

Enrique Dussel Peters

**Bye bye Weltmarkt?
Freihandel oder Regionalisierung des Weltmarktes:
Das Freihandelsabkommen zwischen
Kanada, Mexiko und den USA**

Einleitung

Bis Anfang der 90er Jahre haben sich neoliberale Theorie und Praxis in der Peripherie, insbesondere in den lateinamerikanischen Ländern nach dem »verlorenen Jahrzehnt« der 80er Jahre, fast vollständig durchgesetzt. Nach den neoliberalen Lehren von Bhagwati, Balassa und Kruger ist die exportorientierte Industrialisierung und Integration in den kapitalistischen Weltmarkt die einzige Entwicklungsmöglichkeit der Peripherie: Freihandel und die totale Öffnung der Binnenmärkte, ein »minimalistischer Staat«, Währungsabwertungen zusammen mit restriktiven monetären und Haushaltsmaßnahmen - das sind die wesentlichen Ziele der heutigen neoliberalen Projekte. Der private Sektor der jeweiligen Nationen soll der Motor der zukünftigen Entwicklung und Industrialisierung werden. Ein Gespenst geht um auf dem Weltmarkt, jetzt nicht das Gespenst des Kommunismus, sondern das des Freihandels.

Parallel zu dieser Markteuphorie und zur scheinbar notwendigen Integration der Peripherie in den kapitalistischen Weltmarkt bringt die zunehmende »Bilateralisierung« bzw. Regionalisierung des Weltmarktes neue Widersprüche und Grenzen des neoliberalen Projektes hervor. Im Zusammenhang mit der Krise der US-Hegemonie, der »Enterprise for the Americas Initiative« und der sozioökonomischen Umstrukturierung der lateinamerikanischen Nationen ist das Freihandelsabkommen zwischen Kanada, Mexiko und den USA (derzeit im Ratifizierungsverfahren) aus mehreren Gründen bedeutend. Einerseits ist seit den 80er Jahren endgültig deutlich geworden, daß die USA die nach dem 2. Weltkrieg gesetzten militärischen und sozioökonomischen Funktionen und Ziele auf dem Weltmarkt neu bestimmen müssen, da die Kosten und internen internationalen Widersprüche zumindest ökonomisch nicht mehr tragbar sind. Schon vor dem Zusammenbruch der ehemaligen Sowjetunion beginnt daher eine selektive Orien-

tierung zur Peripherie. Andererseits hat sich Mexiko im Rahmen dieses Selektionprozesses zur bevorzugten Nation seitens multilateraler Organisationen und der USA herauskristallisiert. Mexiko weist die idealen Voraussetzungen für die neoliberale Entwicklungsstrategie auf. Die schon seit Mitte der 80er Jahre begonnene Handelsliberalisierung und die möglichen Konsequenzen des Freihandelsabkommens mit Kanada und den USA verstärken diesen Prozeß.

Dieser Artikel wird sich hauptsächlich mit dem zweiten Teil dieser Fragestellung befassen, da die Krise und mögliche Umstrukturierung der US-Hegemonie mehrfach behandelt worden ist (Glyn et al. 1989; Altvater et al. 1987). Zunächst wird kurz Mexikos ökonomische Entwicklung vor der 1982 erscheinenden Krise analysiert. Der zweite Teil behandelt die bedeutendsten Maßnahmen der neoliberalen Strategie seit Mitte der 80er Jahre und ihre sozioökonomischen Folgen. Der dritte Teil nimmt die konkreten Vorschläge und möglichen Konsequenzen des potentiellen Freihandelsabkommens mit Kanada und den USA auf. Inwieweit diese Integrationsform zumindest eine nach kapitalistischen Kriterien 'erfolgreiche' Akkumulation für Mexiko hervorbringen kann, wird dann im letzten Teil des Artikels behandelt.

1. Importsostituierende Industrialisierung in Mexiko (1940-82)

1.1. Das »Mexikanische Wunder« (1940-70)?

Die Regierung von Lázaro Cárdenas (1934-40) hat das Fundament der mexikanischen korporativistischen Gesellschaft gelegt. Die importsostituierende Industrialisierung (ISI), beruhend auf einem Mehrwerttransfer vom landwirtschaftlichen zum industriellen Sektor, war entwicklungsbestimmend in dieser Periode. Die ISI hat insbesondere die nationale Konsumgüterindustrie durch unterschiedliche Importrestriktionen und Wechselkursmaßnahmen gefördert, die zu beeindruckenden Resultaten führte: das pro Kopf-BIP wuchs 1940-70 um jährlich 2.9%, und der Anteil des sekundären Sektors stieg von 28% 1938 des BIP auf 35% 1974. Ein stabiles autoritäres Regime mit einem für Lateinamerika einmaligen selektiven Repressionsapparat trug wesentlich zu dieser Entwicklung bei (Meyer/Reyna 1989).

Der scheinbare Erfolg dieses Akkumulationsmodells war entscheidend von externen Finanzierungsquellen und von der von transnationalen Unternehmen eingeführten technologischen Diversifizierung abhängig (Huerta 1985; Villareal 1988). Ausländische Direktinvestitionen zusammen mit Handelsbilanzüberschüssen der Nicht-Industrie-Sektoren (insbesondere

Landwirtschaft und Tourismus) haben die ISI finanziert; transnationale Unternehmen hatten bis 1982 Investitionen von ca. \$27 Mrd. oder 20% von Mexikos BIP betätigt (Peres Núñez 1990a). Eine scheinbar »friedliche Koexistenz« zwischen privaten und staatlichen Unternehmen (paraestatales) fand statt; sie, die hauptsächlich Konsumgüter produzierten, stellten die Infrastruktur zur Verfügung, während transnationale Unternehmen mit höheren Produktivitäts- und Profitraten und Importkoeffizienten sich auf die höher entwickelten Manufakturbranchen konzentrierten (Blomström/Wolff 1989; Casar 1990).

Trotz hoher Subventionen und protektionistischer Maßnahmen waren weder die nationalen noch die transnationalen Unternehmen in der Lage, die Voraussetzungen für eine kapitalistische Industrialisierung zu schaffen oder gar eine technologische und finanzielle Basis herzustellen. Transnationale Unternehmen haben einen großen Teil ihrer Profite in das Ausland transferiert und der nationale und ausländische Privatsektor war hauptverantwortlich für die steigenden Leistungsbilanzdefizite. 1950-70 betrug das gesamte Leistungsbilanzdefizit \$7.7 Mrd. Das des privaten Sektors war fünfmal höher als das der staatlichen Unternehmen.

Dieser massive Werttransfer in die privaten Industriesektoren und die Vernachlässigung des Landwirtschaftssektors verursachten den Kollaps des letzteren, so daß die mexikanische Regierung seit Ende der 60er Jahre neue Finanzierungsquellen ausfindig machen mußte. Die Unfähigkeit der mexikanischen Wirtschaft, ihre industrielle Struktur und den Außenhandel - 1940-70 machte der Handel mit den USA 70% der Exporte und 79.3% der Importe aus - zu diversifizieren, stellten einige der Widersprüche der Regierungspolitik dar. Gleichzeitig hatte die Entwicklungsstrategie die Einkommensverteilung verschlechtert: 1950-70 sank der Einkommensanteil der ärmsten 40% der Bevölkerung von 13.1% auf 11.8% (Barkin 1991). Die ersten Erscheinungen der Krise dieser Entwicklungsstrategie wurden Ende der 60er Jahre deutlich, da der Landwirtschaftssektor, die Finanzierungsquelle der ISI, fallende Produktion und steigende Importe aufwies. Seitdem lösten ihn Öleinnahmen und Auslandsverschuldung als Finanzierungsquelle des Entwicklungsmodells der mexikanischen Industrialisierung ab.

Anfang der 70er Jahre mußte die Regierung eine zweifache Krise überstehen: die Akkumulationskrise in Mexiko und die Krise des kapitalistischen Weltmarktes nach dem »Ölpreisschock«. Die Ausschöpfung der Finanzierungsquelle und die steigende soziale Unzufriedenheit Ende der 60er Jahre waren einige der Erscheinungsformen der Akkumulationskrise: Die mexikanische Regierung hatte die Möglichkeit, entweder die kapitalistische Entwicklungsstrategie der letzten Jahrzehnte aufzugeben, die politische

Verantwortung für die sozioökonomische Krise zu tragen und neue sozioökonomische Optionen zu suchen oder die strukturelle Krise der Industrialisierungsstrategie zu verlängern. Die letzte Option machte massiven Kapitalimport durch Auslandsverschuldung und/oder eine radikale Exportorientierung notwendig.

1.2. Strukturelle Krise und Reformen (1970-82)

Die externen Bedingungen haben die mexikanische Wirtschaft in dieser Periode stark benachteiligt. Der Ölchock von 1973 steigerte zunächst und paradoxerweise Mexikos Leistungsbilanzdefizite und löste die Suche nach Ölvorkommen aus. Der Kollaps des Bretton Woods Systems und hohe Inflationsraten in den USA hatten einen direkten Einfluß auf Mexikos relativ stabilen Wechselkurs seit den 40er Jahren. Die Finanzierungsschwierigkeiten der mexikanischen Regierung führten zur massiven Auslandsverschuldung Mexikos (Schubert 1985), die 1970-82 von \$5.97 auf ca. \$85 Mrd. stieg (Rojas 1987).

Die Regierung von Lopez Portillo (1977-82) versuchte, die Binnenachfrage durch expansionistische Maßnahmen zu stimulieren. Hohe Staatsausgaben, Subventionen für Energie- und Konsumgüter und private Investitionsanreize sollten ein erneutes industrielles Wachstum bewirken (Kim 1986). Gleichzeitig begann Lopez Portillo mit graduellen Reformen und der Umstrukturierung der ISI, um die externen Widersprüche aufzuheben und Mexiko in eine »mittlere industrielle Nation« zu verwandeln. Die Leitlinien dieses Prozesses beinhalteten die folgenden Elemente:

1. Die Entwicklung des Manufaktursektors sollte weiterhin durch protektionistische Maßnahmen (staatliche Investitionen, direkte oder indirekte Subventionen, Steuerbegünstigungen und Kredite für die Klein-, Mittel- und exportorientierten Unternehmen) geschützt werden (Kim 1986; Trejo 1989).
2. Selektivere Importprotektionen sollten, insbesondere den Automobilsektor und die »maquiladoras«¹ schützen, die gleichzeitig die notwendigen Exporte zum Ausgleich der defizitären Handelsbilanz schaffen sollten.
3. Öleinnahmen, die Ausbeutung der billigen mexikanischen Arbeitskraft und Energie, und die massive Auslandsverschuldung sollten die Finanzierungsquellen der zukünftigen Entwicklung bereitstellen.

