



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

„Die Integration Mexikos in den nordamerikanischen
Raum: Die sozioökonomischen Beziehungen USA-Mexiko
im Rahmen eines Produktivsystems.“

Verfasserin

Christina Panzenböck, BSc

Angestrebter akademischer Grad

Magistra (Mag.)

Wien, 2010

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 057 390

Studienrichtung lt. Studienblatt:

Internationale Entwicklung

Betreuer:

Dr. Johannes Jäger

*“[...]al norte del río grande,
al sur del río bravo,
que vuelen las palabras
pobre México
pobre Estados Unidos
tan lejos de Dios,
tan cerca el uno del otro”*

(Carlos Fuentes 1996: 309)

Ich möchte mich bei meinem Betreuer Dr. Johannes Jäger für die Unterstützung und wegweisende Betreuung während der Fertigstellung dieser Arbeit aufrichtig bedanken.

Meinen Eltern danke ich für die Unterstützung während des gesamten Studiums und dafür, dass sie mir bei der Verwirklichung meiner Pläne immer zur Seite stehen.

Mein Dank gilt außerdem meiner Schwester, die immer an mich glaubt und mich während des Studiums als auch bei der Fertigstellung dieser Arbeit immer unterstützt hat.

Abschließend möchte ich mich bei Martín del Palacio, Stefan Pimmer sowie a.o. Univ. Prof. Dr. Joachim Becker bedanken, die mir bei der Literatur- und Datensuche sehr geholfen haben.

INHALTSVERZEICHNIS

1	Einleitung.....	13
1.1	Problemstellung und leitende Fragestellungen	13
1.2	Aufbau der Arbeit	14
1.3	Methode und Formales	15
2	Theoretische Grundlagen und Konzepte	17
2.1	François Perroux als Wegbereiter der Grenobler Schule der Regulationstheorie	17
2.1.1	Wirtschaftliche Macht und die Theorie der Dominanz.....	18
2.1.2	Theorie der Wachstumspole	21
2.1.3	Die politische Schlussfolgerung Perroux'	25
2.2	Allgemeines zur französischen Regulationstheorie	25
2.3	Die Pariser Schule der Regulationstheorie	27
2.3.1	Akkumulation und Akkumulationsregime.....	27
2.3.2	Strukturelle Formen der Regulation.....	29
2.3.3	Die Regulationsweise.....	32
2.3.4	Die dialektische Einheit von Akkumulation und Regulation	33
2.3.5	Die Krise der Regulation	34
2.3.6	Der Fordismus als Beispiel einer Entwicklungsweise	34

2.4 Die Grenobler Schule der Regulationstheorie (GRREC)	36
2.4.1 Allgemeines zur GRREC	36
2.4.2 Die Reproduktion des Kapitalismus, Akkumulation, Regulation und Krise	37
2.4.3 Die Profitgesetze	39
2.4.4 Das Produktivsystem	42
2.4.4.1 Jacques Calvet	42
2.4.4.2 Gérard de Bernis	44
2.4.4.3 Rolande Borrelly	47
2.4.4.4 Dominante Produktivsysteme und internationale Arbeitsteilung	49
2.4.4.5 Autonome Produktivsysteme	54
2.4.4.6 Indikatoren eines Produktivsystems	56
2.4.5 Kritik	60
2.5 Zusammenfassung	61
 3 Die Integration Mexikos in den nordamerikanischen Raum	63
3.1 Die importsubstituierende Industrialisierung (ISI) in Mexiko	63
3.1.1 Allgemeines	63
3.1.2 Phasen der ISI	65
3.1.3 Wirtschaftspolitische Maßnahmen und allgemeine Daten	66
3.1.4 Wachstumsimpulse im Zuge der ISI	69
3.1.5 Die Entwicklung der einzelnen Wirtschaftssektoren	70
3.1.6 Die Maquiladora-Industrie	73
3.1.7 Soziale Aspekte	75

3.1.8	Die Rolle ausländischen Kapitals und die Beziehung zu den USA	77
3.2	Die wirtschaftliche Außenöffnung Mexikos.....	90
3.2.1	Das Sexennium von Miguel de la Madrid (1982-1988): die Folgen der Schuldenkrise	90
3.2.1.1	Die unmittelbaren sozialen Auswirkungen der Schuldenkrise und in weiterer Folge der Außenöffnung der Wirtschaft	94
3.2.2	Das Sexennium von Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)	98
3.2.2.1	Soziale Aspekte unter Salinas.....	100
3.2.3	Wirtschaftspolitische Maßnahmen im Zuge der Öffnung	102
3.2.4	NAFTA (North Atlantic Free Trade Agreement)	105
3.2.5	Allgemeine soziale Aspekte der wirtschaftlichen Öffnung Mexikos	110
3.2.6	Die Peso-Krise 1994 und ihre Folgen	113
3.2.7	Ausländische Direktinvestitionen (FDI)	118
3.2.8	Die Entwicklung der einzelnen Wirtschaftssektoren	121
3.2.9	Die Maquiladora-Industrie im wirtschaftlichen Kontext Mexikos	124
3.2.10	Aktuelle Entwicklungen und Ausblick	131
3.3	Zusammenfassung.....	135
4	Zusammenfassung und Schlussfolgerungen.....	136
5	Literaturverzeichnis	140

6	Anhang	148
6.1	Abstract (Deutsch)	148
6.2	Abstract (English)	149
6.3	Curriculum Vitae	150

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1: Bruttoinlandsprodukt Mexikos nach Wirtschaftssektoren 1950-1978	71
Tabelle 2: Beschäftigung in Mexiko gemäß Wirtschaftssektoren 1930-1970.....	73
Tabelle 3: Einkommensverteilung in Mexiko gemäß Dezilen 1950-1977	75
Tabelle 4: Warenexporte Mexikos nach Regionen bzw. Ländern 1940-1979.....	80
Tabelle 5: Warenimporte Mexikos nach Regionen bzw. Ländern 1940-1979	81
Tabelle 6: Handelsbilanz Mexikos 1980-1994	100
Tabelle 7: Gesamtexporte Mexikos nach Ländern bzw. Regionen 1994-2008.....	108
Tabelle 8: Gesamtimporte Mexikos nach Ländern bzw. Regionen 1994-2008.....	108
Tabelle 9: Einkommensverteilung in Mexiko gemäß Dezilen 1994-2008	112
Tabelle 10: Ausländische Direktinvestitionen (FDI) in Mexiko gemäß ausgewählten Ursprungsländern 1980-2008.....	119
Tabelle 11: Anteile der einzelnen Wirtschaftssektoren am Bruttoinlandsprodukt Mexikos 1980- 2006.....	123
Tabelle 12: Handelsbilanz Mexikos 1994-2008	124

1 Einleitung

Trotz der Fülle an Forschungsarbeiten sowohl über die Beziehungen zwischen den USA und Mexiko als auch über die wirtschaftlichen und sozialen Implikationen der Integration Mexikos in den nordamerikanischen Raum, wird in der vorliegenden Arbeit der Versuch unternommen, diese Thematik, die ein sehr hohes Maß an Komplexität aufweist, aus einer neuen theoretischen Perspektive zu betrachten um somit zu einem weiteren Erkenntnisgewinn über die Problematik beizutragen.

1.1 *Problemstellung und leitende Fragestellungen*

Den theoretischen Ausgangspunkt der Arbeit bildet das Konzept des Produktivsystems, das von der Grenobler Schule der Regulationstheorie, aufbauend auf den Arbeiten des französischen Ökonomen François Perroux, entwickelt wurde und in der französischen Regulationstheorie eingebettet ist. Grundsätzlich beschäftigen sich die Grenobler RegulationstheoretikerInnen mit folgenden leitenden Fragestellungen: Inwiefern können die Beziehungen zwischen dominanten und dominierten Ländern erklärt werden? Auf welche Weise kann das Phänomen der Abhängigkeit und Unterentwicklung, über traditionelle Theorien hinaus, untersucht werden? Anhand des Konzeptes des Produktivsystems erforschen die TheoretikerInnen der Grenobler Schule, inwiefern ökonomische Räume, die über nationale Grenzen hinausgehen, definiert werden können und inwiefern man die kapitalistische Entwicklung anhand bestimmter Aspekte periodisieren kann. Aufbauend auf diesen Anschauungen werden Beziehungen der Macht und der Dominanz analysiert. François Perroux, der als Wegbereiter der Grenobler Schule gilt, stellt die generelle Gleichgewichtstheorie in Frage und belegt dies anhand der Theorien der Dominanz und der wirtschaftlichen Polarisierung, die das eigentliche Ungleichgewicht ökonomischer Beziehungen darstellen sollen. Perroux' Anspruch, empirische Tatbestände zu untersuchen und daraus auf eine Theorie zu schließen, wird von den Grenobler RegulationstheoretikerInnen übernommen und erweitert. Die Pariser Schule der Regulationstheorie spielt insofern eine Rolle, als die alleinige Darstellung des Konzeptes des Produktivsystems zu eng gefasst wäre und somit

generelle Konzepte der Regulationstheorie erklärt werden können, die das Verständnis erleichtern und eine gewisse Abrundung der theoretischen Einbettung ermöglichen sollen.

Die Fragestellungen, die sich nun aus der Betrachtung der Problematik der Integration Mexikos in den nordamerikanischen Raum anhand des Konzeptes des Produktivsystems ergeben, sind folgende:

Inwiefern und anhand welcher Merkmale und Intensität konstituieren die USA und Mexiko ein Produktivsystem im Sinne der Grenobler RegulationstheoretikerInnen?

Inwiefern ist die wirtschaftliche Integration Mexikos durch die Merkmale des Produktivsystems zu erklären und welche sozialen und wirtschaftlichen Implikationen ergeben sich daraus für Mexiko?

Inwiefern kann man die sozioökonomische Entwicklung Mexikos seit Beginn der importsubstituierenden Industrialisierung bis heute anhand regulationstheoretischer Aspekte periodisieren und welche Merkmale weisen die einzelnen Perioden auf?

Welchen Beitrag leistet dieser theoretische Ansatzpunkt zur Betrachtung der Problematik der Beziehungen USA-Mexiko und welche neuen Erkenntnisse kann man über Beziehungen der Dominanz bzw. Entwicklung/Unterentwicklung gewinnen?

1.2 Aufbau der Arbeit

Die Diplomarbeit gliedert sich in zwei Hauptteile, nämlich in einen theoretischen und empirischen Teil: Im theoretischen Teil werden zunächst die grundlegenden Theorien François Perroux' erklärt, die eine Ausgangsbasis für die folgende thematische Darlegung bilden sollen. Anhand der Pariser Schule der Regulation werden im Weiteren grundlegende Aspekte dargestellt, die der Regulationstheorie zugrunde liegen und die auch im empirischen Teil ihre Anwendung finden werden. Das Hauptaugenmerk liegt jedoch auf der Grenobler Schule der Regulation, wobei kurz auf deren Darstellung allgemeiner Aspekte der Regulationstheorie eingegangen aber der Fokus auf die Abhandlung des Konzeptes des Produktivsystems gerichtet wird. Im empirischen Teil werden die Integration Mexikos in den nordamerikanischen Raum und

die sozioökonomischen Beziehungen zwischen den USA und Mexiko analysiert. Zudem wird anhand einer chronologischen Abfolge der empirischen Tatbestände untersucht, inwiefern und in welcher Intensität die im ersten Hauptteil dargestellten theoretischen Konzepte ihre Anwendung finden. Dieser empirische Teil ist wiederum in zwei Hauptkapitel geteilt. Im ersten Hauptkapitel wird zunächst die Phase der importsubstituierenden Industrialisierung in Mexiko untersucht, also in etwa der Zeitraum ab dem Zweiten Weltkrieg bis zum Ausbruch der Schuldenkrise Anfang der 1980er Jahre. Außerdem wird hier noch auf die Übergangsphase zwischen der importsubstituierenden Industrialisierung und der darauf folgenden export-orientierten Strategie, die eine Öffnung der Wirtschaft und Liberalisierung der Handelsbeziehungen mit sich brachte, eingegangen. Das zweite Hauptkapitel des empirischen Teils befasst sich mit der Integration Mexikos in den nordamerikanischen Markt ab der Schuldenkrise bis heute. Grundsätzlich liegt der Schwerpunkt im empirischen Teil darauf, zu untersuchen, zu welchem Zeitpunkt, anhand welcher Merkmale und in welcher Intensität man von einem Produktivsystem zwischen den USA und Mexiko sprechen kann.

1.3 Methode und Formales

Grundsätzlich wird in dieser Arbeit überprüft, inwiefern die vorgestellten theoretischen Konzepte auf die Integration Mexikos in den nordamerikanischen Raum anwendbar sind. Die Herangehensweise an die Problemstellung ist die kritisch-hermeneutische Lektüre. „Hermeneutik ist die Lehre vom Verstehen. Wer aber das Verstehen verstehen will, tut gut daran, die Vielfalt der Phänomene zu beachten, bei denen es etwas zu verstehen gibt“ (Jung 2001: 7). Der Gegensatz zu dieser Methode ist die positivistische Herangehensweise. „Die soziale Welt ähnelt demnach der physikalischen Welt und daher können soziale Gesetzmäßigkeiten mit denselben Methoden erkannt werden, die in der Physik halfen, die Natur zu entmystifizieren“ (Novy 2005: 19). Die Methode, die dieser Arbeit zugrunde liegt, ist der kritische Realismus (Archer et al. 1998). Die für diese Arbeit verwendeten Texte werden aus einer kritischen sozioökonomischen Perspektive analysiert und interpretativ behandelt. Zusätzlich zu dieser Herangehensweise werden auch noch Statistiken herangezogen.

Es wird darauf hingewiesen, dass die Zitate automatisch der neuen Rechtschreibung angepasst werden. Grundsätzlich wird in der Arbeit eine geschlechterneutrale Schreibweise (Binnen-I) verwendet. Sollte in den Zitaten nur die männliche Form im Original verwendet worden sein, wird das in der vorliegenden Arbeit nicht nachträglich verändert.

2 Theoretische Grundlagen und Konzepte

Im Folgenden sollen zunächst die für diese Arbeit relevanten Analysen und Aspekte François Perroux' wissenschaftlicher Tätigkeit herausgearbeitet werden. Im Weiteren wird ein kurzer Überblick über die französische Regulationstheorie im Allgemeinen gegeben und auf die unterschiedlichen Schulen eingegangen werden. Zunächst wird die Pariser Schule besprochen, wobei deren Verständnis der Konzepte der Regulationstheorie wie Regulation an sich, strukturelle Formen der Regulation, Akkumulation und Akkumulationsregime, Regulationsweise und –dispositiv und Krisen der Regulation definiert werden. Auf detaillierte Ausführungen der Pariser Schule wird jedoch verzichtet, da der Fokus der Arbeit auf der Grenobler Regulationsschule (GRREC) liegt und auf deren Verständnis von Regulation und Akkumulation und deren Bezug zu François Perroux. Im Besonderen wird das Konzept des Produktivsystems vorgestellt, das sich wie ein roter Faden durch die ganze Arbeit ziehen soll und das auch die Grundlage für die Analyse der Integration Mexikos in den nordamerikanischen Raum bilden wird.

2.1 François Perroux als Wegbereiter der Grenobler Schule der Regulationstheorie

François Perroux gilt als einer der einflussreichsten und herausragendsten französischen ÖkonomInnen des 20. Jahrhunderts (Waringo 1998: 43). Die Analyse struktureller Machtphänomene im Rahmen der Neuen Französischen Schule, deren Mitbegründer Perroux war, sowie die Kritik an der neoklassischen Gleichgewichtstheorie stehen im Mittelpunkt seines Werkes. Sein Denken ist unter anderem durch Joseph Schumpeter geprägt worden, auf dessen Analysen Perroux' Theorie der Dominanzeffekte zurückzuführen ist. Verschiedene politische Aktivitäten in Bezug auf den wachsenden Einfluss US-amerikanischer Unternehmen auf die internationalen Wirtschaftsbeziehungen beeinflussten sein Werk ebenso. In weiterer Folge beschäftigte er sich mit dem Einfluss dominanter, zentraler Ökonomien auf periphere, so genannte unterentwickelte Länder (Waringo 1998: 43f). Perroux handelte außerdem nach den

Grundsätzen des christlichen Humanismus und forderte, dass die Ökonomie in den Dienst des Menschen gestellt werden müsste und dass nur durch die Überwindung des Kapitalismus die freie Entwicklung aller Menschen erreicht werden könnte (Waringo 1998: 44). Nach dem Zweiten Weltkrieg widmete sich Perroux zusehends der Forschung und gründete das „Institut des Sciences Economiques Appliquées“ (ISEA), eines der ersten universitären Forschungsinstitute in Frankreich. An diesem Institut fand schließlich auch die Verknüpfung mit der französischen Regulationstheorie statt (Waringo 1998: 44). Eine umfassende Abhandlung des Werkes Perroux’ ist in diesem Rahmen nicht möglich und auch nicht zielführend für die Fragestellungen dieser Arbeit.

2.1.1 Wirtschaftliche Macht und die Theorie der Dominanz

Anhand der Dominanztheorie will Perroux Machtverhältnisse in Wirtschaftsbeziehungen erklären. Aspekte wie Macht, Zwang und Gewalt müssten seiner Ansicht nach in die Wirtschaftstheorie miteinbezogen und nicht separat betrachtet werden. Auch wenn das Machtproblem an sich der Wirtschaftstheorie nicht fremd ist, werden viele Machterscheinungen doch ausgeklammert (Jeck 1968: 13). Macheinwirkungen seien strukturierende Elemente wirtschaftlichen Handelns (Waringo 1998: 44) und Perroux versucht nun, in der Dominanztheorie alle ökonomischen Machterscheinungen in den nationalen und internationalen Wirtschaftsbeziehungen zu erfassen (Jeck 1968: 13). Ungleiche Machtverhältnisse beeinflussen das wirtschaftliche Geschehen und somit gilt Perroux’ Ansatz als zu seiner Zeit einziger, der die traditionelle Gleichgewichtstheorie herausforderte (Waringo 1998: 45).

Die generelle Gleichgewichtstheorie nach León Walras besagt, dass „[...] unter der Voraussetzung rationalen Verhaltens, gegebener Datenkonstellation und vollständiger Konkurrenz die Gleichgewichtswerte aller Variablen durch ein System simultaner Gleichungen eindeutig determiniert [werden]“ (Jeck 1969: 11). Mit anderen Worten befasst sich die Gleichgewichtstheorie mit der zentralen Fragestellung, inwiefern der freiwillige Austausch zwischen Individuen, die perfekt informiert, rational und im eigenen Interesse handeln, zu einer systematischen Organisation der Produktion und der Einkommensverteilung führt, die effizient

ist und auf gegenseitigem Nutzen beruht. Eine Ökonomie befindet sich also nach Walras dann in einem Gleichgewicht, wenn die Preise in jedem Markt die Gleichheit von Angebot und Nachfrage ermöglichen, wenn jeder Akteur in der Lage ist, genau das zu kaufen und zu verkaufen, was er geplant hat und wenn alle Firmen und KonsumentInnen in der Lage sind, genau jene Gütermengen auszutauschen, die ihren Profit bzw. Nutzen maximieren (Screpanti/Zemagni 1993: 165f). Es wird von homogenen Gütern ausgegangen; Einflüsse des Staates und des Außenhandels werden nicht miteinbezogen. Alle mikroökonomischen Einheiten haben die gleiche Größe und besitzen gleich große Marktanteile (Jeck 1969: 11). Durch rationales Verhalten erzielen alle Unternehmen den gleichen Gewinn. Das generelle Gleichgewichtssystem ist ein machtfreies System, denn Machterscheinungen treten erst dann auf, wenn sich eine Bedingung des Modells ändert. Dies wäre der Fall, wenn ein Unternehmen zum Beispiel ein Gut herstellt, das sich von den Gütern der anderen AnbieterInnen unterscheidet. Unterschiedlich große Marktanteile und ungleiche Gewinnchancen wären die Folge und letzten Endes die Ausbildung unterschiedlich starker Machtpositionen (Jeck 1969: 14f).

„Die Existenz ökonomischer Machterscheinungen setzt also voraus, dass mindestens *ein* Faktor bei den in der betreffenden Situation betrachteten Wirtschaftseinheiten unterschiedliche Werte annimmt“ (kursiv im Original vorhanden; Anmk. C.P.) (Jeck 1969: 16). Perroux definiert Macht als „[...] die Fähigkeit, einen Zwang auf Personen und Sachen auszuüben und Machteinflüsse anderer Personen und Sachen abzuwehren“ (Perroux o.J. zitiert in Jeck 1969: 16). Der Vormachteffekt („*effet de domination*“) ist ein asymmetrischer und irreversibler Einfluss, den eine Wirtschaftseinheit A auf eine andere B ausübt. Dieser Effekt verläuft nur in eine Richtung, also von A nach B, wobei A eine dominierende und B eine dominierte Wirtschaftseinheit darstellt (Jeck 1969: 18). Perroux' Analyse beschränkt sich aber nicht nur auf die Machtphänomene innerhalb einer Volkswirtschaft sondern auch auf jene zwischen den einzelnen Volkswirtschaften und deshalb wird die Analyse von Vormachteffekten im Folgenden auf internationaler Ebene bzw. zwischen den einzelnen Volkswirtschaften untersucht (Jeck 1969: 12). Laut Ute Jeck bezeichnet Perroux dies als die „Theorie der dominierenden Wirtschaft“ („*theorie de l'économie dominante*“) (Jeck 1969: 29). Die Annahme gleich starker Volkswirtschaften ist für Perroux genauso realitätsfern wie die Annahme gleich starker Wirtschaftseinheiten in einer Volkswirtschaft (Jeck 1969: 29). Ein eine Volkswirtschaft umfassender Staat verfolge die Maximierung politischer Macht und verfüge außerdem über

zusätzliche Einflussmittel wie die öffentliche Zwangsgewalt, die Verfügung über Armee und Marine und auch die Währung (Hülsmann 1993: 25). Innerhalb einer Volkswirtschaft können die unterschiedlich starken Machtpositionen der privaten Gruppen, also der Firmengruppen, Vormachteeffekte hervorrufen. Der Staat wiederum übt Vormachteeffekte auf alle Wirtschaftseinheiten der Volkswirtschaft aus. Wenn nun eine Volkswirtschaft in Beziehungen mit einer anderen steht, beeinflussen sich die privaten Gruppen der jeweiligen Volkswirtschaften gegenseitig und auch der Staat kann andere Staaten aufgrund einer relativ stärkeren Machtposition beeinflussen (Jeck 1969: 30).

Eine dominante Ökonomie sei nun „[...] eine Volkswirtschaft, die in einer historischen Epoche den Vormachteeffekt in einem höheren Grade als die übrigen Volkswirtschaften ausübt“ (Jeck 1969: 30). Die größte Dominanzwirkung würde sich ergeben, wenn eine Volkswirtschaft im Bereich strategischer Güter und Dienstleistungen über weltweit stärkste oligopolistische Gruppen verfüge und diese wiederum von der Verhandlungsmacht eines sehr mächtigen Staates unterstützt werden würden (Hülsmann 1993: 26). Da eine Volkswirtschaft aus der Gesamtheit aller privaten Firmengruppen und dem Staat besteht, wird die Machtposition einer Volkswirtschaft im internationalen Handel von der Stärke der Machtpositionen der Firmengruppen und des Staates bestimmt (Jeck 1969: 29ff). Den Einfluss dieser Machtposition bezeichnet Perroux laut Jeck als den „globalen Vormachteeffekt“ der Wirtschaft (Jeck 1969: 31). Die Wirkung dieses globalen Vormachteeffekts lässt sich daran feststellen, dass sich das Volkseinkommen der dominierenden Wirtschaft erhöht (Jeck 1969: 32). Eine dominierende Wirtschaft, um wieder auf die Kritik der Gleichgewichtstheorie zurückzukommen, löst nun laut Perroux ein Ungleichgewicht in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen aus, das sich kumulativ verstärken kann. Die relativ stärkere Machtposition dieser dominierenden Wirtschaft ist auf den relativ größeren Anteil am internationalen Markt, also auf Export- und Importvolumen und Faktorproduktivität zurückzuführen (Jeck 1969: 32). Dominanz ist also nach Perroux, laut Karin Waringo, keine wechselseitige Interdependenz, wie es in der Gleichgewichtstheorie beschrieben wird, sondern ein „[...] Ausdruck des ungleichen Zugangs der wirtschaftlichen Akteure zur ökonomischen Macht“ (Waringo 1998: 47). Die USA sind für Perroux die dominierende Wirtschaft des 20. Jahrhunderts, so wie es Großbritannien im 19. Jahrhundert war (Jeck 1969: 37).

2.1.2 Theorie der Wachstumspole

Die wirtschaftlichen Interaktionen sind für Perroux neben Dominanz auch durch Polarisierung gekennzeichnet. Die dominierenden Ökonomien zeichnen sich durch die Existenz von Wachstumspolen aus (Perroux verwendet synonym auch den Begriff Entwicklungspole). Das Verhältnis zwischen den Nationen ist durch die Beziehungen der Wachstumspole untereinander bestimmt (Becker 2002: 207). Die Theorie der Wachstumspole kann als weitere Kritik Perroux' an der Gleichgewichtstheorie verstanden werden, da wirtschaftliches Wachstum in letzterer unerwähnt bleibt. Eine Analyse der Produktionsstrukturen der jeweiligen Volkswirtschaft und vor allem deren Veränderung sei wesentlich, um die Ursachen des wirtschaftlichen Wachstums erkennen zu können. Denn wirtschaftliches Wachstum, das sich zum Beispiel an der Erhöhung des Realeinkommens, des Sozialprodukts oder der Produktionskapazität selbst festmachen lässt, wird ständig von Strukturveränderungen in der Wirtschaft begleitet (Jeck 1969: 37f).

Strukturveränderungen im industriellen Bereich vollziehen sich durch das Auftreten und Verschwinden von Industrien sowie die Rolle einzelner Industrien bezogen auf die industrielle Gesamtproduktion. So können bestimmte Industrien in einer bestimmten Periode höhere Wachstumsraten aufweisen als die durchschnittliche Wachstumsrate der Gesamtproduktion. Insgesamt gesehen wird also die Höhe des wirtschaftlichen Wachstums durch die Anzahl der Industrien mit zunehmender Wachstumsrate bestimmt (Jeck 1969: 39). Das Wachstum eines Industriezweiges bzw. das Auftreten eines neuen hat als Folge, dass Strukturveränderungen bei anderen Industrien hervorgerufen werden und neue Wachstumsprozesse induziert werden. Dieses Phänomen beschreibt Perroux als Wachstumspol („pôle de croissance“) (Jeck 1969: 39). Dieser sei „eine antreibende Einheit in einer bestimmten Umgebung“ (Perroux o.J. zitiert in Jeck 1969: 39). Diese Einheit kann nun ein Unternehmen sein oder eine ganze Industrie bzw. Industriegruppe. Eine antreibende Einheit, wobei sich Perroux auf die Industrie konzentriert, löst nun Strukturänderungen und technischen Fortschritt aus und muss eine höhere Wachstumsrate ihrer Produktion als der Durchschnitt haben (Jeck 1969: 40). In anderen Worten versteht man unter einem Wachstums- bzw. Entwicklungspol „[...] ein komplexes Netz von Produzenten, Lieferanten, Kunden und Konsumenten, das um einen oder mehrere Industriekomplexe gruppiert

ist. Die ökonomische Ausstrahlung kann sich weit über die nationalen Grenzen hinaus erstrecken“ (Bohn 2003: 117).

Um diese Ausführungen besser zu veranschaulichen stellt Perroux in seinen Analysen zwei Bilder des Wachstums eines Marktes gegenüber. Im ersteren gibt es eine gewisse Anzahl von gleich großen Firmen, die durch gleiche Ströme des Austausches miteinander verbunden sind und miteinander im Gleichgewicht stehen. Die Nachfrage der EndverbraucherInnen ist in diesem Bild die gleichmäßig treibende Kraft und die Ordnung all dieser Firmen bleibt von Periode zu Periode stabil. Der Wirtschaftsraum, in dem sich diese Firmen befinden, ist vollkommen homogen und bildet keine ungleich wirkenden Strukturen. Dies ist die Beschreibung eines Wachstumsmodells mit vollkommen freier Konkurrenz und stabilen Verhältnissen. Die homogene Nachfrage stellt den Antriebsmotor dar und wird auf alle Einheiten gleichmäßig verteilt. Im zweiten Bild wird Wachstum nicht durch Nachfrage induziert sondern durch den die anderen Firmen bewegenden Antrieb eines Großunternehmens. Perroux beschreibt nun in diesem Modell einfache Einheiten, also Unternehmen; es kann aber in vereinfachter Weise auch auf komplexe Einheiten, also Industrien, angewendet werden. Der Wirtschaftsraum ist nicht stabil sondern verändert sich. Das Großunternehmen steht nicht zu allen anderen Firmen in gleichwertiger Beziehung sondern wählt bestimmte aus, die zu ihm bzw. zu seinen Produkten in einem näheren Verhältnis stehen. Durch den ungleichen Austausch unter den Firmen entstehen instabile Verhältnisse und durch die antreibende Wirkung des Großunternehmens werden dessen ausgewählte Firmen auf andere Weise als die restlichen Firmen verändert (Perroux 1961: 295ff). Dieses Großunternehmen hat nun mehrere Wirkungsmöglichkeiten. Es kann diesen Antriebseffekt durch das Mutterhaus, das sich zum Beispiel in den USA befindet, auf eine Filiale auf fremdem Staatsgebiet ausüben. Oder es lässt im Ausland durch VertreterInnen kaufen und verkaufen und kurbelt somit eine neue Wirtschaftsbewegung an. Aber auch im Inneren eines Staates, wo es regionalwirtschaftliche Niveauunterschiede gibt, kann das Großunternehmen dynamische Veränderungen durch dessen Umsiedelung in eine anderen Wirtschaftsregion hervorrufen, indem in der bestimmten Region zum Beispiel eine leistungsfähigere Infrastruktur veranlasst wird. „[...] [E]s entstehen strukturierte Wirtschaftsräume und Netze von Austauschbeziehungen, wodurch sich Kraftlinien rings um das große antreibende Unternehmen abzuzeichnen beginnen“ (Perroux 1961: 298).

Von einer antreibenden Einheit gehen Ankurbelungseffekte („effets d’entraînement“) auf die Umgebung aus (Jeck 1969: 40). Unter Umgebung wird aber nicht unbedingt die territoriale Begrenzung der Volkswirtschaft verstanden. Ein wirtschaftliches Entwicklungszentrum ist nicht mit dem geographischen Umfang und Inhalt der Örtlichkeit gleichzusetzen, auf der sich dessen Betriebe befinden (Perroux 1961: 298f). Hier ist anzumerken, auch in Bezug auf die Fortführung mancher Ideen Perroux’ durch die Grenobler RegulationstheoretikerInnen, dass Perroux auf der Wandelbarkeit der ökonomischen Räume besteht. Dies bedeutet im Weiteren, dass ökonomische Räume nicht mit vom Staat politisch definierten geographischen Räumen übereinstimmen (Bohn 2003: 116f). Die Einflüsse seitens der antreibenden auf die angetriebene Einheit können sich nun folgendermaßen manifestieren. Die Produktionskosten der angetriebenen Einheiten verringern sich durch die Lieferung seitens der antreibenden Einheit von schon bestehenden oder neuen Produkten zu niedrigeren Preisen und es kommt bei konstanten Absatzmengen und –preisen zu steigenden Erlösen und Gewinnen. Wenn diese wiederum in Erweiterungen und Verbesserungen der Produktionskapazitäten investiert werden, wächst die angetriebene Einheit. Zusätzliche Investitionen sind oft nur in Zusammenhang mit anderen Investitionen wirksam, so kommen durch Neuerungen also weitere Neuerungen zustande. Die antreibende Einheit ruft außerdem komplementäre und weiterverarbeitende Industrien hervor. Somit werden neue Verkehrsgelegenheiten geschaffen und neue Arbeitskräfte und Verbrauchsgüterindustrien angezogen (Jeck 1969: 45f; Perroux 1961: 301ff).

Im Weiteren soll nun der Einfluss der Wachstumspole auf die internationalen Wirtschaftsbeziehungen, der für diese Arbeit relevant erscheint, erläutert werden. Da sich die einzelnen Länder in der Höhe ihres wirtschaftlichen Wachstums und Produktivität bzw. in ihrer Ausstattung mit Wachstumspolen unterscheiden, kommt es nach Perroux zu einem dauernden Ungleichgewicht im internationalen Handel, das sich mit der Zeit kumulativ verstärken kann (Jeck 1969: 49). Die Wachstumspole sind nun ausschlaggebend für die Machtposition der einzelnen Länder auf internationaler Ebene. Durch das Fehlen von Wachstumspolen oder den Besitz von nur wenigen unbedeutenden kommt es zu einer geringeren Produktivität und somit zu einem geringeren Wachstum und in weiterer Folge zu einer relativ schwachen Machtposition (Jeck 1969: 50).

„Da sich die unterschiedlichen Produktivitäten der Wirtschaften nicht beseitigen lassen, geraten die schwächeren Länder mit keinem oder nur unbedeutenden Wachstumspolen, die dominierten Wirtschaften, in immer größere Abhängigkeit von den dominierenden Wirtschaften“ (Jeck 1969: 50). Es ist anzumerken, dass Perroux im Rahmen der Theorie der Wachstumspole eine Volkswirtschaft als eine Kombination von Wachstumspolen und deren Umgebung charakterisiert im Unterschied zur Dominanztheorie, wo er die Volkswirtschaft als eine Gesamtheit privater Firmengruppen definiert, die vom Staat gelenkt werden. Der Begriff der Volkswirtschaft stellt sich hierbei nach Jeck jedoch selbst in Frage, da bei Perroux die Umgebung antreibender Einheiten, wie erwähnt, nicht mit dem nationalen Territorium übereinstimmen muss (Jeck 1969: 50f).

Wie erläutert, sind wirtschaftliche Beziehungen durch Dominanz und Polarisierung gekennzeichnet. Unterentwickelte Ökonomien haben einen zentralen Bezug zu dominanten Ökonomien. Letztere üben einen irreversiblen Einfluss auf dominierte Ökonomien über induzierte Investitionen, induzierten Konsum und induzierte Innovationen aus. Das Resultat seien nach Perroux desartikulierte Ökonomien (Becker 2002: 207f). Als Synonym für dominante und dominierte Ökonomien entwickelt Perroux die Begriffe der Kernländer („pays foyers“) und der angegliederten Länder („pays affiliés“). Denn „[...] [j]edes Kernland besitzt Entwicklungspole und ist in der Lage, neue zu schaffen, sowohl auf seinem eigenen Territorium wie auch außerhalb seiner Grenzen“ (Perroux 1961 zitiert in Bohn 2003: 116). Nach Michaela Bohn würde man diese Aufteilung gemeinhin Zentrum und Peripherie nennen, obwohl diese Begrifflichkeiten mit Dependenz- und Weltsystemtheorie zu dieser Zeit nicht viel gemein haben (Bohn 2003: 116). Die drei kapitalistischen Kernländer bzw. Kerne in den 1950er Jahren sind für Perroux die USA, Großbritannien und die Rest-OECD. Die Kerne, wo sich Wirtschaftsbeziehungen und institutionelle Bindungen verdichten würden, hätten kumulative Vorteile durch die Beziehung zu den angegliederten Ländern. Die Wirtschaftsbeziehungen der angegliederten Länder wiederum sind auf einen bestimmten Kern ausgerichtet und durch Asymmetrie gekennzeichnet (Becker 2002: 208). Die Kernländer würden sich, anders gesagt, nun von den angegliederten Ländern durch „[...] die effektive Fähigkeit [...] [unterscheiden], die Entwicklungspole zu kontrollieren, die sich auf ihrem eigenen Territorium befinden, und auf Entwicklungspole auf fremden Territorien entscheidenden Einfluss zu nehmen“ (Bohn 2003:

117). Angegliederte Länder besitzen wie gesagt keinen Entwicklungspol bzw. haben keinen Einfluss auf jene, die sich auf ihrem Territorium befinden, wobei man hier wieder zur Frage der Macht über ökonomischen Raum zurückkommen würde (Bohn 2003: 117).

2.1.3 Die politische Schlussfolgerung Perroux'

Kurz soll auf die politische Schlussfolgerung Perroux' in Bezug auf die entstehende Abhängigkeit dominierter Länder von Ländern mit bedeutenderen Wachstumspolen eingegangen werden. Perroux fordert die Abschaffung der Nationalstaaten und die Errichtung einer „économie généralisée“. Wirtschaftsfunktionen sollen auf weltweiter Basis organisiert werden und Wachstumspole müssen für alle Länder gleichermaßen zur Verfügung stehen. Die optimale Nutzung der wirtschaftlichen Ressourcen auf der ganzen Welt würde vor allem den Lebensstandard wirtschaftlich unterentwickelter Länder erhöhen. Die verschiedenen Wirtschaftssysteme sollen durch die „économie généralisée“ ersetzt werden, die eine „Wirtschaft des ganzen Menschen und aller Menschen voraussetzt“ (Jeck 1969: 51f). Dies bedeutet, dass den Werten des Menschen kein Widerstand entgegengesetzt werden soll und jeder seine Kräfte frei entfalten kann. Allen Menschen sollen ausreichende Möglichkeiten und Zugang zu Ernährung, Kleidung und Bildung gewährt werden. Jene Institutionen, die eine optimale Erfüllung dieser Forderungen garantieren können, egal ob aus Planwirtschaft oder Marktwirtschaft, sollen als Institutionen dieser „économie généralisée“ eingesetzt werden. Konflikte, die durch die unterschiedliche Verteilung von Wachstumspolen und einhergehender Ideologien geschaffen werden, sollen durch dieses neue System gelöst werden (Jeck 1969: 51f).

2.2 *Allgemeines zur französischen Regulationstheorie*

Mitte der 1970er Jahre kam es zu einer Krise der marxistischen Gesellschaftstheorie bzw. zu Interpretationsproblemen der vorherrschenden Weltwirtschaftskrise. Der Kritikpunkt lag darin, dass bisherige, marxistische Theorien nicht mehr den Anspruch vertreten könnten, gesellschaftliche Zusammenhänge zu erfassen und nicht erklären könnten, warum der Kapitalismus trotz der Krisenhaftigkeit dieser Zeit nicht in sich zusammenbreche (Waringo

1998: 17; Hurtienne 1988: 182). Der Ansatz der französischen Regulationstheorie belebte die Debatte neu und galt „[...] als eine Art Allheilmittel für die Krise linker Gesellschaftstheorie [...]“ (Waringo 1998: 17). In seinen Pionierarbeiten versuchte unter anderem Michel Aglietta, eine Gesamtuntersuchung der historischen Phasen der kapitalistischen Entwicklung der USA zu erstellen und die Lücken bisheriger Theorien in Bezug auf Veränderungen des Lohnverhältnisses und der Lebensbedingungen der Lohnabhängigen zu füllen, um eine zusammenhängende Neuinterpretation des Kapitalismus und dessen Entwicklungsphasen ausgehend von diesen Aspekten zu schaffen (Hurtienne 1988: 182f). Die Regulationstheorie wurde als Alternative zur Gleichgewichtstheorie und als alternative Erklärungsmöglichkeit in der Weltwirtschaftsordnung gesehen, da „[...] sie die divergierenden ökonomischen Entwicklungen mit Hilfe der von ihr identifizierten national spezifischen, gesellschaftlichen und institutionellen Arrangements erklärte [...]“ (Waringo 1998: 18).

Bob Jessop und Ngai-Ling Sum beschreiben als die vier wichtigsten Ziele der Regulationstheorie erstens die allgemeine Beschreibung der Institutionen und Praktiken des Kapitalismus sowie zweitens die Erklärung der Tendenz zu Krisen desselben und die Auflösung dieser Krisen. Ein drittes Ziel ist die Analyse der verschiedenen Stufen des Kapitalismus und der Vergleich diverser Akkumulationsregime und Regulationsweisen. Die Berücksichtigung der sozialen Komponente, also die soziale Einbettung der wirtschaftlichen Institutionen, wird als viertes Ziel genannt (Jessop/Sum 2006: 14). Das Konzept der Regulation an sich, wie es in der Regulationstheorie verwendet wird, so streichen es Jessop und Sum heraus, darf nicht reduziert werden auf rechtlich-politische Regulation. RegulationstheoretikerInnen würden sich nicht darauf beziehen, dass die Wirtschaft nur durch den Staat und durch Gesetze geregelt sei, sondern dass es eine viel größere Bandbreite an ökonomischen und nicht-ökonomischen Maßnahmen gebe, um die ökonomische Ordnung zu analysieren (Jessop/Sum 2006: 15).

Es gibt drei Gruppen innerhalb der französischen Regulationstheorie, wobei die Pariser Schule die mit dem größten internationalen Einfluss ist. Die Grenobler Schule (GRREC - Groupe de recherche sur la régulation d'économies capitalistes) wird im Mittelpunkt dieser Arbeit stehen; die dritte französische Schule gruppiert sich um Paul Boccara (Jessop/Sum 2006: 15f). Die

weiteren Schulen der Regulationstheorie sind die Deutsche Schule, die Amsterdamer Schule, die Nordische und die Amerikanische Radikale Schule (Jessop/Sum 2006: 18f).

2.3 Die Pariser Schule der Regulationstheorie

Im Nachfolgenden werden nun grundlegende Konzepte der Regulationstheorie aus Sicht der Pariser Schule vorgestellt. Die Werke Michel Agliettas sowie von Alain Lipietz und Robert Boyer finden hier ihren Einfluss.

2.3.1 Akkumulation und Akkumulationsregime

Nach den marxistischen Konzepten des Pariser Regulationsansatzes herrscht im Kapitalismus ein gewisser Akkumulationsimperativ (Becker 2002: 64). Hierbei geht es um den Kreislauf der Kapitalverwertung (Geld – Ware – mehr Geld). Dieser Verwertungsprozess von Kapital kann unterschiedliche Ausprägungen haben. Anhand der Achsen „extensiv/intensiv“, „produktiv/fiktiv“ und „extra-/intravertiert“ ist es möglich, Akkumulation zu typisieren (Becker 2002: 269).

Die Produktion des relativen Mehrwerts stellt nach Marx die zentrale Antriebskraft des Kapitalismus dar (Becker 2002: 67). Eine Erhöhung dieses relativen Mehrwerts kann nun auf Basis eines vornehmlich extensiven oder intensiven Akkumulationsregimes erfolgen. Bei einem vornehmlich extensiven Regime wird der relative Mehrwert durch eine Veränderung der Arbeitsorganisation erreicht (Aglietta 1979: 71). Es werden immer mehr LohnarbeiterInnen beschäftigt, deren Konsum sich aber nur zu kleinem Teil aus kapitalistischer Produktion zusammensetzt. Diese Art des Akkumulationsregimes stößt nun aufgrund von Absatzproblemen und des schwachen Produktivitätswachstums, da die Produktionsmethoden nicht revolutioniert werden, an seine Grenzen (Becker 2002: 68).

Bei einem vornehmlich intensiven Akkumulationsregime werden nun die Produktionsbedingungen radikal verändert und es kommt zu einem schnellen

Produktivitätswachstum. Die Löhne der ArbeiterInnenklasse orientieren sich nun an diesem und werden zunehmend für kapitalistisch produzierte Waren verwendet, womit auch die Absatzmöglichkeiten steigen (Becker 2002: 68f).

Bei der Unterscheidung zwischen extra- und intravertierter Akkumulation orientiert man sich an den Flüssen verschiedener Arten von Kapital (Waren-, Produktions-, Geldkapital) (Becker 2002: 4). Extensive als auch intensive Akkumulationsregime stoßen in industrialisierten Staaten wie auch in Staaten der so genannten Dritten Welt an die Grenzen des Binnenmarktes. Es kann nun zu einer verstärkten Außenorientierung kommen oder die sozioökonomischen Grenzen werden verschoben. Eine Extraversion der Akkumulation kann nur unter der Voraussetzung eines passenden Umfelds entstehen. Bei einem bisher extensiven Akkumulationsregime im Übergang zu einem intensiven Regime ist das Potential zu einer Verschiebung der sozioökonomischen Grenzen höher als im umgekehrten Fall, wobei jedoch fraglich ist, inwiefern dies in der Realität politisch umsetzbar ist (Becker 2002: 270).

Neben der Akkumulation produktiven Kapitals, die sich wie gerade besprochen an verschiedenen Regimen orientieren kann existiert aber auch die Akkumulation fiktiven Kapitals. Hierbei handelt es sich um Eigentumstitel. Eine Akkumulation würde sich in Preissteigerungen derselben ausdrücken. Diese Form der Kapitalanlage charakterisiert sich durch eine hohe potentielle Instabilität, ist aber besonders liquide und wird in Situationen großer Unsicherheit bzw. bei einem unzureichenden Angebot produktiver Anlagemöglichkeiten bevorzugt (Becker 2002: 269).

