

Las librerías de León Sánchez Cuesta

Ana MARTÍNEZ RUS

Universidad Complutense de Madrid
anamrus@ghis.ucm.es

1. Sus inicios en el mundo del libro

León Sánchez Cuesta nació en Oviedo en 1892, se licenció en Derecho en 1912 y consiguió una beca para realizar su tesis doctoral en la Universidad de Toulouse. De regreso a España ingresó en la Residencia de Estudiantes de Madrid en 1916 para preparar unas oposiciones a catedrático de Derecho, que no culminó por un problema económico. Finalmente abandonó los estudios para dedicarse al comercio del libro. En la Residencia coincidió con otros estudiantes como Luis Buñuel, Juan Vicéns de la Llave, Federico García Lorca o Emilio Prados, destacados protagonistas de la Edad de Plata de la cultura española, con los que estableció importantes relaciones amistosas y profesionales. No en vano fue considerado el librero de la Generación del 27 dada la amistad que tenía con los poetas de ese grupo y, por extensión, con los escritores, científicos y artistas de ese período cultural tan fructífero. A todos ellos les facilitó las novedades bibliográficas nacionales y foráneas y las distintas publicaciones periódicas del momento. Precisamente una de las contribuciones más destacadas de Sánchez Cuesta con la importación-exportación de libros y revistas fue la introducción en España de la producción literaria y científica extranjera junto con la difusión de la cultura española en los países europeos y americanos. Además se encargó de difundir y comercializar los libros de poesía de las jóvenes promesas que tenían una tirada limitada y escasa demanda entre el público¹.

León se introdujo en el mundo del libro al lado de Juan Ramón Jiménez y Alberto Jiménez Fraud, e incluso tradujo del francés para Calpe *Notas sobre Inglaterra* de Hippolyte Taine en 1920. Al mismo tiempo León entró en contacto con Manuel Aguilar, responsable de la Sociedad General Española de Librería (SGEL), filial de la potente editorial Hachette en Madrid. Después de trabajar unos meses en París, León se trasladó en 1921 a México como representante de la Agence Générale de Librairie et de Publications, empresa distribuidora de la propia Hachette, y de la Sociedad General de Librería. En la capital azteca debía organizar un depósito de publicaciones de la Agence Générale. Aunque su idea inicial era establecerse allí, apenas estuvo un año porque no acabó de acomodarse al país, debido a la conflictividad social y a la campaña antiespañola que se desató tras la Revolución. Tampoco le convencieron los métodos de trabajo de la casa francesa. De todas maneras esta estancia resultó muy fructífera porque se familiarizó con las prácticas comerciales

¹ Sobre la trayectoria personal y profesional de León Sánchez Cuesta, ver su Archivo privado situado en el Centro de Documentación de la Residencia de Estudiantes en Madrid.

del libro y estableció relaciones decisivas con importantes libreros mexicanos. También barajó la posibilidad de marcharse a Buenos Aires como director general de la Sociedad de Librería, pero rechazó la oferta, después de la experiencia mexicana. Decidió volver a España con el firme propósito de instalarse como librero para atender los pedidos en comisión de los profesionales americanos y para explotar las enormes posibilidades del libro extranjero, capítulo desatendido por el comercio nacional. A pesar de su escasa experiencia en el negocio librero, León tenía muy claros sus planes y conocía muy bien el funcionamiento y las posibilidades del libro extranjero en Madrid y con proyección a provincias. A su vuelta, en 1923, entró en la editorial La Lectura como director gerente de la sección de librería y, como socio de la empresa y junto con Alberto Jiménez Fraud, abrió su primer establecimiento en el número 25 del Paseo de Recoletos, con el nombre de Librería de Arte y Extranjera de “La Lectura”. En noviembre de 1924 se independizó, y al año siguiente se trasladó a un despacho en el número 4 de la calle Mayor, donde permaneció hasta 1936.

