

sarial y de la dictadura de Primo de Rivera y a la crónica debilidad estructural de la Hacienda y falta de reformas fiscales.

El capítulo séptimo corre a cargo de Jerònia Pons, que aborda «Los inicios del seguro de enfermedad en España, 1923-1945». La autora señala los distintos sistemas de este seguro desde 1880 hasta la Primera Guerra Mundial, la transición entre la voluntariedad y la obligatoriedad; la importancia de su cobertura; y la evolución hacia programas públicos que, en algunos casos, incluían subsidios por maternidad. El retraso español se debió a la oposición de los *lobbies*, el retraso fiscal, el desacuerdo de grupos de trabajadores y las ventajas de algunos seguros privados catalanes. El seguro obligatorio llegó en 1942, si bien su cobertura no era universal. Desde 1963, se procedió a su modernización en un sistema integrado.

Finalmente, en el capítulo octavo, Lina Gálvez hace una espléndida síntesis en «Un balance del surgimiento del Estado del Bienestar y el desarrollo de los seguros sociales en España» en la que expone brillantemente el estado de la cuestión del estudio y análisis sobre el EB. La elocuencia de los enunciados de sus epígrafes hace innecesarios más comentarios. Empieza por resaltar la «Importancia y oportunidad de un libro sobre el surgimiento del Estado del Bienestar y el desarrollo de los seguros sociales en España». Y continúa planteándose varios interrogantes significati-

vos, interesantes y sugerentes en relación al tema: «¿Por qué surgen los seguros sociales?»; «¿Cómo surgen los seguros sociales?»; y «¿Qué impacto tuvieron los seguros sociales?». Las respuestas, en el texto. Para concluir, la autora sugiere y anima a recorrer una «Agenda de investigación», que no tiene desperdicio y a la que, a buen seguro, nos uniremos.

Una acertada y homóloga estructura en la exposición, una bibliografía exhaustiva, unas citas acreditativas del rigor de este libro y unas notas a pie de página imprescindibles, son valores a tener en cuenta.

Nos hallamos, pues, ante un libro comprometido intelectualmente con el EB y su necesidad y beligerante a favor de su mantenimiento. Hoy más que nunca, cuando el vendaval neoliberal unido a un capitalismo de casino (Paul Krugman *dixit*) amenaza con barrer cualquier signo de solidaridad, previsión y protección social se agradece esta publicación.

Recomiendo su urgente lectura. Y no solo a la familia de historiadores económicos especializados. No defraudará.

Salvador Salort i Vives

Universitat d'Alacant, Alicante, España

doi:10.1016/j.ihe.2012.02.005

Luciano Segreto, Carles Manera Erbina, Manfred Pohl (Eds.): Europe at the Seaside. The Economic History of Mass Tourism in the Mediterranean. New York, Berghahn Books, 2009, 304 págs.

En los últimos años se ha dedicado un esfuerzo creciente a investigar la «industria turística» y se han publicado numerosos trabajos que el espacio de esta reseña no permite detallar, pero que han ido dejando constancia de la trascendencia del turismo para la economía española. Cada vez es más perceptible la importancia de la actividad turística y también su gran relevancia en el pasado económico de nuestro país. Ahora bien, sigue existiendo una escasez relativa de estudios. Por ello y, sobre todo, por lo cuidados que están sus contenidos y su edición, *Europe at the Seaside. The Economic History of Mass Tourism in the Mediterranean* constituye un referente indiscutible sobre el tema.

Este libro, centrado cronológicamente en el análisis de la segunda mitad del siglo xx y geográficamente en el espacio costero del norte mediterráneo, acrecienta el saber sobre el turismo de masas, pero también sobre la historia de las empresas y acerca de los destinos turísticos. Con la salvedad del capítulo de Peter Lyth –comentado más adelante– los estudios contenidos en esta obra se ocupan principalmente de los sectores más propiamente turísticos: los hoteles, las agencias de viajes y «tour» operadores, los restaurantes e incluso de las discotecas. El enfoque del libro queda claro desde el título: se trata de estudiar el Mediterráneo, primera área convertida en centro mundial del turismo de masas, como un destino turístico y de contribuir al conocimiento del pasado, presente y futuro de esta actividad. El objetivo declarado es conseguido con brillantez.