1 Die maquiladoras oder »in-bond Industrie« sind vor allem in der Automobil- und Kleidungsindustrie tätig, importieren seit 1965 zollfreie Waren, die in Mexiko verarbeitet und je nach Produkt meist wieder zollfrei exportiert werden (Fatemi 1990; Grundwald/Flamm 1985).

In den 70er Jahren realisierten die transnationalen Unternehmen weiterhin die höchsten Profit- und Produktivitätsraten² und wiesen 1971-82 ein Handelsbilanz- und Leistungsbilanzdefizit von \$28.4 Mrd. bzw. \$16.4 Mrd. auf. Der intraindustrielle Handel erreichte 51.4% bzw. 30.6% der totalen Exporte und Importe und machte die zunehmende Spezialisierung der transnationalen Unternehmen in Sektoren sichtbar, in denen Mexiko nach der neoliberalen Theorie keine komparativen Kostenvorteile vorzeigen konnte. Diese Firmen waren durch »economies of scale«, durch kapitalintensive Produktion und einen bevorzugten Zugang zum US-Markt gekennzeichnet (Peres Núñez 1990a; Ros 1987a, 1991b).

Die wachsenden Handelsbilanzdefizite und der fixe Wechselkurs seit 1970 verursachten historisch einmalig hohe Inflationsraten und die Überbewertung des Peso. So wurden massive Spekulation und Kapitalflucht stimuliert. Der private Sektor zeigte 1970-81 besondere Schwierigkeiten und trug mit \$34 Mrd. zum Handelsbilanzdefizit bei. Das explosive Wachstum der maquiladoras in den 70er Jahren, deren Arbeiteranzahl von 20.327 auf 130.973 und deren nationale Wertschöpfung von \$ 0.1 Mrd. auf 1 Mrd. anstieg, kann größtenteils auf die oben genannten Leitlinien zurückgeführt werden. Die Anbindung an den Rest der mexikanischen Wirtschaft war jedoch minimal, da ca. 97% der eingesetzten Produktionsmittel importiert wurden. Erst nachdem die Regierung de la Madrid seit 1985 eine Konsolidierung der exportorientierten Industrialisierung anstrebte, begann die maquiladora-Industrie eine wichtigere Rolle zu spielen (Barajas Escamilla 1987; Carrillo 1986; González-Aréchiga/Barajas Escamilla 1989). Die Konzentration der großen industriellen Unternehmen nahm in dieser Periode weiter zu: Der Umsatzanteil der größten 100 Unternehmen nahm 1973-81 von 35.4% des BIP auf 48% zu, während sich der Anteil der transnationalen Unternehmen von 35.4% auf 25.2% verringerte (Cypher 1990); der Anteil der paraestatales blieb bei ca. 16% relativ konstant. Gleichzeitig konzentrierten sich die öffentlichen Investitionen auf den Ölsektor mit über 50% der Gesamtinvestitionen, deren Exportanteil sich bis 1981 auf 72.5% steigerte und 1977-81 ca. \$32 Mrd. Exporteinnahmen erbrachte. Die Strategie seit Ende der 70er Jahre, unverarbeitetes Erdöl zu exportieren, hatte jedoch schwerwiegende Folgen: Einerseits steigerte sie

2 Trotz unterschiedlicher Methodologien und quantitativer Unterschiede zeigen mehrere Autoren, daß die Produktivitätsunterschiede der nationalen und (hauptsächlich aus den USA stammenden) transnationalen Unternehmen in Mexiko während der 70er Jahre abnahmen, während sie sich in den 80er Jahren wieder vergrößerten (Maddison 1989; Blomström/Wolff 1989; Ros 1991a). Von den Autoren wird aber kaum berücksichtigt, daß die Steigerung der US-Produktivität wesentlich niedriger als die der gesamten OECD-Länder war. Dies erklärt z.T. Mexikos Anlehnung an die US-Wirtschaft (Hernández Laos/Velasco 1990).

die Abhängigkeit der mexikanischen Wirtschaft von der Entwicklung der internationalen Ölpreise, andererseits verhinderte sie die Ausbildung eines industriellen Verflechtungspotentials mit dem Rest der Wirtschaft (Ros 1987b).

Unter Lopez Portillo verschlechterte sich die Einkommensverteilung weiter, und die Inflationsraten betrug 1976-81 durchschnittlich 37.3%, während die realen Löhne um 10% abnahmen. Der Privatsektor investierte hauptsächlich im Dienstleistungsbereich. Die Exporte der gewerblichen Wirtschaft verzeichneten 1977-81 einen Rückgang ihres Anteils an den Gesamtexporten von 44.8% auf 16.7% (Casar 1989). Die moderate Handelsliberalisierung seit 1976 und die Ersetzung von Importlizenzen durch Zolltarife verursachten 1977 eine Importsteigerung von \$5.7 Mrd. und 1981 von \$23.9 Mrd. Der Handelsanteil der USA nahm in dieser Periode von 70.9% auf 53.9% ab, hauptsächlich wegen der Diversifizierung der Ölexporte. Die neuen Preis- und Tarifstrukturen sollten die Entwicklung der nationalen Industrie begünstigen, während die Protektionsraten für die Konsumgüterindustrie negativ waren (Ros 1991a; Ten Kate/Wallace 1980). Diese Maßnahmen erreichten jedoch u.a., daß Leistungsbilanzdefizite und Auslandsverschuldung 1981 explodierten und \$16.5 Mrd. (Defizit) bzw. \$78.22 Mrd. (Stand der Außenschulden) erreichten (World Bank 1990). Trotz der akuten sozialen und politischen Probleme und der verschlechterten Einkommensverteilung war die Regierung unfähig, die Zahlungsbilanzschwierigkeiten zu bewältigen. Die Verdopplung der internationalen Ölpreise 1979-80 stellte jedoch neues Vertrauen in die Zahlungsmöglichkeit Mexikos her. Trotz der Steigerung der internationalen Zinsraten sollten Anfang der 80er Jahre nach Auffassung der Regierung hohe Ölpreise und massive Aussenverschuldung die sichere Basis des einmal gewählten Entwicklungsmodells sein.

Die Erschöpfung der nationalen Finanzierungsquellen, steigende Haushalts- und Leistungsbilanzdefizite und unsichere Öleinnahmen, die nur z.T. die Importausgaben und den Schuldendienst ausglich, machten jedoch Anfang der 80er Jahre deutlich, daß vier Jahrzehnte ISI endgültig gescheitert waren.

2. Neoliberalismus und globale Integration (1982-93)

2.1. Voraussetzungen und Gesamtüberblick

Das Jahr 1982 ist nicht nur entscheidend, weil Mexiko den Schuldendienst nicht mehr leisten konnte und somit die nationale und z.T. auch die internationale Schuldenkrise auslöste, sondern weil sie die Krise des in den vier

letzten Jahrzehnten verfolgten Entwicklungsmodells offensichtlich werden ließ. Der Landwirtschaftssektor, die Öleinnahmen - die jetzt den internationalen Schuldendienst ausgleichen mußten - und internationale Kredite waren als Finanzierungsquellen erschöpft. Die hohen Defizite und die Auslandsverschuldung des öffentlichen und privaten Sektors (mit Ausnahme der Ölindustrie) und die zunehmende Privatisierung folgten einer Logik der Privatisierung der Profite und Sozialisierung der Verluste³. Die Unfähigkeit der nationalen und transnationalen Unternehmen, eine nach marktwirtschaftlichen Kriterien effiziente und wettbewerbsfähige industrielle Struktur zu schaffen, verschärfte die Krisenerscheinungen. Infolge der damit einhergehenden sozioökonomischen Unsicherheit wurde 1981-82 eine Kapitalflucht von ca. \$20 Mrd. ausgelöst, die die Probleme Mexikos verschärfte und damit unterstrich.

Die mexikanische Regierung hat seitdem ihre Wirtschaftspolitik drastisch geändert. Salinas de Gortari, Mexikos jetziger Präsident und Architekt der neoliberalen Maßnahmen als Wirtschaftsminister unter De la Madrid (1982-88), gilt als einer der wichtigsten Verfechter des Neoliberalismus in Lateinamerika. Der durch die Auslandsverschuldung notwendige Kapitaltransfer seit 1982 - 1983-87 transferierte Mexiko im Durchschnitt 6.3% des BIP, um den Schuldendienst zu leisten - wurde hauptsächlich durch drastische Sparmaßnahmen im Haushaltsbudget, durch die Einschränkung von öffentlichen Investitionen, durch eine Reduzierung der Binnennachfrage und der Importe möglich gemacht. So konnten 1983-85 hohe Handelsbilanzüberschüsse erzielt werden (ECLAC 1990). Seit 1982, aber besonders seit 1985, besteht der Kern des neoliberalen Wirtschaftsmodells in folgenden Elementen: Erstens sind drastische Senkungen der Importzolltarife und eine weitere Beseitigung der Importlizenzen vorgenommen worden, zweitens sind Teile des Landwirtschafts-, Automobil-, Mikrokomputer- und Pharmasektors, in denen transnationale Unternehmen die größten Produzenten und Exporteure sind, von der allgemeinen Investitions- und Handelsliberalisierung ausgenommen und durch Entwicklungs- und Investitionsprogramme gefördert worden, drittens hat die mexikanische Regierung seit 1984 100%iges ausländisches Eigentum in allen Sektoren ermöglicht. Viertens sind die Konditionen des Technologietransfers und des Gebrauchs von Patenten, Warenzeichen, und Urheberrechten 1987-91 so geändert worden, daß Technologieimporte uneingeschränkt möglich,

3 Die Nationalisierung der privaten Banken und ihrer Auslandsverschuldung war eines der wichtigsten Elemente dieses Prozesses. Die Regierung »nationalisierte« die privaten Banken und ca. \$10 Mrd. ihrer Auslandsverschuldung und verkaufte sie wieder 1984 und 1991 ohne ihre Auslandsschulden (Tello 1984). Die blieben nach der Privatisierung sozialisiert.

aber lizenzpflichtig sind. Ganz besonders wichtig ist das fünfte Element der neoliberalen Strategie, nämlich die (Selbst)verpflichtung der Regierung Mexikos »historische komparative Kostenvorteile« zu garantieren, also billige Arbeitskraft und Energieträger zu günstigen Konditionen.

