

- Seade. 1995a. *Estratégias Recentes No Terciário Paulista, Telecomunicações, Comércio e Sistema Bancário*. São Paulo: SEADE.
- Singer, Paul. 1996. São Paulo: Industrielle Krise und Deindustrialisierung. In: Gabbert, K. et al. Hg. *Offene Rechnungen. Verdrängtes und Verlerntes – eine Bestandsaufnahme aus zwei Jahrzehnten*. Lateinamerika. Analysen und Berichte. 117–138.
- Unicamp. 1998. *Pesquisa Rede Urbana*. versão preliminar.
- Zorzan, Patricia. 1997. *Juiz condena Pitta, Ramos e 15 instituições financeiras*. In: <http://www.uol.com.br/fsp/brasil/fc231202.htm>. December 23.

Sonstige zitierte Internetadressen

www.seade.gov.br
www.uol.com.br/fsp/especial/fj130701.htm

Andreas Novy, IIR – WU-Wien, Augasse 2–6, A-1090 Wien
 e-mail: novy@isis.wu-wien.ac.at

Journal für Entwicklungspolitik XIV/4, 1998, S. 361–388

Christof Parnreiter Mexico City – eine Global City?¹

1. Einleitung

Mexiko ist ein stark urbanisiertes Land. 1990 lebten fast drei Viertel der Bevölkerung in Gemeinden mit mehr als 2.500 EinwohnerInnen, und immerhin ein Viertel wohnte in einer der vier Millionenstädte (Garza/Rivera 1994: 6). Die Stadtentwicklung ist allerdings durch starke regionale Ungleichheiten geprägt. Mexico City zählt so viele EinwohnerInnen wie die 17 nächstgrößten Städte zusammengenommen und mehr als fünfmal so viel wie Guadalajara, die nächstgrößte Metropole (Gormsen 1995: 356). Mit 16,3 Millionen BewohnerInnen (INEGI 1996) im Jahr 1995 ist Mexico City zwar nicht, wie oft fälschlicherweise behauptet wird, die größte Stadt der Welt, nach Tokyo und New York aber immerhin die drittgrößte und damit die bevölkerungsstärkste urbane Agglomeration der Dritten Welt.

Dieser Text beschäftigt sich allerdings nicht mit demographischen Aspekten, und auch nicht mit Problemen, die sich aus der schieren Größe der Stadt ergeben. Es geht hier zunächst darum, ob und wie die mexikanische Metropole durch die Globalisierung in ihrer wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung beeinflusst wird, ob und inwieweit sich also der Wechsel von einer binnenmarkt-orientierten, importsubstituierenden Entwicklungsstrategie zu einem weltmarkt-offenen, exportgeleiteten Modell auf Mexico City ausgewirkt hat. Daran anschließend wird gefragt, welche Rolle eine periphere Metropole wie Mexico City in der Weltwirtschaft spielt (siehe auch den Beitrag „Globalisierung und Megastädte der Peripherie“ in diesem Heft). Bevor diese Punkte untersucht werden, muß allerdings ganz kurz skizziert werden, worin die Globalisierung für Mexiko besteht und welche Auswirkungen sie hat.

Integration in die internationale Arbeitsteilung hat für Mexiko eine lange Geschichte. Doch mit der Erschöpfung des Modells der importsubstituierenden Industrialisierung, die durch die Schuldenkrise im Jahr 1982 symbolisiert wird, beginnt eine neue Ära verstärkter Globalisierung. Spätestens seit 1986 (Beitritt zum GATT [heute WTO]) verfolgt Mexiko eine weltmarktbezogene, exportorientierte Strategie neoliberaler Prägung, die 1994 im Beitritt zur nordamerikanischen Freihandelszone (NAFTA) gipfelte. Die wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Strategien stehen im Zeichen der Deregulierung der Wirtschaft, der Liberalisierung des Arbeits- wie Bodenmarktes, der Öffnung des Binnenmarktes durch den Abbau von Zoll- und anderen Handelshemmnissen, der Orientierung der Produktion auf Exportmärkte, dem Werben um ausländische Investitionen, der Privatisierung staatlicher Unternehmen, der Begünstigung des Finanzsek-

tors, der Kontrolle des Budgets und der Inflation, der Einschränkung der öffentlichen Investitionen und sozialen Ausgaben sowie einer äußerst restriktiven Lohnpolitik.

Eine ausführliche Debatte kann hier nicht erfolgen (siehe Boris 1996; Dussel Peters 1997). Einige Eckdaten² der wirtschaftlichen Entwicklung seien aber genannt. Seit 1982 wuchs das BIP um jährlich durchschnittlich 1,2% (also deutlich langsamer als in den Jahrzehnten der importsubstituierenden Industrialisierung), um 1997 ein Drittel über dem Wert von 1982 zu liegen. Das BIP per capita sank in Folge der Krise von 1995 sogar unter das Maß von 1982. Der dynamischste Bereich ist der Außenhandel: zwischen 1980 und 1996 verfünffachten sich die Exporte. Hinter dem Exportboom steht vor allem das enorme Wachstum der Maquiladora-Industrie³. Dort wurde seit 1980 die jährliche Wertschöpfung verachtfacht, und auch die Beschäftigung stieg um diesen Faktor auf eine Million ArbeiterInnen. Der Wert der jährlichen Exporte verzehnfachte sich zwischen 1983 und 1996, womit die Maquiladoras mit 38% an den mexikanischen Ausfuhren teilhatten (1983: 14%). Daß der mexikanische Exportboom so gut wie ausschließlich von den Lohnfertigungsindustrien getragen wird, zeigt sich daran, daß die Maquiladoras 1996 für 98% (!) des mexikanischen Handelsbilanzüberschusses verantwortlich waren.

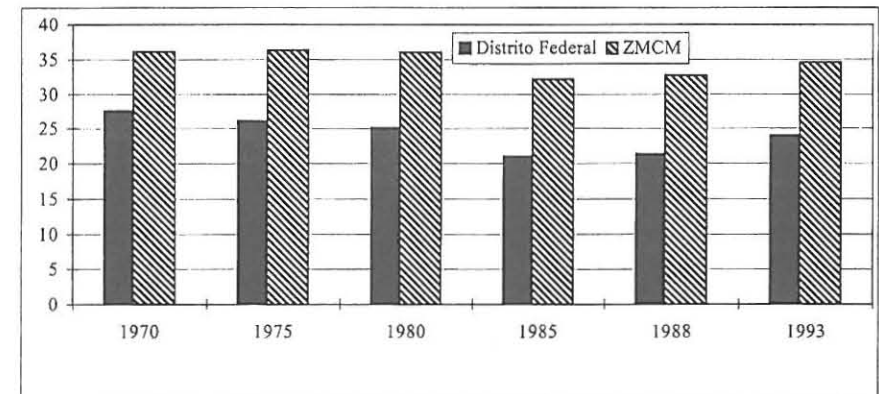
Auch der Zustrom ausländischen Kapitals hat rasch zugenommen – zwischen 1989 und 1996 flossen über 120 Mrd. Dollar ins Land. Obwohl nur etwa ein Drittel davon Direktinvestitionen sind, hatte Mexiko bis 1996 einen Stock von 80 Mrd. Dollar ausländischer Direktinvestitionen akkumuliert. Damit ist es hinter China der zweitgrößte Kapitalempfänger unter den sogenannten „emerging markets“. Dank des Exportbooms ist die Handelsbilanz für den Zeitraum 1983 bis 1996 leicht positiv, die Leistungsbilanz bleibt aber in den meisten Jahren negativ. Das Budgetdefizit wurde unter der Regierung von Carlos Salinas de Gortari (1988–1994) drastisch gesenkt, was unter anderem durch umfangreiche Privatisierungen ermöglicht wurde. Von den 1.155 staatlichen oder halbstaatlichen Betrieben, die es 1982 gab, blieben bis 1992 nur 197, dafür sank die öffentliche Schuld (gegenüber dem In- und Ausland) von 62,4% des BIP (1988) auf 24,4% vier Jahre später. Die Außenverschuldung hat sich von 1982 bis 1996 jedoch auf fast 100 Mrd. Dollar verdoppelt, obwohl Mexiko von 1982 bis 1996 mehr als 158 Mrd. Dollar an Schuldentilgung und Zinsen bezahlt hatte.

Sind die ökonomischen Daten der verstärkten Weltmarktintegration also keineswegs als erfolgreich zu beurteilen, so hat sich die soziale Lage eines Großteils der Bevölkerung markant verschlechtert. Die realen Löhne verloren zwischen 1980 und 1996 mehr als ein Drittel ihres Wertes, die realen Mindestlöhne gar drei Viertel. Die Konsequenz: BezieherInnen von Mindestlöhnen mußten 1997 dreimal so lange arbeiten wie 1986, um die 35 lebensnotwendigsten Güter einkaufen zu können. Der durchschnittliche Lebensstandard ist unter das Niveau der 1950er Jahre gesunken, und fast ein Viertel der Bevölkerung lebt – nach Angaben der mexikanischen Regierung! – in extremer Armut. Gemäß einer Studie der staatlichen Universität UNAM sind es gar 50%, was eine

geradezu explosionsartige Zunahme gegenüber 1993 (31%) bedeutet. Die Zunahme der Armut geht einher mit einer raschen Polarisierung. Mexiko ist nach Angaben der Weltbank außerhalb Afrikas das Land mit der sechstgrößten Ungleichheit hinsichtlich der Einkommensverteilung. Konnten die reichsten 10% der Bevölkerung 1984 immerhin schon 34% des nationalen Einkommens auf sich verbuchen, so waren es zehn Jahre später bereits 41%. Die ärmsten 50% der Bevölkerung hingegen erhielten 1994 nur mehr 16% des nationalen Einkommens.

2. Wirtschaftliche, soziale und demographische Entwicklungen

Zu Beginn der 1970er Jahre war Mexico City⁴ das Epizentrum der mexikanischen Wirtschaft, das unumschränkte Zentrum des politischen und kulturellen Lebens des Landes sowie das Ziel der meisten BinnenmigrantInnen (Feldbauer et al. 1997b: 281–292). Doch die nach Dauer, strukturellen Folgen und Sozialkosten schwerste Wirtschaftskrise des Jahrhunderts, in die Mexiko in den 1980er Jahren geriet, ließ die „Zona Metropolitana de la Ciudad de México“ (ZMCM) nicht unverschont. Ihr schon seit 1970 leicht rückläufiger Anteil am nationalen BIP sank in der ersten Hälfte der 1980er dramatisch. In nur fünf Jahren ging der Anteil von Mexico City an der gesamten volkswirtschaftlichen Leistung um mehr als 10% auf weniger als ein Drittel zurück. Die Verluste gingen fast ausschließlich zu Lasten der Hauptstadt. Der Distrito Federal kam 1985 nur mehr auf 21% des nationalen BIP, nachdem es fünf Jahre zuvor noch 25% gewesen waren (siehe Grafik 1).



Quelle: Pradilla Cobos 1997, cuadro 2.

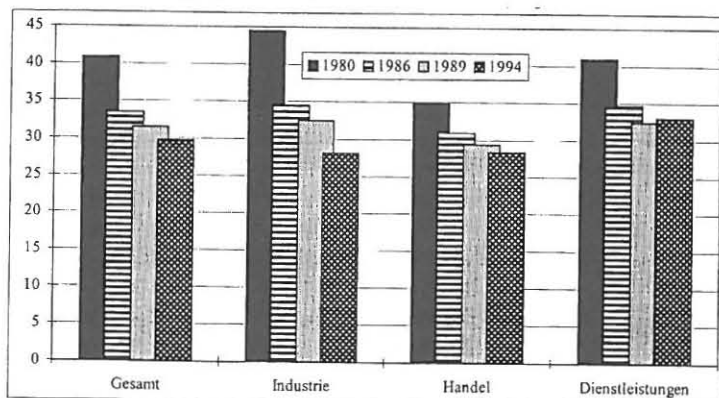
Grafik 1: Anteile des Distrito Federal und der ZMCM am nationalen BIP

Die schwersten Verluste erlitt die Industrie. Sie schrumpfte in der ersten Hälfte der 1980er Jahre um 5,8% jährlich, wodurch ihr Anteil an der nationalen Industrieproduktion von 48,6% auf 32,1% zurückging (Garza/Rivera 1994: 13 f.).

Erstmals seit 1930 kam es zu einer Reduktion der in der ZMCM angesiedelten Betriebe. Zwischen 1980 und 1989 verringerte sich ihre Zahl um 12,4% auf 31.246, wodurch der Anteil an allen mexikanischen Industriebetrieben von 37 auf 28% zurückging. Allerdings erholt sich die Wirtschaft des Distrito Federal und der gesamten ZMCM in der zweiten Hälfte der 1980er und insbesondere in den 1990er Jahren wieder. Die Anteile am nationalen BIP steigen, ohne allerdings das Ausgangsniveau der frühen 1970er Jahre wieder zu erreichen (zumindestens nicht bis 1993), und ohne daß es in der Industrie (bezüglich Anzahl der Betriebe und der Beschäftigten) zu einer solchen Erholung gekommen wäre (Grafik 2).