2. El despacho de librería de Mayor

El mismo León se definía como “un modesto librero de piso”² ya que no tenía tienda abierta al público, ni contaba con escaparate, sólo atendía los pedidos de distintos clientes. Su negocio se basó en la organización de un servicio central de librería de obras nacionales y extranjeras para particulares e instituciones, además de suministrar publicaciones en comisión a libreros americanos, principalmente a los mexicanos de origen español, Pedro Robredo y José Porrúa. Con previa provisión de fondos León se ocupaba de agrupar y remitir a estos libreros mexicanos con los descuentos pertinentes las obras de todas las editoriales con quienes estos libreros no tenían cuenta cargando un 5% sobre el precio de la factura. También se encargaba de centralizar los pedidos de todas las casas con quienes tuvieran cuenta directa al distribuir los pedidos, activar el suministro y realizar la expedición con la misma comisión. En este sentido se convirtió en el representante general en Madrid de numerosos libreros americanos, ya que el buen quehacer con los mexicanos le proporcionó nuevos clientes por todo el continente. León pagaba a las editoriales a los tres meses ya que era el plazo estipulado entre el envío del extracto y la recepción de fondos en América, salvo a aquellas casas como Caro Raggio que al pagar al contado le hacían un descuento muy superior del habitual establecido entre editores y libreros, del 40%. Este plazo de facturación le permitía ofrecer a los libreros los descuentos del editor y cobrar solamente el 5% de comisión sobre el líquido, llevando el crédito al máximo. Asimismo se encargaba de suministrar el servicio de novedades sin previo anticipo de fondos y siempre que los pedidos no fuesen demasiado fuertes, ya que disponía de poco capital, a cambio de disminuir un 5% el descuento del editor e incrementando un 5% sobre el líquido, que venía a suponer un 7% de

² Ver la carta de León Sánchez Cuesta que remite el 8 de septiembre de 1927 a Xavier Icaa en LSC, Libro nº 4 de Copias de Cartas, Caja nº 24, h. 51.

comisión. Por motivos de distancia a los libreros americanos les interesaba centralizar sus pedidos con un único librero o casa distribuidora siguiendo criterios racionales de organización y por comodidad a la hora de efectuar los encargos y los pagos.

Con estas prácticas adquirió gran experiencia en libros de importación y se especializó en el suministro de publicaciones españolas a universidades, profesores y librerías extranjeras. Además se encargaba de las encuadernaciones en pasta española de los libros que vendía aumentando un 20% el precio final ya que la mayoría de las ediciones estaban en rústica y los trabajos de encuadernación en España eran de buena calidad y más baratos que en otros países. El suministro de libros extranjeros era facturado a su precio de francos, libras, liras o marcos convertidos en pesetas al tipo de cambio del día de entrega, más los gastos de recepción y despacho. Dichos gastos para el caso concreto de la librería francesa representaban menos que el importe ordinario de correos si un particular o entidad pedía las obras directamente a París. De este modo Sánchez Cuesta aplicaba a la librería extranjera el mismo sistema que a la española, trabajaba con el descuento de librero, que en ocasiones era superior al que realizaban las casas nacionales, y vendía al precio fuerte marcado por las editoriales. Para el caso de revistas y periódicos extranjeros cargaba una comisión de un 10% ya que los descuentos de estas publicaciones eran menores, y tenía que adelantar los pagos. Además para evitar el quebranto de pequeños giros trabajaba con un comisionista, que incrementaba los precios entre un 6% en Francia y un 10% en Italia. A los profesores les concedía un descuento variable entre el 5% y el 10%, excepto en la obras especiales que no era posible como las de la Academia de la Lengua. En los pedidos de librerías universitarias o bibliotecas que venían por mediación de un profesor cliente, se aplicaban un descuento del 10% más una bonificación en la cuenta de dicho profesor del 5%. A partir de una disposición de la Cámara Oficial del Libro de Madrid de 1927, que impedía hacer descuentos a particulares, decidió no aplicar ningún descuento en este tipo de pedidos, pero para compensar a los clientes remitía las obras libres de gastos de transporte en pedidos superiores a 5 pesetas para España y a 10 pesetas para América. A las universidades americanas nunca facturaba con una utilidad inferior al 15%. También estableció relaciones comerciales con la librería de Baltimore, Peabody Book Shop, a quien suministraba regularmente obras españolas con un 5% de comisión, y compraba los títulos estadounidenses que solicitaban sus clientes en España. Con los años, a medida que fue consolidándose una amplia y sólida clientela, León trabajó más el servicio a particulares y a centros oficiales que el suministro en comisión a libreros porque le dejaba mayores beneficios al jugar con los márgenes de los descuentos editoriales. De hecho fue reduciendo la venta en comisión y aparte del servicio a viejos clientes como Robredo o Porrúa, que le habían permitido impulsar su actividad en sus inicios y cuyo volumen de negocio compensaba el trabajo, no servía a demasiados libreros americanos.