So betrachtet kann das Freihandelsabkommen mit Kanada und den USA als eine notwendige Bedingung des neoliberalen Projektes verstanden werden. Parallel zu diesen ökonomischen Maßnahmen und den verschärften politischen Widersprüchen der mexikanischen politischen autoritären Struktur ist eines der Hauptziele des neuen Wirtschaftsmodells, die traditionellen korporativistischen Strukturen zu durchbrechen, insbesondere die Macht der Gewerkschaften zu zerstören, da sie als eine der wenigen organisierten Strukturen für das neoliberale Projekt eine Gefahr darstellen können. Unabhängige Gewerkschaften sind daher in verschärfter Form der staatlichen Repression ausgesetzt.

2.2. Krisenmanagement (1982-85)

»Das wichtigste »Gut« der Nation ist die Bevölkerung von 75 Millionen Einwohnern, von denen mehr als 70% jünger als 30 Jahre alt sind; in ihnen steckt die außerordentliche Kraft und Energie der Entwicklung.« Miguel de la Madrid, Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988

Die in den 80er Jahren zutage tretende Akkumulationskrise war sicherlich keine durch fallende Ölpreise und steigende internationale Zinsen oder durch das Erdbeben von 1985 verursachte Solvenz- oder Liquiditätskrise. Sie zeigte vielmehr die strukturelle Fragilität der mexikanischen Wirtschaft. Der Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988) von Präsident De la Madrid konzentrierte sich auf eine Reihe von Maßnahmen, die wesentlich eine moderate Öffnung der mexikanischen Wirtschaft und der ISI vorsahen. Verringerung des Haushaltsdefizits, Stabilisierung des Wechselkurses und der Inflationsraten, Besserung der Leistungsbilanz und die Zahlung des internationalen Schuldendienstes stellten die Priorität seines Programms dar. Gleichzeitig sollten der Protektionismus im Außenhandel graduell abgebaut und so die exportorientierten Sektoren gefördert werden, indem sie dem frischen Wind des Weltmarkts ausgesetzt wurden. So dachte man auch, dem Fall der Industrieproduktion entgegenzutreten zu können. Diese Maßnahmen sollten zusätzlich durch die Privatisierung der »paraestatales« und eine selektive Aufhebung der ausländischen Investitions- und Außenhandelshemmnisse gestützt werden.

Der Plan Nacional de Desarrollo und andere Industrieprogramme (Ros 1991b) verdeutlichten die immer stärkere Verflechtung der Industrie- und Handelspolitik: Die Konsumgüterindustrie sollte weiterhin gefördert und der »gemischte« Charakter der Wirtschaft beibehalten werden. Mehrere

Abwertungen des Peso sollten den exportorientierten Sektor und die maquiladoras fördern und die Gesamtimporte drastisch reduzieren. Die Kürzung der Ausgaben für Soziales und der öffentlichen Investitionen ermöglichten die Verringerung des Haushaltsdefizits von 16,9% des BIP 1983 auf 8,5% 1985. Diese Maßnahmen machten die für den internationalen Schuldendienst notwendigen Leistungsbilanzüberschüsse möglich (Ros 1991a; Villareal 1988); sie beliefen sich 1983-85 auf \$35,2 Mrd. Die ökonomischen und sozialen Kosten waren gleichermaßen drastisch: Mexikos BIP, die staatlichen Investitionen und die industrielle Produktion fielen 1983 um 4,2%, 30% bzw. 8,1%. Die realen Löhne nahmen 1983-85 um 20% ab, und das Lebensniveau der Arbeiterklasse wurde zusätzlich durch jährliche durchschnittliche Inflationsraten von 75,7% beeinträchtigt⁴.

Nach einem bescheidenen wirtschaftlichen Aufschwung im Jahre 1984 zwangen die ungünstigen internationalen Bedingungen die Regierung, die neoliberale Entwicklungsstrategie radikaler durchzuführen. Dafür waren vor allem das Fiasko der Baker-Initiative, die internationalen Schulden zu reduzieren, sowie der Fall der internationalen Ölpreise im Jahre 1986 verantwortlich. Hinzu kamen aber die weiterhin hohen Leistungsbilanzdefizite des privaten Sektors und die Unfähigkeit von Staat und privater Wirtschaft, die Produktions- und Exportstruktur zu diversifizieren. Die Ziele des Plan de Desarrollo Nacional konnten also nicht erreicht werden. Hohe Inflationserwartungen und der spekulative Charakter des privaten Sektors führten weiterhin zu hoher Kapitalflucht und fallenden Auslandsinvestitionen. Unter diesen ungünstigen Bedingungen begann die Regierung 1985, radikale Investitions- und Handelsmaßnahmen zu ergreifen. Gestützt durch die dritte Umschuldung der (öffentlichen) externen Schulden in Höhe von \$6,7 Mrd. (1986) und \$13,7 Mrd. (1987) konnte bei der Realisierung der neoliberalen Strategie eine schärfere Gangart eingeschlagen werden.

2.3. Der Selektionsprozeß der Peripherie und die »Enterprise for the Americas Initiative«

Die USA waren für Mexiko und die mexikanische Wirtschaft immer von besonderer Wichtigkeit. Schon seit den 40er Jahren entfielen ca. 2/3 des mexikanischen Außenhandels auf die USA, und die US-Regierung und die US-Banken waren die wichtigsten Gläubiger Mexikos. Die Krise der US-Hegemonie seit Ende der 60er Jahre, die sich in fallenden Produktivitäts- und Profitraten, auch im Vergleich zu den OECD-Ländern ausdrückte,

4 Lustig/Ros (1990) weisen darauf hin, daß der Zuwachs des informellen Sektors teilweise den Fall der realen Löhne ausglich.

zeigte u.a., daß die USA in den 80er Jahren nicht mehr in der Lage waren, die Stabilität des Finanzsystems auf dem kapitalistischen Weltmarkt zu gewährleisten. Nachdem die USA seit 1982 Nettokapitalimporteure wurden, mußten die Schuldnerländer neue Finanzierungsquellen aufsuchen. Einige Nationen jedoch, u.a. Mexiko, Chile, Costa Rica und möglicherweise die Philippinen, konnten aufgrund ihrer geostrategischen und ökonomischen Bedeutung für die USA weiterhin mit Begünstigungen seitens der USA und der multilateralen Institutionen rechnen.

Dieser Selektionsprozeß zeigt sich besonders im Falle Mexikos bei den mehrfachen Umschuldungen während der 80er Jahre. Mexiko war eine der begünstigten Nationen der Baker-Initiative und die erste Nation, in der 1987 die »exit-bonds« eingeführt wurden. Zusätzlich haben 1989 in der 5. mexikanischen Umschuldung unter der Brady-Initiative die multilateralen Institutionen 20% ihrer für 39 Nationen vorgesehenen Kredite an Mexiko vergeben. Sie haben die mexikanische Regierung vor dem finanziellen Bankrott gerettet, obwohl trotz dieser günstigen Bedingungen der reale Schuldenerlaß bescheiden war und nur eine Minderung von 15% des jährlichen Schuldendienstes erreicht wurde (Dussel Peters 1993).

Die von Präsident Bush 1990 initiierte »Enterprise for the Americas Initiative« verschärfte diesen Selektionsprozeß in der Peripherie. Die mexikanische Regierung, die während der 80er Jahre die neoliberale Strategie treu verfolgt hatte, wurde »belohnt«, während andere Nationen, die sich u.a. der Konditionalität der multilateralen Institutionen und Investitions- und Handelsliberalisierung verweigert hatten, ausgeschlossen wurden⁵. Die Initiative nimmt als selbstverständlich an, daß die ISI und Handelshemmnisse den »Fortschritt ersticken, und daß der freie Markt Wohlstand hervorbringt« und konzentriert ihre Ziele auf ein regionales (amerikanisches) Freihandelshandels- und Investitionsabkommen. Zusätzlich bietet sie einen Investitionsfonds von \$100 Mio. und weiter nicht angegebene Schuldenerlasse an. Obwohl die Initiative kurzfristig ökonomisch relativ unbedeutend ist, bietet sie den lateinamerikanischen Regierungen eine scheinbar neue politische und ökonomische langfristige Perspektive an (Bouzas 1991).

Bushs Initiative kann weitreichende Folgen für Lateinamerika haben: 1988 gingen 36.1% der Exporte in die und kamen 37.6% der Importe der Region aus den USA. Besonders starke Handelsverflechtungen mit den USA haben Mexico, Venezuela, Brasilien und Chile. Die Initiative wird auch den

5 »Ich kündige heute an, daß die USA bereit sind, Freihandelsabkommen mit anderen Märkten in Lateinamerika und der Karibik zu schließen, insbesondere mit der Gruppe der Länder, die sich aufgrund von Handelsliberalisierungen zusammengeschlossen haben. Der erste Schritt dieses Prozesses ist das jetzt angekündigte Freihandelsabkommen mit Mexiko« (Bush 1990).

Wettbewerb unter den lateinamerikanischen Regierungen um US-Investitionen weiter verschärfen. Der Erfolg ist davon abhängig, wie sehr die Regierungen eine neoliberale Strategie verfolgen (Orme 1991). Für den ökonomischen Umstrukturierungsprozeß in den USA wird der lateinamerikanische Markt gleichermaßen höchste Priorität haben⁶.

2.4. Industrie- und Handelspolitik (1985-90)

Die seit 1985 radikalere Form der neoliberalen Strategie kann als eine verzweifelte Maßnahme der Regierung verstanden werden, den ökonomischen Bankrott der Nation zu verhindern, ohne die politische Verantwortung tragen zu wollen. Das Scheitern der moderaten Reformen seit 1982 hatte die ökonomische Unsicherheit verschärft und ließ der Regierung scheinbar keine andere Alternative als sich den US-Interessen zu unterwerfen. Die starke Konditionalisierung der multilateralen Institutionen, die neuen Krediten bzw. Umschuldungen ihr Plazet nur dann gaben, wenn die jeweilige Regierung Handelsliberalisierung förderte, stellte ein zusätzliches Druckmittel dar. Demnach verschärfte die Regierung die seit 1982 eingeführten Maßnahmen: Haushaltskürzungen, Privatisierung von »parastatales«, restriktive Kredit- und Geldpolitik, weitere Abwertungen des Peso, um langfristig einen stabilen Wechselkurs zu erreichen, und die Umorientierung der Subventionsstruktur, um den privaten exportorientierten Sektor zu unterstützen, der der ausschließliche Motor der zukünftigen Entwicklung sein sollte. Die erfolgreiche Durchführung der neoliberalen Strategie und deren Konsequenzen für die Handelsbilanz sollten dann die wesentlichen Elemente für steigende Effizienz und Produktivität zur Modernisierung der mexikanischen Wirtschaft sein. Die Rolle des Binnenmarktes war ambivalent: Einerseits stellte er die Voraussetzung der Exportorientierung dar, andererseits war er unfähig, eine nach kapitalistischen Kriterien wettbewerbsfähige ökonomische Grundlage zu entwickeln.

