

# **La excepcionalidad de las primeras grabaciones musicales en España**

## **Introducción**

A partir del año 1897 se desarrolla en España el comercio de grabaciones sonoras o fonogramas con un empuje inicial notable y unas inversiones relevantes por parte de ciertas compañías productoras y comercializadoras. Sin embargo, en los años sucesivos no ocurrió un proceso de industrialización orientado a la producción en masa de copias de grabaciones. El tamaño del mercado español y la facilidad de exportación a los países hispanos podrían haber sido incentivos suficientes para que aquellos empresarios pioneros de la fonografía consolidaran compañías líderes en el nuevo sector, pero ninguna de ellas lo hizo.

Tanto los empresarios que grababan y vendían los cilindros de cera artísticos como el público español rechazaron categóricamente las copias como artículos fraudulentos o sin valor. Ya en los primeros años del siglo XX la importación de copias producidas en masa a partir de matrices era un fenómeno imparable con el que no podía competir la producción artesanal de grabaciones únicas. Las mejoras en los sistemas de replicación con moldes y la popularización de los discos de gramófono significaron, por tanto, la desaparición de las compañías españolas y su sustitución por las marcas internacionales que definieron la nueva industria discográfica y que dieron lugar a las sociedades que todavía hoy lideran el mercado mundial.

Como resultado de aquello se tiene que las grabaciones españolas hasta aproximadamente el año 1903 son escasas y excepcionales por el hecho de ser, en casi todos los casos,

únicas. Si a esto añadimos que las compañías internacionales no incluyeron en sus catálogos un número de referencias significativo de música española, resulta que esos cilindros excepcionales son además un patrimonio insustituible que documenta el gusto musical y artístico de la sociedad española de la época. No menos importante es el hecho de que durante más de un siglo el interés mostrado por coleccionistas y estudiosos de estas piezas fuera casi inexistente y hayan sobrevivido muy pocos ejemplares.

A partir del estudio de las escasas piezas custodiadas por fonotecas y archivos públicos, así como en colecciones privadas y de la documentación de la época, tratamos de encontrar las causas de la excepcionalidad española en el desarrollo inicial de la fonografía. Nuestro estudio seguirá por lo tanto una investigación histórica para después y con los datos obtenidos proponer los motivos, siempre de forma conjetal, de las diferencias evidenciadas en el caso español frente a su entorno.

Contamos con una importante relación de publicaciones sobre las primeras grabaciones españolas. Pese a que, como hemos dicho antes, el interés por los antiguos cilindros de cera fue muy escaso durante casi un siglo, a partir de la última década del siglo XX crece la actividad investigadora alrededor de estos materiales. Algunos acontecimientos que impulsaron estas investigaciones fueron las entradas de colecciones de cilindros por parte de bibliotecas y archivos públicos empezando con la adquisición por parte de ERESBIL de la colección de la familia Ibarra en 1996 (Fondo Familia Ibarra) y siguiendo por la adquisición en 2000 de la interesantísima colección Regordosa-Turull por parte de la Biblioteca de Cataluña (Ullate i Estanyol, 2013). También la Biblioteca Nacional de España añade a su archivo sonoro cilindros españoles por primera vez en el año 2000, a partir del cual adquiere algunas colecciones importantes (Ranera Sánchez y Crespo Arcá, 2010).

Esos nuevos fondos disponibles para los investigadores han dinamizado interesantes publicaciones de artículos de investigación y divulgación. El trabajo de (Ranera Sánchez y Crespo Arcá, 2010) sobre los fondos de la Biblioteca Nacional se suma a algunos estudios centrados en el fenómeno de la aparición del fonógrafo en España. Para nuestro tema de estudio, contamos publicaciones de Moreda Rodríguez que ya analizan algunas características propias de los cilindros españoles (Moreda Rodríguez, 2017) si bien no abordan en profundidad la cuestión tecnológica de las copias.

## **La singularidad de España en el mercado incipiente de grabaciones**

Desde la invención del fonógrafo en 1877 (Gitelman, 1999: 97) hasta la consolidación de una industria discográfica a principios del siglo XX, la evolución del mercado de grabaciones sonoras estuvo condicionada por los avances tecnológicos constantes, las limitaciones legales y la disposición del público para asumir un nuevo producto de consumo. Estos tres factores estuvieron presentes en forma e intensidad diferente en distintos países del mundo y afectaron a un desarrollo desigual incluso en países vecinos de Europa.

El desarrollo de la tecnología influyó en lo referente a qué podía ser grabado, hasta qué punto era posible producir copias de cada grabación y en qué extremo el producto final ofrecía suficiente utilidad y calidad. Las limitaciones legales más importantes las impusieron los derechos de protección industrial del fonógrafo y el grafófono y los múltiples litigios entre las compañías que poseían tales derechos, que anularon durante años las posibilidades de desarrollo comercial. Por último, el comportamiento del público consumidor también impuso diferencias en el desarrollo de cada mercado nacional, diferencias que en España son muy evidentes cuando se compara con países vecinos.

Las compañías de Edison en Estados Unidos y Pathé en Francia fueron las que más innovaron con técnicas de copia y las que pusieron en marcha las líneas de fabricación de cilindros replicados más importantes. Al mismo tiempo se desplegaban redes de distribución internacionales, laboratorios de grabación en distintos países para ampliar los catálogos y repertorios y se producían asociaciones de compañías para expandir geográficamente el negocio. Es decir, se avanzaba en la consolidación del sector de la fonografía configurando lo que hoy conocemos como industria discográfica.

Junto con los avances tecnológicos, aparecen nuevos modelos de negocio y formas de distribución. Los acuerdos entre compañías para ceder fondos de grabaciones que se vendían bajo distintas marcas comerciales fueron habituales. Se tienen así los diferentes roles de productor, fabricante y distribuidor. Un buen ejemplo de esto es la compañía Anglo Italian Commerce Company que se convirtió en una fuente de grabaciones operísticas que serían replicadas durante muchos años (Tschmuck, 2006: 30) y distribuidas bajo diferentes marcas. El público y el mercado internacional, en suma, aceptó el consumo de música grabada como lo entendemos hoy, como un producto replicado. Una grabación puede ser repetida y producir así copias con contenido idéntico. Ser dueño de un fonograma, supone que se es al mismo tiempo del soporte y el contenido, aunque de este último no en exclusiva. Dado que las técnicas de copiado de cilindros ya estaban disponibles a finales de la década de los noventa y que podían producir copias de calidad suficiente para ser comercializadas, tuvo que haber razones para que en España, como pasó en otros países como Argentina (Videla, 2009: 47) o Brasil (Pérez González, 2018: 130), pese a tener gran población y un mercado potencial importante se vendieran solo los originales y se mantuviera la producción artesanal. Tanto el público como los empresarios despreciaron los cilindros copiados como un producto fraudulento, una imitación sin valor de una obra de arte o un objeto que se presupone de mala calidad.

La exclusividad del producto no parece que fuera la razón de ese comportamiento del mercado. Si la causa principal de que el público prefiriese cilindros originales en lugar de copiados hubiera sido que nadie más pudiera poseer otro objeto equivalente, se habría reflejado de alguna manera en los anuncios, catálogos y artículos de prensa, pero no fue así. Los comerciantes que anunciaban cilindros nunca los calificaban como únicos sino como originales y, de hecho, publicaban catálogos con listas de obras disponibles y aseguraban que tenían existencias suficientes de cada una y que podían volver a producirlas o, en su caso, ofrecían otro cilindro equivalente (Catálogo de la Sociedad Fonográfica Española, 1900: 77).

