

Bernd Hausberger

Wirtschaft und Wirtschaftsräume

Der vorliegende Text beschäftigt sich mit der ökonomischen Entwicklung Lateinamerikas nach der spanischen Eroberung und der mit ihr einhergehenden räumlichen Organisation des kolonialisierten Kontinents. Durch die Conquista wurden Dynamiken ausgelöst, die zwar nicht zur Herstellung einer integrierten lateinamerikanischen Wirtschaft führten – eine solche gibt es ja bis heute nicht – aber zur Ausbildung verschiedener Wirtschaftsräume. Sie konstituierten sich jedoch nach einer eigenen Logik, in der auch scheinbar unberührte Sektoren wie die indianische Subsistenzwirtschaft ihren Platz hatten. Man kann also einen systemischen Zusammenhalt erkennen. Die folgenden Ausführungen sind im Wesentlichen vom Modell des kolonialen Binnenmarkts (*mercado interno colonial*) des argentinischen Historikers Carlos Sempat Assadourian (1982) angeregt. Assadourian beschreibt am Beispiel des frühkolonialen Vizekönigreichs Perú einen Prozess der dynamischen Regionalisierung der Produktion, der letztlich zur Konfiguration eines eigenen Wirtschaftsraums (*espacio andino*) führte. Dieser umfasste ein Gebiet zwischen Ecuador, Perú, dem nördlichen Chile, Bolivien, dem nördlichen Argentinien und Paraguay. Er hat damit freilich, trotz seiner empirischen Fundierung, seines hohen Ansehens in Lateinamerika selbst und einer deutlichen Resonanz in den Vereinigten Staaten in der deutschsprachigen Geschichtsforschung so gut wie keine Beachtung gefunden, wohl weil er von einem marxistischen Analyseapparat ausging und Lateinamerika und nicht Europa in das Zentrum seiner Untersuchung stellte. Hier soll das Modell mit Erfahrungen aus der Interaktionsgeschichte und der Netzwerkforschung erweitert werden, um die globalgeschichtliche Dimension und Verankerung deutlicher hervorzuheben. Auf diese Weise soll die Gefahr des Schematismus und des Determinismus der schon vor einiger Zeit zu Grabe getragenen Dependenztheorie umschifft werden, deren Dunst mancher jetzt vielleicht schon zu wittern vermeint hat. Ein solcher Versuch erscheint allemal interessanter, als die Wirtschaft Lateinamerikas nach der iberischen Eroberung in ihren vielfältigen Ausformungen und als Nebeneinander verschiedenster Produktionsformen zu beschreiben. Natürlich lässt sich auch für Lateinamerika eine weitgehend fragmentierte ökonomische Landschaft argumentieren und etwa mit den ganz verschiedenen natur- und kulturräumlichen Bedingungen und dem Scheitern der Eroberer und ihrer Nachfolger beim Aufbau einer einheitlichen oder wenigstens großräumig integrierten Wirtschaftsordnung begründen. Modernisierung wäre daher nur in einigen Enklaven erfolgt, während anderswo archaische Subsistenzwirtschaft und quasi-

feudalistische Strukturen erhalten blieben – und dies bis hin zu den liberalen Reformen des 19. Jahrhunderts und teilweise sogar bis heute. Dieses Bild scheint zwar stimmig, übersieht jedoch die funktionale Vernetzung und Interaktion, die zwischen den Einzelteilen sowohl auf der Ebene der Strukturen wie auch der sozialen Akteure bestand. So soll also hier versucht werden, ein System originär lateinamerikanischer Wirtschaftsordnungen zu rekonstruieren – die dann auch ihre eigenen, freilich von Schlaglöchern übersäten Wege der Modernisierung kennen.

Das Dilemma der Eroberung einer neuen Welt

Für die wirtschaftliche Entwicklung Lateinamerikas nach 1492 war es entscheidend, dass die Expansion der Portugiesen und Spanier im Atlantik vor allem von Fernhandelsinteressen geleitet war – nichtökonomische Motive, die in ihrer grundlegenden Bedeutung gar nicht abgewertet werden sollen, können im vorliegenden Zusammenhang unterschlagen werden. Kolumbus hatte noch davon geträumt, mit seiner Fahrt in den Westen den Handel mit Asien an sich reißen zu können. Doch die Spanier stießen in Amerika auf Gesellschaften, die fast nichts produzierten, was in Europa einen Absatzmarkt wie die asiatischen Luxusprodukte besessen hätte, und die keine Geldwirtschaft auf Edelmetallbasis besaßen und folglich von den Spaniern auch nichts einkaufen konnten. Es ließ sich mit den Indianern höchstens Tauschhandel auf geringem Niveau betreiben. Mit Handel allein waren daher keine stabilen und regelmäßigen Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Alten und der Neuen Welt aufzubauen.

Während die Portugiesen nach der Umsegelung der Südspitze Afrikas mit festem Blick auf Asien den brasilianischen Küsten vorerst kaum Aufmerksamkeit schenkten, mussten die von den geografischen Realitäten gefoppten Spanier erst Wege finden, um aus ihren Mühen Nutzen ziehen zu können. Die Enttäuschung, die diese Situation bei ihnen auslöste, mag ihr besonders in den Anfängen der Kolonisation besonders brutales Vorgehen miterklären. Auf jeden Fall war sie hauptverantwortlich für die despotischen Neigungen, denen die Conquistadoren in der Karibik freien Lauf ließen, indem sie sich des Landes und der Menschen bemächtigten und sich dann von der unterworfenen indianischen Bevölkerung zuarbeiten, versorgen und bedienen, in Sänften herumtragen und Diener und Frauen stellen ließen. Damit ließ sich fürs Erste ein Auskommen finden. Die Spanier brauchten allerdings von Anfang an Waren und Güter aus Europa, um ihre Herrschaft aufrechterhalten und um ihre okzidentalen Muster von Reichtum und sozialem Ansehen und die damit verbundenen Konsumgewohnheiten fortführen zu können. Waffen aus Eisen, standesgemäße Kleidung oder Wein waren jedoch kostspielig, und um sie zu bezahlen, musste man etwas zu bieten haben. Dafür war es unter den gegebenen Umständen unvermeidlich, dass die Spanier sich um die Herstellung von Gütern kümmerten, die sich in der Alten Welt zu Geld machen ließen. Man musste also eine eigene Exportwirtschaft organisieren, um doch noch am Fernhandel partizipieren zu können. Dabei wurden mit der Zeit regional unterschiedliche, zum Teil von den natürlichen Bedingungen vorgegebene Lösungen gefunden. Eine weltmarktorientierte Produktion konnten die lange Zeit nur relativ wenigen Spanier in Amerika freilich nur auf der Basis der von den autochthonen Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen gebotenen

Ressourcen aufbauen. Jedes wirtschaftliche Handeln war daher auch abhängig und folglich geprägt von indigenen Traditionen. Aus der Überschneidung jeweils unterschiedlicher Dynamiken der Weltmarktanbindung mit indigenen Gesellschaftsordnungen entstand so ein erstes Muster wirtschaftlicher Organisation des Raums.

Über alle be- und entstehenden Fragmentierungen versuchte die Krone im Zeichen eines frühabsolutistischen Zentralismus, eine gemeinsame Verwaltungsstruktur zu legen und einheitliche Institutionen zu schaffen. Diese wurden jedoch alle regional verformt. Das spanische Kolonialsystem zeigt darin einerseits seine auf eine kasuistische Rechtsordnung gestützte Flexibilität, andererseits auch seine Schwächen: die unkontrollierbare Interaktion zwischen lokalen Eliten und der Bürokratie, die man als Korruption bezeichnen kann, die trotz massiver Mitarbeit der Kirche nur unvollständig gebliebene Disziplinierung der Indianer sowie einen grundgelegten Widerspruch des monarchischen Zentralismus, der einerseits nach einheitlichen Regeln suchte und sich andererseits selbst deren Missachtung vorbehielt und als Ergebnis permanenter Aushandlungsprozesse der Macht ständig partikuläre Sonderregelungen erließ. Wichtig wurde, dass verstreut über das Imperium, teils als neue Gründungen, sehr oft aber an den Orten vorspanischer Urbanität, Städte als Zentrum der Verwaltung und damit Absatzmärkte entstanden. Die wichtigsten waren ohne Zweifel die Städte México und Lima.

Die Krone griff in die koloniale Wirtschaft einerseits ein, um die Kontrolle über die neuweltlichen Ressourcen nicht allein den Conquistadoren zu überlassen, und andererseits, um sich selbst Gewinne zu sichern. Dem Aufbau einer eigenen Finanzverwaltung kam daher ein vorrangiger Stellenwert zu. Die verschiedenen Steuern, die nach und nach in Amerika eingeführt und von königlichen Beamten oder Steuerpächtern eingehoben wurden, können hier nur aufgezählt werden. Die wichtigsten waren der Tribut (*tributo*), die indianische Kopfsteuer; der Zehnt (*diezmo*), der die landwirtschaftliche Produktion der Spanier belastete; die Bergbausteuer (*quinto* oder *diezmo minero*); die *alcabala*, eine Art Umsatzsteuer, die vom Handel zu entrichten war; der *almojarifazgo*, Import- und Exportzölle aller zwischen Spanien und Amerika verkehrenden Schiffe. Daneben gab es noch einige Kronmonopole, die die Vermarktung verschiedener Produkte wie Quecksilber, Schießpulver oder später Tabak kontrollierten. Ein Kernpunkt der königlichen Politik war die Reglementierung der Beziehungen zwischen Kolonien und Metropole. Aller Handel musste von Sevilla – ab 1717 von Cádiz – ausgehen, und auch in Amerika gab es nur einige wenige lizenzierte Häfen, die von Europa direkt angefahren werden durften: Veracruz in México, La Habana auf Cuba, Cartagena und Portobelo an der südamerikanischen Nordküste. Jedes Schiff und jede Person bedurfte einer königlichen Lizenz zur Überquerung des Atlantiks, die Ladungen wurden genau registriert. So hoffte man, den Schmuggel besser unterbinden, ausländische Konkurrenten fernhalten die Steuereinnahmen aus dem Handel optimieren, sowie die Abhängigkeit der amerikanischen Gebiete durch die Kontrolle über wichtige Versorgungsgüter besser aufrechterhalten zu können. Dies war über die riesigen Entfernungen hinweg eine schwierige Aufgabe. Erst 1778 wurde der Handel teilweise liberalisiert, bevor das spanische Monopol durch die hispanoamerikanischen Unabhängigkeitsbewegungen endgültig zusammenbrach.

Exportgüter

Die hohen Transportkosten beschränkten die mögliche Palette aus Lateinamerika exportierbarer Güter auf Waren mit einem gemessen an Gewicht und Volumen hohen Wert. Bei der Auswahl solch recht exquisiter Produkte hatten kulturelle Faktoren einiges Gewicht. Während asiatischer Pfeffer in Europa Höchstpreise erzielte, galten amerikanische Chilischoten (*chile*, »spanischer Pfeffer«) nur als minderwertiges Ersatzprodukt. An den Geschmack von Kakao oder Vanille musste man sich in Europa erst gewöhnen, das Rauchen, Kauen oder Schnupfen von Tabak erst in Mode kommen, bevor sich damit ein Geschäft machen ließ. Versuchen, Amerika zu einem Reservoir von Sklaven für die Alte Welt zu machen, war wegen des Verbots der Krone kein Erfolg beschieden (Mira Ceballos 1997:302–306). So gab es nur wenige amerikanische Produkte, etwa Farbhölzer, die in der Alten Welt unmittelbaren Absatz fanden, und diese aber nicht in ausreichenden Mengen, um den Ansprüchen der Eroberer zu genügen.

