

Thomas Hurtienne Wirtschaftskrise, internationale Verschuldung und Entwicklungspotentiale in Lateinamerika.

Lateinamerika erlebte 1981/83 die schwerste Wirtschaftskrise seit der großen Depression der 30er Jahre. Unmittelbarer Auslöser war die drastische Verschlechterung der weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen seit 1979: Der rezessionsbedingte Rückgang der Importe der Industrieländer und die Verdreifachung des internationalen Zinsniveaus führten über den Verfall der relativen Exportpreise und rapide steigende Zinszahlungen zu einer Zahlungsbilanzkrise, die mit Abbruch des Nettokapitalzuflusses 1982 in einer akuten Verschuldungskrise mündete. Die hoch verschuldeten Länder Lateinamerikas konnten ihren Schuldendienst nicht mehr bezahlen und mußten den dornenreichen Gang zum Internationalen Währungsfond (IWF) antreten. Die von ihm verordnete Roßkur der Stabilisierungsprogramme beschleunigte den wirtschaftlichen Abschwung auf dramatische Weise. Das Bruttoinlandsprodukt pro Einwohner fiel in der Region auf das Niveau von 1976, in vielen Ländern sogar auf das der 60er Jahre zurück. Die in den 70er Jahren mühsam geschaffenen neuen industriellen Arbeitsplätze lösten sich in wenigen Monaten in Luft auf. Einkommensverfall der Mittelschichten, Verelendung der breiten Massen, Hungerrevolten und Plünderungen beherrschten die Szene der lateinamerikanischen Großstädte. Lateinamerika war pleite und mußte trotzdem einen Nettokapitalexport in die Industrieländer zustandebringen. Vom IWF, den Großbanken und den Regierungen der Industrieländer wurde dies als ein unumgänglicher Sanierungsprozeß angesehen. In Lateinamerika wurde dies als finanzielle Erdrosselung empfunden und als ein Versuch gewertet, die Region durch massive Deindustrialisierungsprozesse wieder auf den Stand von Rohstoffexportwirtschaften mit einem »Verarmungswachstum« zurückzuwerfen.

In der entwicklungstheoretischen Diskussion konnte nur noch die Katastrophe diagnostiziert werden, wobei die Anhänger der Theorie des peripheren Kapitalismus ihre düsteren Aussagen über die strukturelle Entwicklungsunfähigkeit der 3. Welt bestätigt sehen konnten: Trotz hohen Wachstums sei in Lateinamerika keine soziale Entwicklung, keine kohärente Industrie- und Wirtschaftsstruktur erreicht worden, die heute die Folgen von Rezession und Verschuldungskrise hätten abfedern können. Gerade die großen Flächenstaaten mit dynamischer Industrialisierung würden wegen ihres »Verelendungswachstums bei zunehmendem Luxuskonsum« (Senghaas, aber auch noch Menzel in diesem Heft über Brasilien, obwohl er für Südkorea das Gegenteil beweist) sich in der gegenwärtigen Verschuldungskrise als das erweisen, was sie schon immer waren: zu umfassender sozialökonomischer Entwicklung unfähige peripherkapitalistische Gesellschaften, die auf die Katastrophe zutreiben. (Zu der hier nicht weiter behandelten Kontroverse über die Abhängigkeitstheorie vgl. Senghaas 1977, 1982; Hurtienne 1981, 1984).

Demgegenüber werde ich die These vertreten, daß die Verschuldungskrise nicht notwendigerweise *nur* mit katastrophischen Prozessen der Kapital- und Arbeitsplatzvernichtung, mit Deindustrialisierung und Massenverelendung verbunden sein muß, sondern ebenso auch Chancen für die längst überfällige Restrukturierung des Akkumulations- und Entwicklungsmodells bietet, die zumindest nicht unterschätzt werden sollten. Daß sie also wie jede Krise

einen Doppelcharakter hat, deren destruktive Seite bereits ausführlich dokumentiert und analysiert worden ist, deren mögliche konstruktiven Wirkungen aber bislang kaum behandelt wurden.

Um den Doppelcharakter der Verschuldungskrise besser begreifen zu können, muß man sie als monetäre Ausdrucksform einer tieferliegenden Krise des binnenmarktorientierten Industrialisierungsmodells der Nachkriegszeit mit unterschiedlichen Entwicklungserfolgen in den einzelnen Ländern analysieren. Erst von daher ergibt sich auch eine präzisere Einschätzung der unterschiedlichen Möglichkeiten der Krisenverarbeitung durch die Erschließung bislang nur ungenügend genutzter Entwicklungspotentiale in den einzelnen lateinamerikanischen Ländern.

Ähnlich wie in der großen Weltwirtschaftskrise der 30er Jahre existieren solche nur ungenügend genutzten Entwicklungspotentiale in unterschiedlicher Ausprägung in den meisten lateinamerikanischen Ländern. Ihre kreative Mobilisierung durch endogene Strukturreformen wurde in den 70er Jahren gerade durch die exzessive Verschuldungspolitik, die den Problemdruck entschärfen half, verhindert, läßt sich aber heute unter dem Druck der Krise zum Teil auch ohne großen Geldaufwand bei einer entsprechenden Verschiebung der politischen Kräfteverhältnisse mittelfristig realisieren.

Dieser optimistischen Einschätzung liegt die These zugrunde, daß der Spielraum für eine linkskeynesianische Wirtschafts- und Sozialpolitik zumindest in Ländern mit einer entwickelten Industrie-, aber unterentwickelten sozialen Infrastruktur (als Prototyp etwa Brasilien) als weitaus größer einzuschätzen ist als in den Industrieländern. Daß ein solcher Spielraum in Ländern mit einer unentwickelten, »verstümmelten« oder gar demontierten Industriestruktur (als Prototyp etwa Chile) kaum existiert, werde ich noch darstellen.

Argumentativ beziehe ich mich weitgehend auf die vor allem in Frankreich entwickelte Regulationstheorie, die mir als ein hilfreiches Konzept erscheint, den komplexen Verbindungen zwischen Weltmarkt, sozialökonomischem Entwicklungsweg (»Akkumulationstyp«), Sozialstruktur, Staat und Konsumweise (»Regulierungsweise«) auf die Spur zu kommen (vgl. Aglietta 1979; Liepitz 1985).

1. Die Wirtschafts- und Verschuldungskrise 1981/83 und ihre unmittelbaren Ursachen

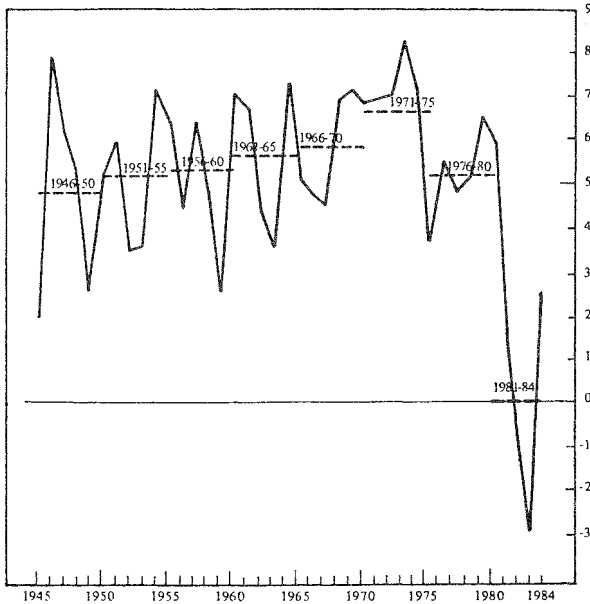
Lateinamerika erlebte 1981/83 die schwerste Wirtschaftskrise seit der Weltwirtschaftskrise der dreißiger Jahre. Die Wachstumsrate des Bruttoinlandprodukte (BIP) der Region erreichte 1981 mit 1,7 % den niedrigsten Wert seit 1940 und sank dann 1982 auf -1 %, 1983 sogar auf -3,1 % (alle folgenden Daten nach CEPAL 1985). Entscheidend war dabei der hohe Rückgang der Industrieproduktion; die Landwirtschaft wuchs demgegenüber 1981/82 noch um 4,5 %. Die Dramatik der Wirtschaftskrise wird aus Schaubild 1 ersichtlich.

Im Unterschied zu den Industrieländern, in denen die Wachstumsraten des BIP sich im zyklischen Durchschnitt seit 1950 mit der Ausnahme Japans deutlich verringerten, erhöhten sie sich in Lateinamerika bis 1970/75 auf 6,5 % jährlich und verblieben auch 1975/80 noch auf dem hohen Niveau von durchschnittlich 5,6 % (OECD-Länder 1974/79 2,5 %).

Die ab 1981 einsetzende Talfahrt nahm daher in Lateinamerika viel dramatischere Formen an als in den Industrieländern und den Entwicklungsländern Asiens und Afrikas (wo allerdings das BIP pro Kopf seit 1973 rückläufig war) (Weltbank 1984, S. 41). Wegen des hohen Bevölkerungswachstums von 2,3 % sank das BIP pro Kopf um -9,3 % und fiel damit auf das Niveau

Schaubild 1:

Lateinamerika: Jährliche Wachstumsraten des Bruttoinlandprodukts



Quelle: CEPAL 1985

von 1976 zurück. Von dem drastischen Rückgang waren alle lateinamerikanischen Länder mit Ausnahme Kubas (+ 21,5 %), Panamas (+ 3,3 %) und der Dominikanischen Republik (+ 2,4 %) betroffen (Vgl. Tabelle 1).

Am stärksten betroffen waren Bolivien (-25 %), El Salvador (-22 %), Peru (-15 %), Costa Rica (-15 %), Uruguay (-14 %), Chile (-14 %), Venezuela (-13 %) und Brasilien (-10,4 %). Während das Bruttoinlandprodukt pro Kopf von 1982 in Brasilien nur auf das Niveau von 1979 (1983 auf das von 1976) sank, fiel es in vielen der stark betroffenen Länder um mehr als eine Dekade zurück (Vgl. Tabelle 2).

1984 stieg das BIP der Region wieder um 2,6 % (pro Kopf allerdings nur um 0,2 vH). Die Spitzenreiter waren Kuba 7,4 % (6,8 %), Chile 5,5 % (3,6), Brasilien 3,5 % (1,3), Argentinien 2,5 % (0,9), Peru 3,5 % (0,9), Kolumbien 3,5 % (1,0). Die Schlußlichter bildeten Uruguay, Venezuela, Bolivien und Nicaragua.

Wie läßt sich nun dieser tiefe Konjunkturreinbruch in Lateinamerika erklären? Die offensichtlichsten und daher am häufigsten zitierten Gründe der Krise ergaben sich aus der Rückwirkung des zweiten Ölschocks, der Rezession in den Industrieländern 1981/82, des Rückganges des Welthandels und der Verdreifachung des internationalen Zinsniveaus. Als Folge davon kam es in den erdölexportierenden Ländern zu einer Beschleunigung des Verfalls der terms of trade: Zwischen 1979 und 1983 sanken sie um 32 %, und der Indexwert (1970 = 100) erreichte 1983 mit 63 einen der tiefsten Werte seit dem ersten Weltkrieg (CEPAL 1985, S. 15).

Tabelle 1
 Lateinamerika: Entwicklung des Bruttoinlandprodukts pro Kopf

Land	Dollar zu Preisen von 1970				Wachstumsrate					kumulatives Wachstum
	1970	1980	1983	1984 ^b	1980	1981	1982	1983	1984 ^b	1981-1984 ^b
Argentinia	1241	1334	1166	1177	-0,9	-7,7	-6,6	1,4	0,9	-11,8
Bolivia	317	382	295	288	-2,1	-3,5	-11,1	-10,0	-2,2	-24,6
Brazil	494	887	798	809	4,8	-3,8	-1,3	-5,3	1,3	-8,9
Colombia	598	824	804	812	1,9	0,1	-1,2	-1,4	1,0	-1,5
Costa Rica	470	974	834	837	-2,1	-4,9	-9,7	-0,3	0,4	-14,1
Cuba ^c	-1,9	14,9	2,0	4,6	...	22,6 ^d
Chile	958	1045	895	928	6,2	4,1	-15,7	-2,4	3,6	-11,2
Ecuador	413	723	678	673	1,9	1,0	-1,1	-6,1	-0,7	-6,9
El Salvador	422	433	344	339	-11,3	-10,9	-8,3	-2,9	-1,4	-21,8
Guatemala	448	589	512	497	0,9	-2,1	-6,2	-5,4	-2,8	-15,5
Haiti	90	114	99	100	5,1	-5,2	-4,9	-3,1	0,4	-12,2
Honduras	313	356	318	314	-0,8	-2,3	-5,1	-3,8	-1,4	-12,0
Mexico	978	1366	1284	1280	5,5	5,1	-3,1	-7,7	-0,3	-6,3
Nicaragua	418	337	331	322	6,7	2,0	-4,4	0,5	-2,8	-4,7
Panama	904	1174	1214	1188	10,5	1,9	3,2	-1,8	-2,2	1,1
Paraguay	383	642	612	611	7,9	5,4	-3,9	-5,9	-0,1	-4,8
Peru	659	690	593	598	1,2	1,2	-2,2	-13,2	0,9	-13,3
Dominican Republic	398	601	615	611	3,6	1,6	-0,7	1,5	-0,7	1,7
Uruguay	1097	1426	1226	1195	5,3	1,2	-10,3	-5,3	-3,5	-16,2
Venezuela	1239	1310	1147	1097	-5,1	-3,3	-2,2	-7,4	-4,4	-16,2
Total ^e	709	982	893	895	3,1	-0,7	-3,3	-5,3	0,2	-8,9

^a Zu Marktpreisen

^b Provisorische Schätzung

^c Gesamtes Sozialprodukt

^d 1981-1983

^e Durchschnitt ohne Kuba

Quelle: CEPAL 1985

Tab. 2: Pro-Kopf-Produkt 1982 im Verhältnis zu den in früheren Jahren erreichten Werten

Land	BIP pro Einwohner (US-Dollar von 1975)	(Jahr, in dem zum ersten Mal das Pro-Kopf-Produkt von 1982 erreicht wurde)				
		BIP	Landwirt- schaft	Industrie	Bauwirt- schaft	Handel u. Finanzen
Venezuela	1879	1954	1964	1976	1956	1969
México	1707	1981	1965	1980	1981	1981
Uruguay	1330	1978	1951	1975	1978	1976
Brasil	1322	1979	1980	1978	1978	1979
Panamá	1308	1982	1965	1972	1982	1981
Argentina	1307	1969	1973	1965	1969	1961
Perú	974	1974	1950	1970	1956	1974
Costa Rica	942	1973	1969	1974	1954	1968
Chile	976	1971	1958	1959	1950	1980
República Dominicana	840	1982	1982	1982	1977	1982
Paraguay	787	1980	1980	1980	1981	1980
Ecuador	749	1981	1971	1982	1971	1980
Colombia	647	1981	1979	1976	1982	1981
Guatemala	607	1976	1972	1977	1977	1974
Nicaragua	498	1963	1952	1967	1963	1954
Bolivia	452	1972	1975	1972	1951	1950
Honduras	393	1973	1965	1977	1950	1978
El Salvador	314	1962	1950	1962	1956	1959
Haiti	171	1952	1950	1980	1978	1976

Quelle: CEPAL 1985a

Die höchsten Verluste wurden in Nicaragua -54,6 % (Index 54), Brasilien -44 % (53) und Chile -24,7 % (37) erreicht. Im Unterschied zur letzten großen Weltwirtschaftskrise 1929/33 konnte allerdings der Verfall der relativen Exportpreise durch die Zunahme des Exportvolumens in den meisten Krisenjahren kompensiert werden.

Ab 1981 kam es auch zum Verfall der terms of trade der erdölexportierenden Länder Lateinamerikas (1981/84 -24,7 %), der allerdings den hohen Zuwachs der 70er Jahre nicht vollständig rückgängig machte (1974 Index 166).

