

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

Mexikanische Wirtschafts- und Sozialpolitik während der
letzten drei Präsidentschaftsperioden der PRI
1982 bis 2000

Verfasserin

Sonja Gschaar, BA

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
(Mag. rer. soc. oec.)

Wien, September 2012

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 157

Studienrichtung lt. Studienblatt:

Diplomstudium Internationale Betriebswirtschaft

Betreuer:

a.o. Univ.-Prof. DDr. Kunibert Raffer

INHALTSVERZEICHNIS

Abkürzungsverzeichnis	5
<u>EINLEITUNG</u>	6
<u>I. WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG.....</u>	9
1. Modell der Importsubstitution.....	9
2. Schuldenkrise 1982.....	10
3. Stabilisierungspolitik 1983-1987	12
3.1. Eckpunkte der orthodoxen Stabilisierungsstrategie 1983-1987	12
3.1.1. Geldpolitik.....	12
3.1.2. Fiskalpolitik.....	13
3.1.3. Wechselkurspolitik.....	13
3.1.4. Schuldenrestrukturierung	14
3.2. Börsenkrach 1987.....	15
3.3. Ergebnis der orthodoxen Stabilisierung 1983-1987	16
4. Stabilisierungsprogramm 1987-1991	17
4.2. Eckpfeiler der heterodoxen Stabilisierungsstrategie 1987-1991	18
4.2.1. Geldpolitik.....	18
4.2.2. Fiskalpolitik.....	18
4.2.3. Wechselkurspolitik.....	18
4.2.4. Schuldenrestrukturierung	19
4.2.4.1 Brady Plan	19
4.3. Ergebnis der heterodoxen Stabilisierung 1987-1991	21
4.4. Auftakt der Währungskrise	22
5. Währungskrise 1995.....	23
5.1. Rettungsmaßnahmen zur Währungskrise	24
5.2. Auswirkungen der Währungskrise	24
5.3. Stabilisierungsprogramm 1995.....	25
5.3.1. Schuldenrestrukturierung	26
6. Wirtschaftliche Erholung	26
7. Bilanz der Periode 1982 bis 2000	27
<u>II. STRUKTURÄNDERUNGEN</u>	30
1. Modifikation der Rolle des Staates	30
2. Privatisierungen und Deregulierung	30
3. Ausländische Direktinvestitionen	32

4. Handelsliberalisierung	32
4.1. NAFTA	34
5. Staatshaushalt	36
5.1. Staatsausgaben.....	37
5.1.1. Programmierbare Ausgaben	37
5.1.2. Nicht programmierbare Ausgaben	38
5.2. Steuerreform	38
5.2.1. Indirekte Steuern	39
5.2.2. Direkte Steuern	39
5.2.3. Außenhandelssteuern.....	39
<u>III. TRANSFORMATION DER SEKTOREN UND INDUSTRIALISIERUNG</u>	<u>41</u>
1. Erste Phase der Strukturanpassung	41
2. Radikale Marktöffnung	42
3. Auswirkungen auf die einzelnen Wirtschaftssektoren	43
3.1. Verarbeitende Industrie	43
3.1.1. Maquiladora.....	45
3.1.2. Automobilssektor	47
3.2. Erdölindustrie	49
3.4. Agrarsektor	50
3.4.1. Struktur der mexikanischen Landwirtschaft.....	50
3.4.2. Der Agrarsektor vor 1982.....	50
3.4.3. Auswirkungen des neuen Wirtschaftsmodells auf die Landwirtschaft	52
3.4.4. Agrarreform.....	53
3.4.5. Auswirkungen der NAFTA auf den Agrarsektor	55
<u>IV. DIE SOZIALE LAGE DER BEVÖLKERUNG</u>	<u>58</u>
1. Armut und Einkommensunterschiede.....	58
1.1. Probleme der Datenbasis	59
1.2. Methoden der Armutsmessung.....	59
1.2.1. Armutslinien	59
1.2.2. Methode der unbefriedigten Grundbedürfnisse.....	60
1.2.3. Umfassendere Methoden	61
1.3. Armutsentwicklung	61
1.4. Nahrungsmittelarmut bzw. extreme Armut.....	63
1.5. Mangelernährung.....	64
1.6. Einkommensverteilung.....	65

2. Überblick über die Einkommenssituation der Bevölkerung	66
2.1. Ökonomische Partizipationsrate	67
2.2. Beschäftigung	69
2.3. Arbeitslosigkeit	70
2.3.1. Formaler Arbeitsmarkt	70
2.3.2. Informeller Arbeitsmarkt	71
2.4. Migration	72
2.5. Einkommensarten	74
2.5.1. Lohneinkommen	74
2.5.1.1. Mindestlöhne	74
2.5.1.2. Vertragslöhne	75
2.5.1.3. Qualifizierte Löhne	76
2.5.2. Andere Einkunftsarten	77
<u>V. SOZIALPOLITIK</u>	79
1. Sozialausgaben	79
1.1. Quantitative Veränderungen	79
1.2. Qualitative Veränderungen	79
1.3. Dezentralisierung	80
1.4. Targeting	80
2. Armutsbekämpfungsmaßnahmen	82
2.1. PRONASOL	83
2.2. PROGRESA	84
3. Beschäftigungspolitik	85
4. Bildungspolitik	85
5. Sozialversicherung	88
5.1. Gesundheitsausgaben	88
5.2. Finanzmarktorientierung	90
<u>SCHLUSSBEMERKUNGEN</u>	93
<u>LITERATURVERZEICHNIS</u>	95
<u>ANHANG</u>	102
Zusammenfassung	102
Abstract	102
Lebenslauf	103

Abkürzungsverzeichnis

AFORE	Administradoras de Fondos para el Retiro
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Cetes	Certificados de Tesorería de la Federación
CMT	Confederación de Trabajadores de México
COPLAMAR	Unidad de Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Depremidas y Grupos Marginados
ENIGH	Encuestas Nacionales de ingresos y gastos de los Hogares
ESF	Exchange Stabilization Fund
EZLN	Ejército Zapatista de Liberación Nacional
FOBAPROA	Fondo de Protección al Ahorro Bancario
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
ILO	International Labor Organisation
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México
IPAB	Instituto de Protección al Ahorro Bancario
ISSTE	Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado
NAFTA	North American Free Trade Agreement
PABEC	Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento
PAC	Programa Ampliada de Cobertura
PAN	Partido de Acción nacional
PECE	Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico
PET	Programa de Empleo Temporal
PIDER	Programa Integral de Desarrollo Rural
PRD	Partido de la Revolución Democrática
PRI	Partido Revolucionario Institucional
PROCAMPO	Programa para el Campo
PROCEDE	Programa de Certificación de Derechos Ejidales
PROGRESA	Programa de Educación, Salud y Alimentación
PRONASOL	Programa Nacional de Solidaridad
PSE	Pacto de Solidaridad Económica
SAM	Sistema Alimentario Mexicano
SAR	Sistema de Ahorro para el Retiro
Tesobonos	Bonos de la Tesorería de la Federación
TRIPS	Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
WTO	World Trade Organisation

Unter der im Folgenden verwendeten, mit dem \$-Zeichen dargestellten Währungseinheit ist durchgängig der US-Dollar als Referenzwährung zu verstehen.

Bei aus dem Spanischen entliehenen Begriffen wird die gendergerechte Schreibweise mittels @ (z.B. Campesin@s) hergestellt. Die durchgängige Verwendung der gendergerechten Schreibweise soll bei Bezeichnungen wie „Investor/inn/en“ oder „Unternehmer/innen“ nicht über die ungleiche Verteilung der Geschlechter innerhalb dieser Bevölkerungsgruppen hinwegtäuschen.

EINLEITUNG

Im Jahr 2000 fand in Mexiko eine historische politische Wende statt. Erstmals seit Ende des letzten Militärputsches 1929 gewann die konservativ-katholische PAN (*Partido de Acción nacional*) mit ihrem Kandidaten Vincente Fox Quesada die Präsidentschaftswahlen. Die Jahrzehnte davor war das oberste Amt des mexikanischen Staates stets durch die – sich selbst als sozialdemokratisch begreifende – PRI (*Partido Revolucionario Institucional*) – vormals PNR (*Partido Nacional Revolucionario*) bzw. PRM (*Partido de la Revolución Mexicana*) – gestellt worden. Auch im Abgeordnetenhaus hielt sie bis 1997 die absolute Mehrheit.

Erste Brüche in der monopolartigen Stellung der PRI hatten sich bereits bei den Präsidentschaftswahlen 1988 gezeigt. Damals hatte sich die aus der PRI abgespaltene CD (*Corriente Democracia*) mit anderen linken Oppositionskräften zur PDN (*Partido Democrático Nacional*) – später PRD (*Partido de la Revolución Democrática*) – zusammengeschlossen und war zur ernstzunehmenden Konkurrenz für die PRI geworden.

Die Ursachen für den Machtverlust der PRI finden sich nicht zuletzt in der ökonomischen Situation des Landes, die dazu führte, dass die Bevölkerung die zunehmend korrumpierte Herrschaftspartei in Frage zu stellen begann und den Druck zur Reform des Wahlsystems derart erhöhte, dass diesem letztlich statt gegeben wurde.

Die ökonomischen Rahmenbedingungen und deren Auswirkungen auf die soziale Lage der Bevölkerung zu beschreiben, ist Ziel dieser Diplomarbeit. Als Ausgangspunkt dafür wurde die schwere Schuldenkrise von 1982 gewählt, welche eine deutliche Zäsur für die wirtschaftspolitische Entwicklung des Landes bedeutete. Die Stabilisierungsmaßnahmen wurden durch eine radikale Umstellung der wirtschaftlichen Ausrichtung des Landes begleitet. Diese passierte in Abstimmung mit den internationalen Gläubiger/inne/n Mexikos, IWF und Weltbank. Der von diesen Interessensvereinigungen ausgehende Druck, Mexikos Wirtschaft für internationales Kapital und den globalen Markt zu öffnen, wurde durch die Bereitschaft der mexikanischen Entscheidungsträger/innen, die häufig in US-amerikanischen Universitäten nach den Grundsätzen neoliberaler Wirtschaftswachstumsideologie unterrichtet worden waren, gestützt.

Und so wurde Mexiko binnen weniger als zwei Jahrzehnte von einer sehr geschlossenen Wirtschaft zu einer der offensten der Welt und (vorübergehend) zum Vorzeigeobjekt für den Erfolg neoliberaler Politik. Von großer Bedeutung für die wirtschaftliche Positionierung des Landes innerhalb des globalen Wirtschaftsgefüges ist seine geostrategische Position in

direkter Nachbarschaft der USA. Musste sich Mexiko im 19. Jahrhundert noch in kriegerischen Auseinandersetzungen mit schweren Gebietsverlusten geschlagen geben, so existieren im 20. (und beginnenden 21. Jahrhundert) für große Wirtschaftsnationen andere Mechanismen, um wirtschaftliche Vorteile auf Kosten der Souveränität anderer Staaten durchzusetzen.

Das mexikanische Beispiel soll hier jedoch nicht als einzigartig missverstanden werden, denn die dort durchgesetzten Stabilisierungs- und Strukturanpassungsvorgaben neoliberalen Zuschnitts wurden zahlreichen Schuldnerländern vorgeschrieben. In jüngster Vergangenheit und Gegenwart üben vergleichbare neoliberale Politikvorgaben bedeutenden Einfluss auf die – mit drastischen Verschlechterungen der sozialen Lage der jeweiligen Bevölkerungen verbundenen – wirtschaftlichen Abwärtsspiralen einiger europäischer Schuldnerstaaten aus.

Diese Diplomarbeit will aufzeigen, welche wirtschaftlichen Entwicklungen dazu führten, dass die über Generationen bestehende Vormachtstellung der aus der Tradition der mexikanischen Revolution stammenden politischen Elite gebrochen wurde. Unbeachtet muss in diesem Zusammenhang die politische Dimension der Wahlrechtsreform ebenso bleiben wie die zunehmende Korruption der Herrschenden. Ebenso fehlt der Platz dafür, sich mit der Frage auseinanderzusetzen, weshalb einer konservativen Präsidentschaft Platz gemacht wurde, während es gleichzeitig zu linksgerichteten (bewaffneten) Autonomiebestrebungen im Süden des Landes kam, die in weiten Teilen des Landes auf Sympathie stießen.

Betrachtet werden soll jedoch, welche Entwicklungen im Bereich der gesellschaftlichen Verteilung des nationalen Wohlstandes Ansätze zur Erklärung des Veränderungswunsches der Bevölkerung bieten können.

Im ersten Teil der Arbeit werde ich die wirtschaftspolitische Entwicklung Mexikos während der drei letzten Präsidentschaften der PRI skizzieren. Wie kam es zu der Schuldenkrise von 1982, welche Maßnahmen wurden daraufhin gesetzt und welche Auswirkungen hatten diese. Der Weg zur Bankenkrise von 1994/95 soll ebenso beschrieben werden wie die darauf folgenden Stabilisierungsmaßnahmen.

Der zweite Teil dieser Arbeit dient einer genaueren Beschreibung der wesentlichsten Strukturveränderungen. Entlang den Grundsätzen neoliberaler Wirtschaftsideologie soll aufgezeigt werden, welche einschneidenden Transformationsprozesse das Land binnen weniger Jahre erfuhr.

Eine genauere Betrachtung der Auswirkungen der veränderten wirtschaftspolitischen Vorgehensweise auf die Wirtschaftssektoren erfolgt im dritten Teil der Arbeit. Besonderes Augenmerk liegt hier auf dem Agrarsektor, der Erdölindustrie sowie auf der verarbeitenden Industrie, wobei hier vor allem die Bedeutung der mit geringer Inlandswertschöpfung verbundenen Maquila aufgezeigt werden soll.

Die nächsten beiden Abschnitte widmen sich der Untersuchung der sozialen Dimension der wirtschaftlichen Neukonzeption Mexikos.

Im vierten Teil steht die soziale Lage der Bevölkerung im Vordergrund. Zur Beschreibung der Armutsentwicklung wird ein methodischer Exkurs zur Ermittlung von Armutskoeffizienten vorangestellt. Ein weiterer Schwerpunkt des Kapitels liegt in der Beschreibung der Verteilung des gesellschaftlichen Wohlstands und der Einkommensfaktoren.

Im fünften Teil wird die Sozialpolitik des in neoliberaler Transformation befindlichen mexikanischen Staates ins Zentrum gerückt mit dem Ziel, aufzuzeigen, welche Veränderungen die ideologische Neuausrichtung in diesem Bereich hervorgebracht haben.

I. WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG

1. Modell der Importsubstitution

In der Zeit zwischen dem Zweiten Weltkrieg und der Schuldenkrise 1982 beruhte die mexikanische Wachstumsstrategie auf dem durch die CEPAL (*Comisión Económica para América Latina y el Caribe*)¹ entwickelten Wirtschaftsmodell der Importsubstitution. Die nationale Entwicklung wurde durch die Abschottung vor internationaler Konkurrenz in Kombination mit einem stark interventionistischen Staat vorangetrieben. In den 60er Jahren erreichte die mexikanische Wirtschaft dadurch enorme Wachstumsfortschritte. Dieses Wirtschaftssystem begann jedoch ab den 70er Jahren deutliche Schwächen zu zeigen², welche 1976 in einer schweren Zahlungsbilanzkrise mündeten. Die darauf folgende finanzielle wie auch technische Unterstützung des Internationalen Währungsfonds (IWF) war mit wirtschaftspolitischen Auflagen wie etwa der Öffnung des mexikanischen Marktes für den internationalen Handel verknüpft. Dank der Erschließung neuer Erdölvorkommen bei gleichzeitig hohem internationalen Erdölpreisniveau konnte die Regierung Portillo (1976-1982) den Währungsfondskredit jedoch rasch wieder zurückbezahlen und befreite sich damit von den damit verbundenen Konditionalitäten, welche eine grundlegende Modifizierung des Wirtschaftssystems verlangt hätten.

In Folge der neuen Einnahmequellen setzte bei den politischen Entscheidungsträgern eine regelrechte „Erdöleuphorie“ ein. Das daraus resultierende expansive und verschwenderische staatliche Ausgabeverhalten in nahezu sämtlichen Wirtschaftsbereichen, vor allem in der Erdölindustrie, führte zu einem kurzfristigen wirtschaftlichen Höhenflug des Landes. Das durchschnittliche jährliche BIP-Wachstum stieg von 6,6% (1971-1973) auf 9,2% (1979-1981)³. Dieses rasche Wirtschaftswachstum konnte mittels nationalen Kapitals⁴ nicht hinreichend finanziert werden, weshalb der Staat (ebenso wie der private Sektor) auf internationale Geldgeber angewiesen war, welche durch zukünftige Erdöleinnahmen gesicherte Darlehen vergaben. Da Mexiko auf den Finanzmärkten aufgrund seiner ausgedehnten Energieressourcen als sicheres Investitionsziel gehandelt wurde und die

¹ Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen für Lateinamerika und die Karibik

² Das Wachstum der mexikanischen Wirtschaft verlangsamte sich. Die mexikanischen Industrieunternehmen waren aufgrund ihrer technologischen Rückständigkeit nicht in der Lage, externe Marktanteile zu erlangen. Gleichzeitig verhinderte das niedrige Lohnniveau den Aufbau eines starken internen Marktes. Die überwiegend in Klein- und Kleinsteinheiten organisierte Landwirtschaft büßte die Kapazität ein, die mexikanische Nachfrage zu befriedigen. Hinzu kam eine expansive Ausgabenpolitik der Regierung für Sozialprogramme und Unternehmenseinkäufe, wobei ein nicht unwesentlicher Prozentsatz der Ausgaben in der Korruption versiegt sein dürfte. Darüber hinaus war Mexiko damals geradezu ein Steuerparadies, was zu extrem niedrigen Steuereinnahmen führte (1970 7,8% des BIP). (Calva 2000. 87) Die Auslandsverschuldung Mexikos stieg von \$3.3 Mio. 1970 auf \$19.3 Mio. 1976. (Ortiz Wadgyamar 1995. 132)

³ Clavijo 2000. 18

⁴ Die nationale Sparquote betrug 1977 20,72% des BIP. (Calva 2000. 76)

Kreditnachfrage in den Industrieländern gleichzeitig ausgesprochen gering war, setzte eine regelrechte „Kapitalflut“ von Seiten ausländischer Banken und internationaler Kreditagenturen ein.⁵ Obwohl die Notwendigkeit struktureller Anpassungen des Entwicklungsmodelles der Importsubstitution unübersehbar war, wurden diese in Erwartung gleichbleibend hoher, wenn nicht sogar ansteigender Erdölpreise sowie sinkender externer Zinssätze⁶ auf Kosten einer wachsenden externen Verschuldung verschoben. In Summe stiegen die Auslandsschulden des mexikanischen Staates und seiner Unternehmen zwischen 1970 und 1981 von \$6.000 Mio. auf über \$57.000 Mio.⁷

2. Schuldenkrise 1982

Mitte 1981 begannen die internationalen Erdölpreise – entgegen der Erwartungen – zu sinken, was für Mexiko zu empfindlichen Einnahmeneinbußen und auf Seiten der internationalen Investor/inn/en zu Unsicherheit führte, weshalb die Disponibilität von Kapitalressourcen drastisch nachließ. Im Februar 1982 konnte die Regierung aufgrund des Misstrauens der internationalen Kapitalgeber/innen letztlich keine weiteren Schulden zur Stabilisierung des Pesos aufnehmen. Nach massiven Dollarverkäufen von Seiten der Zentralbank erklärte diese am 17. Februar ihren Rückzug vom Währungsmarkt und ließ den Peso schlussendlich frei floaten⁸, woraufhin dieser innerhalb kürzester Zeit 50% seines Wertes verlor. Dazu kamen rasch ansteigende internationale (vor allem US-) Zinssätze, welche die mit flexiblem Zinssatz verhandelten ausländischen Darlehen schlagartig verteuerten. Die Kosten- und Liquiditätssituation der privaten Unternehmen, vor allem jener, welche in Dollar verhandelte Schulden besaßen, verschlechterte sich drastisch und auch das öffentliche Defizit wuchs stetig an.

Im April sah sich die Regierung gezwungen, die Kapitalrückzahlung der Schulden, die den Umfang von \$2.300 Mio. erreicht hatten, vorübergehend einzustellen.⁹ Der IWF nahm daraufhin mit der Federal Reserve Bank und dem US-Finanzministerium Gespräche über die Notwendigkeit eines „Rettungspaketes“ für die mexikanische Wirtschaft auf, um eine

⁵ Als Folge eines korrupten politischen Systems flossen bedeutende Anteile der öffentlichen Kredite in Form privater Spareinlagen wieder in die Geberländer zurück. Für den Zeitraum 1979-82 wird der Anteil von „Fluchtkapital“ auf 47,8% der Kapitalzuflüsse geschätzt. (Raffer/Singer 2002. 161)

⁶ Diese in Folge nicht eintretenden Erwartungen teilte man im Übrigen mit der Weltbank, welche laut World Development Report 1981 mit Ölpreisanstiegen von jährlich 3% während der gesamten 80er Jahre rechnete. (Lustig 2002. 4)

⁷ vgl. Toussaint 2002

⁸ Bis zu diesem Moment (seit einer starken Währungsabwertung 1976) hatte die mexikanische Regierung eine Politik des fixen Wechselkurses gegenüber dem Dollar verfolgt.

⁹ Álvarez 1987. 94

internationale Finanzpanik zu vermeiden, da eine generelle Zahlungssuspension Mexikos das Bankensystem der Industrieländer ernsthaft gefährdet hätte¹⁰.

Anfang August implementiert die Regierung Portillo ein duales Wechselkurssystem. Daraufhin existierten ein „bevorzugter“ bzw. kontrollierter Wechselkurs für prioritäre Transaktionen (ca. 80% der laufenden Transaktionen) und ein „freier“, am Markt bestimmter Wechselkurs¹¹. Ein \$700-Mio.-Kredit durch die Federal Reserve Bank, der die Zeit bis zu einem Verhandlungsergebnis zwischen dem Währungsfonds, den Gläubigerbanken und der mexikanischen Regierung überbrücken sollte, war innerhalb weniger Tage zur Wechselkursstützung aufgebraucht und die Kapitalflucht hielt weiter an.

Abgeschnitten von zusätzlichen Krediten gab der mexikanische Finanzminister am 13. August 1982 in Washington schließlich bekannt, dass Mexiko auch seine externen Zinszahlungsverpflichtungen¹² für die folgenden 90 Tage aussetzen müsse¹³.

Als Präsident Portillo wenig später aufgrund der gewaltigen Kapitalflucht Wechselkurskontrollen einführt, die Zinsen senkte und das private Bankensystem¹⁴ verstaatlichte, um es vor dem Zusammenbruch zu retten, erschwerten diese Maßnahmen die Verhandlungen mit dem IWF, der sich klar gegen Verstaatlichungen aussprach, deutlich¹⁵. Dennoch unterstützten die USA und der IWF Mexikos Ansuchen auf Zahlungsaufschub bei den Gläubigerbanken, da erwartet wurde, dass sich der im Juni gewählte und am 1. Dezember sein Amt antretende neue Präsident Miguel de la Madrid stärker an neoliberalen Wirtschaftsvorstellungen orientieren würde als sein Vorgänger. Darüber hinaus war ein Zahlungsaufschub dringend nötig, da die mexikanische Regierung zwischen September und Dezember 1982 an die \$11.300 Mio.¹⁶ an Schuldendienst zu leisten gehabt hätte, was aufgrund des anhaltenden Liquiditätsengpasses des Landes nicht durchführbar gewesen wäre.

Am 10. November 1982 wurde vom Finanzministerium ein Absichtsbrief an den IWF bekannt gegeben. Dieser zeigte klare Kompromissbereitschaft Mexikos bezüglich des

¹⁰ Die externen Kredite aller Banken an Entwicklungsländer waren von \$44.000 Mio. 1974 auf \$360.000 Mio. 1982 angestiegen. Etwa \$60.000 Mio. davon entfielen auf Mexiko. Knapp ein Drittel der Kredite stammten von US-Banken. Die mexikanischen Schulden machten etwa 50% des Kapitals der neun wichtigsten US-Banken aus. Eine einjährige Aussetzung der Zinszahlungen hätte deren Einnahmen um rund ein Drittel vermindert. (Lustig 1997. 45)

¹¹ Miller 1986. 67

¹² Am 23. August hätte Mexiko \$300 Mio. an diverse Gläubigerbanken zahlen müssen. Die Reserven der mexikanischen Zentralbank beliefen sich jedoch lediglich auf \$180 Mio. (Lustig 1997. 46)

¹³ Ab diesem Moment bis 1983 mussten mehr als 15 lateinamerikanische Länder in Verhandlungen mit ihren Gläubigerbanken treten, mit dem Ziel der Schuldenrestrukturierung.

¹⁴ Somit wurde der Staat Garant für die externen Schulden, die sich auf \$78.000 Mio. und somit 10% der Gesamtschulden aller Entwicklungsländer inklusive Osteuropas akkumuliert hatten. (Álvarez 1987. 95)

¹⁵ Der Grund für die Verstaatlichung lag darin, dass die privaten Banken zwischen 1978 und 1982 fahrlässig Unmengen an externen Schulden mit kurzer Laufzeit akkumuliert hatten (insgesamt \$7.000 Mio.). (ebenda 95)

¹⁶ \$8.700 Mio. Kapitalrückzahlung und \$2.600 Mio. Zinsen. (Lustig 1997. 48)

wirtschaftspolitischen Designs. Im Jänner 1983 begann der IWF schließlich mit der Auszahlung eines Kredites im Ausmaß von \$4.500 Mio. mit dreijähriger Laufzeit.

Zusätzlich erhielt Mexiko von den USA zu günstigen Konditionen einen Kredit über \$1.000 Mio. im Austausch gegen die Verpflichtung zum Kauf von Mais aus der US-amerikanischen Überschussproduktion, sowie weitere \$1.000 Mio. als Vorschuss für Erdölkäufe der *US Strategic Petroleum Reserve* bei der PEMEX.¹⁷

3. Stabilisierungspolitik 1983-1987

Als Hauptursache für die Krise von August 1982 wurden die Höhe des Fiskaldefizits sowie der Inflation, deren Ursache man sich durch einen Nachfrageüberschuss erklärte, angesehen. Es wurde daher davon ausgegangen, dass sich die Krise innerhalb kürzester Zeit mittels Nachfragekontraktion und Fiskalanpassungen überwinden lassen würde. Zur Stabilisierung der Wirtschaft wurde daher ein orthodoxes Stabilisierungsprogramm beschlossen. Dessen Kernpunkt war die Intensivierung der Exporttätigkeit zwecks Inflationskontrolle und zur Begleichung der externen Schuldverpflichtungen. Das erste Wirtschaftsprogramm der Regierung sah eine einjährige Etappe der „Schockbehandlung“ – basierend vor allem auf einer starken Währungsabwertung – für 1983 und darauf folgende graduelle Maßnahmen für die Jahre 1984 und 1985 vor. Dringlichstes Anliegen der Regierung war die Umstrukturierung des gewaltigen Schuldenvolumens, wobei die Gläubiger/innen ihre Kooperationsbereitschaft mit der Verpflichtung zu entsprechenden marktwirtschaftlichen Reformen verknüpften.

3.1. Eckpunkte der orthodoxen Stabilisierungsstrategie 1983-1987

3.1.1. Geldpolitik

Die Geldpolitik wurde extrem restriktiv gestaltet, da sie sich auf die Verringerung des externen Defizits und der Inflation konzentrierte. Die Reduktion der externen Finanzflüsse führte jedoch zu einer starken Einschränkung des geldpolitischen Spielraums der staatlichen Institutionen.

Die im Umlauf befindliche Geldmenge wurde mittels Zinserhöhungen und expliziter Kreditrestriktionen deutlich reduziert. Aufgrund der ausgeprägten Inflation resultierten die Realzinsen zwar ex post negativ, dennoch wurde das interne Kreditangebot empfindlich eingeschränkt.

¹⁷ Die Preisbedingungen dieses Abkommens wurden nie öffentlich bekannt gegeben. Nach Aussage eines hohen Beamten des mexikanischen Finanzministeriums bezahlte Mexiko dieses Darlehen jedoch mit einem impliziten Zinssatz von ca. 38% (mehr als das Doppelte des marktüblichen Zinssatzes). (Lustig 1997. 47)

Die Mindestlöhne wurden 1983 quasi eingefroren. Durch die hierdurch erzielte Nachfragekontraktion sollte einerseits die Produktion auf externe Märkte umdirigiert, andererseits die Preisspirale gestoppt werden.

Noch blieb die Zentralbank das Hauptinstrument zur Geldregulierung (und Staatsfinanzierung). Parallel dazu wurde der Wertpapiermarkt auf die Übernahme dieser Rolle vorbereitet.

3.1.2. Fiskalpolitik

Auf der Nachfrageseite wurden die indirekten Steuern sowie auch die Preise und Tarife des öffentlichen Sektors angehoben und es wurden Bemühungen unternommen, die Einnahmen der Erdölindustrie zu steigern. Weit umfassender fielen die Anpassungen auf der Ausgabenseite aus. Ausgaben und Investitionen wurden drastisch gekürzt, Wirtschaftsförderungs- und Sozialprogramme wurden gestrichen bzw. empfindlich eingeschränkt, der Staatsapparat wurde verkleinert und zahlreiche staatliche Unternehmen wurden privatisiert oder liquidiert.¹⁸

3.1.3. Wechselkurspolitik

Ziel der Wechselkurspolitik zwischen 1983 und 1987 war die Verteidigung eines stabilen, unterbewerteten Wechselkurses mittels kontinuierlicher Interventionen der Zentralbank (*crowling peg*). Das duale Wechselkurssystem wurde vorläufig beibehalten und zwischen 1983 und 1985 blieb der Unterschied zwischen kontrolliertem und flexiblem Wechselkurs dank staatlicher Devisenüberschüsse verhältnismäßig groß, was die Übernahme des Wechselkursrisikos der ausländischen Gläubiger/innen durch die öffentliche Hand bei gleichzeitig schwerer Belastung des Fiskalgleichgewichts bedeutete.¹⁹

Ab 1984 wurden die Importschranken zunehmend abgebaut und die Wechselkursunterbewertung wurde zum strategischen Element, um die heimischen Unternehmen schrittweise an die neue Situation eines offenen Marktes zu gewöhnen.

Mexiko hielt sich streng an die mit den Gläubiger/inne/n vereinbarten Maßnahmen, konnte allerdings die makroökonomischen Zielwerte dennoch nicht einhalten²⁰. Im September 1985 erschütterte darüber hinaus ein schweres Erdbeben das Land und verursachte enorme soziale

¹⁸ Abgesehen von erst kurz zuvor im Zuge der Bankennationalisierung verstaatlichten Finanzinstitutionen handelte es sich dabei vornehmlich um nicht-strategische Unternehmen mit geringer Marktmacht.

¹⁹ Clavijo 2000. 58

²⁰ Der Währungsfonds stellte deswegen Mitte 1985 sogar vorübergehend seine Auszahlungen an Mexiko ein.

und ökonomische Kosten. Mexiko durchlebte – verstärkt durch Spekulationsattacken gegen den Peso sowie das drastische Absinken der internationalen Erdölpreise²¹ – eine neuerliche Zahlungsbilanzkrise, woraufhin die Anpassungsmaßnahmen weiter verstärkt werden mussten. Die beiden Wechselkurse wurden abgewertet und der Unterschied zwischen ihnen deutlich reduziert. Die Handelsliberalisierung wurde beschleunigt vorgenommen und Mitte 1986 trat Mexiko dem GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) bei²², was zu einem weiteren Abbau der Außenhandelschranken führte. Die Mindestlöhne wurden, ebenso wie die Preise für öffentliche Waren und Dienstleistungen, an die erwarteten Inflationswerte angepasst, woraufhin die Bevölkerung deutliche Kaufkrafteinbußen hinnehmen musste, da die tatsächlichen Preissteigerungen des privaten Sektors die projizierten Werte bei Weitem übertrafen.

3.1.4. Schuldenrestrukturierung

Ende 1982 beliefen sich die öffentlichen Schulden Mexikos auf 77% des BIP.²³ Gut 30% davon stammten von den öffentlichen Unternehmen und Körperschaften, darunter die verstaatlichten Banken. Mexiko war damit zum zweitgrößten Schuldner Lateinamerikas geworden.²⁴ Die gesamten Auslandsschulden Mexikos (inklusive des privaten Sektors) akkumulierten sich 1982 auf über \$80.000 Mio., wovon der überwiegende Teil (ca. 70%) dem Staat und seinen Unternehmen zuzuschreiben war.²⁵

Die Auslandsschulden der mexikanischen Regierung stiegen zwischen 1983 und 1986 aufgrund sinkenden Nationaleinkommens und Wechselkursverlusten von 42% auf 58% des BIP an.²⁶ 1986 wurde der mexikanische Staat aufgrund seiner prekären Situation zum ersten Teilnehmer des „Baker Plan“²⁷ zur Verminderung der wachstumshemmenden Effekte der Schuldzahlungen“. Die daraus resultierenden Maßnahmen zur Schuldenrestrukturierung des öffentlichen Sektors (sowie einiger privater Unternehmen mit Zahlungsschwierigkeiten) mit

²¹ 1985 betrug der Preis pro Barrel \$25,5 – 1986 nur noch \$12. (Lustig, Nora „Mexico. The Remaking of an Economy“ 1992. 28, zit. in Heckert, Ramos, Wright 1999. 5)

²² Nicht nur, um die Vorteile der Mitgliedschaft nutzen zu können, sondern vor allem auch, um den privaten Investor/inn/en Sicherheit bezüglich eines dauerhaften Engagement der mexikanischen Regierung für den eingeschlagenen Weg der Handelsliberalisierung zu vermitteln.

²³ Ende 1981 waren es noch 37,5% des BIP gewesen. (Clavijo 2000. 98)

²⁴ Nur Brasilien wies einen höheren Schuldenstand auf. Zuvor hatte Mexiko an dritter Stelle der lateinamerikanischen Schuldnerstatistik rangierte. (Hernández Oliva 2001. 148)

²⁵ Huerta 1994. 18

²⁶ Clavijo 2000. 57f

²⁷ Dieser nach dem US-Finanzminister James Baker benannte Plan der US-Regierung reagierte auf die Notwendigkeit des wirtschaftlichen Wachstums der lateinamerikanischen Länder zur Begleichung ihrer Auslandsschulden. Der von Weltbank und IWF unterstützte Plan beinhaltete die Ausweitung der Weltbankkredite und die Verknüpfung der Kreditvergabe mit grundlegenden Reformen der Wirtschaftsstrukturen. (Suárez Dávila 1994. 861)

den ausländischen Gläubigerbanken inkludierten, dass diese teilweise gegen Aktien von Staatsunternehmen eingetauscht wurden.²⁸ Der Baker Plan führte überdies zu neuen Darlehen durch Handelsbanken und die internationalen Finanzinstitutionen für den öffentlichen und privaten Sektor (insgesamt knapp \$12.000 Mio.²⁹). Mit dem IWF wurde ein „swap“ Abkommen unterzeichnet, welches eine durchschnittliche Diskontierung von 15% auf einen Teil des Schuldenstammes ermöglichte.³⁰

Neuerliche marktorientierte Strukturaufgaben, vor allem die Rücknahme des Staats aus dem wirtschaftlichen Geschehen, führten zur Fortsetzung des 1982 begonnenen Umgestaltungsprozesses des mexikanischen Wirtschaftssystems nach neoliberalen Vorstellungen.³¹ Letztlich verfehlte der Baker Plan sein Ziel, die mexikanische Wirtschaft mittels Kapitalzuführung in Schwung zu bringen.³²

Ebenfalls 1986 begann Mexiko mit der Durchführung eines breit angelegten „*debt-equity swap*“. Investor/inn/en konnten bei den Banken Forderungen zu vergünstigten Sekundärmarktpreisen erwerben und damit Direktinvestitionen in Höhe des Nennwertes der Forderungen finanzieren. Bereits 1987 musste dieses Programm aufgrund des großen Zuspruches wieder eingestellt werden, da es sich negativ auf die Inflation auswirkte und letztlich die Subventionierung von Investitionen, die ohnedies getätigt worden wären, bedeutete.³³

3.2. Börsenkrach 1987

Eine Auflage aus den Gläubigerverhandlungen stellte die Forderung dar, den Wertpapiermarkt als alternative Finanzierungsquelle aufzubauen. Hierfür wurden die Zinsraten liberalisiert³⁴ und mittels Reduktion der gesetzlichen Währungsrücklagen wurde die Kreditbasis der Banken deutlich ausgeweitet. Gleichzeitig verlagerte der Staat seine Verschuldung zunehmend auf den internen Wertpapiermarkt, wobei die staatlichen Wertpapiere aufgrund hoher Zinsraten auf großes Interesse bei den Privatinvestor/inn/en

²⁸ Hernández Oliva 2001. 151

²⁹ Clavijo 2000. 57

³⁰ ebenda 57

³¹ Erstmals begann auch die Weltbank Strukturbedingungen in ihre Kreditvereinbarungen einfließen zu lassen.

