

Geschichte Lateinamerikas im 19. und 20. Jahrhundert.

Ein historischer Überblick.

1 Die "Zweite Conquista" – Lateinamerika und seine Commodities

1.1 Zucker und Freihandel

Zucker hat Geschichte. Diese Geschichte aber ist nicht süß. Zucker ist eine Ware, ein Cash-Crop. Darunter ist ein landwirtschaftliches Produkt zu verstehen, das für den Weltmarkt produziert wird, nicht um die Gaumen zu erfreuen, sondern um Rendite zu machen. In diesem Sinne lässt sich anhand von Zucker die untergeordnete Einbindung lateinamerikanischer Regionen in das kapitalistische Weltsystem illustrieren. Durch das Zusammenspiel von den natürlichen Eigenschaften der Pflanze, der Ausbreitungsgeschichte sowie den Anbau- und Verarbeitungsmethoden entstanden in Lateinamerika verschiedene Produktions- und Ausbeutungsformen. Freihandel, bis zum Ende des 18. Jahrhundert ein begriffliches Synonym für Welthandel, wurde dabei zur bitteren Voraussetzung für den Erfolg des "süßen Goldes".

Zwei **Monographien** zum Thema Zucker und Freihandel:

- Mintz, Sidney W. (1987): Die süße Macht. Kulturgeschichte des Zuckers. Campus: Frankfurt a. Main/ New York
- Frank, Andre Gunder (1980): Abhängige Akkumulation und Unterentwicklung. Suhrkamp: Frankfurt a. Main

Folgenden Fragen widmet sich dieser Abschnitt zum Thema Zucker:

1.1.1 Zucker – Klassifizierung der Pflanze, natürliche Eigenschaften, Anbau und Verarbeitung

Zucker ist Sucrose und somit ein Kohlenhydrat.

Er wird gewonnen aus:

- 1.) Zuckerrohr
- 2.) Zuckerrüben

1.) Zuckerrohr:



Zuckerrohr, Quelle: Unbekannt

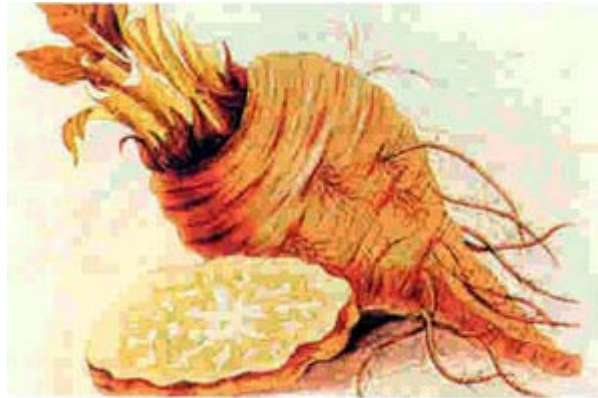
Zuckerrohr bildet die Gattung *Saccharum* der Familie *Gramineae*. Dies ist eine Gattung mehrjähriger Arten aus der botanischen Familie der Süßgräser. Zuckerrohr im engeren Sinn wird botanisch als *Saccharum officinarum* bezeichnet. Diese Kulturpflanze ist weltweit in tropischen und subtropischen Ländern verbreitet. Weltweit heißt aber nicht, dass es historisch immer so war; Zuckerrohr kam wie viele andere koloniale Kulturpflanzen erst in der Neuzeit in Gebiete, in denen es ursprünglich nicht verbreitet war.

Bewässerung und hoher Arbeitsaufwand sind für den Anbau nötig. Dies hat Folgen für die sozioökonomischen Strukturen, in welche der Anbau eingebettet ist, denn Zucker benötigt viel und billige Arbeitskraft.

Die Pflanze erreicht eine Höhe von drei bis sechs Metern, die Stängel werden zwei bis fünf Zentimeter dick.

Im Süden der USA wird Zuckerrohr meist im Winter gepflanzt und etwa acht Monate später geerntet. In tropischen Gegenden, wie Hawaii und Kuba, hat es eine Wachstumszeit von einem Jahr bis zu 18 Monaten und wird in den Monaten Januar bis August geerntet.

2.) Zuckerrüben:



Zuckerrübe, Quelle: Unbekannt

Die Zuckerrübe gehört zur Familie der *Chenopodiaceae* (Gänsefußgewächse). Der wissenschaftliche Name lautet *Beta vulgaris var. altissima*.

Die Zuckerrübe kann man als den ersten Erfolg der professionellen Pflanzenzüchtung bezeichnen. Sie ist ein Laborprodukt und existiert seit dem 19. Jahrhundert. Ihre Züchtung wurde als Folge der Kontinental Sperre (ab 1806) massiv gefördert.

Sie liefert heute etwa 2/5 des weltweit produzierten Zuckers. Gut gedeiht die Zuckerrübe auf nährstoffreichen, tiefgründigen Lehmböden und in einem Klima, in dem die mittlere Temperatur während der Wachstumsperiode bei etwa 20°C liegt.

Die Fruchtfolge auf Zuckerrübenfeldern wird sorgfältig geplant; die richtige Düngung der Felder ist beim Anbau besonders wichtig. Laborzucht, Düngung, buchhalterische Planung – die Zuckerrübe ist historisch das erste Produkt der professionellen Pflanzenzüchtung, welche die Landwirtschaft seit dem 19. Jahrhundert maßgeblich verändern sollte.

1.1.1.1 Die Verarbeitung von Zuckerrohr

Zuckerrohr ist nicht nur wegen der Bewässerung und der Anbaumethoden sehr arbeitsaufwändig. Auch Ernte und Verarbeitung benötigen eine durchgeplante und arbeitsteilige Organisation. Anbau und Verarbeitung des Zuckerrohrs sind untrennbar miteinander verbunden, da das geerntete Produkt schnell verdirbt.

"Bei der Ernte werden heute Rohrschneidemaschinen mit gewissem Erfolg eingesetzt, das meiste Zuckerrohr wird jedoch noch immer mit der Hand geschnitten. Das häufigste dabei verwendete Werkzeug ist eine große, etwa 50 Zentimeter lange und 13 Zentimeter breite Stahlklinge, die einen kleinen Haken auf der Rückseite aufweist und an einem Holzgriff befestigt ist (in Lateinamerika als *machete* bekannt).

Zuckerrohr wird dicht über dem Erdboden abgeschnitten. Die Blätter werden mit dem Haken abgestreift und der Stängel kurz oberhalb des letzten reifen Sprossgliedes abgeschnitten. Das geschnittene Rohr wird in Reihen aufgeschichtet, bis man es mit der Hand oder mit Maschinen aufammelt, bindet und auf Karren oder Lastwagen zur Zuckerfabrik fährt. Dort wird der Zucker aus dem Rohr gemahlen.

In der Zuckerfabrik befreien die (Sklaven-)Arbeiter die Stängel von den Blättern und zerkleinern bzw. zerquetschen die Stängel zwischen Höckerwalzen. Danach wird in einer Mühle eine Entsaftung unter Beigabe von heißem Wasser durchgeführt. In der Folge erhält man zwei Produkte: den Zuckersaft sowie die Begasse, das nach der Extraktion zurückbleibende feste Material. Dieses findet als Brennstoff Verwendung.

Der Zuckersaft wird im zweiten Verarbeitungsschritt mit Kalkmilch gemischt und zum Sieden gebracht. Die organischen Säuren des Zuckersafts verbinden sich mit dem Kalk und können danach herausgefiltert werden.

Der Saft wird mit Schwefeldioxid gebleicht, durch Filterpressen geleitet und in einer sich mehrfach wiederholenden Prozedur verdampft. Schließlich trennt eine Zentrifuge zwei Produkte voneinander: den Rohzucker, der in der Raffination weiterverarbeitet wird und die Melasse, aus der Rum destilliert werden kann.

Der Rohzucker wird erneut gelöst, entfärbt und wieder kristallisiert. Die Größe der Kristalle variiert von Staubzucker bis Hagelzucker."

("Zucker." Microsoft® Encarta® Enzyklopädie 2001. © 1993–2000 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.)

1.1.2 Verbreitungsgeschichte des Zuckerrohrs

Die Ausbreitung des Zuckerrohrs vollzog sich über Jahrtausende und folgte dem Muster einer **Ost-West Wanderung**.

Vor ca. 8000 Jahren gelangte Zuckerrohr von Neuguinea auf die Philippinen, vor ca. 6000 Jahren erreichte es Indien. Dort ist die Zuckergewinnung aus Zuckerrohr erstmals nachgewiesen. Auch im alten Ägypten war sie bekannt.

Von Indien her wurde das Zuckerrohr in der arabischen Welt übernommen. Ab diesem Zeitpunkt folgte der Zucker der Ausbreitung des Korans. In den Jahren 636–711 n. Chr. vollzog sich die arabische Invasion in Spanien, die Karl Martell erst 732 in Poitiers stoppte. Durch die arabische Expansion breitete sich das Zuckerrohr dann im gesamten Mittelmeerraum aus. Bereits im 8. Jahrhundert baute man Zucker auf Sizilien an, später auch auf Zypern, Malta, Rhodos, im Maghreb (v. a. Marokko) und an der Südküste Spaniens. Ab dem 14. Jahrhundert etablierte sich Zuckerrohr auch auf den Atlantikinseln.

Zucker hatte verschiedene Verwendungszwecke: Er diente dem Geschmack, süßte Speisen und Getränke, eignete sich als Konservierungsmittel, fand als Bindemittel und Arzneistoff Verwendung.

Die Verlagerung der Produktion auf die atlantischen Inseln Spaniens und Portugals im 14. Jahrhundert kann als Versuchsphase für die atlantische Expansion verstanden werden. Denn dort wurde das organisatorische Zusammenspiel von Häfen, Anbauzonen und Anbaumethoden erprobt. Als sich im 16. Jahrhundert die Produktion in die Karibik und nach Brasilien verlagerte, konnten diese erprobten Organisationsstrukturen übertragen werden.

1.1.2.1 Produktionsbedingungen des Zuckerrohrs

Zuckerrohr erfordert neben Wasserressourcen für die Bewässerung auch Waldbestände in der Umgebung des Anbaus, um Brennholz für die Verarbeitung in der Zuckersiederei zu erhalten. Das heißt, es muss eine Anbaugegend mit einer gewissen Niederschlagsmenge sein.

Die Kunst der Bewässerung – die Bewässerungssysteme waren äußerst komplex – war vor allem im arabischen Raum sehr ausgefeilt. Neben diesem technisch-wissenschaftlichen Interesse an den Bewässerungsmethoden, galt den verschiedenen Zuckersorten große Aufmerksamkeit. Was die zweite zentrale Anforderung der Kulturpflanze Zuckerrohr – die

Arbeitsintensität – anbelangt: Ihr wurde im arabischen Zuckerrohranbau durch **Sklavenarbeit** Rechnung getragen.

Generell lässt sich beobachten: überall wo Zucker angebaut wurde, gab es die Sklaverei als (Zwangs-)Organisationsform der Arbeit.

Die europäische Zuckerproduktion kam infolge der Kreuzzüge (1095–1291) zunehmend in Gang. Auch in der von Europäern betriebenen Zuckerproduktion auf Kreta, Zypern und in Marokko wurden Sklaven eingesetzt. Sklavenarbeit wurde jedoch nicht nur von den Arabern übernommen, in Europa selbst gab es in vielen Arbeitsbereichen Erfahrungen mit dieser Form der Zwangsarbeit. Die Organisation der spätmittelalterlichen Zuckerproduktion Europas diente dann auch als Vorbild für die Plantagenwirtschaft in Lateinamerika. Im Unterschied zum arabischen Raum kam es in Europa aber zu einer räumlichen **Trennung** zwischen den Produktionszentren und den kommerziellen und technologischen Machtzentren. Dieses Machtzentrum lag im 13. Jahrhundert in Antwerpen. Antwerpen wurde von Amsterdam (16. Jh.) und London (17./18./19. Jh.) abgelöst.

Die europäische Zuckerproduktion vermochte auch technologische Neuerungen hervorzubringen, wie die Erfindung der vertikalen Dreiwalzenmühle im 17. Jahrhundert.

1.1.3 Die Produktion von Zuckerrohr in der Neuen Welt

Die Produktion von Zuckerrohr verbreitete sich seit dem Mittelalter schrittweise im arabischen Raum, im Mittelmeerraum und zuletzt auf den atlantischen Inseln. Im Zuge der atlantischen Expansion Europas verlagerte sich die Zuckerproduktion in die Neue Welt. Drei koloniale Mächte – Spanien, Portugal und England – waren Träger dieser Verlagerung. Die drei Akteure hatten drei verschiedene Produktionsweisen und Vertriebsstrukturen entwickelt. Diese lösten einander historisch zum Teil ab, teils koexistierten sie auch. Allgemein kann gesagt werden, dass in der Abfolge dieser Produktionsweisen und Vertriebsstrukturen ein genereller Trend hin zum Freihandel zu verzeichnen war.

1.1.3.1 Die spanische Zuckerproduktion in der Karibik

Bereits auf seiner zweiten Reise (1493) brachte **Kolumbus** Zuckerrohr nach Santo Domingo. Von Beginn an handelte es sich beim Aufbau der Zuckerproduktion um den **Transfer einer kompletten Organisationsstruktur** (Anbau, Verarbeitung, Arbeitsverhältnisse). Neben der Pflanze und dem Wissen wurden auch die Arbeitskräfte importiert. Dies brachte bereits ab 1503 den Einsatz afrikanischer Sklaven auf Plantagen mit sich. Träger des Technologie-Imports waren kanarische Lehrmeister, welche die Mühlentechnologie (mit zwei vertikalen Walzen) mitbrachten. Ungefähr ab 1516 lief der Zucker-Export nach Europa an. Obwohl die Produktion damit von Beginn an exportorientiert war, gehorchte der Handel dem zentralistisch-bürokratischen Muster der spanischen Kolonialisierung: alle Waren wurden zunächst Richtung Mutterland verschifft, um erst dann auf den damaligen Weltmarkt gebracht zu werden.

Der spezifische Charakter der spanischen Kolonialisierung erwies sich für die Zuckerproduktion jedoch als Hindernis: Die kapitalintensive Ausweitung der Pflanzertätigkeiten wurde von der spanischen Krone nicht gefördert. Es fehlte an Krediten.

Folgende Faktoren bewirkten, dass sich eine eigenständige Pflanzerschicht nicht ausbilden konnte:

- Der chronische Mangel an Investitionskapital.
- Der Bevölkerungsmangel bzw. der Mangel an Arbeitskräften, der durch den zwangsweisen Import von Menschen vorerst nicht hinreichend ausgeglichen werden konnte.

Die der spanischen Kolonisation zu Grunde liegenden gesellschaftlich-ideologischen Motive der Kolonisten. Das Verlangen nach Ehre, Ruhm und schnellem Glücksritter-Reichtum paarte sich mit einer feudalen Kultur des *deshonor del trabajo* (Geringschätzung der Arbeit). Die Kolonisten entsprachen somit nicht dem Bild des modernen unternehmerischen *homo oeconomicus*, der im kapitalistischen Weltsystem zu Geld und Reichtum gelangt.

1.1.3.2 Portugiesische Zuckerproduktion in Brasilien

Die Kolonisierung in Brasilien folgte einer anderen Dynamik als jene Spaniens. Nicht um die Bildung von zentralistischen Vizekönigreichen ging es, nicht die Unterordnung der indigenen Bevölkerung unter Krone und Kirche war das Ziel. Vielmehr beschränkte sich die portugiesische Kolonisierung in der Frühphase auf die Bildung von Küstensiedlungen und die Etablierung von Häfen. Diese fungierten als Umschlagplätze der in der unmittelbaren Küstenregion produzierten Ausbeutungswaren bzw. jener im Landesinneren in regelrechten Beutezügen eingebrachten Güter und Menschen.

Die Kolonisten verließen sich bei der Etablierung der Zuckerrohrproduktion nicht auf die Krone, sondern konnten im 16. Jahrhundert auf die Förderung durch europäisches (d. h. holländisches) Kapital setzen. Dieses Investitionskapital ermöglichte den Aufstieg der brasilianischen Zuckerproduktion, welche die Spanier aus dem Zuckergeschäft verdrängte. Im Jahr 1625 stammte der gesamte europäische Zuckerimport aus Brasilien. Trotz massiver englischer und französischer Konkurrenz aus der Karibik, konnte sich die brasilianische Zuckerproduktion bis zum Einsetzen des Kaffeebooms im 19. Jahrhundert halten und ausweiten.

1.1.3.3 Britische Zuckerproduktion

Gemäß dem Vertrag von Tordesillas von 1494 verblieb England ohne Gebietsansprüche auf das Territorium des späteren Lateinamerika.

Die Kolonialisierung Nord-Amerikas verfügte hingegen über eine ganz spezifische (für das Mutterland ungünstige) Stoßrichtung; es handelte sich um eine Kolonisierungsbewegung politisch-religiöser Dissidenten.

Als Alternative bot sich ein etwas anderes koloniales Betätigungsfeld an: die staatlich organisierte und unterstützte **Piraterie** bzw. das Führen von Seekriegen in der Karibik. 1627 besiedelten die Briten Barbados, 1655 eroberten sie Jamaika.