Das ganze Ausmaß des dadurch bedingten »ungleichen Austausches« läßt sich am Beispiel Brasiliens verdeutlichen: Wenn es seit 1978 zu keinem Verfall der terms of trade gekommen wäre, hätte die mengenmäßige Entwicklung der Exporte und Importe bis 1982 zu einem Handlungsbilanzüberschuß von 25,7 Mrd. US-Dollar und nicht zu einem Defizit von 6,2 Mrd. US-Dollar geführt (Serra 1982, S. 25). Die Kosten des terms of trade Verfalls beliefen sich also auf 31,9 Mrd. US-Dollar.

Entscheidend für die sich zuspitzende Zahlungsbilanzkrise in allen lateinamerikanischen Ländern aber war, daß der terms of trade-Verfall mit einer Verdreifachung der jährlichen Zinszahlungen (1977 10,8 %, 1982 36 % des Exportwertes) (CEPAL 1984a, S. 447), die ab 1982 den Saldo der Kapitalbilanz überstiegen, zusammenfiel. Das ganze Ausmaß dieses Zinsschocks in einer Rezessionsphase (die lateinamerikanischen Länder hatten eher mit einer Ab-

nahme des Zinsniveaus kalkuliert) kann wiederum am Beispiel Brasiliens illustriert werden: Wenn die bereits hohe Zinsrate von 1978 (7,1 %) konstant geblieben wäre, hätte Brasilien 1979/82 15,5 Mrd. weniger an Zinsen zahlen müssen.

Die kombinierte Wirkung von terms of trade-Verfall und Zinsschock (47,4 Mrd. Dollar Mehrkosten) erklärt also im Falle Brasiliens bereits fast die Hälfte seiner Auslandsverschuldung 1982 und damit auch die drohende Zahlungsbilanzkrise. Daß diese auch akut wurde, lag an der sich erst 1982 voll auf Lateinamerika durchschlagenden Rückwirkung der Rezession in den Industrieländern und des Rückgangs ihrer Importe: Der Exportwert fiel sowohl in den erdölexportierenden wie in den erdölexportierenden Ländern, und das Exportvolumen in den erdölexportierenden Ländern ging auch absolut zurück. Gleichzeitig sank der Nettokapitalzufluß (Saldo der Kapitalbilanz) auf die Hälfte seines Höchstwertes von 1981. Das Leistungsbilanzdefizit von 40,6 Mrd. US-Dollar konnte durch den Zustrom neuen Kreditkapitals nicht mehr finanziert werden. Das Defizit der gesamten Zahlungsbilanz von 2 Mrd. 1980 erhöhte sich auf 21 Mrd. 1982, wobei allerdings Mexiko, Brasilien und Venezuela einen Anteil von 80 % an diesem Defizit hatten.

Lateinamerika verwandelte sich zum erstenmal in der Nachkriegszeit in einen Nettokapital-exporteur, da die Nettozinszahlungen den Überschuß der Kapitalbilanz um 18,4 Mrd. überstiegen. Die Hälfte dieses Transfers entfiel auf Mexiko, der Rest auf Venezuela, Argentinien, Brasilien und Chile. Auf diese 5 großen Schuldnerländer entfielen 84 % der gesamten Auslandsschulden Lateinamerikas in der Höhe von 315 Mrd. US Dollar 1982 (CEPAL 1985, S. 18). 1982 mußte die Mehrheit der lateinamerikanischen Länder den Gang zum Internationalen Währungsfond (IWF) antreten. Die dadurch erzwungene Stabilisierungspolitik verschärfte durch Kreditverknappung, Abbau staatlicher Haushaltsdefizite und Währungsabwertungen den wirtschaftlichen Abschwung (1983 fiel das BIP auf -3,1 %, pro Kopf auf -5,3 %) und erhöhte gleichzeitig den Nettokapitalexport (1983 31 Mrd. US-Dollar, d.h. 30 % der Importkapazität) und den Handelsbilanzüberschuß (seit 1983 entspricht er exakt den Nettozinszahlungen). 1984 kommt es dann zu einer deutlichen Erholung der Exporte um 9 % bei einem Zuwachs der Importe um 4,4 %. Der Handelsbilanzüberschuß stieg auf 37,6 Mrd., die Zinszahlungen auf 37,3 Mrd., der Nettozufluß erhöhte sich wieder leicht auf 10,6 Mrd., so daß die Zahlungsbilanz nach einem Defizit von 25 Mrd. in den vorausgehenden drei Jahren mit einem Überschuß von 7,5 Mrd. abschloß. Der Nettokapitaltransfer blieb aber nach wie vor hoch (2,6 Mrd.), die Auslandsschulden erhöhten sich um 5,5 % auf 360 Mrd., während die Schulden/Export-Relation leicht auf den Wert 3,3 sank. Die Entspannung der Verschuldungskrise war allerdings weitgehend das Resultat des sich durch das amerikanische Handelsbilanzdefizit verbesserten Welthandels und die Exportsteigerungen lassen sich weitgehend durch das singuläre Exportwachstum Brasiliens (+ 23 %) erklären. Der Handelsbilanzüberschuß Brasiliens (12 Mrd. US Dollar) und Mexikos (13,5 Mrd. US Dollar) erklärt daher zu 70 % den Überschuß Lateinamerikas.

Von den IWF-Strategen als erste Anzeichen der Überwindung der Verschuldungskrise gefeiert, bleibt der 1984 einsetzende, primär von wachsenden Exporten getragene Konjunkturaufschwung an eine zentrale Voraussetzung gebunden: die Industrieländer mußten ebenso wie die USA ein hohes Handelsbilanzdefizit mit Lateinamerika tolerieren, damit die Schuldnerländer den geforderten Realressourcentransfer leisten können. Wie fraglich dies ist, geht aus dem Artikel von Alex Schubert in diesem Heft hervor. Da das hohe Handelsbilanzdefizit der USA im wesentlichen durch hohe Kapitalimporte finanziert wurde, die die USA schon bald zu einem Nettoschuldnerland machen werden, sind die Risiken vorprogrammiert. Ent-

weder den USA gelingt es, ihr Haushalts- und Handelsbilanzdefizit auch weiterhin durch ständig steigende Kapitalimporte zu finanzieren (dann aber müßten die Zinsen weiter steigen) oder es kommt zu einem Verfall des Dollarkurses, was zu einer Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der amerikanischen Exporte und damit der Reduzierung des welthandelfördernden Handelsbilanzdefizits führen würde. In jedem Fall würde sich die Zahlungsbilanzposition Lateinamerikas entweder durch steigende Zinsen oder durch sinkende Exportmöglichkeiten in die USA verschlechtern. Insofern kann die eigentliche Verschuldungskrise mit einer Zahlungsunfähigkeit der lateinamerikanischen Länder und entsprechenden Risiken eines Zusammenbruchs einiger amerikanischer Großbanken überhaupt erst noch bevorstehen.

Wie sind nun die internen Effekte der Verschuldungskrise in Lateinamerika einzuschätzen? Während der IWF, die Großbanken und die Regierungen der Industrieländer eine »Gesundung« der lateinamerikanischen Wirtschaft (mehr Markt, weniger Staat und Subventionen, einen hohen Handelsbilanzüberschuß) prognostizieren, sieht nicht nur die Linke Lateinamerikas die Verschuldungskrise als finanzielle Erdrosselung, die zu massiven Deindustrialisierungsprozessen führen wird. Der Doppelcharakter jeder tiefen Krise wird damit jedoch nicht mehr begreifbar: Sie führt eben nicht nur zur Zerstörung von Entwicklungspotentialen durch die Entwertung von Kapital und Arbeit, sondern sie eröffnet auch Möglichkeiten zu längst überfälligen Restrukturierungen des Akkumulations- und Entwicklungsprozesses und damit die Mobilisierung bisher nur unzulänglich genutzter Entwicklungspotentiale. In einer solchen Betrachtungsweise erscheint die Verschuldungskrise eher als monetärer Ausdruck der Krise der binnenmarktorientierten Industrialisierung (sowie des Fehlschlages der Militärregime im Süden Lateinamerikas, diese mit einer neoliberalen Politik zu überwinden). Gerade der Zugang zu billigen Euromarkt-Krediten mit zeitweise negativen Realzinsen seit 1968 hat die Widersprüche dieses Entwicklungsmodells überdecken helfen und den Druck auf strukturelle Reformen (Steuern, Finanzsektor, Sozialversicherung, Agrarfrage) und eine Restrukturierung des Wirtschaftsmodells (stärkere Berücksichtigung der binnenmarktorientierten Landwirtschaft, Ankurbelung des Binnenmarktes durch begrenzte Umverteilung von Einkommen, selektive Förderung der Exporte) weitgehend entkräftet. Phasen des Nettokapitalexports waren in Lateinamerika bisher auch immer Phasen der internen Strukturveränderungen und der Erschließung nur unzulänglich genutzter interner Entwicklungspotentiale. Inwieweit dies auch für die gegenwärtige Krise gilt, ist noch eine offene Frage, die wesentlich von der Einschätzung der Gründe der Verschuldung und der national unterschiedlichen Möglichkeiten zur Krisenverarbeitung abhängt. Ein Rückblick auf die Geschichte soll den Zusammenhang zwischen Verschuldungskrise, Nettokapitaltransfer und Restrukturierung der ökonomischen Reproduktionsprozesse kurz skizzieren.

2. Verschuldungskrisen und Strukturwandel in Lateinamerika: Ein Rückblick auf die Geschichte und ein Vergleich mit der gegenwärtigen Krise.

Entgegen einer weitverbreiteten Meinung ist die gegenwärtige Verschuldungskrise gar nicht so außergewöhnlich wie sie scheint. In der lateinamerikanischen Wirtschaftsgeschichte gab es fünf große Verschuldungskrisen, die in ihrem Verlaufsmuster und ihrem Zusammenhang mit der weltwirtschaftlichen Konjunktur durchaus ähnliche Züge wie die gegenwärtige aufweisen: 1825, 1873, 1890, 1913, 1929, wobei ich die erste im folgenden ausklammern werde. Unabhängig von empirischen Besonderheiten läßt sich die allgemeine Verlaufsform dieser

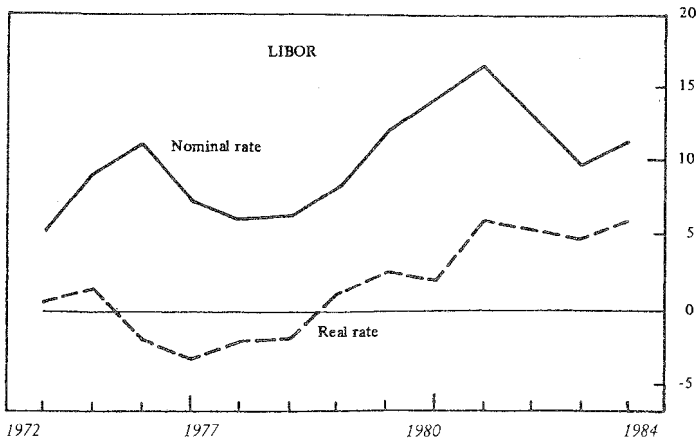
Krisen wie folgt zusammenfassen (Marichal 1980, Doellinger 1976, Rhomberg 1969, Kindleberger 1973): Alle Verschuldungskrisen Lateinamerikas fielen mit einer Weltmarktkrise, 1890 mit einer internationalen Finanzkrise zusammen. Am Ende einer langen Aufschwungsphase in den Industrieländern führten die Überakkumulationstendenzen zur Überliquidität, d.h. brachliegendes Geldkapital suchte eine rentable Verwertung außerhalb der Industrie der entwickelten Länder. Die internationalen Banken steigerten ihre Ausleihungen an Lateinamerika in erheblichem Umfang. Nach Marichal entfielen 60 % aller Neuanleihen dieses Zeitraumes auf die letzten drei Jahre vor jeder Krise (Marichal 1980, S. 20). Der Anteil Lateinamerikas an den englischen Anleihen, der im Durchschnitt der Jahre 1865/1913 bei 17 % lag, stieg auf 30 % 1871/72, 34 % 1888/89, 22 % 1911/13 (Marichal 1980). Der Anteil Lateinamerikas an den amerikanischen Anleihen erreichte 1924/29 24 % (Kindleberger 1977, S. 56). Zusammen mit der günstigen Exportkonjunktur führte dies im Rahmen des Gold- oder Golddevisenstandards in der Regel zu einer Aufwertung der lateinamerikanischen Währungen und damit zu einer Verbilligung der Importe aus den Zentren (die terms of trade verbesserten sich). Die englischen und später auch die deutschen, französischen und nordamerikanischen Exporte nach Lateinamerika stiegen enorm an und materialisierten sich in Gütern für den Aufbau der Infrastruktur (Eisenbahn, Häfen) und erster Konsumgüterindustrien. Der spekulative Handels- und Geldkapitalexportboom am Ende einer langen Aufschwungsphase und in den ersten Jahren des einsetzenden Abschwunges brach dann mit der Krise in den Zentren (die in der Regel die Form einer Finanzkrise annahm) zusammen. Das Exportvorkommen reduzierte sich drastisch, die terms of trade fielen, zeitlich verschoben brach dann der Strom an Neuanleihen, der u.a. auch die Schuldendienstzahlungen finanziert hatte, ab.

Die lateinamerikanischen Länder waren nicht mehr zahlungsfähig, es kam zu Moratorien und Funding Loans. Eine Phase des Netto-Kapitalexportes in die Industrieländer setzte ein. Die reduzierte Importkapazität und die Währungsabwertungen der lateinamerikanischen Länder wirkten auch unabhängig von hohen oder niedrigen Importzöllen als »Zollschutz«: Auf der Basis der in der vorhergehenden Phase importierten Industrieanlagen kam es zu einer raschen Expansion der einheimischen Produktion. Erst wenn in den Zentren die erste Phase eines neuen langfristigen Aufschwungs, einer neuen »langen Welle« mit hohen Investitionen in neue Industrien und Infrastrukturen abgeschlossen war, erholte sich auch wieder das Leihkapitalangebot, etc.

Die Ähnlichkeit dieses Verlaufs mit der jüngsten Schuldenkrise in Lateinamerika sticht ins Auge. Die große Expansion der Verschuldung Lateinamerikas in den freien Bankzonen setzte erst in der Schlußphase des langen Nachkriegsaufschwungs ein. 1968/73 stieg die internationale Liquidität um 22,7 % (1949/1969 um 2,7 %) und der Welthandel um 18 % (1959/1969 um 10 %) (Malon/Bonelli 1977, S. 19). Die Neuverschuldung und der Exportwert stiegen in Lateinamerika überdurchschnittlich mit bis zu 35 % jährlichen Wachstumsraten, auch die terms of trade verbesserten sich deutlich. Die nach dem ersten Ölschock 1973/74 einsetzende Krisenphase der kapitalistischen Weltwirtschaft führte in den Industrieländern zu der bekannten Stagnation der industriellen Investitionen und der Abschwächung der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsdynamik, während in Lateinamerika die Folgen der Ölpreiserhöhung, die Verschlechterung der terms of trade und die interne Krise der binnenmarktorientierten Industrialisierung noch mit einer explosiv zunehmenden Neuverschuldung, die ab 1977 zunehmend nur noch dazu dient, alte Schuldendienste zu bezahlen, überdeckt werden konnte. Die Wachstumsraten des BIP und die Exporte Lateinamerikas waren 1974/79 doppelt bzw. viermal so hoch wie die der OEDC-Länder (CEPAL 1984, S. 7).

