
Die Importsubstitution als Entwicklungsstrategie in Lateinamerika – Das Fallbeispiel Mexiko

Andreas Heinrich

1. Einleitung

Dieser Aufsatz beschäftigt sich mit der Importsubstitution als Entwicklungsstrategie zur Industrialisierung weniger entwickelter Volkswirtschaften.

In der entwicklungspolitischen Diskussion werden üblicherweise zwei Entwicklungsstrategien einander gegenübergestellt: Bei der Strategie der Exportförderung sollten sich Entwicklungsländer bevorzugt auf jene Sektoren der Volkswirtschaft konzentrieren, die über eine Erhöhung der Exporterlöse die notwendigen Deviseneinnahmen für eine Industrialisierung beschaffen können. Nach der Strategie der Importsubstitution sollten Entwicklungsländer durch eine Förderung jener Sektoren Devisenengpässe vermeiden, die bisherige Importe durch heimische Erzeugnisse zu ersetzen vermögen. Die Importsubstitution beinhaltet die Induzierung von Lerneffekten, die über die bloße Imitation der Industrieländern hinausgeht, um einen eigenen Weg der Entwicklung zu finden und als gleichberechtigter Partner im Welthandel zu agieren. (1)

2. Die Theorie der Importsubstitution

Die Importsubstitution sieht die inländische Produktion bisher importierter Güter für den heimischen Markt vor. Sie liegt dann vor, wenn die Inlandserzeugung bisher importierter Güter dazu führt, daß der Anteil dieser Importgüter am Gesamtangebot sinkt. Es kommt zu einer Verschiebung der Angebotsstruktur, da inländische Produzenten Marktanteile gewinnen. (2) Die Importsubstitution verfolgt dabei das Ziel der Initiierung möglichst nachhaltiger direkter Entwicklungseffekte über die Entwicklung

der heimischen verarbeitenden Industrie, verbunden mit einer möglichst weitgehenden Entlastung der Zahlungsbilanz, um über eine verbesserte Devisenposition den Entwicklungsprozeß zu beschleunigen. Exportindustrien dienen in dieser Entwicklungsstrategie nur als ausgleichende Sektoren zur Beseitigung potentieller Marktungleichgewichte und zur Finanzierung des für den geplanten Entwicklungsprozeß erforderlichen Importvolumens. (3)

Es erfolgt daher eine Konzentration auf Wirtschaftszweige mit einer hohen Importabhängigkeit, um neben direkten Entwicklungseffekten auch eine Importsubstitution und damit eine Devisenersparnis zu erzielen. Der komplementäre Warenhandel bleibt von dieser Entwicklungsstrategie weitgehend unberührt. (4)

Dieser binnenmarktorientierten Strategie werden augenscheinliche Vorteile unterstellt:

- 1.) Die bisherigen Importe zeigen Unternehmern und wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgern lohnende Investitionsmöglichkeiten im Binnenmarkt auf. Exportentscheidungen gestalten sich dagegen schwieriger und risikoreicher, da in der Frühphase der industriellen Entwicklung dynamische Unternehmer fehlen, zudem die Übersicht über die Auslandsmärkte schwer zu erlangen ist und mit dem Protektionismus der potentiellen Abnehmerländer gerechnet werden muß.
- 2.) Es existiert bereits ein vom Ausland erschlossener Binnenmarkt.
- 3.) Die Substitution von Importen läßt eine ausgeglichene Außenhandelsbilanz erwarten als Exportgeschäfte.

Bei einer Importsubstitution breiten Umfangs verzichtet die Volkswirtschaft auf die Realisierung jener Wohlfahrtsgewinne, die sich aus der Überbrückung internationaler Preisdifferenzen durch den substitutiven Warenaustausch erzielen lassen. Statt dieser komparativen Kostenvorteile erhofft man sich langfristig wirkungsvollere Entwicklungs- und Wachstumsvorteile. (5)

Die Einführung der Strategie der Importsubstitution wird dabei idealtypisch in drei Phasen unterteilt: In der Frühphase der Importsubstitution lassen sich die stärksten Wachstumsimpulse im Bereich der Konsum- und Massenbedarfsgüter erzielen, sofern die Binnenmärkte der jeweiligen Güter groß genug sind, um eine Kostendegression durch Skaleneffekte in befriedigendem Umfang zu ermöglichen. (6) In der Anfangsphase der Entwicklung bietet auch der Agrarsektor einen erfolgversprechenden Ansatz für die Substitution von Importen. Gerade in Ländern ohne eine für die Grundversorgung ausreichende Landwirtschaftsproduktion zieht der Import von Grundnahrungsmitteln beträchtliche Devisenbeträge ab, die dann zum Aufbau der Industrie fehlen. „In vielen Fällen läßt sich eine Expansion der landwirtschaftlichen Gütererzeugung mit relativ geringen Investitionen im betroffenen Entwicklungsland erreichen.“ (7) Gleichzeitig bietet sich eine Importsubstitution bei relativ einfachen Produkten an, für die bereits eine höhere Binnennachfrage besteht. Diese Produkte sollten arbeitsintensive und nicht völlig unbekannte Herstellungsverfahren aufwei-

sen. Es sollte ein Rückgriff auf vorhandene handwerkliche Fertigungsmethoden erfolgen und ein entsprechendes industrielles Produktionsverständnis aufgebaut werden. Als Produkte würden sich hier Nahrungsmittel, Haushaltswaren, Stoffe und Garne sowie Schuhe anbieten. (8)

Das zweite Stadium sollte die Herstellung einfacher Produktionsmittel, wie zum Beispiel Zement, Kunstdünger und Petrolprodukte, sowie weniger häufig nachgefragter Konsumgüter kurzlebiger Art umfassen. In diesem Stadium erweist sich die reine Substitution von Importen als nicht mehr ausreichend. „Einige Unternehmen können ihre aufgrund des Betriebsgrößenkriteriums kostengünstig herstellbare Produktmenge nur absetzen, wenn im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung neue Betriebe errichtet werden, die selbst zusätzliche Nachfrage entfalten und durch die Schaffung zusätzlicher Einkommen dafür sorgen, daß der private Verbrauch steigt.“ (9)

Das dritte Stadium der Importsubstitution ist durch eine größere industrielle Interdependenz gekennzeichnet. Die einzelnen Branchen produzieren nicht länger unabhängig nebeneinander, sondern ihr Wachstum wird durch die Herausbildung des Zulieferbereichs immer mehr voneinander abhängig. In dieser Phase erfolgt die Erzeugung höherwertiger Produktionsmittel und langlebiger Konsumgüter. (10)

2.1 Instrumente der Protektion

Um die Importe einer Volkswirtschaft herabzusetzen und die heimische Industrie vor ausländischer Konkurrenz zu schützen, stehen vielfältige Mittel der Protektion des Binnenmarktes zur Verfügung. Durch Importzölle, Importstrafen und vielfältig divergierende Wechselkurse kann eine Verteuerung der Importe erreicht werden. Direkte Maßnahmen zur Erschwerung von Importen über Importquoten, Importlizenzen und restriktive Devisenkontrollen können ebenso angewandt werden, wie indirekte Maßnahmen einer besonderen Besteuerung von Importgewinnen und einer auflagegebundenen Kreditpolitik.

