

EL TURISMO COMO FACTOR DIFERENCIADOR EN EL MERCADO DE LA TIERRA: LOS MODELOS DE EL VERGER Y ELS POBLETS.

Salvador Salort Vives

RESUMEN

El presente artículo pretende analizar los cambios recientes ocurridos en el mercado de la tierra en dos municipios del litoral de la provincia de Alacant, EL VERGER y ELS POBLETS cuyos rasgos definitorios son: un índice de movilidad moderado; un predominio de los jubilados y pensionistas en cuanto a los agentes vendedores y una mayor diversificación en los agentes compradores. Los móviles de los primeros obedecen a una creciente incertidumbre sobre el futuro de sus explotaciones agrarias, la escasez y grado de salinidad del agua y en el caso de ELS POBLETS los altos precios que rigen los intercambios de la tierra para uso no agrícola. Ello está generando un cambio en la mentalidad de los agricultores, ahora más proclives a desprenderse de las tierras. Los móviles de los agentes compradores se orientan a conservar o ampliar el patrimonio familiar o invertir en un sector considerado “seguro”. En definitiva, aunque subsiste un continuado proceso de fragmentación del suelo agrícola, se constata la formación de propiedades de dimensiones superiores a 2 Ha cuyos propietarios son no agricultores; por otra parte la presión residencial en ELS POBLETS está produciendo un fuerte impacto en la organización del espacio rural por la vía de la diversificación de los usos del suelo.

ABSTRACT

This paper deals with an analysis of the recent changes that have taken place in “landmarket” in two municipalities in the province of Alicante: EL VERGER and ELS POBLETS. The most outstanding features of this market are: a high degree of purchase sale for the same land who are not very optimistic about the prospect in their farming activities. Most sellers are retired people. A great variety of purchases. Scarce amount of water which is salty in some cases. Land that has been turned into building plots of land in near municipalities has reached high prices. All these factors are influencing farming-land owners who are now more ready to sell their lands. Buyers most of the time are prompted to acquire more land in order to mercase their estate or to invest their money on “safe” assets. Finally, new farms over two ha. are being formed whose owners are no-farmers most of the time. The pressure for building new houses, especially in ELS POBLETS, has a clear impact in the organization of the country patten due to the new uses that are being made of the farming land.

El objeto del presente estudio es el análisis de la concurrencia de compra-ventas de tierra para uso agrícola (SAU) realizada en dos municipios de la comarca de la Marina Alta, EL VERGER y ELS POBLETS, y la comparación entre los mismos, con la finalidad de explicar la dinámica de su estructura agraria en el decenio 1977-1987.

Ambos términos municipales son contiguos. Por ello las características geográficas son idénticas. Este hecho y la existencia de un proceso histórico similar han condicionado la semejanza en la dinámica y en los resultados de los cambios producidos en la estructura de la propiedad agraria. El fenómeno se ha producido de forma parecida en la composición profesional de los agentes humanos concurrentes.

Conviene apuntar desde el principio que otro factor común se presenta en ambos casos: la escasez y el grado de salinidad del agua.

Sin embargo, el paralelismo de las características se quiebra a causa de la irrupción de un elemento extraagrícola nuevo en ELS POBLETS. La presión residencial sobre el mercado de la tierra desde 1985 en un término municipal que dispone de playa, y las consecuencias que de ella se derivan y que afectan a las transacciones en las propiedades tanto para uso agrícola como no agrícola. Este tema alcanza una entidad suficientemente importante como para merecer un estudio especializado que escapa de los objetivos del presente trabajo. En el Verger se ha iniciado una cierta presión industrial, pero de menor incidencia que en el caso anterior.

El Verger

Este municipio está situado en un punto que equidista unos 90 Km. de las ciudades de València y Alacant.

Desde la década de los años 40 hasta la de los 60, su término municipal ha sufrido una profunda transformación. Hasta la primera fecha, el secano, con la clásica tríada mediterránea más algarrobos, cubría la mayor parte de la SAU.

A partir de la década de los 40 se inició el cambio de secano en regadío, fundamentalmente en forma de cítricos, en función de la demanda exterior. El cambio fue posible gracias, en principio, a las aguas caballerías del río Girona y después, cuando fueron insuficientes se recurrió a la captación de las aguas subterráneas. El proceso se ha detenido en la década de los años 60. En las postrimerías de este período se han realizado incluso obras de abancalamientos en terrazas para el cultivo de cítricos (4'1 Ha en la partida de Portelles).