Die Krise der 1980er Jahre schwächte aber auch die Rolle des Distrito Federal als ökonomisches Entscheidungszentrum. Waren 1982 noch 287 der 500 größten Unternehmen Mexikos in der Hauptstadt angesiedelt, so waren es 1989 nur mehr 145. Auch hier ist allerdings in den 1990er Jahren eine erneute Konzentrationsbewegung auf die Hauptstadt festzustellen, so daß sich 1996 wieder 213 der 500 größten Firmen (42,6%) in der Hauptstadt fanden (Expansión, verschiedene Ausgaben).

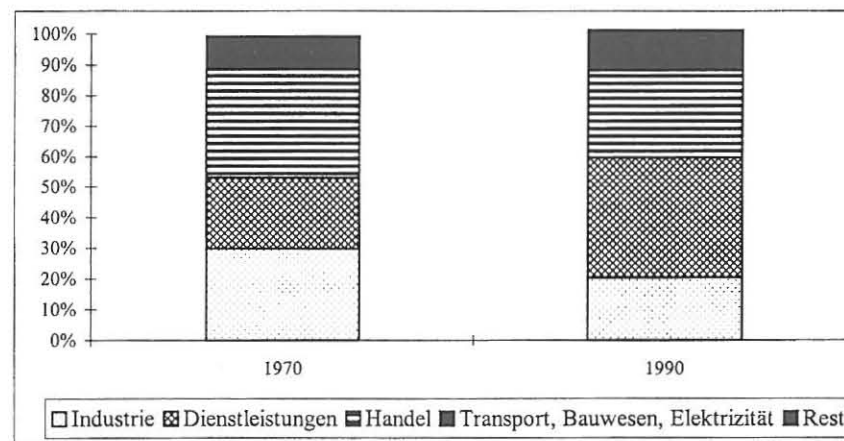
Am Arbeitsmarkt schlug sich die Wirtschaftskrise in einem markanten Rückgang des Anteils der ZMCM an der nationalen Beschäftigung nieder. Von 1980 bis 1994 sank ihr Anteil von 40 auf 30%, wobei wiederum die Industrie die tiefsten Einbrüche erlitt. 1980 beschäftigte sie 45% aller mexikanischen IndustriearbeiterInnen, 1994 nur mehr 28% (Grafik 2). In absoluten Zahlen bedeutet dies, daß die Industriebeschäftigung in Mexico City in den 1980er Jahren um mehr als 10% auf knapp 800.000 zurückging (Aguilar 1996, cuadro 8.2). Der wirtschaftliche Aufschwung der 1990er Jahre spiegelt sich am Arbeitsmarkt nicht wider. Mit Ausnahme der Dienstleistungen verliert die ZMCM weiter an Beschäftigungsanteilen, so daß sie Mitte der 1990er Jahre „nur“ mehr knapp 30% aller Arbeitsplätze beherbergt (Grafik 2).



Quelle: Aguilar 1996, cuadro 8.1.

Grafik 2: Anteil der ZMCM an der nationalen Gesamtbeschäftigung

Mexico City hat in den 1980er Jahren aber nicht nur im Verhältnis zum restlichen Mexiko an Bedeutung verloren, es hat auch in seiner inneren ökonomischen Struktur einen Wandel durchgemacht. Industrie und Handel verloren Anteile an der städtischen Wirtschaft, während das Transportwesen und vor allem der Dienstleistungssektor deutlich gewinnen konnten (Grafik 3). Beide Entwicklungen spiegeln sich auch in der Beschäftigung wieder. Während 1980 noch jede zweite formell beschäftigte Arbeitskraft in der Industrie arbeitete, war es 1994 nur mehr jede dritte. Parallel dazu steigerten die Dienstleistungen ihren Anteil an der Gesamtbeschäftigung von 23 auf 35%, der Handel von 25 auf 31%. Damit übertrafen 1994 die Dienstleistungen erstmals die Industrie hinsichtlich der Beschäftigung (eigene Berechnungen, basierend auf Aguilar 1996, cuadro 8.2.).



Quelle: Eigene Berechnungen, basierend auf Garza/Rivera 1994: 106–111.

Grafik 3: Anteile der einzelnen Sektoren am BIP der ZMCM, 1970 und 1990

Die Wirtschaftskrise ist von einer Fragmentierung und Polarisierung des Arbeitsmarktes der ZMCM begleitet. Berufssparten am oberen und am unteren Ende der Arbeitsmarkthierarchie wachsen am schnellsten – von 1970 bis 1990 waren das die technischen Berufe und Professionisten (jährliche Durchschnittswachstumsrate von 4,8%), dicht gefolgt von den (größtenteils der der informellen Ökonomie zuzurechnenden) Händlern und Verkäufern (4,7%). Die für die (untere) Mittelklasse typischen Berufe wie administratives Personal (3%) oder Industriearbeiter (2,1%) zeigen hingegen wesentlich geringere Wachstumsraten (Aguilar 1996, cuadro 10). Auch die Angaben über das Wachstum des informellen Sektors deuten in die gleiche Richtung (wenn diese auch wegen der Natur der Informalität unpräzise sein mögen). Nach Schätzungen der Internationalen Arbeitsorganisation ILO arbeiteten 1997 rund 60% der ökonomisch aktiven Bevölkerung Mexikos in der informellen Ökonomie, was in etwa einer Verdop-

pelung seit Mitte der 1980er Jahre entspricht (El Universal, 31.3.1997; Wannöffel 1995: 42). Die Expansion des informellen Sektors wird weiter dadurch bestätigt, daß die Nicht-Lohnarbeit doppelt so schnell zunimmt wie die Lohnarbeit (Salas Páez 1992: 90; Bustamante Lemus/Castillo Garcia 1997: 12).

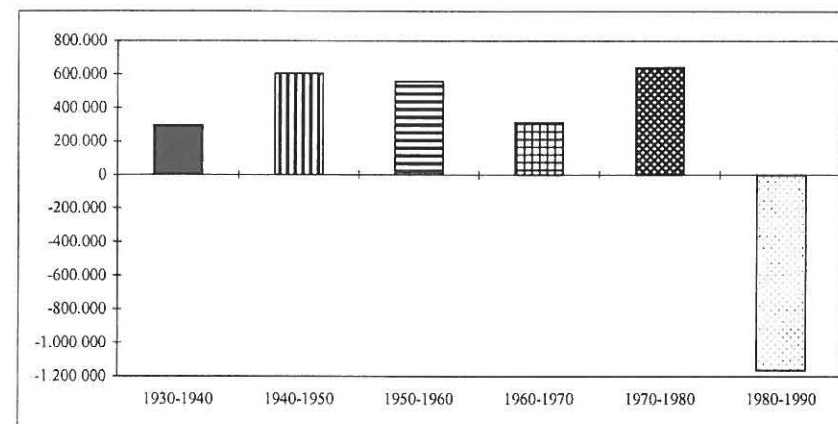
Wirtschaftskrise und Informalisierung wirken sich in zwei Tendenzen auf die soziale Entwicklung aus. Zum einen nimmt die Armut zu. Die realen Löhne verfallen im Distrito Federal noch schneller als im mexikanischen Mittel – der reale Mindestlohn verlor zwischen 1981 und 1993 60% seines Wertes. Zum Lohnverlust kommt, daß der Anteil der Personen, die mit zwei oder weniger Mindestlöhnen auskommen müssen, zunimmt. Diese ärmste Bevölkerungsschicht⁵ wuchs von 1993 bis 1997 um 10% auf fast 57% aller BewohnerInnen von Mexico City. Die Mittelschicht schrumpft so um 20% im gleichen Zeitraum. Heute gehört ihr nur mehr etwas mehr als ein Viertel der BewohnerInnen der ZMCM an, während es 1993 noch ein Drittel war. Der Anteil der Oberschicht blieb mit etwa 10% konstant. Zum anderen ist die soziale Polarisierung in Mexico City ausgeprägter als in anderen Städten. Den 57%, die hier mit zwei oder weniger Mindestlöhnen auskommen müssen (1997), stehen im Schnitt aller mexikanischen Städte 49,5% gegenüber. Dafür ist die Mittelschicht in den anderen Städten größer (Boltvinik 1995: 37; Pradilla Cobos 1997, Gráfico 3; Molina Ludy/Sánchez Saldaña 1997: 9; INEGI 1997: 52). Angesichts dieser Entwicklungen kommt jüngst eine Studie zu dem Ergebnis, daß die Möglichkeiten zur sozialen Aufwärtsmobilität in Mexico City mittlerweile zur „Illusion“ verkommen sind (Molina Ludy/Sánchez Saldaña 1997).

In demographischer Hinsicht gibt es in den 1980er und 1990er Jahren zwei bemerkenswerte Entwicklungen. Die erste ist, daß das Bevölkerungswachstum deutlich zurückging. Betrug es in den 1960er Jahren noch 5,6% pro Jahr, so lag es in den 1980ern bei nur mehr 1,5% (Partida Bush 1994: 14). In den 1990er Jahren hat sich die Tendenz wieder verkehrt – die jährliche Wachstumsrate zwischen 1990 und 1995 liegt bei 1,8% (Porras Macías (1997a: 43) –, ohne jedoch an die Werte der vorangeegangenen Jahrzehnte heranzureichen. Durch die Abschwächung des Bevölkerungswachstums liegt die EinwohnerInnenzahl von Mexico City mit den erwähnten 16,3 Millionen auch deutlich unter den oftmals prognostizierten 20 oder 25 Millionen.

An der Abschwächung der Bevölkerungszunahme hatte die Reduktion des natürlichen Wachstums seinen Anteil – es halbierte sich nahezu (von 3,3% in den 1960er Jahren auf 1,8% 20 Jahre später). Gewichtiger ist jedoch die markante Reduktion des sozialen Wachstums, also der Bevölkerungszunahme durch Immigration. Es ist zweifelsohne eine der bemerkenswertesten Entwicklungen der 1980er Jahre, daß sowohl der Distrito Federal als auch die gesamte urbane Agglomeration der ZMCM Nettoabwanderungsgebiete geworden sind.

Die Migrationsdaten des staatlichen Statistikinstituts INEGI weisen für den Distrito Federal für die Zeit zwischen 1980 und 1990 einen negativen Wanderungssaldo von deutlich mehr als eine Million Personen aus, was der Hälfte der kumulierten positiven Salden von 1930 bis 1980 entspräche (siehe Grafik 4).

Für die erste Hälfte der 1990er Jahre gibt es noch keine definitive Zahlen, da in der Volkszählung von 1995 (INEGI 1996) keine Abwanderungsdaten erhoben wurden. Vergleicht man das gesamte Bevölkerungswachstum mit der natürlichen Wachstumsrate, ergibt sich neuerlich ein negatives soziales Wachstum (–1,3% pro Jahr). Dieses fällt zwar geringer aus als in den 1980er Jahren (–1,9%), bedeutet aber, daß der Distrito Federal auch in den 1990er Jahren einen negativen Wanderungssaldo aufweist (Porras Macías 1997b). Nun läßt sich in zahlreichen Metropolen der Dritten Welt beobachten, daß der innere Bereich der Megastadt zum Abwanderungsgebiet wird (für São Paulo, siehe Novy 1997: 271). Was in Mexiko besonders auffällt, ist, daß das soziale Wachstum für die gesamte urbane Agglomeration seit 1980 negativ ist (1980–1995: –0,4% im Jahresschnitt). In anderen Worten: Mexico City wächst nicht *wegen* der Zuwanderung, sondern *trotz* der Abwanderung. Zwischen 1985 und 1990 verließen täglich zwischen 159 und 214 Personen die Stadt (Partida Bush 1994: 14; Porras Macías 1997a: 43).



Quelle: INEGI 1994: 48–50.

Grafik 4: Wanderungssalden des Distrito Federal

Diese Zahlen sind allerdings übertrieben, vor allem, was die Emigration aus dem Distrito Federal angeht. Globaldaten über die Ein- und Auswanderungen des Distrito Federal und des Estado de México sind insofern irreführend, als die ZMCM ja beiden Bundesstaaten angehört (siehe Anm. 3). Weil Mexico City aber in zwei Bundesstaaten liegt, kann sich ein Wohnortwechsel innerhalb der Metropole in der Statistik als Emigration aus dem Distrito Federal *und* als Immigration in den Estado de México wiederfinden, obwohl es sich eher um eine Übersiedlung denn um Auswanderung handelt. Tatsächlich umfaßt diese „Migration“ die mit Abstand größte Bevölkerungsbewegung in Mexiko – zwischen

1985 und 1990 gingen 18% aller Wanderungen auf solche Übersiedlungen innerhalb der ZMCM (INEGI 1995: 9, 12) zurück.

