

# LOS RIESGOS DE LA DESINTEGRACIÓN SOCIAL Y LOS EFECTOS SOBRE LAS REGIONES PERIFERICAS ATLANTICAS: EL CASO GALLEGO.

*Fernando González Laxe*

*Universidade de A Coruña*

## 1.- INTRODUCCION.-

La creación y funcionamiento de la Unión Económica Monetaria comporta la aparición de varios tipos de problemas. Entre los más significativos hemos de subrayar aquellos que inciden en la insuficiencia de los mecanismos de equilibrio frente a los choques asimétricos y a las perturbaciones que poseen efecto directo o indirecto sobre variables endógenas del sistema sin formar parte del mismo, así como los derivados de los ajustes estructurales específicos sobre las regiones periféricas.

En el primero de los casos, el recurso a la flexibilidad de los precios relativos, esto es, la flexibilidad de los salarios y del empleo, como respuesta aportada para lograr una perfecta integración y búsqueda y sostenimiento de los equilibrios parciales, ha dejado de ser la panacea en la resolución de las insuficiencias. Las experiencias llevadas a cabo hasta la fecha, no han señalado una corrección de dichos desequilibrios en las regiones europeas más atrasadas.

Los costes reales en las economías que sufren perturbaciones de carácter asimétrico y que al mismo tiempo no posean de mecanismos alternativos para paliar tales inestabilidades, hacen que podamos resaltar la múltiple variedad de shocks que afectan a las regiones y territorios más vulnerables.

De esta forma, es fácil destacar la delimitación de las perturbaciones atendiendo a los impactos y efectos que se producen, clasificándolas en : locales o comunes; temporales o permanentes; simétricas o asimétricas; de oferta o de demanda.

En segundo lugar, la posibilidad de acudir a la movilidad de la mano de obra como una de las respuestas positivas en aras a la corrección de los desequilibrios y, de esa forma, favorecer los ajustes, ha chocado con la experiencia europea en la que dicho nomadismo es reducido y limitado, sobre la base de la existencia de barreras lingüísticas, culturales y sociales, preferentemente.

El hecho de las diferencias salariales tampoco ha servido para compensar las disfunciones estructurales existentes en ciertas regiones atrasadas y periféricas. La existencia de los "efectos paradoja de las rentas medias", han servido para alimentar teorías contrarias a la

vinculación estrecha entre la existencia de salarios bajos y las condiciones favorables al estímulo de las inversiones.

Y por último, las regiones más vulnerables se encuentran ante un tercer problema derivado de la mayor centralización presupuestaria, (tendencia más que probable con los postulados expresados en las propuestas incluidas en la Agenda 2000 y en las ofertas políticas que enfocan la reforma de los Fondos Estructurales comunitarias) que afectarán de manera más desigual a las distintas regiones, provocando una mayor divergencia regional europea, tal y como lo atestiguan los estudios más recientes sobre las economías regionales.

Tales disparidades geográficas se manifiestan en los distintos niveles de crecimiento del PIB y del empleo, así como en los diferentes grados de protección social de los trabajadores.

## **2.- LAS INQUIETUDES PROCEDENTES DE LOS EFECTOS DE LA CONVERGENCIA.**

Ante el análisis de los efectos de la convergencia económica y las repercusiones que afectan a la competitividad de las regiones periféricas, dos elementos alimentan las inquietudes en este campo. En el primero de los casos, la satisfacción de los criterios de la convergencia de la UEM puede llegar a engendrar un ajuste social regresivo en aquellas regiones menos avanzadas.

A medio plazo, el proceso de la UEM deberá alimentar un crecimiento de la economía y del empleo, tal y como está expresado en la mayoría de los informes económicos. Sin embargo, aprovechando dicha coyuntura, surgen opiniones (de corte político y doctrinal) que persisten en manifestar que es preciso, merced a dicho proceso de bonanza económica, iniciar y persistir en una disminución de los gastos públicos y llevar a cabo por parte de las autoridades públicas de un desprendimiento de los mecanismos que sostienen los diferentes sistemas de protección social y de los sistemas nacionales de distribución de rentas.

