

De los Economatos Laborales a la responsabilidad social compartida: 50 años de la Fundación San Prudencio (Vitoria, 1969-2019)

From commissaries to shared social responsibility:
50 years of the San Prudencio Foundation (Vitoria,
1969-2019)

Lan-ekonomatoetatik erantzukizun sozial partekatu-
ra: 50 urte San Prudentzio Fundazioa sortu zenetik
(Gasteiz, 1969-2019)

Antonio Rivera*

RESUMEN LABURPENA ABSTRACT

Los economatos laborales se extendieron por España en los años del desarrollismo como forma de paliar los problemas del coste de la vida obrera. Cuando alcanzaron su máximo desarrollo, en los años noventa del siglo XX, iniciaron su declive. Casi todos ellos desaparecieron, pero algunos, como el de San Prudencio de Vitoria, se mantuvieron tras cambiar su cometido: pasaron de ofrecer productos baratos a servicios a los trabajadores y empresas.

Lan-ekonomatoak Espainian desarrollismoaren urteetan hedatu ziren, langile-bizitzaren kostuaren arazoak arintzeko modu gisa. Garapen gorenera iritsi zirenean, XX. mendeko laurogeita hamarreko hamarkadan euren gainbehera hasi zen. Ia denak desagertu ziren, baina batzuk, adibidez Gasteizko San Prudentziokoak, euren eginkizuna aldatu ondoren lanean jarraitu zuten: produktu merkeak eskaintzetik langile eta enpresei zerbitzuak eskaintzera pasatu ziren.

The commissaries spread throughout Spain in the years of developmentalism as a way to alleviate the problems of the cost of working life. When they reached their maximum development, in the 1990s/nineties of the twentieth century, they began their decline. Almost all of them disappeared, but some, such as that of San Prudencio de Vitoria, endured after changing their role: they went from offering cheap products to offering services to workers and companies.

PALABRAS CLAVE GAKO-HITZAK KEY WORDS

Economatos; desarrollismo; País Vasco; consumo; coste de la vida.
Ekonomatoak; desarrollismoa; Euskal Herria; kontsumoa; bizi-kostua.
Commissaries; developmentalism; Basque Country; cost of living; consumerism.

* Universidad del País Vasco
UPV/EHU
antonio.rivera@ehu.eus

Fecha de recepción/Harrera data: 12-11-2019
Fecha de aceptación/Onartze data: 30-11-2019

El economato laboral, la cooperativa de consumo o entidades similares fueron organizaciones creadas a partir de la Revolución Industrial en los diferentes países en que se desarrolló esta (y con arreglo a sus respectivas cronologías). Algunos han visto en esas y otras iniciativas similares los primeros pasos de lo que a finales del siglo XX en Europa (y cuatro décadas antes en Estados Unidos) se llamaría Responsabilidad Social Empresarial (o Corporativa). Básicamente, trataban de paliar los efectos negativos de unos salarios muy cortos que a duras penas daban para atender el coste de la cesta de la compra básica.

Su puesta en marcha aunaba paternalismo empresarial y ventajas tanto para los patronos como para los trabajadores: a estos últimos el economato les proporcionaba productos a más bajo costo que en el mercado y a los primeros les reducía la presión por mejores salarios de unos obreros muchas veces encerrados en un espacio acotado (vg. una localidad o comarca, una empresa predominante en un lugar...)¹, en una fórmula sin las ataduras de cantinas o similares.

A la vez, la gestión de los recursos comunes constituyó una auténtica escuela para muchos trabajadores. Los mecanismos de compra-venta al por mayor y menor, la propia gestión del capital y del patrimonio social (y del conjunto de la sociedad, con intereses no siempre coincidentes), y las relaciones con diversas entidades educaron en esas habilidades a simples trabajadores manuales. También animó tanto la cooperación entre clases como la solidaridad dentro de la clase obrera al vincular a patronos y trabajadores en la gestión del día a día de la subsistencia. A estos últimos les demostró y puso a prueba su capacidad para administrarse y gobernarse por sí mismos.

Las primeras cooperativas de consumo –más que economatos- nacieron en la cuna de la industrialización, en Gran Bretaña. Se habla de la de Rochdale, cerca de Manchester, en 1844, como una de las primeras o la primera: la *Rochdale Society of Equitable Pioneers* influida por las ideas de Robert Owen. Con notable retraso respecto de aquella experiencia y de otras continentales, en España es en Cataluña donde se fundó en 1865 La Económica Palafrugellense². En el País Vasco tenemos ejemplos como “La Unión Obrera” de Araya, vinculada a la fundación que poseía allí la familia Ajuria-Urigoitia³. Fue fundada en 1886, pero antes, en 1884, tenemos la Sociedad Cooperativa de Obreros de Bara-

1 Manuel González Portilla: *La formación de la sociedad capitalista en el País Vasco (1876-1913)*, San Sebastián, Luis Haranburu, 1981, vol. II, pp. 138-145.

2 Francisco José Medina-Albaladejo y Josep Pujol-Andreu: “Cooperativas de consumo y niveles de vida, España 1865-1939: Una primera aproximación”, *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, XVIII/494, 10 de noviembre de 2014 [<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-494.htm>].

3 *La Unión Obrera, Soc. Cooperativa “La Cope”, Araia: 125 años (1886-2011)*, s. l., s. n, 2011.

caldo, cooperativa de consumo que luego absorbería la más importante que creó Altos Hornos de Vizcaya a inicios del Novecientos⁴.

Cuando se produjo el proceso de industrialización masivo en España, desde finales de los años cincuenta del siglo XX y, sobre todo, a partir de los sesenta, el problema de los precios de las subsistencias –la cesta de la compra– se reprodujo. Los trabajadores ganaban sueldos mejores que en el campo de donde procedían, pero, con todo, eran insuficientes para los niveles de vida de las ciudades. Ello invitó de nuevo a poner en marcha el procedimiento anterior, ahora arropado por el proyecto político de la dictadura franquista, que aunaba control desde el Estado con un obrerismo falangista que, más allá de la retórica, subsumía la confrontación de clases en el objetivo común nacional. Ya se había reactivado después de la guerra civil, en aquellos años de privación y hambre, además de control del mercado por parte de Comisaría de Abastos (el racionamiento, las cartillas, el mercado negro paralelo)⁵. Pero, en aquellos tiempos, la fórmula de los economatos solo llegó a colectivos y empresas concretas, bien por su tamaño o por su vinculación a las actividades del Estado (vg. ferroviarios, funcionarios, militares...). En Vitoria, por ejemplo, se detectan antes y después de la guerra, previo al desarrollismo industrial de los sesenta, economatos o ultramarinos para militares (“La Defensa”), para ferroviarios (tanto del Vasconavarro como de la futura Renfe), para empleados municipales... Todavía en los cincuenta conocemos economatos de empresa, como el que abrió la metalúrgica Ajuria en la calle Adriano VI (1957), Imosa (la actual Mercedes Benz) en el pueblo de Ali (junto a sus instalaciones, creado en 1961) o, más tarde, la propia Michelin dentro de su factoría en el polígono de Arriaga (1967). En los años cuarenta, dentro de esa jerga falangista, se hablaba de cómo estas experiencias eran “una prueba de ayuda y hermandad entre los productores y de colaboración a la obra del Estado”⁶. Todavía dependían de la iniciativa y respaldo de cámaras de comercio, cajas de ahorro, gobiernos civiles y del sindicato vertical.

En 1958 un decreto ley (de 21 de marzo), inspirado por el que fuera ministro de Trabajo, el falangista Girón de Velasco, trató de reanimar estas entidades y de regular la actividad de las ya existentes. La dic-

4 Concepción Roussel y Norberto Albóniga: *Historia de las cooperativas de consumo vascas*, Vitoria, Federación de Cooperativas de Consumo de Euskadi, Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado, 1991 [https://www.ermua.es/pagsbiblio/fondo_local/archivos/documentos/PS0016_Historia%20cooperativas%20consumo%20vascas_08_03_2010_12_17_18.pdf]: para los economatos, pp. 20-22; para La Unión Obrera de Araya, pp. 43-47.