Die hohe Wachstumsdynamik der Exporte und der Neuanleihen ermöglichte, trotz rasch wachsender Zinszahlungen, noch höhere Zuwächse der Importe von Kapitalgütern für die industriellen und infrastrukturellen Großprojekte in Brasilien, Mexico und Argentinien oder für billige Konsumgüter in Chile. Die sich in den Industrieländern durchsetzenden Stabilisierungspolitiken wurden daher in ihrer kontraktiven Wirkung auf Welthandel und Weltproduktion noch durch eine Politik des Wachstums um jeden Preis, auch den einer zunehmenden Verschuldung und Inflationsrate, in Lateinamerika und Südostasien konterkariert. Ermöglicht wurde dies durch die ca. 30 % jährliche Ausweitung der internationalen Kreditströme, die das brachliegende Geldkapital aus den OECD- und OPEC-Ländern in die Schwellenländer Lateinamerikas und Südostasiens zu bis 1977 negativen Realzinsen umlenkten (vgl. Schaubild 2). Die Verwendung externer Kredite zur Finanzierung von Großprojekten oder Konsumgüterimporten besaß daher in dieser Phase ein gewisses Maß an ökonomischer Rationalität.

Schaubild 2: Nominale und reale internationale Zinsraten (in %H)



Anfang der 80er Jahre brach dieser spekulative Kreditboom, der die Ausweitung der realen Wirtschaftskrise auf die Schwellenländer Lateinamerikas verhindert hatte, in sich zusammen (Tavares 1983): Das weltweit brachliegende Geldkapital wurde über hohe Zinssteigerungen zur Finanzierung des US-Haushalts-, später auch des explosiv steigenden Handelsbilanzdefizits, in die USA umgelenkt. Die Rezession in den Industrieländern, der Rückgang der Importe und der Verfall der terms of trade führten in Lateinamerika zu einer offenen Zahlungsbilanz- und Verschuldungskrise, während die südostasiatischen Schwellenländer nach einem Einbruch 1980 aufgrund ihrer besonderen Stellung in der Weltwirtschaft noch von der Krise verschont blieben.

Natürlich unterscheidet sich der Ablauf der gegenwärtigen Verschuldungskrise in vielen von den vergangenen (Veränderung der Währungsverhältnisse, größere periodische Elastizität des internationalen Kredits, Ausmaß des internationalen Krisenmanagements). Die offene weltweite Finanzkrise konnte daher bisher vermieden werden.

Daß die gegenwärtige Verschuldungskrise mit den vergangenen im Hinblick auf ihre Bedeutung für die Gesamtwirtschaft aber durchaus vergleichbar ist, ergibt sich aus der Tatsache, daß fast alle konventionellen Verschuldungsindikatoren bereits in den vergangenen Krisen ähnliche, 1929/33 sogar höhere Werte erreichten als heute: Ein Verhältnis von Schulden und Exportwert von 2-3, ein Anteil der Schulden am BIP von 30-50 % und des Schuldendienstes am Exportwert von 40-90 %.

Die Entwicklung dieser Indikatoren und der Zusammenhang zwischen Verschuldungskrise, Nettokapitaltransfer und Restrukturierung des ökonomischen Reproduktionsprozesses soll nun noch kurz am Beispiel Brasiliens illustriert werden (Daten nach Villela, Suzigan 1977, S. 269 ff. und Anhang).

In der Schulden- und Kaffeexportkrise seit 1890 stieg das Verhältnis von Schulden zum Exportwert auf 2, der Anteil der Schulden am geschätzten Netto-Volkseinkommen auf 27 % und des Schuldendienstes am Exportwert auf 12 %. Der Netto-Kapitalexport fiel wegen des ersten Funding Loan mit der englischen Bank Rothschild noch relativ niedrig aus (die Tilgungen waren um 12 Jahre verschoben worden). Der Engpaß der Importkapazität und die Währungsabwertung führte zu einer ersten großen Welle des Ersatzes von Konsumgüterimporten durch inländische Produktion. Die dafür nötigen Kapitalgüter waren teilweise noch in der Zeit der hohen Kreditzuflüsse importiert worden. 1905 produzierte Brasilien bereits die Hälfte der intern konsumierten Baumwollstoffe (Fishlow 1972, S. 313).

Die Schuldenkrise 1914/18 war mit einem Verfall der terms of trade um 70 %, einem massiven Nettokapitalexport von fast 50 Mio. Pfund, einer Reduzierung der Schulden um 11 Mio. Pfund und einer zweiten Welle der Importsubstitution bei einfachen Konsumgütern (die Maschinen waren wiederum in der Export- und Schuldenboomzeit vor 1914 importiert worden) verbunden. Die Schulden erreichten das 2-3fache des jährlichen Exportwertes und 20 % des Brutto sozialproduktes 1920 (eigene Berechnung nach Villela, Suzigan 1977, S. 361, 368, 370). Die Schulden- und Exportkrise ab 1929 hinterließ tiefe Wirkungen auf die brasilianische Ökonomie. Die terms of trade fielen 1929/33 um 40 % und die Nettokapitalexporte erreichten 1931/33 24 Mio. Pfund, wodurch der gesamte Handelsbilanzüberschuß dieser Jahre absorbiert wurde. Der jährliche Schuldendienst erreichte 1932 46 % des Exportwertes und die gesamte Auslandsschuld stieg 1934 auf das 8fache des Exportwertes und 86 % des Bruttonationalproduktes 1934. Ab 1934 schlug Brasilien dann eine Politik des Schuldenabbaus bei gleichzeitiger Reduzierung der Amortisationszahlungen ein. Wegen ausbleibender neuer Anleihen absorbierte der verringerte Schuldendienst in der Höhe von 31 Mio. Pfund 1934/37 118 % des Handelsbilanzüberschusses, so daß 1937 der Schuldendienst einseitig eingestellt wurde. Die günstige Exportkapazität ab 1940 ermöglichte dann die Wiederaufnahme der Schuldendienstzahlungen und ein Entschuldungsabkommen mit den englischen Banken: der nominelle Wert der Schulden wurde um 37 % gesenkt, dafür wurden 11 % der Schulden vorzeitig zu einer auf 3,7 % erhöhten Zinsrate zurückgezahlt (Villela, Suzigan 1977, S. 279). Durch die Zahlung von 44,5 Mio. Pfund konnte Brasilien seine Schulden von 1940 bis 1945 um 67,3 Mio. reduzieren (Villela, Suzigan 1977, S. 280). Obwohl der Handelsbilanzüberschuß 1931 bis 1937 durch die Nettokapitalexporte völlig absorbiert und die Importkapazität dadurch erheblich eingeschränkt wurde, erhöhte sich die Wachstumsrate der Industrieproduktion von 1929/32 1,3 % auf 1933/39 11,3 % (dies., S. 166). Dies war möglich, weil vor 1929 in der Zeit der hohen Exporterlöse, hoher Neuanleihen und einer überbewerteten Währung umfangreiche Kapitalgüterimporte für die Textil- und Nahrungsmittel-, aber auch erste Stahl-, Zement- und Metallverarbeitungsindustrien getätigt worden waren, die nun unter

dem »Zollschutz« einer stark abgewerteten Währung voll ausgelastet werden konnten. In São Paulo stieg die Industriebeschäftigung 1932/37 um 10,4 % jährlich, der Anteil der Industrie am Bruttoinlandprodukt erreichte 1939 20 % (Evans 1979, S. 71; Fishlow 1972, S. 336).

Die Kehrseite des dynamischen Industriewachstums und der Verbesserung der städtischen Lohneinkommen war allerdings die Vernachlässigung der Landwirtschaft, die der Kontrolle der alten Agraroligarchien ausgeliefert blieb (Hurtienne 1984, S. 364 ff.).

Das Beispiel Brasiliens belegt, daß bereits die Verschuldungskrisen der vergangenen Weltwirtschaftskrisen ein Ausmaß erreichten, das mit der gegenwärtigen vergleichbar ist, und daß trotz eines hohen Nettokapitaltransfers eine Restrukturierung des ökonomischen Reproduktionsprozesses durchaus möglich war.

3. Das binnenmarktorientierte Industrialisierungsmodell der Nachkriegszeit

Das Industrialisierungsmodell der lateinamerikanischen Länder war in der Nachkriegszeit, unabhängig von nationalen Besonderheiten (Entwicklungsstand, Größe des Binnenmarktes, Ressourcenausstattung, politisches System und Klassenstruktur), durch eine weitgehende Orientierung an der Konsum- und Akkumulationsstruktur des nordamerikanischen Industriekapitalismus als Inkarnation des zivilisatorischen und technischen Fortschritts gekennzeichnet (Fajnzylber 1984; Hurtienne 1977).

Dieses in der neueren wissenschaftlichen Diskussion mit dem Stichwort »fordistischer Akkumulationstyp« belegte industriekapitalistische Zivilisationsmodell der USA war seit Ende des 19. Jahrhunderts im Gefolge der zweiten industriellen Revolution entstanden, erreichte in den zwanziger Jahren seine endgültige Ausprägung und verallgemeinerte sich nach dem zweiten Weltkrieg in allen kapitalistischen Industrieländern, aber auch — wie ich noch zeigen werde — ansatzweise in den großen halbindustrialisierten Ländern Lateinamerikas (Aglietta 1979; Lipietz 1985).

Die herausragenden Merkmale dieses fordistischen Entwicklungs- und Akkumulationstyps kann man grob schematisiert wie folgt zusammenfassen (vgl. dazu Hurtienne 1984 2. Bd. Kap. 4):

- a) die erstmalige industrielle Massenproduktion von hochwertigen dauerhaften Konsumgütern in Großbetrieben mit wissenschaftlicher, »taylorisierter« Betriebsführung (Zergliederung des Arbeitsprozesses in einfache Tätigkeiten, die unter strenger Kontrolle des technischen Büros durch angelernte Arbeiter im Akkordlohnsystem erfolgte, bei Verdrängung der Kontrolle der alten Facharbeiter über den Produktionsprozeß) und halbautomatischer »fordistischer« Fließbandmontage (Werkstücke werden zu den neuen Detailarbeitern durch ein kontinuierlich laufendes Band transportiert, das den Arbeitsrhythmus bestimmt und die Produktion mit austauschbaren Teilen ermöglicht). »Taylorismus« und »Fordismus« führten zu einer enormen Steigerung der Arbeitsproduktivität und der Arbeitsintensität mit einem entsprechenden übermäßigen Verschleiß der Arbeitskraft;
- b) der erstmalige Massenkonsum von nicht lebensnotwendigen dauerhaften Konsumgütern durch Mittelschichts- und Facharbeiterhaushalte (ermöglicht durch die Kosten- und Preissenkungen der industriellen Großproduktion und die rasche Zunahme von Konsumentkrediten);
- c) die Automobilisierung, Elektrifizierung und Mechanisierung der Haushalte führte zur raschen Auflösung vorindustrieller Lebens-, Arbeits- und Konsumweisen und damit zur

beginnenden »Industrialisierung der Bedürfnisse« (Traube 1979) durch künstliche Produktdifferenzierung und nicht-informative Werbung;

- d) die Umstellung der Stadt- und Verkehrsstrukturen auf erdölintensive Straßenverkehrssysteme und extensive großstädtische Siedlungsweisen (Vorortreihenhaus mit notwendigem Autobesitz und mechanisiertem Haushalt und steigende Frauenerwerbstätigkeit);
- e) den mit der Zerstörung der vorindustriellen Lebens-, Wohn- und Konsumformen zusammenhängenden und durch die günstige Ressourcenausstattung der USA erleichterten drastischen Anstieg des Pro-Kopf-Verbrauchs an nicht erneuerbaren kommerziellen Energieträgern (*Erdöl* für den Komplex Auto/Straßenverkehr/extensive Stadtstrukturen/mechanisierte Landwirtschaft und *Kohle* für den rasch ansteigenden Stromverbrauch der mechanisierten Vorortreihenhäuser);
- f) die Mechanisierung und Chemisierung der Landwirtschaft und die Industrialisierung der Lebensmittelproduktion.

Das auf umfassender Automobilisierung und Petrolisierung basierende Zivilisationsmodell des nordamerikanischen Industriekapitalismus stieß in den zwanziger Jahren noch auf die strukturellen Grenzen einer im Verhältnis zur entfesselten Dynamik der industriellen Massenproduktion nur ungenügend wachsenden Massennachfrage.

Aufgrund der Verallgemeinerung der industriellen Massenproduktion stieg die Arbeitsproduktivität pro Arbeitsstunde in der verarbeitenden Industrie 1920/29 um 63 % und die Industrieproduktion um 52 %, während die absolute Zahl der Industriebeschäftigten konstant blieb und die Stundenlöhne der Fabrikarbeiter nur um 2-8 % anstiegen. Die rasche Ausweitung des Besitzes von dauerhaften Konsumgütern (1929 besaßen bereits 60 % aller Haushalte ein Auto) war daher eher das Resultat überproportionaler Einkommenssteigerungen der neuen Mittelklassen und der hohen Konsumentenkreditverschuldung von Arbeiterhaushalten. (Ende der 20er Jahre wurden 60-75 % der Autos auf Raten gekauft). Die Wachstumsdynamik der industriellen Massenproduktion erfolgte daher wegen der Schwäche der Gewerkschaften ohne eine entsprechende Steigerung der Masseneinkommen: die Einkommensverteilung wurde in den 20er Jahren ungleicher, die Profitquote stieg ebenso wie die Kapitalproduktivität, so daß die realwirtschaftlichen Gründe der 1929 ausbrechenden Wirtschaftskrise eher in dynamischen Realisierungsproblemen lagen (zur Verbindung mit der Börsenspekulation vgl. Hurtienne 1984, 2. Bd., S. 305 ff.; zu den einzelnen Gründen der Krise Kindleberger 1972). Erst die unter dem Druck der Weltwirtschaftskrise entwickelten neuen strukturellen Formen (»fordistische Regulierungsweise«) des Verhältnisses von Lohnarbeit und Kapital (Streikrecht, collective bargaining, Sozialversicherungssystem) ermöglichten dann in der Nachkriegszeit jene als Bündnis von big business und big labor bekannt gewordene Verschränkung zwischen den Zuwachsraten der Arbeitsproduktivität und der Reallöhne in der Großindustrie, die zusammen mit der unterstützenden keynesianischen Fiskalpolitik der fordistischen Massenproduktion von dauerhaften Konsumgütern eine genügend hohe Dynamik der Massennachfrage garantierte.

Der Fordismus als Einheit von industrieller Massenproduktion und dem durch die fordistische Regulierungsweise ermöglichten Massenkonsum industriell produzierter Güter verallgemeinerte sich dann nach dem 2. Weltkrieg in Westeuropa und Japan, wobei die zentrale Bedeutung der fordistischen Regulierungsweise und der dauerhaften Konsumgüter in der Reproduktionsstruktur der Industrie und der Haushalte erst nach dem Abschluß der Rekonstruktionsperiode in den Vordergrund trat.

Während die Übertragung der fordistischen Konsum- und Akkumulationsstruktur auf

Westeuropa trotz des halb so hohen Pro-Kopf-Einkommens aufgrund des höheren Grades der Grundbedürfnisbefriedigung und der entwickelteren Industrie- und Infrastruktur noch begreifbar ist, die nachholende Industrialisierung Japans in diesem Bereich bereits Probleme aufwirft, muß die Orientierung der halbindustrialisierten Länder Lateinamerikas am Entwicklungs- und Akkumulationsmodell der nordamerikanischen Massenkongsumgesellschaft mit einem fünfmal bis sechsmal so hohen Pro-Kopf-Einkommen zunächst als Paradoxon erscheinen. Für die Erklärung dieses Paradoxons kann ich im folgenden nur einige erste Hinweise geben.

Lateinamerika war im Vergleich zu Afrika und Asien eine in vieler Hinsicht privilegierte Region: Die seit Anfang des 19. Jahrhunderts bestehende Unabhängigkeit der lateinamerikanischen Staaten ermöglichte es ihnen, den Herausforderungen der Weltwirtschaftskrise 1929/32 auf eine andere Weise zu begegnen als die Kolonialländer Afrikas und Asiens. Mit Ausnahme der Kleinstaaten, die faktisch in das nordamerikanische Währungssystem integriert waren, kam es in den großen und einigen mittelgroßen Ländern zu einer relativ dynamischen Teilindustrialisierung im Bereich einfacher Konsumgüter und Produktionsmittel. Rein statistisch gesehen lag daher der Anteil der verarbeitenden Industrie am Bruttoinlandsprodukt in den Ländern mit weitgehend abgeschlossener Konsumgüterindustrialisierung (Argentinien, Chile, Uruguay, Brasilien, Mexiko) bereits 1950 mit 20-26 % nur unwesentlich unter den Werten der USA (25 %) und Westeuropas (27 %), aber erheblich über denen Afrikas (ohne Südafrika 8 %), Asiens (ohne Japan 9 %) und Japans (12 %) (Fajnzylber 1984, S. 23, S. 153). Dahinter verbarg sich allerdings eine rückständige Industriestruktur, die noch von den traditionellen Konsumgüterindustrien (Textil, Bekleidung, Nahrungsmittel) dominiert wurde, und eine rückständige Agrarstruktur, die gerade wegen ihres extensiven Charakters nur einen geringen Anteil am BIP erreichen konnte.