³² Zwischen 1983 und 1985 hatte Mexiko über 7% des BIP netto an Finanzressourcen ins Ausland transferiert. (Lustig 2002. 9) Nach dem Baker Plan betrug der Nettokapitaltransfer immer noch 6% des BIP. (Suárez Dávila 1994. 861).

³³ vgl. Raffer/Singer 2002.168

³⁴ Bereits 1982 war der Verkauf der in Peso notierten Cetes (*Certificados de Tesorería de la Federación*) liberalisiert worden. Die zuvor durch die Zentralbank festgelegten Erträge wurden fortan vom freien Markt bestimmt, wodurch ihre Zinsen sich zur wichtigsten Referenzmarke für den Markt verwandelten. Daneben waren neue staatliche Wertpapiere geschaffen worden (Pagafés, Bondes). (vgl. Lechuga Montenegro 2001. 80)

stießen. Die Börse erlebte dadurch ein ausgeprägtes Wachstum.³⁵ Als die Inflation 1987 jedoch Rekordwerte (130% im Jahresdurchschnitt) erreichte, zweifelten die Investor/inn/en an der Stabilität des unterbewerteten Pesos und tauschten ihre Portfolios gegen in Dollar notierte Wertpapiere. Als sich die Zentralbank zum Schutz ihrer Devisenreserven vom Währungsmarkt zurückzog, verlor der Peso schlagartige 25% seines Wertes.

3.3. Ergebnis der orthodoxen Stabilisierung 1983-1987

Ende 1987 war das Ungleichgewicht in der Leistungsbilanz dank der exportfördernden Wechselkurspolitik überwunden und das primäre Defizit des öffentlichen Sektors hatte sich durch die radikalen Ausgabenkürzungen in einen Überschuss verwandelt. Dennoch stieg die Verschuldung der öffentlichen Hand insgesamt drastisch an. Die externen Schulden der Regierung erreichten 1987 57,4% des BIP und betrug damit mehr als 400% der Exportwerte dieses Jahres.³⁶ Die hohen Zinssätze und die negativen Auswirkungen der Währungsabwertungen führten dazu, dass sich die staatlichen Zinszahlungen von 5,19% des BIP auf 20,65% erhöhten³⁷. Die Inflation betrug während der gesamten Periode weit über 50% und die Wirtschaft durchlebte eine Phase des Nullwachstums.

Die mexikanische Wirtschaft hatte sich in einem klassischer Teufelskreis gefangen: die Kontraktion der Nachfrage führte zu einer Verminderung und Stagnation der Produktion in zahlreichen Wirtschaftszweigen, denen auch die Exportförderung nicht hinreichend entgegenwirken konnte – eine denkbar ungünstige Situation für Investitionen im Produktionsbereich. Durch die gestiegenen Finanzierungsanforderungen der Regierung und den daraus resultierenden hohen Zinssätzen der staatlichen Wertpapiere *Cetes (Certificados de Tesorería)* war demgegenüber ein günstiges Umfeld für spekulative Finanzinvestitionen entstanden. Die Privatisierung der Finanzinstitutionen (Versicherungsgesellschaften, Börsenbetriebsgesellschaften, u.dgl.) führte zur Entstehung eines „parallelen, informellen Kreditmarkts“³⁸, der mit den verstaatlichten Banken um Geldmittel konkurrierte und nicht durch die Kontrolle der Währungsbehörden erfasst wurde.³⁹

Die Beschäftigung ließ nach, was die Löhne, deren Anpassungen die ganze Periode hinweg weit hinter der Inflation zurückgeblieben waren, weiter nach unten drückte. Die hieraus resultierende sinkende Nachfrage zog Rückgänge der Produktionsvolumina und die

³⁵ Zum Zeitpunkt des Börsenkrachs waren 90% der auf der mexikanischen Börse gehandelten Wertpapiere staatlichen Ursprungs. (ebenda 80)

³⁶ vgl. Lara, Gómez-Dantés, Urdapilleta, Bravo 1997

³⁷ Huerta 1994. 22

³⁸ ebenda 26

³⁹ Nähere Ausführungen zum „informellen Kreditmarkt“ sind der vorliegenden Literatur nicht zu entnehmen.

Verringerung der Unternehmensinvestition nach sich. Als Konsequenz kam es trotz deutlich gesunkener Arbeitskosten pro Stück zu keinem Produktivitätszuwachs der Faktoren insgesamt.⁴⁰

4. Stabilisierungsprogramm 1987-1991

In den auf den Börsenkrach folgenden Schuldenverhandlungen mit dem IWF und den internationalen Banken musste die Stabilisierungsstrategie grundlegend überarbeitet werden. Das orthodoxe Stabilisierungsprogramm hatte die Ursache der Inflation in einem Überschuss der aggregierten Nachfrage vermutet. Zwischen 1983 und 1987 waren die wichtigsten Faktoren für die Ausweitung der Inflation jedoch die Devaluation, der Zinsanstieg und die Anhebung der Preise und Tarife des öffentlichen Sektors gewesen – Schlüsselinstrumente dieser Art der Stabilisierungspolitik.⁴¹ Die Krise verschlimmerte den Wettbewerb zwischen den großen Unternehmen, die versuchten, ihre relative Position mittels Preissteigerungen beizubehalten bzw. zu verbessern. Den „Krisengewinner/inne/n“ gelang es, unter Ausnutzung dieser durch die hohe Inflation entstandenen Situation des „Marktungleichgewichts“⁴² und durch Kostensenkungen im Bereich des Faktors Arbeit (Lohnkürzungen und Stellenabbau), teilweise sagenhafte Gewinnspannen zu erzielen. Überdies ermöglichten die – durch die Privatisierung der staatlichen Unternehmen entstandenen – neuen Anlagemöglichkeiten den Kapitaleigentümer/inne/n, ihre Profitraten weiter zu steigern.

Das Scheitern der orthodoxen Herangehensweise führte zu einem prinzipiellen Überdenken der Strategie. Resultat der Überlegungen war eine neue, heterodoxe Stabilisierungsstrategie, in der an Stelle der Nachfragekontraktion ein stabiler, inflationsangepasster Wechselkurs als Schlüsselvariable („Preisanker“) der Stabilisierung trat. Zur Unterstützung dieser Herangehensweise wurde am 1. Dezember 1987 der *Pacto de Solidaridad Económica* (PSE) ins Leben gerufen, ein Mechanismus, durch den die Regierung gemeinsam mit Arbeitgeber/innen-, Arbeitnehmer/innen- und Bauernvertreter/inne/n die wirtschaftspolitische Vorgehensweise konzertierte. Die Preiskontrolle konnte dadurch auf den privaten Sektor ausgedehnt werden. Darüber hinaus ließen sich die Erwartungen der wesentlichen Wirtschaftsakteur/inn/e/n miteinander in Einklang bringen.

Die Regierung verpflichtete sich zu Ausgabenkontrolle, strikter Geld- und Kreditrestriktion und einer Beschleunigung des Privatisierungsprozesses. Die Unternehmer/innen akzeptierten

⁴⁰ vgl. Calva 2000. 26f

⁴¹ Clavijo 2000. 60

⁴² Es kam durch den Zusammenbruch der bis dahin vorherrschenden Preisstruktur zu einer Marktberreinigung und Neuverteilung von Marktanteilen. (Guillén 1991. 137)

im Gegenzug die fortschreitende Handelsöffnung und versprachen, ihre Preiserhöhungen zu mäßigen. Die Arbeitnehmer/innenseite nahm dafür eine drastische Zügelung der Lohnsteigerungen hin.⁴³

Aufgrund des Erfolges dieser Vorgehensweise wurde der *Pacto* unter der neuen, am 1. Dezember 1988 ihr Amt antretenden Regierung von Präsident Carlos Salinas de Gortari unter dem Namen *Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico* (PECE) erneuert.

4.2. Eckpfeiler der heterodoxen Stabilisierungsstrategie 1987-1991

4.2.1. Geldpolitik

Zu Beginn der Periode wurden die Nominalzinsen vorerst auf ein Rekordniveau angehoben. 1988 wurden sie wieder gesenkt, blieben aber bis 1991 deutlich erhöht, um so den durch die Politik des stabilen nominalen Wechselkurses erhöhten Finanzierungsanforderungen gerecht werden zu können. Erst als Mexiko Anfang der 90er Jahre wieder Zugang zu den privaten Kapitalmärkten erhielt, konnten die Nominalzinsen wieder deutlich herabgesetzt werden.

Die hinter der Inflation zurückgefallenen Preise für öffentliche Güter und Dienstleistungen wurden in Absprache mit den Mitgliedern des *Pacto* erheblich angehoben. Ebenso erfuhren die Löhne eine Steigerung, wenn auch nur in moderatem Ausmaß. Im Anschluss wurden die Löhne, einige Produktpreise sowie die öffentlichen Tarife bis Mitte 1989 „eingefroren“. Die folgenden Preisanpassungen wurden mit den Mitgliedern des *Pacto* abgesprochen, wobei vor allem den Lohnsteigerungen enge Grenzen gesetzt wurden, was neuerlich zu schweren Kaufkraftverlusten der Lohneinkommen führte.

4.2.2. Fiskalpolitik

Die Ausgaben wurden erneut stark gekürzt und an die disponiblen Haushaltsressourcen gekoppelt, wobei sowohl Umsatz- als auch Unternehmenssteuer deutlich gesenkt wurden.

Unter Präsident Salinas wurde die Privatisierungspolitik weiter vorangetrieben. 1989 wurde systematisch damit begonnen, auch große, rentable Staatsunternehmen zu verkaufen. 1991 und 1992 wurden die Handelsbanken schließlich reprivatisiert. Die Privatisierungserlöse wurden zur Begleichung der externen Schuldverpflichtungen aufgewendet.

4.2.3. Wechselkurspolitik

Von Dezember 1987 bis März 1988 wurden die beiden Wechselkurse um 40% aufgewertet, um die Unterbewertung zu beseitigen. 1988 wurde der „freie“ Wechselkurs vorübergehend

⁴³ Manrique Campos 1999. 6

fixiert und 1989 schließlich eine Flotationsbandbreite installiert, deren Decke und Boden periodisch erneuert wurden, um den Peso graduell an den Dollar anzugleichen. Parallel dazu wurde der Unterschied zwischen den beiden Wechselkursen kontinuierlich reduziert. 1991 wurde das System des dualen Wechselkurses schlussendlich komplett abgeschafft und stattdessen ein einheitlicher Markt mit Flotation – bei fester Untergrenze – eingeführt.

Die graduellen Anpassungen der Flotationsbandbreite waren geringer, als es der Inflationsunterschied erforderte hätte, was zu einer wachsenden Überbewertung des Pesos führte. Zwischen 1989 und November 1994 betrug die akkumulierte Inflation in Mexiko 155,7%, jene in den USA 26,4%, wobei die akkumulierte Abwertung des Peso nur 50,2% erreichte⁴⁴.

Begleitend wurde der Großteil der noch verbliebenen Außenhandelsbarrieren (Preisliberalisierung, Zollreduktion, Abbau von Importgenehmigungen) beseitigt. Mexiko schloss zahlreiche Handelsabkommen mit anderen Ländern ab, das mit Abstand wichtigste war hierbei das NAFTA-Abkommen (*North American Free Trade Agreement*) mit Kanada und den USA, welches nach dreijähriger Verhandlungsphase Anfang 1994 in Kraft trat.

4.2.4. Schuldenrestrukturierung

1988 tauschte Mexiko auf Basis eines „swap“ Abkommens einen Teil seiner Schulden (\$3,7 Mio.) mit 30%iger Diskontierung gegen zinsfreie Garantiescheine der US-Regierung („Mexico-Morgan-Deal“) und bediente sich damit erstmals eines Mechanismus, von dem die Gläubiger/innen auf dem sekundären Schuldenmarkt⁴⁵ bereits seit langem profitieren konnten.⁴⁶ Im Umfang war dieses Schuldenabkommens relativ unbedeutend, schuf jedoch einen konzeptionellen Rahmen, der zwei Jahre später dem Brady Plan als Vorbild dienen sollte.⁴⁷

4.2.4.1 Brady Plan⁴⁸

Bei Amtsantritt von Präsident Salinas de Gortari betrug Mexikos Nettoressourcentransfer auf Basis seiner Auslandsschulden 5% des BIP. Die neue Regierung sah es als eine ihrer dringlichsten Aufgaben, den Kapitalexport zu reduzieren, um das Wirtschaftswachstum des Landes nachhaltig wieder herzustellen.

⁴⁴ Calva 2000. 50

⁴⁵ Der Wert der mexikanischen Schulden am Sekundärmarkt betrug 1988 weniger als 50 Cent pro Dollar. (Cline 1995. 297)

⁴⁶ Suárez Dávila 1994. 862

⁴⁷ Cline 1995. 297

⁴⁸ Der Plan wurde nach Nicholas Brady, dem damaligen Finanzminister der USA, benannt.

Auf dieses Problem, das auch andere lateinamerikanische Länder betraf, reagierte der im Februar 1990 unterzeichnete „Brady Plan zur Reduktion des Nettokapitaltransfers der lateinamerikanischen Schuldnerländer auf Basis ihrer Auslandsschulden“. Mexiko wurde zum „Testfall“ dieses von Weltbank und Internationalem Währungsfonds finanziell unterstützten Planes für Länder mit hohem Auslandsschuldenstand. Mexikos Langzeitgläubiger/inne/n wurde angeboten, neue Ressourcen zur Verfügung zu stellen oder ihre bestehenden Darlehen in Wertpapiere umzuwandeln. Zur Auswahl standen hierfür zwei verschiedene Arten von Wertpapieren mit jeweils 30-jähriger Laufzeit:

- *par bonds* mit deutlich unter dem marktüblichen Wert liegenden, fixen Zinsraten oder
- *discount bonds* mit gleichbleibendem, marktorientiertem Zinssatz bei impliziter Verringerung der Schuldensumme um 35%;

Die Wertpapiere waren mit einer „Erdölklausel“ ausgestattet, die besagte, dass bei positiver Entwicklung des internationalen Erdölpreises die Renditen nach sieben Jahren proportional zu den Preissteigerungen erhöht werden sollten.⁴⁹

Knapp 50% der externen Schulden (\$48.500 Mio.) wurden in das Brady Abkommen miteinbezogen, wobei sich 12% der Kreditinstitute für die Vergabe neuer Kredite, 41% für *par bonds* und 47% für *discount bonds* entschieden.⁵⁰

Die Netto-Auslandsschulden Mexikos reduzierten sich durch den Brady Plan um \$7 Mio., obgleich die Rückzahlungsperiode durch die Brady Vereinbarungen bis ins Jahr 2019 ausgeweitet wurde. Der Gegenwartswert (*present value*) der zukünftigen Zinszahlungen sank um \$14,1 Mio., die jährlichen Zinszahlungsverpflichtungen um \$1,3 Mio. (knapp 0,6% des BIP⁵¹) und der Nettoressourcentransfer konnte um jährlich \$3,7 Mio. reduziert werden.⁵²

Alles in allem blieb der Brutto-Schuldenstand letztlich unverändert und die Entlastung des Staatshaushaltes erreichte nur ein bescheidenes Ausmaß.⁵³ Positiv zu erwähnen ist jedoch eine deutliche Reduktion der Zinsen für mexikanische Schuldverschreibungen (Cetes) im Anschluss an das Brady Abkommen.

Für die Gläubigerbanken brachte der Brady Plan den Vorteil mit sich, dass ihre Forderungen nunmehr die Form von Anleihen angenommen hatten und somit auch weiterverkauft werden konnten. In Folge waren Mexikos Schulden nicht mehr in den Händen einer relativ überschaubaren Anzahl kommerzieller Banken konzentriert, sondern verteilten sich auf zahlreiche private und institutionelle Anleger/innen.

⁴⁹ Berthélemy/Lensink 1992. 36

⁵⁰ Reisen 1991. 72

⁵¹ Cline 1995. 297

⁵² Reisen 1991. 72

⁵³ vgl. Cline 1995. 297f

4.3. Ergebnis der heterodoxen Stabilisierung 1987-1991

Im Anschluss an den Brady Plan kam es zur Rückkehr eines großen Teils des zuvor geflüchteten Kapitals und Mexiko erhielt wieder Zugang zum internationalen Kapitalmarkt. Die Reduktion des Staatsdefizits erhöhte die Glaubwürdigkeit der Regierung und wirkte sich positiv auf die Erwartungen der Investor/inn/en aus⁵⁴, weshalb die Risikoprämien auf mexikanische Staatswerte (Cetes), die zuvor als Investitionsanreiz extrem hoch gehalten worden waren, deutlich gesenkt werden konnten, was seinerseits ebenfalls zur Reduktion des Defizits beitrug. Die öffentlichen Auslandsschulden nahmen zunehmend die Form von Wertpapieren mit sehr kurzen Laufzeiten an, was der Börse starke Wachstumsimpulse gab, aber die Abhängigkeit der mexikanischen Regierung von der Erwartungshaltung internationaler Finanzmarktakteur/inn/e/n deutlich erhöhte. Starker Kapitalzufluss, kombiniert mit einem überbewerteten Wechselkurs, wirkte sich negativ auf die Leistungsbilanz aus und mündete Mitte der 90er Jahre in eine schwere Krise.

Anfang der 90er Jahre wurde die ökonomische Stabilisierung schließlich erreicht. Die Inflation sank 1993 auf einen einstelligen Wert, die öffentlichen Finanzen hatten sich konsolidiert, die Wirtschaft war am Wachsen und die Investitionsvolumina begannen wieder anzusteigen. Man sprach vom „lateinamerikanischen Wunder“ und Mexiko wurde als Aushängeschild für den Erfolg neoliberaler Strukturanpassungspolitik gehandelt.

Die Kombination einer lange Zeit einseitigen, nicht-diskriminierenden Handelsöffnung mit einem preisstabilisierenden und daher überbewerteten Wechselkurs führte jedoch gleichzeitig zu einem enormen Handelsbilanzdefizit und einem ausgeprägten Devisendefizit in der Zahlungsbilanz.

Die Fiskalsanierung ermöglichte eine drastische Reduktion der Schulden des öffentlichen Sektors bei der Zentralbank, was Raum zur vergleichslosen Expansion des internen Kredits an den privaten Sektor schuf, dies je in einer Situation unausgereifter Regulierungsmechanismen, unzureichender Supervision und mit einer Zentralbank ohne Instrumente zur Liquiditätskontrolle der Banken.⁵⁵ Gleichzeitig stiegen die externen Kapitalflüsse aufgrund der erfolgreichen Privatisierungen und der 1992 erfolgten Unterzeichnung des NAFTA-Vertrags (siehe Kapitel II.4.1). Im Wechselspiel mit einer Situation politischer Unsicherheit und dem Anstieg der US-Zinssätze führten diese Rahmenbedingungen 1995 zu einer schweren Zahlungsbilanzkrise.

⁵⁴ Auch die öffentliche Ankündigung der Präsidenten Mexikos und der USA im Juni 1990, Verhandlungen zur Gründung einer Freihandelszone aufzunehmen, dürfte sich hier positiv ausgewirkt haben.

⁵⁵ Clavijo 2000. 62

4.4. Auftakt der Währungskrise

Unter der Regierung Salinas trat die Liberalisierung des Finanzmarktes in die erste Etappe. Instrumente direkter Kontrolle (Zinsobergrenzen, Mindestreservpolitik) wurden rasch abgebaut und stattdessen einem System indirekter Geldregulierung Platz gemacht, in dem die geldpolitische Steuerung auf Basis des Marktes und expliziter Einschränkung der Kreditvergabe der Zentralbank geschehen sollte.⁵⁶ Beschränkungen ausländischer Finanzinvestitionen wurden aufgehoben und ein großer Teil der Staatsschulden wurde in Wertpapiere mit vergleichsweise hoher Verzinsung umgewandelt. In Kombination mit den sinkenden internationalen Zinssätzen und den sich verbessernden Wirtschaftsdaten führte dies dazu, dass Mexiko zum bevorzugten Empfänger internationaler Portfolioinvestitionen wurde.⁵⁷

Die reprivatisierten Banken reagierten auf die Deregulierungs- und Liberalisierungsmaßnahmen im Finanzsektor mit einer sofortigen Ausweitung ihrer Darlehensportfolios. Innerhalb von nur drei Jahren erhöhte sich das aggregierte Kreditvolumen der mexikanischen Banken um beinahe 90%.⁵⁸ Ermöglicht wurde dies durch die zunehmende Verfügbarkeit ausländischer Fonds. Oftmals finanzierten die Banken ihre Kredite auf Basis ausländischer Schulden mit kurzer Laufzeit. Dem Regulierungsbereich wurde im Rahmen der Finanzreform vergleichsweise wenig Aufmerksamkeit geschenkt und so führten die fehlenden Supervisionsregelungen zur Anhäufung von „*maturity mismatches*“ durch die oft unerfahrenen, mittels Bestbieterverfahren ermittelten neuen Bankbetreiber/innen. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten der Banken waren Ende 1994 nur zu 65% durch kurzfristige Aktiva gedeckt. Begleitet wurde dieser Prozess durch eine rasche Veränderung der Banken-Portfolios. Der Anteil uneinbringlicher Kredite stieg von 5,2% 1992 auf 9% 1994. Überdies verschlechterten sich die Profitabilitätsindikatoren „*return on assets*“ und „*return on equity*“ deutlich.⁵⁹

⁵⁶ Diese Maßnahmen schufen die Basis für die späteren Schwierigkeiten in der Liquiditätskontrolle. (ebenda 26ff)

⁵⁷ Aufgrund der weit niedrigeren Unternehmensrenditen fiel das Volumen ausländischer Direktinvestitionen vergleichsweise bescheiden aus.

⁵⁸ Clavijo 2000. 30

⁵⁹ vgl. De Luna-Martinez 2000. 4

5. Währungskrise 1995

Politische Unruhen⁶⁰ und hohe US-Zinssätzen führten Anfang 1994 zu Unsicherheit auf den Märkten und massiven Pesoverkäufen. Um den Wechselkurs innerhalb der festgelegten Bandbreite zu halten, musste die Zentralbank große Mengen an internationalen Reserven aufwenden. Um Druck von den Reserven zu nehmen, wurden die Zinssätze der Cetes stark angehoben sowie große Mengen an in Dollar notierten Tesobonos (*Bonos de la Tesorería de la Federación*; an den Wechselkurs gekoppelte, in Dollar notierte, aber in Peso einlösbare Schuldscheine der Zentralbank mit kurzer Laufzeit und hohem Zinssatz)⁶¹ emittiert, damit sich die Investor/inn/en vor dem Wechselkursrisiko schützen konnten und somit stärkere Kapitalflucht verhindert würde.

Mexiko erhielt von den USA sowie auch in bescheidenerem Umfang von europäischen Ländern und Japan Kredithilfe, um den Peso bis zu den Präsidentschaftswahlen im August stützen zu können.

Bis November stabilisierten sich die internationalen Reserven daraufhin. Die „Dollarisierung der öffentlichen Schulden“⁶² belegt jedoch die Vorbehalte der Investor/inn/en gegenüber der mexikanischen Wechselkurspolitik: im Dezember 1993 setzten sich diese noch zu 70% aus Cetes und zu 6% aus Tesobonos zusammen, ein Jahr später waren es 10% Cetes und 87% Tesobonos.

Zur Herstellung des Investor/inn/envertrauens erneuerte der neue Präsident Ernesto Zedillo Ponce de León im Dezember den *Pacto*. Der *Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento* (PABEC) wurde für die Laufzeit eines Jahres beschlossen, fand jedoch diesmal ohne Beteiligung der wichtigsten Gewerkschaften statt.⁶³

Dem Peso wurde eine 15%ige Abwertung gestattet, doch auch diesem Wert fehlte es an Glaubwürdigkeit. Mangels internationaler Reserven überließ man Ende Dezember den Wechselkurs dem Markt. \$17.000 Mio.⁶⁴ an Tesobonos in ausländischem Besitz und \$18.000 Mio. an Obligationen der mexikanischen Handelsbanken in ausländischer Währung, allesamt 1995 fällig, führten zum Kollabieren der Situation.

Die ausländischen Investor/inn/en waren nicht bereit, ihre mexikanischen Anleihen zu erneuern. Verschlimmert wurde die Krise durch enorme Steigerungen der *interbank-rate* von

⁶⁰ Anfang des Jahres war es in Chiapas zum bewaffneten Aufstand der EZLN (*Ejército Zapatista de Liberación Nacional*) gekommen. Überdies war im März des Jahres Luis Donaldo Colosio, der Präsidentschaftskandidat der Regierungspartei (PRI), erschossen worden.

⁶¹ Diese Wertpapiere waren 1989 erstmals emittiert worden, erfreuten sich jedoch erst Anfang 1994 erhöhter Nachfrage. (Clavijo 2000. 71)

⁶² Lechuga Montenegro 2001. 79

⁶³ Cortés 1999. 205

⁶⁴ Davon wurden \$10.000 Mio. in den ersten Monaten von 1995 fällig. (Lustig 1997. 53)

20% auf 118% in den drei Monaten nach der Währungsabwertung⁶⁵. Zusammen mit den Verschlechterungen im Wirtschaftsoutput hinderte diese Entwicklung zahlreiche mexikanische Schuldner/innen an der Darlehensrückzahlung, was zu dramatischen Veränderungen in den Portfolios der Banken führte. Die Banken konnten ihrerseits ihre ausstehenden kurzfristigen Devisenverbindlichkeiten nicht begleichen – die Gläubiger/innen waren jedoch nicht bereit, das Risiko einzugehen, diese zu verlängern. Die Liquiditätskrise war damit unvermeidbar. Allein in den ersten drei Monaten der Krise akkumulierte sich der Wertverlust des Pesos gegenüber dem Dollar auf 120%.⁶⁶

5.1. Rettungsmaßnahmen zur Währungskrise

Da die Gefahr bestand, dass die mexikanische Krise den Auftakt eines weltweiten Finanzdebakels darstellen könnte, verkündete Präsident Clinton am 11. Jänner, dass „die USA alles tun würden, um Mexiko zu helfen, die Krise schnell zu überwinden“⁶⁷. Trotz innenpolitischen Widerstandes⁶⁸ organisierte Clinton einen \$20.000-Mio.-Kredit aus dem Wechselkursstabilisierungsfonds, eine Summe, wie sie noch nie zuvor durch diesen Fonds vergeben worden war. Gleichzeitig gab der IWF einen Kredit im Umfang von \$17.800 Mio. auf 18 Monate bekannt.⁶⁹ Mit der Unterstützung durch andere Industrieländer und durch Banken summierte sich das „Megadarlehen“ schließlich auf \$40.000 Mio. Mit Hilfe dieses Darlehens konnte der Peso nach einer kontrollierten Abwertung endlich wieder stabilisiert werden.

5.2. Auswirkungen der Währungskrise

Die Währungskrise führte zum technischen Bankrott des mexikanischen Bankensystems. 13 der 18 mexikanischen Privatbanken standen praktisch vor dem Ruin. Die uneinbringlichen Kredite erreichten 1995 den Umfang von 17,6% der Gesamtkredite der Banken. Ihre Schulden waren auf über \$65.000 Mio. bzw. 15% des BIP gestiegen. Im Rahmen der

⁶⁵ De Luna-Martinez 2000. 11

⁶⁶ ebenda

⁶⁷ Lustig 1997. 55

⁶⁸ Die USA befanden sich zu jener Zeit in einer Phase strenger Sparmaßnahmen, weshalb sich Abgeordnete beider Kongressparteien gegen den Beschluss großzügiger Finanzhilfe für Mexiko auflehnten. Darüber hinaus befürwortete ein Großteil der republikanischen Kongressabgeordneten eine isolationistische Außenpolitik und hatte sich gegen die Errichtung der NAFTA ausgesprochen. Letztlich sah sich Präsident Clinton, der dramatische Auswirkungen auf die US-Wirtschaft befürchtete und damit auch seine Wiederwahl gefährdet sah, gezwungen, das Notfalldarlehen unter Umgehung des Kongresses aus dem *Exchange Stabilization Fund* (ESF), der in den 30er Jahren zur Wechselkurs-Stützung von „*emerging markets*“ gegründet worden war, bereitzustellen. Dem Kongress blieb einzig die Möglichkeit, diesem Darlehen Auflagen zur Restrukturierung der mexikanischen Wirtschaft anzufügen. (vgl. Humphrey 2000. 36ff; Lustig 1997. 55f)

⁶⁹ Dieser Betrag, sowohl in Wert als auch in Quotenprozentanteil, stellte den größten jemals vergebenen Kredit seit Bestehen des IWF dar.

neuerlichen Schuldenverhandlungen mit dem IWF und anderen Gläubiger/inne/n zum raschen Umtausch der Tesobonos gegen Schulden mit langer Laufzeit, wurde Mexiko der Auftrag zur Rettung der Sparguthaben und letztendlich auch der Banken (und ihrer Gläubiger/innen) gegeben⁷⁰. Zu diesem Zweck wurde dem Treuhandfonds FOBAPROA (*Fondo de Protección al Ahorro Bancario*)⁷¹ die Verwaltung der Schulden übertragen. Im Jahr 2000 wurden Bankschulden im Umfang von 14% des BIP bzw. \$84.000 Mio. vom Staat übernommen, ein Vielfaches der aus der Bankenprivatisierung erlangten Erlöse.⁷² Das staatliche Hilfsprogramm zur Rettung der heimischen Banken implizierte alleine 1997 Staatsausgaben von \$40.000 Mio. Der Verkauf der Banken hatte hingegen nur \$12.500 Mio. eingebracht.⁷³

5.3. Stabilisierungsprogramm 1995

Im Zuge des neuen *Pactos* war ein strenges „Schockprogramm“ zur Reduktion der durch die Abwertung ausgelösten Inflation und zur Überwindung des Leistungsbilanzdefizits, welches den Kollaps provoziert hatte, beschlossen worden. Dieses wurde bis zum ersten Trimester des Jahres 1996 durchgeführt und ähnelte dem orthodoxen Stabilisierungsprogramm von 1983 bis 1987, war jedoch weit radikaler.

Abermals kam es zur Reduktion der öffentlichen Investitionen und Ausgaben, da Ressourcen für die Bankrettung freigemacht werden mussten. Die öffentlichen Preise und Tarife wurden ebenso wie die Zinsen deutlich angehoben und die Privatisierungsprozesse weitergeführt. Einmal mehr wurden die Lohnanstiege gedrosselt und der Wechselkurs unterbewertet gehalten.

Derart konnte das Zahlungsbilanzdefizit rasch beseitigt werden, wenn auch mit verheerenden Auswirkungen auf das Finanzsystem und die Realwirtschaft. Die Inflation war 1995 deutlich höher als erwartet (über 50% statt der im PABEC prognostizierten 40%), und gemeinsam mit dem Zinsanstieg führte dies zu einem starken Sinken des realen BIP (Minuswachstum von über 6%) und dazu, dass die Anpassungskosten fast ausschließlich auf den Schultern der Lohntätigen lasteten. Die Kaufkraft der Mindestlöhne sank um 16,3%, und die Rückständigkeit der Infrastruktur wurde durch das Nachlassen der öffentlichen Investitionen (um über 30%) verschlimmert.⁷⁴

⁷⁰ Die Kreditaufgaben schränkten den Handlungsspielraum der Regierung hierbei beträchtlich ein. So besagten diese etwa, dass die Bankeinlagen keinesfalls eingefroren werden durften und in voller Höhe gesichert werden mussten, wobei eine neuerliche Verstaatlichung der Banken dezidiert ausgeschlossen wurde. (vgl. Berumen Barbosa 2004)

⁷¹ Später *Instituto de Protección al Ahorro Bancario* (IPAB).

⁷² Lechuga Montenegro 2001. 88

⁷³ ebenda

⁷⁴ Calva 2000. 29f

5.3.1. Schuldenrestrukturierung

Das gewaltige Kreditpaket von Seiten der internationalen Finanzwelt (vor allem IWF und USA)⁷⁵ gab 1995 der mexikanischen Regierung die Möglichkeit, die öffentlichen Schulden mit kurzer Laufzeit⁷⁶ gegen neue externe Garantiewerte mit langer Laufzeit auszutauschen. Im Umfang von \$17.226 Mio.⁷⁷ wurden diese neuen Werte, versehen mit einer Erdölbürgschaft und abgesichert durch das US-Finanzministerium⁷⁸, emittiert. Die Substitution der Tesobonos führte zum weiteren Anstieg der externen Schulden um 20,2%. Auch die interne Verschuldung wuchs – trotz Restrukturierung der externen Schulden – an und die akkumulierten Passiva in den Handelsbanken führten 1998 zu einer weiteren Zahlungsbilanzkrise.

6. Wirtschaftliche Erholung

In der ersten Hälfte des Jahres 1996 wurde die Inflationsbekämpfung im Rahmen eines heterodoxen Stabilisierungsprogrammes wieder in den Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Anstrengungen gestellt. Im Interesse des externen Sektors wurde 1996 die Wechselkursunterbewertung beseitigt und anstelle dessen ein System freier Flotation eingerichtet, wobei jedoch mittels Zentralbankinterventionen ein stabiler, überbewerteter Peso als Stabilisierungsgröße für den Inflationsprozess gestützt wurde („schmutzige Flotation“). Ergänzend wurden die Importschranken weiter abgebaut. Es blieb bei Geld- und Kreditrestriktion, strikter Fiskaldisziplin (mit Ausnahme der Bankenrettung) und Reallohnsenkungen. Die Investitionen und Sozialausgaben wurden jedoch erhöht und man konzentrierte sich verstärkt auf die Bekämpfung der extremen Armut.

Der enorme Umfang der Hilfskredite führte zu einer raschen Wiederherstellung des Vertrauens der Investor/inn/en und so bekam Mexiko bereits nach wenigen Monaten wieder Zugang zum internationalen Kapitalmarkt. Auf Basis einer gewaltigen Exportexpansion seit Beginn der Freihandelszone gelang 1996 eine rasche Erholung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Landes. Der überwiegende Teil dieser Expansion beruhte dabei jedoch auf dem Maquiladorasektor, der nur sehr wenig zur Wertschöpfung Mexikos beiträgt (siehe

⁷⁵ Diese fußte auf der Besorgnis der Industrieländer, die Krise könne Wellen schlagen und das Finanzsystem weitläufig gefährden.

⁷⁶ 65% der Tesobonos befanden sich in ausländischem Besitz.

⁷⁷ Dies entsprach 55,6% des Gesamtumfanges der internen Schulden der Regierung.

⁷⁸ Das US-Interesse bestand darin, dem spekulativen Finanzkapital aus seinen eigenen Fallen zu retten, um das System aufrechtzuerhalten. Außerdem ermöglichte es dem US-Finanzministerium als Repräsentant, Inspekteur und Beschützer des Megadarlehens einen weiteren Schritt in Richtung Kontrolle und Vorherrschaft über die mexikanische Wirtschaft.

Kapitel III.3.1.1). Die Stabilisierung der Inflation wurde zwar schnell erreicht, die Nutzung eines freien Wechselkurses als Schlüsselvariable erwies sich jedoch als destabilisierend für die Zentralbankreserven.

Die wirtschaftliche Situation erlaubte die vorzeitige Rückzahlung des US-Kredites. Dies wirkte sich positiv auf die Erwartungen der internationalen Kapitalinhaber/innen aus, führte zu erhöhtem Kapitalzufluss und brachte im Zuge der Finanzturbulenzen in Brasilien und Asien einen kleinen „Börsenhöhenflug“. Die daraufhin zur Wechselkursstabilisierung von der Zentralbank angekauften US-Dollar verursachten jedoch beachtliche Kosten, da diese beinahe gänzlich bei ausländischen Kreditinstitutionen veranlagt wurden, wo deutlich geringere Renditen erzielt werden konnten als bei den Cetes (4 bis 5% vs. 13% Verzinsung).⁷⁹

Bereits im Folgejahr verringerte sich die Nachfrage nach mexikanischen Wertpapieren wieder deutlich und brachten Mexiko im Zusammenspiel mit sinkenden Erdölpreisen eine neuerliche Zahlungsbilanzkrise. Es kam zu einem Wechselkursverlust von 20% in nur zwei Monaten und die Wertpapierbörse fiel um 40%. Wenig später wurde der Peso jedoch wieder kräftig aufgewertet und blieb bis Ende der Amtsperiode von Präsident Zedillo stark überbewertet.

Die internationalen Reserven der Zentralbank erreichten noch nie dagewesenen Ausmaße, vier Mal so hoch wie das Handelsdefizit (\$34 Mio. vs. \$8 Mio.) und neuerlich kam es der Zentralbank teuer, diese zu halten.⁸⁰ Die Erfüllung der Inflationsziele (52% 1995 vs. 12.3% 1999) bei gleichzeitigem Anstieg der Erdölpreise ermöglichte Ende 1999 eine Anheben der Staatsausgaben. Die Kosten der Bankenrettung lasteten jedoch weiterhin schwer auf dem Staatsbudget und die Leistungsbilanz wies neuerlich ein Defizit von rund 3% aus.

