

Einflüsse von kleinbäuerlichen Organisationen auf die regionale Integration und das Wirtschaftswachstum in ländlichen Räumen am Beispiel von Chile

Thomas Barth

Inaugural-Dissertation
zur
Erlangung der Doktorwürde
der
Naturwissenschaftlich-Mathematischen Gesamtfakultät
der
Ruprecht-Karls-Universität
Heidelberg

vorgelegt von:

Dipl. Geograph Thomas Barth

aus: Heidelberg

Tag der mündlichen Prüfung: 15.06.2004

Thema:

**Einflüsse von kleinbäuerlichen Organisationen auf die regionale
Integration und das Wirtschaftswachstum in ländlichen Räumen
am Beispiel von Chile**

Gutachter:

Prof. Dr. Werner Mikus

Prof. Dr. Hans Gebhardt

Erklärung

Ich versichere, dass ich die vorliegende Doktorarbeit ohne Hilfe Dritter und ohne die Benutzung anderer als der angegebenen Quellen und Hilfsmittel angefertigt und die den benutzten Quellen wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht habe. Diese Arbeit hat in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner Prüfungsbehörde vorgelegen.

Östringen, 15.03.2004

Thomas Barth

Vorwort

Mein aufrichtiger und herzlicher Dank gilt an erster Stelle Herrn Professor Dr. Werner Mikus, der mich bereits seit meiner Studienzeit stetig gefördert hat und mir mit viel Geduld und wertvollen Diskussionen dabei half, diese Arbeit in Angriff zu nehmen und fertig zu stellen. Er verstand es, mit konstruktiver Kritik meine Phantasien in wissenschaftliche Bahnen zu lenken. Für dieses in mich gesetzte Vertrauen bin ich ihm besonders dankbar. Prof. Mikus eröffnete mir außerdem durch seine langjährige Erfahrung und seine exzellenten Kontakte zu Organisationen und Institutionen in Chile bereits im Jahre 1996 die Möglichkeit, an der Universidad de Chile und in der CEPAL zwei Praktika zu absolvieren, die meinen weiteren Werdegang maßgeblich beeinflussten. In diesem Zusammenhang möchte ich mich bei Terence Lee bedanken, der mir während meines Praktikums bei der CEPAL stets mit wissenschaftlichem und persönlichem Rat zur Seite stand und bei Prof. Gladys Armijo von der Universidad de Chile (Dpt. de Geografía), die durch anregende Diskussionen die Ergebnisse meiner Diplomarbeit über das Entwicklungspotential eines Armutsgebietes in der VI. Region positiv beeinflusste.

Im Jahre 1998 kehrte ich erneut nach Chile zurück und arbeitete bis 2000 als landwirtschaftlicher Berater für Kleinbauern und deren Organisationen. Dabei entstanden neue Kontakte zu staatlichen Förderinstitutionen wie beispielsweise INDAP, SAG, CORFO, SERCOTEC, FIA etc. sowie zu Kleinbauernorganisationen wie der Federación Sindical Campesina de Justicia y Trabajo de la Provincia Melipilla, MUCECH, Cooperativa Campesina La Estrella, Cooperativa Campesina Convento Viejo, COOPEUMO u.v.m. Des Weiteren arbeitete ich als Berater für das Landwirtschaftsministerium in dem regionalen Entwicklungsprojekt PRODECOP-Secano, das in Zusammenarbeit mit der Weltbank in ausgewählten Armutsgebieten durchgeführt wurde, und vertiefte dort meine Kontakte zur FAO und CEPAL, wo ich an mehreren internationalen Seminaren über die Entwicklung von Kleinbauern und Kleinbauernorganisationen teilnahm.

Eine entscheidende Voraussetzung für die Durchführung der vorliegenden Arbeit war jedoch die zweijährige Mitarbeit im Forschungsprojekt über Kleinbauernorganisationen und Netzwerke in Chile, das dankenswerterweise von der DFG finanziert und von Prof. Dr. W. Mikus geleitet wurde. Über diese Arbeit liegen bereits Publikationen vor (Mikus 2003; Mikus/Barth 2002; Mikus/Barth 2003a,b; vgl. S. 217). Vielmals möchte ich mich in diesem Zusammenhang bei den Hunderten von Mitgliedern und Leitern der befragten Kleinbauernorganisationen und den Vertretern staatlicher Stellen bedanken, die sich für meine oftmals langen und intensiven Befragungen Zeit nahmen und mir auf diese Weise Einblick in die Organisationskultur in Chile ermöglichten. Ohne ihre Kooperationsbereitschaft wäre die vorliegende Arbeit in diesem Umfang nicht möglich gewesen.

Ein herzliches Dankeschön gilt auch meinem Kollegen Ulaş Demirağ, mit dem ich grundlegende Diskussionen über theoretische Bezüge und praktische Erfahrungen austauschen konnte sowie Thorsten Schweizer und Christian Hentschke, die sich sehr hilfreich bei der Fertigstellung der Arbeit erwiesen.

Zu guter Letzt danke ich meiner Frau Paz Larios, die mich während der ganzen Schaffenszeit mit viel Verständnis und Liebe unterstützte und mir so den notwendigen Freiraum schuf, um diese umfangreiche Arbeit fertig zu stellen und natürlich meinen Eltern, welche mir jede erdenkliche Unterstützung zukommen ließen.

Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis der Tabellen	XIII
Verzeichnis der Abbildungen.....	XIV
Verzeichnis der Karten	XV
Verzeichnis der Bilder	XV
Verzeichnis der Abkürzungen.....	XVI
Zusammenfassung	XIX
Abstract	XXI
Resumen	XXIII
1 Einleitung	1
1.1 Problemstellung und Ziel der Arbeit.....	1
1.2 Auswahl der Untersuchungsregionen und empirische Datenerhebung	3
1.3 Aufbau der Arbeit.....	6
2 Theoretische Überlegungen.....	7
2.1 Festlegung des Entwicklungsbegriffes	7
2.2 Beispiele zu Entwicklungstheorien und Entwicklungskonzepten	15
2.2.1 Modernisierungs- und Dependenztheorien	16
2.2.2 Die Neue Institutionenökonomie.....	19
2.2.2.1 Organisationen, Institutionen und Netzwerke.....	20
2.2.2.2 Struktur und Handlung	26
2.2.2.3 Das Konzept des sozialen Kapitals	30
2.2.2.4 Das Prinzip der Hilfe zur Selbsthilfe.....	31
2.2.2.5 Macht, soziale Position und Vulnerabilität.....	32
2.2.3 Regionale Entwicklungsansätze.....	34

3	Rahmenbedingungen der landwirtschaftlichen Produktion Chiles	37
3.1	Agroökologische Determinanten	37
3.1.1	Klimageographische Grobgliederung	37
3.1.2	Homogene Gebietseinheiten	39
3.1.3	Potentiell landwirtschaftlich nutzbare Böden	42
3.1.4	Desertifikation	42
3.2	Die politisch-administrative Struktur und die wichtigsten Akteure	44
3.3	Bevölkerungsstruktur.....	46
3.3.1	Demographische Merkmale	47
3.3.2	Sozioökonomische Merkmale	49
3.3.3	Kulturelle Merkmale.....	52
3.4	Wirtschaftspolitische Charakteristika	56
3.5	Agrarstruktur.....	60
3.5.1	Historisch-politische Entwicklung der Besitzstruktur.....	60
3.5.2	Klassifizierung der landwirtschaftlichen Betriebe.....	66
3.5.3	Regionale Differenzierung der landwirtschaftlichen Produktion.....	71
3.5.4	Regionale Verteilung der landwirtschaftlichen Exporte	78
3.5.5	Modernisierungstendenzen in der Landwirtschaft	79
3.5.5.1	Technischer Fortschritt.....	79
3.5.5.2	Verflechtungs- und Integrationstendenzen.....	81
3.6	Makro- und mesoökonomische Steuerung der Landwirtschaft	82
3.7	Staatliche und private Förderorganisationen kleinbäuerlicher Landwirtschaft .	87
3.7.1	Das Landwirtschaftsministerium.....	87
3.7.1.1	Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (INDAP).....	87
3.7.1.2	Comisión Nacional de Riego (CNR).....	91

3.7.1.3	Fundación de Investigación Agropecuaria (FIA)	92
3.7.1.4	Comisión Nacional Forestal (CONAF)	93
3.7.1.5	Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIA).....	94
3.7.1.6	Servicio Agrícola y Ganadero (SAG).....	94
3.7.2	Ministerio de Planificación y Cooperación	95
3.7.2.1	Fondo Nacional de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS).....	95
3.7.2.2	Corporación Nacional de Desarrollo Indígena (CONADI)	96
3.7.3	Corporación de Fomento de la Producción (CORFO).....	96
3.7.4	Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC).....	97
3.7.5	Fundación Chile	98
3.7.6	Pro-Chile	99
3.7.7	Die katholische Kirche	99
3.7.8	Zusammenfassung.....	100
3.8	Globalisierung und sozioökonomische Integration.....	101
3.8.1	Multi- und bilaterale Abkommen	104
3.8.2	Weltbank	106
3.8.3	Internationale Bauernverbände	110
3.9	Überbetriebliche Organisationsformen der landwirtschaftlichen Betriebe unter besonderer Berücksichtigung der Kleinbauern	111
3.9.1	Gewerkschaften der Kleinbauern	112
3.9.1.1	Geschichtliche Entwicklung der Gewerkschaftsbewegung	112
3.9.1.2	Rechtliche Grundlagen der Gewerkschaften.....	116
3.9.2	Genossenschaften	117
3.9.2.1	Geschichtliche Entwicklung der Genossenschaften.....	117
3.9.2.2	Rechtliche Grundlagen der Genossenschaften.....	118
3.9.3	Gremiale Vereinigungen.....	120
3.9.3.1	Geschichtliche Entwicklung der gremialen Vereinigungen.....	120
3.9.3.2	Rechtliche Grundlage der gremialen Vereinigungen.....	121

3.9.4	Reine Unternehmensgesellschaften.....	122
3.9.4.1	Aktiengesellschaften (Sociedades Anónimas)	122
3.9.4.2	Gesellschaften mit beschränkter Haftung (Sociedades de Responsabilidad Limitada)	122
3.9.5	Agrargemeinschaften (Comunidades Agrícolas).....	123
3.9.6	Indigene Gemeinschaften	123
3.9.7	Lokale Organisationen	124
3.9.8	Horizontale produktbezogene Netzwerke.....	125
3.9.9	Dienstleistungsbezogene Netzwerke	125
4	Aktuelle Situation der Organisation des kleinbäuerlichen Sektors in Chile ..	126
4.1	Basisorganisationen.....	126
4.1.1	Räumliche Verteilung der Organisationsformen	126
4.1.2	Charakterisierung der Mitglieder der befragten Organisationen	128
4.1.2.1	Betriebliche Klassifizierung der Organisationsmitglieder.....	128
4.1.2.2	Regionale Größenverteilung der Mitgliederbetriebe.....	129
4.1.2.3	Eigentums- und Besitzverhältnisse	130
4.1.2.4	Ausbildungsniveau und Alter der Mitglieder	131
4.1.3	Gründungsimpuls der Organisationen	132
4.1.4	Gründungsziele der Organisationen	134
4.1.5	Entwicklung der Mitgliederzahlen	135
4.1.6	Ressourcenausstattung der Organisationen	138
4.1.7	Wirtschaftliche Aktivitäten der Organisationen	142
4.1.7.1	Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte.....	142
4.1.7.2	Beschaffung von Betriebsmitteln.....	145
4.1.7.3	Angebot von Dienstleistungen	146
4.1.8	Sozialkapital der Organisationen.....	149
4.1.8.1	Beziehung zwischen den Organisationen und ihren Mitgliedern.....	150
4.1.8.2	Beziehungen zu anderen Bauernorganisationen	151
4.1.8.3	Beziehungen zu staatlichen Organisationen	153

4.1.8.4	Beziehungen zu internationalen Organisationen.....	154
4.1.9	Zusammenfassung.....	155
4.2	Bauernverbände.....	155
4.2.1	Verbände der Mittel- und Großbauern.....	156
4.2.1.1	La Sociedad Nacional de Agricultura	156
4.2.1.2	Consortio Agrícola del Sur	157
4.2.1.3	Produktorientierte, spezialisierte Verbände.....	157
4.2.2	Verbände der Kleinbauern	158
4.2.2.1	Dachverband der Kleinbauerngenossenschaften	158
4.2.2.2	Dachverbände der Gewerkschaften.....	160
4.2.2.3	Dachverbände der Asociaciones Gremiales	161
4.2.2.4	Movimiento Unitario de Campesinos y Etnias de Chile (MUCECH).....	163
4.2.2.5	Ein Beispiel für neue Akteure: Agrupación de Organizaciones y Agricultores del Valle Central.....	165
4.2.3	Quantifizierung der aktuellen Situation der Organisation des landwirtschaftlichen Sektors.....	166
4.2.4	Bekanntheitsgrad der Dachverbände	168
4.2.5	Soziales Kapital der Dachverbände	172
4.3	Analyse des regionalen und nationalen Verflechtungsgrades der Bauern- organisationen.....	174
4.4	Charakterisierung und Schematisierung ausgewählter Netzwerke	175
4.4.1	Cooperativa Campesina Puelche: Produktion und Vermarktung von Gemüse	175
4.4.2	Cooperativa Campesina Las Zeberianas	179
4.4.3	Sindicato de Trabajadores Independientes Arroceros Los Huiques	181
4.4.4	Cooperativa Sol de Chile.....	182
4.4.5	Cooperativa Campesina Intercomunal Peumo (COOPEUMO)	185
4.4.6	Die Entwicklung der zentralen Milchsammelstellen in der X. Region	188
4.4.7	La Estrella: Probleme langfristiger Kooperation in Armutsgemeinden.....	191

5	Allgemeine Abschlussbetrachtungen	196
5.1	Faktoren der Entwicklung von Organisationen.....	196
5.2	Strategien zur Förderung assoziativer Strukturen.....	201
6	Literaturliste.....	205
7	Anhang	224
7.1	Fragebogen an die Mitglieder.....	224
7.2	Fragebogen an die Organisationsführung.....	226

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: Niederschlagsabhängigkeit der Erträge von Weizen und drei Weidegräsern in der Zentralzone	37
Tabelle 2: Entwicklung der Armutsverhältnisse im städtischen und ländlichen Raum im Zeitraum von 1990-2000	52
Tabelle 3: Beurteilung der Agrarreform durch die Organisationsführung in den drei Untersuchungsregionen	63
Tabelle 4: Entwicklung der Landbesitzverhältnisse in Chile von 1924 - 1985	65
Tabelle 5: Klassifizierung der landwirtschaftlichen Branchen nach Wettbewerbsfähigkeit	75
Tabelle 6: Zusammenfassende Darstellung der Anzahl, Fläche und der landwirtschaftlichen Produkte der klassifizierten Betriebe	76
Tabelle 7: Entwicklung des Exports land- und forstwirtschaftlicher Produkte nach Regionen (in Tausend US\$)	77
Tabelle 8: Veränderung des Exports land- und forstwirtschaftlicher Hauptprodukte nach Zonen (in Tausend US\$)	78
Tabelle 9: Anbaufläche, Gesamtproduktion und Hektarerträge von Mais und Weizen in Chile	79
Tabelle 10: Synoptische Darstellung der Förderinstitutionen und deren Aufgaben	103
Tabelle 11: Verteilung der Organisationsformen in den drei Untersuchungsregionen	126
Tabelle 12: Gründungszeitpunkt der identifizierten Organisationen	127
Tabelle 13: Typisierung der Mitglieder der Organisationen durch die Organisationsführung	129
Tabelle 14: Wirtschaftliche Ziele der Organisationen bei Gründung	134
Tabelle 15: Aktuelle Anzahl der Mitglieder	135
Tabelle 16: Von der Organisation festgelegte Entlassungsgründe	136
Tabelle 17: Veränderung der Mitgliederzahlen in den letzten fünf bzw. zehn Jahren (ohne Einbeziehung der comunidades agrícolas)	136
Tabelle 18: Von den Organisationen festgelegte Aufnahmebedingungen	137
Tabelle 19: Herkunft der finanziellen Ressourcen der Organisationen	139
Tabelle 20: Klassifizierung der Anzahl der Angestellten bei den Organisationen	141
Tabelle 21: Beurteilung der wirtschaftlichen Situation der befragten Organisation	141
Tabelle 22: Dienstleistungen zugunsten der Mitglieder der Organisationen	147
Tabelle 23: Nothilfe für die Mitglieder	149
Tabelle 24: Kontakte der befragten Organisationen zu anderen Bauernorganisationen	151
Tabelle 25: Initiierung der Beziehung zu einer anderen Bauernorganisation	152
Tabelle 26: Initiierung der Beziehung zwischen Organisationen und staatlichen Institutionen	153
Tabelle 27: Anzahl der Mitglieder der gewerkschaftlichen Dachverbände	160
Tabelle 28: Gesamtzahl der Organisationen und Mitglieder	166
Tabelle 29: Bekanntheitsgrad der Dachverbände unter der Organisationsführung und den Mitgliedern der Organisationen in der IV., VI. und X. Region	169

Tabelle 30: Beurteilung der Dachverbände durch die Mitglieder	170
Tabelle 31: Beurteilung der Dachverbände durch die Organisationsführung.....	169
Tabelle 32: Gründungszeitraum der befragten Milchsammelstellen in der X. Region	189