Las consecuencias de ese fenómeno no son baladíes. En aquellos países en los que desde un principio se industrializó la producción de copias de grabaciones se crearon compañías que dominaron el mercado internacional y las sociedades a las que han dado origen siguen siendo líderes mundiales más de un siglo después. Sin embargo, en España, pese a que en los primeros años existió una notable actividad empresarial alrededor de la fonografía y existieron compañías con importante inversión y proyección, ninguna de ellas orientó su negocio hacia la venta masiva de copias de cilindros. Sí que se comercializaron en el país cilindros producidos en serie, pero eran casi siempre importados de Francia o Italia. Por eso, cuando los discos y los nuevos cilindros producidos con moldes y estampación inundaron el mercado, los gabinetes fonográficos españoles desaparecieron rápidamente por no poder competir. De los más de 36 que documentados por Gómez Montejano (Gómez Montejano, 2005) ninguno de ellos mantuvo más allá de 1905 la actividad de grabación. Muchos de los artistas que habían figurado en sus catálogos fueron apareciendo después en los de los discos Gramophon, Odeon, Pathé, Victor y otros.

## **Los antecedentes. Desarrollo anterior a la comercialización de cilindro**

Los primeros fonógrafos que se construyeron son los de tipo *tin-foil* que utilizaban láminas de metal enrolladas sobre un cilindro sólido. Estas máquinas pudieron admirarse durante años en ferias y exposiciones. Eran comunes también estos aparatos en laboratorios de física de instituciones académicas siempre como aparatos científicos. El uso personal del fonógrafo para escuchar música o realizar grabaciones privadas o familiares tuvo que esperar al desarrollo del invento utilizando cilindros de cera. El presente estudio se interesa por estos fonógrafos de cilindros de cera puesto que los anteriores eran demasiado limitados para generar un mercado de fonogramas. Las láminas grabadas difícilmente podían volver a colocarse correctamente una vez retiradas del aparato (Newville, 2009: 69-79). Aún menos si el modelo era diferente. Por tanto, en lo que sigue nos referiremos únicamente a los cilindros de cera que se empezaron a fabricar en 1897 cuando apareció el Perfected Phonograph de Edison.

Los primeros aparatos fabricados por la Edison Phonograph Company eran pesados y muy costosos, lo que hizo que dicha compañía, que ostentaba las patentes de fabricación, mantuviera inicialmente un modelo de negocio basado en el alquiler de aparatos (Morton Jr., 2006: 21-23).

Es a partir de 1894 cuando se produce un cambio drástico en este negocio y se inicia la comercialización de grabaciones sonoras, musicales y de otros tipos. Dos son las principales razones de que se produjera dicho cambio. La primera, la operación societaria que provocó Thomas A. Edison forzando la quiebra de Edison Phonograph Company y la creación de la National Phonograph Co, con una nueva orientación del modelo de negocio basado en la venta a en lugar del alquiler. La segunda razón fue la resolución de los problemas legales con la compañía Columbia y las patentes relativas al grafófono, similar a los perfeccionamientos de Edison con el empleo de

cilindros de cera. Ambos hechos abren el mercado a la competencia, al abaratamiento de aparatos y al negocio fonográfico centrado en las grabaciones. En 1897 se empiezan a vender modelos de aparatos mucho más económicos para el consumo familiar, como el Home Phonograph (Morton Jr., 2006: 24). En los Estados Unidos, el fonógrafo entra en los hogares de aquella clase acomodada que podía permitírselo.

En España, como en el resto de Europa, la popularización del fonógrafo entre particulares llegó pocos años después, cuando las compañías establecen acuerdos de exportación y licencias de fabricación. Entre los años 1897 y 1898 aparecen los estudios o gabinetes fonográficos en casi todas las ciudades europeas y se empezaron a grabar cilindros artísticos para abastecer un mercado nuevo.

En Gran Bretaña y Francia nacen muy pronto las marcas comerciales que liderarán el sector en Europa. En octubre de 1892 se creó en Londres la compañía Edison Bell Phonograph Corporation Limited, compañía que consiguió los derechos de fabricación de fonógrafos Edison y de desarrollo de mejoras (Welch y Burt, 1994: 37). Dos años después, en Francia, Charles Pathé inicia su actividad en el mundo de los fonógrafos y poco después se creará la Pathé Freres, llamada a ser una de las principales productoras de cilindros y discos del contiente y fabricante de fonógrafos y gramófonos.

Tenemos por tanto en esos dos países una presencia de actividad industrial temprana y siempre orientada a la industrialización y gran producción de ejemplares. Al mismo tiempo, en España los negocios alrededor de los fonógrafos que aparecieron no estuvieron dirigidos en ese sentido. Los dos empresarios más relevantes que introdujeron el fonógrafo de cilindros de cera en España, Francisco Perttierra y Armando Hugens, se limitaron inicialmente a la organización de audiciones públicas de música y palabra grabada. Su actividad fue notable y muy difundida por la prensa. Pese a que en algunas provincias hubo noticias de algunos otros

organizadores de salones fonográficos (Ansola, 1998: 270), su aportación no es comparable a la de estos dos.

Tanto Perttierra como Hugens ofrecían la experiencia de escuchar el fonógrafo perfeccionado utilizando un extenso repertorio de grabaciones que ellos mismos realizaban y aumentaban constantemente. Hugens, además, se convertiría después en comerciante de fonógrafos y cilindros y fundador de la más importante compañía productora del sector en España. Hasta 1897, año en que tímidamente empiezan a popularizarse las ventas de cilindros a particulares, estos dos empresarios y su actividad configuran los antecedentes más directos al desarrollo del mercado de grabaciones en España.

Vemos, por tanto, que la actividad empresarial inicial ya configura escenarios radicalmente diferentes a los de otros países. Es probable que esa sea una de las razones que expliquen por qué al ocurrir la popularización del mercado de fonógrafos y grabaciones, en España se desarrolla un comercio basado en la artesanía artística de los gabinetes fonográficos en lugar de la industria de producción en masa. El hecho de que en los años previos no se hubiera desarrollado ninguna actividad de fabricación de aparatos ni de producción en masa de copias es un indicador relevante.

En los Estados Unidos, desde la aparición del Edison Perfected Phonograph, el cilindro de cera dominó el mercado de grabaciones durante 23 años. Habrá que esperar a 1912 para que la principal compañía fabricante de discos de gramófono alcanzara una producción de discos superior a la de cilindros de Edison. Es casi un cuarto de siglo de dominio como soporte de contenidos sonoros y solo será superado por los discos de gramófono –o de pizarra, tal y como se conocen en España– que dominarán el mercado desde ese último año hasta la irrupción del microsurco y el vinilo.

Desde los primeros años de producción, Edison puso en marcha sistemas de replicación de grabaciones. Se sabe que en 1890 ya

utilizaba al menos dos sistemas diferentes de copia, uno de ellos usando una forma primitiva de moldes. Aunque los sistemas eran poco eficientes y de una grabación original no podían extraer más de unas pocas copias, lo que obligaba a que cada grabación se tuviera que repetir múltiples veces para lograr más originales y así, bajo un mismo número de catálogo, se vendían distintas tomas o versiones. Y aún más, en algunos casos, cuando se agotaban esos originales y se mantenía la demanda, se volvía a convocar a los intérpretes o incluso a sustitutos si no estaban disponibles. Por tanto, bajo una misma referencia del catálogo se pueden encontrar grabaciones bien distintas (Klinger, 2007: 3).