La dimensión de este término es de 812 Ha distribuidas de la siguiente forma. En primer lugar dispone de 507 Ha de tierra de cultivo de las cuales 9 son de secano, 6 con almendros y 3 de barbecho, y 498 de regadío, 8 dedicadas a hortalizas y 490 a cítricos. De éstas 490,25 aún no producen plenamente y las restantes 465 sí.

En segundo término cuenta con 180 Ha de monte abierto o forestal. Y finalmente 125 son de superficie no agrícola.

De estos datos se concluye que esta agricultura es casi exclusivamente de monocultivo de cítricos (96% de la SAU).

Su población se mantiene estable, con un ligero aumento (3.389 habitantes en el censo de 1970; 3.636 habitantes en el padrón de 1986) y la mayoría de la población activa se dedica a la agricultura.

La estructura de la propiedad y la de las explotaciones siguen líneas paralelas, habida cuenta de la escasa incidencia que los regímenes de tenencia de la tierra distintos al de propiedad, es decir, el arrendamiento y la aparcería, tienen en la citricultura.

En todo caso, la estructura de la propiedad pone de manifiesto un claro minifundismo, que se ha agudizado en el período considerado debido al sistema de particiones hereditarias. Durante el decenio analizado se han efectuado 208 transacciones de compra-venta que han supuesto la movilización de 61,68 Ha. Por lo tanto el índice de movilidad de la tierra de la SAU que se ha registrado en este período (1,2% como media anual, tanto si consideramos la SAU como la superficie de regadío, puesto que prácticamente coinciden) es comparativamente elevado en relación con otras áreas.

El escaso relieve que manifiestan, por un lado las relaciones familiares entre los agentes humanos intervinientes y por otro el de la ubicación contigua de las parcelas objeto de compra-venta, reafirma la importancia de lo mencionado más arriba.

De los análisis de los cuadros que se adjuntan se pueden derivar las siguientes características.

Por lo que respecta a las ventas, destaca en primer lugar la reducida dimensión de las parcelas. Más de la mitad tienen una superficie inferior a 0,75 Ha y más del 75% son menores de 1 Ha. Sólo se dan dos casos de transacciones algo mayores cuya dimensión oscila alrededor de las 3 Ha y que representan el 9,52% de la SAU vendida. 13,4% de la superficie vendida engloba parcelas cuya dimensión está comprendida entre 1 y 1,9 Ha.

En relación a los vendedores el grupo mayoritario corresponde a los agricultores jubilados y pensionistas, que alcanzan el 59,5% del número total de transacciones. Este mismo grupo vende el 45,5% de la superficie total.

Le sigue en segundo lugar el grupo de los agricultores de menos de 65 años representando el 30,2% del total de transacciones y el 40,4% de la superficie total vendida.

Estos dos grupos venden en general parcelas de dimensiones reducidas salvo una de alrededor de 3 Ha realizada por un agricultor.

El resto de los grupos reviste menos importancia tanto por lo que respecta a las transacciones como por el monto total de la superficie movilizada. Destaca no obstante la venta de una parcela de 2,5 Ha.

Se puede afirmar, pues, que los vendedores son mayoritariamente agricultores jubilados y pensionistas por un lado y agricultores por otro. Entre ambos grupos representan el 89,7% del total de transacciones, el 90,1% del total de agentes y transfieren el 85,9% de la superficie total, en parcelas mayoritariamente de reducida dimensión.

Las motivaciones de los vendedores son varias. En el caso de los jubilados, a menudo se trata de extraer liquidez de un pequeño patrimonio que ya no pueden llevar adelante. Sus descendientes, en general, rehuyen dedicarse a la agricultura en su actividad laboral completa y principal. Este fenómeno tiene su importancia. La mayoría de la población activa que figura como agricultor en las estadísticas oficiales, tienen, en realidad, una actividad laboral no agraria, quedando esta última como marginal o complementaria. En ello juega un papel muy importante, aún, la psicología colectiva tradicional del agricultor de no desprenderse de toda la tierra. En realidad son, pues, agricultores a tiempo parcial.

Por lo que respecta a los vendedores agricultores, el mecanismo es similar, añadiéndose además otros elementos. Se vende tierra para comprar tierra por motivos diversos. Ello no supone necesariamente ampliar superficies con parcelas limítrofes. O bien se vende tierra

para invertir los capitales obtenidos en otras actividades económicas, fundamentalmente del sector servicios.