En la introducción, los editores de la obra, además de presentar el tema de estudio y los trabajos que vienen a continuación, ya indican que la ausencia de estadísticas puede constituir una explicación para la carencia de estudios generales sobre la región Mediterránea y advierten de la *escasa fiabilidad* de las cifras, algo que reiteran posteriormente los diferentes autores que participan en el libro. Es un hecho que, a pesar de los esfuerzos por convertir en un instrumento

válido la cuenta satélite de turismo para integrarla en la contabilidad nacional de los países europeos, existe aún una escasa confianza en las cifras.

Peter Lyth, en el capítulo primero, con un trabajo que en apariencia se aparta del conjunto pero que es muy oportuno, nos introduce en el mundo de la aviación a reacción y de las compañías de aerolíneas pioneras del sistema «charter», cruciales para el turismo de masas. Se resalta así el vínculo entre el «avión a reacción» como medio de transporte y su corolario más destacado, los «paquetes turísticos». Tras señalar el carácter pionero de España como destino turístico «high speed», Lyth apunta que su desarrollo se basó en el avión, en su bajo nivel de vida y en el activo impulso que le había dado el régimen de Franco. Los turistas que se dirigían a la Costa Brava y a Palma de Mallorca eran sobre todo británicos y alemanes con modestos medios. Después de la introducción y del trabajo de Lyth, los restantes capítulos pueden agruparse en 2 grandes bloques: 6 estudios sobre historia de los negocios o de las empresas y 4 más centrados en los destinos turísticos. Entre los primeros están: Dritsas (cadenas hoteleras griegas), Câmara (negocios hoteleros portugueses), Segreto (Alpitour), Serra (cadenas hoteleras mallorquinas), Bonin (Accor) y Furlough (Club Méditerranée). Y entre los segundos: Manera (Mallorca), Battilani (Rimini), Mioche (Riviera francesa) y Pellejero (Málaga).

Carles Manera y Jaume Garau-Taberner muestran la gran transformación de la economía Balear desde mediados de la década de 1940 hasta 1973. El desarrollo de la economía europea impulsaría un flujo de pasajeros que llegaban en su mayoría por avión. Los autores conceden gran importancia a la versatilidad de los agentes sociales como factor de motivación e indican que la llegada del turismo de masas fue el factor más radical para explicar la ruptura con el pasado.

Margarita Dritsas analiza el caso griego, centrándose en la evolución hotelera desde 1860 hasta 2004 y en las recientes tendencias de la industria de alojamientos. Parece considerar siempre el turismo internacional sin alusiones significativas al turismo interior y es recurrente su alusión a los conocidos tópicos de los efectos negativos del turismo de masas hasta los años noventa, década en la que este turismo empieza a coexistir con otros tipos de turismo

más elitistas. En Grecia, hasta los años 80, destacaba la presencia de negocios familiares y la preeminencia de las mujeres como propietarias y gestoras, y la penetración del capital extranjero era bastante modesta. Esta contribución está algo lastrada por la escasa fiabilidad de los pocos datos existentes, aunque el lector queda avisado por Dritsas desde el principio.

Benedita Câmara estudia el caso portugués y aporta información sobre diversos aspectos como el crecimiento del número de camas respecto al total de alojamientos y al total de hoteles de alta calidad, series de costes laborales medidos con relación a los costes totales de la rama hotelera, series de ingresos hoteleros a precios constantes y número de empleados en los hoteles, precios medios de la estancia por noche de hotel y tasas de ocupación hotelera. A la advertencia de la autora sobre la fiabilidad de las cifras, habría que añadir la necesidad de tener cuidado con algunas de las comparaciones que hace con otros países de Europa. Me parece destacable que haya sido el capital portugués el que haya liderado la expansión del negocio hotelero. Câmara apunta que las inversiones para negocios hoteleros alcanzaron sus máximos en 1971 y 1972, para volver a ser significativas en 1985 y 1987.

Luciano Segreto relata la historia del grupo Alpitour desde 1947 hasta 2004, desde sus orígenes como Agencia de Viajes (Alpi) hasta que se convierte en Tour Operador. En los 60 Alpi era todavía una empresa familiar conocida apenas a nivel local. En los 80 comienza una época de fusiones y adquisiciones que termina en los 90 con una carencia de recursos financieros. Esto, junto con el cambio de pautas de la clientela, que empieza a centrar sus gustos en destinos a media y larga distancia, llevó al grupo a un cambio de estrategia, buscando aumentar la calidad de los servicios y el rango de su oferta. Interesante resulta la adquisición de acciones en la década de 1990 por la que Alpitour se convierte en un socio importante de Donamar (compañía relevante en Canarias) y también de Air Europe (compañía controlada por FIAT). Pero es más decisiva la implicación del grupo de los Agnelli (Ifil) que acabaría por cambiar totalmente Alpitour.