La compañía participada por Edison, la North American Phonograph Company, ya contaba en 1892 con ocho subsidiarias, incluida Columbia Phonograph Co. que terminaría siendo la principal rival de Edison cuando este refunda el negocio en la National Phonograph Company. Todas estas empresas van tejiendo un nuevo negocio que se basa en dos modelos: por un lado, el alquiler de aparatos y venta de cilindros para exhibiciones y, por otro, los fonógrafos que funcionan con monedas y se instalan en lugares concurridos.

La North American Phonograph Company ya publica un catálogo de grabaciones y un boletín de novedades que en su primer número asegura que se mantiene un stock de entre 25 y 50 copias de cada referencia. Casi todos los cilindros eran producidos por Edison que proporcionaba a esta compañía nueve mil al mes en el año 1893. Es decir, 108.000 cilindros producidos al año. En el mes de septiembre de ese año el presidente de la compañía escribe a Edison con una predicción de necesidades de entre 150.000 y 200.000 cilindros al año. Todavía en 1894 los fonógrafos tienen como destino las máquinas de monedas y exhibiciones. Las ventas a particulares, normalmente instituciones científicas, no llegaron a mil en esa época (Klinger, 2007: 6).

La siguiente compañía de Edison, la National Phonograph

Company, fabricó 87.690 cilindros en 1897 y 428.000 en el año siguiente. Enseguida llegaría a un límite de producción de dos millones que, por problemas técnicos, no pudo superar hasta la implantación de la producción con moldes Moulded Gold Records.

Mientras tanto en Europa se inicia una replica de ese mercado a través de la compañía Edison Bell en Gran Bretaña que a partir de 1892 cuenta con licencias y acuerdos para fabricar aparatos y cilindros. Igual que en los Estados Unidos, el modelo de negocio principal es inicialmente el alquiler para exhibiciones. En 1894 el francés Charles Pathé adquirió un fonógrafo con el que iniciaría un negocio de exhibiciones en Francia. Aunque el precio que pagó suponía seis meses de su salario, pronto comenzó a obtener beneficios y añadió al negocio la importación a Francia de modelos fabricados en Gran Bretaña asociado con su hermano Émile. Cuatro años más tarde, en 1898, la empresa consigue una financiación de un millón de francos gracias a lo cual Pathé Freres pasa a liderar la fabricación de fonógrafos y producción de cilindros en el viejo continente además de desarrollar el negocio de la cinematografía (Sadoul, 2004: 42).

La compañía Pathé pone en funcionamiento una gran fábrica en la que utiliza los sistemas más avanzados disponibles para producir copias de grabaciones. El amplio catálogo de referencias crece constantemente como también lo hace la capacidad de producción. El primer catálogo con el repertorio de cilindros grabados de 1898, de 102 páginas, ya cuenta con más de 8.900 referencias (Frappé). Pero el gran reto es la producción masiva de copias. En 1899 se llega a un acuerdo con un mecánico español que había desarrollado un tipo muy eficaz de pantógrafo, el español Sr. Casares. En el acuerdo se compromete a producir dos millones de copias (Chamoux, 1999). Todo parece indicar que el tal Casares sea Luis Casares, miembro de la familia de mecánicos que se involucró en la fonografía en Granada a partir de 1898 (Gómez Montejano, 2005: 78).

En España también aparecen emprendedores e inversores en este nuevo sector de la fonografía. Como decíamos antes, dos son los protagonistas de la difusión en España del Fonógrafo: Francisco Pertierra y Armando Hugens. Ambos abrieron salones de audición y viajaron por España mostrando el invento y entre los años 1894 y 1898 la actividad de los dos es notable. Hugens, además, será uno de los primeros comercializadores de fonógrafos y cilindros grabados.

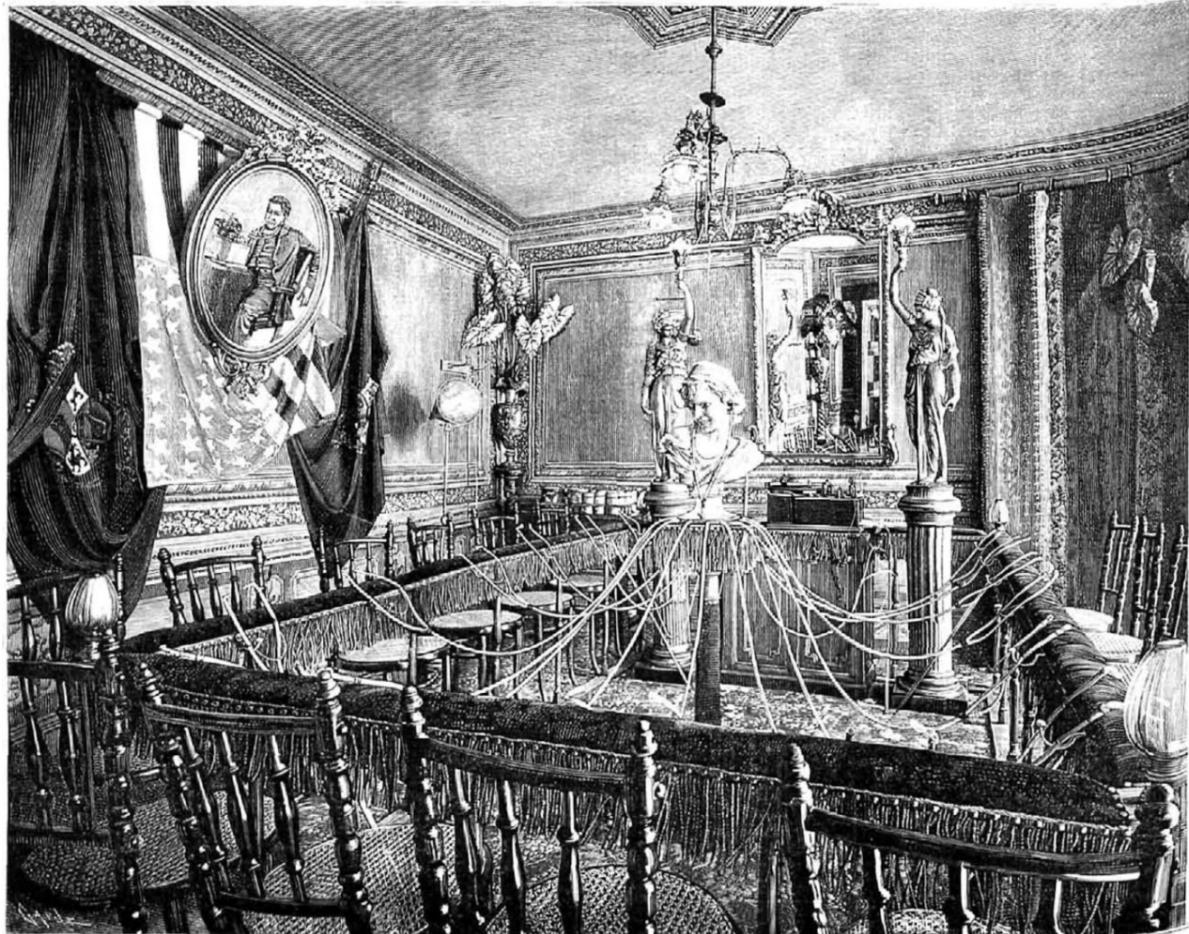
### **Los años de las audiciones fonográficas: Pertierra y Hugens**

Francisco Pertierra era un fotógrafo de cierto prestigio, discípulo de Pedro Martínez de Hebert. Ya se anunciaba en la prensa su estudio de Madrid en 1864 (La Iberia, 1864: 4) En 1867 se traslada a Salamanca donde no solo se dedica a la fotografía, sino que por su carácter emprendedor e inquieto se le conoce también como prestidigitador y gimnasta. Llegó a fundar el primer gimnasio de la ciudad, la Academia de Gimnasia Higiénica (Salamanca en el ayer, 2014).