Die einzelnen Entwicklungsphasen des Kapitalismus werden als Akkumulationsregime bezeichnet (Hübner 1988: 33). Aglietta beschreibt ein Akkumulationsregime als „a form of social transformation that increases relative surplus value under the stable constraints of the most general norms that define absolute surplus value“ (Aglietta 1987 zitiert in Robles 1994: 70). Unter absolutem Mehrwert wird nach Marx jener Mehrwert verstanden, der zum Beispiel durch eine Verlängerung des Arbeitstages entsteht, und unter relativem Mehrwert jener, der durch Produktivitätssteigerungen erreicht wird (Robles 1994: 69). Nach Alfredo Robles ist die Definition Agliettas eines Akkumulationsregimes unzureichend, da in dieser lediglich ein

Akkumulationsregime mit einer Regulationsweise verbunden wird und nicht explizit die Elemente eines solchen erklärt werden (Robles 1994: 70). Alain Lipietz versteht unter einem Akkumulationsregime

„[...] ein(en) Modus systematischer Verteilung und Reallokation des gesellschaftlichen Produkts, der über eine längere Periode hinweg ein bestimmtes Entsprechungsverhältnis zwischen den Veränderungen der Produktionsbedingungen [...] und den Veränderungen in den Bedingungen des Endverbrauchs [...] herstellt“ (runde Klammern im Original vorhanden; Anmk. C.P.) (Lipietz 1985 zitiert in Hübner 1988: 33).

Das Verhältnis zwischen Akkumulation und Konsumtion sind also eines der Kernelemente eines Akkumulationsregimes (Becker 2002: 64). Für Boyer ist ein Akkumulationsregime ein „Ensemble von Regelmäßigkeiten, das einen [sic!] allgemeine und relativ kohärente Steigerung der Kapitalakkumulation sicherstellt“ (Boyer 1987 zitiert in Becker 2002: 64). Die angesprochenen Regelmäßigkeiten sind zum Beispiel die Stellung der Lohnabhängigen im Produktionsprozess, die Art der Produktionsorganisation und die Verteilung des Wertprodukts auf Löhne und Profite für eine dynamische Reproduktion von Klassen und sozialen Gruppen (Becker 2002: 65). Als gemeinsames Element eines solchen Akkumulationsregimes, wenn es auch unterschiedliche theoretische Ausgangspunkte bzw. Bezugsrahmen gibt, ist „[...] [der] Zusammenhang zwischen technischem Wandel, Einkommensverteilung und [das] Verhältnis der Produktionsabteilungen sowie die lange Zeit unterbelichtete Frage der Außenbeziehungen [...]“ (Becker 2002: 67).

2.3.2 Strukturelle Formen der Regulation

Die Richtung, die die Akkumulation einschlägt, wird durch die „[...] institutionelle Konfiguration der strukturellen Formen der Regulation [...]“ determiniert (Becker 2002: 271). Pariser RegulationstheoretikerInnen mit marxistischem Einfluss erkennen drei strukturelle Formen der Regulation, nämlich das Lohn- und das Konkurrenzverhältnis und die monetäre Restriktion, wobei der Staat in allen drei Formen gegenwärtig ist. Aglietta und de Bernis bestimmen die Position des Staates nicht genau, Boyer legt sich erst in späteren Arbeiten auf den Nationalstaat als strukturelle Form fest. Lipietz wiederum identifiziert den Staat als zentrale strukturelle Form und zwar als „Archetyp und Garant“ der restlichen strukturellen Formen (Lipietz 1998 zitiert in

Becker 2002: 271). Boyer erwähnt auch eine fünfte strukturelle Form, nämlich die Form der Einbindung in das internationale Regime. Somit bezieht sich die Geldbeschränkung, das Lohn- und Konkurrenzverhältnis auf den Akkumulationsprozess an sich, die internationale Einbindung bezieht sich auf den Raum und der Staat ist so etwas wie ein verbindendes Glied zwischen allen anderen strukturellen Formen (Becker 2002: 272). Becker hat nun aufbauend auf die gerade erwähnten verschiedenen Darstellungsweisen eine eigene Konzeptionalisierung der strukturellen Formen der Regulation vorgenommen, die im Folgenden nun dargestellt wird. Becker differenziert im Kapitalismus zwischen Grundformen sozialer Beziehungen und strukturellen Formen der Regulation. Die Waren- und Staatsform werden als Grundformen aufgefasst, denn sie sind in allen strukturellen Formen der Regulation gegenwärtig. Strukturelle Formen sind nun, laut Becker, das Lohn- und Konkurrenzverhältnis und die ökologische und monetäre Restriktion (Becker 2002: 272). Becker unterscheidet weiters zwischen einer strukturellen und einer institutionellen Ebene, denn die „[...] konkrete Ausformung finden Grundformen sozialer Beziehungen und die strukturellen Formen in Institutionen“ (Becker 2002: 273). Strukturen, in dem Fall kapitalistische, können nun bestimmte Handlungsweisen ermöglichen, aber auch Beschränkungen auferlegen. Somit werden durch Strukturen die Möglichkeiten verschiedener Handlungsstrategien und somit auch Konflikte eingeschränkt. Innerhalb dieses Feldes an Möglichkeiten treffen nun unterschiedliche Strategien aufeinander und weisen einen gewissen Grad an Zufälligkeit auf, die aber durch die strukturelle Beschränkung nicht vollständig ist.

Die Warenförmigkeit als eine Grundform sozialer Beziehungen ist durch Bepreisung gekennzeichnet. Produkte, die einen Gebrauchs- und Tauschwert aufweisen, können genauso bepreist werden wie so genannte fiktive Waren wie Arbeitskraft, Natur und Geld, die für den Verwertungsprozess wichtig sind aber nicht als Waren im engeren Sinne bezeichnet werden können (Becker 2002: 273). Diese Festschreibung der Warenförmigkeit bedarf politischer Sanktionierung, wobei der Staat als zweite Grundform sozialer Beziehungen ins Spiel kommt. Dieser ist strukturell abhängig vom Kapitalakkumulationsprozess, denn „[d]er Staatsapparat [ist] im engeren Sinne [...] wiederum materiell, d.h. fiskalisch, vom guten Gang der Geschäfte abhängig“ (Becker 2002:274). Somit entsteht eine soziale Machtasymmetrie in der Gesellschaft zugunsten des Kapitals. In der Zivilgesellschaft kämpfen nun die unterschiedlichen gesellschaftlichen Kräfte für die positive staatliche Sanktionierung für ihre jeweiligen Akkumulations- und Regulationsprojekte. Aus diesen Konflikten kann, muss aber nicht, ein

zusammenhängendes Muster staatlicher Regulierung erfolgen. Inkohärent wäre das Muster, wenn die gesellschaftlichen Kräfte unterschiedliche Zugänge zu Entscheidungszentren des Staates hätten. Ein konsistentes Regulationsmuster kann also durch den Staat nicht im Vorhinein garantiert werden. Da der Staat jedoch alle strukturellen Formen der Regulation determiniert, kommt es bei Veränderungen dieser strukturellen Formen auch immer zu Veränderungen der Staatlichkeit (Becker 2002: 274f).

Im Folgenden werden nun die vier verschiedenen strukturellen Formen der Regulation, wie sie von Becker konzeptionalisiert werden, erklärt.

Das Lohnverhältnis: Im weiteren Sinn geht es hierbei um die Art und Weise, wie sich eine Gesellschaft reproduziert, also um die Formen der Mehrwerterzielung aber auch unter welchen Bedingungen dies geschieht. Die Arbeitstechnologie, die –organisation und –zeit spielen eine Rolle ebenso wie Lohnfindungsform und die soziale Absicherung (Becker 2002: 275f). Über das Lohnverhältnis werden die beiden grundlegenden Klassen des Kapitalismus, also Kapital und Arbeit, definiert (Novy 2005: 103). Soziale Konflikte entstehen nun im Rahmen der Aneignung des Mehrprodukts und auch der Verfügung über dasselbe, ebenso in Bezug auf die Frage der Kontrolle über Arbeitskraft, sei es eigene oder fremde (Becker 2002: 275f).

Das Konkurrenzverhältnis: Becker zieht diesen Begriff etwas weiter als die regulationistische Analyse dieses Aspekts. Nicht nur Einzelkapitale können in Konkurrenz treten sondern auch Lohnabhängige im Zuge des Verkaufs ihrer Arbeitskraft. Diese strukturelle Form lässt sich nicht nur auf die Warenform zurückführen (Arbeitskraft als fiktive Ware) sondern auch auf die Staatsform, wo, abhängig von der jeweiligen Strategie, ein Konfliktpotential in Hinblick auf ethnische, religiöse und geschlechtliche Aspekte besteht (Becker 2002: 276). Das Konkurrenzverhältnis erfasst das Maß der Konzentration und Zentralisation von Kapital und die Art der Preisbildung. „Die Ökonomisierung des Sozialen und der Politik schaffen eine Wettbewerbsgesellschaft und einen Wettbewerbsstaat“, da im Kapitalismus Individualisierung und Fragmentierung gefördert wird, obwohl jener „[...] strukturell auf der Dialektik von Konkurrenz und Kooperation beruht“ (Novy 2005: 105f).

Die Geldbeschränkung: Geld steht am Anfang und am Ende eines Verwertungsprozesses. Geld wird in Ware, also in Produktionsmittel und Arbeitskraft, getauscht, diese werden im Produktionsprozess eingesetzt um wiederum zu mehr Geld zu werden als ursprünglich investiert (Geld – Ware – mehr Geld) (Novy 2005: 104). LohnarbeiterInnen werden in Form von Geld bezahlt, was wiederum die Reproduktion der Arbeitskraft bestimmt. Der Staat ist insofern durch Geld „beschränkt“, weil er sich seine materiellen Ressourcen in monetärer Form beschafft. Becker, der sich in diesem Punkt auf Aglietta bezieht, weist aber auch auf das Ermöglichende von Geld hin. Denn durch Kapital in monetärer Form kommt erst der Verwertungsprozess zustande und Staatstätigkeit kann nur erfolgen, wenn man über Geld disponiert (Becker 2002: 277). Ein erfolgreicher Verwertungsprozess ist aber nur durch eine stabile Regulation, in dem Fall durch die Geld- und Währungspolitik eines Landes, möglich (Novy 2005: 104f). Die ökologische Beschränkung: Raza und Becker beschreiben diese Beschränkung, die im regulationistischen Diskurs kaum Bedeutung erlangt, wie folgt:

„[Die ökologische Beschränkung] reguliert den Zugang zur und die Nutzung der materiellen Welt für produktive wie für reproduktive Aktivitäten. Daher reguliert sie die räumliche und zeitliche Verteilung ökologischer Kosten und Erträge dieser (re-) produktiven Aktivitäten“ (runde Klammern im Original vorhanden; Anmk. C.P.) (Raza/Becker 2000 zitiert in Becker 2002: 277).

Ebenso wie monetäre Ressourcen stehen natürliche Ressourcen am Anfang des Verwertungsprozesses. „Produzieren“, so Andreas Novy, „ist ein wirtschaftlicher, aber auch ein sozialer und ökologischer Prozess“ (Novy 2005: 106). So ist die Ökologie eine Beschränkung des Akkumulationsvorganges. Natur ist, wie Arbeitskraft, eine fiktive Ware und der Zugang zu natürlichen Produktivkräften ist ebenso wichtig wie die Disposition über ihre Regenerationskräfte (Novy 2005: 107).

2.3.3 Die Regulationsweise

Die Gesamtheit der Grundformen sozialer Beziehungen sowie die strukturellen Formen der Regulation im Kapitalismus bilden, so Becker, in Anlehnung an Michel Foucault, ein Regulationsdispositiv (Becker 2002: 277). Die integrierten Elemente wirken nur im Gesamtzusammenhang und sind jeweils nur im Kontext der anderen Elemente analysierbar. Als

Regulationsweise definieren die Pariser RegulationstheoretikerInnen jene Fälle, „[...] in denen die heterogenen Elemente so ineinander greifen, dass für einen bestimmten Raum und eine gewisse Zeit ein kohärentes Ensemble entsteht, das dann auch die Stabilisierung der Akkumulation ermöglicht“ (Becker 2002: 278). Lipietz beschreibt die Regulationsweise als „[...] die Gesamtheit institutioneller Formen, Netze und expliziter und impliziter Normen, die die Vereinbarkeit von Verhaltensweisen im Rahmen eines Akkumulationsregimes sichern, und zwar sowohl entsprechend dem Zustand der gesellschaftlichen Verhältnisse als auch über deren konfliktuelle Eigenschaften hinaus“ (Lipietz 1985 zitiert in Hübner 1988: 34). Eine Regulationsweise beschreibt also, „[...] how a conjunction of institutional forms shapes and in certain cases constrains individual behaviour, predetermines market adjustment mechanisms and renders possible the cohesion of the system“ (Robles 1994: 72). Es lassen sich idealtypisch zwei Formen der Regulationsweisen unterscheiden. Bei der kompetitiven Regulationsweise wird die Verwertung des Kapitals erst festgestellt, wenn der tatsächliche Tausch von Ware gegen Geld auf dem Markt stattgefunden hat. Dezentrale Lohnverhandlungen und der Rückzug des Staates sind weitere Kennzeichen. Bei der monopolistischen Regulationsweise hingegen wird bereits vor dem Tausch von Ware gegen Geld am Markt eine stabilisierte Nachfrage angenommen. Dies geschieht durch kollektive Tarifverträge, ein ausgeprägtes Kreditsystem sowie durch die Intervention des Staates. Ökonomische Prozesse können somit einfacher antizipiert werden (Karathanassis 2006: 31).

2.3.4 Die dialektische Einheit von Akkumulation und Regulation

Akkumulation und Regulation werden von der Pariser wie auch der Grenobler Schule der Regulationstheorie als dialektische Einheit aufgefasst. Diese konzeptionalisiert sich durch die „[...] Interaktion von einem stabilisierten Akkumulationsregime und einer dazu passenden, kohärenten Regulationsweise“ (Becker 2002: 278). Der Unterschied zwischen diesen beiden Schulen ist nun jener, dass die Pariser TheoretikerInnen diese Konstellation als „Entwicklungsweise“ auffassen und die Grenobler TheoretikerInnen als „Produktivsystem“ (Becker 2002: 278). Der Fordismus beispielsweise wäre die Verbindung eines intensiven Akkumulationsregimes mit Massenkonsum und monopolistischer Regulation, wobei letztere

durch ein Fix-Preis-System charakterisiert ist im Gegensatz zur kompetitiven Regulation (Hübner 1988: 34f).

2.3.5 Die Krise der Regulation

Wenn nun die Regulationsweise mit dem Akkumulationsregime in Einklang steht, dann ist die Akkumulation für eine Zeit stabilisiert. Der Prozess der Kapitalakkumulation an sich bringt ständig Ungleichgewichte und Anpassungsschwierigkeiten hervor, die sich aber nicht auf die Regulationsweise auswirken. In diesem Fall spricht man von kleinen Krisen, also Krisen innerhalb der Regulation. Große Krisen bzw. Krisen der Regulation entstehen durch strukturelle Instabilität, also durch die Tatsache, dass die Regulationsweise und das Akkumulationsregime nicht aufeinander abgestimmt sind. Eine Krise der Regulation kann nur durch die Einführung einer neuen Regulationsweise gelöst werden (Robles 1994: 72; London 1995: 175ff).

2.3.6 Der Fordismus als Beispiel einer Entwicklungsweise

Als anschauliches Beispiel eines Akkumulationsregimes bzw. einer Regulationsweise soll kurz das Konzept des Fordismus erklärt werden. Vom 19. Jahrhundert bis hin zur Weltwirtschaftskrise in den 1930er Jahren dominierte ein extensives Akkumulationsregime, das mit einer kompetitiven Regulationsweise verbunden war. Der Konsum der ArbeiterInnenklasse war nur zu einem geringen Teil durch kapitalistische Produktion gedeckt, deshalb kam es öfters zu Krisen der Überproduktion. Aufstände der ArbeiterInnenklasse gegen die zunehmende Ausbeutung seitens der KapitalistInnenklasse veranlassten letztere, Produktivitätssteigerungen durch die Umstrukturierung des Produktionsprozesses zu erreichen (Robles 1994: 72). Durch die Einführung des Taylorismus (benannt nach Frederick W. Taylor), also durch die Systematisierung des Arbeitsprozesses in kleine, repetitive, schnell erlernbare Einheiten, verloren die ArbeiterInnen mehr und mehr die Kontrolle über den Arbeitsprozess. Dieses Phänomen wurde verstärkt, indem der Taylorismus auch auf Maschinen ausgeweitet wurde und somit der Fordismus entstand. Der Fordismus (benannt nach Henry Ford) ist charakterisiert durch halb-automatische Fließbandproduktion. Die erweiterten Produktionskapazitäten im Zuge

des intensiven Akkumulationsregimes des Fordismus konnten durch den Konsum aufgrund unzulänglicher Lohnbildungsmechanismen allerdings nicht gedeckt werden. Eine Erneuerung der Regulationsweise war erforderlich, um das intensive Akkumulationsregime fortzusetzen. Erst als durch die Kämpfe der ArbeiterInnenklasse eine neue Regulationsweise eingeführt wurde, nämlich eine monopolistische, die die kompetitive ersetzte, konnte das intensive Regime neu aufblühen. Diese monopolistische Regulationsweise beinhaltete neue strukturelle Formen, unter anderem Kollektivverhandlungen monopolistische Konkurrenz und das aktive Eingreifen des Staates (Robles 1994: 73). Die ArbeiterInnenklasse akzeptierte nun die Kontrolle des Managements über den Arbeitsprozess im Gegenzug zu stabilen Löhnen. Der Konsum der ArbeiterInnenklasse wurde angekurbelt, die Produktivität erhöht und somit auch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft gemindert (Robles 1994: 73). Die gleichzeitige Entwicklung der Konsumgüterindustrie, angetrieben durch den steigenden Konsum der ArbeiterInnen, kurbelte die Nachfrage nach Produkten der Produktionsgüterindustrie an und somit wurden beide Industriesektoren gleichermaßen erweitert (Robles 1994: 69,73; Alnasseri 2004: 98). Der Produktivitätsanstieg führte zu Massenproduktion und wurde durch Massenkonsum gedeckt (Robles 1994: 73). Jessop und Sum beschreiben als „virtuous circle“ des Fordismus folgenden Ablauf: Steigende Produktivität, aufbauend auf steigenden Skalenerträgen durch Massenproduktion führt zu steigenden Einkommen. Zunehmende Massennachfrage entsteht aufgrund steigender Löhne. Es kommt zu erhöhten Gewinnen, zu verstärkten Investitionen in Produktionsmittel und –techniken für die Massenproduktion und weitere Produktivitätssteigerungen sind die Folge. (Jessop/Sum 2006: 59f). Zur Krise der Regulationsweise des Fordismus kam es schlussendlich Mitte der 1960er Jahre unter anderem durch Revolten der ArbeiterInnenklasse gegen die zunehmende Ausbeutung, schlechte Arbeitsbedingungen und gegen die Produktionsmethoden des Fordismus im Allgemeinen. Inflation und Verschwendung waren weitere Kennzeichen der Krise (Robles 1994: 73f). Nach Sabah Alnasseri kann eine Steigerung der Produktivität und somit eine Erhöhung der Mehrwertrate nur erreicht werden, wenn auch die Lebensweise der Lohnabhängigen dementsprechend verändert wird (Alnasseri 2004: 98).

2.4 Die Grenobler Schule der Regulationstheorie (GRREC)

2.4.1 Allgemeines zur GRREC

Die Grenobler Schule um Gérard de Bernis hat weniger Aufmerksamkeit erregt als die Pariser Schule, unter anderem weil die theoretischen Abhandlungen der GRREC („groupe de recherche sur la régulation d'économie capitaliste“) oft mit orthodoxem Marxismus gleichgesetzt werden und keine große Verbreitung gefunden haben im Vergleich zu den Analysen der Pariser Schule. Marx spielt unweigerlich eine große Rolle in den Forschungsarbeiten der GRREC, doch wollen die VertreterInnen dieser Schule die Marx'schen Konzepte neu aufrollen und aus ihnen eine alternative Theorie zur generellen Gleichgewichtstheorie erstellen, nämlich eine Theorie der Regulation (Robles 1994: 26; Waringo 1998: 49f). Einen grundlegenden Bestandteil der Regulation nationaler Ökonomien bildet die „internationale Interdependenz“ (Waringo 1998: 50). Der Ausgangspunkt ist der Akkumulationsprozess als zentrales Element kapitalistischer Wirtschaft. Der Einfluss von Marx spiegelt sich am ehesten in den Profitgesetzen wider, auf denen die Grenobler TheoretikerInnen grundlegend ihre Thesen zur Regulation aufbauen. Durch Konzepte wie Regulationsweise und Produktivsystem, Periodisierung des Kapitalismus und ähnliches entwickeln sich die TheoretikerInnen jedoch in der Marx'schen Tradition deutlich weiter (Robles 1994: 26). Die Grenobler ÖkonomInnen beschäftigen sich laut Bohn vornehmlich mit der Fragestellung, inwiefern „[...] Dritte-Welt Länder in der Regel keine „Wirtschaftswunder“ wie die alten Industrieländer aufzuweisen haben, aber dennoch nicht einförmig in einer allein von der Logik des metropolitanen Kapitals bestimmten „Weltwirtschaft“ aufgegangen sind“ (Bohn 2003: 114). In Anlehnung an François Perroux betrachten die Grenobler ÖkonomInnen die Weltwirtschaft als gespalten - hierbei bauen sie vor allem auf der Dominanz- und Polarisierungstheorie Perroux' auf, die zu Beginn der Arbeit ausführlich erläutert wurden. Unter einer gespaltenen Weltwirtschaft verstehen sie die „[...] Koexistenz von mehreren transnationalen Produktivsystemen, die miteinander in Konkurrenz stehen“ (Bohn 2003: 114). Auf das Konzept des Produktivsystems wird später detailliert eingegangen; zunächst sollen die allgemeinen Ausführungen der GRREC zur Regulationstheorie

erläutert werden. Die Werke von Gérard de Bernis, Jacques Calvet und Rolande Borrelly werden hierbei behandelt.

2.4.2 Die Reproduktion des Kapitalismus, Akkumulation, Regulation und Krise

Wie schon in den Ausführungen zu François Perroux angesprochen, werden in der Regulationstheorie die fehlenden empirischen Grundlagen der generellen Gleichgewichtstheorie thematisiert. Sie würde nicht die Realität widerspiegeln und die Existenz von Machtphänomenen ignorieren und sei somit ein statisches und abstraktes Konzept (de Bernis 1983a: 13ff). In der Regulationstheorie wird nun versucht, eine Hypothese der Regulation aufzustellen, die das generelle wirtschaftliche Gleichgewicht zurückweist und untersucht, inwiefern sich der Kapitalismus als funktionierendes System reproduziert (de Bernis 1983a: 19). Denn, nach Calvet charakterisiert die Fähigkeit der Reproduktion das Funktionieren eines Systems (Calvet 1978: 3f). Somit müssten die Teile eines Systems, die der Reproduktion desselben schaden könnten, durch Normen reguliert werden. Das heißt aber nicht, dass diese Normen dem System durch innere oder äußere Einflüsse auferlegt werden. Die Tatsache, dass das Funktionieren eines Systems auf Reproduktion ausgelegt ist, bedeutet nicht, dass das System ein Ziel haben müsse (Calvet 1978: 4f). Der Kapitalismus als solcher verfolge laut Calvet kein bestimmtes Ziel, jedoch konnte er sich bisher in jedem Land, in dem er eingesetzt wurde, reproduzieren. Die Bedingungen dieser Reproduktion gilt es nun im Rahmen der Regulationstheorie zu analysieren. Calvet erläutert weiters, dass die Reproduktion des Systems, in diesem Fall des Kapitalismus, nicht bewusst ausgeführt wird. Die jeweiligen AkteurInnen im System mögen zwar wissen, was schädlich für das System ist, wie zum Beispiel ein hoher Anstieg der Arbeitslosenrate, aber das ökonomische Überleben des Systems basiert auf unbewusster Basis („le capitalisme n'est pas un système conscient“) (Calvet 1978: 5). Die Reproduktion an sich könnte man auch als soziale Reproduktion („reproduction sociale“) verstehen, die alle Einzelteile eines Systems, seien sie politischer, sozialer, kultureller, religiöser oder ökonomischer Natur, erfassen (Calvet 1978: 4ff). Der Fokus wird für die weiteren Ausführungen auf der ökonomischen Reproduktion liegen, die wiederum alle anderen Sphären beeinflusst. Die ökonomische Reproduktion im Kapitalismus

bedeutet Wachstum („se reproduire en s'élargissant“), das in weiterer Folge die Notwendigkeit der Akkumulation mit sich bringt. Falls die Akkumulation zu einem gewissen Zeitpunkt nicht mehr möglich ist bzw. wenn die erweiternde Reproduktion versagt, dann spricht man von einer Krise des Systems (Calvet 1978: 6).

Warum reproduziert sich das kapitalistische System nun weiterhin? Der Mechanismus, der die dezentralen Entscheidungen im System nun anpassen und kompatibel für die Reproduktion des Systems machen soll, ist laut Calvet (1978: 8f) ein Bündel an bewussten oder unbewussten sozialen Handlungsweisen („procédures sociales“). Anders genannt, die Regulation (Calvet 1978: 8f). In Calvets Worten ist Regulation „[...] l'ajustement, selon un ensemble de procédures sociales, des décisions décentralisées à priori non compatibles et éventuellement incompatibles, conformément à la norme de reproduction économique élargie de la société“ (Calvet 1978: 9).

Die kapitalistische Produktionsweise, so de Bernis, würde sich durch die Dezentralisierung von Entscheidungen souveräner AkteurInnen am Markt charakterisieren, die unter dem Einfluss der Maximierung der Profitrate getroffen werden und untereinander zusammenhängend sind (de Bernis 1983a: 19). Bezug nehmend auf François Perroux argumentiert de Bernis, dass die Analyse der kapitalistischen Produktionsweise darin liegt, zu verstehen, wie die verschiedenen AkteurInnen, die unterschiedliche Machtpositionen einnehmen und somit auch an sozialen Konflikten teilnehmen, Entscheidungen treffen, die die Reproduktion des Systems Periode für Periode garantieren (de Bernis 1983a: 20). Aufgrund historischer Analysen dieses Phänomens ist man zu mehreren Schlussfolgerungen gekommen. Der Kapitalismus funktioniert nicht auf einer Ebene des Gleichgewichts. Es gibt permanente Ungleichgewichte und es kommt zu größeren und kleineren Krisen. Weiters beweist der Kapitalismus jede Periode aufs Neue seine Fähigkeit, sich zu reproduzieren, auch wenn er sich immer wieder anpassen muss und diese Anpassungen ursprünglichen Ideologien und Prinzipien widersprechen können. „Cette adaptation est le prix payé pour la survie“ (de Bernis 1983a: 21). Das oberste Ziel des Kapitalismus ist es, sich zu reproduzieren, zu überleben (de Bernis 1983a: 21f). In Zeiten, wo sich die Kapitalbewegung unter normalen Bedingungen entwickelt, befindet sich die Wirtschaft nie im Gleichgewicht. AkteurInnen unter ungleichen Machtverhältnissen treffen Entscheidungen, die weder untereinander kompatibel noch richtig sein müssen. Wenn jedoch das Ergebnis dieser

Entscheidungen kohärent ist, dann ist das auf bestimmte Funktionsgesetze („lois de fonctionnement“) zurückzuführen, die auf diese Entscheidungen Einfluss ausüben und die wie ein Prinzip der Regulation verstanden werden können (de Bernis 1983a: 22). Diese Regulation ist nicht an das Bestehen eines Gleichgewichts gebunden. Das Wachstum des Kapitals, also der Wirtschaft, vollzieht sich nicht unbedingt auf harmonische Weise sondern weist Fluktuationen auf (de Bernis 1983a: 22). Bei sehr starken Fluktuationen kann es zu einer Krise der Regulation, einer grundlegenden Destabilisierung des Systems kommen, wie es zum Beispiel nach dem Ersten Weltkrieg der Fall war. Aber aufgrund der Anpassungsmechanismen des Kapitalismus, wie bereits erwähnt, konnte derselbe seine Reproduktion fortsetzen und eine neue Ordnung entstehen lassen (de Bernis 1983a: 23f).

2.4.3 Die Profitgesetze

Der Kapitalismus ist ein dezentrales System, also ein System mit einer großen Anzahl verschiedener Einheiten, die untereinander nicht verbunden sind und deren Entscheidungen auch nicht das bewusste Ziel verfolgen, das System zu reproduzieren. Die Entscheidungen dieser dezentralisierten Einheiten können auch völlig inkompatibel mit der Reproduktion des Systems sein. Das Motiv, worunter diese Entscheidungen vereinbar sind, ist die Maximierung der Profitrate (Calvet 1978: 6f). Das Gesetz des tendenziellen Falls der Profitrate nach Marx besagt, dass KapitalistInnen das Ziel verfolgen, ihre individuelle Profitrate zu maximieren. Dafür müssen sie bessere Produktionsbedingungen für sich schaffen als der Durchschnitt der Branche, also über maximalen technischen Fortschritt verfügen. Alle ProduzentInnen müssen ihre Produktionstechniken so weit verbessern, dass sie zu geringeren Kosten produzieren können als die Konkurrenz (Calvet 1978: 7f, 82f). Dieses Gesetz also hat als Fundament den Einfluss technischen Fortschritts auf die Struktur der Produktionsprozesse (Calvet 1978: 82). Alle ProduzentInnen verfolgen nun das gleiche Ziel, nämlich maximalen Profit. Jene, die dies nicht tun, können auf dem Markt nicht überleben. Dieser technische Fortschritt zieht nun einen Anstieg der organischen Zusammensetzung des Kapitals („composition organique du capital“) mit sich (Calvet 1978: 7f, 82f). Unter technischem Fortschritt versteht Marx kurz gesagt den Ersatz von Menschen durch Maschinen. Das heißt, dass mehr in konstantes Kapital (in

Produktionsmittel, Maschinen etc.) investiert wird als in variables Kapital (Löhne). Die organische Zusammensetzung des Kapitals beschreibt die Beziehung zwischen Produktionsmitteln und menschlicher Arbeitskraft. Im Zuge des technischen Fortschritts kommt es zu einem Anstieg der organischen Zusammensetzung des Kapitals und in weiterer Folge zu einem Fall der allgemeinen Profitrate und zu einem Fall der individuellen Profitraten. (Calvet 1978: 7f, 82f). Zusammengefasst bedeutet dies also, dass die individuellen Entscheidungen der dezentralisierten Einheiten auf dem Markt, die in sich zwar logisch und zusammenhängend sind, völlig gegensätzliche Effekte in der Gesamtheit des Systems auslösen (Calvet 1978: 8). Nun gibt es aber Elemente, die den tatsächlichen Fall der Profitrate verhindern können, das tatsächliche Gesetz aber nicht aufheben. Hierbei handelt es sich um das Phänomen der Gegentendenzen („contre-tendances“). Sollten diese oder eines dieser Elemente ihre Wirkung gegen den Fall der Profitrate verlieren bzw. sich nicht weiterentwickeln, fällt die Profitrate weiter. Gegentendenzen entstehen im gleichen Moment wie die Tendenzen selbst, nämlich bei der Produktion. Wie *gerade* beschrieben, erfolgt ein Anstieg der Produktivität generell durch einen Anstieg der organischen Zusammensetzung des Kapitals, die diese Tendenz der fallenden Profitrate auslöst. Wenn dieser Produktivitätsanstieg nun in Industrien stattfindet, wo Verbrauchsgüter der ArbeiterInnenklasse produziert werden, kommt es zu einem Fall der Werte dieser Güter und auch zu einem Fall des Wertes der Arbeitskraft, was in weiterer Folge einen Anstieg der Profitrate auslöst. Somit werden durch den Anstieg der Produktivität gleichzeitig die Tendenz und die Gegentendenz ausgelöst (Calvet 1978: 84). Gegentendenzen sind also notwendig, um die erweiternde Reproduktion des Systems zu garantieren. Falls eine Gegentendenz nicht mehr ausreichend ist, um die Profitrate stabil zu halten, sind mehrere Gegentendenzen notwendig, die sich untereinander anpassen müssen (Calvet 1978: 84f). Calvet nennt als Beispiel für Gegentendenzen zum Fall der Profitrate die Auszahlung eines sehr geringen Lohns für die Arbeitskraft in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, sowie die Arbeit von Frauen und Kindern. Auch Subventionen und Finanzhilfe seitens des Staates können als Gegentendenzen charakterisiert werden. Historisch gesehen war das zum Beispiel der Fall nach dem Zweiten Weltkrieg. Wenn nun bestimmte Gegentendenzen nicht mehr wirken, wenn es zum Beispiel sozialen Widerstand und Aufstände gibt gegen ausbeuterische Maßnahmen, entstehen neue Gegentendenzen, wie zum Beispiel die Verwendung von Arbeitskraft aus so genannten unterentwickelten Ländern. Gegentendenzen haben also ein zeitliches Limit; wenn sie ihre

Effizienz verlieren, kommt es zum Fall der Profitrate und zu einer Krise der Reproduktion des Systems, bis wieder neue Gegenteilstendenzen entstehen, die das System wieder funktionsfähig machen (Calvet 1978: 85ff).

Eine Anpassung der Profitraten zwischen den einzelnen Industrien geschieht laut Calvet (1978: 78f) auf folgende Weise: Wenn in einer Industrie im Verhältnis zu den sozialen Bedürfnissen zu viel Kapital investiert wird, kommt es aufgrund des Überschusses des Angebots über die Nachfrage zu einem Fall der Profitrate in dieser Industrie. Dies hat nun weiters zur Folge, dass sich die Kapitalinhaber aus dieser Industrie zurückziehen. Als paralleles Phänomen dazu kann nun ein Anstieg der Profitrate in anderen Industrien verzeichnet und Kapital angezogen werden. Dieser Mechanismus wird als Tendenz zur Anpassung der Profitraten bezeichnet (Calvet 1978: 78). Diese zwei Profitgesetze, das Gesetz des tendenziellen Falls der Profitraten und das Gesetz der Tendenz der Anpassung der Profitraten wirken nun auf den Produktionsprozess ein und bestimmen die Reproduktionsbedingungen desselben (Calvet 1986: 109). Die Stabilität des Akkumulationsprozesses verlangt nun ein kohärentes und simultanes Zusammenwirken dieser zwei Profitgesetze. Als Folge dieser Stabilität ist die Regulation als wirksam zu bezeichnen, woraus eine erweiternde Reproduktion des Systems folgt. De Bernis spricht hierbei von einer globalen Regulation, die aufgrund sozialer Verhaltensweisen entsteht. Das kohärente Ensemble dieser sozialen Verhaltensweisen in einer historischen Periode beschreibt die Regulationsweise (de Bernis 1991: 26f).

In anderen Worten müssen zwei Voraussetzungen für die Reproduktion des Systems erfüllt sein: Einerseits muss der Fall der Profitrate aufgehalten werden, d.h. den Unternehmen muss eine geeignete Profitrate garantiert werden. Andererseits muss es zwischen den einzelnen wirtschaftlichen Sektoren zu einem Ausgleich dieser Profitraten kommen, da es sonst, aufgrund der Suche nach der höchsten Profitrate, zu einem Kapitalabfluss aus einer Industrie in eine andere kommt. Die Strukturen der Produktion müssen also mit denen der sozialen Bedürfnisse übereinstimmen, und dies wird durch die Konkurrenz der Kapitale gewährleistet (Waringo 1998: 52).

2.4.4 Das Produktivsystem

Das Konzept des Produktivsystems wird anhand der Ausführungen drei Grenobler Regulationstheoretiker erklärt: Jacques Calvet, Gérard de Bernis und Rolande Borrelly.

2.4.4.1 Jacques Calvet

Die räumlichen Aspekte der Regulation stehen im Mittelpunkt der Analysen der GRREC, die sich auf die Beziehung zwischen dem ökonomischen und dem physischen Raum beziehen (Calvet 1978: 12ff). Calvet nimmt stark Bezug auf die räumliche Konzeptionalisierung Perroux', die in der Arbeit bereits ausgeführt wurde. Calvet sieht Wirtschaftsräume, wie von Perroux definiert, ohne tatsächliche räumliche Basis sondern als wirtschaftliche Beziehungen zwischen den wirtschaftlichen Einheiten.

„L'espace économique d'une unité“, so Calvet, „est le milieu dans lequel elle évolue, dans lequel ses plans recontrent [sic!] les plans des autres unités, dans lequel se croisent et s'entremêlent les forces qui émanent d'elle et les forces qui agissent sur elle, dans lequel elle rencontre des unités dont les caractéristiques sont proches des siennes“ (Calvet 1978: 17).

Calvet und die Grenobler RegulationstheoretikerInnen allgemein beziehen sich mit dem Begriff der Regulation auf ein Produktivsystem. Auf nationaler Ebene ist ein Produktivsystem als eine Gesamtheit von Beziehungen zwischen den verschiedenen Arbeitsprozessen zu verstehen (Calvet 1978: 25). Damit sich ein Produktivsystem reproduzieren kann, muss es kohärent sein, d.h. bestimmte wirtschaftliche als auch soziale Bedingungen erfüllen, wie die Anpassung der Produktionsstruktur an soziale Bedürfnisse und die Reproduktion des Klassensystems (Calvet 1978: 25). Ein kohärentes Produktivsystem auf nationaler Basis bringt auch ein kohärentes Klassensystem mit sich, das in weiterer Folge den Staat konstituiert (Calvet 1978: 25). In dem Moment, wo sich der Staat gebildet hat und das nationale Territorium festgelegt ist, ist eine Unterscheidung in „intérieur“ und „extérieur“ möglich, also in Inland und Ausland. Die Grenzen dazwischen haben eine Bedeutung, die über administrative Zwecke und Zollaspekte weit hinausgeht. In Calvets Worten: „[L]eur rôle [le rôle des frontières, Anmk. C.P.] est bien de délimiter un territoire sur lequel s'exerce la domination d'une bourgeoisie nationale et sur lequel

fonctionne un système productif cohérent“ (Calvet 1978: 26). Die Grenzen bestimmen also die Trennlinien zwischen kohärenten Produktivsystemen, über die jeweils eine nationale Bourgeoisie herrscht. Dies heißt aber auf keinen Fall, so Calvet, dass ein Produktivsystem nur auf nationaler Ebene existiere. Die Untersuchungseinheit war bis dato einfach die nationale Ebene und durch die Transnationalisierungsprozesse der Produktion werde der Fokus über die nationalen Grenzen hinausgehen (Calvet 1978: 26f).

Nach Calvet kann die globale Wirtschaft nicht als homogene Einheit betrachtet und analysiert sondern in verschiedene räumliche Einheiten fraktioniert werden, wo sich eine ökonomische Kohärenz bildet. Diese Einheiten sollen sich nicht auf geographische oder politische Kriterien sondern auf ökonomische beziehen. Diese Orte der Organisation („lieux d’organisation“) sind nach Calvet durch Produktivsysteme definiert (Calvet 1986: 107). Die Basiselemente eines Produktivsystems, wie auch schon bei de Bernis erwähnt, sind zusammenhängende Produktionsprozesse. „Si cet ensemble est capable de fonctionner et de se reproduire, il est cohérent et constitue un système *productif*“ (kursiv im Original vorhanden; Anmk. C.P.) (Calvet 1986: 108). Regulationsweisen sind dynamisch und somit entwickeln und verändern sich Produktivsysteme mit der Zeit und können nicht nur rein theoretisch festgelegt sondern müssen auch empirisch überprüft werden. Neue Regulationsweisen entstehen durch Krisen der einzelnen Produktivsysteme und periodisieren somit (auf endogener Basis) die Geschichte des Kapitalismus (Calvet 1986: 110).

In Bezug auf die Rolle des Geldes in einem Produktivsystem argumentiert Calvet, dass der homogene monetäre Austausch innerhalb des Produktivsystems entlang des Regulationsprozesses funktioniert. Wenn das Produktivsystem als Ort der Sozialisation („lieu de socialisation“) verstanden wird, dann beschreibt das Geld dessen Bedingungen und Modalitäten in Bezug auf die Produktionsprozesse. Diese wiederum haben als Basis die praktische Umsetzung von Arbeit. Geld beschreibt die Art und Weise, wie diese Umsetzung nun stattfindet indem es Normen und Strukturen für jedes einzelne Produkt und dessen Entstehungsprozess definiert. Die monetäre Norm, so argumentiert Calvet weiter, ist jedoch nicht unveränderlich. In Perioden der Stabilität ist aber auch die monetäre Einheit stabil (Calvet 1986: 112f).

2.4.4.2 Gérard de Bernis

De Bernis weist darauf hin, dass ein nationaler Charakter eines Produktivsystems nicht zu verwechseln ist mit der Tatsache, dass sich ein Land nur auf interne Aspekte konzentriert und nicht durch wirtschaftliche Beziehungen über die Grenzen hinausgeht. Die Industriestaaten des 19. Jahrhunderts wie England und zum Teil auch Frankreich sahen sich genötigt, über ihre Nationalgrenzen hinaus Märkte zu erschließen. Dies konstituierte somit die Peripherie. Es wurden neue Absatzmärkte erschlossen und Rohstoffe importiert und in späterer Folge auch Kapital exportiert. Der Raum eines Produktivsystems, so de Bernis, hat also historisch nie mit dem nationalen Territorium übereingestimmt (de Bernis 1983b: 255). Um die internen Widersprüche in den dominanten Ländern zu lösen, wurden andere Ökonomien integriert, die die Stabilität des Akkumulationsprozesses in ersteren garantierten (Waringo 1998: 64). Die Nation, so de Bernis, weist eine ökonomische Struktur in Bezug auf ihre Produktivkräfte und soziale Beziehungen auf. Eine Nation beinhaltet weiters eine dominante Klasse, also jene der KapitalistInnen, und eine dominierte Klasse, also jene der ArbeiterInnen. Das Territorium einer Nation, in Anlehnung an François Perroux, deckt sich jedoch nicht mit ihrem ökonomischen Raum (Robles 1994: 44).

Im Inneren eines Produktivsystems gibt es nun das Territorium des dominanten Staates und die Territorien der dominierten Staaten. Als Abhängigkeit definiert de Bernis „[...] la situation d’une nation qui ne contient pas en elle-même son propre principe de régulation ou - ce qui revient au même - qui n’est pas constituée en système productif [...]” (de Bernis 1983b: 255). Durch diese Erkenntnis, so de Bernis, lässt sich nun das Phänomen der Unterentwicklung besser verstehen und zeigt als Ziel von Entwicklung die Schaffung von Bedingungen eines Produktivsystems auf (de Bernis 1983b: 255). Dominanz lässt sich weiters definieren als „[...] l’utilisation de l’espace dominé pour résoudre les problèmes qui se posent dans l’espace dominant“ (de Bernis 1983b: 257). Die dominierten Nationen verfügen also, im Gegensatz zu den dominanten, über keine eigenständigen Regulationsprozeduren. Somit ist die Anpassung der Produktionsstrukturen an die sozialen Bedürfnisse nicht möglich (Waringo 1998: 62).

De Bernis zählt drei wichtige Aspekte eines Produktivsystems auf, ungeachtet eines nationalen, regionalen oder transnationalen Charakters:

Erstens, die Kohärenz eines Produktivsystems: Damit ist die Übereinstimmung der Produktionsstrukturen mit den Strukturen der sozialen Bedürfnisse gemeint.

Zweitens, die Autonomie eines Produktivsystems: Hiermit ist jene des Akkumulationsrhythmus gemeint, die aufgrund der Autonomie des Verteilungssystems entsteht sowie die Fähigkeit, Beziehungen zu anderen Produktivsystemen aufrechtzuerhalten bzw. die Macht über jene innezuhaben.

Drittens, die räumlich-zeitliche Dynamik eines Produktivsystems: Damit ist die Entwicklung des Raumes eines Produktivsystems gemeint bzw. die Dauer seiner strukturellen Stabilität (de Bernis 1983b: 256).

De Bernis definiert ein Produktivsystem folgendermaßen: „[...] [Le système productif est] un ensemble cohérent de procès de travail et de procès de production se „correspondant“ de manière à produire un excédent susceptible d’être accumulé” (de Bernis 1991: 28). Auf diesem Raum des Produktivsystems findet nun eine gewisse Regulationsweise ihre Anwendung.

Nach de Bernis ist ein Produktivsystem eine monetäre Wirtschaft. Die Emission des Geldes entsteht beim Produktionsprozess. Geld an sich ist einerseits ein Zahlungsmittel und andererseits ein Tauschmittel (von Arbeit, Gütern etc.). Die Ausübung der Arbeits- und Produktionsprozesse setzt ein zentrales Bankzahlungsmittel voraus und der Austausch zwischen AkteurInnen in einem Produktivsystem erfolgt somit immer auf monetärer Basis (de Bernis 1991: 29). Weiters behauptet de Bernis, dass jedes Produktivsystem immer pluri-national ist. Kein kapitalistisches Land hat sich bis dato mit seinem Produktivsystem auf das nationale Territorium beschränkt. Die Schaffung von Kolonien war für die Kapitalakkumulation unerlässlich. Der Imperialismus Ende des 19. Jahrhunderts schuf dominierte Länder und Räume für die so genannten Kernländer („pays foyer“). Um auf den Aspekt der monetären Wirtschaft zurückzukommen, hat die Währung des Kernlandes einen bedeutenden Einfluss auf die dominierten Länder, sei es direkt oder indirekt. Nach dem Zweiten Weltkrieg sprach man auch offen von Währungszonen, wie der Lire, des Dollars, des Französischen Francs etc. (de Bernis 1991: 29). Die enge Verbindung zwischen der Rolle des Geldes und der Pluri-Nationalität eines Produktivsystems erklärt de

Bernis folgendermaßen: Der Überschuss, der in den dominierten Ländern produziert wird, wird in der Form akkumulierten Profits wieder in die Kernländer transferiert. Der Raum eines Produktivsystems ist solange stabil, als es eine effiziente Regulationsweise gibt. Falls es die nicht gibt, bzw. die Regulationsweise nicht mehr länger als effizient zu bezeichnen ist, destrukturiert sich das Produktivsystem und die Länder, die über die größte Macht in demselben verfügen, kämpfen für eine Neudefinierung des Produktivsystems, die für sie die größten Vorteile mit sich bringt (de Bernis 1991: 29f).