En los grupos de autónomos y otros, las motivaciones obedecen a extraer liquidez del patrimonio agrícola para invertirlo en negocios del sector servicios y de la construcción. El cuadro correspondiente a los compradores y al tamaño de las propiedades adquiridas ofrece una mayor diversificación que el anterior.

Más de la mitad de las parcelas compradas tienen una superficie inferior a 0,5 Ha (58,4%); más de las tres cuartas partes de las mismas alcanzan una dimensión inferior a una Ha (77,1%); las parcelas entre 1 y 2 Ha representan el 13,4% del total.

Puede afirmarse que las compras se producen mayoritariamente en las pequeñas parcelas.

Hay que señalar finalmente la compra de dos parcelas de dimensiones mayores y de significado especial si se considera que están cultivadas de cítricos. Una de 2,5 Ha y otra de 3,3 Ha. El porcentaje que ambas superficies alcanza en el total es de 13,7%.

La descripción de los agentes compradores nos permite hablar de una diversificación profesional mayor que en el caso de los vendedores. En el conjunto destaca el predominante lugar que ocupa el sector de agricultores por el número de agentes intervinientes (65,4% del total) y por el número de operaciones realizadas (52,5% del total). Estas compras se producen de forma casi absoluta en parcelas que no llegan a una Ha y afectan al 42,9% de la superficie total comprada.

Sin embargo, el rasgo que más llama la atención es la importancia que cobra el sector de los no agricultores. Aunque su número es inferior al de los agricultores (28,4%) lo mismo que sucede con el número de operaciones realizadas (42,7%), sin embargo, la superficie comprada es mayor que la correspondiente a los agricultores (51,2%).

La dimensión de las parcelas compradas por los no agricultores, cubre un espectro mayor que en el caso de los agricultores. Predominan las parcelas de dimensión inferior a una Ha. Pero hay que subrayar la venta de dos parcelas de dimensiones mayores. Una de 2,5 Ha y otra de 3,3. En las áreas cítricas la dimensión de estas dos superficies supera el mínimo para ser consideradas como explotaciones susceptibles de generar empleo y rentas en una unidad familiar.

Finalmente, y al contrario de lo que ocurría con los vendedores, el sector de los jubilados y pensionistas reviste una ínfima importancia.

Las causas por las que se compra son diversas según el sector que las realiza, aunque con algunas características generales similares. Ahora bien, el resultado sobre el parcelario y sobre todo el significado en relación con el reparto de la propiedad agraria son distintos.

Podemos diferenciar dos grupos. En primer lugar el grupo que más superficie adquiere, el de los no agricultores, está compuesto por los autónomos y otros (funcionarios, financieros y hombres de negocios, empresarios del sector terciario, sobre todo comerciantes, industriales, en especial de la construcción, gestores y profesiones liberales).

Los motivos de este subgrupo radican en la finalidad de invertir parte de sus beneficios generados en sus actividades principales en un sector “seguro” y creando o ampliando una propiedad de carácter patrimonial. Hay que tener en cuenta que todos ellos proceden de familias agricultoras o están relacionados con la agricultura a través de sus ocupaciones profesionales. Pero también en todos los casos su actividad principal seguirá siendo de carácter no agrícola.

Los compradores asalariados son en general obreros cualificados, procedentes de familias de agricultores, movidos por el sentido patrimonial de la propiedad.

El grupo de los agricultores está compuesto, en general, por agricultores medios, jornaleros y agricultores a tiempo parcial. Invierten el capital extraído de ventas de parcelas propias por motivos diversos: homogeneizar distintas variedades de naranja, o en algunos casos aumentar mínimamente el patrimonio familiar para sus hijos (aunque ya dijimos que las nuevas generaciones rehuyen dedicarse a la agricultura). En todo caso, colman así su ancestral hambre de tierra. Los agricultores a tiempo parcial suponen un obstáculo para la evolución de la estructura de la propiedad hacia formas racionalizadas, por su escaso interés en ampliar sus dominios.

Por lo que respecta a la residencia de los agentes, tanto de los vendedores como de los compradores, los datos manifiestan un carácter predominantemente local. Hay algunos casos de compradores de la comarca vecina, LA SAFOR, algunos de Valencia y sólo uno de Madrid. En general son personas vinculadas con EL VERGER por distintas causas.