5 Antes, durante la Segunda República, los economatos se proyectaron alternativamente a las anteriores cantinas en la ley de Contratos de Trabajo de noviembre de 1931 (art. 43), protegiendo a los trabajadores y propiciando la cogestión de los mismos.

6 “Se ha constituido el Economato Provincial de Guipúzcoa”, *Economía Vascongada*, 15 (mayo 1946), pp. 47-50.

tadura trataba con ello de atender diferentes ámbitos: los falangistas reforzaban su retórica social en momentos en que pugnaban con los nuevos tecnócratas que protagonizarían los años de desarrollismo, industrialización y liberalización económica; el régimen insistía así en el carácter protector y paternalista ante una creciente y nueva clase obrera; la relación de clases se establecía desde la perspectiva de la colaboración y no del enfrentamiento... Conforme a ese decreto, las empresas de más de quinientos trabajadores tenían que crear su economato laboral y se exigía que tuviesen a disposición de los empleados artículos básicos, como “aceite, jabón, azúcar, arroz, tocino, harina, alubias, lentejas, garbanzos, patatas, bacalao, chacinería y embutidos, conservas de diversas clases, huevos, café y sucedáneos, leche condensada, quesos y mantequilla, chocolates, vinos comunes de mesa, pescados secos y en conserva, pastas de sopa, galletas, macarrones y similares, carbón para uso doméstico, ropas y calzado de trabajo, calzado económico, telas esenciales o confeccionadas para vestido o ajuar de casa”. A pesar de esa extensa lista de productos, los economatos atendieron en los primeros años sobre todo la demanda de artículos de primera necesidad relacionados con la alimentación (y en parte con la limpieza), cuyo importe sumaba la mitad del presupuesto de la familia obrera (otra parte importante la constituía el gasto de vivienda)⁷.

Pero el inicio de todo fue cuando a finales de 1967, en pleno debate sobre el encarecimiento de las subsistencias, abrió en Vitoria el economato de AIFA (acrónimo de Ajuria, Imosa, Forjas y Areitio), en la calle Simón de Anda 6 (tuvo otro local en Los Herrán 75). En paralelo se abrió, el 24 de mayo de 1969, el de San Prudencio –cuya primera reunión de su Junta General, en los locales del Sindicato vertical, era ya de 27 de noviembre de 1968–, en Beato Tomás de Zumárraga 4. Luego lo hicieron otros, como el citado de Michelin (que pasó de las instalaciones originales en la fábrica a la misma manzana donde estaba AIFA, en la calle Simón de Anda)⁸ y también el de EGA (Economatos Generales Alaveses), en 1978, animado por el sector de la construcción (en Cofradía de Arriaga 10-12), aunque este último fuera ya de otra modalidad de comercio cooperativo⁹. Aquellas eran las empresas principales de la

1. LOS INICIOS DEL ECONOMATO SAN PRUDENCIO

7 Víctor J. Martín Cerdeño: “Cincuenta años de alimentación en España”, en *Mercasa, 50 años. 1966-2016*, Madrid, 2016, pg. 222 [http://mercasa50aniversario.es/50/wp-content/uploads/2016/04/50_anos_de_alimentacion_en_espanna.pdf]. En 1964 el 48,7% del gasto familiar se iba en alimentación y el 11 en vivienda (y calefacción y alumbrado); en 2015 esos porcentajes eran, respectivamente, del 16,8 y 32,4%, lo que suponía variaciones de -65,5 y 194.

8 Información en los boletines de la empresa de 1975 (nº 6), 1980 (31) y 1984 (53).

9 También se incorporaron empresas de hostelería, transporte y otras. Arrancó con siete

ciudad, tanto las pocas grandes que había como las más numerosas de mediano y pequeño tamaño.

El impulsor y primer presidente durante casi dos décadas de la iniciativa del Economato San Prudencio fue Tomás Colón Beltrán, director de Personal de Esmaltaciones San Ignacio, a quien acompañó como gerente en ese tiempo Agustín Escribano¹⁰. No es casual que en esa empresa se llevaran a cabo los iniciales estudios sobre la realidad de la cesta de la compra obrera o que fuera la factoría referencial de Adurza-Olárizu, el primer barrio obrero de la ciudad y la primera concentración fabril de la misma, y donde centraba su activismo el sacerdote Carlos Abaitua: su Secretariado Diocesano y el Centro Social de Adurza¹¹. El caso es que, amparado en el Decreto 446 de 16 de marzo de 1961 y en la Orden Ministerial de 25 de enero de 1962, se creaba una entidad destinada “a prestar a sus entidades asociadas, titulares y beneficiarios, en las mejores condiciones posibles de calidad y precio, directamente o a través de empresas concertadas, servicios de carácter social, tales como venta de todo tipo de productos de mercado o cualquier otro tipo de realización asistencial”¹².

Conocemos sobre todo el funcionamiento interno del Economato San Prudencio gracias a las actas de las reuniones de su Comisión Permanente¹³. En todo caso, su funcionamiento era similar a los otros. Las empresas que constan en la fundación inicial de aquel eran Esmaltaciones San Ignacio, Heraclio Fournier, Aranzábal, Echevarría Hermanos (Cablenor), Arregui, Herza, BH (Beistegui Hermanos), Llama Gabilondo, Azo (Antonio Carrera Jáuregui), Telefónica, Olazábal Huarte, Carrera y Cía, Kemen Industrial, Echauri, Movesa, Explosivos Alaveses, Tornillería Placencia, Compañía de Investigaciones y Exploraciones Petrolíferas, Industrias Arrieta, Fabril Mecánica Alavesa, Talleres de Beto-

mil cartillas y presentaba la novedad de tener guardería infantil (*El Correo Español*, 2 de agosto de 1978).

10 A estos siguieron, respectivamente, Francisco Javier Angulo y Víctor Allende, durante más de un decenio. El responsable inicial en el caso de AIFA era Javier Mañero Huici y Jean Pauze en el de Michelin. José Genaro Gual Sánchez fue gerente del de EGA.

11 Antonio Rivera: “Carlos Abaitua: derivas sociopolíticas de una intervención pastoral”, *Lumen. Revista de síntesis y orientación de ciencias eclesiológicas*, LX/2-3, 2011, pp. 167-181.

12 Además de esas normas, las principales que regularon la actividad de los economatos fueron las Ordenes del Ministerio de Trabajo de 30 de enero de 1941 y 6 de abril de 1946, el Decreto de 21 de marzo de 1958, las Ordenes de 14 de mayo y de 12 de junio de 1958, los Decretos 1830 de 5 de julio de 1962 y 1019 de 2 de mayo de 1963, y los Reales Decretos 2396 de 1 de octubre de 1976, 1883 de 26 de julio de 1978 y 762 de 4 de abril de 1979.

13 Las actas constituyen la base documental de este trabajo. La Permanente era un organismo paritario de patronos y obreros (cuatro por cada parte) que gestionaba el día a día del economato, junto con los gestores del mismo, y que rendía cuentas a la Junta Administrativa que se reunía cada cierto tiempo. Esta la formaba un representante por la parte económica y otro por la social de cada una de las empresas asociadas.

ño, Industrial Echearza, General de Sondeos, Hijos de Orbea, Vallcia, Sanchiz Bueno, Plásticos Gateor y Unidecor. A partir de la fundación fueron otras muchas las que se fueron incorporando, tanto industriales como de servicios o incluso de las administraciones¹⁴. Así, una parte de los empleados municipales lo hicieron definitivamente tras acuerdo de Pleno en 1969, junto con los de las instalaciones deportivas, los maestros de las escuelas o los trabajadores de la limpieza viaria. En la lista se aprecia la ausencia de las otras empresas importantes que compusieron el de AIFA, así como de Michelin o las de la construcción.

