

sobre el Borgo Rossini de la misma ciudad (M. Ramello), sobre la fábrica de Pathé Marconi, en Chatou (Francia), destruida en 2004, y la de Berliner Gram-o-phone, en Montreal (Canadá), que se ha beneficiado de una rehabilitación y reutilización (J.L. Rigaud), sobre el patrimonio minero de Cartagena-La Unión (M. A. Pérez de Perceval y A. Escudero) y sobre las prácticas sostenibles en la reutilización y valorización del patrimonio minero de Abbadia San Salvatore, en la Toscana, Italia (por el doctorando HERITECHS M. Rahmoun).

La cuarta sección está dedicada a modelos sostenibles de gestión de bienes culturales. El primer trabajo, de E. Casanellas, trata sobre la coordinación territorial de los museos técnicos en Cataluña. A continuación, J. A. Cortés Garrido y M. Olcina Domènech presentan la gestión del nuevo museo arqueológico de Alicante, el MARQ, inaugurado en su nueva orientación en 2000, pero que da continuidad al museo inaugurado en 1932. Seguidamente, J. Sagasta y E. Pineda tratan de la gestión del palmeral de Elche, y, finalmente, R. Capovin, analiza el museo de la industria y del trabajo de Rodengo Saiano, en Brescia, Italia, y su voluntad de llegar a un público lo más amplio posible.

El interés del volumen se centra, pues, en la consideración conjunta de las concepciones de paisaje natural, agrario e industrial, todas ellas integradas en el patrimonio cultural en sentido amplio, incluyendo los elementos inmateriales y los retos de la sostenibilidad.

El volumen está bien editado, aunque en algunos detalles se puede comprobar la gran dificultad de coordinar textos en 4 idiomas (castellano, francés, italiano e inglés), con varios autores redactando sus trabajos en lenguas distintas de su idioma nativo. Esto quiere decir que algunos textos podrían mejorarse.

Podemos concluir, pues, que no se trata de un simple libro de actas de un congreso (publicaciones hoy en día algo denostadas). En realidad, se trata de una contribución relevante a un nuevo campo de estudio en el que se necesitan muchas más aportaciones.

Antoni Roca Rosell

Universitat Politècnica de Catalunya, Barcelona, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2015.03.006>

Robert MacDougall. *The People's Network. The Political Economy of the Telephone in the Gilded Age*. Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 2014, 332 págs., ISBN: 978-0-8122-4569-1.

Robert MacDougall, profesor canadiense del departamento de Historia de la Facultad de Ciencias Sociales de la Western University, erradicada en Ontario, una de las 10 provincias canadienses, es el autor del libro que se presenta. Esta obra tiene una estrecha relación con la publicada en 2013 y titulada *The People's Telephone: The Fight for the Network in the United States and Canada*. Además de estos 2 libros, el profesor MacDougall ha publicado varios trabajos relacionados con sus áreas de investigación: la información, la comunicación y la tecnología¹.

Este libro está compuesto por 6 amplios y detallados capítulos, más los correspondientes a la introducción y las conclusiones.

En la introducción, titulada «A fight with an octopus», MacDougall comienza recordando el libro publicado en 1906 por Paul Latzke, en que el autor negaba la invención en 1876 del teléfono por parte de Graham Bell. Desde el encuentro de un joven Bell con el millonario Hubbard y el emperador de Brasil Pedro III en la Exposición Universal de Filadelfia, la vida de Bell dio un giro vertiginoso. También la del teléfono, que desde entonces comenzó el ascenso social que más de un siglo después lo ha colocado en la posición que tiene en nuestra sociedad. El autor recurre a esta obra para equiparar el papel de la Compañía de Bell a un gran pulpo que pretendía hacerse con el control total del servicio telefónico en Estados Unidos y el vecino Canadá.

Entrando en la temática de los capítulos, el profesor MacDougall recuerda cómo en 1908 la existencia de la Compañía de Bell logró unificar el modo de llamada de G. W. H. Kemper, un ciudadano de una localidad de Indiana que hasta ese año necesitaba de 2 líneas de teléfono para llamar a unos y a otros. Comenzaba entonces «la lucha» entre la poderosa empresa de Graham Bell y los múltiples sistemas de comunicación telefónica existentes en el país. En el título de uno de los apartados del capítulo primero, «Competition

in the American Midwest», ya se muestra de forma gráfica la dura pelea que se desencadenó tanto en Canadá, la tierra natal del autor, como en Estados Unidos.