7. Bilanz der Periode 1982 bis 2000

Die letzten zwei Jahrzehnte des 20. Jahrhunderts lassen sich in Mexiko beschreiben als Periode der wirtschaftlichen Neuorientierung und Restrukturierung unter den neoliberalen Eckpfeilern Reduktion des Staates, Deregulierung sämtlicher Wirtschaftsaktivitäten und Internationalisierung des Handels.

Die öffentlichen Einnahmen waren zwischen 1982 und 2000 von 32% auf 21% des BIP gesunken.⁸¹ Erklären lässt sich dies einerseits durch die geringe Dynamik des Wirtschaftswachstums, andererseits durch Veränderungen im Steuersystem, die insgesamt zu verminderten Steuereinnahmen führten. Dazu kamen Einkommensverluste des öffentlichen Sektors durch die drastische Verminderung der unternehmerischen Tätigkeit des Staates.

⁷⁹ Lechuga Montenegro 2001. 83

⁸⁰ Lechuga Montenegro 2001. 83

⁸¹ Marcos Chávez 2001. 12

Der Anstieg der privaten Investitionen reichte nicht aus, um den massiven Rückgang der staatlichen Investitionsquote (um 70%) auszugleichen. Die interne Sparquote als Anteil am BIP blieb in etwa konstant. Die Senkung der Unternehmens- und Spitzensteuersätze hatte also nicht zum gewünschten Ergebnis geführt, diese beiden Indikatoren deutlich zu erhöhen und die private Initiative im Interesse des Wirtschaftswachstums zu stärken. Die neoliberale Theorie des allgemeinen Wirtschafts- und Wohlstandswachstums vermittelt der steuerlichen Entlastung von finanzstarken Unternehmen und Privatpersonen ließ sich in diesem Punkt nicht bestätigen.

Die Reduktion der Investitionsausgaben, welche sich in Verschlechterungen im Bereich der Basisinfrastruktur manifestierte, stellte ein Wachstumshindernis dar.

Die Staatsausgaben sanken zwischen 1982 und 2000 (nach einem Höhepunkt von 41,5% des BIP im Jahr 1986), gleichwohl ein ausgeprägter Kapitalexport im Rahmen des Schuldendienstes stattfand, deutlich (von 39% auf 24% des BIP).⁸² Erreicht wurde dies durch die Restrukturierung („Verschlankung“) des Staatsapparats und die drastische und „undifferenzierte“⁸³ Kürzung praktisch sämtlicher anderer Ausgabenbereiche. Die Sozialausgaben erreichten im Jahr 2000 den niedrigsten Stand des gesamten Beobachtungszeitraums. Die mit der Weltbank akkordierte Sozialpolitik fokussierte auf die möglichst kostengünstigste Beseitigung der am stärksten ausgeprägten Symptome extremer Armut, ohne jedoch die Basis des Problems zu berühren.

Die Effizienz der privaten Wirtschaftsakteur/inn/e/n und des freien Marktes – zentrale Elemente der neoliberalen Wirtschaftsideologie – ließ sich in Mexiko nicht belegen. Der Staat sah sich des Öfteren gezwungen, der „unsichtbaren Hand“ finanziell unter die Arme zu greifen, um wichtige Unternehmen (z.B. nicht zuletzt die Banken) vor dem Bankrott zu retten. Im Bereich des Arbeitsmarktes erwies sich das Wirtschaftskonzept als unfähig, ausreichend Beschäftigungsmöglichkeiten für die verarmte Bevölkerung zu schaffen, was sich anhand der Ausweitung des informellen Arbeitsmarktes aufzeigen lässt. Die Mindestlöhne erreichten im Jahr 2000 dieselbe Kaufkraft wie Ende der 40er Jahre.

Die Zeitspanne war geprägt durch zyklisch auftretende Krisen und die Wirtschaftsdaten weisen darauf hin, dass die mexikanische Wirtschaft ihren Weg in Richtung einer langfristig stabilen Wirtschaftsentwicklung noch nicht gefunden hatte.

Aufgrund der Wechselkursüberbewertung und des massiven Eintritts ausländischen Kapitals stiegen die Exportpreise von Handelsgütern im Verhältnis zu den Preisen von Kapitalgütern, was vor allem die Marktsituation der arbeitsintensiven Sektoren, aber auch die Absorption

⁸² ebenda 31

⁸³ Marcos Chávez 2001. 15

heimischer Produktivfaktoren insgesamt verschlechterte.⁸⁴ Die Überbewertung führte zu starkem Druck auf den internen Markt, da die Importgüter deutlich billiger waren als das nationale Angebot.

⁸⁴ vgl. Romero/Puyana 2004. 12f; vgl. Marcos Chávez 2001

II. STRUKTURÄNDERUNGEN

1. Modifikation der Rolle des Staates

Im Zuge des im Anschluss an die Schuldenkrise 1982 einsetzenden Anpassungsprozesses erlebte die mexikanische Wirtschaftsstruktur einschneidende und grundlegende Veränderungen. Wesentlichstes Element war die Neudefinition des Staates. Während der Phase der Importsubstitution war der Staat Motor des wirtschaftlichen Geschehens gewesen. Er hatte den privaten Unternehmenssektor mittels hoher Markteintrittsbarrieren vor externer Konkurrenz geschützt und die wirtschaftliche Entwicklung finanziell direkt gefördert. Darüber hinaus hatte er selbst zahlreiche Unternehmen geführt.⁸⁵

Die neue Wirtschaftskonzeption verlangte eine radikale Reduktion der staatlichen Aufgaben. Der Staat sollte sich aus dem wirtschaftlichen Geschehen weitest möglich zurückziehen, da staatliche Interventionen – aus der Sicht der damaligen Akteur/inn/e/n – nur ineffizient sein können.⁸⁶ An Stelle dessen trat der freie, deregulierte Markt, der in der neoliberalen Wirtschaftstheorie als „Mechanismus der optimalen Ressourcenverteilung, Maximierer von Produktion und Beschäftigung, Instanz automatischer Beseitigung eventueller ökonomischer Störungen und Garant für Unternehmensinvestitionen und wirtschaftlicher Entwicklung“⁸⁷ angesehen wurde. Ein Großteil der ehemaligen Funktionen des Staates wurden dafür rasch und nachhaltig an den privaten Sektor übergeben. Der mexikanische Markt wurde innerhalb kürzester Zeit für ausländische Güter und Investitionen geöffnet, Preiskontrollen und Produktionssubventionen wurden abgeschafft und die staatliche Investitionstätigkeit insgesamt radikal eingeschränkt.

2. Privatisierungen und Deregulierung

1982 befanden sich 1.155 Unternehmen unter staatlicher Hoheit. Diese waren in 63 der insgesamt 73 Unternehmenszweige tätig, trugen 10% zur Gesamtbeschäftigung und 18,5% zum BIP bei.⁸⁸ Zur Steigerung der Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit des mexikanischen Unternehmenssektors wurde Anfang der 80er Jahre damit begonnen,

⁸⁵ Die mexikanische Verfassung sah ursprünglich vor, dass in den Sektoren Erdöl, Petrochemische Basisprodukte, Elektrizität und Eisenbahn einzig der Staat unternehmerisch tätig werden konnte. Die Unternehmensbereiche Kommunikation und Transport, Forstwirtschaft, Radio und Fernsehen waren mexikanischen Staatsbürger/inne/n vorbehalten und in sämtlichen anderen Sparten war eine ausländische Beteiligung maximal im Umfang von 49% möglich.

⁸⁶ In mehreren Fällen musste der Staat jedoch helfend einspringen, weil private Unternehmer/innen an der Aufgabe scheiterten, ehemals staatliche Unternehmen zu führen (z.B. Fluglinien). Neben der Bankenrettung, die mehr kostete als ihre Privatisierung eingebracht hatte, mussten in den 90ern weiteren \$3.000 Mio. aufgebracht werden, um Unternehmen aus finanziellen Schwierigkeiten zu helfen. (vgl. Hernández Oliva 2001. 199f)

⁸⁷ Calva 2000. 22

⁸⁸ Clavijo 2000. 36

zahlreiche staatlich administrierte Unternehmen auszugliedern. In der ersten Phase der Privatisierung (bis 1987) wurden kleine und mittelgroße, nicht-prioritäre Unternehmen mit geringer Marktmacht⁸⁹ ausgegliedert. Der Staat zog sich aus zahlreichen Wirtschaftszweigen zurück und Ende 1987 war die Zahl der öffentlichen Unternehmen auf 661 gesunken. Von den ausgegliederten Unternehmen wurden knapp 40% verkauft, die übrigen fusioniert oder liquidiert⁹⁰. Die Privatisierungen dieser Periode hatten sowohl bezüglich der Ausgabenreduktion als auch der Einnahmenerhöhung geringe Auswirkungen auf den Staatshaushalt.

Unter Präsident Salinas wurde die Privatisierungspolitik weiter vorangetrieben. 1989 wurde nunmehr damit begonnen, auch die großen, rentablen Unternehmen zu verkaufen, darunter einige der führenden Unternehmen des Landes mit großer Marktmacht und hohem Leistungsgrad. Zwischen 1991 und 1992 wurde innerhalb von nur 13 Monaten alle 18 Handelsbanken in öffentlichen Auktionen mit einem durchschnittlichen Verkaufspreis von 350% des Buchwertes verkauft⁹¹. Die Privatisierungseinnahmen wurden zur Begleichung der externen Zahlungspflichten verwendet.

Das im Zuge der Währungskrise 1995 implementierte internationale Hilfspaket verlangte die Ausweitung des Privatisierungsprozesses auf strategische Bereiche, insbesondere die Elektrizitätswirtschaft. Die Regierung nahm daraufhin die hierfür notwendigen Veränderungen in der Verfassung vor, vergab Konzessionen für den Betrieb von strategischen Aktivitäten wie Flughäfen, Eisenbahn oder Satellitenkommunikation und versuchte, den Privatisierungsprozess der PEMEX zu Ende zu führen, was jedoch letztlich an einer breiten Widerstandsfront von Sozialorganisationen, Akademiker/inne/n, politischen Parteien und der Gewerkschaft der PEMEX scheiterte. Ähnlich verliefen die Privatisierungsbemühungen in der Elektrizitätswirtschaft.⁹²

Mexiko führte zwischen 1982 und 2000 eines der weltweit ambitioniertesten Privatisierungsprogramme durch. Ende 2000 existierten nur mehr 83 Staatsunternehmen. Resultat des Privatisierungsprozesses für den Staat waren vergleichsweise niedrige Einnahmen, eine starke Einschränkung der staatlichen Möglichkeiten zur

⁸⁹ Darunter unter anderem auch eine Wäscherei sowie ein Restaurant.

⁹⁰ Der Verkaufserlös betrug rund \$500.000 Mio. (Clavijo 2000. 39)

⁹¹ Die Einnahmen aus dem Bankenverkauf machten beinahe die Hälfte der gesamten Privatisierungseinnahmen der Amtszeit aus. (Clavijo 2000. 41)

⁹² Auch sonst war die Privatisierungspolitik dieser Amtszeit nicht sonderlich erfolgreich. So musste etwa ein in frühem Entwicklungsstadium privatisiertes Unternehmen (*Almacenes Nacionales – ANSA*) zurückgekauft werden, weil es sich durch technische Neuerungen in den verfassungsrechtlich geschützten, strategischen Bereich der Elektrizitätswirtschaft weiterentwickelt hatte. (ebenda 40)

Wirtschaftsintervention sowie enorme Kosten, die durch das Marktversagen einiger privater Anbieter/innen entstanden.

Zur Sanierung der Unternehmensfinanzen wurden im Vorfeld der Privatisierungen Restrukturierungsmaßnahmen vorgenommen, welche teilweise die Beseitigung der alten Kollektivverträge und Entlassungen inkludierte. In anderen Fällen wurden die großen Unternehmen segmentiert, um sie derart auf die Bedürfnisse der privaten Unternehmensgruppen zuzuschneiden.

3. Ausländische Direktinvestitionen

Neben der Verringerung der unternehmerischen Tätigkeit des Staates sah die Strukturanpassung auch die Gleichstellung inländischer und ausländischer Investor/inn/en vor. Die Strategie bestand darin, den Liquiditätsmangel der mexikanischen Wirtschaft mittels ausländischen Kapitals abzudecken. Zugrunde lag die Hoffnung, die ausländischen Direktinvestitionen würden in kapitalintensive Sektoren fließen, neue nationale Entwicklungsbereiche öffnen und Technologietransfer mit sich bringen. Als ersten Schritt zur Modifikation der gesetzlichen Bestimmungen wurde es 1984 Unternehmen mit ausländischem Mehrheitskapital gestattet, in exportorientierten und technologieintensiven Wirtschaftszweigen tätig zu werden. Im Zuge des NAFTA-Abkommens stieg der Anteil ökonomischer Aktivitäten, in denen Mehrheitseigentümerschaften durch ausländische Kapitalbesitzer/innen möglich waren, deutlich an, da die Freihandelszone neben Gütern und Dienstleistungen auch Investitionen umfasst. Auch strategische Sektoren und solche mit großem wirtschaftspolitischen Einfluss, wie etwa die Telekommunikation, wurden liberalisiert. 1997 wurden Veränderungen in Finanz- und Bankengesetzgebung durchgeführt, die es ausländischen Investor/inn/en ermöglichten, die Kontrolle über Banken und Börsenhäuser zu übernehmen.

Im Jahr 2000 waren letztlich mehr als 90% der Unternehmensaktivitäten, welche zusammen mit mehr als 80% zum BIP beitrugen, für ausländische Direktinvestitionen geöffnet.

4. Handelsliberalisierung

Ein zentrales Element der neuen wirtschaftspolitischen Ausrichtung Mexikos stellte die Liberalisierung des Außenhandels dar. Ziel dahinter waren die Effizienzsteigerung und Modernisierung der nationalen Wirtschaft sowie auch die Inflationsbekämpfung, da man erwartete, dass die internationalen Preise in Folge eine Obergrenze für die nationalen Preise darstellen würden. 1983 wurde daher damit begonnen, sowohl Zollklassen als auch -niveau zu

reduzieren. Die „Preiseinmischung“ des Staates (Preiskontrollen und Produktionssubventionen) wurde radikal eingeschränkt, und ab 1985 wurde zur Vorbereitung auf den GATT-Beitritt im folgenden Jahr der Anteil an Produkten, die vorheriger Importgenehmigungen bedurften, substantiell reduziert, wobei die Zölle dafür zur Kompensation teilweise erhöht wurden.⁹³

Die Handelsliberalisierungsmaßnahmen gingen rasch über die Vorgaben des GATT, das einen Maximalzoll von 50% vorsah, hinaus.⁹⁴ So wurde etwa der mexikanische Höchstzollsatz, der bereits 1986 mit 45% unter dem GATT-Grenzwert lag, 1987 auf 20% reduziert. Der durchschnittliche Zollsatz betrug 1987 nur mehr 5,6% und auch der Anteil der genehmigungspflichtigen Importgüter wurde deutlich reduziert. Innerhalb kürzester Zeit vollzog Mexiko somit den Wechsel von einem weitreichend vor ausländischen Konkurrenzprodukten geschützten zu „einem der offensten Märkte der Welt“⁹⁵. In den folgenden Jahren wurde der Prozess nicht-diskriminierender Marktöffnung intensiviert, wodurch es zu einem explosionsartigen Importanstieg kam. Erst 1993 wurde eine Antidumpingregelung in die Außenhandelsgesetzgebung aufgenommen.⁹⁶ Unter Präsident Salinas wurde schließlich die zuvor einseitig vorgenommene Handelsöffnung mittels zahlreicher Handelsabkommen auf bilaterale Basis gestellt. Das umfassendste Abkommen stellte dabei zweifelsfrei das Nordamerikanische Freihandelsabkommens (NAFTA) mit Kanada und den USA dar.⁹⁷ Von großer Bedeutung war auch der im Folgejahr, am 1.1.1995, dem Gründungsdatum, erfolgte Beitritt zur Welthandelsorganisation (WTO). Die auf dem GATT aufbauende WTO verfügt mit den weiteren Säulen GATS (*General Agreement on Trade in Services*) und TRIPS (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*) über einen deutlich erweiterten Bestimmungsrahmen, was entsprechende Anforderungen an Mexikos Außenhandelspolitik mit sich brachte. Generelles Ziel der WTO ist die Intensivierung des internationalen Handels, wofür sie sich auch als Schlichtungsinstanz bei Handelsstreitigkeiten engagiert.

Im Juli 2000 unterschrieb Mexiko als erstes lateinamerikanisches Land eine Freihandelsvereinbarung mit der EU.

⁹³ Der Anteil an Importen, welche solcher Genehmigungen bedurften, sank zwischen Juni 1985 und Juni 1986 von 92,2% auf 46,9%.

⁹⁴ Carrillo, Mortimore, Estrada 1998. 14

⁹⁵ Guillén 1991. 140

⁹⁶ Teil der Regierungsstrategie war die Vermeidung jeglicher Handelsdispute mit anderen Ländern, obwohl sie selbst Drohungen, Dumpingverfahren und jede Art von Druck von Seiten internationaler Unternehmen erleiden musste, die wussten, dass sie straflos davonkommen würden. (Hiernaux Nicolás 1995. 97)

⁹⁷ Die NAFTA verlangte vor allem die Gleichstellung von kanadischen und US-amerikanischen Dienstleistungen, Investitionen und Gütern mit jenen mexikanischer Herkunft.

Der Anteil der Importe, welche Mengenkontrollen unterlagen, reduzierte sich für Ende 1999 auf 3,6% und der durchschnittliche Zollsatz sank auf 2,8%.⁹⁸

4.1. NAFTA

Bei der NAFTA (*North American Free Trade Agreement*) handelt es sich um eine Freihandelszone, einer schwachen Form der ökonomischen Integration zwischen Ländern. Freihandelszonen zeichnen sich durch die Abschaffung von Tarifen und Quoten im Handel zwischen den Vertragsländern aus. Bestimmungen zum Außenhandel mit anderen Ländern (Drittstaaten) bleiben davon unberührt.

1990 verkündeten die USA und Mexiko, eine Freihandelszone errichten zu wollen, Kanada schloss sich dem Vorhaben 1991 an. Am 17. Dezember 1992 wurde das NAFTA-Abkommen unterzeichnet, am 1. Jänner 1994 trat es schließlich in Kraft. Zu diesem Zeitpunkt umfasste die NAFTA eine „\$6 Billionen starke Wirtschaftszone mit 360 Mio. Einwohner/innen“⁹⁹.

Die Besonderheit der NAFTA lag vor allem darin, dass sie international die erste Freihandelszone war, die Länder mit derart starken Entwicklungsunterschieden vereinte.

Der NAFTA zielt auf die Verbesserung der grenzüberschreitenden Investitions- und Handelsmöglichkeiten ab. Geregelt werden darin die Freizügigkeit von Kapital, Waren und Dienstleistungen, nicht jedoch von Arbeit¹⁰⁰. Auch Migrationspolitik und Grenzschutz blieben vom Vertragswert unberührt.

Das NAFTA-Abkommen fußt auf den beiden Prinzipien *national treatment* und *most-favoured-nation treatment*. Es galt daher, freien Marktzugang zwischen den Mitgliedsländern durch die weitgehende Eliminierung von Importlizenzen und –quoten zu schaffen. Sämtliche Tarife zwischen den Ländern wurden beseitigt (teilweise mit Übergangsphasen von bis zu 15 Jahren). Strenge Regeln zur Herkunftsland-Bestimmung sollen sicherstellen, dass nur Güter und Dienstleistungen, die in der NAFTA-Zone produziert bzw. („hinreichend“) bearbeitet wurden, durch das Abkommen erfasst werden.¹⁰¹

Die Dienstleistungssektoren, inklusive der Banken- und Versicherungsbereiche, wurden vollständig liberalisiert. Auch wurden wesentliche Teile der öffentlichen Auftragsvergabe auf

⁹⁸ Calva 2000. 25

⁹⁹ Hufbauer, Schott 2005. 1 zit. in Entacher 2007. 15

¹⁰⁰ Im Gegensatz zur EU sah die NAFTA keine Arbeitnehmerfreizügigkeit vor, was einen der Hauptkritikpunkte von Seiten diverser Ökonom/inn/en darstellt, die diese als Grundvoraussetzung für die für beide Seiten vorteilhafte Integration von Ländern mit derart asymmetrischer Wirtschaftsmachtverteilung ansehen. (vgl. Calva 2000. 59f)

¹⁰¹ Entacher 2007. 16f

nicht-diskriminierender Basis für Anbieter/innen aus NAFTA-Ländern geöffnet. Sämtliche Investitionsbarrieren wurden beseitigt und Regelungen zum Schutz geistigen Eigentums eingeführt. Zum Zweck der Investitionssicherung werden etwa Enteignungen von Investitionen aus anderen NAFTA-Ländern untersagt, mit der Ausnahme, dass die Verstaatlichung „einen gesellschaftlichen Zweck erfüllt“. In diesem Fall werden Investitions-Abgeltungen zu „fairen Marktwerten“ zugesichert.

Im Sinne der Wahrung der Interessen von Investor/inn/en ermöglicht das komplexe Streitschlichtungsverfahren des NAFTA-Vertrags es privaten Personen und Unternehmen (aus einem der Mitgliedsländer), die entsprechenden Schlichtungsinstanzen direkt anzurufen, falls sie sich durch die Regelungen eines der NAFTA-Staaten in ihrer Tätigkeit ungerechtfertigt behindert sehen.¹⁰²

In Mexiko war die Beteiligung an der NAFTA mit großen Erwartungen verbunden. Der Zugang zum US-Markt sollte die Wirtschaft nachhaltig dynamisieren, den eingeschlagenen Weg der Transformation des Wirtschaftssystems vertiefen und Investitionen „anlocken“. Man erhoffte sich einen deutlichen Zuwachs an gut bezahlten Arbeitsplätzen und damit einhergehend eine Reduktion der Migration, eine Verbilligung der Landwirtschaftsprodukte und -produktion, die Senkung der Armut, Produktivitäts- und Technologiegewinne für die mexikanischen Unternehmen, letztlich die Transformation Mexikos vom Entwicklungsland zur Industrienation.¹⁰³

Die hohen Erwartungen konnten jedoch nicht erfüllt werden. Statt des erhofften Anstiegs an qualifizierter Beschäftigung kam es zu einem Zuwachs an schlecht bezahlten Arbeitsplätzen in der Maquilaindustrie bei gleichzeitiger Dezimierung kleiner und mittelständischer Unternehmen. Vertikale Produktionsketten wurden durch den massiven Import von Input-Produkten durch die Maquila zerstört. Dazu kam eine drastische Verschlechterung der Umweltsituation¹⁰⁴, da Betriebe unter Berufung auf die Investitionsklausel (Kapitel 11 des NAFTA-Vertrags) erfolgreich gegen unliebsame Auflagen klagten.

Besonders betroffen vom Abbau der Handelsbarrieren war der Agrarsektor. Sämtliche Industrie- und Agrarprodukte wurden in die Freihandelsvereinbarungen zwischen Mexiko und den USA¹⁰⁵ aufgenommen, wobei für einige landwirtschaftliche Produkte

¹⁰² Ähnliche Regelungen finden sich im Übrigen auch im WTO-Streitschlichtungsreglement.

¹⁰³ vgl. Schalatek 2004; Romero/Puyana 2004.15f

¹⁰⁴ Nach Berechnungen der mexikanischen Regierung kostet die Umweltzerstörung Mexikos seit 1990 das Land jährlich \$36 Milliarden. (Schalatek 2004)

¹⁰⁵ Die NAFTA basiert auf bilateralen Verträgen zwischen den einzelnen Partnerländern.

Übergangsregelungen¹⁰⁶ für den Abbau von Produktionssubventionen, Garantiepreise und sonstige Freihandelsbarrieren festgelegt wurden. Zwischen Mexiko und Kanada wurden deutlich mehr Ausnahmeregelungen, etwa für die Milch- und Geflügelindustrie, ausverhandelt.¹⁰⁷ Bezüglich der Exportsubventionen für Landwirtschaftsprodukte unterscheiden sich die Verträge Mexikos von jenem zwischen den USA und Kanada zu Ungunsten der mexikanischen Landwirtschaft.¹⁰⁸

Von Bedeutung sind diesbezüglich die großen Unterschiede in der Struktur und Wettbewerbsfähigkeit der Agrarsektoren der Partnerländer. Die Rückständigkeit und die geringe Produktivität des mexikanischen Agrarsektors, der vor allem durch Klein- und Subsistenzbetriebe (rund 70% der landwirtschaftlichen Produzent/inn/en¹⁰⁹) gekennzeichnet war, führten dazu, dass das PIB Pro-Kopf der mexikanischen Landwirtschaft in den 80er Jahren nur 15,9% des US-Vergleichswertes betrug.¹¹⁰

Insgesamt wurden die gesetzlichen Bestimmungen bezüglich des Außenhandels für die verschiedenen Sektoren vereinheitlicht und so waren die einzigen Sektoren, in denen 1994 noch einige Handelsrestriktionen aufrecht blieben, die Erdölraffinerie, was mit Souveränitätsüberlegungen zu tun hatte, der Automobilssektor, da diese Unternehmen sich unter dem Versprechen weitläufiger Schutzmaßnahmen in Mexiko angesiedelt hatten, und die Landwirtschaft, weil bei einer sofortigen völligen Liberalisierung dieses Sektors eine starke Freisetzung von Arbeitskräften und damit eine massive Erhöhung der Migrationszahlen befürchtet wurde¹¹¹.

5. Staatshaushalt

Die Verkleinerung des Staatsapparates sowie die allgemeine Neudefinition der staatlichen Aufgaben drückten sich selbstverständlich auch in Veränderungen der staatlichen Haushaltspolitik aus. Die Einnahmen sanken aufgrund der fortschreitenden Ausgliederung der

¹⁰⁶ Die großzügigste Übergangsregelung wurde für Mais, das bedeutendste mexikanische Agrarprodukt, beschlossen. Hier wurden zwar die Garantiepreise abgeschafft, im Gegenzug jedoch eine besonders lange Übergangsperiode von 15 Jahren mit einer Kombination aus Zöllen und Quoten vereinbart. Wobei jedoch zu erwähnen bleibt, dass es deutliche Hinweise darauf gibt, dass die mexikanische Regierung Quotenüberschreitungen von Seiten der USA nicht mit den vereinbarten Zöllen belegte. (Alcaraz Ortiz/Alcaraz Prous 2001. 509)

¹⁰⁷ Dem Handel mit Kanada kam vor und auch nach Inkrafttreten der NAFTA ausgesprochen geringe Bedeutung in der mexikanischen Außenhandelsbilanz zu. Die USA waren hingegen bereits vor 1994 ein wichtiger Handelspartner für Mexiko und ihre Bedeutung für die Außenhandelsbilanz stieg mit der NAFTA weiter an.

¹⁰⁸ Ein Hinweis auf die schwache Verhandlungsposition beziehungsweise mangelhaftes Verhandlungsgeschick auf mexikanischer Seite. (Alcaraz Ortiz/Alcaraz Prous 2001. 507)

¹⁰⁹ Eine CEPAL Studie zeigt, dass das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen dieser Produzent/inn/en 1970 nur ein Sechstel des Einkommens der Beschäftigten der großen Agrarunternehmen betrug (diese machten jedoch nur 0,3% der Gesamtproduzent/inn/en aus). (Romero/Puyana 2004. 9)

¹¹⁰ Romero/Puyana 2004. 7

¹¹¹ Clavijo 2000. 23

profitablen staatlichen Unternehmen deutlich. Zur strukturellen Veränderung der Einnahmenseite wurde das Steuersystem reformiert. Auf der Ausgabenseite kam es zur Neubewertung der als subventionswürdig empfundenen Bereiche, sowie auch zu Maßnahmen zur Erhöhung der Ausgabeneffizienz.

5.1. Staatsausgaben

Allgemein lassen sich die mexikanischen Staatsausgaben in zwei große Untergruppen aufteilen:

- nicht-programmierbare Ausgaben: Darunter werden im Wesentlichen die Ausgaben für Zinsen, Kommissionen und Schuldendienst subsumiert.
- programmierbare Ausgaben: Diese umfassen die übrigen Ausgaben der Regierung und der staatlichen Unternehmen und Organisationen.

5.1.1. Programmierbare Ausgaben

Nach 1982 war einer der Eckpfeiler der Stabilisierungspolitik die deutliche Einschränkung der staatlichen Ausgaben. Das Defizit sollte reduziert werden und Finanzmittel zur Begleichung des Schuldendienstes mussten frei gemacht werden. Zwischen 1982 und 1987 sanken die programmierbaren Ausgaben derart von 27% des BIP auf knapp 20%. Die staatlichen Investitionsaufwendungen sanken von knapp 10% des BIP Anfang der 80er Jahre auf 4,6% 1987. Neben der Streichung von Programmen zur Sektorenstärkung (vor allem im Agrarsektor) bzw. zur generellen Wirtschaftsstärkung (z.B. Industrialisierungsausgaben), radikalen Ausgabenkürzungen im Infrastrukturbereich und deutlichen Kürzungen der Sozialausgaben inkludierte dies auch die Verkleinerung des Staatsapparates. Die Gesamtausgaben blieben jedoch aufgrund der hohen Aufwendungen zur Schuldenfinanzierung nahezu gleich.

Auch die Politik der *Pactos* hatte das Ziel, das staatliche Haushaltsdefizit zu reduzieren, weshalb die Sparpolitik beibehalten wurde. Dies bedeutete neuerliche Investitionskürzungen (von 5,6% des BIP 1987 auf 3,5% 1994) sowie Reduktionen bei den Sektorenförderprogrammen. So sanken etwa die Industrieförderausgaben von 9,2% des BIP 1987 auf 4,8% 1994.

In der zweiten Hälfte der 90er Jahre wurden die Investitionen und Sozialausgaben zwar wieder erhöht, dank der Einnahmen aus den Unternehmensverkäufen und der finanzmarktorientierten Restrukturierung und Diskontierung der Auslandsschulden (Brady

Plan) sanken die Gesamtausgaben jedoch kontinuierlich von über 43% des BIP 1987 auf knapp 22% 1999.¹¹²

5.1.2. Nicht programmierbare Ausgaben

Mexiko war über weite Strecken der Periode (1982-2000) Nettokapitalexporteur. Die Schuldendienstzahlungen zwangen das Land stetig zur Aufnahme neuer Schulden, um die ausstehenden Zins- und Kapitalrückzahlungen aufbringen zu können. Besonders ausgeprägt war dies im Anschluss an die Währungskrise 1995, als die Regierung im Rahmen der FOBAPROA einen Großteil der Schulden des privaten Bankensektors auf sich nahm, um die privaten Spareinlagen zu schützen. Für 2001 betrugen die staatlichen Finanzierungskosten für die Fobaproa und die öffentlichen internen Schulden geschätzte \$14.000 Mio. Die gesamten Schuldendienstleistungen summierten sich 2001 auf \$43.000 Mio.¹¹³ Zwischen 1982 und 2000 verdreifachten sich die mexikanischen Auslandsschulden nahezu, von \$57.000 Mio. stiegen sie auf \$157.000 Mio. an. Im gleichen Zeitraum zahlte Mexiko nach Schätzungen der Weltbank \$478.000 Mio. an seine Gläubiger/innen aus.¹¹⁴ Rund 30% der Staatsausgaben flossen derart auf Basis des Schuldendienstes jährlich ans Ausland.

5.2. Steuerreform

Primäres Ziel der Steuerreform war es, die Verwaltung des Systems zu vereinfachen und die Steuerbasis auszuweiten. Dafür wurde die Anzahl der Steuerklassen gesenkt und Spezialbehandlungen für bestimmte Unternehmenszweige aufgehoben. Um Doppelbesteuerungen zu vermeiden, wurden mit verschiedenen Ländern Steuerabkommen unterzeichnet und das mexikanische Steuersystem wurde mit jenem des wichtigsten Außenhandelspartners, den USA, harmonisiert.

Die Kontrollen bezüglich Steuerhinterziehung wurden verstärkt und die Strafen für Steuerdelikte verschärft.¹¹⁵ Um die Steuerbasis zu erweitern, wurde 1989 eine Eigentumsbesteuerung von 2% (später auf 1,8% gesenkt) für Unternehmen, die Verluste oder Einkünfte von null auswiesen und daher bis dahin nicht steuerpflichtig waren, eingeführt.

¹¹² vgl. Calva 2000, 92f

¹¹³ Das 2,5-fache der Bildungsausgaben dieses Jahres. (Toussaint 2002)

¹¹⁴ vgl. Toussaint 2002

¹¹⁵ 1929 bis 1988 wurden insgesamt nur zwei gerichtliche Prozesse wegen Steuerdelikten geführt. 1989-1992 waren es 380.

5.2.1. Indirekte Steuern

Die 1980 erstmals eingeführte Umsatzsteuer, eine klar regressive Steuer, da Personen mit geringem Einkommen eine höhere Konsumneigung aufweisen, wurde 1983 von 10% auf 15% angehoben, jene für Luxusgüter auf 20%. Unverarbeitete Lebensmittel wurden von der Umsatzsteuer befreit, und bearbeitete Nahrungsmittel mit einem Steuersatz von 6% belegt. 1991 wurde sie (mit Ausnahmeregelungen für unverarbeitete Nahrungsmittel und Medikamente) wieder auf einen generellen Steuersatz von 10% gesenkt, 1995 jedoch neuerlich auf einen generellen Satz von 15% angehoben (mit Ausnahmeregelungen für den Neukauf und Import von Fahrzeugen).

5.2.2. Direkte Steuern

Um die nationalen Investitionen und die interne Sparquote anzukurbeln, wurde die Unternehmenssteuer 1989 von 42% auf 35% und 1993 auf 34% (und somit unter dem US-Höchststeuersatz von 39,6%) gesenkt. Ebenso wurde der Maximalsteuersatz für physische Personen von 50% auf 34% hinabgesetzt.

5.2.3. Außenhandelssteuern

Als Resultat der Handelsöffnung sowie der Tatsache, dass ein steigender Anteil der Importe auf den zollbegünstigten Maquila- und Automobilsektor entfiel, sanken die Steuereinnahmen aus dem Außenhandel trotz enormer Importsteigerungen von knapp 1% 1981 auf 0,5% 2000.

1982 wie auch 2000 betragen die Steuereinnahmen im Regierungshaushalt knapp 11% des BIP, womit Mexiko weit hinter den Steuereinnahmen anderer Länder wie etwa Chile (18,3%), Südkorea (18,6%), Costa Rica (23,5%) oder Frankreich (38,8%) lag.¹¹⁶ Die Neuerungen wirkten sich jedoch weniger auf die Höhe als auf die Zusammensetzung der Steuereinnahmen aus. Die indirekten Steuern, vor allem die Umsatzsteuer, gewannen an Gewicht (von 1980 2,47% des BIP auf 1999 3,27% des BIP)¹¹⁷ während im Gegenzug direkte Steuern wie die Unternehmenssteuer (von 42% auf 34%) und Einkommenssteuer (Reduktion des Höchststeuersatzes von 50 auf 34%) deutlich reduziert wurden.¹¹⁸ In Summe wurde das Steuersystem klar regressiver.¹¹⁹ Gerechtfertigt wurde dies damit, dass es dadurch zur Stärkung der Unternehmensrentabilität, der internen Sparquote und Investitionen sowie zu

¹¹⁶ Stand 1996 (Calva 2000. 96)

¹¹⁷ Calva 2000. 93

¹¹⁸ Clavijo 2000. 43

¹¹⁹ Zwischen 1990 und 2000 repräsentierten die indirekten Steuern 57% der Steuereinnahmen. (Calderón Salazar 2004. 37)

Wachstum und Beschäftigungsanstieg kommen würde. Faktisch ließen sich letztlich jedoch keine positive Auswirkungen auf diese Indikatoren beobachten.¹²⁰

¹²⁰ vgl. Calva 2000. 94; Marcos Chávez 2001. 15

III. TRANSFORMATION DER SEKTOREN UND INDUSTRIALISIERUNG

Im Modell der Importsubstitution hatte der Staat die wirtschaftliche Entwicklung des Landes mittels Produktionssubventionen und ausgedehnter staatlicher Investitionstätigkeit in den Bereichen Infrastruktur- und Technologieförderung vorangetrieben. Dem staatsmonopolistischen Erdölsektor fiel dabei die Aufgabe des Devisenbeschaffers zu. Resultat dieser Politik waren jedoch ineffiziente, nicht-wettbewerbsfähige Produktionsweisen und Unternehmen, die bemüht waren, ihre Einnahmen vermittels bestmöglicher Ausnutzung der staatlichen Fördermaßnahmen zu maximieren. 1980 umfasste der Erdölsektor knapp 50% der Exporte, was eine gefährliche Abhängigkeit der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes von den Preisbewegungen am internationalen Erdölmarkt mit sich brachte.