Wird die Migrationsstatistik um diese Verzerrungen bereinigt, reduziert sich der negative Wanderungssaldo des Distrito Federal zwar erheblich, nämlich auf etwas mehr als ein Drittel, er bleibt als solcher aber bestehen. Für die zweite Hälfte der 1980er Jahre betrug die tatsächliche Abwanderung aus dem Distrito Federal 279.149 Personen, also rund 153 pro Tag (eigene Berechnung, basierend auf INEGI 1995: 137 f., 209 und Partida Bush 1995: 19 f.). Bezüglich der gesamten ZMCM ergibt die bereinigte Berechnung, daß sie zwischen 1985 und 1990 eine negative Wanderungsbilanz von 223.700 Personen hatte, was einer täglichen Nettoabwanderung von 123 Personen entspricht. Allerdings ist selbst bezüglich dieser Angaben einzuschränken, daß viel von dieser Emigration in Wahrheit keine ist. Denn nach Angaben des CONAPO (Consejo Nacional de Población) arbeiten oder studieren rund 60% derer, die die ZMCM verlassen, weiterhin dort (El Día, 15.2.1997). Sie bleiben also funktional weiterhin an Mexico City gebunden.

3.1 Der Hintergrund (I):

Die Krise der importsubstituierenden Industrialisierung

Weder der Verlust an ökonomischem Gewicht von Mexico City gegenüber anderen Städten noch die Umkehrung der Wanderungsströme sind das Ergebnis politisch gesteuerten Dezentralisierung. Zwar gab es ab Mitte der 1970er Jahre Pläne, die über die forcierte Schaffung von Industrieparks (z.B. in Torreón), Förderung alternativer Wirtschaftszweige (z.B. Erdöl, Tourismus) oder die Umsiedlung von staatlichen Institutionen in andere Städte eine größere Streuung wirtschaftlicher Aktivitäten und ein ausgewogeneres Städtewachstum erreichen wollten. Doch die Erfolge blieben aus und die wenigen Vorzeigeprojekte (z.B. übersiedelte das staatliche Statistikinstitut INEGI mit rund 1.500 Beschäftigten aus dem Distrito Federal nach Aguascalientes) gehen eher auf den Schock nach dem Erdbeben von 1985 denn auf eine gezielte Regionalpolitik zurück (Pradilla Cobos 1993: 39; Hiernaux Nicolas 1995b: 158).

Der industrielle Bedeutungsverlust kann teilweise sicherlich auf die wachsenden Agglomerationsnachteile von Mexico City zurückgeführt werden. Vor allem jene Industrien, die einen hohen Bedarf an Platz, an Wasser und an Transportinfrastruktur haben, fanden die Produktion in der riesengroßen Stadt zusehends problematisch, was durch erste, wenn auch sehr zögerliche, Umweltmaßnahmen noch verstärkt wurde. Zum Symbol für diese Schwierigkeiten wurde die Schließung der Raffinerie in Azcapotzalco, einem nördlichen Stadtteil von Mexico City (Bataillon 1992: 79; Davis 1993: 79 f.; La Jornada, 15.12.1996).

Der Hauptgrund für die wirtschaftliche Schwächung von Mexico City und insbesondere des Distrito Federal liegt aber darin, daß die mexikanische Industriekrise der 1980er Jahre dort besonders nachdrücklich auftrat. Daß der

massive Einbruch bezüglich Produktion, Beschäftigung und Kontrollfunktionen in der ersten Hälfte der 1980er Jahre erfolgte, legt einen engen Zusammenhang zur Schuldenkrise nahe. Die Zahlungsunfähigkeit und die sich daraus ergebende Krise scheinen Mexico City härter getroffen zu haben als andere Städte. Dies mag zunächst überraschen, da die Industrie dort ja bis in die 1970er Jahre ziemlich erfolgreich gewesen war, auch auf einer relativ breiten, diversifizierten Basis stand und in mehreren Branchen (z.B. Autoherstellung oder pharmazeutische Betriebe) sogar relativ hohe Anteile von Auslandskapital aufwies.

Um die überproportionale Betroffenheit der Hauptstadt verstehen zu können, muß der Charakter der Krise bedacht werden. Ihr unmittelbarer Auslöser war, daß Mexiko sich 1982 als zahlungsunfähig deklarierte, also den Schuldendienst nicht mehr bedienen konnte. Die Insolvenz war allerdings nur das letzte und offensichtlichste Zeichen einer viel tieferen Krise, nämlich der einer über Jahrzehnte verfolgten wirtschaftspolitischen Strategie. Mexiko stand 1982 nicht nur vor der Zahlungsunfähigkeit, sondern sah sich auch mit der endgültigen Erschöpfung der importsubstituierenden Industrialisierung konfrontiert. Schon in der zweiten Hälfte der 1970er Jahren begannen sich die Schwäche und Krisenanfälligkeit der Importsubstitution durch sinkende Wachstumsraten abzuzeichnen, doch die durch unerwartete Erdölfunde bescherte Öl-Bonanza, sowie die immer umfangreicher Aufnahme von (damals) billigen Krediten im Ausland, ließen es zu, daß der Ausbruch der Probleme um einige Jahre hinausgeschoben werden konnte. Zu Beginn der 1980er Jahre allerdings platzte die Seifenblase. Der Übergang zu einer monetaristisch motivierten Wirtschaftspolitik in den USA führte zu einem starken Anstieg der Wechselkurse für den US-Dollar und in der Folge zu einer enormen Steigerung des internationalen Zinsniveaus. Dies erhöhte den Finanzbedarf zur Schuldentilgung, die Mittel dafür konnten aber von Mexiko nicht aufgebracht werden, weil der Realzins für internationale Schulden mit einer Erhöhung um mehr als 30 Prozentpunkte (!) geradezu explodierte. Zum anderen wurde Mexikos Fähigkeit, den Schuldendienst zu bedienen, durch den Verfall der Erdölpreise ab 1983 weiter eingeschränkt.

Die Krisenursachen liegen jedoch tiefer. Die Strategie importsubstituierender Industrialisierung war zweifelsohne über Jahrzehnte hinweg makroökonomisch erfolgreich gewesen, schaffte aber den Übergang von einem extensiven zu einem intensiven Wachstum nicht. Der Produktionsapparat veraltete schrittweise und die Produktivität stagnierte. Auch war es nie gelungen, nach der Erzeugung von einfachen und zum Teil auch von dauerhaften Konsumgütern eine Importsubstitution auch bei Kapitalgütern zu erreichen. Diese mußten stets importiert werden. Die Folgen waren eine wachsende Inflation, notorische Probleme mit der Leistungsbilanz und die steigende Verschuldung (Pradilla Cobos 1993: 15–25; Lustig 1994: 31–48; Dabat 1995: 870; Feldbauer 1995: 185; zur generellen Problematik siehe auch Becker 1997: 149 f. und Schulmeister 1994: 50–56).

Warum wurden Mexico City und insbesondere der Distrito Federal von dieser Krise so besonders getroffen? Eine Wirtschaftskrise ist, genau wie das Wachs-

tum, ein räumlich, sektoral und sozial ungleicher Prozeß. So trifft eine Rezession gewöhnlich die Bauwirtschaft, die Kapitalgüterindustrie und die Erzeugung langlebiger Konsumgüter am stärksten, und hat folglich an Orten, an denen diese Branchen überproportional vertreten sind, besonderes Gewicht. Mexico City war so ein Ort. Hier waren 1970 zwei Drittel der nationalen Produktion der Kapitalgüterindustrie und der Herstellung dauerhafter Konsumartikel konzentriert (eigene Berechnung, basierend auf Garza 1985: 418–421). Monterrey, deren Industrie auch auf Kapital- und dauerhafte Konsumgüter spezialisiert war, traf das gleiche Schicksal, während die zwei restlichen Millionenstädte – Guadalajara und Puebla – die Krise besser überstanden, weil ihre wirtschaftliche Basis in der Erzeugung von unmittelbaren Konsumgütern lag (Garza/Rivera 1994: 11–14).

Die überproportionale Betroffenheit von Mexico City wurde auch noch durch einen zweiten Umstand hervorgerufen. Der Distrito Federal war ja das Herzstück der mexikanischen Wirtschaft gewesen und genoß als solches das etwas zweideutige Privileg, daß technologische Innovationen und arbeitsorganisatorische Neuerungen dort als erstes eingeführt wurden (Aguilar et al. 1996: 187). Eine rasche und kompromißlose Modernisierung bedeutete aber auch, daß deren soziale und wirtschaftliche Kosten unmittelbar und nicht abgefedert Wirkung zeigten, weshalb sich die ökonomischen Probleme (zumindest für einige Jahre) und die soziale Krise noch verschärften. Drittens wurde die ZMCM von der Krise der 1980er Jahre überproportional in Mitleidenschaft gezogen, weil der Bankrott Mexikos eine abrupte Änderung der wirtschaftspolitischen Strategie nach sich zog, welche die Metropolen als Markt und als Produktionsstandort abwertete (Connolly 1993: 66). In der Zeit der auf den Binnenmarkt ausgerichteten importsubstituierenden Industrialisierung stellten die größten urbanen Agglomerationen unter anderem deshalb einen bevorzugten Standort für die industrielle Produktion dar, weil sie die weitaus größte Konzentration von KonsumentInnen aufwiesen. Die Schuldenkrise und die in ihrem Gefolge durchgesetzte neoliberale Politik aber werteten diesen Binnenmarkt ab und etablierten mit dem neuen, exportorientierten Wachstumsmodell auch eine neue räumliche Ordnung der Wirtschaft.

Gemäß dem Diktat der internationalen Finanzinstitutionen sowie unter dem Zwang stehend, den Schuldendienst zu gewährleisten, mußten Handelsbilanzüberschüsse erwirtschaftet werden (dos Santos 1995: 12). Dazu wurden auf der einen Seite die Importe drastisch gedrosselt. Auf der anderen Seite mußte mit aller Kraft versucht werden, Exportüberschüsse zu erzielen, um Devisen für den Schuldendienst zu erwirtschaften. Der Ölpreis befand sich im Keller, weshalb die Erdölindustrie nicht in der Lage war, diese Überschüsse zu erwirtschaften, und der traditionelle Industriesektor konnte am Weltmarkt nicht konkurrieren. Als einzige Lösung zur raschen Devisenerwirtschaftung blieb die Ausweitung der Exportproduktionszonen an der Nordgrenze des Landes.

Die Maquiladora-Industrie ist eine typische Lohnfertigungsindustrie, für die halbfertige Vorprodukte unter begünstigten Zolltarifen importiert, mit billiger mexikanischer Arbeitskraft veredelt und dann reexportiert werden. Die seit 1965

bestehenden Maquiladoras boomten insbesondere ab den 1980er Jahren, als die Suche nach billigen Arbeitskräften seitens der Unternehmen aus den USA mit der Notwendigkeit Mexikos, auf Grund der Schuldenkrise von 1982 rasch Devisen durch Exportproduktion zu erwirtschaften, zusammenfiel. Seit 1980 hat sich die jährliche Wertschöpfung in den Maquiladoras verachtfacht, die Exporte haben sich mehr als verzehnfacht, um 1996 98% des mexikanischen Handelsbilanzüberschusses auszumachen, und die Beschäftigung stieg von 120.000 Arbeitskräften (1980) auf 979.700 im Jahr 1997 (de Mateo 1998: 19 f.; La Jornada, 10.2.1998).

Im Norden Mexikos ist seit 1980 also ein zweiter industrieller Pol entstanden. Lautete das Verhältnis zwischen der Industriebeschäftigung in der ZMCM und der in der Maquiladora-Industrie 1980 noch 7,5:1, so war es bis 1996 auf weniger als 1,5:1 gesunken (Aguilar 1996, cuadro 8.2; Tamayo/Tamayo 1995: 152; INEGI, verschiedene Jahrgänge; Sánchez Mújica/Flores Rosas 1996: 38). Dieser Boom der Maquiladoras mußte sich naturgemäß als Anteilsverlust des ehemals unumstrittenen wirtschaftlichen Zentrums Mexico City niederschlagen.

Abschließend bleibt zu fragen, ob und inwieweit es sich hier um Dynamiken auf globaler Ebene oder vorrangig um nationalstaatliche Phänomene handelt. Für die Erschöpfung der importsubstituierenden Industrialisierung sind gewichtige interne Faktoren zu nennen. Der wichtigste ist, daß der fehlende politische Wille zu substantiellen Maßnahmen der Umverteilung und nur mangelhafte Landreformen keine ausreichende Expansion des Binnenmarktes erlaubten, die innere Nachfrage, selbst nach einfachen Konsumgütern, blieb also immer beschränkt (Becker 1996: 14). Andererseits ist darauf hinzuweisen, daß die Krise der importsubstituierenden Industrialisierung keine auf Mexiko beschränkte Besonderheit ist. Im Gegenteil, die Erschöpfung derartiger oder ähnlicher Strategien ist in den 1980er Jahren in ganz Lateinamerika sowie in den ehemaligen RGW-Staaten zu beobachten (Becker 1997: 159–163). Es kann deshalb schon auf einer rein beschreibenden Ebene von einer (zumindest der Tendenz nach) globalen Krise gesprochen werden.