Die Unterschiede zwischen den Ländern mit abgeschlossener Konsumgüterindustrialisierung waren allerdings bereits 1950 erheblich: Trotz eines ähnlich hohen Anteiles der Landwirtschaft am BIP (14-19 %) lag in Argentinien, Uruguay und Chile der Anteil der Erwerbstätigen in der Landwirtschaft zwischen 22-32 %, in Brasilien und Mexiko dagegen noch bei 60-65 % (Cepal 1984, S. 129; Garcia/Tokman 1984, S. 105). Vor allem Argentinien hatte daher bereits einen mit Industrieländern vergleichbaren Homogenisierungsgrad (die Verteilung der Erwerbstätigen auf Sektoren entspricht in etwa der Verteilung des Bruttoinlandsprodukts) erreicht. Noch deutlicher wird der Unterschied zwischen den alten europäischen Einwanderungsländern des Südens Lateinamerikas und den Flächenstaaten Mexiko und Brasilien beim Urbanisierungsgrad: In Argentinien, Chile, Uruguay lag er 1950 mit 60 % (Chile) bis 80 % (Uruguay) deutlich über dem Europas (55 %), in Brasilien (36 %) und Mexiko (43 %) deutlich über dem Afrikas (13,2 %) und Südasiens (15,5 %) (Fajnzylber 1984, S. 170; Lambert/Martin 1971, S. 158 ff.).

Dem hohen Urbanisierungsgrad entsprach ein hoher Modernisierungsgrad der Sozialstruktur: In Argentinien, Chile und Uruguay lag der Anteil der Lohnabhängigen an der erwerbsfähigen Bevölkerung mit 72-74 % bei dem der Bundesrepublik (72 %) und über dem Italiens (59 %) und Frankreichs (66 %), in Brasilien (50,7 %) und Mexiko (46,8 %) weit über dem der Länder Afrikas und Asiens und nur unwesentlich unter dem der südeuropäischen Länder (Nohlen/Nuscheler 1982, Bd. 2, S. 74; Asche 1984, S. 262). Der Anteil der Lohnarbeiter im Agrarsektor (mit oft prekären Lohnarbeitsverhältnissen) an allen Lohnarbeitern lag in Argentinien und Uruguay bei 21 %, in Chile bei 36 %, in Brasilien und Mexiko bei 44-48 % (Garcia/Tokman 1984, S. 105).

Obwohl die bisher verwandten Indikatoren Industrialisierungsgrad, Urbanisierungsgrad und Anteil der Lohnabhängigen an den Erwerbstätigen nur einen begrenzten Aussagewert für die Modernität einer Klassenstruktur haben, muß doch daran festgehalten werden, daß die lateinamerikanischen Länder mit abgeschlossener Konsumgüterindustrialisierung 1950 im Vergleich zu Afrika und Asien, aber auch zu den Kleinstaaten Lateinamerikas, bereits über einen sozialökonomischen Entwicklungsstand verfügten, der eher mit den süd- und südosteuropäischen Ländern Europas vergleichbar war.

Dies zeigt sich auch, wenn man den PKW- und LKW/Omnibus-Bestand 1953 vergleicht: Der PKW-Bestand war 1953 in Argentinien (221 970), Brasilien (299 600) und Mexiko (214 600) höher als in Schwarzafrika (219 270), Japan (149 900) und Spanien (175 800). Die drei Länder zusammengenommen wiesen einen höheren Bestand als Asien ohne Japan (506 879) auf und lagen zusammen mit dem Bestand von Chile (44 000) und Uruguay (47 300) nur knapp unter dem der Bundesrepublik (862 700). Der LKW- und Omnibusbestand Brasiliens (264 500), Argentiniens (145 300) und Mexicos (154 300) überstieg den der Bundesrepublik (455 600), den Asiens (ohne Japan 477 700) und den Spaniens (93 000) (Cramer, S. 268). Die Motorisierungsdichte lag 1952 in Argentinien und Uruguay mit 20 Kraftfahrzeugen pro 1 000 Einwohnern ungefähr bei dem der Bundesrepublik, in Brasilien, Mexiko und Chile mit 10 pro 1 000 bei dem von Italien (eigene Berechnungen nach Hild 1975, S. 54, 146). Übrigens besaß Argentinien bereits 1930 mit 38 Kraftfahrzeugen pro 1 000 Einwohner die gleiche Motorisierungsdichte wie Frankreich und England, Brasilien 1929 mit 5 pro 1 000 eine ähnliche wie Deutschland und Italien (Rostow 1975, S. 212; Bloomfield 1978, S. 60; Sourrouille 1980, S. 300). Zumindest in den großen Ländern Lateinamerikas hatte der Kraftfahrzeugbestand und die hohen Zuwachsraten des Straßenverkehrs bereits Dimensionen erreicht, die aus der Sicht der politischen Entscheidungsträger den Aufbau einer integrierten Autoindustrie geradezu herausforderten, da der hohe Importbedarf dieses Sektors trotz des bereits auf 30-40 % angestiegenen lokalen Anteils am Montagewert durch die ab 1953 stagnierenden Primärgüterexporte nicht mehr finanzierbar war.

Aber auch beim Pro-Kopf-Einkommen (zum Kaufkraftparitätenwechselkurs) schnitten die Länder mit abgeschlossener Konsumgüterindustrialisierung nicht schlecht ab (Daten nach Kranis 1982, S. 327; Maddison 1983; Cepal 1984). Argentinien und Uruguay erreichten 1950 mehr als die Hälfte des US-amerikanischen Niveaus und lagen nur geringfügig unter dem Niveau von Italien und Spanien (26-28 %), und Brasilien (15 %) nur knapp unter dem Japans (17 %).

Entscheidend für das binnenmarktorientierte Wachstumspotential war aber die Verbindung von Pro-Kopf-Einkommen, absoluter Größe des BIP und die Struktur der Einkommensverteilung: Argentinien erreichte 1950 43 %, Brasilien 40 %, Mexiko 33 % und Chile und Uruguay zwischen 4-5 % des Bruttoinlandproduktes der Bundesrepublik. Die Einkommensverteilung in Argentinien entsprach 1953 bei einem etwa höheren Pro-Kopf-Einkommen ungefähr derjenigen der Bundesrepublik 1950: auf die oberen 5 % (20 %) entfielen 24 % (48 %) des Einkommens in der BRD und 27 % (50 %) in Argentinien, auf die unteren 60 % entfielen 29 % Einkommens in der BRD und 32 % in Argentinien (Fields 1979, S. 80; Weisskoff 1974, S. 125).

Mexico und Brasilien wiesen dagegen eine weitaus höhere Ungleichheit der Einkommensverteilung auf: auf die oberen 5 % bzw. 20 % entfielen ca. 40 % bzw. 59 % der Einkommen, auf die unteren 60 % ca. 25 %. Während in Argentinien die Einkommensungleichheit (gemessen am Gini-Koeffizienten) in den nichtlandwirtschaftlichen Sektoren mit 0,383 deutlich unter der Landwirtschaft (0,499) lag, traf auf Brasilien und Mexiko das umgekehrte Verhältnis zu. Die Länder Lateinamerikas mit weitgehend abgeschlossener Konsumgüterindustrialisierung

wiesen also 1950 bereits ein beachtliches sozialökonomisches Entwicklungsniveau auf, wobei zwei Untergruppen sich deutlich voneinander abhoben. Die europäischen Einwanderungsländer des Südens Lateinamerikas (Argentinien, Uruguay, mit Abstrichen auch Chile) entsprachen im Hinblick auf Pro-Kopf-Einkommen und Einkommensverteilung, Urbanisierungsgrad und Anteil der Lohnabhängigen, Industrialisierungs- und Homogenisierungsgrad (d.h. Anpassung der Verteilung der Erwerbstätigen auf Sektoren an die Verteilung des BIP) sowie diverser Sozialindikatoren (geringes Bevölkerungswachstum, hohe Alphabetisierungsquoten, niedriges Niveau absoluter Armut) eher europäischen Ländern (im Falle Chiles eher südeuropäischen Ländern). Auf diese drei Länder entfiel 10 % der Bevölkerung, 33 % des BIP und 41 % der Industrieproduktion Lateinamerikas (vgl. Tabelle). Andererseits entfielen 52 % der Bevölkerung, 42 % der Industrieproduktion auf die großen Flächenstaaten Brasilien und Mexiko, die trotz eines hohen Industrialisierungsgrades, eines beachtlichen Pro-Kopf-Einkommens und eines hohen Anteils der Lohnabhängigen noch mit allen Merkmalen von typischen Entwicklungsländern behaftet waren: hoher Anteil der Erwerbstätigen in der Landwirtschaft, hohem Bevölkerungswachstum, hohe vor allem ländliche absolute Armut, hohe Analphabetenquote, etc.

Aus der Perspektive der gängigen, kritischen Entwicklungstheorie hätten also 1950 die Länder des südlichen Lateinamerika, zumindest aber Argentinien, eindeutige Kandidaten für eine erfolgreiche nachholende Industrialisierung sein müssen. Auch die Übertragung der fordistischen Konsum- und Akkumulationsstruktur wäre im Falle Argentiniens wegen seines großen Binnenmarktes kein spektakuläres Ereignis gewesen.

Das Paradoxon der Entwicklung der Nachkriegszeit war aber, daß gerade diese Länder mit relativ günstigen Ausgangsbedingungen im Durchschnitt der letzten 30 Jahre die schwächste Wachstumsdynamik aller lateinamerikanischen Länder (mit Ausnahme von Haiti) aufwiesen. Ihr Anteil an der Industrieproduktion Lateinamerikas fiel von 41 % 1950 auf 13 % 1982, während der von Brasilien und Mexiko von 42 % auf 70 % anstieg (eigene Berechnungen nach Cepal 1984, S. 142, 197). Ein Teil dieses enormen Rückganges des Anteils der südlichen Länder Lateinamerikas erklärt sich aus den Folgen der neoliberalen Politik der 70er Jahre, die zu massiven Deindustrialisierungsprozessen geführt hatte. Entscheidender aber war der vorausgehende Mißerfolg beim Aufbau einer fordistischen Akkumulationsstruktur, deren Ineffizienz ein wichtiger *ökonomischer* Grund für die rasche Durchsetzung neoliberaler Politiken durch die repressiven Militärregime des *cono sur* bildete (Fajnzylber 1984, S. 242 ff.).

Die vergleichsweise geringe Wachstumsdynamik der neuen kapitalintensiven Industrien war in diesen Ländern mit einer Stagnation der Industriebeschäftigung und einem exzessiv hohen internen Preisniveau dieser Güter verbunden, was sowohl linke wie rechte Kritiker auf den Plan rief. Gleichzeitig vergrößerte sich der Abstand im Pro-Kopf-Einkommen zu den USA: kein Wunder, daß Chile das wichtigste Entstehungsland für die Abhängigkeitstheorie wurde.

Spiegelbildlich dazu läßt sich der Anteilsgewinn Brasiliens und Mexikos vor allem auf den relativen Erfolg beim Aufbau einer um die Autoindustrie gruppierten fordistischen Akkumulationsstruktur zurückführen. Bevor ich die Gründe für diese unterschiedlichen Entwicklungstendenzen genau beleuchten werde, soll noch ein kurzer Überblick über die entwicklungspolitische Weichenstellung der 50er Jahre und die mit der Übertragung des fordistischen Entwicklungs- und Akkumulationsmodells zusammenhängenden hauptsächlichen Veränderungen der Industrie-, Wirtschafts-, Sozial- und Raumstruktur kurz resümiert werden.

Vor dem Hintergrund des sozialökonomischen Entwicklungsniveaus des Jahres 1950 und dem strukturellen Importengpaß seit dem Verfall der *terms of trade* nach dem Korea boom 1952/54 erfolgte die Entscheidung der politisch-ökonomischen Eliten in Argentinien, Brasilien und Mexiko, die abgeschlossene Konsumgüterindustrialisierung durch eine zweite Phase der Importsubstitution bei dauerhaften Konsumgütern und den vorgelagerten Halbfabrikaten und Kapitalgütern zu vertiefen. Bei dieser entwicklungspolitischen Weichenstellung verbanden sich makroökonomische Gründe (Entlastung der Handelsbilanz, Aufbau eines nationalen Straßenverkehrssystems) mit der hohen Präferenz der Ober- und der städtischen Mittelklassen für dauerhafte Konsumgüter — für sie Inbegriff des durch den Weltmarkt vermittelten zivilisatorischen Fortschritts. Aufgrund der begrenzten Importkapazität, Importkontrollen und überbewerteten Währungen erreichten die internen Preise für diese begehrten Luxusgüter das fünf- bis zehnfache des Weltmarktpreisniveaus (Cepal 1956, S. 59). Der politische Druck der Ober- und Mittelklassen war daher der letztlich entscheidende Grund für die entwicklungspolitische Weichenstellung zugunsten der Importsubstitution im Bereich der dauerhaften Konsumgüter und zuungunsten alternativer Optionen (Exportorientierung der modernisierten Konsumgüterindustrien, Erweiterung des Binnenmarktes für einfache Konsumgüter durch Agrarreform und Agrarmodernisierung). Diese Option folgte allerdings auch aus der fehlenden Bereitschaft der die Konsumgüterindustrien weitgehend kontrollierenden einheimischen Unternehmergruppen, sich dem rauen Wind der Weltmarktkonkurrenz auszusetzen. Obwohl zumindest die brasilianischen Textilunternehmer im zweiten Weltkrieg einen hohen Anteil am Welthandel erlangt hatten, konnten sie nach 1945 unter Schutz hoher Importbarrieren auch mit veralteten Anlagen höhere Oligopolgewinne im Inland als auf dem Weltmarkt erzielen (Bergsman 1970, S. 136 ff.). Ein weiterer Grund für die Implementierung einer integrierten Autoindustrie war die im zweiten Weltkrieg in Brasilien, Argentinien, Mexiko entstandene Autoteileindustrie, die Anfang der 50er Jahre bereits bis zu 40 % des Montagewertes eines Autos produzieren konnte (Lieschütz 1982, S. 779). Vor dem Hintergrund der Existenz dieses von einheimischen Unternehmen kontrollierten Sektors erschien die Entscheidung der Regierungen für die Zusammenarbeit mit den technologisch überlegenen multinationalen Konzernen im Endmontagebereich eher als ein Mittel zur Stärkung und Modernisierung dieser einheimischen Unternehmensgruppen in den vor- und nachgelagerten Industrien und Dienstleistungssektoren. Der Aufbau einer integrierten Autoindustrie mit einem nationalem Produktionsanteil von 60-90 % begann in Brasilien 1956, in Argentinien 1959 und in Mexiko 1962. Aber auch in Chile, Venezuela und Peru wurden 1962/63 ähnliche Vorhaben in die Wege geleitet (allerdings mit niedrigeren Integrationsraten). Die ausländischen Großkonzerne wurden durch massive Subventionspakete, Zollbarrieren und hohe interne Preise in die jeweiligen Länder gelockt (vgl. Hurtienne 1977, S. 75). Da die nordamerikanischen Konzerne noch ganz auf den dynamisch wachsenden Absatzmarkt in Westeuropa fixiert waren, spielten vor allem westeuropäische Konzerne dabei die Pionierrolle. Der Transfer ihrer zum Neuwert als Direktinvestitionen deklarierten veralteten Produktionsanlagen nach Lateinamerika brachte ihnen mehrere Vorteile: Die heimischen Produktionsanlagen konnten schneller modernisiert werden, um der Konkurrenz der nordamerikanischen Tochtergesellschaften besser standhalten zu können, die wachsenden Ausgaben für Forschung und Entwicklung ließen sich nun international umlegen, und sie verschafften sich gleichzeitig einen Konkurrenzvorsprung vor den nordamerikanischen Firmen in den Ländern Lateinamerikas. Der Aufbau der Autoindustrien und der komplementären Vorleistungsindustrien, Dienstlei-

stungssektoren und Straßensysteme, führte zusammen mit der Expansion der elektrotechnischen und der petrochemischen Industrien zu einer tiefgreifenden Veränderung der Industriestruktur und der industriellen Wachstumsdynamik. In den großen Ländern Lateinamerikas (Anteil der Industrieproduktion 78 %) stieg der Anteil der modernen Schwerindustrien (Fahrzeugbau, Maschinenbau, Elektrotechnik, Chemie und Metallherzeugung) an der Industrieproduktion von 26 % 1950 auf 56 % 1975 und lag damit nur noch sieben Prozentpunkte unter den Werten der EG (Fajnzylber 1984, S. 160). Im Vergleich zu den USA und der EG waren die Anteile der Chemie höher, der metallherzeugenden etwa gleich hoch und der metallverarbeitenden Industrien (Fahrzeugbau, Maschinenbau, Elektrotechnik) um 14 Prozentpunkte niedriger.

