

Adam Fishwick

Zur Kritik der „hierarchischen Marktökonomie“ Globale Produktion und Arbeiterklassenkonflikte in Argentinien's Automobilindustrie*

Keywords: hierarchical market economy, industrial development, Argentina, automobile industry, Varieties of Capitalism, working class

Schlagwörter: Hierarchische Marktökonomie, industrielle Entwicklung, Argentinien, Automobilindustrie, Spielarten des Kapitalismus, ArbeiterInnenklasse

Der „Spielarten des Kapitalismus“-Ansatz (*Varieties of Capitalism*, VoC) wird zunehmend auf Länder außerhalb Nordamerikas und Westeuropas angewandt, nicht zuletzt im Falle Lateinamerikas (Schneider 2009; Schneider & Soskice 2009; Friel 2011). Die Ökonomien Lateinamerikas werden im Typus der „hierarchischen Marktökonomien“ (*hierarchical market economies*, HMEs) anhand ihrer vertikalen Koordination durch transnationale Konzerne (TNK) und *Grupos* (diversifizierte Konglomerate) charakterisiert, die in einem liberalen regulatorischen Umfeld agieren. Dieser Artikel beschäftigt sich mit zwei zentralen Problemen dieses Ansatzes: Er argumentiert erstens, dass das HME-Modell durch die Vernachlässigung der globalen Verbundenheit von Produktions- und Handelsnetzwerken nicht in der Lage ist, die Determinanten von Firmenhandeln angemessen zu erfassen; und zweitens, dass es durch die Privilegierung von Firmenhandeln die Rolle von ArbeiterInnen in der Auseinandersetzung mit dem Kapitalismus am Arbeitsplatz und darüber hinaus verkennt. Indem diese Kämpfe und ihre Ergebnisse verdunkelt werden, verschleiert scheinbare institutionelle Stabilität die instabile und kontingente Natur kapitalistischer Vielfalt.

Diese Analyse stützt sich kritisch auf die Ansätze Globaler Wertschöpfungsketten (GCC) und Globaler Produktionsnetzwerke (GPN) (Gereffi &

* Dieser Artikel ist Teil eines Dissertationsprojekts, das die Beziehung zwischen Arbeiterklassenkonflikten und industrieller Entwicklung in Argentinien und Chile analysiert. Der Schwerpunkt liegt hier vor allem auf Beziehungen zwischen Firmen und ArbeiterInnen. Die Rolle des Staates in Arbeitsbeziehungen und Industriepolitik wird andernorts untersucht. Diese Arbeit wurde durch den britischen *Economic and Social Research Council* (ESRC) unterstützt [ES/H018263/1].

Korzeniewicz 1994; Dicken 2011). Der erste Abschnitt argumentiert, dass der GCC/GPN-Rahmen bedeutend dazu beiträgt, über die HME hinauszugehen, indem er eine Interpretation von Firmenhandeln anbietet, die die Bedeutung transnationaler Beziehungen adäquat berücksichtigt. Er zeigt zudem, dass es, *um tiefer in die HME vorzudringen*, einer weitergehenden Auseinandersetzung mit jenen AkteurInnen bedarf, die durch den „Firmenzentrismus“ oft vernachlässigt oder marginalisiert werden (Selwyn 2011). Zum Verständnis ihrer konstitutiven Rolle in nationalen Entwicklungsprozessen wird eine Perspektive auf die kontingenten politischen Interessen von ArbeiterInnen entwickelt. Der Artikel zeigt, inwiefern Interessenkonflikte sowohl Barrieren als auch Möglichkeiten für ökonomische Entwicklung im und gegen den Kapitalismus darstellen. Nur eine Wiedereinführung von Klassenbeziehungen und von Dynamiken sozialen Konflikts in GCC/GPN-Ansätze kann die Diversität industrieller Sektoren und die instabilen strukturellen Formen erfassen, die in „firmenzentrischen“ Erklärungen oftmals reifiziert werden.

Um diese theoretische Kritik zu konkretisieren, analysiert der zweite Abschnitt des Artikels die konflikthafte Entwicklung der argentinischen Automobilindustrie, insbesondere während der Phase ihres raschesten Wachstums in den 1960er und 1970er Jahren. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Stadt Córdoba. Dieser Fall ist relevant, da er sich auf drei wichtige Aspekte des theoretischen Arguments bezieht: Der Automobilsektor steht in der HME-Perspektive beispielhaft für eine hierarchisch strukturierte und „gescheiterte“ Erfahrung ökonomischer Entwicklung; er war stets hochgradig abhängig von globalen Firmen und Technologien, wie GCC/GPN-Ansätze hervorheben; und er bildete eine wichtige Arena von Arbeitermilitanz. Es wird gezeigt, dass sowohl die Praktiken von TNK als auch von ArbeiterInnen die lokale Autoindustrie prägten. TNK trafen Investitionsentscheidung auf der Grundlage nationaler politischer Anreize und der Imperative ihrer strukturellen Position in der Weltökonomie. ArbeiterInnen organisierten in der Folge Widerstand gegen diese Entscheidungen, insbesondere bezüglich der neuen disziplinären Produktions- und Managementpraktiken. Als Folge des globalen Wettbewerbsdrucks und der Konflikte, die dieser hervorrief, blieb Córdoba letztlich ein fragmentierter und global nicht wettbewerbsfähiger Automobilsektor.

Darunter und darüber hinaus:

Eine Kritik von Firmenzentrismus und HME-Modell

Mit dem Bedeutungsgewinn des VoC-Ansatzes in den letzten zehn Jahren bildete sich ein starker Kontrapunkt zur prominenten These globaler kapitalistischer Konvergenz heraus. Seit der Gründungstext von Peter Hall

und David Soskice (2001) den Ansatz als kohärentes Set theoretischer und empirischer Prämissen einführt, entstand eine Vielzahl von Studien, die von anhaltender institutioneller Divergenz in den westlichen kapitalistischen Ländern ausgehen. Sie nehmen an, dass komplexe nationale Institutionensysteme Teil eines iterativen Prozesses bilden, in dem Unternehmensstrategien durch die Möglichkeiten spezifischer regulatorischer Umfelder geprägt werden. Diese Strategien wiederum reproduzieren und verstärken eigenständige Formen des Kapitalismus (Hall & Soskice 2001: 14-17; Schneider & Soskice 2009: 33). Die Rolle, die dem Staat im Aufbau institutioneller Umfelder zuerkannt wird, bildet ein Gegengewicht zu Versuchen, seine ökonomische Rolle zu minimieren. Dennoch stellt für VertreterInnen dieses Ansatzes das Unternehmen den wichtigsten ökonomischen Akteur im Fortbestehen institutioneller Divergenz dar. Die positive Rezeption dieses Analyserahmens hat seine Erweiterung über seinen ursprünglichen Fokus auf die angelsächsischen liberalen Marktökonomien (LMEs) und die (kontinental-)europäischen koordinierten Marktökonomien (CMEs) hinaus bestärkt. Die erfolgreichste dieser Erweiterungen bildet der Versuch von Ben Ross Schneider, die politischen Ökonomien Lateinamerikas als HMEs zu charakterisieren.

