

## CAPÍTULO XXIX

### Novos Critérios Críticos

Esperamos que a análise anterior tenha deixado clara a necessidade de novos critérios críticos para analisarmos o papel das empresas multinacionais nos países subdesenvolvidos. Os quadros do velho imperialismo já não são suficientes, ainda que muitas de suas críticas continuem válidas. As empresas multinacionais são industrializantes. Transferem capital adicional para os países recipientes, ainda que estes investimentos sejam financiados principalmente por capital local<sup>143</sup> e ainda que tendam a tornar-se deficitários a médio prazo, em termos de balanço de pagamentos.<sup>144</sup> Transferem também tecnologia industrial, ainda que esta frequentemente não se adapte às reais necessidades do país recipiente subdesenvolvido. Há, portanto, uma contribuição positiva das empresas multinacionais, ainda que este efeito positivo possa ser a curto prazo e tenha geralmente caráter altamente distorsivo para o país subdesenvolvido.

Em primeiro lugar, é preciso observar que esta contribuição só será “positiva” se o país não tiver outra alternativa, com a utilização de recursos próprios, para realizar a acumulação de capital ou obter a transferência de tecnologia. Em um grande número de situações, quando os capi-

<sup>143</sup> Segundo Raymond Vernon, “para cada dólar que sai dos Estados Unidos para países estrangeiros em conexão com o financiamento de subsidiárias manufatureiras no exterior, cerca de três ou quatro dólares são levantados por essas subsidiárias fora dos Estados Unidos” (1972, p. 69).

<sup>144</sup> Ver, a respeito, Schneider e Doellinger, 1974, pp. 435-436.

tais necessários não são muito grandes ou quando a tecnologia não é muito sofisticada, a entrada do capital estrangeiro tem como consequência reduzir as oportunidades de investimento dos nacionais. Quando se trata da compra de empresas nacionais já existentes, o caso é ainda mais claro. Trata-se de transformar empresários nacionais em rentistas. E mesmo quando o capital inicial necessário é elevado, a necessidade de se recorrer ao capital estrangeiro é duvidosa. É sempre possível recorrer-se alternativamente ao Estado, quando o capital privado nacional não tem condições de realizar o investimento.<sup>145</sup>

Na verdade, o problema da alternativa está relacionado com um problema de horizonte temporal. Se quisermos maximizar a curto prazo a taxa de crescimento do país, através da transferência de poupança externa via investimentos diretos, a contribuição das multinacionais será positiva. Quanto mais ampliarmos o nosso horizonte temporal, porém, mais duvidosa, senão definitivamente negativa, será a contribuição da empresa multinacional para o país subdesenvolvido.

Por outro lado, mesmo a curto prazo a empresa multinacional tende a transferir excedentes consideráveis para a matriz. Na medida em que opera em mercados oligopolísticos e alcança taxas de lucros elevadas. A decisão de investir no exterior depende, naturalmente, de expectativas de lucro mais elevadas. Mas graças à posição oligopolística que caracteriza o mercado do setor moderno no modelo de subdesenvolvimento industrializado, os lucros tendem a ser excepcionalmente elevados.<sup>146</sup> Reddaway, por exemplo, verificou que a taxa de lucro dos investimentos britânicos no exterior é aproximadamente o dobro do que a obtida na

<sup>145</sup> Conforme observa José Eduardo de Carvalho Pereira (1974, p. 362), “a idéia de complementaridade dos recursos externos à poupança interna nem sempre corresponde à realidade. Muitas vezes, o que se observa é uma relação de substitutibilidade entre esses elementos”. No caso do Brasil os empréstimos e investimentos diretos do exterior permitiram o aumento do consumo interno. A dinâmica do modelo de subdesenvolvimento industrializado, baseada na reprodução dos padrões de consumo dos países centrais, é plenamente confirmada.

<sup>146</sup> Sobre a obtenção de lucros monopolistas por parte das empresas multinacionais, Harry Johnson faz a seguinte observação: “... se a necessidade de recompensar aqueles que realizam investimentos no desenvolvimento de novos conhecimentos for aceita, isto não significa que a recompensa através de lucros monopolistas seja o arranjo ideal para o país hospedeiro. Pelo contrário, o princípio de otimização paretiana sugere como melhor solução o pagamento de um valor global pelo governo do país hospedeiro e a colocação gratuita do novo conhecimento à disposição de todas as empresas estrangeiras ou nacionais que operam no país” (1970, pp. 40-41). Dada sua base neoclássica, esta observação parece-nos significativa. Por outro lado,

própria Grã-Bretanha (Schneider e Doellinger, p. 436). Além do grau de monopólio, as vantagens monopolísticas decorrentes do controle da tecnologia, do prestígio mercadológico da marca estrangeira, das facilidades de financiamento a juros mais baixos, dada a maior segurança dos investidores — todos esses fatores contribuem para a obtenção de elevadas taxas de lucro. Além do caráter anti-social representado por esses lucros, é preciso considerar os efeitos redobradamente negativos sobre o balanço de pagamentos já referidos.

