

Capital transnacional ¿el fin de los acuerdos sociales nacionales? La evolución reciente en Suecia

GUY VERNON*

CHRIS REES**

Resumen:

Este texto pone en entredicho el punto de vista generalizado de que la internacionalización económica necesariamente socava las políticas económicas nacionales, haciendo inviable la acción estatal en apoyo a la protección social y la reglamentación social del empleo. Aunque sea común suponer que la globalización debe borrar las particularidades del llamado «modelo sueco», cuando se manejan cuidadosamente los datos disponibles se encuentra poca base para pensar que los regímenes nacionales hayan perdido sentido ni se hayan erosionado. Al contrario, la ponencia presenta una amplia gama de información (sobre el empleo, la formación, la remuneración y la desigualdad, la negociación colectiva, y la estrategia empresarial) que demuestra la persistencia de las especificidades.

Palabras clave: *Sistemas de relaciones industriales, internacionalización de la economía, convergencia y diversidad, modelo sueco, regulación social, concertación social.*

Abstract:

The paper challenges the pervasive view that economic internationalisation necessarily undermines national political

* Skopec, Oxford University, UK.

** School of HRM, Kingston University, UK. Artículo traducido por Beth Gelb.

economies and renders unworkable state action in support of social protection and the social regulation of employment. Whilst it is commonly assumed that globalisation must erase the particularities of the so-called «Swedish model», a careful marshalling of the available evidence finds little support for the hollowing out or erosion of national regimes. On the contrary, the paper presents a wide range of data (concerning employment, skill formation, earnings and inequality, bargaining activity, and corporate strategy) which shows evidence of continued specificity.

Key words: industrial relations systems, economic internationalisation, convergence and diversity, Swedish model, social regulation, social agreement.

PRESENTACIÓN

A menudo se apunta que, tanto por la envergadura como por el ritmo de la integración económica internacional, se está socavando la viabilidad de sistemas nacionales específicos de reglamentación de trabajo y empleo, lo cual de como resultado la subordinación de las relaciones laborales a unas fuerzas descontroladas del mercado. Mientras tanto, se percibe que las empresas multinacionales —que son más a menudo «globales»— operan cada vez con mayor independencia de cualquier sistema nacional. Utilizando el ejemplo de Suecia, un país conocido desde hace tiempo por su especificidad nacional, esta ponencia examina hasta qué punto tales aseveraciones son ciertas.

La sabiduría popular indica que la internacionalización económica o erosiona la infraestructura institucional de los acuerdos sociales o vacía de su contenido a unas instituciones que cada día tienen menos sentido. Según se dice, se elimina o bien la forma o el contenido de los acuerdos sociales conforme el capital industrial y los empresarios van independizándose de los acontecimientos nacionales. Así, las empresas multinacionales se caracterizan popularmente por ser «empresas globales» y «apátridas» que pueden trasladar fácilmente la producción a

aquel rincón del mundo que promete los rendimientos más altos. Ohmae (1990, 1996) es el exponente más conocido de esta línea de argumentación presentada en su trabajo sobre el «mundo sin fronteras». Robert Reich ha escrito siguiendo una línea similar; al abordar los debates sobre «la competitividad nacional» el autor apunta (1990) que la «competitividad nacional» ha dejado de ser una noción importante y significativa en las grandes empresas multinacionales.

Nos ocuparemos aquí del ejemplo de Suecia para poner en entredicho los dos pilares que sostienen esta «tesis de globalización»: a saber (i) que la internacionalización económica necesariamente erosiona la especificidad nacional de las políticas económicas y las instituciones, y (ii) que las actividades de las empresas multinacionales han dejado de estar influenciadas por distintos parámetros nacionales.

En cuanto a las políticas económicas e instituciones nacionales, el argumento de su erosión paulatina no se limita a los entusiastas campeones de la liberalización económica, sino que se refleja también en unos análisis más serios de las tendencias actuales. Así, uno de los libros de texto de ciencias empresariales señala que «lo que se ha llegado a conocer como el modelo social Europeo está sufriendo una erosión importante, sobre todo en países como Alemania y Suecia» (Bach y Sisson, 2000, 34). Además, la mayor parte de los colaboradores de Crouch y Streeck (1997) concluyen que la internacionalización económica en efecto genera una fuerte presión socavadora de los mecanismos establecidos de reglamentación económica (y de empleo).

Mientras está muy extendida en los medios de comunicación y en una buena parte del mundo académico la opinión de que la internacionalización económica (globalización) ha socavado las posibilidades de llegar a acuerdos nacionales distintivos, también ha habido una reacción a esta línea de pensamiento. Por ejemplo Linda Weiss argumenta que

«en los asuntos de la economía global, la naturaleza de la capacidad de las instituciones nacionales importa mucho... Los flujos globales repercuten de diferentes maneras según la naturaleza tanto del propósito como de la capa-

cidad del estado, lo cual queda reflejado en su entorno de reglamentación y de desarrollo... Los límites del cambio son el reflejo de la tenacidad de las orientaciones y los acuerdos del régimen preexistente». (1999: 128 & 129)

También en los debates sobre el carácter y el papel de las empresas internacionales se ha desarrollado un conjunto considerable de trabajos que ponen en entredicho las alegres adhesiones a la «tesis de la globalización». Ruigrok y Van Tulder (1995) cuestionan el «mito» de la empresa global en un estudio de 100 de las mayores empresas multinacionales del mundo. Concluyen que «no se puede bautizar a ninguna de ellas como verdaderamente global, andariego y sin fronteras. El argumento de la globalización de la empresa carece de fundamento y es insostenible» (1995: 168). También Doremus *et al.* (1998: 3) sostienen que las empresas multinacionales «no están convergiendo hacia unas normas globales de comportamiento», mientras que Hirst y Thompson (1996: 95) argumentan que «la orientación nacional de la actividad multinacional en todas sus dimensiones parece aplastante».

Yendo específicamente al caso de Suecia, estos debates quedan reflejados en los recientes trabajos académicos. Existen líneas muy claras que apuntan a la erosión del llamado «modelo sueco» en cuanto a la distinción de su política económica nacional. Por ejemplo, un autor hace la audaz declaración que «para finales de la década [de los 80], el mercado había triunfado y el modelo sueco se había socavado» (Sassoon, 1996, 707). Pontusson y Swenson (1996) apuntan análogamente al derrumbe de los acuerdos centrales que se habían mantenido ininterrumpidamente de 1956 a 1983. Desde su punto de vista, esta negociación de nivel máximo se había considerado «con mucha razón» como la «piedra angular» del modelo sueco (1996, 224). El pesimismo de Pontusson (1997) es quizá uno de los más contundentemente expresadas en el mundo académico de las relaciones laborales. Rudolf Meidner (1995, 460), el arquitecto de algunos de los elementos clave del modelo sueco, también ha apuntado recientemente que en las actuales «condiciones totalmente distintas», los éxitos suecos se desvanecerán por la falta de estrategias completamente nuevas.

1. LA POLÍTICA ECONÓMICA SUECA DESDE 1990: ¿PERSISTEN LAS ESPECIFICIDADES NACIONALES?

Están bien establecidas las líneas generales del acuerdo social sueco y la más amplia política económica tal y como se desarrolló hasta los años 80 (cf. Korpi, 1978; 1983; Pontusson, 1984; 1992; Esping-Andersen, 1990; Fulcher, 1991; Berggren, 1994a). No pretendemos volver aquí sobre estos hechos, sino centrarnos en lo que ha ocurrido a partir de 1990.

1.1. La reciente internacionalización de Suecia

Muchos autores hacen hincapié en cómo la internacionalización de los años 90 ha supuesto un reto para la singularidad de la política económica de Suecia y para su sistema de relaciones de empleo en particular. Estos mismos autores a menudo se centran en la profundización de la transnacionalización del capital industrial y financiero desde los años 80. Como argumenta Pontusson (1992, 120-121) la inversión directa en el extranjero eclosionó a partir de mediados de los años 80 durante el boom de los beneficios en Suecia gracias a la devaluación de la moneda y a la moderación salarial. Incluso tras el anuncio del gobierno de que Suecia buscaría la adhesión a la Unión Europea, dicha inversión fue fomentada aún más por la liberalización de los movimientos de capital al cierre de la década. Algunas empresas suecas no sólo establecieron redes de producción y distribución en el extranjero, sino que trasladaron allí sus instalaciones de investigación y desarrollo e incluso sus sedes centrales (Pontusson, 1992).