A mediados de los años ochenta viaja a Filipinas e instala un estudio en Manila. Durante su estancia en el archipiélago realiza algunas fotografías que envía a publicaciones españolas. En la Ilustración Artística aparecen cuatro paisajes de Cebú, incluyendo una vista urbana, de fantástica factura. Aún hoy llama la atención su maestría como fotógrafo al ver los grabados que publicaron a partir de sus clichés.

Volvemos a tener noticias de Pertierra en 1894, esta vez en Madrid. Inaugura un salón fonográfico de audiciones el día 24 de marzo de ese año (El Día, 1894: 4). Se trata del espectáculo científico del fonógrafo de Edison reformado y de los espejos eléctricos. Combina la novedad del fonógrafo con un espectáculo vistoso de imágenes fotográficas que inicialmente eran de mujeres jóvenes con cierto contenido erótico «... un salóncito donde se *admiran*, a través de espejos

eléctricos (así les llama el señor Pertierra), imágenes reales de mujeres jóvenes y guapas en posturas académicas y en trajes que no sé si serán académicos también, pero que desde luego afirmo que son vaporosos» (La Iberia, 1894: 1).



MADRID.—«ESPECTÁCULO CIENTÍFICO» DEL SR. PERTIERRA.—LA SALA DEL FONÓGRAFO EDISON.  
(De fotografía.)

FIGURA 1. Grabado a partir de una fotografía de Francisco Pertierra mostrando el Salón del Fonógrafo de su Espectáculo Científico (La Ilustración española y americana. 22/5/1894, p. 12).

Los asistentes al salón, por un precio de entrada de una peseta, podían escuchar la voz del fonógrafo aplicando unos auriculares en sus oídos. Hasta dieciséis asistentes podían escuchar a la vez las reproducciones. El propio rey Alfonso XII y su hijo Alfonso disfrutaron del espectáculo, escucharon el fonógrafo y lo elogiaron (La Ilustración Nacional, 1894: 10-11).

Durante los años 94 y 95 el espectáculo se mantiene en Madrid con solo dos paréntesis en los que Perttierra realiza giras por provincias. Tanto en Madrid como en sus viajes fue ampliando el repertorio realizando grabaciones de personajes notables e intérpretes populares. Ante el fonógrafo de Perttierra cantaron El Royo del Rabal (La Iberia, 1895: 3), Leopoldo Fréjoli, Lucrecia Arana y muchos otros (El Liberal, 1894: 4) (La Correspondencia de España, 1895: 4). También grabó bandas militares, como la Banda de Alabarderos (La Correspondencia de España, 1895: 3).

Tras su segunda gira por provincias se pierde la pista de Perttierra en Madrid. Probablemente no volvió a abrir su espectáculo en la capital, sino que siguió viaje a Manila, su bien conocida ciudad en la que ya había trabajado antes como fotógrafo. En su nueva etapa en Filipinas, organiza un nuevo espectáculo científico que también incluye el fonógrafo. En esta ocasión sustituye la sala de proyección de fotografías por una sesión de cinematografía utilizando un kronofotógrafo. De esta forma se convierte en el pionero del cine en Filipinas (Deocampo, 2017: 37). Establecido definitivamente en Filipinas ya no volverá a Madrid ni deja huella de alguna otra actividad relacionada con la fonografía. Murió en Barcelona, en 1902, donde había establecido algún negocio a su vuelta de Manila (El Adelanto, 1902: 2). No tenemos constancia de que mantuviera entonces alguna relación con la fonografía.

Se ignora el destino que tuvo la colección de grabaciones de Perttierra. Todas ellas de artistas y personalidades importantes, originales y únicas. En caso de localizar estos cilindros serían de gran interés y valor puesto que serían los únicos registros sonoros conocidos de algunos de los artistas más importantes de fin de siglo.

Al contrario que Perttierra, el otro empresario que difundió el fonógrafo en España, Armando Hugens, sí que continuará en el negocio y fundó la más importante empresa de producción de fonogramas: La Sociedad Fonográfica Española de Hugens y

Acosta.

Armando Hugens era francés y se dedicaba al comercio como representante en España de empresas francesas. En 1882 se encuentra en Santander vendiendo máquinas y accesorios para la fabricación de sellos de caucho (*La Voz Montañesa*, 1882: 3). Anuncia su novedoso producto como una oportunidad de negocio para las imprentas. Cinco años más tarde sigue dedicándose a la maquinaria para hacer esos sellos, pero ya establecido en una dirección de Madrid (*La Correspondencia de España*, 1887: 4). Sabemos que residía en la calle Barquillo puesto que en se publicaron anuncios de telegramas con su dirección (*Diario oficial de avisos de Madrid*, 1888), la misma calle donde estaría, más adelante, el gabinete fonográfico que fundó.

La primera noticia que hemos localizado de su incursión en el mundo de los fonógrafos se remonta a 1891, cuando se presentó con un fonógrafo en San Sebastián. Aunque es difícil de asegurar que este dato sea exacto, así se afirmará unos años después en el catálogo de Hugens y Acosta (*Catálogo de la Sociedad Fonográfica Española*: 1900) y en un artículo del *Boletín Fonográfico* (*Boletín Fonográfico Año I*, 1900: 72). También tradujo el libro *El fonógrafo de Edison y sus aplicaciones* que se encontraba a la venta en el Salón Heraldo desde el año 94 (*El Heraldo de Madrid*, 1894: 4) y se anunciaban sus conferencias sobre el tema en distintas ciudades de España (*La Dinastía*, 1896: 2).



FIGURA 2. Retrato de Hugens (*El Boletín Fonográfico* Año I: 72)

Durante varios años viaja por todo el país y se dedica a organizar audiciones públicas con el Fonógrafo de Edison y también privadas a domicilio. Aprovechando los viajes, debió de dedicarse también a la venta de estos aparatos puesto que en algunas de las ciudades que visitaba nombraba a algún representante comercial (*Diario de Córdoba de comercio, industria administración, noticias y avisos*, 1894: 3). Al igual que hacía Perttierra, el repertorio crecía con sus viajes y audiciones llegando a incluir no solo interpretaciones de música sino también discursos de personajes célebres como los expresidentes de la República Española Emilio Castelar (*El Noticiero Balear*: 1894: 3) y Práxedes Mateo Sagasta (*El Guadalete*, 1896: 2), ministros del gobierno como Segismundo Moret (*El bien público*, 1895: 3), el entonces futuro premio Nobel José Echegaray y muchos otros (*El Guadalete*, 1896: 2). El negocio de las audiciones debió ser próspero y en ciertas ocasiones Hugens realizó donaciones con los beneficios obtenidos (*El bien público*, 1896: 2) y organizó funciones benéficas con bandas municipales incluidas.