Hinter diesen Maßnahmen, die 1986 und 1989-90 verschärft wurden, stand die Einsicht der mexikanischen Regierung, daß die neoliberale Strategie wesentlich von einem Element abhängig war: der Ausbeutung ihrer billigen Arbeitskraft, da alle anderen Finanzierungs- und Wachstumsquellen erschöpft waren. Die vollständige Liberalisierung der mexikanischen Wirtschaft benötigte massive nationale und ausländische Investitionen, um die

6 Nach Huerta (1991) haben US-Exporte 1986 mit 40% zum BIP-Wachstum beigetragen, deren Anteil sich 1990 auf 88% erhöhte. Siehe auch OECD 1992, Piore/Sabel 1984.

Zahlungsbilanz auszugleichen und Zugang zum Weltmarkt zu erlangen; im mexikanischen Fall hauptsächlich zum US-Markt.

Die seit 1985 begonnene einseitige Handelsliberalisierung⁷ forderte einerseits gegenseitige Konzessionen anderer Nationen, und andererseits geringe Auflagen zur Mitgliedschaft in den GATT (1986). Nach 1986 wurde die Handelsliberalisierung selektiver vorangetrieben, wobei folgende Elemente entscheidend waren:

1. Die Importtarife sind 1987 vereinfacht und reduziert worden (von 0% bis maximal 20% des Importwertes).
2. 1989 wurden die durchschnittlich gewichteten Importtarife auf 10% erhöht, hauptsächlich um den wachsenden Konsumgüterimporten entgegenzutreten.
3. Teile der Landwirtschafts-, Pharma-, Automobil- und Mikrocomputersektoren sind durch mehrere Entwicklungs- und Subventionsprogramme bis zu 100% ihrer Importe von der Handelsliberalisierung befreit. Transnationale Unternehmen waren die größten Produzenten in diesen Sektoren⁸.
4. Das 1973 eingeführte Gesetz zur Förderung der Mexikanischen Investitionen und zur Regulierung Ausländischer Investitionen wurde zwar nicht ergänzt, aber »neu interpretiert« und durch mehrere Erlasse ergänzt, so daß seit 1984 eine 100%ige Beteiligung im Falle ausländischer Investitionen mit Erlaubnis der Regierung möglich ist.
5. Im Einklang mit der veränderten Strategie der transnationalen Unternehmen sind der Gebrauch von Patenten, Warenzeichen und Urheberrechten durch mehrere Erlasse seit 1987 geändert worden, so daß Technologieimporte uningeschränkt lizenzpflichtig sind (Ten Kate 1992; Zabludovsky 1990).

Zusätzlich hat die mexikanische Regierung seit 1985 mehrere Abkommen mit den USA geschlossen, die zu einer weiterführenden Kooperation bei der Behandlung von Subventionen, im Außenhandel und bei gegenseitigen Investitionen führen sollte. Besonders wichtig war das »Framework of Understanding« (1987) und das »Trade and Investment Facilitation Talks« (1989), in denen die USA sektorale Abkommen über den Marktzugang für mexikanischen Stahl, für Getränke, Textil- und Bekleidungsprodukte und eine weitere Liberalisierung ausländischer Investitionen in Mexiko aushandelten.

7 Der Anteil der genehmigungspflichtigen Importe verringerte sich von 83% 1983 auf 31% 1986 (Zabludovsky 1990).

8 Sie müssen als Gegenleistung bestimmte Auflagen hinsichtlich nationaler Wertschöpfung, Export/Import-Koeffizienten, und Investitionen von realisierten Profiten erfüllen (Peres Núñez 1990b; INFORUM 1991).

Die Konsequenzen der neoliberalen Strategie sind bisher drastisch. Obwohl ausländische Investitionen seit 1986 bedeutsam gestiegen sind und 1990 ca. \$4.6 Mrd. erreichten, können sie nur teilweise das Leistungsbilanzdefizit ausgleichen. Die von der Regierung mit 14% Abschlägen eingeführten »debt-for-equity swaps« und andere öffentliche Schuldanleihen machten 1990 ca. 50% aller ausländischen Investitionen aus. Ähnlich wie 1970-81 floß 1985-90 der größte Teil der Direktinvestitionen in die Industrie. Der Anteil der USA an den gesamten Direktinvestitionen betrug bis 1990 63%. Trotz hoher Erwartungen in den 80er Jahren betrug hingegen der Anteil der japanischen Direktinvestitionen 1989-90 weniger als 1%; hinzu kam, daß sie sich insbesondere im Transport- und Minensektor konzentrieren (Nacional Financiera 1991; Székely 1991). Die Exporte der transnationalen Unternehmen erreichten 1985-90 im Automobilsektor und in der maquiladora-Industrie die höchsten Wachstumsraten und machen über 50% der Nicht-Öl Exporte aus. Sie haben zusätzlich in ihre Auslandsschulden um \$9.7 Mrd. durch zurückbehaltene Profite und Swap-Transaktionen verringert.

Peres Núñez (1990a) unterstreicht jedoch, daß die existierende Infrastruktur der transnationalen Unternehmen keineswegs modernisiert wurde, obwohl sie eine führende Rolle in Exporten und Technologietransfer spielen. Da Handel Unternehmen durch intraindustriellen Handel mit den USA charakterisiert ist, hat ihre Produktionsstruktur kaum Verflechtungen mit der Binnenwirtschaft entwickelt. Gleichzeitig ist die internationale Abhängigkeit dieser Sektoren gestiegen. Die Entwicklung der nationalen Industrie war bisher nicht überzeugend. Obwohl sich der Abstand der Niveaus der Arbeitsproduktivität zwischen Mexiko und den USA in den 70er Jahren verringerte (im Vergleich mit den anderen OECD-Ländern hat er sich freilich vergrößert), kommen Hernández Lao Velasco (1990) in ihrer Untersuchung zu dem Ergebnis, daß die Produktivitätsratenunterschiede zwischen Mexiko und den USA in den 80er Jahren wieder zugenommen haben. Das scheinbare Aufholen des Produktivitätsrückstands in Mexiko fand wesentlich wegen der Unterbewertung des Peso (bis Anfang 1988) und der Ausbeutung der billigen Arbeitskraft statt (Casar 1991). Die Kehrseite davon ist die steigende Armut; der Anteil derjenigen an der Gesamtbevölkerung, die weniger als zwei Mindestlöhne erhalten, ist von 1981 bis 1987 von 46,9% auf 58,6% angestiegen (Kim 1990).

Ende 1987 wurde die Kontrolle des Haushaltsdefizits und der Inflationsrate, die 159% erreichte, zur Priorität der Regierung. Die neoliberalen Stabilisierungsmaßnahmen beinhalteten Kürzungen von Subventionen und Sozialausgaben, eine Abwertung der Währung um 22%, Preissteigerungen der Waren, Dienstleistungen des öffentlichen Sektors, eine Erhö-

hung der Zinsen und die weitere Privatisierung von »paraestatales«. Diese Maßnahmen sollten durch mehrere ökonomische Solidarpakte (PSE) seit Ende 1987 abgedeckt werden; die Kosten der Strategie sollten unter der lohnabhängigen Bevölkerung verteilt werden. Nach den ersten Preissteigerungen der Grundnahrungsmittel, insbesondere von Öl (85%), Elektrizität (89%) und anderen Konsumgütern, wurden alle Löhne eingefroren, was die realen Löhne beträchtlich absenkte; 1990 betragen sie nur noch 44,3% derjenigen von 1980 (ECLAC 1991). Der Wechselkurs wurde seitdem von der Regierung durch tägliche Abwertungen kontrolliert ('crawling peg'), die jedoch seit 1988 wegen der hohen internen Inflationsraten die tendenzielle Überbewertung des Peso nicht verhindern konnten.

Die Privatisierung der »paraestatales« nach 1982 hat die wirtschaftliche Rolle des Staates stark beschränkt und auf die Produktion von Konsum- und Kapitalgütern reduziert. 1990 waren bereits 845 von 1155 »paraestatales« verkauft und in den nächsten Jahren werden voraussichtlich alle verkauft werden, mit der möglichen Ausnahme von PEMEX (staatliche Ölindustrie) und CFE (staatliches Elektrizitätswerk). Dieser Prozeß hat die industrielle Konzentration weiter verstärkt und laut Gasca (1990) haben die schon bestehenden nationalen und transnationalen Monopole den größten Teil der »paraestatales« gekauft. Die Privatisierungseinnahmen in der Größenordnung von ca. \$4 Mrd. 1990 (Schätzungen von 1991 belaufen sich auf \$16 Mrd.) und ausländische Investitionen haben die Überbewertung des Peso und daher das Handelsbilanzdefizit mit getragen.

Die Entwicklung der maquiladora-Industrie an der nördlichen Grenze zu den USA ist entscheidend auf die neoliberale Wirtschaftspolitik zurückzuführen. Sie entwickelte sich zum dynamischsten Sektor in den 80er Jahren und zur zweitwichtigsten Devisenquelle Mexikos. Die maquiladoras exportierten 1986-90 \$48.6 Mrd. und trugen mit einer Wertschöpfung von \$11.6 Mrd. zum BIP bei. Die Beschäftigung stieg in diesem Zeitraum jährlich um 10-20% auf fast eine halbe Mio. Arbeiter. Es gibt aber nur geringe Kopplungen (»linkages«) der maquiladoras mit der mexikanischen Industrie und sie konzentrieren ihre Aktivitäten auf drei Sektoren (Transportmittel, Maschinen und elektrische Produkte), die 70% ihrer Wertschöpfung, 80% ihrer Exporte und 70% ihrer Importe ausmachten. Ihr Enklavencharakter wird mit großer Wahrscheinlichkeit während der 90er Jahre weiter zunehmen und mit ca. 68% der US-Investitionen stark vom nördlichen Nachbarn abhängig sein (Carrasco/Hernández 1991). Einseitige Durchführung von Handelsanktionen, u.a. durch die Trade Remedy Legislation, hat die mexikanische Regierungsstrategie weiter verunsichert und die Abhängigkeit von den USA verstärkt (Gambrill 1990; INFORUM 1991); dazu gehören auch die "rules of origin", die den westeuropäischen

und japanischen »maquiladoras« möglicherweise den Zugang zum US-amerikanischen Markt erschweren.