Para finales de los años 90 Electrolux, la empresa más internacionalizada de todas las que dominan la industria muy concentrada de Suecia, empleó tan sólo el 10% de su fuerza laboral en Suecia, y de hecho la empresa sueco-helvética ABB, aún mayor, empleó sólo el 12% en Suecia. Mientras tanto, otras empresas suecas importantes, entre las cuales destacan sobre todo Saab Auto y Volvo Car Corporation, fueron adquiridas por competidores extranjeros.

Los datos de la OCDE (1999c, Fig. 10) muestran la evolución de las ventas en Suecia y en el extranjero de las multinacionales radicadas en Suecia entre 1970 y 1994. Durante este periodo, la proporción de las ventas procedentes de la producción sueca en el mercado sueco cayó del 40% al 15%. Sin embargo, en otros aspectos, la internacionalización parece estar más limitada. La proporción de producción extranjera en las ventas de multinacionales suecas aumentó de forma muy significativa, del 30% en 1970 al 55% en 1994, aunque la proporción de ventas de producción sueca para la exportación se mantenía estable, en torno al 30%, durante el mismo periodo. Aunque queda patente a partir de estos datos la profundización de la ya antigua internacionalización, poco apuntan a un cambio cualitativo entre los años 70 y los 90 que pudiera redefinir, o más específicamente limitar, las posibles estrategias abiertas a los actores afincados en el país.

Además, los datos del Fondo Monetario Internacional (de la base de datos de estadísticas financieras internacionales) demuestran que mientras antes de 1991 la inversión directa en el extranjero era mayor con diferencia que la inversión que llegaba desde el extranjero, tras el desplome en 1992 tanto de la inversión en el extranjero como de la inversión directa desde el extranjero, ésta cambió notablemente. Durante el periodo 1993-1998, los flujos provenientes del extranjero son iguales que los que van al extranjero, situándose ambos para 1998 (OECD, 1999c, Fig. 11) en niveles altísimos, casi el 10% del PIB sueco. Para algunos, estos datos pueden suscitar el temor a una inestabilidad en la demanda nacional. Sin embargo, para finales de los años 90, apenas se podría argumentar que los inversores industriales extranjeros se abstendrían de invertir en Suecia por temor a los costes de sus peculiaridades político-económicas.

1.2. El bache y el desempleo

El bache económico de Suecia a comienzos de los años 90 fue de unas proporciones históricas y queda patente en todos los índices de la demanda, la producción y el empleo. Este bache vino tras el boom de consumo de finales de los 80 que, financiado sobre todo por el crédito, había espoleado una infla-

ción considerable para finales de la década. Cuando se contuvo la política monetaria en los 90, y merced al colapso de la especulación, los precios de los activos cayeron y muchos bancos se enfrentaron al riesgo de insolvencia. El gobierno sueco gastó el 5% del PIB nacional sólo en los años 1990 y 1991 en el rescate de los bancos (Huber & Stephens, 1998).

Está generalmente aceptado que el ciclo del boom económico de finales de los 80 y el bache de principios de los 90 fueron fruto principalmente de una decidida liberalización nacional e internacional de mediados de los 80 (véase Huber & Stephens, 1998). Los demócratas sociales liberalizaron los mercados financieros entre 1985 y 1996 y eliminaron paulatinamente todos los controles de cambio de divisas a últimos de los 80, tras lo cual en 1992 el gobierno de centro-derecha levantó todas las restricciones en la propiedad extranjera de capital (Pontusson, 1997). El Estado dejó de favorecer la inversión industrial y de intentar controlar los movimientos internacionales del capital.

El bache económico queda quizá más patente en los distintos indicadores globales de inversión interna. La formación bruta de capital fijo (interno) (FBCF) en el sector de la producción se tambaleó para luego hundirse a partir de 1990, situándose para el 1993 en tan sólo el 60% de su nivel de 1990. Durante el mismo periodo, tan sólo la inversión en el sector de la producción de Finlandia, devastada por el desmembramiento de la Unión Soviética, cayó a una velocidad aún más vertiginosa (OECD, 1997). Sin embargo, a partir de mediados de los años 90, la inversión en Suecia se recuperó rápidamente, de tal manera que durante el periodo 1989-97 la media del crecimiento anual de la formación bruta de capital fijo (FBCF) para maquinaria y equipamientos era del 1.0%. Aun estando por debajo del crecimiento de la inversión en la mayoría de los países G7, se equiparaba al nivel del Reino Unido y de hecho superó en algo a los de Francia e Italia (OECD, 1999a, Tabla 4.6).

Queda claro que el problema de desempleo que surgió en Suecia en los años 90 era tan agudo que, en el contexto de los destacables logros de la posguerra en materia de empleo, se sintió la crisis de forma muy palpable. Eclosionó un desempleo abierto en los 90; la tasa oficial calculada por la oficina de estadísticas laborales subió del 1,8% en 1990 a estabilizarse en tor-

no al 8% a partir de 1993. La tasa de empleo de la población activa decayó en unas proporciones aún mayores, hasta un 10% en el periodo más largo de 1990 a 1995 (BLS, 1997). A pesar de la caída bastante rápida del desempleo a partir de 1997, incluso para el año 2000 sólo había bajado hasta un 5,3%, dejando una situación todavía mucho peor que la de hace diez años (OECD, 1999c, Tabla 1). No obstante, se aguantó el temporal del desempleo recurriendo a la expansión de una política activa de mercado laboral que muchos consideran una faceta crucial de los logros de Suecia de la posguerra, todo ello sin volver a retocar en absoluto las definiciones, ni en principio ni en la práctica, de «desempleo» ni de «desempleado».

A lo largo de los años 90 el comportamiento del empleo y del desempleo era desastroso según los propios criterios suecos, y nada impresionante incluso comparado con el del Reino Unido. No obstante, a lo largo de los años 90 la tasa de empleo entre la población activa en Suecia seguía siendo más alta, aunque a veces sólo por un estrecho margen que la del cada vez más alabado mercado laboral del Reino Unido (OECD, 1997; OECD, 2000, Fig. 20).

1.3. El nivel máximo de actividad

El *modus operandi*, establecido ya hacía mucho tiempo, de negociación colectiva nacional y multisectorial sobre las condiciones de trabajo y la remuneración empezó a tambalearse en los años 80 para colapsarse en los 90. Mientras que por un lado los empresarios del sector de ingeniería actuaban de manera particularmente activa para destruir esta forma de proceder, por otro lado, el SAF también se implicó de forma cada vez más militante en el asunto en los años 90 (Pontusson y Swenson, 1996). Sin embargo, aunque este tipo de acuerdo marco de nivel máximo haya desaparecido totalmente en Suecia, aún sigue en pie buena parte de la parafernalia de las relaciones laborales suecas. Sigue habiendo negociaciones sectoriales coordinadas sobre salarios mínimos y condiciones de trabajo (Pontusson, 1997; Kjellberg, 1998). Además, queda clara la persistencia de la orientación solidaria de LO (EIRR, 1997; Nilson, 1999).

Así, en la última ronda importante de la negociación colectiva trienal a principios de 1998, Metall, con 430.000 afiliados, junto con los sindicatos «administrativos», es decir SIF, Ledarna y CF, se enfrentaron al «Metallgruppen» de SAF, dominado por los empresarios del sector (VI) en la negociación de un acuerdo para el sector metalúrgico que sigue suponiendo la mitad del empleo en el sector de la producción en Suecia (IDS, 1997). Aún más allá de esta centralización formal, la ronda de negociaciones de 1998 en términos más generales fue particularmente destacable por el nivel de coordinación que ambas partes exhibieron: las dos mismas personas actuaban como mediadores en muchos de los sectores, y por el papel de SAF en moldear el calendario de las discusiones (EIRO, 1998).