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1: Systemische Darstellung der Interaktion zwischen Kleinbauern und der Gesellschaft im internationalen Kontext.....	13
Abbildung 2: Netzwerke und Organisationen	22
Abbildung 3: Handlung und Struktur im zeitlichen Kontext	26
Abbildung 4: Potentiell landwirtschaftlich nutzbare Böden.....	41
Abbildung 5: Administrative Einheiten in Chile.....	44
Abbildung 6: Bevölkerungsverteilung in Chile nach Alter und Geschlecht (1999)	47
Abbildung 7: Männlichkeitsindex im verstäderten und ländlichen Raum nach Altersgruppen (1999).....	48
Abbildung 8: Verteilung der Arbeitskräfte in den Regionen Chiles nach Wirtschaftssektoren (2002).....	50
Abbildung 9: Entwicklung des BIP und der Arbeitslosenrate im Zeitraum von 1990 bis 1999	51
Abbildung 10: Klassifizierung landwirtschaftlicher Betriebe	67
Abbildung 11: Regionale Verteilung des landwirtschaftlichen BIP in Mio. Pesos (1997)	72
Abbildung 12: Veränderung der Bodennutzung in Chile (III. – X. Region) im Zeitraum 1987/88 - 1997/98.....	73
Abbildung 13: Funktionsbereich und Verflechtungen in der Nahrungsmittelwirtschaft	82
Abbildung 14: Konventionelles Dreiecksverhältnis zwischen den Kleinbauern, ihren Organisationen, der Beratungsfirma und INDAP	89
Abbildung 15: Die Weltbankgruppe.....	107
Abbildung 16: Regionale Betriebsgrößenverteilung der Mitgliederbetriebe	130
Abbildung 17: Vergleichende Darstellung der markt- und staatsinduzierten Impulse zur Organisationsgründung.....	133
Abbildung 18: Prozentuale Verteilung der Mitgliederzahlen.....	135
Abbildung 19: Vermarktungsstrategien der Organisationen.....	143
Abbildung 20: Beschaffung von Betriebsmitteln.....	145
Abbildung 21: Vergleich der Bewertung der dargebotenen Dienstleistungen durch die Organisationsführung und die Mitglieder (Relevanzkennzahl)	148
Abbildung 22: Vereinfachte Darstellung der Außenbeziehungen der Organisationen	149
Abbildung 23: Klassifizierung der Beziehungen unter den Organisationen	152
Abbildung 24: Prozentuale Entwicklung der Mitgliederzahlen der Gewerkschaftsverbände von 1969 bis 2001	161
Abbildung 25: Organigramm der Kleinbauernvertretungen.....	164

Abbildung 26: Anzahl und Organisationsform der von INDAP geförderten Organisationen	167
Abbildung 27: Diskursive Perzeptionsanalyse im regionalen Vergleich	171
Abbildung 28: Darstellung der uni- und bidirektionalen Beziehungen zwischen ausgewählten agrarpolitischen Entscheidungsträgern in Chile.....	173
Abbildung 29: Organisation der Produktion und Vermarktung von Gemüse.....	176
Abbildung 30: Modellhafte Darstellung eines Produktions- und Distributionssystems organisierter kleinbäuerlicher Betriebe	177
Abbildung 31: Organisationsstruktur und externe Beziehungen der Kleinbauerngenossenschaft COOPEUMO	187
Abbildung 32: Die Entwicklung der Organisation der Abnehmerbeziehungen zwischen milch-produzierenden Landwirten und den Großmolkereien in der X. Region Chiles	190

Verzeichnis der Karten

Karte 1: Darstellung der Untersuchungsregionen	5
Karte 2: Homogene Gebietseinheiten der VI. Region	40
Karte 3: Desertifikationsgrad in den einzelnen Kommunen der VI. Region	43
Karte 4: Verteilung klassifizierter landwirtschaftlicher Betriebe und deren Anteil an der landwirtschaftlichen Nutzfläche in den Regionen Chiles	68

Verzeichnis der Bilder

Bild 1: Gewächshaus der Cooperativa Campesina Las Zeberianas	179
Bild 2: Kundgebung in San Vicente de Tagua Tagua	182
Bild 3: Anbau von Ölbäumen in La Estrella.....	194

Verzeichnis der Abkürzungen

ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
Amerika	Amerikanischer Kontinent, bestehend aus Nord,- Zentral- und Südamerika
APEC	Area de Libre Comercio de las Américas
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
CAR	Comité de Asignación Regional para el fomento económico productivo
CEGE	Centro de Gestión
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CERA	Centro de Reforma Agraria
CESCO	Consejo Económico y Social Comunal
CIREN	Centro de Información de Recursos Naturales
CNR	Comisión Nacional de Riego
CONAF	Comisión Nacional Forestal
CONAMA	Comisión Nacional del Medio Ambiente
CORA	Corporación de la Reforma Agraria
CORFO	Corporación de Fomento
DED	Deutscher Entwicklungsdienst
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
FAO	Food and Agriculture Organization for the United Nations
FCM	Fondo Común Municipal
FIA	Fundación para la Innovación Agraria
FLACSO	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
FNDR	Fondo Nacional de Desarrollo Regional
FOB	Free on Bord
FOSIS	Fondo de Solidaridad e Inversión Social

FUCOA	Fundación de Comunicaciones, Capacitación y Cultura del Agro
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GTZ	Gesellschaft für technische Zusammenarbeit
ha	Hektar
ICSID	International Center for Settlement of Investment Disputes
ILADES	Instituto Latinoamericano de Estudios Sociales
INDAP	Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario
INE	Instituto Nacional de Estadísticas
INFOR	Instituto Forestal
INIA	Instituto de Investigaciones Agropecuarias
IOM	International Organization for Migration
IUCN	International Union for Conservation of Nature and Natural Resources
IWF	Internationaler Währungsfonds
km	Kilometer
MAPU	Movimiento de Acción Popular Unitaria
MIDEPLAN	Ministerio de Planificación y Cooperación
MIPE	Micro y pequeña empresa
NIÖ	Neue Institutionenökonomie
NRO	Nichtregierungs-Organisation
ODEPA	Oficina de Estudios y Políticas Agrarias
PDC	Partido Demócrata Cristiano
PECC	Pacific Economic Cooperation Council
PNUD	Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo
PPP	Public Private Partnership
PYME	Pequeña y micro empresa
SAG	Servicio Agrícola y Ganadero
SERCOTEC	Servicio de Cooperación Técnica
SII	Servicio de Impuestos Internos

UF	Unidades de Fomento
UNDP	United Nations Development Programme
WCED	World Commission on Environment and Development
WTO	World Trade Organization
ZMS	Zentrale Milchsammelstellen

Zusammenfassung

In den letzten Jahrzehnten kam es zu einer zunehmenden Internationalisierung des Handels. Der landwirtschaftliche Sektor nimmt dabei, wie es die Verhandlungen im Rahmen der WTO zeigen, eine Sonderstellung ein, da die führenden Industrienationen immense Haushaltsmittel in Form von Subventionen zur Aufrechterhaltung ihrer nationalen Landwirtschaft zur Verfügung stellen, obwohl im Allgemeinen die gesamtwirtschaftliche Bedeutung dieses Sektors für sie als gering anzusehen ist. Diese Diskrepanz lässt sich in hohem Maße darauf zurückführen, dass die Landwirte in den Industrieländern eine besonders gut organisierte Interessengruppe darstellen, die politisch einflussreich ist und es versteht, ihre Besitzstände zu verteidigen. Somit wird jedoch der freie Marktzugang, besonders für ärmere Länder und deren Landwirte, erheblich gestört. Um die nationale Landwirtschaft dennoch in den regulierten, internationalen Markt zu integrieren, sind sowohl biologische und mechanische als auch organisatorische Modernisierungsmaßnahmen durchzuführen. In Chile kann dies seit den 1970er Jahren beobachtet werden, wobei bis Anfang der 1990er Jahre vorrangig große und mittlere Betriebe von diesem Prozess profitierten. Seit der Demokratisierung kommt es jedoch zu einer verstärkten Einbeziehung der Kleinbauern, was sich in der Organisation auf einzelbetrieblicher Ebene und im Zusammenschluss in wirtschaftlich aktive Organisationen sowie auch in der Organisation auf der politisch-repräsentativen Ebene widerspiegelt. Darüber hinaus wurden die institutionellen Rahmenbedingungen den neuen spezifischen Anforderungen angepasst. Um diese Entwicklung zu analysieren, wurden netzwerkanalytische Methoden in Verbindung mit Aspekten aus der Neuen Institutionenökonomie angewandt und in der IV., VI. und X. Region sowie in der Hauptstadt Santiago 115 Basisorganisationen, 21 regionale, zehn nationale Dachverbände und 347 Mitglieder befragt. Bevor die Ergebnisse der Arbeit kurz vorgestellt werden, sind einige Erläuterungen zum Ablauf der Arbeit notwendig.

Nach einführenden Worten im ersten stehen im zweiten Kapitel entwicklungstheoretische Aspekte im Vordergrund. Besondere Aufmerksamkeit wird dabei der „Neuen Institutionenökonomie“ beigemessen. Weitere Themen sind die Rekursivität von Handlung und Struktur, das Konzept des sozialen Kapitals, die Rolle der Macht, die soziale Position und die Vulnerabilität sozialer Akteure.

Im dritten Kapitel werden die bestehenden Rahmenbedingungen für die landwirtschaftliche Produktion in Chile dargestellt und analysiert, um den Handlungsrahmen der Kleinbauern und ihrer Organisationen im nationalen Kontext herauszuarbeiten. Dabei werden sowohl agroökologische wie auch institutionelle und wirtschaftliche Parameter einbezogen, wobei vor allem den staatlichen Förderorganisationen und den überbetrieblichen Organisationsformen der landwirtschaftlichen Betriebe zentrale Bedeutung beigemessen wird.

Das vierte Kapitel ist der Präsentation der empirischen Daten gewidmet. Dabei werden die Charakteristika der untersuchten Kleinbauernorganisationen herausgearbeitet. Aspekte wie die räumliche Verteilung, der Gründungsimpuls, die Entwicklung der Mitgliederzahlen, die wirtschaftlichen Aktivitäten und im Be-

sonderen die Beziehungen der Organisationen untereinander und zu ihren Mitgliedern werden behandelt, wobei aus analytischen Gründen eine gesonderte Darstellung der Basisorganisationen und der Dachverbände erfolgt. Im letzten Kapitel werden die Faktoren der Entwicklung von Kleinbauernorganisationen aufgezeigt und Strategien zur Förderung assoziativer Strukturen und Konsequenzen für agrarpolitische Maßnahmen formuliert.

Der geschilderte Ablauf ermöglichte somit die Untersuchung der einzelnen Organisationsniveaus sowie des aktuellen institutionellen, wirtschaftlichen und ökologischen Handlungsrahmen und brachte die folgenden Ergebnisse:

Primär ist die rasche und direkte Umsetzung von Politiken zum Ausbau und zur Förderung traditioneller und moderner Organisationsstrukturen zu erwähnen, die zur teilweise erfolgreichen Integration der kleinbäuerlichen Landwirtschaft beitrugen. Als besonders positiv stellte sich dabei die Flexibilität der staatlichen Institutionen bei der Förderung regionaler Potentiale (Ausbau der Bewässerungsinfrastruktur, Aufforstung, neue landwirtschaftliche Produkte) zur Schaffung komparativer Wettbewerbsvorteile heraus. Darüber hinaus konnte eine konsequente Anwendung von Reformen beobachtet werden, die bis hin zum Personalwechsel führten, was als Eindämmung von sich abzeichnenden Korruptionsprozessen zu sehen ist. Als äußerst effektiv ist die Gründung und der Ausbau von zielgruppenspezifischen staatlichen Institutionen und die beginnende Koordination der Förderaktivitäten der einzelnen Institutionen auf mesoökonomischer Ebene hervorzuheben.

Als negativ ist die Tatsache zu nennen, dass die finanzielle und organisatorische Eigenständigkeit vieler untersuchter Organisationen noch nicht gewährleistet ist, so dass ohne weitere staatliche Förderung für die Organisationen keine Überlebenschance besteht. Dies kann oftmals im Zusammenhang mit nur unzureichend ausgearbeiteten landwirtschaftlichen Projekten gesehen werden, ist aber auch durch das Vorherrschen organisationsinterner Mängel wie der unsachgemäßen Auswahl der Mitglieder (adverse selection), Partizipations- und Vertrauensdefizite zwischen Führung und Mitgliedern bedingt, die bis zu Vertragsbrüchen (moral hazard) führen können. Vor allem der Mangel an professionellem und charismatischem, integrativ wirkendem Führungspersonal erwies auf allen Organisationsniveaus als großes Problem und stellt eine zentrale Herausforderung in der Zukunft dar.

Des Weiteren ist die Dominanz der Verantwortung der am Förderungsprozess aktiv beteiligten Beratungsfirmen und das Fortbestehen informeller, asymmetrischer Wirtschaftsbeziehungen der Kleinbauern im nationalen Markt durch z.T. peripheriebedingte Informationsdefizite herauszustellen. Als äußerst überraschend sind die extremen Schwächen bei der Interaktion zwischen Dach- und Basisorganisationen zu nennen, wobei die stark abweichenden Diskurse der beiden Organisationsniveaus bei ideologisch geprägten Themenbereichen, wie beispielsweise der Agrarreform, empirisch nachgewiesen werden konnten. In diesem Zusammenhang ist hervorzuheben, dass ein großer Teil der angeschlossenen Mitglieder ihre Repräsentanten und die dazugehörigen Organisationen nicht kennt und die Organisa-

tionsbewegung aus diesem Grund nicht als „bottom-up“ Bewegung bezeichnet werden kann. Der Mangel an „civic tradition“ unter der Bevölkerung im ländlichen Raum – besonders in Armutsgebieten - spielt dabei wahrscheinlich eine entscheidende Rolle.

Abschließend ist festzustellen, dass es bei der Abstimmung der nationalen Agrarpolitik zu negativen Überschneidungen zwischen mesoökonomischen Steuerungsmaßnahmen wie der Förderung von Organisationen mit spezifischer Produktionsausrichtung und liberalen Tendenzen (Zollabbau, Wegfallen der Stützpreise) vor allem bei der Entwicklung von Produktpreisen, beispielsweise von Milch und Getreide, kommen kann und dadurch die wirtschaftliche Konsolidierung der Organisationen trotz des Einsatzes nicht unrelevanter staatlicher Finanzmittel erschwert und behindert werden kann.

Abstract

In the last decade, an increasing internationalisation of trade can be observed, whereby the agricultural sector maintains a special importance, as the negotiations in the framework of the WTO clearly demonstrate. This is as a result of leading industrialized countries making enormous sums of financial resources available to subsidise their national agriculture programs, although this fact plays a subordinate role in the importance of whole national economies. This discrepancy is based on the relatively high level of the organization of farmer associations in these parts of the world. Furthermore, they orchestrate politically a lot of pull, and they have a very good understanding in defending their properties. Nevertheless, due to these circumstances, the free market access - especially for poorer countries and their farmers - is greatly unstable.

To achieve the integration of national agriculture against these obstacles into the regulated, international market, it is evident to take measures of biological, mechanical and also organizational modernization. These steps have been observed in Chile, since the 1970's, whereas, until the beginning of the 1990's, only medium and large farmers could profit by this process. However, due to democratisation, the government considered and integrated peasants into this process of modernization in incremental stages. This could be observed on a single, firm scale and in the creation of economically, active organizations, and, on the other hand, in the organization and consolidation of political and representative organization levels. Beyond that, the institutional conditions were modified and adjusted to these new specific requirements.

To analyse this development process scientifically, network-based approaches were combined with aspects of the New Institutional Economics. Furthermore, a survey was carried out in the IV., VI. and X. regions as well as the Capital, Santiago, where 115 basic organisations, twenty-one regional and ten national parent organisations, and 347 members were interviewed. Before presenting the results, it is necessary to make some remarks in regard to the structure of the present work of investigation.

After a brief introduction in the first chapter, the main topics in the second one are the definition of the notion development and the presentation of development theories, whereby the New Institutional Economics and their significance for the analysis of organisations and institutions constitute the centre of interest. In this context, basic themes concerning organisational development, as structure and action, are dealt with, besides the concept of social capital as well as comments about power, social position and vulnerability.

To demonstrate the framework of the action of the peasants and their organisations, the third chapter focuses on analysing the framework conditions of agricultural production in Chile, in addition to agro-ecological factors. Institutional and economical parameters are also taken into consideration. Special interest, nevertheless, will be given to the public organisations which foster agricultural development and the co-operative forms of agricultural enterprises.

In the fourth chapter, the personally drawn data were presented, and the main characteristics of the investigated peasant organisations are portrayed, whereby a separate analysis of the basic organisations and their national parent organisations are carried out. The focus of this investigation is the relationship between the organisations.

Finally, the results are summarized, and the factors of the development of peasant organisations are given as well as strategies for action to foster associative structures and agro-political effects.

The described structure made it possible to investigate the different levels of organisation, and the institutional, economical and ecological frame of action, with the following results:

Firstly, the direct realization of politics, which foster traditional as well as modern organization structures, supported to some extent the successful integration of small farmers into the market. Highly productive, this resulted in the flexibility of government organizations to stimulate regional potentials (irrigation systems, re-forestation, new agricultural products), and to generate comparative advantages.

Secondly, we observed a consequent application of reforms which not seldomly called for dismissals and could thus be interpreted as the containment of corruption processes. Extremely effective must be cited the foundation and consolidation of governmental institutions which showed a high degree of specification for targeted groups, and, last but not least, the commencement of the coordination of development activities of these institutions on a meso-economic level.

Thirdly, the fact that many investigated organizations have not yet reached a status of financial and organizational independency, so that the survival of these organizations is not guaranteed without further governmental support, stands out in a negative manner. Very often, this can be seen in the context of unprofessionally prepared projects and the prevalence of internal organizational defects as "adverse selection", deficits in participation, and confidence between principals and agents, which can

lead to the phenomenon, better known as “moral hazard“. The lack of professional, integrative and charismatic principals was especially identified as a problem at all organization levels, and this will present a prominent challenge in the future.

Furthermore, we must emphasize the dominant responsibility of private consultancies in the assistance process, and the maintenance of informal and asymmetric market relations that are often conditioned by a peripheral caused deficit of information. Most importantly are the extreme weak interactions between the parent organizations and their members, whereby it could be empirically proven that there exists a dispute between these two organization levels, especially with regard to ideological based themes, like the agrarian reform. In this context, it has to be pointed out that most of the members do not know the names of their parent organizations nor do they know their representatives. According to this deficit, it is difficult to call this farmer movement a bottom-up strategy. The scarcity of civic tradition among the population in rural regions – especially in regions with a high percentage of poverty – is probably one of the reasons for this deficit.

Finally, it has to be mentioned that we detected negative effects between meso-economic regulation mechanisms, as the promotion of peasant organizations with specific production lines, and liberal tendencies. In particular, the decline of the prices of milk and cereals can negatively affect the consolidation process of organizations in spite of the application of relevant sums of national financial resources.