Wichtiger aber ist, daß die importsubstituierende Industrialisierung niemals abseits oder gar jenseits des kapitalistischen Weltmarktes gewesen war. Sie besetzte vielmehr relativ erfolgreich jene Nische, die durch die Weltwirtschaftskrise und den weitgehenden Zusammenbruch des Weltmarktes in den 1930er und 1940er Jahren entstanden war. Dieses Ausnützen des Zurückgehens der internationalen Konkurrenz und der Sachzwänge des Weltmarktes stellte aber, trotz der von vielen lateinamerikanischen Regierungen gepflogenen nationalistischen (und anti-amerikanischen) Rhetorik, keinen unabhängigen Entwicklungsweg dar. Im Gegenteil: die importsubstituierende Industrialisierung blieb seit ihrem Bestehen auf die Entwicklung in den Zentren bezogen. Zuerst, indem aus deren Schwäche Nutzen gezogen wurde, dann, indem Technologie, Kapitalgüter und letztlich auch Kapital selbst von dort eingeführt werden mußten, um die eigene Produktion von einfachen Konsumgütern voranzutreiben (Feldbauer 1995: 185; Altvater/Mahnkopf 1996: 405–409; Becker 1997: 149).

Einer der wichtigsten Aspekte, der die fatale Auslandsabhängigkeit zeigt, ist die Verschuldung. Diese ergab sich erstens aus der Unfähigkeit der importsubstituierenden Industrialisierung, ausreichend Devisen zu erwirtschaften, zweitens aus der politischen Leichtsinnigkeit vieler lateinamerikanischer Regierungen in der Schuldenaufnahme, und drittens daraus, daß in den 1970er Jahren viele periphere Staaten über die Vergabe von billigen Krediten in die Globalisierung der Finanzmärkte eingebunden worden waren, und zwar auch auf Betreiben internationaler Banken. Denn der Überschuß an Kapital, den es im Gefolge der Krise des Fordismus in den Zentren gab, wurde unter anderem nach Lateinamerika gepumpt, in der Hoffnung, aus dem Verleihen von Geld höheren Profit als aus produktiven Investitionen ziehen zu können. Diese Rechnung ging für die Gläubigerbanken alles in allem auf: Die Peripherie ist im Rahmen der „Schuldenfalle“ zu einem Exporteur von Kapital geworden (siehe dazu allgemein Raffter 1998).

Schuldenkrise und -dienst wirk(t)en ganz unmittelbar auf die städtische Wirtschaft und Gesellschaft zurück. Etwa erzwangen sie den raschen Ausbau von Exportkapazitäten, was zur beschriebenen Verlagerung ökonomischer Aktivitäten hin zur Maquiladora-Industrie und damit an die Nordgrenze Mexikos führte. Oder: Die den verschuldeten Ländern von IWF und Weltbank auferlegten Programme der „Strukturanpassung“ beinhalten als Kernstücke eine restriktive Lohnpolitik, einen Abbau der (ohnehin dürftigen) Sozialprogramme und einen Rückzug des Staates. All diese Aspekte aber schlagen auf Mexico City zurück, und zwar als zunehmende soziale Polarisierung und als Abwertung des Binnenmarktes und damit der für ihn erzeugenden Industrie.

3.2 Der Hintergrund (II):

Wiedererstarken der Industrie und Boom der produktionsbezogenen Dienstleistungen

In der zweiten Hälfte der 1980er Jahre beginnt die Wirtschaft von Mexico City, ihre Anteile am nationalen BIP wieder zu erhöhen. Auch die Zahl der Unternehmen, die im Distrito Federal ihren Hauptsitz hatten, begann in den 1990er Jahren wieder zu steigen. Diese Erholung wirft die Frage auf, ob der strikte Modernisierungskurs neoliberaler Prägung, den das Land seit dem Beitritt zum GATT (heute WTO) im Jahr 1986 steuerte, die Position von Mexico City gestärkt hat, oder ob die forcierte globale Integration zu einer weiteren Schwächung der ZMCM führen wird.

Von manchen mexikanischen ForscherInnen wird vertreten, daß eine offene, nach außen gerichtete Wirtschaft einen ökonomischen Dezentralisierungsprozeß begünstigt. Befindet sich der wichtigste Markt nicht mehr in den größten Städten, sondern im Ausland, würden die Metropolen an Bedeutung als Absatzmarkt verlieren, weshalb die Agglomerationsnachteile (wie hohe Bodenpreise oder Verkehrsüberlastung) die Vorteile überwiegen würden. Andere Regionen,

insbesondere jene, die enger mit den USA verflochten sind, gingen folglich ökonomisch gestärkt aus dem Globalisierungsprozeß hervor (Livas Elizondo 1994; Connolly 1997). Dem wird entgegengehalten, daß es gerade in einem durch Marktöffnung und mehr Wettbewerb geprägten Umfeld unumgänglich sei, die Produktion auf eine höhere Stufenleiter zu heben, was aber unweigerlich die Konzentration der industriellen Produktion auf einige wenige Standorte begünstigen würde. Die Konsequenz wäre eine erneute Zentralisierung ökonomischer Macht und Leistung in der ZMCM. Diese Rekonzentration wirtschaftlicher Macht würde durch die zentralistischen Tendenzen des Finanzwesens weiter gefördert werden (Hiernaux Nicolas 1994: 36 f.; Rivera 1997; Pradilla Cobos 1997).

Auch wenn es für definitive Einschätzungen noch zu früh ist, so sprechen die angeführten Daten doch dafür, daß die Öffnung der Märkte, die Außenorientierung der Wirtschaft und der Aufschwung des Finanzsektors die Zentralisierung im Distrito Federal begünstigen. Diese Stärkung geht vor allem auf zwei Aspekte zurück. Zum einen scheinen sich Teilbereiche der Industrie aus der Krise der 1980er Jahre erholt zu haben, zum anderen nimmt der gehobene Dienstleistungssektor einen enormen Aufschwung. Für ein Wiedererstarken bestimmter Industriesektoren gibt es zahlreiche Indikatoren. So beherbergt etwa der Distrito Federal nicht nur die meisten der als „stark exportorientiert“ eingestuft Firmen, der Konzentrationsgrad nimmt ab 1989 auch deutlich zu. Von einem Viertel aller dieser Unternehmen stieg der Anteil zwischen 1989 und 1992 auf 43% (Chávez Gutiérrez 1996: 276).

Ein anderer Indikator für das Wiedererstarken bestimmter Industriesektoren in Mexico City ist, daß die dort angesiedelte Industrie Ende der 1980er Jahre in sieben der neun Produktionszweige eine überdurchschnittlich hohe Produktivität aufwies (Garza/Rivera 1994: 81–83). Dieser Produktivitätsvorsprung der ZMCM auf andere mexikanische Städte konnte im Laufe der Zeit sogar noch ausgebaut werden. Ein Vergleich der Zuwachsraten an Produktivität (Dussel Peters 1995: 467) mit der Entwicklung der räumlichen Ansiedlung der wichtigsten Unternehmen (Expansión, unterschiedliche Jahrgänge) zeigt, daß die dynamischsten Branchen den Distrito Federal als Standort bevorzugen. Beispielsweise weist der wichtigste Exportsektor (Erzeugung metallischer Produkte und Maschinen), der für 60% (Katz 1996: 115) der nicht aus der Maquiladora-Industrie stammenden Ausfuhren und damit für ein Viertel aller mexikanischen Exporte verantwortlich zeichnet, nicht nur eine überdurchschnittliche Produktivität auf, sondern auch einen hohen Grad der Zentralisierung in der Hauptstadt. 40% der wichtigsten Unternehmen dieses Industriezweiges sind im Distrito Federal angesiedelt (Expansión, 13.8.1997).

Dem Anschein nach waren also bestimmte Industriesparten der ZMCM fähig, sich den Bedingungen des Freihandels und der technologischen Modernisierung anzupassen und am Weltmarkt konkurrenzfähig zu werden. Darüber hinaus scheint die verstärkte Globalisierung Mexikos die Position seiner wichtigsten Metropole insofern zu stärken, als diese einerseits mehr und mehr die Funktion des Bindeglieds zwischen Weltmarkt und Nationalökonomie über-

nimmt und als diese andererseits – und damit zusammenhängend – als Ort, von dem aus die mexikanische Wirtschaft gemanagt und kontrolliert wird, an Bedeutung gewinnt. Dafür spricht die Relokalisierung von Unternehmenssitzen in der Hauptstadt. In den zehn Jahren nach dem Beitritt zum GATT (heute WTO) ist die Zahl der zu den 500 größten Unternehmen zählenden Firmen, die im Distrito Federal angesiedelt waren, um 34,8% auf 213 gestiegen (allerdings ohne den historischen Höchststand von 288 aus dem Jahr 1981 zu erreichen). Interessanterweise ging diese Rezentralisierung nicht zu Lasten der großen städtischen Rivalinnen Monterrey und Guadalajara – diese konnten ebenfalls stark (Monterrey) bzw. moderat (Guadalajara) gewinnen. Verloren hat der den Distrito Federal umgebende Estado de México, der zwischen 1986 und 1996 ein Minus von 39,5% an Unternehmenssitzen verbuchte. Dies deutet einerseits auf eine noch stärkere Hinwendung auf die großen Metropolen des Landes hin und andererseits auf eine Tendenz der Firmen, von der Peripherie der ZMCM wieder in ihr Zentrum zu siedeln.

Auf die Bedeutung der Weltmarktorientierung in diesem Prozeß der Rekonzentration verweist insbesondere, daß die Unternehmenskonzentration bei Firmen mit ausländischer Kapitalmehrheit deutlich größer ist als bei jenen in mexikanischem Besitz. Während 1996 von den zu den 500 größten Unternehmen zählenden und mehrheitlich in mexikanischem Besitz stehenden Firmen 35% der ihren Sitz im Distrito Federal hatten, lag der Anteil bei Firmen mit mehrheitlich ausländischem Kapital bei 56% (eigene Berechnung, basierend auf Expansión, 13.8.1997).

Die Entwicklung des gehobenen Dienstleistungssektors wiederum deutet darauf hin, daß die Rolle des Distrito Federal als Zentrum ökonomischen Managements gestärkt wird. In Mexiko bestätigt sich nämlich der globale Trend, daß das Finanz-, Versicherungs-, Rechts- und Immobilienwesen einerseits rasch expandiert und gewissermaßen den „Motor“ wirtschaftlichen Wachstums darstellt, und daß es sich andererseits in großen Metropolen konzentriert. Der Anteil der ZMCM an der nationalen Wertschöpfung des Dienstleistungssektors⁶ stieg von 34% (1970) auf 43% im Jahr 1990, und die Produktivität liegt in dieser Stadt in allen Bereichen der produktionsbezogenen Dienstleistungen über dem nationalen Mittel. Damit hat sich Mexico City von einer auf industrielle Produktion spezialisierten Stadt zu einer vor allem auf Dienstleistungen festgelegte gewandelt (Garza/Rivera 1994: 67, 73 f., 90 f., 106–109). Dem Dienstleistungssektor insgesamt kam im Jahr 1990 folglich innerhalb der ökonomischen Struktur der ZMCM ein größeres Gewicht zu als der Industrie, und das gilt auch bezogen auf den Arbeitsmarkt. Alleine der Bereich der Immobilien-, Finanz- und professionellen Dienstleistungen beschäftigte 1996 jede zehnte Arbeitskraft in Mexico City, was einer Steigerung von 50% seit 1987 entspricht (Grafik 3; Aguilar 1996, cuadro 8.2.; INEGI, verschiedene Jahrgänge).

Wie sehr das neue Akkumulationsregime, in dessen Zentrum das Finanz-, Versicherungs-, Rechts- und Immobilienwesen, stehen, die Zentralposition von Mexico City stärkte, läßt sich an Hand einiger Arbeitsmarktdaten illustrieren.

1996 arbeiteten in der ZMCM 607.833 Arbeitskräfte im gehobenen Dienstleistungssektor – deutlich mehr als die Hälfte (55,1%) aller in Mexiko in diesem Bereich Tätigen. Die Konzentration nimmt – dank jährlicher Durchschnittswachstumsraten der Beschäftigung von über 10% (seit 1987) – zu: 1992 beschäftigte Mexico City „erst“ 51,8% aller Arbeitskräfte im Bereich der produktionsbezogenen Dienstleistungen. Die zwei nächstwichtigsten Metropolen – Guadalajara und Monterrey – kamen 1996 zusammen nur auf rund 190.000 Arbeitskräfte und damit auf weniger als ein Drittel der ZMCM (INEGI, verschiedene Jahrgänge).