Die durch einen Importzoll oder Zolläquivalente und andere Einfuhrschränken bewirkte Protektion wird unterschieden in eine nominale und eine effektive Protektionsrate. Die nominale Protektionsrate beschreibt den Prozentsatz, um den der Inlandspreis den Weltmarktpreis übersteigt. Die effektive Protektionsrate gibt die durch den Protektionismus bewirkte Veränderung der Wertschöpfung je produzierter Einheit gegenüber dem Freihandelszustand an. „Diese Veränderung wird davon bestimmt, inwieweit einerseits das Enderzeugnis und andererseits die in das Enderzeugnis eingehenden Rohstoffe und Zwischenprodukte von Zöllen und Zolläquivalenten betroffen werden. Nominalzölle auf importierte Endprodukte und mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen wirken wie eine Subventionierung der jeweiligen heimischen Produzenten, während entsprechende Maßnahmen auf die Einfuhr von Rohstoffen und Zwischenprodukten eine indirekte Besteuerung der inländischen Produktion gleichkommen.“ (11)

Den protektionistische Maßnahmen der Importsubstitution liegt die Annahme zugrunde, daß sich eine kostengünstige inländische Industrieproduktion erst nach einer zu schützenden Lernphase erzielen lasse. Der Schutzzoll fungiere daher als „Erziehungszoll“. Das Ansammeln von Erfahrungen im Produktionsprozeß induziere technischen Fortschritt, welcher die Stückkosten senke. Der anfängliche Kostennachteil müsse später überkompensiert werden. Der Zoll hat seinen Zweck dann erfüllt, wenn der Anpassungsprozeß an das Weltniveau beendet ist. Damit der Erziehungscharakter des Zolls nicht verloren geht, muß er nach Erlangung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit wieder abgebaut werden. Ansonsten besteht die Gefahr, daß die Wettbewerbsfähigkeit wieder verspielt wird. Mit innenpolitischen Widerständen beim Abbau der Schutzzölle ist zu rechnen. (12)

2.2 Wechselbeziehungen zwischen Importsubstitution und Exportförderung

Die Importsubstitution stellt nach Ansicht ihrer Verfechter eine wesentliche Voraussetzung für eine erfolgreiche Exportförderungs politik dar. Sie ist aber keine Alternative zur Exportförderung. (13) Zwei Gründe sprechen dafür, daß eine exportorientierte Industrialisierung ohne vorherige Importsubstitution in der Regel nicht den gewünschten Erfolg erzielt:

- 1.) Der Export industrieller Güter, abgesehen von Verfügbarkeitsmonopolen über Rohstoffe und agrarische Produkte, setzt in der Regel voraus, daß die betreffenden Güter auch im Inland einen Markt haben (Linder-Hypothese). Dies liegt darin begründet, daß die Bedürfnisse des Auslandsmarktes schwer einzuschätzen und zu befriedigen sind; die Produkte müssen den Bedürfnissen in Art und Qualität entsprechen. Unternehmen müssen sich erst auf dem Binnenmarkt konsolidiert und Erfahrungen gesammelt haben, um Fehlschläge verkraften zu können bzw. zu vermeiden.
- 2.) Neue Produkte werden in Entwicklungsländern in der Regel erst hergestellt, wenn sie vorher schon importiert worden sind, weil industrialisierte Länder als Entwicklungsführer fungieren. (14)

Der zeitliche Zusammenhang zwischen Importsubstitution und Exportförderung kann als dynamischer Schumpeter'scher Effekt interpretiert werden. (15) Zunächst besitzen die Industrieländer das Verfügungsmonopol über die Industrieerzeugnisse, die die Entwicklungsländer importieren. Das Verfügungsmonopol wird durch dynamischen Wettbewerb abgebaut, wobei die Monopolgewinne als Anreiz für den Imitationsprozeß dienen.

Je mehr Länder die Verfügbarkeit eines Produktes erlangen, desto geringer wird der Monopolgewinn und desto größer die Vorteilhaftigkeit und der Anreiz zur Spezialisierung. Bei der Verfügbarkeit über natürliche Ressourcen handelt es sich häufig um langfristige Zeitmonopole, aber meist nur mit geringen Monopolgewinnen. Bei Industriegütern verhält es sich umgekehrt. Hohe Gewinne werden schnell abgeschöpft, weshalb dynami-

sche Ergänzungen notwendig sind. Die Produktion neuer Güter führt in der Regel zu Kapazitäten, die die Aufnahmefähigkeiten des Binnenmarktes übersteigen. Ein Export dieser Güter stellt damit die Ausfuhr von Überschußkapazitäten dar, die erst bei einer gesicherten Absatzposition am Weltmarkt voll ausgelastet werden können. Im Zuge des Imitationsprozesses und der Importsubstitution werden Erfahrungen gesammelt, um später Zeitmonopole zu errichten und diese mit Hilfe exportfördernder Maßnahmen ausbauen zu können. Die Importsubstitution bietet somit in der Regel eine notwendige Vorbereitung zur Einnahme einer Exportposition. (16)

„Daraus resultiert die Forderung, im Importsubstitutionsprozeß vor allem solche Industrien aufzubauen, denen auf lange Sicht die Chance eingeräumt werden kann, gegenüber den ausländischen Konkurrenten komparative Kostenvorteile erlangen zu können.“ (17) Die Binnenmärkte müssen deshalb ein Produktionsvolumen zulassen, das zur Entstehung komparativer Kostenvorteile beiträgt. Je kleiner der Binnenmarkt, desto beengter sind die Möglichkeiten einer effektiven Importsubstitution. Um so eher müssen die betreffenden Unternehmer versuchen, in dynamisch expandierende Auslandsmärkte hineinzustoßen. In Entwicklungsländern mit einem, gemessen an Bevölkerungszahl und Pro-Kopf-Einkommen, großen Inlandsmarkt kann es eine längere binnenmarktorientierte Industrialisierungsphase geben, bevor der Übergang zur Exportausweitung, entwicklungspolitisch geboten erscheint. In großen Binnenmärkten, wie zum Beispiel in Brasilien und Mexiko, sind zudem die Voraussetzungen für die Schaffung optimaler Betriebsgrößen günstiger. (18)

2.3 Begründung einer allseitigen Importsubstitution in der Frühphase der Industrialisierung

In der Frühphase der Industrialisierung empfiehlt sich eine allseitige Importsubstitution, da es nur schwer zu entscheiden ist, bei welchen Gütern sich komparative Kostenvorteile erzielen lassen. Eine Reihenfolge der Förderung läßt sich nicht präzise ermitteln. Komparative Kostenvorteile lassen sich bei einzelnen Industrien häufig nur gewinnen, wenn die Industrialisierung auf breiter Basis vorangetrieben wird. So können horizontale und vertikale externe Effekte im Produktionsbereich erlangt werden. Die Nachfrage durch andere Branchen führt zu sinkenden Kostenkurven.

Die Reaktionen bisheriger Lieferländer der nun substituierten Güter müssen berücksichtigt werden. In vielen Fällen kommt es zum Protektionismus der bisherigen Lieferländer. Mögliche Handelsgewinne können so nicht realisiert werden, es bleiben nur die Wachstumsgewinne. Protektionismus nimmt in den Einfuhrländer ebenfalls bei Konjunkturrückgängen zu. Exportländer werden in einer solchen Situation nur zur Abdeckung von Versorgungsengpässen herangezogen.