No se llegaron a renovar los muy polémicos fondos para asalariados hasta los años 90. Se puede decir una vez más, sin embargo, que la gran cantidad de normativas sobre el entorno de trabajo y la codeterminación que había conferido tanto poder a las secciones sindicales de los años 70 sigue en pie. Claramente en los años 90 ha habido un marcado cambio en el corporativismo tripartito. En 1990 el patronato SAF cerró sus departamentos de negociación y estadísticas (Pontusson y Swenson, 1996). Luego en 1991 anunció la retirada inmediata de los representantes tanto de órganos del gobierno como de los Consejos de Administración de las agencias estatales (Pontusson, 1997). Quizá sea de particular interés la constatación de la retirada de SAF del Consejo del Mercado Laboral (AMS), visto por Pontusson (1983) como la piedra angular de la actividad tripartita. Pero aunque dicho Consejo este compuesto ahora por personas nombradas por el gobierno y no por las organizaciones de interés en máximos niveles, y aunque ya no tenga una mayoría formal de representantes sindicales, sigue estando dominado por cargos de los sindicatos y representantes de los empresarios (Pontusson, 1997; Kjellberg, 1998).

1.4. La formación

Para muchos autores, sobre todo del Reino Unido, la formación tiene una influencia crítica en la naturaleza de la rela-

ciones de empleo. Los logros inmediatos del sistema educativo a tiempo completo de la posguerra parecen prestarse a interpretaciones ambivalentes. Martin (1995) apunta que en 1987 la proporción de la fuerza laboral con menos de diez años de estudios era menor que en Gran Bretaña, pero bastante mayor que en Alemania, Japón y los Estados Unidos. No obstante, incluso para principios de los años 80 se dedicaba a la educación una mayor proporción del PIB en Suecia que en ningún otro país capitalista avanzado. La preocupación por el tiempo comparativamente menor que pasan los jóvenes suecos escolarizándose y por la eficacia de la enseñanza en asignaturas como las matemáticas se ha visto mitigada por un amplio estudio realizado recientemente sobre los logros de la población adulta.

El estudio internacional sobre alfabetización en adultos (*International Adult Literacy Survey*) de la segunda mitad de los años 90 indicaba que los suecos eran los más alfabetizados y más competentes en matemáticas de los veinte países de la OCDE que comprendía el estudio. Las puntuaciones medias de los suecos en las tres escalas utilizadas eran las más altas: estaba en primer lugar en alfabetización cuantitativa, de prosa y de documentación frente a una puntuación que situaba a Gran Bretaña en 13.º, 16.º y 17.º lugar respectivamente, aún peor que los adultos de los EE.UU. pero mejor que los chilenos tras su experimento neoliberal, que ocupaban el último lugar (Crouch et al, 2000). Claro está que pueden suscitarse preguntas vitales sobre el grado de influencia que tienen las escuelas y la política de educación en estos logros.

Como detalla Martin (1995), para los años 90 Suecia estaba ampliamente dotada para el desarrollo de competencias después de la escolarización (es decir, la formación profesional). Aunque sólo existen unos datos fragmentarios sobre la formación, parece ser que para mediados de los años 90, había en términos relativos, muchísimos más cursos de formación realizados en Suecia que en Francia, Alemania, Italia o los Estados Unidos, aunque quizá no más que en el Reino Unido (Crouch et al, 2000, Tabla 3.5).

La proporción del tiempo laboral dedicado a la formación del personal disminuyó durante el periodo 1995 a 1999. Ade-

más, para el año 2000 el reparto de esta formación era muy desigual: los afiliados de LO dedicaban sólo el 1,6% de su jornada laboral a la formación frente al 3,7% de los afiliados de TCO y al 4,7% de los de SACO. En el sector privado, los afiliados de LO recibían formación en una media de tan sólo el 1,2% de su jornada, entre los cuales las mujeres, que tienen los niveles más bajos de educación y formación certificada, recibían tan sólo el 1% (LO, 2000).

1.5. Estado de bienestar

Aunque argumente que el igualitarismo de los años 70 era insostenible y haga una relación de los retrocesos en las provisiones sociales de los 90, Pontusson sin embargo indica que el «Estado de bienestar sueco está aún por dismantelar» (1997, 68). El declive en la proporción del PIB dedicada a gastos sociales durante el periodo 1994-1998, que comenzó incluso mientras la inflación persistía en torno al 8%, da fe de unos ciertos recortes (OECD, 1999a, Tabla 6.3; Estadísticas Suecas, 2000). Sin embargo, como demuestran estas cifras, al igual que un estudio más en detalle sobre la evolución comparativa de los derechos sociales (Esping-Andersen, 1990; 1996), la provisión de bienestar social de Suecia sigue siendo, en términos comparativos, extremadamente generosa. Sin duda, los derechos al bienestar social son muy superiores a los del Reino Unido.

Teniendo en cuenta la renovada firmeza del compromiso de los social demócratas en los años 90 con la protección social, sobre todo desde las elecciones de 1998 que dejaron al SAP bajo la presión del Partido de Izquierda y del Partido Verde, y dada de la situación boyante de las arcas públicas, no parece probable ninguna erosión substancial de los derechos al bienestar social establecidos. Por lo tanto, apenas hay fundamento para esperar ningún cambio en la situación con respecto a los primeros años 90 cuando los datos del estudio sueco sobre niveles de vida (SLEV) y el *Breadline Britain Survey* británico mostraban que la privación relativa de estos derechos en Suecia era marcadamente menos intensa y de hecho más repartida que en el Reino Unido (Hallerd, 1996).

1.6. Programa político

Las elecciones parlamentarias están previstas en Suecia para el año 2002. Las elecciones del Riksdag de 1998 vieron un fuerte declive para los socialdemócratas (SAP), quienes perdieron escaños al partido Democristiano que había sido meramente periférico y, casi en la misma medida, al partido (reformado comunista) de la Izquierda. El partido principal de la oposición, los Moderados (antiguamente el Partido de Derecha), no aumentó su representación y sólo consiguió 82 de los 349 escaños del Riksdag. El SAP consiguió 131 escaños y Goran Persson siguió siendo el Primer Ministro, formando un gobierno de minoría con el apoyo tácito del Partido de la Izquierda con sus 43 escaños, y de los verdes con sus 16 escaños. Sin embargo, lo que caracteriza la política sueca no es sólo la constitución de su parlamento.

La Ley de Jornadas Laborales, actualizada a mediados de los años 90 para transponer la directiva de la UE, limita estrictamente las horas extra a 200 por año y a no más de 48 en ningún periodo de cuatro meses salvo si hay un acuerdo por parte de un sindicato local o del Consejo Nacional Sueco de Salud y Seguridad Laboral para ampliar estas horas (sitio Web LO, 8/2/01). A partir de mediados de los años 90, la reducción de la jornada laboral ha sido objeto de muchos debates en Suecia, y de cláusulas en muchos convenios colectivos (IDS, 1997). De la ronda de negociaciones colectivas de 1998 salieron algunos acuerdos innovadores reduciendo las horas anuales de trabajado, que tenían que disminuir en 27 horas en el año siguiente en algunos sectores (EIRO, 1998). Al primer ministro Persson le gustaría ver una reducción substancial de la jornada laboral, objetivo compartido por sus socios de coalición de gobierno, y para lograrlo respalda ampliamente el enfoque del LO. Los mismos LO, TCO y SACO están intentando conseguir otros cinco días de permiso pagados para que los empleados tengan una mayor discreción sobre sus permisos laborales que la que tienen con la ley actual cuyo mínimo legal es de 25 días (IDS, 1997).