La novedad causó un extraordinario –a la vez que sordo¹⁵- impacto en la ciudad. Las empresas de los tres economatos sumaban varios miles de consumidores que, de facto, establecían una situación de casi monopolio en el comercio local. Solo San Prudencio arrancó con casi siete mil y para 1972 el número de beneficiarios de los tres economatos (incluyendo a los miembros de las unidades familiares de los trabajadores) sumaban 65.070, lo que suponía el 44,65% de los habitantes de la capital alavesa¹⁶. Una situación que, además, alteraba la competencia porque los productos se vendían a menor precio que en el mercado libre (la diferencia estaba en torno al 20%). Ese era el cometido de estas entidades. Así, por ejemplo, el aceite se pagaba en su compra al por mayor a 45,75 pesetas (en 1973), pero se vendía a los beneficiarios a 41; el vino se compraba a 12 y se vendía a 10; el azúcar a 57 y 52 el kilo, respectivamente (en 1981). Para cubrir esos desajustes estaba la cuota que pagaban las empresas por cada uno de sus trabajadores para entrar en la sociedad (como aportación de capital), que se estableció inicialmente en 800 pesetas por cartilla y que fue creciendo conforme pasaban los años (en 1976 ya era de 3.150 pesetas). Además, para arrancar, se pidió un préstamo al banco de cinco millones de pesetas. A eso hay que sumar la cuota por trabajador que pagaba la empresa: en 1976 era de 120 pesetas por obrero al mes (95 un año antes y 150 en 1977).

Los economatos se quedaron enseguida pequeños ante la avalancha de beneficiarios. Algunos tuvieron que abrir pronto “sucursales” en otros barrios obreros de la ciudad. El de San Prudencio lo hizo inmediatamente con un local en la calle Ferrocarril que luego se cambió por otro en Heraclio Fournier y luego en Herminio Madinaveitia (la concentración de empresas fundadoras de Olárizu-Adurza se hacía evi-

14 Las primeras que lo hicieron fueron Vitoriana de Electricidad (160 obreros), Metalúrgica Cerrajera Mondragón (140), Azucarera Alavesa (111), Alberdi (60), Forjas y Estampaciones Iglesias (37), EGA (26) e Industrias Ari (25). En la misma sesión se desecharon solicitudes de empresas de menos de veinticinco trabajadores.

15 Hasta meses después no hubo noticias sobre estos nuevos establecimientos.

16 J. A. Echániz Lander: “Aspectos de la comercialización en el área de Vitoria”, en *Ponencias y Conclusiones del Consejo Económico Social Sindical de Vitoria*, Vitoria, 1974, p. 42.

dente en la insistencia en abrir tiendas aquí)¹⁷. Enseguida abrieron otro en el otro gran barrio obrero: Zaramaga (en la calle Fermín Lasuén; se inauguró el 31 de octubre de 1970). Después llegó el de Arana o la compra de un almacén de depósito en Ali Gobeo.

La reacción del tradicional e influyente comercio local fue de gran beligerancia. A finales de 1969 y en las primeras semanas de 1970 se desató una intensa campaña en la prensa a cargo de conocidos apellidos del comercio vitoriano (Jesús Ibáñez de Matauco o Ramón Buesa, entre otros, además de Jesús Balaguer, economista y secretario general de la Cámara de Comercio e Industria de Álava). Protestaban por las supuestas prácticas abusivas de los economatos y en sus descargos se podían leer cosas como esta:

“Lo que no podemos hacer es comunismos cantonales a base de empresas que al absorber la mano de obra les da, por su prestación, vivienda, autobús, alimentación, vestido, deporte y hasta poner becas para el estudio de sus hijos. Esta tutela paternal, ¿es de verdad protección o son ataduras del trabajador?”¹⁸.

El debate periodístico se centró en la distorsión de las reglas del mercado que la ley permitía a los economatos. Los comerciantes locales no discutían el aspecto de la necesidad de unos precios controlados de esta forma en los productos de primera necesidad, pero desconfiaban de que la estructura comercial puesta en marcha no se extendiera a otros ámbitos y así desplazara los intereses tradicionales del sector. A la vez, advertían de las zonas de sombra de esos nuevos establecimientos: falta de control de sus actividades y de transparencia en sus cuentas, beneficiarios terceros, acuerdos con otros comerciantes para incorporar otros productos a la oferta de ventas... La amenaza más extrema era el cierre de numerosos establecimientos. Y el cierre llegó, aunque solo fuera en forma de protesta final mediante la convocatoria de un apagón de los escaparates de los comercios en enero de 1970. Los convocantes aseguraron que un cincuenta por ciento respondieron al llamamiento¹⁹. Pero eso resultaba inútil e insuficiente. La nueva y amenazante presencia

17 Michelin también abrió tienda en 1980 en este barrio, en la calle José M^a Iparraguirre. Empleaba en total a 29 mujeres y los días de mayor venta eran los viernes a la tarde y los sábados. AIFA hizo lo propio en la misma zona con otra en la calle Heraclio Fournier. El economato San Prudencio de la calle Beato Tomás de Zumárraga era en 1975 el más grande de la ciudad, con 53 trabajadores.

18 Luis Elejalde, “Desde mi ventana de Álava. Los economatos”, *Economía Vascongada*, 300 (febrero 1970), pp. 7-8. Buesa se había opuesto como concejal a la propuesta de que los empleados municipales se incorporaran al economato San Prudencio. La decisión se tomó por 11 a 7 y este destacó la competencia al comercio local que se hacía desde la máxima institución vitoriana (sesión de Pleno de 15 de mayo de 1968).

19 *La Voz de España* (edición Álava), 2, 6 y 15 de enero de 1970; *La Gaceta del Norte* (edición Álava), 4, 6, 7, 10 y 13 de enero de 1970.

forzó al comercio tradicional a plantearse sus deficiencias y a cambiar sus estrategias. Por ejemplo, después de manifestar su enfado y demostrado que los economatos no iban a desaparecer –todo lo contrario–, las pequeñas tiendas dedicadas a la alimentación se agruparon en cadenas o cooperativas de compra para obtener también mejores precios adquiriendo al por mayor. En 1972 había ya siete cadenas o agrupaciones que ligaban a 195 comercios, ocho de cada diez tiendas de la provincia. Además, había 39 supermercados y autoservicios, y, como veremos, los dedicados a otros productos ensayaron pronto fórmulas de colaboración con los economatos²⁰.

El funcionamiento de los economatos laborales era básicamente el siguiente. Los gestores adquirían al por mayor (a granel) productos como vino (Bodegas Campo Viejo proveía con la marca Savin), congelados (Fiasa, Frioburgos...), aceite y todo tipo de productos de alimentación (en particular, alubias de todas clases, arroz, garbanzos, lentejas, patatas, galletas...). Las frutas se hicieron esperar y solo una buena experiencia con los limones, en 1976, y luego con las naranjas abrió esa oferta (con la consiguiente instalación de cámaras frigoríficas y la compra a cooperativas de Gandía, Oropesa... o a mayoristas). Esas compras al por mayor esperaban siempre la licencia o asignación de cupo de la Comisaría de Abastecimientos y Transportes, que seguía funcionando en esa época. Los productos se vendían al por menor a los beneficiarios por debajo del precio de compra y del precio de mercado. Ahí radicaba la ventaja para el trabajador y su familia.