En algún momento del año 1897 contactó con Gianni Bettini, inventor y pionero de la fabricación de fonógrafos instalado en Nueva York. Había creado los aparatos más lujosos y perfectos de aquella década. Los diafragmas Bettini se vendían como una mejora de los originales de Edison y sus fonógrafos eran los más lujosos y caros que se podían adquirir. Cuando ese año Bettini se dispone a visitar Madrid, la prensa anuncia que lo hará en compañía de Armando Hugens, su representante, para tratar unos asuntos importantes (*La Correspondencia de España*, 18/10/1897: 3). Era claro que en aquel momento pretendía iniciar la comercialización de aparatos y cilindros, negocio que ya empezaba a desollar en el extranjero. Bettini y Hugens cenaron una noche con un grupo aristócratas y burgueses de Madrid seguramente con la intención de conseguir financiación para su proyecto comercial. Compartieron mesa con los Marqueses de Alta villa, el Marqués de Tovar, los doctores Casal y Pinillos y varios otros (*La Correspondencia de España*,

23/10/1897: 3). Algunos de ellos, como el Marqués de Tovar se significaron durante aquella década en la popularización del fonógrafo organizando audiciones en beneficio de los heridos en Cuba y Filipinas (La Época, 1897: 3). Se trata, por tanto, de un grupo aristócratas y miembros de la alta sociedad aficionados e interesados en el fonógrafo.

Las noticias que encontramos hacen pensar que aquellos comensales eran buenos clientes de Hugens y que éste ya les vendía cilindros grabados. Un ejemplo es que se tiene noticias de que la colección de Rodrigo Figueroa y Torres, Marqués de Tovar, incluía grabaciones de Moret, Castelar, Sagasta y Canalejas, así como artistas del teatro Real (El Globo, 1897: 2.). La coincidencia de esa lista de fonogramas con las evidencias presentadas antes de grabaciones realizadas por Hugens parecen demostrarlo.

Los fonógrafos ya se estaban empezando a vender al público durante ese año. El establecimiento madrileño Viuda de Aramburu, dedicado a fabricar y vender aparatos científicos y de precisión, venía anunciando la importación de modelos Edison y Bettini desde el mes de mayo. También, en sus anuncios, afirma contar con un catálogo de cilindros americanos y españoles (Blanco y Negro, 22/05/1897: 23). Se está produciendo, por tanto, una transición entre la época de las audiciones a la de la venta al público de cilindros.

Hugens ya había establecido un laboratorio fonográfico en el número 34 de la calle Barquillo, el portal de al lado de su residencia. Desde el mes de enero de 1897 anunciaba la venta de fonógrafos y cilindros e invitaba al público a visitar su laboratorio (Blanco y Negro, 30/01/1897: 20). Podríamos decir que fue el primer estudio discográfico establecido en España y ofrece «Los mejores fonogramas ó sean cilindros impresionados por los más notables artistas de todos los géneros.» (La Correspondencia de España, 1898: 4).

Pocos meses después se asocia con el funcionario cubano

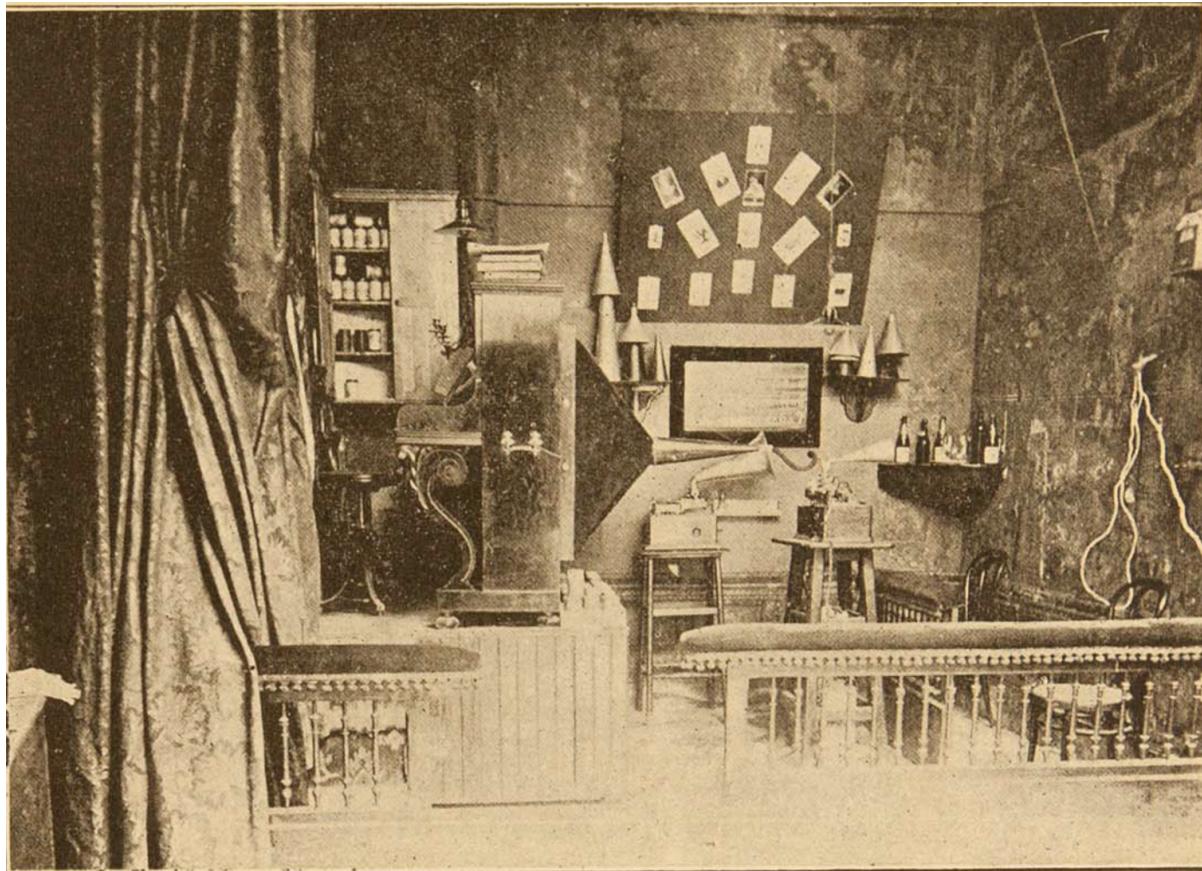
retirado Sebastián Acosta y en su nuevo anuncio añade la venta de fonógrafos en una nueva ubicación, el número 3 de la misma calle.

**VENTA de fonógrafos modelos. Los mejores cilindros canto y música.  
A. Hugens y Acosta. Barquillo, 3, dup.**

FIGURA 3. Anuncio de Hugens y Acosta (*La Ilustración Nacional*, 1894: 12)

### **Los años de los gabinetes fonográficos**

En 1898 habían empezado a proliferar en todas las ciudades de España la grabación y venta de cilindros. En muchos casos se trataba de nuevas actividades para comercios ya establecidos, como almacenes comerciales, ópticas y tiendas de material científico. Son buenos ejemplos la Óptica La Oriental en Zaragoza, la Óptica Corrons en Barcelona y la casa Viuda de Aramburu en Madrid. Entre las más relevantes se encontraba la de Vicente Gómez Novella en Valencia, conocido como Puerto y Novella, cuyo catálogo de cilindros impresionados era tan extenso o más que el de Hugens y Acosta (Ranera Sánchez y Crespo Arcá: 56).