Dafür fand man überall Gold und Silber in verarbeiteter Form, »die Ware Geld« (*la mercancia dinero*) (Assadourian 1979). Da die Indianer einigen europäischen Produkten einen viel höheren Wert beimaßen als den in Europa so geschätzten Edelmetallen, konnten diese günstig eingetauscht werden, wenn man es nicht vorzog, sie ihren Besitzern einfach zu rauben. Die so zusammengetragenen Metalle erschöpften sich jedoch schnell. Daher zwangen die Spanier schon in der Karibik die Indianer, neues Gold zu waschen, und auf dem amerikanischen Festland begannen sie mit dem Abbau von Silber. Die Förderergebnisse blieben freilich noch längere Zeit recht bescheiden, bis gegen Mitte des 16. Jahrhunderts innerhalb kurzer Zeit die großen amerikanischen Silberminen entdeckt wurden: 1545 Potosí im heutigen Bolivien, die insgesamt und besonders an der Wende vom 16. zum 17. Jahrhundert mit Abstand reichste von allen, sowie 1546 Zacatecas und 1548 Guanajuato in México, um nur die wichtigsten zu nennen. Das Silber wurde nun zum Inbegriff des Reichtums Hispanoamerikas.

Zur Aufbereitung der riesigen Mengen Silbererzes erwiesen sich die aus Europa mitgebrachten, oder auch von den Indianern übernommenen Technologien infolge der abnehmenden Erzqualitäten bald als unzureichend. Doch ein neues, auf der Amalgamierung des Silbers mit Quecksilber beruhendes Verfahren, das 1554 in México entwickelt und 1572 in Potosí eingeführt wurde, behob diesen Mangel. Das verwendete Quecksilber stammte im Wesentlichen aus Almadén in Spanien, aus den peruanischen Minen von Huancavelica; teilweise auch aus Idria/Idrija im Herzogtum Krain (heute Slowenien); alternative Bezugsquellen in China wurden zwar sondiert, aber nie angezapft. Jede Schwierigkeit in den Lagerstätten und jede Unterbrechung der Seewege bedrohte in der Folge die Rentabilität der Silberproduktion in Amerika. Andererseits band die Abhängigkeit von den externen Bezugsquellen die Kolonien stärker an das spanische Mutterland. Die Krone stellte in der Folge die Produktion und Verteilung des Quecksilbers unter ein Staatsmonopol, einerseits, um aus der Not der Bergbauern einen Gewinn zu ziehen, andererseits um die Versorgung zu festen Preisen zu garantieren (Lang 1977).

Nur gebremst erfolgte die koloniale Durchdringung in Gebieten, in denen es keine Metalle gab und ein alternatives Exportprodukt gesucht werden musste, oder wo sich die Lagerstätten erschöpften, wie gegen 1520 auf der Insel Hispaniola (heute Santo Domingo und Haiti). Da das gleichzeitig eroberte México eine große Anziehungskraft ausübte,

drohte sich die Insel zu entvölkern. Als Ausweg begann man so nach dem Vorbild der atlantischen Inseln mit dem Anbau von Zuckerrohr, wozu Experten von den kanarischen Inseln geholt und zunehmend schwarze Sklaven importiert wurden (Moya Pons 1987:167–176; Mira Ceballos 1997:359f). Der Erfolg blieb diesen Bemühungen vorerst versagt, und die spanische Karibik sollte bis in die zweite Hälfte des 18. Jahrhunderts hinein wirtschaftlich nur mehr eine marginale Bedeutung haben. In Brasilien entwickelte sich der Zuckermanbau dagegen ab den 40er-Jahren des 16. Jahrhunderts zum lukrativsten Wirtschaftszweig, dessen Basis der massive Einsatz afrikanischer Sklaven wurde. Im 17. Jahrhundert sollten Niederländer, Engländer und Franzosen die Plantagenwirtschaft wieder in der Karibik einführen (siehe Pfeisinger in diesem Band).

Edelmetallbergbau und Zuckerplantage wurden im Folgenden die wichtigsten Produktionsformen Lateinamerikas. Andere am Weltmarkt orientierte Wirtschaftszweige kamen dagegen nur sehr schleppend in Gang und konnten den Bergbau niemals an Bedeutung übertreffen. Erst nach und nach wurden auch Rohmaterialien wie Holz oder Leder, Farbstoffe wie Indigo oder Cochinilla und Genussmittel wie Tabak, Kaffee oder Kakao zu nennenswerten Größen innerhalb der amerikanischen Exporte (Pieper 1996:151f).

Weltmarkt und Weltsystem

Das amerikanische Silber gelangte als Zahlungsmittel für die steigenden Importe, als Steueraufkommen für die Krone oder auch als private Transferierungen zum überwiegenden Teil nach Europa. Die Krone hatte diese Transaktionen einem genauen Reglement unterworfen, ohne dass es ihr gelungen wäre, den Schmuggel zu verhindern und die Kontrolle über die Edelmetalle zu bewahren. Das amerikanische Silber finanzierte das Handelsbilanzdefizit Spaniens mit seinen Nachbarn, seine gigantischen Kriegskosten und seinen Schuldendienst. Letztlich floss das Edelmetall aber über den Fernhandel nach Asien weiter (Kindleberger 1989; Stein/Stein 2000). Ein erheblicher Teil des Silbers gelangte nach der Etablierung eines regelmäßigen Schiffsverkehrs zwischen Acapulco und Manila auch direkt in den fernen Osten. Die in México ansässige spanische Kaufmannschaft baute dieses Geschäft in der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts auf, indem sie asiatische Luxusprodukte, besonders Textilien, gegen Silber in Manila erwarb und zu einem wesentlichen Teil – direkt oder verarbeitet – nach Perú weiterverkaufte, das durch den Boom von Potosí zur damals reichsten spanischen Besitzung geworden war. Genehm war dieser Handel weder den europäischen Händlern, die die Versorgung Amerikas monopolisieren wollten, noch der Krone, die jeden Peso in Europa benötigte und fürchtete, diese Edelmetallflüsse nicht kontrollieren zu können. Der Handel zwischen Perú und México wurde deshalb schrittweise eingeschränkt, 1634 gänzlich verboten und verlor in die Illegalität abgedrängt stark an Bedeutung. Der Gütertausch zwischen Acapulco und Manila blieb dagegen erlaubt, weil er den einzigen wirksamen Mechanismus darstellte, der die fernen Philippinen an die spanische Herrschaft band. Allerdings wurde auch er auf eine Schiffsladung im Jahr begrenzt (Flynn/Sobredo/Giráldez 2001).

Unschwer lässt sich hier ein Weltsystem der Edelmetallströme ausmachen, in dem die amerikanischen Minen eine zentrale Stelle besetzten. Im transatlantischen Handel mit

seiner internationalen Anbindung, im Handel zwischen Perú, México und den Philippinen, oder im System der Quecksilberversorgung, überall etablierten sich weit gespannte Wirtschaftsbeziehungen auf der Grundlage der Silberförderung. Auch die Plantagenwirtschaft führte zur Ausbildung eines interkontinentalen Handelskreislaufs in Form des so genannten Dreieckshandels. In ihm wurden die afrikanischen Sklaven mit Fertigprodukten aus Europa oder Asien eingekauft, diese wiederum mit dem Zucker oder Edelmetall aus Amerika bezahlt, das man dort für die Sklaven und andere Importe erhielt (Curtin ²1998; Emmer 1998). Allerdings waren diese Netze recht dünn und grobmaschig gespannt und die Mengen der transferierten Güter im Vergleich zum innereuropäischen Handelsvolumen oder gar zu heutigen Verhältnissen gering. Ihr Einfluss auf die europäische Entwicklung ist bis heute Gegenstand der Diskussion. Hier kann auf diese Problematik nicht näher eingegangen werden. Die Verhältnisse in der Neuen Welt sind kompliziert genug, um den zur Verfügung stehenden Raum zu füllen.

Der koloniale Binnenmarkt

In Amerika blieb der Bergbau auf wenige Orte beschränkt, und er beschäftigte auch nur recht wenige Menschen. Die überwiegende Mehrheit der Bevölkerung fand wie vor der Eroberung – und wie im damaligen Europa – im Agrarsektor ihr Auskommen und betrieb zu einem wesentlichen Teil Subsistenzwirtschaft. Welche Bedeutung besaßen daher der Exportsektor im Allgemeinen und der Bergbau im Speziellen?

Die Interpretation des Bergbaus als Motor der hispanoamerikanischen Wirtschaft wurde etwa vom spanischen Minenfachmann und langjährigen Direktor des Colegio de Minería in México-Stadt, Fausto de Elhúyar, schon Anfang des 19. Jahrhunderts detailliert ausformuliert (Elhúyar 1994 [1825]; Assadourian 1982:277–293). Auch das Modell vom kolonialen Binnenmarkt geht von der Prämisse aus, dass der gesamte zentrale und südliche Andenraum den Interessen und Bedürfnissen des Bergbaus unterstellt war, aus dieser Konstellation aber auch seine Entwicklungsimpulse erhielt. Um die beiden Pole Potosí, das dominierende Bergbauzentrum, und Lima, die koloniale Hauptstadt, entstand ein System der regionalen Arbeitsteilung. Dieses verfestigte sich aber nie zu einer starren Ordnung. In den verschiedenen Subregionen herrschten unterschiedliche Formen der Produktion und der Arbeitsorganisation, und im Lauf der Zeit veränderten sich die Beziehungen zwischen den Regionen, etwa als Folge demografischer Veränderungen, ökologischen Wandels oder auch Produktionsschwankungen im Bergbau. Diese Flexibilität machen Assadourians Modell zu einem recht offenen Erklärungsmuster, das sich empirischen Differenzierungen nicht versperrt, sondern sie geradezu herausfordert. Darin liegt sicherlich ein wesentlicher Vorteil des Modells etwa gegenüber dem viel berühmteren Wallerstein'schen Weltsystem und seinen Unterteilungen Zentrum, Semiperipherie und Peripherie. Nicht zuletzt argumentierte Assadourian selbst gewappnet mit langwierigen Forschungen in den Notariatsarchiven verschiedener lateinamerikanischer Provinzen, während Wallerstein seinen Ansatz theoretisch von der Makroebene aus konstruierte.