Confirmando el temor que albergaba inicialmente el comercio local: que la competencia no se limitara a los productos de primera necesidad, enseguida empezaron a agolparse propuestas de esos mismos comerciantes tradicionales para que los economatos surtieran de productos no alimentarios a sus clientes²¹. Apellidos señeros del comercio vitoriano, como Motiolo y Otálora, Extramiana, empresas como Kolkay, Crevitor, Radio Ortega y otras, comenzaron a proponer la venta de electrodomésticos a un precio ventajoso para quienes presentaran la cartilla (un elemento esencial donde figuraba la relación familiar de beneficiarios que podían acceder con ella al establecimiento). A los electrodomésticos siguió otro tipo de productos: textil, menaje de cocina (Arbeloa), papeles pintados (Colowal), prendas de cuero, calzado (Julián Alonso, Poza), muebles (Apellániz, Nájera) ... Lauzurica y otros comerciantes ofrecieron la galería comercial que iban a abrir entre Fueros y San Prudencio en condiciones ventajosas para los beneficiarios de San Prudencio. Otro tanto hizo Ricardo Poza con una galería textil en la esqui-

20 Echániz Lander, “Aspectos de la comercialización en el área de Vitoria”, p. 42.

21 Algo que también preocupó a la representación obrera (Lecuona), que pensaba que el objeto social de los economatos se derivaba hacia empresas privadas. La presidencia insistió en que era cubrir un ámbito que no alcanzaban aún sus establecimientos.

na Badaya-Domingo Beltrán (lo que sería Ecotex y luego Ecohogar, Ecoelectro y otros). En todos los casos no se llevaban los productos a los economatos, sino que los comerciantes abrían sus locales particulares y efectuaban descuentos a quienes presentaran la cartilla, todo ello en régimen de concierto. Por ejemplo, los de electrodomésticos abrieron un local en la Avenida del Generalísimo 52-54 (actual de Gasteiz).

Uno de los primeros casos fue el de los jugueteros. Ofrecieron en las navidades de 1970-71 juguetes para los beneficiarios. La experiencia inicial (en un local de la calle Coronación abierto para ello) fue muy negativa porque las ofertas del catálogo luego no estaban en el local y viceversa. Al final resultó “un plan preconcebido” por el comerciante para atraerse un público masivo sin ser capaz de proporcionar el servicio que había prometido. De estas situaciones se produjeron luego otras en diferentes ámbitos. Atenderlas era la ocupación principal, entre otras, de los gestores del economato y de la Comisión Permanente, donde se representaban patronos y obreros electos por sus respectivos compañeros. Los economatos, con el tiempo (ya desde los primeros años ochenta), empezaron ellos mismos a albergar en sus locales productos diferentes de los alimenticios, como estos que les ofrecían estas empresas. En la primavera de 1991 ya habían finiquitado todos sus conciertos anteriores con otros comercios.

Estas ofertas se le hacían a San Prudencio, pero también a los beneficiarios de AIFA y de Michelin. Las relaciones entre los tres economatos eran buenas y compartían procedimientos. Solo ocasionalmente se detecta alguna discrepancia, pero, en general, presidía la colaboración. Por ejemplo, el fiasco de los juguetes se arregló en la Navidad de 1972-73 entrando todos en el acuerdo con la empresa proveedora.

Los problemas de gestión empezaron pronto. Algunos de ellos derivaban del enorme atractivo y éxito inicial de los economatos. Así, en junio de 1973 se sospechaba de quienes compraban mucho aceite para revenderlo luego a bares y otros comercios. Se amenazaba con retirar la cartilla si se descubrían esas prácticas fraudulentas²². El precio del aceite fue creciendo desde entonces de manera alarmante (recuérdese la crisis generada por el aceite de colza desnaturalizado de 1981 y su relación con los altos precios del producto; el economato San Prudencio mandó analizar su aceite, confirmándose su calidad). Otro motivo de debate y preocupación fue el uso de las cartillas. Por ejemplo, el 28 de marzo de 1974 se discutió en la reunión del Consejo sobre si las solteras que vivían con sus hermanos o hermanas (el pupilaje obrero, normalmente en casas de familiares, estaba muy extendido) podían autorizar a estas el uso de las cartillas, aunque no fuesen beneficiarias. Se resolvió

22 Otro tanto pasó con el azúcar a principios de los ochenta, lo que obligó a utilizar los cupones de racionamiento para evitar acaparamientos y desvíos hacia personas ajenas a los economatos.

que no, pero temas similares se discutían cada poco (vg. si las chicas de servicio podían usar la cartilla para hacer la compra de sus empleadores, a su vez beneficiarios de aquella, o si lo podían hacer las madres de estos que vivían con ellos y hacían la compra familiar; otras veces se proponía la ampliación del horario porque no coincidía con el de algunas empresas adheridas). Originalmente, estas demandas se habían aceptado por la vía de establecer una cartilla especial, pero enseguida, visto el éxito de los economatos, ellos mismos restringieron tales singularidades, que volvieron a renovarse cuando llegó la crisis de estas entidades (entonces se regresó a la modalidad de cartillas de hospedaje y de servicio doméstico; las empleadas de hogar se consideraban dentro de la unidad familiar, pero no así las patronas de los pupilos beneficiarios del economato).

Los años setenta y ochenta fueron la época dorada de los economatos en Vitoria. En el verano de 1977 el de San Prudencio tenía sobre la mesa seiscientas solicitudes de beneficiarios para decidir sobre su incorporación. Se resolvió que era momento para consolidar lo que se tenía y no ponerlo en peligro; la gerencia siempre era temerosa de tener que gestionar un contingente que le desbordara. Pero la progresión fue constante: solo ese economato pasó a tener en 1989 treinta mil titulares (la suma de los beneficiarios y sus familias) pertenecientes a 235 empresas; dos años después eran treinta y siete mil y 241 empresas. El espacio de sus locales había pasado de los quinientos metros cuadrados iniciales a 4.825 en 1989 y 5.759 en 1991. La progresión no paró y en 1994, punto final de ese recorrido, cuando la Fundación San Prudencio había integrado a todos los economatos laborales de la ciudad (los anteriores de AIFA y de Michelin), había doce puntos de venta con casi diez mil metros cuadrados de superficie, con una gran diversificación de oferta de productos, una plantilla de trescientos trabajadores y una facturación anual de 6.500 millones de pesetas. Los titulares eran entonces cuarenta mil (con un universo de atención estimado de noventa mil, sumados los familiares), pertenecientes a casi quinientas empresas (exactamente 494)²³. Para entonces, como se ha indicado atrás, los economatos ya daban cabida en sus instalaciones a todo tipo de productos, incluyendo muchos de los que antes se dispensaban en comercios aparte o por comerciantes privados concertados.

Pero la celebración de ese exitoso primer cuarto de siglo de andadura coincidió con el punto de inflexión de la Fundación San Prudencio, con el “canto del cisne” de aquella iniciativa tal y como había surgido. Las

2. LA CRISIS DEL MODELO ECONOMATO

220 ²³ “Fundación Laboral San Prudencio. Veinticinco aniversario, 1969-1994” (fólder conmemorativo).

dimensiones extraordinarias de la misma en número de empresas y beneficiarios, establecimientos y porcentaje sobre el total de ventas local mostraban desde hacía años, a la vez que su extraordinaria fortaleza, también sus debilidades. Las ventas iban menguando al menos desde mediados de la década de los ochenta y los costes de mantenimiento de su estructura se incrementaban en demasía en relación a los recursos manejados. Esto había llevado ya a muchos economatos españoles al cierre. A veces era en los propios convenios colectivos donde se procedía a anular el economato de empresa a cambio de un plus salarial a los trabajadores para compensar su pérdida (así ocurrió entonces con el importante de Iberduero).

Además, la presión gubernamental sobre los viejos economatos laborales –la tónica general liberalizadora de los mercados, con la “espada de Damocles” de la integración española en la Comunidad Económica Europea (actual Unión Europea)- obligaba a estos a buscar constantemente una figura jurídica que les proporcionara a un tiempo seguridad y capacidad de movimientos, además de adaptación a las exigencias de cambio. Las compañías comerciales presionaban a los gobiernos para modificar la legislación protectora de los economatos, argumentando que en el nuevo futuro que se avizoraba la existencia de esos establecimientos privilegiados estaba negada, en beneficio del libre comercio. Los tiempos estaban cambiando. La democracia estrenada a partir de 1978 suponía una liberalización política paralela a la económica. La dictadura anterior se sostenía en la ausencia de libertades públicas, que convivía con mecanismos paternalistas y corporativos de protección de una ciudadanía pasiva (empezando por los trabajadores). Los economatos eran una viva expresión de esa realidad. La liberalización de la economía española a todos los efectos cuestionó la potencialidad que proporcionaba a los economatos laborales la posibilidad práctica de agrupar a miles de beneficiarios y a sus familias.

