

ENTWICKLUNGSTENDENZEN LATEINAMERIKANISCHER METROPOLEN IM ZEITALTER DER GLOBALISIERUNG

Christof PARNREITER, Wien*

mit 10 Abb. und 1 Tab. im Text

INHALT

<i>Abstract</i>	63
<i>Zusammenfassung</i>	64
1 Einleitung	64
2 Die Entwicklung der urban primacy I: Die Bevölkerung	65
3 Die Entwicklung der urban primacy II: Die Wirtschaft	68
4 Die Herausbildung von Global City Funktionen und die urban primacy	79
5 Die Entwicklung der sozialräumlichen Stadtstruktur: Das Beispiel Mexico City	81
6 Segregation in Lateinamerika: Von der polarisierten zur fragmentierten Stadt?	88
7 Zusammenfassung	91
8 Literaturverzeichnis	92

Abstract

Trends in the development of Latin American metropolises in an era of globalization

In this article I present research on the impacts of globalization processes on the development of the Latin American metropolises. Firstly, as to the increase or reduction of urban primacy, no consistent trend can be observed, obviously urban primacy may rise or fall depending on the specific conditions of globalization. Secondly, research shows that the major cities in Latin America take on global city functions. They increasingly serve as a sort of hinges between regional and national production and the world market. Thirdly, the debate on the socio-spatial structure of Latin American cities is continued. Detailed empirical evidence proves that Mexico City is quite heterogeneous rather than being polarized into rich and poor sectors.

* Mag. Dr. Christof PARNREITER, Institut für Stadt- und Regionalforschung, Österreichische Akademie der Wissenschaften, A-1010 Wien, Postgasse 7/4/2; e-mail: christof.parnreiter@oeaw.ac.at, http://www.oeaw.ac.at/isr/Menu-Institut/FSA_Mitglieder.htm

Zusammenfassung

In diesem Artikel werden Forschungsergebnisse dargestellt, wie sich die Transformations- und Globalisierungsprozesse, die Lateinamerika durchläuft, auf die Entwicklung der großen Metropolen auswirken. Dabei stehen drei Aspekte im Mittelpunkt. Zum einen wird analysiert, wie sich die urban primacy entwickelt, und welche Faktoren für Veränderungen verantwortlich sind. Dabei zeigt sich, dass es keine einheitliche Entwicklung gibt, dass also in verschiedenen Ländern unter jeweils spezifischen Bedingungen von Globalisierung die primacy zu- oder abnehmen kann. Zweitens wird gezeigt, dass die lateinamerikanischen Metropolen zunehmend Funktionen von global cities übernehmen, dass sie also als Scharniere zwischen regionaler und nationaler Produktion und dem Weltmarkt fungieren. Drittens wird in dem Artikel die Diskussion um die sozialräumliche Struktur der lateinamerikanischen Großstädte aufgegriffen. Anhand einer detaillierten Fallstudie zu Mexico City wird gezeigt, dass diese Stadt äußerst heterogen ist, dass das lange gepflogene Bild der Polarisierung also korrigiert werden muss.

1 Einleitung

Im Oktober 2001 startete am Institut für Stadt- und Regionalforschung der Österreichischen Akademie der Wissenschaften ein Forschungsprojekt mit dem Ziel, die Auswirkungen der Globalisierungs- und Transformationsprozesse auf die Stadtentwicklung in Lateinamerika zu untersuchen.¹⁾ Bei den Fallstudien in Mexiko und in Chile standen zwei große Themenbereiche im Mittelpunkt:

1. Hat sich die Konfiguration der jeweiligen nationalen Stadtnetze verändert, und wenn ja, wie? Wie entwickelten sich etwa die räumliche Verteilung der Bevölkerung und der Wirtschaft? Nimmt die Primatstellung der Hauptstadt weiter zu? Kommt es, analog zu Entwicklungen in den USA und in Europa, zur Herausbildung von „Global Cities“?
2. Hat sich die sozialräumliche Struktur in den lateinamerikanischen Großstädten verändert, und wenn ja, wie? Entstehen neue Formen der Segregation, und wenn ja, wodurch unterscheiden sie sich von den bisher bekannten Formen der sozialräumlichen Ordnung? Und: Gibt es Zusammenhänge zwischen Veränderungen in der Stadtstruktur und Globalisierungsprozessen?

1) Das Projekt wird vom FWF unter der Nummer P 14883 gefördert (Laufzeit: 2001-2004). Ich danke Axel BORSODORF, Karin FISCHER, Johannes JÄGER und Petra KOHLER für wichtige Anregungen sowie für Unterstützung in der Bearbeitung und Interpretation der Daten. Nähere Informationen zum Projekt und eine ausführliche Publikationsliste unter: <http://www.oeaw.ac.at/isr/tupla/>

Den theoretischen Hintergrund des Projektes bilden die in der Stadtgeographie, -soziologie und -ökonomie geführten Diskussionen über die Wechselbeziehungen zwischen Globalisierung und Stadtentwicklung. Für Lateinamerika stellen sich die Globalisierungsprozesse als ein Übergang vom Entwicklungsparadigma der import-substituierenden Industrialisierung²⁾ zu einer weltmarktorientierten Wirtschaftsstrategie dar, deren wesentlichen Merkmale die Öffnung des Binnenmarktes für Importe, die Umorientierung der Produktion auf externe Märkte, die Liberalisierung der Finanzmärkte mit dem Ziel, ausländische Investitionen anzuziehen, sowie die Deregulierung des ohnehin nur schwach geregelten Arbeitsmarktes sind.

Im Folgenden wird nun ausgeführt, welche Auswirkungen diese Transformationen auf die Stadtentwicklung zeitigten. Insbesondere interessiert dabei die Frage, ob Prozessen der Globalisierung vereinheitlichende Wirkung zugeschrieben werden kann, ob also ihre Auswirkungen auf die Entwicklung spezifischer Städte ähnlich oder gar homogen sind. In der Wahl der Fallstudien wurde deshalb darauf geachtet, Städte mit in verschiedenen Aspekten unterschiedlichen Merkmalen (Größe der Stadt, geographische Lage, Größe des Landes, Dynamik und Charakteristika der nationalen Wirtschaft, etc.) auszuwählen.

2 Die Entwicklung der urban primacy I: Die Bevölkerung

Während der Jahrzehnte der Importsubstitution (ISI), also etwa zwischen 1930 und 1980, machte Lateinamerika einen raschen Verstädterungsprozess durch, der Urbanisierungsgrad stieg auf 65% (UNPD 2002, Table A-2). Diese Entwicklung vollzog sich allerdings ausgesprochen ungleich: Die wichtigsten Städte (in den allermeisten Fällen die Hauptstädte) wuchsen überproportional schnell, wobei die ausgeprägte demographische Primatstellung das Resultat der Zentralisierung der wirtschaftlichen Entwicklung ist: Die Industrie, die während der ISI aufgebaut wurde, konzentrierte sich ebenso auf wenige Städte wie der Ausbau der sozialen Infrastruktur oder der staatlichen Institutionen. Die Hauptstädte wurden so nicht nur zum wirtschaftlichen Epizentrum ihrer jeweiligen Länder, sie bildeten auch den Fokus des demographischen Wachstums (ROBERTS 1978, BÄHR & MERTINS 1995, PARNREITER 2004a).³⁾

-
- 2) Als importsubstituierende Industrialisierung (ISI) wird jene wirtschaftspolitische Strategie bezeichnet, die nach der Weltwirtschaftskrise von 1929 implementiert wurde. Ihre Ziele waren, die Abhängigkeit von Rohstoffexporten und Industriegüterimporten durch den Aufbau nationaler Industrien zu verringern. Dazu wurden die Binnenmärkte mittels Importquoten und Einfuhrzölle geschützt, während mittels staatlicher Initiative Industrien (v.a. Grundstoffe und Konsumgüter) aufgebaut wurden. Da die Schaffung eines Binnenmarktes ein zentrales Element der ISI war, beinhaltete sie auch bestimmte (begrenzte) Umverteilungsmaßnahmen von den traditionellen, landbesitzenden Oligarchien hin zu neuen urbanen Ober- und Mittelschichten, aber auch in Richtung der entstehenden städtischen Arbeiterschaft.
- 3) Im Falle Brasiliens verlief die Entwicklung insofern anders, als Brasília niemals dominierte, und auch São Paulo im lateinamerikanischen Vergleich eine nur sehr schwach ausgeprägte Primatstellung zukam.

Anfang der 1980er-Jahre richtete RICHARDSON (1980) erstmals das Augenmerk darauf, dass die urban primacy nicht, wie bis dahin angenommen wurde, generell weiter zunimmt. PORTES (1989) verband einen ähnlichen Befund mit der Krise und den Transformationsprozessen, die Lateinamerika in den 1980ern durchmachte. 1997 formulierte PORTES dann gemeinsam mit ITZIGSOHN und DORE-CABRAL die Annahme, dass, „the greater the shift from import-substitution toward an export oriented model of development, the greater the probability of secondary city growth and a decline in urban primacy“ (PORTES, ITZIGSOHN & DORE-CABRAL 1997, S. 19).

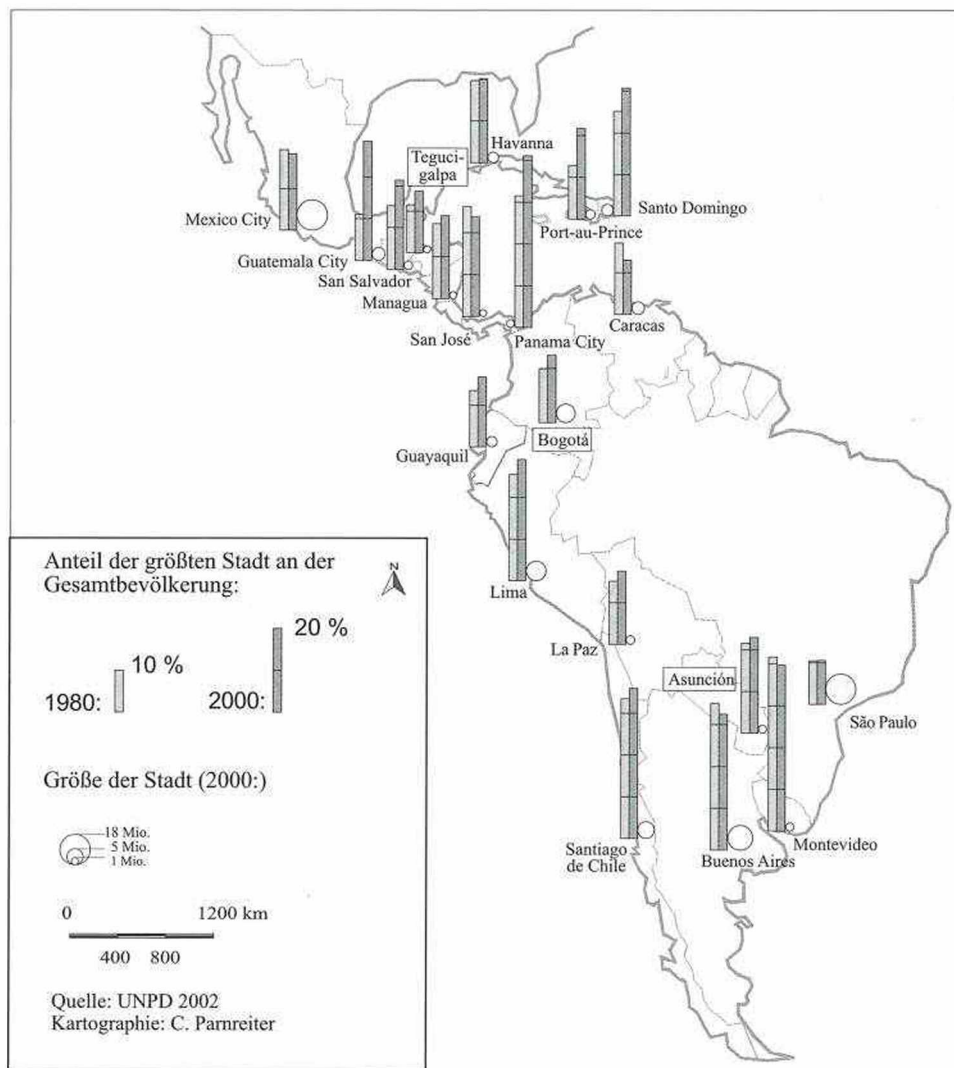
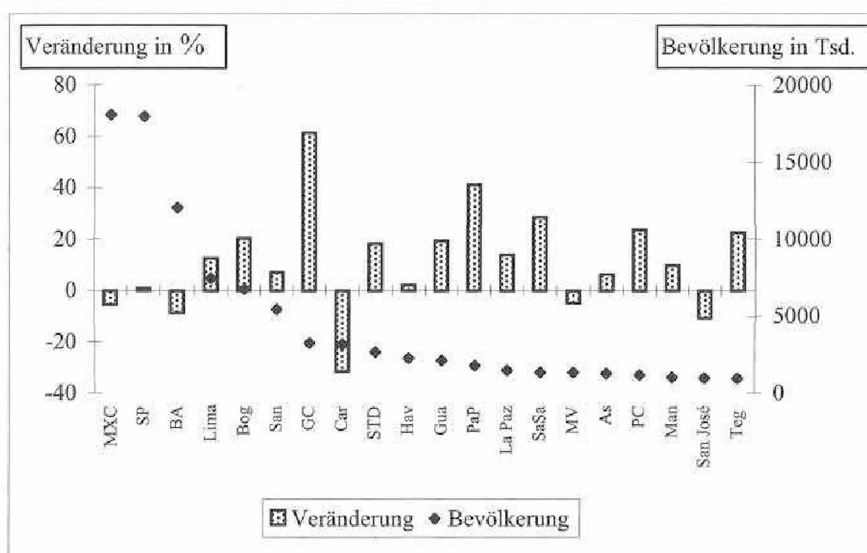


Abb. 1: Anteil der größten Stadt an der Bevölkerung des jeweiligen Staates, 1980 und 2000 (in Prozent)

Tatsächlich lässt sich auf Basis von UNPD-Daten keine generelle Abnahme der primacy-Raten feststellen.⁴⁾ Zwischen 1980 und 2000 nahm der Anteil der größten Stadt an der gesamten Bevölkerung des jeweiligen Staates nur in fünf Fällen ab, nämlich in Venezuela, Costa Rica, Argentinien, Mexiko und Uruguay.⁵⁾ In Brasilien und Kuba stieg die demographische primacy leicht (wobei der Anteil von São Paulo mit ca. 10% der Gesamtbevölkerung ohnehin sehr gering ist), in den restlichen lateinamerikanischen Staaten nahm sie zu, und zwar zum Teil sehr deutlich (v.a. im kleineren Staaten wie Guatemala, El Salvador oder Panama, aber auch in Kolumbien; vgl. Abb. 1).