Die Empfehlung einer allseitigen Importsubstitution gilt nur für die Frühphase der Industrialisierung. „Sie trifft nicht für die Zeit zu, in der die Län-

der vor der Alternative stehen, ihre Importsubstitution zu erweitern oder jene Industrien zu fördern, deren Erzeugnisse inzwischen für den Export reif geworden sind.“ Mit dem Übergang zur verstärkten Exportwirtschaft sind zu diesem Zeitpunkt auch weitere Wachstumsgewinne zu erwarten, da die Konkurrenz zu dauernden technischen und organisatorischen Fortschritten zwingt. (19)

2.4 Kritische Würdigung

In bezug auf die Beschäftigungswirkung weist die Importsubstitution die Tendenz auf, meist eine stärkere Kapitalisierung des Produktionsapparats zu bewirken beziehungsweise arbeitsextensivere Produktionsverfahren anzuwenden als die Exportförderung. Entwicklungsländer haben Kostenvorteile bei kapitalintensiver Produktion. Bei einer Freihandelsituation würde sich hier ein großer Importüberschuß einstellen. Bei der Importsubstitution erfolgte die bewußte Förderung der Substitution kapitalintensiver Produkte. Dies führt zu einer tendenziellen Kapitalintensivierung der internen Produktionsstruktur. Eine geringe Beschäftigungswirkung wird in Erwartung schneller Entwicklungsfortschritte hingenommen. Die Anhänger der Importsubstitution erwarten, daß die Lerneffekte sowie die beschäftigungsunabhängigen Verknüpfungseffekte bei dieser Strategie stärker ausfallen, als bei der Exportförderung. Diese Annahmen bedürfen jeweils einer Prüfung im Einzelfall.

Auch bei den Deviseneffekten ist eine Einzelfallprüfung erforderlich. Ein pauschaler Verweis auf Devisenersparnisse, die als größer und sicherer eingestuft werden als die entgangenen Deviseneinnahmen durch Exporte, ist unzulässig. Eine Devisenersparnis kann auch völlig ausbleiben. Dies beruht auf der historischen Erfahrung, daß in dem Maße, wie die Industrialisierung von einfachen Verbrauchsgütern auf technisch höherwertige Konsumgüter, auf Produktionsmittel und Investitionsgüter übergreift, der Bedarf an komplementären Erzeugnissen aus dem Ausland überproportional ansteigt. „Eine sinnvoll verstandene Importsubstitutionspolitik mußte sich auf solche Produkte beschränken, deren inländische Produktion sowohl positive Wachstumseffekte als auch eine Nettodevisenersparnis zur Folge hat. [...] Unter diesem Blickwinkel wird bei einer richtig verstandenen Importsubstitutionspolitik auch das Problem der interindustriellen Verflechtung berücksichtigt: Die Chancen für eine Nettodevisenersparnis sind um so größer, je mehr inländische Vorprodukte bei der Durchführung der Produktion verwendet werden können.“ Gegen diese Forderung wurde in der Praxis oft verstoßen. Ein akuter Devisenmangel zwang daher oftmals zum Abbruch der begonnenen wirtschaftlichen Entwicklungsanstrengungen. Die Importsubstitution hat zudem oft eine starke Vernachlässigung des Exportbereichs zur Folge, selbst wenn dieser als ausgleichender Sektor hätte fungieren können. Dies schwächte die Devisenposition zusätzlich. Für die Vernachlässigung des Exportbereichs lassen sich mehrere Gründe anführen:

- 1.) Ungünstige Wettbewerbsbedingungen.
- 2.) Eine zugunsten der Importsubstitution vorgenommene Verschiebung der Preisrelationen zum Nachteil des Primärgüterbereichs dämpfte die Investitionsbereitschaft in diesem Bereich. Die Konsequenz war der Verzicht auf Maßnahmen zur Erhöhung der Faktorproduktivität in den traditionellen Exportgüterindustrien, um den Rückgang der terms of trade auszugleichen.
- 3.) Die Angst vor einer Weltmarktabhängigkeit auch im Industriesektor. Daher wurden die Exportmöglichkeiten künstlich erschwert und die Strategie der Importsubstitution gewählt. (20)

„In der Tat erfordert die Exportorientierung eine wesentlich höhere Anpassungsflexibilität der Industrie auf externe Schocks als eine Politik der Importsubstitution.“ Weltmarktorientierte Länder sind im stärkeren Maße von externen Schocks betroffen; sie sind mit diesen Störungen aber auch wesentlich besser fertig geworden, was auch in bezug auf die Auslandsverschuldung zutrifft. Sie konnten auf mittlere Sicht ihr Wachstum nachhaltig beschleunigen, da die Weltmarktorientierung ein stärkeres Effizienzbewußtsein zur Folge hat.

Eine Importsubstitution ist auf Dauer schädlich. Diese Entwicklungsstrategie sollte nur auf sektoraler, nicht auf nationaler Ebene und zeitlich begrenzt angewandt werden. Dann mag sie zum Aufbau international wettbewerbsfähiger Industrien beitragen, ohne Gefahr zu laufen, daß sich dauerhafte ineffiziente Wirtschaftsstrukturen einstellen. (21)

3. Entwicklung der Importsubstitution in Lateinamerika (22)

Die Importsubstitution zielte in Lateinamerika auf eine Änderung der traditionellen Rolle des Kontinents als Rohstofflieferant. Die Auswirkungen des Ersten Weltkrieges brachten den Strom der industriellen Fertigwaren abrupt zum Stoppen. Dies lieferte in Lateinamerika den Anstoß zum Umdenken. Hinzu kamen schwankende Rohstoffpreise, eine sinkende Nachfrage in den Industrieländern sowie die zunehmende Konkurrenz anderer sich entwickelnder Länder. Die Weltwirtschaftskrise 1929/30 bewirkte eine allgemeine Abkehr vom Freihandel und eine Rückkehr zum Protektionismus. Einige Staaten Lateinamerikas hielten diese Entwicklung für vorübergehend und betrieben weiterhin ein exportorientierte Wirtschaftspolitik. Andere, vor allem die Flächenstaaten, die ihre ökonomische Verletzbarkeit immer deutlicher erkannten, änderten ihren wirtschaftspolitischen Kurs. Dieser Kurswechsel fiel zusammen mit dem Aufkommen des Populismus in Lateinamerika und diente zur ökonomischen Rechtfertigung populistischer Politik, die eine Belebung des Binnenmarktes, eine Förderung der nationalen Industrie sowie eine Abschirmung von äußeren Einflüssen anstrebte. (23)

Die theoretische Grundlegung der lateinamerikanischen Wirtschaftsentwicklung erfolgte durch die CEPAL und ihren ersten Exekutivsekretär Raul Prebisch, der die Theorie der peripheren Wirtschaft aufstellte. (24) Die klassische Außenhandelstheorie und ihr Grundkonzept der komparativen

Kosten wurden der Kritik unterzogen. Die übliche Wirtschaftsanalyse sei auf Entwicklungsländer nicht anwendbar. Der Theorie zur Folge können Industrie- und Entwicklungsländer funktional als Zentrum und Peripherie betrachtet werden, wobei die Entwicklungsländer als Rohstofflieferanten fungieren und Industriegüter importieren. Kennzeichnend seien die unterschiedlichen Preis- und Einkommenselastizitäten der Nachfrage nach Primärgütern und Industrieprodukten und die unterschiedliche Verteilung von Produktionsfortschritten zwischen Zentrum und Peripherie. Die terms of trade würden sich nach dieser Theorie für die Entwicklungsländer verschlechtern (Prebisch-Singer-These). Der Handel zwischen Industrie- und Entwicklungsländern sei daher nicht für beide Seiten von gleichem Nutzen, nur die dynamischen Länder des Zentrums profitierten davon. (25)