Dies wirft ein Licht auf die Substanz jener Vorstellung, wonach die freie, marktvermittelte Konkurrenz die Grundlage jeder kapitalistischen Prosperität darstelle. Das englische Beispiel zeigt, dass dieser Prosperität durch staatliche und außerökonomische Maßnahmen (Gewalt, Eroberung, Monopole etc.) das Fundament gelegt wurde. Die Forderung nach Freihandel und freier Konkurrenz, die ab dem 18. Jahrhundert vor allem in England formuliert wurde,

spiegelte eine Position der Stärke wider. Und diese Position war durch eine nicht-freihändlerische Vorgeschichte erreicht worden. In diesem Sinne lässt sich (bis heute) die Forderung nach Freihandel als Wunsch der stärkeren Akteure nach freiem Handel mit bzw. gegen die schwächeren Akteure interpretieren.

Die etablierten karibischen Basen der britischen Zuckerversorgung wurden politisch und ökonomisch als Teil des *Empire* gedacht. Der Handel war monopolisiert, die Produktion auf den Inseln wurde auf ein einziges Produkt (Zucker) reduziert.

1.1.4 Zucker als Paradefall für Freihandel

Alle drei in die Zuckerproduktion involvierten Akteure – Spanien, Portugal (bzw. die Niederlande), England – gehorchten bis zum Ende des 18. Jahrhunderts einer speziellen Logik des Zuckervertriebs. Dieses **Vertriebssystem** wird als **merkantilistisch** bezeichnet. Die Absicht des Merkantilismus (16. bis 18. Jahrhundert) ist die Stärkung des Staates, der entstehenden Nation. Zu diesem Staat werden auch die Kolonien gezählt. Das handelspolitische Ziel ist eine aktive Handelsbilanz, d. h. mehr Exporte als Importe.

Wie der englische Nationalökonom **John Stuart Mill** 1849 beobachtete, galten koloniale Lieferungen an das Mutterland hierbei nicht als Exporte, sondern als Binnenhandel: "Der Handel Englands mit Westindien kann kaum als ein auswärtiger Handelsverkehr betrachtet werden, sondern er gleicht mehr einem Verkehr zwischen Stadt und Land (...)" (zit. nach: Frank, Andre Gunder (1980): *Abhängige Akkumulation und Unterentwicklung*. Suhrkamp: Frankfurt a. Main: 119)

Die wirtschaftspolitischen Maßnahmen des **Merkantilismus**:

- Privilegierung und Förderung der Exportindustrie (so z. B. der Zuckerrohrproduktion in den Kolonien)
- Rohstoffe sollen nicht exportiert werden
- Fertigwaren sollen nicht importiert, sondern im eigenen Land hergestellt werden
- Die Bevölkerung soll sich möglichst vergrößern, um ein entsprechendes Arbeitskräftepotenzial zu schaffen
- Die Kolonien haben die Funktion, Rohstoffe für die Exportindustrie im Mutterland und Arbeitskräfte bereit zu stellen

Der Historiker Sidney Mintz fasst das merkantilistische System so zusammen:

"Kaufe Fertigwaren niemals anderswo, verkaufe deine (tropischen) Erzeugnisse niemals anderswohin und benutze für den Gütertransport ausschließlich englische Schiffe: fast zwei Jahrhunderte lang verbanden diese Gebote, die kaum weniger geheiligt wurden als die Bibel, Plantagenbesitzer und Raffineure, Kaufleute und Abenteurer, jamaikanische Sklaven und Liverpooler Schauerleute, Monarchen und Bürger miteinander." (Mintz, Sidney W. (1987): *Die süße Macht. Kulturgeschichte des Zuckers*. Campus: Frankfurt a. Main/ New York: 75)

Auf diese Weise begann für London ab 1585 der Aufstieg zum bedeutendsten Raffineriezentrum für den europäischen Handel mit Zucker. Der Zucker wurde als Melasse nach England verbracht und dort weiter verarbeitet. Noch vor der dominanten Stellung im Anbau hatte England beinahe eine Monopolstellung in Vertrieb und Verarbeitung von Zucker errungen.

1.1.4.1 Der Transatlantische Dreieckshandel unter der Hegemonie Großbritanniens

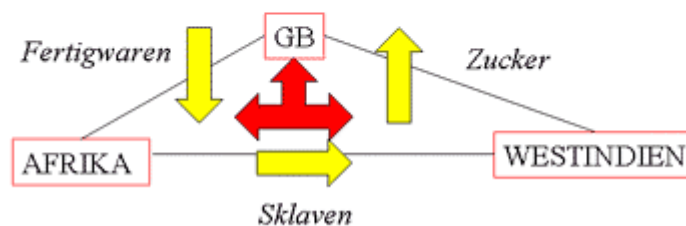
Im Bereich des Kolonialhandels im Allgemeinen und in der Zuckerrohrproduktion im Besonderen gelang es Großbritannien, die Vorherrschaft gegenüber den anderen Kolonialmächten zu erringen. Die territorial größten Kolonialisten – Spanien und Portugal – konnten keine nennenswerte Rolle im sich etablierenden Handelssystem spielen.

Der Historiker Immanuel Wallerstein fasst die neu entstandene Hierarchie zwischen den kolonialen Gebieten und den europäischen Mächten so zusammen: Zwischen 1600 und 1750 sei eine neue periphere Region geschaffen worden: "Bei jener peripheren Region handelte es sich um den erweiterten karibischen Raum, der sich von Nordostbrasilien bis Maryland erstreckte und hauptsächlich Zucker, Tabak und Gold lieferte. Den wirtschaftlichen Gewinn teilten sich die Vereinigten Niederlande," (bis 1650) "England," (v.a. ab 1690) und "Frankreich, also die Staaten des Zentrums des kapitalistischen Weltsystems." (Wallerstein, Immanuel (1998): Das moderne Weltsystem II – Merkantilismus. Europa zwischen 1600 und 1750. Promedia: Wien: 194)

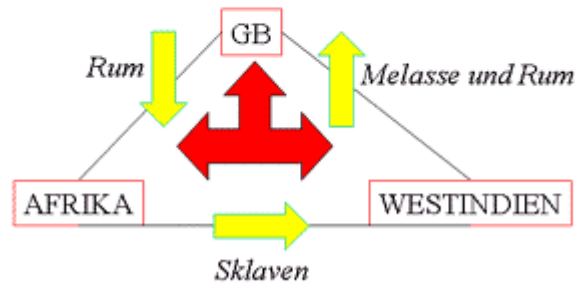
Unter der Hegemonie Großbritanniens entwickelte sich ein Handelsnetz, das es auf diese Weise bisher noch nicht gegeben hatte: der **Transatlantische Dreieckshandel**. Es gab zwar zuvor durchaus große Handelsflotten (China, Spanien). Diese mussten jedoch damit leben, dass bei längeren Handelsreisen die Hin- oder Rückfahrt ohne Ladung und damit ohne Gewinn vor sich ging. Der transatlantische Dreieckshandel sicherte Ladung und Gewinn auf allen Etappen der Handelsreise.

Transatlantischer Dreieckshandel

1



Transatlantischer Dreieckshandel 2



Zur zentralen Rolle der **Sklavenarbeit** in beiden Phasen des transatlantischen Dreieckshandels schreibt Sidney Mintz:

"[...] in beiden [Phasen] gab es eine ‚falsche Ware‘ – die aber für das System absolut unentbehrlich war –, sie bestand in menschlichen Wesen, in Menschen. Sklaven waren deshalb eine ‚falsche Ware‘, weil ein Mensch kein Gegenstand ist, selbst wenn er als solcher behandelt wird. In diesem Falle wurden Millionen von Menschen als Waren behandelt. Um sich in ihren Besitz zu bringen, wurden Produkte nach Afrika verschifft; mit ihrer Arbeitskraft wurde in den beiden Americas Reichtum geschaffen. Der Reichtum, den sie schufen, floß zum größten Teil nach Britannien zurück; die Produkte, die sie erzeugten, wurden in Britannien konsumiert; und die von den Briten hergestellten Güter – Kleidung, Werkzeug, Folterinstrumente – wurden von den Sklaven konsumiert, die selbst wiederum in diesem Prozeß der Schaffung von Reichtum verkonsumiert wurden." (Mintz, Sidney W. (1987): Die süße Macht. Kulturgeschichte des Zuckers. Campus: Frankfurt a. Main/ New York: 72)

Ab einem gewissen Zeitpunkt wurde das merkantilistische Regime, dessen sich Großbritannien in Bezug auf seine Kolonien in der Karibik selbst bedient hatte, zu einem Hindernis für die weitere Expansion des britischen Kapitalismus: "Smith war der Meinung, daß ‚die industrielle Arbeitsteilung in hohem Maße durch die Ausdehnung des Marktes [im Inland] begrenzt‘ sei, insbesondere durch die Bevölkerung, die sich einer ineffektiven Landwirtschaft widme. Diese Grenze konnte verschoben werden, indem England seinen absoluten Vorteil in der Industrie und beim Export industrieller Produkte im Austausch gegen Rohstoffe ohne die merkantilistische Handelsrestriktion ausnutzte." (Frank, Andre Gunder (1980): Abhängige Akkumulation und Unterentwicklung. Suhrkamp: Frankfurt a. Main: 122)

Dass **Freihandel** immer nur für den hegemonialen Akteur vorteilhaft ist, beobachtete bereits der deutsche Nationalökonom **Friedrich List**:

"Wir haben nachgewiesen, wie England durch seine Politik und durch seine Macht produktive Kraft und durch seine produktive Kraft Reichtum erlangt hat (...). Eine Nation wie die englische, deren Manufakturkraft einen weiten Vorsprung vor der aller anderen Nationen gewonnen hat, *erhält und erweitert ihre Manufaktur- und Handelssuprematie am besten durch möglichst freien Handel*. Bei ihr ist das kosmopolitische Prinzip und das politische ein und dasselbe." (List, Friedrich (1959): Das nationale System der Politischen Ökonomie. Basel (nach der Ausgabe letzter Hand von 1844): 45)

1.1.5 Die Plantagenökonomie und ihre Arbeitsverhältnisse

Der Anbau und die Verarbeitung von Zuckerrohr in der Karibik und in Brasilien war in einer spezifischen Produktionsweise organisiert: der Plantage.

Eine Plantage ist eine **großflächige landwirtschaftliche Betriebsform** in den Tropen und Subtropen, die – meist in Form von extensiven **Monokulturen** – der Erzeugung pflanzlicher Produkte dient, welche überwiegend für den Export bestimmt sind. Die Plantagenwirtschaft wurde von den Europäern in ihren Kolonien eingeführt. Sie stand im Gegensatz zu den dort üblichen Bewirtschaftungsweisen der lokalen Bevölkerung, die zumeist in Form der Selbstversorgung und auf kleinen Flächen mit wechselnder Bepflanzung durchgeführt wurde. Übliche Anbauprodukte auf Plantagen sind **Zuckerrohr, Tabak, Baumwolle, Kaffee, Tee, Kakao, Bananen, Ananas und Kautschuk**.

1.1.5.1 Sklavenarbeit

Bis in das 19. Jahrhundert war die Plantage eng mit Sklavenarbeit verbunden. Zwischen dem Siebenjährigen Krieg und der Mitte des 18. Jahrhunderts war der britische Sklavenhandel an seinem Höhepunkt angelangt. Er war (trotz des hohen Risikos der Überfahrt und der hohen Todesrate an Bord der Schiffe) der profitabelste Bereich des transatlantischen Sklavenhandels. Die Abolitionsbewegung, die für die Abschaffung der Sklaverei kämpfte, bekam erst zu einem Zeitpunkt gesellschaftliches Gewicht, als sich Sklavenhandel und Sklavenarbeit nicht mehr auszahlten.

1.1.5.2 Kontraktarbeit

Im 19. Jahrhundert wurden Sklaven durch Wanderarbeiter bzw. Kontraktarbeiter ersetzt. Diese kamen vornehmlich aus Europa. Viele von ihnen trieb die wirtschaftliche Not dazu, die entsprechenden Verträge einzugehen. Allgemein gesprochen handelte es sich dabei um Menschen, die im Zuge der Herausbildung des industriellen Kapitalismus aus ihren traditionellen sozio-ökonomischen Strukturen herausgestoßen worden waren (verarmte Kleinbauern und Handwerker). Sie kamen im Gegensatz zu den Sklaven von allein und das Zwangsverhältnis, in das viele durch die Kontraktverträge und durch Verschuldung (Kosten der Überfahrt) gerieten, konnte als selbstverschuldet dargestellt werden. Die Auswanderung wurde professionell, staatlich oder privat, organisiert.

Zur österreichischen Variante dieser organisierten Auswanderung siehe: Prutsch, Ursula (1996): Das Geschäft mit der Hoffnung. Österreichische Auswanderung nach Brasilien 1918–1938. Böhlau: Wien u. a.

1.1.5.3 Die Plantage als Synthese von Feld und Fabrik

Auf der Plantage ist eine **Betriebsführung ähnlich wie in einer großen Fabrik** üblich, mit einem Betriebsführer – der von dem häufig im Ausland ansässigen Besitzer der Plantage eingesetzt wird und nur selten selbst Eigentümer ist – sowie einigen wenigen Aufsehern,

jedoch einer großen Zahl einfacher Landarbeiter, die auf Lohnbasis und oft nur saisonal, etwa zur Erntezeit, auf der Plantage beschäftigt sind.

Das Zuckerrohr wird am Feld angebaut, die Zuckerherstellung findet im Siedehaus statt, das der Plantage angeschlossen ist. Wie eine Fabrik ist die Plantage und das Siedehaus von Arbeitsteilung sowie von der Differenzierung der Arbeitskräfte nach Alter, Geschlecht und körperlicher Verfassung geprägt. Zeitbewusstsein, Disziplin und Entfremdung bestimmen die Arbeit.

Der Plantagenbesitzer in der Karibik ist eine Kombination aus Farmer und Fabrikant. Er gebietet nicht nur über Land, Arbeitskräfte, Verarbeitungs- und Lagerinfrastruktur, sondern sichert seine hohen Investitionen durch Preisabsprachen, Spekulationen und Bankverbindungen ab. Er ist mit diesen umfassenden Aktivitäten ein Vertreter einer kapitalistischen Agrarbourgeoisie.

Warum kann man den Plantagenbetrieb als industriell kapitalistisch bezeichnen?

Folgende Faktoren sprechen dafür:

1. Trennung von Produktion und Konsumtion
2. Trennung des Arbeiters von seinem Werkzeug (Produktionsmittel)
3. Organisation der Arbeitskraft nach Effektivität (Disziplin)

1.2 Kaffeeboom in Lateinamerika

Kaffee ist eines jener Cash-Crops, die seit der atlantischen Expansion Europas auf dem entstehenden kapitalistischen Weltmarkt zirkulieren. Cash-Crops, das sind landwirtschaftliche Produkte, die mit dem Ziel hergestellt werden, als renditebringende Waren auf einem überregionalen Markt verkauft zu werden. Das bedeutet jedoch nicht, dass die Verhältnisse, unter denen diese Waren produziert werden, historisch denen eines kapitalistischen Agro-Business entsprechen (Maschineneinsatz, Landarbeiter etc.). Die Herstellung von Zucker z. B. kann als Prototyp einer in den Weltmarkt eingebetteten Produktionsweise gelten, die sich unter den Bedingungen eines merkantilistischen Handelsregimes einer spezifischen Organisationsform der Arbeit bediente: der Sklaverei.

Auch in der Geschichte des Kaffeeanbaus spielte die Sklaverei eine wichtige Rolle. Anhand des Beispiels Brasilien lässt sich jedoch ab der Mitte des 19. Jahrhunderts eine neue Produktionsweise illustrieren: Das ***colono-System***.

In diesem Abschnitt sollen die politischen und ökonomischen Mechanismen rund um den Kaffee vornehmlich anhand des Beispiels Brasilien erklärt werden. Darüber hinaus werfen wir ein Licht auf folgende Fragen:

Einen Überblick über Anbau, historische Hintergründe und politische Ökonomie des Kaffees bietet:

- Baum, Holger/Offenhäuser, Dieter (1994): Kaffee. Armut – Macht – Märkte. Ein Produkt und seine Folgen. Horlemann: Unkel a. Rhein

1.2.1 Anbauggebiete und Sorten der Pflanze Kaffee

Die Kaffeeanbaugebiete befinden sich in einem Gürtel rund um den Äquator, zwischen den Wendekreisen des Krebses und des Steinbocks. So decken sich die Anbaugebiete mit den Gebieten der ehemaligen Kolonien der Kaffee importierenden Länder.

In Lateinamerika lassen sich für das 19. Jahrhundert folgende kaffeeexportierende Länder und ihre Kaffeeregionen benennen:

- Mexiko: Chiapas, Oaxaca, Veracruz
- Karibik: Martinique, Saint Dominigue (18. Jahrhundert), Kuba (19. Jahrhundert)
- Mittelamerika: Guatemala, El Salvador, Nikaragua, Costa Rica
- Südamerika: Kolumbien, Venezuela
- Brasilien: São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais

1.2.1.1 Kaffeeanbaubedingungen

Für den Anbau des Kaffees muss der Boden fruchtbar und feucht sein. Kaffeebäume sind frostempfindlich, trotzdem werden sie auch in kühleren Regionen angebaut. Kaffeeplantagen werden von Meereshöhe an bis zur tropischen Frostgrenze von etwa 1.800 Metern angelegt. Die Samen werden entweder direkt auf dem Feld oder in speziellen Baumschulen gepflanzt (Setzlinge). Man verwendet reichlich Mineraldünger, um kräftige, gesunde Bäume mit hohem Ertrag zu erhalten. Baum und Früchte sind besonders durch Pilz- und Insektenbefall gefährdet.

Der Kaffeeanbau erfordert eine **hohe Kapitalausstattung**: Erst nach fünf Jahren trägt der Baum die ersten Früchte. Die Ernte erfolgt großteils von Hand.