Resumen

En las últimas décadas se observó una creciente internalización del comercio. En este contexto, no obstante, el sector agrícola ocupa - como demuestran las negociaciones en el marco de la OMC - una posición singular. Esto se debe a la actitud de las naciones industrializadas que ponen a disposición del sector agrícola, inmensas cantidades de su presupuesto, en forma de subsidios. El objetivo de este apoyo es la mantención de la agricultura, a pesar de que la importancia de este sector, para la macroeconomía, juega un rol insignificante. Esta discrepancia entre la mentalidad subsidiaria y la relevancia de este sector para la economía nacional se basa, en gran medida, en el hecho de que los agricultores disponen de organizaciones representativas de gran influencia política, quienes saben defender, masivamente, los intereses y activos de sus afiliados. De esta manera, se limita, para los países pobres y para sus agricultores, el libre acceso al mercado. Para lograr la inserción de la agricultura nacional, a pesar de lo antes mencionado, en el mercado internacional es menester de ejecutar medidas de modernización que abarquen los ámbitos biológicos, mecánicos y organizacional. En Chile se puede observar claramente este proceso desde los años 70. No obstante fueron, casi exclusivamente, las medianas y grandes unidades agrícolas, las que hasta los años 90, profitaron de este ajuste sectorial. Desde la democratización del país, sin embargo, se percibe una creciente inclusión de los pequeños agricultores. Esto se refleja en la organización a nivel individual y en la

agrupación en organizaciones económicas, como así también en la organización a nivel político-representativo. Más allá y para fomentar este proceso se ajustó el marco institucional a estos nuevos requerimientos específicos. Para poder analizar este desarrollo se aplicó el método de las redes sociales en combinación con aspectos de la Nueva Economía Institucional y se llevó a cabo una encuesta, en las regiones IV., VI., X. y en Santiago, dirigida a 115 organizaciones de base, a 21 federaciones regionales, a 10 confederaciones nacionales y a 347 miembros. Antes de esbozar los resultados es importante hacer algunas alusiones sobre la estructura del presente trabajo.

Después de la introducción del primer capítulo, se define la noción de desarrollo, se presentan teorías de desarrollo y se pone énfasis en la teoría de la nueva economía institucional y su significado para el análisis de las organizaciones e instituciones. Asimismo, se detallan temas importantes con respecto al desarrollo organizacional como son la relación entre la estructura y la acción, el concepto del capital social y lo relativo al poder, la posición social y la vulnerabilidad.

Para poder clarificar el marco de acción de los pequeños productores y de sus organizaciones en el contexto nacional se analiza, en el tercer capítulo, el marco relevante para la producción agraria en Chile. Eso implica determinantes agroecológicos y parámetros institucionales y económicos. No obstante, mayor interés presentan las organizaciones estatales de fomento y las formas de organización de las explotaciones agrícolas.

En el cuarto capítulo se exponen los datos propios y se clasifican las organizaciones campesinas investigadas. A este respecto se realiza un análisis separado de las organizaciones de bases y sus organizaciones de techo. Uno de los objetivos primordiales, en este contexto, es la caracterización de las relaciones entre las organizaciones.

Finalmente, se resumen los resultados y se detallan los factores de desarrollo de las organizaciones como así también las estrategias de acción para fomentar estructuras asociativas formulando consecuencias agropolíticas.

De esta manera el presente trabajo posibilitó la indagación de los diferentes niveles de organización como así también los actuales marcos de acción institucionales, económicos y ecológicos y dió como resultado lo siguiente:

En primer término, cabe mencionar la rápida implementación de políticas para el desarrollo y fomento de las estructuras tradicionales y modernas de organización, lo que se tradujo, parcialmente, en la integración de la pequeña agricultura. Asimismo, se destacó en forma positiva, la flexibilidad de las instituciones estatales en el ámbito del fomento de las potencialidades regionales (desarrollo de la infraestructura de regadío, reforestación, identificación de nuevos productos agrícolas) para la creación de ventajas comparativas. Por otro lado, se observó la aplicación consecuente de reformas que implicaron,

en varias ocasiones, la reestructuración del personal, aspecto que puede ser comprendido como la toma de medidas de control en contra de procesos iniciales de corrupción (pitueteo). Muy efectivo resultó también la fundación de nuevas instituciones y la consolidación de las ya existentes, para los distintos grupos sociales objetivos como así también la incipiente coordinación de las actividades de fomento de estas instituciones a nivel mesoeconómico.

Como aspecto negativo cabe mencionar que la gran mayoría de las organizaciones investigadas todavía no han alcanzado una autonomía financiera y organizativa. Es así que para estas organizaciones, sin el apoyo estatal, se dislumbra un vago futuro económico.

Esto debe ser contemplado, por una parte, en el contexto de proyectos agrícolas que carecen de un nivel profesional adecuado, que permitan garantizar un desarrollo económico sustentable a las organizaciones respectivas. Por otro lado, cabe destacar, la prevalencia de deficiencias internas de las organizaciones, como por ejemplo la selección inadecuada de sus miembros (adverse selection), el déficit en la participación y en la confianza entre los miembros y la directiva, aspectos que pueden llevar a una ruptura contractual (moral hazard) entre los actores de las organizaciones. Asimismo, se manifestó en todos los niveles organizativos la carencia de dirigentes profesionales y carismáticos que tengan la capacidad de generar efectos integrativos. Por ende, se destaca que la solución a este problema se presenta como un desafío clave para el futuro.

Otro punto negativo a mencionar es la actitud de las empresas consultoras que asumen, en muchos casos, demasiadas responsabilidades dentro de las organizaciones y limitan, de esta manera, la autonomía de éstas. Asimismo, el desarrollo de las organizaciones se ve obstaculizado tanto por la prevalencia de las relaciones económicas informales y asimétricas dentro del mercado nacional como por el déficit causado por su ubicación periférica.

Sorprendente resultó también observar las extremas debilidades existentes en la interacción entre las organizaciones de techo y de base. En este contexto se logró comprobar empíricamente los discursos divergentes entre ambos niveles organizacionales con respecto a temas ideológicos, como por ejemplo la reforma agraria. A este respecto, cabe destacar la falta de conocimiento que tienen la gran parte de los agricultores sobre sus organizaciones techo, hecho que imposibilita hablar sobre un movimiento organizacional de abajo (bottom-up). Como causa probable de esta situación se podría alegar a la carencia de la tradición cívica (civic tradition) en la población del ámbito rural, especialmente, en las regiones con altas tasas de pobreza e indigencia.

Para finalizar se ha de mencionar los conflictos que emergen entre la política agraria nacional y las medidas de fomento mesoeconómico, como por ejemplo el fomento de las organizaciones con rubros específicos y las tendencias liberales (rebaja de aranceles y disminución de las bandas de precios), las que se reflejan en el desarrollo negativo de los precios de productos, como por ejemplo en el caso de la

leche y de los granos. Es así como el desarrollo de las organizaciones se ve obstaculizado, a pesar de la existencia no irrelevantes de recursos financieros.

1 Einleitung

1.1 Problemstellung und Ziel der Arbeit

Chile, das Land mit der „geografía loca“, wie es liebevoll von seinen Bewohnern genannt wird, unterlag in den letzten Jahrzehnten einschneidenden Transformationsprozessen, die sich in allen Bereichen des gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Lebens niederschlugen. Seit mehr als zwei Jahrzehnten findet eine neoliberale Entwicklungspolitik Anwendung, die sich in den globalen Trend der beschleunigten Technologieentwicklung und in die neuen Formen internationaler Beziehungen einordnet. Die marktwirtschaftliche Orientierung führt hin zu einer flexiblen Verteilung von Ressourcen, was gleichzeitig eine Reform der Bedeutung der öffentlichen Hand erfordert; denn der Staat hat im Kontext der wirtschaftlichen Liberalisierung sowie der regionalen und internationalen Integration, der Privatisierung und der Deregulierung stetig an Machteinfluss verloren. Im Rahmen der Globalisierung von Wirtschaftsbeziehungen und der Liberalisierung der nationalen Wirtschaft entstanden zum Vorteil von Unternehmen neue regionale bzw. nationale und internationale Wirtschaftsverflechtungen, die es Chile in den letzten beiden Jahrzehnten ermöglichten, einen bedeutenden Fortschritt im Wachstum und in der Stabilisierung der nationalen makroökonomischen Entwicklung zu erzielen. Diese Tatsachen dürfen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Vorteile des wirtschaftlichen Aufschwungs vorrangig von höheren sozialen Schichten absorbiert wurden. Die Folgen mangelnder Umverteilung bzw. der Vernachlässigung der sozialen Gerechtigkeit im Sinne von Chancengleichheit sind augenscheinlich. Noch immer lebt mehr als ein Viertel der Bevölkerung Chiles unterhalb der Armutsgrenze, was eine soziale Polarisierung und somit die Marginalisierung bestimmter nationaler Bevölkerungssegmente zur Folge hat. Weiterhin ist anzumerken, dass der Großteil der wirtschaftlichen, administrativen und politischen Entscheidungsträger sowie ca. 40% der Gesamtbevölkerung auf die Región Metropolitana (Groß-Santiago) konzentriert sind, die somit einen deutlichen „Primacy-Index“ gegenüber den nächst kleineren Städten wie Concepción oder Valparaíso/Viña aufweist. Noch stärker kommen die sozioökonomischen und räumlichen Disparitäten bei einem Stadt-Land-Vergleich zum Vorschein, so dass nach wie vor, wenn auch in abgeschwächter Form, die Abwanderung der Landbevölkerung in die umliegenden Städte oder nach Santiago anhält. Der Prozess der Zuwanderung armer Bevölkerungsgruppen bedeutet jedoch für die städtischen Kommunen eine enorme finanzielle und soziale Belastung, der sie nicht gewachsen sind, wovon die Armutsviertel in ihrer Peripherie und die steigenden Kriminalitätsraten - vor allem in Santiago - Zeugnis ablegen. Im ländlichen Raum hingegen verursacht die Abwanderung vor allem der jüngeren und besser ausgebildeten Personen eine Überalterung der ländlichen Bevölkerung, wodurch oftmals Nachteile für die Kommunen entstehen.

Die Transformations- und Konzentrationsprozesse schlugen sich somit in allen Bereichen des wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Lebens des Landes nieder, wobei der landwirtschaftliche Sektor selbstverständlich nicht davon ausgenommen blieb. In den letzten Jahrzehnten formierten sich hoch

entwickelte, mit moderner Technologie ausgestattete und auf dem globalen Markt konkurrenzfähige Agrarbetriebe, die in krassem Gegensatz zu den traditionellen kleinbäuerlichen Familienbetrieben stehen, welche immerhin 86% der landwirtschaftlichen Betriebe ausmachen, und deren Zahl im Widerspruch zu vielen wissenschaftlichen sowie ideologisch beeinflussten Voraussagen von 262.000 im Jahre 1976 auf ca. 280.000 im Jahre 1997 anstieg (INE 1998).

Die wirtschaftliche Integration, bedingt durch den globalen Wettbewerb, verursacht einen stetig ansteigenden Einfluss exogener Faktoren auf die landwirtschaftliche Produktion und stellt somit immer höhere Anforderungen an die betreffenden Betriebsleiter. Gleichzeitig stehen vielerorts landwirtschaftliche Aktivitäten in direktem Zusammenhang mit landschaftszerstörenden Prozessen wie Bodenerosion und Desertifikation, die im schlimmsten Falle zur Gefährdung der natürlichen Ökosysteme führen. Dadurch gehen Produktionsgrundlagen verloren, so dass auf diese Weise die Verarmung eines Teils der Landbevölkerung forciert wird. Im Einzelnen sind die Rahmenbedingungen für die Landwirtschaft heute komplexer denn je. Es geht nicht mehr nur um die Produktion von Primärgütern, sondern es treten neue Herausforderungen wie die ökologische Nachhaltigkeit der Produktion und die Landschaftspflege hervor. Darüber hinaus sollte die Landwirtschaft einen Beitrag dazu leisten, die enormen regionalen Disparitäten in Chile abzuschwächen, indem der landwirtschaftlichen Produktion von Primärgütern regionale Weiterverarbeitungsindustrien nachgelagert werden (vertikale Integration), die Arbeitsplätze schaffen, positive Impulse für eine endogene Regionalentwicklung generieren und die bestehende Armut reduzieren. Diesen neuen Herausforderungen sind jedoch in der Regel traditionell geführte kleine und mittlere Betriebe aufgrund der mangelnden Ressourcenausstattung, des begrenzten Ressourcenzugangs sowie der oftmals unzureichenden Ausbildung der Betriebsleiter nicht gewachsen. Die verstärkte Organisation der Landwirte würde jedoch nach Ansicht einer Vielzahl von Autoren und internationalen Organisationen für die betreffende regionale Bevölkerung und somit auch für die Entwicklung des ländlichen Raumes entscheidende Vorteile mit sich bringen (Arnold/Rodriguez 1992; Barria et al. 1988; Busacker 1993; Cayota 1997; Denison 1991; FAO 1991, 1993, 1996; Potocnjak 1997; Rodriguez 1991, 1992; Riveros 1997 etc.).

Der Ausbau der Infrastruktur, Verbesserungen bei den Dienstleistungen sowie Weiter- und Fortbildungsmaßnahmen und ein effizienter Technologie- und Wissenstransfer im ländlichen Raum sind jedoch nicht ohne öffentliche Unterstützung zu erreichen. Aus diesem Grund spielt neben der persönlichen Motivation der ansässigen Bevölkerung und dem aktiven Engagement kommunaler und regionaler Körperschaften vor allem die Ausrichtung der nationalen Politik eine entscheidende Rolle für das Gelingen der Förderung der bäuerlichen Landwirtschaft und der endogenen Entwicklung des ländlichen Raumes in Chile. Dies bedeutet, dass trotz der genannten Vorteile des Ausbaus regionaler und kommunaler Organisationen und Netzwerke diese Konzepte die staatliche Regionalförderung nicht ersetzen, sondern nur ergänzen können.

Die zentralen Fragestellungen der vorliegenden Doktorarbeit beziehen sich auf die Bedeutung landwirtschaftlicher Organisationen und lassen sich auf die folgenden Punkte begrenzen:

- Welche Chancen bietet das bestehende neoliberale Wirtschaftssystem für den Ausbau und die Entwicklung von Bauernorganisationen neben anderen Organisationsformen im ländlichen Raum?
- Welche Organisationsformen sind z. Zt. unter den landwirtschaftlichen Akteuren vorherrschend und welche internen und externen Beziehungsstrukturen weisen sie auf?
- Welche öffentlichen Institutionen unterstützen die Förderung der bäuerlichen Landwirtschaft, und welche Mittel werden dafür ausgewiesen?
- Sind Bauernorganisationen in der Lage, bäuerliche Familienbetriebe in den nationalen und internationalen Markt zu integrieren?
- Welche exogenen und endogenen Faktoren fördern bzw. hemmen die Entwicklung von Kleinbauernorganisationen?
- Besteht für Kleinbauernorganisationen in Chile die Möglichkeit der Anwendung des Ansatzes zu einer Schaffung öffentlich-privater Partnerschaften?

1.2 Auswahl der Untersuchungsregionen und empirische Datenerhebung

Die empirische Datenerhebung wurde in drei ausgewählten Untersuchungsregionen (vgl. Karte 1) durchgeführt, die grundsätzlich unterschiedliche agroökologische sowie sozial- und wirtschaftsgeographische Merkmalsausprägungen aufweisen.

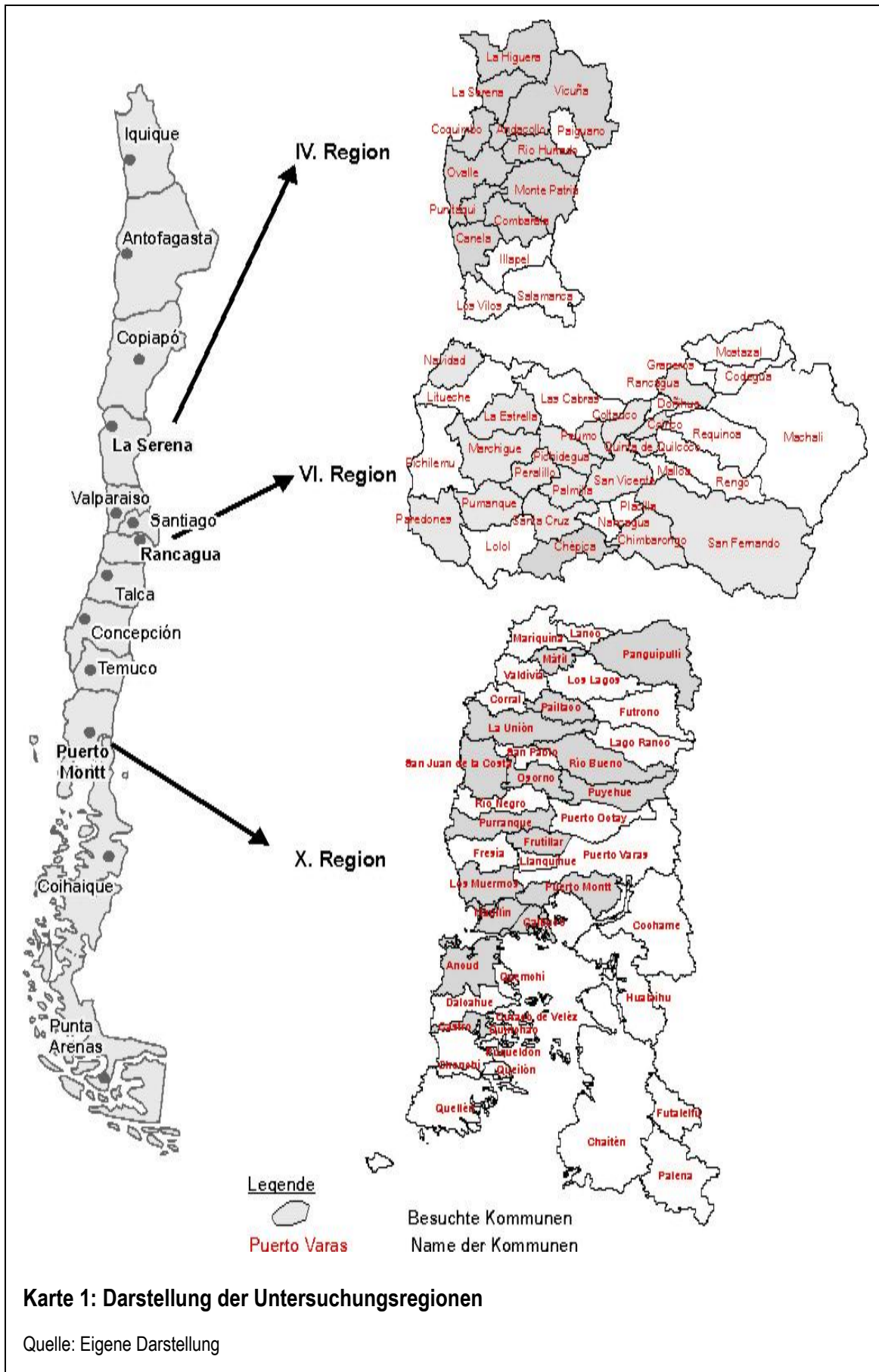
1. Das nördlichste Untersuchungsgebiet, die IV. Region (Región de Coquimbo), charakterisiert sich durch eine klimatisch bedingte intensive Bewässerungswirtschaft, die durch zahlreiche von Stauseen gespeiste Bewässerungskanäle ermöglicht wird. Die Hauptprodukte stellen „cash-crops“ wie Obst (Tafeltrauben) und Gemüse dar. Darüber hinaus ist diese Region das Zentrum der chilenischen Piscoproduktion (eine Art Traubenschnaps), die von zwei großen Genossenschaften, Cooperativa Capel und Control, dominiert wird. Daneben finden sich traditionelle auf den Regenfeldbau beschränkte Betriebe, die oftmals in den so genannten „comunidades agrícolas“ organisiert sind und auf Erbfolgen zurückgehen, die ihren Ursprung in der Kolonialzeit haben. Extensiver Anbau von Getreide und die Ziegenhaltung sowie die Herstellung von Ziegenkäse sind hier verbreitet.
2. Die VI. Region (Región del Libertador Bernardo O’Higgins), die südlich an die „Región Metropolitana“ (RM), den dominierenden Ballungsraum Chiles, anschließt, zeichnet sich durch enorme räumliche Disparitäten aus. In der hochproduktiven Zentralzone (Valle Central de Riego) ist, begünstigt durch ein mediterranes Klima, exzellente edaphische Voraussetzungen und gute Bewässerungsmöglichkeiten, der erfolgreiche Anbau zahlreicher Intensivkulturen von Obst und Gemüse sowie die Weinproduktion möglich. Dieser agrarwirtschaftliche Gunstraum unterscheidet sich somit stark von

dem im Westen in der Küstenkordillere gelegenen Regenfeldbaugebiet (Secano Costero und Interior), das zwar gewisse landwirtschaftliche Potentiale aufweist, aber im Allgemeinen durch den Anbau von traditionellen Körnerfrüchten (Weizen), die Schafzucht sowie einen relativ hohen Anteil an Subsistenzbetrieben gekennzeichnet ist.

