

Wo Politik und Wirtschaft oft eins sind

Elitäre Allianzen und politische Vereinbarungen in der Philippinen-AG

»Woran liegt es, dass in manchen Entwicklungsländern die Eliten daran verdienen, wenn sie die Wirtschaft ihres Landes in Schwung bringen, während sie in anderen Ländern davon profitieren, die Wirtschaft zu zerstören? Warum werden die Ressourcen eines Landes manchmal von aufstrebenden Kapitalisten vereinnahmt und in Produktivität umgemünzt, während sie anderswo von unproduktiven Gruppen beschlagnahmt werden, die das Land dann in den wirtschaftlichen Kollaps führen?«¹

Eric Gutierrez

Elitäre Familienclassen kontrollieren die philippinische Wirtschaft und Politik. Dies ist eine feststehende Tatsache. Um ein paar Beispiele zu geben: Die Familie Cojuangco verfügt mit der Firma *Tarlac* über enormen Landbesitz und kontrolliert einige der größten Unternehmen wie das Lebensmittel-, Getränke- und Verpackungsunternehmen *San Miguel Corporation* oder die philippinische Fernleitungs- und Telefongesellschaft *Philippine Long Distance and Telephone Co. (PLDT)*. Die Cojuangcos haben außerdem zwei Präsidenten (Corazon Cojuangco Aquino und Sohn Benigno »Noynoy« III.), einen Parteichef und Präsidentenanwärter (Eduardo Cojuangco), Senatoren, Kongressmänner, Gouverneure und andere lokale Funktionäre hervorgebracht.

Doch auch elitäre Familien, die ursprünglich keinen Landbesitz hatten, können es weit bringen. Die Enriles, zum Beispiel, sind durch das Monopol ihrer Streichholzfabrik *Royal Match Co.* reich geworden, die ihre Rohstoffe durch Abholzungskonzessionen in Samar erhielten. Nach Ende des Kriegsrechts häuften die Enriles Reichtümer an, indem sie ihre Unternehmungen diversifizierte und als *Jaka Investments* expandierten. Der Patriarch Juan Ponce-Enrile wurde Held der als »EDSA« bekannten Viertagerevolution und ist heute Präsident des Senats.

Das Bild elitärer Kontrolle ist nicht vollständig ohne die Erwähnung der reichen chinesischen Fili-

pin@s. Viele spielen eine Rolle als Königsmacher oder finanzieren die Kampagnen von Kandidaten wie Lucio Tan, Besitzer des Tabakunternehmens *Fortune Tobacco* sowie der Fluggesellschaft *Philippine Airlines*. Doch die chinesischen Filipin@s lassen ihre Rolle als politische Hinterbänkler langsam hinter sich und streben an die vorderste politische Front. So repräsentiert die Familie Angping beispielsweise die Interessen von Manilas »Chinatown« im Kongress (s. auch Artikel S. 68).

Es ist weithin bekannt, dass die Kontrolle reicher Familien von zentralen Wirtschaftsressourcen und Infrastruktur unmittelbaren Einfluss auf diverse politische Machtbereiche hat. Doch die Frage, die bislang noch nicht gestellt wurde: Stärken oder schädigen diese Eliten die Wirtschaft? Handelt es sich um Eliten, die Ressourcen und Macht vereinnahmen, um sie in wirtschaftliche Produktivität umzuwandeln oder sind es unproduktive, die Wirtschaft strangulierende Gruppen?

Langsame Industrialisierung

Obwohl die Philippinen vor mehr als zehn Jahren einen Vorsprung gegenüber ihren Nachbarländern hatten, haben sie sich nie zu einem »Tigerstaat« entwickelt. Ökonomen, Akademiker und Revolutionäre versuchen seit Jahren vergeblich die Frage zu beantworten, was falsch lief und worin das eigentliche Problem der Philippinen besteht.