Schneider (2009: 18) argumentiert, dass Firmenstrategien und -beziehungen in Lateinamerika – anders als in LMEs und CMEs – vorrangig von Hierarchie als „Grundpräferenz“ gesteuert werden. Die Prominenz von TNK und großen, diversifizierten *Grupos* bedeutet, dass Hierarchien in die Beziehungen zwischen Firmen und die Strukturen der Unternehmensführung eingeschrieben sind. Diese Akteure sind Schaltstellen für den Zugang zu Kapital, Technologie und Märkten und können so kontinuierlich die sie stützenden hierarchischen Beziehungen reproduzieren. Hierarchie ermöglicht die Schwächung breiter Arbeiterbewegungen und die Konsolidierung asymmetrischer Verhandlungsstrukturen, was wiederum die Tendenz zur Informalität verstärkt. Dies stellt die niedrigen Niveaus von Investitionen in (Aus-)Bildung und Fähigkeiten auf Dauer, wodurch sich wiederum die hierarchischen Beziehungsstrukturen verfestigen (ebd.: 5-13, Schneider & Soskice 2009: 33-41). So wird die HME als ineffiziente Form sozio-ökonomischer Organisation angesehen, welche durch die latente Hierarchie innerhalb der ökonomischen Beziehungen in Lateinamerika hergestellt wird. Die vorrangig liberalen institutionellen Umfelder dienen wiederum vor allem dazu, diese Praktiken zu belohnen und zu verstärken, wobei sie Möglichkeiten zur ökonomischen Entwicklung der Region einschränken.¹

1 Zudem hat sich zuletzt ein brasilianischer „Post-VoC“-Ansatz zur Bestimmung der Besonderheiten und Gemeinsamkeiten der lateinamerikanischen politischen Ökonomien um Forscher wie Renato Boschi und Flavio Gaitán (2009) entwickelt. In der Reproduktion

Matthias Ebenau (2012: 211-216) erhebt drei Kritikpunkte gegenüber der HME-Erklärung lateinamerikanischer Entwicklung: ihr Ahistorismus, ihr methodologischer Nationalismus und ihre Firmenzentriertheit. Erstens führe die Begrenzung von Wandel auf ein enges Pfadabhängigkeitsmuster im HME-Ansatz zu einer Überbetonung der Stabilität lateinamerikanischer politischer Ökonomien. Dieser Ansatz projiziere eine statische „Momentaufnahme“ Lateinamerikas sowohl als Ursache als auch als Konsequenz der gegenwärtigen Probleme. Die Bedeutung radikalen Wandels in der Region im 20. Jahrhundert und langfristige historische Prozesse würden im Analyserahmen nicht angemessen berücksichtigt, womit die „Grundpräferenz für Hierarchie“ als umkämpfte soziale Praxis kaum untersucht werde. Zweitens verstärke der vorherrschende Fokus auf nationale Institutionen diese statische Konzeption. Er verberge die Effekte institutionellen Wandels auf der sub- wie der transnationalen Ebene. Auf Grundlage verschiedener wirtschaftsgeographischer Ansätze argumentiert Ebenau, dass die nationale Ebene – trotz ihrer anhaltend hohen Bedeutung – lediglich ein Element eines „multiskalaren“ Umfeldes darstelle, auf welchem ein Verständnis kapitalistischer Vielfalt aufbauen müsse. Wiederum werde die HME als umgrenztes und selbsterklärendes Modell präsentiert, in welchem AkteurInnen und Institutionen in der relativ geschlossenen nationalen politischen Ökonomie die gegenwärtige Form reproduzieren und verstärken.

Schließlich kritisiert Ebenau, dass der vorherrschende Fokus auf die konstitutive Bedeutung von Firmen und deren Strategien im HME-Analyserahmen den Staat sowie ArbeiterInnen zu bloßen Zuschauern reduziere. Während eine angemessene Berücksichtigung des Staates bedeutsam ist, wird sich der vorliegende Artikel vorrangig auf eine Erweiterung der zweiten Kritik des Firmenzentrismus konzentrieren, um Unternehmensaktivitäten und die grundlegende Rolle der ArbeiterInnen besser zu erfassen. Erstens argumentiert er, dass der HME-Ansatz *selbst für sich genommen* nicht in der Lage ist, die Rolle von Firmen in der (Re-)Produktion von Hierarchien in nationalen politischen Ökonomien angemessen zu erklären. Die Auffassung, dass Hierarchie eine „Grundpräferenz“ mächtiger AkteurInnen darstelle, verbirgt ihre Verwurzelung in deren Handeln. Zwar nimmt die HME-Literatur die Bedeutung von TNK zur Kenntnis; sie untersucht aber nicht in angemessener Weise die Auswirkungen dieser Unternehmensform auf Firmenhandeln und speziell auf die hierarchischen Beziehungen, die sie hervorbringt. Zweitens stellen Firmen – insbesondere die im Rahmen des HME-Ansatzes besonders berücksichtigten TNK und *Grupos* – zweifellos einflussreiche

institutionalisierten Wirtschaftshandelns misst dieser politischen Institutionen und der Rolle des Staates eine höhere Bedeutung als den Strategien von Firmen bei.

Akteure dar, sind dabei aber keineswegs die einzigen. Schneider (2009: 1f) argumentiert, dass er sich durch die Verschiebung des Fokus vom Staat zu Firmen von traditionellen akademischen Fragen bezüglich Lateinamerikas entfernt und dabei Arbeitsbeziehungen und Fragen von (Aus-)Bildung einbezieht. Dabei geht der HME-Ansatz aber von einer grundsätzlichen Schwäche von ArbeiterInnen und Gewerkschaften aus (ebd.: 10f). Er beschäftigt sich klar mit den Auswirkungen von Hierarchie auf Arbeitsbeziehungen, jedoch nicht mit dem Handeln von ArbeiterInnen in der Herstellung von (und den Kämpfen um) ökonomischen Verhältnissen.