A conseqüência mais grave para os países subdesenvolvidos da penetração das empresas multinacionais, entretanto, está no fato de que estas são uma das responsáveis principais por um estilo de desenvolvimento que denominamos subdesenvolvimento industrializado. Estas empresas transferem uma tecnologia de processo e de produto, que vai necessariamente condicionar um tipo de desenvolvimento perverso. Utilizando tecnologia capital-intensiva, estas empresas empregam relativamente pouca mão-de-obra. Produzindo bens de consumo de luxo, que não podem ser consumidos pela maioria da população, dados os baixos níveis de produtividade existentes nos países subdesenvolvidos, não existe outra alternativa para o desenvolvimento dessas empresas senão um forte processo de concentração de renda da classe média para cima.

Vimos, de acordo com a teoria do ciclo do produto, que a estratégia da empresa multinacional está intrinsecamente baseada no lançamento, nos países periféricos, dos mesmos produtos que tiveram êxito no centro. Trata-se de aproveitar mais amplamente os investimentos realizados para o desenvolvimento tecnológico desses produtos. A grande vantagem das empresas multinacionais sobre as empresas locais reside exatamente nessa possibilidade de transferir tecnologia já depreciada nos países centrais.

As empresas multinacionais ajudam, assim, a reproduzir na periferia os padrões de consumo do centro, em benefício de uma minoria de tecnoburocratas e capitalistas. Conforme observa Paul Streeten (1973, p. 878), referindo-se às empresas multinacionais, “a desigualdade internacional e a desigualdade interna nos países pobres reforçam-se mutuamente. A distribuição desigual da renda é tanto causa como efeito de tecnologias

Samuel Morley demonstra que “a solução maximizadora da rentabilidade, para a firma estrangeira não é a ‘ótima’ do ponto de vista do país hospedeiro” (1974, p. 603). Morley apresenta na conclusão de seu trabalho uma série de regras que deveriam ser seguidas pelos países hospedeiros no sentido de controlar fiscalmente os lucros ou simplesmente proibir a atividade de empresas multinacionais quando a produção interna (por firma nacional) for exequível” (p. 626).

e produtos inapropriados. É efeito porque os métodos e produtos intensivos de capital elevam a participação dos lucros e das técnicas sofisticadas, reduzindo a do trabalho não-qualificado. É causa porque os mercados de bens sofisticados implicam em pequenas elites com altas rendas. É causa, ainda, porque a existência de um mercado de bens sofisticados retira das empresas os incentivos à produção de bens mais 'adequados' para 'mercados de massa', a custos baixos". Estas elites já existiam antes da penetração das multinacionais. Importavam os produtos que agora as multinacionais produzem localmente. Incapazes de desenvolver uma cultura nacional própria, já procuravam reproduzir os padrões de consumo estrangeiros. As empresas multinacionais encontram, assim, um campo fértil onde desenvolver-se. E tendem a perpetuar uma estrutura econômica e social que caracteriza o subdesenvolvimento. Conforme observam Barnett e Müller, "quando as empresas globais proclamam-se motores do desenvolvimento, nós podemos julgar seus argumentos apenas se soubermos em que trilho de desenvolvimento elas se situam. Uma definição mecânica de desenvolvimento baseada em taxas de crescimento é obscena em um mundo em que a maior parte do povo vai dormir com fome. Um modelo de desenvolvimento como o do Brasil, no qual o mercado de ações prospera extraordinariamente e dois terços da população é condenada a uma morte prematura devido à pobreza, a fome e a doença, é uma caricatura de progresso" (1974, p. 150).

A renda nacional cresce, eventualmente, a taxas similares aos países centrais, de um modo geral a taxas um pouco mais baixas. Mas não é a estagnação que caracteriza o subdesenvolvimento. Já no período do velho imperialismo e do modelo primário-exportador a renda nacional crescia. Naquela época, como agora, porém, o subdesenvolvimento tendia a perpetuar-se, à medida que o tipo de "desenvolvimento" adotado beneficiava a muito poucos.