Nach dem Zweiten Weltkrieg verfügten die Philippinen über die höchsten Wirtschaftswachstumsraten in Südostasien. Temario C. Rivera erläutert in seiner bahnbrechenden Studie, dass die Nachkriegs-

Der Autor ist Forscher am *Institute for Popular Democracy* in den Philippinen und derzeit in London stationiert.

regierung Reformen zur Industrialisierung einer Wirtschaft einführte, die lange Jahre vom Export von Rohstoffen und Import von Industriegütern abhängig war. Im Jahr 1949 wurden Devisenkontrollen eingeführt, die Einfuhrmenge von Industriegütern reglementiert, Zollschränken erhoben und den Unternehmen Steuerbefreiungen eingeräumt. Aufstrebende Kapitalisten bekamen nicht nur Zugang zu staatlichen Krediten und Lizenzen, sondern auch zu staatlich verwalteten ausländischen Unterstützungsleistungen und Krediten. 1958 erhielt beispielsweise die Schiffsindustrie den größten Anteil der japanischen Reparationszahlungen in Höhe von 550 Millionen US-Dollar. Chinesisch-philippinische Händler wurden in die Herstellung gedrängt als sie sich mit Devisenkontrollen, hohen Zöllen und restriktiven Quoten konfrontiert sahen. Dieser Trend wurde 1954 durch die Verabschiedung des Einzelhandels-Nationalisierungs-Gesetzes (*Retail Trade Nationalization Act*) noch verstärkt, welches den Einzelhandel »philippinisierte«. Als Folge expandierte der Herstellungssektor schlagartig mit durchschnittlichen Wachstumsraten von zwölf Prozent pro Jahr. Der Anteil philippinischer Arbeitskräfte im Herstellungsbereich verdoppelte sich. Der Anteil des Herstellungssektors am Volkseinkommen erhöhte sich um das Sechsfache. Diese Wachstumsphase der philippinischen Wirtschaft in den Jahren 1949 bis 1962 wird als die Periode der import substituierenden Industrialisierung (ISI) bezeichnet.

Dennoch entwickelte sich niemals eine vollständig kapitalistische »Philippinen-AG«. Trotz der Entstehung moderner landwirtschaftlicher Verarbeitungsbetriebe wie der *Republic Flour Mills* der Familie Araneta, *Purefoods* (Familie Ayala), *Vitarich* (Familie Sarmiento) oder *Universal Robina* (Familie Gokongwei) wurden verarbeitete Lebensmittelprodukte nie wirklich über die philippinischen Grenzen hinweg verkauft. Der ursprüngliche Boom hielt nicht lange an: Drei in Familienbesitz befindliche Stahlunternehmen der Familie Jacinto gerieten bereits in den 1970er Jahren in eine Krise. Andere strategische Industrien wie chemische Fabriken (*United Laboratories* der Familie Campose, *Chemphil Manufacturing* der Familie Garcia oder *Atlas Fertilizer* der Familie Soriano) mussten bald feststellen, dass sie ohne ausländisches Kapital und importierte Technologien nicht zurecht kamen. Auch Textilfabriken wie *Lirag Textile*, *General Textile* oder *Mabuhay Textile* kamen zu dem Ergebnis, dass sie international nicht konkurrenzfähig waren.

Ein Vergleich mit Südkorea

Einem einfachen Vergleich mit Südkorea lässt sich entnehmen, wie langsam bzw. stagnierend die philippinische Wirtschaft war. Infolge der ISI-Politik

war die philippinische Wirtschaft im Jahr 1961 dreimal so effizient wie die Südkoreas. Südkorea war damals ein sich abstrampelndes Postkonfliktland mit schlechten Lebenserwartungs- und Bildungsraten und sogar stärker von Armut geplagt als beispielsweise Sierra Leone. Schon 1986 – nur 25 Jahre später – hatte sich die Lage drastisch verändert: Südkoreas Wirtschaft war bereits fünfmal effizienter als die philippinische. In den 1990er Jahren waren die einst aufstrebenden Industrien der philippinischen Elite aus den 1960er Jahren bereits nicht mehr im globalen Wirtschaftskontext zu finden. Die jungen Industrien der südkoreanischen Elite aus den 1970er Jahren hingegen – *Samsung*, *Kia*, *Hyundai*, etc. – haben sich zu Weltmarken entwickelt.

Vergleich der Wirtschaftsleistung Südkorea/Philippinen

	BIP pro Kopf in US\$		
	1961	1986	2006
Südkorea	91,63	2.702,64	18.340,76
Philippinen	270,16	537,41	1.382,33

Quelle: http://www.nationmaster.com/graph/eco_gdp_percap-economy-gdp-per-capita

Ähnliche Maßnahmen wie die ISI-Politik in den Philippinen wurden auch in Südkorea implementiert. Doch es gibt mindestens zwei fundamentale Unterschiede zwischen den Erfahrungen der Eliten in Südkorea und den Philippinen.