Esto es, sobre la base de la competitividad económica se quiere acentuar una fuerte presión sobre los sistemas públicos sociales, a través de las reducciones de las prestaciones en el campo de la salud y en el ámbito de la protección social, al objeto de reducir los déficits públicos y por la necesidad de cumplir las exigencias impuestas por la Unión Europea.

En segundo lugar, el hecho de reducir las tasas de inflación va ligada a la reducción de los gastos públicos, lo que en periodos de crecimiento lento puede llegar a alimentar un aumento del paro y un incremento de las acciones de exclusión social, lo que inclina una mayor presión sobre los sistemas de bienestar.

Tanto una como otra de las opciones, reducen el intervencionismo público en el ámbito de los aspectos sociales, a la vez que suponen un ajuste social en la mayor parte de los sistemas salariales europeos, con mayor nivel de agravamiento en las disparidades de renta de las regiones mas vulnerables, acentuando las divergencia regional y acelerando los procesos de reestructuración sectorial y la formulación de un nuevo rango de jerarquías geoeconómicas.

Es bien conocido que uno de los aspectos derivados de las integraciones económicas es el relativo a la pérdida de maniobra de las políticas monetarias.

Tanto el tipo de interés como las tasas de cambio fueron los instrumentos preferentemente utilizados para la explicación de los equilibrios internos y externos de la economía.

Las tasas de cambio permitían el re-equilibrio exterior, actuando sobre las importaciones y las exportaciones. Toda devaluación, reduciendo los precios de ventas nacionales expresadas en moneda extranjera y mejorando los precios de compra en el extranjero en moneda nacional, favorece el re-equilibrio de los intercambios comerciales, relanzando las exportaciones y frenando las importaciones.

Las variaciones automáticas, esto es, aquellas que están ligadas a los cambios en el mercado de divisas, contribuyen indirectamente al equilibrio comercial, toda vez que la falta de competitividad arrastra una salida de divisas, y la contracción de la masa monetaria provocada por la salida de divisas favorece un descenso de precios. En consecuencia, un retorno a la competitividad para buscar un nuevo equilibrio.

En lo que hace referencia a las tasas de interés, el análisis keynesiano ha privilegiado este instrumento de re-equilibrio interno con objeto de sostener las inversiones, la producción y el empleo. En la actualidad, con la movilidad de los capitales, dicho instrumento es utilizado como un medio de re-equilibrio externo para retener o para captar los flujos financieros.

Factores tales como la determinación del grado de apertura de las economías, la diversificaciones de los intercambios comerciales, el grado de integración económica y financiera, la homogeneidad la base económica y las frecuencias e intensidades de las perturbaciones, caracterizan y forman parte de los componentes a analizar en las economías regionales con vistas a aventurar y predecir sus comportamientos.

Ante estas perspectivas, dos cuestiones llaman nuestra atención. La primera es la relativa al mayor o menor nivel de interdependencia de las economías, puesto que los efectos derivados de las implicaciones de las tasas de cambio arrastran nuevas posiciones de re-equilibrio. Así, en caso de devaluación, los precios internos pueden aumentar más rápidamente (por efecto contaminación). O en caso de revaluación, las ganancias obtenidas de la importación de componentes por los países exportadores ven incrementar sus márgenes de autofinanciación como consecuencia de sus capacidades competitivas más allá de las pérdidas sufridas por los precios de exportación facturados en divisa extranjera.

Por lo que respecta al recurso de la tasa de interés, ésta ha perdido parte de su eficacia, en la medida que su determinación se convierte en exógena. A los efectos de la integración, la europeización acentuará la interconexión de las tasas a largo plazo, en detrimento de la causalidad tradicional entre tasas a largo y a corto plazo, ya que la UEM fijará y determinará las tasas a largo plazo.