Zusammengefaßt kann also die Hypothese formuliert werden, daß der neoliberale Modernisierungskurs und die verstärkte Globalisierung Mexikos die Position der ZMCM und insbesondere des Distrito Federal innerhalb Mexikos verstärken dürften. Belegbar ist dies jedenfalls für die Ansiedlung von Unternehmenszentralen in der Hauptstadt und für die gehobenen Dienstleistungen, deren Expansion ja untrennbar mit dem neuen ökonomischen Paradigma zusammenhängt. Für die Industrie gilt, daß sie zum einen die Hauptstadt wieder verstärkt als organisatorische Basis nützt (was wiederum mit der Konzentration der Immobilien-, Finanz- und professionellen Dienstleistungen zusammenhängt und diese weiter forciert), und daß sie zum anderen eventuell auch wieder die ZMCM als Produktionsstandort anderen Orten vorzieht. Diesbezüglich sind aber weitere detaillierte Studien erforderlich.

3.3 Der Hintergrund (III): Globalisierung und Polarisierung

Die dargestellten Trends der sozialen Entwicklung bestätigen die vielerorts geäußerte Vermutung, daß die gegenwärtige urbane Entwicklung unter anderem durch markante Tendenzen der sozialen und räumlichen Polarisierung geprägt ist (bezüglich der Megastädte der Dritten Welt siehe Feldbauer et al. 1997a). Allerdings ist zu fragen, inwiefern die absolute Verschlechterung der Lebensbedingungen (gemessen etwa am Verfall der Löhne) und die soziale Polarisierung in der ZMCM ein allgemeines Phänomen in Mexiko darstellen, oder ob sie mit der spezifischen Rolle von Mexico City im Prozeß der Globalisierung des Landes zusammenhängen.

Die drastischen Reallohnverluste, die ein Großteil der Bevölkerung in den letzten 15 Jahren hinnehmen mußte, sind ein das gesamte Land betreffendes Problem. Denn die Lohnreduktionen waren, wie ein ehemaliger Finanzminister freimütig eingesteht, der Weg, dem nach der Schuldenkrise von 1982 bestehenden Zwang, die Exporterlöse rasch zu steigern, um den Schuldendienst bedienen zu können, nachzukommen (Aspe Armella 1993: 26). Darüber hinaus bildete die restriktive Lohnpolitik nicht nur das Kernstück im Bemühen, die mexikanischen Unternehmen am nun offenen Binnenmarkt und im Ausland konkurrenzfähig zu machen sowie die Maquiladora-Industrie zu stimulieren, sondern stellte auch ein wichtiges Instrumentarium in der Inflationsbekämpfung dar (Boris 1996: 37; Red Mexicana 1997: 57). Daraus folgt, daß die generelle Verschlechterung der Einkommenssituation in der ZMCM primär dem neuen

wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Kurs des Landes zuzuschreiben ist, wenn auch die Lohnsenkungen im Distrito Federal etwas akzentuierter ausfallen als im nationalen Mittel.

Die soziale Polarisierung hingegen scheint sehr wohl mit der spezifischen Rolle von Mexico City im Globalisierungsprozeß zusammenzuhängen. Dafür sprechen etwa die unübersehbaren Tendenzen der Fragmentierung und der Polarisierung des Arbeitsmarktes. So spiegelt das Wachstum der Berufssparten am oberen und am unteren Ende der Arbeitsmarkthierarchie einerseits den Niedergang der industriellen Beschäftigung, und andererseits den Aufstieg des gehobenen Dienstleistungssektors wider. Beide Tendenzen aber stehen in unmittelbarem Zusammenhang mit der verstärkten Globalisierung Mexikos: Während der Rückgang der Industriebeschäftigung sowohl als Folge der Krise des industriellen Sektors als auch als Konsequenz der partiell gelungenen Anpassung an die neue Weltmarktkonkurrenz gedeutet werden kann (Rationalisierung), ist die Zunahme der Beschäftigung im gehobenen Dienstleistungssektor der ZMCM auf die Funktion dieser Stadt als Zentrum des ökonomischen Managements zu verstehen.

Auch das schnelle Wachsen des informellen Sektors hängt mit den Bedingungen der Globalisierung Mexikos zusammen. Zum einen ist die Expansion der informellen Ökonomie eine Folge der schweren wirtschaftlichen und sozialen Krise, die Mexiko seit 1982 durchmacht. Denn das Emporschnellen der Arbeitslosigkeit, das Fehlen jedweder staatlichen Arbeitslosenunterstützung, das deutliche Sinken der Reallöhne sowie der Bankrott vieler kleiner und mittelständischer Betriebe zwang Arbeitslose, ehemalige Unternehmer und bis dahin nicht erwerbstätige Familienmitglieder (vor allem Frauen und Kinder), über informelle Tätigkeiten Einkommen zu lukrieren. Da aber die Krise in Mexiko wesentlich mit globalen Dynamiken zusammenhängt, ist auch aus der Perspektive derer, die die Expansion des informellen Sektors Faktoren wie der Armut oder der Arbeitslosigkeit zuschreiben, eine Verbindung mit der vertieften globalen Integration Mexikos zu erkennen.

Darüberhinaus gibt es einen direkten Zusammenhang zwischen Globalisierung und Informalisierung. Angesichts der verschärften Konkurrenzsituation wird sowohl in der Industrie als auch im Dienstleistungssektor verstärkt auf informelle an Stelle von formellen Arbeitsverhältnisse zurückgegriffen. So sind etwa viele StraßenhändlerInnen in ein komplexes Netzwerk von Lieferanten und Sublieferanten, von Geldverleihern und kommunalen Behörden eingebunden. Indem sie Produkte nationaler und auch internationaler Unternehmen vertreiben, ermöglichen die StraßenhändlerInnen diesen Firmen einen höheren Absatz zu geringeren Kosten als dies in Supermärkten der Fall wäre. Darüber hinaus erlauben sie der verarmenden Mittelschicht und den Unterschichten einen höheren Konsum und tragen so nicht unwesentlich zur Versorgung und damit auch zur sozialen Stabilität bei (Arizpe 1989: 247; Harrison/McVey 1995: 7 f.; Núñez Estrada 1992: 12). Auch die kleinen, informellen Handwerks- und Industriebetriebe erfüllen oft eine Komplementärrolle zur großen Industrie. So lassen

etwa Elektronikkonzerne über Subunternehmer Fertigungsarbeiten in informelle Werkstätten in Mexico City auslagern. Neben der Senkung der direkten Arbeitskosten ergibt sich für große Unternehmen daraus der Vorteil, das Risiko von Marktschwankungen an kleine Zulieferbetriebe zu verlagern und gesetzliche Regelungen wie Mindestlöhne oder Arbeitsschutzaufgaben umgehen zu können. Letztlich werden auch gewerkschaftliche Organisation und Arbeitskonflikte vermieden oder reduziert, da die Subunternehmen oft Familienbetriebe unter patriarchaler Kontrolle sind (Benería/Roldán 1992: 49–60; Boris 1996: 51, 159 f.).

Die Ausbreitung des informellen Sektors ist damit auch einer neuen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Strategie im Rahmen der neoliberalen Modernisierung geschuldet, die Profitmaximierung auf Kosten der Arbeitenden anstrebt. Vermehrt kommt es zu einer gezielten Verlagerung von ehemals formeller, das heißt zumindest in einem Minimalausmaß regulierter und geschützter Arbeitsplätze in den unregulierten und ungeschützten Bereich. Dort ist die Flexibilität der Arbeitskraft höher, und ihre Kosten sind geringer. Beide Aspekte stellen aber zentrale Faktoren in der Wettbewerbsfähigkeit dar und sind so gesehen durchaus auch als Unternehmensstrategien im Rahmen der Globalisierung zu deuten.

3.4 Der Hintergrund (IV): Neue Migrationsmuster

Daß Mexico City in den 1980er Jahren zu einem Abwanderungsgebiet geworden ist, zählt gewiß zu den markantesten Phänomenen der Stadtentwicklung. Eine der Ursachen dieser Entwicklung ist sicherlich, daß die Stadt – und insbesondere der Distrito Federal – an Grenzen gelangt ist. Zweifelsohne sind nämlich die enorme Luftverschmutzung, der Wasser- und Bodenmangel oder die Verkehrsüberlastung durchaus als physische Barrieren zu verstehen, die das Stadtwachstum bremsen und auch das Migrationsverhalten beeinflussen.

So brachte die 1986 vom CONAPO (Consejo Nacional de Población) durchgeführte „Encuesta Nacional de Migración en Áreas Urbanas“ zu Tage, daß ein knappes Drittel (32,2%) der BewohnerInnen der ZMCM den Wunsch hatte, abzuwandern, wobei der Streß und die Luftverschmutzung die ausschlaggebenden Gründe waren. 32,7% nannten das gehetzte Leben als Grund für den Abwanderungswunsch, 24,3% die Umweltverschmutzung und 15,3% das Fehlen öffentlicher Sicherheit. Für 8,2% war die Information, daß es anderswo Arbeit gibt, ausschlaggebend für den Emigrationswunsch, 6,3% wollten aus familiären Gründen wegziehen, und 5%, weil sie sich anderswo zu Hause fühlten (CONAPO 1987: 269 f.).

Neben den Agglomerationsnachteilen dürfte ein zweiter wichtiger Grund für das verlangsamte Stadtwachstum und den radikalen Wandel der Migrationsmuster im Zusammenhang mit dem schweren Erdbeben im Jahr 1985 entstanden sein. Leider gibt es keine exakten Angaben darüber, wieviele Personen unmittelbar nach oder wegen dieser Naturkatastrophe, die angeblich zehntausenden

Menschen das Leben gekostet haben soll, die Stadt verlassen haben. Jedenfalls ist die zeitliche Parallelität von Erdbeben und der Trendumkehr hinsichtlich der Migrationsbilanz auffällig. Das Beben scheint zumindestens insofern bedeutsam gewesen zu sein, als es für viele BewohnerInnen der ZMCM den letzten Anstoß gegeben haben könnte, die Stadt zu verlassen. Sicher ist nämlich, daß mit dem Erdbeben nicht nur zahlreiche Häuser einstürzten, sondern auch die Vorstellungen vom Urbanen als Fortschritt in sich zusammenbrachen. Mit dem Erdbeben kehrte sich der trotz der Wirtschaftskrise immer noch optimistische Diskurs über die Stadt schlagartig um – plötzlich standen die Schattenseiten, der Schmutz, das Chaos der Stadt im Zentrum des öffentlichen Diskurses. Der Einfluß des Erdbebens auf das Migrationsverhalten könnte damit primär auf der symbolischen Ebene gelegen sein – die „City Lights“ verloren mit einem Mal an Strahlkraft.

Eine dritte Ursache für die Veränderung der Migrationsmuster ist in den sozioökonomischen Entwicklungen in Mexico City zu suchen. Obwohl es in Mexiko bemerkenswerterweise wenige detaillierte Analysen des Wandels der Migrationsmuster der ZMCM aus dieser Perspektive gibt, besteht Konsens darüber, daß die Krise und die Transformationen der 1980er und 1990er Jahre die Migrationsmuster von Mexico City beeinflussten (Corona/Tuirán 1994: 22). Zum einen hat Mexico City auf Grund der Wirtschaftskrise selbst an Attraktion für MigrantInnen eingebüßt. Die Nachfrage nach Arbeitskräften, die über Jahrzehnte einen wichtigen Stimulus für die Wanderungen nach Mexico City bildete, fiel spätestens ab Beginn der 1980er Jahre als migrationsantreibender Faktor weg. Dies läßt sich besonders deutlich am Beispiel der Industriebeschäftigung zeigen. Hatte sich diese von 1930 bis 1970 noch verzweifacht (Garza 1985: 142), stagnierte sie in den 1980er und 1990er Jahren (Aguilar 1996, cuadro 8.2). Zwar wird diese Stagnation der Industrie durch eine Ausweitung der Beschäftigung im Dienstleistungssektor konterkariert, die Expansion des Arbeitsmarktes hält aber weder das Tempo vorangegangener Dekaden noch jenes anderer Regionen. Zwischen 1980 und 1994 geht der Anteil von Mexico City an der Gesamtbeschäftigung von über 40 auf weniger als 30% zurück (Grafik 2), da ja Mexico City von der Wirtschaftskrise härter als andere Städte und Regionen getroffen wurde.