Man erwartete, mittels der neuen wirtschaftlichen Ausrichtung die alten Strukturschwächen zu überwinden und eine Modernisierung der Produktionsmethoden nach internationalen Standards zu erreichen. Ziel der Wirtschaftsumstellungsmaßnahmen war unter anderem eine Diversifizierung der Exportprodukte, um die Erdölabhängigkeit der mexikanischen Zahlungsbilanz zu reduzieren, sowie allgemein neue Devisenquellen zu erschließen, nicht zuletzt um den erhöhten Finanzanforderungen durch die externen Schulden gerecht zu werden.

Die staatlichen Hilfsmaßnahmen für den heimischen Produktionssektor zur Umstellung auf die neue Wirtschaftssituation waren dabei ausgesprochen zurückhaltend und führten über die gesamte Periode hinweg zu Konflikten zwischen Staat und Unternehmern.¹²¹

1. Erste Phase der Strukturanpassung

In der ersten Phase der Strukturanpassung nach 1982 schützte der unterbewertete Wechselkurs den internen Markt vorst vor Importkonkurrenz und verbesserte die Position der mexikanischen Produkte auf den externen Märkten. Da der private Sektor, ebenso wie der Staat, stark verschuldet war, blieb die Investitionstätigkeit in dieser Phase stark eingeschränkt. Die Kreditkontraktion der Zentralbank und die schwierigen externen Kreditbedingungen, bei gleichzeitig gestiegenen Schuldenfinanzierungsanforderungen von staatlicher Seite, führten zum Entstehen eines privaten Kreditmarktes mit extrem hohem Zinsniveau. Im Zusammenspiel mit der wirtschaftlichen Rezession verloren die Unternehmensinvestitionen deutlich an Dynamik. Zahlreiche Kapitalinhaber/innen legten aufgrund der ständigen Abwertungen des Pesos gegenüber dem Dollar wichtige Teile ihres Kapitals im Ausland an,

¹²¹ Hiernaux Nicolás 1995. 96

wo sie höhere Renditen lukrieren konnten. Jene, die ihre Finanzmittel im Land behielten, zogen Vorteil aus den hohen Zinssätzen, welche während dieser Jahre beibehalten wurden. Die Mehrzahl der Unternehmen sah sich mit schweren Liquiditätsproblemen konfrontiert. Hinzu kamen die staatlichen Maßnahmen zur Kontraktion der internen Nachfrage, mittels derer man die Unternehmen dazu bringen wollte, ihre Produktion auf die externen Märkte zu orientieren, um so den Devisenengpass des Landes zu überwinden. Insgesamt erschwerte sich die Situation vor allem für kleine und mittlere Unternehmen deutlich. Eine weitere Belastung stellten die hohen Inflationswerte und verteuerte Zwischengüter dar, wodurch die Unternehmen ihre ökonomischen Aktivitäten insgesamt und damit auch die Beschäftigung einschränkten. Auch einige große Unternehmen, die im Rahmen der geschützten Wirtschaft trotz Technologieschwächen gute Bilanzergebnisse aufgewiesen hatten, gerieten zunehmend unter Druck. Vor allem in der Textilindustrie kam es zu einem Verdrängungswettkampf durch billige Konkurrenz aus Asien. Für die mexikanischen Unternehmen bedeutete dies den Beginn eines „Marktbereinigungsprozesses“, der sich im Zuge der Wechselkursumstellung weiter verstärkte.

Gleichzeitig kam es jedoch auch zu einem explosionsartigen Anstieg der Exporte, vor allem der verarbeitenden Industrie¹²², wobei es überwiegend die durch ausländisches Kapital kontrollierten Unternehmen waren, welche die Vorteile des neuen Handelssystems und der begleitenden Deregulierungsmaßnahmen bestmöglich auszunutzen wussten. Daneben profitierten noch einige Unternehmen, die unter dem alten Wirtschaftsmodell groß geworden waren und schon zuvor im Export tätig gewesen waren, von der künstlich verbesserten Außenhandelsposition ihrer Produkte. Vor allem war es jedoch die – nur im geringen Ausmaß zum PIB beitragende - Maquila-Industrie, der dieser Anstieg zu verdanken ist.

2. Radikale Marktöffnung

Nach 1987 blieben die Unternehmen schließlich ungeschützt vor ausländischer Konkurrenz und die Produkte erfuhren durch die Überbewertung des Wechselkurses eine künstliche Verteuerung auf den externen Märkten. Die teils zu marktverzerrenden Preisen eingeführten Produkte¹²³ brachten die heimischen Unternehmen, welche es nicht geschafft hatten, ihre Produktivität und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, in starke Bedrängnis. Es

¹²² 1980 hatte der Sektor noch zu knapp 25% zu den Gesamtexporten beigetragen, 1993 stammten bereits 80% der Exporte aus diesem Wirtschaftsbereich. (Carrillo, Mortimore, Estrada 1998 .12)

¹²³ Erst kurz vor Inkrafttreten der Nordamerikanischen Freihandelszone wurde eine Antidumping-Regelung gesetzlich verankert.

kam zur Zerstörung traditioneller Produktionsketten und damit zu erhöhtem Import von Zwischengütern von Seiten des Exportsektors.¹²⁴

Die Eingliederung in den internationalen Markt verlangte den mexikanischen Unternehmen einen profunden Verhaltenswechsel ab. Sie mussten schnellstmöglich die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produkte und Preise verbessern, da sie nun mit höheren Ansprüchen hinsichtlich Preis und Qualität ihres Angebots konfrontiert waren. Daher unternahmen sie Anstrengungen, die Produktivität der Faktoren zu heben und somit die Fabrikationskosten zu senken, um derart externe Marktanteile zu erlangen und die internen bestmöglich zu verteidigen. Die meisten Rationalisierungsmaßnahmen zielten auf Einsparungen im Bereich der Beschäftigung ab.¹²⁵

Durch die schwierige Situation der kleinen und mittleren Unternehmen erfuhr die Struktur zahlreicher Wirtschaftssektoren deutliche Konzentrationstendenzen hin zu einigen wenigen mächtigen Unternehmenskonsortien und Finanzgruppen, teils in strategischer Verbindung zu transnationalem Großkapital. Die Deregulierungsmaßnahmen sowie die Privatisierung der großen, rentablen und später auch der strategischen Staatsunternehmen¹²⁶ begünstigten diese Entwicklung und ermöglichten es den Unternehmer/inne/n, mittels horizontaler oder vertikaler Integration sowie Zusammenschlusses mit Finanzinstitutionen und Banken, ihre Machtposition noch weiter auszubauen. Teilweise übten sie derart gleich über mehrere Wirtschaftszweige hinweg monopolistische Marktmacht aus.¹²⁷

3. Auswirkungen auf die einzelnen Wirtschaftssektoren

3.1. Verarbeitende Industrie

Ein Teil der Wirtschaftsstrategie war es, den nationalen Liquiditätsengpass durch internationale Investor/inn/en zu überwinden. Der Bereich ausländischer Investitionen wurde grundlegend dereguliert in der Hoffnung, derart an internationale Technologien zu gelangen und eine Modernisierung des nationalen Produktionssystems zu erreichen. Über die gesamte Periode hinweg verloren die privaten Unternehmensinvestitionen aufgrund der günstigen Situation für Portfolioinvestitionen an Dynamik. Selbst in den Phasen wirtschaftlichen Aufschwungs brachten die Portfolioinvestitionen im Vergleich zu Unternehmensinvestitionen höhere Erträge.

¹²⁴ vgl. Gordon 1997

¹²⁵ vgl. López 2000. 321ff

¹²⁶ Mexiko führte eines der weltweit weitreichendsten und ambitioniertesten Privatisierungsprogramme durch.

¹²⁷ vgl. Hernández Oliva 2001. 201ff und Tornell 2002

Im Zuge der Marktöffnung und vor allem im Anschluss an den NAFTA-Vertrag kam es jedoch zu deutlichen Anstiegen der ausländischen Direktinvestitionen im Bereich der Exportproduktion und des Intraunternehmenshandels, d.h. der Maquiladora. Mexiko wandelte sich zu einem der wichtigsten Empfänger von Direktinvestitionen Lateinamerikas. Mehr als zwei Drittel der \$50.000 Mio. akkumulierten ausländischen Direktinvestitionen (Stand 1994) waren nach Beginn der neoliberalen Wirtschaftsreform 1982 zugeflossen.¹²⁸ Nahezu unabhängig von der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung etablierte sich dadurch die verarbeitende Industrie als wichtigster Grundpfeiler der mexikanischen Deviseneinnahmen. Die wesentlichen Strukturvorteile für die transnationalen Konzerne, die sich in diesem Sektor betätigten, waren das niedrige mexikanische Lohnniveau sowie die geographische Nähe zum wichtigen US-Markt. Der Wert der Exporte der ausländischen Unternehmen stieg von \$1.400 Mio. auf \$10.500 Mio. und ihr Anteil an den Gesamtexporten von weniger als 50% auf über zwei Drittel. Die durchschnittliche Wertschöpfung (*added value*) des Sektors erreichte jedoch nur 34%.¹²⁹ Der aggregierte Wert der Maquila-Betriebe belief sich 1996 auf \$530 Mio., wovon rund 50% auf Lohnzahlungen entfielen.¹³⁰

Innerhalb kürzester Zeit verwandelte sich Mexiko auf Basis dieser Einbindung in die Unternehmensstrategie der internationalen Konzerne vom Rohstoffexporteur zum Industrieexporteur. Von beinahe 80% der Exporte 1982 sank der Anteil des Erdölsektors 1993 auf 13%. Gleichzeitig stieg der Anteil der verarbeitenden Industrie an den Exporteinnahmen von knapp 25% 1982 auf über 80% 1993.¹³¹

Auch wenn es dem neuen Wirtschaftsmodell gelang, die Inflation zu senken, ausländische Investitionen anzuziehen und das Exportvolumen deutlich zu heben, konnte das Wirtschaftswachstum nicht nachhaltig reaktiviert werden. Während das durchschnittliche Wachstum 1971-1981 4,9% betrug, waren es 1992 lediglich 0,7%. Zwischen 1985 und 1990 wuchs das BIP insgesamt nur 1,9% und blieb damit hinter dem Bevölkerungswachstum von 2% zurück.

Die Währungskrise zeigte, dass die nationalen Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit durch den Strukturwechsel nicht unbedingt verbessert hatten. Die meisten waren hochgradig verschuldet, weshalb der Staat die Verluste einiger großer Unternehmen übernehmen musste. Bei zahlreichen anderen Unternehmen übernahmen ausländische Investor/inn/en die

¹²⁸ Carrillo, Mortimore, Estrada 1998. 14

¹²⁹ De la Cruz, Koopman, Wang 2011. 17

¹³⁰ Unter aggregiertem Wert wird die Summe von Gehältern, Betriebsgewinnen und lokalen Produktzukaufen (Rohstoffe, Input-Güter u.dgl.) verstanden. (Carrada Bravo 1998. 289)

¹³¹ Calderón Gastelum 1997. 95/106

Schließung der Liquiditätslücke, und so verlor das nationale Kapital zusehends an Einfluss im mexikanischen Unternehmenssektor.¹³²

Die mexikanische Industrialisierung basierte im Wesentlichen auf transnationalen Operationen in den Bereichen Automobilindustrie, elektrische Maschinen und elektronische Geräte, vor allem in Maquilawerken. 1993 repräsentierten die Maquila-Exporte mehr als 50% der Gesamtexporte. Die NAFTA beschleunigte den Prozess. 1995 wurden derart 600.000 neue Arbeitsplätze und zusätzliche Exporte im Wert von \$8.000 Mio. durch die verstärkte Integration in die nordamerikanische Wirtschaft geschaffen. Die Eingliederung Mexikos in die internationale Wirtschaft geschah somit letztlich auf Basis der Exportproduktion der transnationalen Unternehmen.¹³³ Diese erhöhten den Technologisierungsgrad des Sektors und damit letztlich die Wettbewerbsfähigkeit dieser Teilbereiche der mexikanischen Industrie.

3.1.1. Maquiladora

Da die mexikanischen Konsumprodukte in den weniger geschützten Märkten der nördlichen Grenzbundesstaaten mit den – qualitativ und preislich überlegenen – US-Produkten nicht konkurrieren konnten, sowie aufgrund des durch die US-Migrationspolitik¹³⁴ schlagartig stark erhöhten Angebots an Arbeitskräften in diesen Bundesstaaten, initiierte die Regierung 1965 das erste „Grenzindustrialisierungsprogramm“ zur Errichtung von Unternehmen der „Maquiladora“, in anderen Ländern oftmals als Freie Produktionszonen bezeichnet. Ziel war es, in Grenznähe Produktionswerke für den internen Verkauf in dieser Region zu etablieren und eventuelle Überschüsse in die USA zu exportieren. Auch sollten die Maquilas die Industrialisierung des Landes vorantreiben und dringend benötigte Arbeitsplätze schaffen. Aufgrund mangelhafter Produktqualität und eingeschränkter finanzieller Kapazität der mexikanischen Unternehmen scheiterte das Projekt jedoch anfangs „auf voller Linie“.¹³⁵ Daraufhin wurden die Prioritäten geändert. Statt in der Region mit nationalen Produkten konkurrieren zu können, rückte man das Ziel, neue Beschäftigungsmöglichkeiten zu schaffen, ins Zentrum der Bemühungen. Die Vorgehensweise beruhte in Folge auf dem vorübergehenden, zollbefreiten Import von Rohstoffen, Einzelteilen, Werkzeug und Maschinen für die Maquila-Werke zum Zweck, Produkte für den US-Markt

¹³² vgl. Carrillo, Mortimore, Estrada 1998; Hernández Oliva 2001

¹³³ Bereits 1992 zeichneten die transnationalen Unternehmen für mehr als die Hälfte der Nicht-Maquila Exporte, zwei Drittel der Manufakturexporte ohne Maquila und 80% der Maquila-Exporte verantwortlich. (Carrillo, Mortimore, Estrada 1998. 15)

¹³⁴ 1965, als das seit 1942 existierende Barcero-Programm auslief, welches die Anwerbung von mexikanischen Landarbeiter/innen für die US-Landwirtschaft regelte, kehrten mehr als 200.000 Landarbeiter/innen aus den USA nach Mexiko zurück. (Widhalm 2008. 13)

¹³⁵ Carrada-Bravo 1998. 274

zusammensetzen. Den sich im Rahmen des Maquila-Programmes ansiedelnden Unternehmen wurden weitreichende finanzielle Anreize (Zoll- und Steuererleichterungen), Infrastrukturunterstützung und die Versicherung, das Arbeitsrecht großzügig auszulegen (inkl. Verzicht auf Mindestlohneinhaltung), versprochen.¹³⁶

Daraufhin erlebte dieser Industriezweig rasch enorme Zuwächse. Vor allem US-amerikanische Unternehmen richteten Filialen bzw. Niederlassungen ein¹³⁷, unter Ausnutzung der beiden großen komparativen Vorteile Mexikos: ein großes Angebot an Niedriglohnarbeiter/innen¹³⁸ und die geographische Nähe zu den USA. Über diese Zweigstellen transferierten die Unternehmen ihre arbeitsintensiven Produktionsprozesse (z.B. Montageprozesse) nach Mexiko, um derart den US-Markt günstiger beliefern zu können. Vor allem Elektrogeräte, Automotoren und Textilprodukte werden in den Maquiladoras gefertigt. Die Ausbeutungsintensität in der Maquila-Industrie ist höher als im Rest der Wirtschaft, das Lohnniveau der Arbeiter/innen liegt deutlich unter jenem in anderen Industriezweigen¹³⁹. Sie besitzen nur geringe Verbindungen zur nationalen Wirtschaft¹⁴⁰ und tragen aufgrund der speziellen Steuer- und Zollvorschriften nur unwesentlich zum mexikanischen Fiskaleinkommen bei.

Die Maquila-Industrie zeigte ein weitaus dynamischeres Wachstum als die restliche Wirtschaft und verwandelte sich im Zuge der Handelsöffnung bald zur wichtigsten Devisenquelle für die mexikanische Wirtschaft. Von 16% der Exporte 1980 stieg ihr Anteil bis 1993 auf 42%. Die Beschäftigtenzahlen stiegen im selben Zeitraum von 124.000 auf 549.000 Personen. Im Anschluss an die Unterzeichnung des NAFTA-Vertrages verdoppelte sich zwischen 1994 und 2000 das Beschäftigungsniveau in der Maquila, so dass sie zuletzt über 30% der Gesamtbeschäftigung im Manufaktursektor umfasste.¹⁴¹ Diese neuen Arbeitsplätze traten damit an die Stelle relativ besser bezahlter Arbeitsplätze in anderen Bereichen des Sektors, die durch die Handelsöffnung in die Krise gekommen waren.¹⁴² Nur 9,9% der Beschäftigung im Bereich der verarbeitenden Industrie bezog sich im Jahr 2000 auf

¹³⁶ Widhalm 2008. 13f

¹³⁷ Ursprünglich waren hierfür wegen der strengen Investitionsrichtlinien mexikanische Vertragspartner/innen nötig.

¹³⁸ Der durchschnittliche mexikanische Arbeitslohn beträgt etwa ein Achtel des US-Lohnes. (Hernández Oliva 2001. 136)

¹³⁹ „Förderlich“ wirkt sich diesbezüglich auch der geringe gewerkschaftliche Organisationsgrad in der Maquila-Industrie aus.

¹⁴⁰ Die Maquila nutzt praktisch keine nationalen Inputs (2-3% des Gesamtinputs) und trägt daher weder zur Produktionsstärkung, noch zu Beschäftigungswachstum in anderen Sektoren bei. (De Regil Castilla 2004. 9; Polaski 2002. 17)

¹⁴¹ Mariña Flores 2000. 67

¹⁴² ebenda 69

qualifizierte Arbeitsplätze, womit dieser unter jenem der Gesamtbeschäftigung von 13,9% lag.¹⁴³

2000 betrug der Anteil der Maquila an den Gesamtexporten rund 50%, wobei alleine die beiden Bereiche elektrische Maschinen und elektronische Geräte mit 50% zum mexikanischen Importvolumen beitrugen. Insgesamt setzten sich die Exportwerte der Maquila-Industrie zu rund 80% aus vorübergehenden Importwerten zusammen. Wichtigstes Investitionsland sind die USA. 66% der Maquiladoras, in denen 73% aller Beschäftigten des Sektors tätig sind, sind Eigentum US-amerikanischer Unternehmen.¹⁴⁴

Die NAFTA führte auch für nicht zur Maquila gehörende Produzent/inn/en zu weiterreichenden Zollerleichterungen. Gleichzeitig erhöhten diese die Attraktivität für ausländische Unternehmen, ihre Produkte auf mexikanischem Territorium zu produzieren, um derart den US-Markt unter Ausnutzung sowohl der niedrigen Produktionskosten in Mexiko als auch der Freihandelsvorteile des NAFTA-Vertrags zu bedienen.¹⁴⁵ Die enge Verknüpfung mit dem US-Markt und die damit einhergehende Abhängigkeit von den Wirtschaftszyklen der USA lässt sich u.a. an dem verminderten Wachstumsrhythmus der Direktinvestitionen im Zuge der US-Rezession Anfang der 90er Jahre erkennen. Durch niedrige versunkene Kosten unterliegen die Maquila-Niederlassungen einer hohen Mobilität, und daher können sie sich in wirtschaftlich schlechten Zeiten auch relativ einfach aus Mexiko zurückziehen.¹⁴⁶

3.1.2. Automobilsektor

Neben elektrischen und elektronischen Geräten stellt die Automobilherstellung den wichtigsten Teil der verarbeitenden Industrie dar. Aufgrund der technologischen Schwierigkeiten bei der Entwicklung der Automobilindustrie in Mexiko schien die beste Alternative, die Installation von konzessionspflichtigen Montagewerken durch internationale Automobilunternehmen wie General Motors, Ford und Chrysler zu ermöglichen. Deren Interesse begründete sich vorerst auf der Möglichkeit, derart die Importbarrieren zur Versorgung des mexikanischen Marktes überwinden zu können. 1981 besaßen Volkswagen, Chrysler und Ford gemeinsam einen Marktanteil von 62%.

Der Aufbau einer nationalen Industrie für Autoteile zur Substitution der Importe von Seiten der ausländisch geführten Montagewerke verlief nicht im gewünschten Umfang, da die

¹⁴³ Polaski 2002. 17

¹⁴⁴ Widhalm 2008. 19

¹⁴⁵ Polaski 2002. 16

¹⁴⁶ 2002 gingen an die 20.000 Arbeitsplätze in der Maquilaindustrie verloren und wanderten nach China ab, da dieses ein niedrigeres Lohnniveau aufwies und darüber hinaus kurz zuvor der WTO beigetreten war. 2003 überholte China Mexiko hinsichtlich der Intensivität der Handelsbeziehungen zu den USA. (Polaski 2002. 20; Widhalm 2008. 17)

großen Autounternehmen überwiegend auf Zulieferbetriebe aus ihren Herkunftsländern vertrauten.¹⁴⁷ Das Handelsdefizit 1981 basierte zu 51% auf dem massiven Import von Autoteilen.

Die Automobilindustrie war schwer von der Krise 1982 und dem Sinken der internen Nachfrage betroffen. Die Produktion ging 1982 um 20% und 1983 sogar um 40% zurück. In Folge der Kontraktion des mexikanischen Marktes in den 80er Jahre und veränderten Gesetzesbestimmungen¹⁴⁸ orientierte sich der Fokus vermehrt auf den US-Markt. Bis 1993 erholte sich die mexikanische Wirtschaft und die Verkaufszahlen stiegen wieder deutlich. Die Unternehmen behielten jedoch ihre Exportstrategie bei und 1994 waren die Exporte des Sektors erstmals höher als die internen Verkäufe (52,4% zu 47,6%). Als Folge der NAFTA fielen die bis dahin bestehenden Mengenbeschränkungen und Zölle (schrittweise bis 2003) für den Export nach Kanada und die USA, woraufhin 1996 bereits 80,2% der Gesamtproduktion exportiert wurde.¹⁴⁹

Parallel zur fortschreitenden Exportorientierung begannen die Automobilunternehmen ihre Produktionsstätten zu modernisieren. Dank Deregulierung des Investitionsbereichs konnten sie damit beginnen, zur Kompensation des mangelhaften Angebots der nationalen Produzent/inn/en eigenständig Autoteile zu produzieren, wodurch sich die Handelsbilanz des Sektors deutlich verbesserte und seit Beginn der 90er Jahre sogar einen Überschuss verzeichnen konnte. Dadurch blieb es jedoch weiterhin bei einer deutlichen Dominanz ausländischen Kapitals innerhalb des Automobilssektors. 1993 betrug der Anteil der ausländischen Unternehmen 12,5% des BIP der verarbeitenden Industrie, 72% der Investitionen in diesem Sektor waren ausländische Direktinvestitionen¹⁵⁰, sie waren Arbeitgeber/innen für 7,6% der Beschäftigten des Sektors.¹⁵¹ Der mexikanische Automobilssektor wurde durch die ausländischen Unternehmen und transnationalen Konzerne auf höchstes technologisches Niveau ausgebaut, um derart mit den japanischen Produzent/inn/en konkurrieren zu können. Der Automobilssektor lieferte damit den wichtigsten Beitrag zur Technologisierung des Landes.¹⁵²

¹⁴⁷ Turner Barragán 2001. 502

¹⁴⁸ Schrittweise wurde die gesetzlich vorgeschriebene Quote der für den internen Markt bestimmten Produktion reduziert. 1989 wurde das generelle Importverbot für Neuwagen aufgehoben und die 100%ige Beteiligung von ausländischem Kapital an den Montagewerken genehmigt. (Turner Barragán 2001. 504)

¹⁴⁹ vgl. Vieyra Medrano 2000

¹⁵⁰ Carrillo, Mortimore, Estrada 1998. 28

¹⁵¹ 70.000 Personen in der Endfertigung, 145.000 in den Zulieferbetrieben, 120.000 in der Maquila und 80.000 Personen in Bereich der Distribution. (Vieyra Medrano 2000)

¹⁵² vgl. Carrillo, Mortimore, Estrada 1998

3.2. Erdölindustrie

PEMEX, die staatliche Erdölgesellschaft, ist das größte mexikanische Unternehmen und wird als Symbol für die Souveränität des Landes angesehen.¹⁵³ Darüber hinaus trägt es zu einem extrem hohen Anteil zum Haushaltseinkommen des Staates bei und erfüllte die Aufgabe des Devisenlieferanten zur Begleichung der Auslandsschulden. Daher konnte die im Zuge der Strukturveränderungen geplante Privatisierung der PEMEX nur ausgesprochen langsam und vorsichtig vorangetrieben werden.¹⁵⁴

Mexiko spielte schon seit Ende der 70er eine wichtige Rolle in der Außenhandelsstruktur der USA, da es eine zentrale Rolle bei der Bildung deren strategischen Reserven spielte und als „unabhängiger Produzent“ und wichtiger Exporteur zur Schwächung der OPEC beitrug. Die kostspielige Expansion des Erdölsektors unter Präsident Portillo geschah nicht zuletzt mit dem Ziel, die US-Nachfrage bestmöglich bedienen zu können.

Die Privatisierung der Erdölgesellschaft wurde seit Beginn der Wirtschaftsumgestaltung stetig vorangetrieben.¹⁵⁵ Der exklusive Aufgabenbereich der PEMEX wurde im Zuge der Strukturanpassung, besonders schwerwiegend unter der Regierung Zedillo, systematisch verringert, wobei dies vorerst unter Umgehung der Verfassungsbestimmungen geschah.¹⁵⁶ In Vorbereitung auf die Privatisierung wurde das Unternehmen segmentiert, rentable Teilbereiche wurden ausgelagert und es wurde ihm Kapital entzogen.¹⁵⁷

Mit dem Wachsen des Automobil- und Maquilasektors nahm die Bedeutung des Erdölsektors in der Außenhandelsbilanz und damit auch die Abhängigkeit der mexikanischen Wirtschaft von den Entwicklungen auf den internationalen Rohstoffmärkten ab. Im Gegenzug stieg dafür jedoch die Abhängigkeit von der wirtschaftlichen Gebarung der USA. 1981 waren 55,2%

¹⁵³ PEMEX entstand, als in den 30er Jahren die ausländischen Ölgesellschaften aufgrund betrügerischer Praktiken nationalisiert wurden.

¹⁵⁴ „Einerseits richtete Mexiko seine Wirtschaftsstrukturen in Richtung größtmöglicher Freiheit für die Marktmechanismen aus, andererseits wurde jedoch der PEMEX durch diverse Kreditvereinbarungen eine Fiskallast auferlegt, die es einem privaten Unternehmen fast unmöglich gemacht hätte, am Markt zu überleben.“ (Hernández Oliva 2001. 187)

¹⁵⁵ Im neoliberalen Verständnis sind transnationale Erdölfirmer die einzigen, die das Kapital und die Technologie besitzen, welche zur Ausbeutung von Erdölliegenschaften nötig sind. Ihre Hilfe und Kooperation seien für Extraktion, Verkauf und Verarbeitung vonnöten, was jedoch einen Verlust an nationaler Souveränität bedeutet. (Suárez Guevara 1995. 200)

¹⁵⁶ Petrochemische Basisprodukte wurden zu Sekundärprodukten reklassifiziert und somit auch für Private zugänglich. Wobei hierzu erwähnt sei, dass die Unterteilung in Sekundär- und Basisprodukte „künstlich“ und außerhalb von Mexiko unüblich ist.

¹⁵⁷ Zuletzt erreichten die Steuer- und Abgabenzahlungen den Umfang von 114% des Unternehmenskapitals. (Hernández Oliva 2001. 179)

aller Importe mit den USA abgeschlossen worden. 2000 betrug dieser Wert 88,7%. Bei den Exporten belief sich der Anteil auf 66,1% bzw. 78,1%.¹⁵⁸

3.4. Agrarsektor

3.4.1. Struktur der mexikanischen Landwirtschaft

Die mexikanische Agrarproduktion ist traditionell durch eine starke Konzentration auf einige wenige große Agrarunternehmen gekennzeichnet. Diese repräsentierten 1980 zwischen 1% und 4% der Produzent/inn/en. Sie besaßen jedoch den Großteil der bewässerten und damit besten Ernteflächen und verfügten über moderne Produktionsmethoden. Die Unternehmen erzeugen Produkte mit hohem Handelswert, vor allem für den Export. Auf der anderen Seite steht die Masse der kleinen und mittleren Produzent/inn/en in saisonabhängigen Anbauflächen und mit begrenzten Produktionsmitteln. Neben knapp 10% mittlerer Produzent/inn/en mit gewisser Produktionskapazität dank Saisonanbauflächen in Regengebieten setzt sich der Landwirtschaftssektor vor allem aus Landkommunen und Ejidos zusammen. Diese betreiben subsistenzwirtschaftlichen Saisonanbau in den schlechtesten Erntegebieten des Landes und verkaufen darüber hinaus häufig ihre Arbeitskraft an die moderne Agrarwirtschaft als Saisonarbeiter/innen.

Der „Ejido“ ist eine Organisationsform der ländlichen Bevölkerung, bei der kommunales Land in Form individueller Kleinparzellen bestellt wird. Der Ejido-Anbau ist gekennzeichnet durch Kapitalmangel und traditionelle Anbaumethoden, was zu einer niedrigen Produktivität des Sektors führte.

Die beiden traditionellen Probleme des Landwirtschaftssektors bestehen darin, eine wachsende Bevölkerung ernähren zu müssen und wichtigste Beschäftigungsquelle mehr als ein Viertel der Bevölkerung zu sein, wobei der Anteil des Agrarsektors am BIP Anfang der 80er Jahre nur knapp 8% betrug.

3.4.2. Der Agrarsektor vor 1982

Unter der Wirtschaftsstrategie der Importsubstitution kam der Landwirtschaft besondere Aufmerksamkeit zu, da sie die Aufgabe hatte, eine stetig wachsende Bevölkerung zu ernähren. Derart produzierte ein bedeutender Teil der mexikanischen Landwirtschaft Getreide, Korn und Ölfrüchte für den internen Konsum. Dies geschah in einem komplett vor externer Konkurrenz geschützten Markt, mit staatlich verwalteten Preisen und bei Gewährung

¹⁵⁸ García Fonseca 2003. 463f

beachtlicher Subventionssummen für Wasser, Elektrizität, Dünger und Treibstoff sowie begünstigten Krediten. Die Preise der wichtigsten Agrarprodukte wurden staatlich kontrolliert und auf niedrigem Niveau fixiert, mit dem Ziel, die Inflation zu bekämpfen und die Kosten der Industrie und der Grundnahrungsmittel in den Städten zu verbilligen. Die Produktion war für den internen Markt bestimmt und die Einkommen der indigenen Ejidal-Bäuerinnen und -Bauern, die stets um Wettbewerbsfähigkeit mit dem industriellen Agrarsektor zu kämpfen hatten, sollten geschützt werden. Deswegen kam es auch zu weiterer Verteilung von Land an landlose Campesin@s. Dies wurde als unerlässlich angesehen, um das Einkommen gerechter zu verteilen, den Landwirtschaftssektor zu dynamisieren und den internen Markt auszuweiten. Es wurde neues Land für den Anbau (vor allem in bewässerten Gebieten) eingegliedert, öffentliche Investitionen flossen in die Bereiche landwirtschaftliche Infrastruktur und technologische Forschung und beträchtliche Subventionsbeträge wurden in den Sektor kanalisiert. Die Adaption von modernen Technologiepaketen, vor allem bei Weizen, erlaubte es, die nationale Nachfrage zu befriedigen, ohne größere Anbauflächen in Anspruch zu nehmen, welche somit für den Anbau devisa-bringender Exportgüter genutzt werden konnten. Diese trugen zwischen 1950 und 1960 mit beinahe 50% zum Handelseinkommen des Landes bei.

Auf Basis dieses Entwicklungsschemas übertraf das Wachstum des Landwirtschaftssektors das Bevölkerungswachstum des Landes. Darüber hinaus erhöhte sich dadurch das Einkommensniveau der Ejido-Bäuerinnen und -Bauern. Anfang der 60er Jahre sprach man daher vom mexikanischen Landwirtschaftswunder. Seit 1945 hatte Mexiko ca. 20% des konsumierten Getreides, besonders Mais und Weizen, importiert. 1960 waren die Defizite des Nahrungsmittelproduktes jedoch verschwunden und ab 1963 überstieg die Nahrungsmittelproduktion des Landes die interne Nachfrage. Daraufhin mussten Maßnahmen getroffen werden, um das Entstehen von weiteren Überschüssen zu vermeiden, deren Export zu Verlusten geführt hätte, da die internationalen Preise unter den internen Produktionskosten lagen. Ab 1966 wurden daher die Maisanbauflächen reduziert, um sie für den Anbau rentablerer Produkte (vor allem Ölfrüchte und Sorghum¹⁵⁹) zu nutzen. Die Kredite für Maisanbau wurden eingeschränkt und die Garantiepreise für Basisprodukte (inkl. Mais¹⁶⁰ und Weizen) wurden eingefroren, was zur Stagnation der Agrarproduktion führte. Wie schon des Öfteren in der Geschichte Mexikos konnte das Agrarwachstum abermals nicht mit dem Bevölkerungswachstum mithalten, und so mussten in den 70ern die Grundnahrungsmittel

¹⁵⁹ eine Hirseart

¹⁶⁰ Mexiko hat nach Malawi weltweit den größten Pro-Kopf Konsum von Mais. Gleichzeitig ist es einer der fünf größten Mais-Produzenten. (Ackerman, Wise, Gallagher, Ney, Flores 2003. 3)

wieder importiert werden. Zur Produktionsstärkung und um die Nahrungsmittelversorgung der urbanen Bevölkerung zu verbessern, wurde ein weitreichendes Subventions- und Garantiepreissystem eingeführt, wodurch die Versorgungslage entschieden verbessert werden konnte. Zusätzlich wurden zahlreiche staatliche Institutionen eingerichtet, welche den Landwirt/inn/en technische Hilfe bei der Produktion und dem Absatz ihrer Produkte leisteten. Durch die überbewertete Währung wurden unter anderem auch die Agrarexporte negativ betroffen. Dazu kam das 1980 neu eingerichtete, als Armutsbekämpfungsprogramm gedachte, *Sistema Alimentario Mexicano* (SAM), das die Garantiepreise für intern konsumierte Agrarprodukte erhöhte.¹⁶¹ Als Resultat wurden die Ernteflächen in den Bewässerungsgebieten nunmehr nicht für den Export, sondern für die nationale Versorgung bewirtschaftet.¹⁶²

3.4.3. Auswirkungen des neuen Wirtschaftsmodells auf die Landwirtschaft

Im Rahmen der staatlichen Sparpolitik im Anschluss an die Schuldenkrise 1982 war der Agrarbereich überproportional durch die Ausgabenkürzungen betroffen, wobei die noch verbleibenden Investitionsausgaben zum überwiegenden Teil zu Gunsten der profitablen Produzent/inn/en und Agrarunternehmen eingesetzt wurden. Generelle Subventionen wurden abgeschafft und durch selektive ersetzt.

Durch die Auflösung eines wichtigen Teiles des staatlichen Hilfsprogrammes im Agrarbereich kam es zur drastischen Reduktion der generellen Konsumsubventionen. Der BIP-Anteil der Agrarsubventionen¹⁶³ sank von 1,8% 1980 auf 0,5% 1987¹⁶⁴. Durch die deutlichen Ausgabenkürzungen etwa im Bereich der Ausgaben für Bewässerung verringerte sich der Anteil an bewässerter Fläche um 13%. Auch die Technologisierung des Sektors wies eine rückläufige Tendenz auf¹⁶⁵.

Im Zuge der Schuldenkrise kollabierte die nationale Nahrungsmittelproduktion aufgrund der hohen Verschuldung der Unternehmen, der Währungsabwertung und der Nachfragekontraktion. Da die Produzent/inn/en versuchten, die Kürzung der Konsumsubventionen auszugleichen und ihre finanzielle Situation möglichst stabil zu halten, lagen die Agrarpreisanstiege 1985 und 1986 weit über den allgemeinen, inflationsbedingten

¹⁶¹ Profitierten konnten davon vor allem die Landwirtschaftsunternehmer/innen.

¹⁶² Balassa 2000. 140

¹⁶³ Die Subventionsarten, welche gewisse Bedeutung behielten, waren jene verbunden mit Kredit, Elektrizität und Düngemitteln. Im Fall der Kreditsubventionen waren die Hauptbegünstigten die industriellen Agrarunternehmen. Bezüglich der Elektrizität waren jene betroffen, die Bewässerungspumpen nutzten, d.h. vor allem Produzent/inn/en mit mittlerem oder hohem Einkommen. Dünger wurde von weiteren Gruppen genutzt und die Subventionen waren daher hier von weiter gestreutem Nutzen. (Solis 1991. 96)

¹⁶⁴ vgl. Moguel/Bartra 1995. 176

¹⁶⁵ 1981 existierten im ländlichen Gebiet 162.533 Traktoren, 1987 waren es nur noch 161.470. Der Verkauf von Mähreschern sank von 1981 847 auf 1983 137. Die mechanisierte Fläche sank von 2.495.000 ha 1981 auf 2.088.000 1987. (ebenda 175)

Preissteigerungen.¹⁶⁶ Dies wirkte sich, in einer ohnehin kritischen Einkommens- und Beschäftigungssituation, negativ auf die Realeinkommen der städtischen und ländlichen Arbeitnehmer/innen aus.