3. Die X. Region (Región de los Lagos), in der ein feucht-gemäßigtes Klima herrscht, ist charakterisiert durch den Anbau von Getreide und Hackfrüchten und v. a. durch die Produktion von Milch. Im Jahr 2001 wurden in dieser Region etwa 66% der gesamten in Chile erzeugten Frischmilch an die Agroindustrie abgeliefert. Daneben treten noch kulturgeographische Besonderheiten hervor. Aufgrund der Kolonisation im 19. Jahrhundert finden sich zahlreiche Nachkommen deutscher Einwanderer und außerdem ein relativ hoher Prozentsatz an indigener Bevölkerung, die jedoch oftmals unter sehr ärmlichen Verhältnissen lebt.

Die empirische Datenerhebung wurde in den Kommunen der drei ausgewählten Untersuchungsregionen mit den dort operierenden Kleinbauernorganisationen sowie in Santiago durchgeführt, wobei sich die Befragungen sowohl an die Organisationsführung als auch an die Mitglieder der Organisationen richteten. Der Fragebogen an die Organisationsführung (vgl. Kapitel 7.2) beinhaltet Fragen bezüglich der Organisationsform, des vertikalen Integrationsgrades, der Produktpalette bzw. der Produktionsorientierung und des Produktionsvolumens. Der Fragebogen an die Mitglieder (auf Betriebsebene an die Haushaltsvorstände gerichtet, vgl. Kapitel 7.1) beinhaltet insbesondere Fragen bezüglich der sozioökonomischen und demographischen Charakteristika, des Zugangs zu Produktionsfaktoren, des monetären Einkommens usw. Darüber hinaus wurden, um den Anforderungen der Netzwerkanalyse gerecht zu werden und die nach außen gerichteten Beziehungen zu erfassen, spezifische Fragen gestellt, um die bestehenden Beziehungsstrukturen aufzudecken. Interviews mit Schlüsselpersonen (Bürgermeister, Gemeinderäte, Zwischenhändler usw.) in den betreffenden Regionen bezüglich der spezifischen Fragestellungen zu Interaktionssystemen in Netzwerken ergänzten die Untersuchungen.

Die empirische Datenerhebung wurde aufgrund der klimatischen Bedingungen in der X. Region begonnen, Anfang Juni mit den Befragungen in der VI. Region und im September in der IV. Region fortgesetzt. Auf diese Weise wurden in den drei Regionen 115 Basisorganisationen, 347 Mitglieder, 21 regionale und zehn nationale Dachverbände befragt. Die statistische Auswertung der gewonnenen Daten erfolgte mit der Software SPSS. Auswertungen jedoch, die im Zusammenhang mit der Netzwerkanalyse standen, wurden unter Zuhilfenahme der Software „UCINET“ und „Pajek“ durchgeführt, da diese an die spezifischen Anforderungen der Arbeitsmethode optimal angepasst sind. Dadurch war eine wissenschaftliche Auswertung und übersichtliche Darstellung der gewonnenen Ergebnisse, die als empirische Datengrundlage für die Durchführung der anschließenden Arbeitsphasen dienen, gewährleistet.



1.3 Aufbau der Arbeit

Nach der Einführung in die allgemeine Problematik steht im zweiten Kapitel die Herstellung theoretischer Bezüge im Zentrum des Interesses. Darin einbezogen ist die Definition des Entwicklungsbegriffes sowie die Darstellung von Entwicklungstheorien, wobei in besonderem Maße auf die „Neue Institutionenökonomie“ eingegangen und versucht wird, ihre Bedeutung für die Analyse von Organisationen und Institutionen herauszustellen. Dabei werden grundlegende Themen wie die viel diskutierte Verbindung zwischen Struktur und Handlung, das Konzept des sozialen Kapitals wie auch Anmerkungen über Macht, soziale Position und Vulnerabilität erörtert und in Verbindung zur Organisationsentwicklung gebracht. In diesem Zusammenhang werden die einzelnen Standpunkte gegeneinander abgegrenzt, aber auch in Verbindung gesetzt, denn die Ideologisierung der unterschiedlichen Theorien in der Vergangenheit steht einer in den letzten Jahren immer offensichtlicheren Synthese im Wege und behindert die erfolgreiche Umsetzung von Entwicklungskonzepten. So wird der Versuch unternommen, Brücken zwischen den einzelnen Theorien und daraus abgeleiteten Strategien zu schlagen, um dadurch ihren Erklärungsgehalt und ihre Anwendbarkeit zu erhöhen.

Das dritte Kapitel dient der Darstellung der bestehenden Rahmenbedingungen für die landwirtschaftliche Produktion in Chile, wobei agroökologische Determinanten ebenso wie institutionelle und wirtschaftliche Parameter Berücksichtigung finden. Besonderes Interesse gilt dabei den staatlichen Förderorganisationen und den überbetrieblichen Organisationsformen der landwirtschaftlichen Betriebe, die darüber hinaus aus geschichtlicher Perspektive analysiert werden. Diese Schritte sind notwendig, um den Handlungsrahmen der Kleinbauern und ihrer Organisationen im nationalen Kontext aufzuzeigen.

Im vierten Kapitel werden die selbst gewonnenen Daten präsentiert und die grundlegenden Charakteristika der untersuchten Kleinbauernorganisationen herausgestellt, wobei eine gesonderte Analyse der Basisorganisationen und der nationalen Dachverbände durchgeführt wird. Zentrale Bedeutung wird dabei den Beziehungen der Organisationen beigemessen.

Zum Abschluss der Arbeit werden die Ergebnisse zusammengefasst, die Faktoren der Entwicklung von Kleinbauernorganisationen aufgezeigt sowie Handlungsstrategien zur Förderung assoziativer Strukturen formuliert, in denen die Maßnahmen der einzelnen Bereiche ihrer Priorität nach aufgenommen werden. Dabei wird das partizipatorische, d.h. von unten getragene selbstverantwortliche Engagement der Bauernorganisationen als wichtiger Beitrag für eine endogene Regionalentwicklung hervorgehoben. Abschließend werden Konsequenzen für agrarpolitische Maßnahmen formuliert.

2 Theoretische Überlegungen

2.1 Festlegung des Entwicklungsbegriffes

Das Ökosystem Erde mit all seinen belebten und unbelebten Komponenten ist natürlichen Regeln und Gesetzmäßigkeiten unterworfen und stellt ein thermodynamisches System dar, dessen Materialkreislauf geschlossen ist. Seit dem Aufstieg der Menschheit und dem damit einhergegangenen Aneignungsprozess kamen unterschiedliche Entwicklungsmodelle zur Anwendung. Dafür wurden Regeln entworfen, die das gesellschaftliche und wirtschaftliche Leben - also auch die Zuteilung von Ressourcen - sinnvoll und effizient gestalten sollten. Während die anfänglichen Modelle, z.B. der Jäger und Sammler, den natürlichen Gesetzmäßigkeiten unterworfen und somit von diesen reguliert wurden, kam es im Laufe der Zeit v.a. durch die Entwicklung und Anwendung von Technologien zu einer zunehmenden Überlagerung natürlicher durch anthropogene Regeln. Daraus ging das derzeit dominierende Entwicklungsmodell hervor, das hauptsächlich von den westlichen Staaten propagiert wurde, die auch den Großteil der Regeln für dieses Spiel formal institutionalisierten¹ und zum gegenwärtigen Zeitpunkt die Mehrzahl der erfolgreichsten Akteure² auf dem internationalen Parkett haben. Typische Merkmale sind die scheinbar absolute Dominanz über die Natur und ein Wirtschaftssystem, das zum Funktionieren stetes Wirtschaftswachstum benötigt, was – bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt - mit dem Verbrauch natürlicher Ressourcen verbunden ist. Die Industrienationen des Nordens sind dabei die Gewinner und gelten landläufig als die entwickelten Staaten, im Gegensatz zu den unterentwickelten Staaten des Südens. Unterentwicklung bezeichnet in diesem Zusammenhang einen Entwicklungszustand unterhalb eines Standards. Als „Entdecker“ der Entwicklungsländer gilt der US-amerikanische Präsident Truman, der im Jahre 1949 in einer Regierungserklärung den größten Teil der Welt zu unterentwickelten Gebieten, sprich zu Entwicklungsländern, erklärte. Darauf aufbauend setzte eine intensive wissenschaftliche Diskussion über Ursachen der Ungleichverteilung und der Unterentwicklung dieser Länder ein, die bis heute sehr stark von politischen Ideen geprägt ist bzw. Ideologien wissenschaftlich zu untermauern versucht. Entwicklung wird dabei als ein in den verschiedensten Zusammenhängen verwendeter, entsprechend vieldeutiger, definitorisch kaum exakt erfassbarer und dem Meinungs- und Ideologiestreit ent-rückter Begriff angesehen (Nohlen/Nuscheler 1993: 56).

Neben den wachsenden ökonomischen Ungleichheiten sind weiterhin die ökologischen Kollateralschäden des dominierenden Entwicklungsmodells nicht zu unterschätzen. Die ersten Kritiker, die auf die Inkompatibilität zwischen geschlossenem System und unbegrenztem Wachstum auf eindringliche Wei-

¹ Diese haben als Erste die Regeln erkannt, sie verstanden und anschließend für ihren Zweck genutzt.

² Je nach Analyseebene können dies Organisationen (Unternehmen, Staaten etc.) und/oder Individuen sein.

se hingewiesen haben, waren Meadows et al. (1972). Sie versuchten einer breiten Öffentlichkeit klarzumachen, dass eine Trendfortschreibung des beispiellosen Wachstums der 1950er und 1960er Jahre in weniger als hundert Jahren in eine Katastrophe führen würde. Hauptziele des von ihnen entwickelten Modells waren *„to investigate five major trends of global concern – accelerating industrialization, rapid population growth, widespread malnutrition, depletion of nonrenewable resources, and a deterioration environment“* (idem: 21). Diese Arbeit trug zweifellos dazu bei, dass der Umweltschutz ernsthaft in Angriff genommen wurde. Doch in den folgenden Jahren rückte die Welt immer weiter von den vorhergesagten Katastrophenszenarien ab. Sobald die Preise für Öl und Gas stiegen, folgten gewaltige Explorationsanstrengungen und zugleich Einsparungsmaßnahmen, so dass sich bereits in den 1980er Jahren die Bedingungen verändert hatten. Ausgehend von den USA wurde der Optimismus zur Bürgerpflicht erhoben, Pessimisten wurden geächtet und Organisationen wie dem Club of Rome wurde das Image der Schwarzmalerei angehängt. Politisch war diese Zeit durch einen Rechtsruck geprägt, wobei Reagan und Thatcher als globale Leitfiguren nachhaltig dafür Sorge trugen, dass der Staat „out“ und die Privatwirtschaft „in“ wurden³. Die wirtschaftlichen Erfolge der Industrienationen und der asiatischen „Tigerstaaten“ galten dabei als Kronzeugen marktwirtschaftlicher Effizienz. Auch ökologisch sah sich die Lehre vom freien Markt gerechtfertigt. Der Umweltschutz im Westen zeigte erste vorzeigbare Erfolge, während im Osten, in den ehemaligen kommunistischen Planwirtschaften, tagtäglich neue ökologische Katastrophen an die Öffentlichkeit gelangten. Die Kehrseite dieses Entwicklungsprozesses stellen jedoch die immerhin 2,8 Milliarden Menschen dar, die weniger als zwei Dollar pro Tag zur Verfügung haben (Weltbank 2000). Die Gegensätze zwischen Arm und Reich sind dabei sowohl auf globaler (Nord-Süd) als auch auf staatlicher Ebene zu beobachten⁴, wobei die soziale Polarisierung der nationalen Bevölkerungen besonders in Lateinamerika von jeher ein gravierendes Problem darstellt.

Ohne weiter auf diese Aussagen einzugehen, wird Entwicklung im Folgenden als multikausaler Prozess verstanden, bei dem auf der Makroebene ein komplexes Zusammenspiel zwischen Ökosystem (belebte und unbelebte Umwelt), Sozialsystem (Gesellschaft, Staat, Politik) und Wirtschaftssystem (Extraktion, Produktion, Transformation, Transfer) zu beobachten ist, das wiederum von der Mikroebene, den handelnden Individuen beeinflusst wird bzw. diese in großem Maße beeinflusst. Anhand von ausgewählten Definitionsbeispielen wird des Weiteren der Versuch unternommen, die unterschiedlichen Reichweiten und Annahmen der in der Literatur vorhandenen Entwicklungsbegriffe exemplarisch wiederzugeben, so

³ Dies wurde von internationalen Organisationen, wie z.B. dem IWF, übernommen, wie Stiglitz (2002: 31) betont: *„Die keynesianische Einstellung des IWF, die Marktversagen und die Rolle des Staates bei der Schaffung von Arbeitsplätzen betonte, wurde in den achtziger Jahren durch das Mantra der freien Marktwirtschaft ersetzt, das als Teil des neuen Washington Consensus eine völlig neue Herangehensweise an Fragen der wirtschaftlichen Entwicklung und Stabilisierung signalisierte“*. Auf der anderen Seite lassen offizielle Untersuchungen der Weltbank die Tatsache, dass die nationalisierten kupferproduzierenden Unternehmen die Hälfte der chilenischen Exportgewinne einfahren, unerwähnt (Chomsky 2001: 42).

⁴ Manche Länder, wie z.B. Brasilien, vereinen auf groteske Weise innerhalb der nationalen Grenzen den Reichtum der ersten und die Armut der IV. Welt.

dass es abschließend möglich sein wird, die Definition des Entwicklungsbegriffes, wie er der vorliegenden Arbeit zugrunde liegt, vorzustellen.

Eine wichtige sozio-ökonomische Definition stammt von Rauch (1996: 16). Er definiert Entwicklung als *„Prozess der zunehmenden bzw. anhaltenden Fähigkeit von Armutgruppen, ihre vordringlichsten Probleme in möglichst hohem Maße aus eigener Kraft und auf Dauer zu lösen“*. Der Inhalt spiegelt kurz und prägnant die Richtlinien bundesdeutscher Entwicklungshilfeorganisationen (BMZ, GTZ) wider, wobei Konzepte wie Hilfe zur Selbsthilfe, Armutsbezug und Nachhaltigkeit zum Ausdruck kommen. Die Definition ist jedoch sehr eng gefasst und bezieht sich lediglich auf „die Armen“, also auf eine Teilgruppe, und nicht auf die gesamte Gesellschaft. Dies ist eventuell im Kontext der allgemeinen Vorgaben der Entwicklungszusammenarbeit zu sehen, die in der Vergangenheit vorrangig die Verbesserung der Lebensbedingungen ärmerer Bevölkerungsgruppen durch asset-creation und weniger die Entwicklung der Gesellschaften (Staaten) in den Vordergrund stellten. In den letzten Jahren ist jedoch eine Hinwendung der Entwicklungszusammenarbeit auf die *„Schaffung von Strukturen (.zu beobachten.), die Zielgruppen Zugang zu Ressourcen ermöglichen oder Wachstum fördern“* (Müller-Böker 2001: 2).

Die Definition von Nohlen/Nuscheler (1993: 55-75) ist weiter gefasst. Sie definieren Entwicklung anhand der fünf Elemente: Wachstum, Arbeit, Gleichheit/Gerechtigkeit, Partizipation und Unabhängigkeit („magisches Fünfeck der Entwicklung“). Das Fehlen der ökologischen Komponente im Sinne von nachhaltiger Entwicklung bemängeln sie (idem: 74) selbst, weil *„Entwicklung, wie sie auch immer definiert werden mag, bei einer fortschreitenden Zerstörung der natürlichen Lebensgrundlagen selbstzerstörerische Wirkung hat. Boden, Wasser und Luft sind Grundlagen allen Lebens“*.