De Bernis zieht aus den vorangegangenen Analysen zwei wichtige Schlussfolgerungen. Einerseits kann die internationale Arbeitsteilung nicht im Zuge der Beziehungen zwischen Zentrum und Peripherie analysiert werden sondern nur im internen Rahmen eines einzelnen Produktivsystems. Weiters ist es während der stabilen Phasen der Kapitalakkumulation wichtig, zwischen den internationalen wirtschaftlichen Beziehungen im Inneren eines Produktivsystems und denen zwischen den einzelnen Produktivsystemen zu unterscheiden (de Bernis 1991: 30). Die Beziehungen innerhalb des Produktivsystems sind vor allem jene, die den monetären Austausch betreffen. Aus dieser Beziehung entsteht und entwickelt sich nach de Bernis das Phänomen der Unterentwicklung. Die Beziehungen zwischen den Produktivsystemen sind als Beziehungen zwischen unabhängigen Einheiten zu betrachten und somit kann man von keiner internationalen Währung sprechen, die die nationalen Währungen ersetzen würde. Diese Beziehungen haben Tausch-Charakter und keinen produktiven Charakter. Jedoch, so de Bernis, gibt es immer ein dominantes Produktivsystem. Im Fall Großbritanniens zum Beispiel oder später auch der USA ist es allerdings fraglich, ob man die Hegemonie, die das Land im Inneren des Produktivsystems hat, gleichsetzen kann mit der Dominanz über die anderen Produktivsysteme (De Bernis 1991: 30). Zu diesem Punkt werden die Ausführungen von Rolande Borrelly später noch ausführlicher analysiert.

Neben der Aspekte der Währung und der Pluri-Nationalität der Produktivsysteme stellt de Bernis fest, dass alle Produktivsysteme eine gleiche Entstehungsgeschichte aufweisen. Auch wenn jedem Produktivsystem eine bestimmte Regulationsweise eigen ist, sind die aufgezeigten Widersprüche des Akkumulationsprozesses, die sozialen Handlungsweisen und somit auch die Regulationsweisen, je nach der historischen Entwicklung der einzelnen Völker, gleicher Natur.

Die einzelnen Erfahrungen der Produktivsysteme, so de Bernis, verteilen sich auch auf die anderen, vor allem jene des dominanten Produktivsystems (de Bernis 1991: 31). Die Widersprüche, die dem Akkumulationsprozess innewohnen und die sich mit der Zeit verstärken, wirken auf alle Produktivsysteme gleich. Auch wenn diese versuchen, die Probleme am internationalen Markt zu lösen, bleiben es trotzdem interne Probleme jedes einzelnen Produktivsystems. Widersprüche sind laut de Bernis unvermeidbar. Genauso wie die Tatsache, dass soziale Regulationsmechanismen an Effizienz verlieren. Dies wiederum gipfelt in einer Krise der Regulationsweise, die die Zerstörung eines Produktivsystems mit sich bringt (de Bernis 1991: 31).

Eine Krise bedeutet die Krise des gesamten Produktivsystems und nicht die einer nationalen Ökonomie. Eine Krise würde sich, so de Bernis, auch unterschiedlich auf die dominanten und die dominierten Räume auswirken. „En ce sens, la crise marque la fin d’un système productif” (de Bernis 1983b: 257). Die Ursachen einer Krise sind weiters sowohl in den dominanten als auch in den dominierten Territorien zu suchen, wie auch in den kapitalistischen und nicht-kapitalistischen sozialen Verhältnissen. De Bernis definiert Krise als „[...] une *rupture de la stabilité structurelle du procès d’accumulation*” (kursiv im Original vorhanden; Anmk. C.P.) (de Bernis 1991: 21). Soziale Strukturen verlieren ihre Effizienz und die Profitrate kann nicht mehr auf einem ausreichenden Niveau gehalten werden. Die technologische Ordnung wird umgestürzt, Produktivsysteme zerstört. Als Folge der Krise können nun eventuell neue Regulationsweisen entstehen, die sich an veränderte Produktionsstrukturen anpassen (de Bernis 1991: 22).

2.4.4.3 Rolande Borrelly

Borrelly geht ebenso auf den zeitlichen und räumlichen Aspekt der Akkumulationsdynamik und in weiterer Folge des Produktivsystems ein. In Bezug auf Zeit wird die Periodisierung des Kapitalismus, die bereits bei Calvet und de Bernis erwähnt wurde, angesprochen. Die so genannten großen Krisen markieren die Grenzen zwischen zwei Perioden mit einer jeweils anderen Regulationsweise. In Bezug auf Raum bezieht sich Borrelly auch explizit auf das Konzept des Produktivsystems, das er als kohärentes Ensemble von Produktionsprozessen

definiert, das fähig ist zur erweiternden Reproduktion (also Wachstum) und dessen Regulation durch die zwei Profitgesetze geregelt wird (Borrelly 1990: 67f). Erweiternde Reproduktion ist nur unter zwei Bedingungen möglich: Erstens muss dieses Ensemble von Produktionsprozessen, in Hinblick auf die Profitrate, einen Mehrwert produzieren. Zweitens muss dasselbe eine Allokation von Produktivkräften garantieren, die die Produktionsstrukturen an jene der sozialen Bedürfnisse angleicht (Borrelly 1990: 68). Unter sozialen Bedürfnissen versteht man jene, die für die ökonomische Reproduktion der Gesellschaft befriedigt werden müssen (Calvet 1978: 66).

Borrelly nennt diese zwei Bedingungen die sozialen Handlungsweisen der Regulation („procédures sociales de régulation“), die die Kohärenz und die eigentliche Existenz des Produktivsystems garantieren. Borrelly bezieht sich in Bezug auf den räumlichen Aspekt, wie de Bernis, Calvet und andere TheoretikerInnen der Grenobler Schule auch, auf François Perroux. Somit ist das Produktivsystem der Raum der Regulation, ein ökonomischer Raum, der durch ökonomische Beziehungen zwischen ökonomischen Einheiten definiert ist (Borrelly 1990: 68). Genauso wie sich Akkumulationsprozesse in der Geschichte immer über die Grenzen eines Landes auf andere Länder ausweiteten und Rohstoffe und neue Absatzmärkte zu erschließen, ist auch ein Produktivsystem nicht notwendigerweise an nationale Grenzen gebunden. Dominierte Räume und solche, die in den Akkumulationsprozess dominanter Ökonomien integriert sind, spielen eine wichtige Rolle im Produktivsystem (Borrelly 1990: 68f). Borrelly argumentiert weiters, dass es schwierig ist, ein Produktivsystem konkret zu identifizieren. Das Konzept ist aber hilfreich, um die internationalen wirtschaftlichen Beziehungen zu analysieren. Seien es solche innerhalb eines Produktivsystems, jene zwischen den einzelnen Produktivsystemen oder die Gesamtheit der Produktivsysteme, die den gesamten kapitalistischen Raum konstituieren (Borrelly 1990: 69). Wenn nun ein Produktivsystem ein dominantes Land (Kernland) und dominierte Länder (angegliederte Länder) hervorbringt, dann ist die Gesamtheit der kapitalistischen Ökonomie in mehrere Produktivsysteme gegliedert.

Borrelly spricht weiters auch den Aspekt der Währung an. Die Währung, die in einem Produktivsystem zirkuliert, ist jene des Kernlandes, oder aber die Währungsreserven der angegliederten Länder bestehen hauptsächlich aus jener des Kernlandes. Diese Währung kann nun als internationale Währung in diesem Produktivsystem bezeichnet werden. In den Beziehungen zwischen den einzelnen Produktivsystemen kann nun nicht von einer

internationalen Währung die Rede sein, da diese Beziehungen wie schon bei de Bernis erwähnt keinen produktiven Charakter haben sondern nur einen Tausch-Charakter (Borrelly 1990: 70f).

2.4.4.4 Dominante Produktivsysteme und internationale Arbeitsteilung

Die internationale Arbeitsteilung in Anlehnung an de Bernis ist, so Borrelly, ein Resultat der Akkumulationsweise der so genannten entwickelten Länder, wobei man in der Realität nicht von einer solchen sprechen kann, da eine bestimmte Arbeitsteilung immer einem bestimmten Produktivsystem eigen ist (Borrelly 1990: 73). Borrelly weist darauf hin, dass die ausgetauschten Waren zwischen den einzelnen Produktivsystemen hauptsächlich Industriegüter sind, wobei die AkteurInnen hierbei fast ausschließlich die dominanten Länder selbst sind, die ihre Rohstoffe aus dem eigenen Produktivsystem - also von den angegliederten Ländern - beziehen. Als Gegenleistung erhalten die angegliederten Länder Industriegüter minderwertiger Qualität als jene, die unter den einzelnen Produktivsystemen getauscht werden. Diese Handelsbilanzen auf Basis der Struktur der ausgetauschten Güter und unter Berücksichtigung der Spezifitäten der jeweiligen Produktivsysteme reflektieren, so Borrelly, die internationale Arbeitsteilung (Borrelly 1990: 73f). Die Preise bestimmter Waren, die innerhalb eines Produktivsystems ausgetauscht werden, können nun in Hinblick auf Preise anderer Produktivsysteme variieren, somit spricht Borrelly dem Weltpreis einen repräsentativen Charakter ab. Ein solcher kann nur jener des dominanten Produktivsystems sein. Somit hat jedes Produktivsystem ein eigenes System relativer Preise, womit ein weiteres Charakteristikum eines Produktivsystems beschrieben werden kann. Diese Autonomie relativer Preise ist aber, so Borrelly, nicht unbedingt auf protektionistische Aspekte zurückzuführen sondern eher auf den Charakter der Austauschbeziehungen zwischen Kernland und angegliederten Länder, den Borrelly als „captif“ beschreibt (Borrelly 1990: 74). Die Preisfestsetzung innerhalb eines Produktivsystems realisiert sich nach Borrelly im Zuge der Ausbeutung seitens des Kernlandes, wo Industriegüter hergestellt werden, von angegliederten Ländern, die Rohstoffe produzieren. Letztere werden nun genötigt, ihre Waren zu einem nicht von ihnen festgesetzten Preis zu verkaufen, der also nicht die gleiche Realität für Kernland und angegliedertes Land darstellt. Indem das Kernland auf die angegliederten Länder in Bezug auf den Preis genügend Druck ausübt, kann es in weiterer Folge seine politische Position der Dominanz verstärken (Borrelly 1990: 75). Zwischen zwei

Produktivsystemen hängt das Preisniveau der Produkte nun vom Niveau und den Bedingungen dieser Ausbeutung innerhalb der einzelnen Produktivsysteme ab. Diese Art der Preisfestsetzung stößt an ihre Grenzen, wenn die Produktionsbedingungen der angegliederten Länder nicht mehr reproduziert bzw. erneuert werden können. Kernländer haben somit ein Interesse daran, dass der Preis nicht unter eine bestimmte Grenze fällt, unter der die angegliederten Länder nicht mehr zu den für die dominanten Staaten festgelegten Bedingungen überleben könnten (Borrelly 1990: 76). Diese Stabilität der Produktivsysteme hat nun zur Folge, dass durch das festgesetzte Preissystem die angegliederten Länder an ihrer Entwicklung gehindert werden. Das Verhältnis zwischen den industriellen Preisen und jenen für landwirtschaftliche Produkte verhindert eine Modernisierung der Landwirtschaft. Die Abschöpfung des Mehrwerts in angegliederten Ländern durch das Kernland lässt keine Akkumulation in ersteren zu. Falls von dieser Abschöpfung doch ein Teil entweichen kann, wie es Borrelly beschreibt, dann ist es praktisch unmöglich, diesen zu investieren, da das Kernland jeden Ertrag einer Investition verhindern würde, sofern sie nicht vom Kernland selbst initiiert worden wäre (Borrelly 1990: 76).

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen mehreren Produktivsystemen sind nicht unbedingt gleichwertiger Natur. Jede Stabilitätsphase eines Akkumulationsregimes hatte ein dominantes Produktivsystem. Zunächst war es England, das dann durch die Krisen der Zwischenkriegszeit durch die USA abgelöst wurde. „Le système productif dominant exerce des „influences asymétriques et irréversibles” sur les autres systèmes productifs” (Borrelly 1990: 77). Ein solches dominantes Produktivsystem wie die USA setzt einen relativ liberalen Rahmen in Bezug auf die internationalen Tauschbeziehungen fest, auch wenn das Kernland selbst, also die USA in dem Fall, die selbst auferlegten Regeln nicht respektiert. Die USA haben ein relativ hohes Niveau an Arbeitsproduktivität aber laufen auch Gefahr, ihre dominante Stellung zu verlieren, falls sie dieses Niveau nicht halten können. Die finanzielle Position der USA ist weltweit dominant. Somit ist der US-Dollar auch die dominante Währung - womit die USA relativ indifferent gegenüber Wechselkursänderungen sein können - und wird akzeptiert als internationales Zahlungsmittel und für Währungsreserven (Borrelly schrieb diesen Text 1990, somit beziehen sich seine Analysen der Wirtschaftslage logischerweise auf die Zeit davor; Anmk. C.P.) (Borrelly 1990: 78). Der starke Einfluss des dominanten Produktivsystems bedeutet aber nicht, dass die anderen Produktivsysteme nicht unabhängige Einheiten wären, die ihrerseits

Widerstand gegen ersteres leisten könnten. Borrelly weist in dem Sinne auf den Unterschied hin, der zwischen der Dominanz eines Kernlandes im eigenen Produktivsystem und des hegemonialen Charakters dieses Kernlandes in Bezug auf andere Produktivsysteme besteht. Dieser Unterschied ist umso markanter, desto stärker die Kernländer anderer Produktivsysteme die Dominanz des mächtigsten Produktivsystems akzeptieren (Borrelly 1990: 78). In manchen Fällen spricht Borrelly auch von Kooperation, wie zum Beispiel in Frankreich Anfang der 1960er Jahre, wo die französische Regierung bei amerikanischen Firmen um Hilfe für die Restrukturierung bestimmter industrieller Sektoren ansuchte. Ein dominantes Produktivsystem, so Borrelly weiter, kann auch das erste sein, das in die Krise stürzt, allerdings mit dem Vorbehalt, dass alle anderen Produktivsysteme auch in diese Krise eintreten, nicht unbedingt aufgrund des Einflusses des dominanten Produktivsystems sondern aufgrund der eigenen internen Widersprüche (Borrelly 1990: 78). Großbritannien als Beispiel des dominanten Produktivsystems des 19. Jahrhunderts musste neue Märkte erschließen um dasselbe erhalten zu können, wobei unter anderem neue Rohstoffe aus der Peripherie nach Großbritannien geliefert wurden und neue Absatzmärkte entstanden, und umgekehrt Großbritannien die Peripherie mit Industriegütern und Kapital versorgte. Diese wirtschaftliche und finanzielle Dominanz Großbritanniens hat eine internationale Arbeitsteilung zwischen dominanten Staaten und angegliederten Ländern hervorgerufen und konsolidiert. Die Krise des britischen Produktivsystems wurde durch technologischen Fortschritt und wachsenden Wettbewerb hervorgerufen, sowohl intern als auch extern durch die Festigung des deutschen und amerikanischen Produktivsystems (Robles 1994: 45f).

De Bernis bezieht sich in seinen Analysen der Dominanz in internationalen Beziehungen auf François Perroux. Das dominante Produktivsystem errichtet einen liberalen Rahmen im internationalen Handel woraus es den größten Gewinn schlagen kann und das es gegen aufstrebende Produktivsysteme schützt. Wie bei Borrelly im Fall USA schon erwähnt, ist das dominante Produktivsystem durchaus in der Lage, die selbst aufgesetzten Regeln zu missachten. Indem es Güter und Kapital exportiert und die technologischen Produktionsmittel selbst produziert definiert es somit den technologischen Standard und die jeweiligen Normen. Wie auch bei den Ausführungen zu Borrelly erwähnt ist das dominante Produktivsystem das weltweite finanzielle Zentrum und dessen Währung internationales Zahlungsmittel bzw.

Reservewährung. Durch die Verbreitungsgeschwindigkeit von Technologie wird der Vorsprung des dominanten Produktivsystems auf andere Produktivsysteme in Bezug auf Produktivität aber immer kleiner und der Wettbewerb zwischen denselben immer größer, was, wie schon beschrieben, zu fallenden Profitraten führen kann. Um die Krise zu überwinden, muss das dominante Produktivsystem eine neue technologische Ordnung einführen (Robles 1994: 47).

Wenn nun eine internationale Arbeitsteilung innerhalb eines Produktivsystems besteht, dann setzt dies einen erfolgreichen Akkumulations- und Produktionsprozess voraus, wobei das dominante Land Rohstoffe von dominierten Ländern aus der Peripherie bezieht. Wie Borrelly schon *ansprach*, handeln Produktivsysteme unter sich mit Industriegütern, somit kann ein Produktivsystem für sich nicht autark bzw. „self-sufficient“, also wirtschaftlich unabhängig sein (Robles 1994: 48f). Als in den 1960er, 1970er Jahren die Expansion transnationaler Konzerne in so genannte Entwicklungsländer immer mehr zunahm, sprach man in marxistischen Kreisen von „[...] a fundamental transformation in conditions of capitalist accumulation“ (Robles 1994: 51). Andere ÖkonomInnen sahen in diesem Verhalten lediglich firmenspezifische Motivationen in Bezug auf niedrigere Löhne und das Überwinden von Handelsbarrieren. De Bernis als marxistischer Theoretiker setzte diese Expansion aber nicht mit dem Internationalisierungs- bzw. Transnationalisierungsprozess gleich und forderte die Untersuchung dieses Phänomens auf der Ebene des kapitalistischen Akkumulationsprozesses. In seinen anfänglichen Analysen sah de Bernis im Internationalisierungsprozess die Herausbildung eines transnationalen Produktivsystems, wobei die Expansion der multinationalen Konzerne eine Konsequenz dieser transnationalen Ausweitung des Raumes darstellt. Die eigentliche Kraft dahinter waren laut de Bernis aber die Akkumulations- und Konzentrationsprozesse von Kapital, die durch den steigenden Wettbewerb angetrieben wurden. Der Wettbewerb zwischen den multinationalen Konzernen erhöhte nach de Bernis den Druck auf dieselben, Industrieanlagen in so genannten Entwicklungsländern aufzubauen. Der Staat spielt hierbei eine Rolle, indem er die Rahmenbedingungen für diese Expansion der multinationalen Firmen in Form von multilateralen Verträgen zur Überwindung von Zollmauern und in Form von regionalen Kooperations- und Integrationsmechanismen festlegte und somit die transnationale Expansion der Firmen sehr stark erleichterte (Robles 1994: 51f). In späteren Analysen de Bernis' verbindet er den Internationalisierungsprozess stärker mit einer Krise der damals vorherrschenden

Regulationsweise. Die Expansion der Nachkriegszeit trug zweifelsfrei viel zur Internationalisierung bei, doch die Krise in den 1960er Jahren beschleunigte diesen Vorgang. ArbeiterInnen in Industriestaaten wehrten sich gegen Ausbeutung in Form niedriger Löhne und schlechter Arbeitsbedingungen, durch das Eingreifen des Staates stieg die Inflation und in den so genannten Ländern der Dritten Welt wehrte man sich gegen die imperialistische Abschöpfung des Mehrwerts. All diese Faktoren gefährdeten die Profitrate in den Industriestaaten, die nun ihre Produktionstechnologie veränderten. Nationale Produktivsysteme, so de Bernis, waren aber bereits in die Krise geschlittert und somit war die Internationalisierung der Firmen die einzige Möglichkeit, die Krise zu überwinden. Nachdem alle Produktivsysteme den gleichen Weg gewählt haben, nämlich den der Internationalisierung, verlor diese Möglichkeit jedoch an Wirksamkeit. „The crisis of productive systems was now accompanied by a crisis in international economic relations, which fed back into national productive systems” (Robles 1994: 52f). Die Öffnung eines Produktivsystems bewirkt nach de Bernis, dass sich das dominante Land stärker nach außen orientiert und somit auch externen Beschränkungen bzw. Zwängen ausgesetzt wird. Der Unterschied zwischen internationalen Beziehungen innerhalb eines Produktivsystems und solchen zwischen Produktivsystemen verschwimmt und die Widersprüche, die nun im internationalen Raum auftreten, verlangen eine neue Organisation der internationalen Ordnung (Robles 1994: 52f). Unter Internationalisierung versteht de Bernis die Vereinheitlichung der Produktionstechniken der verschiedenen Industrien und die Verschmelzung der nationalen Industriesegmente mit dem transnationalen ökonomischen Raum (Robles 1994: 53). Nach de Bernis „[...] zerstört Internationalisierung die Artikulation nationaler Industrien in Bezug auf Angebot und Nachfrage innerhalb eines Produktivsystems“ (Robles 1994: 53). Durch externe Beschränkungen und externen Zwang sind die Akkumulationsprozesse in den *bestimmten* Ländern nicht mehr autonom. Internationalisierung ist also, so de Bernis, zum Teil das Ergebnis staatlichen Eingreifens in die nationale und internationale Sphäre. Um de Bernis’ Aussagen zu Krise und Internationalisierung zusammenzufassen:

„Internationalisation is seen in part as a consequence of the functioning of national social procedures; internationalisation in turn undermines the cohesion of national productive systems. Similarly internationalisation is a response to the first stage of crisis which has the effect of transmitting international shocks to national productive systems” (Robles 1994: 56).

Robles merkt weiters an, dass sich die GRREC in diesen Analysen wiederum ausschließlich auf Ökonomische bezieht und dass Internationalisierung - als plausibelste Erklärung - die Reaktion auf fallende Profitraten sei, wobei GRREC dieses Phänomen als empirisch ansieht ohne zu beweisen, wie dieses Gesetz der fallenden Profitraten in der Realität bei sozialen AkteurInnen wirklich aussieht. Weiters kann, so Robles, nicht automatisch davon ausgegangen werden, dass ein wirtschaftlich dominantes Land auch politisch dominant ist (Robles 1994: 57f).

2.4.4.5 Autonome Produktivsysteme

De Bernis fordert in seinen Analysen den Aufbau autonomer Produktivsysteme. Dies bedeutet die Wiederherstellung nationaler Produktionsstrukturen und in dem Zusammenhang das Handeln des öffentlichen Sektors, auch um den nationalen Markt wiederzugewinnen, um soziale Beziehungen wieder aufzubauen vor allem in Bezug auf die ArbeiterInnen und deren Arbeitsbedingungen und Ausbildung und auf die Demokratisierung des Arbeitsplatzes, da die Produktivitätskrise vor allem auf den Widerstand der ArbeiterInnen gegen schlechte Bezahlung und Bedingungen und hierarchische Strukturen zurückzuführen war (Robles 1994: 58). Durch de Bernis' Analysen der Unterentwicklung kommt er zu dem Schluss, dass auch so genannte Dritte Welt Länder selbstständige Produktivsysteme bilden sollen. Als dominierte bzw. angegliederte Länder innerhalb eines Produktivsystems werden ihre Produktivkräfte durch kapitalistische Industriestaaten gebildet und durch die aufgezwungene Außenorientierung und eine gemeinsame Währung wird ihre Wirtschaft vollständig ins Produktivsystem integriert, um den Akkumulationsprozess der Kernländer zu gewährleisten. Diese Außenorientierung der angegliederten Länder, die sich im hohen Exportanteil im Bruttonationalprodukt widerspiegelt, löst strukturelle Desartikulationen der dominierten Wirtschaften aus (Robles 1994: 58f). De Bernis sieht den Grund für die fehlende Herausbildung von autonomen Produktivsystemen in so genannten Dritte Welt Ländern im Modus der Preisfestlegung in einem Produktivsystem. Wie auch schon bei Borrelly erwähnt, wird der Preis für landwirtschaftliche Produkte von den kapitalistischen Zentren festgelegt, die den Gewinn daraus für sich beanspruchen und somit für die angegliederten Länder keine Chance zur Akkumulation von Mehrwert lassen. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurden die Produktivsysteme Frankreichs und Großbritanniens geschwächt, vor allem durch das Erstarken der anti-kolonialen USA als Wirtschaftsmacht. Somit wurde

Dominanz über Kapital von Kolonialmächten durch Dominanz von Wirtschaftsmächten im Allgemeinen abgelöst und ehemalige Kolonien konnten teilweise horizontale statt vertikale Beziehungen zu den ehemaligen Kolonialmächten aufbauen. Trotz zunehmender Internationalisierung bzw. Transnationalisierung konnten so genannte Entwicklungsländer auch untereinander Beziehungen aufbauen und somit bestand auch die Möglichkeit für die Entwicklung von Produktivsystemen. Nach de Bernis ist dies damit zu rechtfertigen, dass auch in der Vergangenheit durch Krisen Produktivsysteme verändert wurden bzw. neue entstanden sind, wie zum Beispiel die steigende Industrialisierung in Mexiko, Brasilien und Argentinien während der Krise der 1930er Jahre. Nach de Bernis sollte das Ziel einer Entwicklungsstrategie für so genannte Dritte Welt Länder im Aufbau eines kohärenten Produktivsystems und einer Basis für autonome Akkumulation liegen (Robles 1994: 59f). Die Strategie autonomer Produktivsysteme für so genannte Dritte Welt Länder würde bedeuten, dass Ungleichheiten in der Gesellschaft behoben und die grundlegenden Bedürfnisse der Bevölkerung auch wirklich erfüllt werden könnten. Für diese „basic-needs strategy“ ist laut de Bernis die Errichtung eines Produktivsystems die notwendige Voraussetzung. Konsumgüter würden im eigenen Land produziert werden, abgestimmt mit den Bedürfnissen der Bevölkerung. Die landwirtschaftliche Produktivität würde verbunden mit der industriellen Entwicklung ansteigen. Dies bedeutet aber nicht, dass sich das jeweilige Land in kompletter Isolation vom Rest der Welt befinden würde. Handel ist notwendig, um die jeweiligen Technologien importieren zu können. Der Mehrwert, den die Länder aber als angegliederte Länder in einem Produktivsystem an die Kernländer transferieren müssten, würde im jeweiligen Land bleiben. Der Handel sollte jedoch so geringe Ausmaße wie möglich haben, um einen Akkumulationsprozess in Gang setzen zu können (Robles 1994: 60f). De Bernis spricht in dieser Hinsicht aber auch politische Aspekte an, die Hand in Hand mit den ökonomischen gehen müssten. Diese wären zum Beispiel die demokratische Bewusstseinsbildung in der Gesellschaft, die Partizipation derselben und dezentralisierte Entscheidungsfindung. Kollektive Rechte der ArbeitnehmerInnen müssen anerkannt und diese auch im Entscheidungsprozess miteinbezogen werden in Bezug auf Arbeitsbedingungen. De Bernis sieht im Industrialisierungsprozess eine Chance auf Neuordnung sozialer Strukturen (Robles 1994: 61). „Autonomous accumulation is the foundation of national independence, which is in turn a condition for true democracy within a nation“ (Robles 1994: 62). Als widersprüchlich in den Analysen de Bernis' und der GRREC sieht Robles die Rolle des

Staates an. Für de Bernis ist die aktive Staatsintervention notwendig, um eine tatsächliche industrielle Umgruppierung unter einer neuen internationalen Arbeitsteilung zu erreichen. Doch der Staat ist laut der GRREC ein Instrument der kapitalistischen Klasse, deren Interessen er im Kampf um eine stabile Profitrate vertritt. Somit ist es in diesem Zusammenhang nicht verständlich, wie der Staat sich gegen das Kapital oder gegen seine dominanten Fraktionen wenden und die Bedingungen erfüllen soll, die de Bernis für autonome Produktivsysteme fordert. Weiters bleibt auch die Frage offen, wie eine Welt mit autonomen Produktivsystemen aussehen würde, welcher Art die Beziehungen untereinander sein würden und welche Wirkung dies auf die Weltwirtschaft hätte (Robles 1994: 63f).

2.4.4.6 Indikatoren eines Produktivsystems

Im Nachfolgenden sollen nun noch einmal die grundlegenden Merkmale und Muster eines Produktivsystems erläutert und nach Calvet eine Anzahl von Indikatoren definiert werden, die ein Produktivsystem ausmachen und anhand derer der Fall USA-Mexiko untersucht wird.

Der ökonomische Zugang zur Bestimmung von Raum und auch Zeit spielt eine große Rolle in den Analysen der GRREC. Die Einteilung der Welt in ökonomische Räume im Gegensatz zu geographischen Räumen stellt ein Instrument zur Analyse der kapitalistischen Strukturen auf einer globalen Ebene dar (Calvet 1998: 67ff). Ein Produktivsystem, nach den Grenobler RegulationstheoretikerInnen, ist ein Ensemble, das fähig ist, einen Überschuss zu produzieren. Es zeigt die Eigenschaften eines Systems auf in Bezug auf die Fähigkeit der Selbstregulation. Wenn man nun nicht von einer gegebenen Analyseeinheit wie der der Nationalökonomie ausgeht, dann müssen die Basiselemente, die ein Produktivsystem konstituieren, untersucht werden, nämlich die verschiedenen Produktionsprozesse. „Un procès de production es tun procès de travail soumis à une contrainte de valorisation” (Calvet 1998: 71). Um diesen ausführen zu können müssen nun einerseits die Elemente des Arbeitsprozesses in Menge und Qualität vorhanden sein und andererseits muss der Verkauf des Produktes möglich sein um einen Mehrwert erzielen zu können. Die einzelnen Produktionsprozesse stehen nun untereinander in Interaktion und garantieren gegenseitig das Funktionieren und die Reproduktion des Systems.

Die zwei Profitgesetze, die schon ausführlich behandelt wurden, regeln nun laut der GRREC einerseits die interindustrielle Allokation des Kapitals und die Aufteilung der Gewinne auf die KapitalistInnen- und ArbeiterInnenklasse. Die Handlungsweisen der Regulation hängen von der Art der Produktionsprozesse und deren Beziehungen untereinander ab und sind sozusagen die Verbindung zwischen dem Individuum und der Gesamtheit des Systems (Calvet 1998: 71ff). Zu einem bestimmten Zeitpunkt und an einem bestimmten Ort präsentieren die Produktionsprozesse eine bestimmte Konfiguration, der jeweils bestimmte Handlungsweisen der Regulation entsprechen. „*Et c'est ce faisceau de procédures de régulation qui constitue un mode de régulation*” (kursiv im Original vorhanden; Anmk. C.P.) (Calvet 1998: 73). Somit kommt man zu einer weiteren Definition eines Produktivsystems, nämlich der der Gesamtheit von Produktionsprozessen, die einer Regulationsweise unterworfen ist.

Der Raum eines Produktivsystems kann nun als Übertragung der Gesamtheit der Produktionsprozesse, die einer bestimmten Regulationsweise folgen, auf den geographischen Raum verstanden werden. Um also Produktivsysteme und deren Raum definieren zu können, müssen zuerst die Handlungsweisen der Regulation ausfindig gemacht werden. Nach den Grenobler RegulationstheoretikerInnen kann man nicht von einem weltweiten Produktivsystem sprechen sondern von einer Welt aufgeteilt in mehrere Produktivsysteme. In Bezug auf die Zeit verändern sich Produktivsysteme, wobei empirische Befunde Aufschluss über die historische Veränderung der Handlungsweisen der Regulation geben. Der Übergang von einem Produktivsystem auf das nächste erfolgt, wie auch schon erörtert, durch eine Krise, wodurch sich eine neue Regulationsweise etabliert (Calvet 1998: 74f). Das Instrument des Produktivsystems zur Konzeptionalisierung des Raumes kann nun auf zweifache Weise verwendet werden. Einerseits, um anhand der Gruppierung von systemrelevanten Produktionsprozessen die zugehörigen Räume zu erfassen und andererseits, um geographisch oder politisch vorgegebene Räume auch auf die ökonomische Kohärenz zu überprüfen (Calvet 1998: 77).

Calvet greift nun auf verschiedene Indikatoren zurück um ein Produktivsystem definieren zu können. Zuerst geht es darum, anhand der Profitgesetze ein Produktivsystem auszumachen. Als zweiten Schritt beschreibt Calvet die so genannten Kriterien zweiten Ranges.

Zu den Profitgesetzen

Wie erwähnt regeln die Profitgesetze die interindustrielle Allokation des Kapitals und die Verteilung der Gewinne zwischen KapitalistInnen und ArbeiterInnen. In Bezug auf ersteres ist es laut Calvet schwierig, geeignete Schlussfolgerungen zu ziehen. Im Fall von geschlossenen Ökonomien, die für die Binnennachfrage produzieren sind Knappheit und Überschuss leicht eruierbar und die gesetzten Gegenmaßnahmen sind statistisch auch gut nachvollziehbar. In der heutigen Weltwirtschaft gelten andere Bedingungen. Überschuss und Knappheit treten weiter auf sind jedoch strukturell nicht mehr so offensichtlich, der statistische Apparat von vielen Ländern ist unzureichend und nicht einheitlich. Die einzige Schlussfolgerung die man laut Calvet aus dieser Entwicklung ziehen kann, ist jene, dass die interindustrielle Allokation des Kapitals nicht bewusst stattfindet, weder auf regionaler noch auf globaler Basis (keine Institution wie der IWF zum Beispiel haben diese Rolle inne) (Calvet 1998: 78).

Im Falle der Verteilung der Gewinne auf KapitalistInnen und ArbeiterInnen gelten drei Bedingungen:

Erstens, die Profitraten müssen ausreichend sein um Akkumulation zu veranlassen und zu fördern. Zweitens, die Löhne müssen hoch genug sein um die Reproduktion der LohnempfängerInnen zu garantieren. Eine dritte Bedingung die sich aus den zwei genannten ergibt ist, dass die Löhne und die Gewinne ausreichend sein müssen um die Produktion abzuschöpfen, was in weiterer Folge die Frage der Absatzmärkte aufwirft (Calvet 1998: 78f).

Zu den Kriterien zweiten Ranges

Calvet versteht unter Kriterien zweiten Ranges jene Merkmale, die je nach Intensität auf ein Produktivsystem hinweisen können ohne dass die Struktur eines solchen genau analysieren werden muss. Die drei Kriterien, die Calvet behandelt sind zunächst die Intensität der wirtschaftlichen Beziehungen, die Komplementarität der Ökonomien und schlussendlich die institutionelle und soziale Ebene (Calvet 1998: 80).

Die Intensität der ökonomischen Beziehungen: Je intensiver die Beziehungen zwischen zwei oder mehreren Ökonomien sind, umso deutlicher manifestiert sich ein Produktivsystem. Die

Bildung eines Produktivsystems kennzeichnet sich durch die Intensivierung der ökonomischen Beziehungen, was wiederum bedeutet, dass sich die verschiedenen Produktionsprozesse miteinander verbinden. Calvet behandelt diese Frage anhand der Beobachtung des Außenhandels der jeweiligen Ökonomien und anhand der Analyse der ausländischen Direktinvestitionen (FDI). Es gilt nun, auch im Fall USA-Mexiko, den Handel unter den beiden Ökonomien sowie mit Drittländern zu untersuchen. Je nach Größe des Anteils des intra-regionalen Handels am Gesamthandel kann man eher auf ein Produktivsystem schließen oder nicht. Calvet führt als Beispiel die Europäische Union an, wo im Jahr 1992 zwei Drittel des Gesamthandels innerhalb der Union stattfanden und wo die Importe einen relativ geringen Teil des Bruttoinlandsproduktes ausmachten, nämlich nur 8%. Eine hohe Import-Penetrationsrate ist laut Calvet ein Zeichen struktureller Schwäche. Calvet schließt daraus nun folglich, dass, je größer der intra-regionale Handel und je geringer der Anteil der Importe am BIP ist, man umso mehr auf ein Produktivsystem schließen kann (Calvet 1998: 81).

Die Komplementarität der Ökonomien: In den Analysen der GRREC sowie bei François Perroux ist die Heterogenität der verschiedenen Ökonomien wichtiger Bestandteil eines Produktivsystems. Dominante und dominierte Länder bzw. Kernländer und angegliederte Länder kennzeichnen eine bestimmte Hierarchisierung der Territorien innerhalb eines Produktivsystems (Calvet 1998: 85). Die Komplementarität der Ökonomien lässt sich zum Beispiel an der unterschiedlichen Ausstattung mit Rohstoffen festmachen, am Grad der Industrialisierung, an der Verfügbarkeit von (billigen) Arbeitskräften, am Angebot von gegenseitigen Absatzmärkten etc. Die Hierarchisierung der verschiedenen Ökonomien ist also ein Merkmal eines Produktivsystems, wobei dies zugleich Ungleichheiten auf sozialer und institutioneller Ebene hervorruft.

Die institutionelle und soziale Ebene: Der soziale und institutionelle Zusammenhalt ist ein positives Kriterium in Bezug auf die Existenz eines Produktivsystems. Calvet argumentiert, dass die Unterwerfung unter Profitgesetze bzw. ökonomische Gesetze auch gleichzeitig ein bestimmtes System an Werten und Verhaltensmuster hervorbringen muss. Unter sozial versteht Calvet „[...] la perception que peuvent avoir les populations de chaque pays de la nécessité ou de l'interêt de coopérer avec les voisins” (Calvet 1998: 86). Dieser Aspekt variiert je nach

historischer, politischer, ideologischer und wirtschaftlicher Verknüpfung der Länder miteinander. Auf institutioneller Ebene ist zu untersuchen, inwiefern Institutionen geschaffen wurden, um die politische, wirtschaftliche und soziale Integration der zugehörigen Länder zu fördern (Calvet 1998: 86f).

2.4.5 Kritik

Dominanz in den internationalen Beziehungen wird in den Analysen der GRREC auf Ökonomische reduziert bzw. vom Ökonomischen abgeleitet. Robles merkt an, dass in den Ausführungen der GRREC das Produktivsystem per se nicht als Akteur beschrieben wird und es somit schwierig ist, nachzuvollziehen, wie ein dominantes Produktivsystem tatsächlich einen liberalen Rahmen in den internationalen Handelsbeziehungen aufbauen will. Robles kommt zu der Schlussfolgerung, dass der Staat in der Verbindung des nationalen ökonomischen Territoriums und jenes des Produktivsystems eine wichtige Rolle einnehmen muss (Robles 1994: 47f). Der Staat spielt jedoch eine untergeordnete Rolle in den Analysen der GRREC. De Bernis konzentriert diese auf die Kontrolle des Klassenkonflikts in der kapitalistischen Gesellschaft, um die nationale Integration zu wahren. Weiters ist der Staat auf seine ökonomische Funktion beschränkt, wie die Wahrung der Profitrate auf einem stabilen Niveau. Diese Reduzierung auf das Ökonomische reflektiert das Verlangen dominanter Klassen nach maximalem Profit. Der Staat wird also in seiner Autonomie durch kapitalistische Kontrolle beschränkt und ist nunmehr Ausdruck der kollektiven Interessen der kapitalistischen Klasse (Robles 1994: 38ff). „Der Regulationsmodus unterwirft die Kämpfe der ArbeiterInnen der Dynamik der Kapitalakkumulation“ (Drugman 1984 zitiert in Waringo 1998: 58). Für de Bernis spielen die Auswirkungen des ArbeiterInnenkampfes allerdings keine große Rolle im Akkumulationsprozess, d.h. sie sind nicht fähig, genügend Widerstand gegen denselben aufzubringen. Anders dagegen die Interessen der kapitalistischen Klasse, die als Motor der Akkumulation angesehen werden. Durch die Konkurrenz zwischen den einzelnen Kapitalien bzw. Unternehmen werden die Produktionsstrukturen an jene des gesellschaftlichen Bedarfs angepasst und tragen somit zur erfolgreichen Regulation des Systems bei (Waringo 1998: 58f).

„Die Grenobler Ökonomen- auch *wenn* und vielleicht gerade *weil* es ihnen zweifellos gelingt, die traditionelle Teilung zwischen interner und externer Akkumulation einer

Nation zu überwinden („Einheit des Akkumulationsprozesses innerhalb des Produktivsystems“) – sind im gleichen Zug dazu gezwungen, die Rolle der sozialen Bewegungen zu wenig zu beachten und damit auch, in letzter Instanz, die Rolle des Staates“ (kursiv und runde Klammern im Original vorhanden; Anmk. C.P.) (Bohn 2003: 121).

Einen großen Kritikpunkt am Ansatz der Grenobler Schule stellen also der ökonomische Determinismus dar und die fehlende Theoretisierung des Staates (Bohn 2003: 121). Hingegen rechtfertigt de Bernis die Ausklammerung politische Aspekte seitens der GRREC mit dem Argument, dass sie stattdessen „gesellschaftliche und strukturelle Aspekte kapitalistischer Akkumulation umfassen“ will (de Bernis 1990 zitiert in Waringo 1998: 54). Weitere Kritikpunkte beziehen sich auf die Unzulänglichkeit bzw. schwere Anwendbarkeit des Konzeptes des Produktivsystems. Calvet selbst kommt bei dem Versuch der Anwendung des Konzeptes des Produktivsystems auf die der Region Asien-Pazifik zu dem Schluss, dass die Resultate nicht eindeutig bestimmbar und kontrastreich sind. Bohn argumentiert in dieser Hinsicht, dass

„[...] die angewandte Theorie [entweder] nicht genügend definiert [ist], um der realen Situation Rechnung zu tragen, oder aber die angewandte Theorie spiegelt die reale Situation korrekt wider, ist jedoch nicht ausreichend präzisiert, um eine Aussage über die mögliche Umkehrbarkeit der Tendenz zu machen“ (Bohn 2003: 123).

2.5 Zusammenfassung

Perrroux' Beiträge richten sich gegen die generelle Gleichgewichtstheorie, die die empirischen Tatbestände seiner Analysen nach nicht erklären kann. Anhand der erläuterten Aspekte wie Dominanz, Vormachteffekte und Wachstums- bzw. Entwicklungspole werden eine Theorie des wirtschaftlichen Ungleichgewichts untermauert und die Vorlagen für die Forschung der Grenobler RegulationstheoretikerInnen geschaffen. Der Beitrag der Pariser Schule in diesem Abschnitt besteht in der Erklärung allgemeiner theoretischer Grundlagen der Regulation wie Akkumulation und Akkumulationsregime, strukturelle Formen der Regulation, Regulationsweise und Krise der Regulation. Die dialektische Einheit von Akkumulation und Regulation resultiert in einer Entwicklungsweise bzw. in der Bildung eines Produktivsystems im Sinne der Grenobler Schule. Der Hauptbeitrag der GRREC besteht im Konzept des Produktivsystems und somit der

Definition ökonomischer Räume, die über nationale Grenzen hinausgehen und Beziehungen der Macht und Dominanz beinhalten. Der räumliche Aspekt bezieht sich nun auf die Einteilung der Welt in mehrere Produktivsysteme und die Beziehungen der Dominanz, die unter den einzelnen Produktivsystemen entstehen sowie auf die territoriale Aufteilung innerhalb eines Produktivsystems in Kernland und angegliedertes Land, die Beziehungen der wirtschaftlichen Macht und Dominanz innerhalb eines Produktivsystems beinhaltet. Die Krise eines Produktivsystems entsteht durch einen Zusammenbruch der dialektischen Einheit von Akkumulationsregime und Regulationsweise. Somit ist die Geschichte des Kapitalismus ähnlich wie bei der Pariser Schule, deren VertreterInnen Krisen jedoch auf die Entwicklungsweise innerhalb eines Nationalstaats beschränken, zu periodisieren. Verschiedene Merkmale und Indikatoren wurden weiters herausgearbeitet, um ein Produktivsystem charakterisieren zu können. Dies sind die Aufteilung der Gewinne zwischen KapitalistInnen und ArbeiterInnen bzw. die Einkommensverteilung, die Beschaffenheit der Absatzmärkte, die Handelsströme, ausländische Direktinvestitionen, die Komplementarität der Ökonomien sowie die soziale Kohäsion und wirtschaftliche Institutionen. Kritik an dem Konzept des Produktivsystems bezieht sich vor allem auf den ökonomischen Determinismus und die fehlende Theoretisierung des Staates.

