestas). Esto implica que la gente tiene bastante claro que servicios les gustaría que se mejoren y también opinan que sus opiniones no serán en vano. Lo último es bastante importante – el hecho que tanta gente quiso participar en el estudio significa que la gente en general está involucrada con el lugar y piensa que las autoridades locales escucharán su opinión.



Por lo tanto, podemos suponer que el ayuntamiento tiene un crédito de confianza que no tiene que perder. En este sentido, sería bien si es posible que den alguna señal a los segundos residentes que han tomado en cuenta el estudio. Por ejemplo, pueden incluir una breve información en lo que distribuyen en los buzones agradeciendo la colaboración de los que han participado y diciendo que los resultados darán lugar a actuaciones suyas, etc.

| | | extranjero | español | Global afirmativas |
|-------------------------------------|---------------|------------|---------|--------------------|
| limpieza | # afirmativas | 3 | 19 | 22 |
| | % columna | 15 | 7.48 | 8.03 |
| transporte*** | # afirmativas | 1 | 112 | 113 |
| | % columna | 5 | 44.09 | 41.24 |
| actividades culturales y ocio | # afirmativas | 6 | 58 | 64 |
| | % columna | 30 | 22.83 | 23.36 |
| movilidad dentro del casco urbano** | # afirmativas | 4 | 122 | 126 |
| | % columna | 20 | 48.03 | 45.99 |
| comercios | # afirmativas | 2 | 20 | 22 |
| | % columna | 10 | 7.87 | 8.03 |
| restauración | # afirmativas | 3 | 18 | 21 |
| | % columna | 15 | 7.09 | 7.66 |
| seguridad | # afirmativas | 0 | 20 | 20 |
| | % columna | 0 | 7.87 | 7.3 |
| alumbrado | # afirmativas | 0 | 20 | 20 |
| | % columna | 0 | 7.87 | 7.3 |
| zonas verdes* | # afirmativas | 0 | 30 | 30 |
| | % columna | 0 | 11.81 | 10.95 |
| agua | # afirmativas | 0 | 14 | 14 |
| | % columna | 0 | 5.51 | 5.11 |
| playa*** | # afirmativas | 5 | 12 | 17 |
| | % columna | 25 | 4.72 | 6.2 |
| información publica | # afirmativas | 0 | 12 | 12 |
| | % columna | 0 | 4.72 | 4.38 |
| discapacitados y mayores | # afirmativas | 2 | 19 | 21 |
| | % columna | 10 | 7.48 | 7.66 |

* - 10% significancia; ** - 5%; *** - 1%

En el caso de P36 observamos importantes diferencias entre los españoles y los extranjeros. En el caso de los españoles los tres servicios más importantes (según la frecuencia con que están mencionados) a mejorar son la movilidad dentro del casco urbano, el transporte y las actividades. Cabe destacar que el primer servicio está muy cerca del segundo (movilidad – 48%; transporte – 44%), mientras que el tercero es muy distante con unos 22.83% (actividades culturales y ocio). Esto implica que los españoles se mueven mucho más o valoran mucho más la facilidad de moverse por el municipio – no sólo ir a la playa.



Las actividades culturales y ocio son el servicio a mejorar con mayor número de respuestas entre los extranjeros (30%) seguido por la playa (25%) y la movilidad dentro del casco urbano (20%). Esta estructura de las respuestas de nuevo nos indica que los extranjeros están más centrados en las actividades vacacionales y no tanto en los aspectos que mejorarían la calidad de vida en el pueblo. Esto es especialmente evidente si nos fijamos en el hecho que no hay ni un extranjero que haya indicado el alumbrado, la seguridad, las zonas verdes, la información pública y el agua como servicios a mejorar. Al el mismo tiempo los extranjeros dan mayor importancia a la playa o a la restauración.

Una importante implicación de los resultados de esta pregunta es que los servicios con mayor demanda para mejora son los servicios que exigirán mayores inversiones. En este sentido quizás sería buena idea empezar con algo visible pero no tan demandante en términos de recursos. La mejora de la información pública parece un buen candidato.

Pregunta 37: Uso y localidad de uso de servicios sanitarios

Esta pregunta, de hecho, consiste de dos preguntas distintas:

- si se han usado los servicios sanitarios
- en caso afirmativo, donde

Se ha asumido que toda la gente que ha indicado localidad, ha utilizado los servicios sanitarios. Como podemos observar (Tabla 82), la inmensa mayoría de los entrevistados han utilizado los servicios sanitarios. En esta respuesta, dado el elevado uso de los servicios sanitarios indicado, parece que los entrevistados han respondido no exactamente a la pregunta, sino a si alguien de su familia ha utilizado los servicios. El hecho que tenemos familias y la mayoría de la gente viene desde hace mucho puede explicar el hecho – tienen o han tenido hijos pequeños y los niños suelen necesitar los servicios sanitarios más que los adultos.

| | frecuencia | % | % Cumulativo |
|----------------|------------|-------|--------------|
| no usado | 43 | 12.65 | 12.65 |
| Usado | 297 | 87.35 | 100 |
| # Obs. validas | 340 | 100 | |

En cualquier caso, los datos demuestran que hay un nivel altísimo de uso de los servicios sanitarios y esto probablemente puede conllevar algunos problemas presupuestarios. Es decir, si los gastos de sanidad se planifican en función del padrón y los veraneantes no están empadronados, los servicios sanitarios se pueden ver con menos medios de los que necesitan.

Hay que destacar, que esta pregunta nos indica extensión del uso y no su intensidad. Es decir, no sabemos con que frecuencia se utiliza el servicio. La manera de verificar el uso real de la sanidad por los segundos residentes es a través del registro del ambulatorio donde seguramente tienen la residencia de los pacientes.



La siguiente pregunta que nos podría interesar es el número de localidades donde los entrevistados han acudido para buscar ayuda médica. Como se puede observar en Tabla 83, 93.27% de la gente que ha utilizado los servicios sanitarios lo ha hecho sólo en una localidad.

| | frecuencia | % | % Cumulativo |
|---------------------|------------|-------|--------------|
| en una localidad | 277 | 93.27 | 93.27 |
| en dos localidades | 16 | 5.39 | 98.65 |
| en tres localidades | 4 | 1.35 | 100.00 |
| # Obs. validas | 297 | 100 | |

Sin embargo, tenemos 6.74% que han ido a más de una localidad. Estos probablemente han sido casos más serios que han sido fuera de la capacidad del ambulatorio o han resultado de la insatisfacción con el servicio prestado. Hay varios comentarios que indican la falta de competencia por parte de los médicos en el CAP en Hospitalet de L'Infant y/o que los médicos discriminan negativamente a los no-residentes, de manera que se ven forzados a ir a una población más grande. De hecho, uno de los casos de donde el entrevistado ha indicado 2 localidades, ha sido el caso de una señora cuyo hijo se había roto el brazo, pero en Hospitalet de L'Infant les hicieron esperar horas sólo para enviarles a Reus. En Reus tampoco les ayudaron. En ambas localidades no detectaron la rotura y la señora se vio obligada a ir a Zaragoza (donde vive).

En general, hay varios comentarios sobre los servicios sanitarios.

- Por un lado, es uno de los servicios donde los entrevistados se han sentido discriminados.
- Por otro lado, hay dos sugerencias típicas:
 - a) tener pediatra en el CAP. Esta sugerencia lleva a pensar que los veraneantes necesitan el ambulatorio más para sus hijos que para ellos mismos.
 - b) tener servicio a domicilio y/o ambulancia para las urbanizaciones.

| localidad | frecuencia |
|------------|------------|
| Hospitalet | 285 |
| Reus | 5 |
| Barcelona | 1 |
| Canbrils | 2 |
| Vandellos | 4 |
| Tarragona | 9 |
| Miami | 1 |
| Montroig | 1 |
| Pratdip | 3 |
| Mora | 5 |
| Tivissa | 5 |

| | no usado | usado | Global |
|----------------|----------|-------|--------|
| Hospitalet | 39 | 272 | 311 |
| Almodrava | 2 | 4 | 6 |
| planas del rei | 0 | 6 | 6 |
| Pratdip | 1 | 2 | 3 |
| Tivissa | 1 | 8 | 9 |
| Vandellos | 0 | 5 | 5 |
| # Obs. validas | 43 | 297 | 340 |



Las localidades donde la gente ha acudido para recibir servicios sanitarios han sido Vandellòs i Hospitalet de L'Infant, Reus, Barcelona, Canbrils, Tarragona, Miami, Montroig, Pratdip, Mora, Tivissa.

La Tabla 84 contiene el número de personas que han indicado que han usado los servicios sanitarios por localidades. El número total no tiene sentido y no está en la tabla, porque hay personas que han indicado más de una localidad. Como se podría esperar, la inmensa mayoría de los entrevistados han usado los servicios sanitarios de Hospitalet. La Tabla 85 contiene el cruce entre la localidad de segunda residencia (el lugar donde se ha realizado la entrevista y el entrevistado tiene la segunda residencia) y el uso de los servicios sanitarios.

Al objeto de analizar las interdependencias entre la localidad en la que se reside y la localidad en la que se utiliza el servicio, lo hemos aplicado a las preguntas P37 y P38 (localidad donde se realizan las compras). P37 es menos indicativa que P38 porque el uso de los servicios sanitarios está en función de la presencia de los mismos. Es decir, si no hay ambulatorio – no hay uso. No obstante, se han hecho las cruces del lugar de uso de los servicios sanitarios y la localidad de la entrevista para detectar agrupaciones, cuyos resultados se describen en la Tabla 86.

| Tabla 86: P37Uso de sanidad por localidades | | | | | | | |
|---|------------|-----------|----------------|---------|---------|-----------|------------------------|
| sanidad/entrevista | Hospitalet | almodrava | planas del rei | pratdip | tivissa | vandellos | Global por ambulatorio |
| Hospitalet | 272 | 4 | 6 | 0 | 0 | 3 | 285 |
| Reus | 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 |
| Barcelona | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Canbrils | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| Vandellos | | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 4 |
| Tarragona | 7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 9 |
| Miami | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Montroig | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Pratdip | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 3 |
| Mora | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 0 | 5 |
| Tivissa | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 0 | 5 |
| Global por localidad | 272 | 4 | 6 | 2 | 8 | 5 | |

Las columnas representan los datos según la localidad de entrevista y las filas representan los datos según el lugar donde se ha ido al médico. La última fila representa el número de personas entrevistadas en la localidad que han utilizado los servicios sanitarios, mientras que la última columna representa el número total de personas que han utilizado los servicios en esta localidad. Por ejemplo, 272 personas de los entrevistados en Vandellòs i Hospitalet de L'Infant y los alrededores han usado los servicios médicos, mientras que 285 personas han utilizado los servicios médicos en Hospitalet.

Como podemos observar, todos los segundos residentes de Hospitalet, que han usado servicios médicos, han usado los de Vandellòs i Hospitalet de L'Infant (la primera casilla arriba-izquierda). 5 de los segundos residentes de Vandellòs i



Hospitalet de L'Infant, también han ido a Reus, 7 – a Tarragona, 1 – a Barcelona y 1 – a Canbrils.

Se observa también que Almodrava y Planas del Rei se relacionan con Vandellòs i Hospitalet de L'Infant – todos los entrevistados de estas localidades han acudido a los servicios médicos de Hospitalet de L'Infant. Vandellos, aunque tenga su propio ambulatorio, también está gravitando hacia Hospitalet de L'Infant – 3 de los 5 entrevistados de Vandellòs han usado el CAP de Hospitalet de L'Infant.

Pratdip y Tivissa parece que están más aislados – Tivissa utiliza de igual magnitud sus propios servicios y los de Mora, mientras que los entrevistados de Pratdip usan Pratdip y 1 ha ido a Montroig. Para Pratdip, en particular, no consideraría los datos como representativos – tenemos sólo 2 observaciones.

Pregunta 38: Localidad de compras de alimentos

| # localidades donde compran | frecuencia | % | % Cumulativo |
|-----------------------------|------------|-------|--------------|
| 1 | 320 | 93.84 | 93.84 |
| 2 | 18 | 5.28 | 99.12 |
| 3 | 1 | 0.29 | 99.41 |
| 4 | 1 | 0.29 | 99.71 |
| 5 | 1 | 0.29 | 100 |
| # Obs. validas | 341 | 100 | |

Se inicia la presentación de las respuestas a esta pregunta con unos datos globales – en cuantas localidades se suelen comprar los productos alimenticios. Como podemos observar, la inmensa mayoría de los entrevistados compra en sólo una localidad (93.84%).

| compras/entrevista | hospitalet | almodrava | planas del rei | pratdip | tivissa | vandellos | Global por lugar de compras |
|----------------------|------------|-----------|----------------|---------|---------|-----------|-----------------------------|
| Hospitalet | 294 | 5 | 6 | 3 | 0 | 1 | 309 |
| Reus | 2 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 4 |
| Canbrils | 15 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 16 |
| Almodrava | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| Lerida | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Miami | 9 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 11 |
| Mora | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 0 | 4 |
| Tivissa | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 0 | 8 |
| Barcelona | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| Pratdip | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 |
| Montroig | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Rubi | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| Salou | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Tarragona | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Vandellos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 4 |
| Zaragoza | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Global por localidad | 315 | 6 | 6 | 3 | 10 | 5 | |



La Tabla 88 representa el cruce de las respuestas según el lugar de compra y la localidad de la entrevista. La tabla se lee de manera similar a Tabla 86 – Las columnas contienen los datos por localidad de segunda residencia, mientras que las filas contienen los datos por lugar de compra. Es decir, 315 entrevistados tienen la segunda residencia en Vandellòs i Hospitalet de L´Infant y de ellos 294 compran en Hospitalet de L´Infant. Asimismo, 309 de todos los entrevistados de todas las poblaciones compran en Hospitalet.