Reducidos ambos instrumentos, tasas de cambio y tasas de interés, junto a la centralización de los presupuestos, la Unión Europea deberá acentuar la cohesión económica y social, en aras a buscar los mecanismos que permitan mitigar las diferencias económicas; las disparidades sociales y los desequilibrios territoriales, impulsando la competitividad de las firmas europeas con los grandes re-equilibrios territoriales.

### 3.- LOS PELIGROS DEL DUMPING SOCIAL EUROPEO.

Analizaremos en este apartado las consecuencias derivadas del establecimiento diferencial entre las relaciones salariales, las condiciones de trabajo y las normas sociales inferiores a los niveles de productividad, que afectan a los umbrales de la competitividad.

El dumping resulta de la relación entre el nivel de productividad, los salarios reales y la protección social.

La proliferación del dumping engendra cuatro efectos desestabilizadores:

a) falsea la competitividad, alterando el mercado interior, al presentar diferentes niveles en lo que concierne a las cargas financieras y cotizaciones sociales. Dicha competencia altera el mercado de trabajo y acelera la movilidad de los trabajadores hacia aquellos países en los que los asalariados disfrutaban de mayores prestaciones.

b) incita a la deslocalización en la medida que aparecen bolsas de paro y transferencias de actividades. Las evidentes diferencias entre los niveles salariales y los diferentes sistemas de protección social ayudan al desplazamiento de las actividades.

c) favorece el desarrollo de un mercado salarial sin límites, a través de las nuevas figuras y formas, tales como la sub-contratación, la mayor flexibilización, y trabajos por servicios, bien por tiempos, bien por tareas. La carencia de homogeneización y armonización en Europa contribuirá a la desintegración social de la Política Social Europea.

d) el dumping contribuirá a la pérdida de las denominadas "conquistas sociales", esto es, la desaparición de las medidas de protección, a la vez que nos enseña a observar determinadas alteraciones en lo que hace referencia a la duración de las jornadas de trabajo; a las condiciones del trabajo; a los aspectos ligados a la discriminación; al empleo juvenil y la explotación del trabajo infantil; a los salarios hiper-mínimos y a la inseguridad del trabajo. En suma, el no-respeto a las normas sociales y al uso contrario de los objetivos definidos por la Organización Internacional del Trabajo.

### 4.- LOS PROCESOS DE AJUSTE ECONOMICO EN LAS REGIONES PERIFERICAS.

El proceso de integración económica arrastra ajustes, cuyos costes económicos para ciertas economías atlánticas, super-especializadas en el sector primario y en la explotación de sus materias primas, podrán ser excesivos.

Desde el punto de vista micro-económico, la presión competitiva emanante de un gran mercado interior, intensifica la elasticidad de la demanda en relación al precio; y en consecuencia, la repercusión en amont; esto es, la demanda de trabajo en relación a sus costes.

Dichos procesos favorecen e incitan los ajustes vinculados a la reestructuraciones sectoriales, al estimar que las mejoras de la productividad no conllevan imponer unos precios de venta más reducidos, sin que ello lleve aparejado una renuncia al mantenimiento o un incremento de las remuneraciones.

Admitiendo, por lo tanto, que debe existir una correspondencia entre los niveles de protección social y los niveles de desarrollo de un país, la implantación de derechos laborales básicos no restarán eficiencia a la economía, sino más bien, la aumentan.

Las economías periféricas atlánticas muestran una debilidad en lo que concierne a los medios infraestructurales, a los equipamientos, y a los rasgos inherentes a la capacitación, formación e I+D. Su carácter periférico amplía sus handicaps a aspectos tales como los vinculados con las relaciones comerciales, con los recursos financieros, con el tamaño de los establecimientos, con la escasa posición exportadora, y con la falta de dinamismo.

Los efectos de los ajustes en las regiones periféricas acentuarán tres importantes rasgos:

- a) diferencias entre las retribuciones salariales del trabajo.
- b) distintos niveles de formación y capacitación profesional.
- c) disimilitud en los niveles tecnológicos.