Mientras tanto, LO está propagando el hecho de que después de haber llegado a un mínimo de 4,9 en 1980, en 1998 los ingresos medios de los que ocupaban los puestos más altos, el «élite del poder», había aumentando y ya era 12,5 veces más de

los operarios industriales. Ya en 1998, en el sector industrial, los que ocupaban los puestos más altos, los consejeros delegados de las 50 mayores empresas suecas, ganaban 31,9 veces lo que gana un obrero industrial (sitio Web de LO, «Aumenta la brecha entre la elite del poder y los trabajadores», 2001). Aun siendo evidentemente causa de preocupación para los sindicatos suecos, estos datos sugieren que la evolución del diferencial entre la remuneración de los altos directivos y sus empleados en Suecia es similar al de Japón, celebrado por muchos autores en la materia por ser sorprendentemente bajo, y es muchísimo menor que el diferencial de entre 200-400 veces que ha sido corriente desde hace muchos años en los EE.UU., y que es cada vez más frecuente en el Reino Unido (Dore, 1994).

1.7. Remuneración y desigualdad

Los datos estadísticos comparativos globales sobre la remuneración y los ingresos de los años 90 están disponibles, aunque estos datos suelen ceñirse a ciertos sectores de la economía. Los datos de la Oficina de Estadísticas Laborales demuestran que la remuneración real por hora de los trabajadores en el sector de la producción en Suecia creció en un 1,6% anual durante el periodo de 1973 a 1993 (véase Gordon, 1996). Aunque en términos comparativos este dato no resulte nada destacable, fue este ritmo de crecimiento, que mientras la recesión se apoderó de la economía sueca el que situó el poder adquisitivo estimado de la remuneración por hora de los trabajadores del sector de la producción sueco en unos niveles superiores a los del Reino Unido y Francia, y muy por encima de los de Japón (Freeman, 1994).

Unos datos más recientes sobre la remuneración por hora en el sector de la producción en la OCDE (1999c, Tabla 9.2) muestran la evolución a lo largo de los años 90, y muestran una caída de más del 5% entre 1990 y 1991 con la llegada de la recesión. A partir de entonces se ve una evidente recuperación, con lo cual durante el periodo 1989-1997 en su conjunto, la tasa de crecimiento de la remuneración por hora en el sector de la producción sueca era del 1% al año, una tasa respetable que dupli-

ca la media de los países G7 y que está por encima de los países de la OCDE en su conjunto en el mismo periodo, aunque esté por debajo de la del Reino Unido.

Parece claro que la desigualdad en la remuneración se profundizó en Suecia durante los años 90 aunque su diferencial sea sorprendentemente estrecho en términos comparativos. Gottschalk y Smeeding (1997) demuestran que la tasa de crecimiento de la desigualdad en la remuneración durante la primera mitad de los años 90 no fue más rápida que la que era común en otros países. Rowthorn (1992a, 1992b) demuestra, sobre todo en base a los diferenciales entre sectores y sexos en la remuneración por hora que el diferencial en Suecia era el más estrecho de todo el mundo industrializado avanzado a mediados de los años 80, mientras que, con la única excepción de Austria, el diferencial del Reino Unido era el mayor.

Evidentemente, las estadísticas sobre la desigualdad en la remuneración no tienen en cuenta ni la fiscalidad ni el reparto de otros componentes de los ingresos, ya sean transferencias a la seguridad social o ingresos provenientes del capital, todos ellos relevantes para la posición de los trabajadores en la sociedad. El *Luxembourg Income Study* (LIS) —actualmente reconocido como la fuente para los estudios de la desigualdad en el reparto de los ingresos en la sociedad— ha confirmado, tal y como cuentan Gottschalk y Smeeding (1997; 2000), que a comienzos de los años 90, midiendo los ingresos disponibles (después de impuestos y transferencias), Suecia, junto con Finlandia, tenía la tasa de desigualdad más baja de todo el mundo industrializado avanzado, mientras que el Reino Unido tenía la tasa más alta de Europa. Unas estimaciones más recientes, aunque quizá menos documentadas, de la desigualdad en la sociedad midiendo los ingresos disponibles en doce países industrializados avanzados en 1995, excluyendo al Reino Unido, confirman esta posición de Suecia que tiene un coeficiente Gini muy poco por encima del de Finlandia (OECD, 1999c, Tabla 13). A pesar del rápido aumento de la desigualdad de ingresos en Suecia en los años 80 —casi al mismo ritmo que en los EE.UU. pero mucho más lento que en el Reino Unido (véase Gottschalk y Smeeding, 1997; Glyn, 1998)— para mediados de los 90 Suecia seguía siendo un país con una sorprendente igualdad de ingresos.

1.8. Condiciones de Trabajo

Aunque la mayor parte de los autores hacen referencia a varios indicadores globales de las condiciones laborales para llegar a conclusiones comparativas, la mayor parte de estos indicadores presentan profundas dificultades de interpretación. Por ejemplo, no queda nada claro si los datos sobre la antigüedad en el trabajo y el cambio de personal en los puestos que cita Streeck (e. g., 1997) sean ni un indicio de seguridad o de satisfacción en el trabajo, ni de la falta de alternativas. No obstante, se puede llegar a indicios nada ambiguos de las condiciones laborales utilizando los datos de horas de trabajo y accidentes laborales.

La jornada laboral se evalúa mejor cuando se calcula como la media de las horas totales anuales trabajadas anual dado que se puede así tener en cuenta no sólo las horas normales estipuladas por el contrato sino también las horas extra, las horas de permiso por enfermedad, por estudios, por vacaciones y por días festivos (véase Vernon, 1999; 2000). Los datos del sector de la producción que no están complicados por el difícil tema del trabajo a tiempo parcial, muestran un rápido aumento en las horas trabajadas a principios de los 90, en un 10% en tan solo 3 años, conforme iba afectando Suecia el bache económico. Sin embargo, el punto de partida de la jornada laboral a Suecia era extraordinariamente bajo en términos comparativos. Incluso en 1995, la media de horas trabajadas anualmente en el sector de la producción era de 1.650, lo que seguía estando muy por debajo de la media del Reino Unido de 1.850 horas (Vernon, 2000). Tanto en el sector de la producción como de hecho en la economía más en general, a finales de los 90 las horas de trabajo anuales eran bajas en términos comparativos, aunque no tan pocas como en Alemania o en los Países Bajos (OECD, 1999b, OECD, 1999c).

Aunque todas las estadísticas sobre accidentes son extremadamente sensibles a los mecanismos y las normas de registro, se puede llegar a tener indicadores significativos sobre la incidencia de accidentes mortales si se presta una atención esmerada a las distintas bases nacionales de las series recogidas (véase Vernon, 2000). Al centrarse en el sector de la producción, se pue-

de circunvalar las dificultades que surgen cuando se considera más ampliamente la composición industrial —dentro del mismo sector de la producción, tienen una incidencia muy limitada. En 1997 y 1998, tras una situación relativamente pobre a mediados del decenio, la tasa de accidentes mortales en Suecia volvió a los niveles relativamente impresionantes de los principios de los 90. Pero la trayectoria británica en este sentido quizá sea, sorprendentemente, igual de impresionante, haciendo que para finales de los 90, los dos países exhiban las tasas más bajas de accidentes mortales del mundo industrializado avanzado (Vernon, 1999; 2000; OIT, 1999).

1.9. La consulta, los proyectos conjuntos y la participación directa de los trabajadores

Los que escriben sobre la gestión en Suecia han notado desde hace tiempo la tendencia de los empresarios a tener en cuenta el punto de vista de los trabajadores o de los comités sindicales y a adoptar un estilo consultivo en sus interacciones con los empleados y con sus representantes así como a percibir la marcha de sus trabajadores como un preocupante reflejo de la empresa (véase p. ej. Lawrence y Spybey, 1986). Los trabajos más recientes sobre la gestión de recursos humanos en Suecia confirman la predominancia de este estilo de gestión y notan que tiende a desaparecer cuando el director sueco va a trabajar en un entorno británico (Holden et al, 1993).