Entscheidend für die Ausbildung des kolonialen Binnenmarktes war, dass vom Bergbau eine wachsende Nachfrage an Konsum- und Produktionsmitteln ausging (Assadourian 1982:112–115). Orte wie Potosí (oder Zacatecas in México) gehörten im

frühen 17. Jahrhundert auch zu den bevölkerungsreichsten Städten Hispanoamerikas. Um die Achse Potosí Lima herum entstand so ein – wenn auch fragiler – Markt für Waren, Arbeit und Kapital. Das hieß mit anderen Worten, dass der Exportsektor – gemeinsam mit dem Machtzentrum Lima – Regionen ohne eigene weltmarkttaugliche Produkte stimulierte, Güter für diese expandierende Binnennachfrage zu produzieren, angefangen von Grundnahrungsmitteln, über Tragtiere und deren Futter bis zum Brennmaterial für die diversen Erzöfen. Dabei kam es zu deutlichen regionalen Spezialisierungen. So lieferte das andine Hochland wie seit undenklichen Zeiten Lamas, die autochthonen Tragtiere der Anden, die wärmeren Täler rund um Cochabamba diverse Agrarprodukte, die tiefer gelegenen Gegenden besonders auch Coca. Paraguay produzierte fast ausschließlich *yerba mate* (Garavaglia 1983), einige Gebiete am oberen La Plata Leder und vor allem Maultiere für den Überlandtransport, Chile Wein und ab dem späten 17. Jahrhundert auch regelmäßig Weizen. In einigen Gegenden, besonders in Ecuador, entwickelte sich ein Netz von Manufakturen (*obrajes*), die zur Abdeckung des steigenden Bedarfs mittels europäischer Technologie Billigtextilien aus Wolle herstellten. In den Städten schließlich siedelten sich alle Arten von Handwerk an, die teilweise über europäischen Zunftordnungen organisiert waren (Quiroz Chueca 1995). Umorientierungen in der regionalen Marktanbindung waren nicht selten. Im nordargentinischen Córdoba florierte spätestens ab 1585 die Textilmanufaktur, begünstigt durch die Baumwollproduktion in Tucumán; doch um zur Mitte des folgenden Jahrhunderts war sie beinahe völlig verschwunden und im Wesentlichen von der Viehzucht ersetzt worden (Assadourian 1982:22–55). Überall bestanden eigene Produktionsmethoden, Zuliefernetze und Formen der Arbeitsorganisation, regionale Subsysteme, die auf der Ebene des Austausches verknüpft waren und – in der Definition von Assadourian – den andinen Wirtschaftsraum bildeten.

Dabei handelt es sich keineswegs um vernachlässigbare Kuriosa der lateinamerikanischen Regionalgeschichte, sondern der Umsatz von andinen Produkten war in Potosí deutlich höher als der von Importwaren. Zum Beispiel übertraf der Verbrauch von *chicha* (Maisbier) durch die indianischen Unterschichten der Stadt wertmäßig den Weinkonsum ihrer Elite bei weitem – und dabei stammte dieser Wein nur teilweise aus Europa. Das geförderte Silber wurde zu einem wesentlichen Teil als Zahlung von Produkten amerikanischer Herstellung aus den Minen abgeleitet und gelangte erst auf dem Umweg über teilweise komplizierte Transaktionsketten und durch die Hände mehrerer Zwischenhändler in den Export–Importhandel, um dann in den Weltmarkt abzufließen. Dominiert wurde dieses System von den Großhändlern aus Lima, die die komplizierten Handelskreisläufe kontrollierten und sich über die Kreditvergabe auch einen beherrschenden Einfluss im Produktionsbereich sicherten. In ihren komplizierten Handels- und Kreditnetzwerken zirkulierte das Silber dabei oft nicht mehr real, sondern nur mehr virtuell in den Rechnungsbüchern.

Nicht funktionieren konnte dieses System ohne die Beteiligung der indigenen Bevölkerung. Deren Beziehung zu den Spaniern gestaltete sich in den ersten Jahrzehnten nach der Conquista als Produkt eines unauflöslichen Gemenges herrschaftspolitischer, wirtschaftlicher, religiöser und diskursiver Interessen und Argumentationen und in permanenter Interaktion zwischen Conquistadoren und Siedlern, indianischen Kaziken und Bauern, Missionaren und Priestern und schließlich der Krone und ihren Beamten. Es

soll hier gar nicht der Versuch gemacht werden, die Bedeutung dieser Kräfte hierarchisch zu gewichten. In der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts festigte sich jedoch eine Ordnung, die die durch die Eroberung grundlegende Asymmetrie der Beziehung verstetigte. Wirtschaftlich ging es dabei vor allem um den Zugriff auf den Boden und besonders auf die Arbeit der Indianer.

Kommunale und spanische Agrarwirtschaft

Die Agrarwirtschaft war am Beginn der spanischen Herrschaft völlig in der Hand der Indianer, und daran sollte sich mindestens in den dicht besiedelten Kerngebieten der spanischen Besitzungen auf dem amerikanischen Festland vorerst nichts ändern. Hier standen die Eroberer geschlossenen und funktionierenden Wirtschaftssystemen mit entwickeltem Handwerk und komplexen internen Markt- und Austauschstrukturen gegenüber, die von einer intensiven, auf dörflicher oder dorfähnlicher Basis organisierten Landwirtschaft getragen wurde. Diese Situation bot den Spaniern bessere Möglichkeiten, sich die Produktion der Indianer zu Nutze zu machen, als die Verhältnisse im karibischen Raum. Die kommunale Landwirtschaft erwirtschaftete Überschüsse, die abgeschöpft werden konnten, ohne in ihre Produktionsformen direkt einzugreifen und ohne sie dem direkten Zugriff der spanischen Eliten zu überlassen. Das lag durchaus auch im Interesse der Krone. Es galt, die Indianer dazu zu bringen, ihnen Güter, Dienstleistungen und Arbeit zu liefern, ohne das interne Gefüge der indianischen Wirtschaft zu zerstören.

So wurden der indianische Grundbesitz und die wesentliche indianische Produktionsseinheit, die Dorfgemeinschaft, gesetzlich geschützt und mit einer autonomen Kommunalverwaltung ausgestattet. Zur Festigung dieser Ordnung wurde auch die strikte Rassentrennung (*segregación*) verfügt und Spaniern untersagt, sich in indianischen Dörfern niederzulassen. Damit wurde auch eine Gesellschaftsordnung mit einer wirtschaftlichen und sozialen Arbeitsteilung und Schichtung nach Herkunft und Hautfarbe intendiert (*sociedad de castas*). Wo die demografische Katastrophe die Bevölkerung der Dörfer auf klägliche Reste zusammenschrumpfen ließ, legte man diese zu neuen Siedlungen, den *congregaciones* oder *reducciones*, zusammen, wie man das um 1515 erstmals auf Hispaniola versucht hatte (Moya Pons 1987:133–141; Hausberger 1996:125f). Wo keine vorkolonialen Dorfstrukturen bestanden oder nur schwach entwickelt waren, versuchte man, etwa durch das Missionsprogramm, Gemeinden mit der gewünschten Mehrproduktion zu schaffen (Hausberger 2000). Mit den geschützten Dorfgemeinschaften lebten auch vorkoloniale Traditionen weiter. Besonders im Andengebiet hielten sich indigene Organisationsformen und soziale Hierarchien, etwa in Gestalt der *caciques* und *kurakas*, die sich als Vorsteher ihrer Gemeinden mit den hier recht wenigen Spaniern arrangierten (Assadourian 1994; Palomeque 1999).

Im beginnenden kolonialen Binnenhandel spielten die Indianer besonders anfänglich eine durchaus aktive Rolle. Schnell fanden sie Gefallen an spanischen Waren wie eisernen Werkzeugen oder Textilien. Um sie erwerben zu können, verkauften sie von sich aus eigene Produkte. Allerdings nutzen die spanischen Händler zahlreiche Möglichkeiten, um die Indianer zu übervorteilen, zum Beispiel indem man für das alte zentralmexikanische Zahlungsmittel, die Kakao-Bohne, willkürliche Wechselgrößen bei der Umwandlung in Geldwerte festsetzte und gleichzeitig diese Währung auf eigenen

Pflanzungen in Südméxico immer billiger von den Bäumen pflücken ließ (Vollmer 2000). Die traditionsreichen indianischen Händler Mesoamerikas, die ihre Tätigkeit mit der Conquista nicht eingestellt hatten, wurden bis zum Ende des 16. Jahrhunderts von den Spaniern, die diese Geschäfte nicht teilen wollten, praktisch völlig ausgeschaltet. In den Anden konnten dagegen die *kurakas* bis in die zweite Hälfte des 18. Jahrhunderts hinein den Verkauf eines wesentlichen Teils der indianischen Güter kontrollieren. Sie waren lange Zeit unverzichtbare Mittelsmänner zwischen der indigenen Bevölkerung, der neuen politischen Führung und dem Marktsektor und konnten daraus teilweise auch einigen Gewinn schlagen und gelegentlich beträchtliche Reichtümer anhäufen. Zwischen den immer schwächer werdenden Dörfern und den Ansprüchen der Spanier gerieten sie im 18. Jahrhundert allerdings immer mehr unter Druck, bis sich die Situation 1780 im verheerenden Aufstand des Túpac Amaru entlud.

Mit der Kontrolle über ihren Boden und damit über ihre Subsistenz waren die Indianer nur bedingt auf Geschäfte mit den Europäern angewiesen und konnten daher deren Bedingungen zu einem guten Teil bestimmen. Auf Seiten der Spanier war die Bereitschaft, den Handel nach den Spielregeln der Indianer ablaufen zu lassen, allerdings gering. So wurden Zwangsmaßnahmen bei der Abschöpfung von Agrarprodukten immer wichtiger. Eine davon war der Tribut (*tributo*), den die Krone den Indianern auferlegte – der auch einen hohen symbolischen Wert als Ausdruck des Untertanenverhältnisses besaß, das gerade im Andenraum sowohl aus inkaischer wie aus europäisch-feudaler Tradition als reziproke Verpflichtung begriffen wurde. Die Einziehung erfolgte ursprünglich ausschließlich in Naturalien, die von den beauftragten Beamten oder von einem Steuerpächter weiterverkauft wurden. Erst später wurde der Tribut mehrheitlich in Geld erstattet, was die Indianer zwang, sich den nötigen Betrag zu verdienen, indem sie entweder ihre Produkte selbst auf den sich langsam, wenn auch unvollständig monetarisierenden inneren Märkten verkauften, oder indem sie sich vorübergehend als Lohnarbeiter verdingten. Eine andere Abschöpfungsmethode war die so genannte zwangsweise Warenverteilung (*reparto* oder *repartimiento forzoso de mercancía*): Die lokalen spanischen Verwaltungsbeamten zwangen die Indiogemeinden, ihnen zu diktieren Preisen Waren gegen Güter eigener Herstellung oder gegen Dienstleistungen abzunehmen. Als Rechtfertigung dafür wurde angeführt, die faulen Indios wären anders nicht bereit, zum Gemeinwohl beizutragen. Tatsächlich sahen sich die Indianer so genötigt, unter für sie recht unattraktiven Bedingungen für die spanischen Interessen zu produzieren. Allerdings lässt sich die Zuteilung von Produktionsmitteln auch als Kredit verstehen, den wenigstens die Oberschicht der ja keineswegs egalitär organisierten indianischen Gemeinschaften durchaus zu schätzen wussten (Baskes 2000). Letztlich war das *repartimiento de mercancía* Gegenstand permanenter Verhandlungen der Beteiligten. Versuchten die Spanier zu rücksichtslos vorzugehen, mussten sie im besten Fall mit einer Verschleppung und Verschlampung ihrer Aufträge und im schlimmsten Fall mit einer Rebellion rechnen.