Ist die Entwicklung der urban primacy also keineswegs homogen, so lässt sich auch keine klare Tendenz erkennen, ob die Größe der Stadt oder des jeweiligen Landes einen Einfluss auf die Entwicklung der Bevölkerungskonzentration hat (vgl. Abb. 2). Zwar verlieren die größte (Mexico City) und drittgrößte Stadt (Buenos Aires) relativ zur Landesbevölkerung EinwohnerInnen, aber die zweitgrößte Stadt (São Paulo) gewinnt leicht, die fünftgrößte (Lima) stark.⁶⁾ Von den kleineren Städten verlieren Montevideo



MXC = Mexico City; SP = São Paulo; BA = Buenos Aires; Bog = Bogotá; San = Santiago de Chile; GC = Guatemala City; Car = Caracas; STD = Santo Domingo; Hav = Havanna; Gua = Guayaquil; PaP = Port-au-Prince; SaSa = San Salvador; MV = Montevideo; As = Asunción; PC = Panama City; Man = Managua; Teg = Tegucigalpa.

Quelle: UNPD 2002

Abb. 2: Veränderung der Bevölkerungskonzentration in der größten Stadt, 1980-2000 (in Prozent, nach Größe der Städte)

- 4) Die groß angelegte Datenkompilation von UNPD weist Probleme auf, da die urbanen Agglomerationen oft unterschiedlich abgegrenzt werden. Daraus entstehende geringere Ungenauigkeiten müssen hier, um einen lateinamerikaweiten Vergleich anstellen zu können, in Kauf genommen werden.
- 5) In Brasilien und in Ecuador ist die größte Stadt nicht die Hauptstadt des Landes, sondern São Paulo bzw. Guayaquil.
- 6) Die viertgrößte Stadt Lateinamerikas ist Rio de Janeiro.

und San José Bevölkerungsanteile, während San Salvador oder Tegucigalpa ihren Anteil deutlich erhöhen. Und: Im bevölkerungsreichsten Staat (Brasilien) nimmt die urban primacy geringfügig zu, im zweitgrößten Land (Mexiko) nimmt sie ab, im drittgrößten (Kolumbien) zu, im viertgrößten (Argentinien) ab (UNPD 2002).

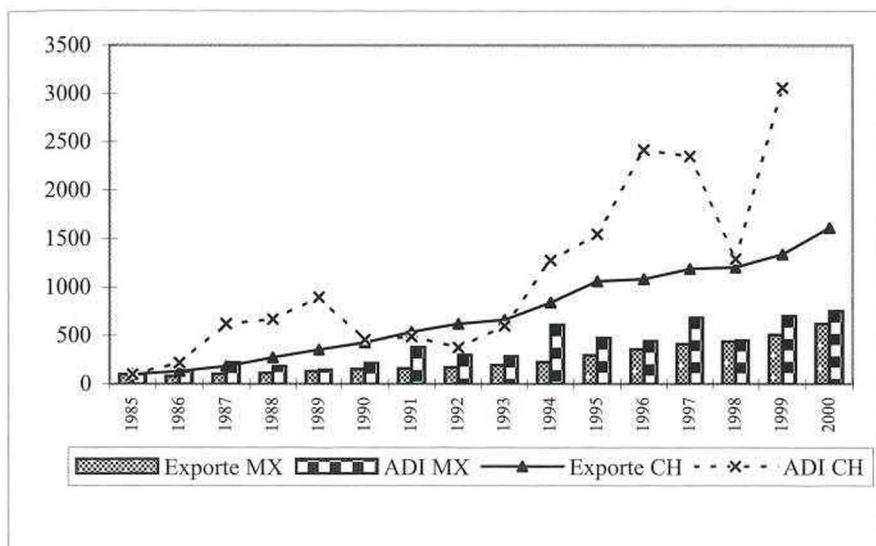
3 Die Entwicklung der urban primacy II: Die Wirtschaft

Es stellt sich nun die Frage, ob diese uneinheitliche Entwicklung der Primatstellung tatsächlich mit dem von PORTES, ITZIGSOHN und DORE-CABRAL genannten Faktor der Exportorientierung zusammenhängt. Bestimmt also das Ausmaß des Wandels von einer binnenorientierten Entwicklungsstrategie, wie sie während der ISI verfolgt wurde, zu einem exportorientierten Weg wirklich die Entwicklung der urban primacy? Um dieses Problem zu untersuchen, können die unterschiedlich verlaufenden Entwicklungen in Mexiko und Chile verglichen werden: Während im erstgenannten Land der Anteil der Hauptstadt an der Gesamtbevölkerung von 19,3 auf 18,3% zurückgeht, die primacy also abnimmt, steigert Santiago de Chile seinen Bevölkerungsanteil von 33,4 auf 35,9% (1980-2000).

Um zu analysieren, ob diese ungleichen Entwicklungen mit dem Ausmaß der Globalisierung zusammenhängen, ist nach dem Verlauf der wirtschaftlichen Dynamik in Chile und Mexiko zu fragen. Beide Länder haben, wie in Abbildung 3 ersichtlich ist, eine substantielle Globalisierung ihrer jeweiligen Ökonomien durchlaufen. In Chile versechzehnfachten sich die jährlichen Exporte zwischen 1985 und 2000, die jährlich eingehenden ausländischen Direktinvestitionen (ADI) sind im gleichen Zeitraum auf das Dreißigfache angewachsen. In Mexiko versechsfachten sich die jährlichen Exporte, während sich die ADI versiebenfacht haben. Nimmt man diese beiden Faktoren als Indikatoren von Globalisierung, so zeigt sich, dass Chile zwar eine wesentlich dynamischere Entwicklung erlebte, dass allerdings das absolute Niveau sowohl der Exporte als auch der ADI in Mexiko deutlich über jenem Chiles liegt (vgl. ausführlicher dazu CEPAL 2000; DUSSEL PETERS 2000, 2001; FAZIO 2000; PARNREITER 2004b).

Wurde also der Wandel von der binnenorientierten ISI zu einer weltmarktorientierten Wirtschaft in beiden Länder radikal vollzogen, so verlief die räumliche Entwicklung der Wirtschaft in beiden Ländern seit Beginn der Transformation sehr unterschiedlich. In Chile, wo die Importsubstitution mit dem Militärputsch von 1973 und also fast ein Jahrzehnt vor der mexikanischen Schuldenkrise (1982) zu Ende ging, sieht die Bilanz über den gesamten Zeitraum der Transformation einen (leichten) Anstieg der ökonomischen Konzentration in der Hauptstadt.⁷⁾ 1972 wurden 47,8% des nationalen BIPs in Santiago erwirtschaftet, 1997 waren es 48,1%. Bemerkenswert ist allerdings, dass die Entwicklung nicht bruchlos verlief: Bis 1985 war der Anteil Santiagos auf 42,1% abgesunken, was einem relativen Verlust von 12% entspricht. Seit 1985 aber weitet die Metropole ihren Anteil an der nationalen Produktion kontinuierlich aus,

7) Als Hauptstadt oder einfach Santiago de Chile wird die Región Metropolitana de Santiago bezeichnet.



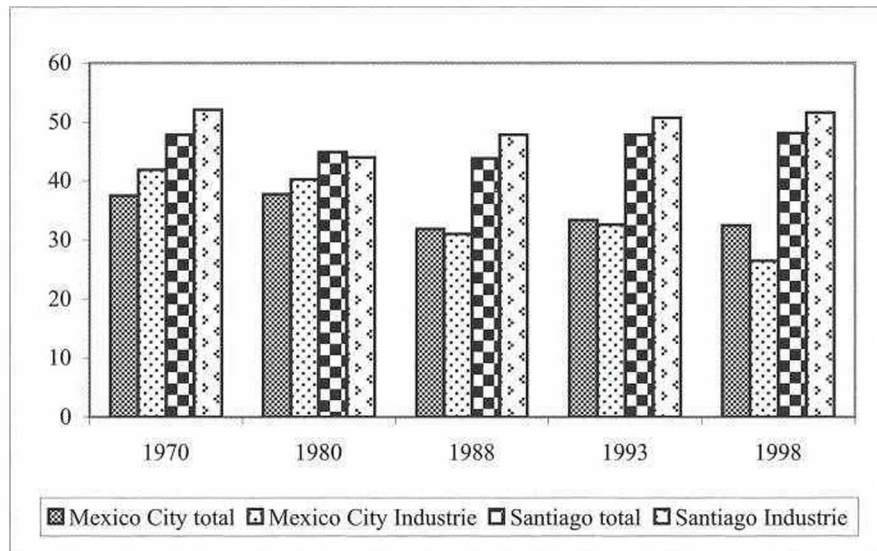
Quelle: Eigene Berechnungen, basierend auf Banco Central de Chile, Banco de México und INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales

Abb. 3: Exporte und ADI, Chile und Mexiko, 1985-2000 (1985=100)

unterbrochen nur durch einen leichten Rückgang 1994. In Mexiko hingegen verläuft die Entwicklung anders: Seit der Schuldenkrise und dem Beginn der Transformation verlor Mexico City Anteile am nationalen BIP.⁸⁾ Zwischen 1980 und 1988 sank der Anteil von 37,7 auf 31,9%, was einen relativen Verlust von 15% ergibt. Nach diesem Einbruch stabilisiert sich das Niveau, ohne dass Mexico City – wie Santiago – seinen Anteil an der nationalen Produktion erneut ausweiten hätte können. Insbesondere in der Industrie verläuft die Entwicklung in den zwei Ländern sehr unterschiedlich. Während in Chile der sekundäre Sektor der Hauptstadt nach einer tiefen Krise, die etwa bis Mitte der 1980er-Jahre dauerte, die Verluste wieder wettmachen und ihre Vormachtstellung sogar ausbauen konnte (Ende der 1990er-Jahre werden über 51% der nationalen Industrieproduktion in Santiago erzeugt), bricht der industrielle Sektor in Mexico City nachhaltig ein. Der Anteil der Stadt an der nationalen Industrieproduktion sinkt in weniger als 20 Jahren von 40 auf 26%, also um fast 30% (vgl. Abb. 4).

Eine detaillierte Analyse über die räumliche Entwicklung der mexikanischen Industrie seit der Implementierung des weltmarktorientierten Wirtschaftskurses zeigt, dass sich die *Dynamik* des Wachstums verlagert hat, und zwar in erster Linie in Richtung

8) Als Hauptstadt oder Mexico City wird hier die Zona Metropolitana de la Ciudad de México bezeichnet. Tatsächlich ist allerdings nur der innere Teil der Stadt, der Distrito Federal, die Hauptstadt. Die gesamte urbane Agglomeration beinhaltet zum einen diesen „Bundesbezirk“, der aus 16 „delegaciones“ besteht, und zum anderen jene Gemeinden des angrenzenden Bundesstaates Estado de México („municipios“), die mit dem Distrito Federal zusammengewachsen sind. Die Unterscheidung zwischen Distrito Federal und Zona Metropolitana de la Ciudad de México wird ab etwa 1940 relevant, als die Stadt über die Grenzen des Distrito Federal hinauswuchs. Heute lebt etwas mehr als die Hälfte der StadtbewohnerInnen außerhalb des Distrito Federal.



Quelle: DE MATTOS, RIFFO PÉREZ & REYES 2001, S. 8; SOBRINO 2000 (cuadros 3.2.1, 3.2.2)

Abb. 4: Anteile von Mexico City und Santiago an der nationalen Produktion, 1970-1998 (in Prozent)

Norden: Unter den 20 wichtigsten Industriestädten des Landes finden sich neun aus nördlichen Bundesstaaten, und die Wachstumsraten dieser Industriestädte liegen zum Großteil auffällig deutlich über dem industriellen Durchschnittswachstum von 70% (1988-1998).⁹⁾ Die Industrie in den Grenzstädten Mexicali und Tijuana weist Zuwächse von 234 bzw. 198% auf, Torreón und Ciudad Juárez steigerten ihre Produktion auf mehr als das Doppelte, aber auch in Hermosillo, Saltillo und Monterrey wurde überdurchschnittliches Wachstum erzielt. Die zweite Großregion, in der eine überproportionale Steigerung zu verbuchen ist, liegt im Nordwesten von Mexico City. In Aguascalientes wuchs die Industrieproduktion auf mehr als das Dreifache an, León verdoppelte sie, und in San Luis Potosí stieg sie um 84%. Drittens schließlich verzeichneten auch die traditionellen Industriestädte Guadalajara und Puebla Wachstumsraten, die rund doppelt so hoch waren wie der Durchschnitt (vgl. Abb. 5).

Als Folge dieser Entwicklung kam es zu Verschiebungen in der räumlichen Ordnung der mexikanischen Industrie. Städte im Norden konnten zwischen 1988 und 1998 ihren Anteil an der nationalen Produktion ebenso deutlich steigern (Mexicali [+83%], Tijuana [+63%], Torreón [+48%], Cd. Juárez [+26%]) wie Aguascalientes (+76%), Guadalajara (+36%) und Puebla (+32%). Die große Verliererin war, wie erwähnt, Mexico City, mit einem Rückgang ihres Anteils an der nationalen Produktion von mehr als einem Viertel (vgl. Abb. 6).

9) Gemessen am Bruttoproduktionswert in mexikanischen Peso von 1993. Da die Industrie der nördlichen Städte allerdings zu einem erheblichen Anteil aus Maquiladoras bestehen, die eine sehr geringe Wertschöpfung aufweisen, liegt das Wachstum der tatsächlichen industriellen Wertschöpfung in den nördlichen Städten unter jenem des Bruttoproduktionswertes.