Erstens war Südkorea in der Lage, von seiner Land besitzenden Elite etwas Land abzuwickeln. Dem renommierten Ökonomen Ha Joon Chang zufolge spielte dies aus verschiedenen Gründen eine zentrale Rolle in den frühen Phasen der kapitalistischen Entwicklung. Landreform ist nicht nur ein Mechanismus zur Umverteilung von Reichtum, sondern auch ein Instrument zur Mobilisierung und Verteilung von Kapital. Landreform ermöglicht auch das Entstehen eines Inlandsmarktes – mit dem Anstieg von Masseneinkommen und der steigenden Nachfrage nach Produkten werden die ersten Phasen der Industrialisierung angekurbelt. Eine erfolgreiche Landreform bedeutet auch die Stabilisierung und Formalisierung von Eigentumsrechten. Hier kommen die Banken ins Spiel. Indem das Land für Kredite und die Finanzierung notwendiger Maschinen oder Dienstleistungen genutzt werden kann, wird es zu dem »Kapital« in »Kapitalismus«. Wenn es darüber hinaus mehr formale und durchsetzbare Eigentumsrechte gibt, wird die Organisation eines Steuersystems ebenfalls leichter. Mit anderen Worten war die Landreform ein Kernfaktor des Erfolgs, der Südkoreas Transformation in eine aufstrebende kapitalistische Wirtschaft ermöglichte.

Der zweite Unterschied besteht darin, dass Südkorea in der Lage war, seine Eliten zu disziplinieren. Wie in den Philippinen erhielten die Flaggschiffe

der aufstrebenden südkoreanischen Industrien Vergünstigungen und Schutz vom Staat. *Hyundai* und *Kia* waren beispielsweise in der Lage, ihre Produkte in einem wachsenden Markt zu verkaufen und somit gegen die Konkurrenz japanischer Autos anzukommen, da die koreanische Regierung die Preise für Importautos unerschwinglich gemacht hatte. Die Schutzzölle waren jedoch an eine Bedingung geknüpft – 20 Prozent der Produktion mussten exportiert werden. Um auch weiterhin staatlichen Schutz genießen zu können, mussten Südkoreas Autohersteller investieren und hart daran arbeiten, ihre Produkte konkurrenzfähig und attraktiv für den Weltmarkt zu gestalten. Sie mussten billiger und besser als die japanischen, amerikanischen und europäischen Autos sein. In Südkorea hat Korruption den Übergang zum Kapitalismus eher »geölt«, indem der Staat den Eliten Disziplin auferlegte. In den Philippinen dagegen kam keine Umverteilung von Land durch eine effektive Landreform zustande. So wurde dort Produktivität und Wachstum durch Korruption »auf Eis gelegt«. Im Gegensatz zu Südkorea haben die Eliten in den Philippinen den Staat diszipliniert und nicht umgekehrt.

Drei Arten philippinischer Eliten

Rivera erklärte das Rätsel der Stagnation des Wirtschaftswachstums infolge der Dominanz der philippinischen Landbesitzenden Elite, die nur daran interessiert war ihren Landbesitz zu diversifizieren, aber kein Interesse an industriellem Wachstum hatte. Sie widersetzten sich solchen Maßnahmen wie Devisenkontrollen, denn ohne diese verdienten sie mehr Geld mit dem Export landwirtschaftlicher Produkte und unterstützten eine offenere Handelspolitik. Diejenigen, die in das Geschäft einstiegen, hatten ihre kleinen, geschützten Monopole und mussten sich kaum um Wettbewerbsfähigkeit bemühen. Falls ihr Unternehmen Schiffbruch erlitt, hatten sie ja noch ihr auf Grundbesitz beruhendes Vermögen. Ihr Interesse galt mehr der Aufrechterhaltung von Privilegien als der Erschließung neuer Wachstumsmärkte. Und was noch viel wichtiger war: Sie eigneten sich Schlüsselpositionen in der Politik an und waren daher so mächtig, dass der Staat sie nicht disziplinieren konnte.