Eine ähnliche, wenn auch gekürzte Formel verwendet Nijkamp (1990). Er nennt als die drei Grundziele von Entwicklung: Wirtschaftswachstum, soziale Gerechtigkeit im Sinne von Chancengleichheit und die dauerhafte Erhaltung der natürlichen Umwelt und bezieht somit die ökologische Nachhaltigkeit explizit in seine Konzeption mit ein. Während Nijkamp jedoch lediglich regionale Entwicklung beschreibt, beziehen Nohlen/Nuscheler ihren Entwicklungsbegriff unter Berücksichtigung des Elements „Unabhängigkeit“ auf die nationale Ebene, also auf Staaten. Die Elemente Arbeit, Gleichheit/Gerechtigkeit und Partizipation müssten nach Nijkamp (1990) bei der Beachtung sozialer Gerechtigkeit im Sinne von Chancengleichheit nicht explizit genannt werden, da sie lediglich Attribute dessen darstellen, was unter sozialer Gerechtigkeit verstanden werden kann, nämlich: das gleiche Recht für alle Bürger eines Staates auf Gerechtigkeit, Arbeit und somit auf aktive Teilnahme am gesellschaftlichen Leben, d.h. Partizipation. Demnach ergibt sich Entwicklung aus dem Zusammenwirken der folgenden Faktoren: Wachstum, soziale Gerechtigkeit, dauerhafte Erhaltung der natürlichen Umwelt innerhalb (national-) staatlicher Grenzen. Nachfolgend werden nun die die Entwicklung determinierenden Faktoren im Einzelnen erläutert.

Unter Wachstum soll im Rahmen dieser Arbeit nicht nur materielles, sondern auch persönliches, kulturelles Wachstum etc. verstanden werden. Aus Gründen der Übersichtlichkeit wird hier jedoch lediglich der Begriff des Wirtschaftswachstums mit Inhalten versehen. Das Wirtschaftswachstum ist der Motor für den Zuwachs an Gütern und somit die Basis für den materiellen Wohlstand einer Gesellschaft. Wie dieses Wirtschaftswachstum ermöglicht bzw. entfesselt werden kann, ist ein viel diskutiertes Problem. Verallgemeinerungen, die oftmals auf Ideologien anstatt auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen, erleichtern dabei die Suche keinesfalls. Aus der klassischen und neoklassischen Wirtschaftslehre stammt die Annahme, dass der Marktmechanismus die effizienteste Methode zur Durchführung ökonomischer Transaktionen und zur Koordinierung ökonomischer Aktivitäten darstellt und somit der Markt für den wirtschaftlichen Aufschwung der Industrieländer in der Vergangenheit verantwortlich war. Diese simplifizierende Darstellung eines äußerst komplexen Sachverhaltes wird jedoch seit geraumer Zeit kritisiert: *„In short, the basic features of modern economic activity point to the importance of coordination mechanisms alternative to markets. Indeed, the history of twentieth-century capitalism demonstrates that nation-states have different trajectories of capitalist development, in which there is considerable variation in the role of markets and other institutional arrangements as coordinating mechanisms”* (Hollingsworth/Boyer 1997a: 2). Die Abschottung des US-amerikanischen Stahlmarktes im Jahre 2002 stellt dabei eines von vielen Beispielen für die mächtige Hand des Staates bei der Sicherung nationaler Wirtschaftsinteressen dar, die der unsichtbaren Hand des Marktes entglitten. Der Markt stellt somit zwar einen effizienten Mechanismus dar, um wirtschaftliche Wachstumsprozesse zu entfesseln und zu koordinieren. Er ist jedoch eingebettet in die institutionelle Struktur der einzelnen Gesellschaften.

Die vorrangigste Aufgabe des Wirtschaftswachstums ist das Erreichen eines gewünschten materiellen Status quo für eine Gesellschaft, wobei sich die Frage stellt, ob Wirtschaftswachstum allein gesellschaftliche Probleme wie Armut in einem Land beheben kann. Stiglitz (2002: 104) bemerkt hierzu: *„In gewisser Hinsicht ist die Debatte um Wachstum und Armut sinnlos. Schließlich sind fast alle davon überzeugt, dass Wachstum eine wichtige Rolle spielt“*. Denn die Beseitigung der Armut erfordert finanzielle Mittel, die nur durch Wachstum langfristig zur Verfügung gestellt werden können. Die somit bestehende Korrelation zwischen Wachstum und Armutsverringerung beweist jedoch nicht, dass gleichzeitig die Annahme der „Trickle-Down-Theorie“⁵ auch richtig ist. Denn genauso wenig wie das Wirtschaftswachstum (verschiedener Länder) vom gesellschaftlichen, politischen und kulturellen Kontext (in den es eingebettet ist) abgekoppelt analysiert werden kann, sind die Erfolge einiger Staaten bei der Armutsbekämpfung monokausal zu bewerten⁶. Der Vergleich asiatischer Volkswirtschaften mit denen Lateiname-

⁵ Darunter wird ein Durchsickern von Einkommens- und Wachstumseffekten von oben nach unten verstanden. Vgl. Lewis (1954); Kuznets (1955).

⁶ In den letzten Jahren konnten vor allem China und Thailand größere Erfolge bei der Armutsbekämpfung verzeichnen. Daraus wird schließlich auch nicht gefolgert, dass Kommunismus, versehen mit Ansätzen zur Marktwirtschaft, das Problem der Armut am besten zu lösen hilft.

rikas zeigt dabei deutliche Unterschiede besonders im Hinblick auf die Verteilung des Reichtums, was durch den Gini-Index ausgedrückt wird. Diese Unterschiede lassen sich nicht auf den „Trickle-Down-Prozess“ zurückführen, sondern gehen eindeutig auf institutionelle Arrangements zwischen den beteiligten Akteuren innerhalb der Staaten zurück. Die vorherrschende Auffassung in neoliberalen Kreisen ist es, dass eine gerechte Verteilung der erwirtschafteten Güter am besten durch den Markt geregelt werde: *„Man solle den Markt nur machen lassen, er würde schon für sich selbst und für die Gerechtigkeit sorgen, indem er jedem Menschen das gebe, was ihm zustehe, weil doch vernünftigerweise niemand mehr zustehen könne, als er für seine Talente, Leistungen und Fähigkeiten auf dem Markt erhalten werde“*⁷ (Nozick 1974 in Kersting 2000: 66). Ähnlich formuliert es Hayek (1981: 95): Der Begriff soziale Gerechtigkeit *„vermittelt vielleicht eine etwas bessere Vorstellung davon, was er bedeuten kann. Und er zeigt zugleich, warum er nicht auf die Ergebnisse einer Marktwirtschaft angewendet werden kann: Es kann keine austeilende Gerechtigkeit geben, wo niemand etwas austeiht“*. Der Begriff Gerechtigkeit ist laut Hayek allein auf individuelles menschliches Handeln anwendbar. Der Markt ist somit kein moralisches System, d.h. seine Distributionsleistungen sind weder gerecht noch ungerecht, da er nicht zuständig ist. Vor dem Hintergrund der globalen Armut bekommen diese Aussagen jedoch einen bitteren, ja polemischen Beigeschmack und können nicht als ernst zu nehmendes analytisches Konzept, sondern sollten als „politische Kampfsemantik“ (Türk 1999: 45) neoliberaler Hardliner bezeichnet werden. Darüber hinaus widerspricht diese Auffassung der Annahme der Gesellschaft als Kooperationsystem, welches die Wirtschaftssubjekte in einen arbeitsteilig organisierten Produktionsprozess integriert. Rawls (1998: 74) erwähnt *„die Idee der Gesellschaft als eines fairen Systems sozialer Kooperation zwischen freien und gleichen Personen, die als lebenslang uneingeschränkt kooperative Mitglieder einer Gesellschaft betrachtet werden“*. Aus diesem Grund entstehen Verteilungsprobleme, denn den teilnehmenden Menschen ist es nicht gleichgültig, wie die kooperativ erwirtschafteten Erträge verteilt werden. Dabei wird die Fairness als ein wichtiges Element des Gesellschaftsvertrages angesehen. Des Weiteren sieht Rawls (1975) die Gesellschaft als jene Kooperationsform zu wechselseitigem Vorteil, die sich jedoch auch mit Konflikten mischt. Kooperativ ist die Gesellschaft, insofern sie für jeden ein besseres Leben ermöglicht, konfliktuell, weil jeder einen möglichst großen Nutzen sucht, sich vor den anfallenden Lasten dagegen drückt. In dieser Situation obliegt der Gerechtigkeit die Aufgabe, die Vorteile und die Lasten der gemeinsamen Arbeit festzulegen. Die Produktion und die *„gesellschaftliche Verteilungsagentur ist menschlichen Ursprungs; die Normen und institutionellen Raster ihres Verteilungshandelns fielen nicht vom Himmel, sondern sind gesellschaftliche Erfindungen und daher begründungsbedürftig“* (Kersting 2000: 65).

⁷ Diese Aussage belegt Tendenzen zu Verallgemeinerungen in den klassischen Wirtschaftstheorien. Sie präsentieren Lösungen für Probleme, indem sie die Probleme verneinen. Ein Beispiel: Ein Mensch, der in den Slums von Santiago und einer, der in eine europäische Oberschichtfamilie geboren wird, haben beide innerhalb des Marktes die gleichen Ausgangspositionen und folglich die gleichen Chancen. Um diese Aussage uneingeschränkt zu bejahen, bedarf es sehr viel Abstraktionsvermögens.

Gerechtigkeit nach der Theorie von Rawls soll hier nicht als gegeben, sondern als zu erreichender Idealzustand verstanden werden, der gegenwärtig am ehesten in den europäischen Staaten zu einem gewissen Maße verwirklicht ist. Ebenso wie der Rawlssche Urzustand stellt die Gerechtigkeit somit ein gedankliches Konstrukt dar. Die grundlegenden Gerechtigkeitsgrundsätze gemäß Rawls (1998: 69f) lauten folgendermaßen, erstens: *„Jede Person hat den gleichen Anspruch auf ein völlig adäquates System gleicher Grundrechte und Freiheiten, das mit demselben System für alle vereinbar ist, und innerhalb dieses Systems wird der faire Wert der gleichen politischen (und nur der politischen) Freiheiten gewährt“* und zweitens: *„Soziale und ökonomische Ungleichheiten müssen zwei Bedingungen erfüllen: erstens müssen sie mit Ämtern und Positionen verbunden sein, die allen unter Bedingungen fairer Chancengleichheit offen stehen, und zweitens müssen sie sich zum größtmöglichen Vorteil für die am wenigsten begünstigten Gesellschaftsmitglieder auswirken“*. Soziale Gerechtigkeit ist somit notwendig, um die kollektiv erwirtschafteten Überschüsse gerecht innerhalb der Gesellschaft im Sinne einer Kooperationsgemeinschaft zu verteilen. Dabei wird Ungleichheit (soziale Polarisierung) in gewissem Maße akzeptiert, aber lediglich als negative Externalität eines Entwicklungsprozesses. Unterentwicklung ist demnach, und dies ist der bedeutendste Unterschied zu der neoliberalen Schule, kein Mittel zum Zweck, sondern eine negative Begleiterscheinung, die aufgrund unzureichender gesellschaftlicher Distributionsmechanismen entsteht. Aus diesem Grund ist gesellschaftliches Handeln auf der Grundlage eines „fairen“ Gesellschaftsvertrages vonnöten, denn der Markt vereint zwar eine Fülle beeindruckender Eigenschaften, die soziale Gerechtigkeit gehört aber leider nicht dazu.

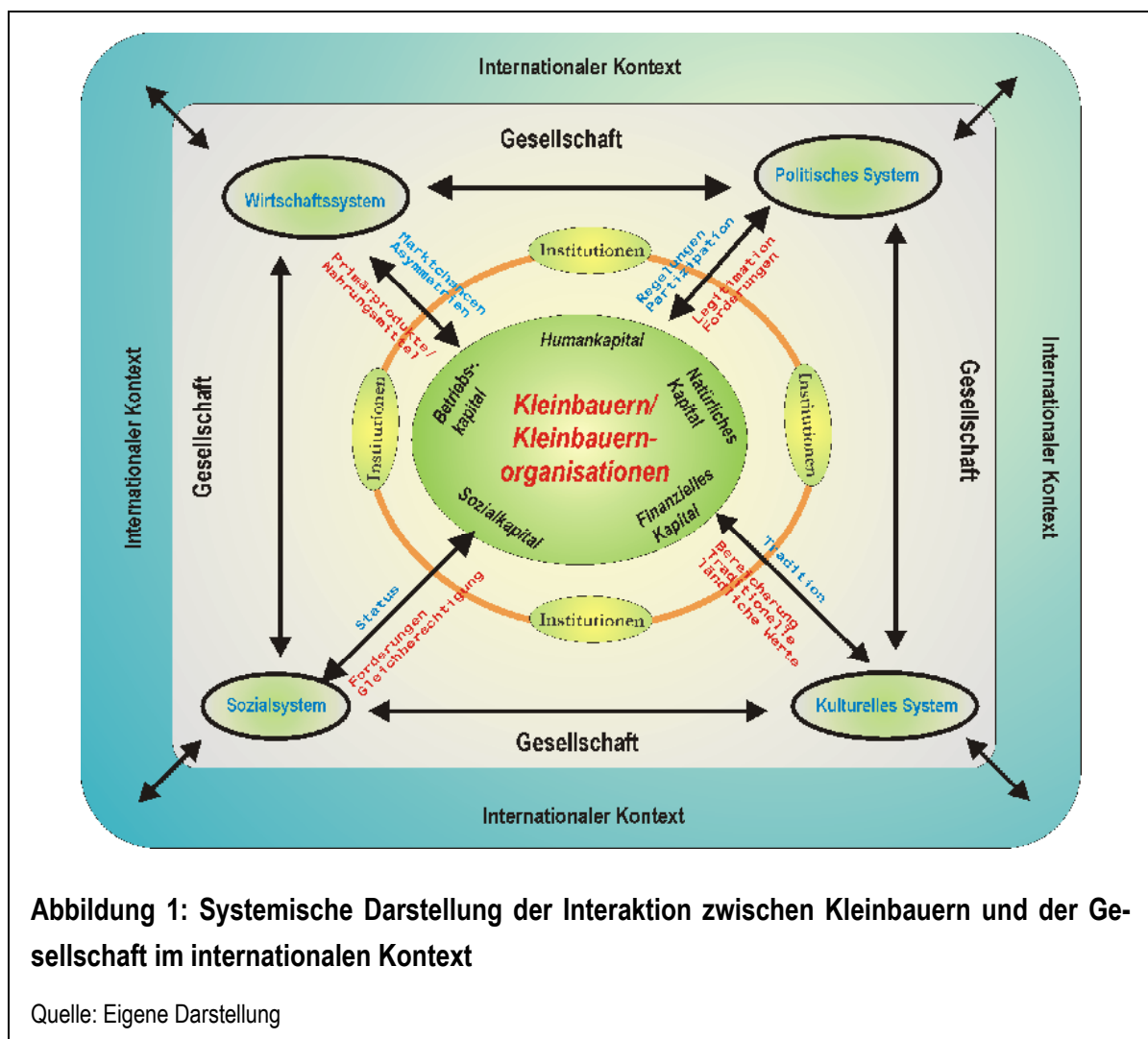
Das Konzept der Nachhaltigkeit erfuhr, wie einleitend bereits angedeutet, durch die Veröffentlichung der Ergebnisse des Club of Rome erste Impulse, wobei zu dieser Zeit der Begriff der „nachhaltigen Entwicklung“ noch nicht in die wissenschaftliche Literatur eingeführt war. Dies geht streng genommen auf die IUCN (1980)⁸ zurück, ist aber erst nach Erscheinen des Beitrags der Brundtland-Kommission (WCED 1987) in der internationalen Diskussion etabliert worden. *„In essence, sustainable development is a process of change in which the exploitation of resources, the direction of investments, the orientation of technological development, and institutional change are in harmony and enhance the potential of current and future generations to meet human needs and aspirations“* (WCED⁹ 1987: 46). Diese Konzeption setzt auf nachhaltige bzw. dauerhafte Entwicklung, ohne den Anspruch der Entwicklungsländer auf ein Aufholen im Sinne des „sustainable growth“ in Frage zu stellen. Nachhaltigkeit ist jedoch nicht ohne weiteres mit den orthodoxen Wachstumstheorien vereinbar und deshalb in der Praxis schwer umsetzbar. Im globalen Kontext nennt Weizsäcker et al. (1995) die Halbierung des weltweiten Naturverbrauchs als Minimalforderung zum Erreichen einer nachhaltigen Entwicklung und fordert

⁸ IUCN: International Union for Conservation of Nature and Natural Resources

⁹ WCED: World Commission on Environment and Development

gleichzeitig, aufgrund der bestehenden Armut, eine Verdoppelung des weltweit zur Verteilung kommenden Wohlstandes. Dies bezeichnet er als den Faktor 4. Erreicht werden kann dieses Ziel jedoch nur durch eine erhebliche Steigerung der Ressourcenproduktivität. In diesem Zusammenhang verwendet er den Begriff der „Effizienzrevolution“.

Aufgrund der Komplexität des Themas haben sich in den letzten Jahren wissenschaftliche Disziplinen entwickelt, die versuchen, die Integration von ökologischen und ökonomischen Ansätzen und Ansichten



zu bewerkstelligen. Die ökologische Ökonomik ist ein Forschungszweig, dessen Gegenstand die Erforschung der Gesamtheit von Verflechtungen und Abhängigkeiten zwischen Wirtschaftssystem und Umwelt ist (vgl. Daly 1968, 1991a; Constanza/Daly 1987; Constanza et al. 1991). In der vorliegenden Arbeit wird jedoch lediglich versucht, ökologische Aspekte in wachstumsorientierte Modelle zu internalisieren, womit per se keine nachhaltige Entwicklung im engeren Sinne erreicht, sondern lediglich versucht wird, mögliche negative Folgen zu relativieren bzw. so gering wie möglich zu halten. Es ist zu beachten,

dass die Nachhaltigkeit ebenso wie die soziale Gerechtigkeit nicht nur über Marktmechanismen zu erreichen ist. Die ökologische Nachhaltigkeit sollte jedoch wesentlicher Bestandteil eines Entwicklungsmodells darstellen, um die Daseinsgrundlage künftiger Generationen sicherzustellen.