Andere ForscherInnen haben versucht, diese bedeutenden Schwächen in der HME-Perspektive und im breiteren VoC-Ansatz anzugehen. Wolfgang Streeck (2009: 27-29) argumentiert, dass es für ein Verständnis von institutionellem Wandel und Entwicklung essenziell sei, „Kapitalismus zurückzubringen“. Er fordert „eine dynamische Theorie sozialer Ordnung, frei von Teleologie und linearem Progressismus“, welche die Machtunterschiede zwischen AkteurInnen in den umkämpften und instabilen Ausdrucksformen des Kapitalismus anerkennt. Dieses dynamische Verständnis der Spannungen und Fragilität von Institutionen ermöglicht es, die dem Kapitalismus eigenen Konflikte in den Mittelpunkt einer Analyse der Formen von Marktinstitutionen und Akteurspraktiken zu stellen. In ähnlicher Weise schlussfolgern Marino Regini (2006) und Ronald Dore (2006) in ihrer kritischen Auseinandersetzung mit VoC, dass der Ansatz nicht in der Lage sei, den umkämpften Charakter der Formierung von Institutionen angemessen zu erfassen. Ersterer sieht den zentralen Schwachpunkt in der fehlenden Berücksichtigung vergangener Konflikte und der konstanten Neuverhandlung institutioneller Konstruktionen (Regini 2006: 611). Letzterem bereitet der „exzessive Ökonomismus“ Probleme für das Verständnis der verschiedenen Aspekte des sozialen Lebens, die auf die Formierung von Institutionen einwirken: soziale Interaktion, Konflikte um die Ergebnisse unterschiedlicher institutioneller Formen und die ideologischen Interpretationen von Wandel und dessen Bedeutung (Dore 2006: 205f). Diese Autoren schlagen eine Perspektive vor, welche die umstrittenen sozialen Prozesse institutionellen Wandels in den Mittelpunkt stellt. Auch wenn sie deutlich über VoC und die Schwächen der HME-Analyse hinausgehen, reproduzieren sie jedoch deren Marginalisierung von AkteurInnen innerhalb und jenseits von nationalen institutionellen Konfigurationen. Einerseits wird die Rolle von TNK und deren vom globalen Markt abgeleiteten Praktiken nicht angemessen berücksichtigt; andererseits bleibt die herausstechende politische Akteursrolle der ArbeiterInnen im Schatten der vorherrschenden institutionellen Konstrukte verborgen.

GCC- und GPN-Ansätze bieten eine fruchtbare Alternativperspektive, die es ermöglicht, den Gegenwartskapitalismus in Lateinamerika jenseits der HME zu erfassen. Mit seinem relativ abgeschlossenen und konsistenten nationalen Institutionenrahmen scheitert das HME-Modell an der angemessenen Berücksichtigung institutioneller Verbundenheit in der globalen politischen Ökonomie. Die Auffassung, dass Hierarchie eine Grundpräferenz der TNK darstelle, verbirgt deren überlegte strategische Entscheidungen, die durch ihre Einbettung in transnationale Produktions- und Tauschbeziehungen geprägt werden. Im Gegensatz hierzu bietet der GCC/GPN-Ansatz einen „netzwerkbasierten, organisationalen Ansatz zur Untersuchung der Dynamiken globaler Industrien“ (Bair 2005: 158), in dem die vielfältige Natur des Kapitalismus intrinsisch mit den globalen Beziehungen ökonomischer AgentInnen verbunden ist. Während VertreterInnen der HME-Perspektive den globalen Charakter von TNK anerkennen, besteht ein gewichtiger Unterschied des GCC/GPN-Ansatzes also in seiner Erklärung der Bestimmungsfaktoren von Unternehmenshandeln. Für erstere wird Firmenhandeln durch die institutionellen Kontexte in Lateinamerika determiniert. Entscheidungen zur Verlagerung von Investitionen in Technologie und (Aus-)Bildung werden als Elemente der Reproduktion hierarchischer ökonomischer Beziehungen, anstelle der Belange und Beschränkungen globaler Wettbewerbs- und Akkumulationsstrategien verstanden. Während sich beide Ansätze mit den institutionellen Kontexten von Firmenhandeln beschäftigen, sieht die GCC/GPN-Perspektive diese ausdrücklich im Zusammenhang mit globalen Produktions- und Handelsnetzwerken und durch die zahlreichen Ebenen der Weltökonomie geprägt.

Grundsätzlich wird argumentiert, dass wirtschaftliches Handeln durch die globale politische Ökonomie umspannende Beziehungen geprägt ist, die beeinflussen, was und wo produziert wird, wie die Produktion reguliert wird und welche die vorherrschenden internationalen, nationalen und lokalen Politikregime sind. Die erste Formalisierung eines solchen Modells war der GCC-Ansatz, der die Desaggregation der Produktion und ihre netzwerkförmige, grenzüberschreitende Organisation betonte (Gereffi & Korzeniewicz 1994). Dieser Ansatz hat sich durch verschiedene Formen politischer Ökonomie hindurch entwickelt, von „traditionelleren“, produktionsorientierten, wirtschaftssoziologischen Perspektiven bis zu kulturalistischen Ansätzen, die die Bedeutung des Konsums im Gegenwartskapitalismus untersuchen (Bernstein & Campling 2006: 415-417). Gemeinsam ist ihnen aber stets die Ablehnung des hauptsächlichen Analysefokus auf die nationale Ökonomie. Vielleicht die einflussreichste Weiterentwicklung innerhalb dieser breiten Schule war der GPN-Ansatz, verkörpert durch Peter Dickens Buch

Global Shift (2011). Er argumentiert, dass globale Produktionsnetzwerke die politisch umgrenzten Räume, in denen sie sich verorten, unterbrechen und zugleich von ihnen unterbrochen werden. Während diese globalen Netzwerke also die ökonomischen Beziehungen an den Orten ihrer Verankerung prägen, können sie nicht von den lokal vorgefundenen politischen und historischen Kontexten losgelöst werden. Diese produzieren Rückkopplungen innerhalb des Netzwerks, das als Kreislauf von Wechselbeziehungen angesehen wird (Dicken 2011: 54-57). Firmenhandeln verortet sich auf diesen multiplen, verbundenen Skalen. TNK fungieren als hauptsächliche Koordinatoren der „Geoökonomie“ (ebd.: 60-62). Sie fällen Entscheidungen auf Grundlage der Imperative der zahlreichen Regulationsebenen und der lokalen, nationalen und – vor allem – globalen ökonomischen Beziehungen, in die sie eingebunden sind.