Die durch diese Theorie für Lateinamerika diagnostizierte Stagnation sollte durch ein Bündel struktureller Veränderungen, wie zum Beispiel Agrarreformen, Diversifikation der Produktionsstrukturen, Förderung der Industrialisierung und des Exports sowie Steigerung des Beschäftigungsniveaus, und durch die Ausweitung des lateinamerikanischen Marktes mittels Förderung der Integration überwunden werden. (26) Wachstum sollte mit einem mehr oder weniger dirigistisch herbeigeführten Strukturwandel initiiert werden. Die Austauschbeziehungen mit den Industrieländern blieben auch weiterhin wichtig, nur sollten diese im beiderseitigen Interesse wesentliche und über die bisher gegebenen Beziehungen hinausgehende Beiträge für den wirtschaftlichen Fortschritt der Entwicklungsländer leisten. „In Hinblick auf den Binnenmarkt wies die CEPAL der Industrialisierung durch Importsubstitution eine entscheidende Rolle zu und lieferte damit [...] die Rechtfertigung für die entsprechenden Praktiken der betreffenden lateinamerikanischen Staaten seit den dreißiger Jahren.“ (27)

Die Industrialisierung Lateinamerikas, die spätestens seit den fünfziger Jahren im Mittelpunkt der verfolgten Entwicklungsstrategien stand, wies drei grundlegende Merkmale auf:

- 1.) Die anfängliche Produktion nicht dauerhafter Konsumgüter wurde auf die Produktion dauerhafter Konsum- und Kapitalgüter umgestellt. Die Umstellung der Produktion erfolgte in den einzelnen Ländern mit unterschiedlicher Intensität. Vor allem Brasilien und Mexiko gelang es, ihre Industriestruktur zu diversifizieren und Industriegüter zu exportieren.
- 2.) Innerhalb des lateinamerikanischen Kontinents vollzog sich eine tiefgreifende ökonomische Differenzierung. Während sich die großen Flächenstaaten Argentinien, Brasilien und Mexiko auch Auslandsmärkte erschlossen, verharteten die anderen Staaten bei der Befriedigung der nationalen Nachfrage. Die Industrieanlagen wurden allerdings überall über Auslandskredite finanziert. Zudem mußten ständig Kapitalgüter, Zwischenprodukte und Ersatzteile importiert werden, wobei die Einfuhrkosten häufig die Devisenerlöse der einzelnen Volkswirtschaften überstiegen.
- 3.) Die Umstellung der Produktions- und Industriestruktur ist dem Einfluß multinationaler Unternehmen zuzuschreiben, die sich in den jeweiligen Ländern in großer Zahl ansiedelten. (28)

4. Das Fallbeispiel Mexiko

Ende des 19. Jahrhunderts wurde in Mexiko eine Politik der Exportförderung auf der Basis der heimischen Rohstoffe betrieben. Die auf Grund der Importausfälle während des Ersten Weltkrieges vorgenommenen Importsubstitutionen waren spontan und nicht richtungsweisend. Die wirtschaftspolitischen Zielsetzungen der Vorkriegs- und Vorrevolutionsphase wurde weiterverfolgt. „Der so in Gang gekommene rasche Industrialisierungsprozeß erlitt zu Beginn der dreißiger Jahre jedoch einen drastischen Rückschlag, als das Land infolge seiner engen wirtschaftlichen Bindung an die Vereinigten Staaten auch mit aller Schärfe von der Weltwirtschaftskrise betroffen wurde.“ Zwar setzte bereits 1934 eine Erholung ein, wirtschaftspolitisch ging Mexiko aber auf Grund dieser Erfahrungen zu einer vorrangigen Binnenorientierung über. Hinzu kam der fast völlige Zusammenbruch des Exportmarktes für Rohstoffe. Investitionen flossen nun verstärkt in die heimische Industrie, wobei sich die unausgelasteten Kapazitäten als Vorteil erwiesen. 1938 wurde die Erdölindustrie nationalisiert, um Mexiko eine billige sowie unabhängige Energiebasis zu verschaffen und ausländische Direktinvestitionen vom Rohstoff- in den Industriesektor umzuleiten. Der Industrialisierungsschwerpunkt lag zunächst im Konsumgüterbereich. Er wurde aber zunehmend auf andere Industriezweige ausgedehnt und ermöglichte den Export von Industriegütern. Der Zweite Weltkrieg lieferte durch die einsetzende Güterverknappung auf dem Weltmarkt den entscheidenden Anstoß für eine Importsubstitution. Gleichzeitig schuf er günstige Bedingungen durch den Zustrom von Auslandskapital, das aus Kriegsgebieten abgezogen wurde, und durch die geschwächte Leistungskraft der etablierten Industrieländer. (29)

Als Mittel für ein schnelles Wirtschaftswachstum sollten eine protektionistische Handelspolitik, eine Investitionen begünstigende Steuerpolitik, die Förderung der Ersparnisbildung und direkte staatliche Investitionen zur Verbesserung der Infrastruktur, sowie der Energie- und Wasserversorgung dienen. Dabei wurde die Landwirtschaft vernachlässigt. Landreformprogramme, Mindestlöhne und Arbeitsschutzrechte sollten die soziale und politische Stabilität erhalten.

Die seit den vierziger Jahren als Entwicklungsstrategie verfolgte Importsubstitution verwendete neben Subventionen vor allem Zölle sowie eine allgemeine Importlizenzpflicht als wichtigste Instrumente. „Beide dienten dazu, den Import gezielt auf den Bedarf der sich entwickelnden Industrie auszurichten und den Absatz mexikanischer Produkte auf dem Inlandsmarkt zu sichern.“ Zölle hatten bereits in den dreißiger Jahren Bedeutung als Instrument der Importbeschränkung und zur Behebung von Zahlungsbilanzschwierigkeiten erlangt. Mexikos Zollpolitik basierte auf folgenden Grundsätzen:

- 1.) Niedrige Zollsätze auf Rohstoffe, Maschinen und Ausrüstungen für die Produktion solcher Güter, die nicht im Inland hergestellt werden konnten, sowie für lebenswichtige Konsumgüter.

2.) Hohe Zollsätze auf Luxusgüter.

3.) Der Zoll durfte nicht zu Preisdifferenzen zwischen in- und ausländischen Erzeugnissen führen, die zum Schmuggel animierten. (30)

Das Lizenzsystem entwickelte sich aber zum wichtigsten Instrument der Importsubstitution. „In der Regel wurde eine Lizenz erteilt, wenn es kein inländisches Substitutionsgut gab oder dieses nicht in ausreichender Menge zur Verfügung stand. Später wurde festgelegt, daß der Preis des geeigneten Inlandsproduktes nicht mehr als 15 % über dem Weltmarktpreis liegen durfte, wenn eine Einfuhrgenehmigung versagt werden sollte.“ Die Steuerpolitik erwies sich als weiteres wichtiges Instrument der Entwicklungspolitik zur Begünstigung gewünschter Branchen und Betriebe. Durch vertragliche Regelungen sollten die Unternehmen in Mexiko zum Einsatz heimischer Produkte angeregt werden. Die Verwendung heimischer Inputs wurde zur Voraussetzung staatlicher Förderung. (31)

Auslandskapital, die Niederlassung ausländischer Unternehmen sowie die Übernahme ausländischer Technologie waren für Mexiko von großer Bedeutung. Der Kapitalverkehr unterlag nur in bestimmten Basisindustrien gewissen Beschränkungen. Ausländische Unternehmen erhielten so die Kontrolle vor allem im Bergbau und in einigen Branchen des verarbeitenden Gewerbes und somit über Schlüsselindustrien. Dadurch erlangten sie auch Einfluß auf das Ausmaß und die Struktur der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung Mexikos. (32)

Die Handelsbilanzdefizite seit dem Zweiten Weltkrieg erzwangen eine Politik der Exportförderung, mit der auch zugleich die nötigen Importkapazitäten für die weitere Industrialisierung geschaffen werden sollten. In den vierziger und fünfziger Jahren wurden einzelne fiskalische Erleichterungen für die Exportwirtschaft eingeführt, aber erst in den sechziger Jahren schuf die mexikanische Regierung ein umfassendes System von steuerlichen Vergünstigungen und Hilfen für den Außenhandel. Bis zu diesem Zeitpunkt existierten mehr Restriktionen in Form von Lizenzen und Quoten als Maßnahmen zur Förderung von Exporten in Mexiko.