In den mittelgroßen Ländern (Chile, Uruguay, Kolumbien, Peru, Venezuela) stieg der Anteil der Schwerindustrien auf 43 %, der drei metallverarbeitenden Industrien auf 17 %. Die Kleinststaaten Lateinamerikas, deren Anteil an der Industrieproduktion seit 1950 bei 5 % stagniert, erreichten 1977 einen statistischen Anteil der Schwerindustrien von 24 %, der metallverarbeitenden Industrien von 9 % (wobei der überwiegende Teil dieser modernen Industrien aus Montagebetrieben besteht).

Die nur für die großen und einige mittelgroßen Länder festzustellende Dominanz eines um die Auto- und die anderen dauerhaften Konsumgüterindustrien gruppierten schwerindustriellen Komplexes war trotz seiner formalen Ähnlichkeit mit dem der Industrieländer mit einer Reihe von besonderen Strukturmerkmalen behaftet, die allerdings in den einzelnen Ländern unterschiedlich ausgeprägt waren. Im Unterschied zu den Industrieländern aber auch zu den südostasiatischen Schwellenländern erfolgte der Auf- und Ausbau dieser Industrien primär für den Binnenmarkt (erst ab 1970 kam es zu einem Anstieg der Exporte mit hohen Wachstumsraten, aber einem noch geringen Anteil an der Industrieproduktion). Das binnenmarkt-orientierte Wachstum dieser Industrien wurde durch hohe Zollsätze und Importverbote vor einer Importkonkurrenz geschützt: das interne Preisniveau lag daher in der Regel bis zu 300 % über dem Weltmarktpreisniveau. In der Anfangsphase des Aufbaus kapitalintensiver Industrien mit hohen Mindestbetriebsgrößen konnte dadurch trotz unökonomisch niedriger Stückzahlen eine genügend hohe Profitrate garantiert werden.

Die für die Aufbauphase der neuen Industrien notwendigen Kapitalgüter wurden zu einem hohen Maße noch importiert, so daß ein Teil der Verkettungseffekte der Aufbauphase exportiert wurden. Dadurch wurde die Entwicklung der Kapitalgüterindustrien stark gebremst. Die Kontrolle der multinationalen Konzerne über die dauerhaften Konsumgüterindustrien behinderte die eigenständige Entwicklung von Innovationspotentialen und führte durch den Transfer von Technologiezahlungen, Zinsen und Profiten und infolge einer überhöhten Importneigung zu einer hohen Belastung der Zahlungsbilanz.

Bei weitem an wichtigsten aber waren die sozialökonomischen Auswirkungen der Übertragung der industriellen Massenproduktion von dauerhaften Konsumgütern auf halbindustriellisierte Länder mit einem niedrigeren Pro-Kopf-Einkommen, einem kleineren Bruttoinlandsprodukt und, zumindest in Mexiko und Brasilien, noch weitgehend unbefriedigten Grundbedürfnissen. Argentinien verfügte 1960 im Vergleich zu Italien zwar über ein ähnlich hohes Pro-Kopf-Einkommen und ein halb so hohes BIP, im Vergleich zur Bundesrepublik aber nur über ein halb so hohes Pro-Kopf-Einkommen und 20 % des BIP (eigene Berechnung nach Kravis 1982, S. 332). Brasilien erreichte nur 40 % bzw. 25 % des Pro-Kopf-Einkommens Italiens und der Bundesrepublik, dafür aber mehr als die Hälfte bzw. ein Drittel des BIP der beiden Industrieländer.

Die neuen dauerhaften Konsumgüterindustrien konnten daher während der Aufbauphase ihre Endnachfrage (zumindest bei den höherwertigen Gütern wie PKWs) nur aus den Einkommen der oberen 40 % (Argentinien) bzw. der oberen 25 % in Mexiko und Brasilien beziehen (vgl. Jenkins 1977, S. 127). Nachdem deren Nachfragepotential ausgeschöpft war, kam es in den drei Ländern zu dynamischen Realisierungsproblemen. Diese wurden durch die extrem hohen internen Preise für diese Güter verschärft. Da die am Ende der Aufbauphase erreichten Werte der jährlichen Autoproduktion noch unter den Werten für die volle Ausnutzung der economics of scale einer integrierten Autoproduktionsanlage (etwa 200 000) lagen, die Produktion sich aber auf eine Vielzahl von Firmen verteilte, verwundert es nicht, daß die internen Produktionskosten 1967 zwischen 170 % (Brasilien, Mexiko) und 250 % (Argentinien) höher als in den USA waren (Baranson 1969, S. 48). Nach einer Untersuchung der Cepal lagen 1962 auch die Preise der anderen dauerhaften Konsumgüter (Radio, TV, Kühlschrank, Waschmaschine, Nähmaschine) mindestens doppelt (in Chile sogar dreimal) so hoch wie in den USA (Cepal 1966, S. 138 ff.).

Diese Konstellation von einem doppelt so hohen Preisniveau und mindestens halb so hohem Pro-Kopf-Einkommen mußte am Ende der Aufbauphase der dauerhaften Konsumgüterindustrien zu einer Realisierungskrise der binnenmarktorientierten Industrialisierung führen, die das wachsende Ungleichgewicht zwischen der Dynamik der Massenkauflkraft und der einseitig auf hochwertige Konsumgüter orientierten industriellen Produktionsstruktur zum Ausdruck brachte.

Diese Krise des Entwicklungsmodells war verbunden mit einer Zunahme der sozialen Bewegungen und Klassenauseinandersetzungen (die im Entstehen der Abhängigkeitstheorie ihren ideologischen Ausdruck fand) und der Forderung nach einem auf grundlegender Strukturreform und einer Dynamisierung der Massennachfrage beruhenden eigenständigeren Entwicklungsweg. Von den internationalen Konzernen und den einheimischen Bourgeoisien wurde dies als Gefahr einer sozialistischen Revolution á la Cuba interpretiert. In Brasilien und Argentinien wurde die ökonomische, soziale und politische Krise durch die Machtübernahme der Militärs (1964 in Brasilien, 1966 in Argentinien), in Mexico durch ein Verhärtung des autoritären Präsidialsystems und in Chile durch den Reformkurs der Christdemokraten und dann der Allenderegierung beantwortet. Der ökonomische Erfolg bei der Überwindung der Krisengründe war allerdings höchst unterschiedlich. Nur in Brasilien gelang es dem modernisierenden Militärregime unter hohen sozialen Kosten das auf dauerhaften Konsumgütern basierende Industrialisierungsmodell durch eine Politik der Einkommenskonzentration, eine Differenzierung des Lohnniveaus, eine expansive Geld- und Fiskalpolitik, die Ausnutzung der günstigen externen Verschuldungsmöglichkeiten und subventionierte Industrieexporte in eine zweite dynamische Aufbauphase mit hohen Wachstums-, Beschäftigungs- und Nachfrageeffekten überzuleiten.

Die argentinische Entwicklung blieb in dem Machtpatt zwischen regierenden Militärs und starken peronistischen Gewerkschaften und einer wechselhaften Wirtschaftspolitik stecken, die zur Machtübernahme von Perón 1973 und nach dessen Scheitern zur neoliberalen Konterrevolution führten. In Chile mündete die widersprüchliche Reformpolitik der Christdemokraten in der Machtübernahme durch die vereinte Linke, deren Bemühungen um einen alternativen Entwicklungsweg von der repressiven Pinochetdiktatur und der Machtübernahme der Neoliberalen vorzeitig beendet wurde.

Obwohl Mexiko durch eine Kontinuität seines autoritären Präsidialsystems gekennzeichnet war, blieben die Strukturprobleme der binnenmarktorientierten Industrialisierung trotz ho-

her Zunahme der Industriegüterexporte ungelöst. Die seit 1975 sich zuspitzende Krise konnte nur durch die rasche Zunahme der Ölproduktion überdeckt werden.

Trotz ähnlicher Entwicklungsstrategien in den großen und einigen mittelgroßen Ländern Lateinamerikas gab es also offensichtlich markante Unterschiede im relativen Erfolg der binnenmarktorientierten Industrialisierung (und damit auch der fordistischen Akkumulationsstruktur), die entscheidend den Verlauf der Verschuldungskrise und ihre kapitalistischen Lösungsmöglichkeiten bestimmen.

In den alten Industrialisierungsländern des südlichen Lateinamerikas, Argentinien, Chile und Uruguay, konnte die Krise der binnenmarktorientierten Industrialisierung nach der Aufbauphase der dauerhaften Konsumgüterindustrie nicht überwunden werden. Die Wachstumsdynamik der Leitindustrien und damit auch der gesamten Industrie blieb im Vergleich zum lateinamerikanischen Durchschnitt, vor allem aber zu Brasilien und Mexiko, relativ schwach: 1965/67 wuchs die Industrieproduktion in Argentinien um 5,9 % jährlich, in Chile um 3,4 % und in Uruguay um 0,9 %, in Brasilien dagegen um 12 % und in Mexiko um 8,1 % (Fajnzylber 1984, S. 154). Die Ineffizienz der durch hohe Schutzzölle abgeschirmten Konsumgüter in Argentinien blieb auch nach 1965 bestehen: Anfang der 70er Jahre lagen die internen Preise für Autos und andere dauerhafte Konsumgüter in Argentinien immer noch 200 %, in Chile sogar um 360 % über dem Importpreis.

Die schwache Wachstumsdynamik der kapitalintensiven Leitindustrien übersetzte sich in geringe Beschäftigungseffekte und niedrige Investitionsraten. Die historisch-strukturellen Gründe für die relative Stagnation der südlichen Länder Lateinamerikas sind äußerst komplex: in Argentinien hängen sie sicherlich mit der äußerst schwachen Entwicklung der exportorientierten Landwirtschaft, den Stop-Go-Zyklen der Wirtschaftspolitik und dem politischen Machtpatt, in Chile mit der exzessiven Diversifizierung der Industriestruktur und den Umstellungsproblemen der Reformzeit zusammen. Die aus der Zuspitzung der sozialen Klassenauseinandersetzung und des Kampfes um einen alternativen Entwicklungsweg hervorgehenden, extrem repressiven Militärregime verschrieben sich dann ganz der neoliberalen Kritik an der Ineffizienz der binnenmarktorientierten Industrialisierung: der übermäßige Zollschutz und die exzessive Staatsintervention hätten das Wirken der freien Marktkräfte beseitigt und so die Länder in das ökonomische, soziale und politische Chaos geschickt (vgl. Fajnzylber 1984, S. 244). Unter der Hegemonie der Finanz-, Handels- und Agrarbourgeoisie glaubte man, den Weg zu einer Wiederholung der südostasiatischen Erfolgsgeschichte gefunden zu haben: die Zölle wurden gesenkt, das Haushaltsdefizit abgebaut, Teile der staatlichen Unternehmen privatisiert und die Primärgüterexporte und der Finanzsektor einseitig gefördert. Das Resultat dieses falsch verstandenen südostasiatischen Entwicklungsweges (vgl. dazu den Beitrag von Menzel in diesem Heft) ließen nicht lange auf sich warten: die Industrieproduktion ging in den Jahren der Schocktherapie drastisch zurück und stagnierte 1974/80. Der Anteil der verarbeitenden Industrie am Bruttoinlandprodukt sank in Argentinien von 29,1 % 1974 auf 25,1 % 1980, in Chile von 27 % 1973 auf 21,9 % im Jahr 1980 (Lagos/Tokman 1984, S. 60). 1982 erreichte er in Argentinien (22 %), Chile (19 %) und Uruguay (19,8 %) wieder fast die Werte von 1950 (Cepal 1984, S. 142). Das Pro-Kopf-Einkommen fiel auf den Stand der 60er Jahre zurück.

Die Deindustrialisierung betraf in allen drei Ländern vor allem die dauerhaften Konsumgüter: deren ineffiziente interne Produktion wurde durch Billig-Importe vor allem aus den südostasiatischen Schwellenländern substituiert. Trotz Massenarbeitslosigkeit und hohem Verfall der Industrielöhne in Argentinien kam es, aufgrund des drastischen Falls der relativen

Preise von dauerhaften Konsumgütern, zu einer gigantischen Importkonsumeuphorie (in Chile verdoppelt sich die Anzahl der PKWs per 1000 Einwohner, der Zuwachs an Farbfernsehgeräten war noch größer), die weitgehend mit externen Krediten finanziert wurde (Fajnzylber 1984, S. 253 ; French-Davis 1983; Vergara 1982).

Die Gründe der hohen Auslandsverschuldung waren daher eher konsumtiver und spekulativer (u.a. auch hohe Kapitalflucht in Argentinien) Natur. Die kapitalistischen Lösungsmöglichkeiten der Verschuldungskrise sind angesichts des verminderten industriellen Entwicklungspotentials, auch unabhängig von politischen Veränderungen wie in Argentinien, eher düster einzuschätzen.

Die Entwicklung Brasiliens und Mexikos nahmen im Gegensatz dazu einen völlig anderen Verlauf: ihr Anteil an der lateinamerikanischen Industrieproduktion stieg auf 70 % 1982, ihr Abstand zum Pro-Kopf-Einkommen der USA verringerte sich bis zur Verschuldungskrise deutlich, der Anteil der modernen Industriezweige erreicht europäische Dimensionen, der Verbreitungsgrad dauerhafter Konsumgüter erfasst 60 % der städtischen Bevölkerung (beim PKW 30 %) und die Industriegüterexporte weisen eine hohe Dynamik auf.

Der relative Erfolg des fordistischen Akkumulationsmodells ist allerdings in Brasilien bemerkenswerter als in Mexiko, vor allem weil die hohe Auslandsverschuldung der 70er Jahre primär zum Aufbau der noch fehlenden Grundstoff- und Kapitalgüterindustrien verwandt wurde. Der dadurch erreichte Integrationsgrad der Industriestruktur hat wesentlich zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit der entscheidenden Schlüsselindustrien beigetragen (Tyler 1981, S. 109 ff.; World Bank 1983).