Wie Dicken (2011: 59f) zeigt ist die Formierung dieser GPN notwendig umkämpft. Es handelt sich nicht einfach um „technisch-ökonomische Mechanismen von Produktion und Austausch“, sondern um Zonen von Konflikt und Kollaboration, in denen politische und wirtschaftliche AkteurInnen um ökonomische Beziehungen und institutionelle Arrangements kämpfen. Die Herausforderung besteht in der „Wiedereinführung der identifizierten ‘Abschnitte’ in die größeren Einheiten, denen sie entnommen wurden“ (Bernstein & Campling 2006: 444). So müssen die Auseinandersetzungen um die lokale Einbettung von Produktionsstätten im Kontext bestehender sozialer Produktionsbeziehungen untersucht werden. Dicken (2011: 63f) erkennt an, dass Arbeit dabei mehr als einen „entmenslichten Produktionsfaktor“ darstellt. In seiner Betonung der krassen Asymmetrie zwischen TNK und organisierter Arbeit tendiert er aber praktisch zum Rückfall in den Firmenzentrismus. Die jüngere kritische GCC-Literatur vertritt dagegen die Position, dass die Einbindung der Arbeit ins Verständnis der (Re-)Produktion spezifischer kapitalistischer Entwicklungswege von grundlegender Bedeutung ist (Selwyn 2011; Cumbers u.a. 2008). Demnach ist es nicht genug, lediglich die Auswirkungen verschiedener Produktionsregime und Wirtschaftsbeziehungen auf ArbeiterInnen oder die Reproduktion politischer Asymmetrien zwischen letzteren und Unternehmen zu explizieren. Daneben muss untersucht werden, „*wie das Handeln von ArbeiterInnen Prozesse lokaler kapitalistischer Entwicklung mitbestimmen kann*“ (Selwyn 2011: 11-13). Durch ihre fehlende Berücksichtigung der Bedeutung der Arbeit in der Konstitution kapitalistischer Diversität tendieren ForscherInnen zu einer Überprivilegierung von Unternehmen, auf Kosten der Untersuchung des Nexus, an dem diese globalen Akteure in umkämpften sozialen Beziehungen transformiert werden.

Die VertreterInnen von GCC/GPN-Ansätzen, wie auch jene des HME-Modells beginnen somit ihre Analysen mit der „Befriedung“ des Handelns von ArbeiterInnen. Während dieses Handeln für letztere durch die strategische Rolle von Firmen in der Reproduktion spezifischer ökonomischer Beziehungen umgrenzt wird, ist es für erstere durch die geographische und politische Macht von TNK marginalisiert. Dagegen vertritt dieser Artikel die Auffassung, dass es für ein Verständnis kapitalistischer Vielfalt ebenfalls notwendig ist, *tiefer* als dieser Firmenzentrismus zu gehen, um zu untersuchen, wie ArbeiterInnen Akkumulationsstrategien anfechten und wie sich daraus bestimmte Formen politischer Ökonomien entwickeln (siehe auch Taylor 2013). Edward P. Thompson (1963 [1980]) argumentierte, dass für ein Verständnis der „Herstellung“ einer Arbeiterklasse nicht nur die objektiven Bedingungen, die Individuen in bestimmten Klassensituationen verorteten, zu untersuchen seien. Die konkreten Lebenssituationen müssen durch die Wahrnehmungen und Erfahrungen der ArbeiterInnen – durch ihre alltäglichen Interaktionen und historische Erinnerung konstituierte Subjekte – interpretiert werden. Aber der/die ArbeiterIn bleibt mehr als ein Individuum. Er/sie ist konstitutiver Teil einer politischen Ökonomie, die kollektiv, als Klasse, erfahrene Sozialbeziehungen hervorbringt. ArbeiterInnen verfolgen damit nicht bloß ihre Eigeninteressen, sondern schaffen Konflikte in Hinblick auf die Praktiken und Institutionen des Kapitalismus.

Für die Weiterführung eines solchen Arguments sind die Einsichten von Michael Lebowitz (2003) besonders hilfreich. Seiner Auffassung nach ist es unzureichend, die Arbeiterklasse lediglich in Bezug zum Kapital verstehen zu wollen. Die Erfahrungen der Produktion, die sozialen Kämpfe und die Identitäten von ArbeiterInnen sind nicht homogen. Aber ebenso wenig sollte die Arbeiterklasse auf eine heterogene Ansammlung durch allgemeine soziale Interaktion und persönliche Geschichten konstituierter Individuen reduziert werden. Ein Verständnis der Arbeiterklassenerfahrung und -identität in Bezug auf Kämpfe im und gegen das Kapital bietet einen Ausgangspunkt, um zu untersuchen, wie sie den Kapitalismus in Lateinamerika beeinflusst. Kontingenz und historische Spezifität sind grundlegend für jedes Verständnis der konkreten politischen Interessen von ArbeiterInnen. Zugleich müssen aber kontingente politische Interessen mit der andauernden Entwicklung und Transformation kapitalistischer Sozialbeziehungen und der Herausbildung einer politisch wahrnehmbaren Arbeiterklasse in Bezug gesetzt werden. Der empirische Teil dieses Artikels wird nun diese kritische Perspektive anwenden, um gleichzeitig tiefer in das HME-Modell hinein und über es hinauszugehen, wobei er Einsichten zur instabilen und umkämpften Natur kapitalistischer Diversität bietet.

Tiefe Vielfalt: TNK, Arbeiterklassenkonflikte und die argentinische Automobilindustrie

Die argentinische Automobilindustrie der 1970er Jahre wurde von TNK dominiert und litt unter Fragmentierung, hohen Kosten und Preisen sowie zunehmend intensiven sozialen Konflikten. Dieser Abschnitt argumentiert zunächst, dass die hohen Kosten und rückständigen Technologien, die den Sektor kennzeichneten, das Ergebnis von Wettbewerbsstrategien der TNK waren, mit denen sie auf weltökonomische Bedingungen wie auf nationale Wirtschaftspolitiken reagierten. Zweitens wird er die konstitutive Rolle der ArbeiterInnen in der Autoindustrie Córdobas aufzeigen. Der Analysefokus wird auf einer Fraktion der Arbeiterklasse liegen. Die AutomobilarbeiterInnen jener Zeit waren einzigartig in ihren Arbeitserfahrungen, insofern sie in großen TNK mit Zugang zu den fortgeschrittensten Technologien beschäftigt waren (Nofal 1989: 98). Sie repräsentierten auch eines der aktivsten und radikalsten Segmente der Arbeiterklasse der Stadt. Gegenüber anderen Fraktionen besaßen sie strukturelle Vorteile, da ihnen die räumliche Nähe und geteilte Erfahrungen am Arbeitsplatz eine distinktive, vereinigte Identität gaben (Brennan 1994: 43; 1996: 294). Durch eine Untersuchung des Nexus zwischen Arbeit, Konflikt und der Formierung politischer Interessen argumentiert der Abschnitt, dass der instabile, umkämpfte Charakter des Kapitalismus in Lateinamerika nur ersichtlich wird, indem wir über die HME hinaus und tiefer in sie hinein schauen.