O subdesenvolvimento não é estagnação, como não é economia ou cultura tradicional. Subdesenvolvimento é um processo histórico através do qual os países periféricos, geralmente muito populosos, foram colocados em contato com os países centrais, que haviam realizado sua revolução industrial. Esse contato significou dependência, a dependência, por sua vez, significou, na fase do velho imperialismo, a especialização em uns poucos produtos de exportação, e o desenvolvimento tecnológico limitado ao que Celso Furtado chamou de "modernização", ou seja, assimilação de progresso tecnológico apenas nos padrões de consumo (1972, p. 11). Na fase do subdesenvolvimento industrializado, "a dependência, antes imitação de padrões externos de consumo mediante a importação

de bens, agora se enraíza no sistema produtivo e assume a forma de programação pelas subsidiárias das grandes empresas dos padrões de consumo a serem adotados” (Celso Furtado, 1974, p. 89).

Em ambas as situações o subdesenvolvimento era um processo dinâmico de dependência, que marginalizava e continua a marginalizar a grande maioria da população. No passado era o comércio internacional o veículo dessa dependência, agora são as multinacionais. No passado não havia progresso tecnológico nem industrialização, agora há. Mas, dada a grande massa de população pobre que caracteriza o subdesenvolvimento então como agora, a marginalização continua a mesma. É certo que a proporção de população que participa do desenvolvimento aumentou, à medida que aos capitalistas locais foram acrescentados os tecnoburocratas e mesmo uma parcela de operários especializados. Mas este grupo representa ainda uma pequena parcela da população, que a dinâmica do modelo de subdesenvolvimento industrializado não tende a alterar senão lentamente.

Em síntese, novos critérios críticos se impõem para avaliar o papel desempenhado pelas empresas multinacionais no contexto do subdesenvolvimento industrializado. Estes novos critérios são de duas naturezas. De um lado temos os critérios estritamente econômicos, relacionados com a obtenção de lucros monopolistas e com os efeitos negativos a médio e longo prazos sobre o balanço de pagamentos. Soma-se a isto a tendência a perpetuar-se uma situação de dependência tecnológica. De outro lado, temos a crítica mais geral às empresas multinacionais, decorrente do fato de as mesmas condicionarem em “estilo de desenvolvimento” desigual e marginalizador nos países periféricos.

### **Uma Nova Aliança**

A nova ordem capitalista que as empresas multinacionais estão instituindo é caracterizada pelo planejamento e o controle tecnoburocrático do processo de acumulação, agora em escala mundial. E pela formação, também em nível internacional, de uma nova e ampla elite de tecnoburocratas e capitalistas, que nos países centrais constituem a maioria da população e nos países periféricos a minoria. Esta nova “classe” dominante de capitalistas e tecnoburocratas é internacionalmente solidária. Seus membros lêem os mesmos livros e as mesmas notícias (ainda que divulgadas por jornais e revistas diferentes em cada país), assistem aos mesmos filmes, consomem os mesmos produtos, vestem as mesmas roupas, de acordo com a mesma moda, compartilham dos mesmos interesses, apro-

priam-se do excedente produzido nas organizações burocráticas sob forma de lucros e ordenados, adotam a mesma ideologia.

Se perguntarmos agora a quem interessa o novo imperialismo, a resposta é imediata. Interessa à maioria tecnoburocrática e capitalista dos países centrais e à minoria capitalista e tecnoburocrática dos países periféricos. Os tecnoburocratas locais tenderão a ser nacionalistas apenas enquanto não estabelecerem as bases de uma aliança com as multinacionais. Durante um certo tempo, portanto, é de se esperar, nas nações periféricas em que surgem elites tecnoburocráticas civis e militares fortes ao lado do capitalismo local, certo grau de conflito entre os Estados nacionais e as empresas multinacionais. Este conflito, porém, não tende ao rompimento, mas à aliança. É a forma através da qual a aliança pode ser realizada sem que os tecnoburocratas locais adotem uma posição meramente subordinada. A independência e o poder de barganha dos tecnoburocratas dos países periféricos será tanto maior quanto mais fortes forem eles em relação aos capitalistas locais. Na medida em que estes sejam também fortes, os termos da aliança entre as multinacionais e os países periféricos tenderão a ser mais favoráveis às primeiras.<sup>147</sup>