Para los importantes pedidos de los departamentos de español y de las bibliotecas de las Universidades americanas fueron decisivos los contactos establecidos con profesores españoles como Angel del Río, Federico de Onís, Joaquín Ortega, Antonio Heras, Juan Centeno, Joaquín Casalduero, César Barja, Antonio Torres Riaseco o Antonio García Solalinde, que eran clientes habituales de la librería.

Según iban cambiando de centros docentes conseguían nuevos clientes oficiales para el negocio de Sánchez Cuesta. Estos docentes trataban de mantenerse informados del movimiento cultural español del momento para sus clases y escritos, así como por inquietudes personales. Muchos de ellos estaban suscritos por mediación de León a periódicos como *El Sol*, a revistas como *La Gaceta Literaria*, *Revista de Occidente*, *Filología Española*, e incluso a colecciones de libros como *Clásicos castellanos* de la editorial La Lectura. León se encargaba de servirles las publicaciones y al mismo tiempo debía mantenerles informados con el envío de novedades, catálogos o números sueltos de revistas como *Litoral*, *Verso* y *Prosa*, ya que confiaban en su criterio y en la mayoría de los casos tenían una buena relación de amistad.

León fue un librero pionero en la apertura de cuentas a clientes donde éstos realizaban ingresos, según sus posibilidades, para rebajar su saldo deudor por la compra de libros y revistas. Esta manera de financiación sin la intervención de ninguna entidad bancaria facilitaba la adquisición de publicaciones sin necesidad de tener dinero al contado. Este sistema era crucial para la compra de libros por parte de profesionales e intelectuales que necesitaban continuamente estos textos para sus actividades académicas y científicas. León fue consciente de esta circunstancia y jugó con los plazos de pago a los editores más o menos flexibles ya que él carecía de suficientes recursos para soportar esta situación. De hecho en ocasiones carecía de líquido para hacer frente a pagos, así como de capital para ampliar su negocio.

En julio de 1925 recibió una propuesta de José Ortega y Gasset para dirigir la sección de librería de la editorial Calpe, S. A., antes de fusionarse con Espasa. El acuerdo no fue posible por cuestiones económicas y profesionales³. León por su cuenta se ocupó de buscar nuevos públicos poco explotados por el tradicional comercio de libros. De hecho se dedicó en la importación y exportación de libros para atender una clientela muy especializada. La librería extranjera era inexistente en provincias y estaba insuficiente trabajada en Madrid. Tan sólo algunos establecimientos como Dossat, Beltrán, Romo, Suárez o Rubiños se encargaban de importar publicaciones extranjeras, menos aún eran los comerciantes que atendieran el mercado estadounidense o los europeos con obras españolas. Además León tenía estudios superiores y una gran formación bibliográfica que hacían que fuera una excepción en el mundo del libro.

Aunque la venta de libros al precio fuerte a los particulares era más rentable, la reducción de la venta en comisión a librereros también estaba relacionada con las dificultades que León siempre tuvo para ampliar su negocio por falta de capital. De hecho, a pesar de la buena marcha de la librería, esta limitación de medios impidió que hiciera publicidad porque se arriesgaba a no poder hacer frente a la nueva clientela aparte de los gastos que acarrearba la propaganda. Para impulsar la expansión del negocio se asoció con Juan Vicéns de la Llave en 1927, abrió una sucursal en París, buscó nuevos socios, y solicitó el préstamo de dinero pero, sus planes fracasaron porque tuvo que ceder la librería parisina a Vicéns, y la crisis económica acabó de frenar toda posibilidad de mejorar el comercio a pesar de las perspectivas del mercado. Esta circunstancia llevó a León a optar por una clientela segura, conocida o

³ Ver la carta a Ortega y Gasset el 18 de julio de 1935 y el borrador del proyecto en LSC 22/70/1.

