



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

Die mexikanische Bourgeoisie und das NAFTA

Eine historisch-materialistische Analyse der Entstehungsgeschichte des
Nordamerikanischen Freihandelsabkommens

Verfasserin

Julia Eder

angestrebter akademischer Grad

Magistra (Mag.)

Wien, 2011

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 057 390

Studienrichtung lt. Zulassungsbescheid:

Internationale Entwicklung

Betreuer:

Dr. Johannes Jäger

1. Einleitung	5
2. Methode.....	7
3. Theorie	11
3.1 Der klassische Marxismus	12
3.1.1 Marx und Engels zu Entwicklungsfragen	13
3.1.1.1 Die Entwicklungsdynamik von Wirtschaft und Gesellschaft	13
3.1.1.2 Klassen und Klassenkampf.....	16
3.1.1.3 (Abhängigkeits-)Beziehungen zwischen Nationen	18
3.1.1.4 Der Ungleiche Tausch	21
3.1.2 Trotzki's Beitrag zur marxistischen Entwicklungstheorie.....	23
3.1.2.1 Die Theorie der Permanenten Revolution	23
3.1.2.2 Das Gesetz der ungleichmäßigen und kombinierten Entwicklung.....	25
3.1.2.3 Einschätzungen zur lateinamerikanischen Situation	27
3.2 Die Dependenztheorie	30
3.2.1 Ruy Mauro Marini.....	31
3.2.1.1 Der Prozess der Einbettung in den Weltmarkt.....	31
3.2.1.2 Die Integration der Produktionssysteme zu Zeiten des Imperialismus....	32
3.2.1.3 Der Versuch einer autonomen kapitalistischen Entwicklung.....	33
3.2.1.4 Die integrierte kapitalistische Entwicklung und ihre Überwindung.....	35
3.2.2 Cardoso und Faletto	36
3.2.2.1 Methodologischer und ideologischer Hintergrund	36
3.2.2.2 Abhängigkeit und Entwicklung	38
3.2.2.3 Zum Verhältnis von Wirtschaft und Politik.....	40
3.3 Die Global Political Economy (GPE)	42
3.3.1 Robert W. Cox.....	44
3.3.1.1 Die Transnationale Managerklasse.....	44
3.3.1.2 Die Klassenstruktur in Entwicklungsländern	46
3.3.1.3 Die Notwendigkeit des Aufbaus eines gegenhegemonialen Blocks.....	48
3.3.2 Robinson und Harris	49

3.3.2.1	Zusammensetzung und Charakteristika der TCC	50
3.3.2.2	Die TCC-Fraktionen und TNCs der Dritten Welt.....	53
3.3.2.3	Die Rolle des Staates	55
3.3.2.4	Demokratie niedriger Intensität.....	56
3.4	Überblick.....	57
3.4.1	Zusammenfassung.....	57
3.4.2	Fazit	65
4.	Analyse der Entstehungsgeschichte des NAFTA.....	68
4.1	Geschichtliche Kontextualisierung	70
4.1.1	Die Phase des „desarrollo compartido“ (1970-1982).....	72
4.1.1.1	Soziale Spannungen	72
4.1.1.2	Wirtschaftliche Probleme	75
4.1.1.3	Der Aufstieg des Nordens	77
4.1.2	Die neoliberale Wende	78
4.1.2.1	Der Staatsbankrott 1982 und seine Folgen	80
4.1.2.2	Die Neudefinition des Verhältnisses zwischen Staat und Privatwirtschaft	83
4.1.2.3	Der Konflikt um die Macht.....	89
4.1.2.4	Die Institutionalisierung des Neoliberalismus	93
4.2	Die NAFTA-Verhandlungen.....	98
4.2.1	Die Vorbereitung der Verhandlungen	99
4.2.1.1	Die Formierung des privaten Sektors	99
4.2.1.2	Lobbying und Propaganda	105
4.2.2	Die Einflussnahme auf den Verhandlungsprozess.....	107
4.2.2.1	Die Umstrukturierung der Verhandlungsteams	108
4.2.2.2	Das „Zimmer nebenan“	110
4.2.2.3	Nachwirkungen der Verhandlungen.....	111
4.2.3	Das Verhandlungsergebnis	112
4.2.3.1	Die konkrete Ausformung des NAFTA	112

4.2.3.2 Kritik am Abkommen	114
4.3 Die Pro-NAFTA-Koalition	118
4.3.1 Die technokratische Elite	118
4.3.1.1 Die Ursprünge der ideologischen Ausrichtung.....	119
4.3.1.2 Cliquenbildung und Nepotismus	121
4.3.2 Die auf den Weltmarkt orientierte Bourgeoisiefraktion.....	123
4.3.2.1 Die mexikanische Unternehmerlandschaft während der 1980er Jahre	124
4.2.2.2 Zur Frage der (trans-)nationalen Ausrichtung.....	128
4.3.3 Das Verhältnis zwischen Technokratie und Großkapital	132
4.3.4 Die Gegenkräfte der Allianz	134
4.3.4.1 Andere Kapitalfraktionen	135
4.3.4.2 Die unterdrückten Klassen	137
4.4 Fazit	139
5. Conclusio	142
6. Bibliographie	150
7. Abbildungsverzeichnis.....	158
8. Abkürzungsverzeichnis.....	159
9. Anhang	161

1. Einleitung

Das zentrale Ziel dieser Arbeit ist es, sich mit möglichen Erklärungsansätzen für das Interesse an der Durchsetzung des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) auseinanderzusetzen. Welche gesellschaftlichen Gruppen Mexikos hatten welche Beweggründe eine Wirtschaftskooperation mit den USA und mit Kanada anzustreben? Diese Frage soll von einer historisch-materialistischen Perspektive ausgehend beantwortet werden. Die Argumentation stützt sich dabei auf eine theoretische Grundlage, die von marxistischen und marxistisch inspirierten Theoretikern kommt.

Die Methode des historischen Materialismus wurde ausgewählt, um die sozio-ökonomischen Entwicklungen rund um das NAFTA zu erklären, weil sie ein transdisziplinäres Instrument zur Erforschung historischer Phänomene liefert. Die ökonomische Basis wird zwar als zentral begriffen, gleichzeitig werden aber auch politische und soziale Faktoren als wichtig erachtet. Die Geschichte wird als eine komplexe Wechselwirkung aus Struktur und Handlung gesehen. Für die Analyse eines ökonomischen Projekts, das weitreichende politische und soziale Auswirkungen hatte, ist diese Herangehensweise deshalb gut geeignet.

Marx und Engels sind nicht nur methodisch interessant, sondern haben auch einen wichtigen theoretischen Beitrag zur Beantwortung entwicklungstheoretischer Fragen geleistet. Trotzki, Marini, Cardoso & Faletto, Robert W. Cox und Robinson und Harris übernahmen einige von deren Grundannahmen Annahmen und passten sie an die Gegebenheiten der jeweiligen Periode der kapitalistischen Entwicklung, zu der sie wirkten, an. Dabei blieben manche den ursprüngliche Ideen und Forderungen sehr nahe und änderten nur jene Dinge ab, die bereits von der Realität widerlegt worden waren. Andere entfernten sich weiter von Marx' und Engels' theoretischen Arbeiten, indem sie zum Beispiel das Basis-Überbau-Verhältnis anders interpretierten, die Klassenzusammensetzung anders definierten oder die Notwendigkeit einer Revolution infrage stellten.

In diesem Forschungsprojekt geht es nicht darum, die Auswirkungen des NAFTA zu beleuchten. Dazu wurde hinreichend geforscht. Im Zentrum des Interesses steht nicht nur, welche Teile der mexikanischen Gesellschaft mit der Initiierung des NAFTA ihre Anliegen durchsetzen konnten, sondern auch weshalb ihnen dies gegen den Willen großer, entscheidender Bevölkerungsgruppen gelang. Um diese Frage zufriedenstellend

beantworten zu können, ist es aber notwendig, in der Geschichte ein wenig zurückzugehen und die Periode, die der Neoliberalisierung vorangeht, zu betrachten. Das Kräfteverhältnis, das Ende der 1980er Jahre in der mexikanischen Gesellschaft vorherrschte, kann nur begriffen werden, wenn die Entwicklung der verschiedenen sozialen Kräfte und Klassen sowie die Widersprüche zwischen und in ihnen in den zwei Jahrzehnten vor der Vertragsunterzeichnung analysiert werden.

Da es sich bei dem NAFTA um ein trilaterales Projekt handelt, wäre es zu kurz gegriffen, würden nur Entwicklungen innerhalb Mexikos berücksichtigt werden; insbesondere da der US-amerikanische Markt schon mehrere Jahrzehnte vor der Vertragsunterzeichnung enge wirtschaftliche Bindungen mit Mexiko (v. a. mit dem Norden) pflegte. Es ist deshalb wichtig, die transnationale Dimension der Forschungsfrage im Auge zu behalten. Schließlich gab es nicht nur auf mexikanischer, sondern auch auf US-amerikanischer und kanadischer Seite (wenn auch oft voneinander divergierende) Motivationsgründe, Wirtschaftskooperation anzustreben.

In einem weiteren Schritt müssen die AkteurInnen¹ ausfindig gemacht werden, die einen radikalen Bruch mit der protektionistisch orientierten Entwicklungsstrategie favorisierten. Die Basis ihrer ökonomischen Macht, die eng mit der (wenig vorteilhaften) wirtschaftlichen Entwicklung des autozentrierten Mexiko zusammenhängt, wird dabei klar herausgearbeitet werden. Wie konnte die exportorientierte Bourgeoisiefraktion ihren Einfluss derart ausweiten, dass sie bei zentralen staatspolitischen Entscheidungen mitwirkte? Zudem muss die Rolle führender PolitikerInnen, die zumindest der mexikanischen Öffentlichkeit gegenüber als InitiatorInnen des NAFTA auftraten, beleuchtet werden. Dies soll nicht nur statisch passieren, sondern auch dynamisch, indem die Interaktion der verschiedenen Fraktionen der Pro-NAFTA-Koalition untereinander sowie mit ihren GegenspielerInnen (z. B. VertreterInnen der KMUs, Bauernvereinigungen etc.) vor und während des Verhandlungsprozesses beschrieben wird. Durch diese Analyse soll klar werden, welchen Zweck das NAFTA aus Sicht der verschiedenen beteiligten Gruppen haben sollte. Anhand der Verhandlungsergebnisse

¹ Es wird in dieser Arbeit sprachlich gegendert, um auf die Beteiligung von Frauen an den verschiedenen Ereignissen und Bewegungen aufmerksam zu machen. Nur wenn der Autorin bekannt war, dass sich eine Gruppe ausschließlich aus Männern zusammensetzte, wurde die männliche Form des Plurals verwendet. Der einfacheren Lesbarkeit wegen wurden zusammengesetzte Wörter nicht gegendert.

lässt sich schließlich ablesen, welche Klassen(-fraktionen) ihre Interessen am effizientesten durchsetzen konnten, aber auch wer zu den VerliererInnen des Abkommens zählt.

2. Methode

Das Ziel dieser Arbeit ist es zu ergründen, welche gesellschaftlichen Gruppen ein Interesse an der Herausbildung des NAFTA hatten und wie sie dieses gegenüber oppositionellen Kräften durchsetzten. Um diese Frage hinlänglich beantworten zu können, ist es notwendig eine transdisziplinäre Methode anzuwenden. Es bietet sich ein Zugang an, der sowohl ökonomische als auch politische, soziale und kulturelle Faktoren in die Analyse mit einbezieht. Zudem wurde ein Ansatz gesucht, der nicht ahistorisch ist, sondern die einem historischen Ereignis vorangehenden wirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Entwicklungen als zentral für den letztendlichen Hergang des Geschehens begreift. Die Wahl ist deshalb auf die Methode des historischen Materialismus gefallen, die als Anwendung des dialektischen Materialismus auf die Gesellschaft und ihre Geschichte verstanden wird. Deshalb werden die Grundsätze des dialektischen Materialismus präzisiert, bevor der spezifisch auf die gesellschaftliche Entwicklung orientierte Ansatz beschrieben wird.

Karl Marx stellte die hegelianische Dialektik vom „Kopf auf die Füße“². Dies bedeutet, dass er zwar den Grundgesetzen der Dialektik (dazu später) treu blieb, allerdings eine zentrale Annahme abänderte: Während Hegel davon ausging, dass der Geist bzw. die Ideen eine objektive Wirklichkeit konstruierten, drehte Marx diesen Grundsatz um. Friedrich Engels äußerte in *Ludwig Feuerbach und der Ausgang der klassischen deutschen Philosophie (1886a)* dazu: „Die Trennung von der Hegelschen Philosophie erfolgte [...] durch die Rückkehr zum materialistischen Standpunkt. Das heißt, man entschloß sich, die wirkliche Welt – Natur und Geschichte – so aufzufassen, wie sie sich selbst einem jeden gibt, der ohne vorgefaßte idealistische Schrullen an sie herantritt; man entschloß sich, jede idealistische Schrulle unbarmherzig zum Opfer zu bringen, die sich mit den in ihrem eignen Zusammenhang, und in keinem phantastischen, aufgefaßten Tatsachen nicht in Einklang bringen ließ. Und weiter heißt Materialismus überhaupt nichts. [...] Hegel wurde nicht einfach abseits gelegt; man knüpfte im Gegenteil an an seine oben entwickelte revolutionäre

² „Warum die Ideologen alles auf den Kopf stellen“ schrieb Karl Marx auf der vorletzten Seite des Manuskripts *1. Feuerbach (1845)* (MEW 1969, Bd. 3, S. 539).

Seite, an die dialektische Methode. Aber diese Methode war in ihrer Hegelschen Form unbrauchbar“ (MEW 1975, Bd. 21, S. 292).

Im Dritten Manuskript der *Ökonomisch-philosophischen Manuskripte* im Artikel zur *Kritik der Hegelschen Dialektik und Philosophie überhaupt (1844b)* beschreibt Marx im krassen Gegensatz zum Hegelschen Idealismus, dass die Lebensrealität das Bewusstsein bestimmte (vgl. MEW 1968, Ergänzungsband, S. 568-588). Er orientiert sich dabei an Ludwig Feuerbachs philosophischem Ansatz, den er als herausragend betrachtet: „*Feuerbach* ist der einzige, der ein *ernsthafte*, ein *kritisches* Verhältnis zur Hegelschen Dialektik hat und wahrhafte Entdeckungen auf diesem Gebiete gemacht hat, überhaupt der wahre Überwinder der alten Philosophie ist“ (MEW 1968, Ergänzungsband, S. 569). Es seien die vorherrschenden Strukturen (und unsere Position in ihnen), die unser Denken grundlegend beeinflussten und nicht die Ideen, die die objektive Wirklichkeit schafften. Im *Vorwort zur Kritik der Politischen Ökonomie (1859)* fasst er dies mit folgenden Worten zusammen: „Es ist nicht das Bewußtsein der Menschen, das ihr Sein, sondern umgekehrt ihr gesellschaftliches Sein, das ihr Bewußtsein bestimmt“ (MEW 1971, Bd. 13, S. 9).

Engels bezeichnet es als den „Grundgedanken“ der Dialektik, „daß die Welt nicht als ein Komplex von fertigen Dingen zu fassen ist, sondern als ein Komplex von *Prozessen*, worin die scheinbar stabilen Dinge nicht minder wie ihre Gedankenabbilder in unserm Kopf, die Begriffe, eine ununterbrochene Veränderung des Werdens und Vergehens durchmachen, in der bei aller scheinbaren Zufälligkeit und trotz aller momentanen Rückläufigkeit schließlich eine fortschreitende Entwicklung sich durchsetzt [...]“ (MEW 1975, Bd. 21, S. 293). Die materialistische Dialektik geht also davon aus, dass die Welt eine Totalität darstellt, die sich aus verschiedenen Einheiten zusammensetzt. Jene Einzelteile sind voneinander abhängig und befinden sich in ständiger Bewegung. Es scheint zwar, als würde der Zufall über die Entwicklung der Dinge regieren, dem ist aber nicht so. Es gibt dabei eine generelle Tendenz zur Höherentwicklung vom Einfachen zum Komplexen (vgl. MEW 1962, Bd. 20, S. 348-353).

Engels fasst in *Dialektik der Natur (1886b)* auf wenigen Seiten zusammen, was die Philosophie der Dialektik ausmacht. Bereits Hegel hatte aus den dialektischen Grundannahmen jene drei Entwicklungsgesetze abgeleitet, die Engels in seinem Werk gegen KritikerInnen verteidigte. Das erste geht davon aus, dass sich die Welt in ständiger Bewegung befindet und (deshalb) voll von Widersprüchen ist. Es wird als das *Gesetz von der*

Durchdringung der Gegensätze bezeichnet. Jegliche Entwicklung entsteht aus dem Widerstreit der einzelnen Teile bzw. aus den inneren Widersprüchen der Dinge (vgl. MEW 1962, Bd. 20, S. 348-353).

Der Entwicklungsprozess zeichnet sich dadurch aus, dass die akkumulierten Widersprüche zu bestimmten Zeitpunkten zu einem Umschlagen von Quantität in Qualität führen. Als Beispiel für das *Gesetz des Umschlagens von Quantität in Qualität und umgekehrt* führt Engels im *Anti-Dühring (1878)* den Wechsel des Aggregatzustandes von Wasser bei Verringerung bzw. Erhöhung der Temperatur an. Eine quantitative Veränderung der Temperatur führt hier zu einer qualitativen Veränderung der Materie zu Eis oder Dampf. Dieses Theorem ist für die marxistische Entwicklungstheorie deshalb zentral, weil es aussagt, dass Entwicklung kein linearer Prozess ist, sondern sich in Sprüngen vollzieht (vgl. MEW 1962, Bd. 20, S. 117-118).

Auch auf das *Gesetz von der Negation der Negation*, das die Ablösung einer alten Qualität durch eine neue beschreibt, geht Engels im *Anti-Dühring (1878)* ein. Der Entwicklungsprozess ist durch ein unendliches Aufeinanderfolgen von Negationen gekennzeichnet, wie er am Beispiel eines Gerstenkorns verdeutlicht: „Aber findet solch ein Gerstenkorn die für es normalen Bedingungen vor, fällt es auf günstigen Boden, so geht unter dem Einfluß der Wärme und der Feuchtigkeit eine eigne Veränderung mit ihm vor, es keimt; das Korn vergeht als solches, wird negiert, an seine Stelle tritt die aus ihm entstandene Pflanze, die Negation des Kornes. Aber was ist der normale Lebenslauf dieser Pflanze? Sie wächst, blüht, wird befruchtet und produziert schließlich wieder Gerstenkörner, und sobald diese gereift, stirbt der Halm ab, wird seinerseits negiert. Als Resultat dieser Negation der Negation haben wir wieder das anfängliche Gerstenkorn, aber nicht einfach, sondern in zehn-, zwanzig-, dreißigfacher Anzahl“ (MEW 1962, Bd. 20, S. 126). Mit der Negation geht also nicht alles Alte verloren, sondern Teile finden sich höher entwickelt im Neuen wieder. Hier zeigt sich die Entwicklungstendenz vom Einfachen zum Komplexen wieder.

Der historische Materialismus ist die Umlegung des dialektischen Materialismus auf die Gesellschaft. Engels erklärt dies in *Ludwig Feuerbach und der Ausgang der klassischen deutschen Philosophie (1886a)*: „Was aber von der Natur gilt, die hiermit auch als ein geschichtlicher Entwicklungsprozeß erkannt ist, das gilt auch von der Geschichte der Gesellschaft in allen ihren Zweigen und von der Gesamtheit aller der Wissenschaften, die

sich mit menschlichen (und göttlichen) Dingen beschäftigen“ (MEW 1975, Bd.21, S. 295-296). Das Ziel des historischen Materialismus besteht also darin, die Grundgesetze der geschichtlichen Entwicklung der Menschheit zu ergründen, wobei er sich zu diesem Zweck der Grundannahmen der materialistischen Dialektik bedient.

Angelehnt an die von Marx im *Vorwort zur Kritik der Politischen Ökonomie (1859)* beschriebenen Entwicklungsgesetze, die in der kapitalistischen Gesellschaft wirken, kann zusammenfassend festgehalten werden (vgl. MEW Bd. 13, S. 8-9): Als Triebkraft der Entwicklung werden auf Ebene der ökonomischen Basis Widersprüche zwischen den Produktionsverhältnissen und dem Entwicklungsstand der Produktivkräfte gesehen, während im Überbau Spannungen zwischen und unter den einzelnen Klassen(-fraktionen) bestimmend sind (Gesetz von der Durchdringung der Gegensätze). Diese Widersprüche manifestieren sich in beständigen Auseinandersetzungen auf politischer Ebene, die allerdings zumeist ökonomisch motiviert sind und zu einer Revolution (zum Umschlagen von Quantität in Qualität) führen können. Die neue Gesellschaftsform weist dann Teile der alten, schon viel früher negierten Gesellschaftsform auf (Negation der Negation).

Die Menschheit wird allerdings nicht Spielball der ökonomischen Kräfte, sondern kann selbst agieren. Dass die Handlungsmöglichkeiten aber durch strukturelle Rahmenbedingungen eingeschränkt werden, verdeutlicht Engels in *Feuerbach und der Ausgang der klassischen deutschen Philosophie (1886a)*: „In der Natur sind es – soweit wir die Rückwirkung der Menschen auf die Natur außer acht lassen – lauter bewußtlose blinde Agenzien, die aufeinander einwirken und in deren Wechselspiel das allgemeine Gesetz zur Geltung kommt. [...] Dagegen in der Geschichte der Gesellschaft sind die Handelnden lauter mit Bewußtsein begabte, mit Überlegung oder Leidenschaft handelnde, auf bestimmte Zwecke hinarbeitende Menschen; nichts geschieht ohne bewußte Absicht, ohne gewolltes Ziel. Aber dieser Unterschied, so wichtig er für die geschichtliche Untersuchung namentlich einzelner Epochen und Begebenheiten ist, kann nichts ändern an der Tatsache, daß der Lauf der Geschichte durch innere allgemeine Gesetze beherrscht wird. Denn auch hier herrscht auf der Oberfläche, trotz der bewußt gewollten Ziele aller einzelnen, im ganzen und großen scheinbar der Zufall“ (MEW 1975, Bd. 21, S. 296).

Weiter führt Engels aus, dass aber nicht der reine Zufall die Geschichte der Menschheit bestimmt, sondern Zufälle als Ausdruck von Notwendigkeiten interpretiert werden müssen.

Die Entwicklung der Gesellschaft lässt sich also zumindest zum Teil auf das Handeln der Menschen zurückführen. Diese steuern ihre geschichtliche Entwicklung durch kollektive Aktion selbst, allerdings unter Rahmenbedingungen, die von außen, vom Produktionssystem, vorgegeben sind. Engels hält dazu fest: „Die Menschen machen ihre Geschichte, wie diese auch immer ausfalle, indem jeder seine eignen, bewußt gewollten Zwecke verfolgt, und die Resultante dieser vielen in verschiedenen Richtungen agierenden Willen und ihrer mannigfachen Einwirkung auf die Außenwelt ist eben die Geschichte. Es kommt also auch darauf an, was die vielen einzelnen wollen“ (MEW 1975, Bd. 21, S. 297)

Diese Methode soll angewandt auf das konkrete Beispiel der NAFTA-Verhandlungen aus der Perspektive Mexikos dazu beitragen, politische Haltungen und deren ökonomische Grundlagen zu analysieren. Es geht darum, den mexikanischen Entwicklungsprozess und seine Widersprüche zu erfassen, um den Anreiz des Eingehens einer Wirtschaftskooperation mit den USA zu erklären. Besonderes Augenmerk wird dabei auf sozio-politische Konflikte gelegt werden, da diese als Ausdruck unterschiedlicher ökonomischer Interessen der einander gegenüberstehenden gesellschaftlichen Gruppen zu verstehen sind.

3. Theorie

Zuerst muss geklärt werden, weshalb die Arbeiten marxistischer TheoretikerInnen für den theoretischen Teil herangezogen werden. Besonders in einer Zeit, da der Marxismus im europäischen sozialwissenschaftlichen Diskurs schon vor mehreren Jahrzehnten an den Rand gedrängt wurde. Dennoch liefert diese theoretische Strömung nennenswerte, aber zum Teil weiträumig unbekannt gebliebene Beiträge zur Entwicklungstheorie. Im Folgenden soll herausgearbeitet werden, auf welche Art marxistische Ansätze beim Versuch, gesellschaftliche Entwicklungen zu erklären, helfen können.

Aufgrund des begrenzten Rahmens einer Diplomarbeit können nicht alle marxistischen TheoretikerInnen, die zu Fragen der Entwicklung von Ländern des Südens gearbeitet haben, berücksichtigt werden. Die Auswahl wurde nach bestimmten Kriterien getroffen, die im Folgenden darlegt werden. Es gilt einen Eindruck zu vermitteln, welche Überlegungen schon Marx selbst zu Entwicklung an sich und im Besonderen im Zusammenhang mit kolonialisierten, unterdrückten Nationen anstellte. Des Weiteren wird auf Leo Trotzki's Beitrag zur Debatte eingegangen werden. In Bezug auf Russland erarbeitete dieser das

Gesetz der ungleichmäßigen und kombinierten Entwicklung, das eine in Entwicklungsländern geläufige Problematik beschreibt. Im Anschluss daran werden Ruy Mauro Marini sowie Faletto und Cardoso's Beitrag zur Dependenztheorie eingebracht. Während sich Ersterer noch sehr an seinen revolutionär-marxistischen Vorbildern orientiert, weichen die Letzteren schon relativ stark von marxistischen Grundlagen ab, wenn sie argumentieren, dass vor allem falsche Politiken und nicht ökonomische Strukturen für die Lage der Länder des Südens verantwortlich sind.

Zuletzt werden noch die Arbeiten der von Gramsci inspirierten Theoretiker betrachtet. Diese Strömung ist derzeit sehr populär und arbeitet mit marxistischen Kategorien, um die Entwicklung des Kapitalismus ab den 1980er Jahren zu beschreiben. Deshalb ist es interessant, Gemeinsamkeiten und Bruchlinien mit den vorher dargelegten Theorien hervorstreichend. Der Ansatz von Robert W. Cox, einem Mitbegründer der neogramscianischen GPE (*Global Political Economy*), wird präsentiert werden. Dazu werden auch die sehr aktuellen Arbeiten von Robinson sowie Robinson und Harris analysiert werden.

3.1 Der klassische Marxismus

Marx und Engels wollten mit ihrer theoretischen Arbeit einen Beitrag leisten, um die ausbeuterischen Strukturen in der Praxis überwindbar zu machen. Für sie war es deshalb ein zentrales Anliegen, die Entwicklungsgesetze, die die menschliche Geschichte anleiteten, zu kennen. Erst das Verständnis der Funktionsweise des Kapitalismus ermöglichte ihrer Ansicht nach dessen revolutionäre Umwälzung. Neben der Untersuchung der Produktionsstrukturen und -verhältnisse beschäftigten sich Marx und Engels allerdings auch ausgiebig mit Klassen(bildung) und sozialen Kämpfen, die sie durch die ökonomische Basis beeinflusst sahen und die wiederum auf diese rückwirkten. Auch zu den (ausbeuterischen) Beziehungen zwischen den Nationen lieferten beide bereits einige Denkanstöße, die sich allerdings als unzureichend erweisen, wenn die komplexen ausbeuterischen Strukturen zwischen Zentrum und Peripherie bedacht werden, die später noch entstanden sind.

Nach der Russischen Revolution war Leo Trotzki in Russland mit der Frage, auf welchem Entwicklungsstand sich Russland aktuell befand, welche Einbettung es in die Weltwirtschaft hatte und wie dieses „rückständige“ Land entwickelt werden sollte, konfrontiert. Da die Revolution des deutschen Proletariats nicht siegreich war, konnte beim Aufbau eines

kommunistischen Russland nicht auf die Unterstützung eines entwickelten Landes gesetzt werden. Schon Marx betonte allerdings, dass die „rückständigen“ Länder den Sozialismus nicht ohne das Durchlaufen des Stadiums der bürgerlichen Demokratie erreichen könnten (siehe Kap. 3.1.1.3).

3.1.1 Marx und Engels zu Entwicklungsfragen

3.1.1.1 Die Entwicklungsdynamik von Wirtschaft und Gesellschaft

Im *Vorwort zur Kritik der Politischen Ökonomie (1859)* streicht Marx hervor, dass für jede Gesellschaftsform die ökonomische Basis zentral ist. Zu dieser werden die Produktivkräfte gezählt, aber auch die Produktionsverhältnisse. Auf diesem Fundament baut die Gesellschaft mit ihren politischen, ideologischen, sozialen und kulturellen Elementen auf: „In der gesellschaftlichen Produktion ihres Lebens gehen die Menschen bestimmte, notwendige, von ihrem Willen unabhängige Verhältnisse ein, Produktionsverhältnisse, die einer bestimmten Entwicklungsstufe ihrer materiellen Produktivkräfte entsprechen. Die Gesamtheit dieser Produktionsverhältnisse bildet die ökonomische Struktur der Gesellschaft, die reale Basis, worauf sich ein juristischer und politischer Überbau erhebt und welcher bestimmte gesellschaftliche Bewußtseinsformen entsprechen“ (MEW 1971, Bd. 13, S. 8).

Marx und Engels periodisierten die Geschichte der Industrienationen, indem sie den Wandel der Produktionsstrukturen und -beziehungen über die Zeit beobachteten und so verschiedene Phasen bestimmten, in denen Produktionsweisen mit unterschiedlichen Merkmalen vorherrschten. Solange die geschichtlichen Perioden zur Weiterentwicklung der Produktivkräfte führten, wurden sie als fortschrittlich angesehen. Die bisher höchste Stufe gesellschaftlicher Entwicklung wurde mit der Durchsetzung der kapitalistischen Produktionsweise erreicht. Friedrich Engels merkt dazu in seiner *Rezension des Ersten Bandes „Kapital“ für das „Demokratische Wochenblatt (1868)* an: „Ebenso scharf wie Marx die schlimmen Seiten der kapitalistischen Produktion hervorhebt, ebenso klar weist er nach, daß diese gesellschaftliche Form notwendig war, um die Produktivkräfte der Gesellschaft auf einen Höhegrad zu entwickeln, der eine gleiche menschenwürdige Entwicklung für alle Glieder der Gesellschaft möglich machen wird. Dazu waren alle früheren Gesellschaftsformen zu arm“ (MEW 1975, Band 16, S. 241-242).

Im Verlauf des Entwicklungsprozesses kommt der Punkt, an dem sich Produktionsweise und Produktionsbeziehungen nicht mehr im Einklang befinden. Dann wird die weitere Produktivkraftentwicklung durch die Produktionsverhältnisse gehemmt. Ist dieser Moment erreicht, bietet sich die Möglichkeit zur Umwälzung des vorherrschenden Gesellschafts- und Produktionssystems, wie Marx im *Vorwort zur Kritik der Politischen Ökonomie (1859)* beschreibt: „Auf einer gewissen Stufe ihrer Entwicklung geraten die materiellen Produktivkräfte der Gesellschaft in Widerspruch mit den vorhandenen Produktionsverhältnissen oder, was nur ein juristischer Ausdruck dafür ist, mit den Eigentumsverhältnissen, innerhalb derer sie sich bisher bewegt hatten. Aus Entwicklungsformen der Produktivkräfte schlagen diese Verhältnisse in Fesseln derselben um. Es tritt dann eine Epoche sozialer Revolution ein. Mit der Veränderung der ökonomischen Grundlage wälzt sich der ganze ungeheure Überbau langsamer oder rascher um“ (MEW 1971, Bd. 13, S. 9). Hier wird deutlich, dass Marx und Engels auch in Bezug auf die Geschichte der Menschheit von einer tendenziellen Höherentwicklung ausgehen, die sich in Sprüngen vollzieht.

Im *Manifest der Kommunistischen Partei (1848)* beschreiben Marx und Engels ein Problem, das speziell die kapitalistische Produktionsweise charakterisiert: „Die Produktivkräfte, die ihr zur Verfügung stehen, dienen nicht mehr zur Beförderung der bürgerlichen Eigentumsverhältnisse; im Gegenteil, sie sind zu gewaltig für diese Verhältnisse geworden, sie werden von ihnen gehemmt; und sobald sie dies Hemmnis überwinden, bringen sie die ganze bürgerliche Gesellschaft in Unordnung, gefährden sie die Existenz des bürgerlichen Eigentums. Die bürgerlichen Verhältnisse sind zu eng geworden, um den von ihnen erzeugten Reichtum zu fassen“ (MEW 1972, Bd. 4, S. 468). Der private Produktionsmittelbesitz stellt also ein Hindernis für die weitere Entwicklung der Produktivkräfte (und somit der Gesellschaft) dar. Eine effiziente Nutzung der vorhandenen Ressourcen und eine Ausschöpfung der Produktionskapazitäten können erst mit der Aufhebung des Privateigentums im Kommunismus erfolgen. Dazu Marx in seinem Artikel *Privateigentum und Kommunismus (1844a)* aus den *Ökonomisch-philosophischen Manuskripten*: „Der Kommunismus ist die Position als Negation der Negation, darum das *wirkliche*, für die nächste geschichtliche Entwicklung notwendige Moment der menschlichen Emanzipation und Wiedergewinnung. Der *Kommunismus* ist die notwendige Gestalt und das energische Prinzip der nächsten Zukunft“ (Werke, Ergänzungsband, 1. Teil, S. 546).

Mit der Durchsetzung der kapitalistischen Produktionsweise ging der Siegeszug des Liberalismus einher. Vor dem Gesetz waren nun alle Menschen gleich. Die formale Freiheit verschleierte aber lediglich die neue entstandene Abhängigkeit jener Menschen, die über keine Produktionsmittel verfügten und zum Verkauf ihrer Arbeitskraft gezwungen waren. Marx erläutert dies im vierundzwanzigsten Kapitel von *Das Kapital (1867)* in Zusammenhang mit den Grundlagen der kapitalistischen Produktionsweise: „Geld und Ware sind nicht von vornherein Kapital, sowenig wie Produktions- und Lebensmittel. Sie bedürfen der Verwandlung in Kapital. Diese Verwandlung selbst aber kann nur unter bestimmten Umständen vorgehn, die sich dahin zusammenspitzen: Zweierlei sehr verschiedene Sorten von Warenbesitzern müssen sich gegenüber und in Kontakt treten, einerseits Eigner von Geld, Produktions- und Lebensmitteln, denen es gilt, die von ihnen geeignete Wertsumme zu verwerten durch Ankauf fremder Arbeitskraft; andererseits freie Arbeiter, Verkäufer der eignen Arbeitskraft und daher Verkäufer von Arbeit. Freie Arbeiter in dem Doppelsinn, daß weder sie selbst unmittelbar zu den Produktionsmitteln gehören, wie Sklaven, Leibeigene usw., noch auch die Produktionsmittel ihnen gehören, wie beim selbstwirtschaftenden Bauer usw., sie davon vielmehr frei, los und ledig sind. Mit dieser Polarisierung des Warenmarkts sind die Grundbedingungen der kapitalistischen Produktion gegeben“ (MEW 1968, Bd. 23, S. 742).

Ein weiteres Charakteristikum der kapitalistischen Produktionsweise ist das beständige Streben des Kapitals nach seiner Vermehrung. Der Akkumulationsprozess führt dabei zu einer Konzentration des Kapitals in wenigen Händen, wie Marx im *Manifest der Kommunistischen Partei (1848)* ausführt. Damit einhergehend kommt es ebenso zu einer Zentralisation des Kapitals: „Die Bourgeoisie hebt mehr und mehr die Zersplitterung der Produktionsmittel, des Besitzes und der Bevölkerung auf. Sie hat die Bevölkerung agglomeriert, die Produktionsmittel zentralisiert und das Eigentum in wenigen Händen konzentriert. Die notwendige Folge hiervon war die politische Zentralisation. Unabhängige, fast nur verbündete Provinzen mit verschiedenen Interessen, Gesetzen, Regierungen und Zöllen wurden zusammengedrängt in eine Nation, eine Regierung, ein Gesetz, ein nationales Klasseninteresse, eine Douanenlinie“ (MEW 1972, Bd. 4, S. 466-467). Die Entstehung der Nationalstaaten wird von Marx und Engels also als Folge der Ausweitung der kapitalistischen Produktionsweise gesehen.

3.1.1.2 Klassen & Klassenkampf

Im *Manifest der Kommunistischen Partei (1848)* präsentierten Marx und Engels ihre These, dass sich in der kapitalistischen Gesellschaft zwei zentrale Klassen antagonistisch gegenüberstehen, die Bourgeoisie und das Proletariat. Engels präzisiert dies in einer Fußnote zur englischen Ausgabe von 1888: „Unter Bourgeoisie wird die Klasse der modernen Kapitalisten verstanden, die Besitzer der gesellschaftlichen Produktionsmittel sind und Lohnarbeit ausnutzen. Unter Proletariat die Klasse der modernen Lohnarbeiter, die, da sie keine eigenen Produktionsmittel besitzen, darauf angewiesen sind, ihre Arbeitskraft zu verkaufen, um leben zu können“ (MEW 1972, Bd. 4, Fußnote 1). Zudem existieren Mittelklassen, denen Marx aufgrund ihrer Stellung im Produktionsprozess nicht allzu viel Bedeutung beimaß und mit deren Verschwinden er rechnete: „Die bisherigen kleinen Mittelstände, die kleinen Industriellen, Kaufleute und Rentiers, die Handwerker und Bauern, alle diese Klassen fallen ins Proletariat hinab, teils dadurch, daß ihr kleines Kapital für den Betrieb der großen Industrie nicht ausreicht und der Konkurrenz mit den größeren KapitalistInnen erliegt, teils dadurch, daß ihre Geschicklichkeit von neuen Produktionsweisen entwertet wird“ (MEW 1972, Bd. 4, S. 469).

Die oben beschriebene Unterscheidung mag etwas grob und populistisch wirken. In anderen frühen Arbeiten, wie *Die Klassenkämpfe in Frankreich 1848 bis 1850 (1850)* und *Der achtzehnte Brumaire des Louis Bonaparte (1852)*, untersuchte Marx Klassen auf empirischer Grundlage. Angelehnt an die Beobachtungen, die er im Zusammenhang mit der (gescheiterten) Revolution 1848 in Frankreich machte, analysierte er Klassen nicht rein nach ökonomischen Gesichtspunkten, sondern bezog auch Elemente des Überbaus in seine Definition mit ein. Zudem beobachtete er, welche konkreten Allianzen die einzelnen Klassen(-fraktionen) untereinander eingingen (vgl. MEW 1960, Bd.7, S. 9-101; vgl. MEW 1960, Bd.8, S. 111-207). In seinen späteren Arbeiten recurriert Marx immer mehr auf rein ökonomische Kriterien wie die Stellung im Produktionsprozess bzw. die Einnahmequellen, um eine Klassenunterteilung der Gesellschaft vorzunehmen. Im Dritten Band von *Das Kapital (1893)* ergänzt Marx schließlich noch die GrundbesitzerInnen als eine dritte Hauptklasse (vgl. MEW 1983, Bd.25, S. 892-893).

Im *Manifest der Kommunistischen Partei (1848)* schildern Marx und Engels, dass sich die großen Klassen in einer permanenten Konfliktsituation befinden, die sich zu manchen Zeiten

offen zeigt, zu anderen verborgen bleibt. Vor allem Bourgeoisie und Arbeiterschaft stehen einander unversöhnlich und kämpferisch gegenüber, da ihre Interessen antagonistisch sind. Das Proletariat wird von den ausbeuterischen Produktionsbeziehungen des Kapitalismus unterdrückt. Da es mit dem Fortbestehen der kapitalistischen Ordnung immer weiter anwächst und sich besser zu organisieren lernt, wird es die Gelegenheit bekommen, durch das eigene Handeln die Struktur des Systems zu verändern. Aufgrund ihrer Stellung im Produktionsprozess ist die ArbeiterInnenklasse mächtiger als jede andere gesellschaftliche Gruppe und verfügt über die Macht, sich selbst aus ihrer Unterdrückung zu befreien (vgl. MEW 1972, Bd. 4, S. 459-493).

Der Klassenkampf stellt den Motor der Geschichte dar, wie Marx und Engels zu Beginn des *Manifests der Kommunistischen Partei (1848)* hervorheben: „Die Geschichte aller bisherigen Gesellschaft ist die Geschichte von Klassenkämpfen“ (MEW 1972, Bd.4, S. 462). Allerdings soll dies nicht bedeuten, dass diese Auseinandersetzungen auf rein politischer Ebene entstehen ohne etwas mit den wirtschaftlichen Bedingungen zu tun zu haben, wie Engels in *Ludwig Feuerbach und der Ausgang der klassischen deutschen Philosophie (1883)* erläutert: „In der modernen Geschichte wenigstens ist also bewiesen, daß alle politischen Kämpfe Klassenkämpfe, und alle Emanzipationskämpfe von Klassen, trotz ihrer notwendig politischen Form – denn jeder Klassenkampf ist ein politischer Kampf – sich schließlich um ökonomische Emanzipation drehen. Hier wenigstens ist also der Staat, die politische Ordnung, das Untergeordnete, die bürgerliche Gesellschaft, das Reich der ökonomischen Beziehungen, das entscheidende Element“ (MEW 1975, Bd. 21, S. 300).

Die Zugehörigen einer Klasse stehen auch untereinander in Konkurrenz. So sind zum Beispiel KapitalistInnen aufgrund ökonomischer Zwänge dazu verurteilt, sich permanent gegen andere Individuen durchzusetzen, die ebenfalls Produktionsmittel besitzen. Das beständige Streben der KapitalistInnen nach Innovationen fördert die Produktivkraftentwicklung. Im *Manifest der Kommunistischen Partei (1848)* steht dazu: „Die Bourgeoisie kann nicht existieren, ohne die Produktionsinstrumente, also die Produktionsverhältnisse, also sämtliche gesellschaftlichen Verhältnisse fortwährend zu revolutionieren“ (MEW 1972, Bd.4, S. 465). Aber auch die ArbeiterInnen konkurrieren untereinander v. a. um Arbeitsplätze, bevor sie ihre gemeinsamen Interessen entdecken: „Auf dieser Stufe bilden die Arbeiter eine

über das Land zerstreute und durch die Konkurrenz zersplitterte Masse“ (MEW 1972, Bd.4, S. 470).

Marx und Engels gingen davon aus, dass sich die meisten Menschen der Ausbeutungsverhältnisse, unter denen sie leben, nicht bewusst sind. Das fehlende Klassenbewusstsein erschwert es, die Mitglieder der unterdrückten Klassen zu einem geeinten politischen Vorgehen zu bewegen. Die Mystifizierung der Strukturen wird jedoch im aktiven Klassenkampf mehr und mehr aufgehoben. In *Das Elend der Philosophie (1847)* erklärt Marx, wie die Klasse an sich zur Klasse für sich wird: „Die ökonomischen Verhältnisse haben zuerst die Masse der Bevölkerung in Arbeiter verwandelt. Die Herrschaft des Kapitals hat für diese Masse eine gemeinsame Situation, gemeinsame Interessen geschaffen. So ist diese Masse bereits eine Klasse gegenüber dem Kapital, aber noch nicht für sich selbst. In dem Kampf, den wir nur in einigen Phasen gekennzeichnet haben, findet sich diese Masse zusammen, konstituiert sie sich als Klasse für sich selbst. Die Interessen, welche sie verteidigt, werden Klasseninteressen“ (MEW 1972, Bd. 4, S. 180-181).

Die Handlungen der Menschen und (als Kollektiv gesehen) der Klassen hängen also von ihrem Bewusstseinsstand ab. Wie im *Manifest der Kommunistischen Partei (1848)* beschrieben, ist deshalb der ideologische Kampf, der es zum Ziel hat, die Menschen zu politisieren und zu organisieren, eine wichtige Aufgabe der KommunistInnen (vgl. MEW 1972, Bd. 4, S. 474-493). Auch in seinem Brief an Ruge (1843) betont Marx die Notwendigkeit der Bewusstseinschaffung: „Die Reform des Bewußtseins besteht *nur* darin, daß man die Welt ihr Bewußtsein innewerden läßt, daß man sie aus dem Traum über sich selbst aufweckt, daß man ihre eignen Aktionen ihr *erklärt*. Unser ganzer Zweck kann in nichts anderem bestehen, [...]. Unser Wahlspruch muß also sein: Reform des Bewußtseins nicht durch Dogmen, sondern durch Analysierung des mystischen, sich selbst unklaren Bewußtseins, trete es nun religiös oder politisch auf. Es wird sich dann zeigen, daß die Welt längst den Traum von einer Sache besitzt, von der sie nur das Bewußtsein besitzen muß, um sie wirklich zu besitzen“ (MEW 1976, Bd. 1, S. 346).

3.1.1.3 (Abhängigkeits-)Beziehungen zwischen Nationen

Schon im *Kommunistischen Manifest (1848)* strichen Marx und Engels den expansionistischen Charakter des Kapitalismus heraus. Die KapitalistInnen „jagten um den

Erdball“, um durch die Erschließung neuer Absatzmärkte Krisen der heimischen Produktion zu verhindern bzw. zu kompensieren und so ihre Profite abzusichern. Auf diese Weise exportierten sie die kapitalistischen Produktionsstrukturen in die bis dahin nicht industrialisierte Welt. Vorerst nur in einige (meist exportorientierte) Branchen der „unterentwickelten“ Länder. Da der Kapitalismus aber, sobald er in einem Land im Keim implementiert ist, dazu neigt, sich auch auf andere Produktionsbereiche auszuweiten, wurde er relativ schnell zu einem weltumspannenden Wirtschaftssystem: „Die Bourgeoisie reißt durch die rasche Verbesserung aller Produktionsinstrumente, durch die unendlich erleichterte Kommunikation alle, auch die barbarischsten Nationen in die Zivilisation. [...] Sie zwingt alle Nationen, die Produktionsweise der Bourgeoisie sich anzueignen, wenn sie nicht zugrunde gehen wollen; sie zwingt sie, die sogenannte Zivilisation bei sich selbst einzuführen, d. h. Bourgeois zu werden“ (MEW 1972, Bd. 4, S. 466; vgl. S. 467-468).

Marx und Engels nahmen an, dass alle weniger entwickelten Länder im Sinne einer nachholenden Entwicklung dem Weg folgen würden, den die europäischen Industrienationen schon beschritten hatten. Gut belegt wird diese Sichtweise durch folgendes Zitat aus dem *Vorwort der 1. Auflage des Ersten Bandes von Das Kapital (1867)*: „Das industriell entwickelte Land zeigt dem minder entwickelten nur das Bild der eigenen Zukunft“ (MEW 1962, Bd. 23, S. 12-14). Ob dies auch bedeutet, dass die weniger entwickelten Länder genau jenes Entwicklungsniveau erreichen würden, an dem die europäischen Nationen bereits angelangt waren oder sich die Aussage lediglich auf die Annahme bezieht, dass sich die kapitalistische Produktionsweise auf die bisher nicht industrialisierten Teile der Welt ausbreiten würde, geht aus dieser Textstelle nicht klar hervor. Später wurde das Zitat allerdings öfter im ersten Sinn interpretiert, u. a. von Leo Trotzki (siehe Kap. 3.2.1.2).

In Zusammenhang mit der Tendenz des Kapitalismus zur Expansion stellten Marx und Engels im *Manifest der Kommunistischen Partei (1848)* die immer größer werdende Abhängigkeit der einzelnen Nationen untereinander fest: „An die Stelle der alten, durch Landeserzeugnisse befriedigten Bedürfnisse treten neue, welche die Produkte der entferntesten Länder und Klimate zu ihrer Befriedigung erheischen. An die Stelle der alten lokalen und nationalen Selbstgenügsamkeit und Abgeschlossenheit tritt ein allseitiger Verkehr, eine allseitige Abhängigkeit der Nationen voneinander“ (MEW 1972, Bd. 4, S. 466).

Ein paar Zeilen später wird allerdings noch konkretisiert, dass die Abhängigkeit nicht für alle gleich groß ist, sondern dass speziell die weniger entwickelten Länder die industrialisierten brauchen: „Wie sie [die Bourgeoisie, Anm.] das Land von der Stadt, hat sie die barbarischen und halbbarbarischen Länder von den zivilisierten, die Bauernvölker von den Bourgeoisvölkern, den Orient vom Okzident abhängig gemacht“ (MEW 1972, Bd. 4, S. 466).

In *Die deutsche Ideologie (1846)* erklärten Marx und Engels diesen Zustand der einseitigen Abhängigkeit aus dem unterschiedlichen Entwicklungsniveau, das sich in einer gut bzw. weniger weit entwickelten Arbeitsteilung ausdrückte: „Die Beziehungen verschiedener Nationen untereinander hängen davon ab, wie weit jede von ihnen ihre Produktivkräfte, die Teilung der Arbeit und den innern Verkehr entwickelt hat. Dieser Satz ist allgemein anerkannt. Aber nicht nur die Beziehung einer Nation zu anderen, sondern auch die ganze innere Gliederung dieser Nation selbst hängt von der Entwicklungsstufe ihrer Produktion und ihres innern und äußern Verkehrs ab. Wie weit die Produktionskräfte einer Nation entwickelt sind, zeigt am augenscheinlichsten der Grad, bis zu dem die Teilung der Arbeit entwickelt ist“ (MEW 1969, Bd. 3, S. 21-22).

In seinem Artikel *Die künftigen Ergebnisse der britischen Herrschaft in Indien (1853b)* betont Marx den progressiven Charakter des Kapitalismus: „England hat in Indien eine doppelte Mission zu erfüllen: eine zerstörende und eine erneuernde – die Zerstörung der alten asiatischen Gesellschaftsordnung und die Schalung der materiellen Grundlagen einer westlichen Gesellschaftsordnung in Asien“ (MEW 1960, Bd. 9, S. 221). Die Kolonie kann allerdings von dem von ihren Eroberern gebrachten Fortschritt noch nicht profitieren. Dafür müsste in Großbritannien die sozialistische Revolution siegen, oder die Inder müssten es schaffen, ihre Unabhängigkeit zu erlangen: „Die Inder werden die Früchte der neuen Gesellschaftselemente, die die britische Bourgeoisie in ihrem Lande ausgestreut, nicht eher ernten, bis in Großbritannien selbst die heute herrschenden Klassen durch das Industrieproletariat verdrängt oder die Inder selbst stark genug geworden sind, um das englische Joch ein für allemal abzuwerfen“ (MEW 1960, Bd. 9, S. 225). In dieselbe Kerbe schlägt Marx im *Manifest der Kommunistischen Partei (1848)*, wenn er schreibt: „In dem Maße, wie die Exploitation des einen Individuums durch das andere aufgehoben wird, wird die Exploitation einer Nation durch die andere aufgehoben. Mit dem Gegensatz der Klassen

im Innern der Nation fällt die feindliche Stellung der Nationen gegeneinander“ (MEW 1972, Bd. 4, S. 479)

Bis dieser Zustand jedoch erreicht ist, leidet Indien unter der Dominanz Großbritanniens: In *Die Ostindische Kompanie, ihre Geschichte und die Resultate ihres Wirkens (1853a)* streicht Marx im Zusammenhang mit der Kolonialisierung Indiens hervor, dass dieses Land innerhalb kürzester Zeit in ein Abhängigkeitsverhältnis zu Großbritannien geriet: „Während des gesamten 18. Jahrhunderts wurden die aus Indien nach England gebrachten Schätze weit weniger durch den verhältnismäßig geringfügigen Handel als durch direkte Ausbeutung dieses Landes und aus den aus ihm herausgepreßten, nach England überführten enormen Vermögen gewonnen. Als 1813 der Handel mit Indien freigegeben worden war, hat er sich in kürzester Zeit mehr als verdreifacht. Doch war das noch nicht alles. Der ganze Charakter des Handels wurde verändert. Bis 1813 war Indien in der Hauptsache ein exportierendes Land, während es nun zu einem importierenden wurde, [...]“ (MEW 1960, Bd. 9, S. 154). Zudem wurden von den Briten bewusst Produktionsmittel vernichtet, um die Abhängigkeit Indiens zu erhöhen. Billige Rohstoffe sollten weiterhin verfügbar sein, die britische Industrie allerdings ohne Konkurrenz bleiben. Diese Praxis ermöglichte es zudem, die Kolonien mit im eigenen Land nicht absetzbaren Waren zu überschwemmen: „Nach jeder Handelskrise wurde der Handel mit Ostindien von überragender Bedeutung für die englischen Baumwollfabrikanten, und der ostindische Kontinent wurde tatsächlich zu ihrem besten Absatzmarkt“ (MEW 1960, Bd. 9, S. 154-155).

3.1.1.4 Der Ungleiche Tausch

Im Dritten Band von *Das Kapital (1867)* legt Marx seine Arbeitswertlehre dar, die erklärt, auf Grundlage wovon sich der Preis einer Ware festsetzt: „Es wird dann außerdem immer ein *Marktwert* – worüber später – zu unterscheiden sein von dem individuellen Wert der einzelnen Waren, die von den verschiedenen Produzenten produziert werden. Der individuelle Wert einiger dieser Waren wird unter dem Marktwert stehen (d.h. es ist weniger Arbeitszeit für ihre Produktion erheischt als der Marktwert ausdrückt), der andre darüber. Der Marktwert wird einerseits zu betrachten sein als der Durchschnittswert der in einer Sphäre produzierten Waren, andererseits als der individuelle Wert der Waren, die unter den durchschnittlichen Bedingungen der Sphäre produziert werden und die die große Masse der Produkte derselben bilden. [...] Wenn die Zufuhr der Waren zu dem Durchschnittswert, also

zu dem mittleren Wert der Masse, die zwischen den beiden Extremen liegt, die gewöhnliche Nachfrage befriedigt, so realisieren die Waren, deren individueller Wert unter dem Marktwert steht, einen Extramehrwert oder Surplusprofit, während die, deren individueller Wert über dem Marktwert steht, einen Teil des in ihnen enthaltenen Mehrwerts nicht realisieren können“ (MEW 1983, Bd. 25, S. 187-188; vgl. S. 336).