Reveladora es la primera frase del capítulo segundo, que dice: «El objetivo original de Alexander Graham Bell no era transmitir la palabra sino hacerla visible». Para apoyar esta tajante afirmación el autor recuerda la relación de Bell con personas sordas; su madre y su esposa lo eran. Por ello, Bell consagró su vida a intentar mejorar la vida de estas personas. Sin embargo, el teléfono, tal y como se ha conocido hasta la aparición de las videollamadas, no ha hecho las conversaciones visibles.

En el tercer capítulo, «Unnatural monopoly», el interés del autor se centra en dar a conocer el desarrollo y las acciones de la compañía de Bell en Estados Unidos y Canadá, una referencia continua a lo largo de toda la obra. El propio título hace pensar en algún tipo de conflicto sufrido por la Compañía Bell; en el desarrollo del mismo se explica que, efectivamente, durante la última década del siglo XIX surgieron voces críticas contra el monopolio adquirido por la compañía desde su fundación, ya que se consideraba antinatural.

En 1903 fue creada una empresa, la Interstate Independent Telephone Association, con la encubierta intención de ser la alternativa a la poderosa Compañía Bell. En la dirección se situó el miembro del partido demócrata e importante hombre de negocios Henry Barnhart. Gran parte de las acciones de esta nueva empresa transcurrieron en el período que el profesor MacDougall analiza detalladamente en su obra, entre 1890 y 1920. Entre ellas, la instalación de líneas en localidades apartadas gracias a las que pudieron establecer contacto telefónico. Gracias a esta compañía algunos pueblos de Estados Unidos y Canadá pudieron disponer del servicio que la poderosa Compañía Bell les había negado por decisión de la empresa o imposibilidad. Este es uno de los grandes argumentos de la obra, la confrontación entre la compañía oficial y la independiente; paralelamente llegó la caducidad de las patentes con las que Graham Bell había empezado a funcionar en su empresa. El autor recuerda cómo la dirección de la Compañía Bell aceptó la normativa vigente en Estados Unidos, convirtiéndose con ello en la compañía oficial y propietaria del monopolio telefónico en Estado Unidos.

El penúltimo capítulo se centra en lo que MacDougall titula como «The politics of scale», y en él localiza y describe todas las actividades de la compañía de Bell en Canadá. El autor describe

¹ Página web del profesor en la Western University: <http://history.uwo.ca/People/Faculty/macdougall.html>

estas actividades a través de todos los actores que intervinieron y se relacionaron con la compañía. Tras realizar una comparación con lo sucedido en Estados Unidos, establece una clara conclusión: a su juicio, en Canadá la compañía se centró en la instalación de líneas y redes telefónicas en áreas urbanas, mientras que en Estados Unidos la expansión fue mucho más generalizada, con la excepción de pequeñas localidades.

El último capítulo de la obra, «The system gospel», recoge una detallada y exhaustiva descripción de algunos de los grandes hombres de la telefonía estadounidense de principios del siglo xx. Son los casos de Walter Gifford, presidente de la American Telephone and Telegraph Company, y Theodore Vail, presidente de la AT&T, compañía creada el mismo año, 1885, del nacimiento de Gifford. Esta compañía surgió en el mercado estadounidense y trajo, según el autor, aires nuevos al sector, ya que generalizó el desarrollo del servicio a través de sus colaboraciones continuas con el gobierno y el sector comercial.

El libro del profesor MacDougall es una obra bien trabajada, profusamente detallada, que incluye aspectos contextuales de la historia estadounidense y canadiense. Es también un trabajo de historia comparada entre 2 países que comparten frontera y uno de los

idiomas, pero que desde su fundación han estado profundamente distanciados por variadas razones. Todo el argumento de la obra está centrado en la conocida edad de oro estadounidense, una época corta pero intensa en la que se formaron buena parte de las organizaciones y compañías que ayudaron al fortalecimiento de la «Gilded Age» comentada por el autor.

Robert MacDougall es un experimentado investigador sobre diferentes aspectos de la historia de las telecomunicaciones en Estados Unidos y Canadá. En esta ocasión, el eje de la obra es la política económica del teléfono, en otras, han sido las relaciones de los empleados de diversa y variada tipología u otros temas afines. Por su amplio conocimiento del tema, las obras de MacDougall resultan siempre atractivas para el lector o el interesado en la desconocida historia de uno de los grandes instrumentos de comunicación de la humanidad: el teléfono.

Begoña Villanueva García

Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea, Bilbao, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2015.03.007>

Albert Broder. Los ferrocarriles españoles (1854-1913): el gran negocio de los franceses. Madrid, Fundación de los Ferrocarriles Españoles, 2012, 412 págs., ISBN: 978-84-89649-78-1.