El balance global del análisis del mercado de la tierra en este municipio pone de manifiesto que su dinámica agudiza el minifundismo. Sus consecuencias, sumadas a las derivadas del sistema peculiar de las herencias está generando, en general, una reducción del tamaño medio de las propiedades.

Sin embargo, dentro de este panorama de estructura tradicional, hay que destacar dos datos. En primer lugar el fenómeno de que los cuadros registren un mayor número de vendedores que de compradores. Y en segundo término la articulación de propiedades de más de dos Ha. Ambos hechos apuntan hacia un incremento muy tenue de la superficie de las propiedades agrarias.

En definitiva, aunque de forma predominante la racionalización de las pequeñas propiedades cítricas se realiza a través de la intervención en la mayoría de las tareas de cultivo de empresas externas a la explotación, los datos anteriormente referidos permiten señalar la existencia de unos pocos núcleos de propiedades susceptibles de ser racionalizadas en sus mecanismos internos.

Els Poblets

El municipio de ELS POBLETS o ELS LLOCS está integrado por tres núcleos urbanos: SETLA, MIRA-ROSA y MIRAFLORE. Su localización contigua con EL VERGER nos excusa de explicar su situación.

La producción agraria hasta los años cuarenta y la evolución de sus cultivos hasta la década de los sesenta presenta una dinámica similar a la del caso anteriormente estudiado. La ausencia de monte lo diferencia en cuanto a los abancalamientos en terrazas.

La extensión total del término municipal es de 370 Ha repartidas del siguiente modo. En primer lugar existen 231 Ha de superficie agraria útil (SAU). De ellas 7 son de secano (fundamentalmente plantadas de almendros) y 224 de regadío (200 destinadas a cítricos, 20 con hortalizas y 4 residuales de barbecho). La superficie no agrícola ocupa 139 Ha.

A la vista de los datos se puede afirmar que, como en el municipio anterior, la agricultura de ELS POBLETS está constituida prioritariamente por el monocultivo de los cítricos (86,5% de la SAU). La población se mantiene estable con una ligera tendencia a la baja (1.026

habitantes en el censo de 1970; 1.005 habitantes en el padrón de 1986) y la mayor parte de la población activa trabaja en la agricultura. Gran parte de ella la constituyen agricultores a tiempo parcial.

Como en el caso anterior la estructura de la propiedad y la de las explotaciones se superponen, debido a la débil influencia que el arrendamiento y la aparcería ejercen en la citricultura. Hay, sin embargo, una excepción digna de señalar. La de una empresa agraria racionalizada que tiene en arrendamiento explotaciones con una dimensión total de 10,25 Ha (entre ellas una parcela de más de 3 Ha y una de 2,5 Ha). El hecho es significativo porque la misma empresa ha comprado durante el período objeto de estudio una parcela de 7,08 Ha.

De todos modos la estructura de la propiedad pone de relieve un evidente peso del minifundio que en general se acentúa con la práctica de las divisiones en las herencias. Durante el decenio analizado se han realizado 55 operaciones de compra-venta, con un total de superficie de tierra útil intercambiada de 22,13 Ha. La tierra para uso agrícola alcanza un índice de movilidad de 0,9% de media anual para el decenio, tanto si lo referimos a la SAU como si la relacionamos con la superficie de regadío puesto que la extensión de ambos apartados prácticamente coincide. Se trata de un índice relativamente elevado comparado con otras zonas estudiadas.

Ahora bien, lo que llama poderosamente la atención es que tan sólo durante el período comprendido entre 1985 y la primera mitad de 1988 se han efectuado 337 transacciones de compra-venta de SAU para usos no agrícolas (especialmente para la construcción). Ello ha supuesto la movilización de 23,44 Ha, cifra ligeramente superior a la SAU intercambiada para uso agrícola durante 10 años (22,13 Ha). El índice de movilidad en relación a las ventas de tierra para uso no agrícola es mucho mayor que en el caso anterior (2,5% de media anual).

Este hecho novedoso, aunque no es el objeto de estudio del presente análisis merece destacarse porque ha tenido repercusiones notables en la dinámica y resultados de la estructura de la propiedad agraria como se verá más adelante.