Ein erster Teil der Weiterverarbeitung findet im Produktionsland statt. Dazu gehören das Rösten und Sieden sowie die Verpackung der trockenen Kaffeebohnen. Ein wichtiger Faktor ist – wie bei allen Cash-Crops – der Transport. Viele Kaffeeanbauregionen befinden sich deshalb in der Nähe des Meeres. Die lange Wartezeit bis zur ersten Ernte, der hohe Arbeitsanspruch der Pflanze, die händische Ernte sowie die Infrastruktur für die Vorverpackung – dies sind die Faktoren, die eine hohe Kapitalausstattung erfordern.

Innerhalb der über 60 Kaffeearten sind nur zwei von wirtschaftlicher Bedeutung

1.) *Coffea arabica* (weltweit ca. 10 Millionen Pflanzen)

- mutmaßliches Ursprungsgebiet Äthiopien, wurde im Zuge der europäischen Kolonisation weltweit verbreitet
- Koffeingehalt (0,8 – 1,3 %)
- In Lateinamerika findet nur die Arabica-Bohne Verwendung

2.) *Coffea robusta* (weltweit ca. 4 Mill. Pflanzen)

- Um 1900 in Zentralafrika entdeckt, hoher Koffeingehalt (2,5 %)

Zusammen liefern diese beiden Arten 98 % des weltweit erzeugten Rohkaffees.

Die Eigenschaften der Pflanze blieben nicht ohne Folgen auf die sozialen und politischen Strukturen, in welche der Anbau eingebettet war:

"The nature of both international demand and Latin American power arrangements meant that coffee's success always rested primarily on rich land and poor workers."

(Topik, Steven V.: Coffee. In: Topik, Steven V./Wells, Allen (1998) (eds.): The second conquest of Latin America. Coffee, henequen, and oil during the export boom 1850–1930. University of Texas Press: Austin: 75)

Aktuell wichtigste Erzeugerländer von Kaffee:

PRODUKTION 1997 (in Tausend Tonnen)

Weltproduktion	5.676
Brasilien	1.212
Kolumbien	696
Mexiko	336
Indonesien	290
Vietnam	253
Äthiopien	246
Uganda	228
Guatemala	216
Indien	205
Ecuador	180

(Quelle: "Kaffee." Microsoft® Encarta® Enzyklopädie 2001. © 1993–2000 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.)

1.2.2 Kaffee in der französischen Karibik und Kaffee als Industrialisierungs-Begleiter

Zwischen 1739 und 1789 wurden rund 60% des weltweit produzierten Kaffees auf französischen Plantagen im heutigen Haiti erzeugt. Hinter dieser Kaffeeproduktion stand die Ausbeutung von Sklavenarbeit.

Die mit der Kaffeeproduktion verbundene Sklavenökonomie in Haiti führte zu einer Reihe von **Sklavenaufständen**. Diese gipfelten im Zuge der Französischen Revolution in einer Sklavenrevolution, die 1804 die Unabhängigkeit von Frankreich einbrachte. Der Ausgang der Ereignisse in Haiti hatte große Auswirkungen auf die lateinamerikanischen Unabhängigkeitsrevolutionen zu Beginn des 19. Jahrhunderts. Für die *Criollo*-Eliten war die Verhinderung einer erfolgreichen sozialen Bewegung der unteren Volksschichten nicht weniger wichtig als die Unabhängigkeit von Spanien selbst.

Trotz der außergewöhnlichen Befreiungsrevolution in Haiti war damit in den darauf folgenden Jahrzehnten kein Entwicklungsschub verbunden. Heute gehört Haiti zu den ärmsten Ländern Lateinamerikas und der Karibik.

1.2.2.1 Kaffee und Industrialisierung

Von Sklaven produzierter Kaffee half in Europa **Disziplin und Schichtarbeitszeiten** einzuführen. Kaffee und Zucker stellten ernährungsgeschichtlich gesprochen die zentralen Begleiter der Industrialisierung dar. Die kapitalistische Industrie ist von Arbeitsdruck, Zeitdisziplin und Hektik geprägt. Die kurzen Erholungspausen erforderten schnell konsumierbare Energiespender und Wachhalter. Die in der bäuerlichen Welt gebräuchlichen Getränke konnten diese Rolle nicht mehr spielen. Entweder verfügten sie über einen Alkoholgehalt (Bier) oder fanden aus Kosten- und Konservierungsgründen nicht mehr den Weg in die Fabrik (Milch). Diese Getränke waren zugleich **Nahrungsmittel**. In den neuen Industrien half man sich hingegen mit **Genussmitteln**. Zucker konnte die schnelle Energie liefern, Kaffee vermochte die für die Arbeit an den Maschinen notwendige Wachsamkeit zu erhöhen.

1.2.3 Der Kaffeeanbau in Brasilien

1.2.3.1 Kaffeeanbau in Brasilien vor 1888

Brasilien ist das größte kaffeeproduzierende Land. Etwa ein Viertel des Kaffees der Welt wächst auf den Plantagen von São Paulo, Paraná, Espírito Santo und Minas Gerais.

Das Jahr 1888 ist die entscheidende Zäsur in der Geschichte der brasilianischen Kaffeeproduktion. Die in diesem Jahr eingeführte *Lei Aurea* änderte die Organisationsform der Arbeit im Kaffeekomplex grundlegend. Das Sklavensystem wurde abgeschafft, das *colono*-System konnte sich etablieren.

Bereits vor 1888 war Brasilien wichtigster Produzent von Kaffee. Einige Stichworte können den hohen Entwicklungsstand illustrieren, der mit dieser dominanten Position in der Kaffeeproduktion verbunden war:

- Um 1888 produziert Brasilien zweimal so viel Kaffee wie ganz Lateinamerika zusammen.
- Das BNP war vermutlich größer als in Portugal.
- Rio de Janeiro war eine größere Stadt als Rom bzw. Madrid.
- Um 1890 verfügte Brasilien neben Indien über das längste Eisenbahnnetz außerhalb Europas und den USA.

Vor diesem Hintergrund blieb Brasilien im 19. Jahrhundert auch politisch stabil. Es gab kaum Unabhängigkeitsbestrebungen von Portugal. Die Angst vor Sklavenaufständen ließ alle Unabhängigkeitsbestrebungen in den Hintergrund treten. Das haitianische Beispiel hatte der Oligarchie Brasiliens die Gefährlichkeit einer Unabhängigkeitsbewegung im einem Sklavenstaat vor Augen geführt. Dass der portugiesische König (selbst auf der Flucht vor französischer Besatzung und republikanischen Bewegungen im Mutterland) zeitweilig den Sitz seines Hofes nach Brasilien verlegte, zeigt, wie sehr nach politischer Stabilität getrachtet wurde.

Um 1800 arbeiteten mehr als 100.000 **Skaven** auf den brasilianischen *cafezales*. Der Großteil der Skaven in Brasilien arbeitete allerdings auf den Zuckerplantagen. Die Zuckerproduktion dominierte die brasilianische Ökonomie bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts.

Von Beginn der Kolonisierung an bis zu ihrer Abschaffung mit der *Lei Aurea* war die Sklaverei in Brasilien erlaubt. Diese Entwicklung steht im Gegensatz zum spanisch sprechenden Lateinamerika, wo Sklaverei offiziell verboten war (Ausnahme Kuba). Die brasilianischen Oligarchien nahmen aktiv am Sklavenhandel teil. Dieser direkte Zugang zur Quelle des Nachschubs ließ in Brasilien eine andere Struktur der Sklavenhaltung als z. B. in den USA entstehen.

In den USA wurde den Sklaven unter dem Motto des *slave breeding* hinreichende Reproduktionsbedingungen gewährt: Sklavinnen wurden neben männlichen Sklaven eingesetzt, Familiengründungen gestattet und kleine Landflächen für die Subsistenzwirtschaft zur Verfügung gestellt.

In Brasilien hingegen waren 70% der Sklaven Männer, die isoliert gehalten wurden. Die harten Ausbeutungs- und Lebensbedingungen führten ständig zu Aufständen.

Welche Rolle spielte die Kaffeeproduktion für die ökonomische und politische Entwicklung Brasiliens? Die Dependenztheoretiker André Gunder Frank und Theotonio Dos Santos meinen, dass die auf Sklavenarbeit beruhende Kaffeeproduktion die Abhängigkeit (**Dependenz**) Brasiliens im Weltsystem begründete.

Die Kaffeebarone hielten die quasi-feudalen Strukturen aufrecht, zeigten kein Interesse an nationalem Fortschritt, demonstrierten eine Rentiersmentalität und scheuten Innovationen. In den Außenbeziehungen war diese Cash-Crop-Produktion auf den kapitalistischen Weltmarkt ausgerichtet. In den ökonomischen Binnenbeziehungen gehorchten die Kaffeebarone jedoch einer Logik, die kaum mit einer kapitalistischen Unternehmer-Mentalität zu tun hatte.

1.2.3.2 Kaffeeanbau in Brasilien nach 1888 – Das Colono-System

Mit der *Lei Aurea* des Jahres 1888 fand eine solch abrupte Transformation eines Arbeitssystems statt, dass sich nur wenige vergleichbare Prozesse in der Geschichte finden lassen.

Vom Sklavensystem zum *colono*-System

Die Kaffeeproduktion beruhte bis 1888 auf der Sklavenarbeit in den *cafezales*. Ab Mitte des 19. Jahrhunderts zahlte sich die Sklaverei aus ökonomischen und politischen Gründen nicht mehr aus.

Colono bedeutet Kolonisierer bzw. Siedler. Diese wurden auf den Kaffee-*fazendas* (Plantagen) angesiedelt. Es handelt sich um Familienbetriebe innerhalb der *fazendas*. Der *colono* schließt einen Vertrag mit dem *fazendeiro* ab. Für das Nutzungsrecht (*usufructe*) eines Stück Landes muss er die Kaffeesträucher in Stand halten. Darüber hinaus ist er verpflichtet, gegen Entlohnung im Ernteeinsatz zur Verfügung zu stehen. Das Subsistenzland wird ohne Landtitel bebaut, das Lohneinkommen wird meist für Schulden gestundet (z. B. die Kosten der Überfahrt bei Einwanderern) oder wird in den *rejas*-Geschäften ausgegeben. Diese Geschäfte gehören zur *fazenda* und zwingen den *colono*, zu überhöhten Preisen einzukaufen.

Die **Familie** bildet das **Rückgrat** dieses Systems. Im Gegensatz zum Sklavensystem, wo der Sklavenhalter für die Reproduktionskosten (Nahrung, Kleidung etc.) aufkommen musste,

werden hier die Reproduktionskosten in die Schattenarbeit des modernen Haushalts ausgelagert. Es sind die Frauen und Kinder, welche die Reproduktionsarbeit im Haus und auf dem Subsistenzland leisten.

Aus der Sicht der *colonos* bedeutete

- die Subsistenzproduktion: ökonomische Autonomie und Handlungsspielraum
- die Kaffeeproduktion: Abhängigkeit, Unterordnung, ständige Konflikte, Misstrauen und andauernde Disziplinierung

Im Element der Subsistenzproduktion lag die Zukunftshoffnung vieler *colonos*: Von der anfänglichen Abhängigkeit in der **Schuldknechtschaft** hin zum Erwerb eines eigenen Landtitels bzw. zur Abwanderung in die urbanen Zentren oder in eine andere landwirtschaftliche Region Brasiliens.

Die Schuldknechtschaft als Charakteristikum des *colono*-Systems ist eng mit der **Migration** verbunden. Das *colono*-System richtete sich an Einwanderer aus Europa. Die Einwanderung wurde systematisch organisiert. Bevorzugt wurden Familien mit bäuerlichem Hintergrund, die der Verelendung im Zuge der Durchsetzung des Kapitalismus in Europa entfliehen wollten. Die Kosten der Überfahrt erwiesen sich für die meisten als Schuldenfalle. Angeregt wurde die Einwanderung durch folgende Maßnahmen: Schiffspassagen wurden im Voraus finanziert, die Perspektive der Einwanderer richtete sich auf befristete Anpassung an das System; das Ziel der Einwanderer war die ökonomische Selbständigkeit (Landkauf).

Arbeitskonflikte und Lohnforderungen regelten die *fazendeiros* mittels Nachschub. Sie konnten aufgrund ihrer politischen und ökonomischen Position die Einwanderungszahlen bestimmen.

Die Konfliktrichtigkeit des *colono*-Systems wird durch die hohen Fluktuationsraten auf den Plantagen illustriert (40% bis 60%). Missständen begegneten die *colonos* also durch Abwanderung auf andere Plantagen mit besseren Bedingungen bzw. durch Abwanderung in andere Regionen Brasiliens und nach Argentinien. Es gab unter den *colonos* jedoch nicht nur den Aufstieg zum kleinen Landbesitzer in einer anderen Region. Viele erlagen auch dem Proletarisierungsprozess, der sie zu mittellosen Landarbeitern machte.

Die individuellen Befreiungsstrategien der *colonos* zeigen jedoch das geringe Kollektivitätsgefühl dieser Gruppe. Dezentrale Ansiedlung, die Familie als wichtigster ökonomischer Bezugspunkt, die Hoffnungsperspektive auf ein besseres Leben – im Gegensatz zum Sklavensystem kamen Aufstände kaum vor.

Conclusio: Das *colono*-System erwies sich als stabiler und kostengünstiger als das Sklavensystem.

1.2.3.3 Kaffee und Politik in Brasilien – staatliche Stützungen und Preiskartelle

Die Kaffeebarone Brasiliens stiegen im Verlaufe des 19. Jahrhunderts von Sklavenhaltern und Sklavenhändlern zu Mitgliedern der Finanzbourgeoisie und der politischen Klasse auf. Der Zugang zur staatlichen Macht ermöglichte eine konzertierte Unterstützung des Kaffeekomplexes durch den brasilianischen Staat. Dieser förderte den Aufstieg der Kaffeeproduktion und die Monopolbildung im Kaffeesektor.

Seit der Abschaffung der Sklaverei (*Lei Aurea*, 1888) organisierte der Staat für den Kaffeesektor die Einwanderung jener Menschen, die er für den Aufbau des *colono*-Systems brauchte. So bezahlte der brasilianische Staat den Einwanderern die Überfahrt im Voraus. Damit wurde Brasilien nach den USA und Argentinien auf dem amerikanischen Kontinent zum drittichtigsten Einwanderungsland für Europäer.

1.2.3.3.1 Valorisation

Unter dem Titel *valorização* führte die brasilianische Regierung seit dem Jahre 1906 Preisstützungen durch, um den Kaffeepreis am Weltmarkt zu halten.

Die Institutionen dieser staatskapitalistischen und protektionistischen Maßnahmen waren:

- **Departamento Nacional de Café** (gegründet 1933)
- **Interamerican Coffee Agreement** (1940)
- **International Coffee Agreement** (1962–1989)

Dabei handelte es sich um das erste Preiskartell von Cash-Crop-Produzenten. Der Kaffeepreis auf dem Weltmarkt wurde im Einvernehmen von Kaffeepflanzern und staatlichen Behörden bestimmt. Darüber hinaus förderte der Staat die Kaffeepflanzer durch Unterstützung beim Landerwerb und durch die Kooperation bei Infrastrukturprojekten.

Bis zur Gründung der OPEC (1960) war dies das einzige Preiskartell größeren Ausmaßes in den post-kolonialen Ländern. Mit dem Beitritt Brasiliens zur Uruguay-Runde des GATT (1989) wurde diese Kartellierung hinfällig.

1.2.3.3.2 Zur Rolle der brasilianischen fazendeiros – eine Diskussion

Für den Ökonomen **Albert Hirschmann** verwandelten sich die Kaffeepflanzer von São Paulo seit dem Ende des 19. Jahrhunderts in kapitalistische Unternehmer:

- Vom Rentier zum Kapitalisten
- Vom Kaffeebaron zum Unternehmer
- Jenes Kapital, das nicht mehr am Sklavenmarkt umgesetzt wurde, wanderte in die Industrie, das Bankwesen und Transportunternehmen

In Brasilien bildete sich, so die These Hirschmanns, die fortschrittlichste Nationalbourgeoisie Lateinamerikas heraus.

(Hirschmann, Albert (1977): A Generalized Linkage Approach to Development with Special Reference to Staples. In: Economic and Cultural Change 25 (1977): 68–98)

Doch woher rührt dann der jetzige Entwicklungsrückstand?

Für den Historiker **Jacob Gorender** ist der Fortschritt der Pflanzler aus São Paulo ein Mythos. Die *fazendeiros* begründeten ihren Reichtum vor allem auf Landaneignung. Dafür spricht die extreme Landkonzentration in Brasilien, die mit der Verarmung der Landbevölkerung und ab der Mitte des 20. Jahrhunderts mit einer enormen Landflucht einhergeht. Um genügend billigen Kaffee für den immer größeren Markt zu produzieren, wurde Land erschlossen. Die

Landkonzentration in Brasilien ist allerdings auch ein koloniales Erbe der Zuckerrohrproduktion unter Ausbeutung von Sklaven.

(Gorender, Jacob (1981): *A burguesia brasileira*. Brasilense: São Paulo)

Der Historiker Steven Topik fasst zur Rolle der *fazendeiros* zusammen:

"Planters were alchemists in reverse, turning fertile virgin forest into desert within three or four decades. [...] Fazendeiros more resembled miners rapaciously hauling wealth out of the soil than agronomists with a reverence for the land." (Topik, Steven V.: Coffee. In: Topik, Steven V./Wells, Allen (1998) (eds.): *The second conquest of Latin America. Coffee, henequen, and oil during the export boom 1850–1930*. University of Texas Press: Austin: 47)

1.2.4 Auslandskapital im Kaffee komplex Lateinamerikas

Auslandskapital spielte eine wichtige Rolle in der Entwicklung des lateinamerikanischen Kaffee komplexes. Die direkten Investitionen waren jedoch gering. Größere Bedeutung erlangten indirekte Investitionen in das Transportwesen und die Infrastruktur.