Es war jedoch nur eine Frage der Zeit, bis die Spanier darangingen, den Indianern Teile der Agrarproduktion aus der Hand zu nehmen. Begünstigt wurde diese Entwicklung durch den Rückgang der indianischen Bevölkerung. Zahlreiche Siedlungen wurden völlig ausgelöscht, mehr noch auf einen Bruchteil ihrer ursprünglichen Bevölkerung reduziert. Gleichzeitig kam es zu einem merklichen Anstieg beim Import schwarzer

Sklaven und bei der spanischen Einwanderung, die zwischen 1560 und 1625 ihre höchsten Werte erreichte (Socolow 1994:221, 224). Durch den Aufschwung des Bergbaus und die allmähliche Zunahme der nichtindianischen Bevölkerung kam es zur Ausbildung neuer Absatzmärkte. Die Landwirtschaft wurde so für die Spanier zu einem immer interessanteren Wirtschaftszweig. Durch das Sterben der Indianer und die Politik der *congregaciones* standen nun freie Landflächen zur Verfügung, die von den Spaniern erworben werden konnten. So setzten sich in der Landwirtschaft nach und nach von den Spaniern kontrollierte Produktionsformen fest, die gemeinhin mit dem Begriff *hacienda* bezeichnet werden, ohne dass sich für sie eine allgemeingültige Definition finden ließe. Bezüglich ihrer inneren Organisation, ihrer Größe und ihrer Produkte sind extreme Unterschiede zu beobachten, und keineswegs ist die *hacienda* als Synonym für Grundbesitz zu verstehen (Hausberger 1996:125–135). In der Regel war nur ein Teil ihres Landes der Produktion für den Markt gewidmet, ein anderer diente der Subsistenz ihrer Bewohner, ein dritter Teil lag oft brach oder wurde verpachtet.

Dem Aufstieg des spanischen Grundbesitzes hielten viele Dörfer besonders in der näheren Umgebung der lukrativen Märkte der Städte nicht stand und sie wurden von den *haciendas* aufgesogen. Ansonsten blieb die kolonial überformte indianische Kommunalorganisation neben spanischen Besitzformen bis weit ins 19. Jahrhundert hinein und zum Teil bis heute bestehen.

Arbeit

Am intensivsten gestaltete sich die Beziehung zwischen Eroberten und Eroberern auf der Ebene der Arbeitsorganisation. Auf den Antillen verteilten die Conquistadoren die Indianer zur Verwaltung und Ausbeutung (*repartimiento*) unter sich. Danach versuchte die Krone, diese Verteilung zu steuern, indem sie den Conquistadoren einzelne Distrikte und ihre Bewohner zuwies (*encomienda*). Die damit erworbenen Rechte sollten vom Vater auf den Sohn übergehen. Dem Nutznießer (*encomendero*) wurde auch eine Reihe von Pflichten und Verhaltensmaßregeln auferlegt. So sollte er für die christliche Erziehung der Eingeborenen sorgen und für ihren Schutz aufkommen. Detaillierteste Bestimmungen regelten die Verpflegung, Unterbringung und Bekleidung der verpflichteten Arbeiter. An der Behandlung der Indianer änderte sich jedoch wenig, so dass die beiden Begriffe *encomienda* und *repartimiento* weitgehend synonym verwendet wurden. Da es an einer funktionierenden Kontrolle fehlte, waren einer exzessiven Ausbeutung Tür und Tor geöffnet. In der Folge starben die Eingeborenen der Großen Antillen innerhalb kürzester Zeit nahezu völlig aus, während die Bewohner der kleinen Inseln, besonders die der Menschenfresserei bezichtigten Kariben, zum Ausgleich als Sklaven gefangen wurden, bis auch diese Gegenden weitgehend menschenleer waren (Mira Ceballos 1997:35–47, 79–81); den Bewohnern der Nordküste Südamerikas erging es kaum besser. Wenig später kam es zu massivem Handel mit gefangenen Indianern aus Nicaragua nach Panamá und Perú. Die Indianersklaverei spielte so in der Frühzeit des spanischen Kolonialismus eine nicht zu unterschätzende Rolle. Die Krone betrachtete die Bewohner Amerikas allerdings als ihre Untertanen, erklärte schon 1503 die Freiheit der Indianer auf Hispaniola und wollte deshalb ihre Versklavung nicht legalisieren, wobei sie von der Kirche energisch unterstützt wurde.

Um das schlechte Gewissen über das Dahinsterben der Indianer zu beruhigen, die verbliebenen zu entlasten und vor allem um das entstandene Arbeitskräftedefizit auszugleichen, nahm man früh den Import von Sklaven aus Afrika auf. Bald waren schwarze Sklaven überall in Hispanoamerika und in allen Wirtschaftszweigen anzutreffen. In den Häusern der Oberschicht war ihr Besitz unter anderem aus Prestige Gründen allgemein verbreitet. Obwohl bald allgegenwärtig und unverzichtbar, wurden sie nur in einigen marginalen Regionen Hispanoamerikas zum tragenden Element der Wirtschaft. Erst als man dem Vorbild der Plantagenwirtschaft auf den englischen und französischen Inseln in der Karibik nachzueifern begann, nahmen in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts vor allem auf Cuba die Importe von Afrikanern enorm zu (siehe Pfeisinger in diesem Band).

Im Gebiet der Hochkulturen Mesoamerikas und des Andenraums kam es zu einer Modifikation des Vorgehens. Die produktive Landwirtschaft erlaubte es hier, Arbeitskräfte in kontrolliertem Maßstab mittels gesetzlicher Vorschriften aus den Dörfern abziehen, wofür sich auch autochthone Traditionen staatlicher Arbeitsorganisation instrumentalisieren ließen. Die Indianersklaverei hatte nun ausgespielt. 1542 wurde sie endgültig verboten. Allerdings gestattete eine Ausnahmeregelung, offene Feinde der Krone und der christlichen Religion zeitlich beschränkt auf zehn oder zwanzig Jahre zu Erziehungszwecken als Sklaven zu verwenden. Auf dieser Basis wurden in den Grenzgebieten des spanischen Herrschaftsbereichs bis zum Ende der Kolonialzeit freie Indianer versklavt (Hausberger 2000:143–149). Die Legalisierung der Sklaverei im Inneren hätte die autochthonen Wirtschaftsstrukturen zerstört und die Macht der Conquistadoren womöglich zu einer nicht mehr kontrollierbaren Allmacht gesteigert. An den Grenzen oder außerhalb des spanischen Herrschaftsgebiets war die Schwächung indigener Wirtschafts- und Gesellschaftsformen dagegen wirtschaftlich weitgehend belanglos oder sogar vorteilhaft. Die Sklaverei ersetzte den hier fehlenden Zugriff auf Dorfstrukturen und trug zudem zur Schwächung echter oder potenzieller Feinde bei.

Vorerst wurde auch auf dem Festland die Institution der *encomienda* aus der Karibik übernommen und weiterentwickelt (Himmerich y Valencia 1991; Puente Brunke 1992; Presta 2000). Von Teilen der Beamtenschaft und selbst der Kirche wurde sie als notwendiges Instrument der Herrschaft, der Wirtschaft und der Evangelisierung, von den Conquistadoren als gerechter Lohn ihrer Bemühungen und Basis ihrer politischen und wirtschaftlichen Macht verteidigt. Die Krone allerdings fürchtete das feudalisierende Potenzial der *encomienda*. Sie wollte die Entstehung eines mächtigen Grundadels mit abhängiger Bauernschaft um jeden Preis verhindern. Außerdem waren die zerstörerischen Tendenzen der *encomienda* so augenscheinlich, dass sie schnell unter heftigsten Beschuss geriet, besonders durch engagierte Mitglieder des Klerus. Die Krone versuchte mehrmals, der *encomienda* ein Ende zu setzen, konnte sich aber vorerst nicht durchsetzen. Am Höhepunkt der Diskussionen erließ Karl V. 1542 die »Neuen Gesetze« (*Leyes Nuevas*), in denen unter anderem die *encomiendas* verboten wurden. Er löste damit einen Sturm der Entrüstung unter den Kolonisten aus, der in Perú in einen blutigen Bürgerkrieg mündete. Zur Beruhigung der Lage wurden die entscheidenden Passagen der Gesetze daher wieder zurückgenommen. Zahlreiche der einflussreichsten Conquistadorenfamilien verschwanden allerdings in der Zeit der Wirren, und ihre *encomiendas* wurden nicht mehr neu vergeben. Ab der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts wurden die verbliebenen *encomiendas* zunehmend in eine Geldabgabe umgewandelt. Es war den Conquistadoren weder gelungen,

die *encomienda* in ein System der Grundherrschaft umzuwandeln, noch ihre volle Erbllichkeit durchzusetzen, geschweige denn richterliche Gewalt über die Indianer zu gewinnen. Gegen Ende des 16. Jahrhunderts hatte die Institution zumindest in den Kernländern Hispanoamerikas beinahe jegliche Bedeutung verloren. In einigen peripheren Regionen hat sie freilich bis zum Ende der Kolonialzeit überlebt (Yeager 1995).

Die Krone war mit Blick auf den politischen Frieden und auf die eigenen Steuereinnahmen jedoch entschlossen, der kolonialen Wirtschaft weiter billige indianische Zwangsarbeit zukommen zu lassen. So wurde eine neue Form des *repartimiento* eingeführt. Die Vollmacht, Indianer aus den Dorfgemeinschaften zur Arbeit zu befehlen, besaß nun nicht mehr wie bei der *encomienda* der interessierte Unternehmer selbst, sondern der örtliche Distriktsbeamte (der *corregidor* oder der *alcalde mayor*). Für den Prozentsatz der abkommandierbaren Männer eines Dorfes, für die Zeit, die man sie benutzen, und für die Entfernung, über die man sie holen durfte, wurden Obergrenzen festgesetzt, und ein Tageslohn wurde vorgeschrieben. Trotz zahlreicher Missbräuche brachte diese Reform eine gewisse Verbesserung der Situation der Indianer (Hausberger 1996:125, 131–133). In weiten Teilen Hispanoamerikas wie im zentralen México ging die Bedeutung des *repartimiento* allerdings schon in der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts wieder zurück. Dafür verantwortlich waren in erster Linie der Bevölkerungsschwund der Dörfer und der gleichzeitige Anstieg des Bedarfs besonders der spanischen Agrarbetriebe. Eine Ausweitung der oben genannten Anwendungsgrenzen, d.h. die Erhöhung des Ausbeutungsdrucks auf die Dörfer, konnte das Problem nur lindern, aber nicht beheben. Das *repartimiento* konnte unter diesen Bedingungen seinen Anforderungen immer weniger genügen.

In dieser Zeit brach die Ordnung der *sociedad de castas* unübersehbar auseinander. Viele Indianer flohen vor der verstärkten Ausbeutung, der sie sich in ihren dahinschwindenden Dörfern ausgesetzt sahen, in die Städte, Minen oder wo sie sonst ein Auskommen finden konnten, und begannen sich zunehmend zu mestizisieren. Einige vermehrten auch ein wachsendes Heer von Vagabunden und unsteten Gelegenheitsarbeitern. Die Grundbesitzer begannen unter diesen Umständen, Indianer dauerhaft auf ihr Land zu ziehen. Sie boten ihnen Unterkunft und eine Parzelle zur eigenen Bewirtschaftung, einen kleinen Lohn und gelegentlich Vorschüsse. Zweifellos versuchten die Grundbesitzer, die formal freien Arbeiter damit zu verschulden und an sich zu binden. Zum legalen Zwangsmittel war die Verschuldung freilich nur bedingt geeignet, weil es trotz einer verschärften Aufsicht und eines teilweise drakonischen Strafsystems letztlich an den Machtmitteln fehlte, die Flucht der Arbeiter zu verhindern. Ihre Bindung an die *hacienda* wurde eher im Rahmen einer *moral economy* hergestellt, die ihnen um den Preis der Unterordnung soziale Sicherheiten bot; eine davon war die Möglichkeit, Kredit zu erhalten und sich zu verschulden, auch wenn man dabei hingegangen wurde. Nicht wenige Indianer zogen das Leben auf einer *hacienda* ihrer bisherigen Existenz vor, wo sie vom Grundbesitzer vor den Forderungen nach Zwangsarbeit für andere Unternehmer sowie vor der Zahlung des Tributs geschützt wurden. Der Einfluss der Grundbesitzer auf die auf ihrem Boden lebenden Arbeiter war zweifellos größer als auf die Bewohner der Dörfer, ein Umstand, dem aufgrund des sich verschärfenden Menschenmangels einiges Gewicht zukam.