Como se puede observar, Vandellòs i Hospitalet de L´Infant aparece de nuevo como un centro de “gravidad” para los entrevistados de Almodrava, Planas del Rei y Pratdip – todos los entrevistados (5 de los 6 en el caso de Almodrava) compran en Hospitalet de L´Infant. Tivissa destaca otra vez como una población que gira hacia Mora, las compras se realizan en Tivissa y Mora.

Cabe destacar que 2 de los demás lugares de compra tienen cierta popularidad – Canbrils y Miami. Estas localidades están visitadas principalmente por segundos residentes de Vandellòs i Hospitalet de L´Infant (15 de los 16 que compran en Canbrils y 9 de los 11 que compran en Miami).

En resumen: se puede sugerir que Hospitalet de L´Infant tiene la función de centro para algunas poblaciones (Almodrava, Planas del Rei), otras localidades (Pratdip e incluso para Vandellòs, que con Hospitalet de L´Infant son el mismo municipio) están más aisladas en el aspecto de servicios sanitarios o de compras, mientras que Tivissa gira hacia Mora. Tenemos que tener en cuenta que la falta de buen transporte público es probablemente una razón importante para la segmentación de MIDIT. Es decir, la mejora del dicho transporte muy probablemente ayudará mucho para que las poblaciones se conviertan en una verdadera red.

Sin embargo, el hecho que hay gente que va de compras a Canbrils o Miami indica que hay problemas con la calidad, variedad y los precios de la oferta comercial. Muchos comentarios indican en esta dirección – la gente se queja de que la oferta es escasa, no hay variedad, la calidad no es muy buena y es caro.

En este sentido, si se faciliten las comunicaciones es posible que más gente compre desde fuera de MIDIT. También propondría dar más peso a P38 porque la disponibilidad de comercio es mayor que la disponibilidad de ambulatorio y, por lo tanto, la compra en un lugar es más función de elección.

Pregunta 45 Motivación de la demanda de residencia

En el caso de P45 se han establecido 5 categorías:

1.- “tranquilidad”, esta categoría contiene las respuestas que literalmente dicen “tranquilidad” o relacionados (e.g., “masificación otros lugares). La inmensa mayoría de las respuestas son “tranquilidad”.

2.- “playa y naturaleza” – esta categoría contiene las respuestas que se refieren a la playa, clima o la naturaleza del lugar. Las respuestas más frecuentes son “playa” y relacionados.



3.- "precio de la vivienda" – esta categoría contiene las respuestas que se refieren a los precios más bajos de la vivienda comparados con el resto de la costa. Ejemplos son "precios más bajos", "vivienda más barata", "precio de la vivienda", "buenas viviendas a precio razonable".

4.- "proximidad de la primera residencia" – esta categoría contiene las respuestas que se refieren a la proximidad de Vandellòs i Hospitalet de L'Infant al lugar de residencia permanente. Las respuestas son predominantemente de Zaragoza y son del tipo - "proximidad a Zaragoza".

5.- "pueblo" – esta categoría contiene las respuestas que se refieren al pueblo. Ejemplos son "pueblo", "pueblo sin explotar", "pequeño pueblo que tiene de todo", "pueblo con futuro", etc.

| # categorías por entrevistado | frecuencia | % | % Cumulativo |
|-------------------------------|------------|-------|--------------|
| 0 | 12 | 3.57 | 3.57 |
| 1 | 187 | 55.65 | 59.23 |
| 2 | 120 | 35.71 | 94.94 |
| 3 | 17 | 5.06 | 100 |
| # validas | 336 | 100 | |

Tenemos un % de respuestas altísimo – 97.39% de los entrevistados han dado respuesta a P45. También las categorías establecidas captan muy bien las respuestas – sólo 3.57% de las personas que han respondido no han dado una respuesta que encaja en las categorías. Un 55.65% de los entrevistados han respondido en sólo una categoría y unos 35.71% han dado 2 respuestas.

| | | extranjero | español | Global afirmativas |
|--|---------------|------------|---------|--------------------|
| tranquilidad*** | % columna | 23 | 260 | 283 |
| | # afirmativas | 60.53 | 87.25 | 84.23 |
| playa y naturaleza** | % columna | 18 | 83 | 101 |
| | # afirmativas | 47.37 | 27.85 | 30.06 |
| precio de la vivienda | % columna | 1 | 30 | 31 |
| | # afirmativas | 2.63 | 10.07 | 9.23 |
| proximidad de la primera residencia*** | % columna | 6 | 11 | 17 |
| | # afirmativas | 15.79 | 3.69 | 5.06 |
| pueblo** | % columna | 1 | 45 | 46 |
| | # afirmativas | 2.63 | 15.1 | 13.69 |

* - 10% significancia; ** - 5%; *** - 1%

En esta relación, cabe destacar, que es muy indicativo que podemos captar la motivación de residencia con sólo 1 categorías - . La tranquilidad es un motivo suficiente para 84.23% de las válidas. Es decir, tenemos una población muy homogénea en lo que se refiere a lo que considera motivación para residencia en este lugar.



Se nota que de nuevo tenemos grandes diferencias entre los españoles y los extranjeros. Aunque la tranquilidad también es la motivación más frecuente para los extranjeros, esto es así en mucho menor grado que en el caso de los españoles. La diferencia es muy significativa. Es decir, la preferencia hacia la tranquilidad es más destacada entre los españoles.

Al el mismo tiempo, aunque la playa es la segunda motivación también para los españoles, lo es en mucho menor grado que para los extranjeros (casi dos veces menos).

Cabe destacar que la tercera razón para los extranjeros es la proximidad a su primera residencia. Es decir, los extranjeros, que viven objetivamente más lejos que los españoles, consideran en mayor grado que Vandellòs i Hospitalet de L'Infant está cerca de su primera residencia y esto es una motivación para residencia. Esto implica que probablemente ellos tienen otro punto de referencia en cuanto al lugar donde se podría haber encontrado su segunda residencia. En cualquier caso, la proximidad es más importante para los extranjeros que para los españoles.

La tercera motivación para los españoles es el pueblo mismo. Esto es muy interesante y otra vez apunta hacia que los españoles tienen una actitud de residentes y consideran en lugar en todos sus aspectos y no solo como sitio donde veranean. En cualquier caso, los españoles están mucho más centrados en la motivación – la tranquilidad es 3 veces más frecuente que la segunda motivación, mientras que el ratio entre la primera y segunda razón para los extranjeros es sólo 1.28 veces.



5.- Proyecciones de población

La elaboración de las proyecciones de población ha tenido como fuente de información principal, la información estadística elaborada por IDESCAT, cuya última revisión ha sido realizada en octubre de 2004.

Son cuatro los escenarios contemplados por IDESCAT y, cuyos datos han constituido nuestra información de partida:

- **Escenario medio alto ó tendencial.** Combina las siguientes hipótesis: tasa de fecundidad media, esperanza de vida alta y migración alta (migración media con el extranjero y alta con el resto de España). Este escenario es definido por IDESCAT como el más probable de acuerdo con la tendencia de los datos más recientes.
- **Escenario medio bajo.** Bastante similar a la anterior. Supone una esperanza de vida baja y un saldo migratorio medio (bajo con el resto de España y medio con el extranjero). Los resultados son un crecimiento menor que para el escenario medio alto y una estructura demográfica menos envejecida.
- **Los escenarios alto (o joven) y bajo (o viejo).** Considerados como menos probables, ofrecen la posibilidad de evaluar los niveles de envejecimiento máximo y mínimo que la pirámide de edad de Cataluña podría presentar en el futuro. El escenario alto combina fecundidad alta y esperanza de vida baja con migración muy alta. Mientras que el escenario bajo combina migración baja, fecundidad baja y esperanza de vida alta. Las proyecciones de población realizadas para la MIDIT no contemplan estos dos escenarios.

Las proyecciones de población elaboradas por IDESCAT descienden hasta el ámbito territorial de la Comarca. Para realizar las proyecciones de población a nivel municipal, ámbito de nuestro interés, hemos realizado los siguientes ajustes:

- Se ha calculado el peso de los tres municipios –Vandellòs i Hospitalet de L’Infant; Pratdip y Tivissa- en sus respectivas comarcas.
- Se ha establecido la hipótesis de que el peso de los municipios en sus comarcas se mantendrá constante. De esta manera, la población de los municipios se ha obtenido de multiplicar la población de la comarca por el peso porcentual de cada uno de los municipios en sus comarcas.
- Posteriormente, hemos incorporado el efecto de los turistas residenciales que se transformen en residentes habituales. En este sentido, hay que señalar que este concepto no es considerado por las proyecciones elaboradas por IDESCAT, por lo que no existe peligro de doble contabilización.
 - o Hemos considerado, únicamente, a aquellos turistas residenciales que han manifestado intención afirmativa de establecimiento de residencia (Pregunta 27 del Cuestionario).
 - o A continuación, se ha calculado cuántos de ellos se convertirán en residentes antes de 6 años para las proyecciones de 2010 y,



cuántos de ellos se convertirán en residentes antes de 11 años para las proyecciones de 2015.

- Así mismo, se ha establecido como hipótesis que los residentes casados, trasladarán 2 personas, mientras que los residentes solteros y/o viudos supondrán el traslado de 1 persona.
- Finalmente, se han sumado los turistas residenciales que se convertirán en residentes a las proyecciones calculadas a partir de los datos de IDESCAT.

Realizados los ajustes mencionados, los cálculos de las proyecciones de población consideran los siguientes escenarios:

- **Escenario bajo**, asume que los entrevistados en el Estudio de Opinión son la totalidad de los turistas residenciales. Por lo tanto, el aumento de la población será igual al indicado por los entrevistados en el Estudio de Opinión.
- **Escenario medio – bajo**, asume que el Estudio de Opinión ha cubierto la mitad de los turistas residenciales. Por lo tanto, el aumento de la población será igual al obtenido en el Escenario bajo multiplicado por dos.
- **Escenario medio – alto**, asume que el Estudio de Opinión ha cubierto una tercera parte de los turistas residenciales. Por lo tanto, el aumento de la población será igual al obtenido en el Escenario bajo multiplicado por tres.
- **Escenario alto**, asume que el Estudio de Opinión ha cubierto una cuarta parte de los turistas residenciales. Por lo tanto, el aumento de la población será igual al obtenido en el Escenario bajo multiplicado por cuatro.

Todos los escenarios a partir del Escenario bajo, asumen que la estructura de los porcentajes del estado civil, los grupos de edad y la intención de convertirse en residentes son constantes e iguales al Escenario bajo.

En las tablas siguientes, se recogen, de una parte, los turistas que se convertirán en residentes según las hipótesis mencionadas y, de otra, cuantos de ellos serán mayores de 64 años.

Tabla 1: Turistas que se convertirán en residentes

| Escenario del estudio | Año | Vandellòs i Hospitalet de l' Infant | Pratdip | Tivissa |
|-----------------------|------|-------------------------------------|---------|---------|
| Bajo | 2010 | 83 | 5 | 0 |
| | 2015 | 127 | 5 | 2 |
| Medio Bajo | 2010 | 166 | 10 | 0 |
| | 2015 | 254 | 10 | 4 |
| Medio Alto | 2010 | 249 | 15 | 0 |
| | 2015 | 381 | 15 | 6 |
| Alto | 2010 | 332 | 20 | 0 |
| | 2015 | 508 | 20 | 8 |



Tabla 2: Turistas residenciales mayores de 64 en Vandellòs i L´ Hospitalet de L´ Infant

| Escenario/año | 2010 | 2015 |
|----------------------|-------------|-------------|
| Bajo | 38 | 87 |
| Medio Bajo | 76 | 174 |
| Medio Alto | 114 | 261 |
| Alto | 152 | 348 |

Las proyecciones de población para los escenarios 2010 y 2015 de los municipios de la MIDIT quedan recogidos en los cuadros siguientes:



VANDELLÒS I L´HOSPITALET DE L´INFANT

| CONCEPTO | 2001 | 2003 | Δ % | 2010 | Δ % | 2015 | Δ % |
|---|--------------|--------------|-----|--------------|-----|--------------|-----|
| Escenario IDESCAT | | | | | | | |
| Medio bajo | 4.487 | 4.642 | 3% | 5.202 | 11% | 5.476 | 5% |
| Escenario IDESCAT + turistas residenciales | | | | | | | |
| Medio bajo + turistas residenciales bajo | | | | 5.285 | 12% | 5.603 | 6% |
| Medio bajo + turistas residenciales medio bajo | | | | 5.368 | 14% | 5.730 | 6% |
| Medio bajo + turistas residenciales medio alto | 4.487 | 4.642 | 3% | 5.451 | 15% | 5.857 | 7% |
| Medio bajo + turistas residenciales alto | | | | 5.534 | 16% | 5.984 | 8% |
| Escenario IDESCAT | | | | | | | |
| Medio alto | 4.487 | 4.642 | 3% | 5.417 | 14% | 5.841 | 7% |
| Escenario IDESCAT + turistas residenciales | | | | | | | |
| Medio alto + turistas residenciales bajo | | | | 5.500 | 16% | 5.968 | 8% |
| Medio alto + turistas residenciales medio bajo | | | | 5.583 | 17% | 6.095 | 8% |
| Medio alto + turistas residenciales medio alto | 4.487 | 4.642 | 3% | 5.666 | 18% | 6.222 | 9% |
| Medio alto + turistas residenciales medio alto | | | | 5.749 | 19% | 6.349 | 9% |

¹ Las poblaciones de los años 2001 y 2003 son las recogidas por IDESCAT según los padrones municipales.