En lo que respecta al primero de los rasgos, los bajos salarios resultan insuficientes para atraer inversiones en regiones desfavorecidas, como Galicia.

Tal aseveración responde a las paradojas de la teorías de la integración. De esta forma, tendríamos que el objetivo de la libre circulación de trabajadores en el espacio comunitario se inscribe dentro del proyecto global de la liberalización de los flujos intra-europeos del conjunto de los factores de producción.

En los supuestos de libre-cambio, cada país se especializa en la producción de bienes que necesitan relativamente el factor más abundante. Esto intensifica la utilización de dicho factor, lo que eleva su remuneración.

Simultáneamente, cada nación desarrolla la importación de bienes incorporando cada vez más el factor escaso. Dichas importaciones vienen a substituir a la producción nacional lo que reduce el empleo de dicho factor y, en consecuencia, reduce el precio.

Bajo estas hipótesis, se produce una disminución (reducción) de las desigualdades de las remuneraciones de los factores entre países, que atendiendo a los postulados de la teoría neoclásica, tenderán a igualarse. Sin embargo, a esta teoría tradicional, le surgen situaciones en las que no se corresponden exactamente dichos principios.

Supongamos el caso (hipótesis 1) en el que no está permitida la migraciones y la movilidad de los trabajadores, entonces la situación se concentra en los puntos A y A'. Los trabajadores del Norte ganan entonces 4 euros/hora, en tanto que los trabajadores del Sur, (de igual categoría) ganan 2 euros/hora.

Si eliminamos las restricciones de la inmovilidad de la fuerza de trabajo (hipótesis 2) y, en consecuencia, los trabajadores pueden desplazarse; esto es, los del Sur pueden ir hacia al Norte a competir por los puestos de trabajo, las nuevas situaciones variarían.

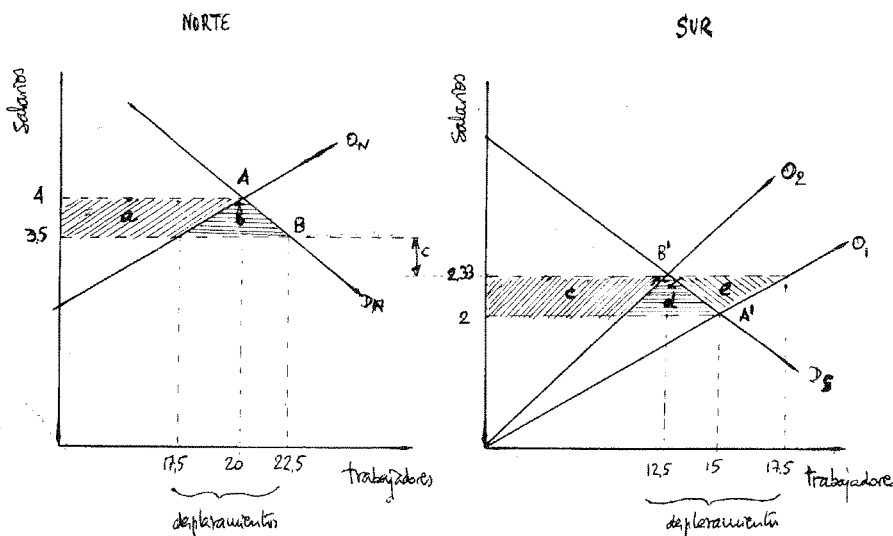
Teniendo en cuenta que el traslado es siempre duro y costoso, y que se abandonan lugares propios, con medios culturales y afectivos determinados, es fácil prever que no todos los trabajadores del Sur llevaran a cabo tal desplazamiento. (podemos estimar que alrededor de 5 millones están en condiciones de hacerlo, aunque no todos lo realizaran). Los que hayan determinado abordarlo van con la idea de que los salarios del Norte son mayores y asumen un coste (económico y psicológico) que esperan ser compensado por los nuevos salarios. Dicha estimación del coste se calcula en 1,17 euro/hora.