Mittels Öffnung des Marktes unterdrückte man die Preisspekulation der nationalen Agrarproduzent/inn/en und sicherte die Nachfragebefriedigung. Die Wechselkursüberbewertung führte dazu, dass die Preise der mexikanischen Landwirtschaftsexporte letztlich höher waren als vor der Krise. Gleichzeitig führte sie zu einer relativen Vergünstigung der (teils hoch subventionierten) Agrarimporte und damit zur drastischen Verschlechterung der Konkurrenzfähigkeit der mexikanischen Landwirtschaft.¹⁶⁷

Die Anzahl der Produkte, deren Preise staatlich kontrolliert wurden, sank im Zuge der Handelsöffnung von vormals 5.000 auf knapp 300¹⁶⁸ mit dem Ziel, diese an das internationale Preisniveau anzugleichen. Zusammen mit den hohen Bankzinsen führten die Marktöffnung und die Fiskalkürzungsmaßnahmen für die Mehrheit der ländlichen Produzent/inn/en zu einer beispiellosen Liquiditätskrise.¹⁶⁹ Durch die Billigagrarimporte, vor allem aus den USA, sahen sich die Produzent/inn/en zunehmend dazu gezwungen, ihre Produktion auf die internationale Nachfrage zu orientieren und so sank der Anteil der Basisnahrungsmittel innerhalb der Agrarproduktion deutlich.

Der Anteil der Landwirtschaft am BIP sank von 8,1% 1981 auf 4,2% 1990, während die ökonomisch aktive Bevölkerung in den ländlichen Gebieten zwischen 1980 und 1990 um fast 3% sank. Vor allem betroffen waren die für den internen Markt produzierenden Kleinbäuerinnen und -bauern.¹⁷⁰ Das durchschnittliche Jahresgehalt eines/r Beschäftigten in der Land- und Forstwirtschaft sank von 20,5% des gesamtwirtschaftlichen Durchschnittseinkommens 1982 auf unter 14% 1994. Resultat war eine ausgeprägte Landflucht und so sank der Anteil der im Agrarsektor Beschäftigten zwischen 1980 und 2000 von 25% auf knapp 17% der Gesamtbevölkerung.¹⁷¹

3.4.4. Agrarreform

Ende der 80er Jahre wurde im Rahmen zweier Weltbankdarlehen, *Agricultural Sector Adjustment Loan I* und *II*, eine Agrarreform initiiert, deren Ziel die Integration des Agrarsektors in den internationalen Markt war. Die Produktion sollte in Richtung „cash

¹⁶⁶ Reveles 2000. 39

¹⁶⁷ Novelo Urdanivia 2004. 222f

¹⁶⁸ Keines dieser Produkte unterlag im Jahr 2000 mehr Preiskontrollen.

¹⁶⁹ Diego Quintana 1995. 20

¹⁷⁰ vgl. Gordon 1997

¹⁷¹ Bautista González 1998. 107

crops“ restrukturiert werden. Dafür wurden weitere Zollschränken beseitigt und der Staat erhöhte seine Aktivitäten im Bereich der landwirtschaftlichen Basisinfrastruktur. Der Großteil der noch vorhandenen staatlichen Intervention in die Preisbildung wurde beseitigt¹⁷², zahlreiche Subventionen wurden drastisch gesenkt¹⁷³ bzw. zur Gänze abgeschafft. Die Aufgaben staatlicher Unternehmen in den Bereichen Vermarktung, Verarbeitung und Lagerung von Agrarprodukten wurden eingeschränkt.¹⁷⁴

Entsprechend der Strategie, Produktivitäts- und Armutsreduktionsmaßnahmen voneinander zu trennen, wurde das System ländlicher Kreditvergabe restrukturiert. Die Banrural, welche ehemals für die Kreditvergabe an den gesamten Sektor zuständig gewesen war, wurde drastisch verkleinert und war daraufhin nur noch für rentable Produzent/inn/en zugänglich. Die wenig produktiven Kleinproduzent/inn/en erhielten im Rahmen des Armutsbekämpfungsprogrammes PRONASOL (*Programa Nacional de Solidaridad*) Produktionskredite. Diese Maßnahme resultierte jedoch letztlich in einer großen Anzahl von Kleinproduzent/inn/en, die von diesen Krediten abhängig wurden. Wegen der schwierigen wirtschaftlichen Situation, der „unzureichenden Abgrenzung zwischen staatlichen Kredit- und Assistenzausgabe“¹⁷⁵, die bei den Begünstigten zu Unklarheiten hinsichtlich der Rückzahlungsverpflichtungen führte, und aufgrund mangelhafter technischer Unterstützung in der Ressourcenverwendung konnten mehr als 30% der Kredite nicht zurückbezahlt werden.

Eine wichtige Maßnahme der Agrarreform stellte die 1992 – dem Jahr, in dem das NAFTA-Abkommen unterzeichnet wurde – bekannt gegebene Reform des Art. 27 der Verfassung dar, in welcher die Systeme sozialen Eigentums¹⁷⁶ von Grund und Boden der Landkommunen und Ejidos geregelt wurden. Die Beweggründe hierfür finden sich vordergründig in der niedrigskaligen mexikanischen Agrarproduktion¹⁷⁷ und dem Ziel, Technologieverbesserung durch Kapitalinvestitionen zu ermöglichen¹⁷⁸. Tatsächlich dürfte es sich jedoch um eine Maßnahme handeln, die darauf abzielte, den NAFTA-Verhandlungspartnern USA und Kanada zu

¹⁷² Lediglich für Bohnen und Mais blieben Garantiepreise aufrecht.

¹⁷³ Z.B. auf Dünger, Wasser, Kredit, Saatgut, Agrarversicherung und Brennstoff, da diese Subventionen auch Agrarprodukten mit niedrigem Marktwert zu Gute kamen.

¹⁷⁴ Moguel/Bartra 1995. 177f

¹⁷⁵ Moguel/Bartra 1995. 185

¹⁷⁶ Das Land war nicht Besitz der Ejidatari@s, sondern wurde ihnen zur Nutznießung überlassen. Bei Nichtbestellung der Erntefläche durch eine/n Ejidatari@ oblag es der Ejidalverwaltung, das Land umzuverteilen. Es existierte kein Verkaufsrecht, auch wenn dies teilweise ignoriert wurde.

¹⁷⁷ Die Ejidos verzeichneten wachsende Bewohner/innenzahlen, weshalb die fortwährend neu zugeteilten, individuellen Anbauflächen immer kleiner und damit unproduktiver wurden.

¹⁷⁸ Im System der Ejidos war es mangels Eigentumstitels nicht möglich gewesen, das bewirtschaftete Land als Banksicherheit zu nutzen. Mit Abschaffung des staatlichen Darlehenssystems hatten die Ejidos praktisch keinen Zugang mehr zu neuen Krediten.

beweisen, dass man bereit war, der neoliberalen Freihandelskonzeption zuwiderlaufende Strukturen abzuschaffen.¹⁷⁹

Der Bodenbesitz konnte fortan nur in individueller Form bzw. durch Zusammenschlüsse zu Marktgesellschaften¹⁸⁰ erfolgen, nicht jedoch auf Basis kollektiver Eigentümerschaft.¹⁸¹ Für die Landbevölkerung, deren soziales, kulturelles und ökonomisches Leben auf der Struktur der Ejidos beruhte, bedeutete dies die Aufkündigung eines Sozialvertrages, der als die größte Errungenschaft der mexikanischen Revolution von 1917 angesehen wurde und verursachte daher große Aufregung.

Die Umstrukturierung der Landeigentümerschaft gestaltete sich aufgrund dieser komplexen, historisch gewachsenen Sozialstrukturen ausgesprochen schwierig und langwierig. Da sich das Interesse privater Investor/inn/en am mexikanischen Agrarsektor in Grenzen hielt, ließen sich keine relevanten Technologieverbesserungen oder Produktivitätszuwächse im Zuge der Agrarreform beobachten.¹⁸²

3.4.5. Auswirkungen der NAFTA auf den Agrarsektor

Die einschneidendste Veränderung für den Sektor war zweifelsohne der Abschluss des NAFTA-Abkommens, das sämtliche Agrarprodukte¹⁸³ umfasste. Für einige Produkte wurden zwar Übergangsregeln bis 2003 bzw. 2008 ausverhandelt, die mexikanische Regierung nahm die vertraglich festgelegte Möglichkeit, Steuern auf quotenüberschreitende Importe aus den USA einzuheben, jedoch nicht in Anspruch.

Die mexikanischen Agrarprodukte konnten mit den weiterhin hoch subventionierten US-Agrarprodukten¹⁸⁴ in vielen Bereichen nicht konkurrieren. Bereits die Produktivitäts-, Größen- und Technologieunterschiede der beiden Agrarsektoren waren enorm, doch im Wesentlichen war die Subventionspolitik dafür verantwortlich, dass die Preise der US-

¹⁷⁹ Yetman 2000. 212

¹⁸⁰ Dadurch wurde die Möglichkeit geschaffen, kapitalintensive und im Bereich hoher Skalenerträge arbeitende Unternehmen im Umfang von 2.800 bis 8.000 Mio. ha zu gründen.

¹⁸¹ Im Rahmen des *Programa de Certificación de Derechos Ejidales* (PROCEDE) konnten sich die Ejidatari@s Eigentumsrechte an den von ihnen bewirtschafteten Parzellen zertifizieren lassen. Bis 2000 konnte derart der rechtliche Status von über 60% der Ejidos und Landkommunen redefiniert werden, wobei jedoch gerade eben 37% der unter sozialem Eigentum stehenden Gesamtfläche erfasst wurde.

¹⁸² Salcedo 1999. 60

¹⁸³ 1991 war die Produktion von Mais und Bohnen, Basisbestandteile der mexikanischen Ernährung, erstmals seit zwei Jahrzehnten so hoch gewesen, dass Mexiko keiner zusätzlichen Importe bedurfte. Die mexikanische Regierung akzeptierte dennoch, dass diese in den NAFTA-Vertrag aufgenommen wurde und somit von staatlicher Unterstützung „befreit“ werden musste.

¹⁸⁴ 1999-2001 betrug die durchschnittliche Subvention pro Hektar in Mexiko \$53, in den USA waren es \$122/ha. (Campos Chirino/López Kramsky 2001. 198)

Agrarprodukte weit unter den mexikanischen lagen.¹⁸⁵ So wurde etwa 1999 und 2000 US-Mais in Mexiko zu einem Preis verkauft, der mindestens 30% unter den Produktionskosten lag.¹⁸⁶

Zum Austausch gegen das alte Schema der Preissubventionen aufgrund der Freihandelsvereinbarungen wurde in Mexiko 1993 das *Programa para el Campo* (PROCAMPO) beschlossen. Es vergab Direktsubventionen an die Produzent/inn/en der Basisgetreidearten¹⁸⁷, um derart die Nachfrage bzw. die lokalen Märkte zu dynamisieren. Die Verluste der Landwirt/inn/e/n im Zuge der Handelsöffnung sollten gelindert werden, bis sich diese an die neue Situation anpassen konnten. PROCAMPO versuchte deshalb, in kurzer Zeit die Nachfrage zu stimulieren und die schlimmsten sozialen Effekte der Anpassungspolitik abzumildern. Die Subventionen waren weder an Produktivitätskriterien noch an das Produkt, sondern an die Hektaranzahl der landwirtschaftlich bebauten Fläche gekoppelt, was Produzent/inn/en mit geringem Output relativ bevorzugte und somit auch einen sozialen Aspekt erfüllte. Langfristig bedeutete dieser Austausch von Preissubventionen gegen direkte Einkommenstransfers jedoch weder einen Schritt in Richtung der Lösung des Produktivitätsproblem der mexikanischen Landwirtschaft, noch erfolgte dadurch die Festlegung des Kurses einer neuen Agrarstrategie.¹⁸⁸

Die Maßnahmen zur Landprivatisierung, die Beseitigung der Garantiepreise und Produktionssubventionen sowie die Schwächung der öffentlichen Kredit-, Kommerzialisierungs- und Distributionsunterstützung hatten negative Auswirkungen auf die Beschäftigung der kleinen und mittleren Landwirt/inn/e/n. Die fortschreitende Substitution durch US-amerikanische Agrarprodukte auf Basis der Handelsöffnung wurde zugelassen, ohne eine langfristige Strategie zur Überwindung der traditionellen Strukturprobleme der mexikanischen Landwirtschaft entwickelt zu haben.

In diesem Szenario der verringerten staatlichen Kontrollen, makroökonomisch adversen Bedingungen und institutionellen Leerräume begann ein Prozess der sozialen Differenzierung. Zwischen 1994 und 2002 gingen 1,3 Mio. Arbeitsplätze in der mexikanischen Landwirtschaft

¹⁸⁵ Diese Art der „Unterwanderung“ der Freihandelspolitik mittels Subventionen bei gleichzeitiger Beseitigung sämtlicher Importbeschränkungen stellt auch auf globaler Ebene im Rahmen der WTO einen entscheidenden Konfliktpunkt zwischen den Ländern des Südens und des Nordens dar. Die daraus resultierende Verzerrung der Weltmarktpreise bringt die sukzessive Zerstörung der Grundnahrungsmittelproduktion in den Entwicklungsländern und damit eine wachsende Abhängigkeit selbiger von den Landwirtschaftsprodukten der Industrieländer mit sich.

¹⁸⁶ Polaski 2002. 17

¹⁸⁷ Das sind Gerste, Bohnen, Mais, Baumwolle, Reis Sorghum, Soja, Sonnenblumen und Weizen.

¹⁸⁸ Barba Solana 2004. 36f

verloren.¹⁸⁹ Zahlreiche ländliche Kleinproduzent/inn/en, in den Einzugsgebieten der wachsenden Städte angesiedelt, zogen aus den veränderten Marktbedingungen die Konsequenz und verkauften ihr Land an Immobilienspekulant/inn/en. Nichts desto trotz arbeiteten 2000 nach wie vor über 20% der mexikanischen Bevölkerung im Agrarsektor. Mangels staatlicher Auffangmechanismen gingen viele zur Subsistenzwirtschaft über sowie auch dazu, sich zusätzliche Einkommensmöglichkeiten zu suchen.

Das Bestreben der mexikanischen Regierung, die Agrarpreise durch die Handelsöffnung zu den USA an das internationale Preisniveau anzugleichen, hatte aufgrund der wettbewerbsverzerrenden Wirkung der US-Agrarsubventionen dazu geführt, dass der mexikanische Agrarsektor im Grunde geopfert wurde. Nur wenige Agrarbetriebe mit relativ besserer Ausgangslage (größerer Landbesitz, besserer Zugang zu Krediten oder Bewässerungssystemen) konnten durch den Anbau rentabler Exportprodukte von der neuen Situation profitieren. Verlierer/innen der Marktöffnung waren die kleinen Landwirt/inn/e/n und Mitglieder indigener Landkommunen, für die es schwierig war, ihre traditionellen Produktionsmethoden zu modernisieren, nicht zuletzt aufgrund eingeschränktem Kapitalzugangs und – in Ermangelung von Schulbildung – fehlenden technischen Know-hows. Die externe Nahrungsmittelabhängigkeit und die ohnedies ausgeprägte ländliche Armut verstärkten sich dadurch weiter.¹⁹⁰

¹⁸⁹ Gleichzeitig wurden in der Industrie lediglich 500.000 neue Stellen geschaffen. (Fuchs 2004. 7)

¹⁹⁰ In der ökonomischen Unsicherheit, die aus den Regelungen der NAFTA resultierte, findet sich auch die Ursache für den bewaffneten Aufstand der EZLN in Chiapas, einer der ärmsten, landwirtschaftlich dominierten Regionen des Landes, am 1. Jänner 1994, dem Tag des Inkrafttretens der NAFTA. Der Aufstand konnte zwar mittels schwerer Militärgewalt vorerst unterdrückt werden, der Einfluss der Zapatist@s bei der indigenen Bevölkerung Südmexikos blieb jedoch bestehen.

IV. DIE SOZIALE LAGE DER BEVÖLKERUNG

1. Armut und Einkommensunterschiede

Der soziale Zustand von Individuen, Familien und Kommunen lässt sich anhand des Grades der Deckung ihrer Grundbedürfnisse beschreiben. Zusätzlich zu materiellen Mängeln aufgrund eingeschränkter Einkommens- und Konsummöglichkeiten spielen dabei soziale Indikatoren hinsichtlich der Verteilungsgerechtigkeit, sozialer Ausgrenzung und Marginalisierung eine bedeutende Rolle.

Grundsätzlich tragen entsprechend Székely vier Faktoren zur Ungleichheit der Einkommensverteilung eines Landes bei, wobei die ersten drei Faktoren eng miteinander verknüpft sind.¹⁹¹

- Die Verteilung der einkommensgenerierenden Besitztümer, d.h. die inhärenten Kapazitäten jedes Individuums (inkl. Gesundheit, Bildung und Ernährung) sowie dessen Eigentum bzw. Nutzungsmöglichkeit von Kapital und Land;
- Die Verteilung der Möglichkeiten, um diese Aktiva zu nutzen;
- Die Preise, welche der Markt ihrer Nutzung zuweist, d.h. je geringer das Angebot, desto höher üblicherweise der Preis des Gutes;
- Transfers und andere von diesen Aktiva unabhängige Einkünfte;

Erhöhte Verteilungsungerechtigkeit impliziert Eigentumskonzentration auf der einen Seite und Armut inklusive extremer Armut auf der anderen Seite der Bevölkerung. Armut lässt sich dabei nicht nur als momentan auftretendes, individuelles Phänomen nichtbefriedigter Grundbedürfnisse wie Ernährung, Gesundheit und Bildung betrachten, sondern besitzt neben einer strukturellen auch eine perspektivische Dimension hinsichtlich der Entwicklungsmöglichkeiten und -kapazitäten zukünftiger Generationen bestimmter Abstammung.

Über die konkreten Ausmaße des Armutsproblems in Mexiko existieren sehr unterschiedliche Ansichten. Offizielle Angaben unterschätzen üblicherweise die Intensität bzw. Häufigkeit der Armut. Unabhängige Messungen werden nicht regelmäßig durchgeführt und führen zu teils extrem divergierenden Ergebnissen. Die Ursache hierfür liegt einerseits an mangelhaftem staatlichem Datenmaterial, andererseits an den verschiedenen Auffassungen und Methoden der Autor/inn/en bezüglich der Erfassung des Armutsausmaßes.¹⁹²

¹⁹¹ Székely 2003. 9ff

¹⁹² vgl. Casabuenas, Heredia, Purcell 1997

1.1. Probleme der Datenbasis

In der Literatur finden sich verschiedenste, teilweise extrem divergierende Berechnungen zur Armut und Einkommensverteilung. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass die statistischen Erhebungen in Mexiko, basierend auf den *Encuestas Nacionales de ingresos y gastos de los Hogares* (ENIGH), welche alle vier Jahre vom staatlichen *Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México* (INEGI) vorgenommen werden, nur beschränkten Deckungsgrad erreichten. Darüber hinaus ist anhand von Vergleichen mit den Ergebnissen der Volkszählung klar ersichtlich, dass die ENIGHs dem Phänomen der deutlichen Einkommensunterdeklaration unterliegen. Vor allem das Einkommen des reichsten und des ärmsten Bevölkerungszehntels wird nur ungenau erfasst. Insgesamt scheinen rund 40% bis 50% der Einnahmen in den Haushaltsbefragungen nicht auf. Auffällig ist hierbei vor allem die Unzulänglichkeit der Angaben bezüglich der Unternehmenseinkünfte (weit unter 50%) und der Kapitaleinkünfte in sämtlichen Haushaltsbefragungen.¹⁹³

Überdies decken die Befragungen die armen und reichen Haushalte nicht im gleichen Umfang ab. Sie unterschätzen die Haushaltseinkünfte nicht nur, sondern „verstümmeln“ auch die Verteilung der Einkommen auf beide Seiten. Die „Verstümmelung“ nach links führt zur Unterschätzung des Auftretens und der Intensität der Armut. Kombiniert mit Verstümmelung nach rechts führt dies zur Unterschätzung der relativen Armut und der Ungleichheiten in der Einkommensverteilung. Bezüglich der Anpassung des Datenmaterials existiert jedoch keine einheitliche Methode.

1.2. Methoden der Armutsmessung

1.2.1. Armutslinien

Anders als etwa in den USA existiert in Mexiko keine offizielle Armutslinie. Die Armutslinie der Weltbank, welche jene als arm ansieht, deren Tageseinkommen nicht mehr als \$2 ausmacht und als extrem arm definiert, wenn jemand maximal \$1,25 pro Tag zur Verfügung hat, erwies sich als für die mexikanische Bevölkerung bei weitem zu knapp bemessen.¹⁹⁴

Ein Versuch, eine für die lateinamerikanischen Verhältnisse angebrachte Methode zu erstellen, erfolgte durch die CEPAL. Als Ausgangspunkt wurden die Nahrungserfordernisse der Bevölkerung bestimmt, wobei Alter, Geschlecht und physische Aktivitäten der Haushaltsmitglieder miteinbezogen wurden. Diese Information diente als Basis zur Kalkulierung der Kalorien- und Proteinerfordernisse eines durchschnittlichen Haushalts, wodurch sich ein „normativer Nahrungsmittelkorb“ erstellen ließ, dessen Zusammensetzung

¹⁹³ vgl. Cortés 2001. 881ff

¹⁹⁴ vgl. Cortés 2001. 881ff

die Nahrungsnotwendigkeiten deckte und Konsumgewohnheiten, Verfügbarkeit und Preisdifferenzen miteinbezog.¹⁹⁵ Der monetäre Wert dieses Korbes verglichen mit dem Haushaltskonsum stellt die absolute Armutslinie dar.¹⁹⁶ Multipliziert mit dem inversen Engel-Koeffizient¹⁹⁷ (2 für urbane Haushalte, sowie 1,75¹⁹⁸ für ländliche Haushalte) lässt sich die relative Armut ermitteln, welche den Zehnteln 2-5 der Einkommensverteilung entspricht.

Die Methode des normativen Nahrungsmittelkorbes der CEPAL ist jedoch zur vollständigen Erfassung der Haushaltssituation unzureichend, da „implizit davon ausgegangen wird, dass der Durchschnitt der Schicht, deren Ernährung zur Berechnung des Nahrungsmittelkorbes – und damit des Engel-Koeffizienten – herangezogen wird, seine Basisbedürfnisse decken kann also nicht arm ist“¹⁹⁹. Darüber hinaus wird bezüglich der relativen Armut von einem zeitlich stabilen Engel-Koeffizienten ausgegangen, der jedoch in Mexiko seit der Erstellung dieses Konzeptes 1979 eine sinkende Tendenz aufwies, was Anstiege der inversen Koeffizienten bedeutete. Diese Statistik lässt sich daher nur bedingt als Anhaltspunkt für die Armutsbetrachtung heranziehen, da sie das Ausmaß der Armut schwer unterschätzte.²⁰⁰

Selbst bei weitergehenden und präziseren Modellierungen des Konzeptes besteht eine prinzipielle Schwachstelle der Methode der Armutslinie darin, dass hierbei implizit davon ausgegangen wird, die Befriedigung der Basisbedürfnisse hänge ausschließlich vom laufenden Einkommen bzw. dem Konsum eines Haushaltes ab. Dabei werden andere Wohlstandsquellen wie etwa Besitz (z.B. Wohnraum) außer Acht gelassen. Bei der Methode der Armutslinien können somit Haushalte, deren Grundbedürfnisse nicht zur Gänze befriedigt sind, als nicht arm erachtet werden, sofern ihr Einkommen über der Armutslinie liegt.

1.2.2. Methode der unbefriedigten Grundbedürfnisse

Diese traditionelle Methode der Sozialanalyse definiert einen Mindeststandard für die verschiedenen Basisbedürfnisse und ermittelt dann den Anteil der Bevölkerung, welcher unterhalb dieser einzelnen Minimalstandards liegt. Diese direkte, multidimensionale Methode ist somit weitreichender als das Konzept der Armutslinien, da sie nicht nur Einkommen und Konsum global heranzieht, sondern auch Zugang und Nutzung von Notwendigkeiten wie

¹⁹⁵ Das Modell musste von Seiten zahlreicher Ökonomen harsche Kritik einstecken. So bezeichnete Boltvinik es nicht nur als „empirisch inkorrekt und konzeptuell unhaltbar“, sondern stellte auch in Frage, „ob es überhaupt irgendetwas messe“. (Hernández Laos 2001. 866)

¹⁹⁶ Von Seiten des mexikanischen Sozialministeriums (Sedesol) wurde dies als Linie der „Nahrungsmittelarmut“ interpretiert.

¹⁹⁷ Der Engel-Koeffizient gibt an, welcher Prozentsatz des Konsums je nach sozialer Schicht durchschnittlich für den Nahrungsmittelkonsum aufgewendet wird.

¹⁹⁸ Wobei etwa Sotelo anmerkt, dass sich die höchsten Preise für Basisprodukte in den ärmsten Regionen des Landes (Zentrum und Süden) finden. (Sotelo Valencia 1999. 139)

¹⁹⁹ Hernández Laos 2001. 866

²⁰⁰ Damián/Boltvinik 2003. 520

Gesundheitseinrichtungen, Trinkwasser, Arbeitsmöglichkeiten, Wohnraum, Bildung usw. miteinbezieht und sich damit auf den konkreten Konsum der Haushalte konzentriert.²⁰¹

Empirische Untersuchungen zeigen, dass zahlreiche Haushalte, welche nach dem Konzept der Basisbedürfnisbefriedigung als arm angesehen werden, durch das Konzept der Armutslinien nicht erfasst werden und umgekehrt.²⁰²

1.2.3. Umfassendere Methoden

Die beiden oben genannten Methoden werden von zahlreichen Autor/inn/en als nicht hinreichend aussagekräftig für die Evaluierung der Armut in Mexiko angesehen. Faktoren, die hier nämlich nur geringe Beachtung finden sind etwa der Zugang zu kostenlosen bzw. subventionierten staatlichen Dienstleistungen (Bildungswesen u.dgl.), Eigentums- und Nutzungsrechte, immaterielles Kapital wie das Bildungsniveau sowie auch die verfügbare Zeit für Bildung, Entspannung, häusliche Aufgaben und Freizeit als Faktoren zur Bemessung der sozialen Lage eines Haushaltes.²⁰³

1.3. Armutsentwicklung²⁰⁴

In Mexiko existieren zahlreiche Regionen und soziokulturelle Gruppen, deren Armutssituation mangels Entwicklungsperspektiven chronische Ausmaße angenommen hat. Die strukturelle Dimension der Armut zeigt sich nicht zuletzt an den ländlichen Regionen, wo davon ausgegangen wird, dass bis zu 90% der Bewohner/inne/n von Armut betroffen sind. Armut ist in Mexiko vor allem durch den Mangel an Sozialversicherungsschutz und fehlende Gesundheitsdienstleistungen in den marginalisierten ländlichen Regionen, in der Stadt auch durch sehr schlechte Wohnqualität und Raumnot gekennzeichnet, wobei die Sanitärverhältnisse am Land weit schlechter sind als in der Stadt.²⁰⁵

Während der Periode der Importsubstitution konnte der Anteil der in Armut lebenden Bevölkerung durch universelle staatliche Hilfsprogramme systematisch reduziert werden. Die Schuldenkrise setzte diesem Prozess jedoch ein Ende. Ab diesem Moment verschlechterte sich die Lage durch die Expansion der informellen Beschäftigung deutlich. Besonders die Phase radikaler Marktöffnung ab 1988 hatte desaströse Auswirkungen auf die soziale Lage

²⁰¹ Die Zielgruppe von PROGRESA wurde auf Basis dieses Konzeptes erhoben. (López 2004. 22)

²⁰² ebenda 28

²⁰³ vgl. Damián/Boltvinik 2003

²⁰⁴ Die folgenden Quantitätsangaben stammen vor allem aus der von Reveles für die UNICEF verfassten Studie zur Situation der Kinderarmut in Mexiko. Obwohl die Berechnungsmethode nicht explizit erwähnt wird, kann aufgrund der vergleichsweise ausgeprägten Armutsziffern sowie der umfassenden Behandlung verschiedener Aspekte des Themas davon ausgegangen werden, dass es sich hier um eine umfassendere Methode handelt.

²⁰⁵ vgl. Reveles 2000

der Mehrheit der Beschäftigten. Bis Anfang der 90er waren die Fortschritte der 60er und 70er Jahre wieder nahezu zunichte gemacht. Durch den folgenden wirtschaftlichen Aufschwung konnte der Abwärtstendenz zwar kurzfristig Einhalt geboten werden, im Zuge der Währungskrise verschärfte sich die Lage jedoch abermals deutlich und erst der Aufschwung von 1997 brachte eine neuerliche Verbesserung. 2000 erreichte der Anteil der in Armut lebenden Gesamtbevölkerung den Stand von Anfang der 60er Jahre.

Insgesamt waren die während der Phasen wirtschaftlicher Erholung erreichten Verbesserungen verschwindend gering im Gegensatz zu den während der Krisen erlebten Verschlechterungen. Die ärmsten Bevölkerungsschichten (je nach Bemessungsmethode bis zu 80% der Bevölkerung) hatten nur bescheidenen Anteil am Gesellschaftseinkommen. Gleichzeitig lasteten die Anpassungsmaßnahmen im Anschluss an die großen Krisen überproportional auf ihren Schultern, da diese hauptsächlich über die Löhne und den Basiskonsum ausgetragen wurden. Die gesellschaftlichen Bedürfnisse hatten unter dem Diktum der neoliberalen Wirtschaftstransformation hinter den wirtschaftlichen an zu stehen.

Die städtische Armut stieg während der Strukturanpassungsphase rascher an als die ländliche und erwies sich als deutlich krisenanfälliger. Dies lässt sich einerseits dadurch erklären, dass der subsistenzwirtschaftlich arbeitende Teil der ländlichen Armen in der Befriedigung seiner Nahrungsbedürfnisse relativ unabhängig von Marktentwicklungen war. Andererseits ist dies auf die ausgeprägten Migrationsbewegungen in die Städte zurückzuführen, welche jedoch auch nicht in der Lage waren, die Basisbedürfnisse der wachsenden Bevölkerung zu decken. Wesentlichen Anteil hatte des Weiteren der wachsende informelle Arbeitsmarkt in den urbanen Gegenden.

Ein wichtiger Punkt ist auch, dass sich die verbliebenen Sozialprogramme vor allem auf die ländliche extreme Armut orientierten. Diese Konzentration auf die extremsten Ausprägungen der Armut führte dazu, dass sich der Anteil der extremen Armut in der Armutsstatistik gegenläufig zur allgemeinen Sozialsituation entwickelte. Bis Anfang der 90er sank der Anteil der extrem armen Bevölkerung, stieg mit Einsetzen der wirtschaftlichen Erholung jedoch neuerlich an.

Die Ursachen für die Armutszunahme im Zuge der Strukturanpassung finden sich vor allem im Mangel an formaler Beschäftigung und im Sinken der realen Löhne. Auch wenn einige Regierungsprogramme, die sich parallel zur Beibehaltung der allgemeinen Wirtschaftslinie auf die Verbesserung der sozialen Situation der marginalisiertesten Sektoren konzentrierten, Erfolg dabei hatten, den Zugang zu Sozialdienstleistungen zu verbessern, blieben die Ärmsten

ohne ausreichendes Einkommen, ohne Beschäftigung und ohne Zugang zu Krediten und letztlich auch ohne Perspektiven. Mit geschätzten zwei Drittel der Bevölkerung, die in Armut leben, gestaltete sich Mexikos soziale Lage weit schlechter als jene in anderen lateinamerikanischen Ländern mit ähnlichem Entwicklungsstand.

1.4. Nahrungsmittelarmut bzw. extreme Armut

Die Preiserhöhungen bei den Basiserntegütern bedeuteten auch eine verringerte Nachfrage selbiger. Die Hilfsmaßnahmen der Regierung waren nicht ausreichend, um sämtliche Bedürftige zu erreichen. Bei sinkender Kaufkraft der Lohneinkommen sank die Kapazität großer Bevölkerungsteile, ihre Grundnahrungsbedürfnisse zu stillen. Über 60% der Bevölkerung wiesen laut CEPAL 1996 ein Haushaltseinkommen auf, welches unterhalb des Preises des familiären Basiswarenkorb lag.²⁰⁶ Das bedeutet, dass mehr als die Hälfte der mexikanischen Bevölkerung in extremer Armut (bzw. Nahrungsmittelarmut) lebte.

Das Hauptproblem bestand in der schlechten Verteilung des nationalen Einkommens und Reichtums. Die ärmsten beiden Einkommenszehntel erhielten kaum 3,5% des nationalen Einkommens, die mittleren fünf Zehntel rund 17% während das wohlhabendste Zehntel rund 40% auf sich konzentrierte. Diese enormen Unterschiede in der Kaufkraft der Familien führten logischerweise zu Ungleichheiten bei der Disponibilität von Nahrungsmitteln. Die geographisch isolierten Sektoren, welche ohnedies am stärksten von Armut betroffen waren, schienen durch das Handelssystem besonders benachteiligt, da sie aufgrund der schlechten Infrastruktursituation für dasselbe Produkt einen höheren Preis zahlen mussten als die wohlhabenden Sektoren.

Zwischen 1950 und 1982 reduzierte sich die Nahrungsmittelarmut von 61,8% auf 22,5% der Bevölkerung. Ab 1984 stagnierte diese Entwicklung. Zwischen 1984 und 1994 lassen sich nur unwesentliche Veränderungen beobachten. Die absolute Zahl der Armen nahm aufgrund des demographischen Wachstums jedoch zu.

Im Zuge der Währungskrise stieg der Anteil der in Armut lebenden Bevölkerung wieder und die Nahrungsmittelarmut erreichte 1996 37,1%. 2000 verfügten immer noch 24,2% der mexikanischen Bevölkerung über ein Einkommen, das nicht ausreichte, um den Basislebensmittelkorb zu erwerben.²⁰⁷

²⁰⁶ In den ärmsten Einkommenszehnteln werden fast 60% der Ausgaben für Lebensmittel aufgewendet, im reichsten Zehntel sind es weniger als 30%.

²⁰⁷ Ein Erwachsener aus dem reichsten Einkommenszehntel konsumiert täglich Tabak in Höhe der Kosten des Basiswarenkorb und das doppelte für alkoholische Getränke und Parfum. (Székely 2003. 1)

Neben der staatlichen Lohndrosselung führte vor allem die Inflation zur Verschlechterung der Konsumlage der ärmeren Haushalte. Gerade die Preise der Basisprodukte steigen üblicherweise stärker an als die restlichen Preise. Auch die *Pactos*, denen es gelang bei einer großen Anzahl der Artikel die Preise zu halten und die so das Ziel globaler Inflationssenkung erreichten, resultierten letztlich in Preisanstiegen genau jener Produkte, die dem Basiswarenkorb der Mexikaner/innen entsprechen, womit sie überproportional die ärmsten Haushalte mit der höchsten Konsumneigung trafen.²⁰⁸ Zusätzlich trugen die Verteuerungen der öffentlichen Güter und Dienstleistungen (z.B. Transport, Wasser, Energie) zur Verschlechterung der Konsumposition der Haushalte bei.

1.5. Mangelernährung

Obwohl verschiedene biologische, kulturelle und sozioökonomische Faktoren zu mangelnder Ernährung beitragen, lässt sich dennoch eine direkte Relation zwischen Familieneinkommen und Ernährungssituation feststellen. Unterernährung beruht auf dem Mangel an Ressourcen für die Deckung des Nahrungsbedarfes. Besonders betroffen sind hierbei Kinder unter drei Jahren, Schwangere sowie stillende Mütter, da deren Nahrungsbedürfnisse vergleichsweise höher sind. Ebenfalls anfällig, wenn auch im verminderten Ausmaß, sind Alte, Pubertierende und Behinderte. Im Gegensatz dazu verzeichnen Erwachsene, vor allem männlichen Geschlechts, seltener Anzeichen von Unterernährung.²⁰⁹

Mangelhafte Ernährung stellt nicht nur ein Problem in der Momentaufnahme dar, sondern trägt wesentlich zum generationsübergreifenden Armutskreislauf bei. Unzureichend ernährte Mütter gebären unterernährte Kinder, wodurch es zu einem Transfer der Armut an die folgende Generation kommt. Unterernährte Kinder spielen weniger oder gar nicht, was deren Entwicklung umso mehr einschränkt. Durch Wachstums- und Entwicklungsrückstände weist der erwachsene Mensch daraufhin verminderte ökonomischer Leistungsfähigkeit auf, was neuerlich zu dessen Armut beiträgt. Darüber hinaus führt Unterernährung zu verschiedenen Krankheiten bzw. zu geringerer Krankheitsresistenz im Allgemeinen und stellt in den marginalisierten Regionen eine der wichtigsten Todesursachen bei Kindern dar.