Cada vez más, los sindicatos suecos han intentado desarrollar el trabajo «bueno» y «solidario» a nivel local, sobre todo como reacción a la descentralización de las relaciones laborales rutinarias aunque también en parte simplemente para fortalecer la organización local (véase Mahon, 1991). El trabajo reciente sobre las prácticas establecidas en el contexto de los acuerdos marco y la normativa que establece la codeterminación ha dado pruebas del cambio de la negociación formal convirtiéndola en una integración de los representantes de los trabajadores en la toma cotidiana de decisiones en empresas de todos los tamaños. Levinson (1996) examina el desarrollo de esta codeterminación «integrada» a partir de la versión «separada» de la empresa

mediana Gothia Tobak, el único productor sueco de tabaco húmedo en polvo, y argumenta que la participación representativa puede servir de base para el desarrollo de una organización del trabajo más participativa, tal y como fue la intención de los arquitectos de la legislación sobre la co-determinación. Además, existen otras pruebas de un cambio más general hacia el desarrollo de «proyectos conjuntos» consensuados localmente sobre la organización del trabajo y los sistemas de producción tanto en el sector público como en el privado (Higgins, 1996; Kjellberg, 1998; Nilsson, 1999).

El estudio detallado sobre la organización del trabajo que se realizó en el marco del programa de la Fundación Europea llamado *Employee Direct Participation in Organisational Change* proporciona una impresión comparativa de la participación de los trabajadores en el trabajo (EPOC, 1997). Este estudio, de gran envergadura, llevado a cabo entre 1995 y 1996, recogió datos no sólo de los sectores de la industria y de la construcción, sino también de los sectores de servicios en diez países europeos. Se registraron casi 6000 respuestas de directores sobre la naturaleza del trabajo que realiza el mayor grupo profesional de la empresa, y se llegó a cubrir a más de 700 empresas tanto en Suecia como en el Reino Unido. Entre los diez países estudiados, destacan los resultados de Suecia en general, no sólo en términos de la incidencia y del ámbito típico de la delegación en grupos de trabajo, sino por hasta qué punto se implicaban los representantes de los trabajadores en la introducción y la reglamentación conjunta de este trabajo en grupo, y en efecto por el excepcional significado que la dirección otorgaba a esta dinámica. A pesar de la retórica ya bien establecida del «empoderamiento» de los trabajadores en el Reino Unido, la práctica de la delegación no parece haberse difundido mucho, ni siquiera en personas concretas.

1.10. La actividad empresarial

Sólo los vecinos nórdicos y los países del Benelux igualan los niveles de comercio que tiene Suecia en relación a su producción (OECD, 1997). Ningún país del mundo capitalista

avanzado tiene un sector industrial dominado por tan pocas empresas grandes, ni tan internacionalizadas (p. j. Stephens, 1979). La internacionalización ha sido paulatina, intensificándose claramente con el paso del tiempo, aunque ha dejado a las empresas suecas todavía con un capital importante a finales de los años 90.

Existen pruebas de continuidad junto con algunos cambios en la organización del trabajo y en las relaciones laborales y de empleo dentro de algunas de las principales empresas suecas en los años 90. Por ejemplo dentro de Volvo Car Corporation, durante los años 90 hubo elementos claros de retroceso pero también de una continuidad de los rasgos distintivos suecos en las operaciones y, sobre todo, en el repertorio empresarial de estrategias de empleo y producción. Se había hecho algún esfuerzo por normalizar la gestión, quizá para darle mayor coherencia a la gestión empresarial (Thompson y Sederblad, 1994; Sandberg, 1995). Sin embargo la planta innovadora de Uddevalla, que había cerrado completamente en 1993 junto con su progenitor Kalmar, volvió a abrir en 1997 mediante una empresa mixta de Volvo-TWR y sigue produciendo el C70 utilizando el sistema holístico o reflectivo que tenía la planta en sus orígenes (Berggren, 1994a; 1994b; Freysennet, 1998).

Es interesante destacar que Uddevalla afectó no sólo a la noción que tenía IG Metall del trabajo de grupo, sino también las prácticas en Mercedes Rastatt, en algunas plantas de VW en Alemania (Sandberg, 1995), y hasta en Toyota Kyushu (Berggren, 1994a). Además, Brullin y Nilsson (1997) apuntan que algunas de las lecciones aprendidas de las plantas de Kalmar y Uddevalla se aplicaron al desarrollo del trabajo en cadena, y sobre todo al establecimiento de ciclos más largos en las plantas de Volvo en toda Suecia. También confirman que sigue vigente la remuneración según habilidades tal y como se aplicada en la escala de competencias.

ABB, el grupo eléctrico de ingeniería sueco-helvético con sede en Zurich pero cuyo capital es de mayoría sueca tiene instalaciones no sólo en Suiza sino también en Alemania, Polonia, los EE.UU., Brasil, la India y Australia (Blanger et al, 1999). En 1995, aproximadamente 26. 300 personas estaban empleadas en Suecia, en torno al 12%, de las 213.000 empleadas en todo el

mundo por este gigante empresarial, y aún era mayor el número de trabajadores en Alemania (Berggren, 1999). Ya es conocido el intento concertado de forjar una estructura multinacional híbrida que combine las ventajas de una economía de escala global y las iniciativas centrales pero con adaptaciones locales. En este contexto, parece generalmente aceptado que, como comenta Berggren (1999) esta empresa está muchísimo menos arraigada nacionalmente que la mayor parte de las empresas multinacionales.

Sin embargo parece que, incluso en el seno de ABB, la organización del trabajo en las operaciones suecas es distinta. Kjellberg (1998) informa que en ABB Distribution (Suecia) se han introducido los «grupos autogobernados», responsables del ciclo completo de las operaciones desde el pedido hasta la entrega. El sistema implica una reducción en la supervisión y un mayor contacto entre el personal de producción y el personal administrativo y directivo. En el seno de la producción de ABB, la división de transformadores eléctricos destaca por presentar un producto bastante homogéneo en los diferentes países y recientemente se ha estudiado en detalle como ejemplo. La única planta que produce transformadores eléctricos en Suecia, ABB Ludvika, es la que más contribuye al valor añadido de la división y emplea a 500 personas (Bengtsson, 1999). Aunque no cabe duda de que existen iniciativas aplicables a todas las divisiones de los sistemas de producción, «en Suecia... el interés por los métodos norteamericanos y japoneses se mezcla con un fuerte legado sociotécnico y con una creencia firme en los grupos orientados por objetivos» (Berggren, 1999, 12). Además, sí parece que esta singularidad afecta la práctica de manera importante. El sistema TQM (gestión de calidad total) introducido en la planta de Ludvika para recortar los tiempos de espera implica grupos semiautónomos que se orientan por objetivos. No están sometidos a ningún tipo de análisis sistemático del trabajo y los métodos de trabajo son elegidos por los mismos trabajadores. (Bengtsson, 1999).

La experiencia en estas empresas apunta a una fuerte persistencia de las prácticas de las empresas suecas dentro de sus operaciones en Suecia a pesar de otras alternativas presentes en el seno de la multinacional que pudiesen concebiblemente difundir-

se. No obstante, hay algunos indicios de otras multinacionales que difunden las prácticas del extranjero a Suecia. Saab Auto, históricamente menos innovadora que Volvo, y actualmente propiedad de GM, funciona con un sistema de producción bastante ajustado (Brullin y Nilsson, 1997). Hayden y Edwards (2000) han documentado la adopción por parte de una de las multinacionales suecas más importantes de unas prácticas en sus operaciones en el extranjero que luego ha aplicado en toda la empresa, incluso en Suecia. Los autores hacen mención en concreto a la difusión invertida de los «sistemas» británicos y norteamericanos, reflejadas en el diferencial de la remuneración vinculada al rendimiento en el trabajo, la evaluación en este sentido, y las políticas de desarrollo de la dirección. No obstante, aunque estos hechos apunten a que hay alguna erosión de las prácticas del país de origen, y desde luego, también a la importancia de la ubicación nacional para la organización del trabajo, estos acontecimientos, entendidos ampliamente, sólo representan una fuerza modesta para el cambio. Se limitan a una pequeña gama de iniciativas de políticas dentro de unas empresas concretas de gran tamaño y no constituyen una influencia transformadora de la política económica en términos más amplios.