Pasando al análisis descriptivo del gráfico de las ventas hay que señalar la posición destacada que ocupan las parcelas de reducida dimensión. Casi el 50% del total tiene una superficie inferior a 0,5 Ha y más de la mitad no llega a una Ha.

Hay sin embargo dos excepciones dignas de ser puestas de relieve. Una parcela de 1,6 Ha y otra de 7 Ha.

En la composición profesional de los vendedores sobresalen los grupos de jubilados y agricultores, con un número similar en cuanto a sus componentes y se podría decir que también por lo que respecta a la superficie vendida, si excluimos la excepcional venta de la parcela de 1,6 Ha ya citada, realizada por un agricultor, que desequilibra la balanza en favor del grupo al que pertenece. Apuntemos, de momento, el hecho inusual de que los jubilados venden menos que los agricultores.

Del resto de los grupos que presentan menos superficie intercambiada destaca la ya aludida venta de una parcela de 7 Ha en el apartado de otros (se trata de una institución religiosa). Esta transacción más otra de una parcela de pequeñas dimensiones permiten que este grupo alcance el 33,3% de la SAU total vendida.

En definitiva, los vendedores son mayoritariamente pequeños agricultores y jubilados (entre ambos representan el 63,7% de los agentes y venden el 41,3% de la SAU total). Las razones, las estrategias y los objetivos que mueven a los vendedores a realizar estas transacciones son en general similares a los de sus homogéneos de EL VERGER. Pero el

fenómeno inhabitual de que el grupo de agricultores, aunque menor en número de agentes que los jubilados, vendan más superficie, hay que atribuirlo al hecho de la continua desvalorización que el agricultor siente por la tierra. Ello es debido fundamentalmente a dos causas. La creciente problemática relacionada con el grado de salinidad del agua, y vinculado a ello el temor al agotamiento de los acuíferos. La propiedad o disponibilidad del agua reviste cada vez más importancia que la posesión de la tierra. De ella depende la productividad y por lo tanto los beneficios. La opinión generalizada que se ha podido recoger entre los agricultores a través de las encuestas realizadas es la de que los beneficios que se extraen de la actividad agraria no compensan las inversiones y los esfuerzos que a ella se dedican. En segundo lugar hay que destacar que la transformación rápida y continua de parte del término municipal compuesta por la SAU en zona residencial, ha creado y está generando unas expectativas, en muchos casos realidades, de mejoras en actividades relacionadas con los sectores secundario y terciario.

Muchos de los agricultores que mayoritariamente no venden la totalidad de sus propiedades, se convierten de hecho, aunque figuren en los datos estadísticos como agricultores, en agricultores a tiempo parcial.

Su especialización en la agricultura les permite emplearse en las zonas residenciales relacionadas con aquélla, como la jardinería.

Por otro lado, los atractivos guarismos que alcanzan los precios de las parcelas destinadas a uso no agrícola, entre dos millones y medio y cuatro millones de pesetas por hanegada, en comparación con los relativamente modestos de las tierras para uso agrícola, entre 300.000 y 500.000 pesetas por hanegada, ha producido un profundo cambio en la psicología colectiva agraria de conservar las tierras heredadas de sus antepasados.

Se puede afirmar que a diferencia de lo que ocurre en otras zonas como EL VERGER mismo, se está abandonando el tradicional sentido de la propiedad de la tierra como un valor patrimonial.

Las motivaciones de los vendedores del sector de no agricultores, y en concreto de los autónomos, responden a la finalidad de obtener capitales para su inversión en actividades relacionadas con las zonas residenciales especialmente en la construcción y en los servicios.

Hay que destacar, para acabar con este apartado, la venta de una propiedad de 7 Ha que pertenecía a una institución religiosa que la había recibido en herencia y cuyos intereses por la agricultura eran nulos. Se trataba de conseguir plusvalías.

El panorama que presenta el cuadro de los compradores ofrece un predominio absoluto de las transacciones que abarcan parcelas de reducida dimensión. Casi la mitad de las mismas tienen menos de media Ha (44,9%) y aproximadamente las dos terceras partes son inferiores a 1 Ha (60,5%). Las compras pues, se producen sobre parcelas pequeñas.

Señalemos las dos excepciones ya conocidas. La de 1,6 Ha y la de 7 Ha cuya importancia radica en su extensión y en sus cultivos. La primera con cítricos y la segunda con hortalizas de alta rentabilidad destinados ambos productos a la exportación. Entre ambas representan el 39,5% de la superficie total comprada.