Der Wert einer Ware bestimmt sich also nicht durch die Arbeitszeit, die im Einzelfall benötigt wird, um eine Ware herzustellen. Es ist die durchschnittliche gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit zur Herstellung einer Ware, die sich im Preis widerspiegelt. Auf dem Markt kann nun der/die KapitalistIn, der/die eine innovative Produktionsmethode einsetzt, einen Extramehrwert (höherer Profit als durchschnittlich) herausschlagen, während der unprofitable ProduzentIn nicht den vollen Mehrwert realisieren kann. Er muss sein Produkt unter dem Wert der Arbeitsstunden verkaufen, die er zu seiner Herstellung benötigt hat, weil seine sonst im Verhältnis teurere Ware keinen Absatz finden würde. Solange wenigstens der Kostpreis eingenommen wird (also zwar kein Mehrwert realisiert wird, aber zumindest die Produktionskosten abgedeckt werden), ist der Verkauf der Ware noch rentabel (vgl. MEW 1983, Bd. 25, S. 187-188; S. 336).

In den *Grundrissen der Kritik der politischen Ökonomie (1858)* verdeutlichte Marx, dass auch die Möglichkeit besteht, dass der/die unproduktivere ProduzentIn durch den Tausch gar keinen Profit macht, sondern sogar Geld verliert. Dieses Problem kann sich auch zwischen miteinander handelnden Ländern ergeben, wenn die eine Nation über eine höhere Arbeitsproduktivität verfügt als die andere: „Daraus, daß der Profit unter dem Mehrwert stehen kann, also das Kapital sich profitlich austauschen [kann], ohne sich zu verwerten im strikten Sinn, folgt, daß nicht nur individuelle KapitalistInnen, sondern Nationen fortwährend miteinander austauschen können, auch fortwährend den Austausch auf stets wachsender Stufenleiter wiederholen, ohne daß sie deswegen gleichmäßig zu gewinnen brauchen. Die eine kann sich fortwährend einen Teil der Surplusarbeit der andren aneignen, für den sie nichts im Austausch zurückgibt, bloß daß hier das Maß nicht wie im Austausch zwischen Kapitalist und Arbeiter“ (MEW 1983, Bd. 42, S. 758).

Detaillierter beschrieb Marx den Vorteil, den eine höhere Arbeitsproduktivität am Weltmarkt bringt im Zwanzigsten Kapitel („Nationale Verschiedenheit der Arbeitslöhne“) vom Ersten Band von *Das Kapital (1867)*: „Die mittlere Intensität der Arbeit wechselt von

Land zu Land; sie ist hier größer, dort kleiner. Diese nationalen Durchschnitte bilden also eine Stufenleiter, deren Maßeinheit die Durchschnittseinheit der universellen Arbeit ist. Verglichen mit der weniger intensiven, produziert also die intensivere nationale Arbeit in gleicher Zeit mehr Wert, der sich in mehr Geld ausdrückt. Noch mehr aber wird das Wertgesetz in seiner internationalen Anwendung dadurch modifiziert, daß auf dem Weltmarkt die produktivere nationale Arbeit ebenfalls als intensivere zählt, sooft die produktivere Nation nicht durch die Konkurrenz gezwungen wird, den Verkaufspreis ihrer Ware auf ihren Wert zu senken. Im Maß, wie in einem Lande die kapitalistische Produktion entwickelt ist, im selben Maß erheben sich dort auch die nationale Intensität und Produktivität der Arbeit über das internationale Niveau. Die verschiedenen Warenquanta derselben Art, die in verschiedenen Ländern in gleicher Arbeitszeit produziert werden, haben also ungleiche internationale Werte, die sich in verschiedenen Preisen ausdrücken, d.h. in je nach den internationalen Werten verschieden Geldsummen“ (MEW 1968, Bd. 23, S. 584).

Das Land mit der höheren Arbeitsproduktivität verfügt über einen Wettbewerbsvorteil auf dem internationalen Markt, da sich dort der Wert einer Ware aus dem Durchschnitt der universellen zu ihrer Herstellung notwendigen Arbeit berechnet. Die produktivere Nation kann also eine Art Extraprofit erzielen, wenn sie ihre Waren international absetzt. Dies wird möglich, da sie für ihre Waren wegen der (vermeintlich) intensiveren Arbeit, die in ihnen steckt, einen höheren Preis als den durchschnittlichen verlangen können. Zudem benötigen sie weniger Zeit für deren Produktion als die KapitalistInnen anderer Länder. Zumindest solange bis die Konkurrenz sie zu einer Senkung des Verkaufspreises zwingt, kann die produktivere Nation deshalb höhere Gewinne durch den Handel verbuchen als die unproduktivere. Später wurde auf Grundlage dieser Überlegungen von Marx das Konzept des „Ungleichen Tauschs“ erarbeitet (vgl. Arghiri Emmanuel, Baran, Frank, Wallerstein, Amin, Mandel).

3.1.2 Trotzki's Beitrag zur marxistischen Entwicklungstheorie

3.1.2.1 Die Theorie der Permanenten Revolution

Trotzki betrachtet die Weltwirtschaft nicht – wie von liberaler Seite getan wird – als Summe nationaler Volkswirtschaften, sondern als ein „selbstständiges Ganzes“: „Der Marxismus

geht von der Weltwirtschaft aus nicht als einer Summe nationaler Teile, sondern als einer gewaltigen, selbstständigen Realität, die durch internationale Arbeitsteilung und den Weltmarkt geschaffen wurde und in der gegenwärtigen Epoche über die nationalen Märkte herrscht. Die Produktivkräfte der kapitalistischen Gesellschaft sind längst über die nationalen Grenzen hinausgewachsen“ (Trotzki 1993a: 39). Die Produktivkräfte wieder auf den nationalstaatlichen Rahmen beschränken zu wollen, hätte einen Rückschritt in der Entwicklung bedeutet, und war auch schon beim Entwicklungsstand der Produktivkräfte zu Trotzki Zeiten nicht mehr problemlos möglich: „Der nationale Kapitalismus kann nicht anders verstanden, geschweige anders umgestaltet werden, denn als ein Teil der Weltwirtschaft.“ (Trotzki 1993a: 41) Autozentrierte Entwicklungsstrategien, sowohl auf kapitalistischer als auch auf sozialistischer Grundlage waren Trotzki Ansicht nach deshalb zum Scheitern verurteilt.

Diese Einschätzung der Weltwirtschaft führte Trotzki dazu vehement gegen Stalins *Theorie des Sozialismus in einem Land* aufzutreten. In seiner *Theorie der Permanenten Revolution* argumentiert er, dass eine erfolgreiche Revolution permanent sein muss in dem Sinn, dass sie internationalen Charakter hat. „Der Internationalismus ist kein abstraktes Prinzip, sondern ein theoretisches und politisches Abbild des Charakters der Weltwirtschaft, der Weltentwicklung der Produktivkräfte und des Weltmaßstabes des Klassenkampfes“ (Trotzki 1993a: 59-60). Die sozialistische Revolution beginnt zwar auf nationalem Terrain, kann aber dort allein nicht siegreich sein, da nationale Revolution nur ein Glied einer internationalen Kette darstellt. Ohne Siege der Proletariate „fortgeschrittener“ Länder ist auf Dauer keine nachhaltige Entwicklung eines proletarischen Staates möglich. Die fehlende Ausbreitung der Revolution auf andere Länder und die Folgen, die dies für Russlands Wirtschaft hatte, war Trotzki deshalb die Hauptursache der späteren Degeneration der Sowjetunion.

In seiner Theorie der *Permanenten Revolution* betont Trotzki auch die Möglichkeit des Überspringens einzelner Entwicklungsstadien auf dem Weg zum Sozialismus. Trotzki weicht dabei von Marx ursprünglicher Position ab, wenn er verneint, dass jede Gesellschaft dieselben Entwicklungsstadien durchlaufen muss. Im Zeitalter des Imperialismus ist es in unterentwickelten Ländern sehr wohl möglich, dass eine bürgerliche Revolution direkt in eine sozialistische mündete. Das Proletariat sei nicht gezwungen, in einer Allianz mit dem Bürgertum eine bürgerliche Revolution anzustreben, auf die schließlich eine Epoche der

bürgerlichen Demokratie folgt, in der es zu einer umfassenden Industrialisierung und Modernisierung Russlands als Basis für eine mögliche sozialistische Umgestaltung der Gesellschaft kommt³. In „rückständigen“ Nationen kann die bürgerliche Etappe der Entwicklung übersprungen werden, weil die nationale Bourgeoisie in diesen Ländern nicht ihre klassische Rolle einnimmt. Ihre vielen Verbindungen zu Aristokratie und Klerus lassen sie kein Interesse an der Reformation der alten Gesellschaftsordnung inklusive Landreformen haben, weshalb sie auch bei einer Revolution keine progressive Stellung innehat (vgl. Trotzki 2010: 66-69).

3.1.2.2 Das Gesetz der ungleichmäßigen und kombinierten Entwicklung

Trotzki liest aus dem im Kapitel 3.1.1.3 erwähnten Marx-Zitat (vgl. MEW 1962, Bd. 23, S. 12-14) zur Zukunft der weniger entwickelten Länder heraus, dass Marx glaubte, alle Nationen der Welt würden denselben Entwicklungsstand erreichen. Dieses Entwicklungsschema greife in der imperialistischen Epoche aber nicht mehr: „Dieser Marxsche Grundsatz, methodologisch nicht von der Weltwirtschaft als Ganzem ausgehend, sondern vom einzelnen kapitalistischen Lande als Typ, wurde immer weniger anwendbar, je mehr die kapitalistische Entwicklung alle Länder erfaßte, unabhängig von ihrem vorangegangenen Schicksal und ihrem ökonomischen Niveau“ (Trotzki 1973: 1005).

Unter Berücksichtigung dieser Annahme entwickelte Trotzki bei der Analyse der kapitalistischen Entwicklung Russlands das *Gesetz der ungleichmäßigen und kombinierten Entwicklung*. Es handelt sich dabei um eine Weiterentwicklung der Lenin'schen These der ungleichen Entwicklung, welche besagt, dass sich die kapitalistische Entwicklung weltweit nicht gleichmäßig vollzieht. In *Geschichte der Russischen Revolution* erklärt er, dass die Verflechtung mit dem Weltmarkt zu einer besonderen Entwicklung der „rückständigen“ Länder führte: „Die Ungleichmäßigkeit, das allgemeinste Gesetz des historischen Prozesses, enthüllt sich am krassesten und am verwickeltsten am Schicksal verspäteter Länder. Unter der Knute äußerer Notwendigkeit ist die Rückständigkeit gezwungen, Sprünge zu machen. Aus dem universellen Gesetz der Ungleichmäßigkeit ergibt sich ein anderes Gesetz, das man mangels passenderer Bezeichnung das Gesetz der *kombinierten Entwicklung* nennen kann im Sinne der Annäherung verschiedener Wegetappen, Verquickung einzelner Stadien, des Amalgams archaischer und neuzeitiger Formen“ (Trotzki 2010: 92).

³ Die Position der Menschewiki

Das Gesetz der kombinierten Entwicklung zeigt sich am deutlichsten im Vergleich der russischen Landwirtschaft mit der Industrie. Jene ließ in der wirtschaftlichen Entwicklung sowohl die Etappe des Zunfthandwerks als auch die der Manufaktur aus und übersprang auch in einzelnen Industriezweigen technische Etappen, die sich im Westen über mehrere Jahrzehnte hinzogen: „Am unbestrittensten jedoch enthüllt sich das Gesetz der kombinierten Entwicklung an Geschichte und Charakter der russischen Industrie. Spät entstanden, wiederholte sie die Entwicklung der fortgeschrittenen Länder nicht, sondern reihte sich in diese ein, indem sie deren neueste Errungenschaften der eigenen Rückständigkeit anpaßte“ (Trotzki 1973: 18). Während die russische Industrie den industrialisierten Nationen in nichts nachstand, ihnen in mancher Beziehung sogar vorseilte, war der Großteil der bäuerlichen Landwirtschaft bis zur Revolution nahezu auf dem Niveau des siebzehnten Jahrhunderts geblieben: „[T]his highly modernized industry of a highly capitalistic type involves only a minority of the population, while the peasant majority continues to struggle under the net of class enslavement and pauperism“ (Trotzki 2005: 26).

Die Besonderheit der russischen Industrie lässt sich aus ihrer Entstehungsgeschichte erklären: „Our large industry did not grow naturally out of artisan trade. The economic history of our towns never went through a craft period. In Russia, capitalist industry came into being under direct pressure from European capital. [...] Foreign capital flowed into Russia through the channel of state loans and the pipeline of private enterprise“ (Trotzki 2005: 208). Die Entwicklung einer Industrie in Russland war also nicht einer inneren Dynamik, sondern ausländischem Kapital geschuldet. Das führte auch dazu, dass im Herausbildungsprozess einige Etappen der Entwicklung übersprungen wurden, die die europäischen Industrienationen durchliefen.

Die spezifische Entwicklung der russischen Industrie sorgte auch dafür, dass die russische Sozialstruktur Besonderheiten aufwies: „Die außerordentliche Konzentration der Industrie bedeutet schon an sich, daß zwischen den kapitalistischen Spitzen und den Volksmassen keine Hierarchie von Übergangsschichten bestand“ (Trotzki 1973: 19-20). Das russische Kapital war „bei seinen ersten Schritten mit dem viel entwickelteren und mächtigeren Kapital des Westens zusammen[gestoßen] und geriet unter dessen Führung“ (Trotzki 1973: 391). Die Besitzer der relevantesten Industrie-, Bank- und Transportunternehmen waren Ausländer, die ihre Gewinne aus Russland abzogen und auch kein gesteigertes Interesse

daran hatten (teils sogar dagegen auftraten) in Russland die Demokratie einzuführen, da sie in ihren Heimatländern in den Parlamenten schon über Mitspracherecht verfügten (vgl. Trotzki 1973: 19-20). Generell war die Verschmelzung von Industrie- und Bankkapital in Russland so groß wie kaum in einem anderen Land. Die Abhängigkeit der Industrie von den Banken bedeutete aber zugleich auch eine Abhängigkeit vom westeuropäischen Geldmarkt. Die Schwer- und die Leichtindustrie befanden sich nahezu gänzlich unter der Kontrolle ausländischen Finanzkapitals (vgl. Trotzki 2010: 96).

Anhand von Russland, dessen ökonomische Entwicklung „unter dem Druck des äußeren sozial-historischen Milieus“ stattfand, zeichnete Trotzki nach, in welchem Verhältnis sich Staatsapparate „rückständiger“ Länder zur Weltwirtschaft und zu den imperialistischen Mächten befinden. „Der russische Staat, der sich auf einer primitiven ökonomischen Basis herausgebildet hatte, trat in Beziehung und geriet in Konflikt mit staatlichen Organisationen, die sich auf einer höheren und stabileren ökonomischen Grundlage entwickelt hatten.“ (S. 200) Unter dem Druck Westeuropas wurde es zum Ziel des Staates, die natürliche ökonomische Entwicklung künstlich anzutreiben. Der Staat schuf die Großproduktion und stellte Kapital bereit für eine künstliche Beschleunigung der Entwicklung. Es muss erwähnt werden, dass die Regierung nicht auf Industrieprotektionismus setzte, um die Entwicklung der eigenen Produktivkräfte zu befördern, sondern dies rein aus steuertechnischen und zum Teil militärischen Erwägungen tat (vgl. Trotzki 1993b: 199-200; 203-204).

Die Beobachtungen, die Trotzki anhand von Russland vorgenommen hatte, verallgemeinerte er. Er strich hervor, dass jedes „zurückgebliebene“ Land, das sich dem Kapitalismus anschliesse, – zu manchen Zeitpunkten mehr, zu anderen weniger – von den übrigen kapitalistischen Nationen abhängig sei. Generell führe die Tendenz der kapitalistischen Entwicklung jedenfalls „in die Richtung der kolossalen Zunahme der Weltverbindungen“. Dies äußerte sich sowohl in einer Zunahme des Außenhandelsvolumens, als auch des Kapitalhandels (Trotzki 1993a: 45).

3.1.2.3 Einschätzungen zur lateinamerikanischen Situation

Ab Jänner 1937 lebte Trotzki im mexikanischen Exil. Zu diesem Zeitpunkt begann er der Frage der Probleme der lateinamerikanischen Revolution mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Einerseits gab es Mitte der 1930er in vielen lateinamerikanischen Ländern

Gruppen, die der Internationalen Kommunistischen Liga angehörten, andererseits hatte sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts als Resultat der industriellen Entwicklung ein junges und kämpferisches Proletariat herausgebildet. Zudem kam dem peripheren Lateinamerika eine zentrale Rolle bei der Versorgung des Zentrums mit Rohstoffen und als Absatzmarkt für Waren aus den imperialistischen Ländern zu (vgl. Rey 2010: 6).

Als Trotzki in Mexiko ankam, gehörten nahezu alle lateinamerikanischen Länder zu den „rückschrittlichen“ Nationen, mit einer großen Bauernschaft und semifeudalen Produktionsbeziehungen am Land. In den wichtigsten Städten hatte sich allerdings schon eine Industrie herausgebildet. Aus ihrer Unterentwicklung befreien könnten sich diese Länder nur durch eine revolutionäre Umwälzung der Gesellschaft. In seiner Deklaration *La guerra y la Cuarta Internacional* (Juli 1934; Der Krieg und die Vierte Internationale) hielt Trotzki fest, dass es nicht wie in Europa die nationalen Bourgeoisien seien würden, die diese Bewegungen anführen würden: „Pero no será la atrasada burguesía sudamericana, agencia totalmente venal del imperialismo extranjero, quien cumplirá esta tarea, sino el joven proletariado sudamericano, llamado a dirigir a las masas oprimidas.“ Die nationalen Bourgeoisien konnten sich in den Entwicklungsländern aufgrund der Präsenz der imperialistischen Großmächte, die den Weltmarkt dominierten, nicht zu einer eigenmächtigen, fortschrittlichen Kraft entwickeln. Sie waren aus dem Zusammenschluss der alten landbesitzenden Oligarchie mit der Finanz- und Industriebourgeoisie hervorgegangen und auf verschiedenen Wegen mit dem imperialistischen Monopolkapital verbunden, weshalb sie keine Änderung der vorherrschenden Verhältnisse anstrebte. Es obliege deshalb dem jungen Proletariat die Macht zu ergreifen und sich durch die Gründung der Vereinten sowjetischen Staaten Süd- und Zentralamerikas, von imperialistischer und kapitalistischer Ausbeutung zu befreien (vgl. Trotzki 1934).

Diese Besonderheiten der Klassenstruktur führten zu bestimmten Herrschaftsformen, wie Trotzki in seinem Artikel *La industria nacionalizada y la administración obrera (1939b)* beschreibt: "En los países industrialmente atrasados el capital extranjero juega un rol decisivo. De ahí la relativa debilidad de la burguesía nacional en relación al proletariado nacional. Esto crea condiciones especiales de poder estatal. El gobierno oscila entre el capital extranjero y el nacional, entre la relativamente débil burguesía nacional y el relativamente poderoso proletariado. Esto le da al gobierno un carácter bonapartista sui

generis, de índole particular. Se eleva, por así decirlo, por encima de las clases. En realidad, puede gobernar o bien convirtiéndose en instrumento del capitalismo extranjero y sometiendo al proletariado con las cadenas de una dictadura policial, o bien maniobrando con el proletariado, llegando incluso a hacerle concesiones, ganando de este modo la posibilidad de disponer de cierta libertad en relación a los capitalistas extranjeros.”

Aus der schwachen Ausgangsposition des nationalen Kapitals und der relativen Stärke des Proletariats sowie dem einflussreichen ausländischen Kapital waren in Lateinamerika Regierungen hervorgegangen, die Trotzki als bonapartistisch „sui generis“ klassifizierte. Das zentrale Charakteristikum bestand darin, dass keine der genannten Gruppierungen stark genug war, um den Staat direkt kontrollieren zu können. Die Regierung erhob sich deshalb über die Klassen. Eine Regierung konnte sich entweder in Form einer repressiven Militärdiktatur gegen die heimische Arbeiterschaft richten, sie brutal unterdrücken und als Agent des ausländischen Kapitalismus fungieren. Oder aber sie konnte gestützt auf die ArbeiterInnen Maßnahmen gegen die Interessen imperialistischer Länder ergreifen. Der Bonapartismus der lateinamerikanischen Regierungen war also ein Ausdruck des Widerstreits in etwa gleich starker sozialer Kräfte in der Gesellschaft (vgl. Trotzki 1939b).

Für Mexiko wird die Amtszeit von Präsident Lázaro Cárdenas (1934-40) als Beispiel eines „linken“ Bonapartismus genannt. Seine Regierung konnte auf die Unterstützung der Massen zählen. Die Maßnahmen gegen imperialistische Interessen (u.a. Verstaatlichungen von Eisenbahn und Erdölunternehmen) und Grundbesitzer wurden auch hier von einem Teil des Staatsapparates und nicht von der nationalen Bourgeoisie ergriffen: „[S]us medidas para limitar el saqueo del país por el capital extranjero y sus ataques contra los sectores más parásitos de la burguesía nacional (los terratenientes, principalmente) elevaron el nivel de vida de las masas, ampliaron el mercado interno del país y abrieron objetivamente un camino más amplio al desarrollo de la pequeña y la mediana burguesía local.“ Der Regierungsstil Cárdenas’ ermöglichte die Ausweitung des Binnenmarktes und die Steigerung des Lebensstandards großer Bevölkerungsteile, wurde aber von in- und ausländischem Großkapital scharf kritisiert (vgl. Rey 2010: 7-8).

Trotzki betont in seinem Dokument *México y el imperialismo británico* (5.Juni 1938; Mexiko und der britische Imperialismus), dass Mexikos weitere Entwicklung stark von internationalen Faktoren abhängig sein würde: „Qué dirección tome el posterior desarrollo

económico de México depende, decisivamente, de factores de carácter internacional“ (Trotzki 1938). Später gestand Trotzki in seinem Artikel *La ignorancia no es una herramienta revolucionaria* (1939; Die Ignoranz stellt kein revolutionäres Werkzeug dar) zwar ein, dass Mexiko durch die Verstaatlichung des Erdöls eine relative Unabhängigkeit vom britischen Imperialismus erlangt hatte. Zugleich betonte er aber, dass nach wie vor andere Abhängigkeitsbeziehungen bestünden, weil Mexiko noch immer davon abhängig war, seine Produkte an imperialistische Länder zu verkaufen. Außerdem könnte die Enteignung jederzeit wieder rückgängig gemacht werden, wenn sich das Kräfteverhältnis zwischen den Klassen im Land oder international verschieben würde. Schließlich konnte Mexiko die Verstaatlichung nur ungehindert durchführen, weil sich die USA und England in einer Konfliktsituation befanden und somit andere, drängendere Probleme zu lösen hatten (vgl. Trotzki 1939a).

3.2 Die Dependenztheorie

Die Dependenztheorie entstand als Antwort auf die Modernisierungstheorien der 1950er und 1960er Jahre, deren zentrale Aussage es war, dass jedes Land bei seiner Entwicklung unterschiedliche Stadien durchläuft, wobei dies unabhängig von externen Bedingungen abläuft. Die Dependenztheorie ist eine Antwort auf diese mechanische Herangehensweise. Es wird argumentiert, dass strukturelle Abhängigkeit von den Industrienationen die Entwicklungsbedingungen der unterentwickelten Länder zentral beeinflussen und sie deshalb ihre Entwicklung nicht auf dieselbe Art durchlaufen, wie das die Kolonialmächte getan haben. Es gibt eine reformerische Strömung (u.a. Cardoso/Faletto) und eine revolutionär-marxistische (u.a. Marini). Um die Theorie nicht einseitig darzustellen, werden die Ansätze von Vertretern beider Richtungen vorgestellt.

Ruy Mauro Marini wurde in Brasilien geboren, verbrachte aber große Teile seines Lebens im Exil in Chile und Mexiko. Er kehrte erst kurz vor seinem Tod 1997 wieder nach Brasilien zurück. Auch Cardoso lebte viele Jahre im Exil, nachdem er Brasilien nach dem Militärputsch von 1964 verlassen hatte. Zuerst ging er nach Argentinien, dann nach Chile, wo ihm die CEPAL eine temporäre Beschäftigung gab. Sein erfolgreichstes Werk schrieb Cardoso dort zwischen 1965 und Anfang 1967 gemeinsam mit dem jungen chilenischen Wissenschaftler Enzo Faletto.

3.2.1 Ruy Mauro Marini

3.2.1.1 Der Prozess der Einbettung in den Weltmarkt

Die lateinamerikanische Unterentwicklung lässt sich nur durch die historische Entwicklung des Kapitalismus weltweit erklären. Als in den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts in Europa die industrielle Revolution stattfindet, finden in der Region Lateinamerika gerade Unabhängigkeitskämpfe statt. Diese Länder beginnen, sich rund um die Metropole Großbritannien zu formieren. Exportiert werden von ihnen Primärgüter, die gegen Konsumgüter und – als die Importe die Exporte zu übertreffen begannen – Schulden eingetauscht wurden. Zu diesem Zeitpunkt findet die Integration Lateinamerikas in die internationale Arbeitsteilung statt, die dafür sorgt, dass formal unabhängige Nationen eine Stellung in den Produktionsbeziehungen einnehmen, die ihre Abhängigkeit reproduziert (vgl. Marini 1991).

Der Aufbau eines Transportnetzes, das Einfließen von ausländischem Kapital, die Beschleunigung des Industrialisierungsprozesses und der Urbanisierung in den Ländern des Zentrums, lässt die Nachfrage nach Lebensmitteln und Rohstoffen ansteigen und beflügelt dadurch wie nie zuvor die lateinamerikanische Exportwirtschaft. Dieser Höhenflug ist aber gleichzeitig gekennzeichnet durch das Anwachsen der Abhängigkeit von den Industrienationen, was an der Eigenart der Integration liegt. Die Entwicklung des Exportsektors ist nämlich entweder ausländischen Direktinvestitionen geschuldet, oder direkt von ausländischen KapitalistInnen dominiert. Nationale dominante Klassen werden dadurch gezwungen, sich auf zweitrangige (nebensächliche) Exportaktivitäten oder die Ausbeutung des Binnenmarktes zu konzentrieren. Ohne die Nahrungsmittel und Rohstoffe der Peripherie hätte der Industrialisierungsprozess in Europa niemals stattfinden können, wie er es tat. Die lateinamerikanischen Länder kamen dabei in die Rolle, die europäische Entwicklung zu stützen, ohne dabei mit eigenständiger Entwicklung den Fortschritt des Industrialisierungsprozesses im Zentrum zu behindern (vgl. Marini 1974: 3-5; vgl. Marini 1991).

In Europa hat die Entstehung der Schwerindustrie und der dazugehörigen Technologie zu einer Konzentration der Produktionseinheiten geführt. Die neu entstandenen Monopole zwingen das Kapital dazu, sich neue, unerschlossene Investitionsfelder außerhalb der

europäischen Nationalstaaten zu suchen. Lateinamerika ist eines der Hauptziele europäischer Investitionen. Da die Hauptexportaktivitäten vom ausländischen Kapital betrieben oder zumindest kontrolliert werden, fällt auch diesem der Mehrwert zu, der in der Sphäre des Welthandels realisiert wird. Dies beflügelt die kapitalistische Entwicklung Europas noch zusätzlich, während eine eigenständige Entwicklung dieser Region verhindert wird: „[L]a función que asume [...] el capital extranjero en América Latina es sustraer abiertamente una parte de la plusvalía que se genera dentro de cada economía nacional, lo que incrementa la concentración del capital en las economías centrales y alimenta el proceso de expansión imperialista“ (Marini 1974: 5).

Nur ein Teil des Mehrwerts fließt über Rechte und Steuerabgaben an den Staat zurück in das Land, wo er eigentlich erwirtschaftet wurde. Dieser wird dann von den nationalen dominanten Klassen für Importe verwendet, sodass wenig für eigenständige Investitionspolitik übrig bleibt. Hinzu kommt ein weiteres Problem: Der Teil, der an ausländische KapitalistInnen fließt, wird nur im Süden reinvestiert, wenn es die wirtschaftliche Lage im Zentrum erfordert. Sind durch eine Anlage des Geldes in europäischen Ländern höhere Gewinne zu erwarten, wird Lateinamerika vorübergehend unattraktiv. Der konstant abfließende Mehrwert gepaart mit der Investitionsproblematik sorgt dafür, dass die lateinamerikanischen Ökonomien auf den Export einiger weniger Primärgüter orientiert bleiben (vgl. Marini 1974: 6-7).

3.2.1.2. Die Integration der Produktionssysteme zu Zeiten des Imperialismus

Mit der Durchsetzung des Imperialismus in Europa erreicht der integrative Prozess eine höhere Stufe als zuvor. Während sich die USA als neue Hegemonialmacht herausbilden, entsteht gleichzeitig ein sozialistisches Staatengebilde, das ein Gegengewicht bildet. Es kommt zu einem gesteigerten Wachstum der Kapitalgüter, vor allem in den Sektoren der Kriegsindustrie. Parallel dazu kommt es auch zu einer übermäßigen Vergrößerung der Staatsapparate (vgl. Marini 1974: 8-9). In den peripheren Ländern führt der Ungleiche Tausch weiterhin zu einem beständigen Abfließen des Mehrwerts, der nicht auf dem Niveau der Marktbeziehungen ausgeglichen werden kann. Die nationalen dominanten Klassen versuchen deswegen in der Binnenproduktion den absoluten Mehrwert zu steigern, indem sie Land-, Industrie- oder MinenarbeiterInnen stärker ausbeuten. Diese Überausbeutung der

Arbeitskraft wird zu einem zentralen Merkmal der unterentwickelten Ökonomien (vgl. Marini 1974: 8; vgl. Marini 1991).

Diese künstliche Steigerung des Mehrwerts bringt aber nicht den gewünschten Erfolg: Aus der Peripherie fließt ein immer größerer Teil des Mehrwerts in die kapitalistischen Zentren. Über diese Art der Kapitalakkumulation kommen die Industrienationen zu einem Investitionsüberschuss, der über ausländische Direktinvestitionen in der Peripherie angelegt wird. Das Resultat ist die stufenweise Integration der peripheren Ökonomien in das Produktionssystem des Zentrums. Mit diesem Prozess gehen das Wachstum und die Diversifizierung der Wirtschaft der Peripherie einher. Durch die Weltwirtschaftskrise 1929 zeigen sich allerdings erstmals offen die Nachteile der Spezialisierung auf Primärgüter: Die Phase der Rezession verschlechtert die Handelsmöglichkeiten Lateinamerikas, weil die *terms of trade* fallen – ein Problem das sich später als konstante Tendenz herausstellt (vgl. Marini 1974: 9-10).

3.2.1.3 Der Versuch einer autonomen kapitalistischen Entwicklung

Die Krise des externen Sektors aufgrund von Exportbeschränkungen und die Schwierigkeiten, den internen Konsum über Importe zu befriedigen, verlangten einen Wandel der ökonomischen Ausrichtung in der Region. Die Strategie der importsubstituierenden Industrialisierung (ISI) wird ergriffen. So schaffen es Argentinien, Brasilien und Mexiko bis in die 1950er Jahre hinein eine Leichtindustrie aufzubauen, die die bis dahin unbefriedigte Binnennachfrage nach Konsumgütern abdeckt. Die Binnenorientierung eröffnet auch deshalb neue Wachstumsmöglichkeiten, weil sich durch die Krise des Weltmarktes die Investitionsmöglichkeiten in den Industrienationen verringert haben und erstmals die Überschüsse des Exportsektors in die heimische Industrie fließen. Von dieser Entwicklung profitieren die agrar-kaufmännische Kapitalfraktion, die sonst nirgendwo gewinnbringend investieren könnte, und die industrielle Bourgeoisie, die materielle Unterstützung bekommt, gleichermaßen. Der Exportsektor lässt sich zusätzlich gegen Konjunkturschwankungen am Weltmarkt absichern, indem er sich vom Staat (vorgeblich zur Arbeitsplatzterhaltung) Kaufgarantien geben lässt, die ihm zumindest den Absatz des Produzierten garantieren (vgl. Marini 1974: 10-11).

In der herrschenden Koalition dominiert zunächst noch die agrar-kaufmännische

Bourgeoisie. Die aufsteigende industrielle Bourgeoisie will sich aber aus der untergeordneten Position befreien und die andere Kapitalfraktion dominieren, da die aufstrebende Entwicklung der Industrie die alten Kräfteverhältnisse verschoben hat. Aus dem Zweiten Weltkrieg ist der binnenorientierte Pol der Wirtschaft gestärkt hervorgegangen, weshalb er nun um die Vorherrschaft in der Koalition an der Macht kämpft. Aus diesen Auseinandersetzungen resultiert die Herausbildung bonapartistischer Regime (vgl. Marini 1974: 11-15).

Der Hintergrund dieser Entwicklung war, dass der Binnenmarkt bei der Expansion der Leichtindustrie während der ersten Industrialisierungsetappe, in der nicht-dauerhafte Konsumgüter aus dem Ausland durch selbst produzierte ersetzt wurden, an seine Grenzen stieß. Es fehlte eine Schwerindustrie, die Zwischenprodukte sowohl von dauerhaften Konsum- als auch von Kapitalgütern bereitstellte. Zudem kamen Schwierigkeiten, aus dem Ausland Zwischenprodukte und nötige technische Ausstattung zu bekommen. Mit dieser Situation konfrontiert, sah sich die industrielle Bourgeoisie dazu gezwungen, die zweite Etappe des Industrialisierungsprozesses in Angriff zu nehmen, die in dem Aufbau einer heimischen Schwerindustrie bestand. Um dies zu erreichen, wurde es notwendig Kapital vom Exportsektor weg zu transferieren und eine Schutzzollpolitik zu ergreifen, um den nationalen Markt zu schützen. Die Strategie einer autonomen kapitalistischen Entwicklung führte dazu, dass die industrielle Bourgeoisie regelmäßig in Konflikt mit den Interessen von GrundbesitzerInnen, HändlerInnen und internationalen *trusts* geriet (vgl. Marini 1974: 12-13).

Die industrielle Bourgeoisie scheitert aber mit ihrem Versuch der autozentrierten Entwicklung, weil es ihr nicht gelingt sich den vom externen Sektor aufgezwungenen Bedingungen zu widersetzen. Um ihren relativen Mehrwert zu steigern, benötigt die Bourgeoisie moderne technische Ausstattung und Maschinen. Dafür muss sie allerdings Maßnahmen setzen, um ihre Importfähigkeit kurzfristig zu steigern, die schon seit den 1920er Jahren im Fallen begriffen war. Es bleibt der industriellen Bourgeoisie nichts anderes übrig, als sich mit dem agrarexportorientierenden Sektor zusammenzuschließen, um über ihn an Devisen zu kommen. Die Folge dieser Politik ist ein Anstieg der Inflation, die mit Stabilisierungsprogrammen bekämpft wird, sowie der Verzicht auf eine effektive Agrarreform (mit der Ausnahme von Mexiko). Schließlich wird die autozentrierte Entwicklungsstrategie

aufgegeben, was zum Bruch mit der die bonapartistische Politik unterstützenden Basis führt (vgl. Marini 1974: 15).

Die neue politische Ausrichtung, die eine Konsequenz der aus den Abhängigkeitsbeziehungen entstandenen Probleme war, führte zu einem Einströmen ausländischer Direktinvestitionen, oft in Assoziationen mit lokalen Unternehmen. Dies stellte für beide Seiten eine gute Lösung dar: Die ausländischen Investoren konnten die technische Ausstattung, die in ihrem Land obsolet geworden war, loswerden, und damit in der Peripherie einen so großen Nutzen erzielen wie nur mit modernster Technologie in ihren Heimatländern, mit dem zusätzlichen Vorteil der niedrigen Lohnkosten. Lokale Unternehmen wiederum konnten mit der so erlangten technischen Ausstattung einen Extra-Mehrwert erwirtschaften. Die ursprüngliche Idee der industriellen Bourgeoisie eine autonome Entwicklung zu schaffen, führte allerdings zu einer effektiven Integration mit den imperialistischen Kapitalen und zu einer neuen Art der Abhängigkeit, die viel extremer war, als die die vorher bestand. Dieser Prozess der Kapitalverbindung entnationalisiert endgültig die lokale Bourgeoisie. Das Zusammenfallen des Abgangs von bonapartistischer Politik und von den Bestrebungen der autonomen kapitalistischen Entwicklung zieht den Fall der liberal-demokratischen Regime mit sich. In vielen Ländern Lateinamerikas gelangen Militärdiktaturen an die Macht. Es kommt zu einer Akzentuierung der Rolle des Staates und die Militärkosten steigen signifikant an (vgl. Marini 1974: 15-17).

3.2.1.4 Die integrierte kapitalistische Entwicklung und ihre Überwindung

Marini spricht im Zusammenhang mit Lateinamerika von einer „integrierten kapitalistischen Entwicklung“. Der lateinamerikanische Kapitalismus reproduziert die generellen Gesetze des Systems, wobei sie zum Teil einen noch extremeren Ausdruck fanden als in den Ländern des Zentrums. Ein Beispiel hierfür ist die Überausbeutung der Arbeit. Es gibt einen großen Widerspruch zwischen den Klassen(-fraktionen), die vom Kapitalismus profitieren, und den grundlegenden Bedürfnissen der Massen. Das imperialistische System sowie ein in den Imperialismus integriertes Lateinamerika können deshalb nicht langfristig existieren. Es muss daher eine revolutionäre Politik formuliert werden und für die Umwälzung der Gesellschaft gekämpft werden (vgl. Marini 1974: 18; 20).

Gleichzeitig gibt es aber auch Kräfte im System, die alles tun, um in der Entstehung

begriffene revolutionäre Kräfte im Zaum zu halten. Eine wichtige Rolle spielen dabei Diktaturen der technokratisch-militärischen Klasse und die Projekte regionaler Integration. Die Bestrebungen ökonomischer Integration in Lateinamerika sind nichts weiter als die Vollendung des Prozesses der imperialistischen Integration der Produktionssysteme. Die wirtschaftliche Lage ist dabei gekennzeichnet durch die potenziell wachsende Kapazität des Angebots und durch systematische Einschränkungen von Konsummöglichkeiten. Es bilden sich Inseln heraus, die durch ein hohes Niveau an industrieller und urbaner Entwicklung hervorstechen, umrundet von weiten, ländlichen Gegenden. Die extreme Konzentration von Besitz und Einkommen bremst die Entwicklung der ländlichen Gebiete und auch die von den industriellen Inseln selbst. Um dem entgegenzuwirken, wurde dazu übergegangen, die Inseln untereinander zu verbinden, während „den hungernden Bauernmassen der Rücken zugewandt“ wird (Marini 1974: 18-19).

Zur regionalen Polarisierung bildete sich auch ein neues Schema der internationalen Arbeitsteilung heraus, das nicht nur die Beziehungen unter den lateinamerikanischen Ländern und den imperialistischen Zentren, sondern auch die Beziehungen zwischen den peripheren Nationen untereinander beeinflusste. In die Länder Lateinamerikas wurden bestimmte, niedrigere Etappen des Produktionsprozesses ausgelagert. Die höheren Stufen verblieben in den imperialistischen Zentren. Aber auch zwischen den Ländern der lateinamerikanischen Region bildeten sich – als Folge des Versuchs die Arbeitsteilung zu rationalisieren – Hierarchien heraus. Es kam zur Herausbildung subimperialistischer Zentren, die mit der Metropole assoziiert waren, um die Nachbarländer effizienter ausbeuten zu können (vgl. Marini 1974: 18-19).

3.2.2 Cardoso und Faletto

3.2.2.1 Methodologischer und ideologischer Hintergrund

Cardosos Mentor, Florestan Fernandes, war als Mitglied verschiedener trotzkistischer Zirkel politisch sehr engagiert. Ihm war ein wissenschaftlicher Zugang zu den Sozialwissenschaften sowie methodologische und konzeptuelle Genauigkeit sehr wichtig. Diese Punkte betreffend prägte er auch seinen Schüler Cardoso. Dieser wendete bevorzugt anthropologische Methoden, vor allem die aktive Feldforschung, an. Er hatte einen stark problemlösungsorientierten Zugang zu Forschung, die seiner Ansicht nach dabei helfen

sollte, Brasiliens Unterentwicklung zu überwinden. Eine in sich kohärente Theorie zu entwerfen, war nicht vorrangig sein Anliegen (vgl. Goertzel 1999: 13).

Als Student gründete Cardoso mit ein paar befreundeten StudentInnen und ProfessorInnen einen Marx-Lesekreis, bei dem alle drei Bände des Kapitals behandelt wurden. Später widmete sich dieselbe Runde auch anderen TheoretikerInnen, z. B. Keynes, Luxemburg und Hilferding. Der große Erfolg des Lesezirkels dieser AkademikerInnen der Universität von Sao Paulo war, dass sie den Marxismus von einer dogmatischen Parteidoktrin (der kommunistischen Partei) zu einer in Brasilien akzeptierten akademischen Theorie machten. Cardoso selbst grenzte sich allerdings klar vom marxistischen Gedankengut ab. Trotz seiner ausgedehnten Studien des klassischen Marxismus ließ Cardoso laut seinen StudentInnen dieses Wissen kaum in seine Unterrichtseinheiten an der Universität einfließen. In einem Interview erklärte er, dass er Marx' Arbeiten zwar interessant fände, aber nicht mehr für aktuell halte: „My background is Marxist, but Marx wrote a book about capitalism in the 19th century... The class structures which Marx described in his works, to which Marxists continue to be faithful, are the structures of competitive capitalism. Today we live in an oligopolistic capitalist society which is industrializing part of its periphery. What interested me, and what still interests me, is to respond to the question: what have been the results of this?“ (Goertzel 1999: 21; vgl. S. 18; 20).

Weshalb *Abhängigkeit und Entwicklung* (1969) besonders populär wurde, erklärt Goertzel (1999: 38) so: „[M]uch of its importance resulted from its timing. It appeared at a time when Latin American social scientists were rethinking ideas that had not worked as they had anticipated.“ Cardoso kritisiert vor allem, dass Sozialwissenschaftler den Fehler machten, ein konkretes Problem immer auf zentrale gesellschaftliche Widersprüche wie die Klassen- oder Ethnienfrage zurückzuführen. In Wahrheit werden aber viele krisenhafte Situationen durch falsche Politiken, ökonomisch Fluktuationen oder zufällige Ereignisse verursacht. Mit der Zeit können diese Probleme gelöst werden, ohne dass die Strukturen selbst geändert werden müssen. Cardoso glaubte deshalb auch nicht, dass die TheoretikerInnen recht hatten, die sagten, dass der abhängige Kapitalismus in eine Krise geraten wäre, weil die importsostituierende Industrialisierung an ihr Limit gestoßen sei, oder wegen anderer Faktoren. Vielleicht war die aktuelle Situation nur auf eine zyklische Abwärtsbewegung zurückzuführen, die im Prozess der ungleichen wirtschaftlichen Entwicklung völlig normal

war. Vielleicht würde das Problem ganz ohne Eingriffe vorübergehen (vgl. Goertzel 1999: 37-39).

Cardoso und Faletto haben mit der marxistischen Theorie gemein, dass sie die Herausbildung der Kontrolle von Produktion und Konsumption als zentrale Fragen der Gesellschaft erachten. Gleichzeitig sträuben sie sich aber gegen einen ökonomischen Determinismus. Politische Konsequenzen könnten nicht aus einer strukturellen ökonomischen Analyse hergeleitet werden. Der Verlauf des Entwicklungsprozesses sei offen (vgl. Nohlen/Zilla 2000: 290). Cardoso stellte in einer Debatte mit Weffort fest, dass es ihm nicht genüge, sich nur auf die allgemeinen Widersprüche zwischen Klassen und Produktionsbeziehungen zu konzentrieren. Er insistierte, dass er seine Arbeit in marxistischer Tradition sah, aber in einem neuen historischen Kontext. Auch Marx hätte dem Staat eine größere Bedeutung beigemessen, hätte er den Kapitalismus Mitte des 20. Jahrhunderts analysiert, dessen war Cardoso sich sicher (vgl. Goertzel 1999: 56-57).

3.2.2.2 Abhängigkeit und Entwicklung

Cardoso und Faletto (vgl. 1978: 12-17) ist es wichtig, die Einzigartigkeit jeder Situation der Unterentwicklung zu analysieren. Ist man der Ansicht – wie Marx und auch die ModernisierungstheoretikerInnen es waren-, dass Entwicklungsländer ohnehin alle den Industriestaaten in ihrem Entwicklungsweg folgen, ist es natürlich unerheblich, wie sich die Unterentwicklung einer Nation konkret ausgestaltet. Glaubt man dies nicht, ist die Analyse der spezifischen Konditionen sowie der sozialen Beziehungen zwischen den Klassen zentral, da diese beiden Variablen den Entwicklungsprozess maßgeblich beeinflussen.

Um von einer ökonomischen oder soziologischen Analyse zu einer globalen Interpretation von Entwicklung zu kommen, müssen nicht nur die Verbindungen zwischen dem ökonomischen System und der sozialen und politischen Organisation innerhalb der „unterentwickelten“ Gesellschaften und zwischen ihnen untersucht werden. Auch die Beziehung zu den entwickelten Ländern muss betrachtet werden, da die historische Besonderheit der Situation der Unterentwicklung genau aus dieser erwuchs. Als der kommerzielle und später der industrielle Kapitalismus expandierte, verband er Ökonomien in einem Markt, die verschiedene Grade der Differenzierung der Produktivsysteme aufwiesen und fortan verschiedene Stellungen in der globalen Struktur des kapitalistischen

Systems einnahmen. Entwickelte und unterentwickelte Ökonomien unterschieden sich nicht nur dadurch, dass sie sich in einem anderen Stadium der Produktivkraftentwicklung befanden, sondern auch in Funktion und Position innerhalb derselben internationalen ökonomischen Struktur. Das implizierte auch eine bestimmte Strukturiertheit der Herrschaftsbeziehungen. Cardoso und Faletto zogen deshalb die Schlussfolgerung, dass periphere und zentrale Ökonomien bessere Begriffsbezeichnungen darstellten als entwickelte und unterentwickelte, da das zweite Begriffspaar rein das Entwicklungsniveau beschrieb, ohne etwas über die Beziehung der beiden Kategorien zueinander auszusagen (vgl. Cardoso/Faletto 1978: 22-25).

Viele brasilianische Sozialwissenschaftler glaubten anfangs der 1960er Jahre, eine demokratische Revolution könne nicht im Rahmen des Kapitalismus vollzogen werden, dass es nur zwei Alternativen – Faschismus oder die sozialistische Revolution – gäbe. Cardoso war der Ansicht, dass sie irren. Aus seiner Analyse der damals aktuellen Lage schlussfolgerte er, dass eine bürgerliche Revolution nicht vor der Tür stand, sondern Brasilien dabei war, eine „subkapitalistische“ Rolle im kapitalistischen Weltsystem einzunehmen. Die nationale Bourgeoisie hatte keine eigene Identität herausgebildet, sodass ihnen Klassenbewusstsein oder auch eine soziale Verantwortung fehlte. Viele heimische KapitalistInnen waren auch mit ausländischem Kapital verbunden und internationalen Unternehmen nicht feindlich gesinnt. Oftmals brauchten sie sogar deren Kapital oder Technologien. Die in der Industrie führenden KapitalistInnen waren nicht bereit einen nationalen Entwicklungsprozess unabhängig vom internationalen Kapitalismus anzuführen. Ausländisches Kapital verhinderte nicht unbedingt die brasilianische Entwicklung – in vielen Fällen beförderte sie diese ebenso wie die Staatsindustrien. Die industrielle Bourgeoisie hatte Cardosos Einschätzung nach nicht das Potenzial, das Land voranzubringen – genauso wenig traute er dies allerdings der organisierten Linken und populistischen Kräften zu (vgl. Goertzel 1999: 30-33).

Eine Besonderheit des methodologischen Zugangs von Cardoso und Faletto in *Abhängigkeit und Entwicklung* besteht darin, dass sie in der Analyse nicht strikt zwischen internen und externen Faktoren trennen. Stattdessen versuchen sie aufzudecken, welche Einflüsse auf den Entwicklungsprozess in einem Land wirken. Die sozialen Kräfte unterliegen dabei einem ständigen Wandel, dessen Ablauf wiederum stark von der Verbindung der nationalen mit der globalen Ökonomie abhängig ist. Auch internationale politische Allianzen können das

politische Kräfteverhältnis auf nationaler Ebene ändern: „Las alianzas de los grupos y fuerzas sociales internas están afectadas a su vez por el tipo e intensidad de los cambios, y éstos dependen en parte del modo de vinculación de las economías nacionales al mercado mundial; la articulación de los grupos económicos nacionales con los grupos y fuerzas externas se produce en forma distinta y con consecuencias diferentes antes y después de empezar un proceso de desarrollo. El sistema interno de alianzas políticas se altera, además, muchas veces por las alianzas existentes en el plano internacional“ (Cardoso/Faletto 1978: 27).

Die zentrale These von Cardoso und Faletto in *Abhängigkeit und Entwicklung*, besagt, dass die traditionelle Opposition von Abhängigkeit und Entwicklung überwunden wurde, dass es in der damals aktuellen Situation sehr wohl möglich war sich – unter der Beibehaltung bzw. Neudefinierung der Abhängigkeitsbeziehungen – zu entwickeln. Dieser neue Zustand der abhängigen Entwicklung stütze sich auf eine neue politische Allianz. Die „externen Interessen“ drangen immer weiter in den auf den Binnenmarkt ausgerichteten Produktionssektor ein, und konnten auf die Unterstützung der urbanen Bevölkerungsschichten zählen. Zudem versuchte die industrielle Ökonomie der Peripherie sich nicht nur auf die dominanten Klassen zu stützen, sondern auch auf andere soziale Gruppen, die mit der modernen kapitalistischen Produktion verbunden waren: LohnarbeiterInnen, TechnikerInnen, UnternehmerInnen, BürokratInnen etc. (vgl. Cardoso/Faletto 1978: 164).

3.2.2.3 Zum Verhältnis von Wirtschaft und Politik

Nohlen und Zilla (2000: 289) heben als Besonderheit von Cardosos Theorie der abhängigen Entwicklung hervor, dass diese eine umfassende Analyse von Entwicklung darstelle, welche „die Wachstumsprozesse der verschiedenen Länder des Subkontinents mit Struktur und Verhalten der sozialen Klassen sowie mit den Machtstrukturen verband und so den politischen Charakter ökonomischer Transformationsprozesse in den Mittelpunkt stellte.“ Entwicklung an sich ist ein sozialer Prozess. Auch seine rein ökonomischen Aspekte reflektieren, die ihm zugrunde liegenden sozialen Beziehungen. Es genügt nicht, nur die sozialen Bedingungen und Effekte des ökonomischen Systems zu untersuchen. Deshalb darf eine soziologische Perspektive bei der Analyse nicht einfach die ökonomische ersetzen (Cardoso/Faletto 1978: 11). Es ist wichtig, die Wechselwirkung von Ökonomie und

Gesellschaft zu erfassen, den Widerstreit der sozialen Kräfte zu fassen: „En efecto, las transformaciones sociales y económicas que alteran el equilibrio interno y externo de las sociedades subdesarrolladas y dependientes son procesos políticos que, en las condiciones históricas actuales, suponen tensiones que no siempre ni de modo necesario contienen en sí mismas soluciones favorables al desarrollo nacional. [...] La determinación de las posibilidades concretas de éxito depende de un análisis que no puede ser sólo estructural, sino que ha de comprender también el proceso en el que actúen las fuerzas sociales en juego, tanto las que tienden a mantener el statu quo como aquellas otras que presionan para que se produzca el cambio social“ (Cardoso/Faletto 1978 : 38).

Goertzel (vgl. 1999: 40-41) meint, Cardoso und Faletto böten in *Abhängigkeit und Entwicklung* keine neue, in sich konsistente Theorie. Dafür fordern sie die SozialwissenschaftlerInnen dazu auf, sich auf historische und gegenwärtige Realitäten zu konzentrieren und nicht auf abstrakte Modelle. Die beiden stellen sich im Vorwort einer mechanischen Geschichtsauffassung, wie sie vom doktrinären Marxismus vertreten wird, entgegen. Die lateinamerikanische Zukunft würde nicht von sozialen Kräften abhängen, die nicht kontrollierbar seien. Sie kritisierten, dass der Imperialismus zu einem metaphysischen Prinzip gemacht wurde. Es gebe zwar Einschränkungen, die nur bestimmte Handlungsoptionen möglich machten, aber die lateinamerikanischen Führer könnten trotzdem eine Reihe unterschiedlicher Polit-Strategien ergreifen. In ihrer Analyse konzentrierten sie sich deshalb besonders auf die politische Initiierung und Umsetzung ökonomischer Aktivitäten und auf die Frage, wie erfolgreich lokale Klassen im Produktionsprozess teilnahmen und wie institutionelle Kontrollmaßnahmen etabliert werden könnten, die dies garantierten.