A partir de finales de los setenta se estableció un pulso en el que el asunto pasó a formar parte de la agenda sindical, pues los mismos sindicatos que antes, con la dictadura, habían dado la espalda a estas entidades, ahora procedían a defenderlas por las ventajas que reportaban a sus afiliados²⁴. En nuestro caso vitoriano es notable la intervención constante del líder de Comisiones Obreras de entonces, el comunista Paco Lecuona, reivindicando su continuidad y terciando en los debates que se planteaban en la Comisión Permanente de San Prudencio²⁵.

24 Una mirada final es la del entonces sindicalista (con los años teniente de alcalde) Peio López de Munain (“Los últimos economatos de Vitoria”, *El Correo*, 4 de enero de 1997); antes, “Economatos laborales al garete”, *Ere*, 3 (27 septiembre – 4 octubre 1979) y “Campaña en favor de los economatos laborales”, *El País*, 9 de septiembre de 1979. En el acta de la Comisión Permanente de San Prudencio de 23 de enero de 1991 se llegaba a afirmar que “la Fundación existe gracias a las fuerzas sindicales”.

25 Un ejemplo es el informe que presenta de la reunión de la Coordinadora de Economatos

Porque en lugar de aplicarse una ley que los eliminara, se procedió a establecer normas que limitaban el ámbito de las ventas de los economatos y su actividad, a partir del Decreto 1.883 de 1978 (les empujaba a pasar a cooperativa de consumo o a sociedad anónima a todos los efectos). Esto generó protestas y movilizaciones sindicales en el otoño de 1979. El pulso fue largo, pero implacable. El gerente de San Prudencio, en 1980, después de observar que la legislación “reformadora”, más que reformista, “está ahí, quizá aletargada, somnolienta, enmohecida no creo, más bien expectante”, era consciente de que la situación de impasse no iba a durar para siempre y que “llegará un día en que tendremos que ceder y transformarnos. Pero el tiempo continuará a nuestro lado”²⁶.

La lógica del mercado iba estableciéndose, a la par que los cambios en el estilo de vida: la alimentación iba perdiendo la centralidad que tuvo antaño en beneficio de otro tipo de productos y servicios. La vieja “ley de Engel” –si aumentan los ingresos, la proporción de la renta obrera gastada en alimentos disminuye, aun cuando es probable que el gasto real en alimentación aumente en términos absolutos- se demostraba certera otra vez²⁷. O se adaptaban a las nuevas circunstancias o los viejos economatos desaparecían sin más.

Ello explica dos movimientos convergentes en ese ecuador de los años ochenta. De una parte, el Economato Laboral San Prudencio comenzó a valorar la posibilidad de convertirse en Fundación Laboral, lo que con pequeñas adaptaciones permitía acomodarse al Real Decreto 763 de 4 de abril de 1979 y continuar con su filosofía casi sin cambios. La figura jurídica acogía a aquellas entidades sin ánimo de lucro que, además, estuvieran creadas y formadas por empresas (y no por socios consumidores, como pasaba con las cooperativas de consumo, una fórmula distinta). De otra, el economato AIFA solicitaba entablar conversaciones para tratar de una fusión. La propuesta generaba la ventaja y el inconveniente de tener que manejar 7.500 nuevas cartillas de beneficiarios: el mismo temor a verse desbordados en la gestión que hizo que en 1967 AIFA rechazara incorporar a las empresas que formarían el economato San Prudencio²⁸. La historia era la misma, aunque ahora

del 10 de abril de 1979, en el marco de la campaña sindical por la continuidad de estos. Apunta que el argumento estatal es que “los Economatos serían un lastre a la hora de nuestro próximo ingreso en el MEC (Mercado Común Europeo)”.

26 “Guion para el informe del Presidente de la Junta General del Economato, julio 1981”, punto 10.

27 Ver la nota 7 de este texto. En la misma tabla de Martín Cerdeño (“Cincuenta años de alimentación en España”, p. 222), además de los cambios inversos ya consignados en alimentación y vivienda, hay que resaltar que los gastos de transporte crecieron en cincuenta años en casi 300 puntos y los de esparcimiento y cultura en 241; a cambio, cayeron vestido y calzado (-65,7) y menaje del hogar (-26,7), los otros productos típicos de los economatos.

28 Acta de la Junta Administrativa del Economato Laboral San Prudencio de 27 de diciembre de 1978.

se invertía en sus protagonistas. Además, AIFA tenía aún más gastos de gestión que San Prudencio, por lo que el asunto se estableció por parte de estos en términos de absorción, unificando las condiciones futuras a las suyas. De la misma manera, en mayo de 1991 se integraron en la Fundación los 3.663 trabajadores del antiguo economato de Michelin (lo que dio lugar a una gran superficie comercial al juntarse las tiendas de las calles Simón de Anda y Julián de Apraiz). El economato que quedaba, EGA, solicitó en ese momento el inicio del procedimiento para su absorción. En diciembre de 1991 ya se habían integrado 215 empresas, faltando aún otras 120: las características especiales de esa entidad —creada para los trabajadores de la construcción— obligaron a constituir una sociedad instrumental para que los autónomos pudieran entrar en la Fundación desde una empresa, ya que no lo podían hacer individualmente.

Entre el verano y el otoño de 1986 el viejo economato laboral colectivo se transformó en Fundación Laboral San Prudencio. En enero de 1989 ya había absorbido al economato AIFA. Entre medias se intentaron diferentes iniciativas para reflotar la empresa. Llevaron a cabo estudios comparativos de sus precios con los de Eroski, Sabeco y San Miguel, empresas de distribución o franquicias de tiendas que desde hacía algunos años les hacían una creciente competencia. El “Plan Octubre”, en 1987, procedió a una reorganización general de tiendas y proveedores. La caída de ventas se achacaba a la situación depresiva del mercado de la alimentación, a nivel general, y a la pérdida por parte de San Prudencio de la ventaja inicial del diferencial de precios: las empresas con ánimo de lucro resultaban tan competitivas o más en precios que las que no buscaban el beneficio. El absentismo laboral en alguna tienda o los costes de gestión empezaron a estar en el punto de mira del nuevo gerente, Víctor Allende. No tardaron en conocerse las huelgas del personal, como las vividas en septiembre de 1988 o en diciembre de 1991²⁹.

En paralelo, se intentó mejorar la política de precios creando una plataforma de distribución comercial. Esta se llamó Centra Distribución, y en paralelo se crearon, en mayo de 1990, otras dos empresas instrumentales, CID y CIN (Centra Industrial), para acceder a nuevas funciones y mercados. Al año siguiente, en enero de 1991, se empezó a discutir acerca de la creación de una sociedad anónima de mayoría accionarial por parte de la Fundación para mejorar el desempeño de los objetivos fundacionales de esta; la propia figura jurídica de fundación suponía un lastre competitivo³⁰. Todavía antes se crearon y cerraron diferentes entidades como CID Norte (mayo 1991) o Centra Gestión (enero 1993), y se aprobó la participación en otras como Market Comunicación y Marcas & Logística. Un estudio de mercado y un plan estratégico encomendado

29 Aunque antes también se produjeron, como por ejemplo en el previo del verano de 1977.

30 Acta de la Comisión Permanente de 23 de enero de 1991.

a Price Watterhouse condujeron el debate³¹. Al final, en noviembre de 1994, se acordó crear un complejo societario que permitiera a la Fundación hacer frente a sus amenazas y ampliar su posible actividad a nuevos campos todavía no explorados, de manera que se diversificara la oferta de bienes y servicios –se empezaba a pensar en estos segundos- a sus beneficiarios. Se debatieron opciones como las de residencias de ancianos, mutua de prestación definida, guardería de ancianos o asistencia domiciliaria. Se acordó empezar a trabajar con las dos últimas propuestas³². Todavía era una etapa intermedia, pero enseguida se empezaría a ver el inicio de un cambio por parte de la Fundación.