Zum anderen sind – parallel dazu und mit der Krise in Mexico City in Verbindung stehend – neue, verheißungsvollere Migrationsziele in anderen Landesteilen entstanden. In diesem Zusammenhang ist insbesondere auf die Maquiladora-Industrie an der Nordgrenze des Landes zu verweisen. Eine Verachtfachung der Beschäftigung in nur 17 Jahren impliziert Binnenwanderungen erheblichen Ausmaßes – die Zuwanderung nach Baja California etwa, wo jede dritte Maquiladora-Fabrik angesiedelt ist, übertrifft mittlerweile die Migration nach Mexico City (INEGI 1995: 21, 137 f., 209, 438–440).

Trotz aller angebrachter Vorsicht kann damit festgehalten werden, daß viel dafür spricht, daß die Transformation der ZMCM in eine Abwanderungsregion nicht nur mit endogenen Faktoren, sondern auch mit exogenen Aspekten

zusammenhängt. In anderen Worten: Die sich ändernde globale Integration Mexikos und seiner Metropole wirkt über zwei „Umwege“ auf die Migrationsmuster von Mexico City: Einerseits über die sozioökonomische Krise und Transformation der 1980er und 1990er Jahre, und andererseits über das parallele Auftauchen von neuen Migrationszielen in anderen Teilen Mexikos. Die Umorientierung der mexikanischen Migrationsströme, zu der die Transformation der ZMCM in eine Abwanderungsregion zählt, ist ohne eine Analyse der neuen Geographie der Wirtschaft nicht vollständig verständlich.

4. Mexico City als Scharnier zur Weltwirtschaft

Wie die bisher angeführten Argumente zeigen, ist die Entwicklung von Mexico City stark durch Dynamiken auf globaler Ebene geprägt. Die ZMCM ist insofern also tatsächlich zu einer globalisierten Stadt geworden. Abschließend soll nun untersucht werden, inwieweit Mexico City auch eine aktive Rolle in der Globalisierung Mexikos spielt und ob Mexico City als eine sogenannte Global City bezeichnet werden kann. Vorausgeschickt werden muß allerdings, daß solche Fragestellungen relativ neu sind und auch in Mexiko erst in Ansätzen diskutiert werden.

Es scheint einiges dafür zu sprechen, daß die ZMCM und insbesondere der Distrito Federal sich mehr und mehr auf eine Art Scharnierfunktion zwischen der mexikanischen und der Weltwirtschaft spezialisieren. Dies würde der These der Global City-Debatte, daß Metropolen als Knotenpunkte das Netzwerk der Weltwirtschaft zusammenhalten und deren Integration organisieren, entsprechen (siehe den Beitrag „Globalisierung und Megastädte der Peripherie“ in diesem Heft). Demnach würden die Mexiko betreffenden Verbindungen und Verknüpfungen zwischen dem Lokalen, dem Nationalen, dem Regionalen und dem Globalen insbesondere vom Distrito Federal aus hergestellt, gehandhabt und gesteuert werden.

Diese Annahme läßt sich an Hand mehrerer Beispiele untermauern. Die Kapitalflüsse nach Mexiko, die zu den wichtigsten Mechanismen der Globalisierung zählen, sind in einem außergewöhnlich hohen Maß auf den Distrito Federal konzentriert. Rund zwei Drittel jener knapp 45 Mrd. US-Dollar, die zwischen 1989 und 1996 als ausländische Direktinvestitionen in Mexiko angelegt wurden, sind in den Distrito Federal geflossen bzw. wurden dort verbucht, wobei der Anteil der Hauptstadt seit dem Beitritt zu NAFTA noch weiter gestiegen ist (1989–1993: 59,6%; 1994–1996: 67,5%). Umfangreicher als die ausländischen Direktinvestitionen aber sind die Portfolio-Investitionen – sie machten zwischen 1989 und 1996 fast 63% des nach Mexiko gehenden Kapitals oder mehr als 75 Mrd. US-Dollar aus. Zwar verfügen wir über keine Zeitreihe über die Streuung oder Konzentration dieser Investitionen, ein Großteil davon dürfte aber ebenfalls in den Distrito Federal gegangen bzw. dort verbucht worden sein. Denn wenn es auch nicht zwangsläufig so ist, daß Portfolio-Investitionen zur Gänze über die Börse abgewickelt werden, so trifft dies in der Regel doch für den Großteil

derartiger Anlagen zu. Es kann deshalb mit Fug und Recht angenommen werden, daß die hinsichtlich der Direktinvestitionen festgestellte Zentralisierung des einfließenden Kapitals in der Hauptstadt in einem ähnlichen Ausmaß auch auf die Portfolio-Investitionen und damit für das gesamte nach Mexiko fließende Kapital zutreffen wird (Banco de México, zitiert in Red Mexicana 1997: 42; SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera).

Der Umstand, daß in den letzten Jahren rund zwei Drittel (oder mehr) des nach Mexiko gehenden Kapitals in den Distrito Federal geflossen sind bzw. dort verbucht wurden, zeigt, daß die Banken und die Börse der Hauptstadt eine zentrale Rolle für die Einbindung Mexikos in den globalen Finanzmarkt spielen. Ja, der mexikanischen Hauptstadt kommt bezüglich der Vermittlung globaler Finanzströme sogar eine erhebliche überregionale Bedeutung zu, ist Mexiko doch unter den „emerging markets“ nach China der zweitgrößte Empfänger von ausländischem Kapital (The Economist, 29.3.1997).

Ein zweiter Punkt, der untermauert, daß der Distrito Federal zunehmend eine Scharnierfunktion zwischen nationaler und globaler Ökonomie einnimmt, ist der Umstand, daß er als Unternehmenssitz überdurchschnittlich stark von global orientierten Firmen gewählt wird. Während 42,6% der 500 größten Unternehmen im Distrito Federal niedergelassen waren (1996), waren es von den Großen 50 immerhin 60%. Darüber siedeln, wie erwähnt, Firmen, die von internationalem Kapital bestimmt sind, wesentlich häufiger in der Hauptstadt als mexikanische (56% zu 35%) (eigene Berechnung, basierend auf Expansión, 13.8.1997).

Drittens: Die hohe Konzentration der Kapitalflüsse und der Unternehmenszentralen auf den Distrito Federal erklärt, weshalb die ZMCM einen derart überproportionalen Anteil an der Beschäftigung im gehobenen Dienstleistungssektor hat. Die Ballung dieser Aktivitäten zeigt, daß die Stadt als Zentrum des wirtschaftlichen Managements und der politischen wie ökonomischen Kontrolle des Akkumulationsprozesses dient. Und sie zeigt, wo die Globalisierung Mexikos „gemacht“ wird. Denn Finanz- und andere professionelle Dienstleistungen sind unverzichtbar für die globale Integration, und zwar sowohl für die einzelnen Unternehmen als auch für den gesamten Prozeß. Daß nun 55,1% aller in Mexiko im Bereich der Immobilien-, Finanz- und professionellen Dienstleistungen Arbeitenden dies in der ZMCM tun, stützt die Vermutung, daß die Globalisierung Mexikos vor allem von der Hauptstadt aus organisiert und gemanagt wird. Diese enorme Ballung ist nicht nur auf Grund ihrer schieren Dominanz gegenüber den anderen Metropolen signifikant, sondern auch, weil die Konzentration in den letzten Jahren (1992–1996) deutlich zunimmt (INEGI, verschiedene Jahrgänge). Die Expansion der Immobilien-, Finanz- und anderer professionellen Dienstleistungen vertieft die regionalen Ungleichgewichte in Mexiko: Garza und Rivera (1994: 49–69) zeigen, daß die räumlichen Disparitäten seit 1980 deutlich zugenommen haben, und zwar sowohl was die Produktion betrifft als auch das Einkommen. Diese Entwicklung führen sie im wesentlichen auf die zentripetalen und polarisierenden Kräfte des gehobenen Dienstleistungssektors zurück.

Ein letztes Argument dafür, daß die Globalisierung Mexikos ein Prozeß ist, der von der Hauptstadt aus gesteuert und gemanagt wird, ergibt sich aus der Hauptstadtfunktion des Distrito Federal. Politik oder gar einzelne Politiker mögen zwar nicht die wesentlichen Kräfte hinter dem Prozeß der Globalisierung sein (schon gar nicht, wenn es sich um Politik(er) peripherer Staaten handelt). Andererseits aber breitet sich Globalisierung nicht wie ein Ölfilm aus, sondern muß in jeder einzelnen Facette institutionell um- und durchgesetzt werden. Ob nun der NAFTA-Beitritt ein Projekt der Regierung von Carlos Salinas de Gortari war, oder ob er von dieser nur exekutiert wurde – unbestritten ist, daß der NAFTA-Beitritt über die im Distrito Federal ansässige politische Elite des Landes implementiert wurde. Allgemeiner ausgedrückt gilt, daß die über Jahrzehnte akkumulierte politische Macht im Distrito Federal und die daraus resultierende Monopolstellung innerhalb des Landes (Feldbauer et al. 1997b) die Stadt zur wichtigsten Bühne politischer Auseinandersetzungen rund um die Globalisierung gemacht hat, und zwar trotz des Aufstiegs von regionalen Kräften (wie der sogenannten „Grupo Monterrey“).

5. Mexico City – eine Global City?

Kann nun aus all diesen, für das Funktionieren der globalen Einbindung Mexikos wichtigen Aufgaben, die vom Distrito Federal aus getan werden, geschlossen werden, daß Mexico City eine Weltstadt ist? In der am häufigsten zitierten Klassifikation von Metropolen (Friedmann 1986), wird Mexico City als „secondary city of the semi-periphery“ eingestuft. Zehn Jahre später meint der gleiche Autor, „Mexico City's future as a world city is far from clear“ (Friedmann 1995: 38), da die Kombination aus einer unsicheren wirtschaftlichen Zukunft, schlechten Umweltbedingungen und der Nähe von US-Metropolen wie Los Angeles, Houston, San Diego und Miami keine guten Voraussetzungen für den Aufstieg zu einem regionalen Zentrum darstellen. In anderen Klassifikationen wird Mexico City nicht einmal erwähnt (Thrift 1989, zitiert in Clark 1996: 140; und Gottmann 1989, zitiert in Simon 1995: 142).

Allerdings erscheinen die Rankings ohnehin nicht sehr hilfreich zu sein. Es fehlt an eindeutigen analytischen Kriterien, was nun eine Weltstadt oder eine Global City ausmacht (Friedmann 1995), und es fehlt in vielen Fällen an vergleichbaren Daten (Short et al. 1996). Die binäre Frage: „Ist Mexico City eine World City?“ geht angesichts dieser Mängel ins Leere, weil sie ein spezifisches Charakteristikum von peripheren Megastädten außer Acht läßt. Die Metropolen der Dritten Welt zeichnen sich nämlich durch eine bemerkenswerte Diskrepanz zwischen einer beträchtlichen Bedeutung im Prozeß der Globalisierung auf der einen Seite, und einer weitgehenden Machtlosigkeit hinsichtlich der Steuerung und Kontrolle der Prozesse der Globalisierung auf der anderen Seite, aus. In anderen Worten: Mexico City spielt für die Integration Mexikos und künftig vielleicht auch Zentralamerikas in die Weltwirtschaft eine wichtige Rolle, ohne

aber in der politischen Ökonomie des globalen urbanen Städtesystems einen Machtfaktor darzustellen. Daraus folgt, daß die Frage: „Global City: Ja oder Nein?“ in beide Richtungen beantwortet werden kann. Wird als entscheidendes Kriterium die Funktion gewählt, dann fiel die Antwort eher positiv aus, nimmt man hingegen die Macht als wesentlichstes Merkmal einer World City, dann müßte die Antwort negativ sein.

Diese Zweideutigkeit läßt sich an einigen Beispielen illustrieren. Mexico City beherbergte im Jahr 1994 beispielsweise acht der 25 wichtigsten Konzerne Lateinamerikas (Aguilar 1996, Cuadro 4), womit es die höchste Konzentration dieses Kontinentes aufwies. Auf der anderen Seite jedoch ist nur einer der 500 weltgrößten Konzerne im Distrito Federal angesiedelt, nämlich der (noch) verstaatlichte Ölkonzern PEMEX, der 1996 den 97. Rang einnahm (Fortune, 4.8.1997). Oder: Die mexikanische Börse ist die zweitwichtigste in Lateinamerika, nach der in São Paulo (The Economist, 23.5.1998). Trotz dieser scheinbar großen Bedeutung, und ungeachtet der Tatsache, daß Mexiko unter den „emerging markets“ nach China der zweitgrößte Empfänger internationalen Kapitals ist, zieht die „Bolsa Mexicana de Valores“ (BMV) lediglich 0,005% des weltweit und nur 1,6% des an der New Yorker Börse in Aktien und Anleihen investierten Kapitals an (La Jornada, 15.4. 1997, 24.8.1997; El Financiero, 14.4.1997).