Die Krise in Lateinamerika war Cardoso und Falettos Ansicht nach politischer und nicht ökonomischer Natur. Sie sprachen sich für eine „daring, innovative, democratic leadership“ aus, bleiben aber vage bei der Definition, wie diese Führung an die Macht gelangen und welche Politik sie dort schließlich umsetzen sollte: „Cardoso knew he wanted a democratic government based on active participation by popular forces. He did not know how to get such a government into power; nor was he ready to outline the policies he thought such a government should follow if it were elected“ (Goertzel 1999: 42-42).

Cardoso glaubte, dass weder klassische Ökonomen recht hatten, die sagten, die brasilianische Entwicklung könnte sich vollziehen, wenn sich der Staat aus der Wirtschaft zurückziehen würde und die UnternehmerInnen frei arbeiten lassen würde. Genauso wenig hielt er die Position der kommunistischen Partei für richtig, die meinte, es sollte die nationale Bourgeoisie gegen die imperialistischen Mächten unterstützt werden, um endlich eine bürgerliche Revolution umzusetzen. Er war der Ansicht, dass es falsch war, ökonomische Kräfte als abstrakt und unpersönlich zu begreifen. Die erfolgreiche Entwicklung eines Landes ginge immer auf kollektives menschliches Handeln zurück, dass nun mal scheitern könnte (vgl. Goertzel 1999: 28-30).

Cardoso dachte, dass Brasilien gezwungen war, zwischen zwei Entwicklungsstrategien zu wählen: populistischer Entwicklung, die auf Massenbasis nationale und umverteilende Politiken umsetzt, und assoziierter Entwicklung, die auf der Zusammenarbeit mit internationalen Unternehmen und Agenturen beruht. Während unter der Linken nur die erste Option populär war, hatten zu diesem Zeitpunkt viele Länder mit der zweiten Strategie Erfolg. Dies brachte Cardoso dazu, zu meinen, dass nicht der Kampf für die erste der beiden Entwicklungsstrategien das Ziel sei, sondern der für Demokratie. Diese lasse sich unter kapitalistischen sowie sozialistischen Vorzeichen umsetzen und sollte für die Linke zu einem eigenständigen Ziel werden (vgl. Goertzel 1999: 69-70). Aus ihrer „Analyse interdependenter Beziehungen zwischen externen und internen Variablen des Entwicklungsprozesses“ leiten Cardoso und Faletto also die Notwendigkeit eines moderaten Reformismus statt einer revolutionären Haltung ab (vgl. Nohlen/Zilla 2000: 291).

3.3 Die *Global Political Economy (GPE)*

Aus den Internationalen Beziehungen ging der Zweig der *Internationalen Politischen Ökonomie (IPE)* hervor. Von manchen TheoretikerInnen wird allerdings die Bezeichnung *Global Political Economy (GPE)* bevorzugt, da sie die Zentralität des Globalen im Verhältnis zu den internationalen Beziehungen betonen wollen. „[...] IPE is generally adopted by those who view it as a sub-field of International Relations, whereas GPE is normally the preferred label for those who view it as a transdisciplinary effort, closer to political economy than to International Relations“ (Palan 2004: 1). Beide Begriffe bezeichnen also dieselbe Schule und werden nach dem Selbstverständnis des jeweiligen Theoretikers eingesetzt.

Die GPE beschäftigt sich hauptsächlich mit sechs Themen – Staat, multi- bzw. transnationale Unternehmen (auch Markt), Kapital, Macht, Arbeit und Globalisierung-, und ihren Beziehungen zueinander. Das spezielle an diesem Ansatz ist, dass er wieder zur Politischen Ökonomie zurückkehrt, also nicht mehr eine Trennung der Disziplinen der Soziologie, Politik und Ökonomie vornimmt, um wirtschaftliche und gesellschaftspolitische Phänomene zu erklären. Allerdings wird die Ökonomie nicht als die grundlegende Kategorie gesehen. Die IPE wird grob in drei Strömungen, Realismus, Pluralismus (Liberalismus) und Strukturalismus gegliedert. (Palan 2004: 2; 5; 7)

Auch die marxistische Ökonomie hatte einen Einfluss auf diesen theoretischen Ansatz: „Marxism, then, provides GPE with a critical and holistic interpretation of the modern economy as a global political economy, viewed as a set of structures, patterns and relationships that can only be understood with the aid of a political-economic, as opposed to either political or economic interpretation” (Palan 2004: 13). Es wurden allerdings eher Anleihen von aktuelleren marxistischen TheoretikerInnen beginnend mit Gramsci⁴ genommen als von Marx und Engels selbst, deren Zugang als zu deterministisch aufgefasst wurde (vgl. Palan 2004: 10-13). Für die Annahme marxistischer Hypothesen gab es aus verschiedener Richtung reichlich Kritik: „In broad outline, neo-Gramscian perspectives have been criticized as too unfashionably *marxisant* or, alternatively, as too lacking in Marxist rigor“ (Morton 2003b: 166).

Wichtig ist es über die GPE zu sprechen, da sie im akademischen Umfeld vor allem hinsichtlich der Klärung von entwicklungspolitischen Fragen immer größere Verbreitung erfährt. Der Ansatz stützt sich zwar in manchen Punkten auf den Marxismus, bezieht Teile seines Vokabulars von ihm und sieht manche seiner Thesen als Weiterentwicklung desselben, gleichzeitig weicht er aber auch in zentralen Punkten von ihm ab. Vor allem bei späteren Arbeiten wird allerdings der Handlungsaspekt, der für MarxistInnen zentral war, oft ausgeklammert und eine reine Strukturanalyse umgesetzt. In vielen Fällen scheint es, dass die TheoretikerInnen, die unter dem Begriff des „Neogramscianismus“ zusammengefasst werden, die Beschreibung der aktuellen kapitalistischen Produktions- und Gesellschaftsstrukturen seit der Durchsetzung der Globalisierung als ihre zentrale Aufgabe sehen, nicht unbedingt aber deren Veränderung.

⁴ Deshalb wird dieser Zugang auch als „Neogramscianismus“ bezeichnet.

Bei der Analyse des konkreten Beispiels der NAFTA-Verhandlungen wird es um Klassenbildungsprozesse und den Einfluss, den Klassen auf Entwicklungsprozesse haben (können), gehen. Die Frage, ob sich Klassen mit der Globalisierung transnationalisiert haben, wie das u.a. Cox und Robinson argumentieren, ist besonders aus einem Grund zentral: Verfügte die kapitalistische Klasse über keine Verbindungen zum nationalen Terrain mehr, dann müsste sie ihre Interessen der Arbeiterschaft gegenüber rücksichtsloser durchsetzen können. In diese Richtung argumentieren Robinson und Harris, wenn sie feststellen, es würde sich bei dem NAFTA um ein Projekt der transnationalen kapitalistischen Klasse handeln. Diese These wird im Kapitel 4.3.2.2 noch weiter verfolgt werden.

3.3.1 Robert W. Cox

3.3.1.1 Die Transnationale Managerklasse

Robert W. Cox (1987: 355) besteht darauf, dass der Begriff Klasse keine rein analytische Kategorie sei, sondern eine reale geschichtliche Beziehung beschreibt. Die soziale Basis für die Existenz von Klassen ist die Stellung, die Menschen im Produktionsprozess einnehmen. Dies stellt aber nur eine potenzielle Möglichkeit für Klassen dar. Entstehen tun diese erst durch gemeinsame Praktiken, die ihnen die gemeinsame Erfahrung der Klassenidentität und des kollektiven Handelns geben. Die Frage der Klassenbildung ist für Cox (vgl. 1983: 55-58; vgl. 1987: 357-358) wichtig, um die Zusammensetzung bestehender Herrschaftsblöcke, in Anlehnung an Gramsci „historische Blöcke“ genannt, besser verstehen zu können, und die Elemente, die für die Bildung zukünftiger historischer Blöcke zur Verfügung stehen, deutlich vor Augen zu haben. Es geht also darum, das Potenzial für Veränderung im Staat, dem interstaatlichen System und in der zukünftigen Produktionsorganisation zu erfassen. Die Herausbildung von Klassen und historischen Blöcken wird dabei als zentrales Element für die globale politische und soziale Ordnung gesehen.

Der Staat gibt der Entwicklung der Produktion durch direkte oder indirekte Intervention in den Produktionsprozess einen Rahmen und strukturiert die hierarchische Beziehung zwischen den koexistierenden Arten der sozialen Produktionsweisen. Als Staat wird allerdings ein breiteres Gebilde verstanden als in der öffentlichen Meinung. Auch die Zivilgesellschaft, zu der die Kirche, das Bildungssystem, die Presse, und andere Institutionen, gerechnet werden, wird als ein Bestandteil des Staates gesehen (vgl. Cox 1983: 51). Wie der

Staat die Produktion reguliert, hängt fundamental damit zusammen, welche unterstützende Klassenstruktur dem Staat zugrunde liegt. „Thus class is important as the factor mediating between production on the one hand and the state on the other. The building and disintegration of historic blocs is the process whereby class formation can transform both states and the organization of production” (S. 356). Auch auf globaler Ebene kommt Klassen diese Rolle zu, die zwar in nationalen Gesellschaften ihren Ursprung haben, aber über die nationalstaatlichen Grenzen hinaus Verbindungen schließen (vgl. Cox 1987: 356-357).

Cox sieht als die sozial dominanten Gruppen der Gegenwart (1) die transnationale Managerklasse, (2) jene, die nationalstaatsbasierte Unternehmen und industrielle Gruppen kontrollieren und (3) lokalbasierte Kleinbürgerliche. Die erste Gruppe hat ein ausgeprägtes Klassenbewusstsein erlangt. Unter ihr kann es zwar auch zu Rivalitäten kommen, aber sie werden zusammengehalten von dem gemeinsamen Anliegen, das derzeitige System, das ihnen Dominanz garantiert, aufrecht zu erhalten. Die öffentlichen Angestellten nationaler und internationaler Vereinigungen, die auf dem ökonomischen Feld wirken, gehören auch noch zu dieser Klasse. Ihnen kommt insofern eine besondere Bedeutung zu, als dass sie sich an der Schnittstelle zwischen transnationalen und lokalen bzw. nationalen Zusammenhängen befinden und daher eine Vermittlungsfunktion einnehmen. Experten und Spezialisten, deren Aufgabe die Aufrechterhaltung der Weltökonomie, des Spielplatzes der Multinationalen ist, bilden zusätzlich zu den Kapitaleigentümern und –managern transnationaler Konzerne einen Teil der Klasse. Internationales Finanzmanagement wird auch zu einem immer wichtigeren Teil der Klasse, weil Finanzen zum zentralen Mechanismus wurde, über den Klassenherrschaft über die Weltwirtschaft ausgeübt wird. Die anderen zwei Gruppen wurden über den Globalisierungsprozess dazu gezwungen, sich von der ersten abhängig zu machen, um nicht gänzlich zu verschwinden (vgl. Cox 1987: 358-364).

Trilaterale Kommission, Weltbank, IWF und OECD sind Institutionen, die Aufgaben übernehmen, um dieses zentrale Anliegen zu verwirklichen. Die internationalen Organisationen erfüllen 5 Hauptzwecke: (1) verkörpern sie die Regeln, die die Ausbreitung der hegemonialen Weltordnung erleichtern, (2) sind sie selbst ein Produkt dieser Weltordnung, (3) legitimieren sie ideologisch die Normen dieser Weltordnung, (4) kooptieren sie die Eliten der peripheren Länder und (5) absorbieren sie gegenhegemoniale Ideen. Prestigereiche *business schools* und internationale Management-Trainings spielen

auch noch eine Rolle in diesem Netzwerk. Sie sorgen dafür, dass Werte, Lebensstile, Sprache und Geschäftspraktiken dieser Klasse immer ähnlicher werden, wobei die amerikanische Kultur die Klasse dominiert (vgl. Cox 1983: 62).

3.3.1.2. Klassenstrukturen in Entwicklungsländern

In Entwicklungsländern konnten nationale Bourgeoisien nie dieselbe hegemoniale Stellung wie in den modernen Industrienationen erlangen. „[H]egemony is more intense and consistent at the core and more loaded with contradictions at the periphery“ (Cox 1983: 61). Deshalb nahm in der Peripherie in den meisten Fällen der Staat eine zentrale Rolle in der Kapitalbereitstellung und –akkumulation ein. Staatsbeamte befanden sich deshalb in zentralen Positionen im Akkumulationsprozess und bei der Kontrolle des nationalen Produktivapparates.

In manchen Dritte-Welt-Ländern koexistieren die Staatsstrukturen mit entwickelten lokalen Besitzklassen – Landeigentümern und einer aufstrebenden nationalen Bourgeoisie. Der Staat mit seinem militärisch-bürokratischen Apparat hat die Rolle übernommen, die nationale Entwicklung anzuleiten und die Verbindungen zwischen lokalem und ausländischem Kapital zu steuern. Es gibt ein gewisses Konfliktpotenzial mit dem ausländischen Kapital, weil Beamte und nationale KapitalistInnen mit diesem um den größeren Anteil der totalen Akkumulation feilschen. Trotz dieser teils problematischen Beziehung zum ausländischen Kapital entwickeln sich diese Länder meist dem Weltmarkt zugewandt. Eine Alternative wäre es, eine autozentrierte Entwicklung anzustreben. Allerdings würde dies eine Massenmobilisierung erfordern, die den Machterhalt der dominanten Gruppen letztendlich gefährden würde (vgl. Cox 1987: 364-365).

Die Variante der Öffnung für ausländisches Kapital ist die für den Machterhalt sicherere. Besonders Staatsmanager von Ländern, die über wichtige Mineralien verfügen sind für diesen Kurs anfällig. Wenn Multinationale Unternehmen ihre Rohstoffe weiterverarbeiten, werden sie zu dessen Partnern, erhalten wegen ihrer Kontrolle über die Rohstoffe aber bedeutende Renten. Die Außenorientierung bringt meist neben ökonomischem Wachstum auch anwachsende Ungleichheiten in der Gesellschaft. Dennoch ist dieser Weg für Regierungen der meist gewählte, wenn sie sich schon von Mobilisierungen des Volkes bedroht sehen. Umgekehrt kann aber auch von der radikalisierten Teilen der Bevölkerung

ausgeübter Druck dazu führen, dass die Führung einen autozentrierten Entwicklungsweg entgegen der externen Interessen umsetzen muss (vgl. Cox 1987: 366-367).

Die unterdrückten Klassen, die nach Cox in der Dritten Welt eine Rolle spielen, sind (1) eine neu entstandene Schicht von IndustriearbeiterInnen und (2) marginale Bevölkerungsgruppen (durch Landflucht entstanden) und im informellen Sektor Beschäftigte. Das Industrieproletariat ist parallel zur modernen kapitalistischen Staatsform entstanden. Des letzteren haben sich lokale Eliten bemächtigt und es verwendet, um größere Kontrolle über den Entwicklungsprozess zu erlangen. Über Staatskorporatismus, die Schaffung einer einzigen staatlich gelenkten Gewerkschaft, wurden ArbeiterInnen vom Staat abhängig gemacht. Gleichzeitig machte es aber auch den Staat stärker in seiner Verhandlungsposition mit den ausländischen Investoren. Allerdings stellte diese Regierungsform auch die Rahmenbedingungen für Klientelismus (Cox 1987: 382-385).

Proteste von ArbeiterInnen spielten sich wenn als spontane Streikbewegungen ab, die sich nicht nur gegen die Arbeitgeber, sondern auch gegen den Staat und die offizielle Gewerkschaft richteten. Das revolutionäre Potential der ArbeiterInnen der Dritten Welt wird zwar durch den Staatskorporatismus kanalisiert und abgeschwächt, dennoch kann nicht bestritten werden, dass sie nach wie vor eine revolutionäre Rolle spielen könnten. Nach Cox sogar eher als die Arbeiterschaft der Industrienationen: „Possibly the potential for revolt arising directly out of the social relations in the production process is greater in the Third World than in the advanced capitalist countries, and this despite the repressive instrumentals available to Third World States and fragile nature of worker class consciousness“ (Cox 1987: 387).

In der Dritten Welt zeigte sich auch noch ein anderes Resultat der kapitalistischen Entwicklung: Die Bäuerinnen und Bauern kämpften zwar dagegen an, dass bäuerlicher Ackerbau in kapitalistische Landwirtschaft umgewandelt würde, verloren diese Auseinandersetzung aber. Die daraus resultierende Landflucht führte zu einem Anwachsen der städtischen Marginalität. Den führenden KapitalistInnen der TCC war das Problem, das aus der Mechanisierung der Landwirtschaft erwuchs, bewusst: Die kapitalistische Entwicklung würde nicht genug Arbeitsplätze bieten können um mehr als eine kleine Fraktion der weltweiten ländlichen Bevölkerung absorbieren zu können. Um soziale Konflikte als Folge des Wachstums der städtischen Marginalität zu verhindern, wurde versucht jene

Teile des Volkes, die sich noch außerhalb der kapitalistischen Produktionsweise befanden, mit Selbsthilfeprogramme zur Autarkie zu bewegen anstatt sie ins System zu integrieren (vgl. Cox 1987: 388).

Die Marginalität wuchs mit dem wirtschaftlichen Wachstum an und erreichte gerade in den peripheren Ländern seine höchste Zahl (in manchen nahezu 30% der Erwerbsbevölkerung), die den höchsten Industrialisierungsgrad in Landwirtschaft und Industrie aufwiesen. Objektiv gesehen könnte man meinen, die steigende Zahl von Menschen, die unter prekären Bedingungen leben, würde das System destabilisieren. In Realität führen aber die subjektiven Konditionen der Marginalität dazu, dass die Menschen das Überleben und die Anpassung zu den Hauptzielen ihres Lebens machen (vgl. Cox 1987: 388-389).

3.3.1.3 Die Notwendigkeit des Aufbaus eines gegenhegemonialen Blocks

Die Möglichkeit der gesellschaftlichen Umgestaltung sieht Cox (vgl. 1983: 52-53; 64-65) in einem erfolgreich geführten Stellungskrieg auf nationaler Ebene. Dieser Begriff wurde von Gramsci geprägt und bezieht sich darauf, dass der Bewegungskrieg, der in Russland zum Sieg der Revolution geführt hat, in Ländern mit ausgeprägten hegemonialen Strukturen nicht zum Erfolg führen kann. Dort müssen über einen Stellungskrieg nach und nach die wichtigen Institutionen der Gesellschaft erobert werden, um schließlich das gesamte System infrage stellen zu können. „To build the basis of an alternative state and society upon the leadership of the working class means creating alternative institutions and alternative intellectual resources within existing society and building bridges between workers and other subordinate classes. It means actively building a counter-hegemony within an established hegemony while resisting the pressures and temptations to relapse into pursuit of incremental gains for subaltern groups within the framework of bourgeois hegemony“ (Cox 1983: 53).

Cox gibt als Ziel kollektiven Handelns den Aufbau eines gegenhegemonialen Blocks vor. Dies sei eine Langzeitaufgabe für organische Intellektuelle: „Intellectuals play a key role in the building of an historic bloc. Intellectuals are not a distinct and relatively classless social stratum. Gramsci saw them as organically connected with a social class. They perform the function of developing and sustaining the mental images, technologies and organisations which bind together the members of a class and of an historic bloc into a common identity“

(Cox 1983: 57). Die organischen Intellektuellen eines im Aufbau befindlichen historischen Blocks müssen in ständigem Austausch mit jenen Gruppen stehen, die die derzeit vorherrschende Ordnung ablehnen, um den Widerstand organisieren zu können.

In Ländern der Dritten Welt wird der herrschende Block schneller weichen, weil dort die sozialen und politischen Strukturen weniger solide sind. Dies gilt vor allem für jene Länder, die während der letzten Jahrzehnte das höchste ökonomische Wachstum registrierten. Die Arbeiterschaft der Dritten Welt hat aber vielleicht noch nicht das Klassenbewusstsein, die Organisationsfähigkeit und die ideologische Reife erreicht, die eine notwendige Basis für einen gegenhegemonialen Block sind. Deshalb wäre es für eine erfolgreiche Umgestaltung des Systems notwendig, dass die aktuellen Herrschaftsverhältnisse auch in Ländern der Ersten Welt beendet werden: „For any significant shift in the relations between classes to take place such as would allow for the formation of new historic blocs, it would probably be necessary that breaks in the present social structures occur in both advanced capitalist and Third World countries.” (S. 391) Die mächtigsten Staaten könnten dann die Kämpfe der unterdrückten sozialen Gruppen der Dritten Welt aktiv unterstützen, oder zumindest externe Interventionen zur Niederschlagung der Bewegung verhindern (vgl. Cox 1987: 390-391).

3.3.2 Robinson/Harris

Robinson und Harris (2000; 2004; 2008) argumentieren wie Cox, dass die Transnationalisierung des Kapitals ein zentrales Element der Globalisierung sei und auch die materielle Basis einer neuen transnationalisierten Bourgeoisie, die sich weltweit in einer hegemonialen Position befindet. Die von Marx vorgenommene klassische Unterteilung des Kapitals in die industrielle, kommerzielle und finanzielle Fraktion, habe zwar nach wie vor Gültigkeit. Lediglich die Dominanz des Handelskapitals wäre durch die des Finanzkapitals abgelöst worden. Hinzugekommen sei aber eine zweite Achse, die die Kapitale aufgrund ihrer Innen- oder Außenorientierung klassifiziert: “The national/transnational axis is a second dividing line, superimposed on traditional capital fractionation” (Robinson 2004: 52).

3.3.2.1 Zusammensetzung und Charakteristika der Transnationalen Kapitalistischen Klasse (TCC)

Robinson und Harris (2000; Unterkapitel "From an International to a Transnational Bourgeoisie") kritisieren Marx dafür, dass er zwar anerkennt, dass die Bourgeoisie international handelt, aber sie trotzdem stark an den Nationalstaat gebunden sieht: „[W]hile it is a global agent, is organically national in the sense that its development takes place within the bounds of specific nation-states and is by fiat a nation-state-based class.“ Sie fügen noch hinzu, dass sich die meisten neogramscianischen TheoretikerInnen – bedauerlicherweise – nicht weit von dieser Annahme entfernt hätten. Sie würden noch immer ein Klassenkonzept vertreten, das zu sehr auf den Nationalstaat konzentriert sei: „They postulate national bourgeoisies that converge externally with other national classes at the level of the international system through the internationalization of capital and concomitantly, of civil society. World ruling class formation is seen as the international collusion of these national bourgeoisies and their resultant international coalitions.“

Die Globalisierung habe aber neben Veränderungen in der ökonomischen Basis zu einem Wandel der Sozialstruktur geführt: Nicht nur die Zusammensetzung der bereits existierenden sozialen Klassen hat sich geändert, sondern auch neue dominante Gruppierungen sind entstanden, z. B. Kapitalfraktionen mit Orientierung auf die globale Ökonomie. Diese Teile der Elite werden von Robinson (2008: 167) unter der Bezeichnung Transnationale Kapitalistische Klasse (TCC) zusammengefasst. Diese Klasse setzt sich vornehmlich aus Männern der ethnisch dominanten Bevölkerungsgruppe(n) der jeweiligen Region zusammen. Alte, schon existierende Hierarchien, Formen der Ungleichheit und Herrschaftsbeziehungen spiegeln sich im Klassenbildungsprozess wider: "Transnational class formation unfolds through existing and new social hierarchies, forms of inequality, and relations of domination" (Robinson 2004: 73).

"The TCC is represented by a class-conscious transnational elite made up of an inner circle of transnational capitalists, along with transnational managers, bureaucrats, technicians, and leading ideologues and intellectuals in the service of the TCC. The transnational managerial elite, based in the centers of world capitalism, is at the apex of the global economy, exercises authority over global institutions, and controls the levers of global policymaking" (Robinson 2004: 47-48). Im Kern der TCC befinden sich also die transnationalen

KapitalistInnen. Sie können sich allerdings auf verschiedene Handlanger, wie ManagerInnen, BürokratInnen, TechnikerInnen, IdeologInnen etc., stützen, die ihnen bei der Verteidigung ihrer Machtposition hilfreich sind. Auf internationaler Ebene verfügt die transnationale Bourgeoisie als Eigentümer der Transnationalen Konzerne (TNCs) über die wichtigsten Produktionsmittel und kontrolliert zentrale private Finanzinstitutionen. Die lokalen und nationalen Kapitale bleiben zwar weiterhin bestehen, aber sie sind vom Untergang bedroht, wenn sie sich nicht mit dem hegemonialen transnationalen Kapital verbünden (vgl. Robinson 2008: 168-170).

Die Italienische Schule passte das Konzept der Hegemonie an die Aktualität an, und verließ dabei die Position, dass Klassenherrschaft und Hegemonie immer von einem Nationalstaat ausgehen müssten. Sie beobachteten die Herausbildung einer "transnationalen hegemonialen Konfiguration". Die Vereinigten Staaten übernehmen dabei die Führungsrolle im Namen der transnationalen Hegemonie. Die Lage ist dabei keineswegs stabil. Um die Reproduktion der Hegemonie muss die TCC beständig ringen. „The globalist bloc is loosely constituted, and the TCC constantly faces new challenges and difficulties in trying to secure its leadership and reproduce hegemony“ (Robinson 2004: 76-77). Gegenwärtig befindet sich demnach ein globalisierter historischer Block an der Macht. In seinem Herzen befinden sich die BesitzerInnen und ManagerInnen der transnationalen Unternehmen und andere KapitalistInnen, die transnationales Kapital managen. Der Block schließt auch die BürokratInnen supranationaler Organe, wie dem IWF, der WB und der WTO, Medienkonglomerate, technokratische Eliten sowie die StaatsführerInnen der Industrie- sowie Entwicklungsländer ein. Zudem gehören ausgewählte organische Intellektuelle und charismatische Führungsfiguren dazu. Letztgenannte Gruppierungen sind vor allem damit betraut, ideologische Legitimität herzustellen (vgl. Robinson 2004: 76).

Die Transnationalisierung kapitalistischer Gruppierungen bewirkte u.a. die Ausbreitung von transnationalen Konzernen (TNCs), die Ausweitung von Auslandsdirektinvestitionen, grenzüberschreitende Fusionen, strategische Allianzen, die Verflechtung der Kapitalien untereinander, *interlocking directorates*, Auftragsvergaben an Subunternehmer und (Produktions-)Auslagerungen auf der ganzen Welt sowie die Ausweitung von Sonderwirtschaftszonen. Diese neuen Formen der Wirtschaftsorganisation tragen bei zur Entstehung "of worldwide networks that link local capitalists to one another and generate

an identity of objective interests and subjective outlook among these capitalists around a process of global (as opposed to local) accumulation" (Robinson 2004: 51).

Es wäre falsch, von der transnationalen Bourgeoisie als geeinter Gruppe zu sprechen. Sie ist eine sehr heterogene Klasse, die nicht immer dasselbe Interesse hat. Konkurrenz spielt sich schließlich nicht nur zwischen rivalisierenden nationalen Kapitalen ab, sondern zunehmend auch zwischen Oligopolen auf transnationaler Ebene. Trotz divergierender Interessen agiert diese Gruppe aber nach außen hin meist geschlossen. Vor allem der innere Zirkel der TCC ist dabei zusehends besser organisiert. Er hat die kapitalistische Globalisierung als Klassenprojekt begriffen und umgesetzt, zum Beispiel durch das Weltwirtschaftsforum (WEF), und versucht die grundlegenden Interessen der TCC in ihrer Gesamtheit zu sichern. "At the level of agency, the TCC, as represented by its inner circle, leading representatives, and politicized elements, is class conscious. [...] It has been pursuing a class project of capitalist globalization, as reflected in its global decision making and the rise of a TNS apparatus under the auspices of this fraction." Die TCC ist also längst nicht mehr nur eine Klasse an sich. Sie wurde zu einem "manifest agent of change" (Robinson 2004: 45-48). Robinson und Harris (vgl. 2000; Unterkapitel „The TCC as a Class-in-Itself and a Class-for-Itself“) die transnationale kapitalistische Klasse als eine Klasse "für sich", während die transnationale Arbeiterklasse lediglich eine Klasse "an sich" ist, weil sich die ArbeiterInnen bisher wenig über die nationale Grenzen hinaus organisiert haben.

Das Klassenbewusstsein der transnationalen kapitalistischen Klasse führte dazu, dass sie sich zusammenschloss, um transnationale Projekte zu realisieren, die ihre eigenen Akkumulationsbedingungen verbesserten. Dies war der Fall bei den vielen Freihandelsverträgen, die in Lateinamerika zwischen 1989 und 2000 unterzeichnet wurden (insgesamt 20). Das NAFTA, das zwischen den USA, Mexiko und Kanada abgeschlossen wurde, war einer von ihnen, auf den diese Argumentation zutrifft (vgl. Robinson 2008 : 196). Dieses Abkommen wurde von der transnationalen kapitalistischen Klasse mit Orientierung auf den Weltmarkt umgesetzt: "NAFTA was promoted by a well-organized lobby of Mexican capitalist groups oriented toward the global economy, [...]" (Robinson 1998: 181).

Robinson versucht den Formierungsprozess einer TCC zu beweisen, indem er Daten zu den zuvor dargelegten Kategorien sammelt. Während der vergangenen Jahre wuchs die Zahl der TNCs in erstaunliche Höhen. Nach der UNCTAD gab es ungefähr 7.000 im Jahre 1970. 2000

waren es schon mehr als 60.000 derartige Unternehmen. Außerdem ist eine enge Verflechtung der Verwaltungsräte der TNCs offensichtlich. Normalerweise befindet sich ein Teilhaber eines TNCs auch in Aufsichtsräten anderer Unternehmen derselben Größe. Ebenso wächst die Anzahl der strategischen Allianzen, die zwischen TNCs geschlossen werden. "All this is to say that if in the mid-twentieth century, where a firm was located, who it employed, who was in charge, and who owned it and controlled the production process was fairly clear, by the early twenty-first century this was by no means so" (S. 67). Es ist zu einer schwierigen Aufgabe geworden, die lokalen Produktions- und Distributionskreisläufe von den globalisierten abzugrenzen. Es hat sich ein komplexes Netz von horizontaler und vertikaler Integration rund um den Globus herausgebildet (vgl. Robinson 2004: 54- 69).

3.3.2.2 Die TCC-Fraktionen und TNCs der Dritten Welt

Die TCC ist keine Klasse, die vom Norden aus die Peripherie kolonialisiert. Auch im Süden bilden sich Segmente, die Teil der transnationalen kapitalistischen Klasse sind, heraus: "The Third World bourgeoisie of countries such as Singapore, South Korea, Taiwan, Brazil, Chile, and Mexico are becoming important "national" contingents of the TCC" (Robinson/Harris 2000; Part II). Robinson (2008: 170) bezeichnet diese wegen ihrer organischen Einbindung in die TCC als „in-country agents of global capitalism“. In der Dritten Welt ist allerdings die Formation der transnationalen Klassen am schwächsten. Dort ist es möglich, dass die nationale Bourgeoisie noch den Staat kontrolliert und einflussreiche politische Projekte initiiert. Dennoch lässt sich auch in diesen Ländern eine Tendenz zur Transnationalisierung des Kapitals feststellen. Einerseits durch die Eingliederung in den weltweiten Akkumulationskreislauf, andererseits durch ausländische Direktinvestitionen, die von Entwicklungsländern selbst in anderen Staaten getätigt werden. Die mexikanische Cemex (Zementherstellung) gehört beispielsweise mittlerweile zu den 100 größten TNCs weltweit. Generell kann gesagt werden, dass sich die großen Unternehmen der Dritten Welt nicht mehr nur auf die Rohstoffförderung beschränken, sondern mittlerweile auch in der Weiterverarbeitung und im Dienstleistungsbereich tätig sind. Sie beschränken ihre Tätigkeiten nicht mehr auf einzelne Länder, Regionen oder Industrien und gehören auch nicht mehr mehrheitlich dem Staat. Der Globalisierungsprozess verwandelt die TNCs des Südens zusehends in ihre Vorbilder aus der Ersten Welt (vgl. Robinson 2004: 69-72).

Aus der Koexistenz von TCC und national ausgerichteter Bourgeoisie bei einer relativen Stärke der zweiten Gruppe, entstehen Konflikte. Robinson (vgl. 2008: 17) beschreibt die aktuelle Situation des Klassenkampfes in Lateinamerika wie folgt: Auf der einen Seite gibt es einen Konflikt zwischen der Fraktion der Bourgeoisie mit Orientierung auf die Globalökonomie und dem Teil, dessen ökonomische Aktivitäten sich vorrangig innerhalb der Landesgrenzen abspielen. Diese beiden Gruppierungen befinden sich in einem konstanten Kampf um die Macht im Staat und um die generelle ideologische Legitimation ihrer Interessen. Auf der anderen Seite versuchen die ärmsten Sektoren der Gesellschaft ihre Rechte und Errungenschaften gegen den globalen Kapitalismus und die neoliberale Umstrukturierung zu verteidigen. Sie versuchen also ihre Verluste einzudämmen. Davon neue, ihr Lage verbessernde Forderungen zu stellen, sind sie derzeit weit entfernt.

In Mexiko (und auch im Rest Lateinamerikas) konzentrierte sich die transnationale kapitalistische Klasse in den Bereichen Finanzen, Telekommunikation, Einzelhandel und anderen Dienstleistungen sowie um nicht-traditionelle Exportaktivitäten. Die Familiennetzwerke, die diese Klassen anführten, verfügten bereits seit Ende des 19. oder Beginn des 20. Jahrhunderts über ihre Reichtümer und ihren Status. Während der 1980er und 1990er durchliefen sie lediglich eine qualitative Transformation. Es war unter anderem die Globalisierung, die ihnen Rahmenbedingungen für eine beträchtliche Bereicherung schuf (z. B. Erwerb ehemals staatlicher Betriebe). Gleichzeitig bedeutete diese Entwicklung aber auch, dass das ausländische Kapital leichter und gehäuft nach Mexiko kam: „[...] privatization not just fomented the process of capitalist class formation but also resulted in the transnationalization of economic groups“ (Robinson 2008: 171-172). Auch Teile der mexikanischen Bourgeoisie beteiligten sich an ausländischen Unternehmungen: “In the mid-1990s twenty-four Mexican billionaires became world-class investors and major shareholders in leading TNCs [...]“ (Robinson 2004: 72).

Auch die Distributionssphäre globalisierte sich. Es entstanden globale Handelsketten wie Wal-Mart: “In sum, the Wal-Martization of commerce in Latin America does not pit TNCs against domestic capitalists as much as it converts groups of local capitalists into affiliates of the TCC.” Diese Entwicklungstendenz sorgt dafür, dass die “alten” Mittelklassen – lokale HändlerInnen, KleinproduzentInnen und KunsthandwerkerInnen – verschwinden, sodass

transnationale HändlerInnen direkt den unterdrückten Klassen gegenüberstehen (Robinson 2008: 190-192).

3.3.2.3 Die Rolle des Staates

Robinson und Harris (2000; Unterkapitel „Globalization, Transnational Class Fractionation, and the TCC“) betonen, dass es zwischen dem nationalen und transnationalen Kapital einen Kampf um die Vorherrschaft im Staat gibt: „These two fractions have been vying for control of local state apparatuses since the 1970s. Transnational fractions of local elites swept to power in countries around the world in the 1980s and 1990s. (...) They have sought worldwide market liberalization (...), and projects of economic integration such as the North American Free Trade Agreement (NAFTA), [...]“

Der Bedeutungsverlust des Nationalstaats ist eine politische Folge der Transnationalisierung des Kapitalkreislaufs: “The nation-state is no longer the organizing principle of capitalism and the institutional “container” of class development and social life” (Robinson 2004: 40). Der Staat ist nicht länger die zentrale Organisationsform der Gesellschaft. Ebenso wenig spielen sich die Reproduktion des Kapitals und der Klassenbildungsprozess noch auf nationalstaatlicher Ebene ab. Dies veränderte auch die Machtbeziehungen zwischen den Klassen. Es wird immer schwieriger über den Staat auf den Akkumulationsprozess des Kapitals Einfluss zu nehmen. Auch seine Rolle als Mediator von Klassenbeziehungen verliert der Staat zusehends. Somit ist er auch kein Schlüsselfaktor mehr bei der Klassenherausbildung (vgl. Robinson 2004: 39-42).

Die TCC hat die Apparate des Nationalstaates infiltriert, indem sie Repräsentanten ihrer Klasse in hohe Positionen der Schlüsselministerien und der Staatsbürokratie gebracht hat, und diese anschließend dazu benutzt, die Globalisierung voranzutreiben. Es wurden aber auch die Apparate selbst umstrukturiert und in die globale Ökonomie integriert, indem formale und informale Verbindungen zwischen den Nationalstaaten und den Armen des transnationalen Staates geschaffen wurden. Zudem wurden auf der ganzen Welt Projekte zur Liberalisierung des Marktes oder zur ökonomischen Integration initiiert oder unterstützt (vgl. Robinson 2004: 49-50). Als das transnationale Kapital eine hegemoniale Stellung erreichte und neue dominante Gruppen eine direktere Kontrolle über den Staat erlangten,

schlossen sie Volksgruppen von der Teilhabe an herrschenden Koalitionen aus (vgl. Robinson 2008: 183).

Auf der einen Seite sehen sich die Nationalstaaten also durch die strukturelle Macht der globalen Ökonomie, von einem im Entstehen begriffenen transnationalen Staatsapparat (TNS), der internationalen Finanzinstitutionen, bilaterale Kommissionen, multilaterale politische Einheiten und informelle Organisationen der Elite umfasst, vor allem aber durch die Finanzmärkte eingeschränkt. Auf der anderen Seite instrumentalisieren die Kapitalisten mit transnationaler Orientierung, die Technokraten und andere Eliten den Staat auf eine neue Art und Weise, indem sie ihre Repräsentanten in Regierungsgremien postieren oder über Handelsverbände (Industriellenvereinigungen) auf die Staatsentscheidungen Einfluss nehmen. Häufig werden auch die internationalen Finanzinstitutionen und andere supranationale Organismen herangezogen, um Druck auf die nationalen Regierungen auszuüben. Lokale Politiken sind nur mehr das Resultat eines Zusammenspiels der verschiedenen Lobbying-Gruppen (vgl. Robinson 2008: 184-185).

3.3.2.4 Demokratie niedriger Intensität

Die Transnationalisierung führt zu einer Situation, in der es das einzige Ziel der Politik ist, die optimalen Konditionen zur Kapitalakkumulation herzustellen. Das demokratische System wird mehr und mehr zu einer Polyarchie. Es bestimmt nur eine kleine Gruppe, was tatsächlich passiert. Die Teilnahme an der Entscheidungsfindung der Mehrheit der Bevölkerung beschränkt sich darauf, zwischen den verschiedenen Fraktionen der Elite zu wählen, in einem streng kontrollierten Wahlprozess. Robinson (2004: 82) beschreibt diesen Zustand als „Demokratie niedriger Intensität“. Borg (vgl. 2001) spricht in diesem Zusammenhang von einem Klassenkampf von oben. Während eine kleine Elite sich des Staatsapparates bemächtigt hat (und anderer Schaltstellen, die auf internationaler, nationaler und lokaler Ebene angesiedelt sind), schließt sie die große Mehrheit bewusst an einer Teilhabe an der Entscheidungsfällung auf politischer Ebene aus. Die unterdrückten Klassen können sich aufgrund des fragmentierten Produktionsprozesses nur schwer organisieren und befinden sich deshalb in einer schwachen Ausgangsposition im Klassenkampf.

Unter der kleinen transnationalen kapitalistischen Elite findet sich eine kleine, schrumpfende Mittelklasse. Diese verfügt über wenig Macht, erfüllt aber eine wichtige Pufferfunktion zwischen der Weltelite und der großen Mehrheit der Armen (vgl. Robinson 2004: 76). Ruhig gestellt wird die Mittelklasse über die potenzielle Möglichkeit des sozialen Aufstiegs und die Konsumideologie, die die kulturelle Komponente des transnationalen Projektes darstellt: „[G]lobal capitalist culture has achieved a certain hegemony. [...], global capitalist culture has a latent social-control function. [...] The culture and ideology of global capitalism thus work to depoliticize social behavior and preempt collective action aimed at social change by channeling people's activities into a fixation on the search for individual consumption and survival and into the hope, however remote, of upward mobility“ (Robinson 2004: 84; vgl. Borg 2001).

3.4 Überblick

Nun geht es darum, aus den vorgestellten Theorien jene essentiellen Elemente herauszufiltern, die bei der Analyse des konkreten Beispiels des NAFTA wichtig sein könnten. Dazu werden die zentralen Thesen der einzelnen Theoretiker zu Sachverhalten in Verbindung mit der Nord-Süd-Problematik noch einmal kurz zusammengefasst werden, um sie abschließend einander gegenüberstellen zu können. Vorweggenommen werden kann, dass alle vorgestellten, theoretischen Ansätze die Ökonomie als eine zentrale Kategorie der Gesellschaft sehen und in den Produktionsstrukturen eine Ursache für die Ausbeutung bestimmter Staaten und Bevölkerungsteile sehen. Alle Theoretiker gehen von der Existenz gesellschaftlicher Klassen aus, die untereinander und zueinander in einem konfliktiven Verhältnis stehen. Zuletzt muss betont werden, dass jeder der behandelten Theoretiker eine Analyse der Abhängigkeitsbeziehungen in einer bestimmten Entwicklungsphase der kapitalistischen Produktionsweise machte. Lediglich Marini zeichnete die ökonomische Entwicklung der Peripherie geschichtlich nach.

3.4.1 Zusammenfassung

Marx schrieb zu einer Zeit, als noch der Kolonialismus als direkte Form der Ausbeutung anderer Nationen das zentrale Hauptmerkmal der Nord-Süd-Beziehungen darstellte. Die Erschließung neuer Absatzmärkte hatte der Akkumulationszwang des Kapitals notwendig gemacht. Damit einher ging die Verbreitung der kapitalistischen Produktionsweise auch in

bisher nicht industrialisierten Gebieten. Der Kolonialismus spielte deshalb auch (aber keineswegs ausschließlich) eine progressive Rolle. Ausgehend von dieser Dynamik nahmen Marx und Engels an, dass alle Nationen dieselben Entwicklungsstufen durchlaufen würden, bis sie letztendlich den Sozialismus erreichen würden. Den Entwicklungsprozess sahen sie dabei nicht als linear, sondern durch innere Widersprüche gekennzeichnet und in Sprüngen, tendenziell aber nach oben verlaufend, an. Befanden sich Produktionsverhältnisse und Produktivkraftentwicklung nicht im Einklang, ergab sich die Möglichkeit zur sozialen Umwälzung der Gesellschaft. Zu ihrer Zeit passierte dies in Form der bürgerlichen Revolutionen in Europa, die die nationalen Bourgeoisien an die Macht brachten. Ihnen stand das Proletariat antagonistisch gegenüber, das über keine Produktionsmittel verfügte und von der ersten Gruppe abhängig war.

Die damals aktuellen Ausbeutungsstrukturen waren sahen Marx und Engels als ein Resultat der geschichtlichen Entwicklung, wobei nicht alle Nationen dieselben Ausgangsbedingungen hatten, um sich vorteilhaft zu entwickeln. Jene Staaten, die über eine höhere Arbeitsproduktivität verfügten, konnten sich international besser behaupten. ProduzentInnen aus weniger entwickelten Ländern hatten bei Tauschgeschäften einen Nachteil, da sie ihre mehr Arbeitsstunden enthaltende Ware unter Wert verkaufen mussten, um sie überhaupt absetzen zu können. Dieses Phänomen wurde von Marx und Engels ungleicher Tausch genannt. Zudem wurde die Produktivkraftentwicklung der Kolonialländer von den Kolonialmächten erschwert, da ihre Produktionsmittel zum Teil bewusst zerstört wurden oder ihre Märkte mit Waren aus der Metropole überschwemmt wurden. Marx betonte, dass sich die Kolonialländer aus ihrer Unterdrückung nur befreien könnten, wenn sie selbst eine Revolution im Land erfolgreich umsetzten, das Industrieproletariat an die Macht käme und mit England brechen würde, oder wenn sich in England selbst die sozialistische Revolution siegreich sein würde. Erst im Sozialismus würde die Ausbeutung der Nationen untereinander ein Ende finden.

Trotzki war der Ansicht, dass die Weltwirtschaft mehr darstellte, als die Summe ihrer Einzelteile. Die Produktionsmittel wären außerdem nicht mehr auf den nationalen Raum beschränkt, und könnten auch nur wirklich produktiv sein, wenn sie nicht vom Nationalstaat eingeschränkt würden. Auf Basis dieser Annahmen widersprach Trotzki Marx' These der unilinearen Entwicklung anhand des Beispiels von Russland. Mit dem *Gesetz der*

ungleichmäßigen und kombinierten Entwicklung verdeutlichte er, dass weniger entwickelte Länder nicht mehr alle Entwicklungsstadien der weiter entwickelten Nationen durchlaufen müssten, da sie schon auf Maschinen und technische Ausstattung aus diesen zurückgreifen konnten. Der späte Zeitpunkt der Einbettung in das kapitalistische Produktionssystem führte zum Zustand der kombinierten Entwicklung, der sich durch das Koexistieren „fortschrittlicher“ und „rückständiger“ Produktionsweisen in unterschiedlichen Wirtschaftssektoren eines Landes, einer großen Außenabhängigkeit und einer schwachen nationalen Bourgeoisie auszeichnete. In der russischen Entwicklung nahm jene eine reaktionäre Rolle ein, da sie wegen der Außenabhängigkeit keine ökonomische Position erlangen konnten, die es ihr erlaubt hätte, mit dem ausländischen Kapital oder den Großgrundbesitzern und der Aristokratie im Inland zu brechen. Die Entwicklung Russlands war durch die Dominanz des ausländischen Kapitals gekennzeichnet, das die erwirtschafteten Gewinne stets abzog, und Krediten des westeuropäischen Geldmarktes beeinflusst. Das ausländische Kapital, das über viele zentrale Industrien, Banken und Transportunternehmen verfügte, hatte wiederum kein Interesse an der Demokratisierung Russlands. Aufgrund der Schwäche des nationalen Kapitals war der Staat gezwungen dessen Rolle einzunehmen und die kapitalistische Entwicklung voranzutreiben.

Im Zusammenhang mit Mexiko betonte Trotzki, dass die geschichtliche Entwicklung peripherer Länder schwer vorhersehbar wäre, weil sie stark von internationalen Faktoren abhängig wäre. Trotzki sah eine generelle Tendenz zur Zunahme der Weltverbindungen, auch wenn er eingestand, dass jedes „rückständige“ Land auch Perioden haben konnte, in denen es weniger von anderen Ländern abhängig war (v.a. wenn die imperialistischen Länder auf andere Konflikte oder Gebiete konzentriert waren). In jenen Phasen bestünde allerdings auch eine Abhängigkeit von anderen Nationen, da die unterentwickelten Länder weiterhin ihre Produkte an Industrienationen verkaufen mussten. Zudem mussten sie eine Bedrohung von außen fürchten, wenn sie Politik gegen imperialistische Interessen umsetzten. Als Beispiel für diese Situation erwähnt Trotzki das linke bonapartistische Regime unter Lázaro Cárdenas, der in einer populistischen Allianz die sich über die Klassen erhob den Staat regierte. Die Basis dieser Koalition waren eine relativ kleine Arbeiterklasse sowie eine sehr große Bauernschaft, während die nationale Bourgeoisie dem imperialistischen Monopolkapital untergeordnet war und (wegen der hohen Konzentration der Industrie) sehr schwach und klein.

Marini beschrieb ins Detail, welche Stadien Lateinamerika beim Prozess der Eingliederung in das kapitalistische Produktionssystem durchlief. Er zeigte dabei auf, dass die Integration Lateinamerikas in den Weltmarkt mit Rohstoff- und Nahrungsmittelexporten begann, die den Industrialisierungsprozess in Europa förderten. Der Exportsektor wurde entweder direkt von ausländischen KapitalistInnen oder zumindest indirekt von ausländischen InvestorInnen dominiert, weshalb auch der erwirtschaftete Mehrwert beständig abfloss. Profit, der in eine eigenständige, ausgewogene Entwicklung gesteckt hätte werden können, war deshalb nicht vorhanden. Dennoch muss betont werden, dass die Einbettung Lateinamerikas in das kapitalistische Produktionssystem auch für Wachstum und Diversifizierung der peripheren Wirtschaft sorgte, da die Industrienationen in den weniger entwickelten Ländern Investitionen tätigten und ihnen obsolet gewordene technische Ausstattung bereitstellten.

Um die Importabhängigkeit sowie das Abfließen des Mehrwerts zu verringern, versuchten die industriellen Bourgeoisien einen eigenständigen Industrialisierungsprozess zu initiieren. Der Aufbau einer Leichtindustrie gelang zwar noch, für den der Schwerindustrie musste allerdings ein Pakt mit der agrar-kaufmännischen Bourgeoisiefraktion geschlossen werden, um die nötigen Devisen zu erlangen. Der Versuch sich durch eine autozentrierte Entwicklungsstrategie von der großen Außenabhängigkeit zu befreien scheiterte allerdings, weil es der industriellen Bourgeoisie nicht gelang, sich von den vom externen Sektor aufgezwungenen Bedingungen zu emanzipieren. Letztendlich kam es sogar zu einer noch effektiveren Integration mit ausländischen Kapitalen und zu einer Hierarchisierung zwischen den lateinamerikanischen Regionen und Nationen.

Die unterentwickelten Länder sah Marini beim Handel benachteiligt, weil sich die *terms of trade* zusehends verschlechterten und durch den Ungleichen Tausch den Entwicklungsländern auf regelmäßiger Basis Mehrwert entzogen wurde, der auch noch zusätzlich die Entwicklung der imperialistischen Mächte stimulierte. Um den so verloren gegangenen Profit auszugleichen gingen die KapitalistInnen der peripheren Länder zur Überausbeutung der Arbeitskraft über. Der Staat war mit dem Problem konfrontiert, wenig Geld für eigenständige Investitionen (z. B. zur Produktivitätssteigerung) zu haben, weil ihm nur ein kleiner Teil der Profite über Steuern zukam, während der Großteil des Gewinns ins Ausland abfloss. Dennoch nahm der Staat in der lateinamerikanischen Entwicklung eine wichtige Rolle ein. Wie Trotzki beschrieb er das Phänomen bonapartistischer Regierungen,

und stellte darüber hinaus fest, dass sich mit ihrem Fall und dem Abgehen von der autozentrierten Entwicklungsstrategie die nationale Bourgeoisie endgültig entnationalisiert hatte.

Cardoso teilte die Einschätzung, dass die Unterentwicklung Lateinamerikas geschichtlich gewachsen war. Genau wie Trotzki hob er hervor, dass es zu einer Koexistenz verschiedener Stadien der Produktivkraftentwicklung in einem Land kommen konnte und dass der Zeitpunkt der Eingliederung in kapitalistische Produktionsstrukturen sowie der Differenzierungsgrad der Produktivkräfte zentralen Einfluss auf die unter- bzw. übergeordnete Stellung einer Nation im internationalen System hatte. Es konnten allerdings auch weniger entwickelte Länder subkapitalistische Positionen einnehmen. Cardoso war der Ansicht, in der Analyse sollte nicht zwischen internen und externen Faktoren getrennt werden, da auch zweite sich in den nationalen Strukturen widerspiegeln, und nicht rein von außen wirkten. Maßgebliche Veränderungen auf internationaler Ebene drücken sich oft auch in einer Verschiebung des Kräfteverhältnisses auf nationaler Ebene aus. Die Weltwirtschaft hat also einen maßgeblichen Einfluss auf den Entwicklungsweg Lateinamerikas. Abhängigkeit existierte sowohl unter den peripheren und industrialisierten Nationen als auch zwischen ihnen. Dies wäre aber nicht unbedingt negativ, da ausländisches Kapital in einem peripheren Land neben den Staatsindustrien einen wichtigen Entwicklungsmotor darstellen konnte. Es bestünde kein Widerspruch zwischen Abhängigkeit und Entwicklung.

Der Imperialismus schränkte zwar die Möglichkeiten einer eigenständigen Entwicklung ein, dennoch bliebe den Regierungen Lateinamerikas eine Bandbreite unterschiedlicher Politiken zur Auswahl, die ergriffen werden könnten. Eine revolutionäre Umwälzung der Gesellschaft hielt Cardoso deshalb nicht für nötig. Er argumentierte, dass soziale und ökonomische Transformationen immer politischen Prozessen geschuldet waren. Aus diesem Grund genüge es nicht, die abstrakten ökonomischen Strukturen zu analysieren, sondern es müssten auch die sozialen Kräfte mit einbezogen werden, da Entwicklung immer auf erfolgreiches kollektives Handeln zurückgeht. Entwicklung sah Cardoso als sozialen Prozess, in dem auch rein ökonomische Aspekte soziale Beziehungen reflektierten. Deshalb müssten immer alle sozialen Kräfte und die von ihnen gebildeten Allianzen analysiert werden, um die Grundlagen des Entwicklungsprozesses erfassen zu können. Krisenhafte Situationen gingen deshalb auch

nicht auf strukturelle Probleme zurück, sondern wären oftmals die Konsequenz falscher Politiken.