Wie gezeigt werden konnte, bedürfen die analysierten Bereiche Wachstum, soziale Gerechtigkeit und Nachhaltigkeit deutlicher Steuerung. Diese wird in großem Maße auch heute noch auf nationalstaatlicher Ebene vollzogen. Somit ist trotz der unbestreitbaren Bedeutung internationaler Finanzströme im Rahmen der Globalisierung der Wirtschaft eine starke Bindung des Kapitals an nationalstaatliche Grenzen festzustellen. Dies widerspricht in gewissem Maße der Annahme, dass die globalen Marktkräfte (global market forces) zu einem Ende der Nationalstaaten führen (vgl. Hollingsworth/Boyer 1997b). Investitionen und Handel werden zwar zunehmend internationalisiert, und transnationale Unternehmen und Konzerne entziehen sich besonders in Schlüsselbranchen der nationalen Kontrolle. In dieser Hinsicht zeigen gerade globale Investitionen sowie der Handel eine wachsende geographische Konzentration; Unternehmen und auch Finanzkapital bleiben überraschenderweise national. Die Interaktion zwischen globalen Märkten und den Nationalstaaten schuf in den letzten Jahrzehnten einen Mix aus liberalem Weltmanagement und regionalen Clubs. Darüber hinaus aber bleiben Nationalstaaten beträchtlich souverän. *„Markets and other coordinating mechanisms are shaped by and are shapers of social systems of production. By social systems of production, we mean the way that the following institutions or structures of a country or a region are intergrated into a social configuration: the industrial relationsystem; the system of training of workers and managers, the internal structure of corporate firms; the structured relationships among firms in the same industry on the one hand, and on the other firms' relationship with their suppliers and customers; the financial markets of a society, the conceptions of fairness and justice held by capital and labour; the structure of the state and its policies; and a society's idiosyncratic customs and traditions as well as norms, moral principles, rules, laws, and recipes for action. All these institutions, organizations, and social values tend to cohere with each other, although they vary in the degree to which they are tightly coupled with each other into a full-fledged system. While each of these components has some autonomy and may have some goals that are contradictory to the goals of other institutions with which it is integrated, an institutional logic in each society leads institutions to coalesce into a complex configuration. This occurs because the institutions are embedded in a culture in which their logics are symbologically grounded, organizationally structured, technically and materially constrained, and politically defended”* (Hollingsworth/Boyer 1997a: 2; vgl. Abbildung 1). Daraus kann man folgern, dass *„nur ein gestaltungsfähiger Nationalstaat und eine funktionierende Marktwirtschaft (...) Prozesse gesellschaftlicher Integration und Mobilisierung auslösen (...können...), denn die Eigenleistung von Staat und Wirtschaft fällt (...), bleibt die Gesellschaft fragmentiert und passiv, nicht dauerhaft hoch aus“* (Eßer 2000: 198).

„Entwicklung (..hängt somit..) von der Fähigkeit und Entschlossenheit einer Nation und ihrer Bürger ab, sich selbst für die Entwicklung zu organisieren“ (Hirschmann 1967: 7). Dabei besteht die Aufgabe bei der Umsetzung von Entwicklung darin, auf allen Ebenen des gesellschaftlichen Lebens, von der Politik, der Verwaltung bis zur Privatwirtschaft, vom Staat bis hin zu den Gemeinden, die oben genannten Grundziele in Einklang zu bringen, um damit die identifizierte Unterentwicklung aufzuheben und einen anvisierten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen (Wunsch-) Zustand zu erreichen. Da jedoch qualitative wie quantitative Aspekte zu berücksichtigen sind, lassen sich diese Parameter in der Praxis schwerlich unter einem gemeinsamen Nenner zusammenfassen; gegenwärtig stehen nur in unzureichendem Maße Indikatoren zur Verfügung, die es erlauben, soziale, umweltbezogene und wirtschaftliche Parameter in einem System austauschbarer Werte zu messen. Im Beziehungsfeld dieser drei konkurrierenden Grundziele müssen jedoch tagtäglich Entscheidungen getroffen werden. Somit wird das Management der Entwicklung gemäß den obigen Annahmen grundsätzlich zu einer Mischung aus „Wissenschaft und Kunst“ (CEPAL 1993: 8). Eine Kohärenz könnte am besten dadurch gewährleistet werden, dass ökologische Prinzipien in ein ökonomisches Wertekonzept integriert werden. Dies führt zum Vorschlag einer Kombination von ökologischen Simulationsmodellen mit ökonomischen Optimierungsprozeduren für die Bestimmung der Grenzen des sozialen Möglichkeitsraumes einer nachhaltigen Entwicklung (Hediger 1997: 15). Durch diesen interaktiven Entwicklungsprozess werden nun Zustände ermöglicht, die *„die eigenständige Entfaltung der Produktivkräfte zur Versorgung der gesamten Gesellschaft mit lebensnotwendigen materiellen sowie lebenswerten kulturellen Gütern und Dienstleistungen im Rahmen einer sozialen und politischen Ordnung (...sicherstellen...), die allen Gesellschaftsmitgliedern Chancengleichheit gewährt, sie an politischen Entscheidungen mitwirken und am gemeinsam erarbeiteten Wohlstand teilhaben lässt“* (Nohlen/Nuscheler 1993: 73), und dies, ohne die Lebensgrundlagen der zukünftigen Generationen zu vermindern (zu zerstören). Treffen alle diese Punkte zu, so kann man von nachhaltiger Entwicklung sprechen.

2.2 Beispiele zu Entwicklungstheorien und Entwicklungskonzepten

In der wirtschafts-, sozial-, regional- und politikwissenschaftlichen Literatur finden sich zahlreiche theoretische Erklärungsansätze zur Entwicklungsländerproblematik (vgl. Mikus 1994). Die Resultate werden u.a. in Form von Theorien entwickelt und vorgetragen, denn *„die Theorie ist das Netz, das wir auswerfen, um die Welt einzufangen, - sie zu rationalisieren, zu erklären und zu beherrschen“* Popper (1969: 31). Davon ausgehend sollten Entwicklungstheorien als ein System wissenschaftlich begründeter Aussagen zur Erklärung bestimmter Tatsachen oder Erscheinungen und der ihnen zugrundeliegenden Gesetzmäßigkeiten angesehen werden. Dementsprechend versteht man unter Entwicklungstheorien *„Aussagen, mit deren Hilfe in der Regel in idealtypischer Weise begründet wird, warum es in den Industriegesellschaften Westeuropas, Nordamerikas und Ostasiens zu Wirtschaftswachstum, Industrialisierung, sozialer Differenzierung und Mobilisierung, mentalem Wandel, Demokratisierung und Umverteilung gekommen ist bzw. warum in den übrigen Teilen der Welt diese Prozesse ausbleiben, nur unvollständig*

realisiert werden oder lediglich eine Karikatur dieser Prozesse zu beobachten ist. Letzteres nennt man (...) Rückständigkeit oder Unterentwicklung“ (Menzel 1993: 132). Die generalisierende Darstellung des Entwicklungsprozesses, des Entwicklungsstandes und/oder des Entwicklungspotentials eines bestimmten Landes stehen also im Mittelpunkt des Interesses. Auf dieser Grundlage lassen sich sodann Konzepte entwickeln, das heißt, klar umrissene Pläne oder Programme für ein Vorhaben, mit denen ein bestimmtes Ziel verfolgt und verwirklicht werden soll. Aus diesen Konzepten heraus ergeben sich wiederum Strategien. Darunter versteht man einen Plan, der dazu dient, spezifische Ziele zu erreichen, indem man versucht, diejenigen Faktoren, die in die geplante Aktion hineinspielen, von vornherein einzukalkulieren. Entwicklungsstrategien sind somit aus Theorien abgeleitete Maßnahmen, mit deren Hilfe die Abweichungen von der Norm verringert werden sollen.

2.2.1 Modernisierungs- und Dependenztheorien

Ökonomen wie Hemmer (2002: 151) merken an, dass die häufige Bezeichnung der neoklassischen Position durch Nichtökonomern als „Modernisierungstheorie“ eine aus ökonomischer Sicht falsche Terminologie darstellt, da innerhalb der neoklassischen Position nicht zwischen „modern“ und „nicht modern“ unterschieden, sondern aufgrund ihrer impliziten ökonomischen Wachstumsperspektive lediglich auf das Einkommen – absolut oder pro Kopf – bzw. seine Veränderungen Bezug genommen wird. In der vorliegenden Arbeit wird dieser Begriff jedoch weiter gefasst, denn es wird berücksichtigt, dass Unterentwicklung nicht allein auf ökonomische Probleme zurückzuführen ist. Übrigens wird der traditionelle ökonomische Mängelkatalog seit Jahren durch sozio-politische Indikatoren ergänzt (Myrdal 1968: 57 – 69), wodurch auch das neoklassische Theoriegebäude durch sozialwissenschaftliche Erkenntnisse erweitert wurde.

Eines der charakteristischen Merkmale der Modernisierungstheorie ist die Annahme, dass die Unterentwicklung als Zwischenstadium in einem evolutionären Entwicklungsprozess anzusehen ist, wobei als Bezugsgesellschaften die heutigen Industrieländer des Nordens gelten. Diese stellen die Norm für den Nachholbedarf dar, wobei ein „gleichgerichteter, unilinearere Prozess“ in Richtung Modernität führt und alles, was vom Leitbild abweicht, vereinfacht als Fehl- oder Unterentwicklung bezeichnet wird. Exemplarisch dafür steht die Wirtschaftsstufentheorie von Rostow (1960). Die daraus abgeleitete Regelmäßigkeit postuliert den Übergang von einer traditionellen Agrargesellschaft hin zur Industrie- bzw. Dienstleistungsgesellschaft¹⁰. Entwicklung verläuft demnach über den Umbruch von traditionellen Strukturen durch sozialen Wandel. Erst dadurch werden das Wirtschaftswachstum und die Investitionsbereitschaft

¹⁰ Entwicklungsstadien, die eine Gesellschaft nach Rostow durchläuft: 1. Traditionelle Gesellschaft; 2. Anlaufstadium oder Übergangsgesellschaft; 3. Wirtschaftlicher Aufstieg (take-off); 4. Reifestadium; 5. Massenkonsum 6. „Suche nach Lebensqualität“ (der sechste Punkt entstammt dem Werk Rostows aus dem Jahre 1971).

geweckt. Im Zuge dieses linearen, gleichgerichteten Wandels erfolgt eine zunehmende Differenzierung von sozialen Funktionen und Institutionen. In diesem Zusammenhang spricht Parsons (1969) von den so genannten „evolutionären Universalien“. Katalogisiert man diese, so ist es möglich, auf idealtypische und sehr vereinfachende Weise Strukturmerkmale von Industrie- und Entwicklungsländern gegenüberzustellen. Ein weiteres Merkmal, das in allen Modernisierungstheorien beobachtet wird, ist die Annahme der internen Verursachung der Unterentwicklung. Diese gilt dabei als Problem des unterentwickelten Landes und dessen unfähiger Akteure, den Entwicklungsprozess nach dem Vorbild der Industrienationen durchzuführen. Alle bis jetzt geschilderten Eigenschaften und Charakteristika sind neoliberalen Annahmen unterworfen, nach denen der Markt den einzig notwendigen Koordinationsmechanismus darstellt, um materiellen Wohlstand zu erwirtschaften und die Gewinne unter den Akteuren aufzuteilen. Die Aufteilung erfolgt nach dem schon beschriebenen „Trickle-Down-Prinzip“. Aus diesem Grund kam es wohl auch zur Verquickung reiner neoliberaler Theorien mit Modernisierungstheorien. Sozialer Wandel gilt dabei nicht als kulturspezifischer, pfadgebundener Prozess, sondern führt automatisch hin zum Abstraktionswesen des „homo oeconomicus“, dessen Handlungen und wirtschaftliche Transaktionen stets zu einem Wohlfahrtsgewinn für die Gesellschaft führen. Nimmt man diese Annahmen jedoch ernst und unterzieht sie einer empirischen Überprüfung, so treten die Mängel sehr schnell hervor. Ein weiterer Kritikpunkt ist die oft zitierte ahistorische Betrachtungsweise dieser Theorie (Stiglitz 2002; Chomsky 2001).

Die Theorien, die im Umfeld der Dependenztheoretiker angesiedelt sind, gehen auf die Arbeiten der „Cepalinos“ und dabei v.a. auf Raúl Prebisch (1959) und seine Theorie der säkularen Verschlechterung der „terms of trade“ zurück, demzufolge die Handelsbeziehungen zwischen den vorwiegend rohstoffexportierenden Entwicklungsländern und den auf Industrieprodukte spezialisierten Industrieländern entgegen den Lehrsätzen der neoklassischen Außenhandelstheorien nicht beiden Ländergruppen gleichermaßen, sondern einseitig den Industrieländern Vorteile verschaffen. Im Großen und Ganzen können sie als Gegenreaktion auf die konservative Position der Modernisierungstheoretiker angesehen werden. Armut und Unterentwicklung entstehen nach ihrer Auffassung durch die Abhängigkeiten, die oftmals bereits in der Kolonialzeit gelegt wurden (historische Perspektive). Daraus wird deutlich, dass die Dependenztheoretiker von einer externen Verursachung der Unterentwicklung ausgehen. Pauschal gilt: Für Modernisierungstheoretiker begann mit der Ausbreitung der Weltwirtschaft die „Diffusion von Modernität“ und für Dependenztheoretiker die „Entwicklung der Unterentwicklung“.

Im Umfeld der Dependenzschule entwickelten sich weitere Strömungen. In den siebziger Jahren traten beispielsweise Wallerstein (1979) und später Frank (1983) mit dem sogenannten „Weltsystemansatz“ hervor. Die Autoren hielten grundsätzlich an der ausschließlich externen Verursachung und der im Rahmen des kapitalistischen Weltsystems nicht überwindbaren Unterentwicklung fest. Nachdem Wallerstein die Existenz einer Weltwirtschaft eher logisch als empirisch hergeleitet hatte, erklärt er einzelne historische Entwicklungen durch den Verweis auf die strukturellen Variablen seines Weltsystemmodells.

Die unterschiedlichen Schicksale ganzer geographischer Regionen werden sodann durch ihre Lage und ihre funktionale Beziehung zu dem einheitlichen globalen Markt dargestellt (Rauch 1996). Des Weiteren sind die Theorien des „Peripheren Kapitalismus“ (Senghaas 1974; Seers 1974; Menzel/Senghaas 1986) und der „Staatsanalytischen Ansätze“ (Elsenhans 1981) zu nennen. Letztere erheben den Staat in den Entwicklungsgesellschaften (interne gesellschaftsstrukturelle Faktoren) zum entscheidenden Faktor der Entwicklung. Eine weitere Arbeit im Kontext der Dependenztheorien stellt der „Bielefelder Verflechtungsansatz“ (Evers 1987; Elwert 1983) dar, der die Erforschung des Verhältnisses zwischen Subsistenz- und (Welt-) Marktproduktion auf mikroanalytischer Ebene (Haushaltsebene) thematisiert. Diese Arbeit trug wesentlich dazu bei, den erdachten Dualismus zwischen Zentrum und Peripherie zu überwinden, indem er aufzeigte, dass kein Dualismus, sondern eine stetige Interaktion zwischen den beiden Ebenen zu beobachten ist, wobei die Beziehungen jedoch als stark asymmetrisch anzusehen sind. Elwert (1983) sieht das Nebeneinander von Subsistenz und Marktproduktion nicht als Ausgangspunkt von Unterentwicklung, sondern als Ergebnis eines langfristigen Prozesses weltweiter Arbeitsteilung innerhalb „einer Welt“ und die Überlebensstrategien der betreffenden Gruppen aus diesem Grund gekennzeichnet durch die Kombination von verschiedenen Einkommensquellen, wobei die subsistenzorientierte Primärproduktion dabei die Erwirtschaftung von Finanzkapital substituieren kann. Oftmals kennzeichnen sich die Systeme durch eigene, nicht mit explizit nutzungsmaximierenden Verhaltensannahmen zu vereinbarenden Mustern und institutionelle Arrangements unter den Akteuren, die sich in sozialen Netzwerken manifestieren können. Der Verflechtungsansatz versteht sich somit als kritische Ergänzung zu einer teilweise pauschalen Abhängigkeitsinterpretation, wie sie von den oben vorgestellten dependenztheoretisch beeinflussten Wissenschaftlern vertreten wird.

Zusammenfassend ist zu sagen, dass die erwähnten Theorien durch vereinfachte Annahmen versuchten, einen maximalen Erklärungswert zu erreichen. Als positiv ist zu bewerten, dass sich die Ergebnisse dabei - sowohl von der einen als auch von der anderen Seite - auf sehr übersichtliche Weise präsentieren lassen. Das Resultat ist eine durch bestimmte Parameter festgelegte Unterteilung in eine entwickelte und eine unterentwickelte Welt. Auf diese Weise verschwinden oftmals die Besonderheiten des durchlaufenen Entwicklungsprozesses der einzelnen Länder im statistischen Rauschen, und Staaten wie Nigeria, Haiti und Chile werden in gleiche Gruppen gezwängt. Darüber hinaus ist zu bemängeln, dass weder die Vertreter der Dependenz- noch der Modernisierungsschule Erklärungsansätze über Mechanismen zur Verbindung von Handlung und Struktur formulieren. Ebenso wenig spielen subjektiver Sinn und soziales Handeln bei der Analyse eine Rolle. Auf diese Weise sind modernisierungstheoretische bzw. neoklassische Theorien keinesfalls akteursorientiert, denn sie analysieren nicht - wie in jüngeren Arbeiten postuliert wird - das Individuum, sondern unterstellen ihm lediglich Handlungsregelmäßigkeiten, und zwar eine marktwirtschaftliche, gewinnmaximierende Handlung, die im homo oeconomicus ihren Ausdruck findet. Wirtschaftliche Interaktionen zwischen den Akteuren, also Handel, führen dabei stets zu einer Wohlfahrtssteigerung; das gilt auch für den Außenhandel.

Die Unterschiede der beiden Theorien liegen darüber hinaus eher im politischen als im wissenschaftstheoretischen Bereich. Dies merkt auch Boeckh (1993: 118) an. *„Die marxistischen Theorien, der nicht-marxistische Strang eingeschlossen, unterschieden sich von den Modernisierungstheorien hinsichtlich des Entwicklungsziels nicht grundsätzlich. Produktivkraftentwicklung, zu der sozialistische Gesellschaften angeblich besser in der Lage gewesen sein sollen als kapitalistische, hieß immer Industrialisierung, wobei vor allem und ausgerechnet die Schwerindustrie als Symbol des Fortschritts galt.“* Eine Synthese der beiden Theorien hätte ohne Zweifel einen höheren Erklärungswert mit sich gebracht.