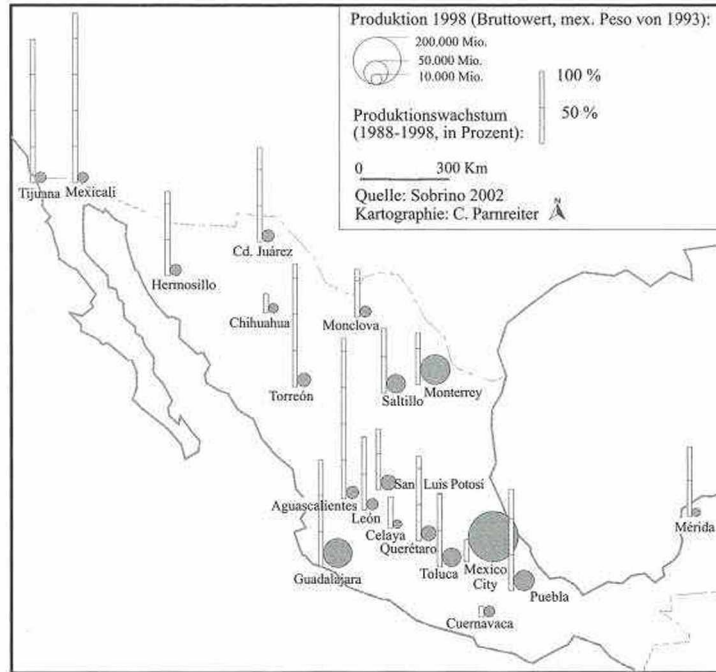
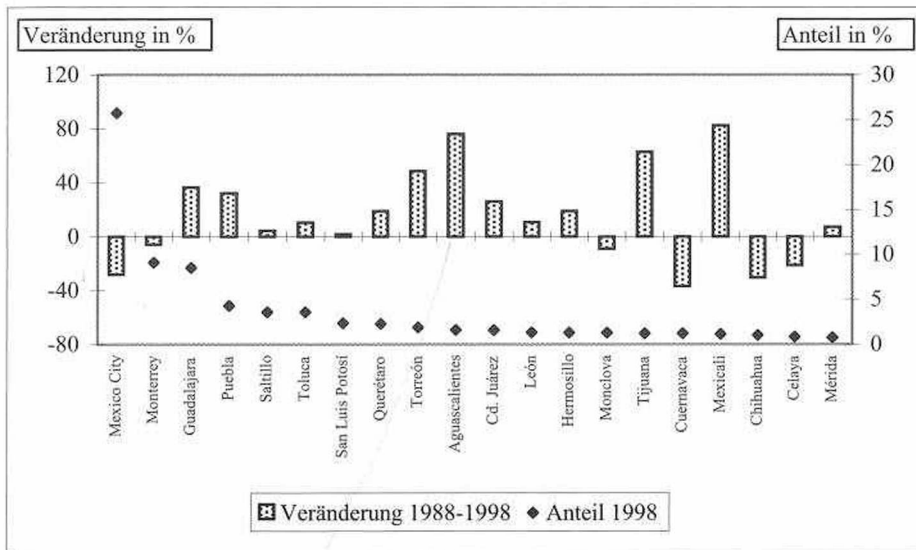


Abb. 5: Industrieproduktion in Mexiko, absolut (1998) und Veränderung (1988-1998)



Quelle: Eigene Berechnung, basierend auf SOBRINO 2002, Cuadro 1

Abb. 6: Anteil mexikanischer Städte an der Industrieproduktion (1998) und Veränderung des Anteils (1988-1998)

Der Wandel von der binnenmarktorientierten Importsubstitution zu einer weltmarktoffenen, globalisierten Ökonomie brachte in Mexiko also unzweifelhaft eine räumliche Umstrukturierung der Wirtschaft mit sich. Allerdings darf dieser Wandel auch nicht überschätzt werden: Abbildung 5 und 6 zeigen deutlich, dass Mexico City nach wie vor das dominierende industrielle Zentrum ist: Mit einem Viertel der Erzeugung des ganzen Landes übertrifft die Industrie in Mexico City die zusammengenommene Produktion in den Industriestädten des Nordens.¹⁰⁾ Hat sich also die Dynamik des Wachstums der Industrie in Richtung der Städte des Nordens verschoben, so liegt ihr Gravitationszentrum weiterhin in der großen Metropole.

Die Entwicklung am Arbeitsmarkt verlief ähnlich. Die Erwerbstätigkeit in der Industrie in Mexico City nahm zwischen 1994 und 2003 um lediglich 2,9% zu, der Anteil der Stadt an der Industriearbeitskraft in Mexiko sank von 42 auf 34% (INEGI, ENEU).¹¹⁾ Das stärkste Wachstum des letzten Jahrzehnts verzeichneten Toluca (+91,6%), Mérida (+73%), Saltillo (+69,5%), Querétaro (+69,3%), Aguascalientes (+56,4%) und Tijuana (+51,7%). Städte der Zentrumsregion Mexikos entwickelten

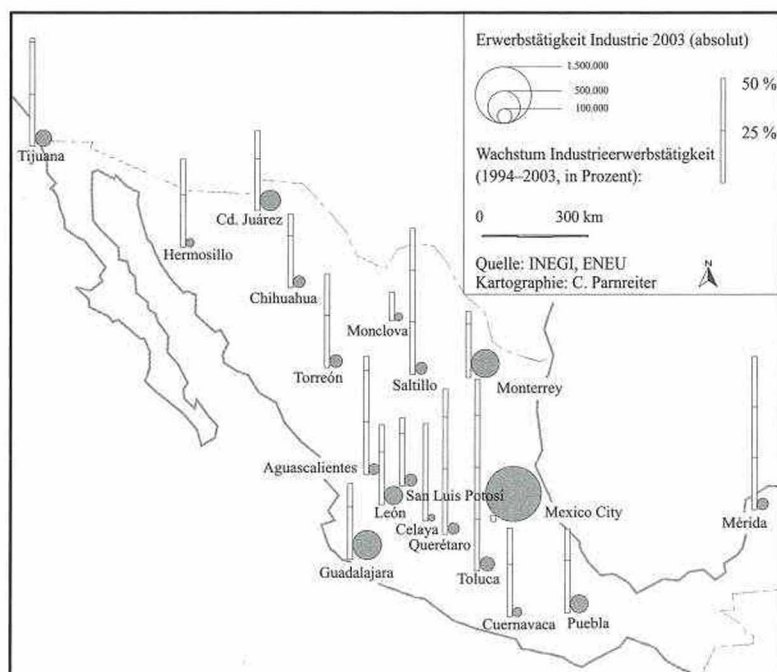


Abb. 7: Erwerbstätigkeit in der mexikanischen Industrie, absolut (2003) und Veränderung (1994-2003, in Prozent)

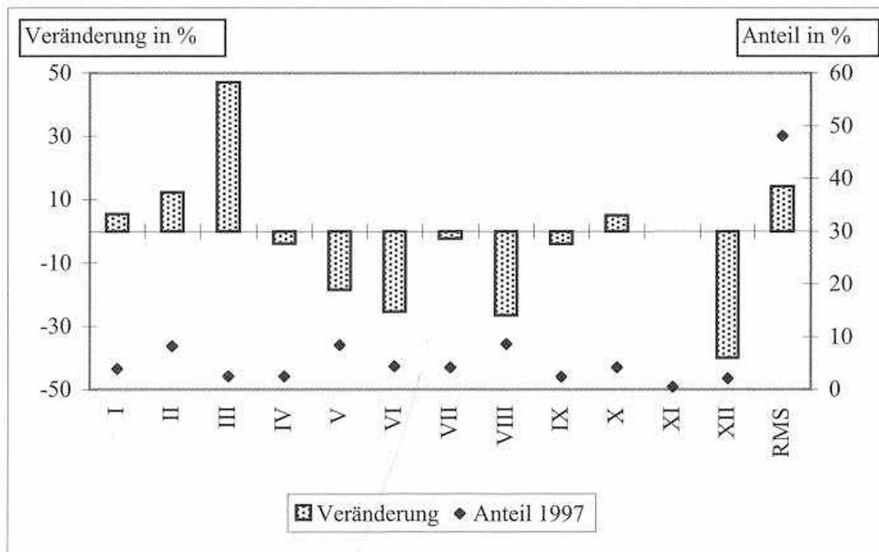
10) Nach dem Umfang der Produktion: Monterrey, Saltillo, Torreón, Ciudad Juárez, Hermosillo, Monclova, Tijuana, Mexicali, Chihuahua.

11) Der Vergleichszeitraum 1994 bis 2003 wurde gewählt, weil die „Encuesta Nacional de Empleo Urbano“ (ENEU) des mexikanischen Statistikinstituts INEGI für eine Reihe von Städten Daten erst ab 1994 erhob. Für Mexicali gibt es keine Vergleichsdaten.

sich also hinsichtlich der Erwerbstätigkeit in der Industrie ebenso dynamisch wie jene an der Nordgrenze. Allerdings ist auch bezüglich der Veränderungen am Arbeitsmarkt relativierende Vorsicht angebracht: Mexico City bleibt mit 1,4 Mio. Arbeitskräften das mit Abstand größte Zentrum industrieller Fertigung (vgl. Abb. 7).

Für Chile liegen weder für die Produktion noch für die Erwerbstätigkeit Daten auf Ebene der Städte vor. Was die 13 Regionen betrifft, in die das Land eingeteilt wird, so zählt die Metropolitanregion (Región Metropolitana de Santiago) mit einer Anteilssteigerung von 14% (1985-1997) am nationalen BIP zu den Gewinnern. Die relativ stärksten Zuwächse verbuchte die Region Atacama im Norden des Landes (+47%), die aber am nationalen BIP nur einen Anteil von 2,5% hält. Antofagasta, ebenfalls im Norden gelegen, steigerte seinen Anteil um 12%, um 1997 immerhin auf 8% des chilenischen BIPs zu kommen. Zwei andere ökonomisch gewichtige Regionen, nämlich die Región Valparaíso und die Región Biobío, die jeweils bei rund 8% des BIP halten, mussten hingegen starke Anteilsrückgänge hinnehmen (vgl. Abb. 8).

Vergleichbar verlief die Entwicklung am Arbeitsmarkt: Santiago erhöhte seinen Anteil an der gesamten Erwerbstätigkeit leicht auf 43% (1990-1999), die drei nördlichen Regionen gewannen relativ zum Ausgangswert deutlich (Atacama: +24%, Tarapacá: +10%, Antofagasta: + 4%), bleiben aber insgesamt mit einem addierten Anteil von 7,5% aller Erwerbstätigen relativ bedeutungslos. Valparaíso, Biobío sowie die meisten anderen Regionen verloren relativ zur chilenischen Erwerbstätigkeit Anteile (INE, ENE).



I = Tarapacá, II = Antofagasta, III = Atacama, IV = Coquimbo, V = Valparaíso, VI = O'Higgins, VII = Maule, VIII = Biobío, IX = Araucanía, X = Los Lagos, XI = Carlos Ibáñez del Campo, XII = Magallanes y Antártica, RMS = Región Metropolitana de Santiago

Quelle: Banco Central de Chile

Abb. 8: Anteile der Regionen am chilenischen BIP (1997, in Prozent) und Veränderung der Anteile (1985-1997, in Prozent)

Es stellt sich nun die Frage, warum sich die Konfiguration des Stadtenetzes in Chile und in Mexiko so unterschiedlich entwickelt hat, obwohl doch beide Länder eine vergleichbare Umorientierung von der binnenmarktorientierten Importsubstitution zu einer auf den Weltmarkt ausgerichteten Wirtschaft vollzogen haben. Anders gefragt: Warum akzentuierten Prozesse der Globalisierung in Chile die ökonomische Primatstellung von Santiago, während es in Mexiko zu einer breiteren Streuung der Produktion und insbesondere der Industrie gekommen ist?

Dass Santiago seine wirtschaftliche Dominanz im chilenischen Stadtenetz ausbauen konnte, ist auf den ersten Blick umso erstaunlicher, als Chiles Exporte von Rohstoffen dominiert werden: Im Jahr 2000 machten mineralische Rohstoffe (v.a. Kupfer) 46% aller Ausfuhren aus, gefolgt von (verarbeiteten) Lebensmitteln und Getränken (17%) sowie Holz- und Holzprodukten (wie Papier und Zellulose) mit 13%. Auch wenn ein Teil der Lebensmittelexporte aus Santiago stammt, so hat das Gros der Ausfuhren seinen Ursprung in den nördlichen Bergbauregionen Tarapaca, Antofagasta und Atacama, von wo 80% der Exporte von mineralischen Rohstoffen (und folglich mehr als ein Drittel aller Exporte) kommen, sowie in Biobio, von wo 80% der Holzexporte (entspricht 10% der Gesamtexporte) und ein Teil der Lebensmittelausfuhren stammen. Fazit: Mit dem Exportboom der letzten 15 Jahre hat sich in Chile – anders als in Mexiko (siehe unten) – weder die Zusammensetzung noch die regionale Herkunft der Ausfuhren substantiell verändert (eigene Berechnung, beruhend auf Direccion Nacional de Aduana).¹²⁾

Der erste Grund, warum der chilenische Exportboom Santiago nicht an ökonomischer Bedeutung verlieren ließ, liegt darin, dass die exporttrachtigen Sektoren trotz ihres Wachstums keine größere Bedeutung im chilenischen BIP erlangen konnten. Ja, der Primärsektor, also Landwirtschaft, Fischerei und Bergbau, hat sogar Anteile eingebüßt. Diese Erkenntnis führt unmittelbar zu einem zweiten Grund, warum Santiago seine Stellung nicht nur behaupten, sondern auch ausbauen konnte. Die wirtschaftliche Dynamik der letzten 20 Jahre entsprang im Wesentlichen dem Dienstleistungssektor, und zwar insbesondere den Transport- und Kommunikationsdiensten, dem Handel und Hotelgewerbe, sowie den Finanzdiensten. Diese Sektoren weiteten ihren Anteil am BIP aus, übertrafen also die Gewinne des Primärsektors, die sich dank des Exportbooms ergaben. Hier ist nun entscheidend, dass der Dienstleistungssektor, und insbesondere die gehobenen Dienstleistungen, in hohem Ausmaß in der Hauptstadt zentralisiert sind. Das liegt einerseits daran, dass Santiago im 20. Jahrhundert mit seiner urbanen Entwicklung alle potentiellen Konkurrenten hinter sich ließ, andererseits aber auch mit der Herausbildung von „global city“ Funktionen in den wichtigsten Metropolen (siehe unten). Anders ausgedrückt: Das auf Santiago konzentrierte Wachstum der Dienstleistungen hat die zentrifugalen Kräfte, die aus der Steigerung der Exporte hätten entspringen können, mehr als wettgemacht. Allerdings können Exporte und Dienstleistungen nicht voneinander getrennt werden, da die globale Integration ja nach den Produktionsdiensten verlangt. Zentrifugale und zentripetale Kräfte überlappen einander zwar, sind aber Ausdruck *einer* Dynamik (siehe unten).

12) Hinzufügen ist allerdings, dass sich zwischen 1973 und 1985 die Exportstruktur deutlich verändert hatte; der Kupferanteil sank von 80 auf unter 50%.

Der dritte Grund, warum der Exportboom in Chile nicht zu einer Dezentralisierung innerhalb des Stadtenetzes geführt hat, ist, dass ein Groteilm der Industrie weiterhin auf den Binnenmarkt ausgerichtet ist. Lediglich die bereits erwähnten Sparten Lebensmittel, Holz und Holzverarbeitung sowie die chemische Industrie, die ihren Exportanteil in den letzten Jahren erhöhen konnte, spielen bei den Ausfuhren eine Rolle. Alle anderen Branchen basieren im Wesentlichen auf inländischer Nachfrage. Damit setzt sich der in der Zeit der Importsubstitution begründete Kreislauf fort: Die auf den Binnenmarkt orientierte Industrie braucht den heimischen Absatzmarkt, der in konzentrierter Form in großen Städten – und in Chile eben vorwiegend in *einer* Stadt, nämlich in Santiago – geschaffen wird. Die Industrie siedelt sich dort an, wo die Nachfrage nach Gütern konzentriert ist, und umgekehrt fördert die Zentralisierung der Industrie auch die Konzentration der Arbeitskräfte (und also der Bevölkerung) auf wenige (im chilenischen Fall: eine) urbane Agglomeration(en).