Die Exportförderung ist seit den siebziger Jahren „vor allem darauf abgestellt, die Ausfuhrbereitschaft der Industrie durch Stärkung der Konkurrenzposition für mexikanische Fertigwaren zu heben und mit einem diversifizierten Angebot den Handel mit den traditionellen Abnehmerländern zu steigern und neue Absatzmärkte zu erschließen.“ Für seinen Industrialisierungsgrad exportierte Mexiko aber zu wenig Industriegüter, was für Länder mit Importsubstitutionsstrategien wegen der fehlenden Konkurrenzfähigkeit typisch war. (33)

Zwischen 1950 und 1970 verzeichnete Mexiko eine dynamische Wirtschaftsentwicklung. In diesem Zeitraum wuchs das Bruttosozialprodukt jährlich im Durchschnitt um 6,4 %. Die Bevölkerung nahm zwar um 3,2 % zu, trotzdem stieg das Pro-Kopf-Einkommen jährlich um 3 % an. Der Wert des Bruttoinlandsproduktes betrug 1970 pro Kopf 670 US-Dollar. Mexiko blieb aber auch weiterhin von einer traditionell sehr ungleichen Einkommensverteilung geprägt. (34)

Das Wirtschaftswachstum wurde zu einem erheblichen Teil durch die Entwicklung eines modernen Agrarsektors getragen (35), so daß der Import von Nahrungsmitteln drastisch vermindert werden konnte. Die Industrialisierungspolitik zeigte ebenfalls Erfolge. „Die protektionistische Politik regte private Investitionen an und führte auch zu einem erheblichen Zustrom an ausländischem Investitionskapital.“ Davon profitierte die Be- und Verarbeitung von Nahrungsmitteln sowie die Erzeugung von Gütern des Massenbedarfs. Diese Entwicklung setzte sich dann auch im Bereich der dauerhaften Konsumgüter, Zwischenprodukte und Investitionsgüter fort. Daneben blieben ein traditioneller Handwerksbereich und eine kleinbäuerliche Landwirtschaft erhalten.

Die Entwicklung der Industrialisierung stellte nicht auf eine Gruppe bestimmter Branchen ab, sondern mit der Expansion wurde zugleich eine zunehmende Diversifizierung der Industrieproduktion angestrebt. Jede Branche bemühte sich um einen möglichst hohen Selbstversorgungsgrad. Durch den Protektionismus entstanden Industrien, die nicht marktkonform bezüglich ihrer Betriebsgrößenstruktur waren, viele unproduktive Kleinbetriebe blieben künstlich erhalten. „Während der verarbeitenden Industrie die Versorgung des einheimischen Marktes mit einfachen Konsum- und Industriegütern gelang, geriet die Importsubstitution bei komplexeren Investitionsgütern ins Stocken.“ (36)

Staatliche Interventionen führten auch zu Verzerrungen in der Beschäftigungsstruktur. Mindestlöhne und andere lohnpolitische Eingriffe sowie gleichzeitige staatliche Vergünstigungen entsprechend der Höhe des investierten Kapitals ließen nur unzulängliche Beschäftigungseffekte zu. Die in Mexiko vorherrschenden Knappheitsverhältnisse wurden umgekehrt, die Kapitalintensität der Industrieproduktion stieg. Ausländische Fertigungsmethoden verstärkten diesen Effekt ebenso wie das Fehlen von ausgebildetem Fachpersonal. (37)

„Zu Beginn der 70er Jahre zeigte der öffentliche Sektor ein wachsendes Finanzierungsdefizit. Dies wurde weitgehend durch Darlehensaufnahme im Ausland finanziert.“ Die Außenhandelspolitik Mexikos war nicht konsequent genug, um die staatlichen Ausgaben zu finanzieren. Die Entscheidung für eine Auslandsverschuldung konnte nicht von kurzer Dauer sein, da eine Reform des Steuersystems scheiterte und die Ausgaben nicht eingeschränkt wurden. Der Ausfall des Staates als dynamischer Sektor der Wirtschaftsentwicklung führte zu einem Anstieg von Inflation und Verschuldung. Kapitalflucht ins Ausland war die Folge. (38)

Das 1976 begonnene Stabilitätsprogramm mit dem Internationalen Währungsfond (IWF) wurde nicht konsequent durchgeführt und 1978 ganz eingestellt. Nachdem sich die entdeckten und erschlossenen Erdölvorkommen als ertragreich erwiesen, verdreifachte sich zwischen 1977 und 1982 der öffentliche Konsum, die öffentlichen Investitionen vervierfachten sich. Dieser Ausgabenanstieg wurde auf Grund der erwarteten Einnahmen aus Erdölexporten als unproblematisch angesehen. Die mexikanische Regierung hatte dabei eine unrealistische Vorstellung von den

Vorkommen und den Erlösen. Der Boom wurde zu einem erheblichen Teil durch einen Ressourcentransfer aus dem Ausland finanziert. Es kam zu einer Konjunkturüberhitzung. Im Angesicht der akuten Verschuldungskrise wurden die Importrestriktionen erheblich verschärft. (39)

1981 nahm die Auslandsverschuldung drastisch zu. Die kurzfristigen Schulden erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 127 %, die langfristigen Schulden stiegen hingegen nur um 28,4 %. „Unter diesen Umständen war die Entwicklung auf dem Welterdölmarkt für die wirtschaftliche Situation Mexikos von besonders entscheidender Bedeutung.“ Die Weltmarktpreise und die Absatzmengen entsprachen aber schon damals nicht mehr den Erwartungen. 1981/82 kam es zum Einbruch der Erdölpreise, worauf Mexiko im August 1982 seine Zahlungsunfähigkeit erklärte und sich im November gezwungen sah, ein Hilfsabkommen mit dem IWF abzuschließen. (40)

Der IWF führte das außenwirtschaftliche Ungleichgewicht Mexikos vornehmlich auf interne Ursachen zurück (41) und forderte deshalb eine Reduzierung des Haushaltsdefizits, die Beschränkung der öffentlichen Auslandsverschuldung, eine Deregulierung der Wirtschaft, die Erhöhung der Staatseinnahmen sowie die Bekämpfung der Inflation. Der Einbruch des Wirtschaftswachstums sollte durch ein Programm zur Unterstützung heimischer Unternehmen und zur Belebung der Binnennachfrage aufgefangen werden, wodurch die Strategie der Importsubstitution erneut aktuell wurde.