Die Machtungleichgewichte lassen sich auch an nicht-ökonomischen Indikatoren zeigen. Mexico City ist, hinter Buenos Aires, der zweitwichtigste Standort internationaler „non-profit-organizations“ in Lateinamerika, und – hinter Nairobi, Bangkok, Manila und eben Buenos Aires – immerhin der fünftwichtigste in der gesamten Dritten Welt (Simon 1995: 138). Anders sieht es jedoch aus bei den Profit-orientierten Institutionen bzw. solchen, die weltweit Wirtschaftspolitik betreiben und verschreiben. Geradezu selbstverständlich scheint es, daß keine der großen Privatbanken oder internationalen Geldinstitutionen von Mexico City aus agiert.

Diese Beispiele mögen sich derweil noch auf anekdotischer Ebene bewegen. Sie sind aber jedenfalls ein Hinweis auf den fundamentalen Machtunterschied zwischen den Metropolen des Nordens und des Südens, und sie zeigen auch, daß die Integration von peripheren Megastädten in die Schemata der Global City Debatte noch erheblicher theoretischer und empirischer Anstrengungen bedarf. So lange diese Probleme nicht gelöst sind, sollte eine Beantwortung der binären Weltstadt-Frage noch ausbleiben und statt des Status die Funktion von peripheren Megastädten in den Mittelpunkt gerückt werden. In diesem Sinne sei Knox (1995: 11) zitiert, der von „world city-ness“ spricht – eine Eigenschaft, die wir (zumindest vorläufig) auch Mexico City zuschreiben wollen.

Abstracts

This article analyzes the economic, social and demographic development in Mexico City in the 1980s and the 1990s. The central question is whether the globalisation of the Mexican economy strengthens the position of the country's

main metropolis, what is suggested by the global city-debates, or whether free trade, export-orientation and neoliberal modernization favor a decentralization of economic activities. Another point of interest is whether the ongoing social polarization in Mexico City is related to the deepened global integration of the country. Finally, it is asked which role Mexico City plays in the world economy. Our research allows for the following conclusions: a) Mexico City has been affected more than other Mexican cities by the crisis and socioeconomic restructuring of the 1980s and 1990s; that is industrial crisis and the boom of advanced producer services are related to the country's course of globalisation; b) social polarization within Mexico City is more pronounced than in other Mexican cities, suggesting a relationship between polarization and the specific role of the city in the globalisation process; c) Mexico City concentrates ever more on global activities, and is thus becoming a hinge between the world economy and Mexico.

In diesem Artikel werden die wirtschaftlichen, sozialen und demographischen Entwicklungen in Mexico City der 1980er und 1990er Jahre untersucht. Zentral ist dabei zunächst die Frage, ob die beschleunigte Globalisierung Mexikos die Stellung seiner wichtigsten Metropole stärkt, wie die Global City-Debatten vermuten lassen, oder ob Freihandel, Exportorientierung und neoliberale Modernisierung eine Dezentralisierung wirtschaftlicher Aktivitäten begünstigen. Zweitens wird untersucht, ob die zu beobachtende soziale Polarisierung mit der vertieften globalen Integration in Zusammenhang gebracht werden kann. Drittens wird die Frage gestellt, welche Rolle Mexico City in der und für die Weltwirtschaft einnimmt. Die vorliegenden Forschungsergebnisse zeigen, daß a) Mexico City von der Wirtschaftskrise und den sozioökonomischen Umstrukturierungen der 1980er und 1990er Jahre überproportional getroffen wurde, daß also die Krise der Industrie und der Boom der produktionsbezogenen Dienstleistungen massiv durch die Globalisierung geprägt wurden; b) die soziale Polarisierung in Mexico City ausgeprägter ist als in anderen mexikanischen Städten, was einen Zusammenhang zur spezifischen Rolle von Mexico City im Prozeß der Globalisierung vermuten läßt; c) Mexico City sich zunehmend auf globale Aktivitäten orientiert, daß die Stadt also als ein Scharnier zwischen der Weltwirtschaft und Mexiko agiert.

Anmerkungen

- 1 Dieser Text basiert auf den Arbeiten im Rahmen eines Forschungsprojekts („Migration in Megastädte der Dritten Welt. Vergleichende Fallstudien aus ausgewählten Kulturkreisen“), das vom Bundesministerium für Wissenschaft und Verkehr finanziert und vom Institut für Geographie (Universität Wien), dem Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte (Universität Wien) sowie dem Interuniversitären Institut für interdisziplinäre Forschung und Fortbildung (Universitäten Innsbruck, Klagenfurt und Wien) durchgeführt wurde. Der vorliegende Artikel ist eine stark gekürzte Version des Teilberichtes Mexiko.
- 2 Siehe: Pradilla Cobos 1997, Gráfico 1; Dussel Peters 1997: 150; de Mateo 1998: 19 f.; La Jornada, verschiedene Ausgaben; Boris 1996: 59–62, 134; Red Mexicana 1997: 26–28,

- 42; The Economist, 29.3.1997; Lustig 1994: 54; 62; Dussel Peters 1995: 461; Expansión, 26.3.1997; Wannöfel 1995: 42.
- 3 Die Maquiladora-Industrie ist eine Lohnfertigungsindustrie, die vorwiegend an der Nordgrenze des Landes angesiedelt ist. Sie importiert unter begünstigten Zollarifen halbfertige Vorprodukte, läßt sie mit billiger mexikanischer Arbeitskraft veredeln und reexportiert die Produkte dann. Produziert werden vor allem Elektrogeräte, Elektronik und Transportgüter. Hauptinvestor und -handelspartner der Maquiladora-Industrie sind naturgemäß die USA.
- 4 Wenn ganz allgemein von Mexico City die Rede ist, dann ist die Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) gemeint. Dieser Begriff bezeichnet die gesamte urbane Agglomeration, die sich verwaltungstechnisch und politisch zusammensetzt aus dem Distrito Federal und den 27 (Stand 1990) mit dem Distrito Federal zusammengewachsenen Gemeinden des Estado de México. Der Begriff Distrito Federal bezieht sich auf die 1928 geschaffene politische Einheit des keinem Bundesstaat eingegliederten Gebiets der Hauptstadt, das – bis zu den ersten Bürgermeisterwahlen im Juli 1997 – direkt dem Präsidenten unterstellt war. Der Distrito Federal umfaßte 1990 etwa ein Drittel der Gesamtfläche von Mexico City (die zu diesem Zeitpunkt 4.451,2 km² betrug) und 55% der Bevölkerung der ZMCM (Camposortega Cruz 1992: 4; INEGI 1994: 17, 31; INEGI 1996: 133).
- 5 Um die notwendigsten Lebensmittel einkaufen zu können, war 1996 ein Verdienst von zumindestens zwei Mindestlöhnen erforderlich (La Jornada, 27.12.1996). Als Mittelschicht werden Personen mit einem Einkommen von zwei bis fünf Mindestlöhnen definiert, als Oberschicht solche mit fünf Mindestlöhnen und mehr.
- 6 Da die Definition des Dienstleistungssektors die Bereiche Transport und Handel nicht miteinschließt, kommt den produktionsbezogenen Dienstleistungen naturgemäß ein höherer Anteil am gesamten Sektor zu. Die Definition umfaßt folgende Subsektoren: Finanzielle und Versicherungsdienste; Immobiliendienstleistungen; Sozial- und Bildungswesen; Hotel- und Gastgewerbe; Freizeit-, Sport und Kulturdienstleistungen; Professionelle und technische Dienste; Wartungs- und Reparatordienstleistungen; mit der Land- und Viehwirtschaft verknüpfte Dienstleistungen.

Literatur

- Aguilar, Adrián Guillermo. 1996. *Reestructuración económica y costo social en la Ciudad de México. Una metrópolis periférica en la escena global. Ponencia presentada en el Seminario „Economía y Urbanización: Problemas y Retos del Nuevo Siglo“*. Organizado por el Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, en la Unidad de Seminarios „Dr. Ignacio Chávez“, 20–22 de mayo 1996.
- Aguilar, Adrián Guillermo, Boris Graizbord, Álvaro Sánchez Crispín. 1996. *Las ciudades intermedias y el desarrollo regional en México*. México D.F.: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Altvater, Elmar, Birgit Mahnkopf. 1996. *Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft*. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Arizpe, Lourdes. 1989. *La mujer en el desarrollo de México y de América Latina*. México D.F.: UNAM.
- Aspe Armella, Pedro. 1993. *El camino mexicano de la transformación económica*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Bataillon, Claude. 1992. Servicios y empleo en la economía de la ZMCM. In: *Consejo Nacional de Población: La Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Problemática actual y perspectivas demográficas y urbanas*. México D.F.: CONAPO, 79–83.
- Becker, Joachim. 1996. Fenster für die Linke. Umbrüche in der Weltwirtschaft und alternative Gesellschaftsprojekt in der (Semi-)Peripherie. In: Becker, Joachim u.a.: *Die Zukunft der Dritten Welt. Weder Revolution noch Reform?* Wien, 8–25.

- Becker, Joachim. 1997. Entwicklungsmodelle, Internationalisierung und Verteilung. In: Raza, Werner, Andreas Novy: *Nachhaltig arm. Nachhaltig reich*. Frankfurt a.M.: Brandes & Apsel, 135–173.
- Benería, Lourdes, Martha I. Roldán. 1992. *Las encrucijadas de clase y género. Trabajo a domicilio, subcontratación y dinámica de la unidad doméstica en la ciudad de México*. México D.F.: El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica.
- Boltvinik, Julio. 1995. La Satisfacción de las Necesidades Esenciales en México en los Setenta y Ochenta. In: Garza, Luis Alberto de la, Enrique Nieto. Eds. *Distribución del Ingreso y Políticas Sociales*. Tomo I. México D.F.: Seminario Nacional Sobre Alternativas Para la Economía Mexicana. Juan Pablos Editor, 17–77.
- Boris, Dieter. 1996. *Mexiko im Umbruch. Modellfall einer gescheiterten Entwicklungsstrategie*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Bustamante Lemus, Carlos, Moisés Castillo García. 1997. *Realidad y Futuro del Comercio en la Vía Pública de la Ciudad de México*. Ponencia elaborada para el Congreso Internacional Ciudad de México, Sobre Política y Estudios Metropolitanos, organizado por el Consejo Mexicano de Ciencia Sociales, A.C., 10 al 14 Marzo.
- Camposortega Cruz, Sergio. 1992. Evolución y tendencias demográficas de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. In: *Consejo Nacional de Población: La Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Problemática actual y perspectivas demográficas y urbanas*. México D.F.: CONAPO, 3–15.
- Chávez Gutierrez, Fernando J. 1996. Las grandes empresas en el comercio exterior de México, 1983–1994. In: *Comercio Exterior*, 4, 267–284.
- Clark, David. 1996. *Urban World, Global City*. London: Routledge.
- Connolly, Priscilla. 1993. La reestructuración económica y la ciudad de México. In: Coulomb Bosc, René, Emilio Duhau. Eds. *Dinámica urbana y procesos socio-políticos. Lecturas de actualización sobre la Ciudad de México*. México D.F.: UAM-Azcapotzalco, 45–70.
- Connolly, Priscilla. 1997. *Cuál megalópolis? Ponencia presentada en el Congreso Internacional Ciudad de México*. Sobre Política y Estudios Metropolitanos, organizado por el Consejo Mexicano de Ciencia Sociales, A.C., 10 al 14 Marzo.
- Consejo Nacional de Población. 1987. *Características principales de la migración en las grandes ciudades del país. Resultados Preliminares de la Encuesta Nacional de Migración en Áreas Urbanas (ENMAU)*. México D.F.: CONAPO.
- Corona, Rodolfo, Rodolfo Tuirán. 1994. Profundas transformaciones regionales. In: *Demos. Carta demográfica sobre México*, No. 7, 21–22.
- Dabat, Alejandro. 1995. La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional. In: *Comercio Exterior*, núm 11, 866–874.
- Davis, Diane E. 1993. Crisis fiscal urbana y los cambios políticos en la ciudad de México: desde los orígenes globales a los efectos locales. In: *Estudios Demográficos y Urbanos* 22, vol. 8, núm. 1, 67–102.
- de Mateo, Fernando. 1998. *NAFTA; Foreign Direct Investment and Economic Integration: The Case of Mexico. Paper prepared for the Seminar on Migration, Free Trade and Regional Integration in North America, organised by the OECD and the Mexican Authorities with the Support of Canada and the United States*. Mexico City, 15–16 January 1998.
- dos Santos, Theotonio. 1995. *Latin America: Democratization and Structural Adjustment. The Story of an Unbalancement*. Paper presented at the XIII International Colloquium on the World Economy (Karl Renner Institut, Starnberger Institut, Fernand Braudel Center, Maison des Sciences de l'Homme). Vienna.
- Dussel Peters, Enrique. 1995. El cambio estructural del sector manufacturero mexicano, 1988–1994. In: *Comercio Exterior*, núm 6, 460–469.