In Mexiko verlief die Entwicklung anders. Mit dem Exportboom seit dem Ende der ISI veränderten sich sowohl die Produkte als auch der Charakter der Exportproduktion. In den fruhlen 1980er-Jahren machte Erdöl fast zwei Drittel der mexikanischen Ausfuhren aus, 30% entfielen auf die Industrie. Bis zum Jahr 2002 waren die Olexporte auf nur noch 9% aller Ausfuhren gesunken (obwohl ihr Wert um mehr als ein Drittel zugenommen hatte), während die Industrie auf 88,4% aller Exporte kam. Innerhalb der Industrie sind vor allem die Exporte der Maquiladora-Industrie¹³⁾ dramatisch gewachsen: Ihr jährlicher Wert hat sich von 1980 bis 2002 verdreiigfacht, der Anteil der Maquiladora an allen mexikanischen Ausfuhren stieg von 14 auf 48,6% (eigene Berechnung, basierend auf Banco de México). Innerhalb der nicht zur Maquiladora gehörenden Industrie sind vor allem die Auto- und Elektronikindustrie zum Motor der Exportwirtschaft geworden (DUSSEL PETERS 2001, S. 230).

Mit dem Wandel der Exportprodukte – von Erdöl zu Industriegütern – hat sich auch der Charakter der Exportwirtschaft verändert. Ende der 1990er-Jahre wurden 85% der mexikanischen Ausfuhren innerhalb von Programmen der „temporären Einfuhren zur Wiederausfuhr“ abgewickelt. Das sind Import-Export Programme, in deren Rahmen Produktteile importiert, in Mexiko (weiter)verarbeitet und dann wieder exportiert werden. Die Importe und Exporte sind zoll- und steuerfrei, die anfallende Gewinnsteuer bleibt minimal (ibd.). Die Programme der „temporären Einfuhren zur Wiederausfuhr“ dienen also dazu, Enklavenokonomien mit Vorprodukten zu versorgen, die dann – nach der Verarbeitung – wieder ausgeführt werden.

Die Maquiladoras sind als Exportproduktionszonen klassische Beispiele einer solchen Enklavenokonomie. Weniger als 10% der Wertschöpfung wird in Mexiko erzielt, wobei der Großteil dieser Wertschöpfung in der Rubrik „Löhne“ (für Billigarbeitskrafte) anfällt. Materielle nationale Inputs liegen bei etwa 3% des Produktionswertes (INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales). Für die Frage nach der Entwicklung des Stadtenetzes ist von besonderem Belang, dass die industriellen Produktionsinfrastrukturen für den Exportboom sich nicht mit jenen decken, die im Rahmen der Importsubstitution aufgebaut wurden. Neue Fabriken entstanden, um jene Produktion durchzuführen, die

13) Die Maquiladora-Industrie ist eine Lohnfertigungsindustrie, die Vorprodukte importiert, weiterverarbeitet bzw. montiert und wieder exportiert. Maquiladoras sind also Exportproduktionszonen.

US- und transnationale Konzerne nach Mexiko auslagerten, weil dort die Arbeitskraft billiger und ungeschützter ist. Die neuen Fabriken entstanden also nicht dort, wo die alten waren, nämlich vorwiegend in Mexico City, sondern im Norden des Landes.

Diese *neue Standortlogik* der Verlagerung von Industrien in den Norden Mexikos hat drei Ursachen. Erstens wurde die Maquiladora-Industrie bei ihrer Gründung im Jahre 1965 auf die Grenzregion zu den USA festgelegt, weil ihr Zweck zunächst darin bestand, rückkehrenden Migranten aus den USA Arbeitsplätze zu bieten. Obwohl diese Regelung mit dem Beitritt zur Freihandelszone NAFTA (1994) gefallen ist, entfaltete sich auch der Boom der Maquiladoras in den 1980er- und 1990er-Jahren in der gleichen Region: im Jahr 2001 wurden 87% des gesamten Produktionswertes in den sechs nördlichen Bundesstaaten (Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas) erzeugt (INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales).

Weitere Gründe, warum die Maquiladoras sich im Norden konzentrieren, resultieren aus dem spezifischen Charakter dieser Industrien. Es handelt sich, wie erwähnt, um Enklavenökonomien, die Vorprodukte importieren und diese nach der Montage wieder exportieren. Da die zugelieferten Inputs zumeist aus den USA stammen, und auch die Exporte sich zum allergrößten Teil dorthin richten, entspricht die Ansiedlung der Maquiladoras an oder nahe der Grenze zwischen Mexiko und den USA einer Logik der räumlichen Nähe zum wichtigsten Markt.

Auch der Umstand, dass die Wertschöpfung in Mexiko minimal ist und vorwiegend aus un- bzw. wenig qualifizierter Arbeitskraft besteht, förderte die Ansiedlung der Maquiladoras in den nördlichen Bundesstaaten Mexikos. Für Lohnfertigungsindustrien stellt der Preis der Arbeitskraft einen entscheidenden Faktor dar, warum sie Produktionen „anziehen“ können. Die Maquiladoras entstanden nun in Regionen, in denen die Arbeitskraft billiger und weniger geschützt ist als in den traditionellen Industriestädten Mexikos. Bis heute liegen die Reallöhne in der Maquiladora-Industrie um ein gutes Drittel unter dem nationalen Durchschnittsniveau, und dort, wo die Belegschaft organisiert ist, handelt es sich vielfach um unternehmensnahe Gewerkschaften (HUALDE 1995, S. 137-140; ZEDILLO 2000, Apartado Estadístico, S. 56). Beide Faktoren begründen für die ausländischen Konzerne, die in Maquiladoras investieren, entscheidende Standortvorteile des Nordens gegenüber dem alten Industriezentrum Mexico City.

Auch jene boomenden Exportindustrien, die nicht der Maquiladora zugerechnet werden, gehorchen einer ähnlichen Logik der Verlagerung von Produktionsstandorten in Richtung Norden. Die Autoindustrie etwa, die zu den großen Exporteuren zählt, änderte ihre Geschäftspolitik seit den 1980er-Jahren grundsätzlich. Seit den 1920er-Jahren produzierte sie in Mexiko, und zwar vorwiegend für den Binnenmarkt. Die Fabriken entstanden folglich in bzw. nahe der großen Städte, vor allem Mexico City. Mit dem Wandel von der ISI zur weltmarktorientierten Entwicklung stellte sich aber auch die Autoindustrie auf Exportproduktion um: 1997 wurden 74% der in Mexiko erzeugten Autos ausgeführt, und zwar überwiegend in die USA (STUDER 2000, S. 285). Zudem werden nationale Unternehmen, die ehemals Teile zulieferten, mehr und mehr durch global agierende Zulieferkonzerne ersetzt.

Diese Cluster der Auto-, aber auch der Elektronikindustrie teilen heute die grundsätzlichen Merkmale der Maquiladoras, ohne dieser formal-rechtlich zuzugehören: Ihr Wachstum basiert auf den Programmen der „temporären Einfuhren zur Wiederausfuhr“,

die mexikanische Wertschöpfung ist gering, Arbeitskraft ihr wichtigster Bestandteil (DUSSEL PETERS 2001). In diesem Prozesse der „Maquiladorisierung“ werden für den Großteil der mexikanischen Exportindustrien jene Gesichtspunkte zu ausschlaggebenden Standortfaktoren, die auch für die Maquiladoras gelten: die Nähe zu den USA als wichtigster Zuliefer- und Absatzmarkt einerseits, billige und flexible Arbeitskraft andererseits. Es überrascht deshalb nicht, dass die räumliche Verlagerung von Industrien von Mexico City an die Nordgrenze in vielen Fällen Hand in Hand ging mit einer Neuverhandlung (bzw. Festlegung) der Arbeitsverträge, die es den Unternehmen erlaubten, niedrigere Löhne zu bezahlen und die Arbeitsbedingungen zu flexibilisieren (LEE & GASON 1994, S. 233f.; RMALC 1997, S. 141).

Dieser Prozess wird durch zwei weitere Entwicklungen akzentuiert, die unmittelbar mit der spezifischen – nämlich untergeordneten – Einbindung Mexikos in den Weltmarkt zu tun haben. Erstens bedeutet Globalisierung für Mexiko nämlich nicht nur, ja nicht einmal hauptsächlich, die Ausrichtung auf Exportwirtschaft, sondern auch und vor allem die Öffnung des Binnenmarktes für Importe. DUSSEL PETERS (2000, 2001) weist schlüssig nach, dass die Industrie Mexikos nicht „export-driven“, sondern „import-driven“ ist. An Stelle der alten Importsubstitution wird nun – entgegen offizieller Rhetorik – eine *importorientierte* Entwicklungsstrategie verfolgt. Die industriellen Einfuhren stiegen im letzten Jahrzehnt stark an, die traditionelle, auf den Binnenmarkt ausgerichtete Industrie geriet ob des Importdruckes in massive Schwierigkeiten. Da diese stark auf Mexico City konzentriert war (ist), schlug sich die Industriekrise vor allem dort nieder: Seit dem Beitritt zu NAFTA (1994) haben zahlreiche Industriebranchen der Stadt Arbeitsplätze verloren, und zwar sowohl Branchen der Grundstoffindustrie (Papier, Chemie, Eisen- und Metalle), als auch die Maschinen und Elektro- und Elektronikindustrie (eigene Berechnungen, basierend auf INEGI, ENEU).

Zweitens: Mexikos gegenwärtige Rolle in der Weltwirtschaft wird vor allem durch die Bereitstellung billiger Arbeitskraft bestimmt, wie der damalige Wirtschaftsminister Pedro ASPE kurz vor dem NAFTA-Beitritt festhielt (ASPE ARMELLA 1993, S. 26). Die Folge ist eine drastische Absenkung der Einkommen: Die realen Mindestlöhne haben zwischen 1982 und 2002 zwei Drittel ihres Wertes verloren (eigene Berechnung, basierend auf JUÁREZ SÁNCHEZ 2002 und FOX QUESADA 2002). Solche dramatischen Einkommensverluste implizieren ein Sinken der Kaufkraft, weswegen die großen Städte als Absatzmärkte an Bedeutung verloren haben. In diesem Kontext war (und ist) es für die großen Unternehmen lukrativ, die Produktionseinrichtungen aus Mexico City herauszuverlagern, wo sie zudem Agglomerationsnachteile wie hohe Bodenkosten, Verkehrsüberlastung oder Umweltgesetzgebung in Kauf nehmen mussten.

Zusammenfassend kann also festgehalten werden, dass die Orientierung auf den Weltmarkt in Mexiko zu einer Neuordnung der Wirtschaft führte, und zwar hinsichtlich der Produkte, der sozialpolitischen Regelung der Produktion, und der räumlichen Anordnung. In der entstehenden neuen räumlichen Struktur der Produktion verliert Mexico City als Absatzmarkt und als Zentrum industrieller Fertigung an Gewicht, während andere Städte, vorwiegend im Norden des Landes und in einer erweiterten Zentrumsregion, ihre Anteile an der Produktion und Erwerbstätigkeit erhöhen. Die starke Konzentration von Produktionsdienstleistungen, zu der es in Mexico City, ähnlich wie in Santiago, gekommen ist (siehe unten), konnte, anders als in Chile, die zentrifugalen Dynamiken nicht aufheben.

In dieser räumlichen Neuordnung der Produktion liegt auch der Grund, warum das Städtetz in demographischer Hinsicht heute weniger zentralisiert ist als vor 20 Jahren. Eine wesentliche Folge der Industrialisierung des Nordens ist, dass sich die Binnenmigrationen in Mexiko grundlegend verändert haben. Stellte Mexico City bis 1980 *das* Zentrum der Zuwanderung dar¹⁴⁾, so wurde die Stadt ab 1985 zum Nettoabwanderungsgebiet. Die neuen Zentren der Zuwanderung liegen im Norden des Landes – die sechs nördlichen Bundesstaaten, die die Maquiladoras konzentrieren, wiesen im Jahr 1995 einen gegenüber 1990 um 600.000 MigrantInnen angewachsenen Zuwanderungsstock auf, was einem Plus von 20% entspricht. Und: Zu den zuwanderungsstärksten Städten zählen zahlreiche Grenzstädte (Tijuana, Cd. Juárez, Nogales), die als neue Industriestandorte boomen (PARNREITER 1999).

In Chile hingegen kam es zu keiner vergleichbaren räumlichen Neuordnung der Produktion. Der Exportboom stärkte zwar Regionen nördlich (Bergbau) und südlich (Holz) der Hauptstadt, dieses Wachstum wurde aber aus zwei Gründen von Santiago wettgemacht. Erstens sind die dynamischsten Sektoren des gehobenen Dienstleistungsbereiches in der Hauptstadt angesiedelt, und zweitens machte die – traditionell auf Santiago konzentrierte – Industrie keinen so grundlegenden Wandel durch wie die mexikanische.

Basierend auf den divergierenden Entwicklungen in Chile und in Mexiko kann die Frage nach der Entwicklung der demographischen Primatstellung der lateinamerikanischen Großstädte nun folgendermaßen beantwortet werden: Anders als PORTES, ITZIGSOHN & DORE-CABRAL (1997, S. 19) vermuteten, sind es nicht das Ausmaß oder die Geschwindigkeit des Wandels von der ISI hin zur exportorientierten Strategie, die die Entwicklung der urban primacy bestimmen, sondern die *spezifischen Bedingungen und Charakteristika des Globalisierungsprozesses*.

In Mexiko bedeutet Globalisierung die Transformation des Landes in eine Plattform der industriellen Produktion für den US-Markt. Diese baut auf der geographischen Nähe und den historischen Verbindungen der beiden Länder auf, und hat als Konsequenz eine radikale Umstrukturierung der Wirtschaft. Diese Neuordnung betrifft die erzeugten Güter, die Produktionsverhältnisse und die räumliche Anordnung der Produktion, was in weiterer Folge zu einem Wandel der Migrationsmuster und zu Veränderungen im Städtetz führte. Damit kann im mexikanischen Fall das Sinken der demographischen Primatstellung von Mexico City unmittelbar mit der untergeordneten Einbindung in den US-Wirtschaftsraum begründet werden.

Für Chile hingegen bedeutet Globalisierung (wenigstens bislang) vor allem einen Ausbau bestehender Exporte im Bereich der Primärgüter. Dieser war aber nicht stark genug, um das auf die Hauptstadt zentrierte Wachstum der gehobenen Dienstleistungen zu übertreffen. Darüber hinaus machte die Industrie zwar – wie alle anderen Bereiche der chilenischen Wirtschaft auch – einen grundlegenden Wandel der Produktionsverhältnisse durch (der Abschied von der Importsubstitution erfolgte in Chile blutig durch den Militärputsch!), ihre Ausrichtung auf den Binnenmarkt blieb aber im Wesentlichen

14) Der Distrito Federal, der innere Teil der urbanen Agglomeration von Mexico City, in dem 1980 zwei Drittel der Bevölkerung Mexico Citys lebten, verbuchte zwischen 1930 und 1980 einen Migrationsgewinn von netto 2,4 Mio. MigrantInnen; ohne Zuwanderung hätte Mexico City im Jahr 1980 mehr als fünf Millionen EinwohnerInnen weniger gezählt.

erhalten. Aus diesen Faktoren ergibt sich eine relativ starke Persistenz der räumlichen Strukturen der Wirtschaft und – in Folge – der urban primacy von Santiago.