Como se puede observar, el crecimiento poblacional del municipio de Vandellòs i L´Hospitalet de L´Infant según las proyecciones de IDESCAT, crecerá un 11% según el escenario Medio bajo para el período 2003-2010 y, en un 14% para el escenario Medio alto en el mismo período.



El efecto del turismo residencial para la población de Vandellòs i L'Hospitalet de L'Infant puede tener un efecto incremental de entre 1 y 4 puntos porcentuales para el Escenario Medio Bajo de IDESCAT y, un efecto incremental de entre 2 y 5 puntos porcentuales para el Escenario Medio Alto de IDESCAT. El aumento del número de personas en términos absolutos, se sitúa entre las 83 y las 332 personas en ambos escenarios.

| PRATDIP | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|
| CONCEPTO | 2001 | 2003 | Δ % | 2010 | Δ % | 2015 | Δ % |
| Escenario IDESCAT | | | | | | | |
| Medio bajo | 579 | 646 | 10% | 694 | 7% | 730 | 5% |
| Escenario IDESCAT + turistas residenciales | | | | | | | |
| Medio bajo + turistas residenciales bajo | | | | 699 | 8% | 735 | 5% |
| Medio bajo + turistas residenciales medio bajo | | | | 704 | 8% | 740 | 5% |
| | 579 | 646 | 10% | | | | |
| Medio bajo + turistas residenciales medio alto | | | | 709 | 9% | 745 | 5% |
| Medio bajo + turistas residenciales alto | | | | 714 | 10% | 750 | 5% |
| Escenario IDESCAT | | | | | | | |
| Medio alto | 579 | 646 | 10% | 722 | 11% | 779 | 7% |
| Escenario IDESCAT + turistas residenciales | | | | | | | |
| Medio alto + turistas residenciales bajo | | | | 727 | 11% | 784 | 7% |
| Medio alto + turistas residenciales medio bajo | | | | 732 | 12% | 789 | 7% |
| | 579 | 646 | 3% | | | | |
| Medio alto + turistas residenciales medio alto | | | | 737 | 12% | 794 | 7% |
| Medio alto + turistas residenciales medio alto | | | | 742 | 15% | 799 | 7% |

¹ Las poblaciones de los años 2001 y 2003 son las recogidas por IDESCAT según los padrones municipales.



Como se puede observar, el crecimiento poblacional del municipio de Pratedip según las proyecciones de IDESCAT, será de un 7% según el escenario Medio bajo para el período 2003-2010 y, de un 11% para el escenario Medio alto en el mismo período.

El efecto del turismo residencial para este municipio se sitúa entre 1 y 3 puntos porcentuales de incremento para el escenario medio-bajo, lo que en términos absolutos significa un incremento entre 5 y 10 personas. Para el escenario medio alto, el incremento porcentual se localiza entre 0 y 4 puntos, que en términos absolutos sitúa el aumento de población entre 5 y 20 personas.

Tabla 5: TIVISSA

| CONCEPTO | 2001 | 2003 | Δ % | 2010 | Δ % | 2015 | Δ % |
|---|--------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|
| Escenario IDESCAT | | | | | | | |
| Medio bajo | 1.775 | 1.790 | 1% | 1.710 | -5% | 1.681 | -2% |
| Escenario IDESCAT + turistas residenciales | | | | | | | |
| Medio bajo + turistas residenciales bajo | | | | 1.710 | -5% | 1.683 | -2% |
| Medio bajo + turistas residenciales medio bajo | | | | 1.710 | -5% | 1.685 | -1% |
| Medio bajo + turistas residenciales medio alto | 1.775 | 1.790 | 1% | 1.710 | -5% | 1.687 | -1% |
| Medio bajo + turistas residenciales alto | | | | 1.710 | -5% | 1.689 | -1% |
| Escenario IDESCAT | | | | | | | |
| Medio alto | 1.775 | 1.790 | 1% | 1.773 | -1% | 1.789 | 1% |
| Escenario IDESCAT + turistas residenciales | | | | | | | |
| Medio alto + turistas residenciales bajo | | | | 1773 | -1% | 1791 | 1% |
| Medio alto + turistas residenciales medio bajo | | | | 1773 | -1% | 1793 | 1% |
| Medio alto + turistas residenciales medio alto | 1.775 | 1.790 | 1% | 1773 | -1% | 1795 | 1% |
| Medio alto + turistas residenciales medio alto | | | | 1773 | -1% | 1797 | 1% |



Como se puede observar en el cuadro anterior, las proyecciones de IDESCAT para Tivissa apuntan a una pérdida de población para ambos escenarios, pérdida de población que según los datos del padrón municipal ha comenzado en el año 2002.

El turismo residencial no tiene efectos sobre esta población hasta después del año 2010, según las opiniones recogidas de los turistas residenciales entrevistados durante la realización de la Encuesta de Opinión, ya que no será hasta después de esa fecha en que algunos turistas residenciales consideran que la transformarán en residencia habitual.

Finalmente, en la tabla siguiente hemos calculado el porcentaje que los mayores de 64 años y más, representarán sobre la población total, según los diferentes escenarios utilizados de potencial transformación del turista residente en residente.

Tabla 6: Porcentaje de > 64 años sobre la población total

| % de Mayores de 64 años/ población total | Vandellòs i Hospitalet de L' Infant | | | Pratdip | | | Tivissa | | |
|--|--|--------|--------|-------------------|--------|--------|-------------------|--------|--------|
| | 2001 ¹ | 2010 | 2015 | 2001 ¹ | 2010 | 2015 | 2001 ¹ | 2010 | 2015 |
| Sin turistas que transformen | | 15,11% | 15,87% | | 15,11% | 15,87% | | 23,13% | 23,02% |
| Escenario turistas residenciales bajo | | 15,57% | 16,99% | | 15,00% | 15,77% | | 23,12% | 22,99% |
| Escenario turistas residenciales medio bajo | 15,62% | 16,02% | 18,07% | 29,01% | 14,90% | 15,67% | 27,27% | 23,12% | 22,96% |
| Escenario turistas residenciales medio alto | | 16,46% | 19,09% | | 14,80% | 15,57% | | 23,12% | 22,93% |
| Escenario turistas residenciales alto | | 16,88% | 20,08% | | 14,70% | 15,47% | | 23,12% | 22,91% |

¹Mayores de 65 años



ANEXO 1



MIDIT CUESTIONARIO N°

Es esta su segunda vivienda? (si la respuesta es negativa, no se procede con la entrevista y se visita la siguiente observación en la lista)

¿Cuál es su nacionalidad? Mejor pregunta abierta y las clasificaremos después.

.....

¿Cuál es su provincia y ciudad de residencia permanente?

.....

¿Cuál es su edad?

.....

Sexo del entrevistado/a:

V ...

M ...

Estado civil del entrevistado/a

Casado/a
Divorciado/a
Separado/a
Soltero/a
Viudo/a

¿Cuál es su profesión?

| | |
|--|--|
| 1. Empresario/a | |
| 2. Directivo/a o alto funcionario/a | |
| 3. Autónomo/a | |
| 4. Profesional liberal | |
| 5. Técnico superior | |
| 6. Técnico de grado medio | |
| 7. Administrativo/a | |
| 8. Obrero/a cualificado/a | |
| 9. Dependiente, obrero/a sin cualificar | |
| 10. Tareas del hogar | |
| 11. Rentista | |
| 12. Jubilado/a, retirado/a o pensionista | |
| 13. Otros..... | |



Si es jubilado/a, ¿cuál ha sido su profesión?

.....

¿Cuántas personas habitualmente utilizan su segunda residencia?

.....

Estas personas ¿son familiares o amigos?

.....

¿Cuál es la edad de cada persona que utiliza su segunda residencia? (excluyendo al entrevistado)

| | Número |
|---------------------|---------------|
| 1. Menos de 16 años | |
| 2. De 16 a 25 años | |
| 3. De 26 a 35 años | |
| 4. De 36 a 45 años | |
| 5. De 46 a 55 años | |
| 6. De 56 a 65 años | |
| 7. De 66 a 75 años | |
| 8. Más de 76 años | |

¿Qué profesión tienen los que utilizan su segunda residencia?

| | Profesión |
|--|------------------|
| 1. Empresario/a | |
| 2. Directivo/a o alto funcionario/a | |
| 3. Autónomo/a | |
| 4. Profesional liberal | |
| 5. Técnico superior | |
| 6. Técnico de grado medio | |
| 7. Administrativo/a | |
| 8. Obrero/a cualificado/a | |
| 9. Dependiente, obrero/a sin cualificar | |
| 10. Tareas del hogar | |
| 11. Rentista | |
| 12. Jubilado/a, retirado/a o pensionista | |
| 13. Estudiante | |
| 14. Otros..... | |



¿Cuál es su idioma principal?

¿Habla usted castellano y catalán ? (sólo si es extranjero)

| | | | |
|-------------------|--|--|--|
| 1. Mal | | | |
| 2. Con dificultad | | | |
| 3. Bien | | | |
| 4. Nada | | | |

Tipo de segunda residencia en el que habita.

| | |
|--|--|
| 1. En un piso, o apartamento, en el casco urbano | |
| 2. En un piso, o apartamento, fuera del casco urbano | |
| 3. En un chalet aislado | |
| 4. En un chalet en una urbanización | |
| 5. En una vivienda adosada | |
| 6. Otros..... | |

La segunda vivienda en la que se aloja, es en:

| | |
|---------------|--|
| 1. Propiedad | |
| 2. Alquiler | |
| 3. Cedida | |
| 4. Otros..... | |

Modo por el que consiguió su actual segunda vivienda:

| | |
|--|--|
| 1. Por una agencia inmobiliaria española | |
| 2. Por una agencia inmobiliaria extranjera | |
| 3. Mediante amigos | |
| 4. Por la prensa | |
| 5. Directamente con el propietario | |
| 6. A través de un promotor | |
| 7. Por internet | |
| 8. Herencia | |
| 9. Otros medios | |



¿Cómo conoció su lugar de segunda residencia?

| | |
|---|--|
| 1. Por amigos o familiares que residen aquí | |
| 2. Venía aquí de vacaciones | |
| 3. Por promotores o empresas inmobiliarias | |
| 4. Por los medios de comunicación | |
| 5. Por otros medios | |

Aproximadamente, ¿cuántos metros cuadrados habitables tiene su vivienda?

| | |
|--|--|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

Cuales fueron las razones para elegir el lugar de segunda residencia. Califique de 1 a 5 según la importancia (5 máx./ 1 mín.)

| | 5. Esencial | 4. Muy importante | 3. Importante | 2. Poco importante | 1. Nada importante | 6. Ns-Nc |
|---|-------------|-------------------|---------------|--------------------|--------------------|----------|
| 1. Las características del municipio | | | | | | |
| 2. Las características de la vivienda | | | | | | |
| 3. Las características de la urbanización | | | | | | |
| 4. El sol | | | | | | |
| 5. El clima | | | | | | |
| 6. El paisaje | | | | | | |
| 7. La tranquilidad | | | | | | |
| 8. El carácter de la gente | | | | | | |
| 9. La fiscalidad (los impuestos) | | | | | | |
| 10. El precio de la vivienda | | | | | | |
| 11. Otros | | | | | | |

¿Cuántos meses reside en la localidad? (Indicar localidad y meses)

.....