Insgesamt entstand fast überall eine gemischte, allerdings im Detail von Region zu Region unterschiedlich zusammengesetzte Arbeitsorganisation. Neben Sklaven und periodisch organisierten Zwangsarbeitern aus den indianischen Dörfern gab es ein

wachsendes, aber insgesamt immer knappes Angebot an ungebundenen Arbeitskräften, die man deshalb durch verschiedene Mechanismen wie die Vergabe von Vorschüssen oder die Übernahme von Patenschaften an sich zu binden versuchte (z. B. Sánchez Santiró 2001:91–189).

Der andine Wirtschaftsraum

Im Rahmen dieses Kontexts wies die Entwicklung von Potosí einige Besonderheiten auf. Nach der Entdeckung der Minen im Jahre 1545 erwies sich die vorkoloniale Technologie, Silbererz zur Aufbereitung in windbelüfteten Öfen (*huayras*, *wayras*) zu verbleien, allen europäischen Verfahren als überlegen. Viele Indianer betätigten sich deshalb als Kleinunternehmer im Verhüttungssektor. Mit der Abnahme der Erzqualitäten kam dieses System jedoch in die Krise. Deshalb wurde am Beginn der 70er-Jahre des 16. Jahrhunderts die Amalgamation in Potosí eingeführt. Die Erzaufbereitung wurde nun zu einem ausgesprochen arbeits- und kapitalintensiven Produktionszweig, und die Indianer wurden aus unternehmerischen Tätigkeiten im Bergbau hinaus- und in eine Position abhängiger Arbeitskräfte abgedrängt (Assadourian 1979).

Zu einem zentralen Instrument der Arbeitsrekrutierung wurde in Potosí 1573 die berüchtigte andine Variante des *repartimiento*, die *mita*, eingeführt, um den Bergbauunternehmern die Umstellung auf die kostenintensive Amalgamation zu erleichtern. Sie sollte bis zum Ende der Kolonialzeit eine der Grundlagen des Bergbaus von Potosí bilden. Die *mita* verpflichtete die Bewohner der indianischen Gemeinden von 17 andinen Hochlandprovinzen zwischen Potosí und Cuzco im südlichen Perú, jedes Jahr ein Siebtel ihrer männlichen Einwohner zwischen 18 und 50 Jahren rotierend in die Minen des berühmten Silberbergs (*Cerro Rico*) zu entsenden. Wenn auch die nach Potosí abgestellten Arbeiter nicht in jenem Ausmaß dahingestorben sind, wie es antispanische Autoren vom 17. Jahrhundert bis Eduardo Galeano behauptet haben, so muss doch festgehalten werden, dass die Vorkehrungen der Krone nie geeignet waren, Formen extremer Ausbeutung zu verhindern.

In der *mita* erreichte die Unterordnung der indigenen Wirtschaft unter die Interessen der Spanier ihre konsequenteste Ausformung. Die autochthonen Gemeinden des kargen, landwirtschaftlich für die Spanier ohnehin wenig attraktiven Andenhochlands wurden zum gesetzlich geschützten Reservoir billiger Arbeitskraft. Periodisch aus funktionierenden Dorfgemeinschaften abgezogene Arbeit war kostengünstiger als alle anderen Formen der Arbeitsrekrutierung. Ein Sklave musste gekauft und auch in arbeitsfreien Zeiten ernährt werden. Einem unter den Bedingungen der *moral economy* gebundenen Arbeiter musste sein Herr regelmäßig durch kleine Aufmerksamkeiten seine Fürsorge beweisen und während Krankheit oder Alter wenigstens ein Mindestmaß an Versorgung zukommen lassen, um die dem System zugrunde liegenden Werte zu reproduzieren. Das konnte man sich bei einem *indio mitayo* sparen. Ein Subsistenzbauer zog seine Familie im Rahmen seines eigenen Produktionssystems auf, zu dem er auch im Alter wieder zurückkehrte. Im Laufe der Zeit entzog sich zwar eine immer größere Anzahl von Indianern der *mita* durch Flucht, doch zum Ausgleich wurde nur der Druck auf die Verbliebenen erhöht, bis diese ihre Verpflichtungen ohne vermehrte Hilfe ihrer Familien und Gemeinden nicht mehr erfüllen konnten. In der Frühzeit der *mita* hatten die Indianer

ihre regelmäßigen Reisen nach Potosí noch genützt, um – in der Regel im Auftrag ihrer *kurakas* – kommunale Produkte auf dem Bergbaumarkt zu verkaufen. Im 18. Jahrhundert mussten sie die Einnahmen aus solchen Geschäften zusehends für die eigene Versorgung aufwenden, da die Spanier die Arbeitsanforderungen so stark anhoben, dass sie ein einzelner *mitayo* ohne die Hilfe seiner Söhne oder angemieteter Helfer gar nicht mehr bewältigen konnte. Obwohl die offiziellen Zahlen der *mitayos* damals schon stark abgenommen hatten – von ursprünglich jährlich über 14 000 auf knapp über 2300 im Jahre 1790 –, wurden auf diese Weise durch die *mita* Arbeitskräfte organisiert, die auf Kosten der entsendenden Gemeinden unterhalten werden mussten. Es wird offensichtlich, wie sich die spanische Marktproduktion von der indigenen Wirtschaft quasi subventionieren ließ. Es kam sogar zu direkten Geldflüssen aus der indianischen Agrarwirtschaft in die Taschen der Bergbauunternehmer. Die betroffenen Gemeinden durften sich nämlich gegen einen willkürlich festgesetzten Betrag von der Arbeitspflicht freikaufen. Die folgenden Geldzahlungen belegen allerdings auch, dass der von der Krone als Arbeitsbeschaffungsmaßnahme gedachte Mechanismus der *mita* zum Teil zu einer Rente der privilegierten Schichten, die vielfach gar nicht mehr im Bergbau tätig waren, verkam (Tandeter 1982).

Das andine Arbeitssystem hatte auch andere Nachteile. Arbeit blieb immer relativ knapp, solange die Masse der Menschen im Subsistenzbereich lebte, freie Arbeit infolgedessen immer relativ teuer war. Sektoren, die sich nicht der Gunst der Krone erfreuten und keine *mitayos* zur Verfügung gestellt bekamen – auch Bergbauorte wie Oruro oder sogar kleinere Unternehmer in Potosí selbst –, fühlten sich mit gutem Recht benachteiligt. Besonders die Abdeckung von vorübergehenden Bedarfsspitzen erwies sich als problematisch, da man durch willkürliche Anhebung der Anforderungen das Funktionieren des Subsistenzbereichs und somit die Grundlage des Systems gefährdete. Das galt besonders für Fachkräfte, die man aus den Gemeinden kaum erhielt und denen man ein vergleichsweise hohes Entgelt gewähren musste. Im Bergbau, selbst im Potosí, benötigte man eine große Zahl teurer professioneller Arbeiter. In México erhielten die Hauer, von denen der Abbau der Erze unter Tag abhing, deshalb eine Beteiligung am Förderergebnis, um so die nominalen Lohnkosten zu senken. In Gegenden, wo es keine funktionierenden Agrargemeinden gab, mussten der Anteil der Sklavenarbeit oder die Löhne erhöht werden, um genug freie Arbeitskräfte anzulocken (Hausberger 1996:130–134). Beides konnten sich aber nur wenige Produktionszweige leisten, vor allem die hoch profitablen Plantagen und wiederum der Edelmetallbergbau.

Obendrein war die Leistungsbereitschaft der bäuerlichen Zwangsarbeiter nie sehr hoch, und auch die Disziplinierung der knappen freien Arbeiter, denen Existenz- oder wenigstens Beschäftigungsalternativen offen standen, gelang nicht ohne äußeren Zwang und blieb daher unvollständig. Das System litt außerdem an einem erheblichen Konfliktpotenzial. Die unter ständigem Druck stehenden Indianer und anderen Unterschichten reagierten angesichts fehlender Anreize mit allen Formen des Alltagswiderstands. Faulheit, simulierte Dummheit, schlicht mangelnde Motivation stellten jede wirtschaftliche Tätigkeit vor erhebliche Probleme und senkten auch die Produktivität der *mita* beträchtlich.

Langfristig behinderte die Bewahrung des Subsistenzsektors auch die Dynamisierung der wirtschaftlichen Entwicklung. Ein Subsistenzbauer verspürte weder die Not-

wendigkeit, noch verfügte er über die Mittel, um auf den kolonialen Märkten in größerem Umfang aufzutreten. Den Absatzmöglichkeiten einer Marktproduktion waren folglich enge Schranken gesetzt. So war jedermann äußerst vorsichtig bei der Produktion von Gütern, die nicht lokal abgesetzt oder verbraucht werden konnten. Selbst auf der *hacienda* sicherte man sich durch die Aufrechterhaltung der Selbstversorgungswirtschaft für ihre Bewohner ab und reproduzierte damit in ihrem Inneren das Wechselspiel zwischen Subsistenz- und Marktproduktion, wie es auch der Beziehung zwischen indigenen Gemeinden und spanischen Bergwerksunternehmern in Potosí zugrunde lag. Der Subsistenzsektor bildete ein Sicherheitsnetz gegen das Umschlagen wirtschaftlicher Krisen des Marktsektors in politisch-soziale Unruhen im Inneren. Denn in Zeiten, in denen man die Dorfbewohner nicht benötigte, verursachten sie keine Kosten und machten auch nicht als arbeitslose Tagelöhner das Land unsicher, sondern kehrten in ihre Gemeinden zurück (Assadourian 1982:126f). Ein solches Arbeitssystem behinderte eine Dynamisierung der Wirtschaft, hätte eine solche aber auch nicht bewältigt. Es konnte nur funktionieren, wenn der Marktsektor relativ schmal und sein Bedarf an Arbeitskräften daher begrenzt blieb.

Koloniale Wirtschaftsräume

Der andine Wirtschaftsraum rund um die Achse Potosí Lima erfuhr nach seiner Formation im späten 16. Jahrhundert eine Serie von Transformationen. Ein erster Einschnitt brachte die katastrophale Produktionskrise Potosís, die ab der Mitte des 17. Jahrhunderts die Nachfragestrukturen stark beeinträchtigte und zu einem relativen Bedeutungszuwachs für andere regionale Zentren führte (Assadourian 1982:122f). 1776 kam es im Zuge einer Verwaltungsreform zur Schaffung des neuen Vizekönigreichs von Río de la Plata. Dadurch wurde Hochperú mit Potosí und anderen Bergbauzentren wie Oruro aus der Abhängigkeit von Lima gelöst und dem neuen Zentrum in Buenos Aires unterstellt. Zwar führte das nicht zu einer sofortigen oder kompletten Umstellung der Kredit- und Zulieferstrukturen, aber doch langfristig zu einer Umorientierung. Buenos Aires profitierte von seiner verglichen mit Lima, dessen Warenverkehr mit Europa über Panama und Westindien abgewickelt wurde, verkehrstechnisch viel günstigeren und jetzt legalisierten Anbindung an den atlantischen Markt. Durch die Unabhängigkeit wurden der alte andine Wirtschaftsraum und auch die neuen auf Buenos Aires orientierten Strukturen dann völlig zerschlagen.