4 Die Herausbildung von Global City Funktionen und die urban primacy

Vollzieht sich die Entwicklung der urban primacy also sowohl bezüglich der Bevölkerung als auch hinsichtlich der Wirtschaft uneinheitlich, so können in der lateinamerikanischen Stadtentwicklung doch auch Trends festgestellt werden, die kongruent verlaufen. Die auffällige Konzentration gehobener Dienstleistungen in Santiago de Chile wie auch in Mexico City, die bereits mehrmals erwähnt wurde, ist diesbezüglich hervorzuheben. Während in Mexico City fast zwei Drittel des BIP der Produktionsdienstleistungen Mexikos erzeugt werden, liegt der Anteil Santiagos mit vier Fünftel noch höher (vgl. Tab. 1).

	1980	1988	1993	1998*
Anteil von Mexico City am mexikanischen BIP-Produktionsdienstleistungen	69,8	45,1	52,7	64,8
Anteil von Santiago am chilenischen BIP-Produktionsdienstleistungen	-	79,5	79,2	78,2
Anteil der Produktionsdienstleistungen am BRP von Mexico City	9,0	13,3	13,2	14,0
Anteil der Produktionsdienstleistungen am BRP von Santiago	-	26,1	26,2	26,2

Quelle: GARZA 2000, S. 182; Banco Central de Chile. * Angaben für Chile für 1997. BRP = Bruttoregionalprodukt.

Tab. 1: Produktionsdienstleistungen in Mexico City und Santiago de Chile (1980-1998, in Prozent)

Wie an anderer Stelle (PARNREITER 2002, 2003) bereits ausführlich dokumentiert und argumentiert worden ist, weist die Konzentration von Produktionsdienstleistungen, aber auch von ausländischen Direktinvestitionen und Unternehmenssitzen, in Mexico City und Santiago de Chile auf die Herausbildung von Global City Funktionen in den beiden Städten hin. Beide Städte fungieren zunehmend als Schnittstellen oder Scharniere zwischen der Produktion in Mexiko bzw. Chile und dem Weltmarkt. Denn gleichgültig, ob es sich um Ausfuhren von Automobilen und Computern (wie in Mexiko) oder von Kupfer und Holz (wie in Chile) handelt, die Exportwirtschaft benötigt nicht nur die materielle Erzeugung bzw. den Abbau der Rohstoffe, sie braucht

auch gehobene Dienstleistungen. Finanz-, Rechts-, Immobilien- und andere Produktionsdienstleistungen bilden folglich einen essenziellen Bestandteil der mexikanischen oder chilenischen Ausfuhren. Auch wenn solche Dienste vielfach importiert werden (im Falle der Maquiladora-Industrie beispielsweise praktisch vollständig), so zeigt die wachsende (Mexico City) bzw. gleichbleibend hohe (Santiago) Bedeutung, die die Produktionsdienstleistungen für die Ökonomien der beiden Städte spielen (vgl. Tab. 1), dass ein erheblicher Teil der Unternehmensdienstleistungen in Lateinamerika selbst erbracht werden.

Das bedeutet, dass die Warenketten, die Mexiko oder Chile mit anderen Regionen der Welt verbinden, und über die die Exporte von Autos oder Kupfer abgewickelt werden, auch bestimmte Sektoren in Mexico City und Santiago mit einschließen. Wenn Ford in Mexiko Autos erzeugen lässt, dann sind nicht nur die Städte Hermosillo, Chihuahua und Cuautitlán, wo die Fabriken stehen, involviert, sondern auch Cuauhtémoc, also jene „delegación“ (Bezirk) von Mexico City, wo Ford-Mexiko seinen Hauptsitz hat, und von wo aus bestimmte Finanz-, Rechts- und Versicherungsdienste erbracht werden.

Wenn oben also davon die Rede war, dass die zentrifugalen Dynamiken, die aus der Steigerung der Exportproduktion entspringen, durch zentripetale Kräfte, die sich aus der Zentralisierung der Produktionsdienstleistungen ergeben, wettgemacht werden (wie im Fall von Santiago), oder aber, dass die zentripetalen Dynamiken nicht ausreichen, um die Dezentralisierung auszugleichen (wie in Mexiko), so ist zu unterstreichen, dass sowohl zentrifugale als auch zentripetale Kräfte unterschiedliche Momente *einer* Entwicklung sind.

Die über die Steigerung der Exporte¹⁵⁾ erfolgende vertiefte Einbindung Lateinamerikas in den Weltmarkt fördert einerseits die Dezentralisierung der Wirtschaft, da die auf den Weltmarkt gerichteten Produktionseinrichtungen meist nicht in den traditionellen wirtschaftlichen Zentren liegen. Die Globalisierung bringt aber auch Zentralisierungstendenzen mit sich, da die für sie erforderlichen gehobenen Dienstleistungen in den Hauptstädten konzentriert sind. Folglich kann der Schluss, dass Globalisierung zu Dezentralisierung in urbanen Netzen in Lateinamerika führen würde, in dieser Pauschalität *nicht* gezogen werden. Vielmehr kommt es, anders als in den Zeiten der Importsubstitution, zu komplexen und zum Teil widersprüchlichen Überlappungen unterschiedlicher Dynamiken. So ist es beispielsweise durchaus möglich (und in der Tat etwa für Mexiko gut dokumentiert), dass die Industrie und mit ihr die Bevölkerung einen Dezentralisierungsprozess durchlaufen, die ökonomische Macht in Gestalt von hochwertigen Dienstleistungen aber die entgegengesetzte Bewegung vollzieht, also eine Konzentration auf die Hauptstadt (genau genommen einige wenige Bezirke in ihr).

Die Kombination von zentrifugalen und zentripetalen Kräften bringt theoretische Herausforderungen für die Stadtforschung. Es stellt sich nämlich die Frage, inwieweit traditionelle Konzepte wie jenes der urban primacy und Begriffe wie jener vom „polarization reversal“ (RICHARDSON 1980) geeignet sind, die aktuellen Entwicklungsdynamiken zu erfassen. In der Zeit der Importsubstitution fußte die Zentralisierung der

15) Die Exportsteigerung ist nur ein Mechanismus der Vertiefung der Weltmarktintegration. Die drastische Ausweitung der Importe nach Lateinamerika sowie die Expansion der ausländischen Direkt- und Portfolioinvestitionen sowie der Kredite stellen andere Aspekte dar.

Wirtschaft auf der Zentralisierung der Industrie, und diese bedingte die Zentralisierung der Bevölkerung. Eine hohe urban primacy konnte also leicht (wenn auch manchmal zu salopp) nicht nur als wirtschaftliche und demographische Konzentration aufgefasst werden, sondern auch als gleichbedeutend mit wirtschaftlicher Machtkonzentration. Anders ausgedrückt: Ökonomische „Masse“ entsprach ökonomischem „Gewicht“.

In den letzten zwei Jahrzehnten hat sich die Situation aber grundsätzlich geändert. Wenn Städte wie Saltillo, Cd. Juárez oder Tijuana im Norden Mexikos ein rasantes industrielles und demographisches Wachstum durchlaufen und gleichzeitig Mexico City (relativ gesehen) Industrieproduktion, -arbeitsplätze und Bevölkerung verliert, dann führt das zweifelsohne zu einem Rückgang der urban primacy, wie sie traditionellerweise verstanden wird. Was aber bedeutet das? Nicht allzu viel, behaupte ich, denn weder wird mit diesem Konzept der essenzielle Wert der Produktionsdienste erfasst, ohne die die exportorientierte Industrialisierung undenkbar wäre, noch wird erkannt, dass der Vergleich im nationalen Maßstab, der jeder primacy-Debatte zu Grunde liegt, viel an Bedeutung verloren hat: Städte sind heute in Netzen miteinander verbunden, die auf unterschiedlichen und einander überlappenden Ebenen – von regional über national bis hin zu global – angesiedelt sind. Tijuana kann wesentlich enger mit San Diego verbunden sein als mit Mexico City, während die wirtschaftlichen und sozialen Beziehungen (MigrantInnen!) zwischen Mexico City und Los Angeles jene zwischen der mexikanischen Hauptstadt und Matamoros übertreffen mögen.

5 Die Entwicklung der sozialräumlichen Stadtstruktur: Das Beispiel Mexico City

Ein zweiter großer Themenbereich des Forschungsprojektes am ISR betrifft die Frage der sozialräumlichen Struktur der Großstädte. Dazu ist in den letzten Jahren eine intensivere Debatte entbrannt, die sich – vor allem im deutschsprachigen Raum – vorwiegend um die „gated communities“ oder „barrios cerrados“ in Lateinamerika dreht (vgl. z.B. BORSORF 2000, COY 2001, MEYER & BÄHR 2001, JANOSCHKA 2002 sowie die Beiträge in CABRALES BARAJAS 2002 und *Geographica Helvetica* 2002/4).¹⁶⁾

Eine zentrale Erkenntnis dieser Arbeiten ist, dass das Muster der Segregation¹⁷⁾ in den lateinamerikanischen Großstädten komplexer wird. Bis in die 1990er-Jahre wurde vielfach von einer sehr klaren räumlichen Trennung der sozialen Gruppen im städtischen Raum ausgegangen – *“(a) a general rule, rich and poor live in different areas of the Latin American city (...). The rich choose their preferred locales and the poor occupy the land that is left over, usually in the least attractive parts of the city“* schrieb GILBERT (1994, S. 84) und fasste damit den allgemeinen Konsens zusammen. Diese Sichtweise wird heute von zahlreichen ForscherInnen in Frage gestellt (für einen

16) Die „barrios cerrados“ heißen je nach Land unterschiedlich, geläufige Begriffe sind auch „fraccionamientos cerrados“, „condominios (cerrados)“ bzw. „condominios fechados“.

17) Unter Segregation wird hier die Verteilung der sozialen Gruppen auf unterschiedliche Wohnorte im urbanen Raum verstanden.

Überblick über die Literatur siehe FISCHER & PARNREITER 2002), was schließlich auch zu einer Modifizierung der Strukturmodelle der lateinamerikanischen Stadt geführt hat (BORSORF, BÄHR & JANOSCHKA 2002). Auch MERTINS (2003) adaptiert sein Modell der sozialräumlichen Differenzierung, er hält aber andererseits an der Sichtweise fest, dass die „Polarisierung zwischen Arm und Reich nicht nur – verstärkt – ökonomisch vorhanden (ist), sondern, wenn auch mit Auflösungserscheinungen, ebenfalls stadtstrukturell“ (ibid., S. 54).¹⁸⁾

Es ist unbestreitbar, dass die Expansion der „barrios cerrados“ erheblichen Einfluss auf die sozialräumliche Entwicklung der Städte hat, und zwar vielfach dergestalt, dass sie zu einer Nachbarschaft von Reich und Arm führt. Allerdings kann die relative große Zahl von Beiträgen zu diesem Thema bei gleichzeitiger Vernachlässigung anderer zentraler Aspekte der Segregation leicht zu einer Überschätzung der „gated communities“ führen. In Mexico City beispielsweise kamen nach Angaben von SOFTEC, einer renommierten privaten Beratungsfirma im Immobiliensektor, zwischen 1989 und 2001 rund 750 „condominios cerrados“ neu auf den Markt, die 47.088 Wohneinheiten umfassen (SOFTEC 1989-2001). Diese auf den ersten Blick beeindruckende Zahl muss aber relativiert werden. Denn erstens hat sich zwischen 1990 und 2000 die Zahl der Haushalte in Mexico City um knapp 730.000 erhöht (GONZÁLEZ SÁNCHEZ 2003), die „condominios“ machen also nur etwa 6% der *neuen* (und 1,2% aller) Wohnungen aus. Aber auch diese Zahl ist noch zu hoch gegriffen, denn der mexikanische Begriff des „condominios“ beinhaltet auch Eigentumswohnungen. Selbst wenn diese in einem Haus mit verschlossener Eingangstüre und Gegensprechanlage liegen, ist die Assoziation, die mit dem Begriff „condominio“ geweckt wird, nämlich „Wohnen hinter Mauern“, irreführend. Dieser Einwand gilt umso mehr, als sich in den letzten Jahren das Angebot an so genannten „condominios“ in zentrumsnahe Gebiete – und also in Richtung Appartements – verschoben hat (SOFTEC 1989-2001).

Hier soll die Diskussion um Veränderungen der sozialräumlichen Struktur in den lateinamerikanischen Metropolen auf eine breitere Grundlage gestellt werden, indem generelle Entwicklungstendenzen analysiert werden, und zwar am Beispiel von Mexico City. Diese Stadt eignet sich aus einem methodischen Grund besonders für eine solche Untersuchung: Mit dem Zensus von 1990 wurden in Mexiko neue statistische Zählbezirke, die so genannten AGEBs (Áreas Geoestadísticas Básicas), eingeführt, die ein viel kleineres Gebiet umfassen als die bis 1990 als Einheit gewählten „delegaciones“ bzw. „municipios“ (Bezirke). Damit wird ein genauere Befund über Segregationsmuster ermöglicht, weil kleinräumige Unterschiede in der demographischen, sozialen und wirtschaftlichen Struktur festgestellt werden können. Für 1990 haben RUBALCAVA und SCHEINGART dann auch gezeigt, dass die bisherige Annahme einer klaren stadtstrukturellen Polarisierung unhaltbar ist: eine beträchtliche Zahl von Haushalten der Mittelschicht und sogar der Unterschichten sind in den Wohngebieten der Wohlhabenden und Reichen anzutreffen, und zwar sowohl im Zentrum als auch in den traditionellen Oberschichtviertel im Westen der Stadt (RUBALCAVA & SCHEINGART 2000).

18) Allerdings ist anzumerken, dass die Arbeiten, die MERTINS als Beleg für seine These zitiert, sich mit der Frage der „gated communities“ befassen und die allgemeinere Problematik der Stadtstruktur als Ganzes nicht oder nur am Rande behandeln. Sie erlauben also keine Aussage über generelle Entwicklungstendenzen.

Unsere Untersuchungen bestätigen dieses Bild auch für 1995. Eine Auswertung der Volkszählung aus diesem Jahr (INEGI 1996) auf Ebene der so genannten „colonias“ (das sind Unterbezirke der „delegaciones“ und „municipios“, die, je nach Stadtgebiet, zwischen 3.000 und 15.000 EinwohnerInnen umfassen) ergibt ein recht komplexes Bild der sozialräumlichen Stadtstruktur (vgl. Abb. 9).¹⁹⁾ Oberschichtviertel, das heißt „colonias“, wo das durchschnittliche monatliche Haushaltseinkommen über 21.000 mexikanischen Peso lag (im Jahr 1995 ca. US-D 3.270), finden sich in Cuautitlán Izcalli und Atizapán, also im Nordwesten der Stadt, in Gustavo Madero, einer nördlichen „delegación“ des Distrito Federal, in Miguel Hidalgo, Cuauhtémoc und Benito Juárez, dem Stadtkern, in Naucalpan, Huixquilucan, Cuajimalpa und Alvaro Obregón im Westen, sowie in Coyoacán südlich des Zentrums.