Creo haber sido una de las pocas personas que ha leído entera *Le rôle des intérêts économiques étrangers dans la croissance de l'Espagne au XIX^e siècle*, la magna obra del profesor Albert Broder, ultimada en 1981 y defendida como Tesis de Estado en la Université Paris X (Francia). Conservada en la biblioteca del Banco de España, sus 10 volúmenes y más de 3.000 páginas son, probablemente, el compendio más completo para conocer los entresijos de la inversión internacional en España en el largo siglo xix español. Dentro de este entramado inversor, la parte más importante recayó en el capital francés, y en especial en la banca y los ferrocarriles.

Este libro se ocupa específicamente de los ferrocarriles, un excelente estudio de caso sobre la actuación de la alta banca francesa en la movilización del ahorro galo con objeto de financiar los ferrocarriles españoles: en este caso, las «grandes redes» que controlaron las compañías de los Ferrocarriles de Madrid a Zaragoza y Alicante (MZA), Caminos de Hierro del Norte de España (Norte) y Ferrocarriles Andaluces, y otras inversiones dispersas.

El libro empieza con una introducción que explica por qué los grandes bancos franceses resolvieron adentrarse en el negocio de la construcción del ferrocarril español. Como es conocido, fue la legislación –ampliamente promovida por los círculos de influencia franceses– la que precipitó esta decisión, mejor dicho, este «error de cálculo». Este provino del convencimiento por parte de los gestores franceses de que serían capaces no solo de contar con el apoyo inicial del ahorro galo, sino que podrían movilizar el «dormido» ahorro español. Con estos flujos financieros serían, pues, capaces de recrear el modelo *saintsimonista* de crecimiento con banca, ferrocarril y servicios públicos como principales sectores. Sin embargo, el ahorro patrio fue un *château en Espagne* más, pues jamás se presentó a esta cita. Las finanzas madrileñas no participaron en la aventura, demasiado ocupadas en las especulaciones en torno a la deuda pública. A pesar de ello, Broder deja claro que los franceses realizaron en España un excelente negocio.

El libro es muy rico en datos, por lo que animo al lector a que los consulte. Sin embargo, en esta reseña no les prestaré demasiada atención; me fijaré más en las particularidades comunes de las grandes y pequeñas aventuras que componen la obra. Una vez explicados el nacimiento y la organización de las grandes redes, el autor comienza su catálogo de empresas. Broder trata de manera conjunta a MZA y a Norte. Así, queda claro que, desde sus inicios, ambas sociedades tuvieron importantes dificultades para colocar acciones y obligaciones en el país. Asimismo, desde muy pronto constataron otro importante problema: los rendimientos fueron siempre muy inferiores a lo esperado, cuestión que determinó arreglos de deuda o la diferenciación de las obligaciones entre preferentes y variables.

En el siguiente capítulo, el autor estudia el proceso de ampliación de la red de las 2 compañías. El crecimiento de MZA fue, en principio, muy prudente, aunque errático. Broder analiza minuciosamente cómo MZA fue creciendo mediante la adquisición o construcción de líneas poco o nada rentables que lastraron los resultados globales de la red hasta la fusión con la compañía de los Ferrocarriles de Tarragona a Barcelona y Francia. Por su parte, la formación de la red de Norte estuvo marcada por el declive de los Pereire en su último refugio europeo. En ese proceso, destacan la absorción de la sociedad de los Ferrocarriles de Zaragoza a Pamplona y Barcelona y, sobre todo, la mayor «españolización» de la compañía ya desde 1880.

En ambos casos, tanto el transporte de pasajeros como el de mercancías fue siempre menor de lo esperado, lo cual no menoscaba el negocio inicial de colocación. Asimismo, es interesante destacar la sustitución de maquinaria francesa por alemana, mucho más barata, una prueba más de la pérdida de peso de la economía francesa en el tránsito de la primera a la segunda ola industrializadora.

El tercer capítulo versa sobre la formación de la compañía de los Ferrocarriles Andaluces, una iniciativa tardía del Paribas. Más allá de describir el proceso de gestación de la compañía, es interesante comprobar que algunas de las preguntas que se hace el autor quedan sin una respuesta satisfactoria para el propio Broder, lo cual es una indudable marca de rigor científico. La más curiosa es por qué un banco como Paribas emprendió la aventura de los ferrocarriles en el sur de España y que además lo hiciera tarde, conociendo las dificultades de otros bancos galos y otras empresas de ferro-