con referencias, renunciando a los clientes anónimos que podían llegar mediante un anuncio, además la falta de tienda abierta al público obstaculizaba la difusión de su actividad y reforzaba esa tendencia exclusivista y reducida de su negocio. En este sentido podemos afirmar que la acción de León fue menor de lo que la demanda reclamaba por problemas económicos más que por cuestiones técnicas o profesionales. Aunque el despacho funcionaba bien, en ocasiones tenía problemas de liquidez para afrontar pagos muy fuertes a los distintos editores españoles y extranjeros, debido a sus restricciones de capital y al tipo de clientela que tenía, segura y solvente, pero irregular en los pagos, ya que en su mayoría se trataban de universidades y de bibliotecas. León se veía sometido a las contingencias de los presupuestos oficiales para los cobros, ya que tenía que esperar a la finalización de cada trimestre, a la aprobación de cuentas y demás trámites burocráticos. Por este motivo Sánchez Cuesta prefería pagar a los editores mediante ingresos en los bancos más o menos regulares según sus posibilidades, en lugar de establecer un plazo fijo, aunque fuese largo, porque no quería correr riesgos, ya que a veces vencían a la vez varios pagos importantes y no podía hacer frente a los mismos.

Entre los centros oficiales nacionales y extranjeros que utilizaron los servicios de la librería de León sobresalieron las Universidades de Sevilla, Valladolid, Madrid, Santiago, y de Murcia, la Biblioteca Popular de Castropol, el Ateneo de Alicante y las Universidades americanas de Princeton, Louisiana, Columbia, Iowa, Illinois, Harvard, Ohio o Wisconsin entre otras. Uno de sus mejores clientes fue la Facultad de Medicina de Madrid a instancias de Juan Negrín, a pesar de las largas demoras en los pagos, debido a los numerosos encargos de obras y revistas extranjeras. Él mismo definía su despacho como librería general nacional y extranjera, con una clientela principalmente universitaria, especializada en letras, derecho y medicina, y respecto a la literatura prestaba gran atención a la nueva generación de jóvenes escritores. Entre sus clientes particulares destacaron escritores ilustres, científicos de renombre, artistas o políticos, que en su mayoría eran amigos o conocidos del propio León, como Juan Ramón Jiménez, Max Aub, Antonio Machado, José Bergamín, José Moreno Villa, Enrique Díez-Canedo, Maruja Mallo, Ángel Llorca, Ricardo Orueta, Alfonso Reyes, Pedro Henríquez Ureña, Wenceslao Roces, Claudio Sánchez Albornoz, Melchor Fernández Almagro, Américo Castro, Fernando de los Ríos, Juan Negrín, Severo Ochoa, Francisco Grande Covián, Blas Cabrera, Luis Calandre, Luis Buñuel, Adolfo Salazar, Cristóbal Hall, Amós Salvador, Juan Díaz del Moral, Julián Zugazagoitia, Manuel Azaña, Pablo de Azcárate, Marcelino Pascua, José M^a de Semprúm y todos los miembros del grupo poético del 27 (Pedro Salinas, Dámaso Alonso, Luis Cernuda, José M^a Hinojosa, Emilio Prados, etc.). La lista sería interminable. Podríamos decir que Sánchez Cuesta formó a la élite intelectual y profesional del país. Abusando de su confianza y amistad a la mayoría de ellos les fiaba los libros, que pagaban cuando buenamente podían en función de sus irregulares ingresos, llegando en algunos casos las cuentas pendientes a cantidades importantes⁴. De este modo León como proveedor de libros y publicaciones internacionales a estos clientes y a otros anónimos contribuyó a la introducción del pensamiento y

⁴ Ver el Libro de Fiados desde 1932 hasta 1960 en LSC, Caja n° 42.

la literatura europeos en España, sin olvidar su papel en la difusión de la producción bibliográfica española en el extranjero con el suministro de numerosos títulos a centros y particulares de fuera.