Gabinete PALLÁS y COMP.<sup>a</sup>—Salón de impresionar.

FIGURA 4. Sala de impresiones en el gabinete fonográfico de Pallás en Valencia (*Boletín Fonográfico* Año I: 295)

La Sociedad Fonográfica Española de Hugens y Acosta será la que mayor proyección tenga en España y de la que más ejemplares se encuentran hoy en colecciones del extranjero. Dedicada no solo a los fonógrafos sino también a aparatos cinematográficos como el Multiscopio (López Martín, 2015: 126-127). Venden todos los modelos de fonógrafos Edison, Columbia y Bettini además de accesorios y diafragmas de esos fabricantes. El catálogo 1900, publicado a finales de 1899, muestra que la orientación del establecimiento era la de los productos de lujo. Todos los modelos y accesorios de fonógrafos que ofrecen son de las mejores marcas. Para entonces ya eran populares los fonógrafos económicos, casi siempre fabricados en Francia y basados en modelos Columbia. Pero en la sociedad de Hugens y Acosta no hay lugar para modelos de fonógrafos sencillos o económicos, todos sus

productos son de primera calidad.

Si comparamos algunos datos de esta empresa con los que hemos introducido antes de la mayor empresa de fonografía francesa, veremos que la dimensión del negocio es tan distinta que se entiende la diferencia de resultados posteriores. Si Pathé Frères tuvo una financiación de un millón de francos en 1898, el mismo año la sociedad de Hugens y Acosta se fundaba con un capital de 50.000 pesetas. Si los Pathé firmaban en 1899 un contrato con Casares para producir dos millones de copias, Hugens y Acosta declaraban haber vendido unos 30.000 cilindros impresionados en sus dos años de existencia (Gómez Montejano, 2005: 92).

Como hacían también otros gabinetes o laboratorios, las sesiones de grabación estaban abiertas al público. El público pagaba una peseta para presenciar las grabaciones de los artistas y comprobar como todos los cilindros que producían eran originales y no hacían copias (Catálogo de la Sociedad Fonográfica Española, 1900). Este detalle de aclarar en el catálogo que se trata de originales y no de copias también lo incluyen en sus catálogos otros productores como la Sociedad Anónima Fonográfica, también conocida como Fonoreyna (Catálogo de cilindros Impresionados de la Sociedad Fonográfica Española, 1899).

La sociedad se convierte en una sociedad anónima para lo que se inician las aportaciones de capital en enero de 1901 (El Liberal, 1901: 2-3). En aquel momento ya había alcanzado una cifra de negocio superior al millón de pesetas (Boletín Fonográfico Año II: 38). La nueva Sociedad Fonográfica Española se constituye en 1902 con un capital social inicial de medio millón de pesetas (El Progreso Industrial y Mercantil, 1902: 264). La nueva sociedad será presidida por el que había sido y volvería a ser alcalde de Madrid, Nicolás Peñalver y Zamora, conde de Peñalver. Hugens asumirá el cargo de gerente de la compañía. Medio millón de pesetas es un capital importante para la época, pero hay que recordar que

tres años antes Pathé ya contaba con una financiación de un millón de francos que, aplicando el cambio de 1,28 pesetas por franco correspondiente al primer día de 1900 resulta más de cinco veces mayor. En todo caso, la empresa madrileña llegaba tarde puesto que el negocio de la francesa ya había crecido de forma considerable.

Al mismo tiempo que la Sociedad Fonográfica Española, otros muchos establecimientos de grabación y venta de cilindros habían desarrollado el negocio en España. García Montejano identifica en su tratado un total de 36 a los que llama fabricantes de cilindros (Gómez Montejano, 2005). Eva Moreda emplea, por el contrario, el término gabinete fonográfico para referirse a estos negocios (Moreda, Eva, 2017). Nos parece más correcto este último término puesto que era ya utilizado por algunos de los establecimientos de la época. Ya en 1894 se llama gabinete fonográfico al espacio de audiciones de Perttierra (El Cardo, 12 julio 1894, p. 2).

Todos los gabinetes ofrecen un catálogo similar en cuanto a géneros musicales que se graban. Domina la zarzuela y género chico. También en las colecciones de cilindros que se han conservado hasta hoy domina la zarzuela. La duración de un cilindro estándar es aproximadamente de entre dos y tres minutos y, por tanto, en cada uno se ofrece una sola romanza de zarzuela. Casi tres cuartas partes de todos los cilindros que hemos podido estudiar son romanzen. El resto se reparte entre arias de ópera, cantos regionales españoles y música de banda.

Grabaron en aquellos gabinetes los artistas más reconocidos del momento. Figuras como María Galvany, Josefina Huget, Napoleón Verger y Julián Biel eran entonces muy reconocidas internacionalmente y los cilindros que impresionaron se vendían entre 20 y 50 pesetas. Más económicos resultaban los cilindros que contenían números de zarzuela interpretado por artistas del Teatro Real y similares, como Luisa Rubio o Concha Segura, que se conseguían por entre 8 y 12 pesetas. Los

cantos regionales, flamenco, jota, música de banda y monólogos cómicos son los cilindros más baratos de los catálogos, entre 4 y 10 pesetas por unidad.