Diese „colonias“ der Wohlhabenden und Reichen bilden keinen geschlossenen Gürtel: sie sind umgeben von Mittel- und Unterschichtgebieten, wobei die räumlichen Distanzen zwischen Reich und Arm oft sehr klein sind. Besonders auffällig ist dies im Westen (Naucalpan, Huixquilucan, Alvaro Obregón, Cuajimalpa), wo neben Unterschichtviertel neue Wohngebiete für die Oberschicht (vielfach in Form von „barrios cerrados“) sowie moderne Bürokomplexe entstehen. Auch im Zentrum der Stadt (z.B. in Miguel Hidalgo oder Cuauhtémoc) oder in Coyoacán im Süden grenzen die Wohngebiete sehr unterschiedlicher sozialer Gruppen aneinander an.

Richtet man das Augenmerk auf die unteren Einkommensschichten (1995: durchschnittliches monatliches Haushaltseinkommen von weniger als 5.000 mexikanischen Peso [775 US-D]), dann zeigt sich noch deutlicher, wie heterogen die Stadt ist. Die Armen finden sich überall, was in einer Stadt, in der 39,3% der BewohnerInnen als „extrem arm“ und weitere 22% als „arm“ gelten, nicht überrascht: Von den 18 Mio. EinwohnerInnen, die Mexico City im Jahr 2000 hatte, sind 11 Mio. arm oder sehr arm (BOLTVINIK 2002).

Ausgedehnte Unterschichtgebiete finden sich (im Einklang mit der These der klaren stadtstrukturellen Polarisierung) im Osten, und zwar in einem Gebiet, das sich von Tecámac und Ecatepec im Nordosten über Chimalhuacán, Nezahualcóyotl und Iztapalapa östlich des Zentrums bis La Paz, Ixtapaluca, Tláhuac und Chalco im (Süd)osten der Stadt erstreckt. Die Armen leben aber auch, und das ist für die Diskussion um die sozialräumliche Struktur der Stadt wichtig, überall sonst: Im Norden, im Westen und im Zentrum der Stadt finden sich, oftmals in unmittelbarer physischer Nähe zu den Reichen, zahlreiche arme „colonias“ (etwa in Cuautitlán Izcalli, Naucalpan, Huixquilucan, Cuajimalpa, Alvaro Obregón und Miguel Hidalgo).

So lebten im Jahr 1995 in den drei inneren „delegaciones“ von Mexico City, Miguel Hidalgo, Benito Juárez und Cuauhtémoc, 245.000 Personen, die als „arm“ oder „sehr arm“ eingestuft werden (weniger als 3.000 mexikanischen Peso [465 US-D] durchschnittliches monatliches Haushaltseinkommen), was einem Viertel der dort lebenden Bevölkerung entspricht. Ein weiteres knappes Viertel (234.000 Personen) gilt als „reich“, womit etwa die Hälfte der BewohnerInnen des Zentrums von Mexico City entweder

19) Die Abbildung beruht auf der Zensusauswertung von BIMSA (1998). Sie erfasst nicht die gesamte urbane Agglomeration, weshalb die hier dargestellte Karte auch nur einen Ausschnitt – allerdings einen sehr großen – von Mexico City darstellt. Die nicht ganz korrekte Einteilung der Einkommensklassen, die sich in Abbildung 9 findet, wurde von BIMSA (1998) übernommen.

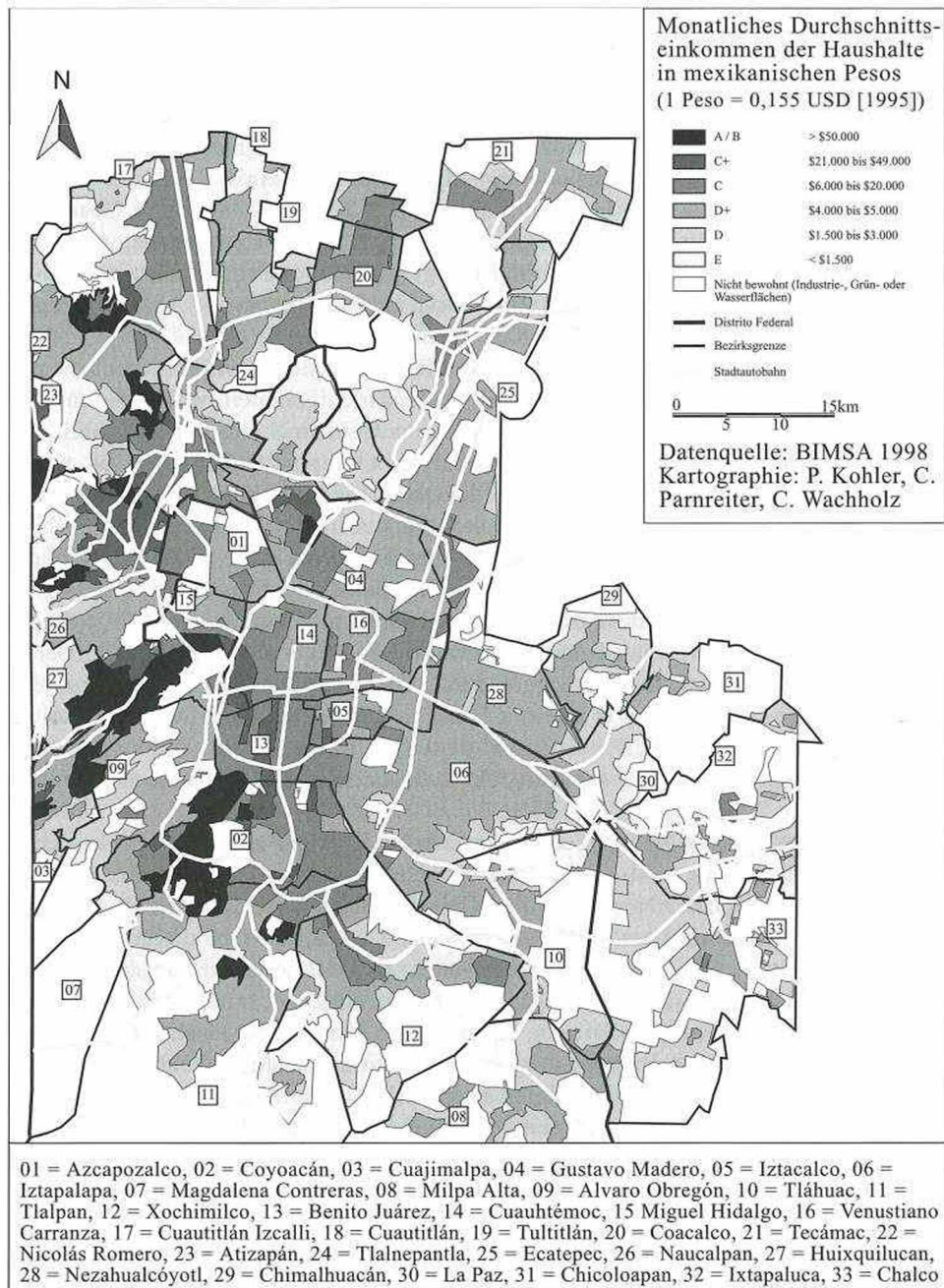


Abb. 9: Räumliche Verteilung der Bevölkerung nach Einkommen in Mexico City (1995)

am oberen oder am unteren Ende der Einkommenshierarchie zu finden sind. Besonders markant zeigt sich die sozialräumliche Heterogenität, das Aufeinandertreffen großer sozialer Gegensätze auf engem Raum, rund um Paseo de Reforma, eine der wichtigsten Geschäftsstraßen, wo viele der großen (vielfach transnationalen) Unternehmen und Banken ihre Niederlassungen haben. Hier finden sich in unmittelbarer Nachbarschaft Haushalte mit mehr als 50.000 und weniger als 5.000 Peso Monatseinkommen. Auch in Huixquilucan im Westen prallen die sozialen Gegensätze aufeinander. Fast ein Drittel der dortigen Bevölkerung hat monatliche Haushaltseinkünfte von mehr als 50.000 Peso, während der Rest „arm“ oder „sehr arm“ ist. In Huixquilucan findet sich aber nicht eine „colonia“, die den mittleren Einkommen zugeordnet werden könnte (eigene Berechnung, basierend auf BIMSA 1998, S. 37, S. 238).

Auch eine Untersuchung der sozialräumlichen Struktur auf Basis der Wohnbautätigkeit zeigt eine sehr heterogene Stadt. Der Wohnbau für die oberen Einkommensgruppen konzentriert sich vorwiegend auf westliche (inkl. nord- und südwestliche), zentrumsferne Gebiete, die allerdings breit gestreut sind: Die Bezirke der Reichen im Nordwesten und im Südwesten trennen rund 30 bis 40 Kilometer Luftlinie (GONZÁLEZ SÁNCHEZ 2003). Allerdings ist – entgegen diesen zentrifugalen Kräften beim Bau von Wohnungen für die Reichen – bezüglich der neu auf den Markt kommenden „condominios“ eine Verschiebung hin in Richtung Zentrum zu beobachten: Fand sich anfangs der 1990er-Jahre noch der Großteil des Angebotes im (Süd)westen, so lag es ein Jahrzehnt später im Zentrum (SOFTEC 1989-2001).²⁰⁾

Wie heterogen die sozialräumliche Struktur von Mexico City ist, zeigt sich insbesondere an der informellen Produktion von Wohnraum, also am Habitat für mittlere und untere Einkommensgruppen. Gebiete mit informell erbautem, heute aber konsolidiertem Wohnraum²¹⁾ finden sich mit Ausnahme der zentralen Bezirke des Distrito Federal (die schon lange dicht verbaut sind und deshalb kaum neue Wohnbautätigkeit aufweisen) im *gesamten* Stadtgebiet. Zwar ist im Osten und Nordosten eine größere Verbreitung informeller konsolidierter Siedlungen erkennbar, diese finden sich in großer Ausdehnung aber auch im Westen, wo sie den teuren Wohnraum umgeben, und im Süden (GONZÁLEZ SÁNCHEZ 2003).

Für die Frage der Entwicklung der sozialräumlichen Struktur der Stadt von besonderer Bedeutung sind jene informellen Wohngebiete, die sich erst am Beginn oder im Prozess der Konsolidierung befinden. Diese Zonen zeigen – mit rund 80% der Bevölkerungszunahme zwischen 1990 und 2000 – an, wo die Stadt wächst. Und sie wächst an allen Rändern. Die neuen Wohngebiete für Personen mit niedrigem Einkommen sind also keineswegs auf den Osten konzentriert; die Armen lassen sich vielmehr auch im Norden und im Süden nieder, und selbst im Westen finden sich zahlreiche neue informelle Siedlungen (ibd.).

20) Dass ein solcher „Trend“ beobachtet werden kann, hängt auch mit der bereits thematisierten Klassifizierung von „condominios“ zusammen, zu denen auch Apartments in Eigentum zählen.

21) Konsolidierung wird definiert durch Zugang zu Kanalisation und Fließwasser, durch den Gebrauch von festen Baumaterialien sowie durch sozioökonomische Merkmale der BewohnerInnen.

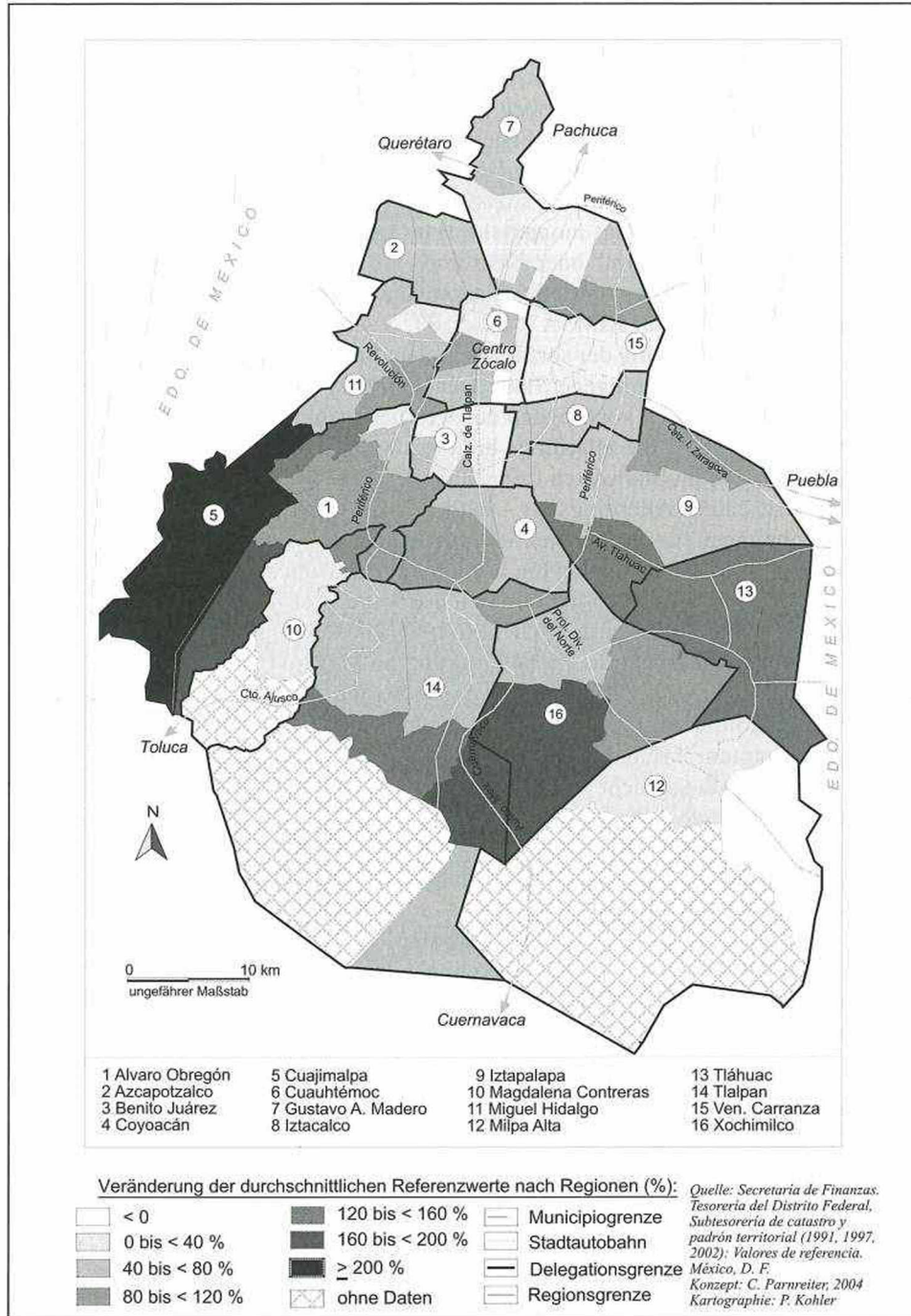


Abb. 10: Veränderung der Bodenpreise von 1991 bis 2002 im Distrito Federal, Mexico City (in Prozent)

Schließlich lassen sich Entwicklungstendenzen der sozialräumlichen Stadtstruktur auch anhand der Veränderungen der Bodenpreise feststellen.²²⁾ Eine Auswertung der Referenzwerte für den Zeitraum von 1991 bis 2002, wie sie vom Katasteramt des Distrito Federal errechnet werden, zeigt, dass die größte Dynamik der Preisentwicklung sich auf unterschiedliche Stadtgebiete konzentriert (vgl. Abb. 10). Mit einem Zuwachs von über 200% verzeichnen die beiden „regiones“ in Cuajimalpa sowie eine in Alvaro Obregón die stärkste Steigerung der Preise, gefolgt von je einer „región“ in Magdalena Contreras und Tlalpan (plus 160-199%), sowie je einer weiteren in Alvaro Obregón, Tlalpan und Iztapalapa und den beiden „regiones“ in Tláhuac (plus 120-159%). Die schwächste Preissteigerung ergab sich im zentralen Stadtbereich – in Cuauhtémoc sank bei insgesamt moderaten Preissteigerungen in zwei „regiones“ der Bodenpreis –, südlich und östlich davon (Benito Juárez und Venustiano Carranza) sowie im Südosten des Distrito Federal (Milpa Alta).