Die neogramscianisch-orientierten Theoretiker gehen auch davon aus, dass sich die ökonomischen Strukturen der Gegenwart historisch entwickelt haben und Elemente vergangener Perioden enthalten. Allerdings sehen sie ab dem Zeitpunkt der internationalen Durchsetzung der Globalisierung eine neue Qualität der kapitalistischen Produktionsweise erreicht, die sich unter anderem durch die Transnationalisierung der Produktionsketten charakterisiert wird. Ihre Nachforschungen konzentrieren sich daher auf die Jahrzehnte nach dem Aufkommen von Globalisierung und Neoliberalismus. Sie entnehmen zwar verschiedenen Strömungen theoretische Anleihen, u.a. dem Marxismus, entwickeln aber eine neue transdisziplinäre Theorie daraus, die in zentralen Punkten von marxistischem Gedankengut abweicht. Cox und Robinson/Harris betonen als eine Neuheit des globalisierten Kapitalismus, dass die Kapitalmobilität extrem hoch ist. Speziell mit Beginn des Globalisierungsprozess hat eine Konzentration des Kapitals stattgefunden, die sich unter anderem darin äußert, dass einige wenige TNCs den Weltmarkt beherrschen.

Cox beschreibt die Herausbildung von einer Transnationalen Managerklasse, die global die wichtigsten Produktionsmittel besitzt und kontrolliert und über ein Klassenbewusstsein verfügt. Gemeinsam mit anderen dominanten Gruppen auf nationaler und lokaler Ebene formt sie einen historischen Block, der die unterdrückten Klassen beherrscht. Bei der Herrschaftsausübung kommt dem Transnationalen Staatsapparat und dem Finanzmanagement eine wichtige Funktion zu. Diese Strukturen sah Cox als wandelbar an: Er hielt es für essentiell, die sozialen Kräfte einer Gesellschaft zu erfassen, um das Potenzial für Veränderung erkennen zu können, sowohl auf der politischen Ebene der historischen Blöcke, als auch auf der ökonomischen Ebene der Produktion. Die Rahmenbedingungen würden zwar vom System gesetzt, unter diesen könnten die Menschen aber verschiedene Handlungswege einschlagen. Das Ziel sei der langfristige Aufbau eines gegenhegemonialen Blocks auf nationaler Ebene, wobei Cox selbst bewusst war, dass verschiedene Tendenzen dieser Aufgabe entgegenarbeiteten. In Entwicklungsländer sah er den Staatskorporatismus als großes Problem, da er einerseits die Arbeiterschaft beschwichtigte, und andererseits über Klientelismus in das herrschende System integrierte. Dennoch sah er das revolutionäre

Potenzial eher bei den unterdrückten Massen der Dritten Welt angesiedelt als bei denen der Ersten Welt.

In Entwicklungsländern war die Hegemonie der historischen Blöcke nicht so ausgeprägt wie in den Industrienationen. Cox betonte, dass der Staat die Produktion (und somit den Entwicklungsprozess) direkt und indirekt regulierte, wobei die Art der Regulierung vom Kräfteverhältnis der Klassen im Staat abhängig war. Der Staat, der normalerweise von lokalen Eliten besetzt wurde, spielte in Ländern der Dritten Welt eine zentrale Rolle bei der Kapitalbereitstellung und bei der Kapitalakkumulation. Staatsbeamte stellten deshalb neben Landeigentümern und nationalen Bourgeoisien eine dominante Gruppe dar. Gegenüber stand ihnen eine breite Masse von IndustriearbeiterInnen und marginalen Bevölkerungsgruppen. Die nationalen Bourgeoisien der Entwicklungsländer mussten sich beständig mit dem ausländischen Kapital um den Erhalt des größeren Teils der Akkumulation streiten. Dabei befanden sie sich aufgrund des Staatskorporatismus, der es ihnen erlaubte, die eigene Arbeiterschaft ruhig zu halten, in keiner schlechten Verhandlungsposition mit dem ausländischen Kapital. Gleichzeitig war es aber auch die Außenöffnung selbst, die der lokalen Bourgeoisie den Machterhalt garantierte, da sie so ihre Herrschaft nicht auf eine unter Umständen gefährliche werdende Massenmobilisierung stützen musste (wie es bei einer autozentrierter Entwicklungsstrategie nötig wäre). Die lokalen Eliten verwandeln sich so zu Kooperationspartnern der Multinationalen, die zwar bis zu einem gewissen Grad eigene Interessen vertraten, aber den Interessen des transnationalen Kapitals untergeordnet waren.

Die Globalisierung führte, laut Robinson und Harris, zu einer Transnationalisierung des Kapitals. Damit einher ging eine Zentralisation der wichtigsten Produktionsmittel (TNCs) und der Machtausbau von privaten Finanzinstitutionen. Lokale Produktions- und Distributionskreisläufe können von globalisierten kaum noch abgegrenzt werden. Um den Globus ist ein komplexes Netz horizontaler und vertikaler Integration entstanden, das sich selbst reproduziert. Robinson und Harris gehen davon aus, dass sich im Laufe dieses Prozesses dominante Gruppen zu einer transnationalen kapitalistischen Klasse (TCC) zusammengeschlossen haben, die auf globaler Ebene agiert und keinen Bezug mehr zum Nationalstaat hat. Hierin liegt auch der Grund, weshalb der Nationalstaat heute seine Vermittlerrolle im Klassenkampf nicht mehr einnimmt. Die TCC setzt sich zu einem Großteil

aus Männern aus dominanten ethnischen Gruppen zusammen, ist aber keineswegs homogen. Auch in ihr kommen unterschiedliche Interessen vor, wobei der innere Zirkel der TCC so gut organisiert ist, dass es ihm meist gelingt seinen Willen durchzusetzen. Die im Schrumpfen begriffenen Mittelklassen erfüllen eine Pufferfunktion zwischen der transnationalisierten Arbeiterklasse, die über kein Klassenbewusstsein verfügt und der TCC. In den Ländern der Dritten Welt ist die Bildung der TCC am schwächsten, wobei es in diesen Ländern dennoch nationale Kontingente gibt.

Robinson und Harris sehen den Entwicklungsprozess der Entwicklungsländer seit der Durchsetzung der Globalisierung stark von großen Unternehmen bestimmt, wobei sie festhalten, dass auch ein Teil der TNCs der Dritten Welt sich wie ihre Vorbilder der Ersten Welt gewandelt haben, ihre Operationen nicht mehr auf den eigenen Nationalstaat beschränken und längst von der alleinigen Rohstoffförderung abgegangen sind, sondern auch Weiterverarbeitung und Dienstleistungen zu ihrem Aufgabenbereich zählen. Der Staat ist zwar nicht mehr die zentrale Organisationsform der Gesellschaft und von den internationalen Finanzmärkten im Handeln stark eingeschränkt, dennoch ringen nationales und transnationales Kapital um die Vorherrschaft in ihm, da er dazu eingesetzt werden kann, die Globalisierung weiter voranzutreiben. Robinson und Harris sehen die Entwicklungsländer stark von multinationalen Unternehmen abhängig, die über Produktionsauslagerungen, grenzüberschreitende Fusionen und die Ausweitung von Sonderwirtschaftszonen immer mehr in deren Gebiet eindringen. Zudem kommt ausländischen Direktinvestitionen eine wichtige Rolle zu. Die Dritte Welt wurde endgültig vollständig in den weltweiten Akkumulationskreislauf eingegliedert und verliert so immer mehr die Möglichkeit, eigenständig zu agieren.

Bei Robinson und Harris' Arbeiten tritt der Handlungsaspekt zugunsten der Strukturanalyse stark in den Hintergrund. Der fragmentierte Produktionsprozess macht der Arbeiterklasse eine effektive Organisation schwer, während das Kapital dabei ist den Klassenkampf für sich zu entscheiden: Eine kleine Gruppe bestimmt über das Schicksal aller. Lokale Politiken seien nur mehr das Resultat verschiedener Lobbying-Gruppen. Die Mittelklasse sei über die Konsumideologie ruhig gestellt worden, während die Arbeiterklasse sich ohne Klassenbewusstsein mit dem Zustand der Polyarchie konfrontiert sieht, ohne Ansätze zu haben, wie sie diese beenden könnten.

3.4.2 Fazit

Marx und Engels gingen noch davon aus, dass alle Länder dieselben Entwicklungsstadien durchlaufen werden, bis sie letztendlich den Kommunismus erreichen würden. Die Tendenz des Kapitalismus in andere Länder zu expandieren, sorgte nach und nach für die Integration aller Nationen in sein Produktionssystem und entwickelte sie so weiter. Trotzki argumentierte anhand des Beispiels Russland, dass ein Überspringen von Entwicklungsstadien doch möglich ist, weil ein ungleichmäßiger und kombinierter Entwicklungsprozess die weniger entwickelten Länder in eine neue Ausgangslage brachte: Sie konnten mithilfe von ausländischem Kapital und technischen Innovationen aus den Industrienationen Entwicklungsschritte überspringen, blieben aber auch stark von diesen abhängig. Marini belegte, dass die Art der Einbettung in das Weltsystem eine eigenständige Entwicklung Lateinamerikas verhinderte, während der europäische Kapitalismus davon profitieren konnte. Einige Regionen der weniger entwickelten Nationen konnten sich dennoch in subimperialistische Zentren wandeln. Cardoso betonte, dass nicht nur ökonomische Faktoren einen Einfluss auf den Entwicklungsprozess haben, sondern auch politische, historische, kulturelle und soziale. Deshalb muss immer die konkrete Ausgestaltung der Unterentwicklung, die ursprünglich aus der Integration von Produktionssystemen mit unterschiedlichem Differenzierungsgrad entstanden ist, analysiert werden. Aufgrund der Komplexität des Zusammenwirkens seiner Variablen ist der Verlauf des Entwicklungsprozesses offen. Cox und Robinson sind der Ansicht, dass mit der Globalisierung eine neue Qualität kapitalistischer Integration erreicht wurde, die für Transnationalisierungstendenzen in Wirtschaft und Gesellschaft sorgt.

Aufgrund des internationalen Handels, der nicht unter gleichen Ausgangsbedingungen stattfand, stehen alle Länder untereinander in Abhängigkeit. Eine unterschiedlich hohe Arbeitsproduktivität führte auf dem Weltmarkt zum Phänomen des Ungleichen Tausches, der manche Länder auf dem Weltmarkt bevorzugte und andere benachteiligte, hielten Marx und Engels fest. Auch zu Trotzki's Zeiten waren die weniger entwickelten Länder von außen abhängig, da sie Importe, Kredite und Investitionen benötigten. Es fand zwar also eine Entwicklung (v.a. der Ökonomie) statt, aber unter historisch gewachsenen Abhängigkeitsbeziehungen. Auch Marini betonte, dass der ständige Mehrwertabfluss eine nachhaltige Produktivkraftentwicklung verunmöglichte. Cardoso glaubte, dass auch unter der

Abhängigkeit von außen eine vorteilhafte Entwicklung für große Teile von Wirtschaft und Gesellschaft möglich war. Cox und Robinson beschrieben, wie mit der Globalisierung transnationale Unternehmen beständig an Einfluss in der Dritten Welt gewannen und die vollständige Integration in den weltweiten Akkumulationskreislauf eigenständige Entwicklungsbestrebungen unmöglich machte. Robinson betonte aber, dass es sich nicht um eine neue Form der Kolonialisierung des Südens durch den Norden handelte, sondern auch Teile der Bourgeoisien der Dritten Welt von diesen Entwicklungen profitierte.

Die Bourgeoisien der industrialisierten Nationen dominierten schon andere Länder, als Marx und Engels ihre theoretischen Arbeiten verfassten. Während diese Dominanz damals noch direkt über die Kolonialherrschaft ausgeübt wurde, änderte sich dies mit der formalen Unabhängigkeit der weniger entwickelten Nationen. Die ausländischen KapitalistInnen hatten allerdings beispielsweise als InvestorInnen weiterhin großen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung, wie Trotzki anhand des Beispiels Russland nachzeichnete. Dies hatte unter anderem Auswirkungen auf die Sozialstruktur dieser Staaten. Die nationalen Bourgeoisien befanden sich in einer schwachen Stellung, weil sie unter dem Druck des ausländischen Kapitals standen. Deshalb nahm der Staat im Entwicklungsprozess eine leitende Rolle ein. Marini verdeutlicht, wie die KapitalistInnen der weniger entwickelten Länder schließlich zur Überausbeutung der Arbeitskraft griffen, um die Verluste durch den beständig abfließenden Mehrwert zu kompensieren. Ein weiteres Resultat der schwachen nationalen Bourgeoisien war laut Cox, dass die Herrschaftsstrukturen auf nationaler Ebene nicht hegemonial etabliert waren wie beispielsweise in Europa. Robinson und Harris beobachteten schließlich einen mit der Globalisierung einhergehenden Transnationalisierungsprozess der Klassen und somit auch der Unterdrückungsmechanismen.

Marx und Engels gingen davon aus, dass die weniger entwickelten Nationen erst nach der erfolgreichen sozialistischen Revolution von den Entwicklungsfortschritten, die ihnen der Kapitalismus gebracht hatte, profitieren können würden. Trotzki ist derselben Ansicht, wobei er betont, dass die Revolution sich unbedingt auch auf andere Nationen ausweiten muss, da die Weltwirtschaft zu eng miteinander verknüpft ist, als dass ein einziges sozialistisches Land abgeschottet bestehen könnte. Auch Marini sah eine revolutionäre Umwälzung der Gesellschaft als einzige Möglichkeit die Widersprüche zwischen den Bedürfnissen der

KapitalistInnen und der unterdrückten Klassen zu beenden. Cardoso ist davon überzeugt, dass Reformen am System genügen, um die Lebenssituation der ärmeren Teile der Bevölkerung zu verbessern, während Cox an die Notwendigkeit des langwierigen Aufbaus eines gehegemonialen Blocks glaubt. Robinson beklagt nur die Schwierigkeiten der ArbeiterInnenklasse sich unter den aktuellen Bedingungen zu organisieren, ohne aber konkrete Vorschläge zu machen, wie sie ihrer Misere entkommen können.

Zentral ist also, dass Lateinamerika sich auf eine ganz spezifische Weise entwickelte, weil es dies komplementär zu den Industrienationen tat und von diesen abhängig war. Für den konkreten Teil der Arbeit, der sich mit Mexiko beschäftigt, wird es deshalb wichtig sein, die Strukturen der Abhängigkeit, die aus Einbettung in das kapitalistische Produktionssystem entstanden sind, herauszuarbeiten. Zudem werden die grundlegenden Widersprüche, die sich aus dieser Außenabhängigkeit ergeben, beschrieben werden. Auch die Klassen- und Herrschaftsbeziehungen müssen genau betrachtet werden. Konkret stellen sich folgende Fragen: Sind die nationalen Bourgeoisien in der Peripherie noch immer so schwach? Regieren sie mithilfe der TCC? Sind sie selbst Teil der TCC? Wer wird aus der herrschenden Koalition ausgeschlossen? Wessen Aufgabe ist es, zwischen den Klassen zu vermitteln, wenn der Nationalstaat an Einfluss verloren hat? Wo kann Widerstand ansetzen, wenn die TCC keinen Nationalstaatsbezug mehr hat?

Auffallend ist die Tendenz, dass ältere theoretische Ansätze wie die von Marx, Trotzki und Marini das System noch viel vehementer hinterfragten. Cardoso war zu seiner Zeit mit seinem reformistischen Ansatz in Lateinamerika noch ein Ausnahmephänomen. Cox sah zwar die Notwendigkeit, die Strukturen von Ökonomie und Gesellschaft grundlegend zu verändern, sah dies aber als langwierige und mühevolle Aufgabe an. Die Arbeiten der 2000er von Robinson und Harris gehen schon nur mehr in eine rein analytische Richtung. Es werden zwar die vorherrschenden Herrschaftsstrukturen analysiert, aber die unterdrückten Klassen kaum behandelt. Dies ist eine relativ einseitige Betrachtungsweise, da die herrschenden Klassen nur eine derartige Macht erlangen konnten, weil die unterdrückten Klassen keinen aktiven Widerstand leisteten oder mit ihm scheiterten. Um die Entwicklung eines Landes in eine bestimmte Richtung (z. B. die Durchsetzung eines Freihandelsprojektes) erklären zu können, müssen immer die sozialen Kräfte in ihrem gegenseitigen Zusammenspiel untersucht werden.

Es mag sein, dass die Globalisierung multinationale Unternehmen in eine Machtposition gebracht hat. Allerdings bedeutet dies nicht, dass die Völker Lateinamerikas der Belagerung des ausländischen Kapitals schutzlos gegenüberstehen. Regierungen werden noch immer innerhalb der Nationalstaaten gewählt und auch gestürzt. Zugleich konnte populistische Regierungen, die tatsächlich die Unterstützung ihres Volkes hatten, wie zum Beispiel Hugo Chávez in Venezuela, nicht von externen Kräften entmachtet werden, weil ihr Rückhalt zu groß war. Sieht man die Welt aus dem Blickwinkel von Robinson und Harris wird es schwierig, gegen-hegemoniale Praktiken zu denken und noch schwieriger, sie umzusetzen. In einer verschwörungstheoretisch erscheinenden Manier entziehen sich die MacherInnen unseres Schicksals völlig unserem Zugriff. Tatsächlich ist die Frage, ob sich das Kapital nun inter- oder transnationalisiert hat sekundär, solange die genaue Definition nicht dazu dient, konkrete Handlungsperspektiven aufzustellen.

Für den auf das NAFTA konzentrierten Teil der Arbeit wird es wichtig sein, alle sozialen Kräfte, die auf Entwicklungen von Wirtschaft und Gesellschaft Einfluss genommen haben, genau zu analysieren. Es herrschen zwar ökonomische Strukturen vor, die das menschliche Handeln einschränken, aber sie verhindern es nicht. Zentral wird es sein, herauszuarbeiten, weshalb aus einer bestimmten Möglichkeit (unter vielen) Wirklichkeit geworden ist. Um dies verstehen zu können, muss das Handeln sozialer Kräfte in Wechselwirkung mit ökonomischen Strukturen betrachtet werden. Notwendig ist es, herauszuarbeiten, welche materielle Basis die Klassen hatten, inwiefern sie bewusst agiert haben, ob ein historischer Block existiert hat, und wenn ja, auf welche Koalition(en) sich dieser gestützt hat. Nicht zuletzt muss auch geklärt werden, auf welche Weise der Staat in die Entwicklungen eingegriffen hat, und wie er den einzelnen Klassen gegenüber positioniert war.

4. Analyse der Entstehungsgeschichte des NAFTA

Für diesen Teil der Arbeit wird entscheidend sein, inwieweit die Annahmen der im vorangegangenen Teil behandelten Theoretiker hilfreich sind, um die Entstehungsgeschichte der nordamerikanischen Freihandelszone (NAFTA⁵) zu erklären. Dazu ist es notwendig, Mexikos Einbettung in die Weltwirtschaft zu beleuchten, was zugleich bedeutet, auch die

⁵ Wird NAFTA mit dem neutralen Artikel bezeichnet, bezieht sich die Abkürzung auf das Nordamerikanische Freihandelsabkommen; wird der weibliche Artikel verwendet, dann ist darunter die Nordamerikanische Freihandelszone zu verstehen.

Abhängigkeitsbeziehungen gegenüber dem Weltmarkt im Auge zu haben. Wie im methodischen Teil dargelegt, muss dies in Form einer historischen Analyse erfolgen, da die Strukturen, die kurz vor und während den NAFTA-Verhandlungen existierten und deren Ausgang beeinflussten, ein Produkt vergangener Entwicklungen darstellten, die wiederum bestimmte Entwicklungstendenzen begünstigten. Dasselbe gilt im Übrigen für die Klassen- und Herrschaftsstrukturen, denen ebenfalls Beachtung geschenkt werden wird. Das Hauptziel der Arbeit ist also, die Herausbildung der NAFTA in einem größeren Kontext zu sehen und dadurch ihre Bedeutung klarer erfassen zu können.

Zentral wird es sein herauszuarbeiten, bis zu welchem Grad Klassen(-fraktionen) auf die ökonomische Entwicklung Mexikos Einfluss nahmen; auf welche materielle Basis sie sich stützen konnten; in welchem Verhältnis die herrschenden Klassenfraktionen Mexikos zu Bourgeoisie(fraktionen) anderer Länder standen; welche Abhängigkeitsbeziehungen den mexikanischen Staat mit anderen Nationen verbanden; welcher Widerstand den NAFTA-BefürworterInnen von verschiedenen Bevölkerungsteilen entgegengebracht wurde; und wieso sich die Entwicklung hin zu einer Liberalisierung und Öffnung der Wirtschaft vollzog und nicht in eine andere Richtung. Diese Fragen sollen zuerst im Einzelnen beantwortet werden, um schließlich das Zusammenwirken der verschiedenen Faktoren beleuchten zu können. Schließlich soll sich zeigen, weshalb das Projekt eines Freihandelsvertrages durchgesetzt werden konnte, warum zu diesem Zeitpunkt und in dieser Form.

Es wird zentral sein, den Ablauf der Verhandlungen (Kapitel 4.2) genau zu analysieren, um schließlich Rückschlüsse auf die verschiedenen Beweggründe mexikanischer AkteurInnen, das NAFTA zu forcieren, ziehen zu können. Im Mittelpunkt steht also die Interessensfrage, die allerdings nur beantwortet werden kann, wenn die Charakteristika der Fraktionen des Blocks an der Macht und ihr Verhältnis zueinander klar bestimmt wurden. Unter anderem muss beantwortet werden, wie die Pro-NAFTA-Koalition zusammengesetzt war (Kapitel 4.3); also ob eine Allianz zwischen dem Staat und bestimmten nationalen Kapitalfraktionen das Projekt der NAFTA vorangetrieben hat oder ob es ein nationales Kontingent der transnationalen kapitalistischen Klasse war, die den Staat unter ihre Kontrolle gebracht hatte. Ebenso ist in diesem Zusammenhang wichtig, wie das Projekt der NAFTA gegen andere Meinungen und Interessen verteidigt wurde.

Wie Teile der mexikanischen Bourgeoisie die notwendige Stärke erlangen konnten, um ein Freihandelsprojekt an den Interessen der unterdrückten Klassen vorbei durchzusetzen, gilt es zu klären. Dies wird nur möglich sein, wenn auch die geschichtliche Periode, die dem Aufstieg der Fraktionen der neuen herrschenden Koalition vorangegangen ist, betrachtet wird. Denn aus historisch-materialistischer Perspektive liegt die potenzielle Möglichkeit zur Erlangung der Macht immer in den Schwächen der politischen, sozialen und ökonomischen Organisationsform des alten Akkumulations- und Herrschaftsmodells. Genauso wichtig ist es, die Gegenparts der einzelnen gesellschaftlichen Gruppen zu beleuchten, da keine von ihnen im luftleeren Raum existiert, sondern immer in einer dialektischen Beziehung zu anderen, ihr entgegengesetzten sozialen Kräften steht.

Im Theorieteil wurden die Annahmen marxistischer und marxistisch inspirierter Theoretiker präsentiert, wobei versucht wurde, den Dependenzaspekt, der in vielen Arbeiten vorhanden, aber zum Teil in der Öffentlichkeit unbekannt ist, klar herauszuarbeiten. Die Rolle des Staates wurde vergleichsweise wenig beleuchtet, was vor allem damit in Zusammenhang steht, dass sich in Mexiko der Staatsapparat mit der herrschenden politischen Elite deckt und somit auch in deren Interesse handelt. Weiters haben ökonomisch mächtige Fraktionen noch die Möglichkeit, auf die Regierung Druck auszuüben, sollten ihre Anliegen nicht berücksichtigt werden. Insofern ist Robinsons (1998: 189) Analyse des Staates als Raum, wo sich Klassenfraktionen absprechen und für die Umsetzung bestimmter staatlicher Politiken kämpfen, in unserem Fall zutreffend. „The state is itself a class relation that institutionalizes historical constellations of class forces embedded in social relations of production and in civil society. A state is a ‘moment’ of these class power relations congealed in a set of political institutions.“ Der Staat nimmt also nicht die Rolle eines Mediators zwischen den Klassen ein, sondern er setzt die Anliegen der wirtschaftlich und politisch Mächtigen gegen den Willen eines Großteils der Bevölkerung durch. Dies wird nicht nur, aber auch im Falle des NAFTA überdeutlich.

4.1 Geschichtliche Kontextualisierung

Um das Kräfteverhältnis, das in der mexikanischen Gesellschaft vorherrschte, als das NAFTA initiiert wurde, begreifen zu können, müssen die zentralen Eckpunkte der historischen Entwicklung der ökonomischen Strukturen und der sozialen Kräfte bis zu diesem Zeitpunkt bekannt sein. Um dieses Kapitel nicht unnötig in die Länge zu ziehen, wird lediglich in der

Einleitung kurz auf den (gescheiterten) mexikanischen Versuch einer binnenzentrierten Entwicklung eingegangen. Nur die geschichtliche Periode, die der Neoliberalisierung unmittelbar vorangeht, sowie jene Phase selbst werden im Detail beschrieben werden.

Das Modell der importsubstituierenden Industrialisierung brachte schon Ende der 1960er Jahre nicht mehr die erwarteten Resultate. Der Industrialisierungsprozess war ungleichmäßig verlaufen. Während sich einige industrielle Bereiche, wie zum Beispiel die einfache Konsumgüterindustrie, gut entwickelt hatten und sich gegen die ausländische Konkurrenz durchsetzen konnten, war die Abhängigkeit von Kapitalgütern nach wie vor sehr groß. Dies führte zu einer immer weiter fallenden Produktivität, da für einen höheren Output auch ein größerer Input in Form von Rohstoffen, Arbeitskräften und Technologien nötig gewesen wäre. Zugleich liefen die mexikanischen Unternehmen aber sehr ineffizient, da sie konkurrenzfrei produzierten. Auch ein über Reinvestitionen von Gewinnen und Lohnsteigerungen herbeigeführtes Wirtschaftswachstum blieb aus, da der Staat die dazu notwendigen Umverteilungsmaßnahmen scheute. Die Importabhängigkeit des Industriesektors führte unter anderem zu schwerwiegenden Problemen mit der Leistungsbilanz: Schon ab 1940 wurde der Peso überbewertet, um die Importe weiterhin finanzieren zu können. Kapital wurde vorrangig über ausländische Kredite importiert, was die Auslandsverschuldung in die Höhe trieb (vgl. Imhof 2006: 157-158).

In der mexikanischen Gesellschaft führten diese Entwicklungen zu einem Legitimitätsverlust der Einheitspartei PRI. Vor allem ArbeiterInnen und Jugendliche verlangten nach einer alternativen Entwicklungsstrategie zum *desarrollo estabilizador (1952-1970)*, das zwar für makroökonomische Stabilität gesorgt, aber die oben angeführten Probleme verursacht hatte. Noch während der 1960er Jahre zeigte die politische Führung kein Interesse an den Bedürfnissen und Forderungen der neuen Sektoren von Arbeiterschaft und Jugend, die ihren Anteil am Wachstum einforderten. Es war schließlich die Studentenbewegung von 1968, die endgültig den Bruch mit dem offiziellen korporatistischen System als Instrument der sozialen Kontrolle markierte. In jenem Jahr hatte sich aus verschiedenen regionalen eine nationale Studentenbewegung herausgebildet, die sich für eine Demokratisierung der Universitäten einsetzte. Der Staat antwortete auf ihre Anliegen mit brutaler Repression. Am 2. Oktober wurde an der Plaza de las Tres Culturas ein Massaker an den versammelten Studenten angerichtet, um eine Ausbreitung der Unruhe unter der Arbeiterschaft – wie in Frankreich –

zu verhindern. Die Bewegung wurde dadurch zwar besiegt, sie hatte aber drei wichtige Nachwirkungen: Das Stipendiensystem an den Universitäten wurde ausgebaut sowie Auslandsaufenthalte der Studierenden (besonders in den USA) gefördert, die StudentInnen inspirierten die Widerstandswelle autonomer Gewerkschaften (*insurgencia obrera*) während der 1970er, und sie hatte der PRI die Notwendigkeit aufgezeigt, Oppositionsparteien die Zulassung zur Wahl zu erleichtern, um die aufgebrauchten Teile der Bevölkerung beschwichtigen. Dies wurde 1977 mit der *Reforma Política* besiegelt (vgl. Rivera 2010: 143-144; 146-148; 163-165).

Mexiko verzeichnete schon seit der breitenwirksamen Durchsetzung der kapitalistischen Produktionsweise ein starkes regionales Gefälle. Die wirtschaftliche Entwicklung des Nordens gestaltete sich aus verschiedenen Gründen anders als die des restlichen Landes. Die geografische Nähe zum US-Markt sorgte früh für eine Integration mit demselben, die große Entfernung zum politischen Zentrum Mexikos beflügelte diesen Prozess noch zusätzlich. Bereits während der 1960er Jahre wurde begonnen arbeitsintensive Produktionsschritte von den USA nach Mexiko auszulagern. Die *maquila*-Betriebe, in denen in den USA vorgefabrizierte Produkte einen kurzen Weiterverarbeitungsprozess durchliefen um schließlich zur Endfertigung wieder in die USA geschickt zu werden, befanden sich alle nahe der US-amerikanischen Grenze und meist im Eigentum US-amerikanischer KapitalistInnen. Diese Produktionsweise war aufgrund der niedrigen mexikanischen Löhne und wegen des geringen Zolles, der zudem lediglich auf den auf mexikanischem Boden erwirtschafteten Wertzuwachs zu entrichten war, sehr lukrativ und weitete sich daher schnell aus. Zu Beginn der 1970er Jahre war die Wirtschaft im Norden Mexikos daher schon relativ eng mit der US-amerikanischen verflochten (vgl. Ortiz 2009; vgl. Schirm 1998: 4).

4.1.1 Die Phase des „desarrollo compartido“ (1970-1982)

4.1.1.1 Soziale Spannungen

Die 1970er Jahre waren – wie die später 1960er – von politischen Spannungen aufgrund mangelnder Mitbestimmungsmöglichkeiten für die Bevölkerung gekennzeichnet. In den Städten wuchsen mit der Diversifizierung und der Entwicklung des mexikanischen Kapitalismus die Mittelschichten immer weiter an. 1980 machten sie bereits ungefähr ein Drittel der nationalen Bevölkerung aus (vgl. Smith 1991: 363-364). Sie forderten den Zugang

zu Bildung, die Bereitstellung von Dienstleistungen und vor allem politischen Raum, den sie durch die Existenz der Einheitspartei PRI und deren korrupter Politik stark eingeschränkt sahen. „Zunehmende Urbanisierung, bessere Bildung und verstärkte soziale Mobilität hatten die Entstehung einer komplexen Mittelschicht zur Folge, die sich nicht mehr über die üblichen Formen von Kooptation und Kontrolle kontrollieren ließ“ (Imhof 2006: 159).

Die soziale Lage war aber auch wegen der stark polarisierten Einkommenverteilung sehr angespannt: 1969 verfügte das ärmste Quintil nur über 4% des nationalen Einkommens, während das reichste Quintil 64% für sich verbuchen konnte (vgl. Rivera 2010: 142-143). Davon besaßen den Großteil die reichsten zehn Prozent. Sie konnten ihren Anteil am Volkseinkommen zwischen 1950 und 1969 von 49% auf 51% steigern (vgl. Skidmore/Smith 2001: 243). Die eigentliche Oberschicht war allerdings noch viel kleiner: „Unequal distribution of the benefits from ‚stabilizing development‘ also enriched an upper layer, a wealthy and well-connected cadre that may have accounted for [...] 1 oder 2 percent of the total“ (Smith 1991: 364).

Präsident Luis Echeverría (1970-1976) sah sich neben der sozial angespannten Lage noch mit dem Problem des wirtschaftlichen Abwärtstrends konfrontiert. Dennoch wählte er vorerst keinen gänzlich neuen Weg, sondern modifizierte die alten Politiken nur geringfügig. Um das Defizit zu reduzieren, senkte er die Staatsausgaben. Dies führte allerdings 1971-72 zu einer scharfen Rezession mit Wachstumsraten von weniger als 4%, die die Legitimität der Regierung schwinden ließ, da die mexikanischen Unter- und Mittelschichten das langsame Wachstum der Wirtschaft als Konsequenz schlechter Regierungspolitiken und einer falschen Entwicklungsstrategie sahen. Die gesellschaftlichen Spannungen wurden dadurch weiter verstärkt (vgl. Smith 1991: 367). Als Ausdruck dieses konfliktgeladenen Zustands trugen sich während der 1970er Jahre eine Reihe politischer und sozialer Kämpfe zu, zum Beispiel die von autonomen Gewerkschaften angeleitete Bewegung der *insurgencia obrera* (vgl. Rivera 2010: 189).

Um die soziale Instabilität in den Griff zu bekommen, machte die Regierung der Arbeiter- und der Bauernschaft Zugeständnisse. Präsident Echeverría änderte die Ausrichtung der Entwicklungsstrategie vom *desarrollo estabilizador* zum *desarrollo compartido*, das alle Bevölkerungsschichten am Wachstum beteiligen sollte: „[F]or ethical and social reasons, it was held, the masses would need to share significantly in the benefits of growth. To achieve

this goal and impose the necessary policies, the state would be a strong and autonomous force; private capital could play a constructive role, but profit would be less important than social equity“ (Smith 1991: 369). Während die stabilisierende Entwicklung auf einer Allianz zwischen Staat und privatem Sektor basiert hatte, beruhte die geteilte Entwicklung auf einer populistischen Koalition zwischen ArbeiterInnen und BäuerInnen, angeführt von einem starken Staat (vgl. Skidmore/Smith 2001: 243). Dies schlug sich auch in der Einkommensverteilung nieder: Die ArbeiterInnen konnten ihren Anteil am Volkseinkommen in dieser Periode ausweiten, während die reichsten 10% der Bevölkerung zwischen 1968 und 1984 einen Rückgang von 10% zu verzeichnen hatten, obwohl es auf nationaler Ebene ein konstantes Wirtschaftswachstum gab (vgl. Rivera 2010: 189).

Der Staat erlangte in dieser Periode relativ große Unabhängigkeit vom privaten Sektor. Nicht zuletzt stand dies damit in Zusammenhang, dass die politische Elite Mexikos nicht aus reichen Familien stammte, sondern sich aus Personen zusammensetzte, die nach Abschluss ihrer Ausbildung in die Politik gingen. Es gab – im Gegensatz zu den USA – wenig personelle Überschneidungen zwischen privaten Unternehmen und öffentlichen Posten (vgl. Skidmore und Smith 2001: 243). Das immer größere Eingreifen des Staates in die Wirtschaft⁶ und eine Rhetorik, die sich gegen den privaten Sektor richtete, führten dazu, dass die Regierung Echeverría die Unterstützung bedeutender Teile des Kapitals verlor. Besonders das soziale Engagement des Staates war der Bourgeoisie ein Dorn im Auge. „[T]he alliance that ha[d] existed between state and national capital was severely strained“ (Morton 2003a: 637). Schließlich schufen sich die UnternehmerInnen 1975 mit dem *Consejo Coordinador Empresarial (CCE)* eine eigene Organisation, die ihre Interessen vertreten sollte. Nach den ArbeiterInnen wandten sich nun auch die ArbeitgeberInnen vom korporatistischen System ab. Die herrschende Koalition verlor zusehends an Unterstützung. Dies machte die rasche Wende hin zu einer neoliberalen Akkumulationsstrategie zehn Jahre später erst möglich (vgl. Morton 2003a: 637; vgl. Smith 1991: 364; vgl. Thacker 1999: 65).

Die PRI verlor zusehends an Einfluss und ihre Rolle als Einheitspartei schien immer weniger haltbar zu sein. Der neu gewählte Präsident López Portillo (1976-1982) führte deshalb 1977 eine grundlegende Wahlreform (*Ley Federal de Organizaciones Políticas y Procesos Electorales (LOPPE)*; auch *Reforma Política* genannt) durch, die es erleichterte,

⁶ Die Zahl der Betriebe in Händen des Staates wuchs während Echeverría's Regierungszeit von 86 auf 740 an (vgl. Smith 1991: 371).

Oppositionsparteien zu gründen sowie zur Wahl zugelassen zu werden und Zugang zu den Massenmedien zu erlangen. Dies war eine Reaktion auf die große Anzahl der NichtwählerInnen bei der Wahl von 1976. Es schien besser, auch diesen Stimmen eine Ausdrucksmöglichkeit im formalen politischen System zu geben als die gesellschaftliche Stabilität weiter zu gefährden (vgl. Smith 1991: 376). „[T]he attempt at political reform in the 1970s was an indication of the ailing hegemony of the PRI. No longer capable of representing class-transcending interests, the PRI began to reorient the social relations of production towards a new hierarchy in favour of particular class forces” (Morton 2003a: 642).

4.1.1.2 Wirtschaftliche Probleme

Als 1973 die Energiekrise ausbrach, wurde nicht nur Erdöl teurer, sondern auch die Preise für Gas und Strom stiegen sprunghaft an. Da die soziale Lage ohnehin schon angespannt war, wurden den ArbeiterInnen im Zuge des Programms der „geteilten Entwicklung“ Lohnerhöhungen im selben Ausmaß gewährt sowie Preiskontrollen auf Grundnahrungsmittel eingeführt (vgl. Smith 1991: 368). Allerdings bewirkte die Schwäche der Regierung, dass sie die diversen Umverteilungsprogramme weder über höhere Besteuerung der Unter- und Mittelschicht finanzieren konnte, noch indem sie das international verbundene oder ausländische Kapital zu Abgaben zwang. Die einzige Option, die blieb, war die (Auslands-) Verschuldung. Geliehenes Geld wurde zur Hauptfinanzierungsquelle von nationalen Entwicklungspolitiken, die die nationalen Konflikte abschwächen sollten (vgl. Rivera 2010: 176; vgl. Morton 2003a: 637).

1976 bahnte sich ein weiteres Problem in Form einer Finanzkrise an: Fehlende Wettbewerbsfähigkeit mexikanischer Produkte, Kapitalflucht, Dollarisierung der Wirtschaft und vom IWF ausgeübter Druck führten in diesem Jahr zu einer Devaluierung des Peso von nahezu 50% (vgl. Lucero 2003: 269). Auf einen Schlag hatte sich die Auslandsverschuldung fast verdoppelt – ebenso die Kosten für den Kapitalgüterimport. Die Krise war ein Resultat der hohen öffentlichen Ausgabenpolitik sowie eine Konsequenz der Erhöhung der Zinssätze von US-amerikanischer Seite. Der IWF verlangte von Mexiko die Umsetzung von Sparmaßnahmen und richtete Überwachungsmechanismen ein. Zwar waren die Auswirkungen dieses Pakets weniger schlimm als von manchen Seiten befürchtet, sie verschoben jedoch nachhaltig die Macht- und Ressourcenverteilung zuungunsten der

unterdrückten Klassen (vgl. Morton 2003a: 637). Eine Folge dieser Krise war das niedrige Vertrauen ausländischer, vor allem US-amerikanischer InvestorInnen in die mexikanische Ökonomie. Um dieses wieder herzustellen, hielt López Portillo sogar eine Rede vor dem US-Kongress. „It was a powerful reminder that the Mexican elite still saw its fate closely linked to U.S. opinion“ (Skidmore/Smith 2001: 245).

1980 wurde offensichtlich, dass das Land sich in einer landwirtschaftlichen Krise befand. Noch immer musste ein Großteil des Getreides importiert werden. Der mexikanische Staat machte sich daraufhin zum Ziel, sich im Bereich der Nahrungsmittelproduktion vollständig selbst versorgen zu können. Um dies zu erreichen, wurden die Einnahmen aus dem Erdöllexport direkt in die Landwirtschaft umgeleitet. Auch wenn die Exporte in dieser Zeit enorm anstiegen – die Importe wuchsen noch stärker. So verschlimmerte sich zusehends das Problem mit der Zahlungsbilanz. Zudem verschuldete sich der Staat, um kostspielige Initiativen im Bereich der Wirtschaft umzusetzen (vgl. Imhof 2006: 158-159; vgl. Smith 1991: 378-380).

Zwischen 1970 und 1981 wuchs das BIP pro Kopf zwar jährlich im Durchschnitt um 3,2% (vgl. Rivera 2010: 189), die ISI-Strategie hatte allerdings schon Mitte der 1970er Jahre ihre Dynamik verloren. So kam es beispielsweise dazu, dass nahezu eine Million Menschen, die jährlich neu auf den Markt drängte, nicht ausreichend mit Arbeitsplätzen versorgt werden konnten (vgl. Smith 1991: 363; 376). Durch die neuen Erdölfunde 1975 und 1976 entspannte sich die wirtschaftliche Lage vorübergehend: 1981 war die Erdölförderung zehnmal höher als noch 1970 (vgl. Rivera 2010: 190). 1978 konnte deshalb ein Wachstum von 8,2% verzeichnet werden, 1979 eines von 9,2%, 1980 8,3% und 1981 8,1%. Der Profit wurde in andere Wirtschaftsbereiche investiert und so wurden neue Arbeitsplätze geschaffen. Der Staat gewann während dieser Zeit enorm an Stärke. Auch international hatten ihm die neuen Ölquellen ein neues Gewicht beschert (vgl. Smith 1991: 377-378).

Mexiko hatte vorerst von den hohen Preisen für das schwarze Gold profitiert. Es stellte sich aber als zentraler Fehler López Portillos heraus, sich zu sehr auf die Erdölexporte zu stützen: Als es 1981 zu einem rapiden Preisverfall des Rohstoffes kam, war Mexiko schwer getroffen. Die Auslandsverschuldung⁷ wuchs rapide an, weil die vorher durch den Erdöllexport massig eingenommenen Devisen ausblieben. Zudem rächte sich die dauerhafte Überbewertung des

⁷ zwischen 1970 und 1981 von 6 auf 60 (!) Milliarden US-Dollar (vgl. Imhof 2006: 157-158).

Pesos: Kapitalflucht und Handelsdefizite ließen 1980 und 1981 konstant Dollarreserven abfließen. Bis 1982 spitzte sich die Situation dermaßen zu, dass Mexiko in diesem Jahr gezwungen war, seine Zinsrückzahlungen einzustellen und sich bankrott zu erklären (vgl. Imhof 2006: 159-160; vgl. Rivera 2010: 142-143; vgl. Smith 1991: 381).

4.1.1.3 Der Aufstieg des Nordens

Es war ebenfalls in dieser Periode, dass der Norden Mexikos einen großen industriellen Aufschwung erlebte. Ökonomisch, politisch und kulturell unterschied er sich zusehends von der Region Zentralmexikos. Von den 3,4 Millionen Menschen, die in den Grenzstädten zu den USA wohnten, arbeiteten um die 250.000 MexikanerInnen in *maquilas*⁸, die für den Export in die USA produzierten (vgl. Smith 1991: 364). Zu dieser Zeit entstanden Vitro, Visa, IMSA, Cemex, Alfa, Protexa und Gamesa, die alle noch heute zu den führenden mexikanischen Unternehmen gehören. Diese Konglomerate waren es, die Monterrey als wettbewerbsstarken Wirtschaftsstandort konsolidierten. Auch andere wirtschaftsstarke Unternehmensgruppen wie DeAcero, Villacero, FEMSA, Arca, Gruma, Proeza und Xignux konzentrierten sich in Nuevo León (vgl. Ortiz 2009).

Einige wenige Familienclans dominierten die Unternehmerlandschaft des Nordens. Zambrano, Madero, Garza, Calderón und Milmo hatten sich schon in den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts etabliert. Sada, Armendáriz, Mugerza und Maíz kamen zwischen 1860 und der Mexikanischen Revolution 1910 dazu. Diese Familien gründeten zwischen 1930 und 1950 die „Mutterunternehmen“, die sich während der 1970er Jahre zu großen Konglomeraten aus Unternehmen, Finanz- und Industriegruppen weiterentwickelten. In nahezu allen Fällen sind noch heute Nachkommen der Gründerfamilien mit der Geschäftsleitung der Unternehmen betraut oder haben zumindest Einfluss auf die Führung (u. a. als Resultat einer geschickten Heiratspolitik). Erst während der letzten Jahrzehnte wurden auch öfters hochqualifizierte Manager in die Großunternehmen des Nordens eingebunden, jedoch ohne dass die Familien das Zepter gänzlich aus der Hand gegeben hätten (vgl. Ortiz 2009).

⁸ Die Anzahl der in diesen Betrieben Beschäftigten variierte mit der US-amerikanischen Nachfrage (vgl. Smith 1991: 364).

Eugenio Garza Sada war wegen des Vorantreibens und der Verteidigung der freien Marktwirtschaft bis zu seinem gewaltsamen Tod 1973 der unangefochtene Anführer des Unternehmertums von Nuevo León. Die Großunternehmen, die sich unter seiner Führung zum *Grupo Monterrey* vereinigt hatten, positionierten sich ideologisch eindeutig neoliberal, indem sie die Einmischung des Staates in die Wirtschaft ablehnten. Dennoch bedienten sie sich protektionistischer Maßnahmen, um ihr eigenes Gewerbe zu schützen (vgl. Nuncio 2008). Die Unternehmer Monterreys vermieden Auseinandersetzungen mit ihren ArbeiterInnen über korporatistische Maßnahmen. Sie hatten „la capacidad de evitar conflictos obrero-patronales con base en una política laboral hasta hace poco altamente proteccionista, siempre bajo el estilo empresarial de Eugenio Garza Sada“. Es war vor allem ihre große Anpassungsfähigkeit und die Bereitschaft zum (temporären) Verzicht auf Teile des eigenen Gewinns, die dies möglich machte. Einige Unternehmen verschwanden oder wandelten sich zwar (z. B. im Fall von Cydsa oder Pulsar), aber das unternehmerische Netz des Nordens sowie die produktive Dynamik blieben (vgl. Ortiz 2009).

4.1.2 Die neoliberale Wende

Zu Beginn sollte betont werden, dass es sich bei der Wende hin zum Neoliberalismus um einen politischen Umschwung, nicht aber um einen gänzlichen Bruch mit der alten Produktionsweise handelt. Die ökonomische Organisation auf Basis kapitalistischer Produktionsverhältnisse blieb bestehen. Lediglich die binnenzentrierte Akkumulationsstrategie wurde gegen eine stärker nach außen gerichtete eingetauscht. Aus einer marxistischen Perspektive kann dieser neu eingeschlagene Entwicklungsweg als Versuch gewertet werden, eine Krise zu überwinden, die nicht allein durch die ISI verursacht worden war, sondern die Folge einer widersprüchlichen Entwicklung der kapitalistischen Produktionsweise in ihrer Gesamtheit darstellte. So gesehen erklärt sich auch, dass einige Probleme der früheren Wirtschaftsorganisation (in neuer Qualität) weiterbestanden oder sich sogar verschärften.

Bevor die Phase des Umbruchs selbst beschrieben wird, muss noch einmal kurz zusammengefasst werden, was nun genau die strukturellen ökonomischen und politischen Voraussetzungen waren, die zu Beginn der 1980er vorherrschten. Ihre konkrete Ausprägung war nämlich entscheidend dafür, dass sich die Weltmarktöffnung überhaupt so rasch vollziehen konnte, wie sie es in Mexiko tat. Ein ungleichmäßiger und kombinierter

Entwicklungsprozess (siehe Kapitel 3.1.2.2) hatte im Falle Mexikos zu einer eigentümlichen Einbettung in den Weltmarkt geführt. Trotz aller bewussten Versuche, über die ISI-Strategie eine autozentrierte Entwicklung zu ermöglichen, gelang dies nicht. Die industrielle Entwicklung veränderte lediglich die Abhängigkeitsbeziehungen, die zum Weltmarkt und zu den imperialistischen Nationen (v.a. zu den USA) bestanden.

Mexiko war zu Beginn der 1980er nicht mehr nur Rohstoff- und Primärgüterlieferant, sondern wurde über die Auslagerung arbeitsintensiver Produktionsschritte in vormals rein US-amerikanische Produktionsketten integriert. Zentral blieb aber, Kapitalgüter zu importieren und Investitionen anzuziehen – vor allem aus den USA. Bei den angestrebten Versuchen die Industrialisierung voranzutreiben, wurde die Landwirtschaft vernachlässigt, weshalb Lebensmittelimporte bald zu einem weiteren Faktor wurden, für den Devisen aufgewendet werden mussten. Jene sollten über Einnahmen aus Tourismus, Arbeitsmigration (*remesas*) und FDIs möglichst zahlreich lukriert werden, was aber nur zum Teil gelang. Die Probleme mit der Zahlungsbilanz zeigten am deutlichsten, dass das ungleichmäßige Wachstum der mexikanischen Wirtschaft zu ernsthaften strukturellen Problemen geführt hatte. Dies stand vor allem damit in Zusammenhang, dass die Entwicklung des mexikanischen Kapitalismus – sogar zu protektionistischen Zeiten – stark auf die Expansionsbedürfnisse des US-amerikanischen Kapitals ausgerichtet war (vgl. Rivera 2010: 143).

Die Einheitspartei PRI regierte über Jahrzehnte hinweg in einer Allianz mit der auf nationale Akkumulation orientierten Kapitalfraktion. Die unterdrückten Klassen und Schichten zeigten regelmäßig ihren Unmut über die herrschenden Zustände. Widerstandsbewegungen wurden aber entweder über Kooptation in das System eingebunden oder durch brutale Repression zerschlagen. Ein Großteil der Gewerkschaften befand sich unter der direkten Kontrolle des Staates. Lediglich die autonomen Gewerkschaften bildeten eine Ausnahme, hatten aber mit fehlender Anerkennung ihrer Legitimität und mit der Unterdrückung der von ihnen angeführten Proteste zu kämpfen. Dennoch konnten die unterdrückten Klassen während der 1970er Jahre ihren Anteil am nationalen Reichtum aufgrund von Maßnahmen der Regierung zur Sicherung der sozialen Stabilität ausbauen, während der reichste Teil der Bevölkerung im selben Zeitraum (im Verhältnis zu ärmeren Schichten) an Einkommen verloren hatte. Dies galt auch für dessen ökonomischen und politischen Einfluss, der zugunsten von

StudentInnen und Mittelklassen, die mehr Mitbestimmungsrechte einforderten, beschnitten wurde. Die Hauptkollaborateure der PRI-Herrschaft wurden also immer schwächer, während wichtige Teile der Gesellschaft aus dem die Einheitspartei unterstützenden Block wegbrachen. Es kam zu einer Machterosion der PRI.

Die Regierung hatte ihre Schlüsse aus dem Studentenaufstand von 1968 gezogen. Um die Studentenschaft besser in das System zu integrieren, entschloss sie sich zu einer breiteren Vergabe staatlicher Stipendien (u.a. für Auslandsaufenthalte) an diese Schicht. Eine Reihe junger MexikanerInnen, die später in die Politik gingen, studierten deshalb während der 1970er einige Zeit an US-amerikanischen Universitäten, wo sie mit neoliberalen Inhalten in Kontakt kamen. In derselben Periode machte der Norden Mexikos eine imposante Entwicklung durch, die auch eine neue, auf transnationale Akkumulation ausgerichtete Kapitalfraktion mächtig werden ließ. Beide Gruppen konnten sich ideologisch mit der Idee einer nach außen gerichteten Entwicklungsstrategie identifizieren.

4.1.2.1 Der Staatsbankrott 1982 und seine Folgen

1982 trat die lange hinausgezögerte ökonomische Krise offen zutage: López Portillos' Administration beschloss, den Peso auf dem internationalen Markt zu floaten. Er verlor stark an Wert, während gleichzeitig die Inflation im Steigen begriffen war. Dies hatte eine Devisenknappheit zur Folge, weshalb Mexiko ankündigte, seinen Schuldendienst vielleicht nicht leisten zu können. Die Internationale Finanzgemeinde entwarf schnell einen Notrettungsplan, damit nicht eine der größten Schuldernationen weltweit vollständig ausfiel. López Portillo beklagte die große Kapitalflucht, die diese Entwicklung nach sich zog, und die Spekulationen gegen den Peso. Um die Lage in den Griff zu bekommen, verstaatlichte er alle privaten Banken am 1. September 1982 und setzte Devisenkontrollen fest. Mit dieser Vorgehensweise wurde das Vertrauen des privaten Sektors und ausländischer InvestorInnen in den Staat endgültig zerstört (vgl. Smith 1991: 382-383).

Der Beginn der neoliberalen Wende kann in diesem und in den darauffolgenden Jahren festgemacht werden. Der Abgang von der ISI-Strategie wurde durch das Eingreifen von IWF und Weltbank in die mexikanische Politik und Wirtschaft, folgend auf den Staatsbankrott Ende 1982, markiert. Die Umorientierung hin zu einer exportbasierten Entwicklungs- und Akkumulationsstrategie wurde ohne einen offensichtlichen, harten Bruch auf politischer

Ebene vollzogen. López Portillo nominierte seinen Nachfolger offiziell selbst, wobei sich natürlich das veränderte Kräfteverhältnis zwischen den sozialen Gruppen in seiner Wahl widerspiegelte. Miguel de la Madrid war ein persönlicher Freund, ein Technokrat, der noch nie einen gewählten Posten innehatte und nur über schwache Verbindungen zur PRI verfügte. Dies waren Eigenschaften, die auch die anderen Mitglieder seines Regierungskabinetts teilten (vgl. Smith 1991: 382). Die zentrale Veränderung – der Bruch mit der alten binnenzentrierten Akkumulationsweise – vollzog sich zu dem Zeitpunkt, als das internationale Kapital dies einforderte. Anfang der 1980er ging es IWF und Weltbank nicht darum, Grundlagen für eine nachhaltige Entwicklung zu schaffen, sondern zu garantieren, dass jedes Land – besonders Mexiko – seinen Schuldendienst ableisten konnte (vgl. Rivera 2010: 143).