TNK und die argentinische Automobilindustrie²

Die frühe und andauernde Einbindung von TNK hatte bedeutende Auswirkungen auf die argentinische Autoindustrie. Vor 1930 machten die „Großen Drei“ (Ford, General Motors, Chrysler) über 95 Prozent der Fahrzeugverkäufe des Landes aus, während Zulieferfirmen, wie etwa internationale Reifenhersteller, in den frühen 1930er Jahren zunehmend in den Markt eintraten (Nofal 1989: 9-12). Unter Präsident Perón Sosa wurden besonders ab 1951 gezielte Maßnahmen ergriffen, um ausländische Investitionen im Sektor weiter zu fördern. Neben der Endfertigung begannen Mercedes und die staatseigene IAME die kommerzielle Fahrzeugproduktion, deren Volumen aber unter

2 Dieser Abschnitt fokussiert auf Erfahrungen in der Industrie bis 1976. Nichtsdestoweniger existiert eine florierende Literatur zur Automobilproduktion in der zunehmend globalisierten politischen Ökonomie der letzten Jahrzehnte. Es wird argumentiert, dass die Industrie Córdoba eine „Glokaldependenz“ ausgebildet hat: Firmen verfolgen global orientierte Strategien, die den Staat dazu zwingen, lokale Strategien zu entwickeln, welche die in diesem Artikel beschriebenen historischen Muster der Abhängigkeit vertiefen (Tomadoni 1999: 5; 2009).

50.000 Einheiten jährlich blieb (Jenkins 1984a: 41–44). Nach 1959 begannen TNK und ihre Heimatregierungen Lobbyarbeit für ein „gutes“ Investitionsklima zu betreiben, anscheinend getrieben von der Idee, dass geringere Beschränkungen von Maschinenimporten und Investitionen die technische Effizienz erhöhen würden (Jenkins 1984b: 58). Im Ergebnis stieg bspw. die Autofertigung von 18.290 (1959) auf 153.047 Stück (1969) (Jenkins 1977: 290). Firmen wie Kaiser (die den US-Markt in den 1950er Jahren verlassen hatte), Mercedes-Benz und Fiat führten die Entwicklung an (Jenkins 1984b: 53f). Die Verschärfung des globalen Wettbewerbs im Zuge der Nachkriegserholung in Europa und Asien motivierte den strategischen Eintritt dieser schwächeren Unternehmen in latein-amerikanische Märkte, wo sie hinter nationalen Zollbarrieren überteuerte Güter herstellen konnten (Guillen 2001: 4). Als Resultat festigte sich die Kontrolle von TNK über ein wachsendes, jedoch technologisch rückständiges und fragmentiertes Netzwerk internationaler und lokaler Produzenten und Zulieferer.

Argentinien litt unter den global orientierten Strategien der TNK, die sich sicher hinter Zollmauern etablierten, um mit begrenzter fortgeschrittener Technologie und Kapitalinvestitionen ihre Wettbewerbsvorteile zu sichern und Profite zu maximieren. Der Wiedereintritt der Großen Drei während der 1960er Jahre brachte die Verbreiterung der Modellvielfalt als Wettbewerbsstrategie (Jenkins 1984b: 61). Dies erhöhte nicht nur die Fragmentierung der Industrie, sondern begrenzte auch die Möglichkeit von Skalenökonomien auf einem Markt mit geringer Nachfrage. Fabriken verfügten über ca. 10 bis 15 Prozent der normalen Größe und deutlich höhere Grade vertikaler Integration (Katz & Kosacoff 1989: 54). Die anhaltende Kontrolle von TNK über die Produktionsnetzwerke verstärkte die technologische Rückständigkeit. Die Verträge zum „Technologietransfer“ schrieben Restriktionen für den Kauf von Intermediär- und Kapitalgütern fest und bestimmten spezifische Zulieferer, was *‘learning by doing’* verhinderte (Nofal 1989: 156f). Große Teile dieses Technologietransfers umfassten zudem lediglich gebrauchte Fabriken und Anlagen. Eine Studie von 1967 bestätigte, dass fast ein Viertel der industriellen Maschinerie älter als 10 Jahre war (Jenkins 1984a: 52). Trotz dieser Fragmentierung und technologischen Rückständigkeit zogen TNK beträchtliche Profite aus ihren Tochterfirmen; so erhielten sie bspw. deutlich mehr aus dem firmeninternen Verkauf von Teilen und Komponenten, als sie an Auslandsinvestitionen und Kapitalbeiträgen leisteten (Nofal 1989: 147). Während also Skalenökonomien und Arbeitsorganisation hinter jenen der Produktionsstätten des globalen Nordens zurückblieben, waren Profite Schlüsselbestandteile der transnationalen Produktionsnetzwerke.