En segundo lugar y por lo que respecta a los agentes transaccionales, como ocurría en EL VERGER, el grupo de no agricultores (23,2% de los agentes totales) compra casi la mitad de la SAU (46,2%).

Por superficie comprada le sigue en importancia el grupo de los agricultores (38,4% del total de agentes) que adquieren aproximadamente la quinta parte de la SAU (22%).

El grupo de los jubilados, como es habitual, es el que reviste menor importancia tanto por el número de compradores (10,2%) como por la superficie adquirida (12,9%) habida cuenta que uno de ellos efectúa una compra de una parcela que representa el 4,5% de la superficie total comprada por este grupo.

Los motivos que inducen a conseguir tierra útil para el cultivo son distintos en función del grupo del que se trate. Los no agricultores, fundamentalmente autónomos y otros (comerciantes e industriales de la construcción y empresarios del sector servicios) compran para invertir capitales procedentes de sus otras actividades económicas. Buscan así un lugar “seguro” y tratan de formar una propiedad de carácter patrimonial. Además casi todos proceden de familias agricultoras. Ninguno de ellos se dedicará a la agricultura ni siquiera en la modalidad de a tiempo parcial. Encomendarán las labores agrícolas a agentes o empresas externas a su propiedad especializadas en actividades agrarias.

Hay que poner de relieve la compra de una parcela de 7 Ha. realizada por una empresa agraria de notable envergadura. Este caso constituye el ejemplo de propiedad racionalizada en todos los aspectos de su funcionamiento y resultados. Su producción, fundamentalmente de hortalizas de alta rentabilidad está destinada a la exportación. En este caso los motivos de la compra obedecen a una estrategia de crecimiento y altos rendimientos. Todo ello se redondea con el arrendamiento de varias parcelas con una SAU de 10,25 Ha.

Los motivos que explican las compras en el grupo de los agricultores son similares a las del municipio de EL VERGER.

El análisis de la residencia de los agentes que intervienen en las transacciones expresa un carácter eminentemente local y en todo caso ampliado a la comarca. Ello sucede siempre incluido el caso de la parcela mayor.

En conclusión, la panorámica general del mercado de la SAU en ELS POBLETS refleja un predominio del número de transacciones vinculadas a parcelas de reducidas dimensiones. Este dato y el sistema de las herencias acrecienta el minifundismo. Pero como ocurría en EL VERGER, y aquí de forma más enfatizada, se están creando islotes de “grandes” propiedades agrarias racionalizadas. Por otro lado la presión residencial es un factor que influye en ambos casos.

Conclusiones

Del análisis del conjunto de los elementos que intervienen en el mercado de la tierra en los dos municipios estudiados para el período comprendido entre 1977-1987, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

En primer lugar, la superficie total transaccionada reviste un índice de movilidad moderado, sobre todo en ELS POBLETS si consideramos la tierra para uso no agrícola, debido a la presión sobre el suelo para usos residenciales.

En segundo término, observamos que el número de intercambios es mayor que el número de agentes intervinientes. Entre estos son más los vendedores que los compradores. La mayoría de los vendedores son jubilados y pensionistas, mientras que el grupo de los adquirientes está integrado por no agricultores, sobre todo, y agricultores. Las compra-ventas se producen predominantemente en parcelas de reducidas dimensiones, con algunas excepciones de propiedades de más superficie.

En tercer lugar, los móviles de los agentes expresan una cierta diversificación. Los compradores agricultores adquieren tierra para conservar o ampliar el patrimonio familiar. En el grupo de los compradores no agricultores se pueden diferenciar causas diversas. Los autónomos y otros, persiguen, o bien crear un patrimonio familiar, o sobre todo, invertir capitales procedentes de sus actividades principales en un sector considerado “seguro”. Menor importancia reviste el subgrupo de asalariados (en el propio sector agrario o fuera de él); si bien los porcentajes de compra no son tan considerables como los de los otros grupos, también se produce un acceso a la propiedad invirtiendo sus ahorros.

Los vendedores realizan los intercambios movidos, en general, por una creciente incertidumbre sobre el futuro de sus explotaciones agrarias. En ambos municipios, la escasez y el grado de salinidad del agua, pueden encontrarse en la base de la explicación. En su opinión, la actividad agraria es cada vez menos rentable. En el caso de ELS POBLETS habría que añadir los altos precios que rigen los intercambios de la tierra para uso no agrícola. Ello está generando un cambio en la mentalidad de los agricultores. De una actitud proclive a la conservación de la tierra se está pasando a una disposición más favorable a desprenderse de la misma.