2. EL RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN

¿Hasta que punto resulta razonable argumentar que la singularidad de los acuerdos sociales y de las relaciones laborales suecos se sostiene a costa del rendimiento de la producción?

La OCDE (1999c, Tabla 3) presenta los datos de 1997 sobre el PIB/ hora-persona en de quince países de la OCDE comparación con los EE.UU., situando la productividad de la mano de obra de toda la economía sueca a tan sólo el 79% del nivel de los EE.UU. y muy por debajo del 84% del Reino Unido. Suecia entonces ocupa el decimocuarto lugar de los quince, por delante, eso sí, de Japón. Análogamente, las cifras de la OCDE (2000, *Employment Outlook*, Tabla 2.1) muestran que aunque el crecimiento anual del PIB respingó al final de los años 90, durante el decenio 1987-1997 estuvo en sólo el 1,2% anual, muy por debajo de la cifra del Reino Unido, el 2,2%, y de la media de la

OCDE, el 2,8%. Por lo tanto, estos datos recientes de alguna manera sugieren que aunque Dowrick (1996) establece que no había indicios de rendimientos por debajo de lo que serían sus niveles normales en el crecimiento de la economía sueca en general hasta 1990, sí que los ha habido en los años sucesivos de recesión y recuperación. No obstante, teniendo en cuenta los datos comparativos históricos que demuestran la correlación positiva entre el crecimiento económico y la desigualdad en el reparto de los ingresos, sobre todo en los países industrializados más avanzados (p. ej. Persson y Tabellini, 1994; Benabou, 1996; Aghion et al, 1999), esto difícilmente puede atribuirse alegremente al igualitarismo de la economía política sueca.

Además, como es problemático evaluar el valor añadido por parte de los que trabajan en el enorme sector público de Suecia, se puede valorar más fácilmente el rendimiento comparativo de la producción mediante un estudio del rendimiento de la producción en el sector privado. Debido a la dificultad para valorar la productividad incluso en los servicios del sector privado, y teniendo en cuenta la atención que recibe por parte de las instituciones la producción del sector de la producción, quizá sea más adecuado centrarnos en la evolución de este sector. Como la producción está expuesta de manera más inmediata a la presión internacional, ni siquiera los que abrigan, como los sindicatos o los socialdemócratas, la suposición a menudo arraigada, de que las distorsiones del mercado libre necesariamente socavan la producción, pueden apenas objetar diciendo que su rendimiento no es significativo.

Aún así, es difícil enjuiciar el rendimiento. Muchos autores argumentan que las cifras deberían ajustarse para tener en cuenta la masa capital acumulada a través de la inversión, centrándose así en una especie de «productividad total» y no en la productividad de la mano de obra. Sin embargo, existen profundas dificultades para evaluar la envergadura de la masa capital (véase p. ej. Glyn, 1997). Además, como indica Dowrick (1996) no queda nada claro que la acumulación de capital deba entenderse como algo independiente de la política económica que debe corregirse para ser eliminada.

Además, existen incertidumbres sobre los niveles de productividad de la fuerza laboral que caracterizan a las industrias

de la producción de los diferentes países industrializados avanzados, sobre la base precisa de los diferentes datos citados de la productividad de la mano de obra, y sobre el periodo adecuado para poder valorar el rendimiento (véase Korpi, 1996; Dowrick, 1996). No obstante, es posible aventurarse a desprender un indicio razonable del rendimiento del sector de la producción sueca a partir de los datos disponibles. Aún siendo polémicos los intentos de estimación de los datos comparativos de la productividad de la mano de obra incluso en el sector de la producción, algunos estudios, incluyendo el trabajo de Pilat (1996) citado por la OCDE (1998, Tabla 11) sugieren que a pesar del progreso comparativo, la productividad de la mano de obra en el Reino Unido permaneció en unos niveles sorprendentemente bajos en el periodo 1960-1995. Este estudio estima que la productividad por hora en el sector de la producción en Suecia en 1995 llegaba al 90. 3% del nivel de los EE.UU., lo que es más que en Alemania y Japón, y muy superior a la cifra del Reino Unido del 69. 7%, aunque la superioridad de Suecia se corrige un poco a la baja con los cálculos por persona.

Existe menos controversia en torno a los datos de *crecimiento* brutos de la productividad en el sector de la producción. Tras un crecimiento medio anual del valor añadido por persona empleada en el sector de la producción sueco del 3% durante el periodo 1979-1989, media que supera la media de los quince países de la Unión Europea y de la OCDE, este mismo crecimiento de la productividad bajó mientras se iba afianzando la recesión en Suecia al 0,2% en 1990 y al 1% en 1991, unos niveles incluso más bajos que en los truncados avances de otros países. Sin embargo los años siguientes vieron un crecimiento extraordinario del valor añadido por empleado en el sector de la producción sueco: 6,1% en 1992, 10,8% en 1993 y 14,9% (sic) en 1994, porcentajes muy superiores a los niveles experimentados en otros países de la UE y la OCDE tras el balbuceo de los primeros años 90 (OECD, 1999a, Tabla 3.10). Hay que recordar, claro está, que las jornadas laborales iban alargándose sensiblemente en la primera mitad de los años 90.

Otros datos más recientes de la OCDE sobre la productividad en el sector de la producción sueco, basados en horas tra-

bajadas y no en el número de personas empleadas, demuestran que la tasa de crecimiento anual era del 6% como media durante el periodo 1992-1997, para luego ralentizarse de forma marcada hasta menos del 2% anual entre 1998 y 1999 (OECD, 1999c, Fig. 8). Este rendimiento se compara favorablemente con las tasa de productividad por persona en el mismo sector en otros países industrializados avanzados en el periodo 1992-1997, periodo del que existen datos disponibles.

En este contexto, el sector de la producción sueco estaba bien posicionado durante la último decenio para defender su parte en las exportaciones que, a pesar de las pérdidas importantes entre 1970 y 1992, seguía siendo sorprendentemente importante a principios de los años 90. En esos mismos años, la parte de las exportaciones de bienes de producción de Suecia estaba en el 2,8%, lo que es muy favorable en relación con el porcentaje del Reino Unido, el 8,1%, teniendo en cuenta la diferencia en población que es seis veces mayor. Además, la parte Sueca disminuía mucho más paulatinamente que la del Reino Unido, a razón de un 1,3% contra el 1,9% entre 1970 y 1992 (Carlin et al, 1999). Hay que situar las preocupaciones de los años 90 sobre la competitividad Sueca en ese contexto (p. ej. Pontusson, 1997, 69). De hecho, el rendimiento superior de Suecia en las exportaciones se perpetuó entre 1992 y 1998, el último año para el que hay disponibles datos sobre el rendimiento del comercio en su conjunto.

Aunque no sea posible llegar a una valoración concluyente, sería extremadamente difícil sostener en base a estos datos que el rendimiento de la producción en Suecia era pobre en los años 90. Existen pocos indicios de debilidad en la productividad del sector de la producción sueco durante estos años, mientras que cualquier carencia aparente en el crecimiento económico en su conjunto (a saber, crecimiento del PIB con paridad en el poder adquisitivo) parece reflejar simplemente el gran tamaño del sector de servicios públicos sueco y las burdas presunciones que típicamente se hacen sobre la productividad en este sector. En suma, la única conclusión razonable es que el rendimiento de la productividad sueca era al menos tan bueno como el de otros países industrializados avanzados durante los años 90, y desde luego no superado por el del Reino Unido.