Nirgendwo trat dies deutlicher zutage als in der Entwicklung des Teile- und Komponentensektors. Durch die Öffnung der Industrie in den 1960er und

1970er Jahren hindurch erhielt Argentinien relativ hohe Anforderungen an den lokalen Produktgehalt aufrecht. Internationale Komponentenhersteller konnten die Tochterfirmen ihrer Kunden nur beliefern, wenn sie sich ebenfalls innerhalb der Landesgrenzen ansiedelten. Im Ergebnis waren im Jahr 1972 74 Unternehmen in ausländischem Eigentum für 52,2 % der Produktion und für 50,4 % des internen Verkaufs von insgesamt 2000 Komponentenfirmen verantwortlich (ebd.: 47). Als Folge des Wettbewerbs zwischen ausländischen und lokalen Produzenten hätten neue Technologien und Produktionsmethoden in den Automobilsektor gelangen sollen. Die Kontrolle der TNK begrenzte dies jedoch, da ihre Tochterfirmen und die internationalen Komponentenhersteller, die jenen folgten, keine modernen Technologien und „beste Praktiken“ einführten. Lokale Komponentenzulieferer wurden als Vertragsnehmer, die nach den Vorlagen der TNK produzierten, eingebunden und blieben so in einem Kreislauf ineffizienter Produktion gefangen (Jenkins 1984b: 68). Die wachsende Anzahl von Herstellern und Modellen bedeutete für die Komponentenhersteller, dass sie sich rasch wandelnden Produktanforderungen ausgesetzt waren, da die Fragmentierung und Ausweitung von Zulieferern „als offensive Strategie zur Steigerung des Wettbewerbs zwischen ihnen und der Verhandlungsmacht über Preise“ aktiv gefördert wurde (Nofal 1989: 38). So wurden sie entweder aus dem Markt gedrängt oder verblieben als Kleinproduzenten, wodurch sie sowohl die Fragmentierung und die hohen Kosten der Industrie als auch die Profite für die TNK reproduzierten.

Arbeiterklassenkonflikte in Córdoba und darüber hinaus

Die Arbeit in Argentinien's Autofabriken bestand aus einfachen und repetitiven Tätigkeiten, ähnlich der automatisierten Produktion des Fordismus, aber in einem langsameren Ablauf, der den veralteten Maschinen und stärkerer manueller Handhabung geschuldet war (Nofal 1989: 90). Erfolgreiche Managementpraktiken wurden in Argentinien nicht repliziert. Stattdessen entstand ein „proto-tayloristisches“ System, dessen technologische und organisatorische Elemente auf Disziplin und Kontrolle abzielten (Catalano & Novick 1998: 32). In Córdoba wurde diese Produktionsform von zwei globalen Firmen etabliert: IKA und FIAT. Die zunehmend rigide Disziplin machte diese Arbeitsstätten zu bedeutenden Arenen industriellen Konflikts. Der langsamere und stärker manuelle Charakter der Arbeit erforderte trotz der relativ fortgeschrittenen Technologie große Massen unqualifizierter ArbeiterInnen, darunter viele erstmals der Massenproduktion ausgesetzte neue Migranten vom Land (Brennan 1994: 90f; Gordillo 1991: 167). Spannungen in den Betrieben wurden durch die unpersönlichen, von autoritären Vorarbeitern strikt durchgesetzten

modernen Produktionsanforderungen verschärft (Brennan 1994: 314-316). Diese Arbeits- und Managementpraktiken prägten den jüngst urbanisierten ArbeiterInnen eine spezifische Identität auf und brachten kämpferische Beziehungen zwischen ArbeiterInnen und Unternehmern hervor.

Die Gewerkschaften dieser ArbeiterInnen waren nicht durch das strikte korporatistische Erbe des Peronismus gebunden.³ Anstelle der sektoralen Vertretung durch eine Gewerkschaft erreichten TNK eine Schwächung der Arbeitervertretung durch eine Politik der Betriebsgewerkschaften (Catalano & Novick 1998: 29). Während diese durch die Fragmentierung der institutionellen Vertretung der ArbeiterInnen den Unternehmen scheinbar mehr Macht verlieh, erlaubte sie zugleich die Herausbildung einer stärker unabhängigen politischen Identität (ebd.: 33). Durch den Kontakt mit linken politischen Parteien, Studierendengruppen und lokalen Intellektuellen bildete sich in den Fabriken und Nachbarschaften Córdobas eine eigenständige Klassenidentität heraus (Brennan & Gordillo 2008: 28).⁴ Die anwachsenden Konflikte mündeten zunächst in den *Cordobazo*-Aufstand von 1969, dessen aktivste und bestorganisierte Träger ArbeiterInnen aus den großen Autofabriken waren. Sie stellten sich nicht nur gegen die Militärregierung, sondern auch gegen die als Ausbeuter wahrgenommenen TNK (Brennan 1994: 140, 151-153). Die etalierten peronistischen Anliegen der wirtschaftlichen Besserstellung der ArbeiterInnen wurden in den politisch offeneren Gewerkschaften Córdobas neu interpretiert. Der Widerstand gegen die disziplinären Arbeitsformen und Versuche, die Arbeitskosten zu senken, verband sich mit zunehmend radikalen antiimperialistischen Diskursen und einer kämpferischen Klassenpolitik. Disziplin und Fragmentierung von oben stießen eine sozialisierende Gegentendenz an, die ArbeiterInnen aufgrund ihrer ähnlichen Erfahrungen in den Autofabriken verband und so einen wachsenden ideologischen und materiellen Widerstand gegen Kapital und Staat ermöglichte.

3 Nach 1946 etablierte Perón die Nationale Arbeiter-Konföderation (CGT). Diese blieb stark an den Staat gebunden, hochzentralisiert und bürokratisch. Sie bestand aus industriellen Gewerkschaftsföderationen die für ihre Zweigstellen Verträge aushandelten. Die entstehende Autoindustrie wurde hingegen durch die Gewerkschaft SMATA repräsentiert. Obwohl sie zur CGT gehörte, erlangte sie innerhalb der argentinischen Arbeiterbewegung, insbesondere in ihren regionalen Zweigstellen, eine relative Autonomie (Evans u.a. 1984: 138f).

4 In den 1960er und 1970er Jahren entwickelten sich wichtige linke politische Strömungen, besonders in Córdoba. Klandestine trotzkistische Parteien und linksorientierte peronistische Studierenden- und Arbeiterbewegungen gewannen an Bedeutung. Berühmte Beispiele sind die CGTA, eine linksperonistische Gewerkschaftskonföderation in Abgrenzung zur CGT, geführt von Raimundo Ongaro; die klassenkämpferischen (*clasista*) Gewerkschaften bei SITRAC-SITRAM; und die *Clasista*-SMATA in der IKA-Renault-Fabrik nach 1972, die von René Salamanca, einem Mitglied der trotzkistischen Revolutionären Kommunistischen Partei, geführt wurde.