De todo lo expuesto cabe colegir lo siguiente: a) aunque subsiste un continuado proceso de fragmentación del suelo agrícola, se puede constatar la formación de algunas propiedades de dimensiones superiores a 2 Ha, cuyos propietarios pertenecen al grupo de no agricultores; b) la presión residencial, especialmente en ELS POBLETS, está produciendo un fuerte impacto en la organización del espacio rural por la vía de la diversificación de los usos del suelo.

EL VERGER: PROFESIÓN DE LOS VENDEDORES DE TIERRAS Y TAMAÑO DE LAS MISMAS

TAMAÑO: (HG.)	(1 HG. 1-13 HA.)	AGRICULTORES	AGR. JUB. Y PENSIO.	ASAL.	NO AGRICULTORES AUTON.	OTR.	PROFESIÓN DESCONOCIDA	TOTAL	PORCENTAJE
0-5,9	A	51	115	—	7	5	3	181	87
	B	50	114	—	7	4	3	178	87,3
	C	126,44	270,9	—	11,89	17,48	5,4	432,11	58,4
6-11,9	A	6	9	—	2	1	—	18	8,7
	B	6	9	—	2	1	—	18	8,8
	C	46,55	65,66	—	19,39	6,57	—	138,17	18,7
12-17,9	A	2	—	—	—	—	2	4	1,9
	B	1	—	—	—	—	2	3	1,4
	C	29,44	—	—	—	—	13,52	42,96	5,8
18-23,9	A	3	—	—	—	—	—	3	1,4
	B	3	—	—	—	—	—	3	1,5
	C	56,45	—	—	—	—	—	56,45	7,6
24-35,9	A	—	—	—	—	1	—	1	0,5
	B	—	—	—	—	1	—	1	0,5
	C	—	—	—	—	30,54	—	30,54	4,1
36-59,9	A	1	—	—	—	—	—	1	0,5
	B	1	—	—	—	—	—	1	0,5
	C	40	—	—	—	—	—	40	5,4
60-119,9	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
Más de 120	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
Descon.	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
Total	A	63	124	—	9	7	5	208	
	B	61	123	—	9	6	5	204	
	C	298,88	336,56	—	31,28	54,59	18,92	740,23	
Porcentaje	A	0,2	59,5	—	4,3	3,6	2,4		100
	B	29,9	60,2	—	4,5	2,9	2,5		100
	C	40,4	45,5	—	4,2	7,3	2,6		100

Fuente: Elaboración propia a partir de trabajo de campo.

A: Número de ventas

B: Número de vendedores

C: Superficie total vendida (hg.)

EL VERGER: PROFESIÓN DE LOS COMPRADORES DE TIERRAS Y TAMAÑO DE LAS MISMAS

TAMAÑO (HG.)	(1 HG. 1-12 HA.)	AGRICULTORES	AGR. JUB. Y PENSIO.	NO AGRICULTORES			PROFESIÓN DESCONOCIDA	TOTAL	PORCENTAJE
				ASAL.	AUTON.	OTR.			
0-5,9	A	99	2	15	23	35	6	180	86,6
	B	96	2	4	21	5	6	134	82,8
	C	235,6	4,4	34,88	60,14	83,62	13,47	432,11	58,4
6-11,9	A	9	1	2	5	2	—	19	9,2
	B	9	1	2	5	2	—	19	11,8
	C	62,19	7,22	19,68	41,74	7,34	—	138,17	18,7
12-17,9	A	—	—	—	3 1	—	4 1,9	—	—
	B	—	—	—	3 1	—	4	2,4	—
	C	—	—	—	29,44	13,52	—	42,96	5,8
18-23,9	A	1	—	—	—	1	1	3	1,5
	B	1	—	—	—	1	1	3	1,8
	C	19,06	—	—	—	18,33	19,06	56,45	7,6
24-35,9	A	—	—	—	1	—	—	1	0,4
	B	—	—	—	1	—	—	1	0,6
	C	—	—	—	30,54	—	—	30,54	4,1
36-59,9	A	—	—	—	—	1	—	1	0,4
	B	—	—	—	—	1	—	1 0,6	—
	C	—	—	—	—	40	—	40	5,4
60-119,9	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
Más de 120	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
Descon.	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
Total	A	109	3	17	32	40	7	208	—
	B	106	3	6	30	10	7	162	—
	C	316,85	11,62	54,56	162,86	162,81	32,53	740,23	—
Porcentaje	A	52,5	1,4	8,1	15,4	19,2	3,4	—	100
	B	65,4	1,9	3,8	18,5	6,1	4,3	—	100
	C	42,9	1,5	7,4	21,9	21,9	4,4	—	100

Fuente: Elaboración propia a partir de trabajo de campo.