Bis Anfang der 80er Jahre war Unterernährung in Mexiko überwiegend in ländlichen Gebieten anzutreffen gewesen. Für den ländlichen Raum, wo die Unterernährung bei Kleinkindern in den marginalisierten Zonen seit Jahrzehnten endemische Ausmaße aufweist,

²⁰⁸ Die Ursache hierfür liegt vor allem im Abbau des alten Subventionsschemas.

²⁰⁹ Die Ursachen hierfür finden sich vor allem in der traditionellen Verfahrensweise der Familien, das – zumeist männliche – Oberhaupt aufgrund seiner Relevanz für das ökonomische Fortbestehen des Haushalts bei der familieninternen Lebensmittelzuteilung zu bevorzugen. (vgl. Sen 2000. 157)

zeigten die Untersuchungen keine quantitativen Veränderungen seit Ende der 70er. Dafür trat Mangelernährung in wachsendem Ausmaß auch in den städtischen Zonen auf. Hauptverantwortlich für die wachsenden Elendsviertel ist die zunehmende ländliche Migration in die Städte. Darüber hinaus musste die urbane Bevölkerung im Rahmen der Strukturanpassung schwere Einkommenseinbußen hinnehmen. Hinzu kamen steigende Nahrungsmittelpreise und der zunehmende Verlust an sozialen Rechten.²¹⁰

1982 waren 1,76 Mindestlöhne pro Haushalt in der Hauptstadt nötig, um einen Familienbasiswarenkorb zu kaufen. 1989 waren es 3,8 und 1994 gar 6,08. Gleichzeitig stieg vor allem am Land die Anzahl der Familien mit Einkommen unter einem Mindestlohn (1992 waren es 54%).²¹¹ Die Kaufkraft der Agrarlöhne sank zwischen 1982 und 1991 um 51% und auch die ländlichen Subsistenzhöfe in den isolierten Gegenden reichten selten aus, um eine ausreichend breite und ausgewogene Ernährung zu gewährleisten.²¹²

Nach 1982 stiegen Mangelkrankungen wie die Avitaminose wieder an, nachdem sie seit mehreren Jahren kontinuierlich gesunken waren. Das ISSTE (*Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado*), das Sozialversicherungsinstitut der Staatsangestellten, registrierte eine erhöhte Anzahl von Säuglingen, die unter verlangsamtem Wachstum und Unterernährung litten, sowohl in absoluten Zahlen als auch als Anteil der Gesamtkrankheiten.²¹³ Mit Erhöhung der Sozialausgaben Anfang der 90er verbesserten sich die Indikatoren wieder. Dennoch existierten 1994 immer noch mindestens 4,2 Mio. Haushalte, die irgend eine Form von Mangelernährung aufwiesen, und der Mangelernährungstod bei Kindern trat deutlich häufiger auf als noch 1986.²¹⁴ Bis 2000 stieg die Zahl der Haushalte auf 4,5 Mio. an. Da diese Haushalte vergleichsweise hohen Kinderreichtum aufwiesen, waren damit rund 75%-80% der zukünftigen Bevölkerung betroffen.

1.6. Einkommensverteilung

Da das nationale Einkommen (BIP pro Kopf) Mexikos in den späten 90er Jahren Zuwächse erfuhr, stellt das logische Gegenstück zu wachsender Armut erhöhte Einkommenskonzentration in der wohlhabendsten Einkommensschicht und damit erhöhte Einkommensungleichheit bzw. sinkende Verteilungsgerechtigkeit dar. In Mexiko haben starke Einkommensungleichheit und Eigentumskonzentration eine lange Geschichte.²¹⁵ Diese

²¹⁰ Bourges Rodriguez 2001. 899

²¹¹ Reveles 2000. 96

²¹² Bourges Rodriguez 2001. 901

²¹³ Lustig/Székely 1997. 9

²¹⁴ Casabuenas, Heredia, Purcell 1997. 3

²¹⁵ Die Wurzeln dieser ungleichen Verteilung lassen sich bis zur Conquista zurückverfolgen.

liegen deutlich über den Werten anderer Länder mit ähnlichem Entwicklungsstand wie etwa den asiatischen Tigerstaaten.

Die reichsten 20% der Bevölkerung akkumulieren mehr als 55% des Haushaltseinkommens in ihren Händen, während rund 60% der Bevölkerung in Armut leben. Während der Phase der Importsubstitution konnten kontinuierlich Fortschritte beim Aufbau einer urbanen Mittelschicht erreicht werden, wodurch sich die Einkommenskonzentration im wohlhabendsten Gesellschaftssegment deutlich reduzierte. Seit Beginn des Strukturwechsels wurde dieser Prozess jedoch schlagartig unterbrochen und die Ungleichheit erhöhte sich neuerlich. Das reichste Einkommenssegment konnte seinen Einkommensanteil auf Kosten sämtlicher anderer Wirtschaftsteilnehmer/innen neuerlich ausbauen, wobei besonders die Einkommensreduktion der mittleren Einkommensbezieher/innen auffällt. Und selbst innerhalb der Gruppe der besser Verdienenden bildete sich eine kleine Elite von Unternehmensoligarch/inn/en. Rund 500 Familien konzentrierten an die 80% des nationalen Reichtums in ihren Händen und einige von ihnen fanden damit sogar Einzug in die Liste der reichsten Familien der Welt.²¹⁶ Die 100 reichsten Familien des Landes zeichneten gar für über 50% des BIP verantwortlich.²¹⁷

Zwischen 1984 und 1994 lässt sich eine Erhöhung der gesellschaftlichen Ungleichheit feststellen, vor allem auf Kosten der Mittelschicht. Mangels Beschäftigungsmöglichkeiten rutschte das mittlere Einkommenssegment zunehmend in den informellen Sektor ab und konnte mangels ausreichenden Eigenkapitals nicht von den gestiegenen Unternehmens- und Kapitalrenditen profitieren.

Im Anschluss an die beiden Krisen kam es durch die allgemeine Einkommensreduktion zu einer kurzfristigen Verringerung der Ungleichheit („Gleichheit durch Elend“). Bis 2000 nahm die Ungleichheit aufgrund der Einkommensexpansion der besser Verdienenden jedoch wieder zu und das Einkommen einer Person aus dem reichsten Bevölkerungszehntel betrug letztlich das 32-fache des Einkommens einer Person aus dem ärmsten Bevölkerungszehntel.²¹⁸

2. Überblick über die Einkommenssituation der Bevölkerung

In den Jahren vor der Schuldenkrise wuchs die Wirtschaft um jährlich durchschnittlich 8%. Eine beschleunigte Expansion des Erdölsektors, das ausgeprägte Staatsdefizit und zunehmendes Ungleichgewicht im externen Sektor ermöglichten dieses ebenso dynamische

²¹⁶ Der Unternehmer Carlos Slim Helú war im Jahr 2000 laut Forbes Magazine der reichste Mann Lateinamerikas und belegte Platz 47 auf der Weltrangliste. (Hernández Oliva 2001. 184)

²¹⁷ vgl. Tornell 2002; Hernández Oliva 2001

²¹⁸ Székely 2003. 1

wie auch destabilisierende, da langfristig unfinanzierbare, Wirtschaftswachstum. Zwischen 1981 und 2000 war die Entwicklung des BIP durch starke Fluktuation geprägt. Diese wirkten sich auf die Beschäftigungssituation der Haushalte ebenso aus wie auf die Entwicklung der Reallöhne.

Die Schuldenkrise von 1982 und der Ölpreisverfall von 1986 führten zu wirtschaftlicher Rezession. Aber auch während des wirtschaftlichen Aufschwungs 1987 bis 1994 betrug das jährliche durchschnittliche Pro-Kopf-Wachstum des BIP nur knapp 2,6%. In den 60ern und 70ern Jahren waren es hingegen 3,6% gewesen.

Bei sinkendem BIP nimmt die Beschäftigung üblicherweise ab. Steigt das BIP hingegen, bedeutet dies nicht automatisch auch einen Anstieg in der Beschäftigung. Aus der Erfahrung in den Industrieländern zeigt sich, dass in jedem Wirtschaftszyklus die Beschäftigung während Phasen der Depression (wie Mexiko sie in den 80ern durchlebte) abnimmt und in Phasen des Wachstums das Beschäftigungswachstum üblicherweise hinter dem Wirtschaftswachstum zurückbleibt. Das Problem Mexikos war, dass diese Wirtschaftszyklen in Kombination mit der Politik der Strukturanpassung zu einem systematischen Anwachsen der Arbeitslosigkeit und zur Erhöhung prekärer Arbeitsverhältnisse führten. Das bescheidene Wachstum während der Phasen des wirtschaftlichen Aufschwungs reichte nicht aus, um die Arbeitslosenrate zu vermindern oder die Löhne der Beschäftigten in den Sektoren mit geringer Produktivität zu erhöhen.²¹⁹

2.1. Ökonomische Partizipationsrate

Zwischen 1982 und 2000 stieg der Anteil der ökonomisch aktiven Bevölkerung überproportional zum Bevölkerungswachstum, was damit zusammenhing, dass die Haushalte – zur Nivellierung ihrer Kaufkrafteinbußen – zusätzliche Arbeitsanstrengungen unternahmen mussten. Das Ausmaß der durchschnittlichen Arbeitsstunden blieb dabei konstant bei rund 47,8h pro Woche und die Zahl der Beschäftigungsverhältnisse pro Arbeiter/in betrug weiterhin durchschnittlich 1,3. Der erhöhte Arbeitsaufwand zeigte sich vielmehr im Anstieg der Beschäftigtenzahl je Haushalt. Zwischen 1984 und 1994 sank der Prozentsatz an Familien mit keinem einzigen Beschäftigten leicht von 7,5% auf 6,9%, während der Anteil jener mit zwei oder mehr Beschäftigten von 38,7% auf 46,3% anstieg.²²⁰ Die durchschnittliche Anzahl der Einkommensempfänger/innen pro Haushalt stieg von 1,5 (1977) auf beinahe 2,0 (2000).²²¹ Die weibliche Beteiligung an der Gesamtbeschäftigung stieg von unter 30% 1982

²¹⁹ Sotelo Valencia 1999. 120

²²⁰ López 2000. 337

²²¹ Cortés 2003. 140

auf über 36% 2000, wodurch sie einerseits einem allgemeinen Trend folgte, andererseits auf ökonomische Notwendigkeiten reagierte. Das demographische Wachstum der Bevölkerung im arbeitsfähigen Alter (12 Jahre oder mehr) betrug 1991 bis 2000 2,24%. Die ökonomisch aktive Bevölkerung stieg um 2,8%. Das bedeutete einen Anstieg der ökonomisch aktiven Bevölkerung von 53,6% der Gesamtbevölkerung 1991 auf 55,7% 2000.²²²

Überwiegend waren es weibliche Familienmitglieder, die sich - zusätzlich zur Familienarbeit – in den Arbeitsmarkt eingliederten.²²³ Je nachdem, wie stark die Einkommenseinbußen eines Haushaltes ausfielen, waren es zuerst die älteren Frauen, die sich auf dem Arbeitsmarkt eingliederten. Später die jüngeren Frauen, und erst bei extremer Not zogen auch die jungen Männer nach, brachen ihre Ausbildung ab und nahmen Lohnarbeit an.²²⁴

Vor allem die mittleren Einkommensegmente nutzten die Strategie der Erhöhung der Partizipationsrate, um das Haushaltseinkommen stabil zu halten. Die besser verdienenden Schichten erhöhten ihre Wochenarbeitszeit und tauschten derart Freizeit gegen Einkommen, ohne die Anzahl der werktätigen Haushaltmitglieder erhöhen zu müssen. Für die Haushalte mit den niedrigsten Einkommen hingegen gestaltete es sich am schwierigsten, die Einkommensverluste auszugleichen, da sie zumeist über keine potentiell für den Arbeitsmarkt befähigten, nicht arbeitstätigen Mitglieder verfügten. Häufig handelte es sich dabei um Haushalte in fortgeschrittener oder sehr junger Etappe des familiären Lebenszyklus.²²⁵

Auch die Partizipation von Kindern am familiären Einkommensprozess stieg an. 2000 stammte bis zu 20% des Familieneinkommens von Minderjährigen.²²⁶ Darüber hinaus hatten sie einen wichtigen Teil der Familienarbeit zu leisten. Spätestens seit Beginn der NAFTA beschäftigten die Agrarexporteur/inn/e/n zunehmend Frauen und Kinder, da sie ihre Wettbewerbsposition mittels dieser billigen Arbeitskräfte zu halten suchten. Von geschätzten 3,6 Mio. Landarbeiter/inne/n 2000 waren rund 1,2 Mio. zwischen 0 und 18 Jahren alt. Von den 300.000 Kindern im Grundschulalter (6 bis 14 Jahre) gingen nur rund 47.000 tatsächlich in die Schule.²²⁷

²²² Hernández Licona 2003. 121

²²³ Der Unfalltod wurde mit 20% respektive 40% zur häufigsten Todesursache bei Kleinkindern und Schulkindern, was mit der erhöhten Absenz der berufstätigen Eltern in Zusammenhang gebracht werden kann. (Reveles 2000. 74)

²²⁴ López 2000. 337

²²⁵ ebenda 337

²²⁶ Reveles 2000. 98

²²⁷ ebenda 103f

2.2. Beschäftigung

Die Sparmaßnahmen zur Beseitigung des Fiskaldefizits führten zu weitreichendem Stellenabbau im öffentlichen Dienst. Im Zuge von Restrukturierungsmaßnahmen in den öffentlichen Unternehmen zur Vorbereitung auf deren Ausgliederung wurden ebenfalls zahlreiche Angestellte gekündigt.²²⁸ Die Zahl der Staatsbediensteten sank daraufhin von 723.000 1980 auf 498.000 1998.²²⁹ Darüber hinaus wurden deutlich weniger Neueinstellungen vorgenommen und der Staat verlor als Arbeitgeber an Bedeutung.

Der private Sektor führte ebenfalls starke Rationalisierungsanstrengungen durch. Technologiewechsel und erhöhte Wettbewerbsanforderungen zwangen die Unternehmen zu Kosteneinsparungen und führten so daher zu Stellenabbau und sinkenden Reallöhnen.²³⁰ Die Unternehmensinvestitionen waren vor allem in der ersten Phase der Wirtschaftsumstellung durch geringe Dynamik gekennzeichnet, was die geringe Arbeitsnachfrage erklärt.²³¹ Im Zuge der Wirtschaftsöffnung erlitt die mexikanische Wirtschaft aufgrund der Unfähigkeit der heimischen Unternehmen mit den massiven Billigimporten zu konkurrieren, eine konsiderable Desindustrialisierung, welche sich in einer weiteren Reduktion der Industriebeschäftigung niederschlug.²³²

Selbst in den Phasen wirtschaftlichen Wachstums, als die Investitionen wieder deutlich anstiegen, erhöhte sich die Anzahl neuer formaler Arbeitsplätze nur unwesentlich. Die Ursache hierfür lag darin, dass die neuen Wettbewerbsbedingungen die Unternehmen zur Adaption neuer Techniken und Technologien zwangen, um ihre Produktivitätswerte zu verbessern. Dadurch kam es zu einem Anstieg der Faktorproduktivität im Allgemeinen, sowie auch der Arbeitsproduktivität im Speziellen und damit, ungeachtet der sinkenden Lohnkosten pro Output-Einheit, zu sinkender Beschäftigungsabsorption.

Die Hoffnung, die Deregulierungsmaßnahmen im Bereich ausländischer Investitionen würde neue, qualitative Beschäftigungsmöglichkeiten schaffen, erfüllte sich nur bedingt. Obwohl die ausländischen Kapitalimporte in den 90ern deutlich stiegen, wurden dadurch, mit Ausnahme der Maquiladoras, keine neuen Arbeitsplätze geschaffen, da sich diese vor allem auf Finanzmarktoperationen und die Übernahme bereits vorhandener Unternehmen konzentrierten.²³³

²²⁸ Darüber hinaus wurden bestehende Kollektivverträge gekündigt, um die Unternehmen „attraktiver“ für private Investor/nn/en zu machen.

²²⁹ Lechuga Montenegro 2001. 92

²³⁰ vgl. Gordon 1997

²³¹ vgl. Gallegos Ramírez 1999

²³² Hiernaux Nicolás 1995. 96

²³³ ebenda 98

2.3. Arbeitslosigkeit

Den tatsächlichen Beschäftigungsgrad der mexikanischen Wirtschaft zu erfassen gestaltet sich relativ schwierig. Offizielle Messungen der städtischen Arbeitslosenrate wurden erst ab 1987 kontinuierlich vorgenommen, wobei auch dann nur eine begrenzte Anzahl von Städten erfasst wurde. Obwohl der Deckungsgrad mit der Zeit zunahm, lässt sich derart noch immer nicht auf die nationale Arbeitslosigkeit schließen.

Nach mexikanischem Standard gilt als arbeitslos, wer älter als 12 Jahre ist, weniger als eine Stunde pro Woche arbeitet (exklusive Krankheitsperiode, Urlaub u.dgl.) und nicht erwartet, innerhalb des nächsten Monats Arbeit zu erhalten. Diese enge Umschreibung entspricht zwar internationalen Standards wie jenem der ILO, hat jedoch geringe Aussagekraft bezüglich der sozialen Lage der Bevölkerung. In einem Land wie Mexiko, wo Personen mit niedrigem Einkommen mangels Arbeitslosenversicherung dazu gezwungen sind, jegliche Einkommensmöglichkeit wahrzunehmen, unabhängig von Bezahlung und Stundenanzahl, umfasst diese Beschreibung von Arbeitslosigkeit fast ausschließlich die Bevölkerungsgruppen mit besserem Einkommen und höherer Qualifikation, denen es leichter fällt, vollwertige Beschäftigung zu finden.

Daher spiegelte die Arbeitslosenrate auch die Schwierigkeiten in der Beschäftigungsgenerierung nicht wider. So wies sie etwa während der Phasen rückläufigen Wirtschaftswachstums eine sinkende Tendenz auf, während sie in Phasen des Wirtschaftsaufschwungs gleichermaßen anstieg. Die relative Aussagekraft der Arbeitslosenrate besteht darin, die kurzfristigen Auswirkungen der Wirtschaftskrisen auf die formale Beschäftigung aufzuzeigen. Allein in den Krisenjahren 1982 und 1995 gingen demnach geschätzte 0,8 Mio. respektive 1 Mio. Arbeitsplätze verloren.

2.3.1. Formaler Arbeitsmarkt

Der Vergleich von Arbeitslosenrate und ökonomisch aktiver Bevölkerung gibt keine Auskunft über die Qualität und Art der Beschäftigung. Es ist jedoch schwierig, aus statistischen Quellen festzustellen, ob sich Arbeitsstellen im formalen Wirtschaftsbereich befinden bzw. in welchem Stundenumfang und bei welcher Bezahlung diese stattfinden. Eine mögliche Variable zur Definition der Qualität der Beschäftigung ist, ob diese mit Sozialleistungen verbunden ist. Als solche ist sie als formal anzusehen. In der Phase wirtschaftlicher Rezession nahmen die formalen Beschäftigungsmöglichkeiten aufgrund der Rationalisierungsmaßnahmen der Regierung und der Reduktion des öffentlichen Sektors deutlich ab. Doch auch bei steigendem BIP stellte sich das neue Wirtschaftssystem als

strukturell unfähig heraus, neue Arbeitsplätze im demographisch notwendigen Ausmaß zu schaffen. 1989 bis 2000 erhielten weniger als 30% der neu auf den Arbeitsmarkt kommenden Bevölkerung eine Stelle im formalen Sektor.²³⁴

Wichtigste formale Beschäftigungsquelle des Landes wurde die Maquila-Industrie. Die Maquiladoras übertrafen dafür sämtliche Expansionsgrenzen und wiesen Mexiko damit seinen Platz innerhalb der globalen Arbeitsteilung zu, jenen als Anbieter schlecht qualifizierter Niedriglohnarbeiter/innen. Die Beschäftigung in der Maquiladora stieg von 123.879 Personen 1980 auf 750.689 Personen 1996. Die Aufgabenstellung der Maquiladora lässt sich darin ablesen, dass es weit mehr Arbeiter/innen als Techniker/innen oder Angestellte gab. Trotz wachsender Komplexität der Produktionsprozesse blieb der Anteil an Techniker/innen und Verwaltungsangestellten relativ stabil bei 6 bis 7% der Belegschaft, was sich unter anderem dadurch erklären lässt, dass die Konzerne üblicherweise Schlüsselarbeitskräfte aus ihren Mutterkonzernen einsetzen.²³⁵ In der zweiten Hälfte der 90er Jahre nahm die Gesamtbeschäftigung in der traditionellen verarbeitenden Industrie, die vor allem den internen Markt bediente und traditionelle Exportprodukte lieferte, nur sehr wenig zu (durchschnittlich um 1% pro Jahr). Im Gegensatz dazu wies die Beschäftigung in der Maquiladora ein sehr dynamisches Wachstum auf. Das Beschäftigungsniveau verdoppelte sich zwischen 1994 und März 2000 (durchschnittlich um 13% pro Jahr). 1994 schuf die Maquila 17% der gesamten Beschäftigung der verarbeitenden Industrie, 1997 waren es bereits 25% und 2000 betrug sie rund 30%.²³⁶

2.3.2. Informeller Arbeitsmarkt

Man spricht bezüglich der informellen Beschäftigung auch von „Eigenbeschäftigung“, da dieser Sektor einen hohen Grad an Selbstorganisation aufweist. Aufgrund der Struktur der mexikanischen Sozialversicherung, welche sich auf die verschiedenen Gruppen der Formalbeschäftigten aufteilt, ist dieser Sektor nicht in das generelle Sozialsystem integriert und erfährt dadurch auch nur marginale Betreuung von Seiten staatlicher Gesundheitseinrichtungen. Diese Personengruppe wird durch die Logik des beitragsorientierten, neoliberalen Sozialversicherungssystems nicht erfasst. Stattdessen wurde eine immer größer werdende Bevölkerungsgruppe von den staatlichen Programmen zur Armutsbekämpfung abhängig, da ihnen soziale Rechte vor allem im Rahmen dieser zugänglich wurden, was den Druck auf den Staatshaushalt erhöhte.

²³⁴ vgl. Gallegos Ramírez 1999

²³⁵ Carrada-Bravo 1998. 278

²³⁶ Mariña Flores 2000. 67

Es existieren diverse Definitionen für die Charakterisierung informeller Beschäftigung. Vor allem zeichnen sie sich dadurch aus, nicht durch das Sozialversicherungssystem erfasst zu sein. Der informelle Bereich ist gekennzeichnet durch niedrige Löhne, leicht ersetzbare, weil schlecht oder gar nicht ausgebildete Arbeitskräfte und niedrige, langsam anwachsende Produktivitätswerte. In diesem Bereich arbeiten vor allem Landarbeiter/innen, Immigrant/inn/en, Frauen (vor allem über 40), Jugendliche (12-26 Jahre), ältere Arbeitnehmer/innen (55+) und ethnische Minderheiten. Allen gemein ist üblicherweise ein niedriger Grad an schulischer Bildung.

Mangels einheitlicher Berechnungsmethode divergieren die Meinungen über die Größe des informellen Sektors. Einigkeit besteht jedoch darin, dass dieser, in Ermangelung neuer formaler Beschäftigungsmöglichkeiten, eine wichtige Rolle bei der Absorption der wachsenden Partizipationsrate im Anschluss an die großen Wirtschaftskrisen spielte und bald zur wichtigsten Charakteristik des mexikanischen Arbeitsmarktes wurde. Darüber hinaus liegt seine Bedeutung darin, die hohe Volatilität des formalen Arbeitsmarktes abzufedern.²³⁷

Brailovsky et al (1989), deren Studie für diesen Bereich eine Pionierarbeit darstellt, schätzten, dass die informelle Beschäftigung in den urbanen Gegenden von 4,1% 1981 auf 22,4% 1988 anstieg.²³⁸ Spätere Untersuchungen sprechen davon, dass diese sich zwischen 1988 und 1998 um weitere 4 Mio. Personen ausweitete und zuletzt bis zu 60% der Gesamtbeschäftigung erreichte.²³⁹ 1997 erhielten rund zwei Drittel der Beschäftigten (d.h. 40 Mio. Personen) keine Sozialleistungen, was einem Anstieg von 2,5% seit 1993 (also seit der NAFTA) gleichkam.²⁴⁰ Im Agrarsektor sank der Anteil der Formalität, gemessen als sozialversicherte Werk­tätige, sogar von 30% auf knapp über 0% der Beschäftigten²⁴¹.

2.4. Migration

Neben dem informellen Arbeitsmarkt resultierte der zunehmende Verlust an formalen Beschäftigungsmöglichkeiten auch in steigenden Migrationszahlen, vor allem in Richtung der nördlichen Grenze, wo sich die großen Exportproduktionsunternehmen angesiedelt hatten. Die wachsende Urbanisierung geschah größtenteils ungeordnet durch die Ansiedlungen in Zonen, die schlecht in das urbane Dienstleistungsnetz (Abwasser, Trinkwasser, Elektrizität etc.) eingebunden waren und letztlich bildeten sich wachsende städtische Elendszonen.

²³⁷ Für die formalen Beschäftigten besteht innerhalb eines Trimesters eine 15 bis 20%ige Wahrscheinlichkeit, ihren Arbeitsplatz zu verlieren. (vgl. Calderón Gastelum 1997) Für Frauen und Personen mit geringer Schulbildung erhöht sich dieser Wert. (Hernández Licona 2003. 129)

²³⁸ López 2000. 338

²³⁹ Lechuga Montenegro 2001. 74

²⁴⁰ SAPRI-CASA 2002. 10

²⁴¹ Hernández Laos 2000. 865

Darüber hinaus mehrten sich trotz steigendem Risiko die oftmals illegalen Grenzübertritte der vor allem aus ländlichen Gegenden stammenden arbeitssuchenden Mexikaner/inne/n.

Schon seit Ende des 19. Jahrhunderts existieren konstante Migrationsflüsse in die USA aufgrund des höheren Lohnniveaus und der vergleichsweise besseren Beschäftigungsmöglichkeiten des nördlichen Nachbarlandes. Die Lohnunterschiede der beiden Länder beliefen sich in den 80ern auf rund 1:8 und stiegen im Anschluss an die Währungskrise sogar auf 1:13.²⁴²

Im Zuge der Schuldenkrise nahmen die Auswanderungsbewegungen deutlich zu. Von jährlich ca. 70.000 Personen, die in den 70er Jahren in die USA emigrierten, stieg die durchschnittliche Migrant/inn/enanzahl zwischen 1981 und 1993 auf geschätzte 240.000 Personen pro Jahr, wobei sich alleine 1982 400.000 Personen zur Auswanderung in die USA entschieden.²⁴³ Im Zuge der NAFTA wurden die Einreisebedingungen erschwert, doch die Zahl der (zunehmend illegalen) Migrant/inn/en stieg weiter an.²⁴⁴ Die US-Volkszählung 1980 erfasste Arbeiter/innen mit mexikanischer Abstammung im Umfang von 10% der ökonomisch aktiven Bevölkerung Mexikos, 13,5% 1990 und 19,9% 2000, wobei hierdurch selbstverständlich die zahllosen illegal Eingewanderten nicht erfasst werden konnten.²⁴⁵ Schätzungen gehen davon aus, dass jede/r vierte Mexikaner/in zumindest eine/n in den USA lebende/n Verwandte/n hat.²⁴⁶ Zahlreiche Familien wurden von den finanziellen Zuwendungen männlicher Familienmitglieder abhängig, die in der Hoffnung auf bessere Einkommensmöglichkeiten in die Städte oder in die USA zogen. Nach Senkung der Transferkosten 2000 wurde Mexiko (nach Indien) zum weltweit zweitwichtigsten Empfänger von Geldsendungen aus dem Ausland. Neben Erdölexporten verwandelten sich diese zur wichtigsten Nettodevisenquelle des Landes und überstiegen damit sogar die Tourismuseinnahmen und die ausländischen Direktinvestitionen²⁴⁷. 2002 erhielten laut ENIGH 5,7% der Haushalte Geldsendungen aus dem Ausland. Durchschnittlich wurden beinahe 80% davon für den Konsum von Basisgütern (Nahrungs-, Miet- und Gesundheitsaufwendungen) aufgewendet. Die Migration in die USA trug damit entschieden zur Reduktion der extremen Armut in Mexiko bei.²⁴⁸

²⁴² CESOP 2004. 9

²⁴³ López 2000. 338

²⁴⁴ Auffällig hierbei ist spätestens ab den 90er Jahren eine deutliche Zunahme des Bildungsstandes der Migrant/nn/en.

²⁴⁵ vgl. Godínez 2004

²⁴⁶ Im Laufe der Zeit entstanden in den USA „Familiennetze“, welche die Verstärkung der Migrationsbewegungen organisatorisch unterstützten.

²⁴⁷ Diese beliefen sich 2003 auf 2,2% des BIP. (CESOP 2004. 7)

²⁴⁸ Weltbank 2004. 206

2.5. Einkommensarten

2.5.1. Lohneinkommen

Die Maßnahmen zur Stabilisierung der Preise im Anschluss an die Krise von 1982 konzentrierten sich vor allem auf die Kontraktion der Löhne, um derart die interne Nachfrage zu reduzieren. Die Entgeltzahlungen an die Werkstätigen verloren während des größten Teils der Beobachtungsperiode an Gewicht im BIP. Daran ist ersichtlich, dass dieser Bereich die Kosten des Prozesses tragen musste. Erklärbar ist dies dadurch, dass zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Produkte notwendigerweise der Entgeltsanteil der Lohntätigen reduziert wurde, da dies kurzfristig gesehen die einzige Möglichkeit war, die Ertragsquote der Unternehmen zu erhöhen. Damit lastete das Gewicht der Strukturanpassung beinahe ausschließlich auf den Schultern der Lohntätigen, da die Unternehmen in ihrer Entwicklung nicht eingeschränkt werden durften. Auch die internen Ersparnisse sollten nicht gefährdet werden, da das Wirtschaftssystem auf private Investitionen angewiesen war. Was anfangs noch als vorübergehende Politikmaßnahme erschien, verwandelte sich rasch in permanente Politik, und so wurden die realen Mindestlöhne auch während der Phasen wirtschaftlichen Aufschwungs weiter zurückgeschraubt, um den Unternehmen auf diese Weise ein möglichst günstiges Entwicklungsumfeld aufzubauen und den komparativen Vorteil eines niedrigen Lohnniveaus zu stärken. Die niedrigen Löhne verbilligten die nationalen Produkte und erhöhten dadurch die Wettbewerbsfähigkeit der Exporte.

2.5.1.1. Mindestlöhne

Die Einführung des Mindestlohns in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts (Anfang 30er) im Anschluss an die Weltwirtschaftskrise geschah unter der Vorstellung, dieser würde als Untergrenze für die Unternehmenslöhne dienen, wobei die Arbeitsgesetzgebung und Gewerkschaftsbildung sich nicht auf Landwirt/inn/e/n und Mitarbeiter/innen von Unternehmen mit unter 20 Angestellten bezogen. Ursprünglich diene der staatlich festgesetzte Mindestlohn als Schutzmaßnahme für nicht kollektivvertragsfähige Arbeitnehmer/innen, zur Sicherung ihrer materiellen Überlebensfähigkeit.²⁴⁹ Im Laufe der Strukturanpassung wurden die Mindestlöhne zum Flexibilisierungsfaktor des Arbeitsmarktes, mit dem Ziel niedriger Arbeitslosigkeit und zur Verbesserung der Wettbewerbsposition der heimischen Produkte.

²⁴⁹ Zapata 2002. 124

Die Kaufkraft der Mindestlöhne sank von 1982 auf 2000 um rund 75%, nachdem sie in den 45 Jahren davor um 54% angestiegen waren.²⁵⁰ Alleine im Laufe der Jahre 1982 und 1983 reduzierte sich das Realeinkommen von Mindestlohnarbeiter/innen um 30%. 1995 sank die Kaufkraft der Mindestlöhne um weitere 20,3%. Gleichzeitig stieg der Anteil jener, deren Einkommen unter dem Mindestlohn lag. Im Zuge der Krise 1994 erhöhte sich der Anteil der Mindestlohnempfänger/innen schlagartig von 6,7% Ende 1994 auf 12,5% Mitte 1995 (i.e. 23% der Frauen und 11% der Männer).

2.5.1.2. *Vertragslöhne*

Lohnverhandlungen werden in Mexiko dezentral gehandhabt. Die in der CMT (*Confederación de Trabajadores de México*) zusammengeschlossenen Vertreter/innen der wichtigsten Gewerkschaften²⁵¹, jene der Unternehmer/innenverbände und die Regierung verhandeln jährlich die professionsspezifischen Mindestlöhne. Die Arbeiter/innen bzw. die Betriebsräte hingegen verhandeln ihre Löhne im Unternehmensbereich eigenständig, wobei der Anteil der Vertragslohnempfänger/innen innerhalb der Gesamtbeschäftigten über die Periode hinweg deutlich sank. 2000 hatten nur 30,8% der Beschäftigten einen schriftlichen Vertrag auf unbegrenzte Dauer, 1996 waren es noch über 45% gewesen.²⁵²

Die durch die Regierung bestimmten (regional unterschiedlichen) generellen Mindestlöhne, wichtigste Referenzgröße bei den gewerkschaftlichen Lohnverhandlungen, wurden ab 1983 stark gedrosselt, um derart die Nachfrage zu reduzieren und so die Bekämpfung der Inflation zu erreichen. In Reaktion darauf sanken auch die Vertragslöhne durchschnittlich um 4,8% in den Jahren 1980 bis 1985 bzw. um 4% für die Periode 1985 bis 1990.²⁵³

Bis zur Etablierung der *Pactos* (PSE, PECE) waren die betrieblichen Lohnverhandlungen relativ unabhängig vom zentralen Gewerkschaftsverband gewesen und dieserart Ausdruck der jeweiligen Organisationsstärke der Betriebsräte. Im Zuge der *Pactos*²⁵⁴ von Regierung, Unternehmerschaft und Gewerkschaften mussten die Arbeitnehmer/innen ihren Gehaltsforderungen und die Unternehmer/innen ihren Preisauflagen Obergrenzen setzen, wobei der Unternehmer/innenseite weit mehr Raum für die Durchsetzung ihrer Forderungen belassen wurde. Die Löhne blieben daraufhin noch deutlicher hinter den Inflationszahlen

²⁵⁰ SAPRI-CASA 2002. 10

²⁵¹ Die gewerkschaftliche Organisation in Mexiko ist gering und die Gewerkschaften sind schwach. Laut *Secretaría de Trabajo* betrug der gewerkschaftliche Organisationsgrad Ende der 70er 36% und nahm danach sogar weiter ab. Dennoch hatten die Gewerkschaften stets große Bedeutung innerhalb der Regierungspartei PRI und bekamen traditionell Kongresssitze zugesprochen.

²⁵² López 2000. 344

²⁵³ De la Torre März 2000. 18

²⁵⁴ Seit der Krise von 1995 reduzierte sich der Einfluss der *Pactos* in die Lohnverhandlungen.

zurück, mit dem Ziel, die Produktivität der Unternehmen zu erhöhen und die Wirtschaft anzukurbeln.²⁵⁵ Für die Periode 1990 bis 1995 verzeichneten die realen Vertragslöhne schließlich durchschnittliche jährliche Einbußen von 5,1%.²⁵⁶ Die Schwäche der mexikanischen Gewerkschaftsbewegung zeigt sich daran, dass auch in Phasen steigenden BIPs die Vertragslöhne sinkende Tendenz aufwiesen, sowie darin, dass der Kaufkraftverlust der Vertragslöhne 1995 deutlich über jenem der Mindestlöhne lag.

Im Manufaktursektor verschlechterte sich das Lohnniveau nicht zuletzt wegen der steigenden Bedeutung der schlecht bezahlten Maquila-Beschäftigung. Doch auch die Angestellten der Maquiladoras mussten sinkende Reallöhne hinnehmen. Ausdruck dessen ist, dass der Lohnanteil am aggregierten Produktwert von 18,2% 1980 auf 10,6% 1998 sank.²⁵⁷ Ein Grund dafür liegt darin, dass die Unternehmen derart den überbewerteten Wechselkurs auszugleichen versuchten.