Die maquiladora-Industrie weist jedoch strukturelle Grenzen auf. Erstens reproduziert sie größtenteils die quasi-Monopolstruktur der vorherrschenden transnationalen Unternehmen im Automobil- und Elektroniksektor. Staatliche Förderungen, u.a. tarifäre und nicht-tarifäre Schranken und Exportförderungsmaßnahmen, werden daher kaum produktivere und effizientere Produktionsstrukturen in diesen Sektoren schaffen (González-Aréchiga/Ramírez 1989). Zweitens hat die durch die maquiladora-Industrie verursachte Bevölkerungskonzentration an der nördlichen Grenze Mexikos die infrastrukturellen und ökologischen Grenzen der Region gezeigt. Städte wie Tijuana, Nogales, und Ciudad Juárez, aber auch der südliche Teil Kaliforniens, haben gezeigt, daß das Wirtschaftswachstum in der bisherigen Form, ökologisch und sozial nicht weiter tragbar ist (Gaventa 1989; Pastor 1992). Drittens werden neue Investitionen in diesem kapitalintensiven Sektor schätzungsweise weniger als 12% der erforderlichen Beschäftigung für die 90er Jahre schaffen. Neue Unternehmensstrategien haben die Produktivitätsraten stark gesteigert; die maquiladoras können jedoch nur einen geringen Teil der für die Handelsliberalisierung notwendigen Devisen und Beschäftigung schaffen (González-Aréchiga 1989).

Also hat der seit 1985 stattfindende Liberalisierungsprozeß nicht die erwartete Handelsdiversifizierung hervorgerufen, jedoch den Einfluß der USA in Mexiko wesentlich verstärkt. Gleichzeitig wurden die Rolle und monopolistische Struktur einiger transnationaler Unternehmen und »grupos industriales« um ein vielfaches gestärkt, während die Zukunft der Klein- und Mittelbetriebe ungewiß bleibt. Der Produktivitätsvorsprung hat zwar gegenüber den USA abgenommen, aber gegenüber den OECD-Ländern gleichzeitig zugenommen und die ursprüngliche (globale) Exportorientierung erschwert. Die Unfähigkeit der nationalen und transnationalen Unternehmen, der Handelsliberalisierung standzuhalten, zeigt sich am deutlichsten an den steigenden Handels- und Leistungsbilanzdefiziten, die nur z.T. durch den Verkauf von »paraestatales« und Auslandsinvestitionen ausgeglichen werden können.

Zum Schluß ist es noch wichtig zu bemerken, daß die zumindest kurz- und mittelfristigen Konsequenzen der neoliberalen Strategie die Einkommensverteilung, die realen Löhne und das allgemeine Lebensniveau der großen Mehrheit der Bevölkerung verschlechtert haben. Dieser Prozeß geht seit 1987 Hand in Hand mit höheren Profitraten des Industriesektors, da die Regierung billige Arbeitskraft und politische Stabilität für Auslandsinvestitionen und Handelsliberalisierung gewährleisten muß. In dieser Hinsicht werden auch die traditionellen korrupten und korporativistischen Gewerk-

schaften, seit den 40er Jahren eine wesentliche Stütze der Regierung, aufgelöst, während unabhängige Gewerkschaften seit 1982 repressiv be- und verhindert werden. Die gewalttätige und repressive Antwort von Seiten der Regierung und der Unternehmen, z.B. der Ford Motor Co. und von Volkswagen ist zukunftsweisend (Bensurán 1991; Mendiola 1991). In der neoliberalen Strategie spielt die traditionelle Kooperation zwischen Gewerkschaften und der Regierung keine Rolle mehr. Sie gefährdet eher die neoliberale Strategie, da die Gewerkschaften einer der wenigen organisierten Teile der zivilen Gesellschaft sind und sich in Zukunft gegen die Regierung wenden könnten (Middlebrook 1991).

3. Von der Liberalisierung zur Regionalisierung des Handels: das Freihandelsabkommen

Die endgültige Fassung des Freihandelsabkommens zwischen Kanada, Mexiko und den USA ist bis Anfang 1993 noch nicht ratifiziert worden, obwohl sich die jeweiligen Regierungen im November 1992 auf einen Entwurf einigten. Die Ratifizierung hängt jedoch wesentlich von der neuen Clinton-Administration ab. Clinton hatte schon vor den US-Wahlen angedeutet, daß das Abkommen ökologische und arbeitsrechtliche Regulierungen beinhalten müßte, während sich die mexikanische Regierung, aus klaren internen soziopolitischen Gründen, dagegen wehrt und eher mehreren Parallelverträgen über diese Themen zustimmen würde. Auch aus diesen Gründen sind die zu erwartenden Konsequenzen des Abkommens schwer einzuschätzen und eher spekulativ. Trotzdem lassen sich mehrere Tendenzen der mexikanischen Wirtschaft im Rahmen von NAFTA schon jetzt abzeichnen.

Nach der einseitigen mexikanischen Liberalisierung, der ausbleibenden Investitions- und Handelsdiversifizierung (die in der Reise von Salinas im März 1990 nach Europa deutlich wurde), angesichts der ständigen Gefahr sich US-Handelssanktionen auszusetzen, und konfrontiert schließlich mit der abnehmenden Liquidität auf den internationalen Finanzmärkten blieb der mexikanischen Regierung Ende der 80er Jahre kaum eine Option, als sich auf den US-Markt zu konzentrieren. Die Ungewißheit der noch andauernden GATT-Verhandlungen hat diesen Prozeß weiter verstärkt. In diesem Sinne sind der Marktzugang und die hauptsächlich aus den USA stammenden ausländischen Investitionen die wesentlichen Voraussetzungen für den Erfolg und die Legitimierung der neoliberalen Strategie.

Für die USA ist das Handelsabkommen entscheidend, um die neoliberale Strategie in Mexiko (und in Lateinamerika insgesamt) in Einklang mit der »Enterprise for the Americas Initiative« propagieren zu können. Darüber

hinaus sichern sich die USA wichtige Absatzmärkte in der Hoffnung, daß billige lateinamerikanische Arbeitskräfte und Naturressourcen ihren Unternehmen bei der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit behilflich sind.

Ohne vorherige öffentliche Konsultationen und Diskussionen haben Bush und Salinas im Dezember 1990 ihr Vorhaben eingeleitet, ein Freihandelsabkommen zwischen den beiden Nationen herbeizuführen. In den USA hat im Mai 1991 der Kongreß dem »fast-track« Verhandlungsverfahren zugestimmt, während Präsident Salinas der mexikanischen Verfassung gemäß die Entscheidung hierüber allein traf. Kanada, das bereits ein Freihandelsabkommen mit den USA hatte, schloß sich dem Verfahren an. Beide Regierungen vereinbarten, mindestens über sechs Themenbereiche zu verhandeln, die folgendermaßen zusammengefaßt werden können: Erstens die graduelle, dann aber vollständige Harmonisierung und Aufhebung der tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse zwischen Kanada, Mexiko und den USA, um den jeweiligen Marktzugang zu ermöglichen. Mexiko wird Konzessionen in den hochver Zollten Exportbereichen anstreben, während die USA die weitere Liberalisierung von Auslandsinvestitionen, insbesondere im Landwirtschafts- und Ölsektor, fordern wird. Die Verhandlungen im Dienstleistungssektor, der Urheberrechte und der jeweiligen Subventionen im Automobilssektor werden besonders schwierig sein, da die drei Nationen unterschiedliche Kontrollen und Gesetze aufweisen. Zweitens geht es um die Ursprungsregelung ("rules of origin"). Mexiko wird niedrige Ursprungsregelungen anstreben, die eine zukünftige Diversifizierung der ausländischen Investitionen der maquiladoras und des Automobilssektors ermöglichen. Das Kanada-USA-Freihandelsabkommen sah jedoch den Freihandelsstatus nur für Waren vor, die mindestens 50% ihrer Wertschöpfung in den Mitgliedsländern realisierten. Beide Nationen fürchten jetzt, daß Mexiko zu einem Sprungbrett für südostasiatische und europäische Exporte in die USA werden könnte. Drittens werden Handelsschlichtungen geregelt. Mexiko wird auf Mechanismen bestehen, die zukünftige Handelsschwierigkeiten lösen, obwohl Kanada und die USA sich dieser möglichen Kommission unter der mexikanischen Gesetzgebung widersetzen.

Der wichtigste Themenbereich in den Mexiko-US Beziehungen, die Migration der mexikanischen Arbeitskräfte gen Norden nämlich, ist explizit aus dem möglichen Vertrag ausgenommen worden⁹. Ökologie, Lohndis-

9 Salinas schließt jedoch nicht aus, daß dem Abschluß des Abkommens neue Themenbereiche aufgenommen werden, und daß »wir uns früher oder später hinsetzen und auf die Arbeitsmobilität achten werden. Je eher desto besser. Ich bin für die freie Arbeitsmobilität« (Salinas de Gortari, *Los Angeles Times*, 25. November 1990). Pastor (1992) unterstreicht, daß in einer Freihandelszone jede Begünstigung der nationalen Ex-

paritäten und allgemeine Produktionsbedingungen sollen zunächst auch nicht einbezogen werden. Der Druck von starken Oppositionsgruppen hat zu Parallelverhandlungen ("Action Plan") geführt, die jedoch nicht direkt in das Freihandelsabkommen einbezogen werden sollten. Die mexikanische Regierung hat z.B. einen »Plan Integral Ambiental Fronterizo« vorgelegt, der \$460 Mio. für ökologische Projekte an der Nordgrenze Mexikos in der Region der «maquiladoras» vorsieht. Letztendlich wird die mexikanische Regierung unter starkem Verhandlungsdruck stehen, da ihre Verhandlungsbasis schwach ist. Sie kann nur mit tarifären und nicht-tarifären Restriktionen im Außenhandel und bei der Liberalisierung von ausländischen Investitionen operieren. Die Privatisierung einiger Sektoren, insbesondere des Ölsektors, ist eine Barriere, da Veränderungen der mexikanischen Verfassung verlangt sind (Aguilar Zinser 1991).

Die Verhandlungen, die eigentlich schon Ende 1991 abgeschlossen werden sollten, werden, je nach den Prioritäten der Clinton-Administration, wahrscheinlich erst Mitte 1993 zu Ende kommen; die »Rezession« in den USA und die von Clinton neu eingeführten Themenbereiche haben einen Abschluß wesentlich erschwert. Denn offensichtlich kann das neue Freihandelsabkommen nicht eine bloße Erweiterung des Kanada-US Abkommens sein. Der Zeitplan zur Reduzierung der Tarife und zur Liberalisierung der Investitionen insbesondere im Energiesektor, die Ursprungsregelung¹⁰ und die Vereinbarung über Handelsquoten, alles was im Kanada-US Freihandelsabkommen enthalten ist, mußte für Mexiko neu ausgehandelt werden.