Podría indicarnos en que meses permanece en la zona y estancia aproximada, tomando como referencia el último año natural, es decir de agosto 2003 a agosto 2004.

| Meses | Días | Meses | Días |
|---------|------|------------|------|
| Enero | | Julio | |
| Febrero | | Agosto | |
| Marzo | | Septiembre | |
| Abril | | Octubre | |
| Mayo | | Noviembre | |
| Junio | | Diciembre | |

¿Cuánto tiempo lleva viniendo a la zona y residiendo en la vivienda que ocupa? Indicar n° de años.

| Tiempo | Zona | Vivienda |
|--------------------|------|----------|
| 1. Menos de 2 años | | |
| 2. De 2 a 4 años | | |
| 3. De 5 a 7 años | | |
| 4. De 8 a 10 años | | |
| 5. De 11 a 13 años | | |
| 6. De 14 a 16 años | | |
| 7. Más de 17 años | | |



¿Qué utilidad le da a la vivienda en los periodos no ocupados por usted? En el caso de que sea de propiedad.

| | |
|---------------|--|
| 1. Vacía | |
| 2. Alquilada | |
| 3. Cedida | |
| 4. Otros..... | |

¿Qué grado de satisfacción tiene después de haber elegido su actual lugar de segunda residencia?

| | | | | | | |
|-------------------|-----|---------------|----------------------------------|-----------------|--------------------|----------|
| 5. Muy satisfecho | Muy | 4. Satisfecho | 3. Ni satisfecho ni insatisfecho | 2. Insatisfecho | 1. Nada satisfecho | 6. Ns/Nc |
|-------------------|-----|---------------|----------------------------------|-----------------|--------------------|----------|

En caso de que usted esté nada satisfecho/a o insatisfecho/a: ¿puede indicarnos las razones ordenando las por importancia (1 – la más importante, 3 – la menos importante)?*

1.

3.

En caso de que usted esté Muy satisfecho/a o satisfecho/a: ¿puede indicarnos las razones ordenando las por importancia (1 – la más importante, 3 – la menos importante)?*

1.

3.

¿Tiene usted intención de residir por un largo periodo (6 meses o más) en la que ahora es su segunda residencia?

1. Sí

2. No

3. Ns/Nc

En caso afirmativo, en qué horizonte temporal, dentro de cuantos años.....

Cuánto tiempo al año

* Para el encuestador. Evitar duplicidad de respuestas. Intentar que sean diferenciadas.



Qué servicios públicos le gustaría tener garantizados en el momento de ser residente

(1 –más importante, 3 –menos importante):

1.

3.

¿Qué le haría desistir de ser residente (1 –más importante, 3 –menos importante)?

.....

3

En el caso de tener la intención de ser residente ¿La Central Nuclear le supone un condicionante para la opción de ser residente?

| | | | | | |
|-------------|-------------------|--------------|--------------------|--------------------|----------|
| 5. Esencial | 4. Muy importante | 3.Importante | 2. Poco importante | 1. Nada importante | 6. Ns-Nc |
|-------------|-------------------|--------------|--------------------|--------------------|----------|

En el caso de que le afecte mucho, ¿qué elementos le compensan (1 –más importante, 3 – menos importante)?

1.

3

En el caso de no tener la intención de ser residente en el futuro, ¿por qué? (1 –más importante, 3 –menos importante)

1.

3



¿Podría usted calificar los servicios que se describen?

| | | | | | |
|--------------|----------|------------|---------|-------------|----------|
| 5. Muy bueno | 4. Bueno | 3. Regular | 2. Malo | 1. Muy malo | 6. Ns-Nc |
|--------------|----------|------------|---------|-------------|----------|

Ofertados por el sector público

| | |
|--|--|
| 1. Instalaciones deportivas | |
| 2. Transporte público | |
| 3. Infraestructuras de acceso (carreteras, trenes,...) | |
| 4. Movilidad dentro del casco urbano (asfaltado de calles, barreras físicas para discapacitados y gente mayor,...) | |
| 5. Servicios destinados a personas con discapacidad | |
| 6. Sanidad | |
| 7. Abastecimiento y saneamiento de agua | |
| 8. Limpieza y recogida de basura | |
| 9. Alumbrado público | |
| 10. Seguridad ciudadana | |
| 11. Centros socio - sanitarios para la tercera edad (Centros de día, centros residenciales...) | |
| 12. Instalaciones escolares | |
| 13. Actividades culturales (oferta de la casa de la cultura,...) | |
| 14. Puntos de encuentro (como parques o paseos) | |
| 15. Playa (Servicios de acceso, limpieza, duchas,..) | |
| 16. Actividades de montaña y recursos naturales | |
| 17. Información Pública (Turística, cultural,...) | |

Ofertados por el sector privado

| | |
|--|--|
| 18. Restauración (restaurantes, bares,...) | |
| 19. Oferta comercial | |
| 20. Oferta cultural y de ocio (Cines, teatro, conciertos,...) | |
| 21. Atención a Tercera Edad (clubes de jubilados, centros residenciales, atención domiciliaria...) | |
| 22. Instalaciones escolares | |

¿Qué servicios, contenidos o no en la lista anterior, considera que se deberían mejorar (1 – más importante, 3 –menos importante)?

1.

3

En el caso de haber utilizado los servicios sanitarios, ¿a qué localidad acudió?

.....



¿En que localidad realiza usted sus compras alimentarias de uso cotidiano?

En caso de llegar a establecer su residencia aquí, ¿considera necesario disponer de servicios de atención socio-sanitaria para usted o alguien de su familia por una causa de discapacidad o dependencia? ¿Cuales?

Califique de 1 a 5 según la importancia (5 máx./ 1 mín.)

| | 5. Esencial | 4. Muy importante | 3. Importante | 2. Poco importante | 1. Nada importante | 6. Ns-Nc |
|--|-------------|-------------------|---------------|--------------------|--------------------|----------|
| Ayudas técnicas. | | | | | | |
| Condiciones de accesibilidad en el propio domicilio. | | | | | | |
| Condiciones de accesibilidad en el entorno urbano, los transportes y el conjunto de servicios y equipamientos. | | | | | | |
| Servicios de atención a domicilio. | | | | | | |
| Servicios de tele-asistencia. | | | | | | |
| Servicios de día. | | | | | | |
| Servicios de atención residencial. | | | | | | |
| Otros | | | | | | |

¿Existe algún tipo de inquietud o fricción entre usted, turista residencial, y los residentes permanentes (todo el año) en el municipio?

¿Cree usted que debería incrementarse la oferta hotelera en la localidad que usted actualmente pasa sus vacaciones?

Sí.....

No.....

¿Cómo se desplaza habitualmente en el territorio?

| | Hasta el territorio | Dentro del territorio |
|--------------------------------|---------------------|-----------------------|
| 1. En coche propio | | |
| 2. En taxi o coche de alquiler | | |
| 3. En autobús | | |
| 4. En tren | | |
| 5. En avión | | |
| 6. En moto | | |
| 7. A pie | | |
| 8. Otros | | |



¿Cómo califica el nivel de precios de los siguientes servicios?

| | Caro | Barato | Ns/Nc |
|--|-------------|---------------|--------------|
| 1. Transporte público | | | |
| 2. Bares y restaurantes | | | |
| 3. Alquileres | | | |
| 4. Actividades culturales y ocio | | | |
| 5. Servicio doméstico (limpieza doméstica, cuidado de mayores y niños,...) | | | |
| 6. Alimentación (supermercados, tiendas,...) | | | |

¿Actualmente, cómo considera el coste de la vida en el lugar de su segunda residencia, con respecto a su lugar de residencia habitual?

| | |
|---------------------|--|
| 1. Mucho más barato | |
| 2. Más barato | |
| 3. Igual | |
| 4. Más caro | |
| 5. Mucho más caro | |

¿Por qué motivos cree que hay una demanda de residencia?

.....

¿Qué otros aspectos que no le hemos preguntado cree usted que deberían de tener en cuenta las administraciones de cara a facilitar que su segunda residencia se convierta en vivienda habitual?

.....

.....

.....



ANEXO 2:

Detalle de la calificación de los servicios públicos



| | instalaciones deportivas | | | transporte publico | | | infraestructura de acceso | | |
|---------------|--------------------------|-------|--------------|--------------------|-------|--------------|---------------------------|-------|--------------|
| | # Obs | % | % Cumulativo | # Obs | % | % Cumulativo | # Obs | % | % Cumulativo |
| muy malo | 1 | 0.52 | 0.52 | 48 | 22.86 | 22.86 | 3 | 0.9 | 0.9 |
| malo | 3 | 1.55 | 2.06 | 100 | 47.62 | 70.48 | 13 | 3.88 | 4.78 |
| regular | 41 | 21.13 | 23.2 | 26 | 12.38 | 82.86 | 42 | 12.54 | 17.31 |
| bueno | 132 | 68.04 | 91.24 | 30 | 14.29 | 97.14 | 230 | 68.66 | 85.97 |
| muy bueno | 17 | 8.76 | 100 | 6 | 2.86 | 100 | 47 | 14.03 | 100 |
| Total válidas | 194 | 100 | | 210 | 100 | | 335 | 100 | |

| | movilidad en el pueblo | | | servicios para discapacitados | | | sanidad | | |
|---------------|------------------------|-------|--------------|-------------------------------|-------|--------------|---------|-------|--------------|
| | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo |
| muy malo | 27 | 7.89 | 7.89 | 18 | 11.76 | 11.76 | 3 | 0.98 | 0.98 |
| malo | 72 | 21.05 | 28.95 | 40 | 26.14 | 37.91 | 16 | 5.25 | 6.23 |
| regular | 101 | 29.53 | 58.48 | 51 | 33.33 | 71.24 | 17 | 5.57 | 11.8 |
| bueno | 131 | 38.3 | 96.78 | 43 | 28.1 | 99.35 | 159 | 52.13 | 63.93 |
| muy bueno | 11 | 3.22 | 100 | 1 | 0.65 | 100 | 110 | 36.07 | 100 |
| Total válidas | 342 | 100 | | 153 | 100 | | 305 | 100 | |

| | abastecimiento del agua | | | limpieza | | | alumbrado publico | | |
|---------------|-------------------------|-------|--------------|----------|-------|--------------|-------------------|-------|--------------|
| | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo |
| muy malo | 2 | 0.58 | 0.58 | 3 | 0.88 | 0.88 | 6 | 1.75 | 1.75 |
| malo | 7 | 2.05 | 2.63 | 8 | 2.34 | 3.22 | 11 | 3.21 | 4.96 |
| regular | 26 | 7.6 | 10.23 | 36 | 10.53 | 13.74 | 37 | 10.79 | 15.74 |
| bueno | 211 | 61.7 | 71.93 | 185 | 54.09 | 67.84 | 212 | 61.81 | 77.55 |
| muy bueno | 96 | 28.07 | 100 | 110 | 32.16 | 100 | 77 | 22.45 | 100 |
| Total válidas | 342 | 100 | | 342 | 100 | | 343 | 100 | |



| | seguridad ciudadana | | | centros para los mayores | | | instalaciones escolares | | |
|---------------|---------------------|-------|--------------|--------------------------|------|--------------|-------------------------|-------|--------------|
| | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo |
| muy malo | 11 | 3.35 | 3.35 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1.03 | 1.03 |
| malo | 11 | 3.35 | 6.71 | 4 | 3.33 | 3.33 | 0 | 0 | 1.03 |
| regular | 28 | 8.54 | 15.24 | 48 | 40 | 43.33 | 8 | 8.25 | 9.28 |
| bueno | 212 | 64.63 | 79.88 | 63 | 52.5 | 95.83 | 83 | 85.57 | 94.85 |
| muy bueno | 66 | 20.12 | 100 | 5 | 4.17 | 100 | 5 | 5.15 | 100 |
| Total válidas | 328 | 100 | | 120 | 100 | | 97 | 100 | |

| | actividades culturales | | | puntos de encuentro | | | playa | | |
|---------------|------------------------|-------|--------------|---------------------|-------|--------------|--------|-------|--------------|
| | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo |
| muy malo | 4 | 1.42 | 1.42 | 2 | 0.59 | 0.59 | 6 | 1.83 | 1.83 |
| malo | 11 | 3.91 | 5.34 | 10 | 2.96 | 3.55 | 9 | 2.75 | 4.59 |
| regular | 57 | 20.28 | 25.62 | 55 | 16.27 | 19.82 | 48 | 14.68 | 19.27 |
| bueno | 172 | 61.21 | 86.83 | 200 | 59.17 | 78.99 | 132 | 40.37 | 59.63 |
| muy bueno | 37 | 13.17 | 100 | 71 | 21.01 | 100 | 132 | 40.37 | 100 |
| Total válidas | 281 | 100 | | 338 | 100 | | 327 | 100 | |

| | actividades de montaña | | | información pública | | |
|---------------|------------------------|-------|--------------|---------------------|-------|--------------|
| | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo |
| muy malo | 0 | 0 | 0 | 4 | 1.29 | 1.29 |
| malo | 3 | 2 | 2 | 18 | 5.83 | 7.12 |
| regular | 35 | 23.33 | 25.33 | 56 | 18.12 | 25.24 |
| bueno | 94 | 62.67 | 88 | 195 | 63.11 | 88.35 |
| muy bueno | 18 | 12 | 100 | 36 | 11.65 | 100 |
| Total válidas | 150 | 100 | | 309 | 100 | |

| | restauración | | | oferta comercial | | | oferta cultural | | |
|---------------|--------------|-------|--------------|------------------|-------|--------------|-----------------|-------|--------------|
| | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo |
| muy malo | 4 | 1.21 | 1.21 | 2 | 0.59 | 0.59 | 20 | 9.09 | 9.09 |
| malo | 17 | 5.14 | 6.34 | 17 | 5.01 | 5.6 | 69 | 31.36 | 40.45 |
| regular | 89 | 26.89 | 33.23 | 92 | 27.14 | 32.74 | 61 | 27.73 | 68.18 |
| bueno | 202 | 61.03 | 94.26 | 215 | 63.42 | 96.17 | 69 | 31.36 | 99.55 |
| muy bueno | 19 | 5.74 | 100 | 13 | 3.83 | 100 | 1 | 0.45 | 100 |
| Total válidas | 331 | 100 | | 339 | 100 | | 220 | 100 | |



| | atención a la 3ra edad | | | escuelas privadas | | |
|---------------|------------------------|-------|--------------|-------------------|------|--------------|
| | # Obs. | % | % Cumulativo | # Obs. | % | % Cumulativo |
| muy malo | 1 | 2.17 | 2.17 | 1 | 12.5 | 12.5 |
| malo | 4 | 8.7 | 10.87 | 1 | 12.5 | 25 |
| regular | 3 | 6.52 | 17.39 | 1 | 12.5 | 37.5 |
| bueno | 37 | 80.43 | 97.83 | 5 | 62.5 | 100 |
| muy bueno | 1 | 2.17 | 100 | 0 | 0 | 100 |
| Total válidas | 46 | 100 | | 8 | 100 | |



ANEXO 3:

HIPÓTESIS



1. Pregunta Clave "Edad": P4

En el análisis descriptivo se indicó que la edad del entrevistado más probablemente no tiene mucha importancia conceptual para el propósito de nuestro estudio. Es decir, la primera línea de cruces representa relaciones entre variables demográficas que nos dan descripciones.