CONCLUSIONES

Se suele argumentar, o al menos apuntar que antes de los años 90 Suecia era una sociedad densamente institucionalizada que tenía los derechos sociales más avanzados del mundo industrializado avanzado, pero que a lo largo del último decenio, se ha socavado paulatinamente los acuerdos sociales y lo que queda sólo se sostiene a costa del rendimiento en la producción. Se pone mucho énfasis en particular en la creciente internacionalización que, según se dice, cierra el espacio para alejarse del neoliberalismo, en cuanto a la política económica en general y en las relaciones laborales en particular. Hemos intentado poner dicha percepción en tela de juicio exponiendo una amplia gama de datos.

La participación internacional no es nada nuevo para Suecia. En cuanto a su implicación en el comercio internacional, el país desde hace tiempo ha estado entre los más abiertos. Además, el dominio en el sector industrial de relativamente pocas empresas con importantes participaciones en el extranjero también ha sido el caso desde hace tiempo. Fue precisamente en estas mismas condiciones donde surgió el «modelo sueco». Desde luego ha habido una intensificación de la internacionalización de la industria en los años 90, pero pocos datos apuntan a una transformación cualitativa. En contraste, la liberalización financiera del final de los años 80 marcó una ruptura importante con el pasado y de hecho es amplia la convicción de que desencadenó el bache económico del principio de los 90.

Sin embargo, con respecto a los pilares del marco institucional, ha habido mucha continuidad acompañada de un modesto cambio. Aunque los acuerdos marco de máximos niveles hayan desaparecido, una buena parte de la parafernalia de las relaciones institucionales suecas sigue en pie junto con la nada desdeñable cantidad de normativas de codeterminación y sobre el entorno de trabajo que tanto poder dieron a las secciones sindicales en los años 70. Los datos sobre la reforma del sistema del estado de bienestar confirman que los subsidios en este sentido siguen siendo, en términos comparativos, extremadamente generosos, pues los derechos sociales a estos subsi-

dios están muy por encima de los del Reino Unido. Hay indicios de que Suecia puede volver a desarrollar su protección social.

Además, los indicios de la continuidad se encuentran no sólo en la forma y el contexto nacional de las relaciones de empleo, sino en su fondo. Los datos acumulados sobre la remuneración por hora, los diferenciales en estas remuneraciones y la desigualdad en el reparto de los ingresos siguen siendo impresionantes en términos comparativos. Los indicadores globales en el trabajo demuestran que las condiciones de trabajo en Suecia siguen estando entre las mejores del mundo industrializado avanzado. También existen casos recientes que evidencian un cambio de la negociación formal a una integración de los trabajadores en la toma de decisiones cotidianas de las empresas de todo tamaño. Además, datos de estudios paneuropeos confirman la alta incidencia y la gran envergadura de la delegación en los grupos de trabajo junto con un importante grado de implicación por parte de los representantes de los trabajadores tanto en la introducción como en la reglamentación conjunta de dicho trabajo, y la gran importancia otorgada a este tipo de trabajo por parte de la dirección.

Además, basándose en los indicadores económicos convencionales, el rendimiento de Suecia en su conjunto ha sido robusto durante los años 90. Aun siendo claramente histórico en su magnitud el bache económico de principios de los 90, a partir de mediados de los años 90 la inversión se recuperó rápidamente y ya se había aguantado la peor parte del chaparrón del desempleo. A lo largo de los años 90 el tipo de desempleo entre la población activa en Suecia seguía superando, aunque a veces sólo marginalmente, la del cada vez más alabado mercado laboral del Reino Unido. Aunque los datos sobre el rendimiento de la producción son complejos de interpretar, sería muy difícil argumentar a partir de los datos disponibles que el rendimiento de la producción en Suecia era pobre en los 90. Al revés, hemos constatado que era al menos tan positivo como en otros países industrializados avanzados durante los 90, y desde luego no fue superado por el del Reino Unido. Poco se ven amenazados los rasgos distintivos de la sociedad sueca por el rendimiento de su producción.

Incluso en el seno de las empresas multinacionales, los recientes cambios en la organización del trabajo dentro de las operaciones suecas apenas pueden llamarse una transformación. Hay pruebas de la persistencia de rasgos distintivos en las operaciones suecas, ya sea de empresas de capital sueco o extranjero, a pesar de las alternativas que existen dentro de las empresas multinacionales que podrían concebiblemente difundirse. Suecia sigue siendo una ubicación singular para las operaciones.

La experiencia sueca de los años 90 sugiere la importancia de la infraestructura social heredada. Un fondo de difusión, adaptación y cambio ha sido mediado por las tradiciones de los enfoques, tanto técnicos como directivos, utilizados y por el telón de fondo más amplio de la política económica. Las líneas ideológicas presentes históricamente en Suecia que han moldeado durante el siglo veinte un acuerdo social destacable y un enfoque consultativo en la gestión, siguen alimentando el debate público y la acción social y empresarial.

Bibliografía

- AGHION, PHILIPPE (1998): «Inequality and economic growth». In Philippe Aghion y Jeffrey G. Williamson (eds.) *Growth, inequality and globalisation*. Cambridge. CUP.
- BLANGER, JACQUES et al (eds.) (1999): *Being local worldwide: ABB and the challenge of global management*. Londres. Cornell University Press.
- BENABOU, R. (1996): «Inequality and growth». *NBER macroeconomics annual*, 11-76.
- BENGTSSON, LARS (1999): «ABB in Sweden: a new start at the old Mecca» en Blanger et al, 1999.
- BERGGREN, CHRISTIAN (1994a): *The Volvo experience: alternatives to lean production in the Swedish auto industry*. Londres. MacMillan.
- BERGGREN, CHRISTIAN (1994b): «NUMMI versus Uddevalla». *Sloan Management Review*.
- BERGGREN, CHRISTIAN (1999): «Introduction». to Blanger et al (eds.).
- BLOOMFIELD, GERALD (1978): *The world automotive industry*. Londres. David and Charles.

- BRULIN, GRAN; TOMMY NILSSON (1997): «Sweden: the Volvo & Saab road beyond lean production» en Kochan et al (eds.).
- BUREAU OF LABOR STATISTICS (1997): *Labour force statistics*.
- CARLIN, WENDY; ANDREW GLYN; JOHN VAN REENAN (2001): «Export market performance of OECD countries: an empirical examination of the role of cost competitiveness». *Economic journal*, próxima publicación.
- CROUCH, C.; STREEK, W. (eds.) (1997): *The Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity* Londres: Sage.
- CROUCH, COLIN; DAVID FINEGOLD; MARI SAKO (2000): *Are skills the answer? The political economy of skill creation in advanced industrial countries*. Oxford. OUP.
- DORE, RONALD (1997): «The distinctiveness of Japan» en Crouch y Streeck (eds.).
- DOREMUS, P.; KELLER, W.; PAULY, L.; REICH, S. (1998): *The Myth of the Global Corporation*. Princeton, N. J.: Princeton U. P.
- DOWRICK, STEVE (1996): «Swedish economic performance and Swedish economic debate: a view from the outside». *Economic journal*, 106 (Nov), 1772-1779.
- ELGER, TONY; CHRIS SMITH (eds.) (1994): *Global Japanization? The transnational transformation of the labour process*. Londres. Routledge.
- EPOC (1997): New forms of work organisation: can Europe realise its innovative potential? Results of a survey of direct employee participation in Europe. Dublín.
- ESPING-ANDERSEN, GSTA (ed.) (1996): *Welfare States in Transition: National Adaptations in Global Economies*. Londres. Sage.
- ESPING-ANDERSEN, GSTA (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Oxford. Polity Press. Edición castellana en Alfons el Magnànim.
- EUROPEAN INDUSTRIAL RELATIONS OBSERVATORY (EIRO) (1998): «Sweden: 1998 bargaining brings moderate pay increases, flexible working time rules and declarations on skill development», *EIRO observer*, junio.
- FERNER, A.; HYMAN, R. (1998) (eds.) *Changing Industrial Relations in Europe*, Oxford: Blackwell.
- FINANCIAL TIMES (1999): «Survey-Sweden: nation sets sights on Singapore model», 17th May 1999.
- FORSGREN, MATS (1989): *Managing the internationalisation process: the Swedish case*.
- FREEMAN, RICHARD (1994): «How labor fares in advanced economies». In Freeman (ed.) *Working under different rules*.