A: Número de compras

B: Número de compradores

C: Superficie total comprada (hg.)

ELS POBLETS: PROFESIÓN DE LOS COMPRADORES DE TIERRAS Y TAMAÑO DE LAS MISMAS

TAMAÑO (HG.)	(1 HG. 1-12 HA.)	AGRICULTORES	AGR. JUB. Y PENSIO.	ASAL.	NO AGRICULTORES AUTON.	OTR.	PROFESIÓN DESCONOCIDA	TOTAL	PORCENTAJE
0-5,9	A	20	9	1	2	4	13	49	89
	B	14	3	1	2	4	9	33	84,6
	C	49,81	22,44	4,82	7,83	5	29,54	119,4	44,9
6-11,9	A	1	1	—	—	—	2	4	7,2
	B	1	1	—	—	—	2	4	10,2
	C	8,66	11,98	—	—	—	20,56	41,2	15,6
12-17,9	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	1	—	—	1	1,9
18-23,9	A	—	—	—	—	—	—	1	2,6
	B	—	—	—	20	—	—	20	7,6
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
24-35,9	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
36-59,9	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
60-11,9	A	—	—	—	—	1	—	1	1,9
	B	—	—	—	—	1	—	1	2,6
	C	—	—	—	—	85	—	85	31,9
Más de 120	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
Descon.	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	21	10	1	3	5	15	55	—
Total	A	15	4	1	3	5	11	39	—
	B	58,47	34,42	4,82	27,83	90	50,1	265,64	—
	C	38,2	18,2	1,9	5,5	9	27,2	—	100
Porcentaje	A	38,4	10,2	2,6	7,7	12,9	28,2	—	100
	B	22	12,9	1,9	10,4	33,9	18,9	—	100
	C	—	—	—	—	—	—	—	100

Fuente: Elaboración propia a partir de trabajo de campo

A: Número de compras

B: Número de compradores

C: Superficie total comprada (hg.).

EL POBLETS: PROFESIÓN DE LOS VENEDORES DE TIERRAS Y TAMAÑO DE LAS MISMAS

TAMAÑO (HG.)	(1 HG. 1-12 HA.)	AGRICULTORES	AGR. JUR. Y PENSIO.	ASAL.	NO AGRICULTORES AUTON.	OTR.	PROFESIÓN DESCONOCIDA	TOTAL	PORCENTAJE
0-5,9	A	14	18	—	6	1	10	49	89
	B	11	17	—	3	1	9	1	87,2
	C	40,93	38,27	—	15,87	3,63	20,70	119,44	44,9
6-11,9	A	—	1	—	3	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	4 8,6	—	—
	C	—	10,49	—	30,71	—	—	41,2	15,6
12-17,9	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
18-23,9	A	1	—	—	—	—	—	1	1,9
	B	—	—	—	—	—	1	2,1	—
	C	20	—	—	—	—	—	20	7,6
24-35,9	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
36-59,9	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
60-119,9	A	—	—	—	—	1	—	1	1,9
	B	—	—	—	—	1	—	1 2,1	—
	C	—	—	—	—	85	—	85	31,9
Más de 120	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
Descon.	A	—	—	—	—	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	—	—
	C	—	—	—	—	—	—	—	—
Total	A	15	19	—	9	2	10	55	—
	B	12	18	—	6	2	9	47	—
	C	60,93	48,76	—	46,58	88,63	20,70	265,64	—
Porcentaje	A	27,2	34,6	—	16,4	3,7	18,1	100	—
	B	25,5	38,2	—	12,7	4,2	19,4	100	—
	C	22,9	18,4	—	17,6	33,3	7,8	100	—

Fuente: Elaboración propia a partir de trabajo de campo.
A: Número de ventas
B: Número de vendedores
C: Superficie total vendida (hg.).