3. La Librairie Espagnole en París (1927-1936)

Debido a la gran demanda de libros franceses por parte de sus clientes tanto españoles como americanos y al servicio deficitario de los comisionistas franceses, decidió abrir una sucursal en París. En concreto estaba descontento con el servicio que ofrecía la importante Agence Générale de Librairie et de Publications (AGLP), vinculada a Hachette, porque tardada demasiado en servir los pedidos, cometía numerosos errores debido al gran volumen de negocio que manejaba, y falseaba los descuentos concedidos por los editores, aunque a cambio ofrecía importantes facilidades de pago, ya que cobraba a los dos o tres meses mediante letras, y tardaba mucho en reclamar los cobros. Por estos motivos él mismo se trasladó a la capital francesa en febrero de 1927 para organizar el nuevo comercio junto con Gabriel Escribano, que había trabajado hasta entonces en la Agence Mondiale de París, y anteriormente en la editorial española Voluntad. Escribano entabló negociaciones con Sánchez Cuesta a finales de 1926 para hacerse con la representación de sus clientes mexicanos, Robredo y Porrúa, junto con la difusión del libro español en la capital parisina. Durante la estancia de cuatro meses de León en París, el negocio de Madrid estuvo en manos de su hermano Luis y de su socio Juan Vicéns de la Llave, quien le facilitó el capital necesario para abrir dicha librería y que posteriormente se quedará en exclusiva con la misma. Aunque León buscaba una oficina para establecer sólo un despacho de librería como en Madrid, debido al precio de los alquileres de pisos, eligió una tienda y abrió librería al público. El establecimiento estaba situado en el número 10 de la rue Gay-Lussac, próximo al Institute d'Études Hispaniques de La Sorbona, y cerca de librerías y editoriales francesas. La librería se inauguró en mayo con un escaparate dedicado a las obras de Juan Ramón Jiménez y otro con obras de sus jóvenes poetas amigos como Bergamín, Salinas y Altolaquirre para dar a conocer a la nueva generación literaria en la capital francesa. Después de la marcha de León, Escribano se quedó al frente de la librería como gerente hasta la llegada de Vicéns de la Llave en abril de 1928.

La venta en comisión de publicaciones francesas a libreros mexicanos y españoles como Robredo, Porrúa, Suárez, o Voluntad a cambio de una comisión del 7% fue desde el principio una fuente importante de beneficios y de problemas ya que suponía un importante volumen de negocio pero, inmovilizaba mucho capital por el retraso en los pagos, cuestión que se agravará dramáticamente con América tras el crack del 29. Debido a los mayores impuestos a los que estaba sujeto el comercio de libros en Francia obligó a subir la comisión en un 2% a los libreros mexicanos respecto a la que venía cobrando en los libros españoles. Las ventajas de esta librería para los clientes americanos respecto a la Agence eran la rapidez del servicio, la puntual información respecto a los libros que se dejaban de servir, la economía en los portes gracias al servicio de expediciones establecido en Irún, aprovechando las tarifas del correo español, y la seriedad en la aplicación de los descuentos que con-

cedían las editoriales francesas. León se decidió a abrir esta sucursal porque convenció a sus mayores clientes mexicanos, Porrúa y Robredo, así como al español Victoriano Suárez a que abandonaran a la Agence Générale y utilizaran sus servicios. Por esta razón Sánchez Cuesta fue siempre muy considerado con estos clientes en la comisión de libros franceses, ya que sus encargos sirvieron para cubrir los gastos iniciales de la librería, pero el volumen de los pedidos y los retrasos excesivos en los pagos hicieron que, Escribano primero y Vicéns después, solicitaran fondos por adelantado, o en su defecto pasado el tiempo oportuno girasen letras por las facturas no cobradas. En principio pensó cargar un 10% de comisión a Suárez, ya que el 7% era lo que le cargaba entonces la Agence, pero para no perder el cliente decidió mantener el mismo porcentaje y conseguir una mayor bonificación negociando mejoras en los descuentos de los editores franceses, que nunca fueron inferiores a los que realizaban a la Agence.

Debido a la falta de medios León también era partidario de organizar un servicio de clientes particulares en la librería de París porque dejaba mayor beneficio y no requería tanta inmovilización de capital, pero al principio para sacar el negocio adelante trataron de compaginar la venta en comisión a libreros fijos y seguros con la explotación de la librería española a clientes a pie de calle y por correo. También se ocupó de trabajar la librería francesa recibiendo servicio de novedades de las principales editoriales y consiguiendo depósitos de obras de algunas casas como Cres, Armard Colin o Stock. Además esta última casa le ofreció la posibilidad de organizar una biblioteca circulante en francés a cambio de 8.000 francos a pagar en un año, como ya lo había hecho en otras librerías de París y de los departamentos galos y que venía dejando unos 2.000 ó 3.000 francos de beneficios mensuales. Este tipo de bibliotecas recordaban a los viejos gabinetes de lectura ya que por una cuota de alquiler anual o mensual permitía el préstamo de uno o más libros para su uso y disfrute. Esta iniciativa impulsó la creación de otra biblioteca circulante española, siguiendo el ejemplo de la librería inglesa Shakespeare et Companie, para los compatriotas y sudamericanos de paso que quisieran leer títulos en español y que no pudieran comprar libros por motivos económicos o de peso, o bien para los residentes y clientes habituales que quisieran leer determinadas obras sin necesidad de adquirirlas. El fondo de la biblioteca circulante se formó con obras de literatura baratas que no superaban las 5 pesetas y con libros de ocasión.