3 Die Integration Mexikos in den nordamerikanischen Raum

3.1 Die importsubstituierende Industrialisierung (ISI) in Mexiko

3.1.1 Allgemeines

Die Weltwirtschaftskrise von 1929 kann als ein einschneidender Wendepunkt in der lateinamerikanischen Wirtschaftspolitik angesehen werden. Die Rezession in den Industrieländern Europas und in den USA führte zu einer immer geringer werdenden Nachfrage nach Exporten aus Lateinamerika. Noch dazu fielen die Exportpreise Lateinamerikas in einem geringeren Ausmaß als die Importpreise, was zu einer Verschlechterung der Terms of Trade, also der Austauschverhältnisse im Handel, führte. Der Betroffenheitsgrad in den lateinamerikanischen Ländern variierte jedoch je nach Ausmaß der Einbindung in den Weltmarkt und nach Art des Hauptexportguts des jeweiligen Landes (Boris 2009: 27f). Es ist nicht leicht, einen exakten Anfangspunkt der ISI zu datieren. Die zwei Weltkriege und die Weltwirtschaftskrise 1929 sind ohne Zweifel wichtige Ereignisse für die Einführung der ISI. In Mexiko jedoch hatte der Erste Weltkrieg nur sehr geringe Bedeutung aufgrund der Mexikanischen Revolution, die 1910 begann und bis Anfang der 1920er Jahre andauerte. Die Weltwirtschaftskrise kann auf jeden Fall als Endpunkt der vorangegangenen export-orientierten Strategie angesehen werden. Der Zeitraum zwischen der Industriellen Revolution bis zum Ersten Weltkrieg war, zumindest in kapitalistischen Ökonomien, durch ein extensives Akkumulationsregime gekennzeichnet. Dies bedeutete vor allem eine Ausweitung der Produktionsmittel. Überproduktion und unzureichende Nachfrage führten schlussendlich zur Weltwirtschaftskrise 1929 und damit zu einer Krise des bisherigen Akkumulationsregimes (McCaughan 1993: 7). Die Meinungen divergieren aber hinsichtlich des tatsächlichen Beginns der ISI. Nach Ende des Zweiten Weltkriegs waren die Bedingungen für eine Industrialisierung jedenfalls gegeben. Die Industriesektoren vieler Industrieländer waren entweder zerstört oder mussten einer grundlegenden Neuerung unterworfen werden. Viele lateinamerikanische Länder

verfügten über genügend internationale Reserven und maschinelle Ausrüstung. Die ISI war jedoch nicht für alle lateinamerikanischen Länder durchführbar, sondern nur für die fortschrittlichsten wie Brasilien, Mexiko, Argentinien und teilweise in Chile, Kolumbien, Venezuela und Peru (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 84f). Es folgte somit der Übergang zu einem intensiven Akkumulationsregime, gekennzeichnet durch eine Veränderung der Produktionsmittel, was zu einem schnellen Produktivitätswachstum führen sollte. Der Fordismus tauchte als neue Regulationsweise auf in Form von fortschreitender Mechanisierung, Massenproduktion und Massenkonsum (McCaughan 1993: 7).

In Mexiko sind bis zur Einführung des ISI-Modells kaum industrielle Aktivitäten durch das Exportgeschäft entstanden, abgesehen von dem Ausbau des Transportnetzes für die Ausfuhr von Waren. Der eigentliche Industrialisierungsprozess begann erst mit der Binnenmarktorientierung. Einfache Fabriksstätten wurden errichtet, die sich dann zu industriellen Unternehmen entwickelten. Importierte Waren wurden langsam durch heimische Erzeugnisse ersetzt. Diese Aktivitäten begannen schon vor der Weltwirtschaftskrise, allerdings ohne den gezielten Einsatz von wirtschaftspolitischen Maßnahmen. Ein wichtiger Aspekt in dieser Entwicklung stellt das Streben Mexikos nach Autarkie dar, also das Erlangen wirtschaftlicher Selbstständigkeit und Unabhängigkeit von ausländischen Einflüssen. Durch den Aufbau von industriellen Kapazitäten orientierte man sich an den heimischen Gegebenheiten und an der Binnennachfrage und vermied somit die durch Auslandsgeschäfte entstehende Risiken (Müller-Ohlsen 1974: 17f). Während des Zweiten Weltkrieges war der Anreiz der ISI noch größer, da man die eigene Versorgung aufrechterhalten musste. Aber erst nach Kriegsende fungierte die ISI als Entwicklungsstrategie. Durch eine schnelle wirtschaftliche Entwicklung des Landes sollte der Lebensstandard der stetig wachsenden Bevölkerung erhöht und Arbeitsplätze geschaffen werden. All dies sollte Mexiko im Endeffekt auch wirtschaftlich unabhängig machen (Müller-Ohlsen 1974: 18f).

In Mexiko kann die Importsubstitutionsphase als intensives Akkumulationsregime angesehen werden. Der Begriff des peripheren Fordismus, geprägt von Lipietz, kann nach McCaughan auf die importsubstituierende Industrialisierung umgelegt werden. Das grundlegende Konzept des Fordismus kam zur Anwendung, d.h. man wollte durch mechanisierte Industrialisierung und die Schaffung eines nationalen Marktes für Konsumgüter wirtschaftliches Wachstum erreichen. Am

Beispiel Mexiko war der Zusatz „peripher“ auf die Tatsache zurückzuführen, dass Arbeitsplätze und Produktionsprozesse, die ein höheres Niveau an fachlicher Kompetenz verlangten, außerhalb des Landes in den so genannten Zentren angesiedelt waren (McCaughan 1993: 9). Das intensive Akkumulationsregime war auch durch die in Mexiko herrschenden günstigen Bedingungen möglich. Diese Umstände betrafen unter anderem die Tatsache, dass in den kapitalistischen Zentren, wie erwähnt, eine wirtschaftliche Umstrukturierung im Gang war und somit die Profitraten in den Zentren fielen. So wurden zum Beispiel Kapital, Technologien und moderne Produktionsprozesse in periphere Länder wie Mexiko transferiert. Der Staat nahm während der Importsubstitutionsphase eine wichtige Rolle in Bezug auf die Einführung einer protektionistischen Wirtschaftspolitik ein. Die eingeführten technologischen Erneuerungen und die fortschrittlichen Änderungen in den Produktionsprozessen führten zu einer Revolutionierung der Produktionsbedingungen und somit zu geringeren Kosten. Gemäß den Ausführungen von Santiago Ánima Puente und Vicente Guerrero Flores verwandelte sich Mexiko, wie auch Argentinien und Brasilien, in ein dynamisches industrielles Subzentrum, das seinen eigenen Einflussbereich aufbaute (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 56).

3.1.2 Phasen der ISI

Nach Gerald Klec kann man die Importsubstitutionsphase in Mexiko in drei Phasen einteilen (Klec 1999: 36f). Die erste Phase (Ende der 1930er bis Ende der 1950er Jahre) ist vor allem durch die Substitution von Konsumgütern gekennzeichnet. Verglichen mit dem gesamtwirtschaftlichen Wachstum lag das industrielle Wachstum etwas höher, nämlich bei 6,4% im Vergleich zu 5,8%. Die importierten Waren als Anteil am Gesamtangebot reduzierten sich auf ein Drittel. Ein Kennzeichen der zweiten Phase in den 1960er Jahren ist die Ausweitung der Importsubstitution auf langlebige Konsumgüter, Zwischengüter und auch Kapitalgüter. Die Handelsbilanz blieb trotzdem negativ und den Ausgleich der Zahlungsbilanz erreichte man durch vermehrte Auslandsschulden. Um auf moderne Technologien zurückgreifen zu können waren ausländische Direktinvestitionen (FDI) willkommen. Multinationale Unternehmen siedelten sich in Mexiko an und versorgten den Markt. Die dritte Phase reicht von Anfang der 1970er bis hin zur Schuldenkrise 1982. Die „[...] Unvereinbarkeit der binnenorientierten

Industrialisierungsstrategie mit dem außenwirtschaftlichen Gleichgewicht [...]“ wurde schließlich offensichtlich. Da diese Strategie aber durch den Erdölsektor finanziert werden konnte, wurde sie noch beibehalten (Klec 1999: 37).

3.1.3 Wirtschaftspolitische Maßnahmen und allgemeine Daten

Unter protektionistische Maßnahmen seitens des mexikanischen Staates fällt zum *ersten* die Zollpolitik. Seit der Zollautonomie mit der Unabhängigkeit von Spanien 1821 dienten Zölle zum einen als wichtige Einnahmequelle und mit der Binnenmarktorientierung zum anderen als Schutz der heimischen Industrie. Die mexikanische Zollpolitik sah für Rohstoffe, lebensnotwendige Konsumgüter, Maschinen u.ä., die importiert wurden, niedrige Zollsätze vor, für Luxusgüter aus dem Ausland allerdings höhere. Begünstigte Gebiete waren bestimmte Grenzgebiete und Freizonen. Neben der Zollpolitik wurde die quantitative Einfuhrregelung das wichtigste Instrument der ISI. Die Einfuhrlizenzen wurden eingeführt, die, je nachdem ob es ein heimisches Substitut für das Produkt gab oder nicht, erteilt wurden. Es wurde auch versucht, die Ein- und Ausfuhr miteinander zu verbinden. Die Hersteller von Kraftfahrzeugen mussten zum Beispiel den Import von Kraftfahrzeugteilen mit einem gewissen Exportvolumen kompensieren. Dieses Instrument brachte allerdings hohen bürokratischen Aufwand mit sich und garantierte nicht immer ein optimales Ergebnis (Müller-Ohlsen 1974: 19ff). In Bezug auf den protektionistischen Effekt dieser zwei dargestellten wirtschaftspolitischen Maßnahmen wurde festgestellt, dass in Sektoren wie Land- und Forstwirtschaft, nicht dauerhafte Konsumgüter, Bergbau und Energie, um nur wenige zu nennen, im Vergleich zu Sektoren wie dauerhafte Konsumgüter, Maschinen und Transportausrüstung u.ä. weniger vor Auslandskonkurrenz geschützt waren. Lotte Müller-Ohlsen führt weiters an, dass relativ arbeitsintensiv produzierende Industrien gegenüber relativ kapitalintensiv produzierenden Industrien durch das Protektionssystem diskriminiert wurden (Müller-Ohlsen 1974: 34ff).

Zu Beginn der zweiten Phase, wie bereits erwähnt, erweiterte man die Importsubstitution von Konsumgütern auf die Produktion von Kapitalgütern und Halbfabrikaten. Das Gesetz zur Förderung neuer und notwendiger Industrien („Ley de Fomento de Industrias Nuevas y

Necesarias“) von 1954 verstand unter so genannten neuen Industrien die Produktion von zuvor nicht im Inland produzierten Gütern und unter notwendigen Industrien die Produktion solcher Güter, die bisher nicht im ausreichenden Maß produziert wurden und jene Industriezweige mit „[...] Anspruch auf fiskalische Vergünstigungen für ihre Ausfuhrerzeugnisse [...]“ (Müller-Ohlsen 1974: 39). Von dieser Förderung ausgenommen war die Produktion von Konkurrenzprodukten für bereits im Inland existierende Güter. Müller-Ohlsen vermutet in diesem Zusammenhang, dass sich dieses Gesetz letzten Endes „[...] nachteilig auf die Modernisierung der industriellen Ausrüstung des Landes ausgewirkt hat“ (Müller-Ohlsen 1974: 40). Eine Neuordnung der Industrieförderung sah vor, dass nur solche Unternehmen unterstützt werden sollen, die zusätzliche Arbeitsplätze schaffen, die die Exportkapazität erhöhen, den Binnenmarkt erweitern und die Industrie dezentralisieren und zu einem Produktivitätsanstieg beitragen können. Man wollte einen effizienten Ausbau des industriellen Sektors erreichen um die als notwendig erkannte Exportdiversifizierungspolitik einzuführen. Die Investitionstätigkeit wurde durch eine sehr liberale Steuerpolitik gefördert, so wurden Gewinne zum Beispiel relativ gering besteuert, nicht ausgeschüttete Gewinne konnten unbesteuert reinvestiert werden etc. Diese Politik trug natürlich zu einer künstlichen Verbilligung des Kapitals bei (Müller-Ohlsen 1974: 41ff). In Bezug auf die wirtschaftliche Wiederbelebung der Grenzgebiete im Norden wurde das so genannte Border-Programm (Programa Nacional Fronterizo) eingeführt, mit dessen Hilfe man im Norden arbeitsintensive Industrieunternehmen ansiedeln wollte um einerseits Arbeitsplätze zu schaffen und die Ausfuhrfähigkeit anzukurbeln. Dort ansässige, meist amerikanische Unternehmen, genossen Steuervergünstigungen und waren von Zöllen und quantitativen Beschränkungen befreit (Müller-Ohlsen 1974: 48f).

Die Strategie der Importsubstitution wirkte sich in Mexiko auch ballungsfördernd aus. Um die industrielle Dezentralisierung zu erreichen wurden 1971 regionale Entwicklungspole („polos regionales de desarrollo“) gegründet sowie industrielle Korridore zwischen Industriepolen errichtet. Als negativen Aspekt der Periode der Importsubstitution erwähnt Müller-Ohlsen die fehlende bzw. eher kurzfristige wirtschaftspolitische Planungstätigkeit sowie fehlende Maßnahmen gegenüber der Bildung von privatwirtschaftlichen Monopolen (Müller-Ohlsen 1974: 50f).

Mit fortschreitender Industrialisierung ergab sich nun die Situation, dass ein gewisser industrieller Überschuss auf dem Binnenmarkt entstand und die Preise für wichtige Ausfuhr Güter wie Zucker, Baumwolle und Kaffee verfielen und es somit zu Schwierigkeiten in der Zahlungsbilanz kam. Der Binnenmarktstrategie waren Grenzen gesetzt und um den Industrialisierungsprozess weiterhin aufrechtzuerhalten und den Lebensstandard der stetig wachsenden Bevölkerung zu sichern musste dem Export größere Bedeutung beigemessen werden (Müller-Ohlsen 1974: 61f). Das Ziel der Exportförderung lag darin, „[...] die Ausfuhrbereitschaft der Industrie durch Stärkung der Konkurrenzposition für mexikanische Fertigwaren zu heben und mit einem diversifizierten Angebot den Handel mit traditionellen Abnehmerländern zu steigern und neue Absatzmärkte zu erschließen“ (Müller-Ohlsen 1974: 62). Um dies zu erreichen wurden einerseits industrielle Fertigwaren von Ausfuhrzöllen befreit. Rohstoffe und Halberzeugnisse fielen jedoch nicht unter diese Regelung. Allgemeine Steuern und Abgaben für exportierende Industrieunternehmen wurden gesenkt bzw. erlassen und Finanzierungshilfen wurden gewährt zum Beispiel im Rahmen des Fonds zur Förderung der Industrieexporte (FOMEX), um die Konkurrenzfähigkeit der Produkte auf dem ausländischen Markt zu sichern (Müller-Ohlsen 1974: 63ff). Das Industrialisierungsmuster Mexikos charakterisierte sich, so Müller-Ohlsen, durch die Diversifizierung der Industrieproduktion. Man strebte eine möglichst große Bandbreite an Produkten in der verarbeitenden Industrie an, um einen hohen Selbstversorgungsgrad zu erreichen (Müller-Ohlsen 1974: 99)

Die Periode zwischen 1954 und den späten 1960ern wird als die Periode der sich stabilisierenden Entwicklung genannt („desarrollo estabilizador“). Kapitalflüsse aus dem Ausland konnten generiert werden, die in dieser Periode noch direkte Investitionen darstellten. Die Auslandsschulden waren relativ gering. Die fiskalen und monetären Maßnahmen in dieser Periode und die Abwesenheit großer externer Schocks führten zu einer geringen Inflationsrate, wie schon angesprochen. Der Wechselkurs zwischen Peso und Dollar war festgesetzt, 1954 war der Wert des Dollars 12,50 Pesos. Dieser fixe Wechselkurs musste allerdings aufgrund der steigenden Inflation und schließlich der Zahlungsbilanzkrise 1976 aufgegeben werden (Lustig 1992: 16f).

3.1.4 Wachstumsimpulse im Zuge der ISI

Müller-Ohlsen (1974: 106ff) beschreibt den Effekt von Wachstumsimpulsen als Folge von Verflechtungseffekten in der Industrie. Auch wenn hier keine explizite Verbindung zu François Perroux hergestellt wird, weisen die Analysen doch eine starke Ähnlichkeit mit jenen Perroux' in Bezug auf Wachstums- bzw. Entwicklungspole auf. Nach Perroux, wie bereits vorgestellt, sind Wachstumspole ausschlaggebend für die wirtschaftliche Produktivität des Landes, somit für das Wachstum und in weiterer Folge für die Machtposition im internationalen Raum, wobei jene Länder mit keinen oder unbedeutenden Wachstumspolen in Abhängigkeit von dominanten Ländern geraten (Jeck 1969: 50f). Ein Wachstumspol wird definiert als eine antreibende Einheit, die Strukturveränderungen und technischen Fortschritt bei anderen Industrien hervorrufen und neue Wachstumsprozesse induzieren kann (Jeck 1969: 39f).

Nach Müller-Ohlsen können die Wachstumsimpulse als Folge von Verflechtungseffekten rückwärts gerichtet sein, also Anreize für die Vorlieferer dieser Industrie bringen, oder vorwärts gerichtet sein, was bedeutet, dass die Produkte der bestimmten Industrie als Inputs in anderen Sektoren verwendet werden. Diese beiden Effekte sind ausschlaggebend für den Grad der strukturellen Interdependenz, der in den so genannten entwickelten Ländern sehr hoch ist (Müller-Ohlsen 1974: 106). Wenn nun Mexiko während der ISI-Strategie einen hohen Grad an struktureller Verflechtung aufweisen kann und somit hohe Wachstumsimpulse innerhalb des Landes erzeugt, so wäre es nach Perroux' Erläuterungen - aber nur hinsichtlich der Theorie der Wachstumspole - kein im engeren Sinne abhängiges Land von einem dominanten, in dem Fall der USA, da es selbst mit genügend Wachstumspolen ausgestattet ist und Produktivität und Wachstum generieren kann. Ohne auf die Berechnungsmethoden genauer eingehen zu wollen, beschreibt Müller-Ohlsen Industrien wie die der Basismetalle, die chemische, die der Nahrungsmittel und der Metall- und Textilwaren als solche mit hohen Wachstumsimpulsen und u.a. die Industrien der Gummierzeugnisse, der Maschinen, des Fahrzeug- und Transportmaterials als Industrien mit geringen Verflechtungseffekten bzw. Wachstumsimpulsen (Müller-Ohlsen 1974: 110). In Bezug auf letztere ist jedoch zu sagen, dass sich die Berechnungen auf die Zeitspanne 1950-1970 beziehen, wo sich die Investitionsgüterindustrie noch im Aufbau befand und wo erst in einer späteren Industrialisierungsphase die stärkeren Verkettungseffekte zu

vermuten sind (Müller-Ohlsen 1974: 111). In fast allen Industriezweigen sind die rückwärts ausgerichteten Verflechtungseffekte höher als die vorwärts gerichteten, ausgenommen der Eisen- und Stahlindustrie und der chemischen Industrie. Allerdings lässt sich, so Müller-Ohlsen, der Zusammenhang zwischen interindustrieller Verflechtung und dem wirtschaftlichen Wachstum Mexikos zur Zeit der ISI, im Gegensatz zu Brasilien zum Beispiel, nicht eindeutig nachweisen. Man muss jedoch beachten, dass die Zusammenhänge zwischen Verflechtungseffekten und Wachstumsimpulsen nur ein sehr grobes Maß für die Wechselwirkung zwischen Produktionsstruktur und industriellem Entwicklungsprozess darstellen (Müller-Ohlsen 1974: 112).

3.1.5 Die Entwicklung der einzelnen Wirtschaftssektoren

Der Primärsektor

Die vorrangige Aufgabe des Primärsektors während der importsubstituierenden Industrialisierung war es, Lebensmittel für die mexikanische Bevölkerung zu produzieren und Rohstoffe für die nationale Industrie zur Verfügung zu stellen. Der Export von Landwirtschaftsprodukten stellte außerdem die größte Deviseneinnahme des Landes dar, die aber vor allem für den Kauf von Zwischenprodukten und für den Aufbau der Industrie verwendet wurde. Durch die voranschreitende Industrialisierung wurde der Landwirtschaftssektor jedoch hinsichtlich Investitionen zur Aufrechterhaltung desselben vernachlässigt. Durch diese Schwächung konnte auch die Industrie nicht mehr wie bisher mit ausreichend Rohstoffen versorgt werden. Durch das industrielle Wachstum wurden immer mehr Rohstoffe aus dem Landwirtschaftssektor benötigt, was wiederum die Exporte desselben minderte. Laut Ánima Puente und Guerrero Flores wurde durch die eigene Logik der ISI dem landwirtschaftlichen Exportsektor das Kapital entzogen. Die Krise des Landwirtschaftssektors Mitte der 1960er Jahre kann als ein erstes Anzeichen des Zusammenbruchs der Strategie der importsubstituierenden Entwicklung angesehen werden. Im Zuge der ISI wandelte sich die mexikanische Gesellschaft von einer ruralen zu einer urbanen. 1960 waren über 70% der arbeitenden Bevölkerung in der Landwirtschaft tätig, 1990 waren es nur mehr 34%. (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 83f, 140f). Als logische Folge kam es zu einer Umschichtung der Arbeitskräfte von der

Landwirtschaft in den Industrie- und auch Dienstleistungssektor (siehe Tabelle 2) (Lustig 1992: 15). Der Landwirtschaftssektor verhielt sich nun zum Industriesektor als untergeordnet. Während ersterer Lebensmittel und Rohstoffe für die industrielle Entwicklung zur Verfügung stellte, wurde er hinsichtlich politischer Förderungsmaßnahmen vernachlässigt und die erwirtschafteten Devisen wurden zum Import von für die Industrie wichtigen Kapitalgütern verwendet (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 87). Der Anteil des Primärsektors am BIP hat sich im Zuge der ISI über die Jahre hinweg stark reduziert (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1
Bruttoinlandsprodukt Mexikos nach Wirtschaftssektoren
Zeitraum 1950-1978
Angaben in Millionen Pesos nach Preisen von 1960

Jahr	Gesamt	Primärsektor		Sekundärsektor		Tertiärsektor	
		Absolut	in %	Absolut	in %	Absolut	in %
1950	83304	20174	24%	17891	21%	45239	54%
1955	111671	26249	24%	24703	22%	60719	54%
1960	150511	31365	21%	36538	24%	82608	55%
1965	212320	40176	19%	56554	27%	115590	54%
1970	296600	48689	16%	88000	30%	159911	54%
1975	390300	56666	15%	120781	31%	212853	55%
1978	441600	68993	16%	140479	32%	232128	53%

Anmerkung:

Primärsektor: Land- und Forstwirtschaft, Fischereiwesen, Bergbau

Sekundärsektor: verarbeitende Industrie, Bauwesen, Elektrizität/Gas/Wasser

Tertiärsektor: Dienstleistungen

Die Summe der Teilsummen muss aufgrund von Rundungen nicht exakt der Gesamtsumme entsprechen

Quelle: INEGI Sistema para la consulta de las estadísticas de México 2009

Der Sekundärsektor

Die importsubstituierende Industrialisierung sah vor, dass aufgrund des Mangels an genügend Kapital, Technologie und spezialisierter Arbeitskraft die vorhandenen Ressourcen dieser Art für die industrielle Produktion aufgewendet wurden. Die Ziele dahinter waren einerseits, Kapital zu akkumulieren und sich neue Technologien anzueignen und andererseits, durch die fortschreitende Industrialisierung Importe durch nationale Produkte zu ersetzen und die Bandbreite an Produkten und deren Komplexität immer mehr auszuweiten, um einen hohen Selbstversorgungsgrad zu erreichen. Durch den Prozess der fortschreitenden Industrialisierung waren nun mehr Ressourcen notwendig. Durch die Anwendung von komplexeren Technologien,

den Einsatz qualifizierterer Arbeitskräfte und die Notwendigkeit von mehr Kapital stiegen schließlich die Endpreise der Produkte. Die nationalen Produkte konnten keine internationale Wettbewerbsfähigkeit aufweisen und der nationale Markt konnte die nationale Produktion nicht mehr absorbieren. Um nun die Rentabilität der nationalen Industrie aufrechtzuerhalten, war der Staat gezwungen, protektionistische Maßnahmen einzuführen und ausländische Finanzierungsquellen wie Tourismus oder Direktinvestitionen zu suchen. Ausländische InvestorInnen konnten durch deren technologischen Fortschritt zu geringeren Kosten produzieren als nationale ProduzentInnen. Gleichzeitig fanden sie einen geschlossenen Markt vor, wo sie Monopol- bzw. Oligopol-Preise aufrechterhalten konnten (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 85ff, 142). Der Anteil des Sekundärsektors hat sich im Zuge der ISI deutlich erhöht, wie in Tabelle 1 zu erkennen ist.

Der Tertiärsektor

Der Dienstleistungssektor trug zur Entwicklung der Industrie nicht wesentlich bei, da er selbst rückständig war, vor allem im Bereich des Finanzsektors. Andere Dienstleistungen im Bereich der Bildung, des Gesundheitswesens oder der Forschung konnten auch keine Weiterentwicklung vorweisen und lagen deshalb in der Verantwortung des Staates (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 87f). Anhand Tabelle 1 ist jedoch zu erkennen, dass der Dienstleistungssektor immer einen relativ konstanten Anteil am BIP aufwies, und zwar von rund 54%.

Am Ende der Phase der importsubstituierenden Industrialisierung war der Landwirtschaftssektor verkümmert. Lebensmittel und Rohstoffe konnten nicht mehr länger zu wettbewerbsfähigen Preisen produziert werden. Es gab einen Überfluss an unqualifizierter Arbeitskraft und der Beitrag des Landwirtschaftssektors zur Erwirtschaftung von Devisen war im Sinken begriffen. Die Industrie selbst war nicht in der Lage, genügend Devisen zu generieren, um Kapitalgüter zu importieren. Ausländische Investitionen und Subventionen des Staates, um die Industrie zu halten, führten lediglich zu einer Verschlechterung des Haushaltsdefizits. Die Produkte waren auf internationaler Ebene aufgrund der hohen Kosten und der niedrigen Qualität nicht konkurrenzfähig. Der Dienstleistungssektor war zu rückständig, um industrielles Wachstum fördern zu können (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 87ff).

Tabelle 2
Beschäftigung in Mexiko gemäß Wirtschaftssektoren
Zeitraum 1930-1970

Jahr	Gesamt	Primärsektor		Sekundärsektor		Tertiärsektor		Nicht spezifiziert	
		Absolut	in %	Absolut	in %	Absolut	in %	Absolut	in %
1930	5 165 803	3 626 278	70%	743 407	14%	586 930	11%	209 188	4%
1940	5 858 116	3 830 871	65%	746 313	13%	1 117 274	19%	163 658	3%
1950	8 272 093	4 823 901	58%	1 319 163	16%	1 774 063	21%	354 966	4%
1960	11 332 016	6 143 540	54%	2 147 343	19%	2 959 342	26%	81 791	0.72%
1970	12 955 057	5 103 519	39%	2 973 540	23%	4 130 473	32%	747 525	6%

Anmerkung:

Primärsektor: Land- und Forstwirtschaft, Fischereiwesen

Sekundärsektor: Verarbeitende Industrie, Erdölindustrie, Bauwesen, Elektrizität

Tertiärsektor: Handel, Transport, Dienstleistungen, Staat

Quelle: INEGI Estadísticas Históricas de México 2009

Zwischen 1950 und 1970 ist das BIP bzw. das BIP pro Kopf jährlich um 6,6% bzw. um 3,3% gestiegen. Der dynamischste Wirtschaftssektor in dieser Zeitspanne war die Industrie. Der Anteil der Investitionen am BIP stieg von 7% 1940 auf 20% 1970. Der Agrarsektor wies zwar eine hohe Wachstumsdynamik zwischen 1940 und 1955 auf, verschlechterte sich jedoch danach zusehends. Der Anteil der Agrarexporte fiel zwischen 1950 und 1970 von 51% auf 38%. Die Industrie war vor allem auf die Produktion von Konsumgütern und Zwischenprodukten spezialisiert und war nach wie vor von Importen abhängig. Der Dienstleistungssektor wies, wie erwähnt, relativ hohe und konstante Anteile am BIP auf (Dussel Peters 2000: 42ff).

3.1.6 Die Maquiladora-Industrie

Der Aspekt der Maquiladora-Industrie soll unter dem Gesichtspunkt eines möglichen Produktivsystems genauer untersucht werden, wobei der Schwerpunkt der Thematik der Maquiladoras im Kapitel der Außenöffnung Mexikos angesiedelt ist. Der Begriff „Maquila“ und „Maquiladora“ wird in der Arbeit synonym verwendet.

Die nördliche Grenzregion wurde, wie schon erwähnt, bereits in den 1960er Jahren gefördert, um die Grenzgebiete im Norden wiederzubeleben. 1964 wurde das „Bracero Programm“ seitens der USA beendet, das mexikanische LandarbeiterInnen in den südlichen Bundesstaaten der USA beschäftigte. Mit Ende dieses Programmes und in weiterer Folge durch die Ausweisung dieser ArbeiterInnen aus den USA war die nördliche Grenzregion nun mit einer hohen Arbeitslosenrate konfrontiert (Klec 1999: 87). Mithilfe des so genannten „Border-Programms“ („Programa Nacional Fronterizo“) wurden im Norden arbeitsintensive Industrieunternehmen angesiedelt. Einerseits sollten Arbeitsplätze geschaffen und andererseits die Exporttätigkeit angetrieben werden. Auch die USA waren an diesen Entwicklungen interessiert, da sie in den 1950er Jahren durch die sich wieder erholenden Ökonomien Europas sowie Japans mit größerer internationaler Konkurrenz konfrontiert waren. Die angesiedelten Unternehmen kamen meist aus den USA und erhielten Steuervergünstigungen sowie Befreiungen von Zöllen und quantitativen Beschränkungen (Müller-Ohlsen 1974: 48f, Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 199). Von 1965 bis 1974 war das Maquiladora-Programm bloß als vorübergehende Lösung des Arbeitslosenproblems im Norden Mexikos gedacht. Es handelte sich um arbeitsintensive aber einfache Montagearbeit mit geringer Kapital- und Technologieinvestition vor allem im Bereich der Elektronik- und Bekleidungsindustrie. Im weiteren Verlauf der Jahre ist ersichtlich, dass die Maquiladora-Industrie stark von der wirtschaftlichen Lage in den USA abhängig war; zwischen 1974 und 1976 kam es zu einem Rückgang der Wirtschaftsleistung der Maquiladora, gleichzeitig mit der Rezession in den USA. Viele Betriebe wurden geschlossen und zahlreiche ArbeiterInnen gekündigt. Ab 1977 war wieder im Zusammenhang mit dem US-Wirtschaftswachstum ein Aufschwung in der Maquiladora-Industrie zu verspüren. Durch die starke Abwertung des Peso erhöhte sich auch die Rentabilität einer mexikanischen Fertigung für die US-Firmen. Durch vielfältigste Anreize für ausländische Firmen, sich in der Grenzregion anzusiedeln, wurde die Maquiladora-Industrie stetig erweitert (Klec 1999: 87f). Allgemein lässt sich jedoch sagen, dass die Maquiladora-Industrie in der mexikanischen Wirtschaft zwischen 1965 und 1982 nur eine eher marginale Rolle gespielt hat (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 200).

3.1.7 Soziale Aspekte

Die Bevölkerung wuchs zwischen 1950 und 1970 sehr rasch mit einer jährlichen Rate von 3,2%. Trotzdem konnte ein beachtlicher Anstieg des Pro-Kopf-Einkommens von 3% im Jahr verzeichnet werden. Der durchschnittliche Lebensstandard der Bevölkerung stieg. Allerdings gehörte Mexiko in dieser Periode in Lateinamerika zu den Ländern mit stärkster Einkommenskonzentration. Nur die zahlenmäßig kleine Oberschicht profitierte wirklich vom wirtschaftlichen Aufschwung des Landes. 1969 entfielen auf 48% aller Familien nur 16% des Gesamteinkommens (Müller-Ohlsen 1974: 91).

Tabelle 3
Einkommensverteilung in Mexiko gemäß Dezilen
Zeitraum 1950-1977
Angaben in Prozent

Jahr	Gesamt	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
1950	100	2,43	3,17	3,18	4,29	4,93	5,96	7,04	9,63	13,89	45,48
1958	100	2,32	3,21	4,06	4,98	6,02	7,49	8,29	10,73	17,20	35,70
1963	100	1,69	1,97	3,42	3,42	5,14	6,08	7,85	12,38	16,45	41,60
1968	100	1,21	2,21	3,04	4,23	5,07	6,46	8,28	11,39	16,06	42,05
1970	100	1,42	2,34	3,49	4,54	5,46	8,24	8,24	10,44	16,61	39,21
1975	100	0,69	1,28	2,68	3,80	5,25	6,89	8,56	8,71	17,12	45,02
1977	100	1,08	2,21	3,23	4,42	5,73	7,15	9,11	11,98	17,09	37,99

Anmerkung: Das erste Dezil repräsentiert die ärmste Bevölkerungsgruppe und das zehnte Dezil die reichste.

Quelle: INEGI Sistema para la consulta de las estadísticas históricas de México 2009

Anhand Tabelle 3 ist ersichtlich, dass um 1950 die reichsten 10% der Bevölkerung fast die Hälfte des Gesamteinkommens für sich beanspruchten. Dieser Anteil hat sich bis 1977 nur geringfügig vermindert. Die ärmsten 40% der Bevölkerung beanspruchten 1950 hingegen nur rund 13% des Gesamteinkommens für sich und dieser Wert verringerte sich auf rund 11% im Jahr 1977.

Trotz der Bemühungen Mexikos, den Lebensstandard der Bevölkerung nach dem Zweiten Weltkrieg anzuheben und trotz des wirtschaftlichen Aufschwungs während der Phase der Importsubstitution lebten große Teile der Bevölkerung in den 1970er Jahren weiter in großer

Armut. 1977 zum Beispiel mussten mehr als 40% der Bevölkerung mit Einkommen unter der Mindestlohngrenze auskommen. 1978 lebten rund 45% der Bevölkerung ohne Gesundheitsversicherung, der Großteil davon aus den ländlichen Gegenden. Rund die Hälfte der Bevölkerung hatte 1980 noch kein fließendes Wasser und etwa ein Viertel keine Elektrizität (Lustig 1992: 65f).

Laut Jeffrey Bortz und Salvador Mendiola war die Beschäftigungspolitik eine der Prioritäten der mexikanischen Regierung nach dem Zweiten Weltkrieg. Die private Industrie, wie bereits erwähnt, scheiterte am Aufbau einer wirtschaftlichen Infrastruktur und private Finanzinstitutionen waren dem Modernisierungsprozess des Landes nicht gewachsen. Der Staat wandelte sich somit zum größten Arbeitgeber des Landes. Die Staatspartei PRI vereinigte 1946 alle Gewerkschaften unter sich. Dies umfasste nun die Repräsentation der so genannten Mittelschicht, der Bauern und Bäuerinnen und der ArbeiterInnen. Die ArbeiterInnenschicht stellte das Rückgrat der Partei dar. Durch die Industrialisierung war der Landwirtschaftssektor, wie ausführlich beschrieben, dem Industriesektor praktisch unterworfen. Dies führte zur Verarmung der Agrargesellschaft und zur Isolation derselben in der Partei. Die urbane Mittelklasse profitierte von der Industrialisierung und Urbanisierung im Zuge der ISI. Der studentische Aufstand 1968 zeigte jedoch, dass ein Teil der Mittelschicht sich nicht mehr mit der Partei identifizierte und sie als korruptes, autoritäres Regime ansah. Die IndustriearbeiterInnen, die unter der Kontrolle der Gewerkschaftskonföderation CTM („Confederación de Trabajadores de México“) unter dem Anführer Fidel Velázquez standen, blieben dem Regime treu. Dieselben genossen auch die meisten Vorteile in Hinsicht auf fortgeschrittene Arbeitsgesetze und geschützte Arbeitsplätze. Zwischen 1952 und 1970 stiegen die Reallöhne der IndustriearbeiterInnen stetig an. Als Dank für die erbrachte Loyalität gegenüber der Regierung erhielten AnführerInnen der ArbeiterInnengewerkschaften Machtpositionen innerhalb der Partei und der Regierung. Die Folge waren korrupte Machenschaften innerhalb der Gewerkschaftsführung (Bortz/Mendiola 1991: 49f). Die ArbeitgeberInnen hingegen akzeptierten die Vorgehensweise der Regierung, die Wettbewerbsfähigkeit nicht durch niedrige Löhne aufrechtzuerhalten, da sie im Gegenzug die Garantie seitens des Staates bekamen, dass die Gewerkschaften keinen bedeutenden Einfluss im Produktionsprozess bekommen würden (Klec 1999: 71). Die Macht der Gewerkschaften war also vor allem auf das Naheverhältnis zum Staat

zurückzuführen und nicht auf die Zahl der Mitglieder, denn auf lokaler Ebene schwand die Bedeutung der Gewerkschaften. In Hinsicht auf die vorherrschende Regulationsweise kann also das Konzept des Korporatismus erwähnt werden. Der Staat hatte viel Macht; einerseits über die ArbeitnehmerInnen als auch über die Wirtschaftstätigkeiten im Allgemeinen, durch Subventionen und dergleichen. Unter Korporatismus versteht man, dass

„[...] Mechanismen der politischen Repräsentation und Anpassung zwischen den einzelnen sozioökonomischen Akteuren entwickelt werden [sollen], um Konflikte zwischen den Klassen und Gruppen sowie zwischen diesen und dem Staat zu schlichten oder zu neutralisieren. [...]. [D]ie Bauernorganisationen, Unternehmerverbände und Gewerkschaften [fungieren] als Kontrollinstrumente über ihre Klientel, und jede Organisation bleibt auf ihre Weise dem Staat untergeordnet. Auf diese Art ist der Korporatismus ein idealer Nährboden zur Schaffung und Aufrechterhaltung eines autoritären Systems“ (García o.J. zitiert in Klec 1999: 71).

Die Gewerkschaften bzw. die ArbeiterInnen hatten aber trotzdem, wie erwähnt, keine Macht über den Produktionsprozess. Wie bei den theoretischen Einführungen zum Fordismus bereits erwähnt wurde, war das intensive Akkumulationsregime im Fordismus, bzw. im peripheren Fordismus mit einer monopolistischen Regulationsweise verbunden, die neue strukturelle Formen wie Kollektivverhandlungen, monopolistische Konkurrenz und das aktive Eingreifen des Staates beinhaltete. Im Gegenzug zu stabilen Löhnen akzeptierte die ArbeiterInnenklasse die Kontrolle des Managements über den Arbeitsprozess (Robles 1994: 73).

3.1.8 Die Rolle ausländischen Kapitals und die Beziehung zu den USA

Bis zum Zweiten Weltkrieg war Mexiko unter anderem aufgrund der gemeinsamen kolonialen Vergangenheit eng mit dem Rest Lateinamerikas verbunden. Auch der Unabhängigkeitskrieg Mexikos gegen Spanien wies ähnliche Muster wie der der restlichen lateinamerikanischen Staaten auf. Der Verlust der Hälfte des Territoriums Mexikos an die USA im 19. Jahrhundert war laut Jan Rus und Miguel Tinker Salas ein Vorbote der darauf folgenden „big stick“ US-Politik gegen Lateinamerika im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert. Die Mexikanische Revolution 1910 und post-revolutionäre Bewegungen wie die der Indigenen und auch künstlerische, literarische Bewegungen dienten als Leitbild für viele ähnlichen Entwicklungen in Lateinamerika. Der Zweite Weltkrieg und der Beginn des Kalten Krieges führten jedoch zu einer

drastischen Veränderung in den Beziehungen Mexikos einerseits zu den lateinamerikanischen Staaten und andererseits zu den USA (Rus/Tinker Salas 2006: 6). Nachdem sich die USA nach dem Zweiten Weltkrieg als wirtschaftliche Supermacht etablieren sowie sich als Verteidiger von Demokratie und Freihandel präsentieren konnten, orientierte sich die Außenpolitik Mexikos in den ersten zwei Jahrzehnten nach dem Krieg fast vollständig an den USA, obwohl Mexiko in manchen Punkten auch autonom agierte. Zum Beispiel weigerte sich Mexiko, die Beziehungen mit dem revolutionären Kuba abubrechen, distanzierte sich außerdem vom Korea-Krieg und unterhielt Beziehungen zur Sowjetunion. Bezüglich der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Ländern direkt nach dem Krieg ist zu erwähnen, dass Mexiko seitens US-amerikanischer Banken mehrere Kredite gewährt bekommen hat und auch besseren Zugang zu Krediten der Weltbank bekam - u.a. um die Währung zu stabilisieren oder Infrastrukturprojekte zu realisieren. Direktinvestitionen im Industriesektor stiegen zwischen 1952 und 1958 um 60% (Velasco Márquez 1998: 227f). Die Handelsbeziehungen zwischen den beiden Ländern waren hingegen nicht besonders stabil. Auch wenn sich die mexikanische Wirtschaft nach dem Krieg immer mehr in die US-amerikanische integrierte, kam es aufgrund der Strategie der Importsubstitution zu größeren Diskrepanzen (Velasco Márquez 1998: 228f). In den 1960er Jahren versuchte Mexiko aufgrund internen politischen Drucks, seine Außenpolitik unabhängiger von den USA zu gestalten. Während der Regierungsperiode von Adolfo López Mateos (1958-1964) kam es zu sozialen Unruhen bei den ArbeiterInnen und Bauern und Bäuerinnen als auch bei Intellektuellen und Jugendlichen der städtischen Mittelschicht. Die ISI-Strategie wies langsam Schwächen auf und Mexiko versuchte durch Diversifizierung der Exporte auch eine Diversifizierung der HandelspartnerInnen zu erreichen und konzentrierte sich mehr auf lateinamerikanische Staaten (Velasco Márquez 1998: 227ff). Unter der Regierung von Gustavo Díaz Ordaz von 1964 bis 1970 kam man jedoch wieder zum alten Schema zurück. Die Außenpolitik der USA wurde kaum mehr in Frage gestellt. Interne Konflikte wie der studentische Aufstand 1968 wurden brutal niedergeschlagen. Doch Ende der 1960er Jahre kam es zur Verschlechterung der Handelsbeziehungen. Die Periode der „besonderen Beziehung“ („relación especial“), wie die Jahre zwischen 1950 und 1970 genannt werden, kam zu ihrem Ende und die so genannten Terms of Trade Mexikos verschlechterten sich zusehends (Velasco Márquez 1998: 232).

Obwohl sich Mexiko durch die Implementierung der ISI-Strategie Unabhängigkeit von ausländischen Einflüssen verschaffen wollte, wurde dieselbe erst durch die Ansiedlung ausländischer Unternehmen in Mexiko und durch ausländische Kapitalinvestitionen, abgesehen vom Import ausländischer Technologie und know-how, möglich. Die Gründe für die Niederlassung ausländischer Unternehmen lagen einerseits in der damaligen politischen Stabilität des Landes, im geringen Lohnniveau, in der monetären Stabilität und im Laufe der ISI im wirtschaftlichen Wachstum des Landes. Mexiko war auch Teil der Lateinamerikanischen Freihandelszone (LAFTA). 90% der Auslandsinvestitionen entfielen im Jahre 1974 auf die USA, wobei der Großteil Direktinvestitionen waren. Ausländische Unternehmen dominierten vor allem Schlüsselindustrien wie Gummi, Tabak, Maschinenbau, Kraftfahrzeug- und Metallwarenindustrie u.ä. und hatten somit großen Einfluss auf die wirtschaftliche Weiterentwicklung des Landes (Müller-Ohlsen 1974: 71ff). Die Investitionen richteten sich jedoch nicht nach den Gegebenheiten in Bezug auf Absatzlage oder vorhandene Produktionsfaktoren im Land. Der Import von Technologie und know-how wirkte sich negativ auf die Zahlungsbilanz aus, wurde jedoch trotzdem als unerlässlich angesehen, um den mexikanischen Entwicklungsprozess fortzusetzen. Gesetze und Richtlinien sollten in weiterer Folge die Zulassung von Auslandskapital in den bestimmten Industrien regeln. Das Gesetz zur Förderung und Regulierung der ausländischen Investitionen („Ley Para Promover y Regular la Inversión Extranjera“) von 1973 gab der Regierung die Macht, zu beeinflussen, in welchen Sektoren FDI zugelassen waren und zu welchem Anteil. So blieben zum Beispiel der Erdölsektor, die petrochemische Grundindustrie, der Elektrizitätssektor, um nur wenige zu nennen, in mexikanischem Staatseigentum und unter anderem war für die Forstwirtschaft, Land-, Luft- und Seetransport 100% mexikanisches Eigentum vorgeschrieben (Müller-Ohlsen 1974: 81ff; Dussel Peters 2000: 116). Die ausländischen Direktinvestitionen in Verbindung mit den Kriterien zweiten Ranges nach Calvet zur Bestimmung eines Produktivsystems waren in der Epoche der Importsubstituierenden Industrialisierung zwar wichtiger Bestandteil der mexikanischen Ökonomie, vor allem in Verbindung mit der Finanzierung des Aufbaus der Industrie; sie waren jedoch, wie soeben erwähnt, einer gewissen Kontrolle des mexikanischen Staates ausgesetzt und nur in bestimmten Sektoren zu festgelegten Anteilen zugelassen. In diesem Sinne sind die FDI als Merkmal eines möglichen Produktivsystems während der ISI nicht sehr aussagekräftig.

Wenn man sich die Regionalstruktur der mexikanischen Ausfuhr in den 1960er Jahren ansieht, kann man erkennen, dass mit sehr weitem Vorsprung die USA als wichtigstes Käuferland fungiert (siehe Tabelle 4).