Generell lässt sich damit festhalten, dass sich die stärksten Preissteigerungen in den westlichen und südlichen Gebieten des Distrito Federal finden, was die These von der Polarisierung der Stadt zunächst zu stützen scheint. Allerdings: Alvaro Obregón und Magdalena Contreras sind selbst sehr heterogene „delegaciones“, enthalten sie doch auch „regiones“ mit nur geringen Bodenpreissteigerungen. Bedeutsamer ist noch, dass im Osten des Distrito Federal, also dort, wo oftmals einheitlich arme Gebiete vermutet werden, zahlreiche „regiones“ mit einer sehr dynamischen Preisentwicklung zu finden sind. In einer „región“ in Iztapalapa sowie in der gesamten „delegación“ Tláhuac haben sich die Referenzwerte um 120 bis 159% erhöht, womit sie die Preissteigerung in der „delegación“ Miguel Hidalgo übertreffen, die als Standort zahlreicher transnationaler Unternehmen, Banken usw. einen erheblichen Teil der „global city“ innerhalb von Mexico City beherbergt. Noch ein Vergleich: Eine Preissteigerung von 120 bis 159% entspricht jener „región“ in Alvaro Obregón, die an den neu entstehenden „Central Business District“ von Santa Fe angrenzt. Und: Selbst das *absolute* Preisniveau in der betreffenden „región“ in Iztapalapa entspricht in etwa jenem der dynamischsten Regionen von Alvaro Obregón.

Die Aussagekraft der Referenzwerte des Katasteramts des Distrito Federal ist zwar insofern eingeschränkt, als nur Werte für den Distrito Federal verfügbar sind, Angaben über jene Gebiete im Estado de México, wo das Stadtwachstum von Mexico City besonders dynamisch verläuft, also nicht gemacht werden können. Trotz dieser Einschränkung bietet die Analyse der Bodenpreise neue Einblicke in die Dynamik der sozialräumlichen Veränderungen, die bisherige Studien zum Boden- und Immobilien-

22) Als Bodenpreise werden hier die Referenzwerte genommen, wie sie das Katasteramt des Distrito Federal erstellt (Secretaría de Finanzas 1991, 1997, 2002). Diese werden aufgrund räumlicher und sozioökonomischer Charakteristika der Zone sowie physischer Merkmale der Immobilien errechnet und bilden die Grundlage der Berechnung der Steuer auf Grundstücke und Immobilien. Obwohl es sich bei den Katastralwerten nicht um tatsächlich erzielte Transaktionspreise handelt, spiegeln sie Preisniveaus und -veränderungen am Boden- und Immobilienmarkt wider. Die Auswertung der Daten erfolgt auf Ebene so genannter „regiones“. Das Katasteramt teilt die 16 „delegaciones“ (Bezirke) des Distrito Federal in 90 „regiones“ ein, denen die Häuserblocks („manzanas“), für die die Daten erhoben wurden, zugeordnet werden. Allerdings können die „manzanas“ aus Datenschutzgründen innerhalb der jeweiligen „regiones“ nicht verortet werden. Die hier verwendeten Werte für die „regiones“, auf Basis der die Veränderungen errechnet wurden, sind also jeweils Durchschnittsgrößen. Die Veränderungen wurden aufgrund inflationsbereinigter Preise (mexikanische Peso von 1991) errechnet.

sektor (vgl. TERRAZAS REVILLA 1996, KUNZ BOLAÑOS 2001) nicht geben konnten. Sehr deutlich zeigen die Daten, dass Stadtregionen im östlichen Teil des Distrito Federal eine markante Aufwertung erleb(t)en, was auf einen Wandlungsprozess in Iztapalapa und Tláhuac hinweist, und zwar vor allem entlang der wichtigen Ausfallsstraßen Calzada Zaragoza und Avenida Tláhuac.

6 Segregation in Lateinamerika: Von der polarisierten zur fragmentierten Stadt?

Diese Forschungsergebnisse zur Einkommensstruktur, Wohnbautätigkeit und Entwicklung der Bodenpreise belegen auf breiter empirischer Basis, dass Mexico City keineswegs eine polarisierte Stadt ist. Zwar gibt es bezüglich der Einkommen, des Wertes des Habitats und der Bodenpreise durchaus ein Gefälle von Westen nach Osten, also eine räumliche Präferenz der Oberschichten für bestimmte Bereiche des Zentrums und des Westens der Stadt, während der Osten keine Ober- und nur relativ wenig Mittelschicht beherbergt.

Allerdings zeigen die empirischen Befunde auch deutlich,

- a) dass die Oberschicht sich zwar auf wenige „colonias“ konzentriert, diese sich aber auf zahlreiche „delegaciones“ und „municipios“ verteilen, und zwar im Zentrum, im Nordwesten, im Westen, im Südwesten und im Süden der Stadt;
- b) dass die Armen sich auf die gesamte Stadt verteilen. Sie finden sich im Süden und im Zentrum, im Norden und auch im reichen Westen – zwischen den „barrios cerrados“;
- c) dass aktuelle Veränderungen (wie die jüngste informelle Wohnbautätigkeit oder die Dynamik der Bodenpreise) auf eine zunehmende Heterogenität hinweisen.

Aufgrund dieser Erkenntnisse muss die Vorstellung von einer polarisierten sozialräumlichen Stadtstruktur korrigiert werden. Mexico City ist heterogener, komplexer und vielschichtiger als lange angenommen. Zudem scheint die Entwicklung der Stadtstruktur in Richtung einer größeren Uneinheitlichkeit und Komplexität zu verlaufen, arme und reiche Bevölkerungsgruppen könnten in Zukunft also immer häufiger auf relativ kleinen Stadträumen nebeneinander leben. Dies sollte allerdings nicht vorschnell als größere Durchmischung verstanden werden: die sozialen Gegensätze nehmen zu, und die Arbeiten zu den „barrios cerrados“ weisen darauf hin, dass vermehrt physische Barrieren zwischen den verschiedenen Bevölkerungsgruppen errichtet werden.

Die Interpretation der sozialräumlichen Heterogenität ist allerdings mit allerlei methodischen und konzeptionellen Herausforderungen konfrontiert. Der erste – und wichtigste – Grund dafür ist, dass der gegenwärtige Stand der Literatur es nicht erlaubt, eindeutig zu beurteilen, ob die auf Basis der informellen Wohnbautätigkeit und der Veränderung der Bodenpreise vermutete Entwicklung in Richtung einer heterogeneren Stadtstruktur tatsächlich ein Ergebnis rezenter Prozesse ist. Bezüglich der Einkommens-

struktur (vgl. Abb. 9) können nämlich keine Vergleiche mit der Zeit vor 1990 angestellt werden, da mit den damaligen Zensusdaten keine kleinräumigen demographischen, sozialen oder wirtschaftlichen Unterschiede identifiziert werden können.

Damit ist es aber auch schwierig, von *Fragmentierung* zu sprechen, da dieser Begriff suggeriert, etwas „Ganzes“ würde in Bruchstücke zerlegt werden (Löw 2001, S. 109). Von fragmentierter Stadt zu sprechen bedeutet also, explizit oder implizit eine Aussage über einen Prozess zu treffen, nämlich den der Zerstückelung. Gerade das aber ist für Mexico City (und andere lateinamerikanische Großstädte) schwer möglich, weil der historische Längsschnitt für kleinräumige Untersuchungsgebiete nicht ausführbar ist.

Ein Beispiel: Wir wissen, dass das Zentrum der Stadt (Miguel Hidalgo, Benito Juárez, Cuauhtémoc) heute bezüglich der Einkommen seiner BewohnerInnen recht uneinheitlich dargestellt werden kann (vgl. Abb. 9), und wir wissen, dass es für 1980 noch als einheitliches Oberschichtgebiet klassifiziert wurde (RUBALCAVA & SCHEINGART 1987). Da sich aber die Möglichkeiten der Darstellungen mittlerweile Dank der verbesserten Zensusdaten erweitert haben, erlaubt die Gegenüberstellung der beiden Karten keinen Schluss über Veränderungen. Vermutlich ist, was das Zentrum betrifft, die Stadtstruktur länger schon zersplitterter gewesen, als die großflächige Datenerhebung im Rahmen der Volkszählungen es gezeigt hatte. KANDELL (1990, S. 507) berichtet etwa, dass in den 1940er- und 1950er-Jahren der Großteil der ländlichen Zuwanderer in den so genannten „vecindades“ (schlecht erhaltene Mietshäuser der abgewanderten Mittelschicht) der innerstädtischen Bezirke Platz gefunden hat, woraus geschlossen werden kann, dass die Segregation schon damals eine recht kleinräumliche war.

Ein zweites Hindernis in der Interpretation der Daten, die ein heterogenes Bild von der Stadtstruktur liefern, betrifft die theoretische Konzeptualisierung von Segregation. Residenzielle Segregation kann nämlich einerseits durch die räumliche Konzentration sozialer Schichten in städtischen Teilgebieten bestimmt werden und andererseits durch den Grad an sozialer Homogenität innerhalb derselben (SABATINI, CÁCERES & CERDA 2001). Diese doppelte Definition birgt konzeptionelle Hürden. Sind die reichen Bevölkerungsschichten räumlich auf bestimmte Stadtteile konzentriert, dann sind sie stark segregiert, weil nicht gleichmäßig über den ganzen urbanen Raum verteilt. Teilen sie ihre Wohnorte aber mit mittleren und unteren Einkommensgruppen, dann sind diese Gebiete wenig segregiert, weil ihre Bevölkerungsstruktur heterogen ist. Ein bestimmtes Phänomen kann also zugleich als hohe und niedrige sozialräumliche Entmischung interpretiert werden, je nachdem, worauf sich das Augenmerk richtet.

Diese analytische Doppeldeutigkeit wird am Beispiel von Mexico City sehr klar: Richtet sich das Augenmerk auf die Reichen, dann muss von hoher Segregation gesprochen werden. Lenkt man die Aufmerksamkeit aber auf die Armen – und die machen nahezu zwei Drittel der Stadtbevölkerung aus –, dann ergibt sich ein anderes Bild. Da die Einkommensschwachen nahezu überall anzutreffen sind, ergibt ein solcher Blick eine geringe Segregation. Darüber hinaus ist zu beachten, dass auch mit der Wahl der Untersuchungseinheit der Befund unterschiedlich ausfällt. So sind die kleinsten räumlichen Einheiten in Mexico City, die Zählbezirke (AGEBs) und die „colonias“, im Regelfall stark segregiert, weil sie meist eine sehr gleichförmige Bevölkerungsstruktur aufweisen. Auf der nächsthöheren räumlichen Ebene aber, den „delegaciones“ und „municipios“, ergibt sich schon ein anderes Bild. Wie in Abbildung 9 und auch in

Abbildung 10 ersichtlich ist, sind zahlreiche Bezirke stark durchmischt. Noch mehr gilt dies, wenn die gesamte urbane Agglomeration betrachtet wird.

Drittens: Bis dato gibt es in der Segregationsforschung kein überzeugendes Konzept, wie die disproportionale Verteilung der Bevölkerung in der Stadt zu Stande kommt (DANGSCHAT 1997, S. 643; SCHEINGART 2001, S. 19). Und die Annahme, soziale Ungleichheit bilde sich unmittelbar und direkt im städtischen Raum ab, ist zu Recht kritisiert worden (MARCUSE 1995, JÄGER 2003). Das bedeutet, dass die soziale Kluft wächst, nicht abgeleitet werden kann, wie sich die sozialräumliche Stadtstruktur entwickelt.

Trotz dieser methodischen und konzeptionellen Probleme soll das für Mexico City vorliegende Forschungsergebnis abschließend hinsichtlich der möglichen Ursachen der festgestellten Heterogenität interpretiert werden, und zwar nicht im Sinne eines End-, sondern eines Zwischenergebnisses. Zunächst einmal: Der Befund, dass Mexico City ungleichmäßiger und komplexer ist, als oftmals angenommen, wurde aus einer Perspektive entwickelt, die, wo die Daten es erlauben, auf die Stadt als Ganzes gerichtet ist. Das ist sowohl räumlich zu verstehen als auch sozial: Untersucht wurden nicht nur die Wohngebiete der Reichen und ihre Verteilung im urbanen Raum, sondern generelle sozialräumliche Dynamiken.

Die festgestellte relativ große sozialräumliche Heterogenität hat vermutlich mehrere Ursachen. Eine wurde bereits angesprochen: vor allem in den zentralen Bezirken ist sie wahrscheinlich historisch ererbt und damit möglicherweise schon lange vor den 1990er-Jahren anzutreffen gewesen. Damit aber wäre sie in diesen Stadtteilen nicht als das Ergebnis von Globalisierungsprozessen zu begreifen. Anders stellt sich die Lage in den westlichen Bezirken dar. Dass in Naucalpan, Huixquilucan, Alvaro Obregón oder Cuajimalpa große soziale Gegensätze unmittelbar aufeinander prallen, hängt einerseits mit der Errichtung eines neuen „Central Business District“, andererseits mit der Expansion der „barrios cerrados“ zusammen. Auf dem Gebiet einer ehemaligen Mülldeponie entsteht in Santa Fe ein riesiger Komplex aus hochmodernen Bürobauten, Shopping Malls und teurem Wohnraum, und zwar in unmittelbarer Nachbarschaft zu traditionellen Armenvierteln. Nördlich davon werden freie Flächen zwischen den „barrios“ der Armen mit luxuriösen Wohnanlagen verbaut.