Besonders nach innergewerkschaftlichen Wahlerfolgen linker Strömungen in den 1970er Jahren gewannen stärker kämpferische Gewerkschaftsführer an Prominenz in der Stadt und hinterfragten Industriepolitik und -praxis (Gordillo 1999: 401f). Versuche, die Gewerkschaftsführung zur Befriedung der ArbeiterInnen, die sich im *Cordobazo* und seiner Wiederholung im *Viborazo* von 1971 gegen das Regime erhoben hatten, zu überreden, scheiterten durchgehend.⁵ Trotz der andauernden latenten Unterstützung für Perón waren es IndustriearbeiterInnen, die nach seinem Wahlsieg im Jahr 1973 mit Fabrikbesetzungen in ganz Argentinien die breitesten und militantesten Proteste begannen (Brennan 1994: 243-245). Zudem formulierten ArbeiterInnen aus Córdobas Automobilfabriken eigene Beiträge zum Industrialisierungsprozess. Ein Treffen abtrünniger – sowohl peronistischer als auch klassenkämpferischer – Gewerkschaften im Jahr 1971 unterbreitete ein Programm der Verstaatlichung von Schlüsselsektoren, zentraler Planung, Arbeiterbeteiligung sowie der Rücknahme von Rationalisierung und Liberalisierung ausländischer Investitionen. Ab 1972 vertrat die CGT von Córdoba eine Vision nationaler Entwicklung, die sich zur Idee eines antiimperialistischen und „nationalen“ Sozialismus bewegt hatte (Brennan & Gordillo 2008: 154). Und im Jahr 1975 entwickelten sich informelle Koordinationskomitees, die Aktivisten über die Autofabriken hinweg in einer aus den andauernden Konflikten entstehenden Basisbewegung verbanden und die traditionelle Gewerkschaftsführung zu ersetzen versuchten (Evans u.a. 1984: 154). Die prägenden politischen Konflikte vor und nach dem *Cordobazo* hatten eine radikalisierte und politisch präsente Arbeiterklasse hervorgebracht, in deren Mittelpunkt die AutomobilarbeiterInnen der Stadt standen. Politisierte Erfahrungen der industriellen Arbeit wurden mit einer historisch situierten Bedeutung versehen, die eine politische Mobilisierung motivierte und die kapitalistische Entwicklung im Land beeinflusste.

Ergebnis

Das HME-Konzept kann den umkämpften und instabilen Charakter, den der Kapitalismus in den lateinamerikanischen Ländern angenommen hat,

5 Der *Cordobazo* und der *Viborazo* waren zwei verbundene aber zu unterscheidende Aufstände in Córdoba, in den Jahren 1969 und 1971. Während ersterer die Besonderheiten des politischen und kulturellen Lebens Córdobas widerspiegelte, handelte es sich bei letzterem um die Reife der neuen politisch-ideologischen Strömungen Argentinien (Brennan & Gordillo 2008: 136). Der *Cordobazo* entstand aus gewerkschaftlicher Mobilisierung und Unzufriedenheit der ArbeiterInnen mit dem politischen und ökonomischen Regime, während der *Viborazo* – inspiriert durch ersteren – von jenen Sektoren der radikalen Linken angeführt wurde, die später die bewaffneten Guerillabewegungen der 1970er Jahre bilden sollten.

nicht angemessen erfassen. Zwei wichtige Facetten des Kapitalismus der Region werden durch den Versuch, makro-institutionelle Kontinuitäten mittels eines abstrakten Modells der firmenzentrierten VoC-Perspektive zu verstehen, marginalisiert. Zum ersten hat dieser Artikel gezeigt, dass das HME-Modell selbst an seinem eigenen Anspruch der angemessenen Erklärung des Firmenhandelns scheitert. Für ein Verständnis der Herausbildung und Konsolidierung bestimmter Formen des industriellen Kapitalismus ist es, wie hier am argentinischen Beispiel erläutert, notwendig, über die nationale politische Ökonomie hinaus zu schauen. Das Wesen der Automobilproduktion hatte zur Folge, dass strategische Entscheidungen nicht lediglich Ergebnis einer „Grundpräferenz“ für Hierarchien waren, sondern vielmehr in den globalen Produktions- und Handelsnetzwerken der Autofirmen wurzelten. Als Konsequenz der Anforderungen und Möglichkeiten des globalen Wettbewerbs waren ihre Akkumulationsstrategien nicht auf die Maximierung produktiver Kapazitäten oder aber auf die simple Verstärkung hierarchischer Beziehungen ausgerichtet. Stattdessen hat dieser Artikel gezeigt, dass die transnationalen Automobilkonzerne zur Wahrung ihrer globalen Wettbewerbsfähigkeit die Maximierung des in der argentinischen Ökonomie erzielten Profits anstrebten. Durch die Analyse strategischer Unternehmensentscheidungen konnte dieser Beitrag die Strukturschwäche der argentinischen Autoindustrie erklären: das auf die ebenenübergreifende Profitmaximierung abzielende Handeln der TNK brachte einen durch langfristige Fragmentierung, hohe Kosten und fehlende Spezialisierung gekennzeichneten Sektor hervor.

Zweitens hat der vorliegende Artikel gezeigt, dass eine Konzentration auf Firmen ein umfassenderes Verständnis kapitalistischer Diversität verunmöglicht. Nicht nur reduziert sie ArbeiterInnen zu passiven, von äußeren Veränderungen jenseits ihrer Kontrolle betroffenen Akteuren; sie verdeckt auch die Auseinandersetzungen um die Umgestaltung und Disziplinierung ihrer Arbeitsleben. Diese sind von zentraler Bedeutung für das Verständnis sowohl der spezifischen Formen des Kapitalismus als auch der potenziellen Alternativen, die aus bestimmten sozialen Produktionsbeziehungen entspringen. Jede Analyse kapitalistischer Diversität muss die Vorgänge unterhalb des institutionellen Rahmens einbeziehen, der scheinbar durch Staaten und Unternehmen errichtet wird. Die Untersuchung der Auswirkungen der disziplinierenden Praktiken von TNK gegenüber den ArbeiterInnen in den Autofabriken Córdobas hat gezeigt, dass jene eine konstitutive Rolle in der Begrenzung der konzerngeführten industriellen Entwicklung spielten. Widerstand gegenüber bestimmten Arbeitsformen bildete die Grundlage von Protesten, die sich in den 1960er und 1970er Jahren zusehends politisierten.

Kleinere Proteste und die Räume innerhalb wie außerhalb der traditionellen Gewerkschaftsstrukturen ermöglichten die Herausbildung einer zunehmend herausstechenden Klassenidentität unter den AutomobilarbeiterInnen. Diese Identität nahm eine historisch kontingente Form an, bot aber auch Alternativen zur zeitgenössischen Form des Kapitalismus und brachte distinktive, nicht allein durch Staaten oder TNK bedingte Ergebnisse hervor. Dies zeigt, dass nicht nur die grenzüberschreitende Interaktion der Handelnden in die Analyse eingeschlossen werden muss, sondern auch, dass die lokalen Kontexte dieses Handelns umkämpft sind. Nur so kann der instabile Charakter kapitalistischer Diversität erklärt werden.