Die Rückzahlung der Auslandsschulden begriffen fortan auch die Technokraten als ihre Hauptaufgabe. Um die Kreditwürdigkeit Mexikos zu erhalten und die Schulden neu verhandeln zu können, nahm der Präsident 1982 die Konditionen des IWF an. Eine Forderung war, das Budgetdefizit kontinuierlich zu reduzieren. Außerdem wurde die Aufhebung der Preiskontrollen von 2500 Produkten gefordert, die auch wenig später umgesetzt wurde. Ein weiteres Abkommen wurde mit der Weltbank unterzeichnet. Die internationalen Finanzinstitutionen erlangten somit starken Einfluss auf die mexikanische Wirtschaft und Politik. Miguel de la Madrid, gerade frisch an die Macht gekommen, entpuppte sich als williger Handlanger, indem er mit besonderer Schnelligkeit und Gründlichkeit die von außen auferlegten Maßnahmen durchsetzte. Ein „Sanierungsprogramm“ sollte durch erhöhtes Wirtschaftswachstum die Außenverschuldung senken und die Inflation über eine harte Austeritätspolitik eindämmen. Mexiko musste auch seine Zollbarrieren reduzieren, um die Industrien zu größerer Effizienz anzuspornen und höhere Wettbewerbsfähigkeit am Weltmarkt zu erreichen. Die Beziehung zur internationalen Finanzgemeinde und zum privaten Sektor verbesserte sich durch die Umsetzung dieser und anderer Maßnahmen merklich (vgl. Imhof 2006: 160; vgl. Skidmore/Smith 2001: 248; vgl. Smith 1991: 384). Die Folge der „Anpassung“, wie der Umstrukturierungsprozess auch genannt wurde, sollte sein, dass nicht mehr das Erdöl und der Staat die Entwicklungsmotoren der mexikanischen Wirtschaft darstellten. Exporte von Manufakturartikeln sollten dem Erdöl vorgezogen werden und die Löhne sollten einen

geringeren Teil des BIPs ausmachen, um einen Prozess der Kapitalentstehung einzuleiten (vgl. Nivón 2002).

Auch für die Arbeiterbewegung bedeutete der Ausbruch der ökonomischen Krise 1982 einen harten Schlag, der sie unvorbereitet traf und nachhaltig schwächte (vgl. Rivera 2010: 190). Zudem waren sie auch die Hauptleidtragenden der Umstrukturierungsmaßnahmen: 1985 waren die Reallöhne im Vergleich zu 1982 schon um 40% gefallen. Der Lebensstandard war sogar noch drastischer gesunken, weil die Subventionierung von Lebensmitteln und öffentlichen Gütern aufgehört hatte (vgl. Smith/Skidmore 2001: 248). 1983 lag die Inflation zwischen 80% und 90%, während die Lohnerhöhungen nur 25% betrugten. ÖkonomInnen schätzten, dass die Arbeiterklasse jährlich 15% bis 20% ihrer Kaufkraft verlor. Dies sorgte auch dafür, dass 1983 ArbeiterInnen aus tausend verschiedenen Fabriken Streiks androhten (vgl. Smith 1991: 385). Dennoch konnten die Massenmedien durch breit angelegte Kampagnen die Akzeptanz der neoliberalen Maßnahmen unter großen Teilen der Bevölkerung erhöhen. In diesen priesen sie den Ansatz der Öffnung und Anpassung, während sie andere Konzepte schlechtredeten (vgl. López Obrador 2010: 15).

Die Liberalisierungsmaßnahmen führten aber nicht einmal zu den von neoliberaler Seite erwarteten Erfolgen: Mexikos Wirtschaft stagnierte – und das bei einer sprunghaft ansteigenden Bevölkerung. Der Banco de México trat daraufhin noch vehementer für eine Liberalisierung des Handels ein. Zwar entschied sich die Regierung nicht sofort dafür, aber als die Krise andauerte und zusätzlich noch der Ölpreis auf dem Weltmarkt drastisch fiel, wurde die von den internationalen Finanzinstitutionen unterstützte Position des Banco de México angenommen. Ab dem Jahr 1985 wurde ein Strukturanpassungsprogramm umgesetzt, das einen langfristigen, noch viel radikaleren Wandel der ökonomischen Politik hin zu einer völligen Liberalisierung vorsah. Dies implizierte eine Öffnung der Wirtschaft und den Rückzug des Staates. So sollte das Vertrauen der ausländischen InvestorInnen wieder gewonnen werden, das wegen der Krise auf Weltmarktebene und der Verstaatlichung der Banken unter López Portillo getrübt war. Der Staat konnte aufgrund seiner prekären fiskalen Situation unmöglich die fehlenden privaten Gelder ersetzen (vgl. Imhof 2006: 160; vgl. Smith 1991: 389-390; vgl. Smith/Skidmore 2001: 248; vgl. Thacker 1999: 59-60). 1986 benötigte Mexiko ein weiteres Notfallsdarlehenpaket von seinen ausländischen GläubigerInnen. Wieder wurde Mexiko gesagt, es müsse sein öffentliches Defizit reduzieren und seinen Protektionismus

weiter abbauen. Die national orientierte Kapitalfraktion stieß sich daran: „Mexican nationalists angrily charged that reducing protection would destroy their industrial base and benefit foreign producers“ (Skidmore/Smith 2001: 248).

Morton (vgl. 2003a: 631) argumentiert, dass die neue Akkumulationsstrategie und das hegemoniale Projekt des Neoliberalismus der 1980er Jahre eine Reaktion auf die Staatskrise der 1970er Jahre waren. Hauptziel war, das Überleben des Kapitalismus über eine Restrukturierung zu garantieren. Aus historisch-materialistischer Perspektive ist in diesem Erklärungsversuch zwar die Grundidee dieser Reform gut erfasst, die Ursachen liegen aber tiefer: Die sozialen Spannungen der 1970er Jahre sowie die Krise des Staates sind auf ökonomische Problemstellungen zurückzuführen. Die binnenorientierte Produktionsweise basierte auf Produktionsverhältnissen (u. a. große Staatsbürokratie, ineffiziente Nutzung der Ressourcen, geringe Möglichkeit zur Mitbestimmung für unterdrückte und Mittel-Klassen), die eine weitere Produktivkraftentwicklung unmöglich machten. Der globale Charakter der Weltwirtschaft mit seinen Interdependenzen verhinderte, dass sich ein ausgeglichener Entwicklungsprozess auf rein nationaler Ebene abspielen konnte. Die relative Schwäche der Kapital- und Politikerfraktionen, die den autozentrierten Entwicklungsweg angeführt hatten, ermöglichte es nun anderen sozialen Gruppierungen nach der Macht zu streben.

4.1.2.2 Neudefinition des Verhältnisses zwischen Staat und Privatwirtschaft

Während einer Zeitspanne von mehr als 40 Jahren war die Strategie der ISI in der Wirtschaftspolitik tonangebend gewesen. Protektionistische Positionen waren so sowohl in der Unternehmerschaft als auch im Staat weit verbreitet. Laut Thacker (1999: 58) „public and private actors formed a protectionist coalition [...]“ Kleinberg (1999: 72-73) spricht von der Existenz einer „Allianz für den Profit“ zwischen Staat und privatem Sektor in den Jahren von 1934 bis 1982. Der Staat übernahm in dieser Koalition eindeutig den dominanten Part: Er übte strenge Kontrolle über Wirtschaftsaktivitäten aus und war ein direkter Wettbewerbsgegner der Privatwirtschaft. Über ein korporatistisches System wurden von ihm sowohl Arbeit als auch Kapital kontrolliert. Die Oberhand in der Beziehung zum privaten Sektor behielt der Staat vor allem durch den Ausschluss von privaten UnternehmerInnen aus den Reihen der Partei: „Business was prohibited access to bureaucratic positions or posts in popular elections, and while their point of view or professional interests could be expressed solely through their respective chambers, business had to refrain from expressing a so-called

global perspective over the development strategy or the functioning of society at large" (S. 73). Persönliche Verbindungen und informelle Kontakte ermöglichten es dem privaten Sektor aber dennoch, seine Interessen an die jeweilige Regierung zu kommunizieren. Offiziell repräsentiert wurden die Interessen des privaten Kapitals im korporatistischen Apparat u. a. durch die Wirtschaftskammer CANACINTRA (Cámara Nacional de la Industria de Transformación), die Industriellenvereinigung CONCAMIN (Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos de México), die Vereinigung der Handelskammern CONCANACO (Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio) und den Arbeitgeberverband COPARMEX (Confederación Patronal de la República Mexicana) (vgl. Morton 2003a: 640).

In diesem Kontext stellt sich die Frage, wie es gelang, diese etablierte Allianz aus ihrer Machtposition zu drängen und durch eine neoliberale zu ersetzen sowie gleichzeitig den neu eingeleiteten Liberalisierungs- und Deregulierungsprozess politisch zu legitimieren (vgl. Thacker 1999: 58-59). Kleinberg (1999: 73) argumentiert in diesem Zusammenhang, dass die Koalition offen hinterfragt wurde, als Teile der Privatwirtschaft sich entscheidend weiterentwickelten und das Eingreifen des Staates in den Bereichen von Arbeits- sowie sozialen und makroökonomischen Politiken nicht mehr hinnehmen wollten. „Business – both big and medium industries from the North, as well as big business from the Valley of Mexico – began to express various objections over macroeconomic policy and its own relatively weak role in influencing policy, even as the private sector investment increased.“ Kapitalflucht und Investitionsverweigerung wurden von Seiten des privaten Sektors bewusst eingesetzt, um die eigene Stärke zu demonstrieren. Zudem kam es zur Gründung offizieller Unternehmerorganisationen, die die eigenen Interessen unabhängig vom Staat artikulieren sollten. 1962 wurde der mexikanische Geschäftsmännerrat (Consejo Mexicano de Hombres de Negocio) gegründet, 1975 folgte der CCE als Dachverband der Unternehmerorganisationen (vgl. Kleinberg 1999: 73). Die Stimmrechte innerhalb des Dachverbandes waren unter den sieben Mitgliedsorganisationen so verteilt, dass GroßunternehmerInnen (CMHN und COPARMEX) und Vereinigungen des Finanzsektors AMCB (Asociación Mexicana de Casas de Bolsa; *Mexikanische Börsenvereinigung*) sowie AMIS (Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros; *Mexikanische Vereinigung der Versicherungsinstitute*) eine einfache Mehrheit hatten. Wollten sie gewichtige

Entscheidungen treffen, mussten sie nur noch eine weitere Organisation überzeugen, da dafür fünf der insgesamt sieben Stimmen notwendig waren (vgl. Thacker 1999: 65-66).

Die Bankenverstaatlichung 1982 stellte für den privaten Sektor einen Vertrauensbruch von Seiten des Staates dar und zeigte den radikaleren Teilen des Kapitals die Notwendigkeit zu handeln auf: „The immediate aftermath of the bank nationalisation saw the preponderance of radical right-wing leadership in the CCE and other major business associations“ (Kleinberg 1999: 74). Der private Sektor begann vehementer als je zuvor ein Mitspracherecht bei der Entscheidungsfindung in politischen Prozessen einzufordern. Gleichzeitig fanden aber auch innerhalb der Privatwirtschaft eine Reihe von Differenzierungsprozessen statt, da sich GroßunternehmerInnen mit Klein- und MittelunternehmerInnen nicht auf eine politische Linie einigen konnten. Die Spannungen zwischen den Kapitalfraktionen wurden durch de la Madrids Programm des „ökonomischen Liberalismus“, das Handels- und Investitionsliberalisierung sowie den Rückzug des Staates aus der Wirtschaft vorsah, zusätzlich verschärft (vgl. Kleinberg 1999: 74).

Ein Teil der Neudefinition der Rolle des Staates bestand im Verkauf öffentlichen Eigentums: De la Madrid hatte von den 1115 staatlichen Betrieben, die es 1982 gab, 1986 bereits 100 verkauft und 279 geschlossen. Bei der Re-Privatisierung der Banken gewährte der Präsident den (Rück-)Käufern Verkaufspreise, die weit höher waren als der eigentliche Wert der Banken (vgl. Smith/Skidmore 2001: 248). Der Präsident beförderte neben Privatisierungen auch das unkontrollierte Spekulationsgeschäft. 1987 sorgte schließlich ein Kollaps der Börsen für den Bankrott von zehntausenden KleinaktionärInnen. Teile des Kleinbürgertums verloren dadurch das Vertrauen in die Regierung und das neue Akkumulationsmodell (vgl. Rivera 2010: 182-183). 1988 hatte sich die Zahl staatlicher Betriebe bereits auf 412 reduziert. 1994 blieben nur noch 200 übrig (vgl. Rivera 2010: 191). López Obrador (vgl. 2010: 18-20) geht sogar noch einen Schritt weiter, wenn er meint, dass die Privatisierungen nicht rein ideologisch motiviert waren oder lediglich auf eine korrupte Haltung zurückgingen, sondern eine neue mexikanische Unternehmerklasse schaffen sollten.

Ob dieser Prozess, wie López Obrador dies beschreibt, derart bewusst geplant wurde, bleibt fraglich. Ohne Zweifel kann jedoch gesagt werden, dass die Privatisierungen öffentlichen Eigentums die ökonomische Macht der beteiligten UnternehmerInnen enorm ausgebaut hat, während der Staat zugleich an Einfluss verlor. Robinson (vgl. 2008: 186-187) spricht deshalb

von einer Tendenz zur Transnationalisierung des Besitzes der Vermögenswerte in der Dritten Welt. Sogar die Regierungen selbst seien bis zu einem gewissen Grad privatisiert worden, weil einige Funktionen des Staates entweder direkt oder indirekt über *outsourcing* dem Privatsektor übertragen und somit der Profitlogik unterworfen wurden.

Zwischen 1982 und 1992 versuchte der Staat, die GroßunternehmerInnen wieder in ihre Herrschaftskoalition einzugliedern, indem er sich aus der Wirtschaft zurückzog und beschloss, ein Freihandelsprojekt zu starten. Die mexikanische Regierung arbeitete immer öfter und enger mit den GroßunternehmerInnen zusammen, um Wirtschaftspolitik zu gestalten. Das neoliberale Modell führte während der Amtszeiten von Miguel de la Madrid und Carlos Salinas zu „a more politically autonomous and powerful private sector, and a strategic alliance between the state and the private sector“ (Kleinberg 1999: 72). Auch Thacker (1999: 58) beobachtet zu diesem Zeitpunkt die Herausbildung einer Koalition zwischen dem Staat und großunternehmerischen, exportorientierten Eliten in Mexiko: “The narrow yet powerful coalition of support for free trade and the broader neoliberal reform agenda succeeded in carrying out and sustaining policy reform after 1985. It asserted control over the policymaking bureaucracy, and helped the PRI retain its hold on power.” Vorerst konnte die politische Legitimität der PRI durch die Allianz und ihr Programm wieder hergestellt werden. Die Konzentration von politischer und ökonomischer Macht in den darauffolgenden Jahren sorgte allerdings für Unmut unter marginalisierten sozialen Gruppen und von der Koalition ausgeschlossenen politischen und ökonomischen Elitenteilen.

Nach den internationalen Finanzinstitutionen und den Teilen der Privatwirtschaft, die eine Liberalisierung und Deregulierung der Wirtschaft befürworteten, wurde letztendlich die Staatspolitik ausgerichtet. Die CANACINTRA, Vertreterin der Klein- und Mittelbetriebe, hatte Ende der 1970er noch einen Beitritt zum GATT abwehren können. Indem aber die Handelspolitiken vom Industrie- und Handelsministerium SECOFI (*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial*) zu den von den TechnokratInnen dominierten Ministerien, dem Planungs- und Budgetministerium SPP (*Secretaría de Programación y Presupuesto*) und dem Finanzministerium SHCP (*Secretaría de Hacienda y Crédito Público*), verschoben wurden, konnte ein Beitritt zum GATT diesmal erwirkt werden (vgl. Kleinberg 1999: 74). Dieses Bekenntnis zum Freihandel, das gegen die Interessen von schwächeren Teilen des Kapitals

durchgesetzt wurde, war der erste Schritt in einer Reihe von Maßnahmen, die vor allem die Mitglieder der „engen Koalition“ begünstigten.

1987 und 1988 gab es schließlich nicht zuletzt wegen der Umsetzung der IWF- und WB-Programme sehr hohe Inflationsraten zwischen 150 und 160 Prozent. Um eine Rezession abzuwenden und die Inflation in den Griff zu bekommen, benötigte der Staat den privaten Sektor. Auch die ArbeitnehmerInnen sollten ihren Beitrag leisten. „This time, both business and labour leaders were willing to cooperate. A substantial shift had already occurred in the state-labour alliance, where labour had lost significant bargaining power *vis-à-vis* the state.“ (Kleinberg 1999: 74).

Die Lösung des Problems sollte der ökonomische Solidaritätspakt (*Pacto de la Solidaridad Económica; PSE*) darstellen, dessen Verhandlung im Dezember 1987 begann. Dieses Abkommen sollte die Wirtschaft durch eine Senkung von Inflation und Leistungsbilanzdefizit über fiskale Disziplin, einen festen Wechselkurs sowie Lohn⁹- und Preiskontrollen stabilisieren. Er sollte ein Instrument sein, um erfolgreiche Schulden-Neuverhandlungen nach der Krise von 1982 durchführen zu können und das Importliberalisierungsprogramm, das im Zuge des GATT-Beitritts gestartet wurde, weiter voranzutreiben. Zwei große Punkte waren am PSE zentral: Erstens das Bekenntnis der Regierung zu Privatisierung und Deregulierung, das die Wiedererlangung des Vertrauens des mexikanischen privaten Sektors zur Folge hatte und ein Zeichen an ausländische InvestorInnen und GläubigerInnen sein sollte, dass der Staat seine Liberalisierungsstrategie ernsthaft verfolgte. Zweitens wurde dem CCE in den Verhandlungen eine äußerst wichtige Rolle zugestanden. In Folge wurde auch ökonomischer Druck von großen EinzelhändlerInnen ausgeübt, um private Firmen zu disziplinieren und die weitere Beteiligung der unternehmerischen Eliten an Entscheidungsprozessen zu garantieren (vgl. Kleinberg 1999: 75; vgl. Morton 2003a: 640). Abgesehen von den Punkten, die ökonomische Maßnahmen betrafen, muss positiv hervorgehoben werden, dass der Pakt eine Demokratisierung des politischen Systems beinhaltete (vgl. Schirm 2007: 215).

Laut Morton (vgl. 2003a: 640) war die Idee hinter dem Pakt, die Basis der politischen Unterstützung für die Liberalisierung auszuweiten. Somit kam dem PSE im Kampf um die Durchsetzung der neoliberalen Akkumulationsstrategie eine zentrale Funktion zu. Thacker

⁹ Es wurde das Einfrieren der Löhne vereinbart (vgl. Kleinberg 1999: 75).

(vgl. 1999: 60-62) argumentiert in eine ähnliche Richtung: Das eigentliche Ziel des PSE war, das Vertrauen der Elite des privaten Sektors in die mexikanische Regierung zurückzugewinnen. Angesprochen werden sollten besonders jene Teile des Kapitals, die einen Großteil der Investitionsanlagen kontrollierten, die das Land in seiner Lage gut gebrauchen konnte. Während die Elite der Privatwirtschaft in diesen Prozess einbezogen wurde, schloss man Klein- und MittelunternehmerInnen aus. Dieser Pakt war ein erster Schritt der institutionellen Integration der großunternehmerischen Eliten in das *trade policymaking*. Für viele UnternehmerInnen stellte die Einbeziehung des privaten Sektors in die PSE-Verhandlungen einen Wendepunkt in der belasteten Beziehung zum Staat dar. Von diesem Zeitpunkt an wurde die Kooperation von Staat und Großkapital bis zum NAFTA-Abschluss immer enger: „From this point on, frequent consultation and confluence of policy goals brought big business and the state closer together and helped establish a high level of mutual trust between government and private sector elites. [...] This new cooperative coalition would be crucial to Mexico’s negotiations with the United States and Canada on NAFTA“ (Thacker 1999: 62; vgl. Alba/Vega 2002).

Der private Sektor nahm besonders über den CCE auf die Formulierung der Staatspolitiken Einfluss. Nun wurde aber dieser Dachverband in etwa ab diesem Zeitpunkt von großen Unternehmensgruppen dominiert, die sich in einer guten Ausgangslage befanden, um die Kosten der ökonomischen Liberalisierung zu absorbieren. Dass die Handelsreform argumentativ mit ökonomischer Stabilisierung verbunden wurde, untergrub den großen Teil der noch vorhandenen Opposition gegen die Liberalisierung von Teilen des privaten Sektors (vgl. Thacker 1999: 60-62). Der CCE – ursprünglich selbst aus einer Assoziation von *big business*-Gruppen aus dem privaten Sektor, dem Mexikanischen Rat der Geschäftsmänner (*Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, CMHN*), hervorgegangen – wurde zur treibenden Kraft bei der Initiierung und Umsetzung des PSE. Die Klasseninteressen, die die CCE vertrat, konzentrierten sich um einen transnationalisierten Teil des nationalen Kapitals, einschließlich von Aktionären großer Konglomerate, die mit dem Exportsektor verbunden waren und Erfahrung in Unternehmensorganisationen der Elite hatten. Im weiteren Verlauf bauten viele CCE-Anführer über Komitees und Arbeitgeberorganisationen engere Verbindungen zur PRI auf, um ihre Anliegen im Staat besser vertreten zu können. Die von der CCE vorgetragenen Anliegen hatten großen Einfluss auf die von der PRI umgesetzten Politiken, einschließlich vermehrter Privatisierungen. „One commentator has gone so far as

to argue that the relationship between the private sector and the political class became part of a narrow clique exercising a ‚private hegemony‘ [...]“ (Morton 2003a: 640).

Auch innerhalb des Staates sorgte der PSE für strukturelle Veränderungen: “For the state, de la Madrid’s previous decisions to open the trade regime accentuated a power shift among state agencies that had already begun to take shape earlier in the decade. Furthermore, [...] the linking of trade to financial and macroeconomic policy issues in the PSE legitimated the views and positions of the government’s ideologically unified financial and planning agencies, especially the programming and budgeting agency (SPP) , the Bank of Mexico, and the finance ministry (SHCP), and permitted these groups the takeover of trade policy by the financial and planning interests in the state (sponsorship) and a first step toward institutional incorporation of the big business elite in trade policy making (coalition building). These negotiations witnessed the original formation of the free trade coalition and dealt a hard blow to the proteccionist coalition, whose constituency had by now been severely weakened in both the state and the private sector“ (Thacker 1999: 61-62).

Als nächster Schritt im Stabilisierungsprozess folgte im Dezember 1988 nach Amtsantritt von Salinas de Gortari der Pakt für Stabilität und Wirtschaftswachstum (*Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico; PECE*), der den KapitalistInnen bewies, dass der neue Präsident das Werk seines Vorgängers weiterführen würde. „However, it was not until the state’s substantial withdrawal from the economy (as the private sector’s main competitor) and the establishment of formal negotiations for a North American Free Trade Agreement that a more transparent, ‘strategic alliance’ was developed between the state and business“ (Kleinberg 1999: 75). Mit dieser neuen Qualität, die die Staat-Privatwirtschaft-Beziehungen rund um das NAFTA erreichten, wird sich das Kapitel 4.2 auseinandersetzen.

4.1.2.3 Der Konflikt um die Macht

Nicht nur die Beziehung zwischen Staat und Privatwirtschaft unterlag einem Wandel, sondern auch die zwischen Staat und unterdrückten Klassen. Mit der Beendigung des „desarrollo compartido“ verschlechterte sich die Einkommenslage der ArbeiterInnen und der Bauernschaft drastisch. Der Gewerkschaftsbewegung gelang es zu Beginn des *Sexenios* von de la Madrid noch eine nationale Arbeitsniederlegung zu organisieren. Als die Liberalisierungsmaßnahmen aber ihre volle Härte entfaltet hatten, schaffte sie es nicht

mehr, ihre Mitglieder zu einem effizienten Protest zu bewegen. Schließlich führte ein zufälliges Ereignis zum einem Ausbruch des Unmuts, der die nächsten Jahre hindurch immer wieder hervortrat: 1985 wurde Mexiko von einem Erdbeben erschüttert. Anstatt Aufräumarbeiten und Hilfsarbeiten einzuleiten, blieb die Regierung tagelang untätig. Die von der Naturkatastrophe betroffenen Menschen mussten die Rettungsmaßnahmen selbst organisieren. Aus dieser Begebenheit ging, unabhängig von der PRI, eine starke urbane Bewegung hervor. Die politische Basis der Regierungspartei war nun noch fragiler als zuvor. Bei der Eröffnung der Fußball-WM 1986 in Mexiko wurde Präsident de la Madrid im vollen Stadion ausgepiffen. Dass die Kooptationsmechanismen der PRI nicht mehr funktionierten und sie die Kontrolle über große Teile der Bevölkerung verloren hatte, trat damals offen zutage. 1986 und 1987 entstanden auch wieder starke Studentenbewegungen zur Verteidigung der öffentlichen Bildung an der UNAM und am IPN, denen die Regierung in ihrer schwachen Position Zugeständnisse gewähren musste (vgl. Rivera 2010: 182-183).

Auch in der Partei zeigten sich erste Risse: De la Madrid wünschte sich Salinas de Gortari, der im Ministerium für Budget und Planung (SPP) die unpopuläre Austeritätspolitik der 1980er Jahre umgesetzt hatte, als seinen Nachfolger (vgl. Skidmore/Smith 2001: 249). Allerdings gab es in der PRI auch einen linken Flügel, der ebenfalls an die Spitze der Partei gelangen wollte: Ab 1986 wurde die *Corriente Democrática* (Demokratische Strömung) innerhalb der Einheitspartei von Cuauthémoc Cárdenas, dem Sohn Lázaro Cárdenas', und Porfirio Muñoz Ledo, der Mexikos Vertreter vor der UNO war, angeführt. Ihr Ziel war es, einen Kandidaten aus ihren Reihen für die PRI bei den Präsidentschaftswahlen von 1988 aufstellen zu können. Dafür mobilisierten sie stark unter der Parteibasis. Die Sektoren der PRI, die die Politik von Miguel de la Madrid hinterfragten, nahmen diese Strömung als echte Alternative wahr. Schließlich wurde 1987 in einem komplett von de la Madrid dominierten Ausscheidungsverfahren Salinas de Gortari als Präsidentschaftskandidat nominiert (vgl. Rivera 2010: 209-210).

Dieser frühzeitige Sieg Salinas de Gortaris war der Intervention einflussreicher GroßunternehmerInnen geschuldet, die keinesfalls Cárdenas an der Staatsspitze sehen wollten. Jener trat schließlich außerhalb der PRI mit einem Bündnis verschiedener Oppositionsparteien – der *Frente Democrático Nacional* (FDN; Nationalen Demokratischen Front) – zur Wahl an. Diese Allianz verfügte über eine starken Halt unter den ärmeren

Schichten, die die neue Koalition, die unter der von Miguel de la Madrid geführten PRI zwischen ausländischem Kapital, heimischen Großunternehmern und dem Staat geschaffen worden war, nicht guthießen. Deshalb stellte sie auch eine Gefahr für Salinas und seine Clique (*grupo compacto*) sowie die US-amerikanische Oligarchie dar (vgl. Imhof 2006: 161; vgl. Rivera 2010: 209-210).

Ein Wahlsieg von Cárdenas war nicht nur ein potentiell Problem – er war wahrscheinlich. So wahrscheinlich, dass TechnokratInnen und transnationales Kapital auf Wahlbetrug zurückgreifen mussten: Am Abend des Wahltages, dem 6. Juli 1988, lag Cárdenas bei einer vorübergehenden Stimmenausschüttung in einem Großteil des Landes in Führung, als plötzlich das Computersystem abstürzte. Als es wieder in Gang gebracht worden war, führte Salinas de Gortari mit großem Abstand. Cárdenas brachte es angeblich nur auf 31,1% der Stimmen, während Salinas 50,4% der Stimmen erhielt. Sogar unter der Annahme, dass die Zahlen korrekt gewesen wären, hätte der Präsident bei einem Nichtwähleranteil von 48,8% nur die aktive Unterstützung eines Viertels der Bevölkerung gehabt (vgl. Smith 1991: 395-396).

In den Wochen, die auf den Wahlbetrug folgten, kam es zu großen Mobilisierungen der Cárdenas-Anhänger. Diese waren bei weitem größer als während der Wahlkampagne. Der Bewegung gelang der Sturz der illegitimen Regierung allerdings nicht. Dies stand damit in Zusammenhang, dass Cárdenas selbst nicht bereit war, die Bewegung anzuführen, sondern dazu aufrief, Ruhe zu bewahren. Der Druck von den unzufriedenen Teilen der Bevölkerung auf Cárdenas war aber schließlich so groß, dass dieser eine neue Partei gründete, um der Bewegung Kontinuität zu geben und somit die Aufständischen zu befrieden. 1989 entstand so die Partido de la Revolución Democrática (PRD), deren Vorsitz er auch übernahm (vgl. Rivera 2010: 184-186).

Mit Carlos Salinas de Gortaris' Amtsantritt am 1. Dezember 1988 wurde der Prozess der ökonomischen Liberalisierung beschleunigt. Das Ziel war, das strukturelle Anpassungsvorhaben möglichst zügig und effizient zu Ende zu bringen. Die Handelsbarrieren wurden abermals gesenkt und weitere Betriebe im Staatseigentum privatisiert. Zudem schloss die Regierung mithilfe der US-Regierung neuerlich ein Umschuldungsabkommen ab (vgl. Skidmore/Smith 2001: 250-251). Auch eine Verfassungsänderung wurde vollzogen, um die Paragraphen, die Privatisierungen einschränkten und gegen eine völlige Öffnung der Wirtschaft gerichtet waren, zu entfernen (vgl. Rivera 2010: 191-192). Ideologisch

untermauerte Salinas seine Herrschaft mit dem „sozialen Liberalismus“, der sich durch einen schlanken, dafür aber effizienten Staat auszeichnete. Sein Programm bezeichnete er als „Reform der Revolution“. Dabei hob er die liberalen Errungenschaften der Revolution hervor, während er die sozialprogressiven Elemente zwar aufnahm, ihnen aber eine neue Bedeutung gab. Den Staat sah er zwar weiterhin als Garant sozialer Sicherheit an, aber unter neuen Voraussetzungen: „An die Stelle des in der postrevolutionären Verfassung verankerten allgemeinen und kollektiven Anspruchs der unterprivilegierten Klassen auf soziale Rechte trat [...] eine zielgerichtete Armutspolitik“ (Imhof 2006: 162).

Das *PRONASOL* (*Programa Nacional de Solidaridad*; Nationales Solidaritätsprogramm) sollte die schlimmsten Auswirkungen der Neoliberalisierung abfedern. „It combined material and institutional aspects focusing on social services, infrastructure provision, and poverty alleviation in order to rearrange state-civil society relations and the coalitional support of the PRI“ (Morton 2003a: 643). Ein weiterer Aspekt des *PRONASOL* war die Förderung lokaler Entwicklung über die Bereitstellung von Startkapital für Projekte zur Selbsthilfe in ganz Mexiko. Über dieses Programm sorgte Salinas für eine Neuformulierung des Verhältnisses von Staat und marginalen Teilen der Bevölkerung und konnte die Legitimität der PRI wieder herstellen: „[I]t provided the political conditions for sustaining the neoliberal accumulation strategy, notably through a modernisation of populism and traditional clientelist and corporatist forms of co-optation“ (Morton 2003a: 644). Zugute kam ihm dabei auch die Periode wirtschaftlicher Erholung, die während seines *Sexenios* verzeichnet werden konnte: Die Inflation sank auf 20 bis 30 Prozent und das BIP wuchs um 3,1 Prozent im Jahr 1989 und 3,9 Prozent im Jahr 1990 (vgl. Skidmore/Smith 2001: 250-251).

Salinas erfüllte zwar das Versprechen seiner Wahlkampagne nach einer moderaten politischen Öffnung. KritikerInnen warfen ihm allerdings vor, brutal gegen die Opposition vorzugehen. Während des *Sexenios* Salinas' erlangten die Bewegungen rund um die PRD einen offenen Anti-Regierungscharakter. Dieser war so bedrohlich, dass das Regime politische AktivistInnen töten ließ, ohne sich große Mühe zu geben dies zu verheimlichen. Die Schätzungen der Zahl der Ermordeten variieren zwischen 60 (vgl. Skidmore/Mith 2001: 249-250) und 600 (vgl. Rivera 2010: 203-204). Der Großteil der AnführerInnen der Oppositionsbewegung arbeitete dennoch an der demokratischen Konsolidierung der PRD, nicht an einem revolutionären Umsturz. Besonders schwierig für die Bewegung war die

zweite Hälfte der Amtsperiode, als nach 10 Jahren der Rezession tatsächlich eine Phase scheinbarer ökonomischer Stabilität eintrat. Diese beruhte neben der kommerziellen Öffnung vor allem auf volatilen Finanzströmen, die zwar kurzfristig Gewinne abwarfen, sich aber auch jederzeit wieder zurückziehen konnten. Dennoch beruhigte sich die Lage, und der Unmut gegenüber der Regierung ließ merklich nach. Damit hatte der *grupo compacto* rund um Salinas de Gortari den Konflikt um die Macht für sich entschieden (vgl. Rivera 2010: 192-193; 203-204).

4.1.2.4 Die Institutionalisierung des Neoliberalismus

Aus neoklassischer sowie neoliberaler Sicht ist eine ökonomische Integration zumindest für die beteiligten Staaten immer profitabel, da sie alle von den gesenkten Handelsbarrieren profitieren. (Ob dies auch für jene Nationen gilt, die außen vor bleiben, ist seit jeher strittig; siehe Diskussion dazu Balassa 1964: 23-33). In seinem Buch *Theorie der ökonomischen Integration* begründet Bela Balassa (1964: 128) diese Annahme mit den positiven Auswirkungen, die ein größerer Markt auf die Wirtschaftsentwicklung hat, da sich die Arbeitsteilung besser organisieren lässt (was zu sinkenden Produktionskosten führt), das Handelsvolumen der beteiligten Nationen ansteigt und mehr Investitionen angezogen werden (vgl. Balassa 1964: 128, Martínez 2001; vgl. Perroux 2001: 1).

Der wirtschaftlich schwächere Partner profitiert von der Integration mehr als der große, da seine Produktion auf Basis des Zugangs zum größeren Markt mehr anwachsen kann als im umgekehrten Fall. Gleichzeitig sind aber für das schwächere Land auch die Anpassungskosten höher. Die Kosten der Umstellung (z. B. der Abbau von Arbeitsplätzen) bewegen sich in demselben Rahmen wie bei der Einführung neuer Produktionsprozesse oder bei verschärftem Wettbewerb im Inland. Lediglich für früher durch Protektionismus geschützte Sektoren (besonders in Entwicklungsländern) sind negative Auswirkungen bei einer Handelsliberalisierung möglich. In diesem Fall sollen Übergangsfristen und Ausnahmeregelungen, wie im Fall des NAFTA, die transitorische Phase abschwächen. Die Integration ermöglicht den weniger entwickelten Ländern allerdings auch einen Modernisierungsschub, der sie wieder stark profitieren lässt (vgl. Schirm 1998: 2-3; vgl. Schirm 2007: 217-218).

Wird eine ökonomische Integration zwischen zwei Nationen unterschiedlicher Entwicklungsniveaus eingegangen, können bestehende Entwicklungsunterschiede einzementiert werden, oder aber es können beide Seiten profitieren. Schirm (vgl. 1998: 3; vgl. 2007: 217-218) bezieht sich dabei auf das „flying-geese-system“, das in Ostasien positive Auswirkungen zeigte. Durch die Auslagerung technologisch veralteter und/oder unrentabler Prozesse in das weniger entwickelte Land erfährt dieses einen Fortschritt in der eigenen wirtschaftlichen Entwicklung. Der Abstand im Entwicklungsniveau muss sich dabei nicht unbedingt verringern. Genauso wenig müssen die Gewinne gleichmäßig verteilt sein. Dennoch bringt die Wirtschaftskooperation beiden Seiten positive Resultate (vgl. Schirm 1998: 3). Marini (vgl. Kap. 3.2.1.4) erwähnt in seiner Arbeit auch diesen Prozess des Technologietransfers, kritisiert ihn aber als „Resteverwertung“ der nationalen Bourgeoisien der industrialisierten Nationen, die versuchen noch ein wenig Profit aus veralteten Maschinen zu schlagen.

Der Abschluss des NAFTA wird oft als das „krönende Ereignis“ von Salinas Amtszeit bezeichnet (vgl. Kohl 1996: 73). Was die Besonderheit dieses Abkommens ausmacht und welche Rolle es in der Neoliberalisierung Mexikos spielte, muss deshalb unbedingt analysiert werden. Noch Anfang der 1980er lehnte López Portillo den Vorstoß des Präsidentschaftskandidaten Ronald Reagan ab, eine Freihandelszone zwischen USA und Mexiko zu gründen, weil dies mit der mexikanischen Souveränität nicht vereinbar wäre. Nicht einmal zehn Jahre später wurde dieser Vorschlag – diesmal von mexikanischer Seite – aber wieder aufgegriffen (vgl. Schirm 2007: 202). Die zentrale Frage ist, was in diesem Zeitraum passierte, das dafür sorgte, dass Mexikos ablehnende Grundhaltung abgelegt wurde.

Zuerst muss verdeutlicht werden, dass bereits während der 1980er die Zölle gesenkt worden waren, die Wirtschaft sich stabilisiert hatte und die Liberalisierung zu einer Annäherung an das US-amerikanische Wirtschaftssystem geführt hatte (vgl. Schirm 1998: 4). Das NAFTA konnte also auf der „silent integration“, die sich schon vor Abschluss des Freihandelsabkommens vollzogen hatte, aufbauen. Schon in den vorangegangenen Jahrzehnten waren intensive Verbindungen zwischen US-amerikanischer und mexikanischer Wirtschaft nicht nur im Bereich des Warenverkehrs, sondern auch bei Direktinvestitionen und Produktion (*maquiladoras*) entstanden. 1989, als die NAFTA-Verhandlungen noch nicht

einmal begonnen hatten, gingen bereits mehr als zwei Drittel (69,3%) aller mexikanischen Exporte in die USA. 68% aller mexikanischen Importe kamen aus den USA. Auf kultureller Ebene waren durch Migration und kulturellen Austausch so enge Verbindungen entstanden, dass der Begriff „Mexamérica“ geprägt worden war (vgl. Kohl 1996: 33; vgl. Schirm 1998: 2).

Dieter Boris (vgl. 1996: 71) hebt hervor, dass die Entstehung und Durchsetzung der Idee des NAFTA in eine Zeit fiel, die von regionaler Blockbildung geprägt war. Gleichzeitig war aber auch eine starke Tendenz zur Globalisierung zu beobachten: Waren-, Kapital- und Finanzströme wurden unter dem Banner des Freihandels liberalisiert. Der Zusammenbruch der Sowjetunion und der Abstieg der USA als Hegemon führten zu einer Phase der Unsicherheit und Neuorientierung auf globaler Ebene. Das Anstreben des NAFTA war für ihn deshalb „Ausdruck einer veränderten Weltwirtschaftsordnung“ (Boris 1996: 71). Stefan Schirm (vgl. 1998: 2; vgl. 2007: 192-195) erklärt die plötzliche Attraktivität von regionalen Wirtschaftsblöcken ab den 1980er Jahren unter stärkerer Einbeziehung nationaler Faktoren: Die Krise des binnenorientierten Akkumulationsmodells sorgte für eine Verschiebung der Interessen bestimmter Gruppen, die auf die Innenpolitik großen Einfluss hatten. Gleichzeitig führte die Globalisierung zur Verquickung der nationalen mit der globalen Ökonomie, was den staatlichen Handlungsspielraum maßgeblich einschränkte. Die regionale Kooperation schien eine praktikable Lösung zu sein, um den neuen Anforderungen gerecht zu werden. Sie sollte das relative Gewicht der einzelnen Länder stärken, durch einen größeren Wirtschaftsraum Stabilität bringen, einen vorteilhafteren Zugang zum Weltmarkt garantieren, die Rückwirkungen neoliberaler Reformen auf die Wirtschaft erhöhen sowie die neue wirtschaftspolitische Orientierung nachhaltig absichern.

Im November 1987 unterzeichneten Mexiko und die USA das „Framework Agreement of Principles and Procedures for Consultations Regarding Trade and Investment Relations“. Etwas mehr als zwei Jahre später, im Jänner 1990, wandte sich Salinas de Gortari am WEF in Davos wegen der Gründung einer wirtschaftlichen Integration an die Europäische Union. Um aber Probleme mit den USA, die ein historisches Naheverhältnis zu Mexiko hatten, zu vermeiden, weiters aufgrund der Herausforderungen, die der Fall der Berliner Mauer mit sich gebracht hatte und auch wegen der geografischen Distanz lehnte diese ab. Daraufhin wandte sich Salinas de Gortari an die USA selbst. Im Oktober 1989 wurde schließlich von beiden Seiten das Abkommen über „Understanding Regarding Trade and Investment

Facilitation Talks“ unterzeichnet. Eine Miteinbeziehung Kanadas war zu diesem Zeitpunkt noch nicht angedacht. Allerdings hatten Kanada und die USA kurz zuvor einen Freihandelsvertrag unterzeichnet. Mexiko konnte nun versuchen, eine Beteiligung an diesem Abkommen zu erwirken oder ein ähnliches Projekt zu starten, um dem Wettbewerb standhalten zu können. Letztendlich wurde beschlossen, das schon bestehende CUSFTA zwischen Kanada und den USA zu vertiefen und auf Mexiko auszuweiten. Im Spätfrühling des Jahres 1990 verkündete Salinas' Administration offiziell den Beginn der Verhandlungen mit den USA (vgl. Bertrab 1996: 28; vgl. Boris 1996: 73; vgl. Kohl 1996: 31-32; vgl. Vega Cánovas 1994: 32).

Auch wenn das NAFTA als „Partnerschaft zwischen drei Nationen“ (vgl. Skidmore/Smith 2001: 251) präsentiert wurde, so hatten die einzelnen Staaten doch sehr unterschiedliche Motive, sich einem regionalen Wirtschaftsblock anzuschließen. Aufgrund der Fragestellung dieser Arbeit interessieren uns lediglich die Beweggründe Mexikos. Stefan Schirm (vgl. 1998: 5; vgl. 2007: 221-222) ist der Ansicht, dass Mexiko mit der Unterzeichnung des NAFTA einen gesicherten und unlimitierten Zugang zu dem für sie wichtigsten Exportmarkt sicherstellen wollte. Den USA sollte damit die bisher bestehende Möglichkeit, in einer (Welt-)Wirtschaftskrise Schutzzölle gegen mexikanische Waren einzuführen, genommen werden. „Mit der NAFTA vergrößerte Mexiko somit seine Autonomie von den USA, da es jetzt nicht mehr durch Handelsbeschränkungen politisch erpressbar ist, sondern einen vertraglich gesicherten freien Zugang zum wichtigsten Exportmarkt besitzt“ (Schirm 2007: 221).

Skidmore und Smith (2001: 253) und Schirm (vgl. 1998: 5; vgl. 2007: 221-222) sind sich einig, dass ein weiteres zentrales Ziel des NAFTA für Mexiko darin bestand, für ausländische Direktinvestitionen (v. a. aus Nicht-NAFTA-Staaten) attraktiver zu werden. Weiters werden von Boris (vgl. 1996: 72) der Wunsch nach der Stabilisierung des PRI-Regimes und von Skidmore und Smith (2001: 253-254) die Bewahrung des sozialen Friedens (Reduzierung von sozialen Spannungen durch Schaffung neuer Arbeitsplätze) als zentrale Motive zur Unterzeichnung des NAFTA angegeben. Schirm (vgl. 2007: 190-191) hingegen meint, dass das NAFTA genau deshalb von der Regierung favorisiert wurde, weil auf diese Weise ein gewisser Grad an Unabhängigkeit vom Druck nationaler Interessensgruppen erlangt werden konnte (vgl. Schirm 2007: 190-191).

Schirm (vgl. 2007: 221-222), Skidmore und Smith (vgl. 2001: 253-254) sowie Boris (vgl. 1996: 72) stimmen darin überein, dass das NAFTA Salinas ermöglichte, seine ökonomischen Reformen zu institutionalisieren und ihre schnelle Rücknahme nach einem möglichen Wahlsieg der Opposition zu verhindern. Skidmore und Smith (vgl. 2001: 253-254) gehen noch einen Schritt weiter, wenn sie argumentieren, dass zusätzlich dem nicht vorbildlich demokratischen System Mexikos international Legitimität verschafft sowie das diplomatische Gewicht Mexikos gegenüber dem Rest Lateinamerikas (und längerfristig der gesamten Dritten Welt) ausgebaut werden sollte. Mexiko sollte als Brücke zwischen entwickelten und nicht entwickelten Nationen dienen.

Boris (vgl. 1996: 72) warnt jedoch vor zu hohen Erwartungen an das NAFTA: „Im einzelnen wurde auch die Erwartung geäußert und zugleich auch die propagandistische Version artikuliert, daß der Wachstumsprozess der Ökonomie durch einen solchen Annäherungsprozess an die USA und Kanada erheblich unterstützt werden könne.“ Der offizielle Diskurs von Präsident Carlos Salinas ging so weit zu verbreiten, dass die Unterzeichnung des NAFTA Mexiko zu einem Erste-Welt-Land machen würde. Schirm (vgl. 1998: 3; 12) hält diese Vorstellungen ebenso wie Boris für überzogen: Das NAFTA würde zwar für einen Produktivitätsanstieg sorgen, dies allein würde allerdings noch nicht genügen, um alle wirtschaftlichen und sozialen Probleme Mexikos zu lösen. Es obliege dem Staat Maßnahmen zu ergreifen, die sozialen Unregelmäßigkeiten entgegenwirken.

Aus neoliberaler Perspektive führt Freihandel also zu einer Vermehrung des Wohlstands. Menschen, die ihre Arbeitsplätze verlieren, müssen sich wirtschaftlich umorientieren. Die durch die Integration entstandene neue Dynamik ist jedenfalls ein Wachstumsgarant. Ein unterschiedliches Entwicklungsniveau der Nationen, die sich zusammenschließen, ist vielleicht sogar von Vorteil für beide, nicht aber von Nachteil. Die Existenz von Interessensgruppen bzw. Klassen, die bestimmte Akkumulationsbedingungen bevorzugen oder ablehnen, wird bei diesem Zugang völlig ausgeblendet.

Dieter Boris (vgl. 1996: 71-72) ist der Ansicht, dass die geänderte Haltung zur Errichtung einer nordamerikanischen Freihandelszone auf drei Punkte zurückgeht: Erstens, das Scheitern der ISI-Strategie; zweitens, die Schuldenkrise, die die eigene Schwäche und Außenabhängigkeit deutlich werden ließ; drittens, gesellschaftliche und ökonomische Umgruppierungen in der mexikanischen Gesellschaft. Aus einer historisch-materialistischen

Perspektive kann nun argumentiert werden, dass alle drei Punkte auf strukturelle Entwicklungen der ökonomischen Basis zurückgehen. Das NAFTA konnte sich also erst zu jenem Zeitpunkt (und nicht beispielsweise zehn Jahre früher) durchsetzen, als die protektionistische Akkumulationsweise endgültig an ihre Grenzen gestoßen war und der exportorientierten Kapitalfraktion einen enormen Ausbau ihrer Macht ermöglichte. Ökonomisch gesehen war eine ökonomische Integration für diese Gruppe interessant, weil sie ihr den Zugang zum größten Markt weltweit garantierte. Sicherlich stimmt aber auch Schirms (vgl. 1998: 2) Argument, dass mit der Errichtung der NAFTA die Handelsliberalisierung in Mexiko nachhaltig institutionalisiert werden konnte. Boris (1996: 79) betont außerdem, dass das NAFTA einen Versuch darstellte, eine neue Dynamik in die Wirtschaftsentwicklung zu bekommen: „Innerhalb des neoliberalen Paradigmas bildet der Abschluß eines Freihandelsabkommens wie NAFTA eine logische Ergänzung und Fortsetzung; vielleicht kann es auch als neue Bewegungsform, als Dynamisierungsversuch gegenüber einem von 1982 bis 1988 offenkundig gescheiterten neoliberalen Projekt interpretiert werden.“

4.2 Die NAFTA-Verhandlungen

In einem nächsten Schritt wird nun der Verhandlungsverlauf des NAFTA betrachtet. Besonderes Augenmerk wird dabei auf die Interessensgruppen, die vorrangig für das NAFTA eintraten, sowie ihre GegenspielerInnen gelegt werden. Wichtig ist hierbei, die Dynamik zu erfassen, die zwischen den einzelnen Klassenfraktionen wirkte und den Ausgang der Verhandlungen in eine bestimmte Richtung begünstigte. Deshalb wird herausgearbeitet werden, wer an der Formulierung der Forderungen an das NAFTA auf der Seite Mexikos beteiligt war, in welcher Weise sich diese Einbindung gestaltete und welche Gruppen aus dem Entscheidungsprozess ausgeschlossen wurden.

Schon seit Miguel de la Madrids Amtszeit gab es eine eng gefasste, aber sehr einflussreiche Koalition zwischen dem Staat und *big business elites*, die den Freihandel unterstützten. Jene half die neoliberalen Reformen der Regierungen der 1980er Jahre umzusetzen. Als Carlos Salinas de Gortari am 1. Dezember 1988 das Präsidentenamt antrat, begann eine verschärfte Phase der wirtschaftlichen Öffnung. Nach der neoliberalen Logik war es vorteilsversprechend, sich gesicherten Zugang zu ausländischen Märkten zu verschaffen. Besonders der US-amerikanische Markt war von großer Attraktivität für das mexikanische

(Groß-)Kapital. Das NAFTA stellte schließlich einen wichtigen Schritt im Prozess der Institutionalisierung des Neoliberalismus und für die Konsolidierung der Pro-Freihandelskoalition, die zwischen Staat und Privatwirtschaft eingegangen worden war, dar. Die mexikanische Regierung erlaubte dem privaten Sektor in hohem Maße Einfluss auf die Verhandlungen des NAFTA zu nehmen (vgl. Thacker 1999: 57; 64).

4.2.1 Die Vorbereitung der NAFTA-Verhandlungen

4.2.1.1 Die Formierung des privaten Sektors

Am 10. Juni 1990 begann der Vorbereitungsprozess für die NAFTA-Verhandlungen. In Washington fand an diesem Tag ein Treffen zwischen George W. Bush und Präsident Carlos Salinas de Gortari statt, in dem die Schaffung einer Freihandelszone zwischen USA und Mexiko diskutiert und gutgeheißen wurde: „Los jefes de Estado concluyeron que el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio (TLC) constituiría el mejor vehículo para ampliar los flujos de comercio e inversión, y contribuir al crecimiento de las dos economías“ (Zabludovsky 1994: 107-108). Am 12. August 1990 stellte Salinas schließlich an die USA den formalen Antrag Freihandelsverhandlungen zu starten (vgl. Zabludovsky 1994: 114).

Am 5. September 1990 wurde schließlich Herminio Blanco, der ein Doktorat in Ökonomie von der Universität von Chicago besaß, von Seiten Mexikos zum Leiter der Verhandlungseinheit des NAFTA (*Unidad Negociadora del TLC; UNTLC*) ernannt. Sein Büro für die Verhandlungen (*Oficina de Negociación para el Tratado de Libre Comercio*) wurde in die SECOFI integriert und von seinem Stellvertreter Jaime Zabludovsky geleitet. Am selben Tag wurden auch noch der Beirat zum NAFTA (*Consejo Asesor del TLC*) geschaffen. Dieses Gremium sollte die verschiedenen an der Wirtschaft beteiligten Gruppen im Allgemeinen und die Unternehmerschaft im Besonderen über die Fortschritte der Verhandlungen am Laufenden halten und die mexikanischen VerhandlerInnen über die Wünsche und Bedürfnisse der verschiedenen Wirtschaftssektoren informieren. Dem privaten Sektor wurde dabei das Primat eingeräumt: “Es obvio que son muchos los intereses y la diversidad de situaciones en que cada sector se encuentra respecto de su acceso a los mercados internacionales. Por esta razón se creó el Consejo Asesor que incluye a personalidades de los principales sectores de la actividad económica nacional; es decir, el sector empresarial o privado, el sector laboral, el sector agropecuario y el sector académico. [...] Dada la

naturaleza del TLC, es lógico que el sector empresarial sea el que cuente con mayor número de miembros en el consejo de asesores, [...]” (Bustamante 1994: 129-130; vgl. Bertrab 1996: 30; 98; vgl. Bustamante 1994: 127-130; vgl. Zabludovsky 1994: 109).

Der Consejo Asesor setzte sich schließlich zusammen aus einem Vertreter der CCE, der CONCAMIN, der CONCANACO, und mehreren des CMHN für die Unternehmerschaft. Die Vertreter der ArbeitnehmerInnen waren ein Sekretär der Gewerkschaft CTM, der Präsident des Arbeitskongresses (*Congreso del Trabajo*) sowie der Generalsekretär der Mediengewerkschaft (Sindicato de la Radiodifusión, Televisión, Similares y Conexos). Für den Agrarbereich saßen der Generalsekretär der Bauengewerkschaft CNC (*Confederación Nacional Campesina*), der Vertreter der Kleinbauerngewerkschaft CNPP (*Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad*) sowie der Präsident des Nationalen Landwirtschaftsrates CNA (*Consejo Nacional Agropecuario*) im Beirat. Als Chefverhandler war Herminio Blanco der technische Sekretär des Consejo Asesor (vgl. Bustamante 1994: 132). Die Auswahl der Repräsentanten wurde von manchen Seiten kritisiert: “Although the Advisory Council was intended to offer ‘economy-wide’ transparency to the process, many non-government organizations and some Labour organizations (notably the Peasants’ Union) claimed that the Council was unrepresentative. They claimed that because it was government-appointed, the government selected only those representatives from whom it expected agreement or with whom it believed it could ‘make a deal’” (Alba/Vega 2002).