Sin embargo, se hicieron las cruces para averiguar que no haya alguna relación que podría tener importancia. De hecho, los dos grupos de entrevistados para quienes tiene sentido comprobar las relaciones son los propietarios y los inquilinos. Los propietarios son de interés porque son los que tienen mayor probabilidad de convertirse en residentes. Los inquilinos, por otra parte, tienen el potencial de convertirse en propietarios y después en residentes.

1.1 Dependiente: P2. Nacionalidad

Hay relación significativa entre la edad del entrevistado y la nacionalidad si se consideran los datos globales – los extranjeros son más jóvenes que los españoles. Sin embargo, esta diferencia se debe a la edad más baja de los extranjeros inquilinos (vean la discusión en P. 4 del fichero "Descriptivas 1"). Si se consideran sólo los propietarios – la relación es no significativa. **Es decir, el perfil de la edad de los extranjeros y españoles que tienen la vivienda en propiedad es similar.**

En lo que se refiere a los inquilinos, **los extranjeros son más jóvenes que los españoles (media edad de los españoles inquilinos – 48.5 años, media edad de los extranjeros inquilinos – 45 años) y la diferencia es débilmente significativa.** Este hecho puede tener cierta importancia si se considera en combinación con la intención de residencia (P.27). 4 de los 5 inquilinos que tienen intención de residencia son españoles. En términos de %, 6.67% de los extranjeros inquilinos tienen intención de residencia comparados con 12.9% de los españoles inquilinos. **Esta diferencia no es estadísticamente significativa debido a las pocas observaciones.**

Dependiente: P7. Profesión

La relación es significativa. Este cruce no traerá información adicional, porque ciertas categorías profesionales están asociadas con cierta edad. Por ejemplo, los jubilados tienen más de 60 años, la gente joven no suele ocupar puestos directivos, etc... En principio no es importante esta relación. No obstante, se adjunta las tablas con el cruce. La columna "Global" en Tabla 2 se refiere a todos los datos – es decir agrega la información para todas las categorías profesionales y los grupos de edad.



Tabla 2: P.4 Edad (categorías) y P7. Profesión

| | | empresario | directivo | autónomo | profesión liberal | técnico superior | técnico medio |
|---------------|----------------|------------|-----------|----------|-------------------|------------------|---------------|
| de 16 a 25 | # Obs. válidas | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| | % fila | 0 | 0 | 0 | 0 | 16.67 | 0 |
| | %columna | 0 | 0 | 0 | 0 | 2.38 | 0 |
| de 26 a 35 | # Obs. válidas | 1 | 1 | 3 | 3 | 6 | 1 |
| | % fila | 4.17 | 4.17 | 12.5 | 12.5 | 25 | 4.17 |
| | %columna | 3.33 | 3.7 | 9.68 | 15.79 | 14.29 | 7.69 |
| de 36 a 45 | # Obs. válidas | 3 | 7 | 7 | 4 | 15 | 7 |
| | % fila | 4.17 | 9.72 | 9.72 | 5.56 | 20.83 | 9.72 |
| | %columna | 10 | 25.93 | 22.58 | 21.05 | 35.71 | 53.85 |
| de 46 a 55 | # Obs. válidas | 16 | 14 | 15 | 9 | 14 | 5 |
| | % fila | 13.91 | 12.17 | 13.04 | 7.83 | 12.17 | 4.35 |
| | %columna | 53.33 | 51.85 | 48.39 | 47.37 | 33.33 | 38.46 |
| de 56 a 65 | # Obs. válidas | 10 | 5 | 6 | 3 | 6 | 0 |
| | % fila | 14.71 | 7.35 | 8.82 | 4.41 | 8.82 | 0 |
| | %columna | 33.33 | 18.52 | 19.35 | 15.79 | 14.29 | 0 |
| de 66 a 75 | # Obs. válidas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | % fila | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | %columna | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| mas de 75 | # Obs. válidas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | % fila | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | %columna | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 30 | 27 | 31 | 19 | 42 | 13 |
| | % fila | 8.7 | 7.83 | 8.99 | 5.51 | 12.17 | 3.77 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |



Tabla 2: P.4 Edad (categorías) y P7. Profesión

| | | administrativo | obrero cualificado | dependiente | tareas de hogar | jubilado | otros | Global |
|---------------|-------------------|----------------|-----------------------|-------------|--------------------|----------|-------|--------|
| de 16 a 25 | # Obs. válidas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 6 |
| | % fila | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 83.33 | 100 |
| | %columna | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 15.63 | 1.74 |
| de 26 a 35 | # Obs. válidas | 1 | 0 | 3 | 2 | 0 | 3 | 24 |
| | % fila | 4.17 | 0 | 12.5 | 8.33 | 0 | 12.5 | 100 |
| | %columna | 2.86 | 0 | 25 | 5.88 | 0 | 9.38 | 6.96 |
| de 36 a 45 | # Obs. válidas | 11 | 0 | 1 | 4 | 0 | 13 | 72 |
| | % fila | 15.28 | 0 | 1.39 | 5.56 | 0 | 18.06 | 100 |
| | %columna | 31.43 | 0 | 8.33 | 11.76 | 0 | 40.63 | 20.87 |
| de 46 a 55 | # Obs. válidas | 15 | 1 | 6 | 11 | 2 | 7 | 115 |
| | % fila | 13.04 | 0.87 | 5.22 | 9.57 | 1.74 | 6.09 | 100 |
| | %columna | 42.86 | 100 | 50 | 32.35 | 2.9 | 21.88 | 33.33 |
| de 56 a 65 | # Obs. válidas | 7 | 0 | 2 | 15 | 10 | 4 | 68 |
| | % fila | 10.29 | 0 | 2.94 | 22.06 | 14.71 | 5.88 | 100 |
| | %columna | 20 | 0 | 16.67 | 44.12 | 14.49 | 12.5 | 19.71 |
| de 66 a 75 | # Obs. válidas | 1 | 0 | 0 | 2 | 37 | 0 | 40 |
| | % fila | 2.5 | 0 | 0 | 5 | 92.5 | 0 | 100 |
| | %columna | 2.86 | 0 | 0 | 5.88 | 53.62 | 0 | 11.59 |
| mas de 75 | # Obs. válidas | 0 | 0 | 0 | 0 | 20 | 0 | 20 |
| | % fila | 0 | 0 | 0 | 0 | 100 | 0 | 100 |
| | %columna | 0 | 0 | 0 | 0 | 28.99 | 0 | 5.8 |
| Total válidas | # Obs. válidas | 35 | 1 | 12 | 34 | 69 | 32 | 345 |
| | % fila | 10.14 | 0.29 | 3.48 | 9.86 | 20 | 9.28 | 100 |
| | %columna | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |



1.3 Dependiente: P15. Propiedad de la 2nda residencia

La relación es significativa y, como se puede esperar, los propietarios son significativamente mayores que los inquilinos. La relación es todavía más fuerte y significativa si se considera no la respuesta a P15, sino el estatus del entrevistado (en muchos casos los entrevistados son hijos o familiares de los propietarios y esto debilita la relación entre la edad y la propiedad de la 2da residencia). La edad media de los entrevistados propietarios es 54.4 años, de los entrevistados familiares (hijos, sus parejas, nietos, primos, etc.) es de 45 años y de los inquilinos – 47.7 años (Se ha podido averiguar el estatus de 335 de los entrevistados). **Por lo tanto es más apropiado considerar la edad sólo si el entrevistado ha sido propietario o inquilino.** De esta forma, por lo menos, nos aseguramos, que analizamos únicamente la edad de las cabezas de familia o su pareja. En el caso contrario vamos a mezclar las diferentes generaciones que residen en la vivienda y no podremos sacar ninguna conclusión.

1.4 Dependiente: P20. Meses que reside en la localidad

La edad y la duración de la estancia en la localidad están significativamente relacionadas. La relación es positiva – es decir, la gente mayor se queda por más tiempo. La relación sigue siendo significativa, aunque de manera más débil, incluso cuando se controla por la propiedad de la vivienda y la nacionalidad. Es decir, la mayor edad, el hecho de ser español y el hecho de ser propietario tienen efecto significativo y positivo sobre la duración de la estancia.

1.5 Dependiente: P8. Número de personas habituales

La relación entre la edad y el número de personas que habitualmente residen en la residencia es significativa. **Cuanto mayor sea el entrevistado – menos personas residen habitualmente en la vivienda.** Sin embargo, si analizamos los resultados agrupando los entrevistados en los mismos grupos de edad que tenemos en P.10 (Tabla 3), se puede observar que la única diferencia estadísticamente significativa es entre todos los grupos de edad y los mayores de 76 años. Se ha considerado sólo los entrevistados que son propietarios e inquilinos por las mismas razones de punto 1.3.

| | # medio de habitantes | # Obs. |
|----------------|-----------------------|--------|
| De 16 a 25 | 3 | 2 |
| De 26 a 35 | 3.87 | 15 |
| De 36 a 45 | 3.76 | 55 |
| De 46 a 55 | 3.42 | 108 |
| De 56 a 65 | 3.34 | 64 |
| De 66 a 75 | 3.16 | 35 |
| mas de 75 | 2.14 | 14 |
| # Obs. válidas | 3.39 | 293 |



En la Tabla 3 se puede observar como a partir de los 36 el número de habitantes baja ligeramente hasta los 75 y se reduce de manera brusca para los entrevistados mayores de 75 años. No se debe considerar el primer grupo dado que tenemos sólo 3 observaciones.

Por otra parte, en la Tabla 4 se puede observar que casi 94% de las observaciones tienen hasta 5 habitantes habituales y los grupos más numerosos son los que tienen 2 habitantes (23.9% del total, edad media del entrevistado 57.64 años), 3 habitantes (28.3% del total, edad media – 50.95 años) y 4 habitantes (27,65%, edad media – 50.75 años). Se puede observar que en las viviendas donde residen entre 3 y 4 personas la edad media del entrevistado es casi 51 años y si hay 5 personas – 47.5 años, mientras que la edad media sube tanto para un número inferior de habitantes como para un número superior. Es probable que esta relación en forma de U se deba al hecho que la gente alrededor de los 50 tiene todavía los hijos viviendo con ellos, mientras que para la gente alrededor de los 60 los hijos ya son independientes y algunos siguen viniendo en la casa de verano de sus padres, pero otros ya no lo hacen. Si los hijos no vienen – tenemos 2 habitantes habituales. En el caso que los hijos vienen, sin embargo, vienen con sus parejas y/o hijos y la media de habitantes sube a 6-7.