La propiedad de la librería parisina era de Vicéns de la Llave, pero ambos acordaron mantener el nombre de León Sánchez Cuesta por el prestigio y crédito que tenía la firma de cara a la clientela, y por el interés y la propaganda que permitía la comunidad de nombre, aunque Vicéns decidió incluir el subtítulo de Librería Española para destacar la especialidad del negocio al público. De hecho esta nueva situación no se dio a conocer, salvo confidencialmente a los libreros Pedro Robredo y a Victoriano Suárez, y de cara al exterior la librería de París seguía perteneciendo a León, aunque en la práctica funcionaban con absoluta independencia de cuentas⁵.

⁵ Ver la carta de León a Pedro Robredo y Hermano del 14 de marzo de 1928 en LSC, Libro nº 4 de Copias de Cartas, Caja nº 24, h. 386, así como la carta a Juan Vicéns el 16 de marzo de 1928 en el Libro nº 4 de Copias de Cartas, Caja nº 24, h. 440.

A pesar de que León se desvinculó económicamente de la librería parisina, siempre se sintió muy unido a ese negocio y preocupado por su marcha ya que había contribuido a su creación, no en vano llevaba su nombre, así como por las relaciones comerciales que mantuvo con ella.

4. La guerra, el exilio y el regreso a Madrid: el despacho de Desengaño

A los pocos días de iniciarse la guerra civil pudo reunirse con su familia, que se encontraba veraneando en La Granja, y tras permanecer allí los primeros meses del conflicto a la espera de los acontecimientos, se trasladó a Salamanca por indicación de Miguel de Unamuno hasta julio de 1937. Allí trabajó como traductor para Radio Nacional al servicio de los sublevados. La estancia en la ciudad del Tormes fue confirmada por Jorge Guillén a su concuñado Pedro Salinas en una carta del 7 de julio de 1937, aparte de ironizar sobre las simpatías franquistas de León: “Vi en Salamanca, hace mes y medio, a León y a Andrea, en casa propia, saliendo adelante, ¡esperando la toma de Madrid!”⁶. Después decidió viajar solo a Alemania donde trabajó como profesor de español en la Universidad de Marburgo, ocupando el puesto del lingüista Carlos Clavería. Prefirió exiliarse y esperar el final de la contienda en la Alemania nazi, el único país al que podía llegar con facilidad junto con la Italia de Mussolini, saliendo de la zona controlada por los militares. Sánchez Cuesta tenía convicciones liberales, pero era un hombre de orden y creyente, situado en el centro políticamente, que acabó tomando partido por el bando franquista como otros propietarios ante el cariz social que tomaba la República como bien ha estudiado Santos Juliá⁷. En este sentido su actitud tampoco se diferenció de la de otros profesionales del libro como Ruiz-Castillo, editor de Biblioteca Nueva, que también se encontraba veraneando en La Granja con su familia, y se trasladó a Valladolid porque sus convicciones conservadoras le llevaron a simpatizar con los militares sublevados⁸. Al igual que otros liberales anónimos y famosos como Gregorio Marañón, Ortega y Gasset, o Pérez de Ayala, León en 1936 claudicó de sus creencias políticas en favor del bando rebelde, aunque posteriormente lamentó la evolución del régimen franquista.

Tras la guerra civil y el exilio en Alemania y Argelia, volvió a Madrid a principios de 1947, y en octubre abrió un nuevo despacho de librería para atender principalmente a la clientela americana. Estaba situado en el quinto piso del número 10 de la calle Desengaño. A pesar de las dificultades iniciales que suponía comenzar el negocio de nuevo, la dura posguerra, y los problemas financieros, paulatinamente

⁶ Carta de Jorge Guillén escrita desde Provins recogida en SALINAS, Pedro y GUILLÉN, Jorge: *Correspondencia (1923-1951)*, Barcelona, 1992, p. 182.