Mehrere Fragen werden jedoch auch in den nächsten Jahre ungelöst bleiben: Soll das Freihandelsabkommen eine offene Institution für andere lateinamerikanische Nationen sein und der EG eine ökonomische und politische Macht entgegenstellen? Wird die mexikanische Regierung dem Beitritt neuer lateinamerikanischer Länder zum Freihandelsabkommen zustimmen, was gleichzeitig die eigenen »komparativen Kostenvorteile« aufheben könnte? Und werden die jeweiligen Regierungen eine öffentliche Diskussion und Mitbestimmung der zivilen Gesellschaft über ein Abkommen zulassen, das die Produktions- und Gesellschaftsformen in Zukunft grundlegend verändern wird?

porte bzw. Diskriminierung anderer Importe legitim als ein Handelsthema aufgefaßt werden kann. Falls die jeweilige Gesetzgebung bestimmte ökologische, arbeitsrechtliche und Sicherheitsvorkehrungen erfordert, werden unendlich viele »nicht-Handelsbereiche« zu Handelsthemen.

10 Nicholas Scheele, Generaldirektor der Ford Motor Co. in Mexiko, forderte eine regionale Wertschöpfung von mindestens 75%, wesentlich höher als der 50%ige Anteil nationaler Wertschöpfung im Kanada-US Freihandelsabkommen (*Business Latin America*, 16. September 1991).

Eine Freihandelszone des amerikanischen Kontinents wird ein kaum nennenswertes Handelswachstum in der Region verursachen. Erzan/Yeats (1992) schätzen, daß ein exklusives Freihandelsabkommen der wichtigsten 11 lateinamerikanischen Nationen mit Kanada und den USA eine jährliche Exportsteigerung von ca. \$2.93 Mrd. erbringen würde; der mexikanische Anteil würde den aller anderen Nationen mit 56% übertreffen. Die Entwicklung der zukünftigen Auslandsinvestitionen in Mexiko ist jedoch die entscheidende strategische Variable in den bisher entwickelten Modellen. Für die mexikanische Regierung ist dies der wichtigste entwicklungspolitische Aspekt für die innere Stringenz der neoliberalen Strategie (Dornbusch 1992; Ros 1992).

Unter der Voraussetzung hoher mexikanischer Wachstumsraten und eines entsprechenden mexikanischen Importsogs schätzen die Hochrechnungen von USITC (1991), daß das BIP der USA bis 1995 um jährlich 0.26% infolge der Bildung der Freihandelszone steigen dürfte. Der größte Teil dieser Handelsvorteile wird jedoch auch ohne das Freihandelsabkommen erwartet. Obwohl die Entwicklung der ausländischen Investitionen völlig ungewiß ist, werden drastische Handelsbilanzdefizite in Mexiko hochgerechnet. Nach INFORUM (1991) werden bis 1995 Exportwachstumsraten in die USA von ca. 3%-4% und Importwachstumsraten aus den USA von ca. 10%-20% erwartet, insbesondere von agrarischen, Automobil- und Computerprodukten. Nach diesen Schätzungen sollen geringe Beschäftigungszuwächse in den USA und moderate Realloohnerhöhungen in Mexiko stattfinden, die die jetzige 9:1 Lohndisparität zwischen den beiden Nationen langfristig vermindern sollen. Demnach wird das Freihandelsabkommen den in den USA schon stattfindenden Prozeß der Substitution ungelernerter Arbeit durch qualifizierte Arbeit beschleunigen. In Mexiko werden Kleidungs-, Leder- und Schuh-, Gemüse-, Zement- und Glasproduktion moderat zunehmen, während die Maschinen- und Landwirtschaftsindustrie bis 1995 ca. 200.000 Arbeiter verlieren werden. Mexikos Beschäftigungsstruktur wird grundlegend verändert. Das Ausmaß der weiteren Liberalisierung des Landwirtschaftssektors, wo ca. 20 Mio. Tagesarbeiter und Arbeiter in Kooperativen beschäftigt sind, kann kaum geschätzt werden.

Im Gegensatz zu diesen Modellen unterstreichen u.a. Prestowitz et al. (1991) und Rawlings (1992) die Rolle neuer Investitionen in Mexiko. Prestowitz et al. (1991) nehmen an, daß Auslandsinvestitionen in Mexiko von 1992-99 um \$25-\$46 Mrd. zunehmen werden, daß ca. 70% dieser Investitionen für Exporte in die USA getätigt werden, und daß sie einen direkten positiven Einfluß auf die Produktivität der mexikanischen Industrie haben werden. Kurzfristig wird sich die Handelsbilanz ähnlich wie die der ande-

ren Modelle entwickeln, die Auslandsinvestitionen in Mexiko sollen jedoch hohe Exportwachstumsraten verursachen, so daß sich schon 1996-97 die Handelsbilanz ausgleicht und Mexiko 1999 einen Handelsbilanzüberschuß mit den USA von \$13.5-\$30 Mrd. aufweisen wird. Der Kapitalabfluß aus den USA soll gleichzeitig mehr als 900.000 Arbeitsplätze in den USA vernichten, insbesondere in den Automobil-, Radio-, Fernseh- und Telekommunikationsbereichen. Obwohl die neuen Handelsverknüpfungen mit Kanada und den USA zu einem höherem Wirtschaftswachstum in Mexiko führen sollten, zeigen Hochrechnungen von INFORUM (1991), daß geringfügige negative Tendenzen des BIP, der Investitionen und Beschäftigung durchaus möglich sind. Andererseits wird das Freihandelsabkommen kaum die strukturellen Akkumulationsprobleme der mexikanischen Wirtschaft lösen. Die Einkommensverteilung wird sich weiterhin verschlechtern, und der erwartete Exportzuwachs wird sich, falls überhaupt, auf die transnationalen Unternehmen und »grupos industriales« beschränken.

Diese Studien zeigen u.a., daß die mexikanische Regierung in Zukunft steigenden Handels- und Leistungsbilanzdefiziten gegenüberstehen wird. Die Weiterführung der neoliberalen Strategie durch die Gewährleistung der Ausbeutung von billiger Arbeitskraft, seitens massiver Auslandsinvestitionen abgesichert durch einen überbewerteten Peso wird jedoch zunehmend schwerer zu finanzieren sein. In diesem Zusammenhang zeigen die oben genannten Studien, unabhängig von den unsicheren Auslandsinvestitionen, daß das Freihandelsabkommen für Mexiko drastische Importsteigerungen hervorrufen und die Kapitalbilanz zur entscheidenden Variable der Zahlungsbilanz wird (Ros 1992).

Das erwartete Wachstum des Außenhandels zwischen Mexiko und den USA wird auch Kanada beeinträchtigen, da ein zunehmender Teil der mexikanischen Exporte, insbesondere im Automobil- und Energiesektor, dem Kanadas entspricht. Handelsumlenkung ("trade diversion") wird auch lateinamerikanische Nicht-Mitglieder des Abkommens treffen, obwohl sie als geringfügig hochgerechnet werden, da ein großer Teil dieser Nationen jetzt schon präferenziellen Handel mit den USA treibt (USITC 1991).

Seit 1992 steht die neoliberale Strategie vor einem unlöslichen Dilemma: Die seit 1987 fallende Inflationsrate, die restriktive Geldpolitik und die 25%-30% Überbewertung des Peso haben die exportorientierten Sektoren, den Motor ihrer eigenen Strategie, benachteiligt. Eine Abwertung würde jedoch eine Importpreis- und Inflationsratensteigerung sowie möglicherweise eine neue Welle von Kapitalflucht hervorrufen. Die Regierung hat es bisher vorgezogen, den Wechselkurs durch die von Privatisierungen und Auslandsinvestitionen angesammelten Devisenreserven (Ende 1992 auf ca.

\$18.3 Mrd. geschätzt) zu stützen. Schon 1993-94, nachdem der größte Teil der »paraestatales« privatisiert worden ist, wird dieser Prozeß kaum noch zu finanzieren sein. In dieser Hinsicht befindet sich Salinas in der kritischsten Situation seit Regierungsantritt. Der private Sektor fährt weiterhin steigende Handelsbilanzdefizite ein, und seine Rolle als führender Sektor der mexikanischen Wirtschaft ist bisher gescheitert, obwohl er seiner eigenen Rationalität folgend durchaus erfolgreich war. Zusätzlich ist der von der Regierung und neuerdings von multilateralen Institutionen vertretene »automatische Mechanismus« von Leistungsbilanzdefiziten und notwendigen Kapitalimporten weder theoretisch noch praktisch erklärbar. Letztendlich müssen sich die neu getätigten Investitionen als Produktivitäts-, Beschäftigungs- und Exportförderer in den 90er Jahren erweisen. Die Exporte und Importe sind 1992 um 3.2% bzw. 19.4% gestiegen und verursachten ein Handelsbilanzdefizit von \$26.8 Mrd. Andererseits haben die »grupos industriales« Rekordprofite realisiert und den Konzentrationsprozeß um ein Vielfaches gesteigert: Die Aktiva der 21 größten finanziellen Gruppen und ihrer Tochtergesellschaften machten 69% des BIP aus. Nur die stabilen Ölexporte haben das Handelsbilanzdefizit auf ca. \$21 Mrd. reduziert, die der Kapitalbilanz von ca. \$20 Mrd. für 1992 entsprechen. Den größten Teil der Auslandsinvestitionen machen jedoch Portfolioinvestitionen aus, deren Anteil an den Kapitalimporten von 40% 1990 auf ca. 70% 1992 gestiegen ist. Es ist unvermeidbar, daß so die spekulative Wirtschaftsentwicklung gefördert wird. Im Januar 1993 beispielsweise fielen die Börsenkurse, deren Index von nur 14 »grupos industriales« beherrscht wird, um 7.9% und \$8.4 Mrd. haben die Börse (und z.T. Mexiko) verlassen.