Sobre Rimini trata el estudio de Patrizia Battilani, que comienza comentando sus inicios como destino turístico para las clases altas, a mediados del siglo XIX, y aborda después las etapas posteriores. La autora analiza el caso de Rimini a través de 3 empresas: Calesini Hotel Company, Paradiso Club Discotheque y Aquafan. Durante el período de entreguerras Rimini empezó a convertirse en un destino para el turismo de masas, si bien el gran boom turístico ocurrió después de la Segunda Guerra Mundial. En las décadas de 1950 y 1960 el número de hoteles se disparó, pero no parece haber existido ningún plan de actuación claro, fue una evolución «sin estrategia» (pág. 108). Los hermanos Semprini –oriundos de Rimini y con gran habilidad para organizar servicios turísticos básicos, para crear nuevos productos y marcar nuevas tendencias– tuvieron mucho que ver en el éxito turístico de la región. Desde los años 90 este modelo entró en un proceso de diversificación.

Antoni Serra presenta las estrategias de expansión de las cadenas hoteleras mallorquinas a lo largo de 40 años de turismo de masas en las Baleares. En su estudio se ciñe a las 4 grandes cadenas: Barceló, Iberostar, Meliá y Riu. Señala Serra el gran crecimiento del turismo en las Baleares desde los 60, destacando Mallorca en los orígenes, pues fue el primer destino que los tour operadores desarrollaron con seriedad. Estas 4 cadenas empezaron como negocios familiares y terminaron en éxitos empresariales notables. Y las 4 siguieron el mismo patrón en su expansión geográfica: se especializaron en *turismo de vacaciones* y se movieron hacia países que contaban con un emergente turismo vacacional. Características distintivas de los hoteles mallorquines son su mayor concentración geográfica, en comparación con otras grandes cadenas internacionales, y sus estrategias de crecimiento, a la hora de crecer optaron por la adquisición total o parcial de la propiedad.

Hubert Bonin relata la historia del grupo francés Accor desde 1967 hasta 2005. Se trata de un grupo que emerge como especialista en «turismo de negocios», en contraposición al modelo anglosajón de turismo de masas. El invento en los 70 de la cadena Ibis, para «ejecutivos medios» y hombres de negocios, permitió al grupo Accor la instauración de una especialidad francesa: «Economy-Class Business Hotel». La experiencia fue arrolladora y en 1985 crearon el más atractivo de este tipo de hoteles: «Fórmula 1», nuevo éxito que los impulsó a adquirir la cadena Motel 6 (540 hoteles) en EE. UU. Era la confirmación de Accor como líder mundial en hoteles de bajo precio. Mientras los grupos hoteleros americanos y británicos se centraban en desarrollar hoteles de calidad, los franceses se hicieron fuertes en los niveles más bajos. Después de la aventura americana el grupo Accor se ha movido hacia el este.

Ellen Furlough cuenta la intrépida y romántica historia del Club Méditerranée, desde 1950 hasta 2002, un ejemplo de turismo de masas iniciado en la posguerra. Es una apuesta por un formato de vacaciones «todo incluido», relativamente estandarizado, que se convirtió en referente para las gentes que habían sufrido los horrores y las privaciones de la Segunda Guerra Mundial. Se configuró para constituir algo diferente del día a día y así proveer «desintoxicación física y mental» (pág. 176). El segundo elemento del concepto Club Med era borrar las distinciones sociales aboliendo sus signos más visibles (los turistas se tutean, se evita hablar de trabajo...). El tercer elemento era el énfasis en el ocio y los placeres sensuales disfrutados en convivencia con el grupo. Desde el final de los 60 Club Med es ya una gran corporación multinacional, especializada en el ocio y la industria turística.