Pero todavía el debate y objetivo estaban centrados en cómo seguir siendo competitivos ofreciendo artículos por debajo del coste del mercado. Esa sería la estrategia de solución de sus problemas en los próximos años, una especie de huida hacia adelante: recuperar un contingente muy amplio de clientes –incluso abriéndose al conjunto de los consumidores, más allá de su condición de beneficiarios de la Fundación- y contener los precios reduciendo costos particularmente en el proceso de distribución comercial. O dicho en los términos del Plan Estratégico: “emprender una política expansiva que contribuyendo al sostenimiento de la Fundación permita acceder a la totalidad del mercado en condiciones de libre competencia”. La perspectiva de abrirse a los servicios aparecía tímidamente, sin intención alternativa alguna. El paso de los productos a los servicios como piedra angular de la Fundación todavía anidaba solo en algunas cabezas, pero para que se generalizara serían necesarios algunos fracasos y algunos cambios de sentido. Sintomático de todo ello era el propio objeto de la Fundación declarado en el artículo segundo de sus estatutos tras la creación de esta en el verano de 1986: “prestar en las mejores condiciones posibles de calidad y precio, servicios de carácter social, tales como venta de todo tipo de productos de mercado o cualquier otro tipo de realización asistencial”³³. De manera que el debate sobre esa empresa que iba a solventar los problemas que arrastraba San Prudencio se resolvió en el verano de 1995, cuando la Fundación creó el Grupo de Distribución Becodis, S. A. Esta procedió a hacerse con la quebrada Cid Norte. Sin embargo, era todavía un intermedio que mantenía a la Fundación en el territorio de la oferta de bienes a mejor precio para sus socios. La renovación iría por otra vía.

Porque, a pesar de las gestiones tratando de salvar la entidad –muchos, la mayoría, de economatos laborales ya habían cerrado para entonces-, la crisis de la Fundación era total. La percepción de pérdida de

31 Acta de la Comisión Permanente de 13 de marzo de 1991. En el informe se señalaba que los trabajadores jóvenes eran los más sensibles a las novedades comerciales de la competencia.

32 Acta de la Comisión Permanente de 14 de noviembre de 1994.

33 Sus nuevos estatutos en el acta de 14 de febrero de 1990.

competitividad y de posición en el mercado era palpable. La situación era aparentemente contradictoria: de una parte, esperaban a ser admitidas en la Fundación 390 empresas con 4.500 trabajadores a su cargo; de otra, los impagos de cuotas por parte de las empresas se acumulaban y, lo que era peor, la crisis económica de mediados de los noventa – corta en el tiempo, pero muy impactante en destrucción de empleo y cierres- expulsó a muchos obreros de la Fundación al quebrar las compañías que los empleaban. Para dar respuesta a este último problema intentaron hacer valer una suerte de “antigüedad”, pero los estatutos no permitían tener socios beneficiarios que, al haber perdido sus empleos o haber cerrado sus factorías, no estuvieran integrados en su respectiva empresa. La solución fue estudiar caso por caso las condiciones de las firmas que se daban de baja de la Fundación por la única causa de su situación económica y desplegar diferentes posibilidades en vista de la deteriorada coyuntura “de imprevisible duración”. Así, se crearon dos figuras similares, la del Colectivo de Parados y la del Usuario, que, en definitiva, permitían mantener la condición de beneficiario –pero no de socios a todos los efectos de representación y toma de decisiones-, a cambio de una cuota individual, a aquellos antiguos asociados que hubieran perdido su empleo o hubieran visto cerrar sus empresas. Con todo, en mayo de 1994 solo había 234 tarjetas de usuario y 635 de parados. La solución no parecía ser esa.

A la vez que había empresas que querían entrar en la Fundación, la lista de otras anunciando su baja cada vez era más larga. A finales de 1995 lo hicieron el Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz y la Diputación Foral de Álava, y Mercedes Benz dio a conocer que la parte obrera proponía en la negociación del futuro convenio “el paso del importe de la cuota de la Fundación a una EPSV (Entidad de Previsión Social Voluntaria)”. La preocupación por el efecto arrastre que tendrían esas bajas en otras empresas dependientes de estas fue extraordinaria. A la vez, Spar y Lidl anunciaban su llegada a Vitoria. Eroski iba a abrir dos tiendas Consum nuevas y El Corte Inglés se instalaba también en el centro de la ciudad sustituyendo a Galerías Preciados tras la quiebra de esta. En todo caso, los economatos estaban acostumbrados a la competencia. Los autoservicios habían empezado a transformar el modelo tradicional de tiendas y ultramarinos desde que en mayo de 1959 se abrió el primero de ellos en la calle Olaguibel. La modernidad se extendió desde entonces a través de las grandes compañías comerciales que tenían aquí comercios con su franquicia (Végé, Spar, Ifa...). También subsistían algunas cooperativas de consumo tradicionales (en 1975 había dos en Álava, con 679 socios). En octubre de 1976 se instaló Galerías Preciados en el centro de la ciudad y antes y después lo habían hecho firmas locales e internacionales como Jaun, Simago (1974), Miniprecio o Woolworth (abierto de 1975 a 1978).

La competencia estaba a la vista y de ello se hacían eco en los economatos. Algunas amas de casa trasladaron quejas a través de los vocales

de la Comisión en el sentido de que sus precios no ofrecían ventajas sobre los del comercio privado. Otro vocal (Lecuona) se tomó la molestia de comparar –esto ocurría en 1976- y resolvió que solo ocho o diez productos, sobre un listado de 1.300, eran más baratos allí que en los economatos. Sin embargo, las campañas publicitarias en torno a un producto rebajado en su precio (el pan, normalmente, pero a veces otros que se ofertaban y que se acababan vendiendo en versiones de menor calidad), como procedimiento de atracción hacia ese establecimiento, hacían mella en una clientela todavía no demasiado habituada a la diversidad de oferta y a los mecanismos publicitarios de la competencia. Lo cierto es que la situación de casi monopolio devenida del hecho de que en sus inicios los trabajadores casi no tenían otra posibilidad que acudir a los economatos laborales se estaba desvaneciendo por las dos partes: una mejora de sus rentas salariales –a pesar del incremento de los precios que se vivió durante la Transición, expresión de una inflación desbocada- y una mayor y mejor presencia de competidores³⁴. En diciembre de 1995 la Fundación San Prudencio reconocía que trece mil de sus titulares no compraban en sus tiendas y que los problemas de comunicación con ellos eran extraordinarios. Ese era el problema. Las diferencias entre los economatos y las otras ofertas se habían ido haciendo progresivamente patentes: la competencia del mercado libre y sus agresivas propuestas y estímulos, instalaciones poco atractivas, envejecimiento de la masa de socios, limitación inicial a los productos alimenticios o difícil viabilidad económica sin ayuda de las empresas eran algunas muestras de esa decadencia. Así lo recuerda un gestor de aquellos economatos:

“Continuaban siendo la tienda de barrio que vende buena parte de sus productos a granel, mientras a su lado se instalaban los primeros autoservicios y supermercados que, además de las ventajas mencionadas, ofrecían los productos envasados y facilitaban la posibilidad de escoger el producto que al consumidor interesaba”³⁵.

Mejor presentación y diversidad de productos cada vez resultaban más tentadores para unas economías obreras que ya no se movían en lo perentorio de los primeros años de la industrialización. Sin perder de vista las ventajas de economatos como los de la Fundación, lo cierto es que los beneficiarios cada vez más alternaban sus visitas a estos y otros establecimientos.