4. Brasilien: Fordistische Akkumulationsstrukturen und Entwicklungspotentiale

Im Unterschied zu allen anderen lateinamerikanischen Ländern (auch zu Mexiko) unterschied sich 1980/81 das interne Preisniveau der meisten dauerhaften Konsumgüter und Kapitalgüter in Brasilien nicht mehr wesentlich vom Weltmarktpreisniveau. Da die brasilianische Währung eher überbewertet war, kann dies nur an den niedrigen Produktionskosten gelegen haben. Die teilweise hohen Exportsubventionen für die modernen Industrien haben daher eher den Effekt gehabt, die Überbewertung der Währung auszugleichen und den anfangs eher exportunwilligen multinationalen Konzernen auf die Sprünge zu helfen. Ebenfalls im Unterschied zu allen anderen lateinamerikanischen Ländern weist Brasilien seit 1978 einen Überschuss der Industriegüterexporte über die Industriegüterimporte auf: 1983 waren sie sogar doppelt, 1984 fast dreimal so hoch wie die Importe (eigene Berechnung nach Daten der Banco Central). Die Schlüsselindustrie Transportmaterial (Fahrzeugbau) erzielte seit 1978 einen Exportüberschuss, seit 1981 lagen die Exporte viermal so hoch wie die Importe. Selbst bei Kapitalgütern erreicht Brasilien inzwischen eine zumindest ausgeglichene Bilanz.

Wie läßt sich dieser erstaunliche Erfolg der nachholenden Industrialisierung erklären? Sicherlich nicht mit der hohen Exportorientierung der Industrie: trotz rasant wachsender Industriegüterexporte, die heute bereits 55 % des Exportwertes ausmachen, stieg deren Anteil an der Industrieproduktion von 7,6 % 1970 auf 8,3 % 1979. Erst nach 1981 stieg er rasant auf 22 % 1983 und 25 % 1984 an. (World Bank 1983 S. 29; eigene Berechnung nach Daten der Banco Central). Dies gilt auch für die Schlüsselindustrien: der Exportanteil in der Transportmaterialindustrie lag bis 1973 bei 2-3 %, stieg dann auf 9 % 1978 und 27,2 % 1981 und 22 % 1984. Ebenso wenig läßt sich der Erfolg der nachholenden Industrialisierung allein aus der Überausbeutung der Arbeiter erklären, die unter ihren Reproduktionskosten entlohnt und Industrie-

güter, die sie nicht konsumieren können, für die Ober- und Mittelklassen oder den Export produzieren (Marini 1974): Nach einer ersten Phase massiver Lohnsenkungen 1964/67 stiegen die Reallöhne in der Industrie bis 1973 nur leicht an, 1973/81 dagegen um 37 %. (Zum Vergleich: Argentinien -20 %, Mexico + 14 %; Tokman 1983, S. 118).

Der Schlüssel zum Erfolg der nachholenden Industrialisierung muß einerseits in der gelungenen schrittweisen Etablierung fordistischer binnenmarktorientierter Akkumulationsstrukturen gesehen werden, die trotz fehlender fordistischer Regulierungsweise (Sozial- und Arbeitslosenversicherung, institutionell abgesicherte hohe Lohnsteigerungen) in zunehmendem Maße auch große Teile der städtischen Lohnabhängigen in den Absatzmarkt für dauerhafte Konsumgüter integrieren konnten. Dies erfolgte allerdings in Etappen und um den Preis einer Unterversorgung mit Grundbedarfsgütern.

Die durch die zunehmende Verwandlung von Luxus- in städtische Massenkonsumgüter ermöglichte hohe Wachstumsdynamik der dauerhaften Konsumgüterindustrie induzierte andererseits ein hohes Wachstum der komplementären Verarbeitungsindustrien (Halbfabrikate, Kapitalgüter, Grundstoffe) und Infrastrukturen (Straßenbau). Auch dieser schrittweise Ausbau der Industriestruktur erfolgte in Etappen und um den Preis einer Vernachlässigung der binnenmarktorientierten Landwirtschaft, der Armutsregionen im Nordosten und am Rande der Großstädte, der sozialen Infrastruktur und eigenständiger Technologieentwicklung.

Im Unterschied zu Mexiko aber auch Argentinien war die im Rahmen der populistischen Demokratie erfolgende erste Aufbauphase der Auto- und der anderen dauerhaften Konsumgüterindustrien 1955/1962 bereits mit einer hohen Wachstumsdynamik der Vorleistungsindustrien und der komplementären staatlichen Infrastrukturinvestitionen (Errichtung eines nationalen Straßennetzes) verbunden. Die jährliche Wachstumsrate der dauerhaften Konsumgüterindustrien von 24 % induzierte ein 26 %iges Wachstum der Kapitalgüterindustrien (Serra 1982 S. 58). Die hohe Wachstumsdynamik der Industrie war daher vor allem das Resultat der überproportional wachsenden interindustriellen Nachfrage innerhalb des neuen schwerindustriellen Komplexes und der hohen Infrastrukturausgaben des Staates. Die dadurch induzierte rasche Expansion der industriellen Beschäftigung und der Industrielöhne führte zu einer ersten Welle der Integration der qualifizierten städtischen Lohnarbeiter in den Absatzmarkt von elektrischen Haushaltsgeräten und industriell produzierten einfachen Konsumgütern. 1961/62 besaßen bereits 55-62 % aller Haushalte in Sao Paulo und Rio einen Kühlschrank, 45 % einen Fernseher (Wells 1977, S. 274). Der Autobesitz beschränkte sich dagegen auf die oberen 25 % der Einkommensschichten, während das Radio auch in den ländlichen Regionen Verbreitung fand. Mit dem Ende der Aufbauphase 1961 verringerte sich die interindustrielle Nachfrage und damit auch die industrielle Beschäftigung und die städtischen Lohneinkommen. Wegen des Fehlens sozialstaatlicher Regulierungsmechanismen führte dies zu einem drastischen Verfall der Kaufkraft der städtischen Lohnabhängigen. Die rückläufige Endnachfrage beantworteten die großen Industrieunternehmen mit einer Strategie des mark-up: um die Profitrate zu halten, erhöhten sie bei sinkendem Absatz und steigenden fixen Kapitalkosten die Preise. Zusammen mit dem steigenden staatlichen Haushaltsdefizit (die Finanzierung der Infrastrukturinvestitionen war weitgehend durch ein defizitpending erfolgt) führte dies trotz Rezession zu einem drastischen Anstieg der Inflationsrate und einer Politisierung des Verteilungskampfes. Die Gewerkschaften und linkspopulistischen Politiker stellten das einseitig von multinationalen Konzernen abhängige Entwicklungsmodell (nicht dagegen die dauerhafte Konsumgüterindustrie) in Frage und forderten einen auf

grundlegenden Strukturreformen und einer Dynamisierung der Massennachfrage beruhenden eigenständigeren Entwicklungsweg. Von den internationalen Konzernen und der einheimischen Bourgeoisie und den städtischen Mittelklassen wurde dies als Gefahr einer sozialistischen Machtergreifung interpretiert. Durch den von ihnen betriebenen Militärputsch von 1964 sollte daher die bürgerliche Demokratie sowie »Eigentum, Freiheit und Familie« vor dem Ansturm des kollektivistischen Syndikalismus gerettet werden.

Die kapitalistische Modernisierungspolitik der Militärdiktatur setzte dann auf Wachstum um jeden Preis und damit auf eine Vertiefung des im Rahmen der populistischen Demokratie entstandenen fordistischen Entwicklungsmodells. Durch die Unterdrückung der Gewerkschaften und eine monetaristische Stabilisierungspolitik kam es 1964/67 zu einer erheblichen Senkung der Reallöhne bei gleichzeitiger Zunahme der Einkommen der Ober- und Mittelschichten. Die dadurch steigende Nachfrage nach hochwertigen Konsumgütern bewirkte zusammen mit der im Rahmen der expansiven Geld- und Fiskalpolitik ab 1967 erfolgenden enormen Ausweitung der Konsumentenkredite einem Boom der dauerhaften Konsumgüterindustrien, die 1967/73 einen jährlichen Produktions-Zuwachs von 23,6 % verzeichnen. Bis 1970 stand diese Expansion noch unter dem Einfluß der hohen Ober- und Mittelschichtennachfrage: nur 7,5 % des 86 %igen Zuwachses der Autoproduktion entfiel auf Kleinwagen (World Bank 1983, S. 118).

Der bereits vor Auslastung der Produktionskapazitäten 1970 einsetzende Investitionsboom dieser Industrien dynamisierte dann über die interindustriellen Verkettungseffekte das Wachstum der Kapitalgüterindustrie (1970/73 jährlicher Zuwachs von 22,7 %). Der dadurch induzierte Zuwachs der industriellen Beschäftigung um 9 % jährlich (1967/73) bewirkt trotz stagnierender Durchschnittslöhne (aber steigender Facharbeiterlöhne) eine Expansion der Kaufkraft städtischer Lohnarbeiter, die in einem überproportional hohen Maße in den Ankauf von dauerhaften Konsumgütern umgesetzt wurde. Die mittleren und unteren städtischen Einkommensschichten wiesen die höchsten Zuwachsraten der Endnachfrage nach elektrischen Haushaltsgeräten auf, und seit 1970 verlagerte sich die Nachfrage nach Autos auf den Kleinwagenmarkt (78 % des 125 %igen Zuwachses der Autoproduktion; Wells 1977; World Bank 1983, S. 118).

1976 besaßen von allen städtischen (ländlichen) Haushalten 80 % (71 %) ein Radio, 65 % (9 %) einen Fernseher, 58 % (9 %) einen Kühlschrank und 23 % (6 %) ein Auto (Knight 1981, S. 1068). Das deutliche Gefälle zwischen den ländlichen (36 %) und den städtischen Haushalten (64 %) erklärt sich aus der geringen Verbreitung der Elektrizität auf dem Lande (nur 19 % aller Haushalte gegenüber 84 % in den Städten) und dem halb so hohen Einkommensniveau der ländlichen Gebiete. Trotzdem bleibt festzuhalten, daß fast 60 % der städtischen und damit 40 % aller brasilianischen Haushalte in den Markt für dauerhafte Konsumgüter integriert waren und die entsprechenden Werte für den hochwertigen Automarkt immerhin noch 23 % von 17 % betragen. Dauerhafte Konsumgüter, von den Theoretikern des peripheren Kapitalismus als Luxusgüter einer kleinen Elite ausgegeben, verwandelten sich daher in einem Umfang in städtische Massenkonsumartikel, daß von einer Revolutionierung der Konsumstruktur der städtischen Lohnabhängigen (auf Kosten eines sinkenden Pro-Kopf-Konsums von wichtigen Grundbedarfsgütern) geredet werden muß. Nach einer repräsentativen Gewerkschaftsuntersuchung war ihr Verbreitungsgrad bei Arbeiterfamilien in São Paulo (bis auf das Auto) bereits 1970 höher als bei Arbeiterfamilien der Bundesrepublik, obwohl das reale Familieneinkommen höchstens halb so hoch war: Fernseher 75 % (BRD 41 %), Kühlschrank 60 % (54 %), PKW 15 % (22 %) (DIESSE 1975, S. 46; Osterland u.a. 1973, S. 141).

Die Verallgemeinerung hochwertiger dauerhafter Konsumgüter erfolgte in der Bundesrepublik allerdings erst in den 60er Jahren, als nach dem Erreichen der Vollbeschäftigung die Real-löhne kräftig anstiegen. 1969 besaßen von 100 Arbeiterfamilien 81 % einen Fernseher, 89 % einen Kühlschrank und 49 % einen PKW.

Ebenso wie in der Bundesrepublik sind dauerhafte Konsumgüter bei städtischen Lohnabhängigen Brasiliens zu einem Teil ihrer notwendigen Reproduktionskosten geworden (Verkürzung der langen Anfahrtsrouten in 10-Millionen-Städten wie São Paulo durch das eigene Auto, das neuerdings auch als Taxi auf dem Weg zur Arbeit benutzt wird; Technisierung des Haushaltes, um Frauenarbeit zur Aufbesserung der Familieneinkommen möglich zu machen; Fernsehen als Ersatz für die relativ teure Eckkneipe und als Fernhalten der Kinder von der Straße). Der dadurch steigende historisch-soziale Wert der Ware Arbeitskraft konnte in der Bundesrepublik durch rasch steigende Reallöhne weitgehend realisiert werden, in Brasilien erfolgte die Bezahlung der Arbeitskraft dagegen unter dem »Wert«, so daß der Pro-Kopf-Konsum an Grundbedarfsgütern eingeschränkt werden mußte. Die gewerkschaftlichen Kämpfe gegen die Hungerlöhne und um eine angemessene Bezahlung des Wertes der Arbeitskraft gewann von daher seine erst nach der politischen Liberalisierung seit 1976 voll zu Tage tretende Dynamik.

Die Verallgemeinerung dauerhafter Konsumgüter in der Konsumstruktur von 60 % der städtischen Haushalte wäre allerdings ohne die gerade in den Boomjahren anfallenden Effekte der industriellen Massenproduktion mit taylorisierter Arbeitsorganisation und den entsprechend hohen Zuwächsen der Arbeitsproduktivität und der Arbeitsintensität in diesem Ausmaße nicht denkbar gewesen: Infolge einer überproportionalen Steigerung der Arbeitsproduktivität sanken die relativen Preise des VW Käfers 1965/1973 um die Hälfte und bis 1978 nochmal um 20 % (World Bank 1983, Tabelle im Anhang 11.10; Guimarães 1982, S. 170). Das gleiche galt für fast alle anderen dauerhaften Konsumgüter. Erst die voll zum Tragen kommenden Effekte der industriellen fordistischen Massenproduktion machten also die Ausweitung des Massenkonsums von industriellen Gütern möglich. Unterstützt wurde dies durch eine rasche Ausweitung der Konsumentenkredite, die zwischen 1970 und 1973 um real 51 % jährlich anstiegen, und durch die Mehrfachbeschäftigung in städtischen Lohnarbeiterhaushalten (Tavares 1980, S. 103).

Gegen die These der Verallgemeinerung dauerhafter Konsumgüter in der Konsumstruktur städtischer Lohnabhängiger könnte nun von Vertretern der dependenztheoretischen Position eingewandt werden, daß ein dynamisches peripherkapitalistisches Wachstum in Ländern wie Brasilien in Wirklichkeit mit der Abnahme der Lohnarbeiterklasse (insbesondere der Industriearbeiter) und einer absoluten und relativen Zunahme der aus dauerhaften Beschäftigungsverhältnissen herausfallenden städtischen und ländlichen Armen konstitutiv verbunden sei. Von Wöhlcke wird dies für Brasilien auch statistisch mit dem sinkenden Anteil der Erwerbstätigen an der Bevölkerung, dem stagnierenden Anteil der Industriearbeiter und der steigenden Zahl von Hausangestellten und im Kleinhandel Beschäftigter für die Jahre bis 1970 nachgewiesen (Wöhlcke 1981, S. 135, 158 ff.). Das ganze Ausmaß der mit dem brasilianischen Entwicklungsmodell zusammenhängenden tiefgreifenden sozialstrukturellen Veränderungen wird aber erst durch den Vergleich mit dem Zensus von 1980 erfaßbar (folgende Daten nach Ramalho 1982, Anuário Estatístico do Brasil und Censo Demográfico 1980). Danach ist die Erwerbsquote als Verhältnis der Erwerbstätigen zu den Erwerbsfähigen um 5 % auf 49,7 % und zur Gesamtbevölkerung auf 36,8 % angestiegen. Sie liegt damit aber immer noch niedriger als in den hochentwickelten Industrieländern, aber auf gleicher Höhe

wie Italien (1970: 36 %). Der Anteil der in der Landwirtschaft Beschäftigten an allen Erwerbstätigen ist von 55 % 1960 auf 30 % 1980 drastisch gefallen, während der entsprechende Anteil der in der Industrie Beschäftigten von 12 % auf 25 % angestiegen ist. Der Rückgang der Agrarbeschäftigung um 25 % 1960/80 wurde daher durch eine Zunahme der Industriebeschäftigung um 13 % nur zur Hälfte ausgeglichen. Die restlichen 12 % entfielen auf den mit den modernen Industrien arbeitsteilig verflochtenen Dienstleistungssektor, in dem nach Singer der Anteil der nicht dauerhaften und nur gering entlohnten Beschäftigungsformen deutlich gesunken ist.