Em qualquer hipótese esta é a nova elite de um sistema econômico internacional cada vez mais planejado e controlado. Os excluídos por excelência deste sistema capitalista-tecnoburocrático são as grandes massas populares dos países periféricos. Nem os recursos naturais, nem a tecnologia, nem o capital, disponíveis ou previsíveis, são suficientes para que toda a população do mundo reproduza os padrões de consumo dos países desenvolvidos. Conforme observa Celso Furtado (1974, p. 75), “sabemos agora de forma irrefutável que as economias da periferia nunca serão *desenvolvidas* no sentido similar às economias que formam o atual centro do sistema capitalista... Cabe, portanto, afirmar que a idéia de desenvolvimento é um simples mito”. Um mito veiculado pelas empresas multinacionais, adotado pelos Estados nacionais para beneficiar as elites tecnoburocráticas e capitalistas.

<sup>147</sup> Conforme observa Andrew Gunder Frank (1969, p. 314) “o neo-imperialismo e o desenvolvimento do capitalismo monopolista na América Latina estão arrastando e dirigindo toda a classe burguesa latino-americana – inclusive os seus segmentos ‘compradores’, burocráticos, e nacionais – para uma aliança econômica e política cada vez mais cerrada e uma dependência para com a metrópole imperialista”. Parece-nos importante esta citação de Gunder Frank, em que ele já fala em “aliança” e em burocratas”, dado o caráter “ortodoxo” de seu pensamento. Os marxistas “ortodoxos” tendem a pensar em termos de “velho” imperialismo e geralmente encontram uma grande dificuldade em situar o fenômeno tecnoburocrático dentro de seu esquema de referências.

O processo através do qual as empresas multinacionais condicionam esse tipo perverso de desenvolvimento nos países periféricos é a dependência tecnológica de processo e principalmente de produto. Mais amplamente, toda a cultura subdesenvolvida é dependente. Ao procurar imitar os padrões de consumo dos países centrais, os países subdesenvolvidos encontram nas empresas multinacionais a resposta a seus anseios. Estas, por sua vez, ao produzirem bens de consumo de luxo, como automóveis, televisores a cores, máquinas de lavar, aparelhos de ar condicionado etc. condicionam todo o estilo de desenvolvimento da economia.

O novo imperialismo é, portanto, o resultado de uma ampla aliança, na qual as empresas multinacionais são a figura dominante, mas não a única. Seus aliados, nos países que se encontram em estágio de subdesenvolvimento industrializado, são muitos. Podem chegar a 30% da população de um país. E a produção de bens de luxo não está de forma alguma limitada às empresas multinacionais. Há também uma extensa produção de bens e principalmente de serviços de luxo por parte das empresas nacionais.

Em síntese, as empresas multinacionais nos países subdesenvolvidos fazem parte de um sistema integrado. São o resultado da opção por um estilo de desenvolvimento que não foi simplesmente imposto aos países periféricos, mas aceito com satisfação pelas suas elites tecnoburocráticas e capitalistas.

### **Nação ou Classe Social?**

Colocado o problema nestes termos, uma nova luz é lançada sobre o papel das multinacionais nos países subdesenvolvidos. Critérios críticos de tipo nacionalista, que continuam a dominar a literatura de autores de esquerda a respeito das multinacionais, perdem grande parte de seu significado. Esses autores, marcados de uma forma ou de outra pelas teorias críticas relativas ao velho imperialismo, pretendem afirmar que as empresas multinacionais acabam por prejudicar o desenvolvimento dos países periféricos, e portanto que os interesses das multinacionais seriam contraditórios aos interesses nacionais desses países. Já vimos que estas afirmações são muito discutíveis, a partir do momento em que as empresas multinacionais passaram a participar ativamente da industrialização dos países periféricos. Por outro lado, quando se fala em vantagens ou desvantagens que as empresas multinacionais trazem para a “nação”, é preciso previamente perguntar quem é a nação.

Se por nação se pretende significar todo o povo vivendo sob a égide de um Estado, em função de interesses comuns, então estamos diante de uma ficção. Se por nação entendemos a sociedade civil, ou seja, o conjunto organizado das classes que participam do poder político e se fazem representar no Estado, já estamos nos aproximando mais da realidade. Mas na medida em que a sociedade civil é fundamentalmente a expressão das classes dominantes, já deve ter ficado claro que não há maior conflito da "nação" com as empresas multinacionais.