Es ist nicht abzusehen, wie die Regierung den privaten Sektor weiter fördern kann; denn seit der Verhandlung über das Freihandelsabkommen ist bereits der »totale Markt« bzw. die vollständige Anpassung an und Unterwerfung unter die USA erfolgt. Trotz öffentlicher Beteuerungen hat die Regierung seit dem Beginn der Abkommensverhandlungen das mexikanische Grundgesetz grundlegend geändert und u.a. die Privatisierung des öffentlichen Erziehungssystems, der landwirtschaftlichen Kooperativen (ejidos) und der ausländischen Investitionen in fast allen Sektoren ermöglicht.¹¹

Die Verhandlungen des Freihandelsabkommens sind Anfang 1993 offensichtlich noch nicht beendet. Trotz der mit der Bush-Administration abge-

11 Oder wie der *Economist* hervorhebt: »Es ist Schlußverkaufszeit (auction time) in Lateinamerika. In einem Aufwasch sind staatliche Telefonunternehmen und Stahlwerke, Zementfabriken, Eisenbahnen, Hotels, eine Rennbahn und eine Bananenplantage preisgünstig zu haben« (*Economist*, 23. März 1991).

schlossenen Verhandlungen scheint die Clinton-Administration ökologische und arbeitsrechtliche Bedenken zu artikulieren, die nach Auffassung der mexikanischen Regierung schnell ausgeräumt werden müßten, wenn nicht das schon abgeschlossene Abkommen so überladen werden könnte, daß der Vertrag mehr Verluste als Vorteile erbrächte. Die im November 1992 bekanntgegebenen vorläufigen Verhandlungsergebnisse beinhalten u.a. die vollständige Abschaffung der tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse. Je nach Ware und Sektor ist eine Laufzeit von bis 15 Jahren bis zur Abschaffung der Handelshemmnisse festgelegt worden. Gemäß Abkommen sollen Handelsquoten für die Mitgliedsländer völlig abgeschafft werden. Zollfreier Handel mit einer regionalen Wertschöpfung von mehr als 50%, 56% und 62.5% im 4., 8. bzw. 9. Jahr nach dem Abkommen ist vorgesehen und diese Werte sind weitaus höher als im Kanada-US Abkommen (SECOFI 1992).

Trotz dieser scheinbaren Erfolge der mexikanischen Regierung, die an einem schnellen Abschluß des Abkommens interessiert ist, weisen Anfang 1993 mehrere Ereignisse darauf hin, daß das Freihandelsabkommen für Mexiko der Anfang langwieriger Verhandlungen sein wird. Unter ökologischen Gesichtspunkten sind 1991 mexikanische Fischexporte in die USA verboten worden. Mexikanische Zement- und Stahlexporte waren Anfang der 90er Jahre »freiwilligen Exportbeschränkungen« unterworfen. Weitaus schwerwiegender sind die Anfang 1993 eingeführten US-Handelssanktionen gegen mexikanische Stahlexporte, die Tarife von 46%-79% ihrer Importwerte erheben, da sie die US-Dumping Gesetze verletzen sollen.¹² Für die mexikanische Regierung stellt sich die grundsätzliche Frage, ob das Freihandelsabkommen, jetzt unter der Clinton-Administration, Handelsvorteile für Mexiko bringen oder nach langen Verhandlungen, von den Sanktionen für nicht-Mitgliedsnationen abhängig sein wird.

Die Entwicklung 1991-93 zeigt, daß die Regierung die seit Anfang 1988 eingetretene Überbewertung des Peso, hohe Zinsraten und einen allgemeinen Rückgang der produktiven Investitionen in Kauf nimmt, um die mexikanische Inflationsrate derjenigen der USA anzugleichen. Der dramatische Fall der öffentlichen Investitions- und Infrastrukturausgaben und die massive Privatisierung von »paraestatales« werden jedoch die zukünftigen staatlichen Regulierungsmöglichkeiten beträchtlich einschränken. Die Überbewertung des Peso wird die Reallöhne unter Druck setzen, die staatlichen Investitionen senken und die Einkommensverteilung noch unglei-

12 Der Höhepunkt dieses Prozesses wurde Anfang Februar 1993 erreicht, als die Clinton-Administration nicht ausschließen konnte, daß Zölle auf mexikanische Ölexporter erhoben werden könnten, da dieser Sektor, im Gegensatz zum Kanda-US Abkommen, nicht in das Freihandelsabkommen einbezogen wurde.

cher gestalten. Denn die Gewährleistung der Ausbeutung der billigen Arbeitskraft, niedrige Inflationsraten und die Überbewertung des Peso sind die Basis der neoliberalen Strategie¹³. Doch ein neuer Teufelskreis gefährdet offensichtlich den Grundsatz der neoliberalen Strategie: die Handelsliberalisierung und die Stabilisierung des Wechselkurses sind nur möglich, wenn massive Auslandsinvestitionen stattfinden, also auch eine neue externe Verschuldung¹⁴ in Kauf genommen wird und öffentliche Unternehmen und Einrichtungen privatisiert werden.

4. Schlußfolgerungen

Mexikos »stille Integration« in den Nordamerikanischen Markt wurde Anfang 1990 bekannt und in der internationalen Öffentlichkeit zur Kenntnis genommen. Sie war nach der einseitigen Handelsliberalisierung die notwendige Bedingung der Fortführung der neoliberalen Strategie. Sie ist aber keineswegs eine hinreichende Bedingung für die Integration in den Weltmarkt und zur Förderung des nationalen Akkumulationsprozesses. Die Frage bleibt weiterhin offen: Kann die mexikanische neoliberale Regierungsstrategie nur von der Ausbeutung ihrer billigen Arbeitskraft und reichlichen Naturressourcen abhängig sein?

Die Verschlechterung der Infrastruktur, der Importboom und die Erhöhung der Arbeitslosigkeit werden zumindest das kurz- und mittelfristige Szenario Mexikos prägen. Zusätzlich scheint die Regierung in den letzten Jahren eine selektive Repressionspolitik zu verfolgen, hauptsächlich gegen unabhängige Gewerkschaften und Oppositionsparteien, um die politische Stabilität und Auslandsinvestitionen zu garantieren. Es ist jedoch zweifelhaft, ob unter diesen Umständen, abgesehen von der Verschlechterung der Einkommensverteilung und der Lebensbedingungen der Mehrheit der mexikanischen Bevölkerung¹⁵, die neoliberale Strategie weiterführen kann. Die Unfähigkeit des privaten Sektors und die Benachteiligung des Landwirtschaftssektors durch das Freihandelsabkommen werden zusätzlich die

13 Whalen (1992): »Das Schicksal von Herrn Salinas ist an den Peso gebunden, und er wird fast alles sagen und tun, um die Erniedrigung zu umgehen, den Peso abwerten zu müssen«.

14 Im Jahre 1991 haben sich private Unternehmen um ca. \$10 Mrd. international neu verschuldet, und 1992 schätzungsweise um \$7 Mrd. Zum ersten Mal nach der Verschuldungskrise verschulden sich private mexikanische Unternehmen direkt auf den internationalen Finanzmärkten, so daß ihre finanzielle Anfälligkeit in den 90er Jahren zu einer ähnlichen Situation wie 1982 führen könnte.

15 Nach dem Centro de Análisis e Investigación Económica (1991) werden 9 von 10 Kindern in Armut leben; 1981-87 stieg der Anteil der armen Bevölkerung von 32,1% auf 41,2% an, und 17 Mio. Mexikaner leben unter extremer Armutsbedingungen, besonders in ländlichen Gegenden.

Arbeitslosigkeit erhöhen und scheinen keine Perspektive für ein zukünftiges Akkumulationsmodell zu eröffnen. Letztendlich kann die fehlende Mitbestimmung der mexikanischen Bevölkerung, des Kongresses, der Oppositionsparteien, und im allgemeinen der zivilen Gesellschaft die zukünftige politische Legitimierung des Abkommens gefährden.

Das potentielle Handelsabkommen zwischen den drei Nationen wird auch, zumindest in der jetzigen Form, geringe Kooperationsmöglichkeiten aufweisen. Eine entscheidende Voraussetzung, um die strukturellen Zahlungsbilanzschwierigkeiten Mexikos zumindestens kurz- und mittelfristig zu lösen, wäre die Einführung eines gemeinsamen Fonds zur Überbrückung von bilateralen Zahlungsbilanzungleichgewichten. Ein »Nur-Investitions- und Handelsabkommen« wird kaum kurz- und mittelfristige Entwicklungsmöglichkeiten aufweisen; dies hat schon der Fall des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes gezeigt. Auch die kanadische Erfahrung mit viel engeren kulturellen, historischen, ökonomischen und politischen Beziehungen zu den USA bietet zu widersprüchlichen Interpretationen Anlaß. Steigende Leistungsbilanzdefizite, Arbeitslosigkeit und hohe ökonomische wie politische Unsicherheit können die kurz- und mittelfristigen Begleiterscheinungen solch eines Handelsabkommens sein.

Die durch die Privatisierung und neue Auslandsinvestitionen geschaffenen hohen Devisenreserven verhelfen der Regierung Mexikos zu den Ressourcen, mit denen die kurzfristigen sozioökonomischen Widersprüche überbrückt werden können. Die Regierung muß jedoch deutliche industrielle Richtlinien erarbeiten - die durch die Devisenreserven unterstützt werden könnten -, anstatt Importeure mit dem überbewerteten Peso zu subventionieren. Die Tagesordnung des NAFTA-Abkommens darf nicht nur Regelungen für Investitionen und den Außenhandel enthalten, sondern muß auch ökologische und arbeitsrechtliche Maßnahmen enthalten. Um die langfristige Entwicklung dieses Integrationsversuches zu gewährleisten, müßte über weitere Themenbereiche wie Arbeitsmigration, die Ausbeutung von Naturressourcen und Kapitalbewegungen und über die durch das Abkommen verursachten sozialen Kosten verhandelt werden. Falls diese Probleme und Widersprüche im Handelsabkommen mit den USA und Kanada nicht aufgenommen werden, vertuscht man diese nur und versucht, wie es in Mexiko ausgedrückt wird, »tapar el sol con un dedo« (die Sonne mit einem Finger zudecken zu wollen).