En suma, solo se movilizan una parte de los del Sur, que aceptan un coste y que esperan una compensación por los diferenciales de salarios. De esta forma, el nuevo flujo de emigrantes hace bajar los salarios del Norte hasta 3,5 euros/hora (punto B) en tanto que los

flujos de salida de los trabajadores del Sur hacen incrementar los salarios hasta los 2,33 euros/hora (punto B'), haciendo disminuir el número de trabajadores en el Norte hasta los 22,5 millones, logrando un punto de equilibrio en B, en el que el número de personas que desean emigrar se iguala con la demanda de trabajo en el Norte y pagado a 4 euro/hora.

Aquellos que han decidido emigrar y ganan ahora 3,5 euro/hora en el Norte, que es equivalente a los 2,33 euro/hora del Sur, debido a los costes de la emigración, nos permiten subrayar que el número de trabajadores que restan en el Sur se ha reducido a 12,5 millones de personas, esto es, 2,5 menos que en la fase anterior, pues son los que han atravesado las fronteras para desplazarse al Norte.

**CUADRO Nº1.- EFECTOS DE LOS MOVIMIENTOS MIGRATORIOS SOBRE LOS MERCADOS DE TRABAJO.**



En suma, el cuadro sinóptico de la nueva realidad es el siguiente:

- \* los desplazados emigrantes ganan salarios AREA D+E
- \* los trabajadores del Sur que se quedan ganan salarios AREA C
- \* los empresarios del Sur pierden al ofrecer salarios más altos: AREA C+D
- \* los trabajadores nativos del norte pierden salarios AREA A
- \* los empresarios del norte salen ganando, puesto que el exceso de oferta de trabajo reduce los salarios: AREA A+B
- \* la economía integrada globalmente gana AREA B+E

Resumen, los trabajadores nativos del Norte pierden "a", los empresarios ganan "a+b" en el Norte; en tanto que en el Sur, los empresarios pierden "c+d", y los trabajadores que se quedan ganan "c". En total la economía del Sur, pierde (área D) y la economía del Norte gana (área B); y la integración económica en su conjunto muestra un saldo positivo (área B+E).

En Galicia, donde más horas se trabaja (1.661,7 jornadas efectivas por 1.648,9 de la media española); y donde los salarios son inferiores al promedio español (alrededor del 86% de la media nacional), nos situamos dentro de las paradojas de las rentas medias, tal y como lo expuso P.H.Lindert.

De una parte, nuestra productividad aparente se sitúa en el ejercicio pasado en el entorno del 83% de los promedios nacionales (64%; 92%; 88%; y 93%, en la agricultura-pesca; industria; construcción y servicios, respectivamente). Y de otra, nuestra pérdida de población activa a lo largo de los últimos años, nos exigen diseñar nuevas estrategias de desarrollo.

Los efectos de ajuste se han centrado sobre una base industrial débil, con reducido tamaño de las empresas; con dificultades para insertarse en los mercados globales; con fuerte dependencia tecnológica foránea; con escasa capacidad comercializadora y con una evidente desconexión banca/industria.

Así las cosas, la economía gallega presenta dos evidentes asimetrías:

a) el crecimiento de las ramas productivas no va estrechamente ligado a la generación de empleo; y

b) cada vez es mayor la velocidad de alejamiento de los centros de gravedad económica europeas.

En el primero de los casos, sólo el periodo comprendido entre los años 1987-89 y el ejercicio aislado de 1995, pueden presentar resultados que combinen crecimiento de la economía con generación de empleo. Los restantes años de la década arrojan la conclusión de que el crecimiento llevado a cabo no ha sido suficiente, ni en cantidad, ni en términos cualitativos para fomentar la creación de empleo y evitar la caída de la población ocupada.