Diese Auslandsinvestitionen stehen auch im Zusammenhang mit dem ersten Verschuldungszyklus Brasiliens Ende des 19. Jahrhunderts. Die brasilianische Regierung versuchte in den 1870er Jahren die Infrastrukturinvestitionen über Staatsanleihen zu finanzieren. Dies führte zur Überschuldung und zur (billigen) Übernahme dieser Einrichtungen durch Auslandskapital. In den 1930er Jahren wurden die (zu diesem Zeitpunkt bereits wieder veralteten) Anlagen vom brasilianischen Staat zurückgekauft.

Der Löwenanteil des Gewinns am Handel mit Kaffeebohnen bzw. ihrer Weiterverarbeitung in Röstereien, bei ihrer Verpackung (40–50%) und Zubereitung etwa im Kaffeehaus (75–90%) wird aber in den kaffee konsumierenden Ländern erzielt. Der Gewinnanteil der *fazendeiros* an einer Tasse Kaffee liegt bei 10%. Kaffee ist eine Welthandels-Ware, die eng mit Spekulation verbunden ist.

Es gibt bei der Herkunft des Auslandskapitals strukturelle Unterschiede bei den kaffee produzierenden Ländern Lateinamerikas:

- Brasilianischer und kolumbianischer Kaffee ist eher mit US-amerikanischem Kapital verbunden.
- Kaffee aus Costa Rica und Guatemala wird von Auslandsinvestitionen und Handelsbeziehungen mit Großbritannien und Deutschland getragen. Hier besteht ein Zusammenhang mit der europäischen Migrationsgeschichte in Lateinamerika (deutsche Pflanzler in Mittelamerika).

1.2.5 Der Kaffee komplex in Spanisch-Amerika

Das generelle Bild des Kaffeeanbaus in Spanisch-Amerika lässt sich folgendermaßen skizzieren:

- 1.) Aufgrund fehlender staatlicher Unterstützung war weniger Landerschließung möglich.
- 2.) Kleinst- und mittelgroße Produktionseinheiten dominieren das Bild. Das Risiko lastet auf diesen ökonomisch verwundbaren Kleinproduzenten.

- 3.) Transportprobleme von den Anbaugebieten zu den Atlantikhäfen. Der Transport muss von den Klein- und Mittelproduzenten alleine organisiert werden.
- 4.) Der Zusammenschluss der Kaffeebauern geht nicht über die Ebene von Kooperativen hinaus (z. B. Vermarktung). Sie sind damit direkt dem Weltmarkt ausgesetzt. Die einzige Perspektive liegt in der Produktion von arbeitsintensivem Qualitätskaffee und Nischenprodukten (z. B. Transfair-Kaffee).

Die Verhältnisse in der Kaffeeproduktion in Mittelamerika weichen zum Teil von diesem generellen Bild ab. In **Mittelamerika** bestanden und bestehen im Kaffeekomplex noch Formen der **Zwangsarbeit**. So wurde im 19. Jahrhundert die koloniale Form indigener Zwangsarbeit, das *repartimiento*, als *mandamiento de trabajo* neu aufgelegt. Die liberalen Landgesetze in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts entzogen dem indigenen Kommunalland den Schutz. Das Kommunalland wurde enteignet und für Produktion von Cash-Crops nutzbar gemacht. Die Reaktion der indigenen Bevölkerung war einerseits der Rückzug in Randregionen mit prekären Bedingungen für die Landwirtschaft, die Landflucht andererseits.

Mehrere Mechanismen vermochten die indigene Bevölkerung auf die Kaffee-*fincas* zu zwingen:

- Schuldknechtschaft
- Zwangsarbeitsgesetze (*mandamiento de trabajo*)
- Vagantengesetze (mit diesen konnte jeder frei Aufgegriffene ohne Arbeitsnachweis auf eine *fincas* gezwungen werden)

Diese Mechanismen wirken zum Teil bis heute. Vor allem Wander- und Saisonarbeiter befanden sich aufgrund des regelmäßigen Einkommensausfalls in dauernder Verschuldung.

Eine historische Ausnahme bildet Mexiko, wo dieser Verdrängungsprozess der indigenen Bevölkerung im Zuge der Mexikanischen Revolution abgeschwächt wurde.

Mit den liberalen Reformen ab der Mitte des 19. Jahrhunderts ging zudem eine Neudefinition der ethnischen Beziehungen einher. Das Ziel war die Modernisierung des Landes; die Kaffeeproduktion sollte unter anderem ein Hebel für diese Modernisierung sein. Hinter dieser Modernisierung stand ein europäischer Zivilisationsbegriff. Dieser Zivilisation näher zu kommen, brachte auch die "Aufhellung" der Bevölkerung im ideologischen Diskurs mit sich. Verkörpert wurde dieser Prozess durch den Mestizen. Unter *mestizo* sei keine Hautfarbe verstanden, sondern ein kulturell-politisches Konstrukt.

Während in Mexiko, Kolumbien und Venezuela von einer Mestizierung der offiziellen Selbstdarstellung der Nation gesprochen wird, wird in Zentralamerika der Begriff *ladinización* verwendet.

1.2.6 Kaffee in Lateinamerika – orden y progreso

Welche Folgen zeitigte der Kaffeeboom in Lateinamerika? Kann er unter dem Motto jener Liberalen Reformen zusammengefasst werden, die 1870–1890 in vielen Ländern Lateinamerikas vollzogen wurden – *orden y progreso* (Ordnung und Fortschritt)?

- Der Kaffeeboom in Lateinamerika brachte weder Monokulturen noch eiserne Diktaturen mit sich. Vielmehr kann man von Entwicklungsdiktaturen sprechen.
- Der Kaffee brachte eine neue politische Elite hervor, welche Landkonzentration mit Handelsmonopolen vereinte.
- Diese neue Oligarchie sicherte zwar den internen Frieden (keine Sklavenaufstände, keine sozialen Mobilisierungen, Durchstaatlichung), brachte aber keine soziale Gerechtigkeit.
- Kaffee brachte Modernisierung aufs Land, nicht aber technischen Fortschritt.
- Kaffee brachte Wohlstand für wenige.
- Kaffee bewirkte Infrastrukturausbau.

Die Kaffeeproduktion war kein Entwicklungsmotor, denn ihr Erfolg beruhte v.a. auf Landkonzentration und sehr schlecht bezahlter Arbeit.

1.3 Henequén-Boom in Yucatán 1870–1930

Henequén ist – wie Kaffee oder Zucker – ein Cash-Crop. Es wird angebaut, nicht um lokalen Bedürfnissen zu entsprechen, sondern um als Ware auf dem Weltmarkt verkauft zu werden. Verbunden mit dem Henequén-Anbau ist eine spezifische Form, Produktion und Arbeit zu organisieren: die Hazienda. Ihre Struktur und Funktionsweise soll in diesem Abschnitt anhand des Beispiels der Henequén-Produktion in Yucatán beleuchtet werden. Damit verbunden ist auch eine Auseinandersetzung mit der Henequén-Oligarchie.

Für Henequén wird oft der Begriff Sisal als Synonym verwendet. Genau genommen ist Sisal jedoch nicht mit Henequén gleichzusetzen. Sisal ist ein botanischer Oberbegriff für Faserpflanzen, zu denen auch Henequén gehört. Licht in die botanische und historische Vielfalt von Naturfasern zu bringen, ist ebenfalls Ziel dieses Abschnitts.

Henequén ist eine peripherere Pflanze als z. B. Kaffee oder Zucker. Letztere waren zuerst Luxusgüter und wurden erst im Verlauf der Neuzeit als Massen-Genussmittel zu tragenden Säulen der Ernährung in den kapitalistisch-industriellen Gesellschaften. Henequén findet als Verpackungsmaterial und Rohstoff für allerlei Gebinde Verwendung. Der Anbau des Henequén beschränkt sich auf geographisch relativ wenige Gebiete – der erste Henequén-Boom 1870–1930 konzentrierte sich auf die mexikanische Halbinsel Yucatán.

1.3.1 Differenzierung von Naturfasern

Naturfasern können unterschieden werden nach:

1.3.1.1 Verwendung

Naturfasern dienen zur Herstellung von

- Dauerhafter Leinwand. Diese wurde bis Ende des 19. Jahrhunderts besonders für Segeltücher verwendet.
- Seilen
- Tauen (Schifffahrt)
- Bindfäden

1.3.1.2 Botanische Zuordnung

Vor der Durchsetzung der Baumwolle war Flachs die gebräuchlichste Naturfaser. Flachs gehört zu einer Pflanzengattung aus der Familie der Leingewächse, die etwa 200 Arten enthält. Neben einigen Zierpflanzen befindet sich darunter auch die als Flachs oder Lein bekannte einjährige Art. Diese wird zur Gewinnung von Fasern und der ölhaltigen Samen wegen angebaut. Die wegen ihrer Fasern und Samen angebaute Lein-Art (der Flachs) trägt den wissenschaftlichen Namen *Linum usitatissimum* ssp. *usitatissimum*. Vermutlich stammt die einjährige Leinpflanze von einer zweijährigen Wildpflanze ab, die von Westeuropa über das Mittelmeergebiet bis zum Kaukasus verbreitet ist.

Bereits vor über 10.000 Jahren wurden Stoffe aus Leinfasern hergestellt. Es handelt sich damit um das älteste Gewebe, das es gibt. In der Schweiz hat man bei Funden steinzeitlicher Pfahlbauten neben Kleidungsstücken auch Überreste leinener Fischernetze und nicht verarbeitete Leinpflanzen gefunden. Die Ägypter des Altertums webten leinene Leinentücher, die teilweise noch an den Mumien erhalten sind. Darstellungen des Leinanbaus zieren die Wände zahlreicher ägyptischer Gräber. Auch in der Bibel wird die Herstellung von Leinen erwähnt.

("Lein." Microsoft® Encarta® Enzyklopädie 2001. © 1993–2000 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.)

Mit der europäischen Expansion seit dem langen 16. Jahrhundert erlangten vor allem drei Naturfaser-Pflanzen das Interesse der Europäer. Diese drei Naturfasern konkurrierten auf dem Weltmarkt:

a.) Der Hanf (*Cannabis Sativa*):

Diesen baute man vornehmlich im asiatischen Raum an. Dabei kamen verschiedene Vogelhanfsorten zum Einsatz, die vor allem für Schiffsleinwand sowie für andere Gewebe Verwendung fanden.

b.) Der Manila-Hanf:

Dieser wurde aus den Leitbündeln der Blattscheiden einer Bananenart hergestellt. Die Pflanze stammt von den Philippinen. Reife Pflanzen werden ähnlich wie Lein und Hanf verarbeitet.

Aus den oft fünf Meter langen, feineren Fasern werden Kleider gewebt. Die äußeren, gröberen Fasern werden zur Herstellung von Matten und widerstandsfähigen Tauen verwendet. Diese Taue gelten als die besten der Welt. Systematische Einordnung in der Botanik: Die Manilahanf erzeugende Art gehört zur Familie der Bananengewächse, den *Musaceae*. Sie wird als *Musa textilis* klassifiziert. ("Manilahanf." Microsoft® Encarta® Enzyklopädie 2001. © 1993–2000 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.)

Der Anbau des Manila-Hanf auf den Philippinen war bereits in der Kolonialzeit in besondere Produktionsstrukturen eingebunden: Der Manila-Hanf wurde von freien Kleinbauern produziert. Die Kleinbauern traten sogar als Handelsvermittler in erster Instanz auf und organisierten sich manchmal in Kooperativen ähnlichen Strukturen für den Vertrieb. Diese für eine Kolonialware außergewöhnliche Produktionsstruktur ist vor allem auf die Tatsache zurückzuführen, dass der Anbau von Manila-Hanf sehr schwierig und arbeitsaufwendig ist. Hohe Preise, eine stabile Nachfrage sowie das Ausbleiben einer Angebotsexpansion machten den Manila-Hanf zu einem relativ weltmarktimmunen Produkt. Darüber hinaus bauten die freien Kleinbauern auch Reis und Früchte für die Subsistenzproduktion an. Der Manila-Hanf verkörperte damit ein Extra-Einkommen. Die relativ geringe Abhängigkeit der Bauern vom Verkauf des Manila-Hanfs vermochte das Angebot stabil zu halten.

c.) Sisal-Agave:

Aus ihr wird das Gewebe Sisal bzw. Henequén gewonnen. Die Sisal-Agave wurde erst ab dem späteren 18. Jahrhundert als Rohstoff für die Seilproduktion entdeckt. Der Sisal avancierte damit zum qualitativ minderwertigeren, jedoch preislich günstigeren Hauptkonkurrenten des hochwertigen Manila-Hanfs.

1.3.1.3 Historische Abfolge

Der historische Verlauf in der Verwendung von Naturfasern folgt (aus europäischer Sicht) folgender Linie:

- Flachs (Lein): wird seit Jahrtausenden verwendet.
- Hanf: In der Verwendung des Hanfs gibt es große regionale Unterschiede. Ab dem 15. Jahrhundert erlangte Hanf in der Schifffahrt allgemein große Bedeutung.
- Manila-Hanf (beste Qualität): Dieser kam ab Ende des 16. Jahrhunderts mit der spanischen Kolonisierung der Philippinen auf den Weltmarkt.
- Henequén: Dieser wurde ab dem 18. Jahrhundert verwendet.
- Jute: Ab dem 20. Jahrhundert löste Jute die anderen Naturfasern in der Verpackung ab. Daneben wurden zunehmend auch Bast und Holzabfälle in der Verpackung verwendet.
- Ab den 1960er setzten sich in der Verpackungsindustrie Kunststoffe durch. Diese Entwicklung ist eng mit der Verwertung von Erdöl verbunden.

1.3.2 Die Agave – Eigenschaften und Verwendung der Pflanze

Die Agave gehört – neben dem Hanf und dem Manila-Hanf – zu einer jener drei Pflanzen, die seit der europäischen Expansion für die Herstellung von Seilen, Verpackungsgeweben etc. in Gebrauch standen und um die Marktführerschaft konkurrierten. Die Fasern der Agave traten jedoch erst relativ spät (18. Jahrhundert) in dieser Funktion in den Blick der kolonialen Akteure. Zuvor wurde die Agave-Pflanze für andere Zwecke und Produkte verwendet.

Botanisch gehört die Agave zur Familie der *Agavaceae*. Die hundertjährige Aloe wird als *Agave americana* und die Sisal-Agave als *Agave sisalana* klassifiziert. ("Agave" Microsoft®)

Encarta® Enzyklopädie 2001. © 1993–2000 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.)

Bereits in der präkolumbischen mesoamerikanischen Ökonomie fand die Agave Verwendung – jedoch für andere Zwecke als in der kolonialen Naturfaser-Herstellung. Aus der Agave wurde eine Art Bier (*pulque*) hergestellt. Dafür maischte man den Fruchtstamm der Agave ein und vergor ihn. Neben Baumwolle und Kakaobohnen bildete die Agave bzw. der *pulque* eines der wichtigsten Handelserzeugnisse der präkolumbischen Zivilisationen.

In einigen Regionen wurde die Agave in der Subsistenzlandwirtschaft als Zaun bzw. Windschutz angepflanzt.

Seit der Kolonialzeit ist in Mexiko die Verwendung der Pflanze zur Herstellung eines Agaven-Destillats bekannt. Der Oberbegriff für alle Agave-Destillate ist *Mescal*. Der Begriff *Tequila* ist die Regionalbezeichnung für den *Mescal* aus Guadalajara und Jalisco in Mexiko. Für die Herstellung eines *Mescal* wird der Saft von Agaven gegoren.

Sowohl für die *Mescal*- als auch für die Sisal-Produktion wird die Agave-Pflanze bei der Ernte zerstört und muss neu gepflanzt werden. Da Agaven, ähnlich wie der Kaffee, eine lange Zeit bis zur Erntereife brauchen (fünf bis sieben Jahre), erfordert der Anbau eine planmäßige und großflächige Organisation sowie eine hohe Kapitalausstattung zur Überbrückung der Wartezeit. Der Agaveanbau sowie die *Mescal*- und Sisalproduktion sind daher nur als ökonomische Großprojekte denkbar. Die Sisal- bzw. Fasergewinnung und die *Mescal*-Produktion vollziehen sich allerdings räumlich und ökonomisch völlig getrennt: Während die Agave für den *Mescal* in Zentralmexiko angebaut wird, befinden sich die Haciendas für die Sisal-Produktion in Yucatán.

1.3.2.1 Henequén-Agave

Für die Herstellung von Tauen und Seilen gewinnt man aus den Blättern der Henequén-Agave bis 1,5 Meter lange Fasern. Diese Fasern – allgemein unter dem Begriff Sisal bekannt – sind jedoch nicht so reißfest und wasserresistent wie der Manila-Hanf.

Die Henequén-Agave (*Agave fourcroydes*) kann auch aus Samen, Zwiebeln oder dem unterirdischen Teil des Stammes gezogen werden. Agaven haben lange, dicke und fleischige Blätter, die beträchtliche Mengen Wasser speichern können. Die Blätter bilden an der Pflanzenbasis Rosetten, sie haben Dornen, sind immergrün und wachsen bis zu einer Länge von etwa zwei Metern.