Aus dem Englischen von Matthias Ebenau

Literatur

- Bair, Jennifer (2005): „Global Capitalism and Commodity Chains. Looking Back, Going Forward“. In: *Competition and Change*, Bd. 9, Nr. 2, S. 153-180.
- Bernstein, Henry, & Liam Campling (2006): „Commodity Studies and Commodity Fetishism II“. In: *Journal of Agrarian Change*, Bd. 6, Nr. 3, S. 414-447.
- Boschi, Renato, & Flavio Gaitán (2009): „Politics and Development. Lessons from Latin America“. In: *Brazilian Political Science Review*, Bd. 3, Nr. 2, S. 11-29.
- Brennan, James (1994): *The Labour Wars in Córdoba, 1955-1976: Ideology, Work and Labour Politics in an Argentine Industrial City*. London.
- Brennan, James (1996): „Clasismo and the Workers. The Ideological-Cultural Context of ‘Sindicalismo de Liberación’ in the Cordoban Automobile Industry, 1970-1975“. In: *Bulletin of Latin American Research*, Bd. 15, Nr. 3, S. 293-306.
- Brennan, James, & Mónica Gordillo (2008): *Córdoba rebelde. El cordobazo, el clasismo, y la movilización social*. La Plata.
- Catalano, Ana María, & Marta Novick (1998): „The Argentine Automotive Industry. Redefining Production Strategies, Markets and Labor Relations“. In: Tuman, John, & John Morris (Hg.): *Transforming the Latin American Automobile Industry. Unions, Workers and the Politics of Restructuring*. London, S. 26-76.
- Cumbers, Andy; Corinne Nativel & Paul Routledge (2008): „Labour Agency and Union Positionalities in Global Production Networks“. In: *Journal of Economic Geography*, Bd. 8, Nr. 3, S. 369-387.
- Dicken, Peter (2011): *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy*. London.
- Dore, Ronald (2006): „A propósito de los capitalismos contemporáneos. Una lectura excesivamente ‘economicista’“. In: *Desarrollo Económico*, Bd. 45, Nr. 180, S. 605-608.
- Ebenau, Matthias (2012): „Varieties of Capitalism or Dependency? A Critique of the VoC Approach for Latin America“. In: *Competition and Change*, Bd. 16, Nr. 3, S. 206-223.
- Evans, Judith; Paul Heath Hoeffel & Daniel James (1984): „Reflections on Argentine Auto Workers and their Unions“. In: Kronish & Mericle 1984, S. 133-159.
- Friel, Daniel (2011): „Forging a Comparative Institutional Advantage in Argentina. Implications for Theory and Praxis“. In: *Human Relations*, Bd. 64, Nr. 4 S. 553-572.

- Gereffi, Gary, & Miguel Korzeniewicz (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*. London.
- Gordillo, Mónica (1991): „Los prolegomenos del cordobazo. Los sindicatos líderes de Córdoba dentro de la estructura de poder sindical“. In: *Desarrollo Económico*, Bd. 31, Nr. 122, S. 163-187.
- Gordillo, Mónica (1999): „Movimientos sociales e identidades colectivas. Repensando el ciclo de protesta obrera cordobesa de 1969-1971“. In: *Desarrollo Económico*, Bd. 39, Nr. 155, S. 385-408.
- Guillen, Mauro (2001): *The Limits of Convergence. Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea and Spain*. Oxford.
- Hall, Peter, & David Soskice (2001): „An Introduction to Varieties of Capitalism“. In: Hall, Peter, & David Soskice (Hg.): *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford University Press, Oxford, S. 1-68.
- Jenkins, Rhys (1977): *Dependent Industrialization in Latin America. The Automotive Industry in Argentina, Chile and Mexico*. New York, NY.
- Jenkins, Rhys (1984a): „The Rise and Fall of the Argentine Motor Vehicle Industry“. In: Kronish & Mericle 1984, S. 41-73.
- Jenkins, Rhys (1984b): *Transnational Corporations and Industrial Transformation in Latin America*. London.
- Kronish, Rich, & Kenneth Mericle (Hg.) (1984): *The Political Economy of the Latin American Motor Vehicle Industry*. London.
- Katz, Jorge, & Bernardo Kosacoff (1989): *El proceso de industrialización en la Argentina. Evolución, retroceso y prospective*. Buenos Aires.
- Lebowitz, Michael (2003): *Beyond Capital. Marx's Political Economy of the Working Class*. Basingstoke.
- Nofal, Maria Beatriz (1989): *Absentee Entrepreneurship and the Dynamics of the Motor Vehicle Industry in Argentina*. London.
- Regini, Marino (2006): „Del neocorporativismo a las variedades de capitalismo“. In: *Desarrollo Económico*, Bd. 45, Nr. 180, S. 609-612.
- Schneider, Ben Ross (2009): „Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America“. In: *Journal of Latin American Studies*, Bd. 41, Nr. 3, S. 553-575.
- Schneider, Ben Ross, & David Soskice (2009): „Inequality in developed countries and Latin America. Coordinated, Liberal and Hierarchical Systems“. In: *Economy and Society*, Bd. 38, Nr. 1, S. 17-52.
- Selwyn, Ben (2011): „Beyond Firm-Centrism. Re-Integrating Labour and Capitalism into Global Commodity Chain Analysis“. In: *Journal of Economic Geography*, Bd. 12, Nr. 1, S. 1-22.
- Streeck, Wolfgang (2009): *Institutions in History. Bringing Capitalism back in*. MPIfG Discussion Paper, 09/8, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln.
- Taylor, Nick (2013): „Die ungleiche und kombinierte Entwicklung von Arbeitsformen“. In diesem Heft, S. 179-196
- Thompson, Edward P. (1963 [1980]): *The Making of the English Working Class*. London.
- Tomadoni, Claudia (1999): „Territorio y reestructuración industrial. El caso de FIAT Auto Argentina“. In: *Revista Administración Pública & Sociedad*, Nr. 12, S. 1-20
- Tomadoni, Claudia (2009): *Los autos nunca compran autos. Territorio, reestructuración y crisis en la industria automotriz*. Córdoba.

Anschrift des Autors:

Adam Fishwick

adf25@sussex.ac.uk