34 Un resumen de la evolución de este sector en “Del ultramarinos al multiformato”, *El País*, 8 de julio de 2016.

35 Roussel y Albóniga, *Historia de las cooperativas de consumo vascas*, p. 27.

3. LA "REFUNDACIÓN" DE LA FUNDACIÓN

Después de la exitosa celebración del veinticinco aniversario de los economatos vitorianos, en 1994, se resolvió poner punto final a aquella etapa original. En la primavera de 1995 se solicitó un estudio estratégico, esta vez a la consultora Arthur Andersen. La creación de la distribuidora comercial Becodis y la disposición a ampliar el mercado eran paralelas a esta reflexión: se apostaba todo a una carta, pero se abría alguna posibilidad a su contraria. Justo un año después se discutía en primera instancia el documento que iba a constituir la "refundación" de la Fundación, su conversión en otra cosa diferente de lo que hasta entonces había sido. A la vez, José Luis Ojea, vocal económico de Pepsico, se ponía al frente de la entidad y dirigía tan trascendental transformación. Las expectativas eran ruinosas: las ventas caían a razón de un 5,8% anual, los gastos de estructura crecían un 4,45%, los ingresos por cuotas de las empresas bajaban un 11% porque se venían perdiendo unas dos mil cartillas anuales. Eran los datos comparativos de 1994 y 1995, pero 1996 aparecía en el horizonte más amenazante aún: abría El Corte Inglés y los Consum de Eroski seguían desplegándose por la ciudad desde que la firma instalara en 1981 un gran hipermercado en las afueras, en Astegieta.

Sin establecer en el anexo al Plan Estratégico una relación causal de opciones –cada una aparecía independiente, aunque una línea tenue las relacionaba-, se manejaron tres harto distintas:

- la competencia abierta en el mercado total abriendo tiendas donde confluían beneficiarios favorecidos con un descuento en su compra con consumidores en general. Esta opción, desechada la posibilidad de hacerlo a través de Cid Norte, se resolvió que la desarrollara Becodis;
- el abandono de la actividad comercial traspasando a un tercero por venta o arrendamiento –primero se pensó solo en esta segunda vía-, esa gestión; y
- el cambio del beneficio que hasta entonces se ofrecía a los titulares de la Fundación "por otros aspectos sociales que les satisfagan". Esta decisión supondría el abandono de la anterior actividad comercial, tanto por el cambio de filosofía como por el hecho de que ese traspaso proporcionaría la financiación inicial de los servicios y ayudas asumidos por la Fundación.

El 17 de mayo de 1996 se aprobó el Plan Estratégico y con ello el abandono del sector de la distribución comercial, vendiendo o alquilando el negocio de Becodis a un tercero, de donde saldrían los recursos para mantener en el futuro las actividades que decidiera el Patronato, tales como "becas, prevención de riesgos laborales, salud, jubilación, complementos de incapacidad laboral transitoria, seguros, acuerdos comerciales, etcétera". Para que prosperara este cambio revolucionario era necesario concienciar a los titulares de la bondad del proyecto de prestaciones sociales.

En 1997, y tras analizar diferentes alternativas de empresas, toda la actividad de distribución comercial de la Fundación se vendió a Eroski, a la vez que, como indicativo de por dónde transitaría el futuro, se constituyó la Asociación para la Prevención de Riesgos Laborales San Prudencio. Porque, tan revolucionario cambio empezó con tentativas muy discretas y progresivas. A finales de 1994 los directivos se trajeron de una visita a Pamplona la idea de un servicio de tele-asistencia y tele-alarma que, entendían, “favorecerían la imagen de la Fundación ante sus Titulares”. Más fuste y ambición tuvieron las visitas a la Fundación Laboral de la Construcción del Principado de Asturias, a la Agrupación Nacional de Fundaciones para la Promoción de la Acción Social “Luis Vives” y a la Fundación Laboral Servicios Asistenciales del Grupo Teneo (antiguo Instituto Nacional de Industria). De allí, de otros tantos economatos laborales no desaparecidos, sino reciclados en otra cosa, vino la idea de reconvertirse al ámbito de las prestaciones sociales.

La filosofía sería doble: de una parte, descargar en la Fundación el máximo de compromisos sociales de las Empresas –todavía no se utilizaba el término “responsabilidad social empresarial”, aunque enseguida se hizo común-, obligadas en diversos ámbitos por sus respectivos convenios colectivos, “además de tender a cubrir vacíos sociales que no ofrece la Administración”; de otra, atender las prestaciones mediante subvenciones parciales (nunca el cien por cien del coste) y lineales para los beneficiarios, y prestar las funciones mediante una estructura subcontratada ajena a la Fundación. Esta se convertía en un gestor y dinamizador de servicios para sus empresas y beneficiarios, una central de servicios.

A partir de esa premisa se identificaron ámbitos donde la Fundación podía ofertar esos servicios. Para los titulares se comenzaban proponiendo seis, conforme a quiénes fueran sus destinatarios:

- niños (guarderías)³⁶
- jóvenes (becas para estudios universitarios, ayudas al crédito vivienda, becas para estudios de formación profesional y oferta de cursos)
- amas de casa (ayudas asistenciales en atención a niños y jubilados)
- cabezas de familia (seguros de accidentes, de automóviles, de vivienda; complemento de bajas por accidente; asistencia médica con entidades sanitarias privadas; asesoría familiar, como declaración de la renta o fiscalidad)
- desempleados (complemento en las cotizaciones a la Seguridad Social para mayores de 52 años)
- jubilados (plan de ahorro jubilación; complemento de jubilación; vacaciones y viajes para la tercera edad).

Por su parte, a las empresas se ofrecía un servicio de prevención de riesgos laborales, mancomunidad médica, exención fiscal de sus cuotas a la Fundación, apoyo y asesoría en organización y control de la gestión empresarial, y patrocinios publicitarios a menor coste³⁷.

Para unos y otros se imaginaban futuros acuerdos que pudieran beneficiar a todos, como agencias de viajes, entidades bancarias y establecimientos comerciales, o una agencia de colocación (bolsa de trabajo y contratación). En unos casos se trataría de subvenciones (p. ej. guarderías, becas de estudios, crédito vivienda, incapacidad laboral transitoria, seguro de hospitalización privada, plan de pensiones o jubilación, viajes...) y en otros de servicios subcontratados (asesorías, prevención de riesgos laborales, servicios médicos de empresa...) o de pólizas suscritas favorablemente (de accidentes, invalidez y fallecimiento o de automóviles y vivienda).

Finalmente, recuerdo de los inicios de actividad de aquellos economatos, los beneficiarios acumulaban puntos de descuento (los llamados “prudis”) al comprar en comercios concertados con la Fundación (el rappel o bonificación por las compras); los primeros de ellos eran los propios nueve establecimientos traspasados a Eroski (y los seis Consum que tenía abiertos en ese momento esa cadena), donde operó durante años un descuento acumulado a cada usuario en forma de vale o cupón descuento para canjear en los mismos comercios (de un 10% sobre las primeras 10.000 pesetas y de un 2% de ahí a 50.000).

Los titulares pasaban de la cartilla a tener ahora un documento de identificación como beneficiario “tipo VISA”. El presupuesto inicial estimado para 1997 era de 575 millones de pesetas (400 de prestaciones, 75 de estructura de la Fundación y 100 de amortizaciones), que se cubriría con las cuotas empresariales (341 millones), los arrendamientos de los inmuebles que gestionaba Eroski para la venta comercial (152) y los ingresos financieros generados por las imposiciones (75).

Las ventajas sobre los productos de consumo daban paso a los servicios ofertados por la Fundación, acomodándose así a la naturaleza de los tiempos y manteniéndose casi de manera excepcional al cabo de los años, frente a la simple desaparición de los economatos que se vivió en otros lugares. El esfuerzo para convencer a empresas y trabajadores

37 El Plan Estratégico apuntaba una evolución en las demandas de obreros y empresas en los últimos treinta años. Los primeros habrían pasado de centrarse en seguridad social, proteccionismo, economatos, comedores y viviendas a hacerlo ahora en planes de pensiones, seguros de vida, ocio, atención a familiares, formación, prevención de riesgos laborales, servicios de salud, empleo, transporte, fortalecimiento del sindicalismo y ayuda técnica. Por su parte, las empresas lo hicieron de preocuparse al principio por la fidelidad y subordinación de su mano de obra a centrarse ahora en tener trabajadores formados, controlar el absentismo, recibir asesoramiento, subcontratar servicios ajenos a su actividad y suprimir las prestaciones asistenciales.

fue notable. La Fundación había vivido los últimos años acosada por informaciones que menguaban su prestigio. Ahora se trataba de hacer valer el potencial de sus numerosos beneficiarios y empresas para dar un salto a otro ámbito de actuación.