Literatur

- Aguilar Zinser, Adolfo. 1991. TLC: escacez de información. *El Financiero*, June 17.
- Altvater, Elmar (et. al). 1987. Die Armut der Nationen. Rotbuch Verlag, Berlin.
- Barajas Escamilla, Rocío. 1987. Patronos de crecimiento de la industria maquiladora de exportación en México y su distribución regional. Vorbereitetes Man. für »Seminario de las Maquiladoras: Ajuste Estructural y Desarrollo Regional«. El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, Mexiko.
- Barkin, David. 1991. Un desarrollo distorsionado: la integración de México a la economía mundial. Siglo XXI, Mexiko.
- Bensurán, Graciela. 1991. La reforma laboral y el TLC. *La Jornada*, 27. Juni.
- Blomström, Magnus und Edward N. Wolff. 1989. Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico. Working Paper No. 3141. NBER, Cambridge.
- Bouzas, Roberto. 1991. Elementos para la formulación de políticas de América Latina y el Caribe ante la Iniciativa Bush. *Capítulos SELA* 28.
- Bush, George. 1990. Remarks Announcing the Enterprise for the Americas Initiative. June 27, 1990. Compilation of Presidential Statements. Vol. 26, No. 14, Washington D.C.
- Carrasco Licea, Rosalba und Francisco Hernández y Puente. 1991. Maquiladoras: opción ante el TLC. *La Jornada*, 15. April.
- Carrillo V., Jorge (comp.). 1986. Reestructuración industrial. Colegio de la Frontera Norte, Mexiko.
- Casar, José I. 1989. Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano 1978-1987. Nacional Financiera/ILET, Mexiko.
- Casar, José I. (et al). 1990. La organización industrial en México. Siglo XXI, Mexiko.
- Casar, José. 1991. La Competitividad de la Industria Manufacturera Mexicana. 1980-1990. Vorbereitetes Man. für División Conjunta CEPAL-ONUDI de Industria y Tecnología.
- Castro Martínez, Pedro F. 1989. El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canada. *Comercio Exterior* 39(4).
- Centro de Análisis e Investigación Económica. 1991. *La Jornada*, 29. Dezember.
- Cypher, James M. 1990. State and Capital in Mexico. Development Policy since 1940. Westview Press, Boulder, Colorado.
- Dornbusch, Rudiger. 1992. The Case for Trade Liberalization in Developing Countries. *Journal of Economic Perspectives* 6(1).
- Dussel Peters, Enrique. 1988. Deuda externa e innovaciones financieras. *Cuadernos Políticos* 53.
- Dussel Peters, Enrique. 1993. Quo Vadis, Señor Brady? The Brady Initiative: A Way out of the Debt Crisis? *Review of Radical Political Economy* 25(1).
- ECLAC (Economic Commission for Latin America and the Caribbean). 1990. América Latina y el Caribe: opciones para reducir el peso de la deuda. United Nations, Santiago de Chile.
- ECLAC. 1991. Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean. Edition 1990. United Nations, Chile.
- Erzan, Refik und Alexander Yeats. 1992. Free Trade Agreements with the United States. 1992. Policy Research Working Papers 827. The World Bank, Washington, D.C.
- Fatemi, Khosrow (ed.). 1990. The Maquiladora Industry. Praeger, New York.
- Gambrill, Mónica. 1990. El decreto de la industria maquiladora y sus implicaciones. Vorbereitetes Manuskript für »VI Reunión de Universidades de México y Estado Unidos de América sobre Estudios Fronterizos«, Mazatlán, Mexiko.

- Gasca Zamora, José. 1989. Fuentes para el estudio de las empresas paraestatales de México y su privatización, 1983-1988. *Comercio Exterior* 39(2).
- Gaventa, John. 1989. La influencia de los factores ambientales en la movilidad del capital. Estudios de caso de la región de los Montes Apalaches. In Bernardo González-Aréchiga und Rocío Barajas Escamilla (comp.). *Las maquiladoras*. El Colegio de la Frontera Norte, México.
- Glyn, A. (et al.). 1989. The Rise and Fall of the Golden Age. In S. A. Marglin und J. Schor (ed.). *The Golden Age of Capitalism*. Clarendon Press, Oxford.
- González-Aréchiga, Bernardo. 1989. Productividad sin distribución: cambio tecnológico en la maquiladora mexicana (1980-1986). *Frontera Norte* 1(1).
- González-Aréchiga, Bernardo und Rocío Barajas Escamilla (comp.). 1989. Las maquiladoras: ajuste estructural y desarrollo regional. El Colegio de la Frontera Norte, México.
- González-Aréchiga, Bernardo, Rocío Barajas Escamilla und Noé Arón Fuentes Flores. 1987. Proteccionismo en Estados Unidos y maquiladoras en México. *Comercio Exterior* 37(11).
- González-Aréchiga, Bernardo und José Carlos Ramfrez. 1989. Perspectivas estructurales de la industria maquiladora. Vorbereitetes Manuskript für das Seminar »La Industria Maquiladora en México«. El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, México.
- Grundwald, Joseph und Kenneth Flamm. 1985. Appendix: Explanation of Items 806.30 and 807.00. In *The Global Factory: Foreign Assembly in International Trade*. Brookings Inst., Washington D.C.
- Hernández Laos, Enrique und Edur Velasco Arreguí. 1990. Productividad y competitividad de las manufacturas mexicanas, 1960-1985. *Comercio Exterior* 40(7).
- Huerta González, Arturo. 1985. La economía mexicana. Ediciones Cultura Popular, México.
- Huerta González, Arturo. 1991. T.L.C: Razones y Consecuencias. México. Manuskript.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía e Informática. Mehrere Jahre. Cuaderno de información oportuna. INEGI, México.
- INFORUM. 1991. Industrial Effects of a Free Trade Agreement Between Mexico and the USA. An INFORUM Report for the United States Department of Labor, Washington, D.C.
- Kerber, Víctor und Antonio Ocaranza Fernández. 1990. Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos. *Comercio Exterior* 39(10).
- Kim, Kwan S. 1986. Industrialization in Mexico: Issues and Strategies. In B.W. Pulson (ed.). *International Economic Integration: Lessons from the 1980s and Prospects for the 1990s*. University of Colorado, Boulder.
- Kim, Kwan. 1990. Industrialization Process, Employment, and Income Distribution in Mexico: Issues and Strategies. *Working Paper* 131. The Helen Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame, Indiana.
- Maddison, Angus. 1989. The World Economy in the 20th Century. OECD, Paris.
- Mendiola, Gerardo. 1991. Desde que el Ford llegó a México. *La Jornada*, July 31.
- Meyer, Lorenzo und José Luis Reyna (coord.). 1989. México, el sistema y sus partidos: entre el autoritarismo y la democracia. In L. Meyer und J.L.Reyna. *Los sistemas políticos en América Latina*. Siglo XXI, México.
- Middlebrook, Kevin J. 1991. State Structures and the Politics of Union Registration in Postrevolutionary Mexico. *Comparative Politics* 23(4).
- Millán, René. 1988. Los empresarios ante el estado y la sociedad. Siglo XXI, México.
- Nacional Financiera. Mehrere Jahre. La economía mexicana en cifras. Nacional Financiera, México.
- OECD 1992. Globalisation of Industrial Activities. OECD, Paris.
- Orme, William A. 1991. The Sunbelt Moves South. *Report on the Americas*. Vol 24(6).

- Pastor, Robert. 1992. The North American Free Trade Agreement as the Center of an Integration Process: The Non-Trade Issues. Vorbereitetes Manuskript für die Konferenz »NAFTA: An Assessment of the Research«. Brookings Institution, Washington, D.C.
- Peres Núñez, Wilson. 1990/a. Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico. OECD Development Centre, Paris.
- Peres Núñez, Wilson. 1990/b. From Globalization to Regionalization: The Mexican Case. OECD Development Centre. *Technical Papers* No. 24.
- Piore, M. J. und C.F. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide*. Basic Books, New York.
- Prestowitz, Clyde V. (et al.). 1991. *The New North American Order*, Washington, D.C.
- Przeworski, Adam (et. al.). 1992. Sustainable Democracy. Manuskript.
- Rawlings, Laura. 1992. The North American Free Trade Agreement. Policy Focus No. 2. Overseas Development Council, Washington, D.C.
- Rojas, Raúl. 1987. Fünf Jahre Verschuldungskrise. In Altvater et al. *Die Armut der Nationen*, Berlin.
- Ros, Jaime. 1987a. Organización industrial y comercio exterior. Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, Mexico.
- Ros, Jaime. 1987b. La economía y la política macroeconómica durante el auge petrolero: 1978-1982. In J. Ros und C. Monsiváis (et al.). *El auge petrolero: de la euforia al desencanto*. UNAM, Mexico.
- Ros, Jaime. 1991a. Mexico's Trade and Industrialization Experience Since 1960: a Reconsideration of Past Policies and Assessment of Current Reforms. Vorbereitetes Man. für »UNO/WIDER Conference on Trade and Industrialization Reconsidered«. OECD Development Centre, Paris.
- Ros, Jaime. 1991b. The Effects of Government Policies on the Incentives to Invest, Enterprise Behavior and Employment. A study of Mexico's Economic Reforms in the Eighties. Vorbereitetes Manuskript für das ILO-Projekt »The Effects of Government Policies on the Incentives to Invest, Enterprise Behavior and Employment«.
- Ros, Jaime. 1992. Zona de libre comercio o mercado común de capitales? Manuskript.
- Ruiz Durán, Clemente (coord.). 1991. Changes in the Industrial Structure and the Role of Small and Medium Industries in Developing Countries. The Case of Mexico. Manuskript.
- Schatan, Claudia. 1991. Trade Bargaining: The Mexican Case. Vorbereitetes Manuskript für eine IDRC-Konferenz. SIELA, Caracas.
- Schoepfle, Gregory K. 1991. Labor Issues Related to a U.S. - Mexico FTA: A View from the North. Vorbereitetes Manuskript für das Seminar »Mercados de Trabajo: una Perspectiva Comparativa, Tendencias Generales y Cambios Recientes«. El Colegio de México, Mexico.
- Schubert, A. 1985. *Die internationale Verschuldung*. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a.M.
- SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Nacional). 1992. *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Vol. I und II, SECOFI, Mexico.
- Székelly, Gabriel (ed.). 1991. *Manufacturing Across Borders and Oceans*. Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- Tello, Carlos. 1984. *La nacionalización de la banca en México*. Siglo XXI, Mexico.
- Ten Kate, Adriaan und Robert Bruce Wallace. 1980. *Protection and Economic Development in Mexico*. St. Martin's Press, New York.
- Ten Kate, Adriaan. 1992. Trade Liberalization and Economic Stabilization in Mexico: Lessons of Experience. *World Development* 20(5).
- Trejo, Saúl. 1989. La entrada de México al GATT y la necesidad de modificar sus instrumentos de política económica. In Blanca Torres und Pamela S. Falk (coord.). *La Adhesión de México al GATT*. El Colegio de México, Mexico.

- USITC (United States International Trade Commission). 1991. *The Likely Impact on the United States of a Free Trade Agreement With Mexico*. USITC Publication 2353, Washington, D.C.
- USITC. 1992. *Economy-Wide Modeling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico*. USITC Publication 2508, Washington, D.C.
- Villareal, René. 1988. *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque neoestructuralista (1929-1988)*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Weintraub, Sidney. 1992. *NAFTA and Industry*. Vorbereitetes Manuskript für die Konferenz »NAFTA: An Assessment of the Research«. Brookings Institution, Washington, D.C.
- World Bank. 1990. *World Tables*. The World Bank, Washington, D.C.
- Zabludovsky, J. 1990. *Trade Liberalization and Macroeconomic Adjustment*. In D. S. Brothers/A.E.Wick (ed.). *Mexico's Search for a new Development Strategy*. Westview, Boulder.
- Zepeda, Eduardo. 1991. *Análisis comparado del gasto público en la frontera norte*. Manuskript.