2.2.2 Die neue Institutionenökonomie

Im vorangegangenen Kapitel wurden die Vor- und Nachteile der beiden großen Theorien bezüglich ihres Erklärungsgehaltes für die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung von Staaten herausgearbeitet. In diesem Zusammenhang erwiesen sich vor allem die Monokausalität der Erklärungsansätze und die Ideologisierung der öffentlich geführten Debatte als Elemente, die den Erklärungsgehalt einschränkten. Nun besteht die Aufgabe darin, eine Theorie vorzustellen, die es ermöglicht, die Forschungsfragen in ein weiteres Umfeld einzubetten. Dabei wird davon ausgegangen, dass *„technischer Wandel und institutioneller Wandel (...) die entscheidenden Faktoren in der Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft (sind), und beide (...) die Merkmale der Verlaufsabhängigkeit auf(weisen)“* (North 1992: 123), wobei dem Markt als Koordinationsmechanismus wirtschaftlicher Transaktionen seine Bedeutung nicht abgesprochen wird. Zu diesem Zweck wird im Folgenden genauer auf die „Neue Institutionenökonomie“ (NIÖ) eingegangen. Den Ausgangspunkt institutionenökonomischer Ansätze bildet die Grundposition, dass die dominierende Neoklassik für die Analyse komplexer Probleme und deren Erklärung nicht ausreichend ist. Sie stützt sich im Gegensatz zu den Vertretern der klassischen und neoklassischen Wirtschaftslehre auf die Annahme, dass die dem marktwirtschaftlichen Idealfall zugrundeliegenden Bedingungen der vollkommenen Transparenz nicht erfüllt sind und die Garantie optimaler Marktergebnisse damit erloschen ist. Vielmehr fallen bei einer Transaktion auf dem Markt, die stets auf der Grundlage eines Vertrages vollzogen wird, neben den Kosten des übertragenen Gutes oder des geleisteten Dienstes noch Transaktionskosten¹¹ an. *„Die traditionelle Wirtschafts(ordnungs)theorie hat sich (jedoch) in erster Linie mit den Produktionskosten befasst; Transaktionskosten wurden weitgehend vernachlässigt“* (Hemmer 1998: 3). Das theoretische Gebäude der NIÖ setzt sich dabei aus einer Vielzahl verschiedener Ansätze und Teiltheorien zusammen, denen allen es jedoch darum geht, herauszuarbeiten, welche unterschiedlichen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Resultate durch spezifische institutionelle Rahmenbedingungen hervorgerufen werden (Richter 1998). Ihren wissenschaftlichen Durchbruch fand

¹¹ Wallis/North ermittelten, dass mehr als 45% des Volkseinkommens auf Transaktionen verwendet wurden, und dass dieser Prozentsatz ein Jahrhundert zuvor rund 25% betragen hatte. Die Summen, die eine Volkswirtschaft auf Transaktionen aufwendet, sind also von erheblicher Größenordnung und zudem im Steigen begriffen (North 1992: 33).

die Theorie in den 1960er und 1970er Jahren mit den Werken wie „property-rights theory“ von Coase (1937, 1960) und DeAlessi (1980), „evolutionary theory“ von Alchian (1950), „transaction cost theorie“ von Williamson (1979), „contract and organization theory“ von Alchian/Demsetz (1972) und Cheung (1983) und der „economic theory of social institutions“ von North (1990), um nur einige zu nennen. Alle diese Ansätze können sowohl auf der Makroebene, also auf die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung von Staaten, als auch auf der Mikroebene, also auf die Entwicklung von Unternehmen, Verbänden usw. angewandt werden. Denn *„Staaten kann man als Organisationen betrachten, denen die Kompetenz zukommt, für ein territorial begrenztes Gebiet die Regeln zu setzen und durchzusetzen“* (Vanberg 2002: 11).

Institutionenökonomische Ansätze stellen im Gegensatz zu den institutionensoziologischen Konzepten, in denen neben der Effizienz auch die gesellschaftliche Legitimation des Handelns in den Mittelpunkt der Analyse gestellt wird, fast ausschließlich die Effizienz von Organisationen und Institutionen in den Mittelpunkt. Dabei beziehen sich die institutionenökonomischen Ansätze auf Merkmale, die aus jeweils besonderen institutionellen Rahmenbedingungen resultieren. Angepasste institutionelle Strukturen ermöglichen dabei Kooperationsgewinne und dienen dazu, ein auf längere Sicht effizientes System von Austauschbeziehungen zu gewährleisten.

2.2.2.1 Organisationen, Institutionen und Netzwerke

Transaktionskosten sind also als ein Teil der Produktionskosten anzusehen. Konsequenterweise sollte die traditionelle Produktionsfunktion folgendermaßen umformuliert werden: *„Die Gesamtkosten der Produktion setzen sich zusammen aus den Aufwendungen für Boden, Arbeit und Kapital, die zur Transformation der physischen Eigenschaften eines Gutes (Größe, Gewicht, Farbe, Standort, chemische Zusammensetzung usw.) benötigt werden, als auch denjenigen, die zur Transaktion benötigt werden.“* (North 1992: 33). Hemmer (2002: 131) unterteilt die Transaktionskosten, die auf dem Markt anfallen und - wie einleitend betont – sich stets auf der Grundlage eines Vertrages ergeben, in:

- Kosten der Anbahnung von Verträgen (Such- und Informationskosten),
- Kosten des Abschlusses von Verträgen (Verhandlungs- und Entscheidungskosten),
- Kosten zur Überwachung und Durchsetzung vertraglicher Leistungspflichten.

Die Transaktionskostentheorie geht ursprünglich auf Arbeiten von Williamson (1979) zurück und postuliert, dass die stets positiven Transaktionskosten die Einrichtung von Organisationen und/oder Institutionen vorteilhaft erscheinen lassen, denn aufgrund der bestehenden Informationsasymmetrie wenden die Marktpartner bestimmte Mechanismen an, um Risiken zu vermindern; sie halten sich an bestimmte Regeln, um Vertrauen zu erwecken, und sie schaffen neue Regeln, um Transaktionen erst möglich zu machen (Hemmer 2002: 132). Solche Regeln stellen Institutionen dar, durch welche Kosten vermindert

werden, wobei gilt, dass die Schaffung einer Institution ökonomisch nur dann rational ist, wenn die anteiligen Kosten ihrer Errichtung plus den Produktions- und Transaktionskosten ihrer Inanspruchnahme niedriger sind als die Summe aus Produktions- und Transaktionskosten ohne diese Institution.

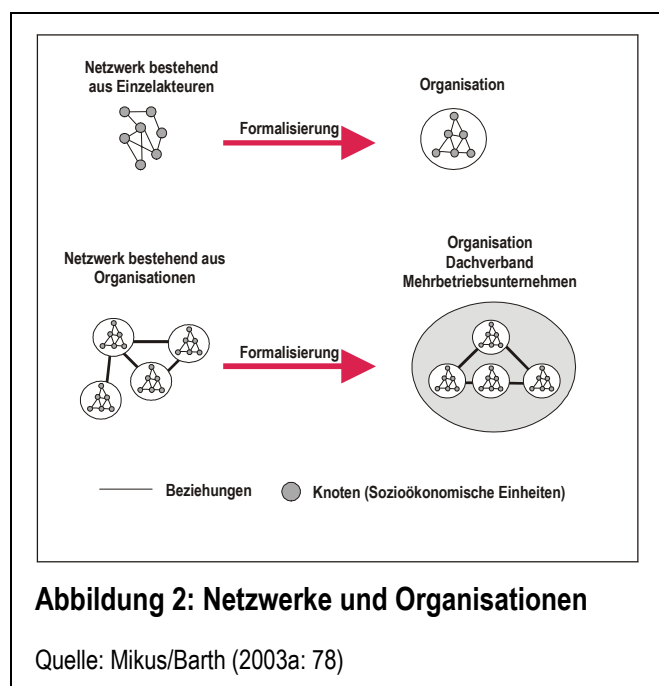
Eine weitere Möglichkeit, die bei der Marktnutzung anfallenden Produktions- und Transaktionskosten zu verringern, besteht in der Bildung von Organisationen. Sie entstehen, wenn Individuen Ressourcen zusammenlegen und sich unter Akzeptanz bestimmter institutioneller Regelungen (Satzungen etc.) zu korporativen Gebilden wie z.B. Verbänden oder Unternehmen zusammenschließen und somit einen Teil der Transaktionskosten organisationsintern vollziehen. Die Nutzung einer Organisation anstelle einer marktwirtschaftlichen Transaktion ist jedoch auch mit Transaktionskosten in Form von kollektiven bzw. Organisationsnutzungskosten verbunden (Gehälter, Lagerung von Gütern etc.). Somit ist die Inanspruchnahme der Organisation wirtschaftlich nur sinnvoll, wenn die Organisationsnutzungskosten geringer sind als die individuellen Marktnutzungskosten (Hemmer 1998: 5).

Um nun eine Analyse der bestehenden Institutionen und Organisationen durchzuführen, ist es von Bedeutung, die beiden Begriffe zu differenzieren und nicht synonym zu gebrauchen. Unter „Institutionen“ sollen im Folgenden jegliche Art von Regeln, die Menschen zur Gestaltung menschlicher Interaktionen ersinnen, verstanden werden, denn *„der Hauptzweck der Institutionen in einer Gesellschaft besteht darin, durch die Schaffung einer stabilen (aber nicht notwendigerweise effizienten) Ordnung die Unsicherheiten menschlicher Interaktionen zu vermindern“* (North 1992: 6). Als Institutionen werden also alle normativen Muster oder Regelungen bezeichnet, die bei der Durchführung von Transaktionen zu beachten sind. Weiterhin zählen dazu die erforderlichen Einrichtungen zur Umsetzung bzw. Einhaltung dieser Regelungen. Die Institutionen können dabei auf formeller Basis (z.B. durch Gesetze) oder auf informeller (z.B. durch kulturelle Normen) errichtet sein. Dass die formlosen Institutionen *„für sich genommen wichtig sind (und nicht nur als Anhängsel an formgebundene Regeln), ist daraus zu ersehen, dass dieselben formgebundenen Regeln bzw. Verfassungen in verschiedenen Gesellschaften zu unterschiedlichen Ergebnissen führen“* (North 1992: 43). Diese formlosen Beschränkungen sind somit *„ein Teil jenes Erbes, das wir Kultur nennen“*¹² (ebenda 44). *„Formgebundene Regeln umfassen politische, judizielle und wirtschaftliche Regeln und Verträge. Sie können die Wirksamkeit formloser Beschränkungen ergänzen und erhöhen, indem sie Informations-, Überwachungs-, und Durchsetzungskosten senken und somit zu gangbaren Lösungen komplexerer Tauschprobleme werden lassen“* (ebenda 56).

¹² Die Berücksichtigung der formlosen Regeln verweist eindeutig auf die historische Komponente und die spezifische bei den traditionellen Theorien nicht berücksichtigte soziokulturelle und wirtschaftliche Komponente dieses Ansatzes. Daraus ergibt sich u. a. die Relevanz dieser Theorie für die Analyse von Entwicklungsländern.

Bei Organisationen hingegen handelt es sich um Gruppen von Einzelpersonen, die ein gemeinsamer Zweck und die Erreichung eines Zieles verbindet. Im Einzelnen werden auf diese Weise die Spielregeln (Institutionen) von den Spielern (Organisationen) unterschieden. Es ist von Bedeutung anzumerken, dass sich der Handlungsrahmen der Individuen durch den Zusammenschluss zu einer Organisation erweitern kann; sie erlangen dadurch eine größere Einflussnahme auf die Schaffung und Ausgestaltung von Institutionen. Denn es gilt: „Wenn jemand die direkte Kontrolle über bestimmte Ressourcen an einen korporativen Akteur abgibt, dann geschieht dies in der Hoffnung, auf diese Weise größere Vorteile realisieren zu können als bei einem individuellen Einsatz dieser Ressourcen“ (Vanberg 1979: 103).

Organisationen können neben horizontalen auch vertikale Integrationsstufen aufweisen, sind in den meisten Fällen – im Gegensatz zu Netzwerken - formalisiert (Parteien, Unternehmen, Verbände) und stellen somit eine juristische Person dar. Für Organisationen ist demnach nicht das Aggregat von Regeln konstituierend, sondern der Zusammenschluss mehrerer Personen. Coase (1937) gilt als erster Autor, der der Frage nachging, warum es überhaupt Organisationen bzw. Unternehmen gibt und nicht



alle Transaktionskosten über den Markt vollzogen werden. Die Formen Markt und Organisation wurden dabei als funktionale Einheiten verstanden, die im Bezug auf ihre Kosten, also wirtschaftswissenschaftlich, zu analysieren sind. Er bricht mit der bis dahin unterstellten Annahme, dass Märkte und Organisationen unvergleichbare Formen darstellen und deshalb von den unterschiedlichen Disziplinen wie Ökonomie und Soziologie untersucht werden müssen. Stattdessen zielte Coase darauf ab, dass der Markt und die Organisation als funktionale Äquivalente verstanden werden können, die in Bezug auf ihre Kosten, also wirtschaftswissenschaftlich, zu analysieren sind (Göhler/Kühn 1999: 23f).

In der Praxis kann es allerdings zu Überschneidungen zwischen Organisationen und Institutionen kommen, die in der Literatur immer wieder zu Verwirrungen führen, so dass Gefahr besteht, die Außen- und Innenbeziehungen einer Organisation zu verwischen. So sind z. B. die untersuchten Milchsammelstellen der Kleinbauern sowohl Institutionen, wenn sie die vorher abgesprochene Qualität der abgegebenen Milch überwachen, und Organisationen, wenn man die arbeitsvertraglichen und nutzungsrechtlichen Beziehungen zu ihren Mitgliedern ins Zentrum der Analyse stellt.

Wie bereits kurz angedeutet, kann es innerhalb von Organisationen zur horizontalen und vertikalen Integration kommen. Da im Rahmen des Forschungsprojektes sowohl wirtschaftliche als auch politisch-repräsentative Netzwerke und Organisationen in die Untersuchung einbezogen wurden, ist es notwendig, diesen Sachverhalt genauer zu analysieren. Im Folgenden wird nämlich die organisative und die wirtschaftliche Integration unterschieden. Dabei bezeichnet die horizontale Integration im wirtschaftlichen Sinne *„die Zusammenarbeit von rechtlich und auch ökonomisch selbstständigen Einheiten, zumeist auf einer Produktionsstufe, z.B. mit dem Ziel der Bereitstellung größerer Mengen eines Produktes für den Markt oder der Nutzung von Kostenvorteilen beim Einkauf von Rohwaren, wohingegen als vertikale Integration die organisatorische (z.T. auch rechtliche) Zusammenfassung von Betrieben verstanden (..wird..), die an der Erzeugung, Be- und Verarbeitung, Lagerung und Vermarktung eines Produktes beteiligt sind“* (Windhorst 1993: 118; vgl. auch Mikus 1972).

Bezüglich der horizontalen Integration im organisativen Sinne gilt dasselbe wie bei ökonomisch ausgerichteten Einheiten. Eine Unterscheidung ist jedoch bei der vertikalen Integration im organisativen Sinne vorzunehmen, denn diese ist streng genommen schon gewährleistet, wenn eine Gruppe von Personen ihre Beziehungen formalisiert und den Status einer juristischen Person erwirbt. Der erste vertikale Integrationsschritt ist somit gleichbedeutend mit der Formalisierung der Beziehungen bzw. der Gründung einer Organisation. Denn dabei kommt es zur Hierarchisierung der Beziehungsstrukturen und die Mitglieder delegieren Machtbefugnisse auf eine höhere Ebene. Einfache Mitglieder werden nun zu Agenten und das Führungspersonal zu Prinzipalen. Die vertikale organisative Integration kann nach diesem ersten Schritt zur Gründung von Dachverbänden führen, die auf die nationale und teilweise sogar bis auf die internationale Ebene ausgeweitet werden (vgl. Abbildung 2).

Als „institutionelle Struktur“ wird die Gesamtheit aller institutioneller Regelungen (formeller und informeller) einer Gesellschaft verstanden, wohingegen „institutionelle Arrangements“ konkrete institutionelle Regelungen für eine bestimmte Transaktion sind. Ob Institutionen nun hierarchisch über Organisationen stehen - wie Göler von Ravensburg (1999) behauptet – wird viel diskutiert. Grundsätzlich sollte jedoch berücksichtigt werden, dass Institutionen von Menschen geschaffen und Organisationen von Menschen konstituiert werden. So sind es streng genommen die Menschen, die immer von Neuem subjektiv entscheiden, wer gerade über- oder untergeordnet ist. Falls jedoch die im Alten Testament geschilderte Form der Aufstellung und Übergabe der Zehn Gebote anerkannt wird, so hat Göler von Ravensburg

Recht. Denn dann sind die Regeln gottgegeben¹³ und individuelles und kollektives menschliches Handeln ist dem Numinosen untergeordnet.

Neben der schon erläuterten Transaktionskostentheorie flossen noch andere Ansätze in die Institutionenökonomie ein. Eine wichtige Form von Institutionen sind dabei die Eigentums- und Verfügungsrechte oder „property rights“. Ausgehend von der Feststellung, dass Transaktionskosten nicht nur als Austausch von Gütern und Dienstleistungen, sondern vornehmlich als vertragliche Übertragung von Eigentumsrechten zu verstehen sind, richtet sich das Interesse dieses Ansatzes vor allem auf die unterschiedlichen Formen der Gestaltung und Verteilung von Verfügungsrechten und ihren Einfluss auf das Verhalten ökonomischer Akteure. Diese Eigentums- und Verfügungsrechte sind durch Gesetz, Gewohnheit, Sitte oder Moral begründete Handlungsrechte, welche die Handlungsmöglichkeiten des einzelnen gegenüber anderen begrenzen, und beziehen sich nach Hemmer (2002: 133) auf:

- das Recht der Nutzung (usus),
- das Recht der Einbehaltung von Erträgen (usus fructus),
- das Recht der Veränderung von Form und Substanz (abusus) und
- das Recht der Übertragung dieser Rechte an andere Wirtschaftssubjekte (ganz oder teilweise, temporär oder permanent).

Dabei sollte weitergehend zwischen Individualeigentum, Gemeinschafts- oder Gruppeneigentum und Staatseigentum unterschieden werden. Der Umfang und die Verteilung der Verfügungsrechte beeinflusst die Allokation und Nutzung wirtschaftlicher Ressourcen auf spezifische und vorhersehbare Weise (Furubotn/Pejovich 1972: 1139). Weiterhin versucht der Ansatz die Wirkung verschiedener Eigentumsformen von unterschiedlichen Koordinationsmechanismen sowie Unternehmensverfassungen und Governance-Strukturen zu erklären. Am Beispiel von gemeinschaftlich genutzten natürlichen Ressourcen wurde etwa diskutiert, ob es notwendigerweise zu einer „Tragödie der Allmende“ (Hardin 1968) kommen muss, da jeder rationale Akteur öffentliche Güter so weit wie möglich ausbeutet, bis hin zu deren Zerstörung (Göhler/Kühn 1999: 24f).