El Plan de Refundación, de septiembre de 1996, previó todas las necesidades: plan de comunicación, ubicación de la sede de la Fundación en el centro de la ciudad, un organigrama de gestión sencillo y preciso (diez personas), un plan de financiación y, sobre todo, constantes comunicaciones escritas a las empresas, y publicidad de los servicios a los beneficiarios. No era baladí el esfuerzo ni su necesidad: el número de titulares no había dejado de descender desde 1993 y solo se había conseguido frenar un poco en 1996, cuando el censo de la Fundación era de 446 empresas, 33.402 titulares y 64.385 beneficiarios. En determinados sectores, como la construcción, se discutió en la negociación del convenio la anulación de las cuotas tradicionales al economato y la correspondiente salida del marco de la Fundación. La confusión fue muy notable. La patronal de la construcción propuso abrir negociaciones con Lidl y Simago para “sustituir” los servicios de economato, que entendía ya anulados en la nueva situación de San Prudencio. La Fundación se ofreció incluso a los sindicatos para acudir a explicar a los trabajadores el carácter de la refundación. La prensa hablaba de “absorción” de la Fundación San Prudencio por Eroski³⁸.

El cuadro de prestaciones asistenciales y laborales que se formulaba alternativamente se podía resumir en cuatro bloques:

1. Asistenciales: subvenciones a guarderías, asistencia domiciliaria, becas de estudio, crédito vivienda, complemento por incapacidad temporal, al nacimiento de hijos, al matrimonio, complemento por desempleados mayores de 52 años, plan de pensión individual, premio jubilación, asistencia domiciliaria para la tercera edad, residencias de tercera edad, guarderías para la tercera edad y servicio de tele-asistencia para la tercera edad.
2. Salud laboral: riesgos laborales y servicios médicos de empresa.
3. Servicio de empleo: agencia de colocación y formación profesional.
4. Subvención por gastos en comercios concertados o por contratación de servicios, seguros o asesorías en establecimientos conveniados con la Fundación.

En la actualidad, el cuadro de prestaciones se ha ido modificando para atender a nuevas demandas y cambios sociales. Hoy la Fundación Laboral San Prudencio, cuando cumple cincuenta años de existencia,

230 ³⁸ Un cuadro de situación en Eduardo Ortiz de Arri, “La fundación refundada”, *El País*, 21 de noviembre de 1997.

es la principal entidad en el País Vasco dedicada al desarrollo e implantación de la responsabilidad social empresarial. Cuenta con algo más de cuatrocientas empresas alavesas adheridas que agrupan a más de 30.000 trabajadores y un colectivo próximo a las 80.000 personas contando a sus familias, lo que supone casi una cuarta parte de la población provincial.

La tabla de servicios actual se resume así:

1. Iniciativas para empresas y entidades: responsabilidad social empresarial (diseño e implantación de acciones y gestión de las mismas), prevención de riesgos laborales (servicio de prevención mancomunado), cobertura de obligaciones legales e implantación de sistemas de gestión en materia de medio ambiente, PRL, *compliance* penal, igualdad y protección de datos, preselección de personal (búsqueda de candidatos para puestos laborales vacantes), recolocación (búsqueda de nuevo empleo para trabajadores que lo pierden por reestructuración de plantillas), eventos y premios (sensibilización y reconocimiento de buenas prácticas en las empresas), cesión de salas (para reuniones y formación) y central de compras (optimización de procesos de compra y reducción de costes).
2. Beneficios para las personas (socias y beneficiarias): salud laboral, bolsa de trabajo, residencial (apartamentos tutelados para mayores), asesoría jurídica, eventos y premios (reconocimiento de buenas prácticas de las familias), EPSV (planes de pensiones y jubilaciones), La Nominativa (prestación económica cuyo destino decide su beneficiario), La Complementaria (prestación económica para personas en situaciones especiales) y Club de Compras (beneficios e incentivos mediante programas de fidelización)³⁹.

La entidad sobrevivió también a la durísima crisis desatada a partir de 2008, cuando hasta noventa firmas acabaron por abandonar la Fundación por cierres temporales o definitivos⁴⁰. Se impuso entonces la necesidad de seguir prestando atención suficiente cuando los recursos

³⁹ Resultado de esa actividad y adecuación a las diferentes demandas sociales han sido la creación de diversas iniciativas y organismos, tales como el Servicio de Prevención Mancomunado San Prudencio (1998), la sociedad limitada Birloya para la promoción de VPO y apartamentos tutelados para la tercera edad (2001), Prud Pensión EPSV (2003), Servicio Medio Ambiente Mancomunado San Prudencio (2003), Foro Álava de Responsabilidad Social Empresarial (2007), Línea Beneficia (servicios por teléfono sin coste) (2012), La Nominativa (2013), Servicio de Vigilancia de la Salud (2016), Servicio *Compliance* Penal (2017)... También se han establecido convenios de colaboración con diferentes entidades públicas y privadas.

⁴⁰ “Del economato a la asesoría”, *El País*, 22 de abril de 2009. Víctor Allende, el gerente, hablaba de la situación así: “Por supuesto que notamos la crisis, y nos hemos puesto en marcha para ayudar a nuestros beneficiarios afectados, con programas de reciclaje o con la bonificación de hasta un 10% en las compras de afectados por un ERE”.

habían menguado extraordinariamente. Fue la última prueba de fuego de una transformación que, a día de hoy, cuando ha conseguido celebrar su medio siglo de existencia, da cuenta del éxito y de la capacidad de supervivencia de aquellos viejos economatos reconvertidos a las necesidades de la empresa del siglo XXI.

La última etapa de la Fundación se ha centrado en la apuesta por la salud laboral integral, de nuevo mirando la forma de congeniar intereses de las partes: mejorar la competitividad de las empresas y la calidad de vida de los trabajadores en su ámbito personal y laboral. En ese sentido, se trata de una operación estratégica que aborda el perentorio problema de “la gestión de la edad” en las organizaciones, acuciadas por su envejecimiento (y consiguiente absentismo laboral) y por los costes de soportar plantillas con crecientes problemas de salud. Para ello, la Fundación ha puesto en marcha en sus nuevas instalaciones de la calle Dato “Nordic Klinika”, especializada en el diagnóstico y tratamiento preventivo de los trastornos musculoesqueléticos. Se trata del primer centro de valoración integral funcional completo en España y el primero enfocado al ámbito laboral en Europa.

Es una muestra de cómo una organización consciente de su evolución histórica pasada afronta con la misma perspectiva del tiempo los retos que le presenta el inmediato futuro.

BIBLIOGRAFÍA

Echániz Lander, V: “Aspectos de la comercialización en el área de Vitoria”, en *Ponencias y Conclusiones del Consejo Económico Social Sindical de Vitoria*, Vitoria, 1974.

González Portilla, Manuel: *La formación de la sociedad capitalista en el País Vasco (1876-1913)*, San Sebastián, Luis Haranburu, 1981, 2 vols.

La Unión Obrera, Soc. Cooperativa “La Cope”, Araia: 125 años (1886-2011), s. l., s. n, 2011.

Martín Cerdeño, Víctor J.: “Cincuenta años de alimentación en España”, en *Mercasa, 50 años. 1966-2016*, Madrid, 2016.

Medina-Albaladejo, Francisco José y Pujol-Andreu, Josep: “Cooperativas de consumo y niveles de vida, España 1865-1939: Una primera aproximación”, *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, XVIII/494, 2014.

Rivera, Antonio: “Carlos Abaitua: derivas sociopolíticas de una intervención pastoral”, *Lumen. Revista de síntesis y orientación de ciencias eclesológicas*, LX/2-3, 2011, pp. 167-181.

Roussell, Concepción y Albóniga, Norberto: *Historia de las cooperativas de consumo vascas*, Vitoria, Federación de Cooperativas de Consumo de Euskadi/Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado, 1991.