Das Modell des regionalen Binnenmarktes im Andenraum lässt sich auf andere Regionen nur in modifizierter Form anwenden. Seine Eckpfeiler, die Orientierung der wirtschaftlichen Entwicklung auf ein produziertes Exportprodukt und die Regionalisierung des Raums durch von ihm ausgelöste Binnennachfrage, scheinen aber durchaus übertragbar.

In México bildete sich besonders in der Region von México-Stadt nach Norden eine ähnliche Struktur wie im Andenhochland aus. Unterschiede können hier nicht näher behandelt werden. Sie lagen sicherlich an der größeren Präsenz der Spanier, an der engeren Außenanbindung, am Fehlen indigener Dorfstrukturen in weiten Teilen der Region und an der Multipolarität des Edelmetallbergbaus, der zu kleinräumigeren Regionalisierungen führte (Hausberger 1997). Hier ließ sich eine Struktur wie die *mita*

kaum einführen. Freie Arbeit hat im mexikanischen Bergbau daher stets eine große Rolle gespielt, wenn sie auch nicht so dominant gewesen sein dürfte, wie die Forschung gelegentlich behauptet hat.

Ein weitgehend indigen geprägtes Gebiet erstreckte sich von México-Stadt nach Süden bis weit nach Zentralamerika hinein. Hier waren Farbstoffe die wichtigsten Exportprodukte. Diese wurde wie die *cochinilla* in Oaxaca weitgehend im Rahmen der Dorfwirtschaft produziert und durch Mechanismen wie dem *repartimiento forzoso de mercancía* abgezogen und auf den Markt gebracht (Baskes 2000). Mit Hilfe des *repartimiento forzoso* wurden in Campeche oder Yucatán die Indianer zudem genötigt, große Mengen Textilien für den neuspanischen Markt herzustellen, quasi ein erzwungenes Verlagssystem (Menegus 2000). Für die spanische Agrarwirtschaft gingen hiervon kaum Impulse aus. So blieb die *hacienda* hier nur schwach, und die indianische Bevölkerung stellt hier bis heute einen erheblichen Teil der Bevölkerung.

Im tropischen Tiefland Brasiliens und auf den karibischen Inseln wurde die Plantage zum Brennpunkt der ökonomischen Entwicklung. Philip D. Curtin (²1998) hat treffend vom »Plantagenkomplex« gesprochen. In zuerst weitgehend entvölkerten und dann mit afrikanischen Sklaven gefüllten Landstrichen hat sie im Gegensatz zum »Bergbaukomplex«, um die Metapher fortzuführen, zu einer radikalen Veränderung der Verhältnisse geführt. Trotzdem, bei allen Unterschieden zum Andenraum, sieht man aber auch hier die typische Regionalisierung der wirtschaftlichen Funktionen. In Brasilien schloss sich an den Plantagengürtel der Küste der Großgrundbesitz zur Produktion von Grundnahrungsmitteln und zur Viehzucht weiter im Hinterland an, der die auf das Exportprodukt konzentrierten Plantagen versorgte. Indianische Arbeitskräfte wurden über diverse Zwangsmittel rekrutiert, unter den die Sklavenjagden der Mamelucken oder *paulistas* aus São Paulo die berühmtesten waren. Von ihnen ging eine bedeutende expansive Dynamik ins brasilianische Hinterland aus. Die relativ dünne indigene Bevölkerung wurde jedoch schnell weitgehend ausgerottet oder ins Hinterland abgedrängt. Die Überlebenden genossen außerdem wie die Indianer im spanischen Bereich einen gewissen gesetzlichen Schutz. Deshalb stellte die brasilianische Wirtschaft bald völlig auf afrikanische Sklaven um.

Auf den kleinen und hochgradig spezialisierten westindischen Zuckerinseln der Franzosen und Engländer kam es zu einer anderen Wirtschaftsordnung. Da das knappe Land für den Anbau der *cash crops* gebraucht wurde, war man bei der Versorgung auf Zulieferungen aus Nachbargebieten angewiesen, etwa aus den englischen Kolonien an der nordamerikanischen Ostküste, die hier lukrative Absatzmöglichkeiten fanden (Schnurmann 1998). Als im 18. Jahrhundert auch auf Cuba die Plantagenwirtschaft eingeführt wurde, wurde sie weitgehend in dieses interkoloniale System integriert.

In Brasilien wiederum entwickelte sich im 17. Jahrhundert ein neuer Wirtschaftsraum rund um die Goldvorkommen von Minas Gerais und den neu aufgestiegenen Hafen von Rio de Janeiro. Besondere Strukturen ließen sich sicherlich für das Kakao produzierende Venezuela, für die Goldfördergebiete im Hochland von Kolumbien oder für den unteren La Plata beschreiben. Letzteres Gebiet war lange eine Randzone von vorrangig strategischem Interesse, um gegen Ende des 18. Jahrhunderts zu einem florierenden Exporteur von Produkten der Viehwirtschaft zu werden.

Unabhängigkeit und 19. Jahrhundert

Mit der Unabhängigkeit der lateinamerikanischen Staaten erhielt die Außenanbindung des Kontinents eine grundlegende Neuorientierung, ohne dass sich an der Abhängigkeit seiner Wirtschaften vom Export von Rohstoffen etwas geändert hätte. Der spanische Monopolspruch und mit ihm auch die Beschränkungen des Exports auf einige wenige lizenzierte Häfen und Handelsrouten fielen weg. Der Außenverkehr wurde besonders für viele lateinamerikanische Küstenprovinzen leichter. Länder wie Paraguay oder ab dem Pazifikkrieg von 1879 bis 1884 auch Bolivien lagen allerdings im Inneren Lateinamerikas und mussten hinnehmen, dass ihre Exportrouten von oft nicht sehr gewogenen Nachbarstaaten kontrolliert wurden. Im Falle Boliviens führte das zu einem bis heute etwas larmoyant gepflegten nationalen Trauma, im Falle Paraguays zuerst zu Jahren der Selbstisolation unter dem berühmten Diktator Dr. Francia und danach, als man mit Gewalt versuchte, den Weg nach draußen mitzukontrollieren, zur militärischen Katastrophe des Kriegs gegen die Tripelallianz aus Argentinien, Brasilien und Uruguay (1864–1870). Insgesamt führte die neue Situation zu einem drastischen Bedeutungsverlust der alten kolonialen Metropolen. Viele Regionen organisierten ihre Geschäfte und Ausfuhren jetzt selbst und wollten sich von den überkommenen politischen wie wirtschaftlichen Eliten nicht mehr bevormunden lassen. In den neuen Staaten erhielten die zentrifugalen Kräfte und Abspaltungstendenzen deutlichen Auftrieb, während in Argentinien, wo es zum Exporthafen von Buenos Aires keine ernsthafte Alternative gab, die Provinzen des Hinterlandes jahrzehntelang mit der Hauptstadt um die Kontrolle über ihr Tor zur Welt kämpften.

Fiel es den neuen Nationalstaaten also schwer, ihre Wirtschaften im Inneren zu integrieren, so wurde erst recht auf kontinentaler Ebene der Gütertausch durch Zollschranken, politische Instabilität, zwischenstaatliche Spannungen und Kriege erschwert. In México und Brasilien spielte dies eine geringere Rolle, aber Assadourians *espacio andino* wurde völlig zerstückelt und fragmentiert (Assadourian/Palomeque 2003). Gerade Bolivien, das Herzstück der alten silberzentrierten Ökonomie, wurde schwer getroffen. Chile, Perú und besonders die La Plata-Staaten Argentinien und Uruguay fanden dagegen durch neue Anbindungen an den Weltmarkt einen Ersatz.

Der Preis, den Lateinamerika für seine Unabhängigkeit bezahlte, war der, dass es zunehmend in Abhängigkeit von Großbritannien geriet, mit dem bald andere Staaten um ihren Anteil am Kuchen wetteiferten, wie besonders in México und in der Karibik die Vereinigten Staaten. Die Position der jungen Republiken sah sich dabei durch ihre seit den Anfängen ihrer Existenz aufgebauten Auslandsschulden weiter geschwächt (Liehr 1989 und 1995; Cavieres F. 2000). Zumindest in der Wirtschaft war der ausländische Einfluss jetzt wahrscheinlich stärker, als der spanische und portugiesische jemals gewesen war. Billigimporte aus den sich industrialisierenden Staaten setzten die zaghafte Ansätze eigener verarbeitender Betriebe unter erheblichen und teils tödlichen Druck (Miño Grijalva 1999). Es kam nun auch erstmals zu ausländischen Direktinvestitionen. Diese leisteten zweifellos zur Modernisierung des Kontinents einen erheblichen Beitrag, verfestigten andererseits aber auch die Abhängigkeitsstrukturen, indem sie zunehmend Einfluss auf die Exportproduktion gewannen (Randall 1977; Eakin 1989).

Lateinamerikas Rolle auf den Weltmärkten blieb die eines Rohstoffproduzenten. Als Absatzmarkt war der Lateinamerika begehrt, und zweifellos machten einzelne Unterneh-

men und Handelshäuser hier gute Geschäfte, aber insgesamt war der Kontinent von eingeschränkter Bedeutung. Um 1870 hatten die beiden größten lateinamerikanischen Staaten Brasilien und México 9,8 und 9,2 Millionen, Kolumbien knapp unter 3, Perú 2,5 und Argentinien 1,9 Millionen Einwohner. Zum Vergleich: In Großbritannien lebten damals 26,1 Millionen Menschen, 35,7 in Österreich-Ungarn, 37,7 in Frankreich, 39,8 in den Vereinigten Staaten, 41,1 in Deutschland, 306 in Indien und 358 Millionen in China (Lahmeyer 1999–2005). Infolge der Fortexistenz des Subsistenzsektors und der geringen Kaufkraft der Bevölkerung schrumpften die Absatzmöglichkeiten in Lateinamerika weiter.