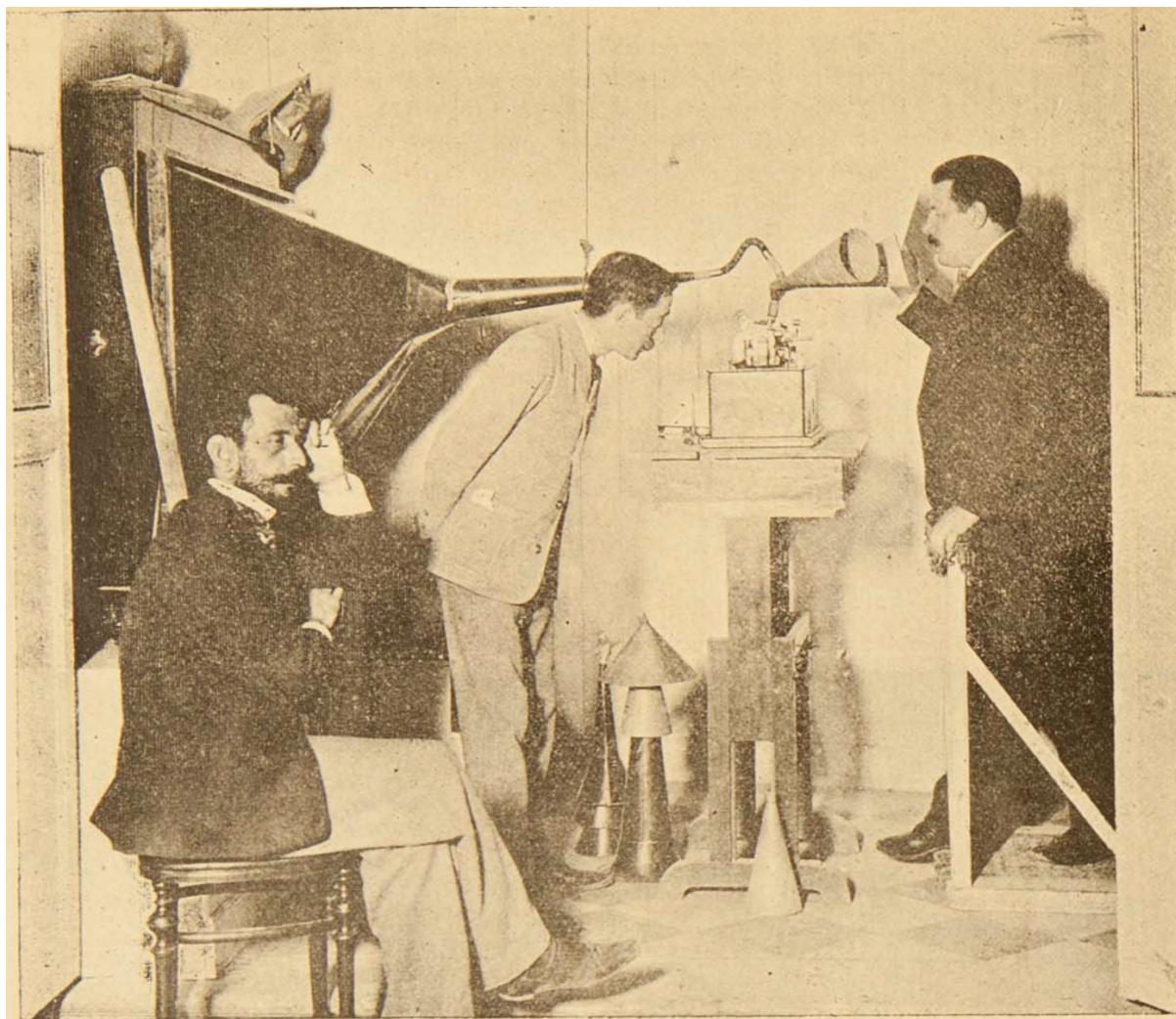


FIGURA 5. Grabación de la voz del tenor Francisco Pertierra y piano, supervisado por Vicente Novella, en la casa Puerto y Novella de Valencia (*Boletín Fonográfico* Año I: 220)

Durante el inicio del año 1900 comienzan a debatirse en la prensa los problemas de competencia en el nuevo sector de la fonografía. Los derechos de los autores y artistas, así como la competencia con la importación de copias configuran la problemática de este comercio. Todos los gabinetes habían orientado la producción hacia la competencia en la excelencia de las grabaciones. Defendían su calidad y competían por el prestigio de la perfección de sus cilindros artísticos.

Incluso entre ciudades españolas se desató cierta competencia por el prestigio de los cilindros. La revista *El Cardo* de Madrid se burlaba de los aficionados y empresarios de Valencia titulando «CURSILADA FONOGRÁFICA FIN DE SIGLO» un artículo sobre el atrevimiento de estos a considerar que sus cilindros y artistas podían competir con los madrileños (*El Cardo*, 22-10-99: 17).

Dos publicaciones trataron de forma periódica los asuntos del fonógrafo en España, una en Valencia y la otra en Madrid. La de la capital era la revista *El Cardo*, de contenido político y de actualidad, que estrena en su número de 8 de noviembre de 1900 la nueva sección Boletín Fonográfico. Curiosamente, es el mismo nombre que usa la revista dedicada íntegramente al tema en Valencia y que se había empezado a publicar el 5 de enero de ese mismo año. Tanto el *Boletín Fonográfico* valenciano como la sección del *Cardo* se mantuvieron únicamente hasta el mes de octubre del año siguiente. El primero, además, habiendo cambiado el título por *Boletín Fonográfico y Fotográfico*.

El año 1900 fue sin duda el año de mayor actividad en los gabinetes fonográficos. Comenzó con un negocio consolidado en las grandes ciudades y con posibilidades enormes de crecimiento. Se multiplicaron las noticias y anuncios, se litigó por los derechos de los autores, de las obras, de los editores y de los intérpretes. Pero el sector empezaba ya a entender que la competencia que venía de mercados mucho más desarrollados en el extranjero constituía una amenaza real. El nivel de madurez del sector en cuanto a tecnología en el país era paupérrimo. En España no se fabricaban fonógrafos y la fabricación de cilindros vírgenes para los gabinetes era todavía un proyecto (*Boletín Fonográfico Año I*: 35). Los gabinetes dependían para toda su actividad de importaciones gravadas con aranceles que llegaban a multiplicar varias veces el precio del producto. Seguían sin producir copias de cilindros y era evidente que no podrían competir mucho más tiempo con un sistema de producción de originales tan costoso.

Desde el mes de febrero de 1900 la prensa se hace eco del debate de los cilindros originales frente a las copias. En un artículo se afirma que solo uno de los gabinetes, el de la Viuda de Aramburo en Madrid, se declara dispuesto a realizar copias de sus grabaciones, pero afirma que no ha conseguido hacerlo con suficiente calidad. En su defensa afirma que una vez obtenido el cilindro y habiendo pagado al intérprete se podía hacer con él lo que considerasen conveniente. Esta última afirmación demuestra la inmadurez en asunto de derechos de autor, editor e intérprete en que se encuentra el negocio.

Hugens admite que en algunas ocasiones el acuerdo con el intérprete incluye la posibilidad de usar más de un fonógrafo durante la toma para obtener así varios cilindros impresionados. Los demás empresarios defienden la grabación única. El artículo termina con un ataque claro al negocio de las copias: «podemos afirmar que hasta ahora los cilindros reproducidos se oyen mal, hacen ruido, son muy estridentes y se gastan muy pronto porque la huella que marca el estilete de impresionar es muy débil [...] Lo que hay que estudiar es el medio de hacer cilindros buenos por poco dinero; el reproducirlos, si no se obtiene el medio de mejorar la reproducción, es contrario a los intereses de los industriales y puede contribuir a acabar con la afición» Boletín Fonográfico Año I: 54).



FIGURA 6. Trío vocal con acompañamiento de piano grabando simultáneamente nueve cilindros de fonógrafo (*Boletín Fonográfico* Año I: 273)

Durante los siguientes meses otras publicaciones tratan el tema de la reproducción o copia en varias ocasiones. La revista *El Cardo* es la más beligerante expresándose en contra de cualquier innovación en ese sentido: «... claro está que la reproducción es un robo infame [...] Muchos artistas no quieren ya impresionar [...] otros no quieren impresionar ante varias máquinas ...» (*El Cardo*, 30/03/1901: 3).

Al debate sobre la ética y legalidad de las copias se suma una guerra de contratos de exclusividad que es iniciada por las casas de Aramburo y de Hugens y Acosta. La primera compra derechos de obras de zarzuela pagando a través de la Sociedad de Autores para impedir al resto la producción de cilindros de los autores más importantes (*El Cardo*, 08/01/1901: 17). Hugens y Acosta ya habían anunciado antes la exclusividad de algunos intérpretes para que solo grabasen en su gabinete. El resto de los empresarios articulará, en solitario o asociados, sus propios contratos de exclusividad al tiempo que unos critican

los que firman otros.