Die Landbesitzende Elite ist der erste Typus und die dominanteste Gruppe unter den philippinischen Eliten, die Rivera in drei Kategorien einteilt: mit Landbesitz, ohne Landbesitz und chinesische Filipin@s (siehe Tabelle auf S. 67). Es muss jedoch hervorgehoben werden, dass die Dominanz des philippinischen Kapitalismus durch die Landbesitzende Elite nicht das einzige Problem darstellte. Ein weiteres Dilemma lag darin, dass sich viele andere elitäre

Familien niemals um Wettbewerbsfähigkeit bemüht haben. Die Schifffahrtsunternehmen zum Beispiel haben nie in die Verbesserung ihrer Serviceleistungen investiert, da sie Monopole auf bestimmte Routen innehatten, die von ihren Verbündeten in der Regierung geschützt wurden. Trotz horrender Gebühren war die philippinische Telefongesellschaft PLDT nicht effizient – es dauerte für gewöhnlich Jahre bis ein zahlender Kunde eine Telefonleitung installiert bekam. Diese mangelhafte Serviceleistung konnte dem Unternehmen jedoch egal sein, denn sein Platz in der Wirtschaft und die Privilegien, die es genoss, wurden von der Familie Cojuangco innerhalb der Regierung geschützt. Der Würgegriff, mit dem die Eliten sie verschiedene Wirtschaftssektoren festhielten, musste gebrochen werden.

Eliten – Wie Kinder auf der Spielwiese

Von den 1950er bis zu den frühen 1970er Jahren waren Wahlen ein Hauptkampfplatz für die unterschiedlichen Sektionen der philippinischen Elite. Die Familien gruppierten sich um zwei Parteien – die nationalistische Partei (NP) und die liberale Partei (LP) – und verwandelten die Philippinen in eine große Spielwiese, auf der sie miteinander rangeln und gegeneinander antreten konnten. Die Wettkämpfe zwischen NP und LP verhielten sich wie Konkurrenzkämpfe zwischen *Coca-Cola* und *Pepsi* – zwei verschiedene Marken mit wenig substantziellen Unterschieden. Der Diktator Marcos verstieß gegen die »Spielplatzregeln«, indem er sich als hervorstechender Rüpel etablierte. Als Marcos schließlich im Jahr 1986 seines Amtes enthoben wurde, steckte die philippinische Wirtschaft bereits tief in der Krise.

1992 schaltete sich Präsident Fidel Ramos ein und versuchte den Würgegriff zu lösen, mit dem die unproduktiven Eliten die philippinische Wirtschaft knebelten. Er setzte Liberalisierungsreformen durch und öffnete die Märkte für mehr Wettbewerb. Der Testfall bestand darin, das PLDT-Monopol zu brechen – ein Kampf, der bis zum Obersten Gerichtshof ausgefochten wurde. Dies hatte auch einen symbolischen Charakter, denn Ramos wurde als Protegé von Cory Aquino angesehen, deren Familie PLDT kontrollierte. Der PLDT-Fall sandte ein klares Signal an die restlichen elitären Familien. Des Weiteren es gab Reformen im Transport- und Schifffahrtssektor: Die Preise für den inländischen Transport von Agrarprodukten sanken dramatisch und die Bauern waren glücklich, dass die Gewinne in ihren eigenen Taschen landeten und nicht in denen der Schifffahrtsmagnaten. Am Ende schaffte es die philippinische Wirtschaft aus eigener Kraft zu wachsen und der Wettbewerb führte zu niedrigeren Preisen und effizienteren Dienstleistungen.

Ramos bemühte sich nicht nur durch einen verstärkten Wettbewerb das Wachstum zu steigern, sondern auch um eine Verbesserung der staatlichen Steuerpolitik. So führte er seinen größten Kampf gegen Lucio Tan, der sein Wirtschaftsimperium hauptsächlich durch Umgehung von Steuerregelungen aufbauen konnte. Indem er sich mit Tan anlegte, setzte Ramos ein weiteres Signal, wie wichtig ihm seine Reformen waren. Die christlich-demokratische Lakas-NUCD-Partei versammelte sich im Kongress, um Ramos zu unterstützen und führte ein umfassendes Steuerreformpaket ein. Gemäß einer in Kürze erscheinenden Studie gelang es der Ramos-Regierung, die Steuereinnahmen von unter zehn Prozent des BIP auf über 19 Prozent zu steigern (Lara, 2010).