Philippe Mioche sentencia lo que todos los geógrafos franceses han repetido sobre el poder destructivo del turismo de masas en las costas, que aquí se estudia para la Riviera francesa, en la región de Provenza. En esta zona, el éxito del turismo de masas se produjo en los 50 y 60, cuando Francia y Europa Occidental se convirtieron en sociedades de consumo masivo. Para diversificar el turismo en la Riviera y hacerlo más sostenible, Mioche sugiere que se proyecte actividad sobre las industrias desaparecidas (astilleros, perfumes, jabones, carbón, etc.). Su crítica más dura se cierne sobre los gestores y empresarios operativos en la zona.

Carmelo Pellejero escribe sobre turismo en la Costa del Sol entre 1880 y 2001, centrándose en la provincia de Málaga. Resalta el concepto de Málaga como destino turístico mundial y la rápida y radical transformación económica de la provincia en la segunda mitad del siglo XX, etapa dentro de la cual Pellejero distingue 2 períodos: 1) 1950-75: fase de continuo y alto crecimiento y 2) 1975-99: fase de crecimiento cíclico y más moderado. En esta provincia, el turismo explica el crecimiento de la población muy superior a la media nacional y, dentro de la provincia, su concentración en las áreas costeras.

En algunos capítulos referidos a la historia de empresas turísticas se echa de menos contar con apéndices de datos que reflejen los resultados comentados allí. No obstante, el propósito declarado de contribuir a un mejor conocimiento de las redes económicas y sociales implicadas en el turismo de masas de los últimos 50 años queda conseguido muy satisfactoriamente. La consciencia de los editores sobre las carencias de las agendas políticas de los países del sur de Europa, que no cuentan entre sus prioridades con adecuadas estrategias medio-ambientales y turísticas, es un punto crucial que tratan de esclarecer en el libro. Uno de sus objetivos es precisamente aumentar esa consciencia sobre lo imprescindible de la *sostenibilidad*, como concepto aplicado al desarrollo del turismo de masas.

La lectura de este tratado sobre el Mediterráneo como un destino vacacional para el turismo de masas, dominado por europeos

que acuden a la playa, me parece de gran utilidad y muy sugestiva. La motivación que suscita se ciñe sobre todo en lo tocante al lado de la oferta, bien considerando los destinos turísticos, bien la historia de los diferentes negocios. Gracias a los editores por el esfuerzo realizado y por añadir valor con este libro. Gracias también por poner directamente en valor algunas de estas «minucias» de

actividad económica, cuyo peso en el PIB mundial alcanza, cuando menos, alrededor de un 10%.

Julio Tascón Fernández
Universidad de Oviedo, Oviedo, España

doi:10.1016/j.jhe.2012.02.006

Fernando Ramos Palencia: Pautas de consumo y mercado en Castilla 1750-1850. Economía familiar en Palencia al final del Antiguo Régimen. Madrid, Silex Ediciones, 2010, 207 págs.

Este libro se centra en el análisis del consumo de la población castellana entre los años 1750 y 1850, y se desarrolla a lo largo de 5 capítulos y un epílogo.

En el primer capítulo, dedicado al análisis de las sociedades mercantiles y las redes de distribución del comercio en Castilla entre 1750 y 1850, el autor expone buena parte de los objetivos a alcanzar con este trabajo, de los que destacan 2: en primer lugar, intentar explicar por qué aumentó o disminuyó el consumo familiar de bienes duraderos y semiduraderos en Castilla al final del Antiguo Régimen; en segundo lugar, delimitar la responsabilidad de la demanda interior (castellana) en el fracaso de la Revolución industrial española. En este mismo capítulo, el autor analiza diferentes inventarios de comerciantes palentinos entre 1750 y 1850, si bien la muestra está algo sesgada, ya que más de la mitad de los inventarios se corresponden con el periodo 1821-1850. Los resultados permiten conocer cómo se estructuraban estas empresas comerciales además de informar sobre la procedencia de los productos que en ellas se ofrecían.

En el segundo capítulo se estudian las pautas de consumo en bienes duraderos y semiduraderos. Para ello, utiliza numerosos inventarios recogidos para el periodo 1750-1850, tanto del ámbito rural como del urbano. Como conclusiones generales de este apartado, el autor destaca las siguientes: un aumento de los niveles de consumo conforme aumenta el nivel de patrimonio del individuo; un consumo más elevado en las zonas urbanas que en las rurales; mayor consumo en aquellos hogares en los que el varón cabeza de casa estaba ocupado en los sectores secundario o terciario; y finalmente, analizando la variable género, el autor destaca la relación entre el consumo y el aporte económico de la mujer (vía dote), siendo más elevado el primero si lo era el segundo.