Tabelle 4
Warenexporte Mexikos nach Regionen bzw. Ländern
Zeitraum 1940-1979
Angaben in Tausend Pesos

Jahr	Gesamt	USA		Rest Amerikas		Europa		Asien	
		Absolut	in %	Absolut	in %	Absolut	in %	Absolut	in %
1940	960 041	858 759	89%	17 889	2%	52 596	5%	29 377	3%
1945	1 271 908	1 061 985	83%	199 556	16%	7 219	1%	630	0%
1950	4 339 405	3 747 284	86%	272 850	6%	237 326	5%	72 765	2%
1955	9 484 267	5 753 147	61%	2 170 495	23%	1 068 625	11%	461 686	5%
1960	9 245 355	5 684 600	61%	1 762 476	19%	1 067 714	12%	664 894	7%
1965	13 923 677	7 823 950	56%	2 617 182	19%	1 895 482	14%	1 245 823	9%
1970	14 703 000	10 425 000	71%	1 797 000	12%	1 473 000	10%	957 000	7%
1975	35 261 000	21 650 000	61%	6 678 000	19%	4 265 000	12%	2 579 000	7%
1979	194 972 000	133 875 000	69%	17 512 000	9%	20 376 000	10%	21 669 000	11%

Anmerkung: Afrika und Ozeanien sind aufgrund der relativ geringen Anteile nicht enthalten

Quelle: INEGI Sistema para la consulta de las estadísticas históricas de México 2009

Schon vor dem Zweiten Weltkrieg gingen zwei Drittel der mexikanischen Exporte in die USA. Nach den USA liegen lateinamerikanische Länder an zweiter Stelle der Exportländer Mexikos, gefolgt von Westeuropa. Bearbeitete Nahrungsmittel gingen zwischen 1963 und 1969 fast vollständig in die USA, ebenso wie Erdölzeugnisse. Die leichte Verlagerung mancher Exportwaren wie u.a. Maschinen, Fahrzeuge, Metalle und Metallwaren auf lateinamerikanische Länder ist teils auf den sich intensivierenden Handel innerhalb der Lateinamerikanischen Freihandelszone zurückzuführen. Mexiko versuchte also, die Abhängigkeit von den USA in Bezug auf Exporte abzuschwächen und eine Diversifizierung der HandelspartnerInnen zu erreichen (Müller-Ohlsen 1974: 159ff).

Die Regionalstruktur der Warenimporte Mexikos zeigt ein ähnliches Muster wie das der Warenexporte auf. Die USA stehen an erster Stelle der Importländer, auch wenn sich der Anteil, ähnlich wie bei den Exporten, zwischen 1940 und 1979 verringert. Nach den USA fungieren

Europa, der Rest Amerikas und schließlich Asien als wichtigste Importregionen Mexikos (siehe Tabelle 5).

Tabelle 5
Warenimporte Mexikos nach Regionen bzw. Ländern
Zeitraum 1940-1979
Angaben in Tausend Pesos

Jahr	Gesamt	USA		Rest Amerikas		Europa		Asien	
		Absolut	in %	Absolut	in %	Absolut	in %	Absolut	in %
1940	669 016	527 285	79%	24 976	4%	91 406	14%	20 118	3%
1945	1 604 404	1 321 544	82%	177 760	11%	79 023	5%	397	0%
1950	4 403 348	3 716 377	84%	140 119	3%	458 200	10%	44 168	1%
1955	11 045 729	8 762 206	79%	415 255	4%	1 602 116	15%	115 853	1%
1960	14 830 598	10 688 718	72%	614 726	4%	3 103 822	21%	291 447	2%
1965	19 495 101	12 810 903	66%	992 972	5%	4 826 614	25%	603 206	3%
1970	30 760 000	19 569 000	64%	1 771 000	6%	7 913 000	26%	1 310 000	4%
1975	82 092 000	51 558 000	63%	8 333 000	10%	16 918 000	21%	4 334 000	5%
1979	273 606 000	170 652 000	62%	20 396 000	7%	59 266 000	22%	21 842 000	8%

Anmerkung: Afrika und Ozeanien sind aufgrund der relativ geringen Anteile nicht enthalten

Quelle: INEGI Sistema para la consulta de las estadísticas históricas de México 2009

Mit der Einführung der Importsubstitution wollte Mexiko durch die Schaffung einer wettbewerbsfähigen Industrie und eines starken Binnenmarktes unabhängig von Importen und ausländischen Einflüssen werden. Vor allem durch landwirtschaftliche Exporte sollte die Industrie finanziert werden. Der Staat spielte eine große Rolle in Bezug auf protektionistische Maßnahmen und Subventionen bzw. Verstaatlichungen von Firmen. Ausländische Investitionen waren trotzdem nach wie vor wichtig, um den Aufbau der Industrie zu finanzieren, da der Exportsektor der Landwirtschaft mit der Zeit schwächer wurde. Jedenfalls erfüllte Mexiko in diesem Zeitrahmen gemäß den Ausführungen der GRREC in Bezug auf die Merkmale eines Produktivsystems nicht die Anforderungen eines so genannten angegliederten Landes in einem Produktivsystem mit den USA. Es wurde versucht, ein eigenständiges intensives Akkumulationsregime aufzubauen. Ein Kennzeichen eines Produktivsystems, nämlich dass die angegliederten Länder durch eine (aufgezwungene) Außenöffnung vollständig in ein Produktivsystem integriert werden, um den Akkumulationsprozess des Kernlandes zu gewährleisten, trifft in diesem Fall auf Mexiko also nicht zu. Die Binnennachfrage sollte durch den internen Markt durch Industrialisierung gedeckt werden. Ausländisches Kapital war jedoch

notwendig, um dies durchzuführen und ohne die Intensivierung des Exports konnte diese Strategie auch nicht länger finanziert werden. Die Analyse der Handelsströme Mexikos hat gezeigt, dass die USA durchwegs an erster Stelle der Import- bzw. Exportländer Mexikos stehen, auch wenn Mexiko zwischenzeitlich versuchte, die Abhängigkeit von den USA durch eine Diversifizierung der HandelspartnerInnen abzuschwächen. Eine gewisse Abhängigkeitsbeziehung blieb jedoch aufgrund der Angewiesenheit auf ausländisches Kapital, Technologie und know-how immer bestehen und intensivierte sich letzten Endes durch das Scheitern des ISI-Modells, das schlussendlich in ein Schuldenchaos führen sollte.

Vielleicht könnte man das Konzept des autonomen Produktivsystems heranziehen, um die Situation Mexikos während der (funktionierenden) Phase der ISI zu beschreiben. De Bernis spricht in seinen Ausführungen sogar die Bildung von selbstständigen Produktivsystemen in Zusammenhang mit der Industrialisierung Mexikos nach der Weltwirtschaftskrise bzw. dem Zweiten Weltkrieg an. Unter der Schaffung eines autonomen Produktivsystems versteht de Bernis, um es zu wiederholen, die Schaffung bzw. Wiederherstellung der nationalen Produktionsstrukturen (Robles 1994: 58ff). Der öffentliche Sektor spielt hierbei eine große Rolle, als er versuchen muss, den nationalen Markt wiederzugewinnen und zu festigen, und die sozialen Beziehungen zu der ArbeiterInnenschicht wieder aufzubauen. Wenn man diese Aspekte nun auf Mexikos Importsubstitutionsstrategie umlegt, dann ist ein wesentlicher Aspekt die Herstellung nationaler Produktionsstrukturen, nämlich der Aufbau der Industrie. Der Staat griff in dieser Situation ein, indem er die Binnennachfrage, wie erwähnt, durch soziale Ausgaben und Subventionen stärkte und auch gleichzeitig die Kontrolle über die ArbeiterInnenschicht durch die Vereinigung der Gewerkschaften innehatte. Mexiko kann in dieser Hinsicht also nicht als dominiertes Land innerhalb eines Produktivsystems mit den USA in dieser Epoche bezeichnet werden. Die Merkmale eines selbstständigen Produktivsystems würden die Situation eher beschreiben, wenn auch bestimmt nicht vollständig.

3.1.9 Die Übergangsphase: Das Ende der ISI und der Weg in die Schuldenkrise

Im folgenden Abschnitt werden die Sexennien von Luis Echeverría Álvarez (1970-1976) und José López Portillo y Pacheco (1976-1982) behandelt.

Mitte der 1970er Jahre kam es zu einem Einbruch der wirtschaftlichen Entwicklung Mexikos. Das wirtschaftliche Wachstum verlangsamte sich und der Staat wollte dies durch höhere Ausgaben und mehr Intervention kompensieren. Durch mehr staatliche Kontrolle wollte man einerseits gegen politischen Druck seitens des Wirtschaftssektors gewappnet sein und andererseits soziale Unruhen in den Griff kriegen, die sich nach 1968, wie erwähnt, noch verstärkten. Unter Echeverría's Regierungszeit wurde viel in Infrastruktur investiert sowie in Bildungs- und Gesundheitsleistungen. Doch die Einnahmen des Staates konnten die Ausgaben nicht kompensieren; das Haushaltsdefizit wurde durch Kredite am Weltkapitalmarkt finanziert (Lustig 1992: 17f). Das Land schlitterte in eine Wirtschaftskrise, die sich bis zu den 1980er Jahren noch verstärken sollte. Von 1971 auf 1975 stieg das Haushaltsdefizit in Prozent vom BIP von 2,5% auf 10%, das Zahlungsbilanzdefizit von 0,9 Mrd. USD auf 4,4 Mrd. USD, die ausländische Staatsverschuldung von 6,7 Mrd. USD auf 15,7 Mrd. USD und die Inflation schließlich von 3,4% im Jahr 1969 auf durchschnittlich 17% zwischen 1973 und 1975 (Lustig 1992: 19). Kapitalflucht ausländischer InvestorInnen war eine Reaktion auf die befürchtete Abwertung des Peso. 1976 schließlich, wie bereits erwähnt, wurde der fixe Wechselkurs zwischen Peso und Dollar aufgegeben. Der Peso verlor in Folge 40% an Wert gegenüber dem Dollar. Zum ersten Mal in zwanzig Jahren war Mexiko wieder auf die Hilfe des IWF angewiesen (Lustig 1992: 19f).

Ende der 1970er Jahre wurden schließlich massive Erdölvorkommen in Mexiko entdeckt - bis dahin war das Land ein Nettoimporteur von Erdöl - und unter der Regierung von José López Portillo war der Optimismus einer stark wachsenden Wirtschaft wieder entfacht. Der öffentliche wie auch der private Sektor nahm hohe Investitionen vor, angetrieben vom steigenden Ölpreis und immer wieder neu entdeckten Erdölvorkommen. Das Vertrauen in einen weiter steigenden Ölpreis war groß. Zwischen 1979 und 1981 stieg das BIP jährlich um durchschnittlich 8,4%, die

Gesamtinvestitionen stiegen jährlich um 16,2% und die urbane Beschäftigung wuchs um 5,7% pro Jahr (Lustig 1992: 20). Der Ölpreis stieg auch noch 1980, was Anlass zum Glauben an einen konstanten Anstieg gab. Das Haushaltsdefizit vergrößerte sich immer mehr, da man annahm, dass die Staatsausgaben durch Einnahmen aus dem Erdölsektor gedeckt werden würden. Wie in vielen Fällen von auf Rohstoffen basierenden Exportbooms kam es rasch zu einer Überbewertung des Peso. Weiters nahm man an, dass die realen ausländischen Zinsraten in Zukunft fallen würden - weder dies noch der weitere Anstieg des Erdölpreises traten ein. Laut Nora Lustig war nicht unbedingt das Volumen der Verschuldung Mexikos im Ausland bis 1980 das größte Problem, sondern die expansive Fiskalpolitik der Regierung. Im Gegensatz zum Erdöl nahm der Export anderer Waren eher ab und das industrielle Wachstum hinkte dem gesamtwirtschaftlichen Wachstum hinterher. Die Nachfrage nach Importen stieg, was wiederum das Handelsbilanzdefizit vergrößerte. Erdöl machte 1981 72,5% des gesamten Exports Mexikos aus. Durch die Erhöhung der Zinsen ausländischer Kredite und die langsam schrumpfenden Erdölpreise wuchs das Leistungsbilanzdefizit immens an und musste durch weitere Verschuldung finanziert werden. Die innenpolitische Reaktion auf die zunehmenden Ungleichgewichte blieb aus bzw. war nur unzureichend vorhanden und die Kapitalflucht im Land nahm weiter zu. Um dieser entgegenzuwirken und den Peso zu stützen, nahm die mexikanische Regierung kurzfristige externe Anleihen auf (Lustig 1992: 20ff). Diese Strategie musste schließlich Anfang 1982 aufgegeben werden, der Peso wurde abgewertet. Lustig beschreibt die verschiedenen Strategien der Regierung, die 1982 folgten, als inkonsistent. Die Ausgaben des öffentlichen Sektors wurden eingeschränkt, die Energiepreise erhöht und der Peso um 80% nominal abgewertet. Das Vertrauen in die Regierung schwand, vor allem seitens der Mittelklasse, was die Kapitalflucht weiter vorantrieb. Die Beziehung der Regierung zum privaten Sektor verschlechterte sich zusehends. Das mexikanische Bankensystem wurde schließlich verstaatlicht, was wiederum private InvestorInnen verärgerte. Die Inflation lag 1982 bei beinahe 100% (Lustig 1992: 24f). Die Regierung unter López Portillo, so Lustig, hatte aus der vorangegangenen Krise 1976 nichts gelernt und so kam sie 1982 mit voller Wucht wieder. Die innenpolitischen Ungereimtheiten, argumentiert Lustig, hatten einen großen Anteil an der Stärke der Auswirkungen der Krise. Als Mitte 1981 die internationalen Erdölpreise fielen, war man sich in der Regierung nicht einig, ob nun eher eine Öffnung des Binnenmarktes hin zu Freihandel und eine Aufhebung der Importrestriktionen die geeignete Strategie wäre oder man doch lieber die

bisherigen Handlungsweisen beibehalten sollte. Fest steht jedenfalls, so Lustig, wenn die Regierung eine weniger expansive Fiskalpolitik 1980 und Anfang 1981 betrieben hätte, wären die externen Schocks abgeschwächt worden (Lustig 1992: 26). Der Öl-Boom in Mexiko brachte also nicht die erhoffte Transformation der Wirtschaft und die Verbesserung des Lebensstandards der Bevölkerung. Sowohl die Regierung unter Echeverría als auch unter López Portillo konnten ihre Pläne für die Stärkung der Unabhängigkeit Mexikos und der Lebensqualität der Bevölkerung aufgrund von Fehlentscheidungen und der Verfolgung falscher Strategien nicht umsetzen. Im Gegenteil, das Land befand sich in einer schwerwiegenden Krise und die Armut stieg weiter an (Lustig 1992: 27). Nach Dieter Boris sind die Ursachen der Krise, die auch das Scheitern eines Entwicklungsmodells bedeutete, vielschichtig und nicht isoliert zu betrachten, sondern nur im Ganzen begreifbar (Boris 1996: 21). Der immense Anstieg der Auslandsschuld von 1977 bis 1981 von 29 Mrd. USD auf 75 Mrd. USD geht laut Boris auf vier wesentliche Ursachen zurück: „die Entwicklung des Erdölkomplexes, die immer negativer werdende Handelsbilanz, den ansteigenden Zinsendienst für die aufgenommenen Kredite und die sich ausweitende Kapitalflucht“ (Boris 1996: 22). Obwohl ab der Entdeckung der großen Erdölreserven die Einnahmen für das Land stiegen, stellte der Erdölsektor gleichzeitig eine große Belastung dar in Hinblick auf den Export selbst, den Aufbau von Raffineriekapazität, von Tankerflotten und dergleichen. Somit war dieser Sektor in der zweiten Hälfte der 1970er Jahre in etwa zu 30-40% für die steigende Auslandsverschuldung verantwortlich. Das steigende Haushaltsdefizit wurde mit ausländischen Krediten gedeckt. Neben dem Erdölsektor und dem Haushaltsdefizit waren aber vor allem die steigende Zinsbelastung der Kredite und die Kapitalflucht entscheidende Faktoren in der Auslandsverschuldung Mexikos. Auch durch die so genannte Dollarisierung der mexikanischen Ökonomie (die Erlaubnis zum Anlegen von Dollarkonten in Mexiko) konnte die Kapitalflucht nicht aufgehalten werden (Boris 1996: 23f). Die strukturellen Defizite in der mexikanischen Wirtschaft trugen letzten Endes dazu bei, dass sich der Einfluss der externen Faktoren noch verschärfte. Strukturelle Heterogenität im industriellen und agrarischen Bereich bedeutet eine starke Marktsegmentierung, monopolisierte Angebotsstrukturen, unterschiedliche Produktivitäts- und Qualifikationsgrade etc. „Treffen auf eine Ökonomie, die durch verzerrte Preise und damit heterogene Strukturen gekennzeichnet ist, stark erhöhte Renteneinkommen durch Erdölexporte und äußere Verschuldung, weist der inflexible Produktionsapparat nur eine geringe Absorptionsfähigkeit auf. Erhöhte Nachfrage löst

Inflationsprozesse aus, die Einkommensungleichheit verschärft sich weiter. Der Ölsektor, der in einer Wachstumsstrategie eine Motorenfunktion übernehmen soll, wird vermehrt zu einer Enklave ohne positive Rückwirkungen auf andere Sektoren. Da die hohen Geldzuflüsse nur zu einem Teil produktiv umgesetzt werden können, erhöht sich die Spekulation und die Kapitalflucht“ (Baumgartner 1984 zitiert in Boris 1996: 25). Um auf die Theorie der Wachstumspole Perroux' zurückzukommen, müsste in diesem Fall der Erdölsektor als antreibende Kraft der Industrie durch den hohen Anteil am Gesamtexport des Landes einen solchen Wachstumspol darstellen. Wie jedoch eben erwähnt, konnten keine positiven Rückwirkungen auf andere Sektoren festgestellt werden. Es gingen also langfristig keine so genannten Ankurbelungseffekte auf andere Industriezweige aus. Die Ausstattung eines Landes mit Wachstumspolen bestimmt nun nach Perroux dessen Machtposition im internationalen Raum (Jeck 1969: 39ff). Mexikos schwache Ausstattung mit Wachstumspolen und große strukturelle Heterogenität der Produktionsstrukturen trieben das Land immer mehr in Abhängigkeit von dominanten Staaten, in dem Fall der USA. Die Abhängigkeit charakterisierte sich vor allem durch den rasanten Anstieg der Auslandsverschuldung und die Angewiesenheit auf ausländische Hilfe. Der Erdölsektor wuchs, hatte aber keine multiplikativen Effekte auf andere Wirtschaftszweige. Die Massenkongsumgüterindustrie, die Landwirtschaft und Bereiche des öffentlichen Sektors blieben zurück. Diese Engpässe trieben die Importe in die Höhe und gleichzeitig auch die Inflation (Boris 1998: 26f). Durch die Nähe zu den USA und den erleichterten Geldtransfer zwischen den beiden Staaten versuchte die mexikanische Regierung, attraktivere Anlagemöglichkeiten für GeldkapitalbesitzerInnen zu schaffen als sie in den USA herrschten. Abgesehen von geringen bis keinen Gewinn- und Kapitalanlagesteuern, die wiederum die Staatsausgaben enorm strapazierten, wollte man die Inflationsrate geringer halten als in den USA, die Parität des Peso im Verhältnis zum Dollar aufrechterhalten und den Devisenverkehr so gering wie möglich behindern. Der Erdölboom Ende der 1970er Jahre trieb jedoch die Inflation in die Höhe und der Peso wurde deutlich überbewertet. So genannte Miniabwertungen (1% im Monat im Verhältnis zum Dollar) sollten der Überbewertung entgegenwirken. Um wiederum Kapitalflucht durch die Wertminderung des Peso zu verhindern, wurden gleichzeitig die Zinssätze angehoben. Man befand sich in einem Teufelskreis (Boris 1996: 27).

Laut Boris resultierte die Krise in Mexiko aus drei zusammenwirkenden Faktoren: Erstens, das ISI-Modell war gescheitert und staatliche Intervention und Investition waren notwendig, um das im Ausland oder anderen profitableren Sektoren angelegte Kapital privater InvestorInnen zu ersetzen. Zweitens, die privaten InvestorInnen wehrten sich gegen die zunehmende staatliche Kontrolle über den ökonomischen Surplus (die Differenz zwischen dem gesellschaftlichen Gesamtprodukt und dem notwendigen gesellschaftlichen Konsum), der zur Finanzierung der staatlichen Investitionen dienen sollte. Und drittens, die Aufnahme von Auslandsanleihen, die die internen Konflikte lösen sollten. Dies führte jedoch nur zu einer weiteren Verstärkung der Ungleichgewichte (Boris 1996: 28). Die darauf folgende tiefgreifende Krise und der Zusammenbruch der mexikanischen Wirtschaft kann nicht nur auf fallende Erdölpreise und abnehmende Staatseinnahmen reduziert werden, „[...] die unverhältnismäßige Tiefe des Kollapses (im Vergleich zum auslösenden Ereignis) [...] ist nur durch die wechselseitige Verstärkung der negativen Effekte von Defiziten in der Produktionsstruktur und Schwächen des finanziellen und monetären Systems in der mexikanischen Wirtschaft zu erklären“ (runde Klammern im Original vorhanden; Anmk. C.P.) (Boris 1996: 29). Mexiko erklärte sich am 12. August 1982 für insolvent gegenüber seinen GläubigerInnen. Die Auslandsschuld betrug im Jahre 1982 über 80 Milliarden US-Dollar. 1970 im Vergleich waren es 6 Milliarden US-Dollar. Bis 1982 galt Mexiko als eines der wohlhabendsten Entwicklungsländer (Klec 1999: 39ff).

Die Schuldenkrise in Mexiko sowie auch in anderen Staaten der so genannten Dritten Welt kann als eine langfristige strukturelle Krise der Akkumulation angesehen werden. McCaughan beschreibt die Krise auf nationaler Ebene als „[...] a contentious transition toward a new socioeconomic order from the no longer viable model of import-substitution industrialization and corporatist domination institutionalized on the 1930s“ (McCaughan 1993: 6). Auf internationaler Ebene sei die Krise „[...] a transition from nation-state-centered Fordism in the core countries of the world economy to a period of transnational flexibility in capital-labor relations“ (McCaughan 1993: 6). Die Krise, mit ersten Anzeichen in den späten 1960er Jahren, brachte einen dramatischen Wandel des Akkumulationsregimes und der Regulationsweise mit sich (McCaughan 1993: 9). Nach Robles kommt es zu einer Krise der Regulation, wenn die Regulationsweise und das Akkumulationsregime nicht mehr aufeinander abgestimmt sind. Eine solche Krise kann nur durch die Einführung einer neuen Regulationsweise gelöst werden (Robles

1994: 72). Das neu hervortretende postfordistische Akkumulationsregime in Mexiko nach der Krise ist durch eine neue Export-Orientierung charakterisiert. Die Exportstruktur änderte sich dahingehend, als nicht länger Primärgüter sondern Manufakturwaren exportiert wurden, die vor allem durch arbeitsintensive Prozesse produziert wurden. In Mexiko blieben jedoch oft arbeitsintensive Produktionsprozesse neben modernen kapital-intensiven Technologien bestehen, wie zum Beispiel in der Automobilindustrie (McCaughan 1993:9).

Nach McCaughan war eine zentrale Ursache der Krise in Mexiko die tendenziell fallenden Profitraten seit den 1960er Jahren. Die steigende organische Zusammensetzung des Kapitals in der Landwirtschaft und bei langlebigen Konsumgütern kann hier einerseits als Auslöser betrachtet werden, weil diese Industrien immer kapital-intensiver wurden im Wettbewerb um Märkte. Weiters waren die fallenden Profitraten auf den Verfall der Arbeitsproduktivität zurückzuführen und auf die Lohnerhöhung unter der Regierungszeit Echeverría in den 1970ern. Diese Lohnerhöhung wurde einerseits durchgeführt, um die ökonomische Krise durch steigende Nachfrage zu lösen und andererseits aus politischen Gründen. Die schwache Nachfrage der KonsumentInnen war Ende der 1960er Jahre spürbar. Es konnte in Mexiko nie vollständig ein Markt des Massenkonsums entwickelt werden (deswegen auch die Bezeichnung „peripherer Fordismus“, wie bereits erwähnt). Zwei Drittel der Bevölkerung konnten aufgrund ihres Einkommens nur einen Markt für die grundlegenden Lebensbedürfnisse darstellen. Somit war die Nachfrage nach langlebigen Konsumgütern schnell erschöpft. Die nationalen Firmen konnten die Exporte aufgrund ihrer schwachen Wettbewerbsfähigkeit am internationalen Markt nicht ausweiten. Somit war die Produktion langlebiger Konsumgüter im Stocken. Die Industrie der kurzlebigen Konsumgüter wies hingegen eine Überproduktion auf, die zu steigenden Lagerbeständen führte, da durch die sich immer mehr verschlechternde Einkommensungleichheit auch die Nachfrage nach kurzlebigen Haushaltsgütern zurückging (McCaughan 1993: 11f).

Durch die unter Lázaro Cárdenas (1934-1940) durchgeführte Agrarreform, die die Verstaatlichung und Aufteilung des verfügbaren Landes unter den Bauern und Bäuerinnen vorsah (die so genannten „Ejidos“) kam es um 1970 zu einem Konflikt mit privaten InvestorInnen. Die Ejidos, genauso wie die staatliche Industrie, konnten über Jahrzehnte hinweg das wirtschaftliche Wachstum in Mexiko garantieren. Doch um 1970 stellten sie eine Behinderung für die Kapitalakkumulation dar, da sie in Konflikt mit privaten InvestorInnen

kamen, die nur auf Kosten der Ejidos expandieren konnten und umgekehrt. Die Tatsache, dass die Landwirtschaftspreise vom Staat kontrolliert wurden um die industriellen Löhne niedrig zu halten, führte im Endeffekt zur einer Stagnation der Produktion in den Ejidos. Daraufhin musste Getreide importiert werden, was einen weiteren Beitrag zur Verschlechterung des Handelsbilanzdefizits darstellte. Die protektionistische Politik des Staates verhinderte die Wettbewerbsfähigkeit der nationalen Industrie. Um aber die private Industrie weiter subventionieren zu können, wurde die staatliche Industrie unter großen Verlusten weitergeführt. Das Staatsdefizit wurde durch ausländische Kredite finanziert (McCaughan 1993: 12; Boris 1996: 9).

Auch in der Regulationsweise kam es zu schwerwiegenden Brüchen. Die Fähigkeit des Staates, soziale Konflikte einzudämmen, wurde ab Ende der 1960er Jahre durch Aufstände der urbanen Mittelschicht, der Gewerkschaften und Studierenden aber auch durch Bewegungen der ländlichen Gesellschaft herausgefordert. Man lehnte sich gegen die korporatistische Kontrolle der Staatspartei PRI auf und forderte einen Anstieg der Sozialausgaben. Die brutale Niederschlagung der Studierendenbewegung von 1968 führte die PRI in eine schwere Legitimitätskrise. Präsident Echeverría, der zwei Jahre später an die Macht kam, versuchte durch populistische Rhetorik und Lohnerhöhungen die aufkommende Krise zu vereiteln. Er zog dadurch allerdings nur den Unmut der Elite auf sich. Indem er weiters die Staatsausgaben für Bildung, Gesundheit, Wohnungsbeschaffung und dergleichen durch Steuererhöhungen erweitern wollte, brachte er Teile der Mittelschicht gegen sich. Die Lohnsteigerungen führten außerdem zu einer Verringerung der industriellen Produktivität und weiter zu einer Abnahme neuer Investitionen. Der soziale Konflikt in Mexiko hat einerseits zum Ausbruch der Krise beigetragen und wurde andererseits in ihrem Verlauf noch verstärkt (McCaughan 1993: 12f).

3.2 Die wirtschaftliche Außenöffnung Mexikos

3.2.1 Das Sexennium von Miguel de la Madrid (1982-1988): die Folgen der Schuldenkrise

Das Sexennium de la Madrids kann einerseits noch als Teil der Übergansphase angesehen werden, da es erst unter Salinas zu drastischen Liberalisierungs- und Deregulierungsmaßnahmen in der mexikanischen Wirtschaft kam. De la Madrid musste zuallererst mit den unmittelbaren Folgen der Schuldenkrise kämpfen, auch wenn die getroffenen Maßnahmen schon in Einklang mit einer Strukturanpassungspolitik seitens des IWF standen, mit dem Ziel, die mexikanische Wirtschaft erstens zu stabilisieren und zweitens in den Weltmarkt bzw. in den US-amerikanischen Markt zu integrieren.

Miguel de la Madrid trat im Dezember 1982 unter ökonomisch denkbar schlechten Ausgangsbedingungen sein Amt als neuer Regierungschef an. Im folgenden Sexennium kam es zu insgesamt drei Umschuldungsverhandlungen. Durch die stetige Präsenz des IWF und die auferlegten Konditionen war der Handlungsspielraum der Regierung stark eingeschränkt (Boris 1996: 30). 1971 betrugen die Auslandsschulden Mexikos noch 6,7 Milliarden USD und 1979 bereits 39,8 Milliarden USD. Zwischen dem ersten Quartal von 1980 und jenem von 1983 verdoppelten sich die Auslandsschulden (Gil-Díaz 1989: 271).

Seit Ausbruch der Schuldenkrise bis zum Antritt der Regierung wurden Sofortmaßnahmen wie die Bankenverstaatlichung und Hilfsaktionen seitens des IWF und der USA unternommen, bis schließlich de la Madrid Ende des Jahres ein klares Programm vorlegte - in Übereinstimmung mit den Auflagen des IWF. Ein kurzfristiges Stabilisierungsprogramm („Programa Inmediato de Reordenación Económica“ - PIRE) sah zunächst eine drastische Verringerung des Haushaltsdefizits und eine Abwertung des Peso vor. Importe sollten gedrosselt werden und durch die Verkürzung der Staatsausgaben und Tarifsteigerungen öffentlicher Güter und Dienstleistungen die exzessive Nachfrage beseitigt und interne Preissteigerungen verhindert werden (Boris 1998: 30ff; Lustig 1992: 28ff). Im mittel- und langfristigen Stabilisierungsprogramm („Plan Nacional de Desarrollo“ - PND) wurde die Öffnung der

Wirtschaft im Handel und bei Investitionen sowie Deregulierungs- und Privatisierungspläne angestrebt. Ein weiteres Hauptziel der Strukturanpassungspolitik war die Inflationsbekämpfung, das während der Regierungszeit de la Madrids aber nicht erreicht werden konnte. 1982 lag die Inflationsrate bei 98,8% und auch wenn sie zwischenzeitlich sank, lag sie 1986 wiederum bei 105,7% (Boris 1996: 36ff; Aspe 1993: 14). Das Wachstum des BIP, das zwischen 1978 und 1981 noch 8,4% betrug, war 1982 leicht negativ und 1983 bereits bei -5,2%. In den zwei darauf folgenden Jahren konnte es sich zwar erholen, 1986 jedoch betrug es wieder -3,5% (Aspe 1993: 14). 1982 wurde auch ein differenziertes Wechselkurssystem eingeführt. Für die Schuldendienstleistung sowie für lebenswichtige Importe gab es einen kontrollierten Wechselkurs. Ein freier Wechselkurs war für die restlichen Transaktionen mit dem Ausland vorgesehen (Klec 1999: 42).

Wie erwähnt fanden unter der Regierung de la Madrids drei Umschuldungsverhandlungen statt. Das Ziel war, die GläubigerInnen so weit wie möglich zu befriedigen, also das Land schuldendienstfähig zu halten und das ökonomische Wachstum wieder voranzutreiben. Die Vorlagen des IWF in Bezug auf die Inflationsrate, Haushaltsdefizit, Neuverschuldung etc. mussten erfüllt werden, um weitere Kredite gewährt zu bekommen wie auch seitens der Weltbank und der Interamerikanischen Entwicklungsbank. Die Konditionen der Kredite in Bezug auf den Zinssatz, die Kommissionen und die Fälligkeit waren für Mexiko eine große Last. In der ersten Umschuldungsrunde 1982/1983 mit den GläubigerInnen (zum Großteil ausländische Privatbanken) konnte die Tilgungsfrist von kurzfristig fällig gewordenen Krediten verlängert werden (Boris 1996: 30f). Bei der zweiten Umschuldungsrunde 1984/1985 war man schon zu der Erkenntnis gelangt, dass weder Mexiko noch andere von der Schuldenkrise betroffene Länder der so genannten Dritten Welt in der Lage sein werden, den Schuldendienst weiter zu leisten, noch dazu bei steigenden US-Zinsen, weiterem Verfall der Rohstoffpreise und internen Ungleichgewichten. Eine dritte Umschuldungsrunde 1986/1987 wurde somit notwendig und Mexiko konnte bessere Konditionen für sich beanspruchen sowie eine Bindung der Tilgungsleistungen an die Entwicklung des Erdölpreises sowie an das Zinsniveau erreichen (Boris 1996: 31f). Eine andere Methode zur Schuldenreduktion sah vor, Forderungen in Beteiligungskapital zu konvertieren. Dieser so genannte „Debt-for-Equity-Swap“ wandelte zwischen Mai 1986 und November 1987 3,2 Mrd. USD Auslandsschulden in Beteiligungskapital

um. Der Nachteil dieser Methode lag jedoch darin, dass somit ausländischen KapitaleignerInnen mehr Kontrolle in der mexikanischen Wirtschaft gewährt wurde, einheimische InvestorInnen benachteiligt wurden und die Inflation sowie das Zinsniveau tendenziell stiegen. Eine weitere Möglichkeit lag schließlich noch im so genannten „Debt-to-Bond-Swap“, nämlich in der Möglichkeit für GläubigerInnen, ihre Forderungen gegen neu zu emittierende Schuldverschreibungen seitens der mexikanischen Regierung zu tauschen. Dies brachte wiederum kleine Einsparungen mit sich, insgesamt gesehen muss die Strategie der Schuldenreduktion unter de la Madrid jedoch als nicht besonders erfolgreich angesehen werden (Boris 1996: 33f). Der Großteil der Staatseinnahmen musste den Schuldendienst abdecken, somit gerieten die Ausgaben für die soziale Wohlfahrt ins Abseits (Klec 1999: 43). Die sozialen Folgen dieser Schuldenkrise werden noch im Detail behandelt.

Eine leicht spürbare Erholung 1984 gab der Regierung Anlass, die straffe Kürzung des fiskalen Defizits etwas zu lockern. Auch der Wechselkurs erfuhr eine Aufwertung. Dies hatte jedoch zur Folge, dass die Importe wieder rasch anstiegen und das Wachstum der Nicht-Erdölexporte zurückging. Die so genannten Terms of Trade Mexikos, also die Austauschverhältnisse im Handel, verschlechterten sich zusehends für exportierte Waren und die Ölexporte gingen 1985 aufgrund der weltweit fallenden Ölpreise drastisch zurück (Lustig 1992: 34ff). Die Glaubwürdigkeit Mexikos litt unter der Verschlechterung der externen Handelsbilanz. Der IWF stellte seine Hilfszahlungen Mitte 1985 ein, da Mexiko die vorgegebenen Bedingungen nicht erfüllt hatte. Das Land befand sich wieder in einer Zahlungsbilanzkrise. Diese Ereignisse zeigten die wahre Last der Schulden und die Schwierigkeiten einer Implementierung geeigneter Stabilisierungsmaßnahmen für Mexiko sowie die Verletzlichkeit der mexikanischen Wirtschaft gegenüber externen Bedingungen und Schocks auf (Lustig 1992: 37).

Die mittel- und langfristigen Ziele der Strukturanpassung, wie erwähnt, sahen eine Liberalisierung des Außenhandels vor, die Verstärkung der Maquiladora-Industrie in den Grenzgebieten, sowie Privatisierungen staatlicher Unternehmen. Die Außenhandelsliberalisierung bestand aus einer Öffnung der mexikanischen Wirtschaft in Form von Abschaffung von Handelsbarrieren wie Zölle und Tarife im Warenverkehr sowie aus einer Aufhebung der Subventionen für heimische Industrien, die mit Importen in Konkurrenz standen.

Allerdings trugen die anhaltende Rezession und der abgewertete Peso dazu bei, dass Importe in gewisser Weise abgehalten wurden und die heimische Industrie sich noch keiner strukturellen Anpassung unterwerfen musste. Erst mit dem Beitritt Mexikos zum GATT (1986) und mit Aufnahme der Verhandlungen zu NAFTA wurden die mittel- und langfristigen Ziele definitiv in die Realität umgesetzt. Doch schon unter de la Madrid wurde die Exportstruktur Mexikos bedeutend verändert. Zwischen 1982 und 1989 stiegen die Nicht-Erdölexporte um 20% im jährlichen Durchschnitt und machten 1989 schon 65% des Deviseneinkommens aus im Vergleich zu 1982 (22%). Die Industriegüter stellten 1988 63% des Gesamtexports aus, wobei der Preisverfall des Erdöls eine große Rolle in der Verschiebung der Exportstruktur spielte. Die Maquiladora-Industrie, auf die noch speziell eingegangen wird, machte ebenso einen beachtlichen Teil der Exportprodukte des Landes aus (Boris 1996: 40ff).

In Bezug auf die Privatisierungsmaßnahmen wurden staatliche Betriebe in einer Anzahl von 1155 im Jahre 1982 auf 449 im Jahre 1988 reduziert. Abgesehen von der Notwendigkeit, öffentliche Unternehmen im Zuge einer neoliberalen Umstrukturierungspolitik zu reduzieren, spielten auch andere Gründe eine Rolle wie die Reduzierung des Haushaltsdefizits und die vermehrte Unterstützung des privaten Sektors sowie die Verbesserung des Verhältnisses zwischen öffentlichem und privatem Sektor. Die große Anzahl an privatisierten Unternehmen hatte aber nur sehr geringen Einfluss auf das Haushaltsdefizit bzw. auf die Inflationsbekämpfung, da es größtenteils strategisch unbedeutende, kleine Betriebe waren (Boris 1996: 43f).

Die bevorstehenden Wahlen 1988 veranlassten die Regierung nun, eine konsequentere Inflationsbekämpfungsstrategie zu entwickeln, auch wenn die Fiskal- und Geldpolitik in ihrer Restriktivität leiden mussten. Der Pakt ökonomischer Solidarität („Pacto de Solidaridad Económica“ - PSE) wurde 1987 von der Regierung und VertreterInnen der ArbeiterInnenschaft und Wirtschaftssektoren unterzeichnet und 1988 bereits unter der Regierung Salinas durch den Pakt wirtschaftlichen Wachstums und Stabilität („Pacto para el Crecimiento Económico y Stabilidad“ - PCEE) weiter fortgesetzt. Der PSE sah zunächst eine Reduzierung der öffentlichen Ausgaben vor, um einen Budgetüberschuss zu erreichen. Die Festsetzung eines niedrigen Einheitszolls und die Abschaffung quantitativer Importkontrollen im Zuge der

Weltmarktöffnung Mexikos waren weitere Punkte. Erstmals seit 1982 standen auch Maßnahmen für eine umfassende Einkommenspolitik auf dem Programm (Boris 1996: 44f; Lustig 1992: 50f). Mit Beginn der Implementierung des Paktes erfuhren zunächst der Mindestlohn, der kontrollierte Wechselkurs und öffentliche Preise eine aufwärts gerichtete Anpassung mit dem Ziel, sie dann auf einem fixen Niveau zu halten, sie praktisch einzufrieren. Der Pakt durchlief mehrere Phasen und Erneuerungen (Lustig 1992: 51). Die Umsetzung war erfolgreich, erfolgreicher als die Stabilisierungsprogramme nach Ausbruch der Krise. 1988 betrug das Wachstums des BIP 1,3%, das der Nicht-Erdölexporte 15,2% und das privater Investments 10,9%. Auch die Inflation konnte deutlich gesenkt werden. Der Unterschied zu der Ausgangsposition 1983 lag vor allem im Vorhandensein von höheren ausländischen Reserven, die es der Regierung ermöglichten, einen fixen Wechselkurs zu halten, während Tarife auf Importe gesenkt wurden. Die Tatsache, dass Maßnahmen in der Einkommenspolitik mit solchen in der Fiskal- und Geldpolitik kombiniert wurden, hat letztendlich den Ausschlag für die wirtschaftliche Erholung des Landes gegeben. Einerseits kamen strenge, orthodoxe Maßnahmen im Zuge des Paktes zum Einsatz, wie die Kürzung des fiskalen Defizits und eine straffere Ausgabe von Krediten, sowie der Abbau von Handelsrestriktionen und die Weltmarktöffnung. Andererseits können als heterodoxe Elemente die Preis- und Lohnpolitik angesehen werden durch das Einfrieren von Löhnen, Preisen, Tarifen für öffentliche Güter und Dienstleistungen und staatlich regulierbarer Zinssätze. Einen wesentlichen Erfolgsfaktor stellte auch die gestiegene Glaubwürdigkeit der Regierung dar, die zum Beispiel nach Ausbruch der Krise deutlich geringer war (Lustig 1992: 51ff; Boris 1996: 44f).

3.2.1.1 Die unmittelbaren sozialen Auswirkungen der Schuldenkrise und in weiterer Folge der Außenöffnung der Wirtschaft

Um die sozialen Auswirkungen der Schuldenkrise zu eruieren wird das Hauptaugenmerk im Folgenden auf Aspekte wie Einkommen, Arbeitslosigkeit, auf soziale Wohlfahrtsausgaben seitens der Regierung und sonstige Sozialleistungen gelegt, sowie analysiert, welche Teile der Bevölkerung am meisten betroffen waren.

Die Anpassungsstrategien, die seit Ausbruch der Krise unternommen wurden hatten zuallererst einen Verfall der Reallöhne um 40 bis 50% zwischen 1983 und 1988 zur Folge (Lustig 1992: 66f). Pedro Aspe interpretiert diese Tatsache als logische Konsequenz der Stabilisierungsprogramme, die wiederum höhere Wettbewerbsfähigkeit der arbeitsintensiven Exportsektoren zuließ und auch das Schließen großer Firmen sowie einen massiven Anstieg der Arbeitslosigkeit verhindern konnte (Aspe 1993: 17f). Jedoch hätten, laut Lustig, die Maßnahmen der Regierung in Bezug auf fiskale und monetäre Restriktionen Hand in Hand mit den Maßnahmen zur Einkommenspolitik gehen müssen, um große Einkommensverluste zu vermeiden (Lustig 1992: 67). Die Tatsache, dass es in Mexiko aufgrund der hohen Lohnkürzungen zu keinen größeren sozialen Unruhen kam, führt Lustig darauf zurück, dass Haushalte neben dem Einkommen in Form von Löhnen auch noch andere Einkommensquellen besaßen. So ist der private Konsum pro Kopf zwischen 1983 und 1988 um nur 11,1% zurückgegangen im Vergleich zum erwähnten Reallohnverfall von über 40%. Dieses so genannte Nicht-Lohneinkommen kann beispielsweise aus Gewinnen oder Zinsen bestehen wie auch aus Ernte für den Eigenkonsum. Somit stellte es vor allem in Zeiten der Krise einen wichtigen Überlebensfaktor sowohl für die ärmeren als auch für die reicheren Schichten dar (Lustig 1992: 67ff).

Die wirtschaftliche Entwicklung der Landwirtschaft verhält sich, zumindest in den 1980er Jahren, gegensätzlich zur generellen Entwicklung des Landes. Der Großteil der ärmeren Bevölkerungsschicht in Mexiko ist in der Landwirtschaft tätig; Mais ist dabei das Hauptanbaugut. Zwischen 1983 und 1985, als es landesweit zu einer Verringerung des wirtschaftlichen Outputs kam, erfuhr die Landwirtschaft Leistungssteigerungen und somit auch einen Anstieg des Lohn- bzw. Nicht-Lohneinkommens. Ende der 1980er hingegen, als der Rest der Wirtschaft auf dem Weg der Erholung war, erfuhr die Landwirtschaft einen großen Rückschlag. Wetterbedingungen und Preise für Landwirtschaftsprodukte könnten eine mögliche Erklärung für diese konträre Entwicklung sein (Lustig 1992: 74f).

Die Arbeitslosigkeit betrug 1980 in Mexiko 11,4% und 1985 bereits 20,3%. Im Laufe der 1980er Jahre jedoch konnte eine stetige Senkung der Arbeitslosenrate verzeichnet werden. Jene, die ihre Arbeitsstelle verloren, zogen es vor, im informellen Sektor zu arbeiten, da vom Staat keinerlei

Vergütung zu erwarten war. Die Zahl der LohnempfängerInnen im urbanen Raum sank in den 1980er Jahren, jedoch gegen Ende hin immer weniger. Hingegen stieg die Zahl der Selbstständigen und der unbezahlten FamilienarbeiterInnen. Im Dienstleistungssektor stieg die Zahl der Beschäftigten auch leicht an, in der Landwirtschaft war sie mehr oder weniger gleichbleibend und in der Industrie, vor allem in der Bauwirtschaft, ging die Beschäftigung zurück (Lustig 1992: 75ff).