Die Verschuldungskrise führte zu einem Rückzug ausländischer Geschäftsbanken aus ganz Lateinamerika und damit zu einer dramatischen Verringerung externen Kapitals. Die Kapitalknappheit wurde durch den Rückgang ausländischer Direktinvestitionen sowie vor allem durch den Nettoressourcentransfer auf Grund des Schuldendienstes weiter verschärft. Zwischen 1982 und 1990 wurden jährlich 2,5 % des aggregierten Bruttosozialproduktes Lateinamerikas oder umgerechnet jährlich 18 Milliarden US-Dollar in die Industrieländer transferiert. Der (per Saldo) Kapitalexport zwang Mexiko zu einer Exportsteigerung im Güterbereich. Die so erzielten Handelsbilanzüberschüsse waren aber hauptsächlich durch die Drosselung der Importe auf Grund der Kontraktion des Binnenmarktes bedingt. (42)

Mexiko verfolgte in der Verschuldungsfrage eine Politik der „optimalen Anpassung an die Gläubigerwünsche“ und kam vergleichsweise schnell zu Umschuldungsvereinbarungen und zu neuen Auslandskrediten, die zu einer wirtschaftlichen Erholung beitrugen. 1989 kam es zu einer Einigung mit den kommerziellen Gläubigerbanken über den Abbau der Auslandsverschuldung um rund 10 % sowie über substantielle Erleichterungen des Schuldendienstes.

Durch das Abkommen mit dem IWF setzte 1982 eine neoliberale Kehrtwende in der Wirtschaftspolitik Mexikos ein. Neben einer breit angelegten Privatisierungswelle, die allerdings nicht zu einer Entflechtung der vormals staatlichen Unternehmenskonglomerate beitrug, einer rigorosen Stabili-

tätspolitik, die zu dramatischen Reallohnkürzungen führte, wurde auf Druck des IWF und der USA die Außenöffnung der mexikanischen Wirtschaft vorangetrieben. Zwischen 1982 und 1989 wurde das Zollsysteem erheblich vereinfacht, die Zollkategorien reduziert und die Durchschnittszölle um mehr als 50 % gesenkt sowie die Mengenbeschränkungen aufgehoben. Diese Bemühungen wurden Mitte der achtziger Jahre durch den Beitritt Mexikos zum General Agreement on Traffics and Trade (GATT) verstärkt. (43)

Die Abschwächung des Zustroms von Auslandskapital und die pessimistische Einschätzung der Möglichkeiten, die Handelsbeziehungen zu Europa ausbauen zu können, sowie die Sorge, von den sich bildenden Handelsblöcken in Nordamerika und Europa ausgeschlossen zu werden, veranlaßten Mexiko 1990 die USA um Verhandlungen über ein North American Free Trade Agreement (NAFTA) zu ersuchen. Der Zusammenbruch des Ostblocks ließ die Attraktivität des mexikanischen Marktes sinken. Die NAFTA wurde daher von Mexiko als Chance zur Modernisierung der Wirtschaft, zur Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit und zur Absicherung der neoliberalen Transformation angesehen. Allerdings dürften nur mexikanische Großunternehmen dem Wettbewerbsdruck standhalten können. Seine komparativen Kostenvorteile wird Mexiko ebenfalls nicht ausspielen können, da das Abkommen keine Freizügigkeit auf dem Arbeitsmarkt vorsieht. Ausgenommen sind nur hochqualifizierte Arbeitskräfte. (44)

Die Liberalisierung der Wirtschaftspolitik in Mexiko verlief aber, neben den sozialen Verwerfungen und Folgekosten, auch in anderen Bereichen nicht problemlos. Durch große Kapitalimporte Anfang der neunziger Jahre kam es in Mexiko zur Überbewertung der heimischen Währung. Auf Dauer ließ das die internationale Wettbewerbsfähigkeit und das Exportwachstum sinken. Private Ersparnisse konnten den inflationären Druck nicht neutralisieren. Eine laxe Geld- und Fiskalpolitik hatte zur Folge, daß Kapitalzuflüsse aus dem Ausland zur Finanzierung der heimischen Konsumausgaben verwendet wurden. Dies führte zu einer wachsenden Abhängigkeit von kurzfristigen Kapitalzuflüssen. Die den kurzfristigen politischen Entscheidungen unterworfenen Fiskalpolitik verursachte dann im Dezember 1994 die sogenannte Peso-Krise, eine drastische Abwertung der mexikanischen Währung. (45)

5. Abschließende Betrachtungen

Die einseitige Konzentration auf den Binnenmarkt und die Diskriminierung der Landwirtschaft und der Exportwirtschaft führten in Lateinamerika dazu, daß der Anschluß an den Weltmarkt verpaßt wurde und sich weitere Wettbewerbsverluste einstellten. Auf Grund der technologischen Schwäche und des niedrigen Produktivitätsniveaus verstärkte sich die Importabhängigkeit vor allem bei Zwischenprodukten und Kapitalgütern. Die Finanzierung dieser Importe erfolgte nicht über Exporterlöse, sondern

über eine Verschuldung im Ausland. Der Import moderner Technologien folgte falschen Knappheitsrelationen, erhöhte den Kapitalbedarf und initiierte keine ausreichenden Beschäftigungseffekte, die dem starken Bevölkerungswachstum in Lateinamerika gerecht geworden wären. (46)

Die extrem ungleiche Einkommensverteilung in Lateinamerika verhinderte das Entstehen einer breiten Binnennachfrage. So blieb die Binnenmarktstrategie auf die Bedürfnisse der oberen, quantitativ kleinen Bevölkerungsschichten in den einzelnen Ländern beschränkt.

Die natürliche oder verteilungspolitische Enge des Binnenmarktes schränkte die Wachstumschancen stark ein, was *rent seeking* begünstigte. Der Staat wurde dabei als Distributionsagent angesehen. Zudem ließen ausländische Direktinvestitionen sowie die staatliche Betätigung in Form von Staatsbetrieben und unkontinuierliche Überregulierung die Entfaltungsmöglichkeiten der nationalen Privatindustrie schrumpfen und erstickten die Eigeninitiative. Dies ging ebenso wie die Außenabschottung und die Subventionen zu Lasten der Effizienz, Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit. (47)

Als Reaktion auf die zunehmenden wirtschaftlichen Probleme setzte sich in Lateinamerika seit der zweiten Hälfte der achtziger Jahre eine Importliberalisierung und ein neues wirtschaftspolitisches Konzept durch, die selektive Weltmarktintegration. Bei den meisten lateinamerikanischen Ländern bedeutete das eine ressourcenorientierte Spezialisierung, eine exportorientierte Be- und Verarbeitung heimischer Rohstoffe. Eine verstärkte Beteiligung am Welthandel birgt Wachstumschancen und ist die Voraussetzung für die Erlangung der Wettbewerbsfähigkeit. „Kostenführerschaft in einem Segment des Weltmarktes läßt sich im allgemeinen nur erzielen, wenn eine Kombination von Standortvorteilen, Lohnkostenvorteilen, volumenbedingter Kostendegression und modernen Produktionsanlagen zustandekommt.“ Meist ist nur eine selektive Eingliederung in den Weltmarkt möglich, da es dauerhaft nicht gelingt, den größten Teil der Produktion zu exportieren, unter anderem auf Grund des Protektionismus der Industrieländer. (48) Diese wenden sogenannte Anti-Dumping-Maßnahmen an und schützen ihre Märkte vor Erzeugnissen aus Ländern mit niedrigen Sozialstandards (Sozial-Dumping). Traditionelle Anwender protektionistischer Maßnahmen sind die USA, die EU, Australien und Kanada, die ihre Maßnahmen mit dem angeblich ruinösen Verhalten der Exportländer begründen. Seit Ende der achtziger Jahre greifen aber auch Entwicklungsländer zu Anti-Dumping-Maßnahmen, unter ihnen Mexiko. (49) Wegen dieses Protektionismus erlangt der Binnenmarkt wieder größere Bedeutung, um Arbeitslosigkeit zu verhindern. Wenn eine Weltmarktspezialisierung in Nischen überhaupt möglich ist, sind zumindest die daraus resultierenden nachhaltigen Entwicklungseffekte anzuzweifeln. (50)

Anmerkungen

(1) Hemmer (1988) 509f, Bruton (1989) 1602, 1609.