La demanda castellana se estudia en el tercer capítulo, gracias a un modelo econométrico en el que se utilizan diferentes variables como el nivel de ingresos de las familias, el oficio del cabeza de casa, el grado de urbanización y el género. Para analizar las 2 primeras variables Fernando Ramos utiliza los datos aportados por los Libros de Hacienda del Catastro de La Ensenada. Para la variable género, se estudia la dote aportada por la mujer al matrimonio. En todos los casos, los resultados confirman lo señalado en el capítulo precedente, es decir, mayor consumo de bienes duraderos y semiduraderos cuanto mayor fuese el patrimonio familiar, ligado también a los oficios de los sectores secundario y terciario, al ámbito urbano y reforzado si la dote de la mujer era elevada. Además, en este apartado el autor establece diferentes consideraciones acerca de la vida útil y los ritmos de reposición de estos bienes, manejando para ello unas tasas de depreciación. Aun cuando Ramos se base en consideraciones establecidas por otros autores, este apartado peca en exceso de un fuerte componente subjetivo, ya que en última

instancia se depende de unas apreciaciones totalmente personales de quien establece el estado de uso de ese bien.

El cuarto capítulo analiza el consumo de productos textiles. La primera conclusión que se obtiene es que el consumo de textiles aumentó a lo largo de los 100 años estudiados. Además, hay que destacar el hecho de que se confirme la paulatina sustitución en el consumo de los géneros elaborados con lana y lino por los de algodón. No obstante, de nuevo surgen los condicionantes ya mencionados con anterioridad: aumento mayor en aquellos patrimonios más altos; cambio más acusado en el ámbito urbano que en el rural; y por último, predominio en el ámbito rural de los tradicionales géneros de lana.

Ampliando el estudio de los diferentes tipos de bienes recogidos en los inventarios, en el quinto capítulo se analiza lo referente a los bienes no textiles. Las conclusiones, muy similares a las del capítulo anterior, indican que el consumo de estos bienes también aumentó durante este periodo, y que lo hizo de forma más acusada en la ciudad que en el campo.

El libro acaba con un epílogo centrado en el análisis del papel de la demanda castellana en el «fracaso» de la Revolución industrial española. El autor defiende la tesis de que el mercado castellano entre 1750 y 1850 fue mucho más dinámico de lo que se había pensado hasta ahora, y que por lo tanto no se puede achacar la falta de «Revolución industrial» en el país al lastre de la demanda interior. Ramos defiende esta hipótesis basándose en los resultados obtenidos en los capítulos previos, que se resumen en una idea: el consumo de bienes duraderos y semiduraderos en Castilla entre 1750 y 1850 aumentó, de lo que colige que los estudios referentes a los niveles de vida o a la evolución de los salarios reales en Castilla (García Sanz, 1980; Moreno Lázaro, 2002; Moreno Lázaro y Hernández García, 2009), que apuntaban a un retroceso o estancamiento en las condiciones de vida de la población castellana durante ese periodo, pecaban por exceso y falseaban la realidad.

Ante esto, el lector se pregunta, ¿si eso fue así de claro, si fue un fenómeno de amplia difusión, por qué hasta ahora no se había detectado?, ¿por qué el resto de indicadores no apuntan hacia esta conclusión? Tal vez la respuesta resida en la muestra seleccionada para este estudio, que en modo alguno se puede aceptar como representativa de la sociedad castellana de la época. Con la utilización de esta fuente documental como único recurso, el espectro de población al que estamos atendiendo es muy reducido. Por ello, buena parte de las conclusiones que se reiteran en los diferentes capítulos pecan de esa visión tan favorable acerca de las condiciones de vida y consumo de la sociedad castellana. No digo que sean falsos los datos, sino que son solo aplicables a una parte de la población, de ahí que el libro atienda mejor a las pautas de consumo y mercado de *las elites* en Palencia entre 1750 y 1850. A pesar de la pretensión iconoclasta, el trabajo corrobora lo que ya sabíamos: que entre 1750 y 1850 se dio una agudización de las desigualdades en la redistribución de la renta (de ahí el aumento del