Na verdade só podemos desenvolver uma análise crítica coerente das empresas multinacionais nos países periféricos a partir do ponto de vista das classes sociais envolvidas. Precisamos de um critério de classe ao invés do critério de nação para poder avaliar as empresas multinacionais. O nacionalismo periférico é uma ideologia populista que pressupõe uma comunidade de interesses entre as diversas classes do país. Ora, se essa identidade de interesses existiu em certos momentos e dentro de limites muito definidos, as empresas multinacionais e o tipo de desenvolvimento excludente que elas propiciam facilitaram grandemente sua liquidação.

## A Burguesia

Para a burguesia dos países periféricos as empresas multinacionais representam um aliado certo. Na época do Estado Populista imaginou-se que a burguesia industrial poderia transformar-se em uma burguesia nacional, com possibilidade de definir e liderar um projeto nacional, do qual participariam os trabalhadores. À medida, entretanto, que a burguesia industrial não foi capaz de realizar esse projeto, associando-se às empresas multinacionais, o Estado Populista entrou em colapso. A burguesia transformou-se em uma burguesia consular, associada aos interesses das empresas multinacionais. Esta associação de interesses efetivou-se menos através da realização de *joint ventures* e mais através do estabelecimento de relações comerciais. A burguesia local, seja como fornecedora das empresas multinacionais, seja como distribuidora ou compradora de seus produtos, estabeleceu com elas sólidos interesses comuns. Por outro lado, a burguesia local percebeu claramente que a presença das empresas multinacionais em seus respectivos países era a melhor garantia da sobrevivência do capitalismo. Além de associada, transformou-se, assim, em uma burguesia consular dos interesses dessas empresas. Como estas evitam, sempre que possível, ter uma atuação política direta nos países periféricos, a burguesia local funciona como representante política de seus interesses.



É certo que podemos encontrar algumas frações da burguesia que não estão diretamente comprometidas com as empresas multinacionais. A pequena e a média burguesias do setor tradicional da economia estão em geral neste caso. Também alguns setores da grande burguesia, que produzem bens que podem ser alternativamente importados, têm interesses contrários aos estrangeiros. Aliás, o “nacionalismo” da burguesia local geralmente se limita a um pleito por protecionismo contra importação de bens similares. No momento, entretanto, em que uma empresa multinacional decide produzir no país o bem antes importado, a oposição desaparece. Os industriais locais ou vendem suas empresas, ou aceitam a liderança de preços da multinacional, ou se transformam em fornecedores. Em qualquer hipótese, a burguesia local alia-se às multinacionais. Além da relativa garantia que estas representam para a burguesia contra uma possível revolução socialista, a presença das multinacionais significa sempre uma valorização do patrimônio pessoal do capitalista local. Porque este sabe que a empresa multinacional é sempre uma compradora em potencial de sua empresa. A desnacionalização não é portanto uma ameaça, mas uma garantia suplementar para a burguesia local.

### **A Tecnoburocracia**

Em segundo lugar temos a classe tecnoburocrática. Para compreendermos sua relação com as multinacionais, devemos distinguir a tecnoburocracia privada da estatal. A tecnoburocracia privada, constituída pelos administradores, engenheiros e técnicos em geral que trabalham para as grandes organizações burocráticas privadas, está também profundamente comprometida com as empresas multinacionais. A razão é óbvia. Entre as grandes organizações burocráticas privadas, onde esta fração da tecnoburocracia encontra emprego, a importância das empresas multinacionais é crescente. O tecnoburocrata privado pode não estar hoje trabalhando para uma multinacional, mas ele sabe que amanhã isto poderá ocorrer. As empresas multinacionais têm um grande número de cargos tecnoburocráticos para oferecer e pagam bons ordenados. Muitos jovens recém-formados nas universidades podem resistir, apoiados em uma ideologia adversa às multinacionais. Mas constituem exceções, e em geral serão obrigados a ceder aos seus próprios interesses e aos de sua classe.

Em relação aos tecnoburocratas estatais, civis e militares, a situação é semelhante, na medida em que os tecnoburocratas estão sempre circulando entre o setor privado e o estatal. Por outro lado, os ordenados dos tecnoburocratas públicos e privados dependem diretamente do volume e

da taxa de crescimento do excedente. Quando o excedente econômico está crescendo, os ordenados também estão. Ora, já que as empresas multinacionais são desenvolvimentistas, contribuem para o crescimento do excedente, beneficiando os tecnoburocratas. Este mesmo argumento, aliás, é válido para a burguesia. Também seus lucros crescem à medida que aumenta o excedente econômico.