Der erst nach 1960 bedeutsame Strukturwandel der Erwerbstätigkeit spiegelt sich auch in der Zunahme des Urbanisierungsgrades von 45 % 1960 auf 67,6 % 1980 wider (die jährliche Zuwachsrate lag über 5,5 %), während die Landbevölkerung seit 1970 erstmals auch absolut sinkt. Als direktes Resultat der dynamischen Kapitalakkumulation erhöhte sich der Anteil der Lohnabhängigen an den Erwerbstätigen nach einer relativen Abnahme zwischen 1950 und 1960 auf 54,8 % 1970 und 67 % 1980. Allein in den siebziger Jahren erhöhte sich also der Anteil der Lohnabhängigen um mehr als 10 % und die absolute Zahl von 16 auf 28,7 Millionen. Selbst im Agrarsektor ist die Zahl der Lohnabhängigen (mit z.T. prekären Arbeitsverhältnissen) auf 5 Millionen und ihr Anteil an den landwirtschaftlich Erwerbstätigen auf 38 % angestiegen.

Die statistischen Durchschnittswerte für ganz Brasilien überdecken natürlich hohe regionale Unterschiede: Im Staat São Paulo erreichte der Anteil der Lohnabhängigen 1980 mit 80 % und der Anteil der in der Industrie Beschäftigten mit 36,9 % bereits italienische Durchschnittswerte, während die gleichen Anteile im Nordosten nur auf 45 % bzw. 14,6 % anstiegen.

Trotz großer regionaler Unterschiede war die Wachstumsdynamik der kapitalistischen Industrialisierung der letzten 25 Jahre im Gegensatz zu dependenztheoretischen Annahmen mit tiefgehenden und breitenwirksamen sozialstrukturellen Veränderungen verbunden, die in ihrer Verlaufsform keineswegs so weit von den Prozessen der europäischen Industrialisierung abweichen, daß die Annahme besonderer Funktionsgesetze eines peripheren Kapitalismus als eigenständige Gesellschaftsformation gerechtfertigt erscheint. Sicherlich war die verspätete Durchsetzung kapitalistischer Lohnarbeitsverhältnisse unter den gegenwärtigen Weltmarktbedingungen mit einem höheren Grad an regionaler, sozialer und ökonomischer Heterogenität der Produktionsverhältnisse und Produktionsniveaus verbunden, von einer dauerhaften Blockierung der langfristigen Homogenisierung der ökonomischen und sozialen Grundstrukturen kann aber nicht die Rede sein.

Dies läßt sich auch am Problem der Marginalisierung verdeutlichen: aufgrund des kapitalintensiveren Charakters der nachholenden Industrialisierung, der fehlenden kleinbäuerlichen Agrarmodernisierung und des hohen Bevölkerungswachstums konnte eine noch so dynamische Expansion städtischer Lohnarbeitsverhältnisse nicht alle Erwerbsfähigen dauerhaft absorbieren. Über den Umfang dieser aus dauerhaften Beschäftigungsverhältnissen herausfallenden Schicht von »Marginalen« gibt es die unterschiedlichsten Vermutungen. Die meisten Angaben beziehen sich in der Regel gar nicht auf diese besondere soziale Kategorie, sondern auf Personen und Familien mit fluktuierender Beschäftigung und einem Einkommen unter einer normativ festgelegten Armutsgrenze: so könnte man im Anschluß an die Weltbank etwa 43 % aller Beschäftigten 1978 als marginalisiert bezeichnen, da sie weniger als 2 Mindestlöhne verdienen (Knight 1981, S. 1068). Die implizite Annahme dabei ist, daß alle, die unter dieser Armutsgrenze liegen, nicht nur ein Defizit bei ihrer Grundbedürfnisbefriedigung aufweisen, sondern auch dauerhaft vom »modernen« Markt der Konsumgüter und politischen

Beteiligungschancen ausgeschlossen sind. Wenn man die Verbreitung dauerhafter Konsumgüter wie Fernsehen, Kühlschrank und Gasherd als Abgrenzungskriterium wählen würde, zeigt sich, daß z.B. in Rio 1974 mehr als die Hälfte aller Haushalte mit einem Familieneinkommen unterhalb der Armutsgrenze über diese Güter verfügten (Wells 1977, S. 263). Und was die politischen Beteiligungschancen betrifft, hat der Aufschwung der Basisbewegung und der Versuch der Regierungspartei, diese durch Wahlgeschenke als Wählerreservoir wiederzugewinnen, die Verhandlungsmacht städtischer Elendsviertel in einem nicht unerheblichen Maße verbessert. Da viele städtische Elendsviertel in hohem Maße nichts anderes sind als billige Wohnviertel für schlecht bezahlte städtische Lohnabhängige und Industriearbeiter, darf das Problem der nach wie vor schlechten Ernährungssituation, schlechter hygienischer Verhältnisse und hoher Kindersterblichkeit nicht mit dem Problem des strukturellen Ausschlusses von dauerhaften Beschäftigungsformen vermischt werden. Besonders deutlich wird dieses Problem bei den ca. 3 Millionen Hausangestellten (7 % der Erwerbstätigen), die in der Regel einen Mindestlohn verdienen, nicht unerhebliche Einkünfte in Naturalienform (Wohnung, Essen, abgetragene Kleidung) beziehen und oft sozialversichert sind: Soll man relativ dauerhaft beschäftigte Hausangestellte als Teil der »marginalen Masse« auffassen, nur weil sie über relativ geringe monetäre Einkünfte verfügen, oft in Elendsvierteln wohnen und eine wenig angesehene Tätigkeit ausüben?

Welches Resümee läßt sich aus der bisherigen Darstellung der ökonomischen und sozialstrukturellen Auswirkungen des brasilianischen Entwicklungsmodells ziehen? Die für die brasilianische Akkumulationsstruktur nach 1955 zentrale Wachstumsdynamik der dauerhaften Konsumgüterindustrie beruhte keineswegs nur auf der elitären Oberschichtennachfrage, sondern hatte spätestens seit 1970 die Nachfrage von mindestens 60 % aller städtischen Haushalte zur breiten Basis. Die damit verbundene Revolutionierung der Konsumstruktur der städtischen Haushalte muß im Zusammenhang mit der Durchsetzung des Lohnarbeitsverhältnisses als dominierendem Produktionsverhältnis, dem raschen Ansteigen des Urbanisierungsgrades und den Massenproduktionseffekten der fordistischen Akkumulationsstruktur gesehen werden. Als Resultat des rapiden Strukturwandels der letzten 25 Jahre haben sich in Brasilien die Grundlagen einer modernen bürgerlichen Konkurrenzgesellschaft herausgebildet, deren Struktur und Funktionsweise sich immer mehr von den klassischen Merkmalen peripherkapitalistischer Akkumulation entfernt, ohne sie aber bereits überwunden zu haben: die Dominanz der binnenmarktorientierten Industrialisierung trotz hohen Internationalisierungsgrades, die Verallgemeinerung der Lohnarbeitsverhältnisse trotz hoher Ungleichheit der Entlohnungsniveaus, die hohe Expansion dauerhafter Beschäftigungen trotz hoher absoluter Armut, ein wachsender integrierter Binnenmarkt trotz ungenügender Masseneinkommen, eine zunehmend international konkurrenzfähig werdende Industrie trotz unentwickelter eigener Technologieproduktion, die kapitalistische Modernisierung der Landwirtschaft trotz einer ungenügenden einheimischen Nahrungsmittelproduktion, die wachsende Angleichung des Produktivitätsniveaus im formellen Sektor trotz weiterhin hoher Unterschiede im informellen Sektor, die wachsende Verbürgerlichung der Gesellschaft trotz fortbestehender autoritärer politischer Verhältnisse.

Anfang der 80er Jahre zeigte sich, daß die Fortsetzung der dynamischen Kapitalakkumulation in Brasilien langfristig weniger durch Defizite in der Industriestruktur und der Rohstoffbasis begrenzt wird, als durch die unentwickelte eigene Technologieproduktion, die ungenügenden Bedingungen der kleinbäuerlichen Nahrungsmittelproduktion, die defizitäre soziale Infrastruktur, die unzureichende Dynamik der breiten Massennachfrage und die hohe Aus-

landsverschuldung. Obwohl die Umverteilungsspielräume in Brasilien als relativ hoch einzuschätzen sind (selbst in Krisenjahren lag die Kapitalrentabilität der 500 größten Unternehmen bei über 20 %, die Kreditsubventionen übersteigen 5 % des Bruttoinlandproduktes, die Steuerstruktur ist äußerst regressiv), scheiterte eine Neuorientierung der staatlichen Wirtschafts- und Sozialpolitik bisher an dem engen Handlungsspielraum des autoritären Staates, der ihn tragenden politisch-ökonomischen Eliten und des assoziativ-kapitalistischen Entwicklungsmodells.

Auf die seit dem ersten Erdölchock veränderte internationale und interne Konjunkturlage antwortete die technokratisch-militärische Herrschaftselite Brasiliens mit einem großangelegten (und überdimensionierten) Programm der Importsubstitution von Kapitalgütern, industriellen Grundstoffen und Energieträgern sowie einer subventionierten Exportoffensive bei Industriewaren und Agrarprodukten. Finanziert wurde diese Politik größtenteils durch eine um jährlich 30 % wachsende Auslandsverschuldung. Die zeitweise negativen (weil unter der internationalen Inflationsrate liegenden) Zinsraten für internationale Kredite und die hohe Vertrauenswürdigkeit Brasiliens bei den internationalen Großbanken schien eine solche Politik der Finanzierung langfristiger staatlicher Großprojekte und subventionsbedingter Haushaltsdefizite zu rechtfertigen. Die Kehrseite dieser Verschuldungspolitik aber war die zunehmende Abhängigkeit des brasilianischen Finanzsektors von der Aufnahme externer Kreditmittel mit kurzen Laufzeiten, variablen Zinsen und hohen Risikozuschlägen. Dadurch erhöhte sich einerseits die relative Verselbständigung des Finanzsektors gegenüber den produktiven Kapitalfraktionen (und damit auch die Finanzspekulation), während andererseits die Wirtschaftspolitik zunehmend dem Diktat der Sicherung genügender externer Kapitalzuflüsse unterworfen wurde. Der zweite Erdölchock 1979 und die massive Erhöhung des internationalen Zinsniveaus verschärfte die internationalen Finanzierungsprobleme und die Inflation derart, daß die technokratische Elite zu einer monetaristischen Rezessionspolitik zur Steigerung der Handelsbilanzüberschüsse überging, die 1981/82 zu dem schwersten Konjunktüreinbruch seit 1929 führte. Trotzdem konnte der Zusammenbruch der internationalen Zahlungsfähigkeit und der Gang zum IWF 1982 nicht verhindert werden. Und doch darf aus den akuten Zahlungsproblemen nicht vorschnell auf einen Zusammenbruch des fordistischen Akkumulationstyps rückgeschlossen werden. Vielmehr läßt sich als scheinbares Paradoxon formulieren, daß unter einem Druck der Verschuldungskrise die exportorientierte Industrialisierung in Brasilien erst zum vollen Durchbruch kommt. Nachdem in den 70er Jahren der Exportanteil der Industrieprodukten auf 8 % gestiegen war, erhöhte er sich seit 1981 drastisch, 1983 erreichte er 22 %, 1984 sogar 25 % (unter Ein-schluß der Halbfabrikate sogar 30 %, eigene Berechnungen nach Daten der Banco Central). Nach Angaben des Unternehmerverbandes exportierte die Industrie São Paulos 30 % ihrer Produktion (Seitz 1984, S. 7).

Im Unterschied zu den 70er Jahren, in denen nur die einfachen Konsumgüterindustrien Exportanteile von mehr als 10 % aufweisen, bestimmten seit Anfang der 80er Jahre die Schlüsselindustrien der fordistischen Akkumulationsstruktur die Exportdynamik: der Exportanteil des Maschinenbaus stieg von 9 % 1979 auf ca. 23 % 1984, der der Transportmaterialindustrien von 10 % 1979 auf ca. 28 %. Gleichzeitig sanken die Importe von Industriegütern und von Erdöl 1984 auf jeweils fast die Hälfte ihres Niveaus von 1981. Dieser drastische Rückgang der Importe kann weitgehend auf die erst jetzt anfallenden Effekte der mit externen Krediten finanzierten Importsubstitutionsprogramme der 70er Jahre und auf das Ende der externen Kreditschwemme zurückgeführt werden (vgl. auch Castro 1984).

Erstens stieg die nationale Erdölproduktion von 20 % auf 50 % des nationalen Verbrauchs, so daß die Erdölimporte auf die Hälfte ihres Wertes von 1981 sanken: eine Einsparung von 4,6 Mrd. US Dollar. Zweitens konnte nach Abschluß der Großprojekte im Grundstoff- und Kapitalgüterbereich die hohe Importabhängigkeit in diesen Bereichen drastisch reduziert werden. Drittens wirkten die rigiden Importkontrollen seit 1982 als Katalysator für die spontane Importsubstitution in Nischenbereichen (nach der Zentralbank eine jährliche Einsparung von mindestens 1,5 Mrd. US Dollar). Viertens bedeutete das Ende der großen externen Kreditpalette für Großprojekte, daß die damit verbundenen Auflagen für hohe Kapitalgüterimporte aus den Gläubigerländern wegfallen (z.T. sank in dem Wasserkraftwerk Tucuruí der Anteil der nationalen Kapitalgüterindustrie an den Aufträgen gegenüber den vorher üblichen 80 % auf 45 %). Nach den Angaben von Castro bedeutet dies mindestens eine Einsparung von 1 Mrd. US Dollar. Der durch steigende Exporte und sinkende Importe bewirkte Handelsbilanzüberschuß von 1984, der vollständig durch Zinszahlungen absorbiert wurde, bedeutete also keineswegs — wie viele Interpreten meinten — eine Erdrosselung der nationalen Industrie wegen fehlender Möglichkeiten, unverzichtbare Importe zu tätigen. Ganz im Gegenteil: die 1984 aufgehobenen Importschranken wirkten eher positiv durch die Erschließung zusätzlicher Quellen der Importsubstitution und den Druck auf die Großkonzerne, ihre hohe Importneigung durch eine Orientierung auf nationale Produkte zu ersetzen. Nach Informationen des Industrieverbandes von São Paulo mußten 1980 pro 100 Dollar Fertigwarexport noch Komponenten für 15 Dollar eingeführt werden, 1984 nur noch für 8 Dollar (Seitz 1985, S. 7). Ähnliches gilt für die steigenden Industriegüterexporte. Nachdem jahrelang gerade die negative Industriegüterhandelsbilanz von den Kritikern des brasilianischen Entwicklungsweges als Hauptmerkmal der von den multinationalen Großkonzernen einseitig abhängigen wirtschaftlichen Entwicklung denunziert wurde, sollen sie nach den gleichen Autoren nun ein Grund für das gegenwärtige und das zukünftige Elend der Massen sein. Dabei wird in der Regel unterstellt, daß massive Industriegüterexporte notwendigerweise auf Kosten des einheimischen Konsums gehen müßten. So richtig dieses Argument für Länder mit unentwickelter und verstümmelter Industriestruktur auch sein mag, für den hochentwickelten, alle wichtigen Branchen umfassenden hochintegrierten Industriepark Brasiliens trifft dies nicht zu. Die in den 70er Jahren errichteten industriellen Produktionskapazitäten sind teilweise so überdimensioniert, daß selbst massivere Industriegüterexporte nicht in Konflikt mit einem denkbaren Programm der Binnenmarktankurbelung zu geraten brauchen. Ganz im Gegenteil: die durch die höhere Auslastung der hochgradig brachliegenden Kapazitäten ermöglichten Skaleneffekte würde über sinkende Stückkosten auch die interne Preisentwicklung dämpfen und auch notwendige Modernisierungsinvestitionen wieder rentabel machen. Nur zwei Beispiele dafür: die in großen Teilen hochmoderne Stahlindustrie kann in den nächsten Jahren das Doppelte des hohen inländischen Verbrauchs von 1980 produzieren, und die hochmoderne Kapitalgüterindustrie ist seit Jahren nur zu 50 % ausgelastet, so daß trotz eines Exportanteiles von 25 % die Auslastung nur auf 60 % angestiegen ist. Natürlich löst die wachsende Exportorientierung der Industrie nicht das Arbeitsplatzproblem: die zur Erhöhung der internationalen Konkurrenzfähigkeit erfolgende rasche Verbreitung der neuen Informationstechnologien zur Anhebung des Qualitätsstandards wird eher negative *direkte* Arbeitsplatzeffekte haben, die 1984 bereits wahrnehmbar waren. Das Wachstum der Industrieproduktion von 5,9 % (in São Paulo 8 %) beruhte im wesentlichen auf der Steigung der Arbeitsproduktivität, so daß von den 450 000 während der Krise 1981/83 verschwundenen industriellen Arbeitsplätzen in São Paulo nur 100 000 wieder neu geschaf-

fen wurden. Wenn die Industrie ab 1985 weiter um 6 % jährlich wachsen würde, könnte erst 1994 das Beschäftigungsniveau von 1980 wieder erreicht werden. Etwas anders sieht das Bild aus, wenn man die durch steigende Exporte induzierten indirekten Effekte, die durch Modernisierungsinvestitionen (der gegen ausländische Konkurrenz geschützte Informatik-Sektor wuchs 1984 um 10 %) und durch ein mögliches Programm zur Binnenmarktankurbelung durch begrenzte Strukturreformen bewirkten direkten und indirekten Effekte berücksichtigt.