Die Sisal-Agave stammt ursprünglich von den Westindischen Inseln.

Obwohl es in Yucatán zur Zeit noch immer eine bedeutende Sisal-Produktion gibt, stammt heute der Großteil des Sisals aus Afrika (v. a. Madagaskar).

("Agave." Microsoft® Encarta® Enzyklopädie 2001. © 1993–2000 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.).

1.3.3 Henequén-Produktion auf der Halbinsel Yucatán

1.3.3.1 Die Halbinsel Yucatán und ihre wirtschaftliche Nutzung

Die Halbinsel Yucatán im Südosten Mexikos hat aufgrund ihrer geographischen **Randlage** eine Sonderstellung in der Geschichte Mexikos. Die nördliche Spitze der Halbinsel – das Zentrum der Henequén-Produktion – befand sich im 19. Jahrhundert nur unter loser Kontrolle der Zentralmacht in Mexiko-Stadt. Ein Blick auf die Karte zeigt, dass die Entfernung zur Südküste der USA kürzer ist als jene zum zentralen Binnenland Mexikos. Deshalb ist es nicht verwunderlich, dass die Produzenten in Yucatán und die Abnehmer in den USA direkt und ohne Vermittlung durch den mexikanischen Zentralstaat miteinander handelten. Dies manifestierte sich nicht zuletzt in einer Steuerverweigerung der Sisal-Produzenten.

Die Randlage Yucatáns bestätigte sich im Verlaufe der Mexikanischen Revolution (1910–1917). Die Bauernmobilisierungen, die weite Teile Mexikos erschütterten, fanden in den Henequén-Gegenden keinen Niederschlag, die Hazienda-Arbeiter erhoben sich nicht.

Die Randlage der Henequén-Anbaugebiete erwuchs jedoch nicht nur aus den naturräumlichen Bedingungen. Der Südwesten der Halbinsel – gewissermaßen die Brücke zum zentralen Hochland – war während langer Phasen des 19. Jahrhunderts de facto ein Kriegsgebiet. Diese kriegerischen Auseinandersetzungen – in die Geschichtsschreibung als **Kastenkriege** eingegangen – verkörperten eine Art defensive Sezessionsbewegung der ursprünglichen indigenen Bevölkerung jener Gebiete. Sie versuchte sich von der zentralen Staatsgewalt unabhängig zu erklären und auf ihrer autonomen Eigenorganisation sowie ihrer Subsistenzproduktionsweise zu beharren.

1.3.3.1.1 Die Standortvorteile Yucatáns

Umschlossen vom Meer einerseits, durch die Kastenkriege vom Hochland abgeschnitten andererseits – der nordwestliche Teil Yucatáns war im 19. Jahrhundert praktisch isoliert. Diese Isolation wirkte auf die Arbeitskräfte der Haziendas disziplinierend, da sie sich den schlechten Arbeitsbedingungen nicht durch Abwanderung entziehen konnten (vgl. Kaffeeplantagen in Brasilien).

Daneben hatte Yucatán ökologisch hervorragende Voraussetzungen für den Henequén-Anbau vorzuweisen: tropisches Klima und kalkhaltige Böden, die nur über eine sehr dünne Humusschicht verfügten. Eine semi-desertische Gestrüpplandschaft dominiert den nordwestlichen Teil der Halbinsel, das Zentrum der Henequén-Produktion. Damit waren die Böden zu trocken für andere landwirtschaftliche Produkte, jedoch gut geeignet für den Agave-Anbau. Der Henequén-Anbau entwickelte sich unter diesen Bedingungen schnell zur Monokultur. Dies hatte zur Folge, dass die Haziendas von außen (und unter der Kontrolle der *hacenderos*) mit Lebensmitteln versorgt werden mussten.

1.3.3.1.2 Die landwirtschaftliche Nutzung Yucatáns

Im trockenen Nordwesten Yucatáns wurden zwei für das Lateinamerika des 19. Jahrhunderts typische Exportgüter (*commodities*) angebaut:

- 1.) Henequén-Agave Anbau und weiterverarbeitende Industrie (Fasern-Herstellung)
- 2.) Chicle-Gummi, "feiner Kautschuk", heute nur noch zur Herstellung von Kaugummi verwendet. Chicle-Gummi löste ab Beginn des 20. Jahrhunderts die Agave als wichtigstes Cash-Crop Yucatáns ab. Beide Naturprodukte wurden ab Mitte des 20.

Jahrhunderts von synthetischen Produkten abgelöst. Heute verfügen sie nur noch über eine marginale Bedeutung.

1.3.3.2 Die Henequén-Produktion auf Yucatán

Nach den zögerlichen Anfängen ab der Mitte des 19. Jahrhunderts kommt es zwischen 1870 und 1930 zum eigentlichen Boom des "grünen Goldes" auf Yucatán. Dies ist eine äußerst rasante Entwicklung, wenn man bedenkt, dass die Agave einen sehr langen Anbauzyklus erfordert (fünf bis sieben Jahre).

Die schnelle Entwicklung der Henequén-Produktion illustriert folgende Statistik. Dabei deuten die letzten zwei Vergleichszahlen bereits die beginnende Stagnation an.

Jahr	Ballen
1875	40,000
1880	113,000
1885	267,000
1890	280,000
1895	382,000
1900	500,000
1905	597,000
1910	619,000

(Quelle: Henequén-Produktion 1875–1910. Ein Jahresbericht der *Cámara Agrícola de Yucatán*, zit. nach: Wells, Allen. Henequen. In: Topik, Steven V./Wells, Allen (1998) (eds.): *The second conquest of Latin America. Coffee, henequen, and oil during the export boom 1850–1930*. University of Texas Press: Austin: 97)

Das Erfolgsrezept bestand offensichtlich in einer **expansiven Massenproduktion**. Mit dieser Strategie versuchten die Henequén-*hacenderos* der US-amerikanischen, kanadischen und russischen Konkurrenz zu begegnen, die mit ihrer Hanfproduktion auf teurere Qualitätswaren setzten.

Bis 1876 unterlag der Markt für Henequén-Sisal starken Preisschwankungen. Die *hacenderos* reagierten auf diese Schwankungen mit der Modernisierung des Anbaus. Darüber hinaus entwickelten sie ab den 1880er Jahren eine **Weiterverarbeitungs-Industrie**. In neu errichteten Fabriken wurden die Fasern nun zu Seilen geknüpft. Eine wichtige technische Voraussetzung dafür war die Erfindung der mechanischen Seilbindermaschine im Jahre 1878. Ähnlich wie auf den Zuckerplantagen entwickelte sich in der Henequén-Produktion eine Verbindung zwischen der Produktion des Rohmaterials und der Fertigware, d. h. eine Synthese von Feld und Fabrik. Diese Verlagerung auf die Produktion von Fertigwaren war durchaus von Erfolg gekrönt: Im Jahre 1900 stammten 85% der mechanisch erzeugten Seile aus Yucatán. Ein Großteil dieser Seile wurde auf den amerikanischen Markt verkauft.

- Bedeutete dies, dass die Sisalproduzenten zu Trägern einer modernen kapitalistischen Entwicklung in Yucatán wurden?

- Ging mit diesem Industrialisierungsschub die Herausbildung eines unternehmerischen Geistes in der Elite Yucatáns einher?
- Konnte gar ein allgemeiner Entwicklungsfortschritt in dieser Region verzeichnet werden?

Ähnlich wie bei den Zuckerplantagen und ihrer Verbindung von Feld und Fabrik blieb eine solche Entwicklung aus. Vielmehr verkörperte die Produktionsstruktur des Henequén in Yucatán eine (aus der Sicht der Hazienda-Arbeiter) bittere Verknüpfung von Hazienda, Plantage und Fabrik.

1.3.3.2.1 Struktur der Investitionen

1.) Investition in die Produktion

a.) Landerwerb: Da es sich um ein peripheres Gebiet Mexikos handelte, war Land billig. Den im 19. Jahrhundert noch bestehenden kolonialen Besitzverhältnissen wurden durch die liberalen Gesetzgebungen der 1860er Jahre die Grundlage entzogen. Weite Gebiete waren im juristischen Sinne herrenlos – sog. *terrenos baldios* (=waste-land) – und konnten erworben werden. Asymmetrische Kaufverträge, der Zugang zur politischen Macht und entsprechende Gesetze ermöglichten den Erwerb riesiger, geschlossener Landflächen innerhalb kürzester Zeit. Diese Landaneignung ging zu Lasten der Nutzungs- und Besitzansprüche der lokalen Bevölkerung.

b.) Kapitalausstattung durch Kredite: Diese Kredite ermöglichten es, die durch die Agavepflanze bedingte Wartezeit bis zur ersten Ernte (4 bis 7 Jahre) zu überbrücken. Zur Verfügung gestellt wurden diese Kredite am internationalen Kapitalmarkt. Dies zeigt, wie sich in der Henequén-Produktion auf Yucatán die Interessen von Produzenten und Konsumenten ergänzten. Die Konsumenten waren die Vertreter der Verpackungsindustrie in den USA und Europa, die im 19. Jahrhundert einen großen Aufschwung erlebte. Die Hersteller von Verpackungsmaterialien knüpften von Beginn an enge ökonomische und soziale Bande mit den Sisal-Produzenten Yucatáns.

2.) Investition in die Infrastruktur

Für die Anbindung an den Weltmarkt war der Bau des Hafens *Progreso* von eminenter Bedeutung.

Eisenbahnlinien verbanden die Produktionsstätten mit dem Hafen. Dabei handelte es sich nur um Stichbahnen, deren Linienführung keine Transportmöglichkeiten für die in Yucatán lebenden Menschen erschloss.

3.) Investition in Technologie, z.B. mechanische Seilknüpfemaschinen

1.3.3.3 Die Henequén-Hazienda

Mit der Henequén-Produktion in Yucatán ging eine spezifische Organisationsform von Anbau und Arbeit einher: die Hazienda. Einer traditionellen Hazienda mit ihrem hermetischen Mikrokosmos, ihren geringen ökonomischen Außenbeziehungen, ihren persönlichen und

halb-feudalen Abhängigkeitsverhältnissen und ihrer Orientierung auf Selbstversorgung entsprach die Henequén-Hazienda allerdings nicht mehr. Genauso wenig kann man sie als rein kommerzielles Plantagenunternehmen betrachten, in dem Sklaven arbeiteten bzw. sich zu 100% lohnabhängige Landarbeiter verdingten.

Die Henequén-Hazienda ist gleichzeitig eine traditionelle Hazienda und eine kommerzielle Plantage, ein **Amalgam aus traditioneller kolonialer Struktur und modernem Design**.

Auch die **Arbeitsverhältnisse** spiegelten das Amalgam der beiden Systeme wider:

Einerseits waren sie personalistisch: prämoderne Machtverhältnisse, Paternalismus und asymmetrische Geschenksbeziehungen prägten die sozialen Beziehungen. Auf der traditionellen Hazienda wurde nicht Arbeit gegen Lohn getauscht, sondern ein Gefallen für getane Leistungen erwiesen. In dieser Hinsicht gleicht die Hazienda dem feudalen Schutz-Trutz-Verhältnis. Die sozialen Beziehungen werden einer patriarchalen Familie gleich gebildet: An der Spitze einer abgestuften sozialen Hierarchie steht der *hacendero* als *pater familias*.

In der Kolonialzeit konnten derartige Strukturen das Fortdauern indigener Gemeinschaften ermöglichen, solange sie nach außen hin ein tributäres Mehrprodukt ablieferten.

Auf der Henequén-Hazienda paarten sich die traditionellen sozialen Strukturen jedoch mit kapitalistischen Elementen. Denn auf der Henequén-Hazienda ging es um die organisierte Produktion von Cash-Crops für den Weltmarkt. Dies erforderte einen disziplinierten Arbeitsrhythmus. Den Zwang zu erhöhter Arbeitsleistung im Henequén-Anbau erzeugten die *hacenderos* durch ihre materielle Macht über die Güter der primären Versorgung. Versinnbildlicht wird diese Macht in den Hazienda-Geschäften (*rejas*-Geschäften), die als Monopolanbieter den Hazienda-Arbeitern die Lebensmittel zu Preisen aufzwangen, die der *hacendero* festsetzte. Auch wenn der *hacendero* die Nahrungsmittelversorgung garantieren musste, konnte er über die Preise den Grad der Abhängigkeit der Arbeiter und ihrer Familien bestimmen. Diese Macht über die Güter verfügte bei der Disziplinierung der Arbeitskraft über eine größere Wirkung als die Macht über die Menschen in der traditionellen Hazienda. Darüber hinaus gerieten viele Arbeiter schon vor der Ankunft auf der Hazienda in lebenslange materielle Abhängigkeit durch Verschuldung beim *hacendero* (**Schuld knechtschaft**).

Die **Arbeitsdisziplin** auf der Hazienda wurde daher erreicht durch:

- die Isolation Yucatáns (geographische Lage, Blockade der Verbindung zum zentralen Binnenland durch die Kastenkriege im Südwesten Yucatáns)
- durch Zwang bzw. Verschuldung
- durch gewisse Sicherheiten (Nahrungsgarantie für die gesamte Familie, die mit auf der Hazienda wohnte, zur Verfügung gestellte Quartiere)

Diese Faktoren verhinderten die Mobilität und Autonomie der Hazienda-Arbeiter und erlaubten es den *hacenderos*, einen disziplinierten Arbeitsrhythmus in der *monocrop*-Produktion aufrechtzuerhalten.

Aus der Sicht der Hazienda-Arbeiter bedeutete dieses Amalgam aus traditioneller Hazienda und moderner kommerzieller Plantage das Schlimmste aus beiden Systemen:

- die persönliche Abhängigkeit der Hazienda ohne ihre feudalen Schutzmechanismen
- die Ausbeutungsbedingungen einer Plantage ohne die persönliche Freiheit eines freien Lohnarbeiters

1.3.3.1 Die Hazienda im kapitalistischen Weltsystem

Nach der vom Historiker Immanuel Wallerstein formulierten Weltsystemtheorie stellt der Haushalt in prä-kapitalistischen Sozialstrukturen einen tragenden Akteur dar: Der **Haushalt** ist hier eine Versorgungsgemeinschaft. Aus der Logik dieser Haushalte heraus darf die Existenzsicherung nicht ausschließlich von Lohnarbeit abhängig werden.

Die Logik des kapitalistischen Weltsystems, der so genannten Weltwirtschaft, läuft diametral gegen die Logik der Haushalte: Hier werden die Haushalte für die soziale Reproduktion funktionalisiert. Sie leisten nur noch die gesellschaftlich notwendige Schattenarbeit. Die nicht-kapitalistische Logik der Existenzsicherung abseits von Lohnarbeit muss in den Hintergrund treten. Nach dem Anthropologen Pierre Clastres werden jene Menschen, die dieser Logik folgen, zu "Staatsfeinden".

Die Durchsetzung des kapitalistischen Weltsystems hat erhebliche Auswirkungen auf die Geschlechterverhältnisse. In einer kapitalistischen Gesellschaft wird Essenmachen zur industriellen Routine. Die Arbeitskraft erhält Lohn für ihre Arbeit, um damit Essen zu kaufen. Männer erscheinen hier als die Ernährer, Frauen werden strukturell machtlos.

Die Henequén-Hazienda verkörperte die Verbindung beider Logiken. Einerseits reproduzierten die Frauen das Leben: sie waren für die Ernährung sowie für die Versorgung und Erziehung der Kinder zuständig. Allerdings erhielt die männliche Arbeitskraft bereits die Nahrungsmittel vom *patrón* als Teil des Lohns (bzw. aufgrund seiner Verschuldung als eigentlichen Lohn; der Rest wurde gestundet). Dabei wurden die Frauen unsichtbar, die Männer kollaborierten mit dem *patrón* und führten die hierarchischen Machtverhältnisse der Hazienda im Haushalt fort.

Die Schuldknechtschaft auf der Hazienda war keine Sklaverei im juristischen Sinne. Die Akquisition der Menschen entfiel auf der Hazienda. Die Hazienda-Arbeiter wurden nicht käuflich erworben, sondern kamen freiwillig, unter dem ökonomischen Zwang der Verschuldung.

Die Organisation der Sklavenarbeit auf den Baumwollfarmen der USA z. B. ließ hingegen der Logik der Haushalte, die nach Eigenversorgung strebt, mehr Raum: Im System des *slave breeding* sollte den Sklavenfamilien ausreichende und autonome Reproduktionsbedingungen zur Verfügung gestellt werden. So erhielten die Sklavenfamilien Land zur landwirtschaftlichen Eigenversorgung.

In Bezug auf die innere Organisation der Arbeit und die sozialen Beziehungen war die Henequén-Hazienda ein Amalgam aus traditionellem Design und moderner kommerzieller Plantage. In Bezug auf die Außenbeziehungen, d. h. in ihrer Ausrichtung auf den Weltmarkt war die Henequén-Hazienda jedoch eine moderne Plantage: Sie ist eine Kombination aus Feld und Fabrik. In ihr flossen Henequén-Anbau, Weiterverarbeitung, Kommerzialisierung, Infrastrukturausbau sowie die Staatsmacht zusammen.

Der Komplex der Henequén-Hazienda Yucatáns bildete ein informelles Imperium, in dem die Macht zwischen intern gefestigten Eliten und ausländischen Ankäufern organisiert wird.