- Dussel Peters, Enrique. 1997. La Economía de la Polarización. Teoría y Evolución del Cambio estructural de las Manufacturas Mexicanas (1988–1996). México D.F.: UNAM.
- Feldbauer, Peter. 1995. Mexiko und die historischen Wurzeln abhängiger Industrialisierung. In: Feldbauer, P. u. A. Gächter u. G. Hardach u. A. Novy. Hg. *Industrialisierung. Entwicklungsprozesse in Afrika, Asien und Lateinamerika*. Frankfurt a.M.: Brandes & Apsel/Südwind, 173–191.
- Feldbauer, Peter, Karl Husa, Erich Pilz, Irene Stacher. Eds. 1997a. *Mega-Cities. Die Metropolen des Südens zwischen Globalisierung und Fragmentierung*. Frankfurt a.M.: Brandes & Apsel/Südwind.
- Feldbauer, Peter, Patricia Mar Velasco, Christof Parnreiter. 1997b. Megalopolis Mexiko. In: Feldbauer, Peter, Karl Husa, Erich Pilz, Irene Stacher. Eds. *Mega-Cities. Die Metropolen des Südens zwischen Globalisierung und Fragmentierung*. Frankfurt a.M.: Brandes & Apsel/Südwind, 281–302.
- Friedmann, John. 1986. The World City Hypothesis. In: *Development and Change*, 17, 69–83.
- Friedmann, John. 1995. Where we stand: a decade of world city research. In: Knox, Paul L., Peter J. Taylor. Eds. *World cities in a world system*. Cambridge: Cambridge University Press, 21–47.
- Garza, Gustavo. 1985. *El Proceso de Industrialización en la Ciudad de México (1821–1970)*. México D.F.: El Colegio de México.
- Garza, Gustavo, Salvador Rivera. 1994. *Dinámica Macroeconómica de las Ciudades en México*. Aguascalientes: Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía y Informática.
- Gormsen, Erdman. 1995. *Mexiko. Land der Gegensätze und Hoffnungen*. Gotha: Justus Perthes Verlag.
- Harrison, M., C. McVey. 1995. Street trading in Mexico City. In: *Geography Review*, 9 (1), 7–9.
- Hiernaux Nicolás, Daniel. 1994. Hacia la ciudad neoliberal? Algunas hipótesis sobre el futuro de la ciudad de México. In: Hiernaux Nicolás, Daniel, Francois Tomas. *Cambios económicos y periferia de las grandes ciudades. El caso de la ciudad de México*. México D.F.: UAM-IFAL, 22–45.
- Hiernaux Nicolás, Daniel. 1995. Reestructuración económica y cambios territoriales en México. Un balance 1982–1995. In: *Estudios Regionales*, núm. 43, 151–176.
- Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía y Informática. 1994. *Estadísticas Históricas de México*. Tomo I. Aguascalientes: INEGI.
- Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía y Informática. 1995. *Migración Reciente en México, 1985–1990*. Aguascalientes: INEGI.
- Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía y Informática. 1996. *Estados Unidos Mexicanos. Censo de Población y Vivienda 1995. Resultados Definitivos. Tabulados Básicos*. Aguascalientes: INEGI.
- Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía y Informática. 1997. *Estadísticas Económicas. Indicadores de Empleo y Desempleo*. Aguascalientes: INEGI.
- Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía y Informática. verschiedene Jahrgänge. *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*. Aguascalientes: INEGI.
- Katz, Isaac. 1996. Exportaciones y crecimiento económico. Evidencia para la industria manufacturera en México. In: *Comercio Exterior*, 2, 109–119.
- Knox, Paul L. 1995. World cities in a world system. In: Knox, Paul L., Peter J. Taylor. Eds. *World cities in a world system*. Cambridge: Cambridge University Press, 3–20.
- Livas Elizondo, Raúl A. 1994. Desarrollo regional y apertura comercial. In: *Examen de la Situación Económica de México*, 2, núm. 819, 85–91.

- Lustig, Nora. 1994. *México. Hacia la reconstrucción de una economía*. México D.F.: El Colegio de México.
- Molina Ludy, Virginia, Kim Sánchez Saldaña. 1997. *El Fin de la Ilusión. Lo Movilidad Social Entre Familias de la Ciudad de México*. Ponencia presentada en el Congreso Internacional Ciudad de México, Sobre Política y Estudios Metropolitanos, organizado por el Consejo Mexicano de Ciencia Sociales, A.C., 10 al 14 Marzo.
- Novy, Andreas. 1997. São Paulo: Metropole Südamerikas. In: Feldbauer, Peter, Karl Husa, Erich Pilz, Irene Stacher. Eds. *Mega-Cities. Die Metropolen des Südens zwischen Globalisierung und Fragmentierung*. Frankfurt a.M.: Brandes & Apsel/Südwind, 259–280.
- Núñez Estrada, Hector R. 1992. Crecimiento sin control o control del crecimiento. Reflexiones sobre el Área Metropolitana de la Ciudad de México. In: *Gestión y Estrategia*, Vol. 3, No. 2, 10–14.
- Partida Bush, Virgilio. 1994. Nuevo derrotero en su ritmo de crecimiento. In: *Demos. Carta demográfica sobre México*, No. 7, 13–14.
- Partida Bush, Virgilio. 1995. *Migración Interna*. Tomo II. Aguascalientes: INEGI.
- Porras Macías, Agustín. 1997a. El Distrito Federal en la dinámica demográfica megalopolitana en el cambio de siglo. In: Eibenschutz Hartman, R. Hg. *Bases para la planeación del desarrollo urbano en la Ciudad de México*. Tomo I: Economía y sociedad en la metropoli. México D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana, 37–73.
- Porras Macías, Agustín. 1997b. *Estructura y dinámica de la zona metropolitana del valle de México, 1970–1995*. Ponencia elaborada para el Congreso Internacional Ciudad de México, Sobre Política y Estudios Metropolitanos, organizado por el Consejo Mexicano de Ciencia Sociales, A.C., 10 al 14 Marzo.
- Pradilla Cobos, Emilio. 1993. *Territorios en crisis. México 1970–1992*. México D.F.: Red Nacional de Investigación Urbana y Universidad Autónoma Metropolitana.
- Pradilla Cobos, Emilio. 1997. *La Megalópolis Neoliberal: Gigantismo, Fragmentación y Exclusión*. Ponencia presentada en el Congreso Internacional Ciudad de México, Sobre Política y Estudios Metropolitanos, organizado por el Consejo Mexicano de Ciencia Sociales, A.C., 10 al 14 Marzo.
- Raffer, Kunibert. 1998. Das „Management“ der Schuldenkrise: Versuch wirtschaftlicher Sanierung oder Instrument neokolonialer Dominanz? In: Parnreiter, Christof, Andreas Novy, Karin Fischer. Eds. *Globalisierung und Peripherie. Umstrukturierungen in Lateinamerika, Afrika und Asien*. Frankfurt a.M.: Brandes & Apsel/Südwind.
- Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio. 1997. *Espejismo y Realidad: El TLCAN Tres Años Después. Análisis y Propuesta Desde la Sociedad Civil*. México D.F.: RMALC.
- Rivera, Salvador. 1997. Cambios en el desarrollo urbano: ¿Es la globalización una era de desconcentración urbana? In: *Demos. Carta demográfica de México*, Núm. 10, 27–29.
- Salas Paéz, Carlos. 1992. Actividad económica y empleo en el Área Metropolitana de la Ciudad de México. 1979–1990. In: *Consejo Nacional de Población: La Zona Metropolitana de la Ciudad de México*. Problemática actual y perspectivas demográficas y urbanas. México D.F.: CONAPO, 85–93.
- Sánchez Mújica, Rodrigo, Francisco Flores Rosas. 1996. La Industria Maquiladora de Exportación en México: Orígenes y Desarrollo. In: *El Mercado de Valores*, núm. 6, 32–39.
- Schulmeister, Stephan. 1994. *Der Prozeß der weltwirtschaftlichen Entwicklung 1950–1993*. Manuskript.
- SECOFI. *Dirección General de Inversión Extranjera*. México D.F.
- Short, J. R., Y. Kim, M. Kuus, H. Wells. 1996. The Dirty Little Secret of World Cities Research: Data Problems in Comparative Analysis. In: *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 20, number 20, 697–717.

- Simon, David. 1995. The world city hypothesis: reflections from the periphery. In: Knox, Paul L., Peter J. Taylor. Eds. *World cities in a world system*. Cambridge: Cambridge University Press, 132–155.
- Tamayo, Jesús, Leonardo Tamayo. 1995. Die Maquiladoras – Umweltdumping als Entwicklungsmodell? In: Hoffmann, Reiner, Manfred Wannöfel. Eds. *Soziale und ökologische Sackgassen ökonomischer Globalisierung. Das Beispiel NAFTA*. Münster: Westfälisches Dampfboot, 151–169.
- Wannöfel, Manfred. 1995. Globalisierung der Ökonomie – soziale Transformation – gewerkschaftliche Handlungsspielräume. In: Hoffmann, Reiner, Manfred Wannöfel. Eds. *Soziale und ökologische Sackgassen ökonomischer Globalisierung. Das Beispiel NAFTA*. Münster: Westfälisches Dampfboot, 32–57.

Zeitschriften

- El Día, 15.2.1997.
 El Financiero, 14.4.1997.
 El Universal, 31.3.1997.
 Expansión, verschiedene Ausgaben.
 Fortune, 4.8.1997.
 La Jornada, verschiedene Ausgaben.
 The Economist, verschiedene Ausgaben.

Christof Parnreiter, Institut für Geographie der Universität Wien,
 Universitätsstraße 7/5, A-1010 Wien
 e-mail: c.parnreiter@signale.comlink.apc.org

Journal für Entwicklungspolitik XIV/4, 1998, S. 389–406

Renate Strobel

Delhi: Hauptstadt, Wirtschaftszentrum und Lebensraum

Eine Betrachtung über die Auswirkungen der wirtschaftlichen Liberalisierung auf die Stadtstruktur

Anders als in den meisten anderen Entwicklungs- oder Schwellenländern, wo die Funktion des administrativen und wirtschaftlichen Zentrums in einer Metropole zusammenfallen, ist Delhi zwar die Hauptstadt Indiens, das wirtschaftliche Zentrum aber ist Bombay. Bei einer Untersuchung im Sinne der global cities Debatte, die die Entwicklung einer Stadt unter dem Aspekt der Einbindung in die Weltwirtschaft betrachtet, wäre daher Bombay das naheliegendere Studienobjekt: Ein Viertel aller Steuereinnahmen Indiens werden in Bombay erwirtschaftet, ein Viertel aller Außenhandelsaktivitäten wird dort abgewickelt. Doch Delhi hat vor allem in den 90er Jahren, seit der wirtschaftlichen Öffnung des Landes, als Standort multinationaler Unternehmen, als Zentrum wirtschaftlicher Macht- und Kontrollfunktionen an Bedeutung gewonnen. Hier soll es nicht um die Frage gehen, inwieweit Delhi als global city zu bewerten ist. Vielmehr sollen die Auswirkungen der wirtschaftlichen Liberalisierung seit Beginn der 90er Jahre auf die Stadtstruktur aufgezeigt werden. Es geht darum, die Entwicklungen in Delhi nicht nur im nationalen Kontext zu betrachten, sondern zu untersuchen, welche Auswirkungen globale Einflüsse, vor allem wirtschaftliche, auf die Stadtentwicklung haben. Dabei stellt sich auch die Frage, welche Konflikte sich ergeben, wenn globale und lokale Interessen auf der städtischen Ebene aufeinandertreffen.

1. Wirtschaftspolitische Grundlagen

In Indien hat sich seit Beginn der 90er Jahre ein kultureller Globalisierungsschub vollzogen, der sich vor allem in den Metropolen manifestiert. Im Alltag drückt sich das beispielsweise in der großen Werbeschlacht von Pepsi gegen Cola-Cola aus, die auf handgemalten Werbeplakaten allgegenwärtig ist. Überall sprießen die Restaurants westlicher Fast-Food-Ketten wie Pilze aus dem Boden – McDonalds, Pizza Hut, Thanks God its Friday oder Kentucky Fried Chicken. „Foreign Brands“, also internationale Markenprodukte, sind in, vor allem bei der jungen Ober- und Mittelschicht, ob Nescafé, Mars-Schokoriegel, Nike-Schuhe oder Anzüge von Pierre Cardin. Westlicher Lebensstil, der per Satellitenschüssel ins Haus kommt und selbst von Hindi-Sendern propagiert wird, verändert nicht nur das Konsumverhalten, sondern wirkt sich auch auf Sozialstrukturen aus. So setzt sich neben der „joint-family“, der für Indien so