Zudem wurde auf Regierungsebene die interministerielle Kommission des NAFTA (*Comisión Intersecretarial del Tratado de Libre Comercio*) gegründet. Dieser gehörten neben VertreterInnen des SECOFI, des Außenministeriums, des SHCP, des SPP und des Arbeitsministeriums auch noch der Banco de México (!) an. Beide Gremien trafen sich ab diesem Zeitpunkt bis zum Ende der Verhandlungen zumindest einmal pro Monat (vgl. Bustamante 1994: 127-vgl. Zabludovsky 1994: 109). Auch in Washington wurde von der mexikanischen Regierung ein Büro eröffnet. Herminio Blanco wählte Hermann von Betrab, dessen Schüler er am Tec de Monterrey gewesen und mit dem er seitdem befreundet war, als dessen Leiter aus. In seinem Team befanden sich unter anderen Vertreter von IWF und Weltbank (vgl. Bertrab 1996: 29; 37; vgl. Boris 1996: 74).

Nahezu alle mexikanischen Unternehmerverbände, vor allem jene, die entweder große Import-/Export-Unternehmen oder Klein- und Mittelindustrielle aus dem Norden vertraten,

waren für das Konzept des Freihandels und somit für das NAFTA. Andere Bereiche wie die Kapitalgüter-, die Spielwaren- und die Elektronikzubehörindustrie meldeten gegenüber Regierung und CCE ihre Zweifel an. Außerdem hatten die CNPP, CNC und die CANACINTRA, die hauptsächlich Mikro-, Klein- und mittlere Betriebe vertraten, Bedenken. Diese stark binnenmarktorientierte Schicht der UnternehmerInnen hatte vom Protektionismus der Vergangenheit profitiert und fürchtete den direkten Wettbewerb mit US-amerikanischen Unternehmen (vgl. Boris 1996: 74; vgl. Kleinberg 1999: 76). Die NAFTA-feindliche Haltung wurde aber auch von diesen Sektoren bald zugunsten einer Unterstützung des Projektes aufgegeben. Für die Änderung der Position waren die versprochene Stabilität, das erhoffte Wachstum und die Erwartung eines besseren Verhältnisses zur Regierung ausschlaggebend. Versprechen wie die Ankündigung, dass der Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen in den USA und Kanada für viele Klein- und Mittelunternehmen positive Auswirkungen haben würde (vgl. Zabludovsky 1994: 119), waren mit ausschlaggebend (vgl. Boris 1996: 74).

Von anderen Teilen der Gesellschaft kam erstaunlich wenig Protest: „Die Rolle anderer Instanzen oder Institutionen (Legislative, politische Parteien, Gewerkschaften, sonstige Verbände, Intellektuelle etc.) war gegenüber den genannten Propagandisten sekundär“ (Boris 1996: 74). Die mexikanischen ArbeiterInnenvertreter nahmen die Freihandelsbestrebungen ohne größere Einwände hin. Sie wurden sogar von den UnternehmerInnen für ihre kompromissbereite Haltung gelobt, die sich stark von der US-amerikanischen Gewerkschaften unterschied: „Los representantes del sector laboral en el Consejo Asesor han jugado un papel muy importante en la construcción del apoyo que el sector laboral ha dado al TLC, en contra con el de Estados Unidos en donde la gran central sindical AFL-CIO ha sido desde un principio la principal fuente de oposición al TLC en Estados Unidos“ (Bustamante 1994: 132).

Die neue Staatselite, die für das NAFTA eintrat, konzentrierte ihre Stärke im neuen Büro des SECOFI (Industrie- und Handelsministerium). Von der neu etablierten Koalition mit dem privaten Sektor erwartete sich die Regierung Unterstützung, um ihre Freihandelsbestrebungen voranzutreiben. Die GroßunternehmerInnen sollten diesen Prozess anführen. Der PSE wurde von der Regierung als Vorlage genommen, um ein formales Konsultationsmodell mit dem privaten Sektor zu erstellen. Ab 1990 kam es zur aktiven Beteiligung der Unternehmerschaft an den NAFTA-Verhandlungen, die sich auch über 1991

und 1992 erstreckte. Die Vorbereitungen des NAFTA-Verhandlungsprozesses stellten schließlich das erste Beispiel der mexikanischen Geschichte dar, wo Beratergruppen sowohl von Regierung als auch von verschiedenen Teilen der Gesellschaft, vor allem der Unternehmerschaft, in einen Entscheidungsfindungsprozess aktiv eingebunden waren. Besonders die größten und dynamischsten Teile der Privatwirtschaft, die schon internationale Verbindungen (v. a. in die USA) hatten, erwarteten sich vom NAFTA große Gewinne und unterstützten es deshalb aktiv: „These [actors] included large Mexican firms and conglomerates, many of them located in Mexico’s northern states, as well as the Mexican subsidiaries of internationally integrated, foreign-owned, multi-national corporations“ (Thacker 1999: 62-63; vgl. Kleinberg 1999: 76).

Im Frühjahr 1990 lud der damalige Sekretär des SECOFI, Jaime Serra Puche, die Unternehmerschaft über den CCE, der damals mehr als 900.000 Mitglieder hatte, offen zu Beratungen hinsichtlich des NAFTA ein. Das Ziel war, ein Team von sachkundigen UnternehmerInnen zusammenzustellen, die eine geeinte Position der verschiedenen wirtschaftlichen Sektoren zum NAFTA-Abkommen finden sollten. Diese sollte dem mexikanischen Verhandlungsteam einen Bezugspunkt im Verhandlungsprozess mit den USA und Kanada bieten (vgl. Thacker 1999: 63; 65-66). Schließlich wurde die Koordinierungsstelle Außenhandelsunternehmen (Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior, COECE) gegründet, um als Schnittstelle zwischen Regierung und exportorientierter Wirtschaft zu fungieren. Sie sollte die Kommunikation zwischen privatem Sektor, der sich von Beginn an der „historischen Bedeutung“ (Gallardo 1994: 136) bewusst war, und staatlichen, offiziellen VerhandlerInnen des NAFTA erleichtern. Die COECE ernannte Juan Gallardo Thurlow zu ihrem Hauptvertreter (*head delegate*); er war ein bekannter mexikanischer Unternehmer, dessen Grupo Guepec Verbindungen mit dem US-amerikanischen Multinationalen Pepsicola hatte (vgl. Bustamante 1994: 130; vgl. Boris 1996: 74; vgl. Thacker 1999: 63).

Die COECE setzte sich zusammen aus den Präsidenten von CONCAMIN, CONCANACO, COPARMEX, AMIS, CMHN, AMCB, ABM (Asociación de Banqueros de México; Nationale Bänkervereinigung, in der unten eingefügten Grafik nicht angeführt, aber von Vega/Alba (vgl. 2002) erwähnt), CNA, CANACINTRA, CANACO México (Handelskammer von Mexico City), CEMAI (*Consejo Empresarial Mexicano de Asuntos Internacionales*; mexikanischer

Die Einladung an die COECE, an den Verhandlungen teilzunehmen, kam zwar von der Regierung selbst, der private Sektor hatte allerdings schon viel früher begonnen seine Rolle in zukünftig möglichen Freihandelsvertragsverhandlungen vorzubereiten. Die Initiative war von Juan Gallardo ausgegangen, der zum damaligen Zeitpunkt Präsident des US-amerikanisch-mexikanischen Komitees des CEMAI war. Der CEMAI war mit allen Organisationen, die dem CCE angehörten, verflochten und bestand aus 200 bis 300 Mitgliedsbeitrag entrichtenden TopunternehmerInnen aus privaten Wirtschaftskreisen. Das US-amerikanisch-mexikanische Komitee nahm von Beginn an eine wichtige Rolle bei der Gründung der COECE ein. Spätestens ab 1988 beschäftigte sich dieses Gremium mit der Option der Schaffung eines Freihandelsvertrags. Zu Beginn des Jahres 1990 wurde bereits begonnen, detaillierte Pläne für die Partizipation des privaten Sektors in den Verhandlungen auszuarbeiten. Diese wurden dem Vorstand des CCE und ihrem Präsidenten Rolando Vega vorgelegt. Wenige Wochen später wurde die COECE offiziell gegründet (vgl. Kleinberg 1999: 76; Thacker 1999: 64-65).

Sowohl COECE als auch CEMAI räumten GroßunternehmerInnen in ihren Reihen das größte Gewicht ein: "COECE's institutional background, structure, and membership reveal patterns of concentration of power favoring big business. The CEMAI's membership base comes principally from the ranks of the largest and most internationally integrated firms in México" (Thacker 1999: 65). Eine Liste der Mitglieder des CEMAI wurde nie veröffentlicht, aber ein anonymer Interviewpartner berichtete Thacker, dass sie aus großen Banken, Versicherungen, Betrieben der Automobilindustrie und einzelnen, mächtigen Großunternehmen wie Nestlé, Volkswagen, Ford und Chrysler stammten. Zumindest zu Beginn sollte die COECE aber größere Teile der Unternehmerschaft einbinden als CEMAI und CCE: "COECE was created to serve as the representative of the entire Mexican business community for NAFTA, and thus its membership base was originally designed to be considerably broader and more inclusive than that of the CCE" (Thacker 1999: 66).

Der Staat forderte den privaten Sektor auf, sektorielle Bedürfnisse und Anforderungen auszuarbeiten. Die COECE legte daraufhin für die NAFTA-Vorbereitungen sechs Grundsektoren fest, von denen die Hälfte mit der Finanzwirtschaft zu tun hatte: Finanzwesen, Versicherungswesen, Handel und Dienstleistungen, Industrie, Landwirtschaft und Bankwesen. Jeder dieser Bereiche bekam eine Hauptkoordinierungsstelle aus den

Reihen der COECE: ABM (Bankwesen), CONCAMIN (Industrie), CONCANACO (Handel und Dienstleistungen), AMIS (Versicherungswesen), AMCB (Finanzwirtschaft) und CNA (Landwirtschaft). Gemeinsam mit den Assoziationen und Räten des internationalen Handels CEMAI, ANIERM und CONACEX wurden schließlich sechs weitere Koordinationsgruppen, die jeweils einen Sektor repräsentierten und eine, die sich mit sektorübergreifenden Handelsthemen beschäftigte, gegründet. Diese wiederum eröffneten 140 sektorische Komitees, von denen jedes Studien und Analysen zu seinem Sektor anfertigte. Jede dieser Gruppen und Subgruppen wurde von einem einzigen Koordinator angeführt, der von den Leitern der entsprechenden COECE-Mitgliedsorganisationen ausgewählt wurde (vgl. Kleinberg 1999: 76-77; vgl. Gallardo 1994: 139-140; vgl. Thacker 1999: 66).

Juan Gallardo, der die COECE anführte, war dafür zuständig alle KoordinatorInnen auf einen Nenner zu bringen. Jeder Sektor bereitete dafür ein Positionspapier vor. So verfügte die COECE zu Beginn des Jahres 1991 über Daten zu den ökonomischen Aktivitäten, Bedürfnissen und Empfehlungen von jedem der 140 Subsektoren. Die Positionspapiere konnten nun also **von** den ausgewählten VerhandlerInnen den SECOFI-Vertretern des privaten Sektors präsentiert werden. Gallardo (1994: 139) resümiert: „El resultado, nada sencillo, ha sido la formación de una estructura empresarial seria y unificada.“ Nach dieser Vorbereitungsarbeit im Hinblick auf die NAFTA- Verhandlungen war die weitere Rolle der COECE vorerst unklar (vgl. Kleinberg 1999: 76-77; vgl. Gallardo 1994: 139-140; vgl. Thacker 1999: 63-64).

4.2.1.2 Lobbying und Propaganda

Von Seiten der Regierung und des privaten Sektors wurde davon ausgegangen, dass das NAFTA nicht unter allen Bevölkerungsschichten auf Zustimmung stoßen würde. Aus diesem Grund wurde eine Medienkampagne initiiert, die die öffentliche Zustimmung zu einem Freihandelsabkommen mit den USA im Inland erhöhen sollte. Boris (vgl. 1996: 72) erwähnt, dass die möglichen positiven Auswirkungen des NAFTA stark übertrieben wurden. Der offizielle Diskurs von Präsident Carlos Salinas ging so weit zu verbreiten, dass die Unterzeichnung des NAFTA Mexiko zu einem Erste-Welt-Land machen würde (vgl. Rivera 2010: 205). Die gezielte Propaganda hatte Erfolg: „[E]n todos los casos el tratado de libre comercio es concebido por los ciudadanos como lo que realmente es: un instrumento para impulsar nuestro desarrollo y – en combinación con las otras herramientas de política

económica – elevar el bienestar de nuestra población e incorporarnos de manera activa a la nueva configuración productiva y comercial de la economía internacional” (Niebla 1994: 100).

Die zentrale Frage der Debatte war bald nicht mehr, ob ein Freihandelsvertrag mit den USA überhaupt angestrebt werden sollte. Die Diskussion verschob sich hin zu konkreten Aspekten – v. a. der Asymmetrie und Reziprozität – der Umsetzung. Der Bevölkerung wurde erklärt, dass das NAFTA eine Art der Politik war, auf eine durch die Modernisierung gewandelte Realität zu reagieren. Im Falle Mexikos bedeutete das, sich in die neue polit-ökonomische Weltordnung zeitgerecht einzureihen: „Este tratado aparece como un instrumento funcional para hacer efectiva la inserción de nuevo tipo de nuestro país en el sistema internacional” (Niebla 1994: 100-103).

Bertrab (vgl. 1996: 38-214) beschreibt in seinem Buch detailliert, welche Anstrengungen von Seiten Mexikos unternommen wurden, um die US-amerikanischen Abgeordneten zu einer Zustimmung zum NAFTA zu bewegen und die öffentliche Meinung zum NAFTA in den USA positiv zu beeinflussen. Angeblich war dies die längste und teuerste ausländische Kampagne, die in Washington jemals umgesetzt wurde (vgl. Boris 1996: 73). In den USA stand der Abschluss des NAFTA längere Zeit auf der Kippe. Deshalb wollte Präsident Bush unbedingt die Prozedur des *fast track* auf das NAFTA anwenden. Diese erlaubte es dem Kongress lediglich das Paket in seiner Gesamtheit abzulehnen oder anzunehmen, nicht aber, Abänderungsanträge zu stellen (vgl. Zabudovsky 1994). Um die Kongressmitglieder zur Zustimmung zum *fast track* zu bewegen, wurden Programme für Radio, Fernsehen und Presse organisiert, da davon ausgegangen wurde, dass die PolitikerInnen Reportagen auf nationalem Niveau für einen Indikator der öffentlichen Meinung hielten. Zudem wurde versucht, die hispanische Gemeinde in den USA für das NAFTA zu gewinnen. Dies gelang allerdings nur bei den Kongressabgeordneten und den finanziell besser gestellten Wirtschaftstreibenden. Viele der restlichen MigrantInnen mit lateinamerikanischen Wurzeln fürchteten die mexikanische Konkurrenz (vgl. Bertrab 1996: 67-71; S. 72-74; 213-214). Das Büro des CEMAI in Washington wurde vorübergehend in ein Büro der Coordinadora Empresarial umgewandelt, um besser Kontakt mit der Regierung und dem privaten Sektor der USA halten zu können und der mexikanischen Unternehmerschaft den nötigen Einfluss auf den Entscheidungsfindungsprozess zu garantieren (vgl. Gallardo 1994: 142).

4.2.2 Die Einflussnahme auf den Verhandlungsprozess

4.2.2.1 Der Beginn der Verhandlungen

Am 12. Juni 1991, nach mehr als einem Jahr Vorbereitungszeit, begannen schließlich die HandelsministerInnen der drei Länder in Toronto die offiziellen Verhandlungen des NAFTA. Bis zum November 1991 hatte es dann schon drei ministerielle Treffen gegeben sowie drei der Verhandlungschefs und dreiundneunzig von verschiedenen Arbeitsgruppen (vgl. Zabludovsky 1994: 107; 117). Das erste Treffen im Oktober 1991, bei dem die Delegationen ihre Forderungen und Bedingungen präsentierten, dauerte wegen unüberbrückbarer Differenzen nur 15 Minuten statt einen Tag. Schließlich bekamen alle Delegationen die Aufgabe, bis Jänner 1992 Entwürfe mit der Gesamtheit ihrer Positionen zu erarbeiten. Mexikos Strategie war dabei folgende: „Con anterioridad se habían hecho investigaciones apoyadas por diferentes agrupaciones económicas y sociales y se habían generado un detallado análisis sobre las fortalezas y debilidades de la economía mexicana, todo lo cual señalaba con exactitud lo que México debía obtener de un acuerdo. [...] Se tendrían que hacer suficientes condiciones para crear una red de apoyo en el Congreso y en el sector privado estadounidenses tales que no pusieran en entredicho los objetivos del país” (Bertrab 1996: 91; vgl. S. 87-91).

Es zeigte sich immer deutlicher, dass die RepräsentantInnen des privaten Sektors auch im Verhandlungsprozess eine wichtige Rolle einnehmen würden. Sie waren aktiv an der Formulierung und Überarbeitung der Verhandlungspositionen von Mexiko beteiligt. Dies ging sogar so weit, dass die speziell für die Verhandlungsvorbereitungen des NAFTA geschaffene COECE ein Team zusammenstellte, das dem des offiziellen Verhandlungsteams entsprach: „COECE created essentially a parallel bargaining unit that mirrored the organization of the Mexican government negotiating team” (Thacker 1999: 64).

Hermann van Bertrab, der das mexikanische Verhandlungsteam in Washington anführte, beschreibt, dass in den Verhandlungen zwei unterschiedliche politische Stile aufeinander trafen: Während die US-Amerikaner rüde und direkt vorgingen, verhielten sich die Mexikaner kompromissbereiter (vgl. Bertrab 1996: 11; 16). Boris (vgl. 1996: 75) führt dies allerdings nicht auf kulturelle Unterschiede zurück, sondern sieht darin die Machtkonstellation reflektiert: Mexiko musste sich im Verhandlungsprozess schneller

unterordnen als die USA und Kanada, was an seiner relativen wirtschaftlichen Schwäche sowie an den undemokratischen Strukturen, die in Mexiko vorherrschten, lag (vgl. Boris 1996: 75).

4.2.2.1 Die Umstrukturierung der Verhandlungsteams

Als im Juni 1991 die Verhandlungen endgültig begannen, hatten sich die trilateralen VerhandlerInnen auf einen themen- statt sektorbasierten Zugang geeinigt. Diskussionsthemen waren beispielsweise die Ursprungsregeln, Anti-Dumping oder Zölle. Es mussten also die auf mexikanischer Seite bestehenden sektoriellen Gruppen umstrukturiert werden, um themenbasierten Input liefern zu können. Die Verhandlungen wurden zuerst auf 17, dann 18 voneinander getrennte „Tische“ aufgeteilt. Jedes der 18 Beraterkomitees inkludierte jeweils sektorielle und FreihandelsexpertInnen. Die COECE reagierte darauf, indem sie ihre eigenen Strukturen veränderte, „channeling the different sectoral groups into the new negotiating groups“. Für jede der Verhandlungsgruppen wurde ein Hauptverantwortlicher gewählt und die RepräsentatInnen der 140 sektoriellen Subgruppen konnten in der Gruppe oder den Gruppen teilnehmen, die für ihre Anliegen am relevantesten waren. Für die meisten themenbasierten Gruppen waren 8-12 UnternehmervvertreterInnen in der offiziellen COECE-Delegation (Thacker 1999: 66-67; vgl. Kleinberg 1999: 77-78).

Die Reorganisierung der COECE-Gruppen sorgte auch dafür, dass sich die Macht noch mehr konzentrierte. Mit der Transformation war ein starker Personalwechsel verbunden. Nur 42 von den ursprünglich 185 sektoralen RepräsentatInnen blieben der COECE erhalten. Dafür kamen 122 neue RepräsentantInnen des privaten Sektors in die frisch geformten Gruppen. Es waren also ungefähr zwei Drittel der an den Verhandlungen beteiligten PrivatunternehmerInnen neu. Die neuen RepräsentantInnen stammten fast ausschließlich von einzelnen Großunternehmen oder aus der Führungsriege der Unternehmerverbände. Die Führung der COECE verlangte von den Personen, die an den Beratungen teilhaben wollten, bestimmte Qualifikationen (Wirtschaftskenntnisse und die Fähigkeit, Englisch zu lesen). Am wichtigsten waren aber wohl die Anforderungen die zur Verfügung stehende Zeit betreffend: „[A] participant simply had to have the time to dedicate to the process, which would have been very difficult for small business owners, who spend their time tending to their day-to-day business operations. The larger firms and business chambers, by contrast,

have specialists in these areas" (Thacker 1999: 67). So kam es, dass die große Mehrheit der UnternehmerrepräsentantInnen nun aus großen Exportfirmen und Unternehmerverbänden kam.

VertreterInnen der Klein- und Mittelbetriebe fühlten sich ausgeschlossen und drückten schon zu Beginn der NAFTA-Verhandlungen ihre Unzufriedenheit über die von der COECE angeführte Unternehmerbeteiligung aus. Auch während der Verhandlungen wurden Klein- und Mittelbetriebe schließlich kaum kontaktiert: „Those in COECE whom government negotiators consulted most frequently were generally the businesses most likely to benefit from NAFTA and those who controlled the largest number of economic resources. In contrast, many of NAFTA's anticipated private sector losers did not participate in negotiations" (Thacker 1999: 70). Schon von Beginn an wurde vermutet, dass diese Bereiche der Wirtschaft von der neu geschmiedeten Allianz mit den USA nicht profitieren würden, und sich deshalb gegen die Umsetzung der Freihandelsbestrebungen querlegen könnten. Deshalb wurde ihre Beteiligung an den Vorbereitungen und den Verhandlungen selbst auf ein Minimum reduziert und ihre Einwände überhört. Die Führung der CANACINTRA musste sich regelmäßig mit dem COECE in Verbindung setzen, um genaue Informationen zum Verhandlungsfortschritt zu erhalten (vgl. Kleinberg 1999: 78; vgl. Thacker 1999: 70-72). Dass die VerhandlerInnen der COECE sich bewusst waren, dass sie die Interessen von vielen Klein- und MittelunternehmerInnen schlecht bzw. gar nicht repräsentierten, belegt folgendes Zitat: „If a small businessperson wanted protection, he probably was not well represented. If he wanted access to U.S. markets, he was well represented“ (Thacker 1999: 72).

Ein Unternehmer, der sich an den NAFTA-Verhandlungen beteiligen wollte, musste die Freihandelsideologie akzeptieren. Dieser Idee konnten vor allem Großkonzerne etwas abgewinnen, weshalb sie den überwiegenden Teil der VerhandlerInnen des privaten Sektors stellten. Ein weiterer wichtiger Faktor war, dass die meisten COECE-RepräsentantInnen keinen Lohn für ihre Tätigkeiten erhielten und für die Reisekosten selbst aufkommen mussten. Während große, international verbundene Konzerne über die materiellen Ressourcen verfügten, Geld für diese VerhandlerInnen bereitzustellen, war das bei Klein- und Mittelunternehmen nicht der Fall. Sie konnten lediglich über ihre eigenen Handelskammern, z. B. die CANACINTRA, Einfluss nehmen. In den realen Verhandlungen unterlagen sie allerdings häufig dem Gewicht der RepräsentantInnen der Großunternehmen.

Lange Zeit wurden Kammern wie die CANACINTRA dafür kritisiert, lediglich als korporatistischer Mechanismus zur Unternehmerkontrolle durch den Staat zu fungieren und nicht als reale Interessensvertretung. Während der Verhandlungen waren es nun tatsächlich diese Unternehmerorganisationen, die den Unmut der Klein- und Mittelunternehmer kanalisiert und verpuffen ließen, ohne realen Widerstand zu organisieren (vgl. Kleinberg 1999: 78; vgl. Thacker 1999: 70-72).

4.2.2.2 Das „Zimmer nebenan“

Am Verhandlungsprozess waren schließlich die themenbasierten Beraterkomitees maßgeblich beteiligt: „Just before a negotiating round, government and private sector leaders would typically meet in Mexico, in groups that imitated in number and specialization the actual negotiating “tables”, or subgroups, to discuss issues and strategies. A team of private sector representatives would then accompany the government negotiators to the various, alternating Canadian, Mexican, and U.S. negotiation sites. COECE would typically reserve hotel rooms as close as possible to the actual negotiating rooms to facilitate regular contact with the Mexican government negotiating teams (Interviews, COECE officials). Such a room soon became known as the “side room” or the “room next door” (cuarto de al lado, cuarto de junto)” (Thacker 1999: 64; vgl. Bertrab 1994: 102). In diesem Zimmer befanden sich die COECE-RepräsentantInnen, während der offiziellen Sitzungen mit einem computerisierten System ausgestattet, um im Fall einer unerwarteten Wendung schnell reagieren zu können. Täglich hielten sie außerdem Plenarsitzungen mit dem Chefverhandler Herminio Blanco ab, um die offizielle Verhandlungsrunde des nächsten Morgens vorzubereiten (vgl. Thacker 1999: 64; 66-67). Dazu Zabludovsky (1994: 110): „Actualmente, la COECE participa en la negociación a través de un cuerpo de asesores, el cual es consultado por los responsables de los grupos, en forma previa, paralela y posterior a las reuniones de negociación.” War eine Verhandlungsrunde abgeschlossen, trafen sich die führenden GroßunternehmerInnen (*business leaders*) und Regierungskräfte in Mexiko, um die Resultate zu diskutieren. Im Anschluss daran hielt der COECE eigene interne Sitzungen ab, um seine Mitglieder über den Fortschritt der Verhandlungen zu informieren (vgl. Thacker 1999: 66-67)

Industrieminister Jaime Serra Puche verlangte von seinen ChefverhandlerInnen, die Wünsche der Unternehmerschaft in den Verhandlungen soweit wie möglich zu respektieren. Ohne Rücksprache mit dem privaten Sektor sollten keine Entscheidungen gefällt werden:

„After decades of conflictual relations with SECOFI and a general distrust of a government it viewed as encroaching on its territory and unnecessarily interfering with its operations, the private sector was very hesitant to embrace fully a new generation of bureaucrats that professed a willingness to include the business viewpoint“ (Thacker 1999: 69). Die VerhandlerInnen konnten nicht immer das erreichen, was die COECE-VertreterInnen von ihnen wünschten, weil sie unter dem Druck des kanadischen und des US-amerikanischen Verhandlungsteams standen; aber zumindest Beratungen mit den VertreterInnen des privaten Sektors fanden auf regelmäßiger Basis statt (vgl. Thacker 1999: 69). Über 1400 Treffen absolvierten die sektoriellen Koordinatoren, die COECE-Führung, SECOFI-Vertreter und die RepräsentantInnen des privaten Sektors während des zweiten Halbjahres von 1991. Nachdem eine Einigung zwischen privatem Sektor und Staat erzielt worden war, wurden die Verhandlungsbedingungen formuliert und weiter verfolgt (vgl. Kleinberg 1999: 76-77).

Im frühen Januar 1992 überreichte schließlich das SECOFI der COECE-Führung eine Kopie des Entwurfs des NAFTA und bat um Kommentare des privaten Sektors. Die COECE stellte speziell dafür ein Team aus Anwälten und anderen Experten zusammen, um den Text durchzusehen, und notierte die Abänderungen am 50-Seiten-Dokument, die die COECE wünschte. Einer der führenden COECE-Repräsentanten sagte aus, dass ungefähr 90% der vorgeschlagenen Änderungen übernommen wurden. Auch schon früher, bei den Verhandlungspositionen, hatte der COECE großen Einfluss auf die Regierung genommen: Das SECOFI hatte ca. 80% der Vorschläge des COECE zur Formulierung und Überarbeitung der Verhandlungsstrategie mit den USA und Kanada angenommen (vgl. Thacker 1999: 69-70).

4.2.2.3 Nachwirkungen der Verhandlungen

Als die NAFTA-Verhandlungen im August 1992 abgeschlossen wurden, hatten sich die Regierungsverhandler und die RepräsentantInnen des privaten Sektors mehr als 2.600-mal getroffen. Die von Thacker (1999: 68) interviewten Personen berichteten einstimmig, dass die Beteiligung des privaten Sektors am NAFTA „real, extensive, profound and effective“ war. Dies zeigte auch noch andere Auswirkungen: „[O]ver the course of the meetings many of the private sector participants in the COECE side room developed excellent relationships with their government counterparts, who regularly sought their views and interests“ (Thacker 1999: 68). Vor allem Jaime Serra Puche wurde von einem Mitglied des Mittelbaus des Verhandlungsteams für seine Zugänglichkeit gelobt. Ein bei den Verhandlungen führendes

Mitglied von Seiten der Regierung bestätigte, dass sein eigenes und das Team des COECE konstant in Kontakt standen. Ein Repräsentant des COECE bringt es auf den Punkt: „[W]e got as close as possible to the negotiations without actually being there“ (Thacker 1999: 68). Ein in einer einzigen Verhandlungsgruppe tätiger Verhandlungsführer der Regierung schätzte, dass sein Team sich ungefähr 30-mal mit den US-amerikanischen und kanadischen VerhandlerInnen getroffen hatte und circa 180-mal mit VertreterInnen des mexikanischen privaten Sektors (vgl. Thacker 1999: 68-69).

Die Implementierung neoliberaler Politiken unter Salinas de Gortari veränderte die Beziehungen zwischen öffentlichem und privatem Sektor. Letzterer erlangte ein deutlich größeres Gewicht, als er in den vorangehenden Jahrzehnten gehabt hatte, und er war deutlich besser organisiert: „La tarea de COECE ha sido tan exitosa que permite afirmar que nunca antes en la historia de México, el sector privado se había comunicado entre sí tan eficazmente, ni organizado de manera tan completa para alcanzar un objetivo común, [...]“ (Bustamante 1994: 131). Der Eintritt in das NAFTA vertiefte auch die strategische Allianz zwischen Staat und Privatwirtschaft weiter. Nach den Verhandlungen war ein großes Vertrauen der GroßunternehmerInnen in den Staat vorhanden. Es wurde davon ausgegangen, dass dieser auch zukünftig auf die Bedürfnisse des Großkapitals Rücksicht nehmen würde. Ein anderer Teil dieser Neudefinition des Verhältnisses zwischen Staat und Privatwirtschaft war die Einladung an UnternehmerInnen, sich in der Parteipolitik zu engagieren, was traditionell verpönt war, sowie die PRI finanziell zu unterstützen. Die PRI wählte selbst Wirtschaftstreibende zu Gouverneuren, was früher undenkbar gewesen wäre (vgl. Kleinberg 1999: 71-80).

4.2.3 Das Verhandlungsergebnis

4.2.3.1 Die konkrete Ausformung des NAFTA

Durch die Schaffung der nordamerikanischen Freihandelszone (NAFTA) erhielt die Integration der mexikanischen in die US-amerikanische Wirtschaft einen formalen Ausdruck (vgl. Schirm 1998: 10). Das Anstreben und Durchsetzen eines Integrationsprozesses mit den USA war ein weiterer zentraler Schritt der neoliberalen Umstrukturierung der mexikanischen Wirtschaft und Gesellschaft, die schon unter Miguel de la Madrid begonnen hatte. Der US-

amerikanische Markt war zum damaligen Zeitpunkt 20-mal größer als der US-amerikanische und das NAFTA garantierte einen privilegierten Zugang zu ihm (vgl. Bertrab 1994: 107).

Im Dezember 1992 wurde die erste NAFTA-Version von den drei amtierenden Präsidenten (für die USA damals noch George Bush) unterzeichnet (vgl. Kohl 1996: 31-32). Es wurde die stufenweise Abschaffung aller Ein- und Ausfuhrzölle in den Mitgliedsstaaten während der ersten 15 Jahre nach dem Inkrafttreten des NAFTA (am 1. Jänner 1994) vereinbart. Es sollte eine Freihandelszone geschaffen werden, die barrierefreies Handeln mit Gütern und Dienstleistungen und die freie Kapitalzirkulation zwischen den USA, Mexiko und Kanada ermöglichte (vgl. Skidmore/Smith 2001: 251). 1982 waren 42% aller mexikanischen Importe zollfrei. 1986 waren es schon 72% und 1994, mit dem Inkrafttreten des NAFTA, wurden nur noch 18% aller Importe besteuert, und zwar mit höchstens 6% ihres Wertes (vgl. Rivera 2010: 191-192).

Die Ziele des NAFTA waren faire Wettbewerbsbedingungen zu fördern, Investitionsmöglichkeiten zu erhöhen, intellektuelles Eigentum adäquat zu schützen, effiziente Prozedere zu etablieren, die die Umsetzung des NAFTA-Abkommens und die Lösung von Kontroversen ermöglichen, die trilaterale, regionale und multilaterale Kooperation unterstützen und die Barrieren zwischen den unterzeichnenden Staaten zu beseitigen. Strittige Punkte des NAFTA waren der Zeitplan für den Zollabbau, die Frage, welchen Anteil inländischer Wertschöpfung ein Produkt zum Export enthalten muss, um als „mexikanisch“ zu gelten (Ursprungsregeln), die Gleichbehandlung des Bankensektors, die Übergangsfristen für die Landwirtschaft und die Übereinkunft, wie mit den unterschiedlichen Umweltauflagen umzugehen sei. Für „hoch-sensible“ Produkte in der Landwirtschaft gab es schließlich Ausnahmeregelungen (vgl. Kohl 1996: 42; vgl. Skidmore/Smith 2001: 251). Bertrab (vgl. 1996: 86) erwähnt neben der Landwirtschaft und dem Energiesektor auch die Automobilindustrie als einen Bereich, bei dem sich die Verhandlungen schwierig gestalteten.

Neben der völligen Liberalisierung des Waren- und Kapitalverkehrs wurde auch das Niederlassungsrecht von Banken zum Teil liberalisiert. Versicherungsunternehmen wurde nach 6 Jahren der Zugang zu den Märkten der anderen Länder gewährt. Zudem wurden ausländische InvestorInnen den inländischen vollkommen gleichgestellt. Für einzelne

Branchen und Bereiche gab es Sonderregelungen, z. B. für den Textilbereich und den Agrarbereich. Mexiko wurde die Weiterführung des staatlichen Erdöl- und Elektrizitätsmonopols garantiert. Außerdem enthält der Vertrag Vorgehensweisen zur institutionellen Lösung von Konflikten (vgl. Boris 1996: 72-73). Die Staaten wurden zudem verpflichtet, bei der Vergabe von Aufträgen Unternehmen aus dem NAFTA-Raum wie inländische zu behandeln. Ein gemeinsamer Außenzoll der Mitgliedsstaaten war genau so wenig vorgesehen wie gemeinsame supranationale Institutionen (vgl. Schirm 2007: 204).

Im Gegensatz zur Europäischen Union wurde der Faktor Arbeit bei den Verhandlungen ausgeklammert. „Beyond a narrowly written provision for movement of corporate executives and selected professionals, the treaty made no reference at all to large-scale migration of labor“ (Skidmore/Smith 2001: 251). Die Migrationsbestimmungen wurden also nur geringfügig liberalisiert. Zudem bestand Clinton auf – nicht im Vertrag festgeschriebene – verschärfte Grenzkontrollen, um illegale Immigration weitestgehend zu vermeiden (vgl. Kohl 1996: 31-32). Dass auf diese Art das Problem der illegalen Einwanderung von MexikanerInnen in die USA gelöst werden kann, zweifelt Schirm (vgl. 1998: 9) allerdings an.

Als Präsident Clinton ins Amt gewählt wurde, verlangte er, dass noch Ergänzungsabkommen zu Arbeitsrecht und Umweltschutz ausgehandelt würden, da er die Gewerkschaften zufrieden stellen wollte und Umweltfragen zu dieser Zeit in der US-amerikanischen Gesellschaft eine immer größere Bedeutung zukam (vgl. Kohl 1996: 31-32; vgl. Skidmore/Smith 2001: 253). Im Zusammenhang mit den Zusatzabkommen, die schließlich im September 1993 verabschiedet wurden, wollten die USA erreichen, dass bei Nichteinhaltung Strafzölle eingeführt oder andere Sanktionen verhängt werden können. Gegenüber Mexiko konnten sie dies teilweise durchsetzen, bei Kanada konnten sie keine Änderung des ursprünglichen Regelwerks erwirken. Dies zeigt sehr deutlich, wie die Kräftekonstellation damals aussah (vgl. Boris 1996: 73).

4.2.3.2 Kritik am Abkommen

Zuerst muss erwähnt werden, dass das NAFTA in den USA und Mexiko einen unterschiedlichen rechtlichen Status besitzt. Während in Mexiko von einem Vertrag („tratado“) die Rede ist, gilt es in den USA nur als Abkommen („agreement“); es musste dort deshalb nicht ratifiziert werden und ist auch nicht direkt gesetzlich verankert (vgl. Bertrab

1996: 181). Die unterschiedliche rechtliche Grundlage wurde stark kritisiert und ist wiederum ein Ausdruck der Machtverhältnisse zwischen Mexiko und den USA.

Ein weiterer häufig geäußelter Kritikpunkt im Zusammenhang mit dem NAFTA ist, dass das ungleiche Entwicklungsniveau von Mexiko und den USA nicht offen thematisiert wurde. Dass Mexiko weniger konkurrenzfähig war als die USA, sollte lediglich durch Übergangsfristen bei der Öffnung ausgeglichen werden (vgl. Schirm 2007: 204; vgl. Schirm 1998: 6). Dabei war von Beginn an klar, dass die mexikanische Landwirtschaft aus qualitativen und quantitativen Gründen sowie wegen der hohen Subventionierung des US-amerikanischen und kanadischen Agrarsektors durch den jeweiligen Staat nicht gegen Produkte aus den USA und Kanada konkurrieren würde können (vgl. Boris 1996: 75).

Trapaga (2002) bezeichnet das NAFTA deshalb als „asymmetrisches Abkommen“, weil es, da keine Kompensationsmechanismen vorgesehen waren, Entwicklungsunterschiede einzementiert statt abbaut. „Tatsächlich berücksichtigt der NAFTA-Vertrag zu wenig, dass Mexikos Wirtschaft bei weitem nicht so konkurrenzfähig ist wie diejenige der USA. Eine Vernichtung mexikanischer Betriebe durch freien Wettbewerb mit US-Firmen ist aber nicht im befürchteten Ausmaß eingetreten. [...] Eine Gefährdung der Erfolgsaussichten des NAFTA besteht in der mangelhaften Gerechtigkeit bei der Verteilung von Wachstum und Wohlstand auf einkommensschwache Bevölkerungsteile. [...] Dieses Problem wird verschärft durch die Vernachlässigung von Maßnahmen, mit denen die sozialen Kosten der liberalen Reformen und der Marktöffnung in Mexiko kompensiert werden könnten. [...]. [Deshalb] wäre innermexikanisch eine stärkere Beteiligung der Unterprivilegierten am Volkseinkommen nötig und im Rahmen der NAFTA ein Struktur- und Kohäsionsfonds (Schirm 2007: 224-225). Boris (vgl. 1996: 79) bemängelt ebenfalls das Fehlen eines nationalen oder internationalen Ausgleichsmechanismus oder Kompensationsfonds, um die asymmetrischen Entwicklungstendenzen abzuschwächen.

Aus einer gesellschaftskritischen Perspektive kann am NAFTA allerdings noch einiges mehr kritisiert werden als die vorher genannten Punkte. Der Ablauf der Verhandlungen wurde deshalb so genau betrachtet, weil zu beweisen war, dass bestimmte Interessensgruppen diesen Prozess dominierten und andere Teile von Wirtschaft und Gesellschaft partiell oder gänzlich aus ihm ausgeschlossen wurden. Die Zusammenschließung des mexikanischen mit dem US-amerikanischen Markt erhöhte für die unterdrückten Klassen den Druck,

ökonomisch zu bestehen, enorm, während ein Teil der KapitalistInnen stark profitierten; somit ließ man die gesellschaftliche Ungleichheit anwachsen: „Der zentrale Charakterzug der Liberalisierungsstrategie ist die tiefgreifende und zunehmende sozioökonomische Polarisierung bei gleichzeitiger Transnationalisierung eines kleinen Segments der Ökonomie gewesen.“ Die auf Industrieexporte spezialisierte Privatindustrie, die mit ihren Exporten den Wachstumsmotor darstellte, umfasste sowohl nationale Betriebe als auch solche in ausländischer Hand. Ihre Dominanz war vorhersehbar: „Dieser Prozess der Polarisierung kommt nicht überraschend. Im Wettbewerb mit großen Unternehmen, die mit nationalem und internationalem Kapital agieren, haben kleinen [Fehler in der Vorlage, Anm.] Unternehmen, von wenigen Ausnahmen abgesehen, keine Möglichkeit zu überleben“ (Dussel Peters 2001: 235).

Die Öffnung mag zwar positive Effekte auf die wirtschaftliche Entwicklung haben, doch „es wird immer eine sehr partikulare, nur Teile der mexikanischen Ökonomie erfassende Dynamik sein. Eine binnenmarktorientierte, umverteilende, produktive und die Massenbedürfnisse befriedigende Wirtschaftspolitik kann dieser auch nach außen verschobene Neoliberalismus nicht zustande bringen.“ (Boris 1996: 79) Auch soziale und regionale Polarisierungen werden nicht ausgeglichen. „Der internationalisierte Teil der mexikanischen Ökonomie wird sich möglicherweise in manchen Aspekten den Charakteristika der nördlichen Wirtschaftspartner angleichen, der übrige Teil aber wird sich noch weiter bezüglich vieler ökonomischer und sozialer Kennziffern davon entfernen“ (Boris 1996: 79).

Dazu muss angemerkt werden, dass die extensive Akkumulation in den dominanten Wirtschaftssektoren gut funktionierte und die abhängige Entwicklung deshalb für die mexikanischen GroßkapitalistInnen nicht unbedingt von Nachteil war. Diese Art der Akkumulation baute allerdings darauf auf, dass nur ein kleiner Teil der gesamten Wirtschaft beteiligt war. Politiken zur Regionalentwicklung innerhalb Mexikos wurden von der herrschenden Koalition nicht als notwendig angesehen, weil die dominante Koalition ohnehin schon gute Akkumulationsbedingungen vorfand. Der mexikanische Staat war deshalb nur teilindustrialisiert und von einem starken Nord-Süd-Gefälle geprägt, bei dem die ärmeren Regionen teilweise nicht in den wirtschaftlichen Kreislauf integriert waren. Dem

Entwicklungsprozess fehlte deshalb seine Dynamik: Er war auf einen geografisch kleinen Raum beschränkt, während große Teile des Landes unterentwickelt blieben.

Die Transnationalisierung von Teilen der mexikanischen Ökonomie bedeutete die Integration der mexikanischen verarbeitenden Industrie in die US-amerikanische Wirtschaft. Auf die so genannte „fragmentierte Exportorientierung“ (Boris 1996: 79), die sich auf Halbfabrikate mit relativ geringem Wertzuwachs spezialisierte, ging ein beträchtlicher Teil der neu erlangten Auslands-, aber auch einheimischen Investitionen zurück. Diese Produkte waren zur „temporären Einfuhr zur Wiederausfuhr“ gedacht, also exportorientiert, und nicht auf technologisch fortgeschrittene Produktionsschritte konzentriert. Der Wertzuwachs, der auf mexikanischem Boden entstand, war gering und damit auch die Steuereinnahmen, die der Staat durch sie verbuchen konnte. Für diese Waren, die zum Re-Export bestimmt waren, fielen bei Import und Export weder Zölle noch Mehrwertsteuer oder Gewinnsteuer an (vgl. Boris 1996: 79; vgl. Dussel Peters 2001: 223-227).

Regionale Integrationsprozesse werden aus neoklassischer Perspektive damit begründet, dass es im Block einfacher ist, den Wettbewerb gegen andere Regionen zu bestehen. Robinson (2008: 195-196) vertritt eine andere Ansicht: “[M]ost trade and integration agreements worldwide are stepping-stones for a more expansive global integration.” Es geht also nicht um eine regionale Integration an sich, sondern diese stellt nur eine Vorstufe der globalen Integration dar. Die Integrationsbestrebungen in Lateinamerika während der 1980er Jahre bezeichnet er als „offenen Regionalismus“, da sie sich durch eine starke Außenorientierung auszeichneten. “Regional integration has allowed Latin American firms and business associations to expand cross-nationally within the region and also provided them with new avenues of access to the global economy.” Von einer Ausbeutung des Südens durch den Norden könne nicht mehr die Rede sein, da die klassische Rollenverteilung (Süden = Rohstofflieferant, Norden = Exporteur weiterverarbeiteter Güter) nicht mehr bestehe. Viele Güter würden in aller Welt hergestellt und dann über globalisierte Handelsnetzwerke verteilt. Beim NAFTA handle es sich deshalb nicht bloß um die Unterordnung der mexikanischen Wirtschaft unter die US-amerikanische. Die Bedeutung des NAFTA könne nur vollständig begriffen werden, wenn die alte Konzeption des Nationalstaats als Hauptakteur im polit-ökonomischen Feld aufgegeben werde. Die großen Gewinne des NAFTA teilten sich ökonomisch mächtige gesellschaftliche Gruppen sowohl in den USA als auch in Mexiko. Auch

die sozialen Verluste trafen verschiedene Gruppen in beiden Staaten (vgl. Robinson 2008: 194-195; 208). Deshalb wird nun das Augenmerk auf die sozialen AkteurInnen gelegt werden.

4.3 Die Pro-NAFTA-Koalition

Die vorangegangenen Kapitel haben einen Eindruck vermittelt, welche wichtigen historischen Eckpunkte und generellen sozialen, politischen und ökonomischen Entwicklungstendenzen der Initiierungsperiode des NAFTA in Mexiko vorangingen, welche offen ausgesprochenen und geheim gehaltene Motivationen es gab, das NAFTA anzustreben, und wie das Freihandelsabkommen durchgesetzt und nach den Wünschen bestimmter Interessensgruppen gestaltet wurde. Sowohl Morton (vgl. 2003a), als auch Kleinberg (vgl. 1999) und Thacker (vgl. 1999) erwähnen die Herausbildung einer neuen Allianz zwischen Staat und Privatwirtschaft rund um den Prozess der Neoliberalisierung Mexikos, die sich auf neue materielle Voraussetzungen stützen konnte: “[T]he process of historically specific interest representation and class struggle in Mexico, reflected in the transition from ISI to neoliberal capitalist accumulation, began in the 1970s as a result of structural changes in the nature of capitalism that contain within themselves contradictions“ (Morton 2003a: 648). Welche Teile des Staates und der Privatwirtschaft genau damit gemeint sind, in welcher Beziehung diese zueinander standen und wie sich ihre Opposition zusammensetzte, soll nun abschließend geklärt werden.

4.3.1 Die politische Elite

In der Literatur zur Neoliberalisierung Mexikos wird den technokratischen PolitikerInnen meist die Rolle der Avantgarde zugeschrieben, da die Initiierung der Handelsliberalisierung und die Deregulierung der Wirtschaft im Allgemeinen auf ihr Wirken zurückgeführt wird. Auch der Vorschlag, die NAFTA zu gründen, soll von dieser Gruppe (angeblich von Präsident Salinas selbst) gekommen sein und wurde schließlich auch entschlossen umgesetzt. Aufgrund dessen wird zuerst diese Fraktion analysiert, auch wenn angemerkt werden muss, dass es aus historisch-materialistischer Perspektive relativ unwahrscheinlich ist, dass eine Klassenfraktion ohne bedeutende ökonomische Macht alleine den Entscheidungsprozess eines Landes derart dominieren konnte.

4.3.1.1 Ursprünge ihrer ideologischen Ausrichtung

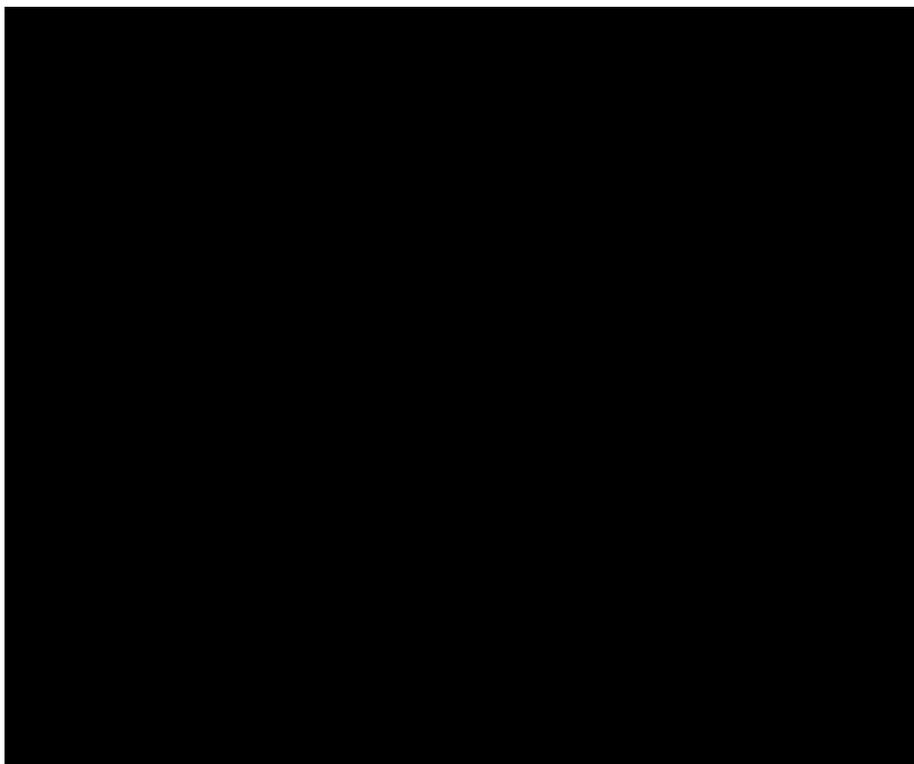
Die Herausbildung einer technokratischen Elite in Mexiko kann nicht vollständig geklärt werden, wenn der Bildungsweg, den ihre VertreterInnen durchlaufen haben, nicht betrachtet wird. Während Echeverrías Amtszeit (1970-1976) wurden die Stipendien für ausländische Universitäten ausgeweitet, um die aufständischen Studenten von 1968 zu kooptieren. Eine Reihe junger, zukünftiger PRI-Politiker absolvierte so an US-amerikanischen Eliteuniversitäten ihre Ausbildung. Am häufigsten erwarben sie ein Doktorat der „Harvard Business School“ (vgl. Robinson 2008: 184). In Mexiko war das Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), auch Tec de Monterrey genannt, die wichtigste Bildungseinrichtung der neoliberalen Elite. Diese Kaderschmiede wurde von dem Großindustriellen Eugenio Garza Sada aus Nuevo León gegründet (vgl. Ortiz 2009).

In diesen Bildungseinrichtungen war die technokratische Elite mit neoliberalen Inhalten in Kontakt gekommen. Diesen Diskurs führte sie schließlich auch in die mexikanische Politik ein, als sich die Gelegenheit bot. Neben anderen AkteurInnen aus der Privatwirtschaft und dem internationalen Finanzwesen, die ebenfalls wirtschaftsliberale Positionen vertraten, waren die in den USA und im Norden Mexikos ausgebildeten TechnokratInnen ein wichtiger Faktor bei der Durchsetzung der wirtschaftsliberalen Ideologie in Mexiko (vgl. Morton 2003a: 639). Diese Gruppe führte das neoliberale Dogma aber nicht nur in den mexikanischen Polit-Apparat ein, sondern auch in den öffentlichen Diskurs. Sie sorgte dafür, die Anpassungspolitik in der Zivilgesellschaft über Privatuniversitäten, Medien sowie ökonomische und zivile Vereinigungen zu legitimieren (vgl. Robinson 2008: 184). Ein wichtiger Bestandteil der ideologischen Offensive war zudem, das Bild des Unternehmers von seinem vormals negativen Image zu befreien (vgl. Salas-Porras 2005: 130). Insofern ist Riveras (vgl. 2010: 182) Aussage, dass die mexikanischen TechnokratInnen der Ausdruck einer neuen Politik von Seiten der USA waren, die es vorzog, nicht mehr direkt in anderen Ländern zu intervenieren, sondern die imperialistischen Interessen über die Ausbildung der neuen lateinamerikanischen Elite abzusichern, durchaus treffend.