Eines der zentralen Ursachen der Krise der vorangegangenen Entwicklungsweise waren die fallenden Profitraten. Somit waren die ersten Maßnahmen eine Verringerung der Arbeitskosten sowie eine Steigerung der Produktivität. Die Reallöhne verringerten sich in ihrem Anteil am BIP, ebenso wie die Löhne und Gehälter. 1986 erreichte der Mindestlohn seinen tiefsten Punkt seit 1962 und unter Salinas fiel er weiter. Für McCaughan sind diese Aspekte eine logische Konsequenz der Aufgabe des binnenorientierten Akkumulationsregimes, wo die ArbeiterInnenschaft einen wichtigen Anteil am Markt für Konsumgüter darstellte und des Übergangs zu einem export-orientierten Modell, wo sich der Konsum der ArbeiterInnenschaft fast ausschließlich auf die Existenzsicherung reduziert hat. Die zunehmende Flexibilisierung des Faktors Arbeit, wie bereits angesprochen, bezieht sich auf einen Anstieg der Teilzeitarbeit und temporärer Verträge, auf eine gleichzeitige Intensivierung des Arbeitsprozesses durch Erweiterung der Arbeitszeiten und neuer Technologien, sowie auch eine schwächere Absicherung der ArbeiterInnenschaft durch die Regierung oder Gewerkschaften. All diese Maßnahmen hätten zur Folge, dass sich der Verarmungsprozess in der Bevölkerung ausweitete, die Anzahl der schlecht bezahlten Arbeitsplätze steigt und die informelle Wirtschaft sich weiter ausdehnt (McCaughan 1993: 17f).

Inwiefern änderten sich nun die öffentlichen Ausgaben für Sozialleistungen im Rahmen der Krise? Wie bereits eingehend beschrieben war eines der wichtigsten Ziele nach Einbruch der Krise die Reduktion des fiskalen Defizits. Die öffentlichen Einnahmen mussten hauptsächlich für Schuldentrückzahlungen und Zinsleistungen (die so genannten nicht-programmierbaren Ausgaben) verwendet werden und die restlichen öffentlichen Ausgaben, die so genannten programmierbaren Ausgaben, wurden drastisch eingeschränkt und sanken in ihrem Anteil an den Gesamtausgaben von 80% 1980/81 auf 54,3% zwischen 1983 und 1988 im Durchschnitt (Lustig

1992: 78f). Die Sozialausgaben, vor allem für Bildung und Gesundheit, wurden mehr als der Rest der programmierbaren Ausgaben um 33,1% zwischen 1983 und 1988 gekürzt. Bildungsausgaben wurden zwischen 1983 und 1988 um 29,6% und jene für Gesundheit um 23,3% reduziert. Ende der 1980er Jahre, als sich die Wirtschaft langsam wieder erholte, wurde auch der Anteil der Sozialausgaben wieder etwas erhöht (Lustig 1992: 79).

Eine weitere Form, öffentliche Ausgaben zu reduzieren, sah die Regierung in der Kürzung von generellen Lebensmittel-Subventionen und im Ersatz durch die Ausgabe von Lebensmittel-Bons, also durch gezielte Subventionierung, und zwar in Verbindung mit der staatlichen Lebensmittelkette CONASUPO. Der Nachteil dieser Strategie lag darin, dass nunmehr nur eine ausgewählte Bevölkerungsgruppe Zugang zu den Subventionen hatte, und nicht, wie vorher, die gesamte Bevölkerung. Weiters wurden nicht alle Lebensmittel-Subventionen durch die so genannten gezielten Subventionen ersetzt. Vor allem ärmere urbane Haushalte litten teilweise unter den erhöhten Lebensmittelpreisen. Als Prozentanteil am Mindestlohn stiegen die Kosten des Warenkorbs an Grundnahrungsmittel von 30% 1982 auf über 50% im Jahre 1986. Zusätzlich wurde in dieser Periode der Mindestlohn gesenkt (Lustig 1992: 86f).

Welche Bevölkerungsgruppe litt nun am meisten unter der Krise und den darauf folgenden Anpassungsmaßnahmen seitens der Regierung? Lustig argumentiert, dass die Auswirkungen auf die Armut bei der Gruppe der extrem Armen, die großteils in der Landwirtschaft arbeiten und etwa zwei Drittel ihres Einkommens aus Nicht-Lohneinkommen beziehen, immer in Verbindung mit der erwirtschafteten agrarischen Leistung, den Preisen und den Löhnen zu sehen ist. Einkommen in Form von Löhnen ist die Haupteinkommensform für Angehörige der so genannten Mittelschicht. Da im Laufe der 1980er Jahre, wie schon erwähnt, Lohneinkommen im beträchtlicheren Ausmaß als Nicht-Lohneinkommen sanken, kann gesagt werden, dass die Mittelschicht in größerem Ausmaß litt als die Unterschicht. Ende der 1980er Jahre kam es allerdings zu einer Verschlechterung der Agrarpreise und der Nicht-Lohneinkommen und somit zu einer Verschlimmerung der Lebensumstände der ärmsten Bevölkerungsschicht. Weiters muss man sich im Klaren sein, dass eine Verringerung des Einkommens für die arme Unterschicht tiefgreifendere Folgen hat als für die Mittel- oder Oberschicht. Außerdem kann in Mexiko die so genannte Mittelschicht nicht mit einer solchen aus Industrieländern verglichen werden. Die hohe

Einkommensungleichheit und –konzentration ist in Mexiko in den 1980er Jahren auch daran zu erkennen, dass die obersten 10% der Bevölkerung zwischen 1984 und 1989 einen Einkommenszuwachs von 5,1% verzeichneten (Lustig 1992: 92ff). Es kam Mitte der 1980er Jahre allerdings auch zu einer großen Streikwelle unter den ArbeiterInnen in Mexiko. Es wurden unter anderem Lohnerhöhungen aufgrund der nicht aufzuhaltenden Inflation gefordert. In den Anfängen wurden die Forderungen vom gewerkschaftlichen Dachverband CTM („Confederación de Trabajadores de México“) unterstützt. Mit der Zeit wich die gewerkschaftliche Kampfbereitschaft jedoch der Macht der Regierung und nur noch einzelne wenige Gewerkschaften blieben standhaft - diese sahen sich auch mit harten Repressionen seitens der Regierung konfrontiert. Nach Boris wird in dieser Zeit die ungleiche Machtbeziehung zwischen Regierung und ArbeiterInnen offensichtlich, die durch die Neuorientierung der mexikanischen Wirtschaft und der Strukturanpassungs- und Modernisierungsstrategien ausgelöst wurde (Boris 1996: 52f). Gegen Ende der 1980er Jahre ging die Bereitschaft der ArbeiterInnen, für ihre Rechte zu kämpfen, immer mehr zurück und sie nahmen gegenüber der Regierung eine eher defensive Haltung ein.

„Die Tiefe und Dauer der ökonomischen Krise, die Angst und Vorsicht verbreitende Arbeitsplatzunsicherheit, die entschieden arbeiterfeindliche und kapitalfreundliche Modernisierungs- und Rationalisierungsstrategie der Regierung und nicht zuletzt die generelle Schwächung und Zersplitterung der gewerkschaftlichen Institutionen haben zusammengenommen wesentlich die negative Bilanz der Arbeitskämpfe während dieses Sexenniums verursacht“ (Boris 1996: 53).

Boris argumentiert jedoch weiter, dass es nicht zu der erwarteten „sozialen Explosion“ in Mexiko im Zuge der Schuldenkrise gekommen ist. Das Selbstbewusstsein mancher gesellschaftliche Gruppen und deren Selbstorganisation in Hinsicht auf Aktivitäten der zivilgesellschaftlichen Basis ist, trotz der voranschreitenden Armut im Land, des starken Reallohnabfalls und der zunehmenden Einkommenspolarisierung, gestiegen (Boris 1996: 54f).

3.2.2 Das Sexennium von Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)

Unter Präsident Salinas wurde die neoliberale Wirtschaftspolitik des Landes weiter vorangetrieben; zu größeren Ausmaßen als es bei de la Madrid der Fall war. Bis dahin

unangetastete staatliche Unternehmen wie die Telefongesellschaft TELMEX oder die staatliche Fluglinie Aéromexico wurden privatisiert, genauso wie zum Beispiel die pharmazeutische Industrie oder der Zuckersektor (Klec 1999: 47; Bortz/Mendiola 1991: 61). Salinas setzte gewissermaßen die Politik de la Madrids in verschärfter Weise fort, brachte aber auch einige Neuerungen auf politischer Ebene mit. Die Glaubwürdigkeit der Staatspartei PRI wurde durch die Wahlen 1988 in Mitleidenschaft gezogen, als ein schwerwiegender Verdacht des Wahlbetrugs gegen Salinas aufkam. Das PRI-Regime als solches befand sich in einer Legitimitätskrise und man versuchte, eine neue Staatskonzeption und Sozialpolitik einzuführen um diese aufzuhalten. Das Sexennium von Salinas war außerdem prägend für die Stärkung der Beziehungen zu den USA, vor allem durch den Beitritt 1994 zur Nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA (Klec 1999: 46f; Boris 1996: 56f). Die wirtschaftlichen Probleme, mit denen Salinas konfrontiert war, waren die gleichen wie aus dem vorangegangenen Sexennium. Die Last der Schuldendienstleistungen musste reduziert werden, die Kapitalrückführung ins Land vorangetrieben und gleichzeitig neue ausländische Investitionen angezogen werden. 1989 wurde der so genannte Brady-Plan unterzeichnet, der ein wichtiges Signal vor allem für die Wiedergewinnung des Vertrauens der US-Regierung in Bezug auf Schuldenreduzierung darstellen sollte. Dieser Plan brachte nicht sofort die gewünschten Erfolge und neben mehreren Reformen des öffentlichen Sektors und des Handelssektors war man weiterhin auf Kapitalzuflüsse angewiesen, um den Importüberschuss auszugleichen. Um das Vertrauen ausländischer KapitalinvestorInnen zu gewinnen, wurde seitens der Regierung einerseits verkündet, die Banken reprivatisieren zu wollen und andererseits, die ersten Schritte in Richtung eines Freihandelsabkommens mit den USA tätigen zu wollen. Das Vertrauen in die mexikanische Wirtschaft erlebte einen immensen Aufschwung und die Kapitalzuflüsse stiegen in bedeutendem Ausmaß an. 1989 betrugen die (netto) Kapitalzuflüsse 3 Mrd. USD und 1990 bereits 9,7 Mrd. USD. Die Kapitalzuflüsse setzen sich aus Kapitalrückführung, ausländischen Krediten und ausländischen Investitionen zusammen. Der Nachteil in dieser Entwicklung lag lediglich darin, dass diese Investitionen zum Großteil kurz- und nicht langfristig waren (Lustig 1992: 55ff).

Tabelle 6
Handelsbilanz Mexikos
Zeitraum 1980-1994
Angaben in Tausend USD

Jahr	Exporte	Importe	Saldo
1980	15.511.876	19.341.879	-3.830.003
1982	21.229.671	15.036.378	6.193.293
1984	24.196.053	12.167.231	12.028.822
1986	16.157.707	12.432.545	3.725.162
1988	20.546.028	20.273.714	272.314
1990	26.838.432	31.271.900	-4.433.468
1992	46.195.623	62.129.350	-15.933.727
1994	60 882 198	79 345 901	-18 463 703

Quelle: INEGI Estadísticas Históricas de México 2009

Die Bemühungen de la Madrids, das Haushaltsdefizit zu reduzieren und die Inflation bedeutend zu verringern waren im Großen und Ganzen ohne Erfolg geblieben. Erst Salinas konnte in dieser Hinsicht mittelfristig durch eine groß angelegte Steuerreform Erfolge erzielen. Diese Steuerreform bestand unter anderem aus einer Anhebung der Kapitalsteuern, die vor allem Klein- und Mittelbetriebe betrafen, sowie Unternehmenssteuern für Selbstständige. Auch die Verbesserung der Verwaltungsstrukturen in Bezug auf Steuereintreibung und Strafen für SteuerhinterzieherInnen waren Teil dieser Reform (Boris 1996: 57ff). Das wirtschaftliche Wachstum betrug während der Regierungszeit Salinas durchschnittlich 2,6% und die Inflation fiel von 159% im Jahr 1987 auf 7,1% im Jahr 1994 (Pastor/Wise: 1997: 422). Durch die Fixierung des Wechselkurses 1988/89 konnte man einerseits die Quote der Schuldendienstzahlungen, bezogen auf das BIP, reduzieren, doch durch die dadurch entstandene Überbewertung des Peso kam es erneut zu einem Handelsbilanzdefizit von rund 18,5 Mrd. USD im Jahr 1994 (Boris 1996: 63; Pastor/Wise 1997: 422). 1984 hatte man noch einen Handelsbilanzüberschuss von rund 12 Mrd. USD verzeichnet (siehe Tabelle 6).

3.2.2.1 Soziale Aspekte unter Salinas

Kurz nach seinem Amtsantritt führe Salinas das Programm der Nationalen Solidarität (PRONASOL) ein, das jenen Bevölkerungsgruppen helfen sollte, die am stärksten von den

Auswirkungen der Krise und der Modernisierungspolitik betroffen waren. Grundsätzlich ging es um die allgemeine Verbesserung der Lebensbedingungen, um Infrastruktureinrichtungen, Produktion und Beschäftigung, und um regionale Förderung. Bei der Durchführung der einzelnen Programme waren die Grundprinzipien der Respekt und die Miteinbeziehung lokaler Basisinitiativen, die Partizipation und Verantwortung aller beteiligten Gruppen und gegenseitige Transparenz (Boris 1996: 76ff). Auch wenn sich das Programm sehr schnell entwickelte und in der Bevölkerung einen hohen Bekanntheitsgrad erreichte, war es jedoch auf vielerlei Weise sehr umstritten. Die Staatspartei PRI befand sich beim Amtsantritt Salinas, wie erwähnt, in einer Legitimitätskrise. So kann PRONASOL als Instrument der PRI angesehen werden, diese Krise zu überwinden und die Kontrolle des Staates wieder zu stärken indem vor allem Regionen gefördert wurden, wo ein Rückgang der PRI-Wählerschaft zu verzeichnen war und indem man versucht hat, über die eigentlichen negativen wirtschaftlichen Folgen der Anpassungspolitik hinwegzutäuschen (Pastor/Wise 1997: 451f). Salinas selbst beschreibt PRONASOL folgendermaßen: „Das Solidaritätsprogramm ist eine neue Basisbewegung geworden, eine Erfahrung mit direkter Demokratie. Dies ist der Weg, der extremen Armut entschieden zu begegnen“ (Salinas 1993 zitiert in Boris 1996: 78). Die Resultate des Programms sind laut Boris schwierig zu messen, da sie auch anderen Initiativen zugeordnet werden können. Jedoch wurde Anfang der 1990er Jahre beispielsweise die Infrastruktur im Gesundheits- und Bildungsbereich verbessert und das Elektrizitäts-, Trinkwasser- und Abwassersystem erheblich ausgeweitet (Boris 1996: 80). Auch wenn die finanziellen Mittel von PRONASOL anfangs stark stiegen, waren sie nie ausreichend, um tatsächlich eine langfristige Verbesserung der strukturellen Ungleichheiten in Mexiko zu bewirken (Pastor/Wise 1997: 451f). Das Programm wurde auch als eine neue Form des Klientelismus bezeichnet, wobei die Zielgruppe des Programms die untere Mittelschicht, ländliche Lohn- und SaisonarbeiterInnen und Angehörige des informellen Sektors waren, also jene Bevölkerungsgruppen, die durch die neoliberale Strukturanpassungspolitik am meisten betroffen waren und deren Gunst sich die Regierung wieder aneignen musste, um die Kontrolle über die Weiterführung dieser Politik nicht zu verlieren. (Boris 1996: 84).

Eines der Ziele Salinas war es, die Sozialausgaben seitens der Regierung zu erhöhen. Dies konnte er, so Boris, im Vergleich zu seinen Vorgängern zumindest ansatzweise umsetzen. Doch die Tatsache, dass die mexikanische Bevölkerung zwischen 1980 und 1990/91 um 16 Millionen

auf 82 Millionen gewachsen ist und dass auch Salinas den Zustand von vor der Krise nicht erreichen konnte, relativiert die Aussagen über real gestiegene Sozialausgaben (Boris 1996: 64). Die Bildungsausgaben beispielsweise stiegen nach 1990 etwas an, blieben aber verglichen mit dem Rest Lateinamerikas unter dem Durchschnitt (Pastor/Wise 1997: 449).

Um an die sozialen Folgen der Krise unter der Regierungszeit de la Madrids anzuknüpfen, begann das reale Lohneinkommen unter der Erholung der mexikanischen Wirtschaft nach Amtsantritt Salinas 1989/90 wieder zu steigen, allerdings in nur sehr bescheidenem Ausmaß. Die Zahlen von 1982 wurden in keiner Weise wieder erreicht. In Bezug auf die Einkommenskonzentration (Mexiko gilt in Lateinamerika als eines der Länder mit der höchsten Einkommensungleichheit) wurde der Trend nach der Krise während der Regierungszeit von de la Madrid auch unter Salinas fortgesetzt, wenn auch in etwas abgeschwächter Form (Boris 1996: 137ff). Zwischen 1970 und 1981 ging die extreme Armut in Mexiko zurück, stieg jedoch während der 1980er Jahre wieder stark an, genauso wie die so genannte einfache Armut. Die Armut „[...] als umfassendes Phänomen, das alle Modalitäten der physischen und sozialen Reproduktion einschließt [...]“ konnte trotz einer Erhöhung der Sozialausgaben und trotz des wirtschaftlichen Aufschwungs unter Salinas und dessen sozialer Programme (PRONASOL) nicht gemildert werden (Boris 1996: 145).

3.2.3 Wirtschaftspolitische Maßnahmen im Zuge der Öffnung

Privatisierungen

Die Entstaatlichungen unter de la Madrid sind nicht eindeutig mit den Privatisierungen unter Salinas gleichzusetzen. Der völlige Rückzug des Staates wurde unter de la Madrid aus ideologischer Hinsicht nicht entschieden durchgesetzt, die Lenkungscompetenz desselben wurde sogar in gewisser Weise bekräftigt. Die so genannten Desinkorporationen, die erst um 1985 stattfanden, bestanden nicht nur aus Privatisierungen sondern auch aus Liquidierungen und Fusionierungen von staatlichen Unternehmen, die noch dazu oft wirtschaftspolitisch geringe Relevanz hatten und im Endeffekt nicht viel zur Verringerung des Haushaltsdefizits beitrugen (Boris 1996: 66f). Argumente zugunsten der Privatisierungen wären laut Ánima Puente und

Guerrero Flores unter anderem auf kurze Sicht gesehen die sofortigen Einnahmen für den Staat und auf lange Sicht die Einsparung von staatlichen Mitteln für die Erhaltung ineffizienter Firmen gewesen. Außerdem bestand die Annahme, dass private UnternehmerInnen eine Firma zu mehr Effizienz und Produktivität führen könnten als der Staat, was wiederum positive Auswirkungen auf die Wirtschaft allgemein hätte (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 95). Außerdem, so Boris, war in Mexiko die Wiederherstellung des Vertrauens zum privaten Sektor und die Verringerung der Korruption weitere Motive für die Entstaatlichungen (Boris 1996: 65).

Erst unter Salinas wurde die neoliberale Ausrichtung der Regierung mehr und mehr gestärkt. Boris versteht unter neoliberal unter anderem den

„[...] systematischen Rückzug des Staates aus dem Wirtschaftsprozess [...]“, „[...] [die]Entstaatlichung bzw. Privatisierung öffentlicher Unternehmen, [die] Reprivatisierung von zuvor nationalisierten Banken, [die] Liberalisierung der Preisbildung, [die] Reduktion der staatlichen Prärogativen, [der] staatlichen Vorschriften und Lizenzen sowie die Überlassung der Arbeitsbeziehungen den Tarifparteien [...]“ (Boris 1996: 65).

Kritik an der Privatisierungspolitik Salinas bezieht sich vor allem auf die dadurch verstärkte Konzentration von Reichtum und die damit verbundenen Ballungen an wirtschaftlicher und finanzieller Macht. Außerdem blieben auch bestehende Monopole häufig unangetastet und Unternehmen aus vormals strategisch wichtigen Bereichen der Wirtschaft wurden oft an ausländische KapitaleignerInnen veräußert (Boris 1996: 69f). Die Reprivatisierung der Banken wurde ebenso unter Salinas vollzogen, die dem Staat 13 Mrd. USD einbrachte. Kritisiert wurde hierbei, dass mehrere Banken von so genannten „grupos financieros“ gekauft wurden, hinter denen mächtige Börseninstitute und Versicherungsgesellschaften standen, die somit ihren wirtschaftlichen und politischen Einfluss vergrößern konnten (Boris 1996: 73). Seit 1994 konnten die Privatisierungen auch aufgrund des fehlenden politischen Konsenses nicht in der gleichen Geschwindigkeit fortgesetzt werden, doch man versuchte sich Sektoren zu nähern, die traditionell vom öffentlichen Sektor beansprucht werden, wie Bildung und Gesundheit (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 98). Argumente gegen die durchgeführten Privatisierungen in Mexiko sind laut Ánima Puente und Guerrero Flores folgende: Die privaten Eigentümer des Telekommunikationsunternehmens TELMEX zum Beispiel übernahmen gleichzeitig die Monopolstellung des Unternehmens und somit die Einnahmen daraus für zumindest ein

Sexennium. Es kam zu keiner Verbesserung der Dienstleistungen, die monopolistischen Gewinne drückten sich jedoch in Preissteigerungen aus. Die Monopolstellung vieler Unternehmen wurde durch die Privatisierung einfach beibehalten. Weiters war es oft der Fall, dass beim Verkauf eines Unternehmens zwar die Gewinne privatisiert wurden, aber die Verluste, wie zum Beispiel Modernisierungskosten, vom Staat übernommen wurden. Private UnternehmerInnen verfügten oftmals nicht über die nötigen Kenntnisse bzw. wollten so schnell wie möglich das investierte Kapital durch riskante Strategien wiedererlangen, was im Endeffekt die SteuerzahlerInnen belastete. Abgesehen vom Verlust der Kontrolle und des Einflusses seitens des Staates auf die privaten Unternehmen bestanden auch Zweifel hinsichtlich der Transparenz der einzelnen Privatisierungen, da sich private Wirtschaftsgruppen oft mit mächtigen politischen Gruppierungen verbündeten (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 99f; Boris 1996: 70).

Öffnung der Wirtschaft

Zwischen 1982 und 1988 verfolgte Mexiko eine konsequente Politik der wirtschaftlichen Außenöffnung durch eine Beseitigung der Quoten und Tarife und 1986 schließlich durch den Beitritt zum GATT. Ende der 1980er Jahre begannen schließlich die Verhandlungen zu NAFTA. Unabhängig davon hatte Mexiko bis dahin bereits viele Märkte liberalisiert, wie unter anderem auch die Kapitalmärkte, um ausländische Investitionen anzuziehen. Zwischen 1994 und 2003 hatte ausländisches Kapital freien Zutritt zu fast allen wirtschaftlichen Sektoren, ungeachtet politischer, strategischer oder ökologischer Überlegungen. Um ein paar der negativen Effekte der Außenöffnung der Wirtschaft zusammenzufassen, beziehen sich Ánima Puente und Guerrero Flores zum einen auf die Überflutung des nationalen Marktes durch ausländische Produkte und auf die Dominanz ausländischer InvestorInnen in vielen Wirtschaftssektoren. Die erwirtschafteten Profite werden nicht notwendigerweise im Inland reinvestiert; die Kapitalflüsse gehen nach einer anfänglichen größeren Investition meist ins Ausland. Die wirtschaftliche Dynamik wird immer abhängiger von externen Entscheidungen und Prozessen sowie von der Konjunktur anderer Länder, zu denen Mexiko in einem Abhängigkeitsverhältnis steht (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 100ff).

Deregulierung

Der Prozess der Deregulierung inkludiert die gerade erwähnten Phänomene der Privatisierung und der Öffnung, da beide einen Zurückgang der Rolle des Staates vorsehen. Deregulierung bedeutet allgemein die Reduzierung von Regulation bzw. Reglementierung von Märkten und in Folge der Rückgang der staatlichen Intervention. BefürworterInnen sehen in diesem Prozess die Möglichkeit zur Verbesserung der Wirtschaftsleistung und des Wohlbefindens der Gemeinschaft (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 102f). Die Aufhebung von Preiskontrollen war ein Beispiel des Deregulierungsprozesses, obwohl in dem „Pakt ökonomischer Solidarität“ von 1987/88, wie bereits besprochen, eigentlich vom Gegenteil die Rede war. Die Preisliberalisierung wurden seit 1990 vorangetrieben; einerseits für Waren der Grundbedürfnisbefriedigung als auch für sonstige Waren und Dienstleistungen. Die Deregulierung der Finanzmärkte und die Schaffung neuer rechtlicher Grundlagen für Finanzinstitutionen waren weitere wichtige Punkte. Die staatliche Finanz- und Geldpolitik wurde in ihrem Einfluss auf die Finanzmärkte reduziert. Der Zentralbank (Banco de México) wurde 1993 vollständige Autonomie gewährt (Boris 1996: 70ff).

3.2.4 NAFTA (North Atlantic Free Trade Agreement)

Das nordamerikanische Freihandelsabkommen NAFTA zwischen den USA, Kanada und Mexiko soll im Folgenden durch die Brille des regulationstheoretischen Produktivsystems betrachtet werden. Eine detaillierte Analyse des Abkommens sprengt den Rahmen dieser Arbeit, so werden nach einer allgemeinen Betrachtung des Abkommens lediglich jene Aspekte genauer untersucht, die im Rahmen eines Produktivsystems zwischen USA und Mexiko relevant erscheinen.

1990 wurden von Mexikos Präsident Salinas und US-Präsident Bush die Verhandlungen über ein nordamerikanisches Freihandelsabkommen verkündet. Der Plan dahinter war die wirtschaftliche Integration eines Kontinents auf einer regionalen Basis. Die globalen Implikationen eines solchen regionalen Abkommens bestanden jedoch in der weiten Kluft der Länder in Bezug auf wirtschaftliche Entwicklung und Lebensstandards. Harry Browne et al. beschreiben Nordamerika als in sich stark divergierenden Kontinent, wo fortgeschrittene Technologien auf

Subsistenzwirtschaft treffen, wo globales Finanzkapital auf massive Arbeitslosigkeit stößt und wo sich rechtliche und politische Systeme miteinander vermischen (Browne et al. 1994: 3).

Von Seiten der US-Regierung hatte man als vorrangiges Ziel hinter einem regionalen Freihandelsabkommen das Wachstum der US-Wirtschaft im Sinn. Abgesehen von Kanada, das einen großen Ressourcenreichtum zu bieten hatte und erster Handelspartner der USA war, nahm Mexiko zwar den dritten Platz der US-HandelspartnerInnen ein, war aber sehr problematisch hinsichtlich der hohen Import- und Investmentrestriktionen (Browne et al. 1994: 8f). Mexiko war einerseits aufgrund der geographischen Nähe aber auch aufgrund der traditionellen politischen Dominanz seitens der USA attraktiv. Man wollte den Bereich der Direktinvestitionen ausbauen und somit die großen Lohndifferentiale der beiden Länder nützen. Außerdem war, so Boris, ein Zugriff auf die mexikanischen Erdölreserven ein weiterer interessanter Punkt für die USA (Boris 2009: 131f).

Von Seiten der mexikanischen Regierung war es ein vorrangiges Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit Mexikos bezüglich ausländischer Investitionen sowie Absatzmärkte für mexikanische Produkte in den dominanten Märkten der Industrieländer zu sichern. Durch ein Abkommen war auch auf gewisse Weise die Kontinuität neoliberaler Freihandelspolitik in den folgenden Regierungsperioden in Mexiko gesichert und somit die Glaubwürdigkeit gegenüber InvestorInnen gefestigt. Das 1992 unterzeichnete Abkommen zwischen Salinas, Bush und dem kanadischen Premierminister Mulroney war sozusagen ein Zeichen der Akzeptanz und der Stärkung des vorherrschenden ökonomischen Systems (Browne et al. 1994: 8f, 16f). Gemäß der Theorie des Freihandels sollte durch NAFTA der Markt und der private Sektor in deren Entscheidungsmacht gestärkt werden und somit Effizienz und wirtschaftliches Wachstum gefördert werden. Besonders würde dies auf weniger entwickelte Länder wie Mexiko zutreffen. Weiters, so die Freihandelstheorie, würde durch wirtschaftliches Wachstum Wohlstand und politische Stabilität generiert werden (Browne et al. 1994: 68).

1993, als bereits Bill Clinton das Amt des US-Präsidenten übernommen hatte, wurden noch zwei Nebenvereinbarungen zur Durchsetzung von Umwelt- und Arbeitsgesetzen hinzugefügt und 1994 trat das Abkommen durch die jeweilige Ratifizierung der nationalen Legislativen in Kraft.

Durch das Abkommen sollten innerhalb von 15 Jahren alle Restriktionen auf Importe beseitigt werden. Im Gegenzug sollten Waren- und Dienstleistungsflüsse innerhalb der Region erleichtert werden. Ausländische InvestorInnen sollten die gleichen Rechte und Möglichkeiten gewährt bekommen wie inländische. Ein paar Wirtschaftssektoren waren von dieser Regelung jedoch ausgenommen. Browne et al. argumentieren, dass sich die mexikanische Wirtschaftspolitik auch ohne ein Freihandelsabkommen in Richtung Handelsliberalisierung und Deregulierung entwickelt hätte. NAFTA wäre nur „[...] just another step down the road toward global economic integration“ (Browne et al. 1994: 59). Die Fragen, die es nun für Mexiko galt zu beantworten, betrafen eine weiter gefasste Diskussion wirtschaftlicher und sozialer Aspekte. Inwiefern war Mexiko in den eigenen Möglichkeiten eingeschränkt, selbstständige politische Maßnahmen und Entwicklungsstrategien zu entfalten und inwiefern litten die Bedürfnisse und Werte der Gesellschaft unter der neoliberalen Agenda der Regierung? (Browne et al. 1994: 60).

Isidro Morales beschreibt die Integration Mexikos im Zuge von NAFTA folgendermaßen:

„If by sustainable development we understand not only economic performance, but the need to maintain social cohesion, to avoid environmental damage and to enforce 'sound' governance, it is clear that the NAFTA agenda is still partial, biased and fragmented. A first step in order to overcome these limitations is to accept the asymmetries and regional disparities prevailing among NAFTA partners. Although Mexico became a preferential partner to the USA and Canada, it still is a developing economy, with major underdeveloped regions located mainly in the rural south, and conflict-ridden areas such as Mexamerica. A second point to be mutually recognised among the partners is that regional disparities may be a major barrier to further integration. [...] [R]egional and cross-cutting sectorial policies [...] [are] needed in North America“ (Morales 1999: 991).

Die wesentlichen Punkte des Vertrags sind folgende: die sukzessive Senkung der Zölle zwischen Mexiko und den USA bzw. Kanada in Bezug auf Waren und Dienstleistungen; die Liberalisierung des Kapitalverkehrs und die partielle Liberalisierung des Niederlassungsrechts von Banken; die völlige Gleichstellung von inländischen und ausländischen InvestorInnen; die Regelung von Ursprungsbestimmungen für Produkte, die nicht gänzlich anhand der verschiedenen Bestandteile einem Land zugeordnet werden können; Bestimmungen zur Liberalisierung der Mobilität von hochqualifizierter Arbeitskraft; Sonderbestimmungen für einzelne Sektoren (z.B. Textilbereich und Agrarsektor); die Weiterführung staatlicher Monopole (Elektrizität, Erdöl); Bestimmungen zur institutionellen Lösung von Konflikten (Boris 1996: 89f; Boris 2009: 132).

Tabelle 7
Gesamtexporte Mexikos nach Ländern bzw. Regionen
Zeitraum 1994-2008
Angaben in Tausend USD

Jahr	Gesamt- exporte	USA		Südamerika		Mittelamerika		EU		Asien	
		Absolut	in %	Absolut	in %	Absolut	in %	Absolut	in %	Absolut	in %
1994	60 882 198	51 618 599	85%	1 604 076	3%	684 096	1%	2 875 285	5%	1 544 468	3%
1996	95 999 741	80 570 027	84%	3 461 286	4%	1 179 779	1%	3 570 492	4%	2 601 117	3%
1998	117 539 292	103 001 770	88%	2 996 599	3%	1 673 142	1%	4 018 359	3%	2 201 422	2%
2000	166 120 717	147 399 928	89%	2 684 706	2%	1 694 381	1%	5 743 045	3%	2 158 382	1%
2002	161 045 982	141 897 658	88%	2 903 092	2%	1 832 417	1%	5 629 804	3%	3 309 861	2%
2004	187 998 559	164 521 987	88%	4 047 352	2%	2 085 883	1%	6 824 578	4%	3 941 535	2%
2006	249 925 144	211 799 379	85%	7 977 818	3%	3 415 679	1%	11 008 815	4%	6 385 545	3%
2008	291 342 596	233 522 734	80%	13 840 149	5%	4 922 797	2%	17 288 370	6%	8 625 700	3%

Quelle: INEGI Sistema para la consulta de las estadísticas históricas de México 2009

Tabelle 8
Gesamtimporte Mexikos nach Ländern bzw. Regionen
Zeitraum 1994-2008
Angaben in Tausend USD

Jahr	Gesamt- importe	USA		Südamerika		Mittelamerika		EU		Asien	
		Absolut	in%	Absolut	in%	Absolut	in %	Absolut	in%	Absolut	in%
1994	79 345 901	54 834 161	69%	2 166 461	3%	175 741	0,2%	9 199 364	12%	9 464 006	12%
1996	89 468 764	67 536 106	75%	1 732 219	2%	178 996	0,2%	7 873 515	9%	8 998 006	10%
1998	125 373 059	93 258 375	74%	2 561 318	2%	237 637	0,2%	11 994 394	10%	12 839 990	10%
2000	174 457 811	127 534 429	73%	4 001 635	2%	453 501	0,3%	15 328 632	9%	20 271 378	12%
2002	168 678 857	106 556 698	63%	5 449 747	3%	658 760	0,4%	17 136 272	10%	31 359 564	19%
2004	196 809 652	110 826 713	56%	9 008 323	5%	1 299 778	1%	21 792 898	11%	44 400 407	23%
2006	256 058 352	130 311 021	51%	12 403 038	5%	1 472 447	1%	29 012 134	11%	68 893 352	27%
2008	308 603 250	151 334 593	49%	12 065 345	4%	1 847 199	1%	39 183 208	13%	86 211 290	28%

Quelle: INEGI Sistema para la consulta de las estadísticas históricas de México 2009

Die Exporte in die USA sind von 1994 bis 2000 um etwa das Dreifache angestiegen. Der Anteil der Exporte in die USA bleibt bis 2008 mehr oder weniger gleichbleibend (siehe Tabelle 7). Die Importe Mexikos aus den USA haben sich, allerdings in geringerer Geschwindigkeit, in etwa verdoppelt. Bis 2008 ist zu erkennen, dass sich der Anteil der Importe aus den USA verringert hat und die Importe aus Asien hingegen angestiegen sind (siehe Tabelle 8) (Boris 2009: 133).

Die Handelsströme sind nach den Kriterien zweiten Ranges nach Calvet Teil der Intensität der ökonomischen Beziehungen, sowie auch die ausländischen Direktinvestitionen. Je intensiver die ökonomischen Beziehungen zwischen zwei oder mehreren Ländern, umso eher kann man auf ein Produktivsystem schließen (Calvet 1980: 80f). Der Anteil der US-Exporte an den Gesamtexporten Mexikos im Zeitraum zwischen 1980 und 1992 variiert zwischen 51% und 81%, wobei der Anteil mit fortschreitenden Jahren ansteigt. Der Anteil der Importe aus den USA an den Gesamtimporten Mexikos variiert im gleichen Zeitraum zwischen 60% und 71%, wobei auch hier ein Anstieg mit den Jahren zu verzeichnen ist (INEGI 2009). Ab der wirtschaftlichen Wende Mexikos nach der Schuldenkrise Anfang der 1980er Jahre ist also zu sagen, dass die Intensität der ökonomischen Beziehungen zwischen Mexiko und den USA in Bezug auf die Handelsströme durchwegs sehr hoch war und man somit auf ein Produktivsystem zwischen diesen beiden Ländern schließen kann. In Bezug auf die Importe ist allerdings eine leichte Diversifizierung der HandelspartnerInnen zu erkennen, was an den Importen Mexikos aus Asien zu sehen ist.

Im Zuge der Merkmale eines Produktivsystems weist Calvet auf den institutionellen Zusammenhalt eines solchen hin. Inwieweit werden Institutionen geschaffen, die den politischen, wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt der zugehörigen Länder fördern? (Calvet 1998: 95f). NAFTA förderte ohne Zweifel die Integration Mexikos in den nordamerikanischen Markt, was zur Intensivierung der ökonomischen Beziehungen zwischen Mexiko und den USA geführt hat. In dieser Hinsicht kann NAFTA als ein weiterer Beitrag zur Konstituierung eines Produktivsystems zwischen Mexiko und den USA angesehen werden. NAFTA ist jedoch zuallererst ein Abkommen auf wirtschaftlicher Ebene. Wie es Pekka Valtonen beschreibt: „[...] NAFTA is almost exclusively a trade and investment agreement with no political integration or institution-building [...]” (Valtonen 1999: 181). Wie bereits besprochen bedeutet die Integration durch NAFTA eine Integration von Ländern mit unterschiedlichen wirtschaftlichen und sozialen Standards. Calvet spricht im Zuge der Komplementarität der Ökonomien als Kriterium zweiten Ranges die Hierarchisierung der einzelnen Länder innerhalb eines Produktivsystems an (Calvet 1998: 85). Im Fall USA-Mexiko trifft diese Komplementarität der Ökonomien insofern zu, als beide Länder einen unterschiedlichen Grad an Industrialisierung sowie eine unterschiedliche Ausstattung mit Rohstoffen aufweisen. Die Verfügbarkeit von billigen Arbeitskräften in Mexiko,

auf die im Abschnitt der Maquiladora-Industrie noch näher eingegangen wird, ist ein weiteres Merkmal. Diese Hierarchisierung und gleichzeitige Komplementarität der Ökonomien ruft aber gleichzeitig soziale Ungleichheiten hervor. Am Beispiel NAFTA ist nun zu sagen, dass zwar ein Abkommen geschaffen wurde, das diese zwei Länder verbindet (abgesehen von Kanada, das in diesen Analysen nicht miteinbezogen wird), aber nur auf wirtschaftlicher Ebene. Die soziale Integration wurde nicht gefördert und wird auch nicht als ein Ziel dieses Abkommens angesehen. Unter sozialer Kohäsion in einem Produktivsystem versteht Calvet die Notwendigkeit oder das Interesse der Bevölkerung eines bestimmten Landes, mit der Bevölkerung eines anderen Landes zu kooperieren (Calvet 1998: 86). Gerade durch die Integration eines dominierten Landes in ein Produktivsystem mit einem dominanten Land entstehen soziale Ungleichheiten bzw. existierende Ungleichheiten werden verschärft. Es ist auch nicht unbedingt im Interesse des dominanten Landes, soziale Akzeptanz in den dominierten Ländern zu erreichen oder unterschiedliche soziale Niveaus zwischen dominantem Land und dominiertem Land auszugleichen. Somit kann man zu dem Schluss kommen, dass sich durch die Existenz eines Produktivsystems, wenn man zwischen den USA und Mexiko nun von einem solchen ausgeht, die soziale Integration nicht Hand in Hand mit der wirtschaftlichen Integration vollzogen hat.

„If social inequalities deepened with the opening of previous years [...], it is evident that NAFTA not only did not create institutions favouring an integral development of the region, but that it has opened the way for an increasingly unequal development of the three partners, propagating heterogeneous structural differences and social fragmentation between those sectors of the Mexican population which are competitive and those which are not, favouring at the same time dependency on external capital and knowledge, while limiting the development of knowledge either through imitation or resource association” (Cardero 1999: 207).

Der Aspekt der sozialen Akzeptanz oder Integration wird auch im nachfolgenden Abschnitt noch näher beleuchtet.

3.2.5 Allgemeine soziale Aspekte der wirtschaftlichen Öffnung Mexikos

Gemäß den Ausführungen von Browne et al. war der mexikanische Widerstand gegen NAFTA und Freihandel unter anderem aufgrund der einseitigen, von der Regierung beeinflussten Berichterstattung aber auch aufgrund des Wunsches nach wirtschaftlichen Veränderungen

seitens der Bevölkerung nicht sehr stark verbreitet, aber dennoch vorhanden und mit der Zeit auch im Wachstum begriffen. Die zentralen Punkte der GegnerInnen von NAFTA richteten sich auf den Verlust von Souveränität und Selbstbestimmung. Man fürchtete die komplette Anpassung an US-amerikanische wirtschaftspolitische und soziale Richtlinien und die vollkommene Abhängigkeit von ausländischen KapitalgeberInnen (Browne et al. 1994: 68f). Cuauhtémoc Cárdenas, Sohn des von 1934 bis 1940 regierenden Präsidenten Lázaro Cárdenas, der 1989 die Partei der demokratischen Revolution (PRD) gründete, meinte in Bezug auf die wirtschaftliche Öffnung des Landes:

„[T]he existing premises of our economic integration are not necessarily adequate to build a just and viable relationship. The exploitation of cheap labor, energy and raw materials, technology dependency, and lax environmental protection should not be the premises upon which Mexico establishes links with the U.S., Canada, and the world economy” (Cárdenas 1992 zitiert in McCaughan 1993: 20).

Der Aufstand des „Zapatistischen Nationalen Befreiungsheeres“ (EZLN) in der Neujahrsnacht 1994 mit dem erklärten Ziel der Befreiung der unterdrückten indigenen Bevölkerung des Bundesstaates Chiapas war Ausdruck des Widerstands gegen die neoliberale Modernisierungspolitik, unter der Teile der Bevölkerung gezwungen waren, in Hunger, Elend und sozialer Marginalisierung zu leben. Der Aufstand fand genau an jenem Tag statt, an dem NAFTA in Kraft trat. Diese Gleichzeitigkeit war ein symbolischer Akt, um von diesem Zeitpunkt an gegen die wirtschaftliche Öffnung Mexikos nach Vorgaben internationaler Finanzorganisationen ohne Rücksicht auf gesellschaftspolitische Verluste und gegen die Integration mit zwei der reichsten Staaten der Erde ohne Berücksichtigung von sozialen oder arbeitspolitischen Aspekten, zu protestieren (Wannöffel 1995: 11f). Chiapas als einer der ärmsten Bundesstaaten im Süden Mexikos produzierte zu diesem Zeitpunkt zwar 60% der elektrischen Energie des Landes und verfügte außerdem über Erdölvorkommen und fruchtbare Böden, aber nicht einmal die Hälfte der Bevölkerung war an die Strom-bzw. Wasserversorgung angeschlossen. Der Aufruf der bäuerlich-indigenen Bevölkerung nach gesellschaftlicher Integration stand, laut Manfred Wannöffel, stellvertretend für einen Großteil der Bevölkerung Mexikos. Seit 1982 hatte sich die soziale und wirtschaftliche Lage für die Mehrheit der Bevölkerung drastisch verschlechtert. Abgesehen von der bäuerlich-indigenen Bevölkerung zählte vor allem die industrielle ArbeiterInnenschaft zu den Verlierern des neoliberalen Umschwungs. Die staatliche Intervention wurde ersetzt durch den Mechanismus der freien

Marktwirtschaft. Die Kaufkraft der Löhne der ArbeiterInnenschaft verringerte sich zwischen 1986 und 1993 um 65%. Die Einkommenskonzentration verstärkte sich außerdem immer mehr (Wannöffel 1995: 12ff).

Tabelle 9
Einkommensverteilung in Mexiko gemäß Dezilen
Zeitraum 1984-2008
Angaben in Prozent

Jahr	Gesamt	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
1984	100	1,72	3,11	4,21	5,32	6,40	7,86	9,72	12,16	16,73	32,77
1989	100	1,58	2,81	3,74	4,73	5,90	7,29	8,98	11,42	15,62	37,93
1992	100	1,59	2,80	3,76	4,76	5,80	7,19	8,98	11,40	16,03	37,70
1994	100	1,61	2,79	3,71	4,67	5,72	7,09	8,78	11,38	16,13	38,12
1996	100	1,79	3,01	3,95	4,91	5,98	7,34	8,97	11,46	15,94	36,65
1998	100	1,52	2,69	3,68	4,73	5,85	7,25	8,96	11,52	15,98	37,83
2000	100	1,52	2,65	3,62	4,61	5,73	7,12	8,87	11,26	16,00	38,62
2002	100	1,65	2,92	3,91	4,93	6,13	7,44	9,24	11,83	16,38	35,56
2004	100	1,65	2,94	3,97	4,98	6,03	7,36	9,13	11,63	16,10	36,19
2006	100	1,78	3,09	4,06	5,07	6,19	7,45	9,23	11,61	15,84	35,68
2008	100	1,67	2,91	3,92	4,90	5,98	7,36	9,19	11,68	16,13	36,26

Anmerkung: Das erste Dezil repräsentiert die ärmste Bevölkerungsgruppe und das zehnte Dezil die reichste.

Quelle: INEGI Sistema para la consulta de las estadísticas históricas de México 2009

Wenn 1984 die oberen 10% der Bevölkerung rund 33% des Nationaleinkommens auf sich konzentrierten, waren es 1998 bereits rund 38% und 2008 schließlich rund 36% (siehe Tabelle 9). Der informelle Sektor breitete sich immer mehr aus. In den 1970er Jahren betrug der Anteil der im informellen Sektor Arbeitenden etwa 17%, 1994 waren es bereits 60%. Auch aufgrund der steigenden Arbeitslosigkeit reduzierte sich somit der Anteil der im formalen Sektor Arbeitenden mehr und mehr. Die Gewerkschaftsvertretungen repräsentierten nur mehr eine relativ privilegierte Minderheit (Wannöffel 1995: 12ff).