Doch die von Ramos eingeführten Reformen reichten allein nicht aus. Der Wettbewerb auf dem Markt vollzog sich nicht durch Kundenansprache und nach dem Motto »Möge der Bessere gewinnen«, sondern indem man die Schaltstellen der Regierung kontrollierte. Kungeleien waren in der Politikgestaltung an der Tagesordnung. Informelle »Küchen-« oder »Mitternachtskabinette« gewannen an Einfluss, wenn es darum ging öffentliches Interesse für bestimmte Maßnahmen zu gewinnen. Mit der Zeit führte dies zu einem politischen Stillstand der Eliten auf der »Spielwiese«. Anders ausgedrückt waren sie nicht in der Lage, zu irgendeiner Art von politischer Vereinbarung zu kommen; eine Kompromisslösung war nicht möglich.

Strategische Allianzen

Eine politische Vereinbarung ist definiert als »Machtgleichgewicht oder Machtverteilung zwischen im Wettstreit liegenden sozialen Gruppen und Klassen, auf denen jeder Staat beruht.« Dies manifestiert sich in einer bestimmten Struktur von Eigentumsrechten und Berechtigungsansprüchen (Di John and Putzel, 2009). Politische Vereinbarungen sind eine einfache Methode, um elitäre Abmachungen auf politischer Ebene zu organisieren. Unterschiedliche Elite- und Interessengruppen streiten miteinander, doch an einem bestimmten Punkt stellen sie fest, dass es in ihrem gemeinsamen Interesse liegt eine Einigung zu erzielen und eine Vereinbarung zu treffen. Man einigt sich zum Beispiel auf die Gewährleistung freier und fairer Wahlen, sodass der beste Kandidat gewinnen möge und Verlierer die Möglichkeit haben, es beim nächsten Mal besser zu machen. Man einigt sich darauf, Eigentumsrechte zu stabilisieren und abzusichern. Man einigt sich auf Steuern. Man einigt sich auf Maßnahmen für soziale Investitionen, statt ständig Regierungsgelder für unnütze Projekte zu verschwenden, die allein der Wählerbeeinflussung die-

nen. Und schließlich einigt man sich auf eine Finanzpolitik, die solche sozialen Investitionen unterstützt. Man einigt sich auf eine fairere Geldpolitik.

Es ist allerdings nicht verwunderlich, dass einige dieser Abmachungen umfassender sind als andere. Politische Vereinbarungen, die bestimmte elitäre Gruppen ausschließen, halten nicht lange. Vielleicht sind die Machtverhältnisse zwischen den von Rivera beschriebenen drei Gruppen kapitalistischer Filipin@s recht ausgeglichen, so dass keine Gruppe die anderen disziplinieren kann. Dennoch wird die »Philippinen-AG« durch elitäre, interessenorientierte Abmachungen und das Fehlen weitreichender, wachstumsorientierter politischer Maßnahmen stark beeinträchtigt.

Gibt es eine praktische Lösung?

Die von Rivera schon seit langem empfohlene Lösung ist die Bildung einer »Wachstums-Koalition«, die sich in einer Partei oder einer Koalition von Parteien manifestiert, welche in der Lage sind notwendige politische Maßnahmen voranzubringen und auch durchzusetzen. Historisch gesehen spielen Parteien eine wichtige Rolle für die Festigung politischer Vereinbarungen. Sie fungieren als »Brücke zwischen der Gesellschaft und dem Staat, geben ideologische Rechtfertigungen für Handlungsweisen des Staates und organisieren gesellschaftliche Forderungen an den Staat«. Doch bislang waren die politischen Parteien in den Philippinen nicht in der Lage, eine dauerhafte, entwicklungsfördernde politische Vereinbarung zu verankern. Unter Fidel Ramos waren die Philippinen dieser Wachstums-Koalition am nächsten.