Ich gehe dabei von der Annahme aus, daß sich Brasilien in einer typisch keynesianischen Situation befindet: Erstens, eine hochentwickelte integrierte Industriestruktur im Großraum von São Paulo — Rio — Belo Horizonte, die mehr Industriegüter produzieren kann als alle skandinavischen Länder zusammengenommen, aber hochgradig unterausgelastet ist, steht einer unterentwickelten sozialen und materiellen Infrastruktur (fehlende Krankenhäuser, Schulen, öffentliche Transportmittel), einer defizitären kleinbäuerlichen Nahrungsmittelproduktion, einer unzureichenden Dynamik der breiten Massennachfrage und einem unterentwickelten Sozialversicherungssystem gegenüber. Zweitens, das Versiegen der externen Kreditmittel bedeutet auch ein Abgesang an überdimensionierten Großprojekten, die gerade aufgrund oft extrem hoher ökologischer und sozialer Folgekosten nach einer sozialen Kosten-Nutzen-Rechnung auch volkswirtschaftlich kaum rentabel sein dürften.

Drittens, die günstigen Verschuldungsmöglichkeiten der 70er Jahre haben zu einem Aufschieben schon längst überfälliger und auch das weitere Funktionieren der kapitalistischen Wirtschaft notwendiger Strukturreformen geführt: das Steuersystem ist trotz der Teilreform nach wie vor äußerst regressiv, der Finanzsektor absorbiert 10 % des BIP an Zinszahlungen des Staates, der Agrarkredit ist einseitig auf Großunternehmen ausgerichtet, das Bodenverteilungssystem höchst irrational, etc.

Viertens, mit dem schwierigen Übergang von einem 20-jährigen autoritären Militärregime zu einem halbwegs demokratischen Präsidialsystem wächst der Legitimationsdruck gegenüber der breiten Massen (im Militärregime bezog er sich nur auf die Bourgeoisiefractionen und die oberen Mittelklassen) und damit verbunden die Parteikonkurrenz um Wählerstimmen.

Fünftens, trotz Ansteigen der Industrieexporte und einer beachtlichen Diversifizierung der Absatzmärkte in der 3. Welt wird die weltwirtschaftliche Konjunktur kaum zu der Dynamik der Jahre 1968/73 zurückfinden, sondern im schlimmsten Fall sich auf eine lange Depression zubewegen.

Sechstens, eine Erhöhung der Reallöhne oder andere Umverteilungsmaßnahmen erhöht nicht nur die Nachfrage nach Grundbedarfsgütern, sondern überproportional die Nachfrage nach dauerhaften Konsumgütern.

Warum sollte unter dieser Bedingungskonstellation nicht wie in den 30er Jahren ein hoher Nettokapitalexport durch hohe Handelsbilanzüberschüsse mit einer Umorientierung des internen Reproduktionsprozesses einhergehen können? Im Unterschied zu den 30er Jahren würde dieser nicht mehr auf den Aufbau von Industrien, sondern auf die Auslastung bestehender Produktionskapazitäten ausgerichtet sein: Die Kapitalgüterindustrie stieg im letzten Jahr vor allem aufgrund der hohen Nachfrage der Landwirtschaft — um wieviel höher würde sie sein, wenn das als erste Priorität der neuen Regierung geplante staatliche Programm zur Förderung der Nahrungsmittelproduktion realisiert wird. Selbst wenn dieses mit deficit spending finanziert werden würde (was gegenwärtig aufgrund des Drucks der IWF und der hohen Inflation unwahrscheinlich ist), könnte ein solches Programm in einem solch hohen Maße zur Senkung einer der Hauptquellen des Inflationsdrucks, der unproduktiven klein-

bäuerlichen Agrarbetriebe und zur Auslastung der nationalen Industrie beitragen, daß es sich quasi selbst finanzieren würde. Aber selbst wenn kein deficit spending möglich ist, ist der Umverteilungsspielraum trotz Krise in Brasilien noch relativ groß: die durch die zunehmende internationale Konkurrenzfähigkeit der Industrie überflüssig werdenden Kredit- und Exportsubventionen (bereits 1981 ca. 12 % des BIP), die durch die denkbare Neuorientierung der Agrarmodernisierungsprogramme im Amazonas wegfallenden Steuererleichterungen, die durch das Versiegen externer Nettokreditzuflüsse überfällig gewordene Hochzinspolitik (die Schuldendienste für die internen Staatsschulden erreichen 10 % des BIP), die Unterbesteuerung von reichen Einkommensbezieherern und Unternehmen. Mit einem Bruchteil dieser Mittel könnten bereits umfangreiche, den Binnenmarkt ankurbelnde Sozialprogramme finanziert werden: eine volle Deckung des Grundbedarfs an Gesundheit, Nahrung, Erziehung, Wohnen, Wasserzugang und Abwasserregulation würde nach einer Schätzung der Weltbank 5-6 % des BIP erfordern (Knight 1977, S. 1075). Nach einer eigenen Modellrechnung würde die Einführung einer an der Bundesrepublik orientierten Arbeitslosenversicherung (70 % des letzten Lohnes, aber nicht weniger als 1 Mindestlohn) für den formellen städtischen Sektor 2 Mrd. Dollar jährlich, bei Einschluß der unterbeschäftigten Landarbeiter 5 Mrd. Dollar, d.h. 2-3 % des BIP kosten!

Die hier nur als Beispiel angeführten Möglichkeiten, eine Ausdehnung des internen Marktes (auch für dauerhafte Konsumgüter) durch begrenzte Sozialreformen zu bewirken, sollte nur ein Hinweis darauf sein, daß die ökonomischen Kosten der Einführung von Basiselementen einer sozialstaatlichen Regulierungsweise gar nicht so unfinanzierbar zu sein brauchen und verglichen mit dem sozialen und politischen Nutzen daher auch für die herrschenden Klassen konsensfähig sein können.

Inwieweit sich in Brasilien aufgrund der veränderten internationalen Rahmenbedingungen ein solcher Entwicklungsweg der Dynamisierung der fordistischen industriellen Kernstruktur durch eine nachholende Entwicklung im Bereich der sozialen Infrastruktur und sozialstaatlicher Regulierungsweisen wird effektiv durchsetzen können, bleibt vorerst eine offene Frage und hängt weniger von ökonomischen als von politisch-sozialen Faktoren ab. Gerade der paradigmatische Fall des ressourcenreichen Großflächenstaates Brasilien zeigt, daß die Konsolidierung des erreichten Industrialisierungsstandes nach einer Phase der ökonomisch erfolgreichen, aber ohne Rücksicht auf soziale Kosten durchgeführten Kapitalakkumulation unter der Hegemonie von multinationalen Konzernen und autoritären Staatsklassen eher von der Stärke der nationalbürgerlichen und sozialreformerischen Volksbewegung abhängt, die notwendigen Korrekturen des sozialökonomischen Entwicklungsmodells politisch durchzusetzen. Wenn der Prozeß der schrittweisen Redemokratisierung in Brasilien anhält, könnten sich die Chancen dafür erhöhen. Diese optimistische Prognose über effektiv vorhandene Handlungsspielräume für eine konstruktive Verarbeitung der Wirtschafts- und Verschuldungskrise gilt so sicherlich nur für Brasilien. Aber auch in den anderen lateinamerikanischen Ländern gibt es ungenutzte Entwicklungspotentiale, vor allem in der binnenmarktorientierten Landwirtschaft, die beispielsweise in Peru und in Costa Rica im Zentrum der politischen Diskussion stehen. Die genauere Einschätzung des effektiven Handlungsspielraumes in diesen Ländern konnte ich in diesem Artikel nicht leisten, wäre aber eine wichtige Aufgabe für die an Handlungsalternativen orientierte politisch-wissenschaftliche Diskussion.

Literatur

- Aglietta, M. (1979): A theory of capitalist regulation, London
- Asche, H. (1984): Industrialisierte Dritte Welt?, Hamburg
- Bergsman, J. (1970): Brazil-Industrialization and trade policies, London
- Castro, A. Barros (1984): Estrangulamento externo e adaptacao estrutural da economia brasileira, Ms.
- Cepal (1984): Anuario estadístico de America Latina, Santiago de Chile
- Cepal (1984a): La economia de America Latina en 1982: evolucion general, politica cambiaria y renegociacion de la deuda externa, Santiago de Chile
- Cepal (1984b): La crisis en America Latina, Santiago de Chile
- Cepal (1985): Notas preliminares sobre la economia latinoamericano en 1984, Santiago de Chile
- Cramer, A. (o.J.): Der Welthandel mit Automobilen 1950-1969, München
- DIESE (1975): Padrao de vida da clase trabalhadora de São Paulo, São Paulo
- Doellinger, C. (1976): Endividamento e desenvolvimento: alguns licoes da historia, in: Pesquisa de Planejamento Economico 6 (2), S. 407-430
- Bloomfield, G. (1978): The world automotive industry, London
- Evans, P. (1979): Dependent development. The alliance of multinationals, state and local capital in Brazil, Princeton/New Jersey
- Fajnzylber, F. (1983): La industrializacion trunca de America Latina, Mexico City
- Fields, G. (1979): Poverty, inequality and development, Cambridge
- Fishlow, A. (1972): Origins and consequences of import substitution in Brazil, in: Marco, L. (Hrsg.): International Economics and development, New York S. 311-365
- French-Davis, R. (1983): Das monetaristische Experiment in Chile, Analysen der Abt. Entwicklungsländer der Friedrich Ebert Stiftung Nr. 113
- Garcia/Tokman (1984): Transformacion ocupacional y crisis, in: Revista de la Cepal Nr. 24, S. 103-115
- Guimaraes, E. D. (1982): Acumulacao e crescimento da firma, Rio de Janeiro
- Hurtienne Th. (1977): Zur Entstehungsgeschichte, Struktur und Krise des brasilianischen Akkumulationsmodells, in: Bennholdt-Thomsen u.a. (Hg.): Lateinamerika-Analysen und Berichte 1, S. 70-96
- Hurtienne, Th. (1981): Peripher Kapitalismus, in: Prokla Heft 44, S. 105-138
- Hurtienne, Th. (1984): Das Beispiel Brasilien. Anmerkungen zur Entwicklungstheorie von Dieter Senghaas, in: Steinweg, R. (Hrsg.): Medienmacht im Nord-Süd-Konflikt, Frankfurt S. 349-391
- Hurtienne, Th. (1984a): Theoriegeschichtliche Grundlagen des sozialökonomischen Entwicklungsdenkens, 2. Bd. Saarbrücken
- Jenkins, R. (1977): Dependent industrialization in Latin America, The automotive Industry in Argentina, Chile and Mexico, New York
- Kindleberger, Ch. (1977): Die Weltwirtschaftskrise, München
- Knight, P. (1981): Brazilian socioeconomic development: issues for the eighties, in: World Development Vol. 9, Nr. 11/12, S. 1063-1082
- Kravis, I. (1982): World Product and income, Baltimore
- Lagos/Tokman (1984): Monetarism, employment and social stratification, in: World Development Vol 12 Nr. 1, S. 43-65
- Lambert/Martin (1971): America Latina: economias y sociedades, Mexico
- Lipietz, A. (1985): Akkumulation, Krisen und Auswege aus der Krise, in: Prokla Heft 58, S. 109-138
- Lifschitz, E. (1982): Comortamiento y proyeccion de la industria de automotores en America Latina, in: Comercio Exterior Vol 32 Nr. 7, S. 775-785
- Malan/Bonelli (1977): The brazilian economy in the seventies: old and new developments, in: World Development Vol. 5, Nr. 1/2 S. 19-45
- Marichal, C. (1980): Perspectivas historicas sobre el imperialismo financiero en America Latina, in: Economia de America Latina Nr. 4, S. 13-44
- Marini, R. M. (1974): Die Dialektik der Abhängigkeit, in: Senghaas, D (Hrsg.) Peripherer Kapitalismus, Frankfurt S. 98-136

- Nohlen/Nuscheler (1982): Handbuch der Dritten Welt 2. Bd., Hamburg
- Osterland, u.a. (1973): Materialien zur Lebens- und Arbeitssituation der Industriearbeiter in der Bundesrepublik, Frankfurt
- Ramalho, L. (1982): Entwicklungstendenzen der Sozialstruktur Brasiliens 1950-1980, in: — Schwellenländerprojekt — Fallstudie Brasilien, Berlin S. 1-45
- Rhomberg, R. (1969): Transmission of fluctuations to developing countries, in: Bronfenbrenner, M. (Hrsg.): Is the business cycle obsolete?, New York
- Rostow, W. (1975): The world economy, Austin/London
- Seitz, G. (1985): Weltwirtschaft am Jahreswechsel 1984/85, in: Mitteilungen der Bundesstelle für Außenhandelsinformationen, Januar 1984
- Senghaas, D. (1977): Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik, Frankfurt
- Senghaas, D. (1982): Von Europa lernen, Frankfurt
- Serra, J. (1982): Ciclos e mudancas na economia brasileira do pos-guerra, in: Belluzzo/Coutinho (Hrsg.): Desenvolvimento capitalista no Brasil, Sao Paulo, Vol. 1, S. 56-121
- Sourrouille, V. (1980): La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino, in: Fajnzylber, F. (Hrsg.): Industrializacion e internacionalizacion en AMERICA Latina, Vol. 30, S. 279-342
- Tavares, M.C. (1983): A crise financeira global, in: Revista de Economia Politica, Vol. 3, Nr. 2, S. 15-25
- Tokman, V. (1983): Salarios y empleo en conyunturas recesivas internacionales, in: Revista de la Cepal Nr. 20, S. 116-129
- Traube, K. (1979): Wachstum oder Askese? Reinbek 1
- Tyler, W. (1981): The Brazilian Industrial Economy, Lexington
- Weiskopff, R. (1974): Distribucion del ingreso y crecimiento economico en Puerto Rico, Argentina y Mexico, in: Foxley, A. (Hrsg.): Distribucion del ingreso, Mexico, S. 111-147
- Wells, J. (1977): The diffusion of durables in Brazil and its implications for recent controversies concerning Brazilian development, in: Cambridge Journal of Economics Nr. 1, S. 259-279
- Wöhlcke, M. (1981): Abhängige Industrialisierung und sozialer Wandel: der Fall Brasilien, München
- World Bank (1983): Brazil-Industrial policies and manufactured exports, Washington
- Villela/Suzigan (1977): Government policy and economic growth of Brazil 1889-1945, Rio de Janeiro
- Vergara, P. (1982): Autoritarismo e mudancas estruturais no Chile, in: Revista de Economia Politica, Vol. 2/3, S. 77-109