Auch seitens der Mittelschicht kam es zu anti-neoliberalen Bewegungen, wie die Schuldnerbewegung „El Barzón“, die mit dem EZLN sowie der PRD sympathisierte. „El Barzón“ repräsentierte kleine und mittlere Betriebe sowie KreditnehmerInnen, die durch die Anhebung der Zinsraten Anfang der 1990er Jahre und durch die Abwertung des Peso während der Krise 1994/95 mit einer drastischen Vergrößerung ihrer Schulden konfrontiert waren. Viele

verloren ihre Betriebe und waren nahe daran, in die Armut abzugleiten. Die Barzonista-Bewegung konnte schlussendlich die Regierung dazu bewegen, ein Drittel ihrer Schulden zu übernehmen (Vadi 2001: 138).

3.2.6 Die Peso-Krise 1994 und ihre Folgen

Anfang der 1990er Jahre schien es, als ob Mexiko sich langsam von der Krise erholt hätte. Die Wirtschaft wuchs und die Inflation konnte weitgehend eingedämmt werden. Der fixe Wechselkurs des Peso, wie erwähnt, führte jedoch zu einer Überbewertung desselben und das Handelsdefizit stieg weiter an. Salinas war es jedoch gelungen, ausländische Investitionen an Land zu ziehen, die dieses Handelsdefizit nun finanzierten. Auch die Zentralbank Mexikos hatte wieder genügend Dollar-Reserven zur Verfügung (Pastor/Wise 1997: 422f; Whitt 1996: 1). Die Beziehungen zu Mexikos größtem Handelspartner, den USA, waren durch den Beitritt zu NAFTA Anfang 1994 mehr als gestärkt. Salinas behauptete außerdem, dass Mexiko mit dem Beitritt zu NAFTA nun der Ersten Welt beitreten würde. Doch Ende 1994 befand sich Mexiko wieder in einer ökonomischen Krise (Whitt 1996: 1; Rus/Tinker Salas 2006: 9).

Das erwähnte Handelsdefizit war an und für sich ein Signal dafür, dass durch die Reformen wieder Kapital ins Land floss. Die Überbewertung des Peso trug jedoch immer mehr zu einer Ausweitung des Defizits bei, wobei die mexikanische Regierung anfangs keinen Anlass sah, den Peso abzuwerten, da das Handelsdefizit durch private Kapitalflüsse und nicht durch ein Fiskaldefizit oder eine ausgedehnte monetäre Expansion entstanden war. Außerdem waren genügend Dollar-Reserven vorhanden und die zunehmenden Kapitalflüsse waren ein Zeichen des wirtschaftlichen Fortschritts für Mexiko (Whitt 1996: 2ff). Die Tatsache, dass wieder mehr Kapital ins Land floss, ist einerseits auf die politischen Reformen in Mexiko zurückzuführen aber auch auf das Zinsniveau, das in Mexiko höher war als in den USA und somit mehr InvestorInnen anzog. Die ausländischen Investitionen hatten jedoch verschiedene Ausprägungen. So gab es einerseits ausländische Direktinvestitionen, die zum Beispiel aus dem Kauf oder Aufbau von Fabriken durch ausländische Unternehmen bestanden. Diese Form der Investition ist langfristig ausgelegt und in Zeiten der Krise nur zu sehr hohen Kosten reversierbar. Zwischen

1990 und 1994 stellte diese Form nur etwa ein Viertel (24 Mrd. USD) der gesamten Kapitalflüsse nach Mexiko dar. Eine zweite Form der Investition waren Aktienkäufe an der Börse, deren Abzug zu Krisenzeiten nur einen Einfluss auf die Aktienpreise hätte, nicht aber unbedingt auf die Reserven der Regierung. Diese Form machte 28 Mrd. USD zwischen 1990 und 1994 aus. Die dritte und größte Form der Investition waren schließlich der Kauf von (Staats)-Anleihen. Der Großteil dieser Anleihen hatte nur eine sehr geringe Laufzeit und stellte somit die größte Gefahr für die mexikanische Regierung dar. Die Anleihen waren meistens bereits nach ein bis drei Monaten fällig und die InvestorInnen konnten in Zeiten der Krise nach Belieben das investierte Geld wieder zurückholen und somit enormen Druck auf die Währungsreserven der Regierung ausüben. Diese Form der Investition machte den größten Teil der Kapitalflüsse aus, nämlich 43 Mrd. USD zwischen 1990 und 1994 (Whitt 1996: 9).

Die Auslöser der Krise waren nun interner sowie auch externer Natur. Eine Reihe interner politischer Schocks brachten Mexiko in eine schwierige Situation gegenüber ausländischen GläubigerInnen in Bezug auf die politische Stabilität Mexikos. Der bäuerlich-indigene Aufstand in Chiapas kann laut Boris „[...] zu den Sozialbewegungen gezählt werden, die in Reaktion auf die neoliberale Anpassungspolitik entstanden [sind] und die gegen wesentliche Leitlinien des Regierungsprojekts eine radikale Opposition artikulier[t]en“ (Boris 1996: 200). Das „Zapatistische Heer nationaler Befreiung“ (EZLN), das großen Rückhalt in der Gesellschaft fand, probte am Tag der Unterzeichnung des Freihandelsabkommens NAFTA den Aufstand in Chiapas und lieferte sich heftige Kämpfe mit der Regierung (Boris 1996: 200f). Ein weiterer innenpolitischer Schock für Mexiko war die Ermordung des Präsidentschaftskandidaten der PRI, Luis Colosio Murrieta, die eine Welle der Panik vor politischer und finanzieller Instabilität unter den InvestorInnen auslöste. Diese internen Effekte löste nun einerseits den Abzug von Kapital im Land aus und somit einen Verlust an internationalen Reserven, die die Regierung aufwenden musste, um den Peso auf annähernd gleichem Niveau zu halten. Einige weitere innenpolitische Unstimmigkeiten sowie die Ermordung eines weiteren Politikers sowie eines Kardenals führten zu noch mehr Verlusten an internationalen Reserven (Whitt 1996: 2f).

Externe Effekte waren unter anderem der Anstieg der Zinsraten in den USA. Die FED (Federal Reserve Bank) erhöhte den Leitzins, um inflationären Bewegungen entgegenzuwirken und die langfristige Zinsraten stiegen gleichzeitig mit an. Die Antwort der mexikanischen Regierung war

zunächst, die Zusammensetzung der Staatsschulden zu ändern. Vor der Krise hatte man Peso-nominierte Schuldscheine ausgegeben, so genannte Cetes. Nach der Ermordung Colosios waren es Dollar-nominierte Schuldscheine, so genannte Tesobonos. Man wollte damit InvestorInnen gegen eine Abwertung des Wechselkurses schützen (Whitt 1996: 11f). Der Verlust an internationalen Reserven war jedoch nicht aufzuhalten und die Regierung entschied in einem nächsten Schritt, den fixen Wechselkurs des Peso zu lockern und ihn um etwa 15% abzuwerten. Die fehlende Transparenz über den Stand der Reserven und das schwindende Vertrauen der InvestorInnen in die finanzielle Lage Mexikos führten jedoch nur zu einem weiteren Abzug von Kapital und in einem letzten Schritt musste die Regierung schließlich den fixen Wechselkurs des Peso aufgeben (Edwards 1997: 25).

Calderón-Madrid spricht in diesem Zusammenhang von einer „self-fulfilling currency crisis“ (Calderón-Madrid 2007: 222). Die verwundbare Position der Regierung war einer der Auslöser der Abwertung des Peso. Die InvestorInnen waren sich der Tatsache bewusst, dass die Regierung, sobald sie keine Kredite mehr von außen bekam, ihre Schulden (die ausstehenden Tesobonos) gegenüber anderen InvestorInnen nicht mehr zurückzahlen konnte. So begann jeder individuelle Investor und jede individuelle Investorin, Kapital aus dem Markt abzuziehen, sobald andere InvestorInnen es auch abzogen (Calderón-Madrid 2007: 224). Ein globales Finanzdebakel, so Sebastian Edwards, konnte nur aufgrund der schnellen Kreditzahlungen von rund 40 Mrd. USD seitens der US-Regierung, des IWF und der Weltbank vermieden werden, die für die Rückzahlung der fälligen Tesobonos verwendet wurden und die Liquidität Mexikos im Endeffekt erhalten konnten (Edwards 1997: 25f).

Jacques de Larosière hebt die Rolle der US-Regierung (zusammen mit IWF und Weltbank) in Bezug auf die rasche finanzielle Hilfe kritisch hervor. Besagte AkteurInnen stellten bei Ausbruch der Krise alle nötigen finanziellen Mittel in kürzester Zeit zur Verfügung, damit die GläubigerInnen vollständig ausbezahlt werden konnten und ein größeres finanzielles Debakel verhindert werden konnte. Es hätte jedoch, so de Larosière, auch andere Wege gegeben, um Mexiko in der Krise beizustehen, wie zum Beispiel ein kleineres Paket an finanziellen Mitteln zur Verfügung zu stellen, Hand in Hand mit einer Restrukturierung der Schulden. Die US-Regierung war hingegen besorgt um die Reputation Mexikos im Falle einer solchen

Restrukturierung; der Zugang zu Kapitalmärkten hätte sich somit für Mexiko erschwert und dies wiederum hätte eine globale Vertrauenskrise in Finanzmärkte auslösen können. Kritik an der Vorgehensweise der USA wurde aber auch aus dem Ausland laut, in Bezug auf eine bevorzugte Behandlung gewisser Länder, die für die USA eine große wirtschaftliche Bedeutung haben. Auch die Rolle des IWF hinsichtlich dessen Neutralität und Glaubwürdigkeit wurde in Frage gestellt (de Larosière 2005: 5ff).

Nach James Cypher konnte Mexiko nur dank des beispiellosen Rettungspaketes der USA diese Krise überleben, sowie durch die drastische Anhebung der Importe der USA aus Mexiko. Die gute Wirtschaftslage in den USA zu dieser Zeit trug also wesentlich zur raschen Überwindung der Krise in Mexiko bei (Cypher 2001: 11). „[...] [T]he peso crisis had deep systematic and structural roots in the very neoliberal economic model that was presumed to be Mexico's salvation“ (Cypher 2001: 13). Die Ergebnisse der Peso- Krise, so Cypher, waren die steigende Angewiesenheit auf die Maquiladora-Industrie, um die Exporte aufrechtzuerhalten, fallende Löhne und steigende Armut, sowie die fortschreitende Marginalisierung und Emigration mancher Bevölkerungsgruppen und nicht zuletzt ein Zusammenbruch des Finanzsystems, der sich auch auf die Legitimität der PRI ausweitete (Cypher 2001: 16).

Der Aspekt der Währung wird in den Analysen der GRREC im Zusammenhang mit den Merkmalen eines Produktivsystems ausführlich behandelt. Nach Borrelly ist die Währung, die in einem Produktivsystem zirkuliert, jene des Kernlandes. Oder aber die Währungsreserven der angegliederten Länder bestehen hauptsächlich aus jener des Kernlandes. Diese Währung kann nun als internationale Währung in diesem Produktivsystem bezeichnet werden (Borrelly 1990: 70f). Im Falle eines Produktivsystems zwischen den USA und Mexiko ist der Dollar ohne Zweifel die dominante Währung. Auch wenn er nicht als internationale Währung innerhalb dieses Produktivsystems gesehen werden kann war die Existenz eines fixen Wechselkurses bis hin zu dessen Aufgabe im Zuge der Peso-Krise doch ein Zeichen der US-Dominanz. Die Fixierung des Wechselkurses 1988/89, um die Quote der Schuldendienstleistungen zu reduzieren, dauerte an bis Ende 1994, wo im Zuge der Peso-Krise der fixe Wechselkurs aufgegeben werden musste (Boris 1996: 63; Pastor/Wise 1997: 422; Edwards 1997: 25). Die internationalen Währungsreserven Mexikos beliefen sich beispielsweise im Oktober 2010 auf

rund 116 Mrd. USD. Im Jänner 2000 betrugen sie zum Vergleich rund 34 Mrd. USD (Banco de México). Hartmut Sangmeister spricht in seinen Ausführungen zur Dollarisierung Lateinamerikas die Möglichkeit an, dass NAFTA

„[d]en Kern eines zukünftigen gesamtamerikanischen Dollar-Blocks [...] bilden [könnte], wenn Kanada und Mexiko sich für eine vollständige Dollarisierung ihrer Wirtschaften entscheiden; einige mexikanische Präsidentschaftskandidaten haben über diese Möglichkeit schon öffentlich spekuliert“ (Sangmeister 2000: 68).

Sangmeister spricht auch weiters die Tatsache an, wie auch im Zuge der Peso-Krise erklärt wurde, dass lateinamerikanische Regierungen und in diesem Fall auch Mexiko es den BürgerInnen gestatteten, Vermögenswerte im Inland auf Dollar-Basis zu halten. Im Fall Mexikos war dies die Umwandlung Peso-nominierter Schuldscheine in Dollar-nominierte, so genannte Tesobonos. Man wollte damit die Flucht inländischen Kapitals begrenzen (Sangmeister 2000: 61). Auch wenn im Fall eines möglichen Produktivsystems USA-Mexiko streng genommen nicht alle Voraussetzungen in Verbindung mit einer einheitlichen Währung erfüllt werden, kann der Dollar doch als Leitwährung innerhalb dieses Produktivsystems angesehen werden, nicht zuletzt durch die zeitweise Fixierung des Wechselkurses an den Dollar und die Dollarreserven der mexikanischen Regierung.

Im Jahr 1995 verzeichnete die mexikanische Wirtschaft eine negative Wachstumsrate von -6,2%. Die erwähnten finanziellen Hilfspakete und die Stabilisierung der Währung trugen jedoch entschieden zur Rückgewinnung des verlorenen Vertrauens seitens der InvestorInnen bei und 1996 betrug das wirtschaftliche Wachstum bereits 5,1% und 1997 6,8% (Lederman et al. 2000: 2). Unter Ernesto Zedillo, der 1994 zum Präsident Mexikos gewählt wurde, erzielte man durch ein straffes Anpassungsprogramm zwar eine schnelle Verringerung des Handelsdefizits, eine schwerwiegende Folge war jedoch wiederum die Kürzung der Reallöhne (de Larosière 2005: 6). Die Zeit zwischen 1994 und 2000, also die Regierungszeit Zedillos, kann laut Rus und Tinker Salas als eine Zeit von erneuten Sparmaßnahmen und von Repression bezeichnet werden. Die Folgen der Krise wurden wiederum auf dem Rücken der Mittelschicht und der ArbeiterInnenschicht sowie der armen ländlichen Bevölkerung ausgetragen. Lohnanhebungen wurden eingeschränkt, um ausländische InvestorInnen mit der unterbezahlten Arbeitskraft anzulocken. Zedillo weigerte sich außerdem, feststehende Verträge mit den Zapatisten in

Chiapas zu ratifizieren und wollte im Gegensatz die militärische Präsenz in der Region aufrechterhalten. Mehrere Massaker seitens paramilitärischer Gruppierungen auf ZivilistInnen fallen ebenso unter seine Amtszeit (Rus/Tinker Salas 2006: 10f).

Ende 1998 bekam Mexiko die Nachwirkungen der Peso-Krise insofern wieder zu spüren, als die Staatspartei PRI an Legitimität in der Gesellschaft verlor und die Oppositionsparteien PAN (Partido de Acción Nacional) und PRD (Partido de la Revolución Democrática) an Rückhalt in der Gesellschaft gewannen. Mexikos Exporte verloren an Wert, auch durch den starken Anstieg der industriellen Exporte Asiens auf dem globalen Markt. Die Asien-Krise hatte zur Folge, dass sich Mexiko kein weiteres schnelles Rettungspaket der USA erwarten konnte. 1999 jedoch kam es zu einer Kehrtwende in der wirtschaftlichen Entwicklung, vor allem durch das starke Wachstum der US-Wirtschaft, das die Exporte Mexikos, vor allem der Erdöl- und Automobilindustrie, wieder in die Höhe schnellen ließ (Cypher 2001: 14f).

3.2.7 Ausländische Direktinvestitionen (FDI)

Ausländische Direktinvestitionen (Foreign Direct Investments - FDI) stellen seit den 1980er Jahren eine der wichtigsten Finanzierungsquellen für die mexikanische Wirtschaft dar. Im Gegensatz zu den so genannten Portfolio-Investitionen, wo ausländische KapitalgeberInnen vordergründig an den Renditen interessiert sind (in Form von Aktien und anderen Wertpapieren zum Beispiel), steht bei Direktinvestitionen das strategische Interesse der KapitalgeberInnen an Einfluss und Kontrolle in den jeweiligen Branchen im Vordergrund. So ist aber bei Direktinvestitionen auch mehr Sicherheit für die jeweilige Wirtschaft gewährleistet, d.h. sie bergen nicht das Risiko eines schnellen Kapitalabzugs in sich, wie es bei Portfolio-Investitionen im Zuge der Peso-Krise beispielsweise der Fall war. Außerdem erhöhen sie meistens die produktive Kapazität des Landes und tragen auch zur Schaffung von Arbeitsplätzen bei (Dussel Peters 2000: 115; Klec 1999: 165).

Ausländische Direktinvestitionen waren auch während der Importsubstitutionsphase eine wichtige Finanzierungsquelle für Mexiko, vor allem um das steigende Zahlungsbilanzdefizit zu

finanzieren. FDI waren trotzdem in vielen strategischen wirtschaftlichen Bereichen gar nicht oder nur beschränkt zugelassen. Ende der 1980er Jahre wurden die Gesetze hinsichtlich der Restriktionen von Direktinvestitionen jedoch liberalisiert. 1989 wurde das Gesetz von 1973, das die Direktinvestitionen regelte, liberalisiert und 1993 schließlich in das „Gesetz der Auslandsinvestition“ („Ley de Inversión Extranjera“) aufgenommen. Dieses Gesetz wurde auch im Einklang mit dem NAFTA-Beitritt verabschiedet und erlaubte FDI fast völlig unbeschränkten Zugang zur mexikanischen Wirtschaft. 1994 stellten jene Sektoren, die gänzlich offen für FDI waren, 82,5% des mexikanischen BIP dar, wobei nationalem Kapital bzw. dem Staat nur 4 % bzw. 6% vorbehalten waren. In nur wenigen Sektoren wie zum Beispiel Telefondienstleistungen oder spezielle Finanzdienstleistungen sind FDI noch einer gewissen Beschränkung unterworfen. Im Zuge von NAFTA werden Direktinvestitionen aus den USA bzw. aus Kanada bevorzugt (Dussel Peters 2000: 116f).

Tabelle 10
Ausländische Direktinvestitionen (FDI) in Mexiko gemäß ausgewählten Ursprungsländern
Zeitraum 1980-2008
Angaben in Millionen USD

Jahr	Gesamt	USA		Kanada		Spanien		Niederlande	
		Absolut	in %	Absolut	in %	Absolut	in %	Absolut	in %
1980	1 622,6	1 078,6	66%	17,5	1%	80,0	5%	0,0	0%
1982	626,5	426,1	68%	8,1	1%	40,4	6%	0,0	0%
1984	1 429,8	912,0	64%	32,5	2%	11,7	1%	0,0	0%
1986	2 424,2	1 206,4	50%	40,6	2%	93,7	4%	0,0	0%
1988	3 157,1	1 241,6	39%	33,9	1%	34,1	1%	218,2	7%
1990	3 722,4	2 308,0	62%	56,0	2%	10,9	0,3%	126,1	3%
1992	3 599,6	1 651,7	46%	88,5	2%	37,2	1%	83,1	2%
1994	10 646,9	4 966,5	47%	740,7	7%	145,7	1%	757,6	7%
1996	7 847,9	5 281,1	67%	542,4	7%	78,2	1%	493,3	6%
1998	8 373,5	5 467,0	65%	215,0	3%	344,7	4%	1 071,2	13%
2000	18 019,6	12 939,1	72%	670,0	4%	2 113,2	12%	2 695,7	15%
2002	23 728,9	13 019,7	55%	233,2	1%	4 959,6	21%	1 556,8	7%
2004	23 681,1	8 638,5	36%	551,2	2%	7 855,3	33%	3 332,6	14%
2006	19 428,0	12 443,1	64%	537,9	3%	1 612,9	8%	2 796,7	14%
2008	22 481,2	9 096,8	40%	2 485,5	11%	4 338,8	19%	1 320,2	6%

Quelle: INEGI Sistema para la consulta de las estadísticas históricas de México 2009

Laut Enrique Dussel Peters war Mexiko ab Ende der 1980er Jahre eines der erfolgreichsten Länder hinsichtlich der Gewinnung von ausländischen Investitionen. Zwischen 1988 und 1999

konnte Mexiko insgesamt rund 162 Mrd. USD an Direkt- und Portfolio-Investitionen verzeichnen. Zwischen 1974 und 1993 stiegen die FDI jährlich durchschnittlich um rund 22%. Vor allem im Industrie- und Dienstleistungssektor war ein großer Anstieg zu verzeichnen, im Gegensatz zum Agrarsektor, der über die Jahre an Bedeutung eher verlor. In der Periode zwischen 1989 und 1993 haben FDI auch ein großes makroökonomisches Gewicht gehabt in Bezug auf die Schaffung von Arbeitsplätzen. 16,2% der Gesamtbeschäftigten in denjenigen Bereichen, wo FDI eingesetzt wurde, waren nur auf die Direktinvestitionen zurückzuführen. Die USA stellen durchwegs den größten Anteil an Direktinvestitionen dar. (Dussel Peters 2000: 118f).

Zu Beginn 1994, mit dem neuen Gesetz für die Liberalisierung der FDI und dem Inkrafttreten von NAFTA, wurden höhere Wachstumsraten der Direktinvestitionen erhofft. Die Peso-Krise, die Ende 1994 eintrat, veranlasste jedoch ein Sinken der FDI und erst 1997 kam man wieder zu positiven Wachstumsraten zurück (Dussel Peters 2000: 118f). Der Industriesektor hat seit 1994 seinen Anteil an FDI vergrößern können, obwohl dies vor allem auf die Maquiladora-Industrie zurückzuführen ist, die ihren Anteil an FDI von 8,51% 1994 auf 31,57% 1998 vergrößern konnte. Die Agrarindustrie und jene zur Gewinnung von Naturprodukten beispielsweise machten nur 1% der gesamten FDI in derselben Periode aus. FDI aus den USA für die Maquiladora-Industrie machten einen Anteil von rund 89% aus. Nach Dussel Peters sind die Hauptgründe für US-Firmen, in den mexikanischen Markt zu investieren, zuallererst die Größe und das Potential des Marktes gefolgt von den niedrigen Lohnkosten. Die geographische Lage Mexikos ist ein weiterer Punkt sowie NAFTA und andere Freihandelsverträge. Jedoch sind FDI-Flüsse nach Mexiko auch an Aspekte wie politische und wirtschaftliche Stabilität und Gewissheit sowie Steueranreize und bürokratische Prozesse seitens des Staates gebunden und somit auch sehr unbeständig (Dussel Peters 2000: 121ff).

Die Analyse der ausländischen Direktinvestitionen spielt bei den Kriterien zweiten Ranges nach Calvet eine große Rolle. Der Grad der Intensität der ökonomischen Beziehungen zwischen zwei oder mehreren Ökonomien, die Calvet anhand der Handelsströme und der FDI analysiert, lässt mit zunehmender Stärke auf ein Produktivsystem schließen. Die Produktionsprozesse verbinden sich miteinander (Calvet 1998: 80f). Anhand Tabelle 10 ist ersichtlich, dass die USA seit 1980

bis 2008 deutlich an erster Stelle der Ursprungsländer von FDI in Mexiko fungiert, auch wenn sich der Anteil im Laufe der Jahre verringert hat. Veränderungen in der Menge der FDI-Flüsse können, wie bereits erklärt, auf die politische und wirtschaftliche Stabilität Mexikos zurückzuführen sein wie auch auf die konjunkturelle Lage der US-Wirtschaft.

3.2.8 Die Entwicklung der einzelnen Wirtschaftssektoren

Primärsektor

Laut Ánima Puente und Guerrero Flores hat der Landwirtschaftssektor schwerwiegende Folgen durch die Strukturanpassungspolitik des Landes ab Mitte der 1980er Jahre erfahren (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 152). Ab Mitte der 1930er Jahre bis Anfang der 1980er Jahre war der Agrarsektor durch hohe Subventionen des Staates gekennzeichnet. Nach der Krise Anfang der 1980er Jahre kam es unter de la Madrid zu Reformen, wo fast der Hälfte der Grundnahrungsmittel die Preisgarantie seitens der Regierung entzogen wurde. Unter Salinas wurden die Mittel, die der staatlichen Lebensmittelkette CONASUPO zur Verfügung standen, reduziert und es kam außerdem zu einer Verringerung der Subventionen für Weizenbrot bzw. Maistortillas. Mexiko trat zwar 1986 dem GATT bei, aber erst ab den 1990er Jahren kam es zu einer endgültigen Einbeziehung der Landwirtschaft in die Öffnung der Gesamtwirtschaft. Importkontrollen und fast alle Preisgarantien für Grundnahrungsmittel wurden 1990/91 endgültig abgeschafft, sowie Kredite bzw. Versicherungen für Bauern und Bäuerinnen drastisch reduziert. Schlussendlich wurde auch CONASUPO aufgelöst, die bis 1989 einen beachtlichen Teil der Grundnahrungsmittel zu einem garantierten Preis kaufte. Diese „precios de garantía“ wurden 1991 komplett ersetzt durch so genannte „precios de indiferencia“. Diese Preise wurden regional unterschiedlich festgelegt. Als Referenz wurden die internationalen Preise sowie die Transportkosten genommen. Die ProduzentInnen lieferten die Nahrungsmittel also zur Verarbeitung ab, bekamen den internationalen Preis bezahlt sowie die Differenz zwischen jenem und dem im Vorhinein zugesagten „indifferenten Preis“. Unter Salinas wurde weiters 1993/94 das Programm PROCAMPO ins Leben gerufen. Dieses Programm basiert auf der Übertragung von Einnahmen an Bauern und Bäuerinnen, die Grundnahrungsmittel produzieren, um deren Wettbewerbsfähigkeit mit landwirtschaftlichen Produkten aus den USA oder Kanada zu

gewährleisten (Yúnez-Naude/Barceinas 2004: 62ff). Verschiedene Firmen, die mit der Landwirtschaft in Zusammenhang standen, zum Beispiel Düngemittel oder andere Produktionsmittel herstellten, wurden privatisiert oder gänzlich eliminiert. Eine weitere wichtige Reform seitens der Regierung im Rahmen der landwirtschaftlichen Liberalisierung bestand in der Veränderung der Eigentumsrechte der so genannten „Ejidos“. Bis dato konnten die Bauern und Bäuerinnen, die über ihnen zugeteiltes Land verfügten, dasselbe nicht verpachten oder verkaufen. Die Reform der Ejidos sah nun vor, dass diese Bauern und Bäuerinnen praktisch in den privaten Markt involviert wurden und somit zur Kapitalisierung des Agrarsektors beitrugen (Yúnez-Naude/Barceinas 2004: 68f).

Seit Inkrafttreten von NAFTA bis heute wurden immer mehr Grundnahrungsmittel liberalisiert, d.h. es gab keinerlei Restriktionen für die Importe derselben aus den USA oder Kanada. Für andere Lebensmittel wiederum, die höherem Wettbewerb ausgesetzt waren, wurden Übergangslösungen eingeführt, um den Markt Schritt für Schritt vollständig zu liberalisieren. Die Agrarimporte stiegen seit der Öffnung immer mehr an und werden auch in Zukunft steigen. Die nationalen ProduzentInnen importierbarer Produkte müssen gegen große Konkurrenz, vor allem aus den USA, ankämpfen. Durch die fehlende Regulierung der Märkte werden die Preise immer mehr sinken und somit auch das nationale Angebot (Yúnez-Naude/Barceinas 2004: 69ff). Zwischen 1990 und 1993 bzw. zwischen 1994 und 2001 stellten agrarische Importe aus den USA 86,7% bzw. 85% des Gesamtwertes der gesamten Agrarimporte Mexikos dar. In Bezug auf die mexikanischen Agrarexporte stellen die USA in den gleichen Zeitspannen mit 93% bzw. 97% der gesamten Agrarexporte Mexikos das wichtigste Exportland für Agrarprodukte dar. Seit 1990 ist der Agrarhandel Mexikos vor allem durch den Handel mit den USA angestiegen. Seit NAFTA stellt der Agrarhandel mit den USA jedoch ein Defizit für Mexiko dar (Yúnez-Naude/Barceinas 2004: 76ff). Zusammenfassend argumentieren Antonio Yúnez-Naude und Fernando Barceinas, dass der Agrarsektor an sich seit der Liberalisierung und seit NAFTA trotz der Anpassung der Preise an die Weltpreise und trotz des steigenden Imports von Grundnahrungsmitteln nicht eingestürzt ist. KleinproduzentInnen und familiäre Betriebe, die vor allem Mais kultivierten, waren bereits vor der Reform und auch danach vom internationalen Handel isoliert (unter anderem durch fehlende Infrastruktur). Die Probleme der ländlichen Bevölkerung bleiben aber weiterhin die fehlende Unterstützung in Form von Krediten oder

Subventionen seitens der Regierung und die fehlenden Technologien, um auf dem Markt konkurrenzfähig zu bleiben. Außerdem zählen die Familien der ProduzentInnen von Grundnahrungsmitteln zu den ärmsten des Landes; deshalb bleibt die Auswanderung in die USA für viele die einzige Möglichkeit (Yúnez-Naude/Barceinas 2004: 93ff).

Tabelle 11
Anteile der einzelnen Wirtschaftssektoren am Bruttoinlandsprodukt Mexikos
Zeitraum 1980-2006
Angaben in Prozent

Jahr	Primärsektor	Sekundärsektor	Tertiärsektor
1980	11%	30%	59%
1982	12%	29%	60%
1984	12%	27%	61%
1986	12%	27%	60%
1988	12%	28%	60%
1990	11%	29%	59%
1992	11%	30%	60%
1994	7%	26%	67%
1996	8%	26%	66%
1998	7%	27%	65%
2000	7%	28%	66%
2002	7%	26%	67%
2004	7%	26%	67%
2006	7%	26%	68%

Anmerkung:

Primärsektor: Land- und Forstwirtschaft, Fischereiwesen, Bergbau

Sekundärsektor: verarbeitende Industrie, Bauwesen, Elektrizität/Gas/Wasser

Tertiärsektor: Handel, Hotel- und Gaststättengewerbe, Transport, Nachrichtenübermittlung, Dienstleistungen

Auf die Angabe absoluter Zahlen wurde verzichtet, da der Zeitraum 1980-1992 nicht die gleichen Referenzpreise wie der Zeitraum 1994-2006 aufweist.

Die Summe der Teilsummen muss aufgrund von Rundungen nicht exakt der Gesamtsumme entsprechen

Quelle: INEGI Sistema para la consulta de las estadísticas históricas de México 2009

Sekundärsektor

Der Kern der Liberalisierungsstrategie nach der Krise in den 1980ern lag im export-orientierten Industriesektor, der der Motor für Wachstum und Entwicklung sein sollte. Nach Dussel Peters kam es zu mehreren strukturellen Reformen im Industriesektor. Der Anteil der in der Industrie Beschäftigten an den Beschäftigten insgesamt fiel jedoch im selben Zeitraum beträchtlich. Dussel Peters führt dies unter anderem auf die steigende Kapitalintensität der Industrie zurück.

Zwischen 1988 und 1996 wies der Industriesektor höhere Produktivitätsraten als der Rest der Wirtschaft auf. Die Aktivitäten der Maquiladoras ausgenommen, nahm der Anteil der industriellen Exporte an den Gesamtexporten von rund 64% 1988 auf mehr als 80% 1998 zu. Zu beachten ist nun zunächst, dass die industriellen Exporte und der Anteil der Industrie am BIP zwar gestiegen sind, aber gleichzeitig auch die Importe. Anhand Tabelle 11 ist zu sehen, dass der Tertiärsektor sehr hohe Anteile am BIP aufweist. Die Anteile am BIP sind im Vergleich zur ISI noch weiter gestiegen.

Das hohe Handelsbilanzdefizit stellt eines der größten strukturellen Probleme der mexikanischen Wirtschaft dar. Es stieg von 6,3 Mrd. USD 1988 auf rund 18 Mrd. USD 1994 an. 1995 kam es aufgrund der Peso-Krise zwar zu einem Rückgang, seit 1996 steigt es jedoch weiter an (siehe Tabelle 12). Die Finanzierung dieses Handelsdefizits muss durch Handelsüberschüsse in anderen Bereichen bzw. durch ausländische Investitionen gedeckt werden (Dussel Peters 2000: 83f, 97).

Tabelle 12
Handelsbilanz Mexikos
Zeitraum 1994-2008
Angaben in Tausend USD

Jahr	Exporte	Importe	Saldo
1994	60 882 198	79 345 901	-18 463 703
1996	95 999 741	89 468 764	6.530.977
1998	117 539 292	125 373 059	-7 833 766
2000	166 120 717	174 457 811	-8 337 094
2002	161 045 982	168 678 857	-7 632 875
2004	187 998 559	196 809 652	-8 811 092
2006	249 925 144	256 058 352	-6 133 207
2008	291 342 596	308 603 250	-17 260 654

Quelle: INEGI Sistema para la consulta de las estadísticas históricas de México 2009

Dussel Peters argumentiert, dass die export-orientierte Liberalisierungsstrategie seit Ende der 1980er Jahre nicht in der Lage war, eine langfristige und nachhaltige Industrialisierungsstrategie zu entwickeln. Die Maßnahmen in Bezug auf Industrie und Handel waren nicht konsistent mit den makroökonomischen Umstrukturierungsmaßnahmen. Der Staat ging davon aus, dass sich die makroökonomischen Veränderungen auch automatisch auf mikroökonomischer Ebene bzw. in den einzelnen Sektoren der Wirtschaft ausbreiten würden und durch ein liberalisiertes, nach

außen hin geöffnetes Umfeld auch wirtschaftliche Entwicklung stattfinden würde. Außerdem kam es unter nationalen Institutionen wie BANCOMEXT (Nationale Außenhandelsbank) oder NAFIN (Nationale Entwicklungsbank) zu keiner Koordinierung bzw. Evaluierung der einzelnen Programme. So sei es nach Dussel Peters auch schwer, alternative Maßnahmen hinsichtlich Industrie und Handel einzuführen, da bisherige Maßnahmen nicht in geeignetem Ausmaß evaluiert wurden in Bezug auf deren soziale, ökonomische und politische Implikationen. Der Industriesektor an sich hat sich spezialisiert auf export-orientierte Branchen und trug somit zum BIP und zu steigenden Exportraten bei. Die Schaffung nachhaltiger, langfristiger Strukturen blieb jedoch aus sowie die Vernetzung dieser Branchen mit dem Rest der Wirtschaft. Es kam zu einer Polarisierung im industriellen Sektor zwischen den dynamischen, exportorientierten Branchen und solchen, die nicht in der gleichen Geschwindigkeit wuchsen. Es konnte kein endogenes Wachstum generiert werden und die steigende Importrate trug dazu bei, dass das Handelsdefizit sich immer weiter ausweitete (Dussel Peters 2000: 108ff).

3.2.9 Die Maquiladora-Industrie im wirtschaftlichen Kontext Mexikos

Im Folgenden soll nun die Maquiladora-Industrie nach der Öffnung der Wirtschaft untersucht werden. Gleichzeitig wird dieser Aspekt unter dem Gesichtspunkt eines möglichen Produktivsystems in einem gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang genauer analysiert.

Die nördliche Grenzregion wurde, wie im Kapitel zur importsubstituierenden Industrialisierung erwähnt, bereits in den 1960er Jahren gefördert, um die Grenzgebiete im Norden wiederzubeleben. Mithilfe des so genannten Border-Programms („Programa Nacional Fronterizo“) wurden im Norden arbeitsintensive Industrieunternehmen angesiedelt. Einerseits sollten Arbeitsplätze geschaffen und andererseits die Exporttätigkeit angetrieben werden. Die angesiedelten Unternehmen kamen meist aus den USA und erhielten Steuervergünstigungen sowie Befreiungen von Zöllen und quantitativen Beschränkungen (Müller-Ohlsen 1974: 48f). Aber erst nach der endgültigen Öffnung der mexikanischen Wirtschaft in den 1980er Jahren und im Zuge der Integration in den nordamerikanischen Markt erlangte die Maquiladora-Industrie einen großen Stellenwert in der Exportindustrie. Welche Rolle sie nun einnimmt im Schnittfeld

der US-amerikanischen Wirtschaft und der mexikanischen Binnenwirtschaft und welche Vor- und Nachteile sich für Mexiko daraus ergeben, wirtschaftlich wie auch sozial, soll nun im Folgenden analysiert werden.

Der Übergang von einer binnenmarktkonzentrierten Industrialisierungsstrategie zu einer exportorientierten Strategie begleitet von ausländischen Investitionen - fast zur Gänze aus den USA - und gleichzeitig dem Import von Technologien hat ihren Niederschlag vor allem entlang der nördlichen Grenze Mexikos zu den USA gefunden (Sklair 1992: 91ff). Transnationale Unternehmen, so Leslie Sklair, würden in Mexiko einerseits importierte Technologien und die besten Managementfähigkeiten mit den am schlechtestbezahlten Arbeitskräften vereinigen. Dieses so genannte „production sharing“ der transnationalen Unternehmen sieht also vor, dass mit Kapital und Technologie praktisch überall, wo billige Lohnarbeitskräfte vorhanden sind, produziert werden kann. „It [the production sharing, Anmk. C.P.] does allow for almost limitless experimentation with the division of labour“ (Sklair 1992: 94). Die internationale Arbeitsteilung trifft insofern zu, als kapitalintensive US-Firmen, mit hoch qualifizierten Arbeitskräften, vor allem Führungskräften, verbunden werden mit arbeitsintensiven mexikanischen Betrieben, die niedrig- bzw. unqualifizierte Arbeitskräfte zur Verfügung stellen (Warner 1990: 184). Laut Judith Warner beruht dieses Prinzip auf simplen Angebots- und Nachfragemechanismen. Die mexikanischen Grenzstädte im Norden zogen die Maquiladora-Industrie aufgrund der hohen Arbeitslosigkeit und staatlich geregelter Mindestpreise an, die im Vergleich mit den USA relativ niedrig waren. Das große Angebot an unqualifizierter Arbeitskraft für geringe Löhne ließ Mexiko schließlich zur führenden Exportplattform für US-amerikanische Montageindustrie aufsteigen (Warner 1990: 184). Martina Fuchs beschreibt die typische Form eines Maquiladora-Betriebs als eine Niederlassung eines ausländischen Unternehmens, das Maschinen und Anlagen von der Muttergesellschaft bekommt und mexikanisches Personal rekrutiert. Die Funktionen innerhalb eines Unternehmens wie Rechnungswesen, Einkauf, Vertrieb und Marketing werden in der Regel in den mexikanischen Betrieben selbst und nicht von der Konzernzentrale aus betrieben. Die Zentralen der Unternehmen befinden sich aber größtenteils weiterhin in US-amerikanischen Städten (Fuchs 2001:11f). Die Besonderheit der Maquiladora-Industrie in ihren Anfängen, nämlich die unbeschränkte und abgabenfreie Einfuhr von Maschinen und die gänzliche Beherrschung durch Auslandskapital sind vor allem durch NAFTA und den damit

entstehenden nordamerikanischen Binnenmarkt keine solche Besonderheit mehr. Die Maquilas unterscheidet nichts mehr von anderen ausländischen Direktinvestitionen; die Zollbefreiung innerhalb von NAFTA führte allerdings zu einer Zollpflicht für die Einfuhr in den NAFTA-Raum (Fuchs 2001: 11f).

In den 1980er Jahren, wie erwähnt, kam es zu einer Verschlechterung des Lebensstandards für die mexikanische Bevölkerung, somit auch für die Maquila-ArbeiterInnen. Die Maquiladora-Industrie selbst erfuhr jedoch einen Aufschwung. Die Abwertung des Peso traf die Bevölkerung in den Grenzgebieten deswegen noch härter, weil viele ihre Einkäufe in den grenznahen Städten auf Seite der USA erledigten. Viele Produkte waren in Mexiko nicht verfügbar, von schlechter Qualität oder aus den USA importiert. Mit dem „Pakt ökonomischer Solidarität“ 1987 konnte die Abwertung des Peso verlangsamt und die Inflation mehr oder weniger unter Kontrolle gebracht werden. So erfuhr die Maquiladora-Industrie mit den 1990er Jahren einen enormen Aufschwung (Sklair 1992: 96).

Die gewerkschaftliche Organisierung und der Abschluss von Kollektivverträgen für die ArbeiterInnen stellt in den Maquilas ein Problem dar, auch vor allem weil sie einen gewissen exterritorialen Status haben. Die Arbeitsbedingungen sind äußerst schlecht; das große Angebot an billigen Arbeitskräften drückt den Lohn und ist somit ein zusätzlicher attraktiver Faktor für ausländische KapitaleignerInnen (Boris 1996: 51f).

In den 1980er Jahren verschlechterten sich also zwar Arbeits- und Lebensbedingungen für die in den Maquilas arbeitende Bevölkerung, die Industrie an sich erlitt jedoch keinen Rückschlag. 1982 existierten etwa 580 Maquiladora-Unternehmen und 1992 bereits über 2000. Die Zahl der Beschäftigten in diesem Zeitraum wurde mehr als verdreifacht. Bis Ende der 1980er Jahre stammten fast 50% der US-Importe aus Mexiko aus der Maquiladora-Industrie und 20% der industriellen Arbeitskraft in Mexiko war in den Maquilas beschäftigt (Boris 1996: 42). Boris streicht auf diese Weise den Charakter einer „[...] komplementären, aber untergeordneten Integration [...]“ zwischen Mexiko und den USA heraus (Boris 1996: 42). Und so wie es Calvet bei den Kriterien zweiten Ranges betont, ist ein wesentlicher Bestandteil eines Produktivsystems die Komplementarität zweier oder mehrerer Ökonomien, die sich zum Beispiel anhand der

Verfügbarkeit von billigen Arbeitskräften manifestieren kann. Diese Ökonomien, wie es auch hier der Fall ist, müssen aber keinesfalls gleichwertig einzustufen sein sondern können eine hierarchische Ordnung im Sinne von dominantem Land (Kernland) und dominiertem Land (angegliedertem Land) aufzeigen. Die sozialen Implikationen sind in so einem Fall weitreichend (Calvet 1998: 78ff). Die Maquiladora-Industrie muss auch aus Sicht eines möglichen Produktivsystems in Verbindung mit der internationalen Arbeitsteilung betrachtet werden. Wie es de Bernis beschreibt, kann die internationale Arbeitsteilung nur im Rahmen eines einzelnen Produktivsystems untersucht werden (de Bernis 1991: 29f). Borrelly beschreibt in Anlehnung an de Bernis die internationale Arbeitsteilung als Resultat der Akkumulationsweise der so genannten Industrieländer (Borrelly 1990: 73). Der Überschuss, so de Bernis, der in den dominierten Ländern produziert wird, wird in Form von akkumuliertem Profit wieder in die Kernländer transferiert (de Bernis 1991: 29f). Diese theoretischen Ausführungen können nun auf die Problematik der Maquiladora-Industrie umgelegt werden. Wie beschrieben handelt es sich zum Großteil um US-Unternehmen, die mit eigener Technologie und know-how unter Ausnützung der mexikanischen Arbeitskraft, den steuerlichen Gegebenheiten und der Befreiung von Importzöllen billig produzieren können. Der Mehrwert bzw. die Profite werden aber wieder in die USA transferiert, wodurch es zu keinen multiplikativen Effekten in der mexikanischen Wirtschaft kommt.

Der Maquiladora-Sektor ist nach James M. Cypher ein Ausdruck der Unzulänglichkeit des mexikanischen export-orientierten Modells. „[I]t cannot provide socially sustainable levels of employment in the context of the lowest acceptable international labor and environmental standards, and progress on the employment front can be made only through greater foreign dependence“ (Cypher 2001: 12).

Cypher geht außerdem auf den fortschreitenden Deindustrialisierungsprozess in Mexiko ein. Die Beschäftigung in der Nicht-Maquila-Industrie stagnierte seit den 1980er Jahren, wobei sich die Beschäftigung in der Maquila-Industrie zwischen 1981 und 2000 fast verzehnfachte. Cypher argumentiert, dass sinkende Beschäftigung in den Nicht-Maquila-Sektoren einen Wandel der ArbeiterInnen von permanenter Arbeit hin zu flexibler Arbeit bedeutet, mit niedrigeren Löhnen und ohne gewerkschaftliche Vertretung. Die Löhne in der Maquila-Industrie machten 1994

beispielsweise nur 47 % der Löhne der Nicht-Maquila-Industrie aus. Die Verschiebung von ArbeiterInnen in den Maquila-Sektor bedeutet außerdem eine Verschlechterung der Einkommensverteilung und somit auch eine Verringerung der Kaufkraft am internen Markt (Cypher 2001: 20f).