En resumen, esta relación se tiene que interpretar con cuidado porque el ciclo de una familia (con que edad tienen hijos, con que edad se independizan los hijos) probablemente influye mucho.

| Tabla 4. P4 y P8: edad del entrevistado y # habitantes | | | | |
|--|--------|-------|--------------|-----------------------------|
| # habitantes | # Obs. | % | % Cumulativo | edad media del entrevistado |
| 1 | 7 | 2.39 | 2.39 | 67 |
| 2 | 70 | 23.89 | 26.28 | 57.64 |
| 2.5 | 3 | 1.02 | 27.30 | 57 |
| 3 | 83 | 28.33 | 55.63 | 50.95 |
| 3.5 | 8 | 2.73 | 58.36 | 51.38 |
| 4 | 81 | 27.65 | 86.01 | 50.75 |
| 4.5 | 1 | 0.34 | 86.35 | 52 |
| 5 | 22 | 7.51 | 93.86 | 47.5 |
| 6 | 10 | 3.41 | 97.27 | 57.7 |
| 7 | 4 | 1.37 | 98.63 | 56.5 |
| 8 | 1 | 0.34 | 98.98 | 43 |
| 8.5 | 1 | 0.34 | 99.32 | 60 |
| 9 | 1 | 0.34 | 99.66 | 39 |
| 11 | 1 | 0.34 | 100.00 | 35 |
| # Obs. válidas | 293 | | | |

Nota: se han considerados solo los entrevistados propietarios y inquilinos



1.6 Dependiente: P10. Edad de los habitantes habituales

La relación es significativa. Como se puede esperar, los entrevistados (de nuevo cuentan sólo los propietarios y los inquilinos) en las viviendas donde hay habitantes habituales más jóvenes (hasta 45 años de edad) suelen ser más jóvenes, mientras que los entrevistados en las viviendas donde hay habitantes por encima de 55 años suelen ser mayores.

| Tabla 5: P4 y P10: Edad del entrevistado y grupos de edad de las personas habituales | | | | | | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | < 16 | 16 - 25 | 26 - 35 | 36 - 45 | 46 - 55 | 56 - 65 | 66 - 75 | > 76 |
| significativa diferencia | Si (1%) | Si (1%) | no | Si (1%) | Si (5%) | Si (1%) | Si (1%) | Si (1%) |
| edad media (tienen) | 46.23 | 50.03 | 53.04 | 48.08 | 50.79 | 56.66 | 63.4 | 61.33 |
| edad media (no tienen) | 56.28 | 54.32 | 52.82 | 54.36 | 54.11 | 51.8 | 51.12 | 51.12 |
| #Obs. tienen | 100 | 99 | 62 | 70 | 110 | 65 | 42 | 24 |
| #Obs. no tienen | 195 | 196 | 233 | 225 | 185 | 230 | 253 | 271 |

La Tabla 5 demuestra la relación e indica si la diferencia en la edad de los entrevistados que tienen habitante habitual en el grupo de edad y los que no tienen es significativa o no. Se puede observar que las diferencias son significativas para todos los grupos con la excepción del tramo entre 26 y 35 años. También los entrevistados que residen con gente menor de 56 años suelen ser más jóvenes que los entrevistados que residen con gente mayor de 55 años. La relación es lógica dado que las parejas normalmente tienen más o menos la misma edad y la presencia de hijos. Es decir, la pareja habitualmente tiene los hijos como habitantes habituales cuando esos todavía viven con ellos o no son plenamente independientes. Esto implica que la pareja está por debajo de 55 y los hijos por debajo de 26. La combinación de estos dos factores conlleva que la edad media del entrevistado propietario o inquilino es más baja cuando tiene habitantes habituales de menor edad.



2. Pregunta Clave: Intención de residir: P27

2.1 Dependiente: P28. Horizonte temporal

| horizonte (años) | Frecuencia | % | % Cumulativo |
|------------------|------------|-------|--------------|
| 1 | 14 | 13.73 | 13.73 |
| 2 | 8 | 7.84 | 21.57 |
| 3 | 3 | 2.94 | 24.51 |
| 4 | 6 | 5.88 | 30.39 |
| 5 | 14 | 13.73 | 44.12 |
| 6 | 5 | 4.9 | 49.02 |
| 7 | 3 | 2.94 | 51.96 |
| 8 | 7 | 6.86 | 58.82 |
| 9 | 2 | 1.96 | 60.78 |
| 10 | 8 | 7.84 | 68.63 |
| 11 | 2 | 1.96 | 70.59 |
| 12 | 5 | 4.9 | 75.49 |
| 14 | 2 | 1.96 | 77.45 |
| 15 | 10 | 9.8 | 87.25 |
| 16 | 2 | 1.96 | 89.22 |
| 20 | 9 | 8.82 | 98.04 |
| 22 | 1 | 0.98 | 99.02 |
| 30 | 1 | 0.98 | 100 |
| # Obs. válidas | 102 | 100 | |

No tiene sentido de cruzar porque sólo los que han respondido "Si" a P.27 tendrían que haber respondido a P28. Como se expuso en la parte descriptiva, tenemos más personas que han respondido a P28 que el número de personas que han indicado intención de residencia. Estas personas se puede interpretar como residentes potenciales, PERO no se consideran en el análisis debido a la incertidumbre acerca de su intención.

La Tabla 6 representa la distribución del horizonte temporal de las personas que tienen intención de residencia (es decir, la distribución únicamente de las personas que han respondido "Si" a P27). Podemos observar que 44.12% lo harán en los próximos 5 años y en 10 años ya tendremos 68.63% residiendo en la localidad. Por lo tanto, podemos concluir que en la zona de MIDIT ya ha empezado el proceso de conversión de las 2ndas residencias en permanentes (estancia mínima de 6 meses). Muchos de los entrevistados por debajo de 45 años han dicho que todavía no se plantean la pregunta (residir o no). Es decir, nuestros datos para el horizonte a partir de 10 años han captado sólo los más previsores o la gente con pensamiento estratégico/a largo plazo. Por lo tanto, nuestros resultados sub-estiman el número real de personas que tendrán intención de residencia a partir de los 10 años. Queremos destacar que se ha elegido 10 años para el corte porque tenemos 2/3 partes de las observaciones en este tramo.



| horizonte (años) | de 16 a 25 | de 26 a 35 | de 36 a 45 | de 46 a 55 | de 56 a 65 | de 66 a 75 | mas de 75 | total válidas fila |
|-----------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|--------------------|
| 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 5 | 4 | 2 | 14 |
| 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 4 | 1 | 0 | 8 |
| 3 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 3 |
| 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 0 | 0 | 6 |
| 5 | 0 | 1 | 2 | 4 | 6 | 1 | 0 | 14 |
| 6 | 0 | 0 | 0 | 4 | 1 | 0 | 0 | 5 |
| 7 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 3 |
| 8 | 0 | 0 | 0 | 4 | 3 | 0 | 0 | 7 |
| 9 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 |
| 10 | 1 | 0 | 2 | 3 | 2 | 0 | 0 | 8 |
| 11 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| 12 | 0 | 0 | 0 | 5 | 0 | 0 | 0 | 5 |
| 14 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| 15 | 1 | 0 | 4 | 5 | 0 | 0 | 0 | 10 |
| 16 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| 20 | 0 | 0 | 9 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 |
| 22 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 30 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Total válidas columna | 3 | 3 | 22 | 34 | 32 | 6 | 2 | 102 |

Consideramos conveniente cruzar el horizonte temporal con la edad de los entrevistados. La relación es muy significativa y indica que la gente más joven con intención de residir planifica hacerlo en un futuro más lejano. Cabe destacar que hay 2 personas muy jóvenes cuyo traslado es inminente. Esto puede ser una indicación inicial para un movimiento migratorio asociado con el trabajo y no con la jubilación.

Cabe destacar también que una parte importante de la gente piensa en 3 momentos temporales: el presente (tenemos 14 personas que se van a trasladar este año), en 5 años (otras 14 personas) y en 15 años (10 personas). Sin embargo, tenemos una variación de horizontes temporales muy significativa que probablemente está asociada con el momento de jubilación de las personas. Cabe, también quiero anotar que 9 de las 22 personas que piensan trasladarse en los próximos 2 años ya viven 5 meses o más anuales en la localidad.

| edad entrevistado | horizonte promedio (años) | frecuencia |
|-------------------|---------------------------|------------|
| de 16 a 25 | 8.67 | 3 |
| de 26 a 35 | 12 | 3 |
| de 36 a 45 | 14.91 | 22 |
| de 46 a 55 | 9.15 | 34 |
| de 56 a 65 | 4.63 | 32 |
| de 66 a 75 | 1.83 | 6 |
| mas de 75 | 1 | 2 |
| Global | 8.45 | 102 |



Si miramos a Tabla 8, podemos ver un apoyo para la sugerencia que el horizonte temporal para la mayoría de los entrevistados es su jubilación. El horizonte promedio para los grupos de edad a partir de 35 es aproximadamente igual al tiempo que les queda hasta la jubilación.

2.2 Dependiente: P30. Servicios garantizados

La manera que se ha contrastado esta hipótesis es la siguiente: se ha contrastado si hay diferencia significativa cuando se cruza la P.27 (intención de residencia) con cada una de las variables que corresponden a las categorías establecidas a partir de las respuestas a P30 (Vea el fichero "Abiertas 3", p.1).

En general no hay relaciones significativas en lo que se refiere a los servicios garantizados y la intención de residencia. Es decir, la gente que tiene intención de residencia no difiere de manera significativa de la gente que no tiene intención de residencia.

Hay una excepción – la categoría "servicios básicos". Resulta que la gente con intención de residencia tiene mucha menor incidencia de esta respuesta (nivel de significancia – 5%). Es decir, sólo 11.58% de la gente que tiene intención de residencia ha indicado que quiere garantizados los "servicios básicos", mientras que 23.89% de la gente que no tiene intención de residencia han indicado que quieren los "servicios básicos". Este resultado hay que interpretarlo con precaución. De ninguna manera esto quiere decir que los que tienen intención de residencia quieren menos servicios garantizados. Es más probable que la gente con intención de residencia son más detallados. Es decir, la respuesta "servicios básicos" es muy general y, como hemos indicado en la discusión sobre P30 ("Abiertas 3"), incluye varios servicios para cuales tenemos también categorías individuales (como "seguridad", "sanidad", "agua..."). Por lo tanto, es posible que la gente que piensa residir piense más en detalle sobre los servicios que les gustaría tener, mientras que los veraneantes ven los servicios de manera más global/agregada. Si es así, podemos esperar que la mayoría de la gente que ha dicho "servicios básicos" no hayan dicho "seguridad", "agua...", "sanidad". Se han realizado cruces "intención de residencia "x" servicios básicos "x" sanidad"/"seguridad"/"agua...".... No hay prueba estadística pero se desprende que la gente que tiene intención de residencia suele en mayor grado especificar el servicio (seguridad, agua/gas...), mientras que la gente que no tiene intención de residencia suele dar en mayor grado la respuesta general ("servicios básicos").

El hecho que la gente que no tiene intención de residencia ha indicado en mayor grado "servicios básicos" se mantiene significativo incluso cuando controlamos por la nacionalidad. En esta relación cabe destacar que los españoles suelen dar está respuesta en mayor grado que los extranjeros (nivel de significancia 10%).

Un resultado interesante es que los españoles suelen indicar mayor número de categorías que los extranjeros. La diferencia es significativa. Es decir, los españoles dan más y más diversas respuestas. Este hecho está de acuerdo con el análisis de las abiertas que indica que los españoles tienen en mayor grado una actitud de residentes.



2.3 Dependiente: P39. Servicios socio-sanitarios

Sería conveniente, modificar la P39 para estudios futuros. Necesitamos dividirla en dos – 1. considera necesario disponer de servicios socio-sanitarios y 2. cuáles.

En el presente estudio, pareciera que la mayoría de los entrevistados han respondido sólo a la segunda parte de la pregunta. Es decir, han interpretado la pregunta como “Como calificaría la importancia de los siguientes servicios socio-sanitarios?”.

Contraste de hipótesis.

Dicho esto, el contraste de la hipótesis se ha realizado cruzando las respuestas para cada servicio con P27.

Tenemos muchas relaciones significativas. La dirección de todas las relaciones es la misma – la gente que tiene intención de residencia otorga mayor importancia al servicio comparada con la gente que no tiene intención de residencia.

Las relaciones más significativa son con “ayudas técnicas” (1%), “servicios de día” (5%) y “servicios de atención residencial” (5%) - la gente con intención de residencia en mayor % piensa que los servicios son muy importantes o esenciales.

Las relaciones con la “accesibilidad en el propio domicilio”, la “accesibilidad en el entorno urbano” y la “teleasistencia” son menos significativas (10%) e indican que la gente con intención de residencia otorga un poco más importancia a dichos servicios comparado con la gente que no tiene intención de residencia.

No hay diferencia significativa entre la valoración de la gente con y sin intención de residencia en lo que se refiere a la “atención a domicilio”.

Otras cruces

En el caso de P39 de nuevo observamos diferencias entre la calificación de los extranjeros y los españoles. En tres casos los extranjeros suelen otorgar ligeramente mayor importancia al servicio socio-sanitario comparado con los españoles (10%). Se trata de la accesibilidad en el propio domicilio, la accesibilidad en el entorno urbano y el servicio a domicilio. Esto, parcialmente, se puede deber a la tradición más larga de proveer estos servicios en muchos de los países nórdicos. La implicación es que los extranjeros probablemente serán más exigentes y para satisfacerles se necesitarán mayores mejoras.

2.4 Dependiente: P31. Razón para desistir

Los cruces entre las variables establecidas a partir de las respuestas de P21 y P27 no indican relaciones significativas. La única relación ligeramente significativa es con la “perdida de tranquilidad” (10%). En este caso los que no tienen intención de residencia han dicho en mayor % que la pérdida de tranquilidad les hará desistir. Sin embargo, esta es una variable con pocas observaciones (18 personas han indicado que esto será razón para desistir) y por lo tanto yo pienso que es más razonable no interpretar este hallazgo



Los cruces con la nacionalidad (españoles vs. extranjeros están hechos en la parte descriptiva – “Abiertas 3”).