Mushtaq Khan skizzierte drei Fähigkeiten, die eine Regierung auszeichnen sollte, um eine Wachstums-Koalition zu etablieren. Erstens sollte sie die Fähigkeit besitzen, einen »nicht vom Markt bestimmten Vermögenstransfer zu leisten« – wie zum Beispiel eine Landreform, Bergbau- und Fischereireformen oder sogar eine Bankenreform – um eine breitere und effektivere Kapitalnutzung zu gewährleisten. Zweitens sollte sie in der Lage sein, das Wachstum von »impliziten Technologien« zu fördern. So basiert beispielsweise Japans Wettbewerbsfähigkeit nicht auf der massiven Investition in Forschung und Entwicklung, sondern auf der bewussten Entwicklung von und Investitionen in neue Wege der Arbeitsorganisation und Nutzung von Wissen, der Verbesserung der Produktivität und Effizienz seiner Arbeiter sowie der Anwendung der gleichen, häufig aus Europa übernommenen, Technologien. Drittens muss die Regierung in der Lage sein, mit instabilen Verhältnissen fertig zu werden und entschieden gegen politische Gewalt oder verschiedenste rebellische Aufstände vorzugehen.

Solange keine dauerhafte politische Vereinbarung verankert ist, welche die unerzogenen Eliten dazu bringen kann eine Übereinkunft im Rahmen der Wachstumsagenda zu akzeptieren, wird es den Philippinen nicht gelingen den Übergang in eine vollständig kapitalistische Wirtschaft zu vollziehen. Die Eliten werden einfach damit weitermachen sich gegenseitig auszustechen und schaden auf diese Weise der gesamten Wirtschaft.

Anmerkung/Literatur

1) Mushtaq Khan (2009). Professor für Entwicklungsökonomie an der Universität von London.
http://www.nationmaster.com/graph/eco_gdp_percap:economy-gdp-per-capita&date=1961
 Di John, Jonathan und James Putzel (Juni 2009): »Political Settlements«. Issues Paper. Governance and Social Development Resource Centre. <http://www.gsdrc.org/docs/open/EIRS7.pdf>
 Chang, Ha Joon (2008): »Bad Samaritans«.
 Rivera, Temario C. (1994): *Landlords and Capitalists: Class, Family and State in Philippine Manufacturing*. University of the Philippines Press: Quezon City.
 Khan, Mushtaq H. (2006): »Governance and Development«. Paper presented at the Workshop on Governance and Development, DfID and World Bank, Dhaka.
 Amsden, Alice (1989): »Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization«. Oxford University Press: Oxford.

philippinen

Beispiele dreier Arten kapitalistischer, elitärer Familien in den Philippinen

Mit Landbesitz		Ohne Landbesitz		Chinesische Filipinos	
Familie	Unternehmen	Familie	Unternehmen	Familie	Unternehmen
Aboitiz	Mindanao Flour; Aboitiz Shipping	Alcantara	Iligan Cement	Campos, Jose Yao	United Laboratories
Araneta	Republic Flour Mills	Alvendia & Santos	Philacor	Chan	Sugarsteel Industries
Ayala/Zobel	Purefoods; Engineering Equipment Inc.	Concepcion	Concepcion Industries Inc.	Ching	Phil. Blooming Mills; La Suerte Cigar
Cojuangco	San Miguel; PLDT; Central Azucarera de Tarlac	Durano	Universal Cement	Chongson	General Rubber & Footwear
Elizalde	Tanduay Distillery; Elizalde Steel	Enrile	Royal Match Co.; Jaka Investments	Coseteng	Mariwasa
Escaler	Hi-cement; United Pulp & Paper	Floro	P. Floro & Sons	Dy	Mabuhay Textile
Jacinto	Iligan Integrated Steel	Francisco	Francisco Motors	Gokongwei	Universal Robina; Litton Mills
Madrigal	Rizal Cement	Guevara	Ma. Cristina Chemical; Mabuhay Vinyl	Lim, Patricio	Capital Garment; Filsyn
Ortigas	AG&P; Binalbagan-Isabela Sugar	Lirag	Lirag Textile	Ocampo Tan	Filipino Metals
Rufino	CC Unson; Bataan Pulp & Paper	Marcelo	Marcelo Steel	Palanca	La Tondena; Union Glass & Container
Soriano	San Miguel; Atlas Fertilizer; Ramitex; PICOP	Martel & Brimo	Armco-Marsteel	Roxas-Chua	Pacific Flour Mills
Sycip	Common-wealth Foods	Puyat	G. Puyat and Sons	Tan, Lucio	Fortune Tobacco
Yulo	Canlubang Auto Resources	Sarmiento	Vitarich	Uytengsu	General Milling
		Silverio	Delta Motors	Yao Ka Pho	Rubberworld
		Velasco	Republic Glass	Yujuico	General Textile

Quelle: Rivera, 1994: verschiedene Seiten