Die elektronische Industrie sowie die Automobil- und Maquiladora-Industrie sind Mexikos dynamischste Exportsektoren, weisen aber keinerlei Verflechtungseffekte, so genannte linkages, mit anderen Industriesektoren auf. Cypher spricht in diesem Zusammenhang auch das flexible Arbeitsregime im Zusammenhang mit der Liberalisierung der mexikanischen Wirtschaft an, das in Verbindung mit einer mangelhaften Gewerkschaftsvertretung ein großes Risiko für die ArbeiterInnen darstellt (Cypher 2001: 18). Nach Edward McCaughan ist die zunehmende Flexibilisierung, vor allem in den Arbeitsbeziehungen, ein Kennzeichen des export-orientierten Akkumulationsregimes, das sich in Form eines Anstiegs der Teilzeitarbeit oder temporärer Verträge ausdrückt. So ist im postfordistischen Akkumulationsregime die industrielle Organisation auf der ganzen Welt flexibler gestaltet. Das Kernkapital in den kapitalistischen Zentren hat neue Wege gesucht, um die heterogenen Arbeitsbedingungen weltweit besser zu nützen (McCaughan 1993: 7f). Firmen ausländischen Eigentums hätten in Mexiko zwar technologisches know-how aber keine Verflechtungseffekte auf andere Industriesektoren. Cypher spricht von einer Desartikulierung und Polarisierung der mexikanischen Wirtschaft (Cypher 2001: 16ff). In diesem Zusammenhang ist François Perroux zu erwähnen, der den Effekt der desartikulierten Ökonomien in seinen Ausführungen erwähnt und der von den Grenoblern RegulationstheoretikerInnen im Konzept des Produktivsystems weiter verwendet wird. Der irreversible Einfluss, den dominante Ökonomien bzw. Kernländer auf dominierte Ökonomien bzw. angegliederte Länder ausüben über induzierte Investitionen, Konsum und Innovationen hätten als Resultat die Desartikulierung der angegliederten Ökonomien (siehe S. 9; Becker 2002: 207f). Im Fall Mexikos drückt sich diese Desartikulierung nun über eine Polarisierung der Wirtschaft in dynamische Sektoren, also solche, die hohe Exportraten haben und meist in ausländischem Eigentum sind, und in die restlichen Sektoren aus, die von keinen Verflechtungseffekten seitens der dynamischen Sektoren profitieren können. Die Zunahme des informellen Sektors zeugt weiters von der Trägheit des industriellen Wachstums (Rus/Tinker Salas 2006: 13).

1980 stellte der Export von Fahrzeugen beispielsweise 4% der gesamten Erdölexporte dar. 1990 betrugen die Fahrzeugexporte bereits ein Drittel der Erdölexporte und 1999 waren sie bereits zweieinhalb Mal so groß. 1980 waren die fünf Hauptexportgüter Mexikos in absteigender Reihenfolge Erdöl, Naturgas, Gemüse, Metalle und Kaffee. 1999 war das Hauptexportgut Fahrzeuge, gefolgt von elektrischer Maschinerie, Telekommunikationsausrüstung, Erdöl und Bürogeräte (Pastor/Wise 2005: 148). Manuel Pastor und Carol Wise sprechen auch die Polarisierung der Industrie durch fehlende Verflechtungseffekte zwischen den dynamischen Exportsektoren und dem Rest der Sektoren an. Durch NAFTA erhoffte man sich eine Dynamisierung der Industrie, die über die Maquila-Industrie hinausging und bis 1998 stiegen die Maquila- und Nicht-Maquila-Exporte sogar in relativ gleichem Maß an. Dann jedoch wurde die Kluft zwischen beiden Sektoren immer größer (Pastor/Wise 2005: 148ff).

Ánima Puente und Guerrero Flores zählen als die wichtigsten Faktoren in der komplementären Beziehung zwischen den USA und Mexiko zunächst den bedeutenden Lohnunterschied auf, der vor allem im industriellen Sektor eine wichtige Rolle spielt. Die Verfügbarkeit von Arbeitskräften, die geographische Nähe und die Leichtigkeit der Produktionskontrolle sind weitere Eckpfeiler in der US-Mexikanischen Beziehung. Andere strategische Aspekte sind beispielsweise das Vorhandensein von angemessener Infrastruktur und geeigneten rechtlichen Rahmenbedingungen (Ánima Puente/Guerrero Flores 2004: 208).

Das export-orientierte Akkumulationsregime nach der Schuldenkrise in den 1980er Jahren führte Mexiko, laut Cypher, in eine schwerwiegende Abhängigkeitsbeziehung von ausländischen Finanzflüssen. Als „das neue Profil der Abhängigkeit“ sieht Cypher einerseits die Exporte an, die als Wachstumsmotor fungieren, die aber gleichzeitig von der globalen bzw. der US-Wirtschaftslage abhängig sind. Weitere Merkmale dieser Abhängigkeit sind die internationalen Finanzmärkte als Geldquelle, die Angewiesenheit auf Erdölexporte zumindest in der ersten Hälfte der 1980er Jahre, der Ausbau des Maquila-Sektors und die Unterdrückung der Löhne. Da Mexiko praktisch als Vorzeigemodell in Bezug auf Schuldenrückzahlungen und Erfüllungen der IWF-Konditionen gelten wollte, nahm man, so Cypher, auch die Verschlechterung sozialer Aspekte wie verstärkte Einkommenskonzentration und Verarmung in Kauf (Cypher 2001: 28f). „Mexico is a country of poor people living in the midst of an elite becoming rich at their

expense“ (Barkin 1986: 107). Der Reichtum weniger basiert jedoch auf einer Abhängigkeitsbeziehung vor allem zu den USA und zu transnationalen Unternehmen im Allgemeinen (Barkin 1986: 107).

Zusammengefasst sieht McCaughan die Strategie Mexikos seit dem Umbruch im Zuge der Schuldenkrise folgendermaßen:

„In summary, then, efforts to convert Mexico into a diversified export-driven economy have involved increased subordination of state economic policies to the interests of transnational finance capital, a reduced economic role for the state, further integration into the U.S. market, a reduction of labor costs and greater flexibility in the conditions of exploitation, the abandonment of key features of the old corporatist model of domination, and efforts to free the PRI from the constraints traditionally imposed by corruption, the purchased loyalty of labor bureaucrats, and the power of local party bosses“ (McCaughan 1993: 21).

Die mangelnde Fähigkeit Mexikos, die nationale Industrie zu modernisieren und somit die eigenen Rohstoffe in industrielle Fertigprodukte zu verwandeln, die hohe Preise am internationalen Markt erzielen würden, stellt ein Hindernis an der Entwicklung Mexikos dar. Um dies zu erreichen müsste Mexiko allerdings die Kapitalgüterindustrie weiter ausweiten und nicht, wie es bisher geschah, den Fokus auf die Konsumgüterindustrie legen, die wiederum auf Kapitalgüter aus dem Ausland und externes know-how angewiesen ist (McCaughan 1993: 22).

Durch die Integration mit dem US-amerikanischen Markt ist Mexiko durch die export-orientierte Wirtschaftsstrategie in hohem Maße von der Wirtschaftslage der USA abhängig und größeren Risiken durch mehr Wettbewerb, schwankende Rohstoffpreise und dergleichen ausgesetzt (McCaughan 1993: 23).

3.2.10 Aktuelle Entwicklungen und Ausblick

Bei den Wahlen 2000 wurde schließlich erstmals seit mehr als 70 Jahren die Vorherrschaft der PRI durchbrochen. Die vormalige Oppositionspartei PAN mit dem Präsidentschaftskandidaten Vicente Fox konnte die Wahl für sich entscheiden. Obwohl sich Fox zunächst als anti-neoliberal deklarierte, was wesentlich zu seinem Wahlerfolg beitrug, orientierte sich seine Regierungszeit an den Vorgängern Salinas und Zedillo (Cypher 2001: 16). Es kam zu keinen grundlegenden

Änderungen im politischen System Mexikos und die Beziehungen zu den USA wurden in ihrem Bestehen gestärkt. Die Abhebung Mexikos vom Rest Lateinamerikas, so Rus und Tinker Salas, wurde außerdem weiter vorangetrieben (Rus/Tinker Salas 2006: 8, 11). Gegen Ende der Amtszeit Fox' waren die Probleme, die eigentlich zur Zurückweisung der vormaligen Staatspartei PRI führten, nach wie vor gegenwärtig, wie zum Beispiel die mangelnde Versorgung der grundlegenden Sozialbedürfnisse wie Gesundheit und Bildung oder die zunehmende Angewiesenheit großer Teile der Bevölkerung auf die finanziellen Rücküberweisungen von Familienmitgliedern, die in die USA ausgewandert sind. Die Gewalt, vor allem gegen Frauen, in den Grenzregionen zu den USA sowie der Drogenkrieg im Land scheinen außer Kontrolle des Staates zu geraten und stellen die Souveränität Mexikos auf eine harte Probe (Rus/Tinker Salas 2006: 13f).

Die USA hatten seit dem Umschwung in den 1980er Jahren stetigen und steigenden Einfluss in die wirtschaftliche Entwicklung und die politischen Maßnahmen Mexikos im Sinne des Neoliberalismus (Rus/Tinker Salas 2006: 14). Die Integration Mexikos in die Weltwirtschaft und im Speziellen die Intensivierung der wirtschaftlichen Außenbeziehungen zu den USA stellen den vielleicht wichtigsten Punkt in der Außenöffnung Mexikos dar. Die Maßnahmen der Regierung standen in Einklang mit dieser Integration mit der US-Wirtschaft. Eines der Hauptprobleme neben all den Vereinbarungen und Verträgen zur Liberalisierung der Handelspolitik und ausländischen Investitionen stellt die Angewiesenheit Mexikos auf den Export von billiger Arbeitskraft dar, der aber weder seitens der USA oder Kanada legalisiert wird und somit den illegalen und ungeschützten Status vieler mexikanischer ImmigrantInnen in den USA weiter verschärft (McCaughan 1993: 19f). So verweigerten die USA Mexiko beispielsweise die Unterzeichnung eines Migrationsabkommens zwischen beiden Ländern, das den Status der mexikanischen MigrantInnen geschützt hätte. Gleichzeitig fordern die USA aber die komplette Öffnung der mexikanischen Agrarmärkte, die die ländliche Bevölkerung erst zur Migration in die USA zwingt. Weiters musste Mexiko dem Nordamerikanischen Sicherheitspakt unter militärischer Kontrolle der USA beitreten sowie die Präsenz des „U.S. Department of Homeland Security“ bei der Inspektion der Passagiere von Mexiko in die USA zulassen. Nach Rus und Tinker Salas sei eines der größten Anliegen der mexikanischen Bevölkerung die Frage der

Souveränität und die Wiedergewinnung der Kontrolle über das Schicksal ihres eigenen Landes (Rus/Tinker Salas 2006: 14).

In Hinsicht auf die wirtschaftliche Entwicklung Mexikos argumentiert Cypher, dass die alleinige Tatsache der Öffnung einer Wirtschaft nicht automatisch interne Mechanismen zur wirtschaftlichen Entwicklung auslöst. „[...] [R]eliance on the market, particularly open international markets, and abandonment of the dynamic role of the state- the essence of neoliberalism- is no prescription whatever for economic development“ (Cypher 2001: 17).

Die Öffnung und Liberalisierung einer Wirtschaft und die dadurch entstehenden Importe von Gütern, die am internen Markt nicht vorhanden sind, sowie Technologie und Investitionen können durchaus positive Effekte auf so genannte Entwicklungsländer haben, aber diese Vorteile können nur realisiert werden, wenn am internen Markt die dazugehörigen Maßnahmen getroffen werden und Institutionen vorhanden sind, die externe Schocks abwenden können.

„[...] Policymakers therefore have to focus on the fundamentals of economic growth- investment, macroeconomic stability, human resources, and good governance- and not let international economic integration dominate their thinking on development“ (Rodrik 1999 zitiert in Cypher 2001: 18).

Cypher argumentiert weiters, dass Mexiko eine solide technologische Strategie braucht, um aus der Abhängigkeit von Importen und ausländischem Kapital herauszukommen (Cypher 2001: 19f).

„Without a profound politicization of the debate over what will succeed neoliberalism, the Mexican power elite and the U.S. government, along with the transnationals, will certainly use their power to maintain the disarticulated export-platform economy that has served their interests so well“ (Cypher 2001: 33f).

Pastor und Wise argumentieren, dass Mexiko rund ein Jahrzehnt nach Inkrafttreten von NAFTA und durch den privilegierten Zugang zum US-Markt der drittgrößte Lieferant der USA geworden ist, doch 2003 von China abgelöst wurde. China hat nicht nur in arbeitsintensiven, unterbezahlten Sektoren wie in der Schuh- und Textilindustrie aufgeholt sondern auch im elektronischen Industriesektor, der, zusammen mit der Automobilindustrie, rund die Hälfte der Gesamtexporte Mexikos in die USA darstellt. Der steigende Einfluss Chinas auf den US-amerikanischen Markt veranlasste die Regierung unter Fox, bestimmten Exportsektoren Anreize unter anderem im Bereich Steuern zu verschaffen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Eine integrative Strategie, so

Pastor und Wise, von makro- und mikroökonomischen Faktoren zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit Mexikos stellt eine große Herausforderung für die Zukunft dar (Pastor/Wise 2005: 148ff).

Im Rahmen eines Produktivsystems breitet sich der Akkumulationsprozess über den gesamten integrierten Raum aus und fördert den Zusammenhalt der Formen der Regulation (Musacchio o.J.: 6).

„El proceso de integración tiene entonces como objetivo central la confirmación de formas conjuntas de regulación, la generación de estímulos para la circulación de capital entre las diversas ramas que permita consolidar y mantener la coherencia y sostener las contratendencias a la caída de la tasa de ganancia” (Musacchio o.J.: 6).

In diesem Zusammenhang ist es, laut Andrés Musacchio, wichtig, die nationalen Maßnahmen der einzelnen Länder innerhalb eines Produktivsystems zu koordinieren. Es soll zu keiner Homogenisierung der einzelnen Maßnahmen kommen; eine bessere Funktionsweise des Ganzen soll im Vordergrund stehen. Diese Koordinierung ist vor allem dann wichtig, wenn, wie im Fall USA und Mexiko, Länder involviert sind, die verschiedene Entwicklungsgrade aufweisen, sowohl ökonomischer als auch sozialer Natur und somit innerhalb eines Produktivsystems eine Arbeitsteilung entsteht, die die Unterentwicklung des dominierten Landes noch mehr verstärkt und einen Transfer von Werten aus dem dominierten ins dominante Land auslöst (Musacchio o.J.: 6).

Bei den Wahlen 2006 wurde schließlich der Präsidentschaftskandidat der PAN - Felipe Calderón - zum neuen Präsidenten gewählt. Trotz des Vorwurfes des Wahlbetrugs und der Anfechtung des Wahlergebnisses des konkurrierenden Kandidaten der PRD - Andrés López Obrador - gefolgt von lang andauernden Protesten, die von großen Teilen der Zivilgesellschaft unterstützt wurden, wurde die Wahl im Endeffekt für gültig erklärt (Stiegler 2006: 1). Als die drei wichtigsten Herausforderungen seiner Regierungszeit nannte Calderón bei seiner Amtsübernahme Armut und soziale Ungleichheit, öffentliche Sicherheit und die Schaffung von Arbeitsplätzen. Staatsreformen wie die Vertiefung der Demokratie und der Rechtsstaatlichkeit, das Entstehen für Menschenrechte und im Besonderen der Rechte der indigenen Bevölkerung sowie die Bekämpfung der Korruption sind laut Ursula Stiegler weitere wichtige Punkte auf der Agenda.

Armut und soziale Ungleichheit sind nach wie vor gegenwärtige Probleme. 2006 sind rund 40% der Bevölkerung als arm und 12% als extrem arm einzustufen. Die Rücküberweisungen der emigrierten Bevölkerung stellen nach dem Erdöl die zweitwichtigste Deviseneinnahme des Landes dar. Die Verbesserung der öffentlichen Sicherheit schließt die Bekämpfung von Gewalt und Kriminalität und die Problematik rivalisierender Drogenkartelle mit ein. Aus wirtschaftlicher Sicht steht Mexiko nach wie vor in einer Abhängigkeitsbeziehung zur US-Wirtschaft und zur Maquiladora-Industrie (Stiegler 2006: 2ff).

3.3 Zusammenfassung

Im empirischen Teil dieser Arbeit wurde anhand der chronologischen Aufarbeitung der sozioökonomischen Entwicklung Mexikos der Versuch unternommen, Aspekte ausfindig zu machen, die auf die Existenz eines Produktivsystems zwischen den USA und Mexiko schließen lassen bzw. sich mit den im theoretischen Teil erarbeiteten Merkmalen und Indikatoren eines Produktivsystems vereinen lassen. Die einzelnen Phasen, wie die der Importsubstitution und der wirtschaftlichen Außenöffnung, werden durch die Zuschreibung von unterschiedlichen Akkumulationsregimen und Regulationsweisen gekennzeichnet. In der Phase der ISI konnte die Existenz eines Produktivsystems zwischen den USA und Mexiko nicht bestätigt werden, wobei dieser Zeitabschnitt trotzdem durch gewisse Abhängigkeitsbeziehungen zu den USA gekennzeichnet ist. Ab der Schuldenkrise, die den Beginn der wirtschaftlichen Außenöffnung Mexikos und der Liberalisierung der Handelsbeziehungen bedeutete, gingen die Beziehungen zu den USA über eine bloße Abhängigkeitsbeziehung hinaus und durch die hohe Intensität verschiedener Merkmale konnte auf die Existenz eines Produktivsystems zwischen beiden Ländern geschlossen werden. Die sozialen Implikationen wurden sowohl in der Phase der ISI als auch in der Phase der Außenöffnung Mexikos analysiert.

4 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Die importsubstituierende Industrialisierung in Mexiko, wobei deren Anfang entweder ab der Weltwirtschaftskrise 1929 oder nach Ende des Zweiten Weltkriegs datiert werden kann, beinhaltete ein intensives Akkumulationsregime mit einer monopolistischen Regulationsweise. Man kann in Mexiko von einem peripheren Fordismus sprechen, da die jeweiligen Merkmale des Fordismus zwar vorhanden waren, die Arbeitsplätze und Produktionsprozesse, die ein höheres Niveau an fachlicher Kompetenz verlangten, jedoch außerhalb des Landes in den so genannten Zentren angesiedelt waren. Die Regulationsweise war gekennzeichnet durch kollektive Tarifverhandlungen, stabile Löhne und vor allem durch einen hohen Grad staatlicher Intervention. Die Macht des Staates fand ihren Ausdruck einerseits in den Beziehungen zu den Gewerkschaften (im so genannten korporatistischen Modell) als auch in der wirtschaftlichen Intervention im Zuge von Subventionierungen und staatlichen Förderungsmaßnahmen, um die Rentabilität der nationalen Industrie aufrechtzuerhalten. Das steigende Zahlungsbilanzdefizit musste durch ausländische Finanzierungsquellen gestützt werden, wie zum Beispiel ausländische Direktinvestitionen. Im Zuge der Analysen in Hinblick auf die Existenz eines möglichen Produktivsystems zwischen den USA und Mexiko ist ein solches durch eine nicht ausreichende Menge und Intensität der verschiedenen Indikatoren nicht zu belegen. Die Handelsströme Mexikos wiesen zwar einen hohen Anteil an US-Importen und –exporten auf; eine gewisse Diversifizierung der HandelspartnerInnen hin zum Rest Amerikas und Europa ist durch statistische Angaben allerdings bestätigt worden, da man im Laufe der ISI eine unabhängigere Gestaltung der Handelsbeziehungen erreichen wollte. Die ausländischen Direktinvestitionen waren zwar eine notwendige Finanzierungsquelle; der Staat versuchte jedoch, diese durch Gesetze zu regeln und zu kontrollieren. Somit konnte die Abhängigkeit von ausländischem Kapitals etwas zurückgehalten werden, auch wenn dies gegen Ende der ISI bereits ein unmögliches Unterfangen darstellte. Die Maquiladora-Industrie erfuhr während der ISI ihre Anfänge, spielte jedoch nur eine marginale Rolle bis zur endgültigen Außenöffnung der mexikanischen Wirtschaft nach der Schuldenkrise. Im Zuge des Scheiterns der ISI-Strategie wird die Integration Mexikos in den nordamerikanischen Markt und durch die steigende Abhängigkeit von ausländischen Mitteln weiter vorangetrieben und die Beziehungen zu den USA intensivieren sich. Wenn man jedoch von der gut funktionierenden Phase der ISI ausgeht, wo eine gewisse

Industrialisierung stattfand und Wachstum generiert wurde, dann kann die Theorie eines Produktivsystems zwischen den USA und Mexiko nicht untermauert werden. Mexiko versuchte, die nationalen Produktionsstrukturen zu stärken und, zumindest in den Anfängen, unabhängig von ausländischen Importen zu werden. Ein eigenes Akkumulationsregime wurde aufgebaut, wenn auch eine gewisse Abhängigkeitsbeziehung zum Ausland immer bestehen blieb („peripherer Fordismus“). Um in dieser Epoche von einem autonomen Produktivsystem Mexikos zu sprechen wäre daher vielleicht etwas zu riskant, aber Mexiko erfüllte auch nicht die Anforderungen eines so genannten angegliederten Landes in Abhängigkeit von einem Kernland, in dem Fall der USA. In Bezug auf die sozialen Implikationen dieser Strategie ist zu erwähnen, dass sich der Lebensstandard der Bevölkerung zwar etwas verbesserte, die Einkommenskonzentration jedoch sehr hoch war. Die sozialen Kämpfe, die sich gegen Ende der ISI verstärkten und sich gegen das korporatistische Modell des Staates in Verbindung mit repressiven Maßnahmen richteten, führten unter anderem im Endeffekt zu einer Krise der Regulation.

Die Schuldenkrise Anfang der 1980er Jahre, die ihre Ursprünge allerdings schon Jahre davor hatte, kann man als Krise des vorherrschenden Akkumulationsregimes und als Übergang von einem fordistischen binnenmarkt- und nationalstaats-zentrierten Modell hin zu einem postfordistischen export-orientierten Modell, in Verbindung mit einer Öffnung und Deregulierung der Wirtschaft und Liberalisierung der Handelsbeziehungen, bezeichnen. Fallende Profitraten sowie eine steigende organische Zusammensetzung des Kapitals in der Landwirtschaft und bei langlebigen Konsumgütern, die fehlende internationale Wettbewerbsfähigkeit nationaler Exportgüter sowie der Zusammenbruch der Landwirtschaft und somit der Wegfall ausländischer Devisen sowie soziale Konflikte mit dem Staat, die, wie erwähnt, zu einem Bruch der Regulationsweise führten, lösten im Endeffekt neben einer Reihe externer Faktoren den Zusammenbruch der ISI-Strategie aus.

Strukturanpassungsprogramme und Stabilisierungsmaßnahmen in Einklang mit den Vorgaben des IWF und der Weltbank waren nach der Schuldenkrise ein erster Schritt in Richtung Integration in den Weltmarkt, vor allem in den US-amerikanischen Markt. Dies vollzog sich durch eine stetige Außenöffnung der Wirtschaft im Sinne der Liberalisierung des Handels, der

Deregulierung der Märkte sowie Privatisierungen. Soziale Konsequenzen dieser Maßnahmen waren der stetige Verfall der Reallöhne, die größer werdende Einkommensungleichheit, die Marginalisierung und Verarmung mancher Bevölkerungsgruppen sowie die Verstärkung regionaler Ungleichheiten. In Hinsicht auf die Rolle des Staates wurde dessen Einfluss mehr und mehr geschwächt und durch die Mechanismen des freien Marktes ersetzt. Gewerkschaftsgruppierungen wurden zersplittert und die einstige enge Beziehung zum Staat geschwächt. Bewegungen aus der Zivilgesellschaft in Auflehnung gegen die neoliberale Wende in Mexiko waren jedoch vorhanden, wie der Aufstand in Chiapas, die Barzonista-Bewegung oder literarische und künstlerische Bewegungen. Die soziale Kohäsion als Merkmal eines Produktivsystems ist im Fall USA-Mexiko also nicht vorhanden. Das nordamerikanische Freihandelsabkommen NAFTA, das 1994 in Kraft trat, förderte ohne Zweifel die Integration Mexikos in den nordamerikanischen Markt. Die ökonomischen Beziehungen zwischen Mexiko und den USA wurden intensiviert. In dieser Hinsicht kann NAFTA als ein wichtiger Beitrag zur Konstituierung eines Produktivsystems zwischen Mexiko und den USA angesehen werden. Der Charakter dieser Integration unterschiedlicher Länder im Sinne von ungleichen wirtschaftlichen und sozialen Standards wurde im Zuge von NAFTA noch weiter verstärkt. Diese Tatsache stimmt mit den Ausführungen Calvets überein, der im Zuge der Komplementarität der Ökonomien als Kriterium zweiten Ranges die Hierarchisierung der einzelnen Länder innerhalb eines Produktivsystems behandelt. Die Komplementarität der mexikanischen und US-amerikanischen Ökonomien besteht darin, dass beide Länder einen unterschiedlichen Grad an Industrialisierung und eine unterschiedliche Ausstattung mit Rohstoffen aufweisen und Mexiko außerdem über eine große Anzahl billiger Arbeitskräfte verfügt. Die Tatsache, dass NAFTA jedoch an erster Stelle ein Abkommen auf wirtschaftlicher Ebene ist, hat zur Folge, dass im Zuge dieser Hierarchisierung und gleichzeitigen Komplementarität der Ökonomien soziale Ungleichheiten hervorgerufen bzw. verschärft werden. Die soziale Integration wurde im Zuge dieses Abkommens nicht gefördert und war auch nie ein explizites Ziel. Um auf die Intensität der ökonomischen Beziehungen zwischen den USA und Mexiko zurückzukommen, lässt eine Analyse der Handelsströme und der Ausländischen Direktinvestitionen den Schluss auf die Existenz eines Produktivsystems zu. Der Anteil der USA an den Exporten Mexikos ist seit den 1980er Jahren konstant sehr hoch; der Anteil der USA an den Importen Mexikos steigt ebenso zwischen 1980 und 2000, weist dann aber einen leichten Rückgang auf. Der Anteil der USA an

den FDI in Mexiko ist ebenso durchwegs sehr hoch. Im Gegensatz zur Epoche der ISI wurden die FDI im Zuge der wirtschaftlichen Außenöffnung keinen Restriktionen mehr unterworfen. Ausländische Investitionen im Allgemeinen nahmen nach der Öffnung drastisch zu; die Peso-Krise 1994 zeigte jedoch, wie gefährlich die Abhängigkeit von ausländischen Investitionen, besonders jener kurzfristigen Charakters, sein kann. Die Bindung derselben an die politische und wirtschaftliche Stabilität Mexikos sowie die Abhängigkeit von der konjunkturellen Lage der US-Wirtschaft zeugt weiters von der volatilen Eigenschaft der Auslandsinvestitionen. Ein weiteres Merkmal einer Existenz eines Produktivsystems zwischen den USA und Mexiko nach der wirtschaftlichen Außenöffnung Mexikos stellt die Maquiladora-Industrie dar. Abgesehen von der Verfügbarkeit billiger Arbeitskraft, was wiederum ein Kennzeichen der Komplementarität der Wirtschaften ist, wird der in den Maquiladoras produzierte Mehrwert bzw. die Profite wieder in die USA transferiert, wodurch es zu keinen multiplikativen Effekten in der mexikanischen Wirtschaft kommt. Dies schließt an die Ausführungen der GRREC zur internationalen Arbeitsteilung in einem Produktivsystem an und lässt außerdem den Schluss zu, dass sich Mexiko in das Akkumulationsregime der USA integriert hat. Die Desartikulation der mexikanischen Wirtschaft vollzieht sich an einer Polarisierung derselben. Dynamische Exportsektoren weisen keine Verknüpfungseffekte mit dem Rest der Wirtschaft auf und tragen somit zu einer fortschreitenden Deindustrialisierung bei.

Die aufgezählten Merkmale und Indikatoren lassen nun den Schluss zu, dass ein Produktivsystem zwischen den USA und Mexiko nach der wirtschaftlichen Außenöffnung des Landes existiert. Eine vollständige Erfüllung der Kriterien in Bezug auf ein Produktivsystem ist im Zuge der Analyse der sozioökonomischen Beziehungen zwischen den USA und Mexiko allerdings nicht gelungen. Dies kann nun einerseits auf die Unzulänglichkeit der Theorie hinweisen in Bezug auf die Charakterisierung internationaler Beziehungen, die über die Indikatoren dieser Theorie hinausgeht, oder auf die fehlende Präzisierung derselben. Auch wenn kein vollständiges Bild eines Produktivsystems zwischen den USA und Mexiko entstanden ist, so wurde anhand dieser Theorie versucht, eine neue Perspektive zu schaffen, um die Integration Mexikos in den nordamerikanischen Raum zu betrachten.

5 Literaturverzeichnis

Aglietta, Michel (1979): A Theory of Capitalist Regulation. The United States Experience. Verso: London

Alnasseri, Sabah (2004): Periphere Regulation. Regulationstheoretische Konzepte zur Analyse von Entwicklungsstrategien im arabischen Raum. Westfälisches Dampfboot: Münster

Ánima Puente, Santiago; Guerrero Flores, Vicente (2004): Economía mexicana. Reforma estructural, 1982-2003. Elementos para comprender la transición. Facultad de Economía, UNAM: México, DF

Archer, Margaret et al. (Hrsg.) (1998): Critical Realism. Essential Readings. Routledge: London; New York

Aspe, Pedro (1993): Economic Transformation the Mexican Way. The MIT Press: Cambridge, MA; London

Barkin, David (1986): Mexico's Albatross: The U.S. Economy. In: Hamilton, Nora; Harding, Timothy (Hrsg.): Modern Mexico. State, Economy, and Social Conflict. SAGE: Beverly Hills u.a.

Becker, Joachim (2002): Akkumulation, Regulation, Territorium. Zur kritischen Rekonstruktion der französischen Regulationstheorie. Metropolis Verlag: Marburg

Bohn, Michaela (2003): Die Analyse peripherer Gesellschaften. Beiträge und Grenzen der „Grenobler Schule“. In: Brand, Ulrich; Raza, Werner (Hrsg.): Fit für den Postfordismus? Theoretisch- politische Perspektiven des Regulationsansatzes. Westfälisches Dampfboot: Münster

Boris, Dieter (1996): Mexiko im Umbruch. Modelfall einer gescheiterten Entwicklungsstrategie. Wissenschaftliche Buchgesellschaft: Darmstadt

Boris, Dieter (2009): Lateinamerikas Politische Ökonomie. Aufbruch aus historischen Abhängigkeiten im 21. Jahrhundert? VSA: Hamburg

Borrelly, Rolande (1990): L'articulation du national et de l'international: concepts et analyses. In: Économies et sociétés, Série "Théorie de la régulation", Nr. 5, S. 67-96

Bortz, Jeffrey; Mendiola, Salvador (1991): El impacto social de la crisis económica de México. In: Revista Mexicana de Sociología, Vol. 53, Nr.1, S. 43-69

Browne, Harry et al. (1994): For Richer, For Poorer. Shaping U.S.-Mexican Integration. Resource Center Press: Albuquerque

Calvet, Jacques (1978): Régulation & Espace. Les aspects spatiaux de la régulation économique du capitalisme français. Thèse pour le doctorat. Université des sciences sociales de Grenoble

Calvet, Jacques (1986): Le développement de l'écu privé préfigure-t-il un système productif européen? In: Économies et sociétés, Nr. 5. S. 102-124

Calvet, Jacques (1998): Vers un système productif asiatique? Le processus de régionalisation asiatique à la lumière du concept de système productif. In: Economies et Sociétés, Hors Série, Nr. 34, S.67-89

Cardero, Maria Elena (1999): Trade Agreements between Unequal Partners: Does NAFTA Deal with these Inequalities? In: Appendini, Kirsten; Bislev, Sven (Hrsg.): Economic Integration in NAFTA and the EU. Deficient Institutionalilty. Macmillan Press: Houndmills u.a.

Cypher, James (2001): Developing Disarticulation Within the Mexican Economy. In: Latin American Perspectives, Vol. 28, Nr.3, S. 11-37

De Bernis, Gérard (1983a): Une alternative à l'hypothèse de l'équilibre économique général: la régulation de l'économie capitaliste. In: GRREC: Crise et régulation. S.13-51

De Bernis, Gérard (1983b): De quelques questions concernant la théorie des crises. In: GRREC: Crise et régulation. S. 234-287

De Bernis, Gérard (1991): Propositions pour une analyse de la crise. In: GRREC: Crise et régulation. S. 21-50

Dussel Peters, Enrique (2000): Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy. Lynne Rienner Publishers: Boulder; London

Edwards, Sebastian (1997): The Mexican Peso Crisis: How Much Did We Know? When Did We Know It? Working Paper 6334. National Bureau of Economic Research: Cambridge, MA

Fuchs, Martina (2001): Transnationale Lernprozesse in Cd. Juárez, Mexiko: Von der Maquiladora zum Knoten im Globalen Industrienetzwerk. INEF Report, Heft 53/2001. Gerhard-Mercator-Universität Duisburg

Fuentes, Carlos (1996): La frontera de cristal. Una novela en nueve cuentos. Alfaguara: Madrid

Gil-Diaz, Francisco (1989): Mexico's Debt Burden. In: Edwards, Sebastian; Larraín, Felipe (Hrsg.): Debt, Adjustment and Recovery. Latin America's Prospects for Growth and Development. Basil Blackwell: Oxford; Cambridge, MA

Hübner, Kurt (1988): Die Krisentheorien der Regulationisten. In: Mahnkopf, Birgit (Hrsg.): Der gewendete Kapitalismus. Kritische Beiträge zur Theorie der Regulation. Westfälisches Dampfboot: Münster

Hülsmann, Jörg Guido (1993): Kritik der Dominanztheorie. Zur machttheoretischen Wirtschaftsanalyse Francois Perroux' und zur Bedeutung von auf sie zurückgehenden wirtschaftspolitischen Vorschlägen. R.G. Fischer: Frankfurt/Main

Hurtienne, Thomas (1988): Entwicklungen und Verwicklungen- methodische und entwicklungstheoretische Probleme des Regulationsansatzes. In: Mahnkopf, Birgit (Hrsg.): Der gewendete Kapitalismus. Kritische Beiträge zur Theorie der Regulation. Westfälisches Dampfboot: Münster

Jeck, Ute (1968): Die Theorie der Domination von Francois Perroux. Darstellung und kritische Würdigung. Duncker&Humblot: Berlin

Jessop, Bob; Sum, Ngai-Ling (2006): Beyond the Regulation Approach. Putting Capitalist Economies in Their Place. Edward Elgar: Cheltenham; Northhampton

Jung, Matthias (2001): Hermeneutik zur Einführung. Junius: Hamburg

Klec, Gerald (1999): NAFTA und Globalisierung in Mexiko. Der Arbeitssektor. Diplomarbeit Universität Wien

London, Frédéric (1995): Formalising Regulationist Dynamics and Crisis. In: Boyer, Robert, Saillard, Yves (Hrsg.): Régulation Theory. The State of the Art. Routledge: London; New York

Lustig, Nora (1992): Mexico. The Remaking of an Economy. The Brookings Institution: Washington D.C.

McCaughan, Edward (1993): Mexico's Long Crisis. Toward New Regimes of Accumulation and Domination. In: Latin American Perspectives, Vol. 20, Nr. 3, S. 6-31

Morales, Isidro (1999): NAFTA: The Institutionalisation of Economic Openness and the Configuration of Mexican Geo-Economic Spaces. In: Third World Quarterly, Vol. 20, Nr. 5, S. 971-993

Müller-Ohlsen, Lotte (1974): Importsubstitution und Exportdiversifizierung im Industrialisierungsprozess Mexikos- Strategien, Ergebnisse, Perspektiven. In: Giersch, Herbert (Hrsg.): Kieler Studien, Nr. 129. Universität Kiel

Novy, Andreas (2005): Entwicklung gestalten. Gesellschaftsveränderungen in der Einen Welt. Brandes & Apsel/ Südwind: Frankfurt/Main

Pastor, Manuel; Wise, Carol (1997): State Policy, Distribution and Neoliberal Reform in Mexico. In: Journal of Latin American Studies, Vol. 29, Nr. 2, S. 419-456

Pastor, Manuel; Wise, Carol (2005): The Lost Sexenio: Vicente Fox and the New Politics of Economic Reform in Mexico. In: Latin American Politics and Society, Vol. 47, Nr. 4, S. 135-160

Perroux, François (1961): Feindliche Koexistenz? Curt E. Schwab: Stuttgart

Robles, Alfredo (1994): French Theories of Regulation and Conceptions of the International Division of Labour. St. Martin's Press: New York

Rus, Jan; Tinker Salas, Miguel (2006): Introduction: Mexico 2006-2012: High Stakes, Daunting Challenges. In: Latin American Perspectives, Vol.33, Nr.2, S. 5-15

Screpanti, Ernesto; Zamagni, Stefano (1993): An Outline of the History of Economic Thought. Clarendon Press: Oxford

Sklair, Leslie (1992): The Maquilas in Mexico: A Global Perspective. In: Bulletin of Latin American Research, Vol.11, Nr. 1, S. 91-107

Vadi, José (2001): Economic Globalization, Class Struggle, and the Mexican State. In: Latin American Perspectives, Vol. 28, Nr. 4, S. 129.147

Valtonen, Pekka (1999): The Challenges of Regionalism: Unbalanced Integration in the Americas. In: Appendini, Kirsten; Bislev, Sven (Hrsg.): Economic Integration in NAFTA and the EU. Deficient Institutionalilty. Macmillan Press: Houndmills u.a.

Velasco Márquez, Jesús (1998): Cooperación y conflicto en las relaciones México-Estados Unidos; un enfoque histórico. In: Pellicer, Olga; Fernandez de Castro, Rafael (Hrsg.): México y Estados Unidos; Las rutas de la cooperación. Secretaría de Relaciones Exteriores: México, DF

Wannöffel, Manfred (1995): Einleitung: Nordamerikanische Integration und gesellschaftliche Desintegration. In: Hoffmann, Reiner; Wannöffel, Manfred (Hrsg.): Soziale und ökologische Sackgassen ökonomischer Globalisierung. Das Beispiel NAFTA. Westfälisches Dampfboot: Münster

Waringo, Karin (1998): Konzeptionalisierung der Produktion in der französischen Regulationstheorie. Campus Verlag: Frankfurt/Main; New York

Warner, Judith (1990). The Sociological Impact of the Maquiladoras. In: Khoshrow, Fatemi (Hrsg.): The Maquiladora Industry. Economic Solution or Problem? Praeger Publishers: New York

Yúnez-Naude, Antonio; Barceinas, Fernando (2004): El TCLAN y la agricultura mexicana. In: Casares, Enrique R.; Sobarzo, Horacio (Hrsg.): Diez años del TCLAN en México. Una perspectiva analítica. Fondo de Cultura Económica: México

INTERNETQUELLEN

Banco de México <http://www.banxico.org.mx/> [letzter Zugriff: 8.12.10]

Calderón-Madrid, Angel (2007): Currency Crises and Institutional Changes in Latin America: Lessons from Mexico. http://www.colmex.mx/academicos/cee/acalde/Exchange_Crisis.pdf [letzter Zugriff: 8.12.10]

De Larosière, Jacques (2005): From Mexico to Argentina. What Have We Learned from Two Decades of Debt Crises? Princeton Institute for International and Regional Studies. http://www.asmp.fr/fiches_academiciens/textacad/larosiere/mexico_argentina.pdf [letzter Zugriff: 8.12.10]

Karathanassis, Athanasios (2006): Marxsche Theorie, Regulationstheorie und das kapitalistische Naturverhältnis. Zusammenhänge kritischer Gesellschaftstheorien und naturdestruktiver Praxen. <http://www.sozialtheorie.de/IMG/pdf/Karathanassis.pdf> [letzter Zugriff: 8.12.10]

Lederman, Daniel et al. (2000): Mexico: Five Years after the Crisis. <http://siteresources.worldbank.org/INTABCDEWASHINGTON2000/Resources/lederman.pdf> [8.12.10]

Musacchio, Andrés (o.J.): Teoría y práctica de la integración regional: Apuntes para un análisis comparado de los procesos europeo y latinoamericano desde un enfoque regulacionista. http://www.alternative-regionalisms.org/wp-content/uploads/2009/07/musacchio_teoraypractica.pdf [letzter Zugriff: 8.12.10]

Sangmeister, Hartmut (2000): US-Dollars für alle in Lateinamerika? In: Brennpunkt Lateinamerika, Nr. 7. http://www.giga-hamburg.de/dl/download.php?d=/content/ilas/archiv/brennpunkt_la/bpk0007.pdf [letzter Zugriff: 8.12.10]

Stiegler, Ursula (2006): Ein Präsident- zwei Mexikos. Herausforderungen für die neue Regierung angesichts der Polarisierung des Landes. In: SWP-Aktuell 42. http://www.swp-berlin.org/common/get_document.php?asset_id=3289 [letzter Zugriff: 8.12.10]

Whitt, Joseph (1996): The Mexican Peso Crisis. Federal Reserve Bank of Atlanta.
http://www.frbatlanta.org/filelegacydocs/J_whi811.pdf [8.12.10]

DATEN-CD

INEGI Sistema para la consulta de las estadísticas históricas de México 2009

6 Anhang

6.1 *Abstract (Deutsch)*

Die Diplomarbeit untersucht die Integration Mexikos in den nordamerikanischen Raum anhand des Konzeptes des Produktivsystems, das, ausgehend vom französischen Ökonomen François Perroux, von der Grenobler Schule der Regulationstheorie entwickelt wurde. Im Zentrum der Arbeit stehen die Fragen, inwiefern und anhand welcher Merkmale und Intensität Mexiko und die USA ein Produktivsystem im Sinne des erarbeiteten theoretischen Konzeptes konstituieren und welche sozialen und wirtschaftlichen Implikationen sich für Mexiko aus der wirtschaftlichen Integration des Landes in den nordamerikanischen Raum ergeben. Der beobachtete Zeitraum teilt sich in zwei Phasen: Die erste Phase beginnt mit der Einführung der importsubstituierenden Industrialisierung in Mexiko in den 1940er Jahren bis zum Ausbruch der Schuldenkrise Anfang der 1980er Jahre. Die Resultate der Analyse ergeben, dass diese Phase nicht die Merkmale eines Produktivsystems aufweist, aber eine gewisse Abhängigkeitsbeziehung zu den USA besteht. Die zweite Phase, die sich ab der Schuldenkrise bis heute erstreckt, weist einen tiefgreifenden Umschwung in den Beziehungen zwischen Mexiko und den USA auf und die Indikatoren für ein Produktivsystem zwischen diesen beiden Ländern verdichten und intensivieren sich. Auch wenn anhand des Konzeptes des Produktivsystems kein komplettes Bild der Beziehungen USA-Mexiko gezeichnet werden kann, wird in der Arbeit versucht, die Problematik der Integration Mexikos in den nordamerikanischen Raum aus einer neuen theoretischen Perspektive darzustellen und zu untersuchen.

6.2 *Abstract (English)*

The thesis examines the integration of Mexico into the North American region taking as a framework the concept of the Productive System, which was developed by the Grenoble School of regulation theory based on the ideas of the French economist François Perroux. The main focus of the paper analyses whether Mexico and the United States constitute a Productive System for the purposes of the developed theoretical concept. In this context, the characteristics of a Productive System and their specific intensity will be investigated. The paper also deals with the social and economic implications for Mexico from its integration into the North American region. The period studied is divided in two phases: The first phase begins with the implementation of the import-substituting industrialization in Mexico in the 1940s until the outbreak of the debt crisis in the early 1980s. The results of the analysis show that this phase does not exhibit the characteristics of a Productive System, but that there is a certain relationship of dependence with the United States. The second phase, which extends from the debt crisis to this date, implies a profound shift in the relations between Mexico and the United States. The indicators of a Productive System between the two countries consolidate and intensify. Although it is not possible to elaborate an overall-picture of the socioeconomic relationship between Mexico and the United States based on the concept of the Productive System, this paper tries to describe and investigate this problem from a new theoretical perspective.

6.3 *Curriculum Vitae*

Name: Christina Panzenböck, BSc

Geburtsdaten: 01. 06. 1987, Graz

Ausbildung:

AHS: 1997 bis 2005 im Bundesgymnasium Rein

Matura: Juni 2005

Studium: Ab Oktober 2006 Studium der Internationalen Entwicklung an der Universität Wien; von Oktober 2006 bis Juni 2010 Bachelor-Studium der Betriebswirtschaftslehre (ab Oktober 2008 Wechsel zu Internationaler Betriebswirtschaftslehre)

Auslandsaufenthalte:

Schuljahr in Spanien: September 2002 bis Juli 2003

Aufenthalt in Südamerika: Oktober 2005 bis März 2006 in Brasilien
(Freiwilligenarbeit bei der NGO „Projeto Alavanca Brasil“ in einem Armenviertel in São Paulo)
April bis Juli 2006: Reisen durch Argentinien, Chile und Peru

Auslandssemester in Costa Rica: Februar bis Juni 2009 mit dem Lateinamerika-Stipendium der Universität Wien an der Universidad Nacional (UNA) in Heredia

Sprachkenntnisse:

Englisch: fließend in Wort und Schrift

Spanisch: fließend in Wort und Schrift

Französisch: sehr gute Kenntnisse in Wort und Schrift

Portugiesisch: sehr gute Kenntnisse in Wort und Schrift

Italienisch: gute Kenntnisse in Wort und Schrift