Nach der Unabhängigkeit kam es zu einer allmählichen Erweiterung der Palette von Exportprodukten. Dabei ist ein gewisser Bedeutungsverlust der Bodenschätze, und unter ihnen wieder der Edelmetalle, festzustellen, der sich schon ab dem 18. Jahrhundert abzuzeichnen begonnen hatte, obwohl die Produktionsmengen insgesamt über den hier behandelten Zeitraum deutlich zunahm und der Bergbau in einigen Gegenden Lateinamerikas bis heute der wichtigste Devisenbringer geblieben oder wieder geworden ist. So wurde Chile zur Mitte des 19. Jahrhunderts für ungefähr dreißig Jahre zum weltgrößten Kupferproduzenten. Als sich die hochgradigen Erze jedoch erschöpften, fand sich zur Bewirtschaftung der riesigen Lagerstätten minderwertigeren Erzes vorerst kein Kapital, und die Produktion kam fast zum Stillstand (Culver/Reinhard 1985; Mayo 1985). In México bildeten in den 20er-Jahren des 19. Jahrhunderts Edelmetalle rund 85 Prozent der aus Veracruz exportierten Waren, und 1897 waren Silber und Silbererze wieder die mit Abstand wichtigsten Exportgüter und übertrafen andere wichtige Produkte wie Kaffee oder Sisal wertmäßig um ein Mehrfaches (Cerutti 1989:82). Insgesamt wuchs jedoch der Anteil an Agrargütern an den Exporten Hispanoamerikas deutlich. In Brasilien hatte der Bergbau nie eine vergleichbare Stellung eingenommen, obgleich auch dort die Goldförderung im 18. Jahrhundert große Bedeutung erlangte. Im Jahre 1800 machten Edelmetalle, Diamanten und Perlen immerhin 53,9 Prozent der legalen Ausfuhren aus, gefolgt von Zucker mit 17,9 Prozent. Doch schon 1839 hatte sich die Situation gewandelt. 75 Prozent der Exporte entfielen nun auf Kaffee und nur noch 9,1 Prozent auf Edelmetalle und Diamanten sowie 7,9 Prozent auf Zucker (Schneider 1989:491f, 495). Selbst innerhalb der Bergbauprovinz von Minas Gerais wurde die Goldproduktion trotz eines neuen Aufschwungs zu einem im Vergleich zum Kaffeeanbau nachrangigen Wirtschaftszweig (Eakin 1986:700f).

Diese Entwicklung erklärt sich aus Veränderungen sowohl auf Seiten der Nachfrage wie des Angebots. Die Nachfrage nach lateinamerikanischen Rohstoffen nahm im 19. Jahrhundert infolge der voranschreitenden Industrialisierung Europas und Nordamerikas deutlich zu. Infolge der Intensivierung der europäischen und nordamerikanischen Landwirtschaft entstand ein bisher unbekannter Bedarf an Düngemitteln. Der Abbau von *guano*, dem über die Jahrtausende auf einigen pazifischen Inseln und den regenlosen Küstenstreifen zwischen dem südlichen Perú und dem nördlichen Chile abgelagerten Mist von Seevögeln, wurde so plötzlich zu einem lukrativen Geschäft und für einige Zeit zur wichtigsten Einnahmequelle Perús. Wenig später hielt sich Chile, das gerade seinen Anteil am Kupfermarkt verlor, mit Nitrat oder Chilesalpeter schadlos und eroberte die ursprünglich zu Bolivien und Perú gehörigen Lagerstätten im Salpeter- oder Pazifikkrieg (1879–1883) (Bonilla ³1994; Skaggs 1994; Crozier 1997).

Auf der Angebotsseite kam es zu einer Verbilligung durch verbesserte Transportmöglichkeiten, einfachere Marktanbindung und durch neue Technologien. Die Mehrzahl

dieser Veränderungen wurde allerdings erst ganz am Ende des hier behandelten Zeitraums spürbar. Ein erster Schritt war noch während der Kämpfe um die Unabhängigkeit die Öffnung kleiner Häfen allenthalben an den amerikanischen Küsten gewesen. In der Folge erlebte die Schiffstechnologie eine kontinuierliche Verbesserung, deren Höhepunkt die Entwicklung des Dampfschiffes war. Zu Land blieb das Maultier vorerst und teilweise bis ins 20. Jahrhundert hinein das wichtigste Transportmittel. Es kam auch mancherorts zu einem Ausbau des Straßennetzes, und schließlich revolutionierte der Eisenbahnbau das gesamte Transportssystem. Immer größere Mengen von Agrarprodukten oder Industriemetallen, aber auch von rohen oder halbraffinierten Erzen konnten jetzt kostengünstig in die industrialisierten Teile der Welt verfrachtet werden. Doch gab es 1873 etwa in Brasilien nur 1129 Kilometer und in México gerade erst 572 Kilometer Schienen – während in den Vereinigten Staaten bis 1880 schon 150.000 Kilometer verlegt worden waren (Coatsworth 1981; Hindle/Lubar 1986:143–146; Summerhill 2003:52). Auch das Dampfschiff setzte sich erst in den 70er-Jahren auf dem Atlantik als regelmäßiges Verkehrsmittel durch. 1876 verkehrte dann das erste Kühlschiff zwischen Argentinien und Europa, und schnell wurden die argentinischen Fleischexporte zu einer ernsthaften Konkurrenz für die europäische Viehzucht (Williamson 1998:9).

In der Produktion wurden etwa im Bergbau im Wesentlichen die alten Technologien weiter verwendet und nur nach und nach verbessert. Gleich nach der Unabhängigkeit brachten aber ausländische Gesellschaften erste Dampfmaschinen, und im Laufe der Jahre kamen auch immer mehr ausländische Experten und Facharbeiter nach Lateinamerika, die hier die neuesten Erkenntnisse der Technik und der Naturwissenschaften, speziell der Geowissenschaften und der Chemie, vermittelten. Große technologische Umwälzungen brachten aber erst die letzten Jahre des 19. Jahrhunderts mit der Einführung neuer Bewässerungstechniken, der Elektrifizierung zahlreicher Produktionsprozesse und der weltweiten Modernisierung der Montanwirtschaft durch den Einsatz von Dynamit, maschinellem Bohren und neuen metallurgischen Erkenntnissen, so dass schließlich auch im Silberbergbau zwischen 1895 und 1910 das Zyanid-Verfahren die Quecksilberamalgamation ablöste (Randall 1977:125–142; Velasco Ávila 1985:52; Eakin 1986:716).

Auch in der Arbeitsorganisation zeigte sich die lateinamerikanische Wirtschaft im 19. Jahrhundert noch lange sehr traditionell. Die *mita* wurde als Symbol der kolonialen Herrschaft zwar abgeschafft, aber andere Formen der Zwangsarbeit bestanden vorerst unverändert weiter. So wurde der brasilianische Bergbau des 19. Jahrhunderts zu einem wesentlichen Teil von Sklaven getragen (Gomes 1983:129; Eakin 1986:711–714). In einer paraguayischen Eisenschmelze wie in mexikanischen Minen wurden zur Mitte des 19. Jahrhunderts systematisch Sträflinge eingesetzt (Whigham 1995:99; Velasco Ávila 1985:61f). Auch die Rekrutierung von Arbeit aus dem bäuerlichen Subsistenzbereich ging weiter. Zum Beispiel kamen bis weit in die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts hinein Bauern auf der Suche nach einem Nebenverdienst in die Minen des zentralen México (Sariego Rodríguez 1980). Die Verfügbarkeit und die Disziplinierung der Arbeit blieben so weiter eingeschränkt (Contreras 1987:162–165; Miller Klubock 1998:19). Daher wurden diverse Mittel zur Einschränkung der Freiheit der Arbeitskraft wie etwa Versuche zur Errichtung einer Schuldabhängigkeit überall angewendet (Velasco Ávila 1985:57–619; Deustua 2000:92–99). Die Vergabe von Vorschüssen verlor dank einer in der

zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts zunehmend effizienteren und auch repressiveren Staatlichkeit jetzt zusehends ihre sozialisierenden Elemente der *moral economy*.

Insgesamt begann der bäuerliche Subsistenzsektor ab der Mitte des 19. Jahrhunderts im Zeichen eines ökonomischen Liberalismus seine geschützte Stellung zu verlieren. Die nun zunehmend diversifizierte Wirtschaft konnte von bäuerlichen Gelegenheitsarbeitern oder von Sklaven nicht mehr getragen werden. Gleichzeitig führte die ökonomische Dynamik wie auch ein anhaltendes Bevölkerungswachstum zu einem verstärkten Druck auf den Boden der nicht marktorientierten Landwirtschaft. Das Bevölkerungswachstum konnte von der Subsistenzwirtschaft nicht aufgefangen werden und führte zur Abwanderung und zum Wachstum der Städte, dort zu einer Zunahme der Dienstleistungen und des Handwerks und damit auch zu einer steigenden Binnennachfrage. Es begann sich so etwas wie eine städtische Arbeiterschaft zu entwickeln, und auch um den Eisenbahnbau und in den expandierenden Bereichen der Exportwirtschaft kam es zu wachsenden Proletarisierungsprozessen verbunden mit steigender Spezialisierung und Arbeitsteilung (Velasco Ávila 1985:54; Rodríguez Ostría 1987). Um 1870 deutete sich diese Entwicklung aber erst an. Mit unterschiedlicher Intensität führte sie am Ende zu einem steigenden Selbstbewusstsein, fortschreitender gewerkschaftlicher Organisation und sich radikalisierender politischer Militanz der Arbeiterschaft (Pinto Vallejo 1998).

Die kolonialen Wirtschaftssysteme erfuhren so allmählich eine gründliche Umgestaltung. Allein die Multiplizierung der Ausfuhrhäfen und die Diversifizierung der Exporte begannen die alten regionalen Ordnungsschemata aufzulösen, und die in einigen Ländern einsetzenden Industrialisierungsprozesse beschleunigten diese Entwicklung. Trotzdem scheinen die Folgen der kolonialen Situation nicht völlig überwunden. Die lateinamerikanischen Staaten sind bis heute meist sehr exportorientiert, wobei ein oder einige wenige Produkte einen bestimmenden Teil der Ausfuhren ausmachen. Von diesen hängen wie seit dem 16. Jahrhundert die Deviseneinnahmen und von diesen das Funktionieren der staatlichen Institutionen ab: 2003 stellten in Argentinien Agrarprodukte 36,2 Prozent, in Bolivien Erdgas und Erdöl 29 und Mineralien 25,2 Prozent, in Chile Kupfer 34,3 Prozent, in Ecuador Erdöl und Erdgas 41,9 Prozent, in Kolumbien Erdöl und Erdgas 25,7 Prozent, in México Erdöl 10,2 Prozent (1990: 33,9 Prozent), in Paraguay Soya und pflanzliche Öle 58,7 Prozent, in Perú Mineralien 44,1 Prozent (Gold 23,1 Prozent) und in Venezuela Erdöl 81 Prozent der Exporte (CEPAL 2004). Nicht zuletzt scheint das Überleben der in ihren Subsistenzgemeinschaften verharrenden indigenen Kulturen in Ländern wie México, Guatemala, Ecuador, Perú und ganz besonders des bolivianischen Hochlands wesentlich mit der Funktion zu tun zu haben, die ihnen der koloniale Binnenmarkt einst zugedacht hat. Allein, liberale und neoliberale Ökonomen wissen sich schon seit der Mitte des 19. Jahrhunderts damit nichts mehr anzufangen.