2.5 Dependiente: P32. Central nuclear como condicionante

No hay relación significativa. Es decir la intención de residencia no conlleva diferencia en la valoración de la importancia de la nuclear como condicionante. Este resultado no es sorprendente, tomando en cuenta que la inmensa mayoría de los entrevistados no piensan que la central nuclear es importante (vean las descriptivas; “Descriptivas 4”).

2.6 Dependiente: P33. Factores que compensan la central nuclear

Hay sólo una relación significativa – con el precio de la vivienda. La gente que tiene intención de residencia ha respondido en mayor % que el precio de la vivienda más barato compensa por la presencia de la nuclear.

3. Pregunta Clave “Grado de satisfacción”: P24

Lo más notable del análisis descriptivo de P24 era que no hay ni una persona que está insatisfecha con el lugar. El porcentaje de personas que están “ni satisfechas – ni insatisfechas” también es muy bajo (2.63%). Es decir, más de 97% de las respuestas válidas indican diferentes grados de satisfacción con el lugar (Vea “Descriptivas Parte 4”, p.4). Por lo tanto, las cruces que estamos realizando van a buscar diferencias entre la gente que está “satisfecha” y la gente que está “muy satisfecha”. Es decir, la valoración global siempre es positiva – la diferencia es sólo en la magnitud. Es más razonable enfocarse en las diferencias entre la gente que está satisfecha y la gente que está muy satisfecha. Por un lado, estos grupos forman la inmensa mayoría de los entrevistados. Por otro lado, si hay diferencias entre estos grupos, se puede sugerir que esta diferencia se debe parcialmente a la diferente calidad percibida de los servicios.

3.1 Dependiente: P35. Calificación de servicios

En general no hay muchas diferencias que sean de interés substancial. Debajo siguen sólo las cruces que han sido significativas.

1. La gente que ni está satisfecha ni está insatisfecha (a partir de aquí – “ni-ni”) da menor calificación a las instalaciones deportivas que los satisfechos (a partir de aquí – “s”) y los muy satisfechos (a partir de aquí – “ms”) (significancia 1%). Cabe destacar que tenemos sólo 4 observaciones válidas del tipo “ni-ni”.

2. Los “ni-ni” dan significativamente mejor calificación al transporte público (1% significancia; los “ni-ni” piensan que es bueno, mientras que los demás opinan que es malo).

3. La primera diferencia significativa entre los “satisfechos” y los “muy satisfechos” se refiere a la movilidad dentro del casco urbano (5% significancia). Los “ms” dan una mejor calificación a la dicha movilidad que los “s”. Los “ms” valoran la movilidad dentro del casco urbano un poco por encima de “regular”,



mientras que los "s" califican un poco por debajo de "regular". Lo importante es que la calificación de los "ms" es diferente de manera significativa de la de los "s".

4. Otra diferencia significativa se refiere al "abastecimiento y saneamiento de agua" (1% significancia). En este caso los "ms" y "s" dan semejantes calificaciones. La diferencia es entre los "ni-ni" y los otros dos grupos. Los "muy satisfechos" y los "satisfechos" dan mejor calificación que los "ni satisfechos – ni insatisfechos".

5. También existe diferencia significativa en lo que se refiere a la "limpieza y recogida de basura" (1% significancia). En este caso los "ms" tienen mejor valoración que los "satisfechos" y los "ni-ni". La calificación de los "muy satisfechos" es un poco por encima de "bueno", mientras que los otros grupos califican un poco por debajo de "bueno".

6. La siguiente diferencia significativa entre los "ms" y los "s" es la calificación de la "seguridad" (1% significancia). Los "ms" califican mejor que los "s". No hay diferencia significativa con los "ni-ni".

7. En lo que se refiere a los servicios privados – hay sólo una diferencia muy significativa (1%). Los "ms" califican mucho mejor que los "s" las instalaciones escolares. Los "ms" opinan que son casi "buenas", mientras que los "s" las califican entre "malas" y "muy malas". Cabe destacar que tenemos muy pocas observaciones validas (8 en total – 6 "ms" y 2"s"). Por lo tanto yo no otorgaría mucha importancia a esta relación.

Comentarios:

Pensando en la utilización de estas relaciones, se me ocurrió la idea de usar estos resultados como uno de los medios para establecer cuales son los servicios claves que hacen que un está más contento.

P24 nos revela la satisfacción general con el lugar. Uno puede suponer que la satisfacción general es función de 2 componentes principales: la naturaleza (playa, sol, clima, paisaje) y los servicios. Es decir, tenemos un factor que es fijo (independiente de la actuación del municipio) y otro – que es variable (es función de la actuación del municipio). En otras palabras, podemos usar el reverso de las relaciones – convirtiendo la P24 en la dependiente.

Una manera de contrastar esto es relacionando P24 con P19 (Razón para elegir el lugar). En P19 tenemos varias variables describiendo el factor "naturaleza" (paisaje, clima, sol) y una variable que podemos asumir que agrega todos los servicios presentes en el municipio (las características del municipio). Cruzando P24 y P19 sale que los "muy satisfechos" y los "satisfechos" no son diferentes en lo que se refiere a la importancia del sol, del paisaje y del clima para elegir el lugar de la segunda residencia. La única diferencia significativa entre los "ms" y los "s" se refiere a "las características del municipio". La dirección es la esperada – los "ms" han otorgado mayor importancia a las características del municipio que los "s". Es decir, los servicios han sido más importante razón para los



entrevistados que están "muy satisfechos". Esto implica que la gente, que ha indicado que está "muy satisfecha", se ha enfocado más en los servicios.

También cabe destacar que los "ni-ni" siempre dan menor importancia a todas las razones para elegir el lugar, los "s" – dan mayor importancia que en la mayoría de las veces no es diferente de manera significativa de la respuesta de los "ms", y los "ms" otorgan la mayor importancia a todas las razones. Aunque la mayoría de las diferencias no son significativas, podemos suponer que la gente que está "muy satisfecha" ha dedicado más esfuerzos en cuanto a la elección del lugar de su segunda residencia. Es decir – la gente con mayor grado de satisfacción ha hecho mayor esfuerzo para asegurarse que el lugar de su segunda residencia satisfaga sus exigencias. Por lo tanto, esta gente tiene que tener unas expectativas más realistas en lo que se refiere a lo que les puede ofrecer la localidad.

Dado que todos los contrastes anteriores han sido para cada variable por separado, he contrastado los pensamientos anteriores a través de una regresión múltiple para coger el efecto de todas las variables a la vez. He contrastado la siguiente relación:

Los resultados prestan cierto apoyo a lo anteriormente discutido:

$$\begin{aligned} \text{"Satisfacción en el lugar"} = & \alpha + \beta_1 \text{"razón- características del municipio"} + \beta_2 \text{"razón- clima"} + \\ & + \beta_3 \text{"razón- sol"} + \beta_4 \text{"razón- paisaje"} + \beta_5 \text{"razón- tranquilidad"} + \beta_6 \text{"razón- gente"} + \\ & + \beta_7 \text{"razón- impuestos"} + \beta_8 \text{"servicios- movilidad dentro del casco"} + \beta_9 \text{"servicios- limpieza"} + \\ & + \beta_{10} \text{"servicios- seguridad"} + \beta_{11} \text{"nacionalidad"} + \beta_{12} \text{"entrevistado propietario"} + \beta_{13} \text{"edad"} + \\ & + \beta_{14} \text{"sexo del entrevistado"} \end{aligned}$$

Las características del municipio son significativo factor afectando el grado de satisfacción de manera positiva (5% significancia). Es decir, la gente, que ha otorgado mayor importancia a las características del municipio en la hora de elegir el lugar de su segunda residencia, está más satisfecha con el lugar. Sin embargo, cabe destacar que sólo 14.71% (vea "Descriptivas Parte 3", p. 6) de los entrevistados consideran las características del municipio como esenciales. Es decir, uno puede especular que la mayoría de la gente no se enfoca en lo realmente importante en la hora de elegir su segunda vivienda. En otras palabras, la gente elige pensando a corto plazo (criterio: que me gusta en un lugar de veraneo) y no a largo plazo (que me gusta en un lugar donde podría pasar una importante parte de mi tiempo dentro de 20 años).

Si nos preguntamos que son los servicios con efecto significativo, los resultados indican que sólo la movilidad dentro del casco urbano (5% de significancia) y la limpieza (10% de significancia) están relacionadas de manera significativa con el grado de satisfacción con el lugar. La relación es positiva. Es decir, la gente que ha calificado mejor estos dos servicios también está más satisfecha con el lugar. Un interesante resultado es que el paisaje – como razón para la elección del lugar – tiene un efecto significativo y **negativo** (5% significancia). Es decir, la



gente, que ha otorgado mayor importancia al paisaje en la hora de elegir el lugar, está menos satisfecha con el lugar.

Los **impuestos** – como razón de elección del lugar – también están significativamente, aunque ligeramente, relacionados con el grado de satisfacción (10%). En este caso, la gente que ha otorgado mayor importancia a los impuestos está más satisfecha con el lugar.

Las últimas 4 variables son variables de control. 3 de ellas salen significativas: la nacionalidad (los españoles suelen ser menos satisfechos), si el entrevistado ha sido el propietario (los propietarios suelen ser menos satisfechos) y el sexo (los hombres suelen ser más satisfechos). Yo no interpreto estas variables demográficas y las he puesto en el análisis sólo para controlar por su efecto.

Interpretación: Para interpretar bien los resultados obtenidos, tenemos que tener en cuenta que no tenemos gente insatisfecha. Es decir, el análisis estadístico nos dice cuales son las variables que afectan de manera significativa la transición de “ni-ni” a “satisfecho” y de “satisfecho” a “muy satisfecho”. Por lo tanto, no tenemos que olvidar que la gente está, en general, satisfecha con el lugar.

Lo que nos aporta este análisis son 2 cosas: 1. destaca la importancia de los servicios, 2. nos indica cuales son los servicios que hacen diferencia en lo que se refiere a la satisfacción general.

1. La importancia del primer punto está reflejada en el hecho que sólo una de las variables sobre la naturaleza es significativa y, además, con efecto negativo. Es decir, el componente fijo no hace la gente más satisfecha. Una manera de interpretar el efecto negativo de haber otorgado mayor importancia al paisaje es que el paisaje, de hecho, no es importante para hacerte “muy satisfecho”. Es decir, está bien si lo hay, pero, cuando uno reside en la localidad, se da cuenta que hay factores más importantes. En otras palabras, es posible que la gente que se ha fijado demasiado en el paisaje, no haya otorgado la debida atención a los servicios y ahora encuentra que los servicios no se ajustan perfectamente a sus expectativas y/o exigencias.

La naturaleza es la que da un nivel básico de satisfacción y no influye a la hora de hacer la gente muy contenta. Es decir, la naturaleza es importante para llegar a cierto nivel de satisfacción.

2. Los resultados nos indican que la mejor calificación de la “movilidad dentro del casco urbano” y la mejor calificación de la “limpieza” están acompañados con mayor grado de satisfacción. Es decir, uno tiende a ser muy satisfecho si opina que estos dos servicios públicos son buenos. Esto no quiere decir que la seguridad o la sanidad no son importantes. Lo que indica es que estos 2 servicios hacen diferencia para la transición de “satisfecho” a “muy satisfecho”. Sin embargo, el hecho que no tenemos valoraciones negativas del lugar no nos permite analizar que hace la diferencia entre ser satisfecho y ser insatisfecho.

Advertencia: El grado de satisfacción probablemente está tanto función del nivel objetivo de los servicios como de las expectativas/exigencias de los residentes y



la realidad. Es decir, por un lado, lo que es un buen servicio para uno puede ser mediocre para otro y, por lo tanto, resultar en diferente grado de satisfacción. Por otro lado, si uno espera cierto nivel de servicios y lo encuentra es más probable que esté contento en comparación con el caso cuando hay discrepancia (específicamente negativa) entre las expectativas y la realidad.

El municipio no puede hacer casi nada en respecto al primer factor. Es decir, la percepción de la calidad del servicio (a partir de cierta calidad mínima) será en función de lo que uno está acostumbrado. Por lo tanto, la gente que viene de lugares con altos niveles de servicio será más exigente que la gente que viene de lugares con inferiores niveles de servicio.

El segundo factor, sin embargo, está en mayor grado bajo el control del MIDIT. Es decir, MIDIT puede influir las expectativas de los residentes en lo que se refiere a los servicios. Esta influencia se puede producir a través de la provisión de información a los residentes explicando que servicios hay, como se pueden utilizar y que son objetivos de estos servicios. De esta forma, MIDIT generaría las expectativas de la gente y habrá menores discrepancias.

3.2 Independiente: P25. Razones para insatisfacción

De nuevo se opta por tratar P24 como la variable dependiente. Se seguirá de la misma manera para el resto de las cruces de P24. La razón es que es más lógico que las razones de insatisfacción, razones de satisfacción, servicios a mejorar influyen el grado de satisfacción que al revés.