#### **CUADRO Nº 2.- VINCULACIONES ENTRE LAS TASAS DE VARIACION ANUALES DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO Y LA POBLACION OCUPADA EN GALICIA.**

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
%alza PIB	1,9	4,1	5,1	5,0	3,5	2,1	0,7	1,2	1,6	3,3	1,8	3,2
%alza emple	-2,9	+1,9	+1,6	+0,2	-1,4	-1,6	-3,8	-2,7	-3,4	+0,2	-0,8	-0,6

Fuente) Instituto Galego de Estatística.

Y en el segundo de los casos, el PIB per capita de Galicia, atendiendo a los datos de la Fundación FUNCAS, converge muy lentamente con los promedios europeos. Así, en 1993 alcanzaba el 63,76% de la media UE-15; en 1995 el 63,28% y en 1997, el 64,07%; esto es una mejora de 0,49% para el periodo 1993-1997; cuando el promedio español mejoraba un 1,70% en dicho periodo.

Además dicho empeoramiento relativo con respecto a España se manifiesta en la tendencia del PIB gallego en relación con la media española: 1993: 83,57%; 1994: 83,41%; 1995: 83,04%; 1996: 82,61% y 1997: 82,57%.

Ambos rasgos nos apuntan varias señales de alerta en lo que respecta a ciertos indicadores base.

Por ejemplo, los grados de cualificación profesional de la población activa gallega también presentan una alto nivel de disimilitud con los promedios nacionales. El porcentaje de población que abarca desde los niveles de formación profesional a los estudios superiores

engloba en Galicia al 23% de la población activa, por el 32% de España; en tanto que el porcentaje de población activa con escasa cualificación (17% sin estudios y 39% con estudios primarios) son muy superiores a los promedios nacionales (que logran el 9% y el 33% respectivamente).

**CUADRO Nº 3.- DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POBLACION ACTIVA ATENDIENDO A LOS ESTUDIOS (1993).**

	Anal- fabetos y sin estudios	estu- dios prima- rios	bachill. Ele- mental	FP- 1	bachill. superior BUP- COU	FP-2 y FP-3	Uni- vers.cic lo corto	Univer. ciclo largo y Doctor	TOTAL
GALICIA	17,1	39,1	20,4	3,2	7,6	3,9	5,0	3,7	100,0
ESPAÑA	9,2	33,6	25,0	5,3	9,1	5,4	6,3	6,0	100,0

Un segundo apunte, es el relativo a los gastos en I+D relacionado con el valor añadido bruto, que en el caso de Galicia se sitúa en el 0,51%; equivalente a la mitad del efectuado en España que alcanza la cifra del 0,99%.

Este menguado porcentaje muestra la débil aportación gallega a la investigación y desarrollo español que se reduce al 2,8% del total nacional. Un análisis más detallado de esta indicador nos señala que el 51% de las investigaciones están siendo realizadas por las tres Universidades de Galicia y sólo una cuarta parte del total de la investigación y desarrollo efectuada en Galicia por las empresas gallegas.

Esta débil estructura tecnológica se manifiesta de manera más rotunda en los niveles de patentes registradas, en las que Galicia muestra un porcentaje inferior al 1% nacional, ratio todavía inferior al porcentaje de gastos en I+D, tal y como habíamos reseñado anteriormente.

Estas argumentaciones ponen de manifiesto una dificultad añadida a la creación de empresas. El análisis de nacimientos y defunciones de las mismas constituye una buena referencia para conocer con exactitud los grados de confianza de los empresarios en la economía regional. Así, en 1997 se constituyeron en Galicia un total de 11.264 empresas (un 0,1% menos que en 1996). Por contra, en España se apreció un alza del 3%.

Y en lo que afecta al cierre de empresas, se contabilizaron en Galicia un total de 8.742 unidades, que supusieron un descenso del 1,4% en relación con el ejercicio precedente, cuando en España fue mayor el porcentaje de disminución de cierres, cifrándose en el 2,2%. Dichos datos sitúan a Galicia en la segunda Comunidad Autónoma española, tras Extremadura, con el peor ratio en lo que se refiere a la capacidad de iniciativa vinculadas a los movimientos de empresas.