- FREYSSENET, MICHEL (1998): «“Reflective production”: an alternative to mass production and lean production?» *Economic and industrial democracy*, 19, 91-117.
- FULCHER, JAMES (1991): *Labour movements, employers and the state: conflict and cooperation in Britain and Sweden*. Oxford. Clarendon.
- GLYN, ANDREW (1997): «Does aggregate profitability really matter?» *Cambridge journal of economics*, 21, 593-619.
- GLYN, ANDREW (1998): «The assessment: economic policy and social democracy». *Oxford Review of Economic Policy*, 14, 1.
- GORDON, DAVID M. (1996): *Fat and mean: The corporate squeeze of working americans and the myth of managerial downsizing*. Londres. Free Press.
- GOTTSCHALK, PETER; TIMOTHY M. SMEEDING (1997): «Cross-national comparisons of earnings and income inequality». *Journal of economic literature*, 633-687.
- GOTTSCHALK, PETER; TIMOTHY SMEEDING (2000): «Empirical evidence on income inequality in industrialised countries». En Anthony B. Atkinson y F. Bourguignon (eds.) *Handbook of income distribution*. Amsterdam. North Holland.
- HALLERD, BJRN (1996): «Deprivation and poverty: a comparative analysis of Sweden and Great Britain». *Acta Sociologica*, 39, 2, 119-254.
- HAYDEN, A.; EDWARDS, T. (2000): «The Erosion of the Country of Origin Effect: A Case Study of a Swedish Multinational Company», *Research Papers in International Business* No 23-00, Centre for International Business Studies (CIBS), South Bank University.
- HIGGINS, WINTON (1996): «The Swedish Municipal Workers Union: a case study in the new political unionism». *Economic and Industrial Democracy*, 17.
- HIRST Y THOMPSON (1996): *Globalization in Question? The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge: Polity
- HOLDEN, LEN et al (1993): *A different tack*.
- HUBER, EVELYNE; JOHN D. STEPHENS (1998): «Internationalisation and the social democratic model: crisis and future prospects». *Comparative political studies*, 31, 3, 353-397.
- INCOME DATA SERVICES (IDS) (1997): «Metalworking pay round: setting the scene». *IDS Employment Europe*, 430 (October).
- INTERNATIONAL LABOUR ORGANISATION (OIT) (1999): *Yearbook of labour statistics, 1999*: Ginebra.
- KATZ, HARRY; OWEN DARBISHIRE (2000): *Converging divergences: worldwide changes in employment systems*. Lomdom. Ithaca.
- KJELLBERG, ANDERS (1998): «Sweden: restoring the model?» en Ferner y Hyman (eds.).

- KOCHAN, THOMAS, RUSSELL D. LANSBURY Y JOHN PAUL MACDUFFIE (eds.) (1997): *After lean production: evolving employment practices in the world auto industry*. London. ILR Press.
- KORPI, WALTER (1978): *The working class in welfare capitalism: work, unions and politics in Sweden*. London. Routledge.
- KORPI, WALTER (1983): *The democratic class struggle*. London. Routledge and Kegan Paul.
- KORPI, WALTER (1996): «Eurosclerosis and the sclerosis of objectivity: on the role of values amongst policy experts». *Economic journal*, 106 (November), 1727-1746.
- LAWRENCE, PETER; TONY SPYBEY (1986): *Management and society in Sweden*. London. Routledge.
- LEVINSON, KLAS (1996): «Codetermination in Sweden: from separation to integration». *Economic and industrial democracy*, 17, 1, 131-42.
- LO (2000): *LO staff training, 2000*.
- LO (2001): «A system with high remuneration levels —a modern unemployment insurance», LO website, 22/02/01.
- MAHON, RIANNE (1991): «From solidaristic wages to solidaristic work: a post-Fordist historic compromise for Sweden». *Economic and Industrial Democracy*, 12, 295-325.
- MARTIN, ANDREW (1995): «The Swedish model: demise or reconfiguration?» en Locke, Kochan y Piore.
- MEIDNER, RUDOLF (1995): «Review of “The limits of social democracy”». *Economic & Industrial Democracy*, 16, 457-460.
- NATIONAL ADULT LITERACY DATABASE (NALD). 2001): Highlights from the Final Report of the International Adult Literacy Survey *Literacy in the Information Age*.
- NILSSON, TOMMY (1999): «The future role of the Swedish unions —increased local cooperation for production development». *Economic & industrial democracy*, 20, 461-482.
- OCDE (1994): *Economic survey of Sweden*. París.
- OCDE (1996): *Employment Outlook*. París
- OCDE (1997): *Statistical Compendium Database*.
- OCDE (1998): *Economic Survey of the UK*. París
- OCDE (1999a): *Historical statistics, 1960-1997*: París.
- OCDE (1999b): *Employment Outlook*. París
- OCDE (1999c): *Economic survey of Sweden*. París.
- OCDE (2000): *Economic survey of the UK*. París.
- OHMAE, K. (1990): *The Borderless World*, Londres: Collins.
- OHMAE, K. (1996): *The End of the Nation State*, Nueva York: Free Press.

- PERSSON, T.; G. TABELLINI (1994): «Is inequality harmful for growth? Theory and evidence». *American Economic Review*, 84, 3, 600-21.
- PILAT, D. (1996): «Competition, productivity and efficiency». *OECD Economic Studies*, 27.
- PONTUSSON, JONAS; PETER SWENSON: «Labor markets, production strategies, and wage bargaining institutions: the Swedish employer offensive in comparative perspective». *Comparative political studies*, 29, 2, 223-250.
- PONTUSSON, JONAS (1983): «Comparative political economy of advanced capitalist states: Sweden and France».
- PONTUSSON, JONAS (1984): «Behind and beyond social democracy in Sweden». *New Left Review*.
- PONTUSSON, JONAS (1992): *The limits of social democracy: investment politics in Sweden*. Londres. Cornell University Press.
- PONTUSSON, JONAS (1997): «Between Neo-liberalism and the German Model: Swedish Capitalism in Transition». en Crouch y Streeck (eds.).
- REICH, R. (1990): «Who is Us?», *Harvard Business Review*, Jan-Feb, 53-64.
- ROWTHORN, BOB (1992a): «Corporatism and labour market performance» in Jukka Pekkarinen, Matti Pohjola y Bob Rowthorn (eds.) *Social corporatism: a superior economic system?* Oxford. Clarendon/OUP.
- ROWTHORN, ROBERT E. (1992b): «Centralisation, employment and wage dispersion». *Economic journal*, 102 (May), 506-23.
- RUIGROK, W.; VAN TULDER, R. (1995): *The Logic of International Restructuring*, London: Routledge.
- SANDBERG, KE (1995): «The Uddevalla experience in perspective» introduction to Ake Sandberg (ed.) *Enriching production*.
- SASSOON, DONALD (1996): *One hundred years of socialism*.
- STATISTICS SWEDEN (2000): *Statistical Yearbook of Sweden 2000*. Estocolmo.
- STEPHENS, JOHN (1979): *The transition from capitalism to socialism*. Londres. Macmillan.
- STREECK, WOLFGANG (1997): «German Capitalism: Does it Exist? Can it Survive?» in Crouch and Streeck (eds.).
- THOMPSON, PAUL; SEDERBLAD, PER (1994): «The Swedish model of work organization in transition». En Elger & Smith (eds.).
- VERNON, GUY (1999): «Working conditions, the logic of industrialism and the balance of social forces: exploring convergence and diversity across nations» manufacturing industry». SKOPE Research Papers, Number 2, August.

VERNON, GUY (2000): *Work humanization: comparative historical developments in the manufacturing sectors of advanced capitalist societies, 1960-1995*. Tesis doctoral inédita, University of Warwick, junio 2000.

WEISS, L. (1999a) «Managed Openness: Beyond Neoliberal Globalism», *New Left Review*, 238, Nov/Dec, pp. 126-140.