Por outro lado, são a burguesia e os tecnoburocratas públicos e privados quem consome os bens de consumo de luxo produzidos pela burguesia. A solidariedade das classes dominantes com as multinacionais, portanto, não depende apenas dos seus interesses econômicos comuns na produção e repartição do excedente econômico, mas também do fato de que a ideologia do consumo originária dos países capitalistas centrais é amplamente difundida entre as elites locais. As necessidades assim criadas são atendidas pelos bens e serviços produzidos pelas multinacionais e por algumas empresas locais que logram copiá-las.

Entretanto, a tecnoburocracia estatal é menos dependente do ponto de vista de empregos das empresas multinacionais. Seu empregador é por definição o Estado. Este fato lhes dá certa independência. Por isso os tecnoburocratas estatais conseguem, a partir das posições que ocupam no Estado, definir com mais clareza os interesses nacionais em contraposição aos das empresas multinacionais e dos países centrais. Na verdade, os tecnoburocratas estatais, à medida que administram Estados cada vez mais poderosos, têm condições razoáveis de disputar o excedente com seus associados estrangeiros. E têm-no feito em diversas ocasiões. O melhor exemplo disto foi a constituição da Organização dos Países Exportadores de Petróleo. Mas há um enorme número de outros exemplos a mostrar que a tecnoburocracia estatal encontra-se em uma situação contraditória, funcionando ao mesmo tempo como associada, interlocutora e mesmo adversária das empresas multinacionais.

## **Os Trabalhadores**

Finalmente, temos os trabalhadores. Em linhas gerais são estes os únicos e os grandes prejudicados com a presença das multinacionais nos países do subdesenvolvimento industrializado. Os empregos criados para eles pelas empresas multinacionais são poucos. Beneficiam uma estrita minoria de trabalhadores especializados. Por outro lado, o próprio modelo de subdesenvolvimento industrializado, baseado na produção de bens de consumo de luxo e na concentração de renda em favor das classes tecnoburocrática e capitalista para que possam consumir os bens de luxo produzidos, está condicionado pela presença das empresas multinacionais.

Não é difícil, portanto, perceber porque são os trabalhadores e principalmente os trabalhadores não-especializados os maiores prejudicados pelas multinacionais. A presença delas não apenas em nada os beneficia mas os prejudica na medida em que o êxito comercial das empresas multinacionais depende da exclusão dos trabalhadores dos benefícios do desenvolvimento. É óbvio que isto é especialmente válido para as empresas multinacionais produtoras de bens e serviços de consumo de luxo, que vão desde automóveis até certos medicamentos, desde empresas varejistas até redes de hotéis de luxo. Para as empresas situadas na área de insumos básicos e bens de capital esta análise não se aplicaria diretamente. Na medida, entretanto, em que elas constituem um todo solidário, a condicionar um único padrão de acumulação, a validade desta análise se generaliza.

A presença das multinacionais nos países periféricos define portanto a forma de sua dependência em relação aos países centrais. Esta dependência é fundamentalmente tecnológica. O país caracterizado pelo subdesenvolvimento industrializado reproduz as tecnologias de produto dos países centrais. O resultado dessa dependência, contudo, não é a simples transferência do excedente do país periférico para o central, como acontecia no velho imperialismo, mas também e principalmente a necessária concentração do excedente que fica no país nas mãos das classes dominantes locais, com a radical exclusão dos trabalhadores.

Esta dependência agrava-se através dos mecanismos financeiros que acompanham o subdesenvolvimento industrializado. A instalação de uma indústria moderna, destinada a reproduzir os padrões de consumo dos países centrais, implica em um enorme aumento na necessidade de divisas por parte do país periférico. Como esta necessidade não pode ser coberta apenas pelos investimentos diretos das multinacionais, que são muito limitados, e pelo aumento das exportações, o país deve apelar para os financiamentos externos. Estes financiamentos são obtidos dos bancos dos países centrais, em suas moedas nacionais ou em eurodólares. À medida que aumenta o endividamento e torna-se necessária uma constante renovação e ampliação dos débitos, o país é levado a pautar-se pelas normas de boa conduta financeira estabelecidas pelos países centrais. À dependência tecnológica de que são instrumentos as empresas multinacionais localizadas no país soma-se, então, a dependência financeira.

Esta dependência tecnológica e financeira serve para selar a nova aliança entre capitalistas e tecnoburocratas locais e o capitalismo internacional. Aliança que atende a interesses comuns e que tem como resultado a consolidação do subdesenvolvimento industrializado.