Hay sólo dos razones de insatisfacción con diferencias significativas: el transporte (1% significancia) y el río (10% significancia). En ambos casos la relación tiene la misma dirección – la gente que está insatisfecha por el transporte o por el río tiene menor grado de satisfacción con el lugar. Es decir, la satisfacción general con el lugar es más baja si el transporte y/o el río están percibidos como razón de insatisfacción. La implicación es que la mejora de estos problemas muy probablemente aumentará el grado de satisfacción de estas personas. Sin embargo, dado que la satisfacción general es alta, opino que esto no es una razón para actuación.

3.3 Independiente: P26. Razones para satisfacción

De nuevo tenemos muy pocas relaciones significativas que también son ligeramente significativas (10%). Se trata de las categorías de la "tranquilidad" y de los "servicios". En ambos casos la gente que ha indicado una de estas categorías es razón para su satisfacción es menos satisfecha que la gente que no las ha indicado. Aunque las diferencias son muy pequeñas, la dirección de las relaciones es contra-intuitiva.

3.4 Independiente: P36. Servicios a mejorar

Hay sólo una diferencia significativa en lo que se refiere a los servicios a mejorar y el grado de satisfacción con el lugar. La gente que está satisfecha pide la mejora de los comercios en mayor grado que la gente que esta muy satisfecha (10% significancia). Es decir, la insatisfacción con los comercios está asociada con menor satisfacción con el lugar.



3.5 Independiente: P44. Coste de la vida

No hay diferencia significativa en el grado de satisfacción con el lugar en función del nivel percibido del coste de la vida. Es decir, el nivel comparativo del coste de vida no influye en la satisfacción general con el lugar. Esto es importante, porque implica que la gente probablemente no relaciona la satisfacción con los niveles de precios en su lugar de primera residencia.

3.6 Independiente: P43. Coste de servicios

Como ya hemos comentado en "Descriptivas Parte 5" (p.15), las respuestas de P43 se tienen que interpretar con cuidado.

Hay sólo dos relaciones significativas: con el precio de los restaurantes (5% significancia) y con el precio de los alimentos (1% significancia).

En ambos casos el grado de satisfacción es mayor si el coste del servicio es percibido como "barato". Es decir, la satisfacción con el lugar se ve afectada de manera negativa si los precios de la restauración y (más importante) de los productos alimenticios son más altos que en sus lugares de referencia. Cabe destacar que el efecto es más significativo en el caso de los alimentos que probablemente son un mayor gasto para las familias que los restaurantes. Estos resultados dan apoyo a lo discutido en ficheros anteriores, que el municipio tiene que encontrar manera para mejorar la relación calidad-precio en lo que se refiere a los productos alimenticios.

Las relaciones con P46 (Comentarios) no se pueden contrastar. Además los comentarios que indican discriminación (por parte de la policía, por parte de los médicos en el CAP, por parte de la administración del ayuntamiento) son pocos (4-5) y no representan algo estadísticamente importante. Sin embargo, su importancia en el contexto del estudio es enorme y se tienen que tomar en cuenta de manera cualitativa.

P28 con P31 (independiente).

He contrastado la hipótesis sólo para la gente que ha respondido de manera afirmativa a P27 (intención de residencia). La lógica es la misma como hemos discutido en las descriptivas de P28 y en el fichero "Hipótesis Parte 1".

Las siguientes razones para desistir (P31) están significativamente relacionadas con el horizonte temporal hasta la residencia (P28):

Masificación (10%) – efecto negativo

Viento (5%) – efecto negativo

Central nuclear (1%) – efecto negativo

Esto no debe interpretarse que la masificación causará la gente a empezar a residir a partir de una fecha más próxima, sino que estos problemas caracterizan la gente que planifica hacerlo más pronto. La implicación negativa es que se puede influenciar sólo la masificación (el ayuntamiento no puede eliminar el viento). Las implicaciones positivas son que la central se va a cerrar y que la masificación es débilmente significativa. Lo último puede interpretarse de manera tentativa como evaluación positiva del desarrollo urbanístico del MIDIT – es decir, si la masificación fuese problema real en MIDIT, seguramente la



significancia sería mayor dado que la gente valora más la tranquilidad. La débil significancia se puede interpretar como advertencia – no hay masificación de momento, PERO no la queremos de ningún modo.

De las variables de control, la edad y la nacionalidad son significativas. Como se puede esperar, la edad tiene un efecto negativo (es decir, la gente mayor piensa empezar a residir más pronto). Los españoles suelen tener una planificación más a largo plazo – es decir, los españoles en promedio piensan empezar a residir más adelante. Lo último es mejor interpretarlo como señal de más pensamiento estratégico (a largo plazo) entre los españoles o no otorgarlo importancia – tenemos muy pocos extranjeros (5).

Propietarios con P19 (Razones de elegir el lugar)

Hay diferencia entre los propietarios y los no propietarios para cuatro categorías (el nivel de significancia para todas es alto – 1%):

Sol – relación negativa

Clima – relación negativa

Paisaje – relación negativa

Precio de la vivienda – relación negativa

Como podemos observar, los propietarios suelen otorgar menor importancia a cada una de estas razones en la hora de elegir el lugar de segunda residencia. No hay diferencias significativas para las demás categorías.

Es interesante que el precio haya sido de menor importancia para los propietarios. Es puede significar que los que ya han comprado casa lo han hecho sin que el precio es un motivo muy importante. Sin embargo, los que todavía no tienen casa y los familiares de los dueños son más sensitivos al precio. Es decir, los inquilinos probablemente tienen menor poder adquisitivo y los familiares se preocupan que el valor de su futura herencia es bajo???

Propietarios con P39 (servicios socio sanitarios)

Hay tres relaciones significativas:

Accesibilidad al domicilio (1%) – relación negativa

Accesibilidad urbana (1%) – relación negativa

Servicio a domicilio (10%) – relación negativa

Esto me parece contra-intuitivo: los propietarios otorgan menor importancia a estos servicios socio-sanitarios. Claro que tenemos que tener en cuenta que las calificaciones para P39 son muy altas en general. Una posibilidad es que los propietarios tienen mayor confianza en sus capacidades y, por lo tanto, otorgan menos importancia a los servicios que otros puedan prestarles.

Propietarios con P40 (conflicto con la gente local)

No hay relación significativa para la versión directa de la variable. Si consideramos la totalidad de conflictos potenciales (vea “Descriptivas Parte 5”), la relación es significativa (10%) y indica que los propietarios perciben conflictos en mayor grado.



Propietarios con P41 (aumentar oferta hotelera)

No significativa.

P27 (intención de residencia) con P2 (nacionalidad)

Como ya hemos visto en las descriptivas, los españoles tienen intención de residencia en mayor grado que los extranjeros (significancia 5%).

P27 (intención de residencia) con P3 (comunidad autónoma)

No significativa.

P27 (intención de residencia) con P4 (edad)

Significancia 1%. Los que tienen intención de residencia están concentrados entre 46 y 65 años de edad. Los que no tienen intención de residencia están más uniformemente distribuidos.

P27 (intención de residencia) con P16 (modo de adquisición)

Significancia 5%. Los que tienen intención de residencia han adquirido la vivienda en mayor grado directamente del propietario, mientras los que no tienen intención lo han hecho en mucho mayor grado a través de agencias inmobiliarias. Esto implica que los que tienen intención de algún modo tienen más relaciones en el pueblo (tienen contactos suficientes para hablar directamente con los propietarios), mientras los que no tienen intención no tienen red local de contactos. La implicación es que los que tienen intención probablemente están mejor integrados en la comunidad.

P27 (intención de residencia) con P29 (estancia anual cuando residirá)

No hay sentido – sólo los que han dicho “sí” a P27 habrán respondido a P29.

P27 (intención de residencia) con P32 (importancia central nuclear)

No significativa.

P27 (intención de residencia) con P34 (razones para no residir)

Sólo una relación es significativa de manera débil:

Trabajo (10%) – relación positiva.

Es decir, los que tienen intención de residencia indican en mayor grado que el trabajo puede ser razón de no residencia. Una posible interpretación e implicación es que los que tienen intención de residencia son más involucrados en sus trabajos. Otra interpretación es que, como los que tienen intención tienen entre 46 y 65 años, los que tienen intención de residencia están justamente en los mejores años de su carrera.



P27 (intención de residencia) con P39 (servicios socio-sanitario)

Hay seis relaciones significativas:

- Ayudas técnicas – 1%, relación positiva
- Accesibilidad a domicilio – 10%, relación positiva
- Accesibilidad urbana – 10%, relación positiva
- Teleasistencia – 10%, relación positiva
- Servicio de día – 5%, relación positiva
- Asistencia residencial – 5%, relación positiva

Es decir, los que tienen intención de residencia otorgan mayor importancia y en mayor grado a estos servicios que los que no tienen intención de residencia. Este hallazgo es muy interesante, especialmente frente al hecho que los propietarios otorgan menor importancia a estos servicios (vea la discusión anterior en p. 2). Es todavía más interesante que las relaciones se mantengan incluso cuando hacemos el análisis sólo con los propietarios. Es decir, aunque los propietarios globalmente otorgan menor importancia a estos servicios, los propietarios que tienen intención de residencia otorgan mayor importancia en mayor grado que los propietarios que no tienen intención de residencia.

P15 (posesión de la vivienda) con P19 (razones de elegir el lugar)

Hay 5 relaciones significativas y son muy significativas (1%):

- Sol – relación negativa
- Clima – relación negativa
- Paisaje – relación negativa
- Gente – relación negativa
- Precio de la vivienda – relación negativa

En otras palabras, si la vivienda donde se ha realizado la entrevista es en propiedad, los entrevistados otorgan menor importancia a estas razones comparado con la importancia que otorgan los inquilinos. La relación es la misma como la anteriormente discutida entre los propietarios y las razones de elección (p. 2)

P15 (posesión de la vivienda) con P24 (satisfacción con el lugar)

La relación es significativa al 5% e indica que en las viviendas en propiedad están menos satisfechos.

P15 (posesión de la vivienda) con P35 (calificación de los servicios)

Hay 6 relaciones significativas:

- Transporte (5%) – relación positiva
- Sanidad (1%) – relación negativa
- Agua (1%) – relación negativa
- Limpieza (1%) – relación negativa
- Playa (1%) – relación negativa
- Restauración (10%) – relación positiva



Observamos algo muy interesante y preocupante – los propietarios suelen dar peor calificación a casi todos los servicios públicos (agua, sanidad, limpieza). Sin embargo, es posible que la gente en las viviendas en propiedad tenga un criterio más elevado para el nivel de estos servicios. Es decir, ellos probablemente son más exigentes hacia estos servicios y, por lo tanto, pedirán mejor calidad.

Al mismo tiempo notamos que los entrevistados en las viviendas de propiedad dan mejor calificación al transporte y (ligeramente) a la restauración.

P15 (posesión de la vivienda) con P39 (servicios socio-sanitario)

Hay tres relaciones muy significativas (1%):

Accesibilidad al domicilio – relación negativa

Accesibilidad urbana – relación negativa

Atención a domicilio – relación negativa

Es decir, los entrevistados en las viviendas de propiedad otorgan importancia en menor grado a estos servicios. La relación es la misma que entre los entrevistados propietarios y P39 (p. 2).

P15 (posesión de la vivienda) con P40 (conflicto con la gente local)

No hay relaciones significativas para ninguna formulación de conflicto.

P15 (posesión de la vivienda) con P41 (aumentar la oferta hotelera)

No hay relación significativa.

P15 (posesión de la vivienda) con P36 (servicios a mejorar)

Hay una relación significativa:

Playa (5%) - los entrevistados en las viviendas de propiedad opinan en menor grado que los servicios asociados a la playa se tienen que mejorar.

P31 (razón para desistir) con P32 (importancia de la central nuclear)

No hay relaciones significativas. Aunque había, no tendrían sentido dado que los entrevistados que han otorgado alguna importancia a la central lo han hecho en un contexto positivo – contrario a la idea de la pregunta.

P31 (razón para desistir) con P33 (que compensa la nuclear)

Hay 5 relaciones significativas de 48 relaciones:

Falta de servicios garantizados X nada lo compensa (5%) – relación positiva

Central nuclear X tranquilidad (1%) – relación positiva

Central nuclear X naturaleza (5%) – relación positiva

Pocas actividades X precio de la vivienda (1%) – relación positiva

Masificación X actividad económica (5%) – relación positiva

Es decir, la gente que indica alguna de estas razones para desistir, también suele indicar las respectivas cosas que compensan la nuclear.



La gente que desistirá por falta de servicios garantizados, también opina en mayor grado que nada compensa la presencia de la central.

En el mismo tiempo, la gente que desistirá debido a la central, piensa que son la tranquilidad y la naturaleza que la que la compensan.

La gente que desistirá por la falta de actividades, en su turno en mayor grado opina que el precio de la vivienda compensa por la nuclear.

Por último, la gente que desistirá por la masificación, piensa que la actividad económica y las subvenciones generadas por la nuclear compensan por su presencia.