⁷ Sobre el posicionamiento de la patronal madrileña durante la II República y su evolución vid. el libro de JULIÁ, Santos: *Madrid, 1931-1934. De la fiesta popular a la lucha de clases*, Madrid, Siglo XXI, 1984. Así como el trabajo de CABRERA, Mercedes: *La patronal ante la II República. organizaciones y estrategia 1931-1936*, Madrid, Siglo XXI, 1983.

⁸ Ver al respecto el artículo de SÁNCHEZ GARCÍA, Raquel: “José Ruiz-Castillo, editor de la Edad de Plata (1910-1945)”, en *Castilla*, n° 27, pp. 136-137.

restableció contacto con sus antiguos clientes de España y del extranjero apelando a su servicio y crédito reputados. Pero los comienzos fueron duros personal y económicamente, debido al desarraigo y estrecheces provocadas por la ausencia de amigos y familiares, la penosa situación política, social y económica del país, junto con el triste panorama cultural. León esperó a que el final de la segunda guerra mundial y la victoria de los aliados cambiasen la situación política en España, pero a principios de 1947 era difícil el restablecimiento inmediato de la democracia y decidió volver para dedicarse nuevamente al negocio de librería.

Algunos de los clientes habían desaparecido y otros muchos estaban en el exilio, pero mantuvo a los que se quedaron y consiguió una nueva clientela. Trató de reanudar relaciones con los amigos exiliados, pero resultó difícil por la debilidad de la industria editorial española debido a problemas relacionados con régimen franquista como la fuerte censura, los cupos de papel, o las restricciones a las importaciones. Las editoriales americanas, especialmente las mexicanas y argentinas, eran superiores a las españolas en calidad tipográfica y contenidos porque recogían la producción de los intelectuales desterrados y de todas las obras prohibidas en la Península. Estas casas despegaron después de la Segunda Guerra Mundial con la participación de muchos profesionales del libro exiliados. Por otra parte la producción española de posguerra con un nivel científico e intelectual bajo, controlada por la dictadura, y con impresiones y papeles deficientes, lógicamente no resultaba muy atractiva para el público americano. Para las antiguas editoriales españolas la situación fue dramática, ya que después de sobrevivir a los daños y pérdidas de la guerra, tuvieron que adaptarse a unas circunstancias económicas muy difíciles y rehacer su fondo ante la imposibilidad de reeditar muchos títulos de las colecciones por causa de la censura, aunque hubieran tenido gran aceptación de público y buen nivel de ventas. En algunos casos estos libros eran clásicos de los sellos, sus mayores éxitos, llegando a desaparecer incluso colecciones completas. Los editores se quejaban de que las ventas habían descendido un 60% en torno a 1949, diez años después de finalizar la contienda. La crisis del sector obligó a León a reducir su margen de beneficio, así como el descuento que hacía a los libreros de provincias debido a que la comisión de librería había sido restringida por los editores a un 25%. De este modo solía hacer un 10% de rebaja a los compañeros de fuera y trabajaba con el 15% restante para cubrir gastos generales y obtener ingresos.

León asumió rápidamente que el oficio de librero, especializado en publicaciones extranjeras, había cambiado radicalmente respecto a la situación previa a la guerra. Para una librería especializada en la importación y exportación de publicaciones las trabas económicas y burocráticas de la dictadura al comercio exterior perjudicaron notablemente sus intereses. Los trámites resultaban prolijos y lentos. En primer lugar era imprescindible la concesión de las licencias de importación por el Instituto Nacional de Libro Español (INLE), el nuevo órgano oficial, después atendiendo a las divisas adjudicadas por el Instituto de Moneda Española debía abonar el pago, y una vez llegados los libros a la Aduana o la estafeta de Correos para recogerlos necesitaba la autorización de entrada y circulación de libros aprobada por la Dirección General de Propaganda. En este sentido León se quejaba amargamente de que todos sus clientes estaban interesados en la compra de libros extranjeros y que no podía reanudar la importación de publicaciones al ritmo y manera anterior a la guerra sino