1.3.3.2 Geschlechterverhältnisse

Die Aufrechterhaltung traditioneller sozialer Strukturen und Werte vermochte auch eine Solidarisierung der Betroffenen gegen den *patrón* zu verhindern. Vielmehr fügten sich alle Beteiligten in die abgestufte Hierarchie von Zwangs- und Machtverhältnissen. Am unteren

Ende dieser Hierarchie standen die auf den Haziendas lebenden Frauen und Kinder der Hazienda-Arbeiter. Die Hazienda-Arbeiter waren keine freien Bauern, sondern *peones*, Schuldknechte. Den Frauen der *peones* kam die Arbeit für die soziale Reproduktion zu, d. h. unter anderem die von Anfang an verschuldeten Kinder großzuziehen. Der *peón* übertrug das Gewaltverhältnis der Hazienda auf die Familie und zeigte sich im Privaten als Mini-Patriarch. Die doppelte Unterdrückung gegenüber den Frauen auf der Hazienda kam u. a. auch in der Ausübung des *jus primae noctis* durch den *patrón* zum Ausdruck.

Die **Hierarchie** auf der Hazienda lässt sich folgendermaßen abstufen:

- *patrón/hacendero*
- Vorsteher der Hazienda
- *peón*/Schuldknecht
- Hausfrau des *peón* und seine Kinder

Die Zwischenstellung der Henequén-Hazienda zwischen traditioneller Unterdrückungsstruktur und moderner Cash-Crop-Produktion fasst der Historiker Allen Wells so zusammen:

"Yucatán's transformation from self-sufficient cattle and maize haciendas to ‚modern‘ henequen estates, in particular, illustrates an unique path that rural Latin American society followed on the road to agrarian capitalism."

(Wells, Allen. Henequen. In: Topik, Steven V./Wells, Allen (1998) (eds.): The second conquest of Latin America. Coffee, henequen, and oil during the export boom 1850–1930. University of Texas Press: Austin: 101)

1.3.3.4 Die Henequén-Oligarchie Yucatáns

Die Geschichte der Sisal-Produktion in Yucatán ist auch die Geschichte einer dominanten Familie: der **Molinas**.

Das dominante Unternehmen in der Sisal-Produktion war eine Art Joint-Venture zwischen einem US-Unternehmen, der *International Harvester* und dem Unternehmen der Familie Molinas, der *Casa Exportadora de O. Molina*.

Der Historiker Allen Wells bemerkt zu dieser Zusammenarbeit:

"By the First World War, International Harvester dominated the fiber industry and influenced price trends in the local fiber market. This collaborative matrix had important ramifications for the local economy, because land tenure and ownership of the means of production remained in Yucatecan hands."

(Wells, Allen. Henequen. In: Topik, Steven V./Wells, Allen (1998) (eds.): The second conquest of Latin America. Coffee, henequen, and oil during the export boom 1850–1930. University of Texas Press: Austin: 109)

Der Aufstieg der Familie Molina ist eng mit der politischen Struktur des Porfiriat verbunden, einer von 1876 bis zur Mexikanischen Revolution währenden Entwicklungsdiktatur unter dem General Porfirio Díaz. Politische Stabilität durch Bändigung lokaler Caudillismen, Auslandsinvestitionen und die Orientierung auf Agrarexporte waren die Kennzeichen dieser Entwicklungsdiktatur. Dominiert wurde das Porfiriat von der so genannten Científico-Oligarchie, eine in und um den Staat organisierten Modernisierungs-Elite.

Der Historiker Hans Werner Tobler schreibt über Olegario Molina, den Begründer der Molina-Dynastie:

"Olegario Molina, entstammte der Sisalpflanznerfamilie, die ihre wirtschaftliche Vormachtstellung in Yucatán v.a. ihrer Funktion als Vertreter der nordamerikanischen International Harvester Company verdankte, die ein weitgehendes Einkaufsmonopol für yucatekischen Henequen besaß."

(Tobler, Hans Werner (1984): Die mexikanische Revolution. Gesellschaftlicher Wandel und politischer Umbruch 1876–1940. Frankfurt a.M.: Suhrkamp: 107)

Die Geschichte der Familie Molina illustriert zudem, dass Leistungsdenken und unternehmerische Konkurrenzethik oft nur Mythen sind. Am Zenit ihrer Macht verkörperten die Molinas nicht mehr den dynamisch-staatsfernen Unternehmer, sondern versuchten, eine ökonomische Monopolstellung zu erreichen und sie durch politische Macht abzusichern. Ruhm, Ehre und Macht treten als die eigentlichen Lebensziele hervor.

Ein Blick auf die Stellungen und Positionen der Familienmitglieder vermittelt einen Eindruck davon:

- 1902 wurde Olegario Molina Gouverneur von Yucatán. 1905 wurde er Wirtschaftsminister in der Regierung Porfirio Díaz.
- Bruder José Trinidad Molina war Aufsichtsratsvorsitzender der Eisenbahnlinien.
- Bruder Augusto Molina (Arzt) wurde zum Rektor der medizinischen Hochschule ernannt und erhielt einen Abgeordnetensitz im Staatsparlament.
- Ein Neffe Olegarios, Luis D. Molina, wurde zum *jefe político* von Mérida.
- Schwiegersohn und Partner Avelino Montes übernahm, nachdem sich Olegario der Politik gewidmet hatte, offiziell dessen Geschäft, das mit Hilfe der *International Harvester Company* zum größten wirtschaftlichen Machtfaktor Yucatáns aufstieg.
- Ein zweiter Schwiegersohn, der Vizekonsul Spaniens Rogelio Suarez, war einer der wichtigsten Bankiers Yucatáns und frönte privaten Wuchergeschäften. Ihm wurde vom Gouverneur ein Monopol für die Einfuhr von Dynamit und Vieh gewährt.

1.3.4 Sisalproduktion – eine Conclusio

- Sisal ist eine Produzentenware, kein Konsumgut.
- Es gibt verschiedene Ersatzprodukte am Weltmarkt. Dies führt zu Preisschwankungen.
- Die Produktion in Yucatán ist monopolistisch.
- Keine ausländischen Unternehmen sind in der Produktion tätig (nur im Vertrieb).
- Profite werden in die Sisalproduktion reinvestiert.
- Die Sisalproduktion beruht auf einer Kombination von Hazienda und Plantage.

1.4 Erdöl in Lateinamerika

Erdöl als Grundlage der Leittechnologien des 20. Jahrhunderts, die Kontrolle über und der Zugang zu diesem Rohstoff sowie die Hegemoniestellung der USA sind untrennbar miteinander verbunden. Ein Blick auf die Entwicklung in Lateinamerika kann dies

nachvollziehbar machen. Die verschiedenen Teile dieses Abschnitts zu Erdöl versuchen diesen (Ein-)Blick zu gewähren.

Lateinamerika trat seit dem Beginn des 20. Jahrhunderts sowohl als wichtiger Öllieferant als auch als Selbstversorger auf. Erdöl spielte deshalb nicht nur eine wichtige Rolle in Bezug auf die Beziehungen Lateinamerikas nach außen (vor allem zu den USA), sondern auch mit Blick auf die Entwicklung nach innen. In den Erdöl produzierenden Staaten des lateinamerikanischen Subkontinents wurde dieser Rohstoff Grundlage der Modernisierung im 20. Jahrhundert. Die Modernisierung bzw. nachholende Entwicklung schien in machen Ländern – nicht nur den Erdöl produzierenden – zeitweilig bereits gelungen zu sein. Argentinien z. B. war 1945 schuldenlos und ökonomisch auf dem Entwicklungsstand von Kanada. Trotzdem zeigte sich in der Folge der krisenhaften Entwicklung ab Mitte der 1990er neuerlich, dass diese nachholende Entwicklung noch nicht erreicht wurde.

Bei Erdöl kann zwar nicht – wie im Falle von Zucker, Kaffee und Sisal – von einem Cash-Crop gesprochen werden. Der Oberbegriff für Cash-Crops verbindet diese Produkte jedoch mit dem Erdöl: es handelt sich insgesamt um *commodities*. Darunter sind nicht bloße Handelswaren zu verstehen. *Commodities* sind (in der marxistischen Begriffsbildung) Waren, für deren Herstellung der Verkauf für den Profit als zentrales Motiv fungiert. Sie werden angebaut, hergestellt oder gefördert, um renditeträchtig auf dem Weltmarkt gebracht zu werden und in den kapitalistischen marktindustriellen Gesellschaften eine bestimmte Funktion zu erfüllen.

Der Bedeutung des Erdöls für Außenbeziehungen und Binnenentwicklung in Lateinamerika gilt das Hauptaugenmerk dieses Abschnitts. Dies soll anhand der zwei wichtigsten Erdölproduzenten Lateinamerikas gezeigt werden: Mexiko und Venezuela.

1.4.1 Erdöl – Leittechnologie des 20. Jahrhunderts

Erdöl ist der Leitrohstoff des 20. Jahrhunderts. Alle wichtigen technologischen Errungenschaften dieses Jahrhunderts sind direkt oder indirekt mit dem Erdöl verbunden. Dies beginnt bei der allgemeinen Energieabhängigkeit der Industriegesellschaften und reicht von allen Verbrennungsmotor-Technologien bis hin zu Materialien wie dem Plastik.

Die Wichtigkeit des Erdöls machte es früh zu einem Politikum. Kontrolle von Produktion und Distribution dieses Rohstoffs spiegeln die Hierarchieverhältnisse im kapitalistischen Weltsystem wider. Der Zugang zu Erdöl wurde zu einer entscheidenden Grundlage für die Hegemonialrolle in diesem Weltsystem. Hegemonie kann im Sinne von Immanuel Wallersteins Weltsystemtheorie als die ökonomische und politische Vormachtstellung eines Staates definiert werden. Der **Hegemon** ist in der Lage, den anderen Akteuren im Weltsystem die für ihn günstigsten ökonomischen Bedingungen vorzugeben. Der Hegemon ist derjenige Akteur, der von einem Freihandelsregime am ehesten profitieren kann. Er ist zudem in der Lage, sich in jenen Bereichen, wo ihm der Freihandel Nachteile beschert, Ausnahmen zu organisieren.

An der Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert vollzog sich ein **Hegemoniewechsel**. Während das 19. Jahrhundert noch von Großbritannien (*Pax Britannica*) dominiert war, erlangten im 20. Jahrhundert die USA die Hegemoniestellung. Dies lässt sich auch an den ökonomischen Außenverbindungen, Auslandsinvestitionen und politischen Einflussnahmen in Lateinamerika illustrieren.

Die Hegemonie im Weltsystem ist eng mit den jeweiligen Leittechnologien der langen Aufschwungsphasen im kapitalistischen Weltsystem verknüpft. Die langen Aufschwungs-

und Abschwungsphasen und die verschiedenen Hegemonieperioden eines Staates unterliegen einem relativ stabilen Zyklus, der vom russischen Ökonomen Nikolai Kondratieff beschrieben wurde. Diese in etwa 60 Jahre langen Zyklen werden deshalb **Kondratieff-Zyklen** genannt.

1.4.1.1 Zur Geschichte von Standard Oil und Royal/Dutch Shell

In der Geschichte der Ölindustrie allgemein und in Bezug auf die Ölproduktion in Lateinamerika verdienen zwei Konzerne besondere Erwähnung: die von Rockefeller begründete *Standard Oil* und *Royal/Dutch Shell*.

1862 gründete **John Davison Rockefeller** (1839–1937) zusammen mit Samuel Andrews ein Unternehmen. Letzterer war Erfinder eines Verarbeitungsprozesses für die Raffination von Rohöl.

Bis 1878 gelang es Rockefeller, 90 Prozent der Erdölraffinerien in den USA zu kontrollieren. Wenig später hatte er eine Monopolstellung in diesem Wirtschaftszweig.

1882 gründete Rockefeller den *Standard Oil Trust*. Der Oberste Gerichtshof des Bundesstaates Ohio erklärte diesen Konzern jedoch zum illegalen Monopol und verfügte 1892 seine Auflösung. Diese wurde jedoch erst 1899 durchgeführt. Dies zeigt, dass freie Konkurrenz keine natürliche Eigenschaft kapitalistischer Märkte ist, sondern gegebenenfalls vom Staat künstlich hergestellt werden muss. Rockefeller reagierte auf die Zerschlagung mit dem Aufbau eines verschachtelten Netzwerk-Konzerns.

Im Jahre 1899 gründete Rockefeller die *Standard Oil Company of New Jersey*, deren Präsident er bis zu seinem Rückzug aus dem Geschäftsleben 1911 war. Im gleichen Jahr wurde das Unternehmen durch ein Urteil des Obersten Gerichtshofs der Vereinigten Staaten in mehrere Gesellschaften aufgeteilt.

Royal Dutch/Shell Group

Die Gruppe geht auf den 1907 erfolgten Zusammenschluss der 1890 gegründeten *Koninklijke Nederlandsche Maatschappij tot Exploitatie van Petroleumbronnen in Nederlandsch-Indië* (*Royal Dutch Petroleum Company*) mit der 1897 gegründeten britischen Gesellschaft *The Shell Transport and Trading Company Ltd.* zurück. Die niederländische Muttergesellschaft hält 60 Prozent, die britische 40 Prozent der Anteile des Konzerns.

("Royal Dutch/Shell Group". Microsoft® Encarta® Enzyklopädie 2001. © 1993–2000 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.)

Land	Royal Dutch Shell, Production b/d	Royal Dutch Shell, Refining Capacity b/d	Standard Oil, Production b/d	Standard Oil, Ref. Cap. b/d
Mexico	22,000	195,000	8,500	20,000
Venezuela	125,000	5,000	-	-
Curacao	-	100,000	-	-
Aruba	-	15,000	-	-

Argentina	-	-	800	3,500
Trinidad	1,000	3,000	-	-
Colombia	-	-	55,000	6,500
Peru	-	-	25,000	15,000
Cuba	-	-	-	2,000
Total	148,000	318,000	89,300	47,000

(Quelle: The Pipe Line (16 May 1928, 137). In: Ludwell, Denny (1928): We Fight For Oil. Knopf: NY: 283, zitiert nach: Brown, Jonathan C./Lindner, Peter S.: Oil. In: Topik, Steven V./Wells, Allen (1998) (eds.): The second conquest of Latin America. Coffee, henequen, and oil during the export boom 1850–1930. University of Texas Press: Austin: 139)

1.4.2 Die Erdölproduktion in Mexiko in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts

Mexiko zählt heute zu den fünf größten Erdöl exportierenden Ländern der Welt. Nach den Verstaatlichungen 1938 durch Lázaro Cárdenas gelang es dem mexikanischen Staat, auch eine große Erdöl verarbeitende Industrie aufzubauen. Kraftstoffe und petrochemische Produkte werden vornehmlich in andere lateinamerikanische Länder exportiert. Die Ölförderung in Mexiko konzentriert sich auf die **Golfküstenregion**. In den Bundesstaaten Veracruz und Tabasco befinden sich die wichtigsten Zentren der Ölförderung bzw. Weiterverarbeitung (Tampico, Coatzacoalcos, Minatitlán). In der Hafenstadt Veracruz konzentrieren sich die Raffinerien.

Der Beginn der Erdölförderung vollzog sich noch zur Zeit der Porfiriats, eine von 1876 an bis zur Mexikanischen Revolution (1911–1917) währenden Entwicklungsdiktatur. Politische Stabilität durch Bändigung lokaler Caudillismen, Auslandsinvestitionen und die Orientierung auf Agrarexporte waren die Kennzeichen dieser Entwicklungsdiktatur. Wie in ganz Lateinamerika vollzog sich auch in Mexiko mit der Erdölförderung eine rasche Industrialisierung.

Zwischen 1908 und 1910 spielte sich in Mexiko ein **Öl-Krieg** um den Zugriff auf die Ölförderung ab. Im weitergehenden Sinne standen sich in dieser Auseinandersetzung die US-amerikanische *Standard Oil* und die europäische *Royal Dutch* gegenüber. Erdölkonzerne expandierten schon damals nicht unter dem Namen des Mutterunternehmens.

Direkt konkurrierten folgende Unternehmen um die Erdölförderung in Mexiko:

- Die *Waters-Pierce Company*, hinter der die *Standard Oil* stand und die sich im Vertrieb von Rohöl und im Aufbau von Raffinerien engagierte.
- Die *Compañía Huasteca de Petróleo de México*, die ebenfalls mit der *Standard Oil* verbunden war und Bohrungen, Rohölvertrieb und den Betrieb von Raffinerien zu ihrem Geschäftsfeldern zählte. Darüber hinaus fungierte sie als Fixabnehmer im Transportwesen.
- Die *Compañía de Petróleo Mexicana "El Aguila" S. A.*, die im Interesse der *Royal Dutch* agierte und sich ebenfalls in Bohrungen, Rohölvertrieb und im Betrieb von Raffinerien engagierte. Darüber hinaus fungierte auch sie als Fixabnehmer im Transportwesen.

1.4.2.1 Entwicklung unter Vorherrschaft des Auslandskapitals

Drei ausländische Unternehmen bestimmten die Entwicklung des Erdölsektors in Mexiko bis zur Verstaatlichung 1938:

1.) Die *Waters-Pierce Company*

Die zur weitverzweigten *Standard Oil* gehörende *Waters-Pierce Company* errichtete ab 1886 schrittweise Raffinerien in Tampico, Veracruz, Mexico City und Monterey.

Nachdem der *Waters-Pierce-Trust* 1898 in den USA zerschlagen worden war, wick **Henry Clay Pierce** mit *The Gulf Company* und *The Texas Company* auf Texas und in der Folge (1905) auf den lateinamerikanischen Markt aus.