La efervescencia del mercado en 1900 empieza a declinar al año siguiente. Poco a poco las ventas de los gabinetes bajan, las importaciones suben y poco a poco los gabinetes abandonan la actividad. La decadencia es tan rápida como lo había sido la explosión del mercado unos meses atrás. En el mes de octubre de 1901 *El Cardo* habla del abandono de negocios, de que la fonografía ya no produce beneficios y del empacho de cilindros que sufren los aficionados, «El cilindro que se vende en todas partes, y en todas partes es igual» (*El Cardo*, 15/10/1901: 2).

Sin embargo, en los artículos publicados en la época no parece que exista una conciencia de culpa. Se afirma constantemente que los cilindros extranjeros son de peor calidad. Se elogian los cilindros españoles. Pero la realidad es tozuda y el mercado no perdona. El negocio se acaba y ya no se puede mantener un gabinete que graba cilindros de uno en uno en unas instalaciones lujosas. Desde Francia e Italia empiezan a llegar más cilindros, más baratos y, aún peor, incluyendo en sus catálogos grabaciones de música española realizadas muchas veces en España.

El gran cambio estaba a punto de llegar con la fabricación de cilindros con moldes. Es decir, la replicación masiva de copias con un sistema de moldes en lugar de usar máquinas copiadoras –los pantógrafos– más lentas y con peores resultados. Los cilindros producidos con moldes que empiezan a ser populares en 1903 tienen una calidad más alta, se oyen con más potencia y duran más que los anteriores, incluso que los mejores originales. Fabricados con un nuevo tipo de cera de color negro y mucho más dura suponen el cambio definitivo hacia la industrialización de la fonografía.

No cabe preguntarse qué es lo que hizo mal el sector en España para que los gabinetes nacionales no prosperasen. Lo que es evidente es que la razón del fracaso final fue, no tanto lo que se hiciera mal, sino lo que no se hizo. Que ya en 1900

todavía no se hubieran empezado a fabricar los cilindros de cera, cuya producción es sencilla y la fórmula la conocían incluso los aficionados, era ya un mal síntoma. Si tenemos en cuenta que los aranceles que se aplicaban a los cilindros vírgenes eran especialmente elevados (Boletín Fonográfico Año I: 3), es sorprendente que no se iniciara la fabricación nacional de los mismos. Así, la aventura de los gabinetes españoles iba a terminar en el mismo punto que empezó, con una total dependencia de las importaciones de material y con negocios basados en la grabación y venta de originales. Ni siquiera se avanzó en los sistemas de grabación para ir más allá del registro de voz acompañada de piano o música de banda, que suponen la inmensa mayoría de los cilindros españoles. Muy pocas veces se grabaron pequeñas orquestas para los números de ópera y zarzuela.

A la carencia de industria y tecnología para abastecer al sector, se suma la falta de desarrollo de nuevos modelos de negocio. Quizás esta sea la más grave de las razones de la decadencia. Podemos comparar el caso de España con Italia y vemos que ahí se desarrollaron acuerdos de representación y distribución entre distintas compañías nacionales e internacionales. Aparecen diferenciados los roles de productor, de editor y de distribuidor. El mercado maduró, se extendió y consolidó para ser el inicio de la naciente industria discográfica. Mientras, en España los empresarios abandonaban para dejar paso a esas empresas extranjeras que implantaban los nuevos modelos de negocio. El caso más representativo que ilustra este fenómeno es el de la Anglo-Italian Commerce Company (AICC) de Milán. Además esa compañía será, junto a Pathé, la que más impacto tenga en el comercio de cilindros importados.

La AICC era una compañía emergente que se inicia en la fonografía con un acuerdo de colaboración con la compañía estadounidense Zonophone para grabar nuevas referencias musicales. Entre 1901 y 1903 produce un archivo de 6000

grabaciones para esa discográfica (Vito, 2019). Al mismo tiempo, firma un acuerdo con la francesa Pathé para la distribución de sus cilindros. Especializada en canto lírico producía cilindros de muy buena calidad de intérpretes importantes de la opera italiana con acompañamiento de pequeñas orquestas. Son famosos entre los coleccionistas los cuatro cilindros que la AICC grabó del tenor Caruso.

Los cilindros de la AICC se vendían bajo su propia marca o con marcas que representaba. Así se pueden encontrar tanto ejemplares estuchados por esta compañía como con etiquetas Pathé, si bien al inicio del cilindro se escucha el anuncio propio de la compañía italiana. Lo importante para lo que nos ocupa aquí es que sin haber contado inicialmente la compañía Italiana con tecnología avanzada, como ocurría a las españolas, supo desarrollar un negocio de acuerdos comerciales que le convirtieron en productor y distribuidor en el nuevo mercado de las grandes marcas. Incluso implantó su propio sistema de replicación con moldes, seguramente haciendo uso de tecnología de Pathé para producir sus propios cilindros negros de la nueva generación que ya se anunciaban en 1903 (Phonographische Zeitschrift, 1903).

Desde Milán, la AICC extendió sus operaciones en Italia y en otros países. Realizó muchas grabaciones de zarzuela con artistas españoles que después comercializó en este país y que, unos años más tarde, también vendió la casa Pathé. Eran ya cilindros fabricados con moldes y se presentaban en dos formatos diferentes, por un lado el cilindro estándar, compatible con todos los fonógrafos hasta entonces y, por otro, un nuevo tipo de cilindro de mayor tamaño, con un radio mayor, que había desarrollado Pathé con el nombre de Pathé SALON con los que se conseguía más volumen de sonido.



FIGURA 7. Cilindro SALON fabricado con molde por la Anglo-Italian Commerce Company. El Rey Que Rabió – Coro de doctores. Zarzuela de Ramos Carrión.

La llegada de cilindros negros de música española, muy probablemente grabados en España por los mismos artistas que habían protagonizado los cilindros de los viejos gabinetes, hace imposible la competencia. La más importante de las compañías, la Sociedad Fonográfica Española inicia su liquidación en diciembre de 1905 (García Montejano, 2005: 93). Los gabinetes que quedaban abiertos habían abandonado la actividad de las grabaciones y ahora anunciaban la venta de discos, de una y dos caras, la novedad de éxito de esos años que da paso a una nueva época de la historia de la discografía.

## Conclusiones

Es patente que la falta de emprendimiento industrial y de desarrollo de negocios en España hicieron perder al incipiente sector de la fonografía la oportunidad de participar en la consolidación de la gran industria discográfica internacional. Probablemente el ecosistema industrial español no tenía suficiente entidad como para albergar y abastecer la fabricación de materiales de precisión. También hay que considerar que países como Gran Bretaña, Francia o Alemania ya contaban con industrias mecánicas de precisión y de productos de consumo como la relojería. La falta de una industria previa como esa en España debió pesar mucho. Pero no es menos cierto que otros países que partían de situaciones parecidas, como el caso que hemos mencionado de Italia, supieron desarrollar sociedades, negocios y fábricas al calor del comercio de la música que grababan sus artistas.

Queda como legado de la efímera existencia de los gabinetes fonográficos españoles el patrimonio formado por las grabaciones musicales que han sobrevivido. Por la particularidad de España, podemos asegurar que en su mayoría se trata de piezas excepcionales y únicas. Es muy difícil estimar cuántas se pudieron llegar a producir, pero basándose en las cifras declaradas por los grandes empresarios se pudieron vender solo unos cientos de miles. Si se compara con las cifras que ya manejaba Pathé en Francia en 1899, cuando contrató la producción de dos millones de copias a Casares, se entiende que los pocos ejemplares que nos han llegado son todos insustituibles y valiosos.