con arreglo a los cupos de divisas del INLE. Pero como las cantidades concedidas eran muy escasas no podía satisfacer las necesidades de todos los compradores. Por este motivo León reclamaba al propio Instituto en diciembre de 1949 la adjudicación de más divisas para el normal funcionamiento de su negocio atendiendo a la rápida inversión que hacía de las cantidades asignadas. Tan sólo había conseguido algunas cantidades de libras, francos, liras e incluso florines, pero nunca había recibido dólares. Además justificaba la continua necesidad de moneda extranjera por las características de su clientela, principalmente bibliotecas universitarias, profesores, centros de investigación y de estudio. Dado que reunía los criterios preferentes establecidos para la asignación, solicitaba la entrega de nuevas divisas en caso de rectificaciones futuras de los cupos, o en el de reparto de cantidades no utilizadas por sus colegas, o bien las sobrantes de cantidades no distribuidas⁹. Sánchez Cuesta se desesperaba con los numerosos obstáculos a los que tenía que hacer frente, que en ocasiones resultaban ridículos e incompresibles, como los complicados trámites para las expediciones, la falta de sacas en Correos, la carencia de licencias, la concesión de divisas. La lucha diaria no era para hacer frente a la competencia sino para vencer trabas administrativas.

5. La librería de la calle Serrano

En 1950 se quedó con la librería Revista de Occidente, en la calle Serrano, que habían fundado el hijo de Ortega y Jiménez Landi tres años antes, y allí continuó hasta la fecha de su muerte en 1978. León decidió trasladarse porque se encontraba aislado en el quinto piso de Desengaño debido a las continuas restricciones eléctricas que obligaban al público a subir más de cien escalones. Llevaba tiempo buscando un local a pie de calle pero, todos resultaban muy caros. Los propietarios inicialmente le ofrecieron asociarse pero, como León era muy independiente no aceptó. Ante la falta de acuerdo decidieron traspasarle el local por 140.000 pesetas ya que querían desentenderse del negocio. Esta librería había sido concebida como un centro de propaganda de las ediciones de la Revista y como centro de exposiciones de arte, pero resultó ruinosa. Las exigencias que tenía una librería a la calle eran muy distintas a las de un despacho, aunque él siguió dedicado a su trabajo habitual y a su clientela amiga en la entreplanta.

Sus problemas con las divisas y las licencias acabaron en 1951 cuando fue nombrado miembro del Comité para la administración y distribución de las divisas al gremio de libros y artes gráficas en representación del comercio madrileño. Aunque en principio quiso eludir el cargo no pudo negarse al tratarse de una cuestión de trabajo y acabó alegrándose porque a partir de entonces consiguió todas las divisas necesarias para rehacer su negocio de librería extranjera. Pero esta nueva situación exigía importantes cantidades de pesetas disponibles para cambiar por las monedas extranjeras. Además ese mismo año volvió a recibir fuertes pedidos de libros de México, especialmente de Porrúa, y de Argentina. Poco a poco fue asentando el

⁹ Ver dicha carta al INLE del 20 de octubre de 1949 en Cartas de León. Copias, LSC 21/103/1.

negocio, y así en 1955 la librería contaba con 15 empleados para las distintas tareas, como prueba del volumen y éxito del negocio. Pero, el páramo cultural que fue la España franquista en comparación con el período anterior, que León había vivido intensamente, y la ausencia de los antiguos amigos, fallecidos o exiliados resultó muy duro para su persona. La ruptura fue traumática y por ello él siempre añoró esa etapa brillante de la cultura española y de su vida.

En 1963 fue elegido presidente de la Escuela de Librería creada en el seno del INLE. Esta iniciativa formó parte de la operación de marketing que realizó el Ministro de Información y Turismo, Manuel Fraga Iribarne, en un intento de apertura del régimen. En octubre de 1965 recibió la Medalla Rivadeneyra concedida por el Instituto Nacional del Libro Español en reconocimiento a su trayectoria profesional. En 1970 León se convirtió en accionista de Alianza Editorial, S. A. con la participación de 110.000 pesetas¹⁰. En 1974 recibió el premio del Librero del Año otorgado por el Gabinete Anaya a iniciativa de Germán Sánchez Ruipérez en su segunda convocatoria como decano de la profesión y en reconocimiento a la labor realizada en favor de la difusión del libro.

¹⁰ Ver la carta dirigida a José Ortega Spottorno el 28 de septiembre de 1970 en LSC 22/71/1.