2.) *Compañía Huasteca de Petróleo de México*

Die 1910 gegründete *Compañía Huasteca de Petróleo de México* war der *Standard Oil* verbunden und ging auf **Edward L. Doheny** zurück. Doheny gelangte von New Mexico, wo er 20 Jahre als *mining prospector* gearbeitet hatte, 1892 nach Kalifornien. Dort erschloss er die kalifornischen Ölvorkommen.

1901 führte er erste Ölbohrungen in Mexiko (El Ébano) durch, 1910 Bohrungen in Casiano und 1916 in Cerro Azul. Im Jahre 1915 schloss er einen fünfzehnjährigen Liefervertrag mit der Eisenbahngesellschaft *Ferrocarriles de México* ab. Die Eisenbahninfrastruktur in Mexiko war ursprünglich mit englischem Kapital errichtet worden. Dabei wurden nur Stichbahnen vom Landesinneren an die Häfen errichtet, die Bedürfnisse des Personenverkehrs waren nachrangig. Da hinter den mexikanischen Eisenbahnen britisches Kapital stand, war Dohenys Liefervertrag durchaus ein Erfolg für sein Unternehmen bzw. die *Standard Oil*. Zuvor war immer jenes Öl-Unternehmen bevorzugt worden, hinter dem die britische *Royal Dutch/Shell* stand.

Im Jahre 1915 konnte die *Compañía Huasteca de Petróleo de México* ein Exportabkommen mit Chile abschließen.

Die Entwicklung der *Compañía Huasteca de Petróleo de México* folgte einem typischen Muster des Engagements in der Ölindustrie: Zuerst tritt ein Unternehmen in das Geschäft mit dem Vertrieb ein, dann werden Raffinerien gegründet, anschließend eröffnet sich die Möglichkeit der Öl-Prospektion, gefolgt von einem Engagement in der eigentlichen Förderung, deren Vertrieb nach außen folglich übernommen wird.

3.) *Compañía de Petróleo Mexicana "El Aguila" S. A.*

Die *Compañía de Petróleo Mexicana "El Aguila" S. A.* ging auf **Sir Weetmann Pearson** zurück, der Ölseen entlang der Tehuantepec Eisenbahnverbindung beobachtete. Pearson erwarb Förderrechte am Isthmus und in Tabasco. 1906 folgte die Errichtung einer Raffinerie in Minatitlán. Im Jahre 1908 führte Pearson ein 20%iges Preisdumping durch, um den Absatz und den Konsum des Erdöls zu steigern. Die Gründung der *Compañía de Petróleo Mexicana "El Aguila" S.A.* erfolgte 1909.

1.4.2.1.1 Zusammenarbeit zwischen *Compañía "El Aguila"* und *Compañía Huasteca*

Nachdem 1910 die reichen Erdöllager von Portero del Llano entdeckt worden waren, schlossen sich Pearson (*Compañía de Petróleo Mexicana "El Aguila" S. A.*) und Doheny (*Compañía Huasteca de Petróleo de México*) zusammen.

Der Beginn des Erdölbooms vollzog sich zeitgleich mit der Mexikanischen Revolution: Von 1911–1916 erhöhte sich die Nachfrage nach Öl aufgrund des Ersten Weltkrieges. Das Öl erzielte höhere Preise, die zuvor getätigten Investitionen amortisierten sich durch die gestiegenen Gewinne schnell. In dieser Zeit stieg Mexiko zu einem relevanten Erdölexporteur auf.

Die unter dem Eindruck der Revolution geschriebene Verfassung von 1917 stellte sich der Erdölförderung durch private und ausländische Unternehmen allerdings in den Weg. Mit ihr wurden die Bodenressourcen und die Schürfrechte theoretisch verstaatlicht. Jedoch erst 1938 wurden unter Lázaro Cárdenas diese Verfassungsbestimmungen durch die tatsächliche Verstaatlichung der Erdölindustrie wirksam umgesetzt.

1.4.2.2 Arbeitsverhältnisse und Arbeitskämpfe in der Erdölindustrie

Die Arbeitsverhältnisse in der Erdölindustrie waren zu Beginn von einer **Segregation** nach rassistischen Kriterien geprägt:

- Ausländische Manager und Facharbeiter bewohnten Betriebsunterkünfte auf dem Betriebsgelände. Die ausländischen Arbeitskräfte wurden in der von chinesischen Köchen organisierten Kantine versorgt.
- Der Unmut der mexikanischen Arbeiter richtete sich vielfach nicht gegen die weiße, aus den USA stammende Führungsriege in der Erdölproduktion, sondern gegen die chinesischen Köche.
- Ausländer verdienten in der Regel doppelt so viel wie mexikanische Angestellte oder Arbeiter.

Die Erdölarbeiter lebten in so genannten *bohío*-Siedlungen im Schwemmland rund um Tampico. Unter *bohío* sind in diesem Fall einfache Hütten ohne Rauchfang zu verstehen. Um das Betriebsgelände herum kam es somit zu einer regelrechten Slumbildung. Für die mexikanischen Erdölarbeiter gab es keine Kantinenverpflegung, ihr Verdienst war halb so hoch wie jener der ausländischen Angestellten. Dennoch zogen die mexikanischen Arbeiter eine Anstellung bei den ausländischen Ölfirmen den Arbeitsverhältnissen z.B. auf den Haciendas des Bundesstaats Veracruz vor. Dort wurde noch weniger gezahlt und die Arbeiter sahen sich mit halbfeudalen Abhängigkeitsverhältnissen konfrontiert. Diese vergleichsweise Besserstellung mag mit ein Grund für das relativ späte Einsetzen von größeren Arbeitskämpfen sein.

Durch die rassistische Segregation und die bewusst gesetzten Unterschiede war es den Erdölunternehmern möglich, die verschiedenen Gruppen zu fragmentieren. Sie verfolgten eine klassische Strategie des Teile-und-Herrsche.

Dass die Arbeitsverträge nur auf individueller Basis abgeschlossen wurden, war ein weiteres Mittel zur Fragmentierung der Arbeiterschaft.

1.4.2.2.1 Arbeitskonflikte

Die durch die individuellen Verträge und die fehlenden Anstellungsgarantien bedingte allgemeine Unsicherheit unter den Erdöl-Arbeitern bildete den strukturellen Hintergrund für die ab 1915 einsetzenden Arbeitskämpfe.

Der unmittelbare Auslöser war jedoch eine Nahrungsmittelknappheit. Diese war zum Teil aufgrund der Umbrüche durch die Mexikanische Revolution entstanden. Die heftige Agrarbewegung im Süden des Landes hatte die Nahrungsmittelproduktion zurückgehen lassen.

Ferner rührte der Nahrungsmangel auch von einer durch den Ersten Weltkrieg verursachten Verknappung von Primärgütern am Weltmarkt. Dies führte zu Preissteigerung für importierte Ware. Preissteigerungen, vor allem von Lebensmitteln, treffen Lohnarbeiter besonders. Ihr Lohn wird wertgemindert, sie können kaum auf Subsistenzlandwirtschaft ausweichen.

1.4.2.2 Streiks in der Ölindustrie

Unter der Entwicklungsdiktatur des Porfirians stieg die Zahl der Industriearbeiter sprunghaft an. Jedoch nur in wenigen städtischen Zentren konnten sich erste Ansätze einer Arbeiterbewegung herausbilden. Diese stand einerseits unter dem Einfluss der liberalen Opposition gegen Porfirio Díaz, andererseits unter anarchosyndikalistischen Einflüssen (vor allem über die US-amerikanische *International Workers of the World* [=IWW]). In den Industriezentren der nördlichen Regionen Mexikos entwickelten sich 1906 (im Kupferbergbau von Cananea) und 1907 (im Textilzentrum Río Blanco) heftige Streikbewegungen, die blutig niedergeschlagen wurden.

Erst ab 1915 kam es erneut zu größeren Streikbewegungen – dieses Mal in der Ölindustrie. Bis 1920 flammten die Streikbewegungen immer wieder auf. Die Wichtigkeit des Öls (Bedarf aufgrund des Ersten Weltkrieges) zwang die Unternehmen zur Aufnahme von Verhandlungen und zu Konzessionen.

Es waren die sozialen Massenmobilisierungen der Bauern im Süden und im Norden sowie jene der Industriearbeiterschaft, die der Mexikanischen Revolution ihre Dynamik und Heftigkeit verliehen. Die Parteinahme der Industriearbeiterschaft für die Konstitutionalisten (und damit gegen die agrarrevolutionäre Bewegung des Südens) begünstigte den Sieg der Konstitutionalisten im Jahre 1917. Dementsprechend fanden die Konstitutionalisten und die neue Staatselite nach 1917 eine wichtige Basis in den jungen Gewerkschaften.

Die von den mexikanischen Facharbeitern in der Ölindustrie organisierten Gewerkschaften erwirkten:

- Kollektivverträge
- Kürzere Arbeitstage
- Inflationsangleichung der Löhne
- Lohnzahlungen auch an Sonn- und Feiertagen
- "Entfernung" der Chinesen

Die letzte Maßnahme illustriert, dass die mexikanischen Gewerkschaften von Beginn an von nationalistischen Ideologien geprägt waren.

1.4.2.3 Von der Mobilisierung der Arbeiterschaft zur Verstaatlichung

Die Industriearbeiterschaft Mexikos hatte in der Mexikanischen Revolution auf der Seite der Konstitutionalisten eingegriffen. Damit erleichterten sie die Niederschlagung der agrarrevolutionären Bewegungen im Süden und Norden Mexikos durch die Konstitutionalisten. Nachdem sich diese 1917 in den bürgerkriegsähnlichen Auseinandersetzungen durchgesetzt hatten, bildeten die Arbeiterschaft im Allgemeinen und der Gewerkschaftsverband *Confederación Regional Obrera Mexicana* (=CROM) im Besonderen eine wichtige Machtbasis des postrevolutionären Regimes. Gewicht in diesem Gewerkschaftsverband hatten in erster Linie die Ölarbeiter. Sie wurden vom Staat unterstützt und gesellschaftlich integriert.

Die postrevolutionären Präsidenten **Álvaro Obregón** (1880–1928) und **Plutarco Elías Calles** (1877–1945) etablierten ein bis heute gängiges Muster in der mexikanischen Arbeiterbewegung: Die staatsnahe und staatstreue CROM erhielt Unterstützung, autonome Regungen der Industriearbeiterschaft (staatlich nicht gebilligte Streiks, autonome Gewerkschaften) wurden hingegen unterdrückt.

1923 kam es in der *Aguila*-Raffinerie zu einem Streik von ca. 1200 Arbeitern, der die Durchsetzung des Achtstundentages brachte. Im Jahre 1925 schlug die *Compañía Huasteca* einen Streik ihrer Arbeiter nieder. Die Existenz von zwei verfeindeten Gewerkschaften erleichterte die Niederschlagung.

1.4.2.3.1 Krisensympome und Verstaatlichung

Nach 1920 waren die leicht zugänglichen Erdölfelder erschöpft. Bereits zwischen 1926 und 1930 kam es zu einem rapiden Preisverfall von Rohöl am Weltmarkt. Die Weltwirtschaftskrise ließ die Erdölförderung weiter einbrechen.

Lázaro Cárdenas, links-populistischer Präsident Mexikos von 1934 bis 1940, ging 1938 dazu über, die in ausländischem (US-amerikanischen und britischen) Besitz befindlichen Ölgesellschaften zu verstaatlichen. Die verstaatliche Gesellschaft firmiert bis heute unter dem Namen *Petróleos Mexicanos* (=PEMEX). Die Grundlage der Verstaatlichung bildete jener **Verfassungsartikel von 1917**, der den Boden (und seine Schätze) nationalisierte.

Die Verstaatlichung verlieh der Ölarbeiterschaft und ihren Gewerkschaften zusätzliches Gewicht. Die Ölarbeiter sind seit der cardenistischen Zeit zu einer zentralen Stütze des politischen Regimes in Mexiko geworden und eng in die Struktur der **Staatspartei *Partido Revolucionario Institucional*** (=PRI) eingebunden. Ohne die PEMEX-Gewerkschaften war von nun an kein Staat zu machen. Die Ölarbeiter stiegen durch weitere soziale und ökonomische Zugeständnisse zur Arbeiteraristokratie auf.

1.4.2.4 Die Erdölproduktion Mexikos in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts – ein Fazit

Zusammenfassend können für den ersten Erdölboom in Mexiko, der bis zur Weltwirtschaftskrise anhielt, folgende Merkmale genannt werden:

- Die Erdölförderung trug zur raschen Modernisierung des Transportwesens bei.

- Die Erdöl-*companies* brachten neue Technologien ins Land.
- Das Erstarren einer Facharbeiterschaft, die zusammen mit den Kumpeln im Bergbauwesen die zentralen *sindicatos* (Gewerkschaften) organisierten bzw. eine Arbeitsgesetzgebung erzwangen.
- Die Soziale Mobilisation blieb auf das nationale Proletariat beschränkt; es bildete sich eine klassenübergreifende nationalistische Konsensideologie heraus.

1.4.3 Die Erdölproduktion in Venezuela in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts

Venezuela zählt heute zu den zehn größten Erdöl exportierenden Ländern der Welt. Die venezolanische Erdöl-Entwicklung weist – auch politisch – viele Ähnlichkeiten mit jener Mexikos auf: Der von ausländischen Unternehmen getragene Beginn der Förderung, die Entstehung einer konzentrierten Industriearbeiterschaft, die Arbeitskämpfe dieser Ölarbeiter und ihre politische Anbindung an eine Modernisierungselite, die eine **Venezolanisierung des Erdöls** anstrebte. Die Unterschiede zwischen der mexikanischen und der venezolanischen Entwicklung können auf die Mexikanische Revolution zurückgeführt werden: Das Fehlen jahrzehntelanger heftiger sozialer Bewegungen und das Ausbleiben eines politischen Eliteumbaus gaben der Entwicklung in Venezuela eine andere Richtung.

Darüber hinaus beherrscht die Erdölförderung die Wirtschaft Venezuelas in weitaus höherem Maße als jene Mexikos. Das Erdöl bringt 80% der Exporterlöse und 60% der Haushaltsmittel ein. Die venezolanische Erdölindustrie wurde 1976 verstaatlicht (42 Jahre später als die mexikanische).

Nichtsdestoweniger profitiert heute nur ein relativ geringer Teil der venezolanischen Bevölkerung von den Einnahmen aus dem Erdöl. Diese Tatsache steht unter anderem hinter der im Jahre 2002 ins internationale Interesse gerückten gesellschaftlichen Polarisierung um Präsident Hugo Chávez.

Die venezolanische Erdölförderung konzentriert sich auf **zwei Regionen**: Der Großteil der Produktion (ca. 75%) stammt aus dem Maracaibo-Becken im Westen des Landes. Das zweite wichtige Zentrum ist das Orinoco-Becken im Osten Venezuelas. Ein Teil des Erdöls wird zur Raffinierung auf die **niederländischen Antillen** sowie auf die Insel Trinidad und Tobago exportiert. Für Aruba und Curaçao sind die Erdölraffinerien von großer wirtschaftlicher Bedeutung.

1.4.3.1 Aufbau der Erdölproduktion unter europäischer Ägide

Das britisch-holländische Erdölunternehmen *Royal Dutch/Shell Group* stand am Beginn der Erdölförderung in Venezuela. *Royal Dutch* hatte sich ursprünglich in der Erdölproduktion Indonesiens (*The Dutch East Indies*) engagiert. Seit 1900 kam es zu einer Ausweitung der Handelsaktivitäten auf den amerikanischen Markt.

Ab 1907 war *Royal Dutch* in Venezuelas Ölförderung tätig. Von Beginn an paarte sich dieses Engagement mit dem Aufbau von Raffinerien auf den **Niederländischen Antillen**. Einerseits boten diese Inseln eine höhere Rechtssicherheit für die kapitalintensiven Anlagen, andererseits lebten auf den niederländischen Antillen viele ehemalige Sklaven. Diese mussten früher auf den Zuckerplantagen arbeiten und wurden nun von *Royal Dutch* als bereits disziplinierte Arbeitskraft angeheuert.

Im Jahre 1922 wurden im Zuge des Eisenbahnbaus die Erdöllager im Maracaibo-Becken entdeckt. Dies markierte den Beginn des Erdölbooms in Venezuela.

1.4.3.2 Arbeitsverhältnisse und Arbeitskämpfe in der Erdölindustrie

Die Arbeitsverhältnisse in der venezolanischen Erdölindustrie beruhten – ähnlich wie jene Mexikos – auf einer rassistischen **Segregation**.

Es gab in den *Company-Villages* drei Sektoren:

- Weiße Manager und Facharbeiter sowie ihre Familien mit weitläufigen betrieblichen Vergünstigungen.
- Venezolanische Arbeiter und ihre Familien. Diese Arbeiter lebten außerhalb des Betriebsgeländes.
- Schwarze Arbeiter, die aus der Karibik eingewandert waren und von den venezolanischen Arbeitern abfällig als *maifrenes* (von *my friend*) genannt wurden. Sie waren innerhalb des Betriebsgeländes in Baracken untergebracht.

Die rassistische Segregation begünstigte eine **Fragmentierung der Arbeiterschaft** und ließ ein dynamisches Hierarchiemodell entstehen. Nach der Logik dieses Modells gilt es für die Individuen der jeweiligen Gruppe sicher zu stellen, nicht auf der untersten Sprosse der Hierarchieleiter zu stehen.

Erst in den 1920er Jahren hatte sich der Solidarisierungsgedanke unter den venezolanischen Arbeitern so weit durchgesetzt, dass es zu größeren **Streikbewegungen** kam.