(2) Hemmer (1988) 527f, Müller-Ohlsen (1974) 114, Hoffmann (1970) 110ff.

- (3) Bruton (1989) 1613, Balassa (1971) XV.
- (4) Komplementärer Handel umfaßt die gegenseitige Belieferung mit Produkten, die jeweils in den Partnerländern nur beschränkt verfügbar sind.
- (5) „Komparative Kostenvorteile der Entwicklungsländer werden in erster Linie bei den Produkten zu beobachten sein, (a) die soweit standardisiert sind, daß im wesentlichen Kosten- und Preisvorteile die Kaufentscheidung beeinflussen; (b) deren Produktionsverfahren einfach genug sind, um nicht gravierende Produktivitätsnachteile gegenüber Industrieländern entstehen zu lassen [...]; (c) und deren Herstellung in hohem Maße den Einsatz solcher Produktionsfaktoren zuläßt, die in Entwicklungsländern zu relativ niedrigen Preisen verfügbar sind [...]“. Henrichsmeyer, Gans, Evers (1988) 277, Hemmer (1988) 529.
- (6) Skaleneffekte oder economies of scale treten ein, wenn eine Produktionsausweitung zu einer Steigerung der Produktivität der eingesetzten Produktionsfaktoren und damit zu einem Absinken der Kosten je Produkteinheit führt.
- (7) Hemmer (1988) 531.
- (8) Balassa (1981) 6.
- (9) Hemmer (1988) 531.
- (10) Ebd.
- (11) Ebd. 538, Balassa (1971) 4, 10, Zitat in Müller-Ohlsen (1974) 27.
- (12) Bruton (1989) 1605. Bei der Aufrechterhaltung der Protektion und engen Märkten mit wenigen Anbietern besteht in einzelnen Branchen zusätzlich die Gefahr der Monopolbildung. Ein weiteres Problem der Schutzzölle liegt darin, daß sie grundsätzlich einen Anreiz zum Schmuggel bieten; Balassa (1971) 79.
- (13) Ahmad (1978) 91, Stecker (1976) 136.
- (14) Die Linder-Hypothese führt nach empirischen Tests nicht immer zu befriedigenden Ergebnissen, wenn die betreffenden Länder bereits ein relativ hohes Entwicklungsniveau erreicht haben, wie beispielsweise westliche Industrieländer. Für die Frühphase der Industrialisierung von Entwicklungsländern ist sie aber durchaus anwendbar. Hemmer (1988) 532f, Hoffmann (1970) 44ff.
- (15) Joseph Schumpeter (1883-1950) entwickelte 1912 eine Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Die wirtschaftliche Entwicklung erklärte er durch innerwirtschaftliche diskontinuierliche Veränderungen, besonders durch das Auftreten dynamischer Unternehmer, die durch Innovationen den Konjunkturaufschwung herbeiführen.
- (16) Eine Ausnahme bildet die Produktspezialisierung innerhalb multinationaler Unternehmen, die vertikal integriert sind. Bei einer Verlagerung der arbeitsintensiven Herstellung in Entwicklungsländer werden die dort erzeugten Produkte dann in das Ursprungsland oder in Drittländer exportiert (Lohnveredelung). Hemmer (1988) 536.
- (17) Ebd.
- (18) Bruton (1989) 1606.
- (19) Hemmer (1988) 537f, Zitat 538.
- (20) Bruton (1989) 1612f, Hemmer (1988) 542-544, Zitat 544.
- (21) Hemmer (1988) 545f.
- (22) Die folgenden Ausführungen beziehen sich hauptsächlich auf Argentinien, Brasilien und Mexiko, die sogenannten Großen Drei. Der Anteil des verarbeitenden Gewerbes am Brutto sozialprodukt lag in diesen Ländern bei 25 % oder mehr, ihre Binnenmärkte galten als groß, und es gelang den Produzenten aus diesen Ländern, andere latein-amerikanische Märkte zu durchdringen.
- (23) Mansilla (1983) 229, 231, vgl. auch Müller-Ohlsen (1974) 9ff.
- (24) Die CEPAL, englisch ECLA, ist die 1948 gegründete und für Lateinamerika zuständige UN-Wirtschaftskommission. Seit Mitte der achtziger Jahre wurde ihr Zuständigkeitsbereich auch auf die Karibik ausgedehnt. Zu ihren Aufgaben zählt die wissenschaftliche Analyse der Entwicklungsprobleme und -prozesse in Lateinamerika, über die sie jährlich Berichte abfaßt, sowie die Planung, Beratung und Integrationsförderung der einzelnen Staaten.
- (25) Eine Verschlechterung der terms of trade für die Entwicklungsländer läßt sich empirisch nicht nachweisen. Bruton (1989) 1615.

- (26) Wolff (1983) 224f., König (1983) 210.
- (27) Vgl. dazu auch Wolff (1983), König (1983) 207ff, Zitat 210.
- (28) Waldmann (1990) 31f.
- (29) Müller-Ohlsen (1974) 8ff, 14, 18, 99, Zitate 10f, Ahmad (1978) 21f.
- (30) Erst seit 1955 war der Schutz der heimischen Industrie das Hauptziel der Bemühungen, und die Steuererhebung sowie der Zahlungsbilanzausgleich traten in den Hintergrund. Harff (1988) 114f, Zitat 119, Müller-Ohlsen (1974) 18f, Balassa (1971) 179f.
- (31) Harff (1988) 118f, 121f, Zitat 119, Balassa (1971) 181, Müller-Ohlsen (1974) 44f.
- (32) Zudem mußten zum Beispiel 1968 ungefähr 16% der Exporteinnahmen Mexikos für Zahlungsverpflichtungen auf Grund der Inanspruchnahme ausländischer Technologie aufgewendet werden. Müller-Ohlsen (1974) 71ff, 79, Bruton (1989) 1631.
- (33) Instrumente der Exportförderung waren die Befreiung von Ausfuhrzöllen und Exportsteuern, die Ermäßigung und Rückvergütung von allgemeinen Steuern und Abgaben, Finanzierungshilfen sowie Subventionen für Textilien und einige Agrargüter. Müller-Ohlsen (1974) 61ff, 68, 152, Zitat 62, Harff (1988) 124, Balassa (1971) 184.
- (34) Müller-Ohlsen (1974) 91.
- (35) Der moderne und technisierte Agrarsektor existierte neben der traditionellen kleinbäuerlichen Landwirtschaft und profitierte stark von den staatlichen Bewässerungsprogrammen. Harff (1988) 125.
- (36) Ebd., Zitat in Nohlen, Lauth (1992) 176, Müller-Ohlsen (1974) 99, 102, 105.
- (37) Die kapitalintensiven Produktionsmethoden führten zu einer Importzunahme bei Maschinen und Fahrzeugen, chemischen Erzeugnissen und sonstigen Industriegütern. Müller-Ohlsen (1974) 128, 130f, 143.
- (38) Harff (1988) 129f, Zitat 126.
- (39) Bis 1973 mußte noch Erdöl importiert werden, danach schlugen sich die Erdölvorkommen in der Exportstruktur nieder. Der Anteil des Erdölexports am gesamten mexikanischen Export stieg zwischen 1976 und 1982 von 16,8 % auf 73,6 % an. Nohlen, Lauth (1992) 183f, Harff (1988) 131, 133.
- (40) Harff (1988) 135ff, Zitat 136, Nohlen, Lauth (1992) 176, Sangmeister (1993) 29.
- (41) Die Schuldenkrise kann „nicht wirklich direkt auf die negativen Auswirkungen der beiden Ölshocks in den erdölimportierenden Ländern oder allgemeiner auf die negative Entwicklung der Terms of Trade zurückgeführt werden. Viele Länder litten natürlich unter den negativen Effekten und bekamen Probleme, aber es gab keinen direkten Zusammenhang zwischen dem Umfang der Schocks und den nachfolgenden Problemen.“ Zudem war Mexiko nicht auf Erdölimporte angewiesen. Rajapatirana (1995) 46.
- (42) Anfang der achtziger Jahre belief sich der Nettoressourcentransfer Mexikos ins Ausland auf über 7% des Bruttoinlandsproduktes. Rajapatirana (1995) 47, Harff (1988) 139f, 143, 145, Sangmeister (1993) 30ff.
- (43) Zitat Sangmeister (1993) 34, Harff (1988) 143, Linde (1995) 3, Nicolas (1994) 40, Nohlen, Lauth (1992) 190.
- (44) Nicolas (1994) 40f, Fliess (1992) 19, Low, Nash (1994) 60.
- (45) Burki, Edwards (1995) 8f, Dadush, Brahmabhatt (1995) 3ff, vgl. auch Sachs, Tornell, Velasco (1996).
- (46) König (1983) 210, Waldmann (1990) 32, Eßer (1993) 9, Nicolas (1993) 38.
- (47) Eßer (1993) 9f, Fliess (1992) 16, Nicolas (1993) 38, Waldmann (1990) 32.
- (48) Sangmeister (1991) 14f, Eßer (1993) 12.
- (49) Leidy (1995) 25f, Low, Nash (1994) 59.
- (50) Eßer (1993) 12, Schütz-Buenaventura (1993) 13.