2.5.1.3. Qualifizierte Löhne

Den wichtigsten Beitrag zur Einkommensungleichheit lieferten während der Periode wirtschaftlicher Umstrukturierung die Lohndifferenzen.²⁵⁸ Die Anpassungskosten waren innerhalb der Lohnempfänger/innen ungleich aufgeteilt. Verantwortlich hierfür war das unterschiedliche Bildungsniveau der Arbeitnehmer/innen. Der Einkommensmultiplikator von Personen mit abgeschlossener Volks- und Mittelschulbildung verglichen mit Personen ohne jegliche Schulausbildung stieg zwischen 1984 und 2000 von 1,48 bzw. 2,63 auf 1,6 bzw. 2,7, während sie sich für Universitätsabsolvent/inn/en von 4,76 auf 8,19 erhöhte.²⁵⁹

Im Zuge der Wirtschaftsumstellung nahm Mexiko seinen Platz innerhalb der internationalen Arbeitsteilung als Anbieter billiger, mäßig qualifizierter Arbeitskraft ein. Auf der anderen Seite erforderte dieses System einen kleinen Kader an qualifizierten Mitarbeiter/inne/n, die mit technischen und Leitungsaufgaben betraut werden konnten. Im Zuge der Wirtschaftsumstellung stieg die Nachfrage nach qualifiziertem Personal bei gleichzeitiger Freisetzung nicht-qualifizierter Angestellter aufgrund technologischer Veränderungen in den arbeitsintensiven Sektoren. Die Schuldenkrise führte jedoch dazu, dass sich das durchschnittliche Bildungsniveau weiter reduzierte, wodurch sich das Segment gut ausgebildeter potentieller Manager/innen und Spezialist/inn/en mittelfristig weiter verengte.

²⁵⁵ Während der Einkommensanteil der Unternehmen am BIP zwischen 1980 und 1996 von 56% auf 62% anstieg, sank jener der Arbeitnehmer/innen von 36% auf 29%. (Bautista González 1998. 73)

²⁵⁶ De la Torre März 2000. 18

²⁵⁷ Zapata 2002. 131

²⁵⁸ vgl. Cortés 2003; Bautista González 1998

²⁵⁹ Székely 2003. 18

Die qualifizierte Arbeit erlebte gegenüber der nicht-qualifizierten Arbeit Verbesserungen sowohl in ihrer relativen Nachfrage als auch in den Entgeltzahlungen.

Da die durchschnittliche Zahl der Ausbildungsjahre, und insbesondere das Angebot an qualifizierter Arbeit (d.h. durchschnittlich mehr als 12 Jahre Schulbildung) in den städtischen Gebieten nur langsam zunahm, kam es zu erhöhten Entgeltzahlungen für Humankapital generell und für qualifizierte Arbeit im Speziellen. Vor allem die Handelsliberalisierung und die damit einhergehenden technologische Neuerungen führten dazu, dass die Vergütungsdifferenz zwischen qualifizierter und unqualifizierter Arbeit, zwischen manueller und Bürotätigkeit sowie zwischen Manager/inne/n und Angestellten anstieg.²⁶⁰

Zwischen 1989 und 1994 reduzierten sich die Reallöhne der nicht-qualifizierten Arbeiter/innen in Mexiko um 20%, während im selben Zeitraum die der qualifizierten Beschäftigten um 18% anstiegen. Die Prämie für höhere Bildung stieg in dieser Zeitspanne zwischen 20% und 30% im Vergleich mit der Grundschulbildung. Jene für Techniker/innen und Fachleute stieg um 25% verglichen mit manuellen Tätigkeiten. Zusätzlich erhöhte sich auch die Prämie für Berufserfahrung.²⁶¹

2.5.2. Andere Einkunftsarten

Die Kapitalakkumulation war während der Reformperiode ausgesprochen langsam, aber begleitet von einer zunehmenden Verteilungsungleichheit.²⁶² Die reichsten 10% der Bevölkerung konzentrieren 2000 42% der Unternehmenserträge und 52% der Kapitalerträge. Für die ärmsten 10% der Bevölkerung belief sich der Anteil 2000 auf 2% respektive 1%, wobei sich diese Werte nicht stark von 1982 unterschieden. Auffällig ist jedoch der Zuwachs der Eigentumseinkünfte²⁶³ und die fortschreitende Konzentration selbiger im wohlhabendsten Einkommenszehntel, welches 2000 rund 60% der Eigentumseinkünfte erhielt, während dieser Anteil 1992 noch 42% betragen hatte. Das ärmste Einkommenszehntel reduzierte seinen Anteil parallel dazu von 1,5% auf 1,1%. Entsprechend offizieller Zahlen konzentrierten die 10% der größten Landeigentümer/innen 2000 beinahe 50% der Gesamtfläche auf sich, während die kleinsten 10% der Grundbesitzer nur 1,6% besaßen.²⁶⁴

Im Gegensatz zu den Löhnen erfuhren die Unternehmenserträge während der Anpassungsphase leichte Zuwächse, wenn auch geringer als das allgemeine

²⁶⁰ vgl. De la Torre 2000. 510f

²⁶¹ De la Torre 2000. 511

²⁶² Székely 2003. 14

²⁶³ Inkludiert Einkünfte aus der Vermietung von Immobilien und Grundstücken, Lizenzgebühren, Einkünfte aus Sparkonten und Festinvestitionen u.dgl. (ebenda 13)

²⁶⁴ ebenda 14

Wirtschaftswachstum. Sie wurden durch Modifikationen im Steuersystem und durch die Preiskürzungen des Faktors Arbeit begünstigt, wobei hiervon nur die größeren Unternehmen tatsächlich profitieren konnten, nicht aber die im Zuge der Expansion des informellen Sektors anwachsende Zahl der unproduktiven Mikro- und Kleinunternehmen. Während der Phase wirtschaftlichen Aufschwungs stieg die Bedeutung der Ungleichheit der Unternehmenserträge innerhalb der generellen Einkommensungleichheit.

Besonders positive Ergebnisse ließen sich im Bereich der Kapitalerträge erreichen. Da der Staat und die Unternehmen ihre Liquiditätsengpässe verstärkt über Kapitalmarktoperationen schlossen und über weite Phasen hinweg hohe Zinssätze nötig waren, um das Interesse der Finanzinvestor/inn/en aufrecht zu erhalten, stiegen die Kapitalerträge deutlich. Zusätzlich zu den hohen Zinssätzen der Staatswerte (Cetes) sowie positiven Entwicklungen bei den Preisindices und Notierungen an der Wertpapierbörse förderten Inflation und Wechselkursschwankungen die Spekulation und erhöhten derart die Finanzgewinne. Überdies wurden die Kapitaleinkommen durch die Privatisierung der großen öffentlichen Unternehmen ab 1989, insbesondere des Bankensystems, begünstigt. Trug das Kapitaleinkommen 1983 noch 51% zum nationalen Einkommen bei, so stieg dieser Anteil 1993 auf 55% während sich die Beteiligung des Faktors Arbeit von 29% auf 22% reduzierte.²⁶⁵

²⁶⁵ vgl. Gallegos Ramírez 1999

V. SOZIALPOLITIK

1. Sozialausgaben

1.1. Quantitative Veränderungen

Die Sozialausgaben mussten sich unter Anleitung des Internationalen Währungsfonds den allgemeinen Wirtschaftszielen unterordnen und erlitten daher im Zuge der Strukturanpassungen schwere Einbußen. 1983 bis 1988 sanken die Sozialausgaben deutlich und verhältnismäßig stärker als die gesamten programmierbaren Ausgaben. Die schwersten Einschnitte wurden in der ersten Stabilisierungsphase „gerade in den Bereichen vorgenommen, bei denen es um die Deckung der Basisbedürfnisse der Ärmsten des Landes ging“²⁶⁶. Zahlreiche Programme zur Bekämpfung der Armut im ländlichen Gebiet wurden gestrichen oder fragmentiert.²⁶⁷ Die Bildungs- und Gesundheitsausgaben sanken ebenfalls deutlich, wobei der physische und humane quantitative Ressourceneinsatz in diesem Bereich gleich blieb oder sich sogar verbesserte, da die Ausgabenkürzungen hauptsächlich die Löhne der in diesem Sektor Beschäftigten sowie zukünftige Investitionen betrafen.²⁶⁸

Auch wenn die mexikanischen Sozialausgaben (d.h. die allgemeinen Ausgaben für Bildung, Gesundheit und die Sozialversicherungseinrichtungen sowie auch jene für spezielle Armutsbekämpfungs- und Sozialprogramme) ab Anfang der 90er Jahre wieder anstiegen und bald über den BIP-Anteil von 1982 hinauswuchsen, lagen sie mit unter 10% des BIP 1999 dennoch deutlich unter jenen vergleichbarer lateinamerikanischer Länder oder der USA. Betrachtet man die erhöhten Armutszahlen und das Bevölkerungswachstum, lässt sich maximal von marginalen Ausgabenverbesserungen sprechen. Die relative Bedeutung der Sozialausgaben innerhalb der Regierungsaufgaben lässt sich unter anderem daran erkennen, dass 1997 12% des BIP für die Rettung der insolventen Banken aufgewendet wurden, während „sämtlichen Sozialprogrammen in diesem Jahr weniger als ein Siebentel dieses Betrages budgetär zugewiesen wurde“.²⁶⁹

1.2. Qualitative Veränderungen

Mit Beginn der Strukturanpassung vollzog die Sozialpolitik diverse einschneidende Veränderungen. Es wurde davon ausgegangen, dass eine wirtschaftliche Erholung auch zur deutlichen Verbesserung der sozialen Lage der Bevölkerung insgesamt beitragen würde, weshalb die Sozialpolitik sich zunehmend in Armutsbekämpfungsprogrammen erschöpfte,

²⁶⁶ Barba Solana 2004. 34

²⁶⁷ vgl. Ceja Mena 2004

²⁶⁸ Lustig/Székely 1997. 8

²⁶⁹ Casabuenas, Heredia, Purcell 1997. 5

wobei diese sich mehr auf die Symptome der Armut als auf die strukturellen Ursachen konzentrierten. Allgemeines Merkmal der Sozialpolitik dieser Periode war, dass keine (tatsächlichen) neuen sozialen Rechte²⁷⁰ geschaffen, sondern punktuelle Leistungen zur Reduktion der schlimmsten Armutsausprägungen (etwa Unterernährung) eingeführt wurden, welche auch ganz plötzlich wieder verschwinden konnten.²⁷¹

1.3. Dezentralisierung

1984 wurde damit begonnen, Sozialaufgaben an die Gemeinden und Regionalverwaltungen zu transferieren. Unter De la Madrid wurden diesen die Verantwortung für Errichtung sowie der Betrieb von Trinkwasser-, Abwasser- und Kanalsystemen übergeben sowie auch Verwaltungsaufgaben im Gesundheits- und Bildungsbereich auf die unteren Ebenen verlagert, ohne dass den Regionalregierungen jedoch zusätzliche Geldmittel für den Administrativaufwand zugewiesen wurden.²⁷² Später wurde auch die finanzielle Verantwortung an die unteren Ebenen delegiert, bei gleichzeitig gekürzten Ressourcen.

Die Dezentralisierung der Sozialagenden an die Bundesstaaten war dafür gedacht gewesen, den regional unterschiedlichen Sozialsituationen entgegenzutreten. Dadurch, dass die Bundesstaaten über unterschiedliche Finanzkraft, entsprechend der dort vorherrschenden Wirtschaftsaktivitäten, verfügten, mangelte es vor allem in den ärmsten Regionen an technischer, finanzieller und administrativer Kapazität zur Übernahme der zusätzlichen Aufgaben.²⁷³ Daher erwies sich diese Dezentralisierung letztlich nur für die verhältnismäßig reicheren Regionen als von Vorteil. Für die ärmeren Gebiete ließen sich hingegen Verschlechterungen feststellen.²⁷⁴ Dazu kam, dass auch die Kollektivvertragsverhandlungen damit auf die Ebene der Bundesstaaten verlagert wurden, wodurch sich die Verhandlungsposition der Staatsangestellten verschlechterte.

1.4. Targeting

Zur Verbesserung der Effizienz staatlicher Ausgaben wurde vor allem darauf geachtet, keine Armutsbekämpfungsmittel an „Nicht-Berechtigte“ zu vergeben, weshalb die universellen Subventionen und Transfers unter den neoliberalen Regierungen radikal gekürzt wurden. Es

²⁷⁰ Unter De la Madrid wurden zwar gewisse soziale Rechte wie etwa das Grundrecht auf Gesundheit und Wohnen in die Verfassung aufgenommen, tatsächliche Auswirkungen hatte dies jedoch aufgrund gegenläufiger realpolitischer Maßnahmen keine. So wurden etwa zeitgleich die Ausgaben für soziale Infrastruktur drastisch gekürzt. (vgl. Ceja Mena 2004)

²⁷¹ Barba Solana 2004. 39

²⁷² vgl. Reveles 2000

²⁷³ vgl. Gordon 1997

²⁷⁴ vgl. Reveles 2000

wurde dazu übergegangen, stattdessen streng fokussierte Transferleistungen („Targeting“) zu modellieren, mit dem Risiko, zahlreiche tatsächlich Bedürftige nicht zu erreichen. Dieses Targeting von Sozialpolitikmaßnahmen unterliegt jedoch diversen direkten und indirekten Kosten:²⁷⁵

- Informationsverzerrung: Die Identifikation Hilfsbedürftiger anhand gewisser Kriterien verleitet dazu, dass Personen, die dieses Kriterium nicht erfüllen, falsche Auskunft darüber geben, um dennoch von den entsprechenden Sozialleistungen profitieren zu können.
- Anreizverzerrung: Fokussierte Sozialleistungen können zu Veränderungen im „wirtschaftlichen Verhalten“ von Personen führen. Begünstigte werden dazu verleitet, andere einkommensschaffende Aktivitäten gegen die staatlichen Sozialtransfers zu substituieren.
- Nutzlosigkeit und Stigmatisierung: Sozialsysteme, die Menschen als arm definieren, führen zwangsläufig auch zu Stigmatisierung und haben negativen Einfluss auf den Selbstwert der Betroffenen. Die sozialen Kosten, öffentlich als arm deklariert zu werden, verleiten potentiell Begünstigte dazu, sich nicht um staatliche Unterstützung zu bemühen.
- Administrative Verluste und Übergriffigkeit: Jegliches System des Targeting inkludiert hohe Verwaltungskosten aufgrund von Einzelfallprüfungen. Auch besteht die Gefahr diskriminierendes Verhalten durch die für die Antragsprüfung zuständigen Bürokrat/inn/en. Je genauer das Targeting sein soll, desto höher ist darüber hinaus der Informationsbedarf und damit auch der Eingriff in die Persönlichkeitssphäre der Betroffenen.
- Politische Nachhaltigkeit und Qualität: Die Begünstigten von fokussierten Sozialprogrammen zeichnen sich zumeist durch geringe politische Macht aus. Dadurch sind sie nicht in der Lage, sich gegen qualitativ minderwertige Dienstleistungen wehren zu können. Auch die Nachhaltigkeit der Maßnahmen ist durch die geringe politische Organisationsfähigkeit der Betroffenen gefährdet.²⁷⁶

Darüber hinaus wurde eine strikte Trennung zwischen Armutsbekämpfungs- und Produktivitätssteigerungsmaßnahmen vorgenommen.²⁷⁷ Statt den strukturellen Ursachen für soziale Ungleichheit und Armut entgegen zu wirken, konzentrierte man sich darauf, die schlimmsten Symptome der Armut zu beseitigen.

²⁷⁵ Sen 1995. 12ff

²⁷⁶ „Benefits meant exclusively for the poor often end up being poor benefits.“ (ebenda. 14)

²⁷⁷ Moguel/Bartra 1995. 185f

Die letzten unter Zedillo noch verbliebenen Subventionen zur Armutsbekämpfung (auf Milch, Tortilla, Schulfrühstück, Schulstipendien und Arbeitsbefähigung) unterlagen 1995 zu bis zu 80% dem Fehler der Informationsverzerrung.²⁷⁸ Von den 4 Mio. begünstigten Haushalten befanden sich nur rund 20% in ländlichen Gebieten mit unter 2.500 Einwohner/inne/n und über 57% gingen an Haushalte in Städten mit über 100.000 Einwohner/inne/n, was in keiner Weise der geographischen Armutsverteilung entspricht, welche eine deutliche Schräglage zum Nachteil des ländlichen Raums aufweist. Ebenso lässt sich beobachten, dass die Subventionen die relativ besser verdienenden Haushalte begünstigten.²⁷⁹

Auch die Subventionen im Rahmen von PROCAMPO richteten sich verstärkt auf Haushalte mit mittlerem Einkommen. In bevölkerungsschwachen Gebieten waren es sogar vor allem die wohlhabenden Einkommensschichten, denen die Transferzahlungen zu teil wurden.

2. Armutsbekämpfungsmaßnahmen

Der neuen Logik fokussierter Sozialausgaben folgend wurden etwa die beiden bis dahin wichtigsten Armutsbekämpfungsprogramme, SAM (*Sistema Alimentario Mexicano*) und COPLAMAR (*Unidad de Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Depremidas y Grupos Marginados*), 1983 nahezu ersatzlos gestrichen. SAM arbeitete auf Basis genereller Subventionen, sowohl für den Nahrungsmittelkonsum der Landbevölkerung, als auch für die Produktion. Garantiepreise und Subventionen auf Dünger und Saatgut sowie Maßnahmen zur Ausweitung der Anbauflächen sollten zu Produktivitätssteigerungen und letztendlich zur Deckung des nationalen Bedarfs im Bereich der Basisgetreidearten führen.²⁸⁰ COPLAMAR war zu diesem Zeitpunkt das „umfassendste Programm zur Bekämpfung der Armut in den marginalisierten Zonen“²⁸¹. Eine seiner Funktionen war es, zu untersuchen, wie den ärmsten Regionen und Gesellschaftsgruppen effizient geholfen bzw. die vorhandenen Möglichkeiten bestmöglich ausgeschöpft werden konnten. In Folge wurden Projekte initiiert, um die hierbei identifizierten Mängel im Bereich der Basisbedürfnisse zu beseitigen. Besonderes Augenmerk lag dabei auf der Verbesserung des Deckungsgrades der Gesundheitsdienstleistungen in den ärmsten Regionen des Landes. Darüber hinaus wurden Arbeitsmarktanpassungen, Produktivitätssteigerungsmaßnahmen, Technologietransfer u.dgl. vorgenommen.²⁸²

²⁷⁸ vgl. <http://www.worldbank.org/poverty/safety/inkind/exp4.htm> zit. in Herrera Ramos 2000. 6f

²⁷⁹ 20% der Subventionsempfänger/innen wiesen ein Einkommen von über fünf Mindestlöhnen auf.

²⁸⁰ vgl. Ceja Mena 2004

²⁸¹ Reveles 2000. 17

²⁸² vgl. Ceja Mena 2004

2.1. PRONASOL

Unter Salinas wurden die Ressourcen zur Armutsbekämpfung erhöht, zersplitterten sich jedoch auf kleine, dezentrale Programme mit relativ geringem Einfluss. Zentrales Element dabei war das 1989 beschlossene *Programa Nacional de Solidaridad* (PRONASOL). Dieses Programm leitete eine formale Veränderung im Bereich der Sozialausgaben ein. Es funktionierte wie eine Art großer Sozialausgabenfonds, aus dem verschiedenste, größtenteils bereits zuvor bestehende Programme gespeist wurden, die sich in die drei Untergruppen „Wohlfahrt“ (Verbesserung der Wohnqualität und Elektrizitätsdienstleistungen, Trinkwasser, Abwasserkanäle, Bildung und Gesundheit), „regionale Entwicklung“ (Kredite für Subsistenzanbau, Entwicklung rentabler Produktionsalternativen, allgemeine Unterstützung für Agraraktivitäten) und „Produktionsunterstützung“ (Stärkung der Finanz-, Verwaltungs- und Exekutivkapazitäten der Gemeinden, Straßennetzausbau), unterteilten, wobei rund 70% der Ressourcen in den Bereich „Wohlfahrt“ flossen. Als Ziel von PRONASOL definierte die Regierung, ein Grundversorgungssystem im Bereich der Grundbedürfnisse (Gesundheit, Ernährung, etc.) für die extrem Armen des Landes aufzubauen, wobei nicht vorgesehen war, deren Haushaltseinkommen mittels Transferzahlungen zu erhöhen oder neue Arbeitsplätze zu schaffen.²⁸³ Die Finanzierung geschah vor allem durch die Zentralregierung (1989 0,3% des BIP, stiegen bis 1994 auf 0,7%) mit allfälliger Finanzierungsbeteiligung der Gemeinden und Bundesstaaten. Um die durch Sozialprogramme Begünstigten in die Entscheidungsfindung und Projektorganisation miteinzubeziehen, wurde PRONASOL streng dezentral gehandhabt. In die Planung und Umsetzung von PRONASOL waren zahlreiche Sozialorganisationen und Verwaltungseinrichtungen auf verschiedensten Regierungsebenen (Staat, Gemeinde, Bundesstaat) eingebunden.

Die Diversität der Aspekte und Programme macht eine generelle Evaluierung der Erfolge von PRONASOL schwierig. Es gibt jedoch wenige Hinweise darauf, dass PRONASOL tatsächliche Fortschritte in der Bekämpfung der extremen Armut erreichte. Die größten Verbesserungen im Dienstleistungsangebot konnten in den am weitesten entwickelten Regionen beobachtet werden. Diverse Anzeichen weisen darauf hin, dass nicht die gefährdetsten Schichten erreicht wurden, sondern jene mit höherem Organisationsgrad. Zwar kam es auf die Charakteristika der einzelnen Subprogramme an, aber generell lässt sich zeigen, dass der selektive Charakter des Programmes voraussetzt, zu wissen, was der Bevölkerung fehlt. Besonders die Gruppe der extrem Armen, viele von ihnen

²⁸³ vgl. Gordon 1997

Analphabet/inn/en und ohne Informationszugang, konnten mangels ihrer autonomen Organisations- und Informationskapazität nur schlecht erreicht werden.²⁸⁴

2.2. PROGRESA

Die Sozialausgaben wurden unter Zedillo verstärkt hin zu Bereichen mit großer Redistributionswirkung (Bildung, Beschäftigung, Gesundheit und Sozialversicherung) sowie zu Armutsbekämpfungsprogrammen verlagert. 2000 wurden 94% der Sozialausgaben in Programme kanalisiert, die der Gesamtbevölkerung zu Gute kamen. Die restlichen 6% wurden für spezifische Armutsbekämpfungsprogramme aufgewendet.²⁸⁵

Seine Sozialpolitik war nicht mehr auf die Beseitigung der aktuellen Armut ausgerichtet, sondern hatte das Ziel, den generationsübergreifenden Armutskreislauf zu unterbrechen. Für die in Armut lebenden Erwachsenen wurden dabei keine längerfristigen Perspektiven geschaffen. Besonders deutlich wird dies bei dem wichtigste Sozialprogramm der Regierung Zedillo, dem *Programa de Educación, Salud y Alimentación* (PROGRESA).²⁸⁶

PROGRESA hatte das primäre Ziel, das Bildungsniveau der Kinder aus armen ländlichen Haushalten zu erhöhen. Zu diesem Zweck wurden Schulbesuchsstipendien vergeben sowie Gesundheitsfürsorge und Nahrungsmittelzuschüsse für Familien mit Kindern, welche die Volks- oder Mittelschule besuchten. Überdies erhielten schwangere und stillende Mütter sowie unterernährte Kleinkinder Nahrungsmittelzuschüsse.

Tatsächlich zeigen die Statistiken erhöhte Schuleintrittsraten, Verbesserungen in den Bereichen familiärer Gesundheit und Ernährung und erhöhte Konsumraten in den extrem armen Haushalten.

Von Kritiker/innen des Programmes wurde jedoch angemerkt, dass

- Armut hier als individuell bekämpfbares Phänomen betrachtet wurde und man damit über strukturelle Ursachen hinweg sah. So kann ein Volks- bzw. Mittelschulabschluss (darüber hinausgehende Ausbildung wurde nicht weiter unterstützt) nur dann zu erhöhtem Einkommen und damit zur Überwindung der Armutsgrenze führen, wenn sich auch die Arbeitsmarktmöglichkeiten entsprechend verbessern, wobei ergänzende Programme hierfür fehlten.
- PROGRESA in der Zielgruppenbestimmung mit einem Armutslinienkonzept agierte, welches der Annahme unterlag, die extrem armen Haushalte würden ihr gesamtes

²⁸⁴ vgl. Gordon 1997

²⁸⁵ vgl. CEPAL 2001

²⁸⁶ Der auf Zedillo folgende Präsident Vincente Fox behielt das Programm unter neuem Namen (OPORTUNIDADES) als wichtigstes Armutsbekämpfungsprogramm bei.

Einkommen für Nahrungsmittel aufwenden.²⁸⁷

Über 60% der Bevölkerung wiesen laut CEPAL 1996 ein Haushaltseinkommen auf, welches nicht für den Erwerb eines Basiswarenkorbcs ausreichte. Indes zeichnete PROGRESA nur für weniger als 30% der Bevölkerung verantwortlich.²⁸⁸

3. Beschäftigungspolitik

Von Seiten der Regierungen wurden vorhandene Beschäftigungsprogramme eliminiert, da die neue Definition des Staates mit sich brachte, dass dieser nicht mehr in die Arbeitsplatzschaffung intervenierte. Es wurde davon ausgegangen, dass Beschäftigung durch den Wachstumsprozess automatisch entstehen würde. Das Entstehen neuer Beschäftigungsmöglichkeiten wurde somit als Nebeneffekt wirtschaftspolitischen Handelns und nicht als Ziel an und für sich angesehen und als solches der Wiederherstellung einer Basis für ein nachhaltiges und stabiles Wirtschaftswachstum untergeordnet.²⁸⁹

Zeitgleich mit den Programmen COPLAMAR und SAM wurde 1983 daher das *Programa Integral de Desarrollo Rural* (PIDER) gestrichen. PIDER hatte darauf abgezielt, Infrastruktur und nachhaltige Beschäftigungsmöglichkeiten im ländlichen Raum zu schaffen. Im Gegensatz dazu konzentrierte sich eines der wichtigsten Sozialprogramme der Regierung De la Madrid, das *Programa de Empleo Temporal* (PET), auf die Schaffung von Saisonarbeitsplätzen vor allem im ländlichen Raum. PET lässt sich weniger als Beschäftigungsmaßnahme ansehen, sondern vielmehr als eine Form verzerrter Ressourcenzuteilung an die ärmsten Bevölkerungsgruppen.²⁹⁰ Im Nationalen Entwicklungsplan von Präsident Salinas fand sich schließlich als einzige beschäftigungspolitische Maßnahme die Förderung des Wirtschaftswachstums. Unter Zedillo wurde PET wieder aufgenommen und erhielt deutlich höhere budgetäre Mittel zugewiesen.²⁹¹

4. Bildungspolitik

Prinzipiell ist der Bildungszugang in Mexiko auf sämtlichen Ebenen (abgesehen von Unterrichtsmaterialien) gratis. In den 90er Jahren zeichnete sich jedoch aufgrund der bescheidenen Ressourcenausstattung der staatlichen Bildungseinrichtungen ein

²⁸⁷ Basierend auf diesem Modell wurden nur knapp 11% der Bevölkerung als extrem arm eingestuft, wohingegen die CEPAL von über 21% ausgeht und andere Autoren bis zu 50% der Bevölkerung als extrem arm einstufen. (Boltvinik/Damián 2001. 25)

²⁸⁸ Reveles 2000. 47

²⁸⁹ vgl. Chavez/Tecuanhuey 1999

²⁹⁰ vgl. Ceja Mena 2004

²⁹¹ Barba Solana 2004. 37

Bedeutungszuwachs der privaten, kostenpflichtigen Bildungseinrichtungen, vor allem im Bereich der höheren, universitären Bildung, ab.

1982 betrug die Bildungsausgaben 3,5% des BIP. Im Zuge der Krisenanpassungen sanken sie alleine 1983 real um über 40% und betrugen bis Anfang der 90er rund 2,5% des BIP. Ab 1989 begannen sie wieder anzusteigen und übertrafen 1992 leicht ihren Wert von 1982. Nach 1995 wurde das Bildungsbudget abermals um 13,5% gekürzt und erholte sich erst 1998 wieder auf 4% des BIP, wobei die Vereinten Nationen Entwicklungsländern Bildungsausgaben im Umfang von 8% des BIP empfehlen.²⁹²

Von sämtlichen Sozialaufwendungen erreichten die Bildungsausgaben die größte Reichweite. Eine Umverteilungswirkung zeigte sich jedoch nur auf Volksschulniveau. 1996 wurden 30% der Ausgaben hierfür zugunsten der 20% ärmsten Haushalte getätigt. Je höher das Haushaltseinkommen der übrigen Einkommenszehntel war, desto geringeren Anteil hatten sie an den staatlichen Volksschulsausgaben. In den folgenden Schulstufen kehrte sich die Verteilung jedoch um. Bereits bei der Unterstufenbildung sank der Ausgabenanteil der 20% ärmsten Haushalte auf 12,2%, während den 20% reichsten Haushalte 15,5% dieser Ausgaben zu Gute kamen und sich der restliche Betrag relativ ausgeglichen auf die übrigen Haushalte verteilte.²⁹³ Dadurch gehört Mexiko auch zu einem der Länder mit der größten Bildungsungleichheit.²⁹⁴ Unter den zahlreichen (strukturellen) Faktoren, welche eine Überwindung der generellen Armutssituation in Mexiko nahezu aussichtslos machen, rangiert der Mangel an Kapital, um Investitionen im Unterrichtsbereich zu finanzieren, womit die Menschen die für die neue wirtschaftliche Situation nötigen praktischen und theoretischen Kenntnisse erwerben können und somit der modifizierten Nachfrage gerecht zu werden, an oberster Stelle.²⁹⁵

Die Aufteilung der Bildungsausgaben verschob sich in den 90er Jahren sowohl zugunsten der Grundschulausbildung, als auch zum Vorteil der Universitäten. Von 57,8% 1990 stieg der Anteil der Volksschulsausgaben auf 65,4% 2000.²⁹⁶ Die Pro-Kopf-Ausgaben waren jedoch im Bereich der höheren, vor allem der universitären Bildung am höchsten.²⁹⁷ Die stärksten Ausgabeeinbußen erlebte gerade die voruniversitäre Bildungsstufe (*preparatoria*). Um die

²⁹² vgl. Gallegos Ramírez 1999

²⁹³ Reveles 2000. 76

²⁹⁴ vgl. Székely 2003

²⁹⁵ 1995 konnten 13,7% der 6-14 Jährigen d.h. 2,7 Mio. Kinder weder lesen noch schreiben. (Reveles 2000. 85)

²⁹⁶ Reveles 2000. 75

²⁹⁷ Mexiko gab rund 5,7 mal mehr pro Schüler/in in höheren Bildungseinrichtungen aus als für jene, die sich in Basisbildung befanden. (De la Torre 2000. 557)

vorhandenen Lohn- und Qualifikationsungleichheiten zu verringern, wäre es notwendig, den Bildungszugang auf allen Ebenen, vor allem für höhere Bildung, auszuweiten.²⁹⁸

Die Ausgabenkürzungen der 80er Jahre führten zu drastischen Verschlechterungen der Bedingungen für Schüler/innen und Lehrpersonal und wirkten sich negativ auf die durchschnittliche Schulzeit aus. Nach 1982 sank in sämtlichen Schulstufen der Anteil der Absolvent/inn/en, die sich für das nachfolgende Ausbildungsjahr einschrieben, d.h. eine relativ größere Anzahl von Kindern und Jugendlichen gingen nicht weiter in die Schule, vor allem nachdem sie die Schulpflicht bzw. die Mittelschule abgeschlossen hatten, um die Familie derart finanziell zu entlasten. Diese Entwicklung war jedoch von starker Ungleichverteilung geprägt. Während in der Stadt der Anteil der Schulabbrecher/innen kontinuierlich sank stieg die „Schulflucht“ am Land von 7,2% 1981 auf 10% 1987/88.²⁹⁹

Dies hatte klaren Einfluss auf die mittelfristige Qualifikation der Arbeitskräfte. Mitte der 80er Jahre kam es zu einer Erholung dieses Indikators und die durchschnittliche Schulzeit verzeichnete neuerliche Anstiege. In den folgenden Jahren konnte der bereits zuvor eingeleitete Prozess der Reduktion des Analphabetismus weitergeführt werden. Ebenso erhöhte sich die Zahl der durchschnittlichen Bildungsjahre pro Einwohner/in, wobei sich der Wachstumsrhythmus dieses Indikators – verglichen mit den 70er Jahren – deutlich reduzierte. Die Grundschulbildung wies in den 90er Jahren erhöhte Absolvent/inn/enzahlen auf, da die Zahl der Schulabbrecher/innen auf diesem Niveau wieder deutlich reduziert werden konnte. Gerade in den Bereichen höhere und mittlere Bildung konnte die Abbruchrate jedoch nicht reduziert werden und erhöhte sich sogar teilweise. 1998 brach beinahe jeder fünfte Studierende seine Universitätsausbildung frühzeitig ab. 1980 waren es nur 13,5% gewesen. Dadurch lässt sich eine weiterhin „rückständige“ Arbeitsqualifikation erwarten.³⁰⁰

Das steigende allgemeine Bildungsniveau blieb deutlich hinter dem Niveau anderer Länder wie etwa dem von Chile oder Taiwan zurück. Mit einer durchschnittlichen Schulbildung von 7,2 Jahren 1998 erreichte Mexiko weniger als Hälfte des Bildungsstandes seiner beiden wichtigsten Handelspartner Kanada und den USA.³⁰¹ Zu beachten ist auch die Zusammensetzung dieser durchschnittlichen Bildungszeit. Während die ärmsten beiden Einkommenszehntel 1999 eine durchschnittliche Schulzeit von 3,08 bzw. 3,52 Jahren aufwiesen, stieg diese für das zweit-reichste Einkommenszehntel auf 8,66 Jahre und für das reichste sogar auf 11,24 Jahre.³⁰²

²⁹⁸ vgl. Barceinas Paredes 2001

²⁹⁹ Lustig/Székely 1997. 9

³⁰⁰ vgl. Cruz Vasconcelos, Contreras Varela, Valles Arellano 2000. 44f

³⁰¹ Barceinas Paredes 2001. 22

³⁰² Székely 2003. 46

5. Sozialversicherung

Die staatlichen Gesundheitsdienstleistungen werden in Mexiko prinzipiell über die einzelnen Sozialversicherungsinstitutionen angeboten. Die beiden größten Institutionen sind das 1944 gegründete IMSS (*Instituto Mexicano del Seguro Social*) für in privaten Betrieben Beschäftigte³⁰³, sowie das kleinere ISSTE (*Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado*) für Staatsbedienstete. Im Bereich der Basisdienstleistungen existieren zusätzliche staatliche Angebote für die nicht sozialversicherte Bevölkerung, von denen jedoch ganze Landstriche aufgrund ihres hohen Marginalisierungsgrades nicht erfasst werden. Zwischen den unterschiedlichen Anbieter/inne/n bestehen große Qualitätsunterschiede. Diese Probleme existierten schon vor den Systemumgestaltungen im Anschluss an die Schuldenkrise und konnten auch danach nicht gelöst werden, sondern verschärften sich durch die Sparmaßnahmen der Regierung sogar weiter bei gleichzeitiger Zunahme der nicht sozialversicherten Beschäftigten.

5.1. Gesundheitsausgaben

Als staatliche Gesundheitsausgaben lassen sich die Ausgaben der Sozialversicherungseinrichtungen und der Zusatzinstitutionen definieren. Diese Ausgaben wurden im Zuge der krisenbedingten Austeritätsmaßnahmen von 3,6% des BIP 1982 auf 2,7% 1987 gekürzt und ihr Fiskalanteil sank von 4,7% der Gesamtausgaben 1982 auf 2,7% 1991, ungeachtet der Bekenntnisse der Regierung über den prioritären Charakter dieses Ausgabenbereiches.³⁰⁴ Diese Reduktion implizierte vor allem Lohnsenkungen für die im sozialen Bereich beschäftigten Staatsangestellten, aber auch Verschlechterungen in der Gesundheitsversorgung an sich.

Bis 1995 erholte sich der Ausgabenwert wieder und erreichte 4% des BIP, wobei das Bevölkerungswachstum dazu führte, dass dennoch nur geringe Finanzmittel für die Ausweitung des Deckungsgrads und die Verbesserung der Qualität der Dienstleistungen zur Verfügung standen. Besonders bei den Zusatzeinrichtungen handelte es sich hauptsächlich um Maßnahmen, die darauf abzielten, eine Verschlechterung der Armutssituation zu verhindern, nicht jedoch um solche, die zur Beseitigung des Problems beitragen würden.³⁰⁵ Der Großteil der Gesundheitsausgaben richtete sich auf den kurativen Bereich, während Vorsorgemaßnahmen nur geringe Bedeutung zukam.³⁰⁶

³⁰³ Das vom in Verfassungsrang stehenden Recht auf soziale Gerechtigkeit abgeleitete Recht auf Sozialversicherung stellt eine Errungenschaft der mexikanischen Revolution von 1910 dar.