Die Finanzkrise von 1982 war schließlich das entscheidende Ereignis, das es möglich machte, die alte, protektionistisch ausgerichtete PRI-Führung endgültig auszuhebeln. Das Vertrauen der Privatwirtschaft und der Bevölkerung in die Regierung war derart getrübt, dass diese es

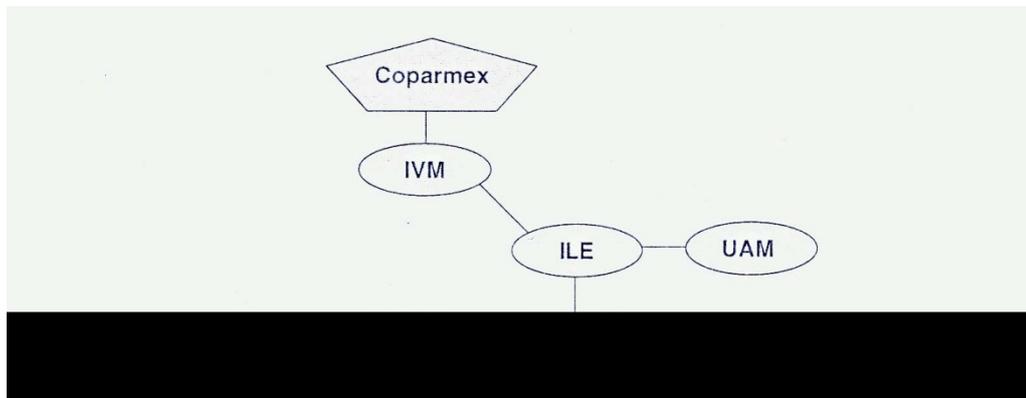
nicht mehr schaffte, ihre politische Legitimität durch kurzfristige populistische Schachzüge wieder herzustellen. Der neuen Schicht technokratischer Politiker standen somit alle Wege offen, um ihre Ideen einer enttäuschten Parteibasis und Bevölkerung näher zu bringen und um Mehrheiten zu ringen. Es war vor allem diese Gruppe in Kombination mit privaten Großunternehmen, die die ISI-Strategie als überholt ansahen und eine neoliberale Akkumulationsstrategie anstrebten (vgl. Morton 2003a: 639; vgl. Rivera 2010: 182). Mit Sicherheit war es kein Zufall, dass sich neoliberale Ideen zu einem Zeitpunkt in der mexikanischen Politik durchsetzen konnten, als diese auf der ganzen Welt auf dem Vormarsch waren (vgl. Harvey 2008). Aus historisch-materialistischer Perspektive muss die Herausbildung und Durchsetzung dieser neuen ideologischen Strömung allerdings eine materielle Grundlage gehabt haben. Im Fall Mexikos war diese die Erschöpfung des binnenmarktorientierten Akkumulationsmodells in Kombination mit einer Krise der Einheitspartei PRI. Zudem wurde in der Öffentlichkeit ein aufwändiges Lobbying betrieben, um der Bevölkerung wirtschaftsliberale Inhalte näher zu bringen. Salas-Porras (vgl. 2005: 137-139) listet penibel alle *pro-business* Netzwerke, neoliberale *think tanks* und Institute sowie NGOs auf, die an diesem Prozess der ideologischen Rechtfertigung beteiligt waren.

Abbildung 2: Pro-business Netzwerke in Mexiko



Quelle: Salas-Porras 2005: 139

Abbildung 3: Pro-business think tanks und neoliberale Institutionen



Quelle: Salas-Porras 2005: 139

4.3.1.2 Cliquenbildung und Nepotismus

Besonders auffällig war bei der technokratischen Elite, dass sie von einer kleinen Gruppe, dem *grupo compacto*, angeführt wurde. Diesem gehörte auch Präsident Salinas de Gortari an. Er hatte sich vorrangig an der staatlichen Universität UNAM herausgebildet, als sich die Gründungsmitglieder noch in ihrer Undergraduate-Ausbildung befunden hatten. Viele von den Angehörigen des *grupo compacto* gingen später in die Politik. Ihren Aufstieg erreichten sie über die Reihen des Budget- und Planungsministeriums (SPP) und des Finanzministeriums (SHCP), das ebenso wie der Banco de México, ideologisch neoliberal ausgerichtet war (vgl. Thacker 1999: 61). Während Präsident López Portillo aus dem SHCP kam, waren Miguel de la Madrid und Carlos Salinas de Gortari vor ihrer Amtszeit im SPP tätig. 1983 hatten mehr als 80% der Kabinettsmitglieder in einem der beiden Ministerien Erfahrung gesammelt, während über 60% ihre Karrieren dort begonnen hatten. In ihnen Erfahrung gesammelt. In Salinas' Regierung hatten 33% Erfahrung im SHCP, während 50% im SPP gearbeitet hatten. Die anderen Ministerien waren jenen untergeordnet, die sich mit Finanzen beschäftigten. Die mit Finanzen und Planung betrauten Ministerien setzten schließlich vornehmlich Politiken um, die auf transnationale ökonomische Prozesse abgestimmt waren (vgl. Morton 2003a: 638-639).

Es muss allerdings betont werden, dass sich die Machtverhältnisse zwischen den einzelnen Ministerien erst mit der Neoliberalisierung verschoben hatten. Das Ministerium für Planung und Budget (*Secretaría de Programación y Presupuesto, SPP*) nahm beispielsweise eine

immer dominantere Stellung im Staatsgebilde ein. Es war 1976 gegründet worden, um dem Industrie- und Handelsministerium SECOFI die Entscheidung über Handelspolitiken abzunehmen und somit auf diese einen größeren Einfluss zu haben (vgl. Kleinberg 1999: 74). Morton (2003a: 638) hebt die strategische Wichtigkeit der Kontrolle über diese Institution hervor: "Overall, not only was direct control over the most important resources of information for plans and projects in the bureaucracy secured, but competing factions within the PRI could also be circumvented." Die Eroberung relevanter Teile der Staatsbürokratie stellte also einen wichtigen Teil der Durchsetzung der technokratischen Elite dar. Es kam zu einem entscheidenden Wandel von Teilen des Staatsapparats, die sich in eine transnationalisierte Herrschaftsstruktur einfügten: "These branches of the neoliberal state [ministries of foreign affairs, finances, economic development, and Central Banks] become functional parts of a TNS, gateways between the local and the global. States become engulfed in sets of larger global class relations. They do not become representatives of some other nation-state (e.g., of U.S. imperialism), as nation-state theories suggest, but of transnational capital and the transnational elite" (Robinson 2008: 186). Morton (2003a: 646) ist diesbezüglich anderer Ansicht. Seiner Meinung nach verlor der Staat nicht an Bedeutung, sondern es verlagerten sich nur die internen Machtbeziehungen: "Neoliberalism in Mexico did not involve the dismantling, or retreat, of the state, but the rearrangement of social relations into a new hierarchy."

Parallel zu den oben genannten Entwicklungen vollzog sich noch eine weitere auf individueller Ebene: Da die neoliberal orientierten Technokraten sich bewusst waren, bezüglich ihrer zukünftigen Regierungsposten vom Präsidenten abhängig zu sein, kam es zur Bildung verschiedener Cliquen (*camarillas*). Nicht mehr institutionelle Loyalität gegenüber einem bestimmten Ministerium oder einer Untergruppe der Bürokratie prägte die politische Landschaft, sondern der Aufbau enger politischer und persönlicher Verbindungen zum Präsidenten selbst wurde entscheidend (vgl. Morton 2003a: 639). Der *grupo compacto* rund um Carlos Salinas de Gortari ist wohl das beste Beispiel für diese Entwicklungstendenz. Aus politischer Loyalität organisierte Salinas de Gortari für Pedro Aspe Armella (Finanzminister unter Salinas), Francisco Gil (Staatssekretär für Finanzen unter Salinas), Guillermo Ortiz (Mexikos Repräsentant beim IWF unter Salinas), Jaime Serra Puche (Industrieminister unter Salinas; leitete die NAFTA-Verhandlungen) und Ernesto Zedillo (unter Salinas als Minister des

SPP tätig und außerdem Salinas' Nachfolger im Präsidentenamt) hochkarätige Politikerposten. Manuel Camacho Solís wurde von Salinas zum *Jefe de Gobierno* des D.F. (Verwalter der Exekutivmacht in Mexico City) ernannt (vgl. Bertrab 1996: 265-266; Rivera 2010: 182; vgl. Skidmore/Smith 2001: 249-250).

Andere Vertraute Salinas' wurden bei den Privatisierungen der Staatsbetriebe bevorzugt behandelt. Diese wurden nicht nur weit unter ihrem realen Wert verkauft (vgl. Rivera 2010: 191), es wurde vom Präsidenten sogar extra eine Abänderung der gültigen Legislative vorgenommen, um Staatseigentum in diesem Ausmaß verkaufen zu können. „Salinas no sólo se propuso entregar empresas y bancos propiedad de la nación a particulares, a cambio de acciones o sobornos para él y su familia, sino que se empeñó en crear un grupo compacto con quienes se beneficiaron por el remate de bienes públicos, para que le ayudaran, económica y políticamente, a sustentar su poder transexenal” (López Obrador 2010: 16-17). Die technokratische Elite beschränkte sich also nicht darauf, über die politische Sphäre auf die Wirtschaft Einfluss zu nehmen, sondern versorgte sich selbst mit ökonomischen Ressourcen, sodass auch sie zu einem relevanten Teil der besitzenden Klasse wurde.

Die Privatisierungswelle beflügelte den Zentralisations- und Konzentrationsprozess des Kapitals: Während 1988 vom Magazin Forbes nur eine Familie – Garza Sada mit 200 000 Mio. Dollar – zu den reichsten der Welt gezählt wurde, befanden sich 1994 schon 24 Mexikaner mehr auf der Liste, die insgesamt über 44 000 100 Mio. Dollar verfügten. Fast alle diese Einzelpersonen oder Familien hatten einen ehemals öffentlichen Betrieb erworben. Weltweit nahm Mexiko 1994 damit den 4. Rang unter jenen Ländern ein, die die meisten Multimillionäre zählten (vgl. López Obrador 2010: 23-24). Während zur Zeit des Porfiriats noch ungefähr 300 Familien Mexiko dominierten, nahm deren Zahl bis zur Gegenwart ab und wird heute auf nur noch 30 geschätzt (vgl. López Obrador 2010: 44).

4.3.2 Die auf den Weltmarkt orientierte Bourgeoisiefraktion

Der vorrangig in der Politik aktive *grupo compacto* hätte niemals allein einen derart breit angelegten und tiefgehenden ökonomischen Umstrukturierungsprozess durchführen können, wenn nicht entscheidende Teile des Kapitals hinter ihm gestanden wären. Einen wichtigen Teil der Pro-NAFTA-Koalition stellte die exportorientierte Bourgeoisiefraktion dar, die die wichtigsten Produktionsmittel besaß und sich vor allem im Norden des Landes und in

Mexico City konzentrierte (vgl. Boris 1996: 80). Es ist diese Fraktion, die mit dem Staat eine neue Allianz schmiedete. Andere Teile des Kapitals wurden nicht mit einbezogen, auch wenn oft von „der Privatwirtschaft“ oder „dem privaten Sektor“ in seiner Gesamtheit die Rede war.

4.3.2.1 Die mexikanische Unternehmerlandschaft während der 1980er Jahre

In der heterogenen mexikanischen Unternehmerlandschaft der 1980er Jahre hatte die exportorientierte Fraktion allerdings keine Mehrheit. Die meisten UnternehmerInnen hatten nur eine sehr geringe Operationsskala und Produktivität, was eine Spätfolge des Protektionismus war. Eine kleine Gruppe mittlerer und eine weitere, noch kleinere, aber sehr mächtige und wettbewerbsfähige Gruppe großer Unternehmen formierten in ihrer Gesamtheit die Opposition zum unproduktiveren Teil der Unternehmen: Sie waren das, „lo que podríamos designar como un núcleo de empresarios modernos o modernizable hacia una lógica de competitividad internacional y de *profit seeker*“ (Garrido 1992: 59). Im ökonomischen Zensus von 1988 spiegelte sich dies wider: In Mexiko waren in diesem Jahr 1 300 557 Betriebsniederlassungen registriert. Lediglich 6 987 oder 0,48% von ihnen (große und mittlere Betriebe) trugen 50% zum gesamten Ertrag bei, beschäftigten allerdings nur 35% der ArbeiterInnen (vgl. Garrido 1992: 33-35). Die Zahl der Großunternehmen belief sich auf 2 341, wobei die tatsächliche Anzahl der Firmen mit ungefähr 500 deutlich geringer war, da viele über mehrere Standorte verfügten. Der gesamte Absatz der 500 größten Unternehmen belief sich auf 26,5% der nationalen Produktion, wenn PEMEX eingerechnet wurde. Ohne PEMEX waren es 19%. Zwischen 1975 und 1988 konnten diese Unternehmen einen relativen Anstieg bei ihrem Absatz verzeichnen, während die Nachfrage nach Arbeitskräften im Vergleich zur gesamten nationalen Ökonomie sowie der Fremdfinanzierungsgrad sanken. Unter den Top 500 Großunternehmen waren die meisten zu einem großen Teil im Besitz von privatem nationalem Kapital. Allerdings hatten die wenigen transnationalen Unternehmen ein außergewöhnlich großes relatives Gewicht, wenn man den Gesamtabsatz der Großunternehmen betrachtet (vgl. Garrido 1992: 39; 41-44).

Die Großunternehmen befanden sich normalerweise im Besitz von AktionärInnen, auch wenn sie dem freien Markt nur relativ wenig ausgesetzt waren, da sie sich traditionell auf der Basis von Familiennetzwerken herausgebildet hatten. Die rasante ökonomische

Produktivitätsentwicklung sorgte allerdings dafür, dass die Leitungsfunktionen in den Betrieben immer weniger ohne die nötige Fachkompetenz ausgeübt werden konnten. Ein Resultat war der Aufstieg von einer wachsenden bürokratischen Technokratie innerhalb dieser Großunternehmen. Ihre RepräsentantInnen wurden wegen ihrer Kontrollfunktion häufig auch in das Feld der UnternehmerInnen mit eingerechnet. Die Anzahl der UnternehmerInnen, die mit der Konzernleitung betraut waren, war deshalb höher als die Zahl der Großunternehmen an sich. Im gesamten Unternehmerspektrum machten diese UnternehmerInnen dennoch nur einen kleinen (aber sehr wichtigen) Teil aus (vgl. Garrido 1992: 39-40; vgl. Ortiz 2009).

Die rasante Entwicklung der *maquila*-Industrie gewährte dem transnationalen Kapital großen Einfluss in Mexiko. Der exportorientierte Industrialisierungsprozess, den der Norden durchmachte, wurde von ausländischen Investitionen, importierter Technologie und transnationalem Kapital getragen. Zwischen 1979 und 1985 gab es eine sprunghafte Steigerung von *maquila*-Betrieben um 40%, und die Beschäftigtenzahl verdoppelte sich. „The maquila industry was thus promoted, nurtured and supervised by fractions of a transnational capitalist class in Mexico through processes of carefully managed state-labour-relations that developed into a full-blown export-led strategy of industrialisation. However, the interests of transnational capital also reached beyond the maquila industry to gradually secure the integration of Mexico into the global political economy” (Morton 2003a: 639-640). Mexikanische Unternehmergruppen etablierten *joint ventures* und bildeten strategische Allianzen mit TNCs heraus. Sie integrierten ihr Kapital in das globale Finanzsystem und tätigten direkte Auslandsinvestitionen in anderen Ländern, z. B. in den USA (vgl. Robinson 2008: 176).

Ab 1983 befand sich die unternehmerische Führung Mexikos in den Händen von transnationalem Kapital und einem frisch umstrukturierten Sektor großer privater nationaler Unternehmen. Vor allem die rund um den *grupo Monterrey* organisierten KapitalistInnen des Nordens gewannen während der 1980er Jahre immer mehr an Einfluss. Sie verfügten über die Kontrolle eines äußerst wichtigen Netzwerkes von Unternehmen des Finanzwesens und anderen zentralen ökonomischen Sektoren (bspw. CEMEX, Vitro, Alfa und Visa). Da jene Region mit der US-Wirtschaft schon immer eng verflochten war, überrascht es kaum, dass die Groß- und MittelunternehmerInnen des Nordens das NAFTA-Projekt befürworteten. Sie

hatten großes Interesse daran, die Verbindungen zur US-Wirtschaft zu institutionalisieren und somit die Möglichkeiten der USA, in wirtschaftlich schwierigen Zeiten Handelsbarrieren zu errichten, stark einzuschränken. Außerdem ermöglichte dies den mexikanischen InvestorInnen den freien Zugang zum nordamerikanischen Markt und TNCs uneingeschränkten Zugang zum mexikanischen Markt (vgl. Garrido 1992: 59-60; vgl. Ortiz 2009; vgl. Robinson 2008: 176).

Von den GroßunternehmerInnen saßen zahlreiche Personen in zwei oder mehr Aufsichtsräten von Unternehmensgruppen, integrierten Konglomeraten und Finanzinstitutionen. Von 111 Aufsichtsratsmitgliedern in Finanz- und Nichtfinanzunternehmen, die an der Börse notiert waren, befanden sich 33 Personen in zwei oder mehr Positionen. Die unterhalb eingefügte Tabelle listet die Namen, die in vielen Fällen auf die Abstammung aus wirtschaftlich mächtigen Familien hindeutet (vgl. Kapitel 4.1.1.3), auf. Garrido (vgl. 1992: 50-57) geht davon aus, dass diese Personen rund um die privaten nationalen Großunternehmen ein Netzwerk bildeten, das über die einzelnen Unternehmensgruppen hinaus wirkte und ökonomische Kontrolle ausüben konnte. Diese informellen Verbindungen beschränkten sich nicht auf Unternehmensgruppen und integrierte Konglomerate, sondern verbanden auch die privaten nationalen Finanz- mit den Nichtfinanzunternehmen. Die Großunternehmer hatten schon durch ihre ursprüngliche Stellung hervorragenden Zugang zu Informationen der Chefetagen von verschiedenen Spitzenunternehmen. Ihre Posten in den Aufsichtsräten verbesserten die Ausgangslage weiter. Zudem konnten sie auch wegen des großen relativen Gewichts der von ihnen kontrollierten Unternehmen Aktionen koordinieren, die auf die weitere Entwicklung der nationalen Ökonomie großen Einfluss hatten (vgl. Ortiz 2009).

Tabelle 1: Beteiligung der bedeutendsten Unternehmer an den verschiedenen Unternehmen

Cuadro 9
RESUMEN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES EMPRESARIOS EN LOS DISTINTOS TIPOS DE EMPRESAS

	GRUPOS ECONOMICOS	CONGLOMERADOS	BANCOS	CASAS DE BOLSA	ASEGURADORAS	AFIANZADORAS	ALMACENADORAS	ARRENDADORAS	FONDOS DE INVERSION
Legorreta Chauvet Agustín F.	4	8		1	1				
González Laporte Claudio X.	4	6	2	1	1				
Garza Sada Bernardo	3	2	2	3	2				
Bailleres González Alberto	1	4	2	1	2	3	1		1
Del Valle Ruíz Antonio	1	2	1	1	1	1		1	
Azcárraga Tamayo Gastón	1	1	1	1	1				
Borja Navarrete Gilberto	1	1	1	1	2				
Díez Morodo Valentín	2	3	1	1	1				
Rojas Guadarrama Enrique	1	3	1	1					2
López Martínez Prudencio	1	6	1	1					1
Cummings Solivera Alejandro	1	1	1	1					1
Larrea Ortega Jorge	1	3	1	1					
Sada Treviño Adrián	2	1	1	1					
Ruiz Galindo Antonio Jr.	3	7	1	1					
Santamarina Vázquez Agustín	4	10	1	1					
Elosúa Mugerza Bernardo	1	2		1	1				
Garza Sada Armando	1	1		1	1				1

Quelle: Garrido 1994: 55

Tabelle 2: Beteiligung der bedeutendsten Unternehmer an den verschiedenen Unternehmen
(Fortsetzung)

Cuadro 9
RESUMEN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES EMPRESARIOS EN LOS DISTINTOS TIPOS DE EMPRESAS
(Continuación)

	GRUPOS ECONOMICOS	CONGLOMERADOS	BANCOS	CASAS DE BOLSA	ASEGURADORAS	AFIANZADORAS	ALMACENADORAS	ARRENDADORAS	FONDOS DE INVERSION
Pérez Simón Juan Antonio	2	4		1	1				1
Slim Helú Carlos	2	5		1	1				1
Cosío Ariño Moisés	2	2		2	1				
Ballesteros Ibarra Crescencio	3	7		2	1				1
Madero Bracho Antonio	3	5		2	3				1
Sada Zambrano Andrés	4	1		2	1				
Ruiz Montemayor Othón	1	1	1		2		1		
Bours Enrique Robinson	1	5	1		2				
Vallina Eloy S.	4	4	2		2	1	1		
Garza Lagüera Alejandro	1	2		1	2		1		
Zambrano Treviño Lorenzo H.		3	1	2	1		1		
Martínez Gutiérrez Jorge		2	1	1	1				2
Zambrano Hellion Marcelo		3	1	1	1		1		
Aranguren Castiello Ignacio		1	2	1	1				
Clariond Reyes Eugenio		1	1	2	1				1
Sánchez Navarro Juan		3	1	2	1				

Quelle: Garrido 1994: 56

4.2.2.2 Zur Frage der (trans-)nationalen Ausrichtung

Traditionellerweise ist die Bourgeoisie innerhalb ihrer Reihen in Fraktionen gespalten. Marx unterschied mit dem Finanz-, Handels- und Industriekapital im Ersten Band von *Das Kapital* (vgl. MEW 1962, Bd. 23) drei große Gruppen, die sich durch ihren Wirkungsbereich definierten. Die Bourgeoisie bildete also zu keinem Zeitpunkt eine geschlossene Einheit, sondern setzt sich aus verschiedenen Fraktionen zusammen, deren Interessen einander in konkreten Fällen widersprechen können. Im Zuge der kapitalistischen Entwicklung verwischten sich die Trennlinien zwischen Finanz-, Handels- und Industriekapital zusehends, wie auch in Mexiko die vielen integrierten Konglomerate und Unternehmensgruppen mit Verbindungen zu Finanzinstitutionen beweisen. Es gab allerdings schon immer ein zweites Merkmal, nach dem das Kapital unterschieden werden konnte: nach der Innen- oder Außenorientierung bei der Akkumulation. Während Klein- und Mittelunternehmen sowie Staatsbetriebe eher auf den Binnenmarkt konzentriert sind, gibt es auch noch eine andere Schicht des Kapitals, für die inter- bzw. transnationale Akkumulationsprozesse zentral sind. Cox (vgl. 1987) und Robinson (vgl. 1998; 2000; 2004; 2008) setzten sich besonders mit dieser Gruppe, die sie als Transnationale Managerklasse (Cox) bzw. Transnationale Kapitalistische Klasse (Robinson) bezeichneten, auseinander.

Durch die Integration in die globalen Kreisläufe haben sich KapitalistInnen in Argentinien, Mexiko und an anderen Orten deterritorialisiert und sind zu Teilen der TCC geworden. "The physical existence of these groups in a particular territory is less important than their deterritorialized class-relational existence in the global capitalist system" (Robinson 2008: 189). Die Interessen dieser Bourgeoisiefraktion stehen den Interessen der auf nationale Akkumulation orientierten in Bezug auf favorisierte Gesetzgebung, Handelspolitik, Währungspolitik etc. oft diametral gegenüber. Die grundlegend verschiedenen angestrebten Ziele führen zu einer tiefgreifenden Auseinandersetzung um die Vormachtstellung im Staat, die in Mexiko – wie auch in anderen lateinamerikanischen Ländern – eine Gruppe transnationaler Orientierung für sich entscheiden konnte. Den Kern der transnationalen kapitalistischen Klasse in Mexiko formte eine politisierte Führung einflussreicher Unternehmer gemeinsam mit den neoliberalen Präsidenten, die zwischen 1988 und 2006 regierten. Es kann deshalb auch nicht von einer neuen Form der Kolonialisierung

Lateinamerikas gesprochen werden, weil sich heimische Kapitale in regionale Komponenten einer transnationalisierten kapitalistischen Klasse verwandelten (vgl. 2008: 173; 185-189).

Ein erster Kritikpunkt an dieser Theorie ist, dass der Terminus „Transnationale Kapitalistische Klasse“ (ebenso wie jener der „Transnationalen Managerklasse) irreführend ist, weil er sich zwar nur auf eine Fraktion der kapitalistischen Klasse bezieht, dies aber in der Bezeichnung nicht deutlich hervorgehoben wird. So wird der zentrale Widerspruch Arbeiterklasse – Kapitalistenklasse verwischt, da sich nicht zwei Klassen diametral gegenüber stehen, sondern scheinbar viele Klassen – sowohl auf kapitalistischer als auch auf proletarischer Seite – existieren. „Klasse“ dient in diesem Zusammenhang lediglich als analytische Kategorie, die Gruppen beschreibt, ohne ihr Verhältnis zueinander zu berücksichtigen. Auch die Gruppen, die über keine Produktionsmittel verfügen, der TCC zuzurechnen, ist problematisch (siehe Kapitel 4.3.2).

Die Frage der Transnationalität des Kapitals ist noch schwieriger zu beantworten. Dussel Peters (2001: 235) hält fest, dass ab 1988 Exporte der Privatindustrie der Wachstumsmotor der mexikanischen Ökonomie waren. Diese Betriebe befanden sich teils in nationaler, teils in ausländischer Hand. Garrido (vgl. 1992: 44-46) analysierte zu dieser Frage die 50 größten mexikanischen Unternehmen der 1980er Jahre. Der Absatz dieser Konzerne machte 73 bzw. 62% des gesamten Absatzes aus, je nachdem, ob PEMEX mit einberechnet wurde, oder nicht. Unter den 50 größten Unternehmen befanden sich bis 1988 26 private nationale Betriebe. Deren Absatz machte 16,8% des gesamten Absatzes der Top 500 aus. Wurde das staatliche Erdölunternehmen PEMEX aus der Gesamtstatistik ausgespart, kam der Anteil sogar auf 23,57%. Diese 26 Unternehmen stellten auch 17,4% der Exporte der 350 größten Exporteure. Die 15 transnationalen Unternehmen, die sich unter den Top 50 befanden, waren für 16,4% des Gesamtabsatzes der Top 500 verantwortlich. Ihre Exporte machten 44% der gesamten der 350 größten Exportbetriebe aus. Die Privatisierungen von TELMEX und CMA (Compañía Mexicana de Aviación), die 1990 nach der Erstellung der Statistik vollzogen wurden, verschoben das Verhältnis von öffentlichen und privaten nationalen Großbetrieben unter den ersten 50 Unternehmen zusätzlich zuungunsten der öffentlichen Unternehmen. 28 der nationalen Großunternehmen unter den Top 50 befanden sich Anfang der 1990er Jahre in privater (mexikanischer) Hand. Diese teilten sich zusätzlich nur auf 6 Unternehmensgruppen und 11 Konglomerate auf. Mit Ausnahme von PEMEX hatten die

staatlichen Betriebe nur geringfügigen Einfluss, während nationale private und transnationale Unternehmen ihren Einfluss stark ausbauen konnten.

Es gibt also sowohl einflussreiche mexikanische als auch transnationale Unternehmen, die auf mexikanischem Terrain operieren. Eine Übermacht der zweiten Gruppe kann allerdings nicht beobachtet werden. Auch die Annahme, dass die an den TNCs beteiligten Personen ein Klassenbewusstsein entwickelt haben, also sich selbst als Teile der TCC sehen und jegliche nationale Bindung verloren haben, geht über eine reine Mutmaßung nicht hinaus. Zumal gleichzeitig – sehr widersprüchlich – festgehalten wird, dass diese den Staat (oder zumindest Teile des Staatsapparates) kontrollieren, wobei dieser aber aufgrund von globalen Zwängen zusehends an Einfluss verliert. Nun stellt sich die Frage, weshalb die transnationalen KapitalistInnen den Nationalstaatsbezug verloren haben sollten, wenn sie die politische und ökonomische Ausrichtung des Staates selbst festlegen und weshalb der Staat an Einfluss eingebüßt haben soll, wo transnationale KapitalistInnen doch ihre bevorzugten Akkumulationsbedingungen über staatliche Strukturen herstellen. Der Rückzug des Staates vollzieht sich also nur scheinbar, indem beispielsweise unter dem Druck von IWF und Weltbank Austeritätsprogramme umgesetzt oder Privatisierungen durchgeführt werden. Eigentlich widersprechen die Interessen dieser Institutionen aber jenen der exportorientierten Kapitalfraktion der weniger entwickelten Länder nicht, sondern gehen mit diesen konform. Es war schließlich genau jene Schicht des Kapitals, die in Mexiko von den Privatisierungsbestrebungen am meisten profitieren konnte und die trotz der Stabilisierungsprogramme ihren Reichtum vergrößern konnte. Der Staat verlor also nicht an Einfluss, sondern er wurde für die außenorientierten KapitalistInnen ein Instrument, um ihre Interessen mit dem Verweis auf von außen auferlegte Zwänge durchzusetzen.

Den besten Beweis, dass die auf transnationale Akkumulation orientierten KapitalistInnen Mexikos weit davon entfernt sind, jeglichen Nationalstaatsbezug abgelegt zu haben, erbringt das NAFTA-Projekt selbst. Würde keinerlei Bindung zum nationalen Territorium existieren, dann stellt sich die Frage, weshalb von Teilen der mexikanischen Bourgeoisie ein Freihandelsvertrag angestrebt wurde, der das eigene Land mit wirtschaftlich attraktiven Handelspartnern zusammenschweißen sollte. Wäre es für die Großindustriellen nicht noch lukrativer gewesen, ihren Produktionsstandort gleich in die USA oder in ein Land mit noch niedrigeren Lohnkosten als Mexiko zu verlegen bzw. nur mehr im Ausland zu investieren?

KapitalistInnen suchen immer nach den besten Akkumulationsbedingungen, weshalb sie schon seit der Entstehung des Kapitalismus nach dem Zugang zu den Märkten anderer Länder strebten. In ihrem Heimatland haben sie aber normalerweise besseren Zugang zu Ressourcen als in fremden Nationen. Deshalb werden bevorzugt die Akkumulations- und Exportbedingungen im Inland verbessert, bevor an eine Verlagerung der Produktionsstätten in fremde Nationen gedacht wird. Das NAFTA ist auch aus dieser Perspektive zu beurteilen. Mit diesem Freihandelsvertrag wurden individuelle Bedürfnisse des mexikanischen und US-amerikanischen Kapitals erfüllt. Es wurde also gewissermaßen aus egoistischen Motiven ein gemeinsames Ziel verfolgt. Ein abgesprochenes Handeln einer entnationalisierten kapitalistischen Klasse war aber nicht die Grundlage des NAFTA. Dazu waren die transnationalen Unternehmen in Mexiko im Verhältnis zu den nationalen Großunternehmen in privater Hand zu wenig einflussreich.

Die Initiierung des NAFTA einer transnationalen kapitalistischen Klasse zuschreiben zu wollen, wirkt anhand der im Kapitel 4.2 dargelegten Vorgehensweise der beteiligten Kapitalfraktionen etwas vereinfachend. Die Vielzahl der am Verhandlungsprozess beteiligten AkteurInnen sorgte dafür, dass eine Reihe von Konflikten zwischen den verschiedenen US-amerikanischen und mexikanischen Kapitalfraktionen entstand. Die US-amerikanischen sowie die mexikanischen Kapitalfraktionen vertraten spezifische Interessen, die sie auch ohne Umschweife gegen die anderen Teile des Kapitals umzusetzen versuchten. Zum Teil befanden sich die mexikanischen GroßunternehmerInnen in direkter Opposition zu ihren gleich ausgerichteten US-amerikanischen Pendants. In beiden Ländern war allerdings sehr wohl eine enge Zusammenarbeit zwischen Sektoren der Privatwirtschaft und jenen PolitikerInnen zu beobachten, die mit der Durchführung der Verhandlungen betraut waren. Die transnationale Aktivität der Kapitalfraktionen bezieht sich also vor allem auf das Terrain der Akkumulation. Entscheidungsprozesse spielen sich noch immer vorrangig auf nationalem Territorium ab. Viel entscheidender als die Transnationalität des Kapitals war für die Durchsetzung des NAFTA die immer engere Verflechtung von Finanz-, Handels- und Industriekapital innerhalb Mexikos, die mit der Entstehung einflussreicher Unternehmernetzwerke einherging.

4.3.2 Das Verhältnis zwischen Technokratie und Großkapital

Nachdem nun beide Gruppen analysiert wurden, die die Pro-Freihandelskoalition anführten, werden in einem weiteren Schritt sowohl die numerische Größe dieser Koalition als auch die Machtverhältnisse, die innerhalb dieser Allianz vorherrschten, abgeklärt. Robinson (vgl. 2008: 168) schätzt, dass die Zahl der KapitalistInnen in Relation zur Gesamtbevölkerung Lateinamerikas während der letzten Jahrzehnte immer zwischen 1 oder 2 Prozent der arbeitsfähigen Bevölkerung pendelte. Dazu kamen zwischen 1 und 5 Prozent Manager und *senior executives* und noch ungefähr 5 Prozent ExpertInnen, die eine elitäre Ausbildung an Spitzenuniversitäten genossen hatten. Die herrschende Klasse Lateinamerikas, aus den vorher genannten Gruppierungen bestehend, umfasste also nicht mehr als 10 Prozent der Gesamtbevölkerung. Auf Mexiko umgelegt bedeutet das, dass während der 1980er- und frühen 1990er Jahre weniger als 10% der Bevölkerung mit ihren Interessen in der herrschenden Allianz direkt repräsentiert waren.

Das, was Robinson als nationales Kontingent der transnationalen kapitalistischen Klasse bezeichnet, umfasste also einen verhältnismäßig geringen Teil der Bevölkerung, verfügte aber über ein beachtliches Netzwerk, das politische und ökonomische Entscheidungen kontrollieren konnte. Zwischen den Schlüsselministerien, den RepräsentantInnen der transnationalen kapitalistischen Fraktion Mexikos und Institutionen des transnationalen Staatsapparats (TNS) wie der Weltbank, dem IWF oder der WTO, existierten informelle Verbindungen. Eine neue Schicht, bestehend aus ExpertInnen und TechnokratInnen, nahm die Funktion organischer Intellektueller für die lokale Fraktion der transnationalen Elite ein. Die TechnokratInnen gehörten einer bürokratischen Gruppe an, die eine kosmopolitische Perspektive angenommen und internationale professionelle Standards hatte. Sie wendeten die kapitalistische Logik auf Staatspolitiken an. Die TCC entwickelte in Mexiko eine Art, politisch zu handeln, um auf das politische System und auf die Staatsaktivitäten Einfluss zu nehmen. Die schon existierenden Netze transnationaler Konzerne (TNCs) trieben die regionale Liberalisierung, die kommerzielle Integration und die Privatisierungen voran. KapitalistInnen und TechnokratInnen widmeten sich der Schaffung einer institutionellen Basis, um gemeinsame Programme zu entwickeln und ihre Teams zu vereinen. Es wurde begonnen, politische Parteien zu finanzieren und Mitglieder der TCC in strategische Positionen dieser Parteien zu bekommen. In der Regierung wurde versucht, Posten in

Zusammenhang mit ökonomischer Politik zu besetzen, im Idealfall den Ministerposten. Ein anderes Ziel war ein Monopol über die Massenmedien zu erreichen und die Vorschläge und Programme der eigens geschaffenen *policy-planning institutes* und *think tanks* veröffentlichen zu können (vgl. Robinson 2008: 178-181).

Robinson (vgl. 2004: 47-48; vgl. 2008: 178-181) zählt sowohl die eigentlichen KapitalistInnen (=ProduktionsmittelbesitzerInnen) als auch die technokratischen PolitikerInnen und ManagerInnen zu der transnationalisierten Fraktion der TCC. Alle diese Gruppen spielten im Prozess der Neoliberalisierung Mexikos eine wichtige Rolle. In dieser Arbeit wurden allerdings die TechnokratInnen bewusst von den KapitalistInnen getrennt, da es sich um zwei verschiedene, nicht gleichberechtigte Teile der herrschenden Allianz handelt und somit auch nicht von einer Klasse gesprochen werden kann. Diese beiden Gruppen zu unterscheiden ist deshalb wichtig, weil sie über eine unterschiedliche materielle Basis verfügen und deshalb unterschiedlich mächtig sind. Das Hauptinteresse von PolitikerInnen ist, sich an der Macht halten und ihre Pfründe verteidigen zu können, ohne dabei in größeren Konflikt mit dem Wahlvolk zu kommen. ManagerInnen versuchen die ihnen anvertrauten Produktionsmittel möglichst gut zu verwalten, ohne mit den BesitzerInnen oder der Belegschaft große Probleme bekommen, um ihren hochdotierten Arbeitsplatz zu behalten. Das vorrangige Ziel der KapitalistInnen ist jedoch, für die eigene Fraktion die besten Akkumulationsbedingungen zu schaffen. Diese unterschiedlichen Anliegen widersprechen sich nicht zwingend, können es aber in manchen Situationen sehr wohl tun (bspw. wenn PolitikerInnen verärgerte Teile der Bevölkerung mit einem Umverteilungsprogramm befrieden wollen).

In der Periode der neoliberalen Umgestaltung waren die Interessen beider Seiten gut vereinbar, was zu einer engen Kooperation führte. Dabei wirkten Technokratie und Großkapital zwar gleichberechtigt, waren es aber nicht. Die ständige Einbeziehung der Privatwirtschaft von Seiten der Politik bei den NAFTA-Verhandlungen offenbarte die Schwäche der Technokratie, die ohne das Großkapital keine Entscheidungen fällen konnte. Schon Ende der 1990er Jahre war aber die PRI-Hegemonie zerbröckelt und die exportorientierten KapitalistInnen tauschten die PRI- gegen PAN-TechnokratInnen aus, um zumindest den eigenen Machterhalt zu sichern. Dies war relativ problemlos möglich, weil es zwischen Technokratie und kapitalistischer Elite relativ wenige personelle Überschneidungen

gab. Zu diesem Zeitpunkt zeigte sich offen, welche der beiden Gruppen in der Koalition die mächtigere gewesen war.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die auf transnationale Akkumulation orientierten KapitalistInnen und TechnokratInnen sich zu einer Koalition zusammenschlossen, die rund um das NAFTA-Projekt abgestimmt agierte. Die politischen und ökonomischen TechnokratInnen waren dabei in einer schwächeren Ausgangsposition. Salinas de Gortari privatisierte zuerst, um seine politische Unterstützerfront auszuweiten, eine Vielzahl von Staatsbetrieben und verbündete sich mit mächtigen ökonomischen Alliierten. In einem zweiten Schritt nahm er schließlich das Projekt des NAFTA in Angriff. Es wirkte fast so, als wollte er den Mitgliedern seiner neuen Koalition ideale Akkumulationsbedingungen schaffen und dadurch seine Macht konsolidieren. Das NAFTA war „ein Hebel, für die Neuformierung und Restrukturierung einer Herrschaftskoalition, die nun vor allem die Großbourgeoisie, export- und importorientierte Teile des Handelsbürgertums, Teile der Mittelschichten sowie Spitzenbürokraten bzw. -technokraten einschließen sollte; [...]“ (Boris 1996: 73).

4.2.4 Die Gegenkräfte der Allianz

Die gesellschaftliche Entwicklung entsteht durch das dialektische Aufeinanderwirken der verschiedenen Klassen(-fraktionen). Es wäre deshalb falsch, den aus der Pro-NAFTA-Koalition Ausgeschlossenen – auf nationale Akkumulation orientiertes Kapital, Teile der Staatsbürokratie, ArbeiterInnen, Bauernschaft, Anghörige des informellen Sektors und des Kleinbürgertums – hier keinen Platz einzuräumen, da sie als Gegengewicht zu den ökonomisch und politisch Mächtigen der Gesellschaft fungierten. Aufgrund ihres Einflusses auf strategisch wichtige Punkte der Gesellschaft (z. B. das Produktionssystem) verfügten sie über ein relativ großes Machtpotenzial. Wie es erreicht wurde, dass diese zahlenmäßig starken Bevölkerungsgruppen die neue Allianz akzeptierten, ist deshalb von Bedeutung. Zuerst muss jeweils aufgezeigt werden, welche materiellen Interessen die einzelnen Gruppen aufgrund ihrer Stellung in der Gesellschaft und im Produktionsprozess hatten, um im Anschluss beantworten zu können, weshalb keine erfolgreiche Formation des Widerstandes glückte. Wurden Teile der Subalternen in den Herrschaftsapparat integriert? Stützte sich die Regierung auf Repression? Wurden subtilere Methoden angewandt, um

Arbeiterschaft und im informellen Sektor Beschäftigte, Arbeitslose und indigene Minderheiten von dem neuen „Entwicklungskonzept“ zu überzeugen?

Die Furcht vor härterem Wettbewerb und Arbeitsplatzverlusten führen zu einer Ablehnung des Freihandelsabkommens unter bestimmten Teilen der Bevölkerung. Intellektuelle kritisierten, dass durch das NAFTA die ökonomische Souveränität und der kulturelle Stolz verloren gingen. Salinas zeigte sich davon unbeeindruckt und verfolgte sein Vorhaben weiter (vgl. Skidmore/Smith 2001: 251). Die Konzeptlosigkeit seiner Opposition war ihm dabei sehr hilfreich: „Werden alternative Wirtschaftsstrategien aber als gescheitert angesehen (wie etwa die etatistisch-protektionistische Variante in den 90er Jahren) und verfügen die vom Freihandel negativ betroffenen Sektoren über kein alternatives Projekt, dann sind ihre Einwirkungsmöglichkeiten geschmälert“ (vgl. Schirm 1998: 2).

Der Öffentlichkeit wurde das NAFTA als „konkurrenzlose Alternative“ präsentiert, das Mexikos wirtschaftliche Schwächen kurieren würde. Eine wichtige Rolle in diesem Prozess spielten die Medien. Nur in wenigen wissenschaftlichen Zeitschriften und Zeitungen von linken bzw. mittellinks-orientierten Gruppierungen wurde gegen das NAFTA-Projekt geschrieben. Den GegnerInnen der technokratischen und großunternehmerischen Elite gelang es allerdings nicht, gegen die ideologisch gut vorbereitete Freihandelsoffensive anzukommen. Nicht zuletzt aufgrund des kleinen ökonomischen Aufschwungs und der eingedämmten Inflation in Kombination mit dem Sozialprogramm PRONASOL konnte Salinas de Gortari einen Großteil der Bevölkerung von den Vorteilen der Formung einer Freihandelszone überzeugen. Ende 1991 standen ungefähr zwei Drittel des Volkes dem Projekt positiv gegenüber, obwohl sie entgegen der offiziellen Analysen davon ausgingen, dass die USA von dem Abkommen mehr profitieren würden als Mexiko (vgl. Boris 1996: 73-74).

4.2.4.1 Andere Kapitalfraktionen

Während der ISI-Blütezeit war eine Kapitalfraktion stark, die protektionistische Interessen vertrat und in vielen Fällen mit der Staatsbürokratie eng verknüpft war. Sie war vor allem auf den Binnenmarkt orientiert. Es existierte auch damals schon eine Kapitalfraktion im Norden, die ihren Profit über transnational laufende Produktionsprozesse erwirtschaftete. Sie war allerdings politisch relativ schwach, weil sie regional stark beschränkt und somit vom

Regierungszentrum weit entfernt war. Als der Norden während der 1970er Jahre einen starken industriellen Aufstieg erlebte, brachte die protektionistisch-binnenorientierte Entwicklungsstrategie schon länger nicht mehr die erwünschten Erfolge. Es war absehbar, dass die UnternehmerInnen des Nordens mit ihrer neu gewonnenen ökonomischen Macht auch auf die Politik Einfluss nehmen wollen würden. Als Konsequenz entbrannte während der 1980er Jahre ein Konflikt zwischen verschiedenen Fraktionen der PRI, auf der einen Seite die TechnokratInnen und VertreterInnen der transnationalen Fraktion der mexikanischen Bourgeoisie, auf der anderen die alte Staatsbürokratie, die unbedingt am Konzept des „nationalen Kapitalismus“ in Verbindung mit der ISI-Strategie festhalten wollte (vgl. Robinson 1998: 186).

Auch Schirm (vgl. 2007: 217) betont, dass die Idee der Handelsliberalisierung den Widerstand der alten Elite hervorrief, die von den protektionistischen Maßnahmen geschützt agiert hatten. Dennoch sorgten das Scheitern der protektionistischen Politik und das Fehlen eines umsetzbaren alternativen Projektes dafür, dass die Möglichkeiten zur Abwehr der Neuausrichtung von Seiten dieser Interessensgruppe sehr eingeschränkt waren. Die national orientierten Kapitalfraktionen lehnten das NAFTA als einen neuen Schritt des imperialistischen Eindringens der USA in Mexiko ab (vgl. Kohl 1996: 42). Dies war aber eher ein vorgeschobenes Argument, da ihre gefährdeten Pfründe, die an die verstaatlichte Industrie und die behäbige Bürokratie, die diese managte, gebunden waren, wohl das viel ausschlaggebendere Moment darstellten, gegen das NAFTA aufzutreten.

Vor allem aber das Kleinbürgertum stand der wirtschaftlichen Öffnung und somit der Pro-NAFTA-Koalition skeptisch gegenüber. Die Klein- und Mittelbetriebe hatten besonders Angst vor dem verschärften Wettbewerb, den die Handelsliberalisierung für sie erzeugen würde (vgl. Skidmore/Smith 2001: 251). Garrido (vgl. 1992: 60) geht sogar davon aus, dass das NAFTA zum Verschwinden des traditionellen nationalen privaten Kapitals führen könnte (vgl. Garrido 1992: 60). Aufgrund ihrer offenen Gegnerschaft wurden die Klein- und Mittelunternehmen in die NAFTA-Verhandlungen kaum einbezogen. Sie konnten lediglich über ihre Interessensvertretung, die CANACINTRA, Einfluss nehmen. Diese ordnete sich im Verhandlungsprozess aber demütig unter. Anstatt Widerstand zu organisieren, kanalisierte sie den Unmut, ohne ihm Ausdruck zu verleihen (vgl. Alba/Vega 2002; vgl. Kleinberg 1999: 78; vgl. Thacker 1999: 70-72).

4.2.4.2 Die unterdrückten Klassen

Arbeiterschaft, Bauernschaft und informell Beschäftigte standen dem Liberalisierungsprozess besorgt gegenüber, da sie um ihre Arbeitsplätze fürchteten. Speziell die Getreidebäuerinnen und -bauern wussten, dass sie mit der (hoch subventionierten) US-amerikanischen Konkurrenz nicht mithalten können (vgl. Skidmore/Smith 2001: 251). Diese Bevölkerungsteile wurden bewusst aus der herrschenden Koalition ausgeschlossen und mit Sozialprogrammen wie dem PRONASOL ruhig gehalten. „In Mexico, hegemony became limited to privileged groups and was based on a central core of elite and exclusionary decision making that enacted rhetorically ‘revolutionary’ changes in the social relations of production, through the neoliberal accumulation strategy, alongside engineered social and political reform” (Morton 2003a: 645). Eine ähnliche Einschätzung hat Rivera (vgl. 2010: 182): Als die neuen dominanten Klassenfraktionen an die Macht gekommen waren, kreierte sie ein neues klientelistisches System, das große Teile der Bevölkerung ausschloss. Von Hegemonie spricht Rivera allerdings nicht, da die Allianz dafür zu eng gefasst war.

Die Schuldenkrise und die ökonomische Stagnation Ende der 1980er Jahre erhöhten die Ungleichheit in der Gesellschaft sowie die sozialen Spannungen. Die Investitionen sanken, die Arbeitslosigkeit erhöhte sich und das Pro-Kopf-Einkommen verringerte sich während der 1980er Jahre um mehr als 9 Prozent (vgl. Skidmore und Smith 2001: 249). Es erlebte zwar beispielsweise die urbane populäre Bewegung während Salinas’ Regierungszeit einen Aufschwung (vgl. Rivera 2010: 203-204), doch es kam zu keinem geeinten, nicht lokal begrenzten Aufstand der unterdrückten Klassen. Vermutlich hatte die wirtschaftliche Krise jene Bevölkerungsteile so geschwächt, dass sie sich nur mehr auf das unmittelbare Überleben und nicht auf zehrende politische Kämpfe konzentrierte. Schließlich kam dann während Salinas’ Amtszeit eine Phase wirtschaftlicher Erholung und es schien vorerst keinen Grund mehr zu geben, sich aufzulehnen.

Ein weiterer wichtiger Grund, warum sich kein Widerstand gegen die Neoliberalisierung im Allgemeinen und das NAFTA im Besonderen organisierte, war die zuvor erfolgte Machtbeschneidung der proletarischen Interessensvertretungen. Der Großteil der nicht-offiziellen Gewerkschaften war während der 1980er Jahre für illegal erklärt worden, während nur die staatsnahen Gewerkschaften in Lohnverhandlungen einbezogen wurden (vgl. Dussel Pters 2001: 227). Die Kooptationsmechanismen der Regierung hatten dafür

gesorgt, auch andere RepräsentantInnen der unterdrückten Klassen in das Herrschaftssystem einzubinden, sodass eine Bewegung von unten keine kampfbereiten AnführerInnen gehabt hätte. Auch die politische Opposition zeigte sich sehr schwach: Beispielsweise stellte Cuauthémoc Cárdenas, der das NAFTA noch 1990 abgelehnt hatte, nach Inkrafttreten des Abkommens dieses nicht mehr grundsätzlich infrage, sondern forderte nur mehr Nachbesserungen (vgl. Schirm 1998: 6).

Die Neoliberalisierung und das NAFTA gingen auf mächtige Klassenfraktionen zurück, die sich selbst ideale Akkumulationsbedingungen auf Kosten einer großen gesellschaftlichen Polarisierung schufen. Allerdings sorgte dies auch für große Instabilität und Unzufriedenheit auf nationaler Ebene: „Die Sektoren, denen der Wandel seit Ende der 1980er Jahre genutzt hat, repräsentieren machtvolle politische und wirtschaftliche Gruppen. Auf der anderen Seite wäre es illusorisch anzunehmen, dass es sich bei dieser Strategie um eine auf mittlere und lange Sicht nachhaltige Strategie handelt“ (Dussel Peters 2001: 237; vgl. Thacker 1999: 64). Auch Imhof (vgl. 2006: 163-164) ist der Ansicht, dass das sozialliberale Entwicklungsmodell keine wahrhaftigen Erfolge verbuchen konnte. Das neoliberale Programm wurde nur von wenigen Bevölkerungsschichten getragen, hatte also keine breite soziale Basis.

Dass die Situation politisch wie ökonomisch äußerst heikel war, bewiesen der Aufstand der ZapatistInnen nach dem Inkrafttreten des NAFTA und die Peso-Krise, die beide im Jahr 1994 losbrachen. Sie markierten nach Imhof (vgl. 2006: 163) auch das endgültige Ende der PRI-Hegemonie. 1994 kam es zu einem Anstieg des Klassenkampfes, weil die ZapatistInnen auch die restliche Bewegung animierten. Dennoch gelang es der Opposition nicht, einen Gegenkandidaten ins Rennen zu schicken, der die PRI bei der Präsidentschaftswahl schlagen hätte können. Die PRD ließ sich zu sehr von der von den ZapatistInnen vorgegebenen wahlfeinlichen Haltung beeinflussen anstatt eine klare Kampfansage zu machen: „La causa real de que el régimen hubiera logrado el recambio de Salinas por Zedillo fue la inexistencia de una propuesta de lucha por parte de los dirigentes del PRD, sumada a la orientación no electoral que fijó el EZLN, que en ese entonces tenía un peso muy importante“ (Rivera 2010: 206). Als ein Resultat verstärkte sich die soziale Unruhe auf dem Land in den auf den Abschluss des NAFTA folgenden Jahren (vgl. Boris 1996: 76). Die großen geografischen Distanzen machten allerdings eine effiziente Organisation der Widerstandsgruppen

schwierig und die politische (und ökonomische) Führung hielt weiter an ihrer Orientierung fest (vgl. Imhof 2006: 163-164).

4.4 Fazit

Trotz einer autozentrierten Entwicklungsstrategie gelang es Mexiko nicht, sich von seiner Außenabhängigkeit zu befreien. Die protektionistische Ökonomie stieß an ihre Grenzen, weil der Aufbau einer eigenen Kapitalgüterindustrie nicht glückte und die Importe von Maschinen sowie die Aufnahme von Auslandskrediten zu Problemen mit der Zahlungsbilanz führten. Auf sozialer Ebene sorgte der geringe Output des *desarrollo estabilizador*, der lediglich kleinen Bevölkerungsteilen zugute kam, für Unmut. Deshalb war die Regierung während der 1970er Jahre zu Umverteilungsmaßnahmen im Rahmen des *desarrollo compartido* gezwungen, um weiterhin an der Macht zu bleiben. Diese führten zwar zu einer größeren Beteiligung der unterdrückten Klassen am Volkseinkommen, verärgerten aber die UnternehmerInnen. Jene Gruppe hatte im Norden des Landes gestützt von US-amerikanischem Kapital eine rasante Entwicklung durchgemacht, ein effizientes Netzwerk herausgebildet und war schon zum damaligen Zeitpunkt in US-amerikanische Produktionsketten integriert. Die Legitimität der protektionistischen Elite, die die Einheitspartei PRI anführte, schrumpfte aufgrund der Unzufriedenheit von unterdrückten Klassen und exportorientiertem Kapital zusehends.

Eine Schicht technokratischer PolitikerInnen nutzte die Staatskrise, um sich in der staatstragenden Partei hochzuarbeiten. 1982 stellte ihre Fraktion schließlich den Präsidenten, benötigte aber die privatwirtschaftlichen Kräfte, um ihre Herrschaft abzusichern. Die nach dem Staatsbankrott eingeschlagene wirtschaftsliberale Entwicklungsstrategie brachte deshalb auch eine Neudefinition des Verhältnisses zwischen Staat und Privatwirtschaft mit sich. Aus der einst problematischen Beziehung wurde eine enge Kooperation, die Freihandel, Liberalisierung, Deregulierung und Privatisierung statt protektionistischer Maßnahmen anstrebte. Die privaten GroßunternehmerInnen standen anfangs dem Staat kritisch gegenüber, da sie sich lange Zeit in Opposition zu diesem bzw. oft auch in direkter Konkurrenz zu seinen subventionierten Betrieben befunden hatten. Die neoliberale Umstrukturierung erzeugte allerdings erstmals seit der mexikanischen Revolution die Situation, dass hochrangige PolitikerInnen und GroßkapitalistInnen eine ähnliche Vision der idealen Wirtschaftsstruktur Mexikos hatten.