La confianza en la creación e incentivación de nuevos empresarios se ha reducido en los últimos ejercicios. De igual forma, se produce una disminución de entrada de capital extranjero en Galicia y se aprecia un incremento de la corriente del capital gallego hacia el exterior, a pesar de que en ambos casos son bastantes exiguas las participaciones de la economía gallega en relación con la economía española (por debajo del 1%). Cuestiones ambas que subrayan una menor vinculación con los movimientos derivados de la globalización económica.

**CUADRO Nº4.- EXPEDIENTES DE VERIFICACION/AUTORIZACION DE INVERSION EXTRANJERA EN GALICIA Y DE GALICIA EN EL EXTERIOR.**

	Inversión extranjera en Galicia	Porcentaje de Galicia/España	Inversión gallega en el exterior	Porcentaje de Galicia/España
1992	42.227	1,62	4.208	
1993	25.470	1,12	4.988	1,12
1994	8.169	1,02	10.414	1,02
1995	32.056	1,83	7.781	0,82
1996	8.182	0,39	9.637	0,78
1997	13.172	0,51	15.668	0,80

Fuente) Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores.

A pesar de nuestra creciente integración en la economía globalizada, como lo prueban los coeficientes de apertura y nuestros mayores intercambios comerciales, no es menos cierto que todavía adolecemos de la necesidad de abordar soluciones radicales a la hora de convertir nuestros recursos genéricos en productos específicos; y en abandonar las tesis que sostienen que unos salarios más reducidos y una formación profesional más baja, será beneficioso para la atracción de capitales y para favorecer la fertilización de nuevas empresas.

Hasta el momento, en Galicia no se ha logrado compatibilizar el funcionamiento de una economía competitiva con la generación constante y permanente de empleo. La renuncia a los antiguos mecanismos de equilibrios (tasa de cambio y de interés) derivados de los compromisos adquiridos por la aplicación de la UEM ya no servirán para potenciar una competitividad externa, esto es quedan rechazadas y prohibidas las devaluaciones competitivas que tanto beneficiaban, a corto plazo, a las economías basadas en la explotación de materias primas y en la utilización del factor trabajo.

Las soluciones basadas en las reducciones de los costes unitarios de producción no lograrán, en Galicia, marcar puntos diferenciales en lo que hace referencia a la competitividad externa, toda vez que gozamos de unos nivel de cualificación profesional y unas dotaciones tecnológicas reducidas.

Y por último, la situación tornará más desfavorable si se acentúan las reducciones de los gastos públicos y los niveles de prestaciones y protección social muestran una tendencia a la baja. En lo que hace referencia al primero de ellos, es evidente que una disminución de las inversiones públicos en territorios mas periféricos acentúan su alejamiento de los promedios nacionales. De este forma, llamamos la atención de que la inversión por habitante en Galicia representa el 41% de la media española para 1997.

En lo que concierne a las dotaciones sociales, Galicia posee un saldo positivo del Estado en lo que hace referencia a las prestaciones y los niveles de protección social. En el supuesto de que se produjera una alteración ó quiebra de los conceptos que guían y sostienen "la sociedad del bienestar", estaríamos en situación más que preocupante para el sostenimiento y funcionamiento de la economía y sociedad gallega del tercer milenio.

En suma, el cumplimiento de los criterios de convergencia explicitados en las etapas de la UEM contribuyen a mejorar el empleo y acelerar la convergencia, pero también pueden engendrar una alta presión para modificar y rebajar los actuales sistemas de bienestar social.

Al mismo tiempo, las nuevas condiciones inherentes a la rivalidad y competencia regional, pueden avivar un proceso de desintegración social ligadas a las prácticas de dumping social; esto es, el recurso a la existencia de niveles salariales, condiciones de trabajo, formación y cualificación técnica, inferiores a los niveles en los que la productividad de la economía podría desarrollarse.

En conclusión, dichos efectos distorsionantes llegarán a afectar a las bases económicas de las regiones periféricas.