Der Zusammenhang dieser spezifischen Art der Stadtentwicklung mit den Prozessen der Globalisierung ist mindestens für Santa Fe evident. Für Carlos SALINAS, der als Präsident Mexikos von 1988 bis 1994 das Land in die Freihandelszone NAFTA führte (und der heute, nebenbei bemerkt, in Mexiko eine unerwünschte Person ist), und für den damaligen „regente“ (Bürgermeister) des Distrito Federal, Camacho SOLIS, sollte Santa Fe das städtebauliche Symbol und Denkmal für ihren Kurs der Weltmarktintegration und neoliberalen Reformen werden. Zum anderen wuchs mit der neuen Funktion von Mexico City als Global City auch der Bedarf an Büroflächen, die den Ansprüchen transnationaler Unternehmen und mexikanischer Firmen, die am Weltmarkt operieren, genügen. Die jährlich verkaufte oder vermietete Bürofläche in Mexico City hat sich von 1995 bis 2001 mehr als verdoppelt (auf 335.000 m²); der Großteil davon gehört der modernsten Kategorie an. Knapp die Hälfte der 2001 auf den Markt gekommenen Büroflächen finden sich in Santa Fe (CUSHMAN & WAKEFIELD 2001/2002, S. 3).

Private Immobilienfirmen, die als „Developer“ agieren, spielen aber nicht nur in den westlichen Stadtteilen eine wichtige Rolle. Auch im Osten – etwa entlang der Calzada Zaragoza – wurde und wird auf großen Flächen Wohnraum für (untere) Mittelschichten geschaffen. Es ist durchaus denkbar, wiewohl noch nicht abschließend zu beurteilen, dass diese Aktivitäten zum heute anzutreffenden Bild einer preislichen Aufwertung in dieser Region wesentlich beigetragen haben.

7 Zusammenfassung

Die hier vorgelegten Zwischenergebnisse des ISR-Forschungsprojektes machen deutlich, dass generelle Aussagen über die „gleichmachende“ Auswirkungen der Globalisierung mit großer Vorsicht zu begegnen ist. Bezüglich der Entwicklung der Städteneetze lassen sich zwar einerseits durchaus verallgemeinerbare Phänomene – etwa, dass die Metropolen Funktionen von global city ausbilden – feststellen, andererseits aber auch sehr voneinander abweichende Tendenzen. Dies gilt insbesondere für die Frage der demographischen und ökonomischen Primatstellung der größten Stadt. Einheitliche, lateinamerikaweite Trends können hier nicht festgestellt werden. Vielmehr wurde gezeigt, dass die sehr unterschiedlichen Entwicklungen in den einzelnen Ländern auf jeweils spezifische Bedingungen und Formen der Weltmarktintegration – und damit von konkreter Politik – zurückzuführen sind. Dieses Ergebnis ist auch von politischer Brisanz, da Fragen der Zentralisierung bzw. Dezentralisierung jüngst die Weltbank, die Interamerikanische Entwicklungsbank und andere internationale und nationale Institutionen beschäftigt.

Hinsichtlich möglicher Veränderungen der sozialräumlichen Struktur der lateinamerikanischen Großstädte steht die Forschung erst am Beginn. Die hier vorgelegten Ergebnisse erlauben es zwar, für Mexico City eine klare Aussage über den derzeitigen Zustand zu treffen, nämlich dass die Stadt nicht polarisiert ist, sondern ein komplexes, relativ heterogenes Bild der sozialräumlichen Struktur aufweist. Eine Darstellung der Entwicklungstendenzen ist aber auf Basis des derzeitigen Forschungsstandes ebenso wenig möglich wie Aussagen über die generelle Entwicklung in Lateinamerika.

Allerdings können aus dieser Arbeit durchaus Anregungen gewonnen werden. Da sich die Ergebnisse dieser breit angelegten Untersuchung mit den meisten Arbeiten, die auf „barrios cerrados“ fokussiert sind, dort treffen, wo eine heterogene Stadtstruktur festgestellt wird, sollte es lohnend sein, für weitere Städte Analysen zu Einkommensstruktur, Bautätigkeit und Bodenpreisentwicklung durchzuführen. Anzustreben ist dabei, die Untersuchungen großflächig, d.h. für gesamte urbane Agglomerationen, aber auf Basis möglichst kleiner Untersuchungseinheiten durchzuführen.

8 Literaturverzeichnis

- ASPE ARMELLA P. (1993), El camino mexicano de la transformación económica. México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- BÄHR J., MERTINS G. (1995), Die Lateinamerikanische Groß-Stadt. Verstädterungsprozesse und Stadtstrukturen. Darmstadt, Wiss. Buchges.
- Banco Central de Chile: www.bcentral.cl
- Banco de México: www.banxico.org.mx
- BIMSA (1998), Libro Mercadológico de la Megaciudad de México. México DF, Buro de Investigación de Mercados (BIMSA).
- BOLTVINIK J. (2002), Pobreza en la ciudad de México. In: La Jornada, 25.1.2002.
- BORSODORF A. (2000), Condominios von Santiago de Chile als Beispiele sozialräumlicher Segregationstendenzen von Ober- und Mittelschicht in lateinamerikanischen Städten. In: Peripherie, 80, S. 25-40.
- BORSODORF A., BÄHR J., JANOSCHKA M. (2002), Die Dynamik stadtstrukturellen Wandels in Lateinamerika im Modell der lateinamerikanischen Stadt. In: Geographica Helvetica, 57, (4), S. 300-310.
- CABRALES BARAJAS L.F. (Hrsg.) (2002) Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas. Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
- CEPAL (2000), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, CEPAL.
- COY M. (2001), São Paulo. Entwicklungstrends einer brasilianischen Megastadt. In: Geographica Helvetica, 56, 4, S. 274-288.
- CUSHMAN, WAKEFIELD (2001/2002), Marketbeat series. Mexico City. Mexico City.
- DANGSCHAT J. (1997), Sag' mir, wo Du wohnst, und ich sag' Dir, wer Du bist! Zum aktuellen Stand der deutschen Segregationsforschung. In: Prokla, 27, 109, S. 619-647.
- DE MATTOS C., RIFFO PÉREZ L., REYES S. (2001), Reestructuración, crecimiento y concentración territorial de la industria: el caso de la Región Metropolitana de Santiago. Santiago de Chile, Programa de Investigación Santiago Metropolitano (PISM).
- Dirección Nacional de Aduana: www.aduana.cl
- DUSSEL PETERS E. (2000), Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy. Boulder/London, Lynne Rienner Publishers.
- DUSSEL PETERS E. (2001), Globalisierung auf Mexikanisch: Die Transnationalisierung der mexikanischen verarbeitenden Industrie. In: Journal f. Entwicklungspolitik, XVII, 3/4, S. 223-240.
- FAZIO H. (2000), La transnacionalización de la economía chilena. Mapa de la Extrema Riqueza al año 2000. Santiago de Chile, LOM ediciones.
- FISCHER K., PARNREITER C. (2002), Transformation und neue Formen der Segregation in den Städten Lateinamerikas. In: Geographica Helvetica, 57, 4, S. 245-252.
- FOX QUESADA V. (2002), Segundo Informe de Gobierno. México DF, Estados Unidos Mexicanos.
- GARZA G. (2000), Servicialización de la economía metropolitana. In: GARZA G. (Hrsg.), La Ciudad de México en el fin del segundo milenio, S. 178-184. Mexico D.F., El Colegio de México.
- Geographica Helvetica, 57 (4) (2002), Schwerpunkttheft zu Sozialräumliche Segregation in Lateinamerika.
- GILBERT A. (1994), The Latin American City. London, LAB.
- GONZÁLEZ SÁNCHEZ J. (2003), Housing Changes in Metropolitan Mexico City. Paper presented at the 99th Annual Meeting of the Association of American Geographers, New Orleans, 4-8 March 2003.

- HUALDE A. (1995), Die mexikanischen Maquiladoras – Wegweiser des Integrationsprozesses. In: HOFFMANN R., WANNÖFFEL M. (Hrsg.), Soziale und ökologische Sackgassen ökonomischer Globalisierung. Das Beispiel NAFTA, S. 122-150. Münster, Westfälisches Dampfboot.
- Instituto Nacional de Estadísticas: Verschiedene Jahre, Encuesta Nacional del Empleo. INE. Santiago de Chile.
- Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía y Informática: 1996 Estados Unidos Mexicanos. Censo de Población y Vivienda 1995. Resultados Definitivos. INEGI, Aguascalientes.
- Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía y Informática: Verschiedene Jahre. Encuesta Nacional de Empleo Urbano. INEGI. Aguascalientes.
- Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía y Informática: Sistema de Cuentas Nacionales de México. Banco de Información Económica, www.inegi.gob.mx.
- JÄGER J. (2003), Urban Rent Theory: A Regulationist Perspective. In: Journal of Urban and Regional Research, 27, 2, S. 233-249.
- JANOSCHKA M. (2002), Wohlstand hinter Mauern. Private Urbanisierung in Buenos Aires (= ISR-Forschungsberichte, 28). Wien, Inst. f. Stadt- u. Regionalforschung.
- JUÁREZ SÁNCHEZ L. (2002), Los trabajadores de México a dos décadas de neoliberalismo económico. México D.F., Universidad Obrera de México.
- KANDELL J. (1990), La Capital. The Biography of Mexico City. New York, Henry Hold and Company.
- KUNZ BOLAÑOS I. (2001), El mercado inmobiliario habitacional de la Ciudad de México. México DF, Plaza y Valdés.
- LEE N., GASON J. (1994), Automobile Commodity Chains in the NICs: A Comparison of South Korea, Mexico, and Brazil. In: GEREFFI G., KORZENIEWICZ M. (Hrsg.), Commodity Chains and Global Capitalism, S. 223-244. Westport, Praeger.
- LÖW M. (2001), Raumsoziologie. Frankfurt/Main, Suhrkamp.
- MARCUSE P. (1995), Not Chaos, but Walls: Postmodernism and the Partitioned City. In: WATSON S., GIBSON K. (Hrsg.), Postmodern Cities and Spaces, S. 243-253. Cambridge.
- MERTINS G. (2003), Jüngere sozialräumlich-strukturelle Transformation in den Metropolen und Megastädten Lateinamerikas. In: PGM, 147, 4, S. 46-55.
- MEYER K., BÄHR, J. (2001), Condominios in Greater Santiago de Chile and their impact on the urban structure. In: Die Erde, 132, 3, S. 293-321.
- PARNREITER C. (1999), Globalisierung, Migration und Megastadtentwicklung: Fallstudie Mexico City. In: HUSA K., WOHLSCHLÄGL H. (Hrsg.), Megastädte der Dritten Welt im Globalisierungsprozeß. Mexico City, Jakarta, Bombay – Vergleichende Fallstudien in ausgewählten Kulturkreisen, S. 59-198. Wien, Inst. f. Geogr. u. Regionalforschung d. Univ. Wien.
- PARNREITER C. (2002), Mexico: The Making of a Global City? In: SASSEN S. (Hrsg.), Global Networks, Linked Cities, S. 145-182. London, Routledge.
- PARNREITER C. (2003), Global City Formation in Latin America: Socioeconomic and Spatial Transformations in Mexico City and Santiago de Chile. Paper presented at the 99th Annual Meeting of the Association of American Geographers, New Orleans, 4-8 March 2003. Published as GaWC Research Bulletin 103 (<http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb103.html>).
- PARNREITER C. (2004a), Mexico City: Die Produktion einer „Megastadt“ (1930-1980). In: SCHWENTKER W. (Hrsg.), Megastädte. Ihre Entstehung im globalgeschichtlichen Vergleich. Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht.
- PARNREITER C. (2004b), Wie aus Bauern Arbeitslose wurden. Die Überflüssigmachung von Menschen im Zeitalter der Globalisierung (Mexiko, 1980-2000). In: Österr. Zeitschrift f. Geschichtswissenschaften, 2.
- PORTES A. (1989), Latin American Urbanization During the Years of the Crisis. In: Latin American Research Review, 24, S. 7-44.

- PORTES A., ITZIGSOHN J., DORE-CABRAL C. (1997), Urbanization in the Caribbean Basin: Social Change during the Years of the Crisis. In: PORTES A., DORE-CABRAL C., LANDOLT P. (Hrsg.), *The Urban Caribbean: Transition to the New Global Economy*, S. 16-54. Baltimore, John Hopkins Univ. Press.
- RMALC (1997), *Espejismo y Realidad: El TLCAN Tres Años Después. Análisis y Propuesta Desde la Sociedad Civil*. México D.F., Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio.
- RICHARDSON H. (1980), Polarization reversal in developing countries. In: GEYER H.S., KONTULY T.M. (Hrsg.), *Differential urbanization. Integrating Spatial Models*, S. 67-85. London, Arnold.
- ROBERTS B. (1978), *Cities of Peasants: The Political Economy of Urbanization in the Third World*. London, Edward Arnold.
- RUBALCAVA R.M., SCHTEINGART M. (1987), Estructura urbana y diferenciación socioespacial en la zona metropolitana de la ciudad de México (1970-1980). In: GARZA G. (Hrsg.), *Atlas de la Ciudad de México*, S. 108-115. Mexico D.F., El Colegio de México.
- RUBALCAVA R.M., SCHTEINGART M. (2000), Segregación socio-espacial en el Área Metropolitana de la Ciudad de México. In: GARZA G. (Hrsg.), *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*, S. 287-296. Mexico D.F., El Colegio de México.
- SABATINI F., CÁCERES G., CERDA J. (2001), Segregación residencial en las principales ciudades chilenas: Tendencias de las tres últimas décadas y posibles cursos de acción. In: EURE, 27, 82, S. 21-42.
- SCHTEINGART M. (2001), La división social del espacio en las ciudades. In: *Perfiles Latinoamericanos*, 10, 19, S. 13-31.
- Secretaría de Finanzas, Tesorería del Distrito Federal, Subtesorería de catastro y padrón territorial (1991, 1997, 2002), *Valores de referencia*. México, D. F.
- SOBRINO J. (2000), Participación económica en el siglo XX. In: GARZA G. (Hrsg.), *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*, S. 162-169. México DF, El Colegio de México.
- SOBRINO J. (2002), Competitividad y ventajas competitivas: revisión teórica y ejercicio de aplicación a 30 ciudades de México. In: *Estudios Demográficos y Urbanos*, 17, 2, S. 311-361.
- SOFTEC 1989-2001, *Dinámica del mercado inmobiliario habitacional*. Ciudad de México, SOFTEC.
- STUDER I. (2000), El sector automotor. In: LEYCEGUI B., FERNÁNDEZ DE CASTRO R. (Hrsg.), *TLCAN: Socios Naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, S. 283-353. México D.F., Miguel Ángel Porrúa.
- TERRAZAS REVILLA O. (1996), *Las Mercancías Inmobiliarias*. Colección de Estudios Urbanos. México D.F, UAM-Azcapotzalco.
- UNPD (2002), *World Urbanization Prospects. The 2001 Revision. Data Tables and Highlights*. New York, United Nations.
- ZEDILLO PONCE DE LEÓN E. (2000), 6° Informe de Gobierno. <http://www.zedilloworld.presidencia.gob.mx/Informes/6toInforme>

ZOBODAT - www.zobodat.at

Zoologisch-Botanische Datenbank/Zoological-Botanical Database

Digitale Literatur/Digital Literature

Zeitschrift/Journal: [Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft](#)

Jahr/Year: 2003

Band/Volume: [145](#)

Autor(en)/Author(s): Parnreiter Christof

Artikel/Article: [Entwicklungstendenzen lateinamerikanischer Metropolen im Zeitalter der Globalisierung 63-94](#)