³⁰⁴ vgl. Gallegos Ramírez 1999

³⁰⁵ vgl. Reveles 2000

³⁰⁶ vgl. Lara, Gómez-Dantés, Urdapilleta, Bravo 1997

Die Gesundheitsausgaben im Sozialversicherungsbereich waren weit höher als jene für die Einrichtungen der Nicht-Versicherten, wobei nur knapp die Hälfte der Bevölkerung Rechtsanspruch gegenüber den Sozialversicherungsinstitutionen besaß. 1987 bis 1995 wurden rund 79% der Gesundheitsausgaben für den Bereich der Sozialversicherungsinstitutionen aufgewendet und nur 21% für die nicht-versicherte Bevölkerung.³⁰⁷ Mit der Gesundheitsreform stieg der Staatsanteil am Budget des IMSS sprunghaft von 4,5% 1996 auf 28,5% 1997, wodurch sich das Ungleichgewicht zwischen Versicherten und Nicht-Versicherten mangels allgemeiner Erhöhung der Gesundheitsausgaben weiter verstärkte.³⁰⁸

Die Dezentralisierung der Gesundheitsagenden und der Sozialversicherungsinstitute verstärkte die regionale Komponente der Einkommensungleichheit. Die höchsten staatlichen Gesundheitsausgaben wurden über die gesamte Periode hinweg in den am weitesten entwickelten Regionen des Landes getätigt. Zwar lassen sich im Beobachtungszeitraum Anstiege bei den Ausgaben für die nicht-versicherte Bevölkerung in den rückständigsten Regionen des Landes beobachten, diese waren in ihrem Umfang jedoch zu gering, um das schwere geographische Ungleichgewicht zu beseitigen.³⁰⁹

Da im Zuge der neuerlichen Zahlungsbilanzschwierigkeiten Mitte der 80er die Zahl der sozialversicherten Beschäftigten ein weiteres Mal deutlich sank, wurden verschiedenste Anstrengungen unternommen, möglichst weiten Bevölkerungsteilen den Zugang zu Basisgesundheitsleistungen zu eröffnen. Der wichtigste Versuch zur Ausweitung der Empfängergruppen wurde Anfang der 90er Jahre basierend auf dem *Programa Ampliada de Cobertura* (PAC) unternommen. Gemeinsam mit der Weltbank wurde dieses für 10 Mio. Personen in den ärmsten Bundesstaaten des Landes konzipiert. Diesen wurde ein Paket an Basisdienstleistungen angeboten. Einerseits wurde das Ausmaß des Problems deutlich unterschätzt. Andererseits stellte das Programm für einen großen Teil der Zielgruppe keine reale Verbesserung dar. Trotz Rechtsanspruch konnten Begünstigte, die in Zonen mit hoher Bevölkerungsdichte lebten, die Dienstleistungen nicht in Anspruch nehmen, da dort selbst die nächste Klinik oft schwierig zu erreichen war.³¹⁰

Durch die Expansion der Exportproduktionswerke in der zweiten Hälfte der 90er Jahre stieg die Anzahl der IMSS-Versicherten zwischen 1994 und 1999 um 21,9% (mehr als 8 Mio. neue Berechtigte). Entsprechend den offiziellen Angaben waren 1999 somit 57% der Bevölkerung

³⁰⁷ Reveles 2000. 61f

³⁰⁸ vgl. Lara, Gómez-Dantés, Urdapilleta, Bravo 1997

³⁰⁹ ebenda

³¹⁰ Reveles 2000. 59

bei der IMSS versichert.³¹¹ Gleichzeitig belegt jedoch die Volksbefragung 2000, dass immer noch beinahe 60% der mexikanischen Kinder bis 14 Jahren keine Rechtsansprüche gegenüber einer der Sozialversicherungsinstitutionen besaßen. In Gebieten mit besonders geringer Einwohner/innen/dichte stieg dieser Anteil auf über 80%.³¹²

Die Bedeutung mangelhafter Gesundheitsdienstleistungen lässt sich daran erahnen, dass 1995 rund 70% der Todesursachen bei Kindern mit Krankheiten in Verbindung standen, die bei adäquater medizinischer Betreuung behandelbar gewesen wären (Grippe, Darmerkrankungen, Mangelernährung, akute Atemwegserkrankungen u.dgl.).³¹³ 1990 entfielen 65% der Todesfälle im Kindbett auf das ländliche Gebiet. In 60% der Fälle waren nicht-versicherte Frauen betroffen.³¹⁴

5.2. Finanzmarktorientierung

Im Regierungsplan von Präsident Zedillo wurde die Idee bestärkt, dass das IMSS zur Stärkung der Wirtschaft und der Finanzen beizutragen hätte.³¹⁵ Aufgrund wachsender Finanzierungsschwierigkeiten wurden daraufhin Veränderungen hin zu finanzmarktorientierten Methoden vollzogen. Das Pensionssystem rückte vom Solidaritätsprinzip ab und an Stelle dessen traten individuelle Pensionskonten unter privatwirtschaftlicher Verwaltung.³¹⁶

Den ersten Schritt machte bereits Salinas 1992 mit der Schaffung des *Sistema de Ahorro para el Retiro* (SAR). Zur Senkung der staatlichen Kosten wurden anstelle der Finanzierung durch laufende Einkommen individuelle Konten geschaffen, in welchen der/die Dienstgeber/in 2% des Arbeitnehmer/innen/lohns anlegte. Zum Zeitpunkt der Pensionierung wurden die akkumulierten Einlagen an die Begünstigten in einmaligen Auszahlungen ausgehändigt.³¹⁷

Mit Unterstützung der Weltbank wurde das Pensionssystem des IMSS 1997 schließlich auf am Finanzmarkt operierende Konten umgestellt, deren Administration an eine private Verwaltungseinheit, die *Administradoras de Fondos para el Retiro* (AFORE), übertragen wurde.³¹⁸ Die Höhe der Pensionszahlungen war fortan vom Einzahlungsbetrag auf das Konto des/der Arbeitnehmer/in, der Rendite aus der Kontenveranlagung und den Verwaltungsgebühren der AFORE abhängig. Die Pensionsportfolios wiesen eine geringe

³¹¹ Olivo/Reyes 2000. 85

³¹² Reveles 2000. 58

³¹³ ebenda 62

³¹⁴ vgl. Gordon 1997

³¹⁵ Olivo/Reyes 2000. 77

³¹⁶ vgl. Ceja Mena 2004

³¹⁷ vgl. CEPAL 2001. 4ff

³¹⁸ 2001 waren rund 55% der ökonomisch aktiven Bevölkerung durch dieses Pensionssystem erfasst. (ebenda 4)

Diversifizierung auf (2001 waren fast 90% der Einlagen in Staatsanleihen veranlagt), eine riskante Strategie die sich negativ auf die Renditen auswirkt. Als besonders problematisch müssen jedoch die extrem hohen Verwaltungsgebühren der AFORE (1999 beliefen sich diese auf 22% der Beitragszahlungen) angeführt werden, da diese für die Begünstigten beträchtliche Abzüge bedeuteten.³¹⁹

Für frühzeitigen Ruhestand aufgrund von Invalidität und Arbeitsunfällen blieb das Solidaritäts- und Kollektivfondsprinzip zwar bestehen, dennoch musste bezüglich des Arbeitsrisikos fortan jede/r Arbeitnehmer/in einen Teil der individuellen Pension selbst finanzieren, was laut Olivo/Reyes der mexikanischen Verfassung widerspricht, welche besage, dass dies „ausschließlich Aufgabe des/der Arbeitgebers/in und nicht des/der Arbeitnehmers/in sei“³²⁰. Letztlich erwies sich das neue Schema individueller Kapitalisierung als regressiv. Es erhöhten sich die Anforderungen für den Erhalt einer Pension und für die Übergangsphase waren hohe staatliche Transferzahlungen vonnöten.³²¹

Auch der Gesundheitssektor wurde mit Unterstützung der Weltbank nach Wettbewerbsregeln umstrukturiert. Er wurde für private Versicherungsgesellschaften geöffnet, die mit dem IMSS im Bereich der Krankheitsversicherung konkurrieren konnten.³²² Den staatlichen Einrichtungen blieben dabei die wenig rentablen Bereiche, die sich um die ärmsten Gesellschaftsschichten kümmerten, überlassen.³²³ Die Hoffnung, derart die Kosten des Systems zu reduzieren und Effizienzsteigerungen herbeizuführen, erfüllte sich auch hier nicht und letztlich stellte sich das System als teurer und ineffizienter als das vorherige heraus. Die strukturelle Ungleichheit nahm neuerlich zu und das soziale Recht der Bevölkerung auf Gesundheit wurde deutlich eingeschränkt, vor allem zum Nachteil der ärmsten Gruppen, wenn auch zum Vorteil der privaten Versicherungsgesellschaften.³²⁴

Die Privatisierung der Sozialversicherungssysteme wurde nicht nur vollzogen, um die Finanzierungsprobleme des alten Ruhestandsystems zu lösen, sondern auch, um die interne Sparquote zu erhöhen und einen Mechanismus zur Reduktion der Kosten und Risiken der Kapitalflucht zu etablieren. Die Macht der großen Finanzgruppen wurde durch diese Reform weiter ausgebaut, da es ihnen durch die neue Struktur ermöglichte wurde, Kontrolle über die

³¹⁹ vgl. Ferranti, Leipziger & Srinivas 2002 Abb. 1 und 2

³²⁰ Olivo/Reyes 2000. 79

³²¹ Barba Solana 2004. 38

³²² vgl. Olivo/Reyes 2000. 80ff

³²³ Die verwendete Literatur ermöglicht keine konkrete Beschreibung der durch die Sozialversicherung abgedeckten Leistungen und der Privatisierungsmaßnahmen.

³²⁴ Hernández Oliva 2001. 195

wichtigsten Finanzfonds des Landes zu übernehmen, die sich zusammen auf 60% des BIP belaufen.³²⁵

Die ärmsten 20% der Bevölkerung erhielten mit 17,6% (Stand 2000) deutlich geringeren Anteil an den Gesundheitsausgaben als die mittleren drei Fünftel der Bevölkerung (zwischen 21,8% und 24,4%).³²⁶ Die niedrigsten staatlichen Gesundheitsausgaben wurden jedoch für die Gruppe der 20% Reichsten unternommen (12,3%), wobei sich dies durch die Zunahme privatversicherter Haushalte erklären lässt.

³²⁵ ebenda 195

³²⁶ Reveles 2000. 61

SCHLUSSBEMERKUNGEN

Bis in die späten 70er Jahre hatte sich das Modell der Importsubstitution als förderlich für die mexikanische Wirtschafts- und Wohlstandsentwicklung präsentiert. Die strukturellen Mängel des Modelles angesichts eines sich zunehmend dynamisch verändernden Weltmarktes konnten durch hohe Erdöleinnahmen vorerst noch überdeckt werden. Mit der Schuldenkrise von 1982 veränderte sich die wirtschaftspolitische Lage jedoch grundlegend. Mexiko war bei der Wiederherstellung seiner Zahlungsfähigkeit und damit seiner Kreditwürdigkeit auf die Unterstützung vor allem des IWF angewiesen. Dessen Handschrift, die durch die Interessen seiner wichtigsten Beitragszahler/innen, d.h. den G7-Staaten, geprägt ist, zeigte sich sowohl in der Stabilisierungspolitik als auch in den umfassenden Strukturanpassungsmaßnahmen.

Mexiko erwies sich als „Musterschüler“ der neoliberalen Lehre – von damit vermeintlich verbundenen Effekten wie Wachstum, wirtschaftliche Stabilität und Mehrung des „globalen Wohlstands“ konnte die mexikanische Bevölkerung jedoch bislang nicht profitieren. Eine Krise jagte die andere und die Kaufkraft der Löhne erlebte starke Einbußen. Einzig einige wenige Wirtschaftsakteur/inn/en konnten die Situation zu ihrem Vorteil nutzen und schafften den Sprung in die Liste der Reichsten der Welt. Die große Masse jedoch, die in den 60er und 70er Jahren Hoffnung auf eine generelle Besserung der sozialen Lage geschöpft hatte, wurde durch steigende Gini-Koeffizienten und sich verschlechternde Armutskennzeichen eines Besseren belehrt.

Die Stabilisierungsmaßnahmen setzten zentral am Einkommen der Werktätigen an, während die Inflation gleichzeitig die Kaufkraft der Löhne phasenweise dramatisch schwächte. Zeitgleich leitete die Politik des offenen Marktes bei gleichzeitig hohen Zinsen im Unternehmenssektor einen „Bereinigungsprozess“ ein, der zum Verlust zahlreicher Arbeitsplätze führte, die durch schlechter bezahlte Arbeitsplätze in der Maquila oder kreative, in Eigeninitiative geschaffene Beschäftigung im informellen Sektor ersetzt wurden. Der Staat wirkte dem nicht entgegen, da er seine Aufgaben und seine Ausgaben – abgesehen von den (und mit dem Zweck der Mittelfreisetzung für die) immensen Zins- und Tilgungszahlungen für die internationalen Staatsschulden und für die vergesellschafteten, ehemals privatwirtschaftlichen Schulden – eingeschränkt hatte.

Vordergründiges Ziel der umfangreichen Strukturanpassungsmaßnahmen war es, die Abhängigkeit Mexikos von den Entwicklungen am internationalen Erdölmarkt zu reduzieren und dadurch die Stabilität der mexikanischen Wirtschaft zu erhöhen. Die Öffnung des Marktes sollte dazu dienen, die komparativen Vorteile des Landes optimal auszunutzen und damit das BIP zu stärken. Da sich diese Vorteile Mexikos vor allem in den niedrigen Löhnen und der Nähe zur US-Wirtschaft finden, resultierte diese Strategie in einem Erstarren der Maquila-Industrie, die bald den Platz der Erdölproduktion in der Außenhandelsbilanz übernahm. Langfristige Stabilisierung der Wirtschaft konnte damit keine erreicht werden, da sich diese als stark abhängig von den Entwicklungen der US-Ökonomie erwies. Im Gegensatz zu einigen asiatischen Ländern gelang es Mexiko nicht bzw. nur eingeschränkt, die Industrialisierung hierdurch voranzutreiben und damit den Status des Entwicklungslandes abzuschütteln.

Resultat der Freihandelspolitik war zwar, wie von der Theorie gewünscht, eine radikale Marktberreinigung. Durch die teilweise ungeschickte Privatisierungsstrategie, die Engpässe am Kreditmarkt und das Fehlen internationaler Direktinvestitionen in anderen Bereichen als der Maquila, kam es zur Entstehung von Märkten, in denen große Unternehmen monopolartige Stellungen einnehmen konnten und damit einhergehend zu einer weiteren Kapitalkonzentration im reichsten Einkommensehntel.

Die drei letzten Präsidentschaften der PRI hatten die Hoffnungen breiter Bevölkerungsgruppen auf sozialen Aufstieg zerstört, u.a. da zahlreiche Jugendliche ihre Schulkarriere frühzeitig beenden mussten, um zum Haushaltseinkommen beizutragen. Durch die Zunahme der Mangelernährung wurden Armutskreisläufe verstärkt und geschaffen. Das Wachstum des informellen Arbeitsmarktes erhöhte den Anteil an prekären Beschäftigungssituationen. Die Verschärfung der Konkurrenz und der Angriff auf die traditionelle Lebensweise der ländlichen Bevölkerung führten zu massiven Abwanderungsbewegungen in die Elendsviertel der Städte und Richtung nördlicher Grenze, wo nicht Wenige ihr Leben lassen mussten bei dem Versuch, sich und ihren Familien ein Überleben zu sichern. Den wenigen Gewinner/inne/n, die sich auf der Forbes-Liste und in den Vorstandsetagen internationaler (v.a. US-amerikanischer) Unternehmen finden, stehen somit zahllose Verlierer/innen gegenüber.

LITERATURVERZEICHNIS

- Ackerman, Frank, Wise, Timothy A., Gallagher, Kevin P., Ney, Luke & Flores, Regina „Free Trade, Corn, and the Environment: Environmental Impacts of US – Mexico Corn Trade Under NAFTA” Global Development and Environment Institute Working Paper NO. 03-06, 2003
- Alcaraz Ortiz, Eduardo & Alcaraz Prous, Gabriela „TLCAN, sector agropecuario mexicano y comercio desleal“ in „Comercio Exterior“ Vol. 51, Nr. 6, Juni 2001
- Álvarez, Alejandro „La crisis global del capitalismo en México – 1968/1985“ Colección Problemas de México 1987
- Balassa, Bela „La política de comercio exterior de México“ in „Comercio Exterior“ Vol. 50, Especial de Aniversario II, September 2000
- Barba Solana, Carlos „Régimen de bienestar y reforma social en México“ in „Serie: políticas sociales“ CEPAL, División de Desarrollo Social, 2004
- Barceinas Paredes, Fernando „Capital humano y rendimientos de la educación en México“ Tesis Doctoral, Universidad Autonoma de Barcelona 2001
- Bautista González, Javier „Ajuste estructural y distribución del ingreso en México, 1982-1996“ Tesis de Licenciatura en Economía, UNAM 1998
- Berthélemy, Jean-Claude & Lensink, Robert „An assessment of the Brady plan agreements“ OECD Technical Papers, Paris 1992
- Berumen Barbosa, Miguel E. „La Banca en México“ in „Observatorio de la Economía Latinoamericana“, März 2004
www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/mebb-banca.htm [21.06.2012]
- Boltvinik, Julio & Damián, Araceli „La pobreza ignorada. Evolución y características“ in „Papeles de POBLACIÓN“ Nr. 29, CIEAP/UAEM Juli/September 2001
- Bourges Rodriguez, Hector „La alimentación y la nutrición en México“ in „Comercio Exterior“ Vol. 51, Nr. 10, Oktober 2001
- Calderón Gastelum, Francisco Alfonso „El cambio estructural y el sector externo“ Tesis de Licenciatura en Economía, UNAM 1997
- Calderón Salazar, Jorge A. „Propuesta alternativa de reforma hacendaria“ Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, Mexiko 2004
- Calva, José Luis „México más allá del neoliberalismo – Opciones dentro del cambio global“ Plaza & Janés Editores, S.A., Mexiko 2000

- Campos Chirino, Roberto G. & López Kramsky, Carlos R. „Antinomias y rumbos de la reforma agraria“ in „Estudios Agrarios“ Nr. 25, Jänner-April 2004
<http://www.pa.gob.mx/publica/PA072501.HTM> [21.06.2012]
- Carrada-Bravo, Francisco „Inversión extranjera directa e industria maquiladora en México” in „Comercio Exterior” Vol. 48, Nr. 4, April 1998
- Carrillo Jorge, Mortimore Michael & Estrada Jorge Alonso „El impacto de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de México. El caso de las industrias de partes para vehículos y de televisores“ in „Desarrollo Productivo“ Nr. 50, CEPAL 1998
- Casabuenas Constantino, Heredia Carlos und Purcell Mary „Diagnostico de la pobreza y la desigualdad“ in „Control Ciudadano“, México Informe 1997
<http://www.socialwatch.org/es/informesNacionales/323.html> [10.01.2009]
- Ceja Mena M. C. „La política social mexicana de cara a la pobreza“ in „Scripta Nova: Revista electrónica de geografía y ciencias sociales“ Universidad de Barcelona, Vol. VIII, Nr. 176, 1. November 2004 <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-176.htm> [21.06.2012]
- CEPAL „Evolución y reforma del estado en México a inicios del nuevo milenio“, Boletín del instituto No 8, September 2001
- CESOP „El impacto de las remesas familiares en México y su uso productivo“ Mexiko, Dezember 2004 <http://www.cesop.gob.mx/> [01.05.2011]
- Chavez Fernando & Tecuanhuey Eva „La política laboral en el nuevo modelo económico (1988-1994)“ in: Eduardo Zepeda & David Castro „Reestructuración económica y empleo en México“ Editorial Universidad Autónoma de Coahuila, Mexiko 1999
- Clavijo, Fernando „Reformas estructurales y política macroeconómica“ in: Clavijo Fernando & Valdivieso Susana „Reformas económicas en México 1982-1999“ CEPAL 2000
- Cline, William R. „International debt reexamined“ Institute for International Economics, Washington 1995
- Cortés, Fernando „Acerca de la reforma y la desigualdad económica“ 1999
<http://168.96.200.17/ar/libros/pobreza/cortes.pdf> [21.06.2012]
- Cortés, Fernando „El cálculo de la pobreza en México a partir de la encuesta de ingresos y gastos“ in „Comercio Exterior“ Vol. 51, Nr. 10, Oktober 2001
- Cortés, Fernando „El ingreso y la desigualdad en su distribución. México: 1997-2000“ in „Papeles de POBLACIÓN“ Nr. 35, CIEAP/UAEM Jänner/März 2003

- Cruz Vasconcelos Gerardo, Contreras Varela Mario Gil & Valles Arellano Yearim „México: Reformas estructurales y crecimiento de largo plazo“ CADE, Documento de Investigacion Nr. 16, April 2000
- Damián Araceli & Boltvinik Julio „Evolución y características de la pobreza en México“ in „Comercio Exterior“ Vol. 53, Nr. 6, Juni 2003
- De la Cruz Justino, Koopman Robert B., Wang Zhi „Estimating Foreign Value-added in Mexico’s Manufacturing Exports” U.S. International Trade Commission, April 2011
<http://www.usitc.gov/publications/332/EC201104A.pdf> [21.06.2012]
- De la Torre, Rudolfo „La distribución factorial del ingreso en el nuevo modelo económico en México“ in „Serie: Reformas Económicas“ März 2000
- De la Torre, Rudolfo „La distribución factorial del ingreso en el nuevo modelo económico“ in: Clavijo Fernando & Valdivieso Susana „Reformas económicas en México 1982-1999“ CEPAL 2000
- De Luna-Martinez, Jose „Management and Resolution of Banking Crisis. Lesson from the Republic of Korea and Mexico“ World Bank Discussion Paper No. 413, Washington D.C. 2000
- De Regil Castilla, Álvaro J. „El as alto neo-capitalista en México: Democracia frente a la lógica del Mercado”, La Alianza Global Jus Semper, Februar 2004
- Diego Quintana, Roberto S. „El paradigma neoliberal rural y las reformas agrarias en México“ in „Cuadernos Agrarios. Neoliberalismo y Campo“ Jahr 1, Nr. 11 und 12, Jänner-Dezember 1995
- Entacher, Karoline „Economic Integration among Unequal Partners: Mexico and Poland compared“ Diplomarbeit, Universität Wien, 2007
- Ferranti, David de, Leipziger, Danny & Srinivas, P.S. „The Future of Pension Reform in Latin America“ in „Financing & Development“ Vol. 39, Nr. 3, September 2002
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2002/09/ferranti.htm> [22.09.2012]
- Fuchs, Doris „Stand und kritische Analyse der regionalen Integrationsabkommen: NAFTA, MERCOSUR“ Stuttgart 2004
<http://www.uni-stuttgart.de/soz/ib/mitarbeiter/fuchs.arbeitspapiere.html> [11.05.2010]
- Gallegos Ramírez, Mónica „Reforma del estado y política fiscal en México“ Red de Investigadores Latinoamericanos por la Democracia y la Autonomía de los Pueblos 1999
www.ufg.edu.sv/ufg/red/reformestado.html [15.11.2009]
- García Fonseca „Las crisis recurrentes del peso mexicano: causas, efectos y posibles soluciones“ Doktorarbeit, Universitat de Barcelona 2003

- Godínez, Víctor M. „Subempleo de masa y exportación de trabajadores“ in „La Jornada“ 13. September 2004
<http://www.jornada.unam.mx/2004/sep04/040913/005n1sec.htm> [15.11.2009]
- Gordon, Sara „Pobreza y patrones de exclusión social en México“, Programa sobre las Instituciones Laborales y Desarrollo, OIT 1997
<http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/inst/papers/1997/dp92/> [10.01.2009]
- Guillén, Arturo „El Programa de Estabilización Mexicano (1987-1989): principales resultados y obstáculos actuales“ in „La economía mexicana actual: pobreza y desarrollo incierto“ 1991
- Heckert, Megan P.; Ramos, Rodrigo G. & Wright, Marcelo M. „A multi-country evaluation of trade imbalances. Mexico“ April 1999
<http://internationalecon.com/tradeimbalance/mexico.html> [21.06.2012]
- Hernández Laos, Enrique „Crecimiento económico, distribución del ingreso y pobreza en México“ in „Comercio Exterior“ Vol. 50, Nr. 10, Oktober 2000
- Hernández Laos, Enrique „Retos para la medición de la pobreza en México“ in „Comercio Exterior“ Vol 51, Nr. 10, Oktober 2001
- Hernández Licona, Gonzalo „Cambio institucional: Agenda pendiente para las políticas públicas en México“ in „Gaceta de Economía“, Jahr 8, Sondernummer 2003
- Hernández Oliva, Rocío Citlalli „Globalización y privatización: el sector público en México, 1982-1999“ INAP 2001
- Herrera Ramos, Mario J. „Instituciones, focalización y combate a la pobreza“ V Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Rep. Dominicana, Oktober 2000
<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/CLAD/clad0038423.pdf>
[21.06.2012]
- Hiernaux Nicolás, Daniel „Reestructuración económica y cambios territoriales en México. Un balance 1982-1995“ in „Revista de Estudios Regionales“ September - Dezember 1995
<http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/inst/papers/1997/dp92/> [01.05.2011]
- Huerta, Arturo G. „La política neoliberal de estabilización económica en México – Límites y alternativas“, Editorial Diana México, Juni 1994
- Humphrey, Brett M. „Bailout or Aid? Isolationism or Globalization?“ in “Hinckley Journal of Politics”, Salt Lake City, Frühling 2000
http://www.hinckley.utah.edu/publications/journal/2000_Journal.pdf [21.06.2012]

- Lara Alejandro, Gómez-Dantés Octavio, Urdapilleta, Oswaldo & Lilia Bravo María „Gasto federal en salud en población no asegurada: México 1980-1995“ 1997
<http://www.insp.mx/salud/39/392-2s.html> [10.01.2009]
- Lechuga Montenegro, Jesús „Acumulación y regulación en la economía mexicana“ in „Problemas del Desarrollo“ Vol. 32, Nr. 125, IIEc-UNAM, April - Juni 2001
- López, Julio G. „El empleo durante las reformas económicas“ in: Clavijo Fernando & Valdivieso Susana „Reformas económicas en México 1982-1999,“ CEPAL 2000
- López, Oscar „Nociones elementales para entender la pobreza“, Programa de estudios multidisciplinares sobre pobreza, Textos básicos No. 1, FLACSO/ASDI 2004
- Lustig, Nora „Los Estados Unidos al rescate: la asistencia financiera a México en 1982 y 1995“ in „Revista de la CEPAL“ Nr. 61, April 1997
- Lustig, Nora „México: Crisis económicas y políticas de ajuste“ Departamento de Economía, Universidad de las Américas, Puebla 2002 (Curso: Entorno Económico)
- Lustig, Nora Claudia & Székely, Miguel „México: Evolución económica, pobreza y desigualdad“ Dezember 1997 <http://www.iadb.org/sds/doc/877spa.pdf> [10.01.2009]
- Manrique Campos, Irma „México: Modernización financiera integral en la condicionalidad de las políticas de ajuste estructural“ 1999 <http://www.CLASCO.org/> [01.05.2011]
- Marcos Chávez M. „El fracaso de las políticas de estabilización en México: Retos y opciones de política económica“ Programa sobre ciencia, tecnología y desarrollo (PROCIENEC) Documento de Trabajo No. 1-04, Jänner 2001
- Mariña Flores, Abelardo „Empleo y remuneraciones en la industria manufacturera: balance del sexenio 1994-2000“ in: Ana Alicia Solís de Alba, Enrique García Márquez & Max Ortega „El último gobierno del PRI – Balance del sexenio zedillista“ Editorial Itaca 2000
- Miller, Morris „¡No basta enfrentarse a la deuda! – La crisis de la deuda internacional y los papeles del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional“ Fondo de Cultura Económica, Mexiko 1986
- Moguel, Julio & Bartra, Armando „El sector agropecuario mexicano. Un balance sobre el desastre (1988-1994)“ in „Problemas del Desarrollo“ Vol. 26, Nr. 102, México, IIEc-UNAM Juli – September 1995
- Novelo Urdanivia, Frederico „Balance y desafíos del TLCAN“ in „El nuevo milenio mexicano“ Universidad Autónoma Metropolitana 2004
- Olivo, Ofelia & Reyes, Francisco „La ruta de la seguridad social hacia su privatización“ in: Ana Alicia Solís de Alba, Enrique García Márquez & Max Ortega „El último gobierno del PRI – Balance del sexenio zedillista“ Editorial Itaca 2000

- Ortiz Wadgymar, Arturo „Reflexiones acerca de los procesos devaluatorios recientes en México 1982-1994“ in „Problemas del Desarrollo“ Vol. 26, Nr. 101, México, IIEc-UNAM April – Juni 1995
- Polaski, Sandra „Jobs, Wages, and Household Income“ in „NAFTA’s Promise and Reality: Lessons from Mexico for the Hemisphere“ S.11-37, Washington: Carnegie Endowment for International Peace 2002 <http://www.carnegieendowment.org/> [01.05.2011]
- Raffer, Kunibert & Singer, H.W. “The Economic North-South Divide. Six Decades of Unequal Development”, Cheltenham/Northampton 2001
- Reisen, Helmut „The Brady plan and adjustment incentives“ in „Intereconomics“, OECD Reprint Series, Paris, März/April 1991
- Reveles, Rudolfo Aguirre „La condición de la ninez mexicana en los anos del ajuste“, Ejercicio CASA-SAPRIN México 2000
- Romero, José & Puyana, Alicia „Evaluación integral de los impactos e instrumentación del capítulo agropecuario del TLCAN“ 2004
- Salcedo, Salomón „Impactos diferenciados de las reformas sobre el agro mexicano: productos, regiones y agentes“, CEPAL, Red de Desarrollo Agropecuario 1999
- SAPRI-CASA „Las políticas de ajuste estructural en las raices de la crisis económica y la pobreza“ April 2002
- Schalatek, Liane „Die Fehlkalkulation der Liberalisierungsbefürworter: NAFTAs defizitäre 10-Jahres-Bilanz – kein Modell für ALCA“ Heinrich-Böll-Stiftung, Washington Februar 2004 http://www.boell.de/de/04_thema/2394.html [01.05.2011]
- Sen, Amartya „The political economy of targeting” in Van de Walle, Dominique (Hrsg.) „Public spending and the poor: theory and evidence” Baltimore 1995
- Sen, Amartya „Los bienes y la gente” in “Comercio Exterior” Vol. 50, aniversario II, September 2000
- Solís, Ricardo „La política de regulación del sector agrícola mexicano en los ultimos anos“ in „La economia mexicana actual: pobreza y desarrollo incierto“ 1991
- Sotelo Valencia, Adrian „Globalización y precariedad del trabajo en México“ Ediciones El Caballito, S.A., Mexiko 1999
- Suárez Dávila, Francisco „La política financiera internacional en México. Relaciones con el Banco Mundial y el FMI“ in „Comercio Exterior“ Vol. 44, Nr. 10, Oktober 1994, S. 853-864

- Suárez Guevara, Sergio „El petróleo en el vértice de una crisis que somete y sus trazos privatizadores a lo trasnacional“ in „Problemas del Desarrollo“ Vol. 26, Nr. 102, Juli-September 1995
- Székely, Miguel „Es posible un México con menor pobreza y desigualdad“ August 2003 <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubS-239.pdf-11.Juni2005> [01.05.2011]
- Tornell, Aaron „Economic crises and reform in Mexico“ 2002 www.hoover.stanford.edu/publications/books/fulltext/crony/127.pdf [15.11.2009]
- Toussaint, Eric „El escándalo silencioso de la deuda externa y del modelo neoliberal“ in „La insignia“ 9.Juli 2002 http://www.lainsignia.org/2002/julio/econ_013.htm [15.11.2009]
- Turner Barragán, Ernesto Henry „La industria automovilística mundial y mexicana ante la globalización“ in „Comercio Exterior“ Vol. 51, Nr. 6, Juni 2001
- Vieyra Medrano, José Antonio „Innovación y nuevas estrategias espaciales en el sector automotriz. El caso de la Nissan mexicana“ in „Scripta Nova: Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales“ Universidad de Barcelona, Nr.69 (87), August 2000 <http://www.ub.es/geocrit/sn-69-87.htm> [21.06.2012]
- Weltbank „La pobreza en México: una evaluación de las condiciones, las tendencias y la estrategia del gobierno“ México 2004 <http://www.bancomundial.org.mx/bancomundial/SitioBM.nsf/vwCatPubEsp/A8CF67FEB BB19F1106256EDF006869F7?OpenDocument&pag=6.2&nivel=6> [01.05.2011]
- Widhalm, Corinna „Macht und Herrschaft durch Subjektivierung anhand der Maquiladora-Industrie in Mexiko“, Diplomarbeit, Wien 2008
- Yetman, David Ejidos, „Land Sales, and Free Trade in Northwest Mexico: Will Globalization Affect the Commons?“ in „American Studies“, Vol. 41, Nr. 2-3, 2000 <https://journals.ku.edu/index.php/amerstud/article/viewFile/3109/3068> [21.06.2012]
- Zapata, Francisco „Salarios mínimos y empleo en Argentina, Chile y México“ in „Papeles de POBLACIÓN“ Nr. 32, CIEAP/UAEM April/Juni 2002

ANHANG

Zusammenfassung

Die letzten drei Präsidentschaften der PRI sind gekennzeichnet durch einen radikalen Umbau der Wirtschaftsstruktur. Binnen weniger Jahre wandelte sich Mexiko von einem ausgesprochen geschlossenen Wirtschaftssystem zum neoliberalen Vorzeigeprojekt. Den Auftakt hierzu bildeten die Schuldenkrise von 1982 und die damit einhergehende erhöhte Abhängigkeit von den Forderungen internationaler Gläubiger/innen betreffend die wirtschaftspolitische Ausrichtung des Landes. Die optimale Ausnutzung der Standortvorteile bedeutete für Mexiko die Ausweitung des Niedriglohnsektors sowie eine zunehmende Verschränkung mit der US-amerikanischen Wirtschaft.

Als negative Effekte sind vor allem die verstärkte Abhängigkeit Mexikos von den Dynamiken der US-Wirtschaft, eine damit einhergehende erhöhte Krisenanfälligkeit der Wirtschaft sowie eine zunehmende Verschlechterung im Bereich der Verteilungsgerechtigkeit zu erwähnen. Der in den 70er Jahren ersichtliche Trend verbesserter Sozialindikatoren wurde durch die Schuldenkrise abrupt gestoppt. Den neoliberalen Restrukturierungsmaßnahmen im Bereich der Wirtschafts- und Sozialpolitik ist geschuldet, dass die Armutsindikatoren in Folge stagnierten und von einer generellen Verschlechterung der sozialen Lage der Bevölkerung gesprochen werden muss.

Abstract

The last three presidencies of the PRI are characterized by a radical conversion of the Mexican economic structure. Within a few years Mexico changed from a rather markedly closed economy to a neoliberal showcase. The debt crisis of 1982 along with the growing dependency of the country on the claims of the international creditors in regard to the Mexican economic structure constitutes the beginning of this process. Optimal exploitation of locational advantages meant for Mexico a growing low wage sector as well as the tightening entanglement with the US-American economy.

Worth mentioning in respect of the negative effects are overall the growing dependency on the US-economy, along with this the increasing instability of the Mexican economy and an aggravated situation concerning distributive justice. Improvements of the social situation of the people reached in the 70ies got lost during the debt crisis. In succession neoliberal restructuring of economic and social policies account for the stagnation of poverty indicators and general worsening of the social situation of the Mexican people.

Lebenslauf

Sonja Gschaar, BA

geboren am 6. Juni 1978 in Wien

Ausbildung

September 2009 bis Juli 2011 **FH Campus Wien**

Bachelorstudium „Soziale Arbeit“, berufsbegleitend

Einzelbachelorarbeit: „Politische und rechtliche Rahmenbedingungen der Sexarbeit in Wien“

September 2006 bis Juni 2008 **FH Campus Wien**

Diplomstudium „Soziale Arbeit“, berufsbegleitend

Forschungswerkstatt: „Integrationsleasing als neues Feld der Sozialarbeit? Untersuchung am Beispiel des gemeinnützigen Arbeitskräfteüberlassers Job-TransFair“

seit Oktober 1996 **Universität Wien**

Diplomstudium „Internationalen Betriebswirtschaft“

März bis September 2003 Forschungsaufenthalt in Mexiko (UNAM)

Relevante Berufserfahrung

Jänner 2007 bis Juni 2012 **ORF Enterprise GmbH / ORF-KONTAKT**

Projektleiterin ORF-Kundendienst / ORF DIGITAL

Oktober 2005 bis Jänner 2007 **ORF Enterprise GmbH**

Debitorenbuchhaltung für ORF DIGITAL

Ehrenamtliche Tätigkeiten

Jänner 1997 bis März 2000 **Österreichische Hochschüler/innenschaft**

Gremienarbeit und Beratungstätigkeit

Fremdsprachkenntnisse: Englisch, Spanisch