So forderten in Mene Grande 1925 die venezolanischen Arbeiter

- höhere Löhne
- bessere Wohnverhältnisse
- Gesundheitsversorgung durch die *Company*

Die Streikbewegung sprang auf die gesamte See- und Golfregion über und erwirkte eine Lohnerhöhung von 6 auf 8 Bolívar pro Tag.

Unter **Juan Vicente Gómez** (1857–1935) wurden die Ölarbeiter in ihren Anliegen unterstützt sowie gewerkschaftlich und gesellschaftlich integriert. Diese Unterstützung spiegelte sich im Arbeitsgesetz von 1928. Eckpunkt dieses Arbeitsgesetzes waren gesetzlich garantierte Löhne.

1.4.3.3 Militärdiktatur und nationalistische Politik

Die Geschichte Venezuelas seit der Unabhängigkeit kann als Abfolge von Militärdiktaturen zusammengefasst werden. Diese Militärdiktaturen fühlten sich einer nationalistischen Ideologie verpflichtet. Im Sinne dieser nationalistischen Ideologie begann die Regierung ab den 1920er Jahren ihre Politik gegen die ausländischen Öltrusts zu richten. Dabei war

Venezuela das einzige Land, in dem die Regierung in den 1920er Jahren amerikanische Ölfirmen gegen britische ausspielen konnte.

Diese nationalistische Politik ist eng mit dem Namen **Juan Vicente Gómez** (1857–1935) verbunden. Gómez regierte seit 1908 als Präsident und herrschte mit zwei Unterbrechungen bis zu seinem Tode, gestützt auf das Militär, als unumschränkter Diktator. Dabei konnte er sich wiederholt auch auf eine soziale Basis in der Industriearbeiterschaft verlassen – besonders auf die Ölarbeiter, die er gesellschaftlich integrierte und durch Zugeständnisse zur einer privilegierten Arbeiteraristokratie machte.

Die **Unterstützung für das Industrieproletariat** spiegelte sich im 1928 erlassenen **Arbeitsgesetz** wider, das die Löhne gesetzlich garantierte. Auch Arbeitsinspektorate wurden eingerichtet. Mit diesen Maßnahmen gab Gómez einerseits dem in Streiks und Mobilisierungen aufgebauten Druck der Industriearbeiterschaft nach. Andererseits entzog er den entstehenden Gewerkschaften durch die gesetzliche Festlegung des Lohnes eine der Grundlagen der gesellschaftlichen Macht jeder Gewerkschaft: ihr kollektives Lohnverhandlungsmandat, das die Kräfteverhältnisse zwischen Kapital und Arbeit direkt auf die Probe stellt. Gómez war demnach nicht an starken Gewerkschaften mit politischem Eigengewicht interessiert, sondern an einer mobilisierten Arbeiterschaft, die sich gegen die ausländischen Unternehmen auflehnt und ihre Hoffnungen auf den Staat, d. h. Gómez richtet. Konsequenterweise hatte Gómez damit seine nationalistische Ideologie politisch umgesetzt: Die eigenständige Formulierung von Klasseninteressen durch die Ölarbeiter trat hinter die klassenübergreifende, nationale Einheit von Arbeiterschaft und Staatselite zurück.

Diese Mobilisierung gegen die ausländischen Unternehmen im Ölsektor kam einer **symbolischen Exklusion** gleich und ließ eine Verstaatlichung als nicht mehr notwendig erscheinen. Tatsächlich wurde die Verstaatlichung erst 1976 vollzogen.

Die Weltwirtschaftskrise von 1930 ließ den Boom in der Erdölindustrie abreißen. Dies verhinderte das weitere Erstarken der Arbeiterschaft und verzögerte die Einrichtung von Gewerkschaften.

Erdöl wurde für Venezuela nach der um 1918 erfolgten Entdeckung reicher Erdölvorkommen die wichtigste Einnahmequelle und versetzte Gómez in die Lage, die Auslandsschulden zurückzuzahlen.

Mit Hilfe von Investitionen aus dem Ausland ließ Gómez zudem ein ausgedehntes Eisenbahn- und Straßennetz errichten.

1.4.3.4 Die Erdölproduktion Venezuelas in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts – ein Fazit

Zusammenfassend können für den ersten Erdölboom in Venezuela und Mexiko, der bis zur Weltwirtschaftskrise anhielt, folgende Merkmale genannt werden:

- Die Erdölförderung trug zur raschen Modernisierung des Transportwesens bei.
- Die Erdöl-*companies* brachten neue Technologien ins Land.
- Das Erstarken einer Facharbeiterschaft, die zusammen mit den Kumpeln im Bergbauwesen die zentralen *sindicatos* (Gewerkschaften) organisierten bzw. eine Arbeitsgesetzgebung erzwangen.
- Die Soziale Mobilisation blieb auf das nationale Proletariat beschränkt; es bildete sich eine klassenübergreifende nationalistische Konsensideologie heraus.

1.4.4 Erdöl als Motor nachholender Entwicklung nach 1949

In den Erdöl produzierenden Ländern Lateinamerikas wurde dieser Rohstoff zur Triebfeder nachholender Modernisierung nach 1949.

1.) Mexiko

Auch der Modernisierungsboom in Mexiko von 1949 bis 1982 konnte sich nur auf der Grundlage von *petrodollars* vollziehen. Bei *petrodollars* handelt es sich um amerikanische Währung im Besitz der Erdöl produzierenden Staaten, die auf dem internationalen Markt angelegt wird. Diese Petrodollars entstehen aus den Überschüssen der Erdöl exportierenden Länder und den Defiziten der Erdöl importierenden Länder.

Unter dem Präsidenten **José López Portillo** (1976–1982) kam es zum letzten größeren **Erdölboom** in Mexiko. López Portillo baute vor allem die Erdölförderung im Golf von Mexiko aus, um größere wirtschaftliche Unabhängigkeit von den USA zu erreichen. Der ökonomische Spielraum ermöglichte es ihm, die mexikanische Abgeordnetenversammlung zu Gunsten der Opposition zu reformieren. Der Beginn der Schuldenkrise in Mexiko 1982 signalisierte das Scheitern der nachholenden Modernisierung.

2.) Venezuela

In Venezuela schuf der Ölboom der Nachkriegsjahrzehnte, besonders jener der 1970er Jahre, die Grundlage für eine Demokratisierung des politischen Systems.

Nach jahrzehntelangen Diktaturen errang im Dezember 1968 **Rafael Caldera Rodriguez** einen knappen Wahlsieg. Caldera trat sein Amt im März 1969 an. Damit war zum ersten Mal in der 140-jährigen Geschichte Venezuelas die Macht friedlich an die Opposition abgetreten worden. Rafael Caldera verfolgte eine Politik der Verstaatlichung ausländischer Unternehmen, die von seinem Nachfolger **Carlos Andrés Pérez** konsequent fortgesetzt wurde. Pérez, seit 1974 im Präsidentenamt, verstaatlichte 1975 die Eisen- und Stahlindustrie, 1976 die Erdölindustrie. Darüber hinaus trat Venezuela 1973 dem fünf Jahre zuvor gegründeten Andenpakt bei. Der Andenpakt war bis dahin eine Vereinbarung über wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Chile, Kolumbien, Peru, Ecuador und Bolivien.

Unter Carlos Andrés Pérez etablierte sich ein **klientelistisches Verteilungssystem**. Pérez, der in Venezuela nach seinen Initialen CAP genannt wird, ist eine der langlebigsten und wendigsten Politiker der venezolanischen Nachkriegsgeschichte: Er wandelte sich vom Erdöl-Verstaatlicher in den 1970er Jahren zum Vollstrecker der IWF-Vorgaben zu Beginn der 1990er Jahren. Die durch Ölpreissteigerungen der 1970er Jahre enorm gestiegenen Öleinnahmen wurden über Parteien, Staatsapparat und Gewerkschaften an die venezolanische Gesellschaft verteilt. Obwohl dabei einige Sozialreformprogramme finanziert wurden, begünstigten diese Mehreinnahmen nur einen Teil der venezolanischen Gesellschaft. Bis heute ist Venezuela eines der Länder mit der höchsten Ungleichheit in der Einkommensverteilung.

Das **Ende der Öl-Bonanza** und die Schuldenkrise der 1980er Jahre ließen auch in Venezuela die nachholende Modernisierung abreißen. Im Jahre 1989 brach eine offene Finanzkrise aus. Unter den Vorgaben der internationalen Finanzinstitutionen kündigte die Regierung strikte Sparmaßnahmen an. Dies führte im Februar 1989 zu einer spontanen Volkserhebung, dem so genannten *Caracazo*. Jene Offiziere, die unter der Leitung von Hugo Chávez im Februar 1992 einen Putschversuch unternahmen, versuchten bewusst an die politischen Forderungen des

Caracazo anzuknüpfen. Damals wie heute steht dabei die Frage im Zentrum, wem in der venezolanischen Gesellschaft die Einnahmen aus den Ölexporten zugute kommen sollen.

1.4.4.1 Venezolanisches Erdöl: Die vermeintliche Petrobonanza

© Karl Walter

"...und vom Werte der Exporte kommt die Hälfte nie wieder ins Land", sagt Eduardo Galeano im Hinblick auf die Ausbeutung des Venezolanischen Erdöls durch die multinationalen Ölgesellschaften. (Galeano, Eduardo (1992, 15. Auflage): *Die offenen Adern Lateinamerikas. Die Geschichte eines Kontinents von der Entdeckung bis zur Gegenwart*. Peter Hammer Verlag: Wuppertal: 262)

Damit drängt sich die Frage auf: Was hat Venezuela mit der verbliebenen Hälfte der Exporterlöse gemacht?

Der israelische Wirtschaftsfachmann Meir Merhav hat im Auftrag der Regierung Hererra im Jahre 1979 eine diesbezügliche Bestandsaufnahme vorgenommen. Zu den Ergebnissen folgendes Zitat: "Despite more than 20 years of populist democracy, a study of 112,000 Venezuelan children revealed a nation that was largely 'undernourished, undereducated, and often physically weak.' It appears that for nearly 20 years, the populist politicians attacked the nation's social problems by spending money on rapidly built, tangible, capital projects rather than on developing sound programs to improve the nation's health, education, and welfare [...]. After spending \$ 50 billion, Venezuela showed a muddled economy and an inefficient and inequitable society rather than a mixed economy and social reform." (Blank, David Eugene (1984): *Venezuela. Politics in a Petroleum Republic*. Praeger Publishers: New York: 129–130)

Das verfügbare Geld, aber auch Kredite, wurden nicht nur in unsinnige Megaprojekte gesteckt, sondern auch für Konsum und verschwenderische Wahlkämpfe zweckentfremdet. Über 60 % der eingeführten Konsumgüter waren Luxusgüter. Die einheimischen Eliten genossen den höchsten Lebensstandard Lateinamerikas. Fortschrittsglaube, Auslandsorientierung und Verschwendung waren Kennzeichen dieser Klasse.

Ergänzend dazu zwei Schlaglichter: 1982 stellte der venezolanische Rechnungshof fest, dass infolge der Sorglosigkeit, mit welcher die 226 öffentlichen Gesellschaften geführt wurden, in einem Zeitraum von zwei bis drei Jahren Verluste von rund 8 Mrd. US-Dollar angefallen waren. Ebenfalls im Jahr 1982 wurden für die Stützung der Preise von Erdölprodukten im Inland zwischen 4,2 und 4,8 Mrd. US-Dollar (je nach Berechnungsart) aufgewendet. Die mit Hilfe dieser Subventionierung künstlich niedrig gehaltenen Preise – im Durchschnitt mehr als 50 % unter den Gestehungskosten – begünstigten vor allem den privaten Verbrauch.

Hat Venezuela etwas gegen diese Ausbeutung unternommen? Durchaus. Unabhängig von ihrer weltanschaulichen Ausrichtung haben schon in den späten 1930er Jahren venezolanische Regierungen versucht, ihre Gewinnanteile zu steigern. Mit einigem Erfolg: zwischen 1946 und 1975 gelang es, den Anteil Venezuelas an den Gewinnen der multinationalen Erdölgesellschaften von etwa 7 % (1936) auf 75 % zu steigern.

1960 gab Venezuela den Anstoß zur Gründung der *Organization of Petroleum Exporting Countries* (=OPEC), 1971 wurde ein Gesetz verabschiedet, das den Rückfall der vergebenen Konzessionen an Venezuela vorsah. 1976 wurde die Erdölindustrie verstaatlicht. Damit hatte Venezuela endlich das alleinige Verfügungsrecht über sein Erdöl und Erdgas.

Wie aber sind die jeweiligen Regierungen und Machthaber mit dem Zugriff auf diese Ressource umgegangen? Hat sich seit 1976 oder – wenn man will – seit dem Merhav-Report von 1979 Wesentliches geändert?

Venezuela hat laut OPEC zwischen 1980 und 2001 rund 2,3 Mrd. Tonnen Rohöl gefördert und rund 1,5 Mrd. t Rohöl sowie einige hundert Millionen Tonnen Erdölprodukte exportiert. Diese Exporte brachten einen Erlös von rund 300 Mrd. US-Dollar. Addiert man noch die Jahre 1976–80 hinzu, ergeben sich – konservativ geschätzt – Einnahmen von rund 330–350 Mrd. US-Dollar.

Nun sind diese Erlöse nicht mit Gewinnen zu verwechseln, doch selbst nach Abzug aller Kosten flossen enorme Beträge in die Staatskassen.

Bei der Verwertung dieser *petrobonanza* haben aber die jeweiligen Machthaber versagt. Dazu der venezolanische Wirtschaftsanwalt und Professor für höhere Studien Pedro Pablo Aguilar: "Venezuela ist kein reiches Land und ist es nie gewesen. Der Reichtum befand sich in den Händen der fast immer ineffizienten korrupten Regierungen." (Aguilar, Pedro Pablo (2001): Venezuela: Der Erdölproduzent unter dem System Chávez. In: www1.kas.de/publikationen/2001/ai/10_aguilar.pdf [2.04.03]: 54)

Fazit: zwischen 1980 und 1992 ist der Prozentsatz der Haushalte, die unterhalb der Armutsgrenze liegen, von 22 auf 33 % gestiegen. Für 2001 wird der Anteil der Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze mit 52 % angegeben.

1.4.5 Erdöl in Lateinamerika – Internetlinks

© Philipp-Stephan Schneider (alle Angaben Stand: 12.04.03)

Homepage von Amazonwatch

<http://www.amazonwatch.org/>

Viele Hintergrundberichte und Informationen zu Kampagnen dieser länderübergreifenden NGO, die sich mit den negativen Folgen der Erdölförderung im Amazonas beschäftigt. Teilweise sind die Berichte zu reißerisch, dennoch kann man sich hier gut über die Tätigkeiten der verschiedenen Ölkonzerne in diesem Gebiet informieren. Daneben findet sich auch eine umfangreiche Link-Sammlung.

Offizielle Energie-Informationen der US-Regierung

<http://www.eia.doe.gov/emeu/pgem/ch3c.html>

Unter anderem findet sich hier auch eine Einschätzung der Rohstoff-Lager in Venezuela und in anderen Ländern Lateinamerikas. Ebenfalls verfügt diese Seite über eine detaillierte Auflistung jener Firmen, die im jeweiligen Land aktiv sind und welche Veränderungen diese Firmen planen.

Homepage der deutschen Zeitschrift *Matices* zu Lateinamerika, Spanien und Portugal

<http://www.matices.de/25/25pvenezuela.htm>

Sehr guter Artikel über den "Fluch des Schwarzen Goldes", der in einer Ausgabe der *Matices* erschien, welcher über die Geschichte des Öls in Venezuela berichtet. In periodischen

Abständen wird immer wieder über ähnliche Thematiken geschrieben. Gute Übersicht über alle erschienenen Heftnummern seit 1996.

Südamerika-Abteilung von *oil.com*

http://www.oil.com/s/oilcom/right_samericanews.html

Aktuelle Pressemeldungen und Hintergrundberichte zum südamerikanischen Geschehen rund um das Erdöl. Fast ein bisschen zu umfangreich, dennoch sehr informativ.

Homepage der Organisation Erdölexportierender Staaten

<http://www.opec.org/>

Als Mitglied der OPEC wird Venezuela hier eine eigene Seite mit den Kennzahlen der Erdölförderung Venezuelas gewidmet. Ansonsten unspektakuläre Seite mit Basisinformationen über die OPEC und ihre Mitglieder.

Homepage der venezolanischen Erdölgesellschaft *Petroleos de Venezuela S. A.*

<http://www.pdvsa.com.ve/>

Englische Version vorhanden, informativ um sich über den aktuellen Konzern ein Bild zu machen, allerdings keine Unternehmensgeschichte.

Homepage des mexikanischen Erdölkonzerns *Petróleos de México (=PEMEX)*

<http://www.pemex.com/>

Optisch ansprechende Seite, leider nur in spanischer Sprache und ohne historische Rückblicke auf die Geschichte des Konzerns. Jedoch gut geeignet, um sich über den Konzern zu informieren.

Homepage der Schweizer Wochenzeitung

<http://www.woz.ch/wozhomepage/oel/oeldoss.htm>

Die WoZ hat auf dieser Seite ein umfangreiches Archiv mit Artikeln angelegt, welches sich mit der Problematik der Erdölförderung in Entwicklungsländern beschäftigt. Neben Berichten über Lateinamerika finden sich auch gute Verweise zu theoretischen Ansätzen, sowie zu anderen regionalen Konfliktherden, bei denen Erdöl eine wesentliche Rolle spielt.