Literatur

- Assadourian, Carlos Sempat (1979): La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial. In: Florescano, Enrique, Hg.: Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina (1500–1975). México, D.F.: Fondo de Cultura Económico: 223–292

- Assadourian, Carlos Sempat (1982): El sistema de la economía colonial. Mercado interno, regiones y espacio económico. Lima: Instituto de Estudios Peruanos
- Assadourian, Carlos Sempat (1994): Transición hacia el sistema colonial andino. Lima/México, D.F.: Instituto de Estudios Peruanos/El Colegio de México
- Assadourian, Carlos Sempat/Palomeque, Silvia (2003): Las relaciones mercantiles de Córdoba (1800–1830). Desarticulación y desmonetización del mercado interno colonial en el nacimiento del espacio económico nacional. In: Irigoien, María Alejandra/Schmit, Roberto, Hg.: La desintegración de la economía colonial. Comercio y moneda en el interior del espacio colonial (1800–1860). Buenos Aires: Ed. Biblos
- Baskes, Jeremy (2000): Indians, Merchants, and Markets. A Reinterpretation of the *Repartiniento* and Spanish-Indian Economic Relations in Colonial Oaxaca, 1750–1821. Stanford, CA: Stanford University Press
- Bonilla, Heraclio (1994): Guano y burguesía en el Perú. El contraste de la experiencia peruana con las economías de exportación del Ecuador y de Bolivia. Quito: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
- Böttcher, Nikolaus/Hausberger, Bernd, Hg. (2000): Dinero y negocios en la historia de América Latina / Geld und Geschäft in der Geschichte Lateinamerikas. Frankfurt am Main: Vervuert
- Cavieres F., Eduardo (2000): Comercio chileno y comerciantes ingleses (1820–1880). Santiago de Chile: Ed. Universitaria
- CEPAL (2004): Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean, http://www.cepal.org/publicaciones/Estadisticas/4/LCG2264PB/p1_2.pdf (Zugriff 26. September 2005)
- Cerutti, Mario (1989): Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional (1850–1910). Monterrey: Dissertation de Rijksuniversiteit Utrecht
- Coatsworth, John H. (1981): Growth Against Development. The Economic Impact of Railroads in Porfirian Mexico. DeKalb, IL: Northern Illinois University Press
- Contreras, Carlos (1987): Mineros y campesinos en los Andes. Mercado laboral y economía campesina en la sierra central, siglo XIX, Estudios históricos 12. Lima: Instituto Estudios Peruanos
- Crozier, Ronald D. (1997): El salitre hasta la guerra del pacífico: una revisión. In: Historia 30: 53–126
- Culver, William W./Reinhard, Cornel J. (1985): The Decline of a Mining Region and Mining Policy: Chilean Copper in the Nineteenth Century. In: Greaves/Culver, Hg.: 68–81
- Curtin, Philip D. (1998 [1990]): The Rise and Fall of the Plantation Complex. Essays in Atlantic History. Cambridge, UK/etc.: Cambridge University Press
- Deustua, José (2000): The Bewitchment of Silver. The Social Economy of Mining in Nineteenth-Century Peru. Athens, OH: Ohio University Press
- Eakin, Marshall C. (1986): Business Imperialism and British Enterprise in Brazil: The St. John d'el Rey Mining Company, Limited, 1830–1960. In: Hispanic American Historical Review 66: 697–741
- Eakin, Marshall C. (1989): British Enterprise in Brazil: The St. John d'el Rey Mining Company and the Morro Velho Gold Mine, 1830–1960. Durham, NC: Duke University Press
- Edelmayer, Friedrich/Hausberger, Bernd/Weinzierl, Michael, Hg. (1996): Die beiden Amerikas. Die Neue Welt unter kolonialer Herrschaft. Frankfurt am Main/Wien: Brandes & Apsel/Südwind
- Elhúyar, Fausto de (1994 [1825, Madrid]): Memoria sobre el influjo de la Minería en la Agricultura, Industria, Población y Civilización de la Nueva-España en sus diferentes épocas, con varias disertaciones relativas a puntos de economía pública conexos con el propio ramo. México, D.F.: CNCA/CONACULTA
- Emmer, Pieter (1998): The Dutch in the Atlantic Economy, 1580–1880. Trade, Slavery and Emancipation. Aldershot/Brookfield, VT: Ashgate

- Flynn, Dennis O./Sobredo, James/Giráldez, Arturo, Hg. (2001): *European Entry into the Pacific: Spain and the Acapulco–Manila Galleons*. Aldershot, VT: Ashgate
- Garavaglia, Juan Carlos (1983): *Mercado interno y economía colonial. Tres siglos de historia de la yerba mate*. México, D.F.: Grijalbo
- Greaves, Thomas/Culver, William, Hg. (1985): *Miners and Mining in the Americas*. Manchester, UK: Manchester University Press
- Hausberger, Bernd (1996): Die Organisation der Arbeit im kolonialen Hispanoamerika. In: Edelmayer/Hausberger/Weinzierl, Hg.: 121–139
- Hausberger, Bernd (1997): *La Nueva España y sus metales preciosos. La industria minera colonial a través de los libros de cargo y data de la Real Hacienda, 1761–1767*. Frankfurt am Main: Vervuert
- Hausberger, Bernd (2000): *Für Gott und König. Die Mission der Jesuiten im kolonialen Mexiko*. Wien/München: Verlag für Geschichte und Politik/Oldenbourg
- Himmerich y Valencia, Robert. (1991): *The encomenderos of New Spain, 1521–1555*. Austin, TX: University of Texas Press
- Hindle, Brooke/Lubar, Steven (1986): *Engines of Change. The American Industrial Revolution, 1790–1860*. Washington, DC/London, UK: Smithsonian Institution Press
- Kindleberger, Charles P. (1989): *Spenders and Hoarders. The World Distribution of Spanish American Silver, 1550–1750*. Singapore: Institute of Southeastern Studies
- Lahmeyer, Jan (1999–2005): *Population Statistics*, <http://www.library.uu.nl/wesp/populstat/populhome.html> (Zugriff 28. September 2005)
- Lang, Mervyn F. (1977): *El monopolio estatal del mercurio en el México colonial, 1550–1710*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica
- Liehr, Reinhard, Hg. (1989): *América Latina en la época de Simón Bolívar. La formación de las economías nacionales y los intereses económicos europeos 1800–1850*. Berlin: Colloquium Verlag
- Liehr, Reinhard, Hg. (1995): *La deuda pública en América Latina en perspectiva histórica*. Frankfurt am Main: Vervuert
- Mayo, John (1985): *Commerce, Credit and Control in Chilean Copper Mining before 1880*. In: Greaves/Culver, Hg.: 29–46
- Melville Elinor G. K. (1994): *A Plague of Sheep. Environmental Consequences of the Conquest of Mexico*. Cambridge, UK/etc.: Cambridge University Press
- Menegus Bornemann, Margarita, Hg. (1999): *Dos décadas de investigación en historia económica comparada en América Latina. Homenaje a Carlos Sempat Assadourian*. México, D.F.: El Colegio de México et al.
- Menegus, Margarita, Hg. (2000): *El repartimiento de mercancías en México, Perú y Filipinas*. México, D.F.: Instituto Mora/UAM
- Miño Grijalva, Manuel (1999): *El destino de la industria textil colonial*. In: Menegus Bornemann, Hg.: 507–516
- Mira Caballos, Esteban (1997): *El indio antillano: repartimiento, encomienda y esclavitud (1492–1542)*. Sevilla: Munõz Moya
- Moya Pons, Frank (1987): *Después de Colón. Trabajo, sociedad y política en la economía del oro*. Madrid: Alianza
- Palomeque, Silvia (1999): *El sistema de autoridades de pueblos de indios y sus transformaciones a fines del periodo colonial. El partido de Cuenca*. In: Menegus Bornemann, Hg.: 189–221
- Pieper, Renate (1996): *Kolonialhandel und Weltmarktintegration*. In: Edelmayer/Hausberger/Weinzierl, Hg.: 141–157
- Pinto Vallejos, Julio (1998): *Trabajos y rebeldías en la pampa salitrera: el ciclo del salitre y la reconfiguración de las identidades populares (1850–1900)*. Santiago de Chile: Ed. Universidad

- Presta, Ana María (2000): *Encomienda, familia y negocios en Charcas colonial (Bolivia). Los encomenderos de la Plata 1550–1600*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos
- Puente Brunke, José de la (1992): *Encomienda y encomenderos en el Perú. Estudio social y político de una institución colonial*. Sevilla: Diputación Provincial de Sevilla
- Quiroz Chueca, Francisco (1995): *Gremios, razas y libertad de industria: Lima colonial*. Lima: Universidad Mayor de San Marcos
- Randall, Robert W (1977): *Real del Monte. Una empresa minera británica en México*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica
- Reinhard, Wolfgang (1997): *Parasit oder Partner? Europäische Wirtschaft und Neue Welt 1500–1800*. Münster: Lit
- Rodríguez Ostría, Gustavo (1987): *Industrialización, tiempo y cultura minera*. In: *Estado y Sociedad* 3/4: 65–84
- Sánchez Santiró, Ernest (2001): *Azúcar y poder. Estructura socioeconómica de las alcaldías mayores de Cuernavaca y Cuautla de Amilpas, 1730–1821*. México, D.F.: Praxis
- Sariego Rodríguez, Juan Luis (1980): *Los mineros del Real del Monte: un proletariado en formación y transición*. In: *Revista Mexicana de Sociología* 4: 1379–1404
- Schneider, Jürgen (1989): *Sinopsis sobre el comercio exterior en Latinoamérica, 1810–1850*. In: Liehr, Hg.: 489–502
- Schnurmann, Claudia (1998): *Atlantische Welten. Engländer und Niederländer im amerikanisch-atlantischen Raum 1648–1713*. Köln/Weimar/Wien: Böhlau
- Skaggs, Jimmy M. (1994): *The Great Guano Rush. Entrepreneurs and American Overseas Expansion*. New York: St. Martin's Press
- Socolow, Susan Migden (1994): *La población de la América colonial*. In: Bernard, Carmen, Hg.: *Descubrimiento, conquista y colonización de América a quinientos años*. México, D.F.: Consejo Nacional para la Cultura y las Letras/Fondo de Cultura Económica: 218–248
- Stein, Stanley J./Stein, Barbara H. (2000): *Silver, Trade, and War. Spain and America in the Making of Early Modern Europe*. Baltimore, MD/London, UK: Johns Hopkins University Press
- Summerhill, William R. (2003): *Order against Progress. Government, Foreign Investment and Railroads in Brasil, 1854–1913*. Stanford, CA: Stanford University Press
- Tandeter, Enrique (1982): *Forced and Free Labour in Late Colonial Potosí*. In: *Past & Present* 93: 98–136
- Velasco Ávila, Cuauhtémoc (1985): *Labour Relations in Mining: Real del Monte and Pachuca, 1824–74*. In: Greaves/Culver, Hg.: 47–67
- Vollmer, Günter (2000): *Über den Wechselkurs von Cacaobohnen und den Preis der Schokolade. Ein mexikanisches Problem*. In: Böttcher/Hausberger, Hg.: 59–84
- Whigham, Thomas Lyle (1995): *La fundición de hierro de Ybycui. El desarrollo industrial del Paraguay a mediados del siglo diecinueve*. In: *Pasado y presente de la realidad social paraguaya*. Asunción: Revista Paraguaya de Sociología: 97–116
- Williams, Eric Eustace (1994), *Capitalism & Slavery*. Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press (Erstausgabe 1944)
- Williamson, Jeffrey G. (1998): *Real Wages and Relative Factor Prices in the Third World 1820–1940: Latin America*, Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper 1853, <http://www.economics.harvard.edu/faculty/jwilliam/papers/1853text.pdf> (Zugriff 26. September 2005)
- Yeager, Timothy J. (1995): *Encomienda or Slavery? The Spanish Crown's Choice of Labor Organization in Sixteenth-Century Spanish America*. In: *The Journal of Economic History* 55, 842–859 [mit einem Kommentar von Mario Pastore und einer Antwort von Yeager, ebd., Bd. 58 (1998), 511–524]