Schließlich wurde von Präsident Salinas de Gortari das NAFTA initiiert, das einerseits die Neoliberalisierung institutionalisieren sowie andererseits seine politische Basis festigen sollte. Zur Durchsetzung des Freihandelsprojektes wurde eine Koalition mit der exportorientierten Kapitalfraktion, die vorrangig im Norden Mexikos ansässig war und schon enge Verbindungen zum US-amerikanischen Markt besaß, geschlossen. Da dieser Teil der Bourgeoisie die mächtigere Gruppe in der Allianz darstellte, waren die technokratischen PolitikerInnen – wollten sie an der Macht bleiben – gezwungen, sie bei den NAFTA-Verhandlungen stark mit einzubeziehen. Schließlich wurden mit der COECE und der CETLC Strukturen geschaffen, die dem Großkapital die Partizipation bei der Positionsfindung des mexikanischen Staates erleichterten. Die Umstrukturierung der Verhandlungsteams verschaffte dem Großkapital noch größeren Einfluss. Während der Verhandlungen saßen die RepräsentantInnen der mächtigsten Privatunternehmen schließlich im „Zimmer nebenan“, um über die Anliegen der US-amerikanischen und kanadischen VerhandlerInnen informiert zu sein und ihre Einwände zeitgerecht einbringen zu können.

Das Verhandlungsergebnis spiegelte schließlich auch die Interessen der exportorientierten Kapitalfraktion wider. Neben einem stufenweisen Zollabbau wurden auch die Ausschreibungen für Unternehmen transnational zugänglich gemacht sowie das Banken- und Versicherungsniederlassungsrecht zum Teil liberalisiert. Die freie Mobilität des Faktors Arbeit, die für die unterdrückten Klassen Mexikos erstrebenswert gewesen wäre, wurde nicht ermöglicht. Das NAFTA integrierte also vordringlich die mexikanische weiterverarbeitende Industrie in das US-amerikanische Produktionssystem. Die Gewinne für den Staat waren deshalb gering, weil nur der Wertzuwachs auf mexikanischem Boden (und auch dieser nur gering) besteuert wurde. Die mexikanischen Klein- und MittelunternehmerInnen sowie die Bauernschaft litten dafür unter dem härteren Wettbewerb, dem sie fortan ausgesetzt waren. Zudem vollzog sich die wirtschaftliche Entwicklung nur in einigen wenigen Bereichen auf Grundlage eines extensiven Akkumulationsmodells, während der Großteil der Ökonomie unterentwickelt blieb. Dies verstärkte die schon bestehende Nord-Süd-Polarisierung Mexikos zusätzlich.

Die technokratische Elite sowie die exportorientierte Bourgeoisiefraktion konnten die Krise der binnenzentrierten Entwicklungsstrategie für ihren Aufstieg nutzen. Sie bildeten dafür eine Allianz heraus, die das Großkapital anführte. Dieses war zwar auf transnationale

Akkumulationsprozesse konzentriert, behielt aber insofern Nationalstaatsbezug, als es weiterhin auf mexikanischem Territorium produzierte und auch den mexikanischen Staatsapparat für die eigenen Zwecke einsetzte. Es war dabei die politische Basis der technokratischen PolitikerInnen, während diese als seine HandlangerInnen fungierten. Die aus der herrschenden Koalition Ausgeschlossenen schafften es aus verschiedenen Gründen nicht, einen effizienten Widerstand zu organisieren. Das korporatistische System hatte die RepräsentantInnen der unterdrückten Klassen assimiliert, sodass sie nicht kampfbereit waren. Organisationen außerhalb der etablierten Strukturen, wie die autonomen Gewerkschaften, waren für illegal erklärt worden. Die PRD scheute den direkten Konflikt mit der PRI und wollte ausschließlich auf insitutionellem Weg für Verbesserungen eintreten. Zudem wurden die unterdrückten Klassen über die Medien manipuliert. Man startete eine ideologische Offensive, um diesen Teilen der Bevölkerung die Vorteile des NAFTA zu vermitteln. Dass die soziale Lage dennoch äußerst instabil war und ist, zeigten und zeigen der Aufstand der ZapatistInnen sowie die diversen soziale Bewegungen (Aufstand in Oaxaca 2006; Protest gegen Wahlbetrug 2006; Mobilisierung gegen die „Luz y Fuerza“-Privatisierung 2010) der letzten Jahre.

5. Conclusio

In Mexiko hatte ein ungleichmäßiger und kombinierter Entwicklungsprozess zu sozialen Spannungen und ernsthaften ökonomischen Problemen geführt. Es bestand eine große Außenabhängigkeit, vor allem von Kapitalgütern, die auch während einer Phase der autozentrierten Entwicklung nicht beendet werden konnte. Im internationalen Handel hatte Mexiko aufgrund der niedrigeren Arbeitsproduktivität einen Nachteil und war zum Ungleichen Tausch gezwungen. Die nationale Bourgeoisie Mexikos war aufgrund der starken Abhängigkeit vom ausländischen Kapital in einer viel schwächeren Position als in den Industrienationen, weshalb das Proletariat ein größeres relatives Gewicht hatte. Da die nationalen KapitalistInnen den Entwicklungsprozess des Landes nicht vorantrieben, übernahm der Staat ihre Rolle. Er fungierte als Entwicklungsmotor und als Folge bildete sich eine relativ große Staatsbürokratie und eine durch Protektionismus geschützte Staatsindustrie heraus. Die Privatwirtschaft wurde aus dem politischen Entscheidungsfindungsprozess größtenteils ausgeschlossen. In der Periode des *desarrollo compartido* wurde sogar bewusst gegen ihre Interessen Politik gemacht. Nicht zuletzt aufgrund dieser Einschränkungen konnte sich nur im Norden, an der Grenze zu den USA, eine starke Bourgeoisiefraktion herausbilden.

Die Außenabhängigkeit Mexikos verhinderte zwar nicht die Entwicklung der Wirtschaft, aber sie verlief unausgewogen und war daher nicht nachhaltig. Das binnenzentrierte Akkumulationsmodell scheiterte an den dringend benötigten Importen, für die die schwache mexikanische Volkswirtschaft nicht die nötigen Devisen aufbringen konnte. Der Spielraum der Politik war also stark von ökonomischen Zwängen eingeschränkt. Die Gewinne, die durch den autozentrierten Entwicklungsweg erwirtschaftet werden konnten, waren spärlich und flossen hauptsächlich der Staatsbürokratie und zum Teil der Privatwirtschaft zu. Der Großteil der Bevölkerung wurde nicht am Wachstum beteiligt und hatte zudem auch keine Möglichkeit der politischen Mitbestimmung. So wuchs der Unmut über das binnenzentrierte Akkumulationsmodell und die Einheitspartei PRI. Mit 1968 beginnend, kam es deshalb zu einer Reihe von sozialen Auseinandersetzungen. Die Regierung, deren Legitimität stark geschwächt war, musste auf einen Umverteilungskurs einschwenken, um die Bevölkerung zu befrieden. Damit verärgerte sie allerdings die UnternehmerInnen des privaten Sektors.

Zu diesem Zeitpunkt zeigte sich bereits deutlich, dass die Herrschaftsstrukturen Mexikos bei weitem weniger stabil waren als jene der Industrienationen. Der Staatskooperatismus hatte längere Zeit dafür gesorgt, dass sowohl Arbeiter- und Bauernschaft als auch der private Sektor unter der Kontrolle des Staates gehalten werden konnten. In den 1970er Jahren begann die Arbeiterbewegung zusehends sich außerhalb der etablierten (und kontrollierbaren) Strukturen zu organisieren. Die *insurgencia obrera* setzte den Staat und seine korporatistische Interessensvertretungsmechanismen unter Druck. Hinzu kam der wirtschaftliche Aufstieg des Nordens, dessen UnternehmerInnen auch auf die Politik Einfluss gewinnen wollten. Auch StudentInnen und Mittelklassen strebten nach Mitbestimmungsmöglichkeiten, die über freie Wahlen, bei denen meist ohnehin nur die Einheitspartei PRI kandidierte, hinausgingen. In diesem sozialen Spannungsfeld befand sich Mexiko, als 1981 der Erdölpreis fiel und Mexiko die dauerhafte Überbewertung des Pesos nicht mehr aufrechterhalten konnte.

Mexiko musste 1982 aufgrund von Devisenknappheit den Bankrott erklären und verstaatlichte bald darauf die Banken, um die Kapitalflucht – eine Konsequenz der Zahlungsprobleme – in den Griff zu bekommen. Mit diesem Zug verärgerte die mexikanische Regierung den privaten Sektor zusätzlich. Vor allem GroßunternehmerInnen sahen ihre Pfründe bedroht und wollten einen Wechsel von einer binnenzentrierten, umverteilenden Entwicklungsstrategie zu einer wirtschaftliberalen mit Außenöffnung. Die protektionistische Staatselite hatte zu diesem Zeitpunkt schon die Unterstützung aller großen sozialen Gruppen der Bevölkerung verloren. Auch innerhalb der PRI kam es zu Flügelkämpfen: Die alte Staatsbürokratie wurde von Lázaro Cárdenas' Sohn Cuauthémoc Cárdenas auf der linken Seite und dem *grupo compacto* auf der rechten Seite herausgefordert. Wegen ihrer schwachen Ausgangsposition übergab die protektionistische Elite 1982 ohne größere offen ausgetragene Konflikte an Miguel de la Madrid vom *grupo compacto* die Macht. Dieser gehörte einer Schicht technokratischer PolitikerInnen an, die großteils in den USA ausgebildet worden waren und die Reihen der Partei sowie des Staatsapparates infiltriert hatten. In der Partei wurde jedoch mit den Strukturanpassungsprogrammen und ihren gravierenden Folgen für die ärmeren Teile der Bevölkerung der linke Flügel rund um Cuauthémoc Cárdenas immer stärker. Dieser versuchte sich gegen Salinas de Gortari durchzusetzen und der offizielle Präsidentschaftskandidat der PRI bei den Wahlen 1988 zu

werden. Als ihm dies nicht gelang – nicht zuletzt aufgrund der Unterstützung Salinas' durch das Großkapital –, trat er mit einem eigenen Wahlbündnis an. Dieses hatte die Unterstützung von großen Teilen der unterdrückten Klassen, wurde aber durch Wahlbetrug besiegt. Aus ihm ging die PRD hervor, die in den darauffolgenden Jahren die Aufgabe übernahm, den sozialen Unmut zu kanalisieren, ihm aber keinen organisierten Ausdruck gab.

Präsident Salinas de Gortari war zwar an die Macht gelangt, verfügte aber nur über eine sehr kleine politische Basis. Um die Bevölkerung zu befrieden, führte er deshalb den PRONASOL ein, der ein im neoliberalen Sinn „treffsicheres“ Sozialprogramm war und die schlimmsten Auswirkungen des Liberalisierungsprozesses abfedern sollte. Auf Seiten der Herrschenden vergrößerte er durch Privatisierungen von Staatsbetrieben und der Verbesserung von den Akkumulationsbedingungen bestimmter Kapitalfraktionen seine Unterstützung. Dem NAFTA kam eine Schlüsselfunktion in diesem Prozess zu, da es weit mehr war als die simple Institutionalisierung des Neoliberalismus. Es wurde benutzt, um die Beziehung zwischen Staat und Privatwirtschaft endgültig in Einklang zu bringen. Deshalb wurde dem privaten Sektor – aufgrund der Bedingungen zur Verhandlungsteilnahme vor allem dem Großkapital – sehr viel Raum bei der Ausformulierung der Wünsche an das NAFTA gegeben. Klein- und Mittelunternehmen sowie die unterdrückten Klassen wurden aus diesem Prozess ausgeschlossen, während die UnternehmerInnen bei den Verhandlungen im „Zimmer nebenan“ saßen.

Das Verhandlungsergebnis reflektierte schließlich die Anliegen der an den Verhandlungen Beteiligten: Die Zölle wurden reduziert, aber nur in jenen Bereichen, wo dies dem Großkapital oder der technokratischen Staatsbürokratie nicht schadete. Die staatliche Energie- und Erdölindustrie, die der Staatsbürokratie hohe Gewinne bescherte, wurde beispielsweise von der Liberalisierung ausgenommen. Auch für den Textilbereich (*maquila*-Industrie im Norden) gab es Ausnahmen. Für die Landwirtschaft wurde zwar eine stufenweise Herabsetzung der Zölle vereinbart, aber Salinas hatte schon zuvor ein Gesetz verabschiedet, das den Kauf und Verkauf von *ejido*-Land erheblich vereinfachte. Es war also offensichtlich, dass einem Zentralisationsprozess in der Landwirtschaft Vorschub geleistet wurde. Von einem „asymmetrischen Abkommen“ kann aber nur gesprochen werden, wenn man die beteiligten Staaten als nationale Blöcke begreift. Wird davon ausgegangen, dass die Sozialstruktur der Nationen in Klassen aufgespalten ist, zeigt sich deutlich, dass in allen

Ländern des NAFTA einzelne gesellschaftliche Fraktionen zu den GewinnerInnen zählten. Aus diesem Grund wurden auch keine Mechanismen, die das unterschiedliche Entwicklungsniveau der Länder ausgleichen sollten, in das Abkommen eingefügt. Die an den Verhandlungen beteiligten Gruppen gingen davon aus, auch ohne Umverteilungsmaßnahmen vom Freihandelsabkommen zu profitieren. Zudem waren, wenn überhaupt, nur schwache Unruhen als Konsequenz des NAFTA-Abschlusses erwartet worden, weshalb ein Kompensationsfonds nicht für notwendig befunden wurde.

Die protektionistische Staatselite hatte sich ihre späteren GegnerInnen selbst geschaffen und mit den ideologischen Ressourcen ausgestattet, die ihre Ablösung erst möglich machten: Während der 1970er Jahre hatte der Staat zahlreiche Stipendien vergeben, um aufständische StudentInnen zu kooptieren. So kam eine Reihe späterer PRI-PolitikerInnen an US-amerikanischen Universitäten mit neoliberalen Inhalten in Kontakt. Ihr problemlösungsorientierter Zugang schien eine Antwort auf die zentralen Fragestellungen des mexikanischen Staates der 1970er und 1980er Jahre zu bieten. Dies ermöglichte es ihnen, in verschiedenen Ministerien, die meist mit Finanzpolitik und Planung betraut waren, aufzusteigen. Sie bildeten den *grupo compacto*, dessen Mitglieder sich gegenseitig mit Posten versorgten und auf diese Weise vorerst eine große informelle Macht im Staatsapparat erlangten. Jener fand schließlich formell ihren Ausdruck, als die TechnokratInnen 1982 und 1988 die Präsidentschaftskandidaten der PRI stellten. Am Ziel der Präsidentschaft angelangt, privatisierten sie dann eine große Anzahl von Staatsbetrieben und bevorzugten dabei ihre politischen Alliierten. Sie bauten dadurch die ökonomische Macht ihres Umfeldes aus. Durch ihre wirtschaftsliberale Ausrichtung konnten sie auch die exportorientierte Kapitalfraktion bald zu ihren UnterstützerInnen zählen. Es begann eine Phase der engen Kooperation.

Das Großkapital hatte lange Zeit regional auf den Norden beschränkt agiert, aber eine beträchtliche ökonomische Macht erlangt. Während der 1980er dominierten sie bereits gemeinsam mit einigen wenigen TNCs den mexikanischen Markt, der allerdings sehr klein war. Der US-amerikanische Markt war 20-mal größer und ein gesicherter Zugang zu ihm somit erstrebenswert. Dabei war nicht der verlorene Nationalstaatsbezug das Kriterium, das NAFTA anzustreben, sondern die Suche nach den idealen Akkumulationsbedingungen. Es wurden sogar eng mit staatlichen Strukturen kooperiert, um Einfluss auf den

Verhandlungsprozess nehmen zu können. Das dringende Bedürfnis, das NAFTA einzugehen, entstand von Seiten des mexikanischen Kapitals aus der Angst heraus, dass die USA protektionistische Maßnahmen ergreifen könnten, falls sie selbst in eine wirtschaftliche Krise eintreten würden. Das NAFTA lag also nicht im Interesse einer Transnationalen Kapitalistischen Klasse, sondern im Interesse von Teilen der nationalen mexikanischen Bourgeoisie sowie von Teilen der US-amerikanischen Bourgeoisie, die aber grundlegend andere Motive hatten, das NAFTA gutzuheißen (v. a. die niedrigen mexikanischen Lohnkosten).

Um die GegnerInnen des NAFTA für das Projekt zu gewinnen, wurde großer Aufwand betrieben. Innerhalb Mexikos wurde eine Medien-Offensive gestartet, die der eigenen Bevölkerung die (vermeintlichen) Vorteile des NAFTA näherbringen sollte. Vor allem Klein- und MittelunternehmerInnen sollten von den positiven Auswirkungen eines Zugangs zum US-Markt überzeugt werden. Außerdem gab es noch die korporatistischen Strukturen, die zuletzt 1987 während der Ausverhandlung des PSE bemüht worden waren und noch immer ausreichend zu funktionieren schienen, um einen offenen Ausbruch des Unmuts von Seiten der unterdrückten Klassen zu verhindern. Es war also ein Zusammenspiel von sozialpartnerschaftlichen Strukturen, einer neoliberalen Kampagne, die über die Medien geführt wurde, der Schwäche sämtlicher Oppositionsgruppierungen und Interessensvertretungen der Arbeiter- und Bauernschaft in Kombination mit einem leichten wirtschaftlichen Aufschwung, der größeren Protest der ärmeren Bevölkerungsteile ausbleiben ließ.

Auch wenn die Pro-NAFTA-Koalition ihr zentrales Anliegen, die Freihandelsliberalisierung, umsetzen konnte: Um eine nachhaltige Entwicklungsstrategie handelt es sich bei der exportorientierten Industrialisierung nicht. Während nur geringe Teile von Wirtschaft und Gesellschaft in ein modernes Produktions- und Akkumulationssystem eingebunden sind, bleiben große sektorielle und regionale Bereiche ausgeschlossen. Die Außenabhängigkeit blieb auf diese Art nicht nur bestehen – sie wurde bewusst von jenen Teilen der Bevölkerung vertieft, die davon profitieren konnten. Allerdings verschärften sich auch für manche Regionen und bestimmte soziale Gruppen die Probleme, auf dem Markt bestehen zu können. Unter den neuen Wettbewerbsbedingungen konnten sich viele der traditionell

produzierenden Klein- und Mittelbetriebe nicht behaupten. Eine zunehmende gesellschaftliche Polarisierung war die Folge.

Mit dem Aufstand der ZapatistInnen, der mit dem Inkrafttreten des NAFTA einherging, zeigte sich offen die große soziale Instabilität, die in Mexiko herrschte. Das NAFTA konnte als Resultat verschobener Kräfteverhältnisse zwischen den Kapitalfraktionen und einer aufsteigenden technokratischen Elite durchgesetzt werden. Dass ein öffentlicher, breit organisierter Widerstand gegen das Freihandelsabkommen nicht zustande kam, bedeutet aber nicht, dass die mexikanischen Herrschaftsverhältnisse abgesichert sind. Vor allem das Ansehen der PRI hatte unter dem kompromisslosen Vorgehen der TechnokratInnen gelitten: 2000 stellte erstmals seit der Mexikanischen Revolution die PAN den Präsidenten der Nation. Das Legitimitätsproblem der PRI behelligte die exportorientierte Bourgeoisiefraktion aber nicht weiter. Das nach außen orientierte Großkapital hatte sich schon im Vorfeld der Wahl mit PAN-BürokratInnen verbündet, da es die Niederlage der PRI vorhergesehen hatte. Die Notwendigkeit, regelmäßig auf Wahlbetrug (zuletzt 2006 bei der Wahl Felipe Calderóns zum Präsidenten) zurückgreifen zu müssen, zeigt aber, dass auch die neue Allianz zwischen PAN und exportorientierter Bourgeoisiefraktion unter großen Teilen der Bevölkerung nicht auf Zuspruch stößt. In regelmäßigen Abständen kommt es – wie rund um den Wahlbetrug bei der Präsidentschaftswahl von 2006 – zu bedeutenden sozialen Bewegungen, die das Herrschaftssystem in seiner Gesamtheit infrage stellen. Eine erfolgreiche Umwälzung der unterdrückenden Verhältnisse ist ihnen aber (bisher) nicht gelungen.

Der historische Materialismus stellt eine dialektische Methode dar. Das impliziert unter anderem, dass er versucht, seine theoretischen Grundlagen anhand von Erfahrungen in der Praxis weiterzuentwickeln. Abschließend folgt aus diesem Grund eine kurze Reflexion, die einige (vor allem für die aktuellen Interpretationen der marxistischen Theorie) relevanten Anmerkungen enthält. Die Analyse des konkreten Beispiels der Entstehungsgeschichte des NAFTA zeigte einerseits, dass die Kategorien des klassischen und weiter entwickelten Marxismus als Analysewerkzeug durchaus noch nützlich sein können. Einige der an den ursprünglichen Thesen – vor allem durch die NeogramscianerInnen – vorgenommenen Abwandlungen verlangen aber ein kritisches Hinterfragen, da sie zum Teil die Realität nicht besser fassen, sondern bereits von dieser widerlegt wurden.

Die bloße (und unzureichend bewiesene) Herausbildung einer TCC, die Nationalstaaten übergreifende, vornehmlich geeinte Kapitalinteressen vertritt, kann nicht an sich – wie Robinson dies argumentiert – zur Aufhebung des Ausbeutungsverhältnisses zwischen Zentrum und Peripherie geführt haben. Es gab auch schon in den vorangegangenen Jahrhunderten in jedem unterentwickelten Land eine kleine Schicht von Produktionsmittel-, Grund- und/oder KapitalbesitzerInnen, die von den etablierten Herrschafts- und Produktionsstrukturen profitieren konnten und mit dem ausländischen Kapital, dem sie untergeordnet waren, kollaborierten. Der zentrale Punkt ist, dass das Phänomen des Ungleichen Tausches in Kombination mit den Entwicklungserschwerissen, die der späte Zeitpunkt der Initiierung des Industrialisierungsprozesses mit sich bringt, (nach wie vor) die Grundlage der Ausbeutung des Südens ist. Deshalb können die KapitalistInnen der Dritten Welt in wirtschaftlichen Beziehungen mit dem Norden niemals gleichberechtigte PartnerInnen werden – auch nicht vereint in der TCC. Ebenso wurde der von Robinson angeführte Punkt hinsichtlich aufbrechender Spezialisierungsmuster der Ökonomien von Norden und Süden von der Realität bereits widerlegt: Zwischenzeitlich sah es zwar aus, als könnten Entwicklungsländer (v. a. die Schwellenländer) den Sprung zur vorwiegenden Produktion weiterverarbeiteter Güter schaffen. Mittlerweile gibt es aber in vielen lateinamerikanischen Ländern eine Tendenz, zur Primärgüterproduktion zurückzukehren, wie die CEPAL in neueren Studien feststellte. Auf Mexiko trifft dies nicht zu, allerdings konnte es auch seine Exporte nicht im selben Ausmaß wie andere südamerikanische Länder ausweiten (vgl. Diario Libre, 2. 9. 2010; vgl. La Prensa, 3. 9. 2010).

Es muss noch erwähnt werden, dass das NAFTA (wie auch andere Freihandelsabkommen) zwar keine neuen Abhängigkeitsstrukturen schafft, allerdings die bestehenden Beziehungen verfestigt und noch intensivieren kann. Besonders für das ökonomisch schwächere Land können im Falle einer ökonomischen Krise Probleme entstehen, weil der eigenmächtige Handlungsspielraum stark eingeschränkt wird. So fällt zum Beispiel die erneute Einhebung von Schutzzöllen auf sensible Produkte als Vorgehensweise zur Abschwächung der Krise aus. Gleichzeitig wäre es aber auch übertrieben, dem NAFTA eine Dimension zuzuschreiben, die es nicht hat(te). Die enge Wirtschaftsverflechtung mit dem US-Markt war ein Produkt historischer Entwicklungen, die sich schon vor dem Verhandlungsbeginn vollzogen hatten. Auch ohne den Abschluss des NAFTA hätte Mexikos Entwicklung unter (US-amerikanischer)

Außenabhängigkeit stattgefunden, da sowohl die Kapitalverflechtung als auch die landesübergreifenden Produktionsketten schon zuvor ausgeprägt waren.

Der Staat hat sich während der letzten Jahrzehnte nicht transnationalisiert, sondern wird (nach wie vor) von den nationalen Bourgeoisien direkt oder indirekt kontrolliert und für ihre Zwecke eingesetzt. Da jene in vielen Punkten keine eigenständige, von den Interessen des ausländischen Kapitals getrennte Meinung vertreten, scheint es, als hätten sie den Nationalstaatsbezug verloren. Tatsächlich ist aber der Nationalstaat noch immer ihr hauptsächliches Akkumulationsterritorium, was sich besonders in krisenhaften Situationen zeigt, wo jeder KapitalistIn zuerst die eigene Nation retten möchte. Die PolitikerInnen fungieren nicht als RepräsentantInnen klassenübergreifender Interessen, sondern stehen unter enormem Druck von Seiten des Großkapitals. Die bürgerliche Demokratie stellt derzeit die ideale Regierungsform für die KapitalistInnen dar: Den unterdrückten Klassen wird suggeriert, sie könnten mitbestimmen, während das Kapital massiv auf die Entscheidungen Einfluss nehmen kann. „Demokratie niedriger Intensität“ gibt es demnach in allen Phasen, in denen nicht offen zutage tretender Klassenkampf die politischen Parteien zwingt, den aufständischen Bevölkerungsteilen nachzugeben (wie z. B. im Mexiko der 1970er Jahre). Das NAFTA stellt ein gutes Beispiel dafür dar, dass Politik hochgradig von der Wirtschaft abhängig ist. Neu ist in diesem Fall aber nicht die enorme Einflussnahme des Kapitals auf nationale Politiken, sondern die Schwäche des ihm entgegengetretenen Widerstands.

Die gesellschaftliche Teilung in Klassen ist auch aktuell noch gegeben, allerdings ist sie durch die verschiedenen (prekären) Arbeitsverhältnisse weniger wahrnehmbar als zuvor und vor allem in der Peripherie wegen des in Relation zur Erwerbsbevölkerung großen informellen Sektors komplexer. Dies reflektiert sich auch in Widerstandsprozessen, die oftmals an den Herausforderungen der Fragmentierung scheitern. Effiziente Organisationsformen – auch über größere geografische Distanzen – mit aus den Reihen der Aufständischen gewählter Führung können in zukünftigen sozialen Kämpfen in Mexiko ein entscheidender Faktor sein. Zudem wird es wichtig sein, vorbereitend gezielte Bewusstseinsarbeit zu leisten, die den arbeitenden Menschen – sei es nun in der Landwirtschaft, in der Industrie, im Dienstleistungsbereich, oder im informellen Sektor – (wieder) eine gemeinsame Identität gibt. Dieses kritische Selbstverständnis wird die grundlegende Voraussetzung für die eigenständige Befreiung aus den ausbeuterischen Strukturen sein.

6. Bibliographie

Alba, Carlos/Vega, Gustavo (2002): Mexico – trade policy consultations mechanisms. In: Trade Advisory Mechanisms in Mexico. Trade Policy-making process, Inter-American Development Bank Occasional, Paper 13, Washington D.C. 2002.

<http://www.intracen.org/btp/wtn/newsletters/2009/ppp10.htm> [24.2.2011]

Balassa, Bela (1964): Teoría de la Integración Económica. México: U.T.E.H.A.

Bertrab, Hermann von (1996): El redescubrimiento de América. Historia del TLC. México: Nacional Financiera/Fondo de Cultura Económica.

Bettelheim, Charles (1985): Rethinking Marxism. Reflections on Concepts of Class and Class Struggle in Marx's Work (Chapter 3). New York: Autonomedia, S. 15-29.

Boris, Dieter (1996): Mexiko und das „Nordamerikanische Freihandelsabkommen“ (NAFTA). Erschienen in: Kurswechsel 1996 (1), S. 71-81.

Borg, Erik (2001): Projekt Globalisierung. Soziale Kräfte im Konflikt um Hegemonie, Transnationale Netzwerke als Schauplätze hegemonialer Artikulation (Kapitel 4.2). Hannover: Offizin, S. 96-126.

Bustamante, Jorge A. (1994): El Consejo Asesor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. In: Arriola, Carlos (Hg.): Testimonios sobre el TLC. México: M.A. Porrúa, S. 127-133.

Chilcote, Ronald H. (2000): Theories of Comparative Political Economy. Capítulo 3: Theories of Class (Origins). Boulder: Westview Press, S. 89-94.

Cox, Robert W. (1983): Gramsci, Hegemony and International Relations: An essay in method. http://tucnak.fsv.cuni.cz/~plech/Cox_Gramsci.PDF [12.2.2011]

Cox, Robert W. (1987): Production, Power, and World Order. Social Forces in the Making of History. New York: Columbia University Press.

Diario Libre (2010): CEPAL dice AL sólo exporta recursos naturales. Tener recursos naturales está muy bien, pero no debe ser a expensas de las manufacturas y los servicios. 2. September 2010. http://www.diariolibre.com/noticias_det.php?id=259409 [28.3.2011]

Dussel Peters, Enrique (2001): Globalisierung auf Mexikanisch: die Transnationalisierung der mexikanischen verarbeitenden Industrie. Journal für Entwicklungspolitik XVII/3, 2001 (4), S. 223-240.

Embong, Abdul Rahman (2000): Globalization and transnational class relations: some problems of conceptualization. En: Third World Quarterly 21 (6), S. 989-1000.

Engels, Friedrich (1868): Rezension des Ersten Bandes „Das Kapital“ für das „Demokratische Wochenblatt. Karl Marx/Friedrich Engels – Werke (MEW), 6. Auflage 1975 (unveränderter Nachdruck der 1. Auflage 1962), Band 16. Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 235-242.

http://www.mlwerke.de/me/me16/me16_235.htm [4.2.2011]

Engels, Friedrich (1878): Herrn Eugen Dühring's Umwälzung der Wissenschaft. Karl Marx/ Friedrich Engels – Werke 1962 (MEW; 1. Korrektur), Band 20. Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 1-303. http://www.mlwerke.de/me/me20/me20_001.htm [3.2.2011]

Engels, Friedrich (1886a): Dialektik der Natur. Karl Marx/ Friedrich Engels – Werke (MEW), 1962 (1. Korrektur), Band 20. Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 305-570.

http://www.mlwerke.de/me/me20/me20_305.htm [3.2.2011]

Engels, Friedrich (1886b): Ludwig Feuerbach und der Ausgang der klassischen deutschen Philosophie. Karl Marx/Friedrich Engels – Werke (MEW), 5. Auflage 1975 (unveränderter Nachdruck der 1. Auflage 1962), Band 21, Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 259-307.

http://www.mlwerke.de/me/me21/me21_259.htm [4.2.2011]

Gallardo, Juan (1994): La Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior. In: Arriola, Carlos (Hg.): Testimonios sobre el TLC. México: M.A. Porrúa, S. 135-144.

Goertzel, Ted G. (1999): Fernando Henrique Cardoso. Reinventing Democracy In Brazil. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers.

Imhof, Karen (2006): Revolution und Staatsbildung in Mexiko. In: Englert, Birgit/Grau, Ingeborg/Komlosy, Andrea (Hg.): Nord-Süd-Beziehungen. Kolonialismen und Ansätze zu ihrer Überwindung. Wien: Mandelbaum Verlag, S. 145-167.

INEGI (2005) : Distribución del ingreso corriente total trimestral por deciles de hogares y su coeficiente de Gini.

<http://www.ceees.com.mx/publico/eventos/uploadfiles//Nacional/Distribuci%C3%B3n%20del%20ingreso.%20Coef.%20de%20Gini.xls> [28 de marzo de 2008]

Kleinberg, Remonda Betsabat (1999): State Business Relations in Mexico under Neo-Liberalism and Crisis. Bulltein of Latin American Research, Vol. 18 (1), Jan. 1999, S. 71-87.

Kohl, Astrid (1996): NAFTA. Entstehungsgeschichte und Perspektiven des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens. Unter besonderer Berücksichtigung des amerikanischen Standpunktes. Wien, Univ.Wien, Dipl.-Arbeit.

La Prensa (2010): Exportación en AL aumentará: Cepal. 3.September 2010.

<http://www.laprensa.hn/Negocios/Ediciones/2010/09/04/Noticias/Exportacion-en-AL-aumentara-Cepal> [28.3.2011]

López Obrador, Andrés Manuel (2010): La mafia que se adueñó de México... Y el 2012. México: Grijalbo.

Lucero, Héctor Manuel (2003): Echeverría, Luis. In: Stacy, Lee (Hg.): Mexico and the United States. Tarrytown, New York: Marshall Cavendish Corporation, S. 269.

Marini, Ruy Mauro (1974): Subdesarrollo y revolución (quinta edición). México: Siglo XXI Editores.

Marini, Ruy Mauro (1991): Dialéctica de la dependencia (decimoprimer reimpresión). México: Ediciones Era. http://www.marini-escritos.unam.mx/004_dialectica_es.htm#2 [29.8.2010]

Marini, Ruy Mauro (1994): La crisis del desarrollismo. http://www.marini-escritos.unam.mx/026_crisis_desarrollismo_es.htm [29.8.2010]

Martínez Coll, Juan Carlos (2001) : Teoría de la Integración Económica. En: La economía de Mercado, virtudes e inconvenientes. <http://eumed.net/coursecon/17/teoria-integracion.htm> [12.12.2009]

Marx, Karl (1843): Marx an Ruge. Briefe aus den Deutsch-Französischen Jahrbüchern (1844). Karl Marx/ Friedrich Engels – Werke (MEW), 1976, Bd. 1. Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 337-346. http://www.mlwerke.de/me/me01/me01_337.htm [6.2.2011]

Marx, Karl (1844a): Privateigentum und Kommunismus. Drittes Manuskript der Ökonomisch-philosophischen Manuskripte. K. Marx u. F. Engels, **Werke**, 1969, Ergänzungsband, 1. Teil, Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 533-546.

http://www.mlwerke.de/me/me40/me40_533.htm [8.2.2011]

Marx, Karl (1844b): Kritik der Hegelschen Dialektik und Philosophie überhaupt. In: Drittes Manuskript der Ökonomisch-philosophischen Manuskripte. K. Marx u. F. Engels, **Werke**, 1969, Ergänzungsband, 1. Teil, Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 568-588.

http://www.mlwerke.de/me/me40/me40_568.htm [4.2.2011]

Marx, Karl (1845): Aus 1. Feuerbach. Karl Marx - Friedrich Engels – Werke (MEW), 1969, Band 3. Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 539 – 540.

http://www.mlwerke.de/me/me03/me03_539.htm [3.2.2011]

Marx/Engels (1847): Das Elend der Philosophie. Karl Marx - Friedrich Engels – Werke (MEW), 1972, Bd. 4. Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 63 – 182.

http://www.mlwerke.de/me/me04/me04_063.htm [7.2.2011]

Marx, Karl/Engels, Friedrich (1848): Manifest der Kommunistischen Partei. Karl Marx/Friedrich Engels – Werke (MEW), 6. Auflage 1972 (unveränderter Nachdruck der 1. Auflage 1959), Band 4. Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 459-493.

http://www.mlwerke.de/me/me04/me04_459.htm [3.2.2011]

Marx, Karl (1850): Die Klassenkämpfe in Frankreich 1848 bis 1850. Karl Marx - Friedrich Engels – Werke (MEW), Bd. 7. Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 9-107.

http://www.mlwerke.de/me/me07/me07_009.htm [8.2.2011]

Marx, Karl (1852): Der achtzehnte Brumaire des Louis Bonaparte. Karl Marx/Friedrich Engels – Werke (MEW), 1960, Band 8. Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 111-207.

http://www.mlwerke.de/me/me08/me08_111.htm [8.2.2011]

Marx, Karl (1853a): Die Ostindische Kompanie, ihre Geschichte und die Resultate ihres Wirkens. London, Freitag 24. Juni 1853. Karl Marx - Friedrich Engels – Werke (MEW), 1960, Bd. 9. Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 148-156.

http://www.mlwerke.de/me/me09/me09_148.htm [7.2.2011]

Marx, Karl (1853b): Die künftigen Ergebnisse der britischen Herrschaft in Indien. Karl Marx - Friedrich Engels – Werke (MEW), 1960, Band 9. Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 220-226.

http://www.mlwerke.de/me/me09/me09_220.htm [7.2.2011]

Marx, Karl (1858): Grundrisse zur Kritik der politischen Ökonomie. MEW, 1983, Bd. 42.

Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 48-874. <http://dhcm.inkrit.org/wp-content/data/mew42.pdf>

[7.2.2011]

Marx, Karl (1859): Vorwort zur Kritik der politischen Ökonomie. Karl Marx/Friedrich Engels – Werke (MEW), 7. Auflage 1971 (unveränderter Nachdruck der 1. Auflage 1961), Band 13.

Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 7-11. http://www.mlwerke.de/me/me13/me13_007.htm

[3.2.2011]

Marx, Karl (1867): Das Kapital. Band I. Karl Marx - Friedrich Engels – Werke (MEW), 1962, Bd. 23. Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 11-802.

http://www.mlwerke.de/me/me23/me23_000.htm [6.2.2011]

Marx, Karl (1893): Das Kapital. Band III. Karl Marx - Friedrich Engels – Werke (MEW), 1983, Bd. 25. Berlin/DDR: Dietz Verlag, S. 892 – 893.

http://www.mlwerke.de/me/me25/me25_892.htm [8.2.2011]

Morton, Adam David (2003a): Structural change and neoliberalism in Mexico: "passive revolution" in the global political economy. In: Third World Quarterly 24 (4), S. 631–653.

Morton, Adam David (2003b): Social Forces in the Struggle over Hegemony: Neo-Gramscian Perspectives in International Political Economy. In: Rethinking Marxism, 15 (2), April 2003, S. 153-179.

Niebla, Mario (1994): Los foros de consulta. In: Arriola, Carlos (Hg.): Testimonios sobre el TLC. México: M.A. Porrúa, S. 97-106.

Nivón Bolán, Eduardo (2002): Cultura e integración económica. México a siete años del Tratado de Libre Comercio. Centro de Estudios Latinoamericanos. Recursos Electrónicos para la investigación y la docencia (CD-ROM), 2007-2008. México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.

Nohlen, Dieter/Zilla, Claudia (2000): Fernando Henrique Cardoso. Abhängigkeit und Entwicklung in Lateinamerika. In: E+Z - Entwicklung und Zusammenarbeit, Nr. 10, Oktober 2000, S. 288-291.

Nuncio, Abraham (2008): El ex grupo Monterrey. *La Jornada*. Veröffentlicht am 13.12.2008. <http://www.jornada.unam.mx/2008/12/13/index.php?section=politica&article=020a1pol> [2.Oktober 2010]

Ortiz, Alicia (2009): Red familiar, clave del Grupo Monterrey. *CNN Expansion*. Veröffentlicht am 1.Februar 2009. <http://www.cnnexpansion.com/negocios/2009/01/30/red-familiar-clave-del-grupo-monterrey> [2.Oktober 2010]

Palan, Ronen (2004): New trends in global political economy. In: Palan, Ronen (Hg.): *Global Political Economy. Contemporary Theories*. London/New York: Routledge, S. 1-17.

Perroux, François (2000): "¿Quién integra? ¿En beneficio de quién se realiza la integración?". En: *Integración & comercio, número especial, INTAL, Buenos Aires*. <http://ci-unq.blogspot.com/2008/02/integracion-economica.html>. [12.12.2009]

Ritsert, Jürgen (1998): Soziale Klassen. Capítulo 3: Hauptdimensionen des klassischen Klassenbegriffs (Marx und Weber). Münster: Westfälisches Dampfboot, ps. 57-87.

Rivera, Rubén (2010): Independencia. Revolución. 200 años de lucha de clases en México. México: Centro de Estudios Socialistas Carlos Marx.

Robinson, William I. (1998): Neo-Liberalism, the Global Elite, and the Guatemalan Transition: A Critical Macrostruktural Analysis. Paper prepared for seminar on "Guatemalan development and democratization: proactive responses to globalization", Universidad del Valle de Guatemala, March 26-28, 1998.

Robinson, William I./Harris Jerry (2000): Towards a Global Ruling Class? Globalization and the Transnational Capitalist Class. *Science & Society*, 64 (1), S. 11-54. http://www.net4dem.org/mayglobal/Papers/RobinsonHarris7_16.pdf [12.9.2010]

Robinson, William I. (2004): *A Theory of Global Capitalism. Production, Class, and State in a Transnational World*. Baltimore: John Hopkins University.

Robinson, William I. (2008): Latin America and Global Capitalism. A Critical Globalization Perspective. Baltimore: John Hopkins University Press.

Salas-Porras, Alejandra (2005): Changing the bases of political support in Mexico : Pro business networks and the market reform agenda. Review of International Political Economy, 12 (1), ps. 129-154.

Schirm, Stefan A. (2007): Internationale Politische Ökonomie. Kapitel 4: Regionale Wirtschaftskooperation, 2.aktualisierte und ergänzte Auflage. Baden-Baden: Nomos, S. 187-249.

Schirm, Stefan A. (1998): Chancen und Risiken ökonomischer Nord-Süd-Kooperation. Eine Zwischenbilanz der NAFTA. In: Lateinamerika. Analysen-Daten-Dokumentationen, Hamburg 15 (1998)39, S. 1-12.

Schwarz, Peter (1993): Die permanente Revolution heute. In: Die permanente Revolution. Ergebnisse und Perspektiven. Essen: Arbeiterpresseverlag, S. 7-34.

Skidmore, Thomas E./Smith, Peter H. (2001): Modern Latin America. Chapter 7: Mexico: The Taming Of The Revolution (5th Edition). New York/Oxford: Oxford University Press, S. 217-258.

Smith, Peter H. (1991): Mexico since 1946: Dynamics of an authoritarian Regime (Chapter 6). In: Bethell, Leslie (Hg.): Mexico since Independence. Cambridge: Cambridge University Press, S. 321-396.

Thacker, Strom C. (1999): NAFTA Coalitions and the Political Viability of Neoliberalism in Mexico. Journal of Interamerican Studies and World Affairs, 41 (2), S. 57-89.

Trapaga Deiftn, Yolanda (2002): Las tendencias de la integración económica regional y sus implicaciones para el mundo subdesarrollado.

<http://www.iiec.unam.mx/actividades/seminarios/extras/SEUR2003/04YolTra.pdf>

[23.11.2008]

Trotzki, Leo (1934): La guerra y la Cuarta Internacional. Flugblatt von Pioneer Publishers, Juli 1934. <http://www.ceip.org.ar/escritos/Libro3/html/T05V225.htm> [11.9.2010]

Trotzki, Leo (1938): México y el imperialismo británico.

<http://www.marxists.org/espanol/trotsky/1930s/latin2.htm> [11.9.2010]

Trotzki, Leo (1939a): La ignorancia no es una herramienta revolucionaria. In: *Clave*, Februar

1939. <http://www.marxists.org/espanol/trotsky/ceip/escritos/libro6/T10V149.htm>

[10.9.2010]

Trotzki, Leo (1939b): La industria nacionalizada y la administración obrera.

<http://mexico.elmilitante.org/la-industria-nacionalizada-y-la-administracion-obrera>

[10.9.2010]

Trotzki, Leo (1973): Geschichte der russischen Revolution. Erster Teil: Februarrevolution &

Zweiter Teil: Oktoberrevolution. Frankfurt a.M.: Fischer Taschenbuch Verlag.

Trotzki, Leo (1993a): Die permanente Revolution. In: Die permanente Revolution. Ergebnisse

und Perspektiven. Essen: Arbeiterpresseverlag, S. 35-188.

Trotzki, Leo (1993b): Ergebnisse und Perspektiven. In: Die permanente Revolution.

Ergebnisse und Perspektiven. Essen: Arbeiterpresseverlag, S. 189-282.

Trotzki, Leo (2005): 1905. London: Wellred Publications.

Trotzki, Leo (2010): Denksatz. Politische Erfahrungen im Zeitalter der permanenten

Revolution. Wien: AdV-Verlag.

Vega Cánovas, Gustavo (1994): ¿Hacia un acuerdo de libre comercio? In: Arriola, Carlos

(Hg.): Testimonios sobre el TLC. México: M.A. Porrúa, S. 31-38.

Zabludovsky, Jaime (1994): El proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio de

América del Norte. In: Arriola, Carlos (Hg.): Testimonios sobre el TLC. México: M.A. Porrúa, S.

107-125.

Zambrano, Lorenzo H. (1994): La industria mexicana y la apertura de la economía. In:

Arriola, Carlos (Hg.): Testimonios sobre el TLC. México: M.A. Porrúa, S. 65-67.

7. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Zusammenstzung der COECE.....	103
Abbildung 2: Pro-business Netzwerke in Mexiko	120
Abbildung 3: Pro-business think tanks und neoliberale Institutionen	121
Tabelle 1: Beteiligung der bedeutendsten Unternehmer an den verschiedenen Unternehmen	127
Tabelle 2: Beteiligung der bedeutendsten Unternehmer an den verschiedenen Unternehmen (Fortsetzung).....	127

8. Abkürzungsverzeichnis

ABM	Asociación des Banqueros de México (Mexikanische Bankervereinigung)
AMCB	Asociación Mexicana de Casas de Bolsa (Mexikanische Börsenvereinigung)
AMIS	Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (Mexikanische Vereinigung der Versicherungsinstitute)
ANIERM	Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (Nationale Vereinigung mexikanischer Importeure und Exporteure)
CACOMEU	Cámara de Comercio México – Estados- Unidos (Handelskammer Mexiko – USA)
CANACINTRA	Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Nationale Kammer der Transformationsindustrie)
CANACO México	Cámara Nacional de Comercio México (Nationale Handelskammer, Abteilung von Mexico City)
CCE	Consejo Coordinador Empresarial (Koordinierungsrat der Unternehmerorganisationen)
CCI	Cámara Internacional de Comercio (Internationale Handelskammer)
CEESP	Centro de Estudios Económicos des Sector Privado (Zentrum für ökonomische Studien des privaten Sektors)
CEMAI	Consejo Empresarial Mexicano de Asuntos Internacionales (Mexikanischer Unternehmerrat für auswärtige Angelegenheiten)
CETLC	Coordinación Empresarial para el Tratado de Libre Comercio México – Canadá – Estados Unidos (Unternehmerische Koordination für den Freihandelsvertrag)
CMHN	Consejo Mexicano de Hombres de Negocio (Mexikanischer Geschäftsmännerrat)
CNA	Consejo Nacional Agropecuario (Nationaler Agrarrat)
CNC	Confederación Nacional Campesina (Nationale Bauernföderation)
CNPP	Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad (Nationale Konföderation des Kleineigentums)

COECE	Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (Koordinierungsstelle Außenhandelsunternehmen)
CONACLEX	Consejo Nacional de Comercio Exterior (Nationaler Rat des Außenhandels)
CONCAMIN	Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos de México (Konföderation der Industriellenkammern der Vereinigten Mexikanischen Staaten)
CONCANACO	Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (Nationale Vereinigung der Handelskammern)
COPARMEX	Confederación Patronal de la República Mexicana (Arbeitgeberkonföderation der Mexikanischen Republik)
ISI	Importsubstituierende Industrialisierung
IWF	Internationaler Währungsfonds
PECE	Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (Pakt für Stabilität und ökonomisches Wachstum)
PRONASOL	Programa Nacional de Solidaridad (Nationales Solidaritätsprogramm)
PSE	Pacto de la Solidaridad Económica (Pakt der ökonomischen Solidarität)
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Handels- und Industrieministerium)
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público (Finanzministerium)
SPP	Secretaría de Programación y Presupuesto (Ministerium für Planung und Budget)
TCC	Transnational Capitalist Class (Transnationale Kapitalistische Klasse)
TLC(AN)	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Freihandelsvertrag für Nordamerika)
TNC	Transnational Concern (Transnationaler Konzern)
UNTLC	Unidad Negociadora del Tratado de Libre Comercio (Verhandlungsteam für den Freihandelsvertrag)
WB	Weltbank

9. Anhang

Abstract

Die vorliegende wissenschaftliche Arbeit analysiert auf Grundlage der historisch-materialistischen Methode die Entstehungsgeschichte des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens. Als Basis dienen dabei theoretische Konzepte und Erklärungsmuster, die von Karl Marx & Friedrich Engels, Leo Trotzki, Ruy Mauro Marini, Henrique Cardoso, Robert W. Cox und William I. Robinson & Jerry Harris erarbeitet wurden. Während die grundlegende Strukturierung der Gesellschaft in gesellschaftliche Klassen sowie eine nachteilige Ausgangsposition des Südens in wirtschaftlichen Beziehungen von allen Theoretikern geteilt wird, gibt es unterschiedliche Auffassungen zum Verlauf des Entwicklungsprozesses, zum Verhältnis von Entwicklung und Abhängigkeit, zur Bedeutung der historischen Komponente, zum Verhältnis von ökonomischer Basis und Überbau sowie zur Möglichkeit und/oder Notwendigkeit der Überwindung kapitalistischer Produktionsstrukturen.

Bevor konkret die Entstehungsgeschichte des NAFTA betrachtet wird, verdeutlicht ein historischer Einführungsteil die ökonomischen, politischen und sozialen Vorbedingungen für die Handelsliberalisierung in Mexiko. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf dem Kräfteverhältnis zwischen den sozialen Klassen, das sich während der 1970er- und 1980er Jahre zugunsten der Fraktion des Großkapitals verschiebt. Schließlich spiegelt sich auch im NAFTA-Verhandlungsprozess ein extremes Ungleichgewicht – nicht nur zwischen Arbeit und Kapital, sondern auch zwischen den verschiedenen Kapitalfraktionen – wider. Zudem zeigt sich, dass politische und ökonomische Elite zwei relativ getrennte soziale Gruppen darstellen, die allerdings im Falle des NAFTA eng kooperieren, um die für beide Seiten vorteilhafte Unterzeichnung des Freihandelsvertrags durchzusetzen. Sie beide als Teil einer (noch dazu transnationalisierten) kapitalistischen Klasse zu begreifen, wird den unterschiedlichen materiellen Interessen der Gruppen aber nicht gerecht. Durch Kooptation und mit gezielter Propaganda konnten die Mittelklassen vom Projekt des NAFTA überzeugt werden. Ein organisierter Widerstand der unterdrückten Klassen wurde durch die Fragmentierung des Produktionsprozesses erschwert und scheiterte letztendlich, weil sich keine die Opposition einenden sowie anführenden sozialen Kräfte etablieren konnten.

Summary

Applying historical materialism as a methodological approach, the present degree thesis analyses the genesis of the North American Free Trade Agreement (NAFTA). Theoretical concepts and patterns of explanation to examine questions of development acquired by Karl Marx & Friedrich Engels, Leon Trotsky, Ruy Mauro Marini, Henrique Cardoso, Robert W. Cox and William I. Robinson & Jerry Harris serve as a foundation. Whereas among these theoreticians there is a basic accordance in relation to the existence of social classes plus the disadvantaging initial position of the South, there are different notions concerning the course of development, the relationship between development and dependency, the significance of the historical component, the relation between economic base and superstructure as well as the possibility and/or necessity to overcome capitalist productive structures.

Before going into detail about the evolutionary history of NAFTA, economic, political and social preconditions for the liberalisation of trade in Mexico are pointed out in a historical introductory part. Special attention has been paid to the social distribution of power between classes which increasingly shifts in favour of the big capitalists during the 1970s and 1980s. Eventually, NAFTA negotiations reflect an extreme disequilibrium – not only between Labour and Capital but also between diverse fractions of capitalists. Apart from that, it becomes obvious that both the political and economic elite represent two relatively separated social groups, who admittedly cooperate in the case of NAFTA to achieve the signing of a contract beneficial for both sides. To conceive them as integral parts of one (even transnationalized) capitalist class does not comply with the different material interests of these two groups. By means of cooptation and well-directed propaganda the middle classes could be persuaded to support the NAFTA-project. Organised resistance of the oppressed classes was made difficult through fragmentation of the production process and finally failed because no social forces unifying and leading the opposition could establish themselves.

Curriculum vitae

Persönliche Daten

Julia Eder

geboren am 5. September 1986 in Wien

julia.eder@reflex.at

Ausbildungsweg

2005 – 2011

Individuelles Diplomstudium der Internationalen Entwicklung und Diplomstudium der Romanistik (Spanisch; 2.romanische Sprache: Französisch; noch nicht abgeschlossen) an der Universität Wien und an der Universidad Autónoma de México (UNAM)

2005

Matura mit ausgezeichnetem Erfolg

Besondere Auszeichnungen

Februar 2008 und 2009

Leistungsstipendium der Universität Wien rückwirkend für das WS 06/SS 07 bzw. WS 07/SS08

Jänner 2009

Stipendium für Kurzfristiges wissenschaftliches Arbeiten im Ausland (KWA-Stipendium) der Universität Wien (Diplomarbeitsrecherche)

Sprachkenntnisse

Deutsch, Spanisch, Englisch, Französisch

Praktische Tätigkeiten (Auswahl)

Oktober 2007 – Jänner 2008

Tutorin für das Proseminar Transdisziplinäre Entwicklungsforschung I (Dr. Johannes Jäger); Schwerpunktland Venezuela

März 2008 – Juni 2008

Tutorin für das Proseminar Transdisziplinäre Entwicklungsforschung II (Dr. Karin Fischer); Schwerpunkt Neogramscianismus