Literatur

- Ahmad, Jaleel, Import substitution, trade and development (Greenwich 1978).
 Balassa, Bela, The structure of protection in developing countries (Baltimore 1971).
 Balassa, Bela, The process of industrial development and alternative development strategies (Princeton 1981).

- Bruton, Henry, Import substitution, in: Chenery, H.; Srinivasan, T. N. (eds.), *Handbook of development economics*. Vol. 2 (Amsterdam 1989) 1601-1644.
- Burki, Shahid Javed; Edwards, Sebastian, Konsolidierung der Reformen in Lateinamerika und der Karibik, in: *Finanzierung und Entwicklung* 1 (1995) 6-9.
- Dadush, Uri; Brahmabhatt, Milan, Die Antizipation sich umkehrender Kapitalströme, in: *Finanzierung und Entwicklung* 4 (1995) 3-5.
- Eßer, Klaus, Lateinamerika - Industrialisierung ohne Vision, in: *blätter des iz3w* 187 (1993) 9-12.
- Fliess, Barbara A., Wirtschaftliche Probleme und Chancen für Lateinamerika, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 28 (1992) 14-22.
- Harff, Paul, Mexiko. Wirtschaftsstruktur und Entwicklungspolitik (Bremen 1988).
- Hemmer, Hans-Rimbert, *Wirtschaftsprobleme der Entwicklungsländer. Eine Einführung* (2. Auflage, München 1988).
- Henrichsmeyer, Wilhelm; Gans, Oskar; Evers, Ingo, *Einführung in die Volkswirtschaftslehre* (8. Auflage, Stuttgart 1988).
- Hoffmann, Lutz, Importsubstitution und wirtschaftliches Wachstum in Entwicklungsländern unter besonderer Berücksichtigung von Argentinien, Brasilien, Chile und Kolumbien (Tübingen 1970).
- König, Wolfgang, Zum Verhältnis von Theorie, Strategie und Praxis der wirtschaftlichen Entwicklung Lateinamerikas. In: Buisson, Inge; Mols, Manfred (Hrsg.), *Entwicklungsstrategien in Lateinamerika in Vergangenheit und Gegenwart* (Paderborn 1983) 207-215.
- Leidy, Michael, Antidumping. Unfairer Handel oder unlauteres Rechtsmittel? in: *Finanzierung und Entwicklung* 1 (1995) 25-27.
- Linde, Armando S., Lateinamerika und die Karibik in den neunziger Jahren, in: *Finanzierung und Entwicklung* 1 (1995) 2-5.
- Low Patrick; Nash, John, Der schwierige Weg: Zu einem freien Welthandel, in: *Finanzierung und Entwicklung* 3 (1994) 58-61.
- Mansilla, Hugo C. F., Eine vorläufige Einschätzung des lateinamerikanischen Reformismus, in: Buisson, Inge; Mols, Manfred (Hrsg.), *Entwicklungsstrategien in Lateinamerika in Vergangenheit und Gegenwart* (Paderborn 1983) 227-243.
- Müller-Ohlens, Lotte, Importsubstitution und Exportdiversifizierung im Industrialisierungsprozeß Mexikos. Strategien, Ergebnisse, Perspektiven (Tübingen 1974).
- Nicolas, Alrich, Nuevo Cepalismo. Eine Alternative zur Dominanz neoliberaler Programme in Lateinamerika, in: *blätter des iz3w* 189 (1993) 38-40.
- Nicolas, Alrich, NAFTA als Modell? Salinas Strategie einer Absicherung der neoliberalen Transformation, in: *blätter des iz3w* 198 (1994) 38-41.
- Nohlen, Dieter; Lauth, Hans-Joachim, Mexiko, in: Nohlen, Dieter; Nuscheler, Franz (Hrsg.), *Handbuch der Dritten Welt*. Bd. 3 (3. Auflage, Bonn 1992) 169-202.
- Rajapatirana, Sarath, Wirtschaftskrisen und Anpassung, in: *Finanzierung und Entwicklung* 1 (1995) 46-49.
- Sachs, Jeffrey; Tornell, Aaron; Velasco, Andres, The collapse of the Mexican peso: what have we learned?, in: *Economic Policy* 22 (1996) 13-63.
- Sangmeister, Hartmut, Reformpolitik in Lateinamerika. Chancen und Risiken des wirtschaftlichen Paradigmenwechsels, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 39 (1991) 3-17.
- Sangmeister, Hartmut, Wirtschaftsreformen in Lateinamerika, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 12-13 (1993) 29-39.
- Schütz-Buenaventura, Ilse, Binnenmarktorientierung als Holzweg? Zur Kritik einer Lateinamerikaanalyse, in: *blätter des iz3w* 187 (1993) 13-14.
- Stecker, Bernd, Erfolgsbedingungen der Importsubstitution und der Exportdiversifizierung im Industrialisierungsprozeß. Die Erfahrungen in Chile, Mexiko und Südkorea (Tübingen 1976).
- Waldmann, Peter, Industrie und Außenhandel, in: Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.), *Lateinamerika. Geschichte, Wirtschaft, Gesellschaft* (Bonn 1990) 31-39.
- Wolff, Manfred Wilhelmy von, CEPAL und die entwicklungspolitische Debatte in Lateinamerika, in: Buisson, Inge; Mols, Manfred (Hrsg.), *Entwicklungsstrategien in Lateinamerika in Vergangenheit und Gegenwart* (Paderborn 1983) 217-225.