Die „Agenturtheorie“ oder „Principal-Agent-Theorie“ hingegen betrachtet die Gestaltung der Vertragsbeziehungen zwischen einem Auftraggeber (Prinzipal) und einem Auftragnehmer (Agent) innerhalb von Organisationen, z.B. Arbeitgeber vs. Arbeitnehmer, Eigentümer vs. Geschäftsführer, Bürger vs. Politi-

¹³ Dies ist keineswegs als lapidar abzutun, denn der Gebietsanspruch mancher religiöser Israelis stützt sich auf das „gottgegebene“ Regelwerk des Alten Testaments. In diesem Kontext kann die Subjektivität der Interpretation exemplarisch herausgestellt werden. Denn es könnte genügen, ein Atheist zu sein, um den Gebietsanspruch, der auf der Grundlage dieser Institution basiert, grundsätzlich zu hinterfragen, denn als Atheist glaubt man nicht an eine höhere Macht (Gott).

ker¹⁴ usw. aus der Sicht einer optimalen Gestaltung der Verträge sowie von Anreiz-, Informations- und Kontrollsystemen zur Sicherung der jeweiligen Interessen. Im Mittelpunkt steht somit die Frage, wie unter den Bedingungen von spezifischen Organisationsstrukturen unterschiedliche Handlungsstrategien entstehen (Göhler/Kühn 1999: 25). Der Ansatz geht daher zunächst von einem vertragstheoretischen Organisationskonzept aus, das Organisationen als System von Verträgen interpretiert, wobei aufgrund der Unmöglichkeit einer vollständigen Berücksichtigung aller Faktoren bei der Vertragsgestaltung von einem Zustand des „incomplete contracting“ ausgegangen wird. Da den Akteuren ein Verhaltensmodell unterstellt wird, das oftmals individuelle Nutzungsmaximierung, ungleiche Informationsverteilung, Interessenunterschiede und Risikoneigung betont, ergibt sich der Bedarf eines Steuerungsmechanismus („governance mechanism“), der Agenten zum Handeln im Interesse des Prinzipals veranlassen soll. Eine optimale Vertragsgestaltung setzt dabei die Berücksichtigung von Agenturkosten (Steuerungs- und Kontrollkosten, Garantiekosten, Restkosten) voraus. Der unterstellte breite Nutzensbegriff und die Annahme eines zweckrationalen Verhaltens, das auch opportunistisches Verhalten, z.B. eigennütziges Auslegung der Verträge und List, einschließt, wirft das Problem auf, dass ebenfalls mit versteckten Informationsvorsprüngen und Handlungen („hidden information“, „hidden action“) gerechnet werden muss. Stehen die Ziele des Agenten im Widerspruch zu denen des Prinzipals, was sehr häufig zu beobachten ist, so kann es zu „moral hazard“ und „adverse selection“ kommen. Unter moral hazard wird eine Vertragsänderung nach Vertragsabschluss verstanden, also wenn *„zwischen Prinzipal und Agent divergierende Zielfunktionen vorliegen und der Prinzipal die vertraglichen Pflichten des Agenten nur bei Inkaufnahme von sehr hohen Kosten überwachen kann“* (Hemmer 2002: 136). Bereits vor Vertragsabschluss kann es zur adverse selection kommen, einem negativen Auswahlprozess beim Zugang zu bestimmten institutionellen Arrangements, wie am Beispiel vom Zugang zu Kredit- und Versicherungsverträgen deutlich gemacht werden kann.

Zum Abschluss dieses Kapitels wird nun eine begriffliche Abgrenzung zwischen Organisationen und Netzwerken vorgenommen. In Anlehnung an die Definition von Mitchell (1969) sei ein Netzwerk hier definiert als eine durch Beziehungen eines bestimmten Typs verbundene Menge von sozioökonomischen Einheiten wie Personen, Organisationen, Unternehmen usw. Innerhalb eines Netzwerkes kann es somit zu einer Vielzahl von unterschiedlichen Beziehungen kommen, wobei Netzwerke nicht zielgerichtet sein müssen. Zu untersuchende Beziehungstypen wären z.B. Arbeitsbeziehungen (work-flows), Freundschaftsbeziehungen (friendship oder expressive flows) und Beratungsbeziehungen (advice flows) u.v.m. Schränkt man diese Beziehungen auf einen bestimmten Typ ein, ergeben sich nach Barnes (1972) partielle Netzwerke. Diese werden von totalen Netzwerken unterschieden, bei denen alle

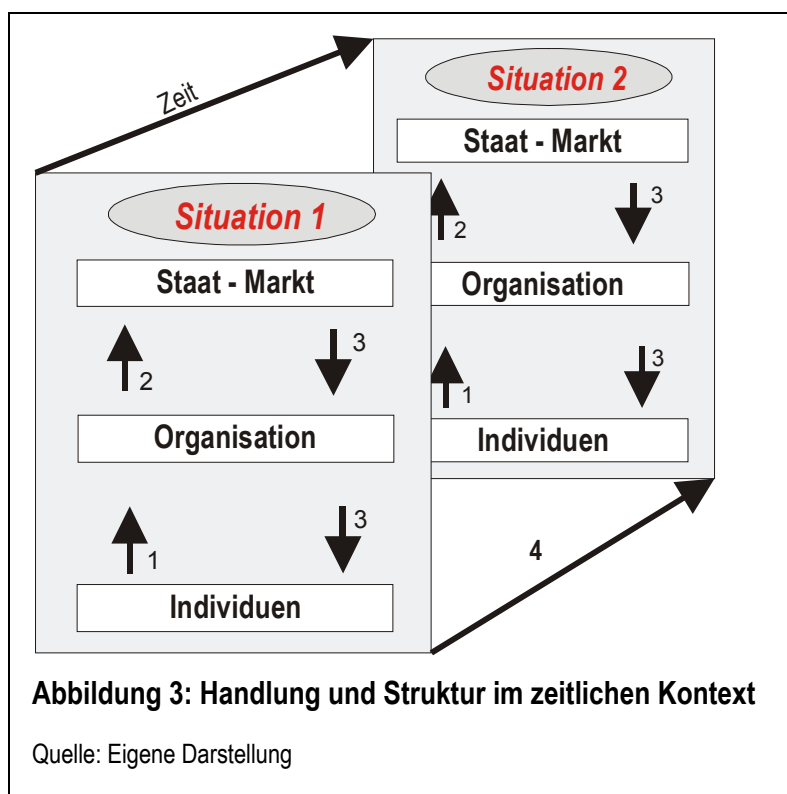
¹⁴ Da der demokratische Staat den Interessen seiner Mitglieder zu dienen hat, kann er als Service-Unternehmen im Dienste gemeinsamer Bürgerinteressen bezeichnet werden. Diejenigen, die als Politiker und Staatsbedienstete dieses Unternehmen betreiben, handeln im Optimalfall als Agenten im Auftrag der Prinzipale, der Bürger (teilweise zit. aus Vanberg 2002: 11).

möglichen Beziehungen zwischen den einzelnen sozialen Einheiten untersucht werden. Eine andere wichtige begriffliche Unterscheidung ist, ob man die Beziehungen zwischen mehreren Einheiten betrachtet (Gesamtnetzwerk) oder das Netzwerk aus der Ego-Perspektive untersucht. Letzteres bezeichnet man als „ego-zentriertes Netzwerk“. Sind diese Netzwerke in einer Person verankert, spricht man auch von einem „persönlichen Netzwerk“; sind die Knoten Organisationen, ist der Begriff des „organization-sets“ gebräuchlich (Aldrich/Whetten 1981: 386; Wasserman/Galaskiewicz 1994).

Vergleicht man nun die zugrundegelegten Definitionen von Organisationen und Netzwerken, so lässt sich daraus ableiten, dass jede Organisation ein Netzwerk darstellt bzw. als Netzwerk bezeichnet und in diesem Sinne untersucht werden kann, aber nicht jedes Netzwerk als Organisation bezeichnet werden darf (vgl. Abbildung 2). Im Regelfall kommt es durch die Formalisierung der Netzwerke (Annahme einer juristischen Person) zur Entstehung von Organisationen, wie z.B. landwirtschaftlichen Genossenschaften, politischen Parteien usw.

2.2.2.2 Struktur und Handlung

Die vorliegende Arbeit basiert auf den Annahmen des „methodologischen Individualismus“, wie er beispielsweise bei Giddens¹⁵ und Coleman zur Anwendung kommt.



In beiden Theorien wird versucht, eine Verbindung zwischen Handlung und Struktur herzustellen, indem eine Rekursivität von Struktur und Handeln postuliert wird. Die zentrale Fragestellung befasst sich mit der Erklärung, wie Ereignisse auf der Makroebene über die Analyse der Mikroebene, also durch individuelle (oder kollektive) Handlungen, zu erklären sind (vgl. Wolkersdorfer 2001). Giddens Überlegungen werden dabei von der Frage geleitet, wie man sich der Untersuchung des Verhältnisses von Handlung, Struktur, sozialen Systemen und sozialer Reproduktion im

¹⁵ Vgl. Werlen (1995)

Rahmen sozialwissenschaftlicher Forschung annähern könne. Er merkt an: „*Structuration theory attempts to supersede these deficiencies by showing how social structures are both constituted by human agency, and yet at the same time are the very medium of this constitution*“ (Giddens 1977 in Bryant/Jary 1991: 7). Coleman (1991: 24) nennt als wichtigste Paradigmen seiner Theorie zur Erklärung der Ereignisse auf der Makroebene den Übergang von der Makro- zur Mikroebene, das zielgerichtete Handeln der Akteure und den Übergang zurück von der Mikro- zur Makroebene. Somit ist der Ausgangspunkt dieser Theorie die Überlegung, dass soziale Umstände das Handeln von Individuen beeinflussen und dieses seinerseits wieder soziale Umstände beeinflusst. Bourdieu (1987) spricht in diesem Zusammenhang von der „strukturierenden strukturierten Struktur“. Als Errungenschaft der Sozialtheorie von Coleman ist die Einbeziehung von Organisationen (korporative Akteure) als handelnde soziale Einheiten zu nennen.

Um den Sachverhalt der Interaktion zwischen Mikro- und Makroebene zu verdeutlichen, wird eine kurze Besprechung der Abbildung 3 vorgenommen. Eine Form, die persönlichen und individuellen Interessen mit Nachdruck zum Ausdruck zu bringen, gründet sich in der Kooperation bzw. dem „kooperativen Handeln“ (1). Dadurch können einzelne Akteure spezifische wirtschaftliche und/oder soziale Interessen auf höherer Ebene einbringen in der Hoffnung, daraus Vorteile zu ziehen, z.B. in Form der gemeinsamen Interessenvertretung, der kollektiven Vermarktung oder Beschaffung von Betriebsmitteln usw. Durch die aktive Teilnahme und Stärkung der persönlichen Situation durch kollektive Aktionen ist es nun möglich, die bestehenden Strukturen in gewisser Weise zu beeinflussen bzw. mitzubestimmen (2). Diese Veränderungen wiederum können sich positiv auf die zukünftige Partizipation auswirken. Es ist jedoch zu beachten, dass, was sich positiv für eine Gruppe auswirkt, durchaus negative Folgen für eine andere Gruppe haben kann. Dabei gilt: Je fragmentierter eine Gesellschaft, desto geringer auch der gesamtgesellschaftliche Nutzen von strukturellen (institutionellen) Veränderungen. Im Allgemeinen impliziert diese Annahme jedoch, dass sich durch die Teilnahme (Interaktion) der Handlungsrahmen der Organisationen und deren Mitglieder erweitert (3) und somit institutionelle Veränderungen mitgestaltet werden können, die die Entwicklung des betreffenden Systems nachhaltig fördern und somit eine neue Situation (4) auf der Makro- und Mikroebene geschaffen wird (Ostrom 1990). Der Erfolg der Interessenverbände und Organisationen wird dabei jedoch sehr stark von ihrer Kapazität, den professionellen internen Ressourcen sowie ihrer Machtposition innerhalb der spezifischen Rahmenbedingungen und hierarchischen Strukturen determiniert.

Generalisierungen sind die Grundlage, auf der wissenschaftliche Theorien, Modelle und Untersuchungen beruhen. Dies trifft natürlich auch für die Handlungsannahmen von Personen zu. Allgemein wird in den Wirtschaftswissenschaften die Handlung der Akteure als stets nutzenmaximierend angesehen und findet im homo oeconomicus ihren Ausdruck. North (1992: 24) bemerkt jedoch zu Recht: „*Menschliches Handeln erscheint komplexer, als es die individuelle Nutzungsfunktion der Modelle der Wirtschaftstheorie darstellt. In vielen Fällen geht es nicht um bloßes wohlfahrtsmaximierendes Verhalten, sondern um*

Altruismus und selbstauferlegte Beschränkungen, die die tatsächlichen Entscheidungen der handelnden Personen im Endergebnis tiefgreifend verändern“. Da die Handlung ein zentrales Element bei der Gestaltung der sozialen Wirklichkeit darstellt ist es notwendig, einen kurzen Exkurs über bestehende Handlungstheorien anzufügen. Soziales Handeln ist nach Max Weber ein menschliches Verhalten, ein äußeres oder innerliches Tun, Dulden oder Unterlassen, dem der Handelnde selbst einen subjektiven Sinn gibt. Es handelt sich also um eine bestimmte Qualität oder Form des Verhaltens (Unterschied zwischen Verhalten und Handeln). Der Begriff des „sozialen“ kennzeichnet dabei den Umstand, dass es auf das vergangene, gegenwärtige oder zukünftige Verhalten konkreter oder abstrakter Anderer bezogen und in seinem Ablauf daran orientiert ist. Neben subjektiver Sinnhaftigkeit wird also vor allem auch die gesellschaftliche Orientierung betont. Bei wechselseitig aneinander orientiertem Handeln spricht man von „Interaktion“. In diesem Zusammenhang identifizierte Weber vier Arten von sozialem Handeln: zweckrationales Handeln, wertrationales Handeln, affektuelles Handeln und traditionelles Handeln. Dabei ist anzumerken, dass sich alle Typen von Handlungen in jeder Epoche und jeder Zivilisation finden lassen, aber *„natürlich bringen einige Epochen einen bestimmten Typus des Handelns häufiger hervor als andere“* (Kahlberg 2001: 44f).

In seiner 1981 erschienenen Theorie des kommunikativen Handelns versucht Habermas, in kritischer Auseinandersetzung mit wichtigen Schulen und Strömungen der Sozialtheorie - so mit Webers Theorie der Rationalisierung, der Kommunikationstheorie von Mead, der Handlungs- und Systemtheorie von Parsons und Durkheims Theorie der Arbeitsteilung - die Handlungs- und die Systemtheorie miteinander zu verbinden. Im Mittelpunkt steht dabei der Begriff des kommunikativen Handelns, das eine Verbindung zwischen der objektiven, der sozialen und der subjektiven Welt mit ihren Erscheinungsformen, impliziten Geltungsansprüchen, Handlungsorientierungen, Sprechakten und Sprachfunktionen herstellen soll, indem es übergeordnet, verständigungsorientiert und reflexiv auf alle drei Welten bezogen ist. Habermas unterscheidet im Anschluss an die Typologie von Weber und in Auseinandersetzung mit dem zweckrationalen Handeln zunächst folgende Handlungstypen: instrumentelles Handeln, strategisches Handeln und kommunikatives Handeln. Über die Sprache betont Letzteres die Intersubjektivität und ist auf Verständigung/Verständlichkeit gerichtet und damit als übergreifende Form geeignet, die unterschiedlichen Welten zu integrieren. Nur durch die Stärkung der kommunikativen Vernunft (kommunikative Rationalität) sind Probleme und Konflikte innerhalb und zwischen den Welten in den modernen Gesellschaften zu lösen. Auf diese Behauptung wird im Kapitel 2.2.2.5 näher eingegangen.

Bei der Anwendung der Handlungsannahmen ist zu berücksichtigen, dass innerhalb von Organisationen Akteure nebeneinander existieren können, denen grundsätzlich verschiedene Handlungsmuster eigen sind. In den Fällen, wo die Annahmen des neoklassischen Modells erfüllt sind, erwies sich die

pauschale Verhaltensannahme der Ökonomen durchaus als erfolgreich¹⁶. Wird beispielsweise ein modernes an der Börse notiertes Unternehmen untersucht, so kann davon ausgegangen werden, dass die wirtschaftlichen Entscheidungen – und somit die Handlungen der Akteure – mit sehr großer Wahrscheinlichkeit auf der Grundlage gewinnmaximierender Grundsätze getroffen werden. An der Börse werden ja auch nicht die sozialen oder ökologischen Errungenschaften einer Unternehmung oder eines Konzerns, sondern lediglich deren ökonomische Ergebnisse, d.h. Gewinne und Verluste, bewertet. Dies bedeutet, dass die Verhaltensannahmen der Ökonomen durchaus für die Analyse wirtschaftlicher Erscheinungen geeignet sind. Sie gelten jedoch nur in spezifischen Zusammenhängen. Denn: Werden subsistenzorientierte Kleinbauernbetriebe oder Organisationen untersucht, so stößt man unweigerlich auf Probleme bei der Anwendung der geschilderten Handlungsannahme, da die Entscheidungen dieser Akteure nicht ausschließlich auf gewinnmaximierenden Handlungsstrategien, sondern darüber hinaus auf langfristigen Strategien zur Sicherung der Reproduktionseinheit „Familienbetrieb“ beruhen. Nicht die den höchsten Gewinn versprechende, sondern die langfristig sicherste Option wird oftmals als Entscheidungsgrundlage gewählt. Beide Handlungsmuster könnten jedoch nach Weber als zweckrational¹⁷ eingestuft werden, wobei der Unternehmer die risikofreudige und der Kleinbauer eher die risikovermindernde Variante vertritt. Bezogen auf die Ausführungen von North (1992: 24) bezüglich der Motivation und der Erfassung der Umwelt von Individuen sind die Handlungen der Kleinbauern primär geprägt durch die Erhaltung der Selbstständigkeit innerhalb eines (für sie) unvollkommenen und risikoreichen Marktes, der einen Teil ihrer unsicheren Umwelt darstellt.

In diesem Zusammenhang spielt auch die Kompetenz der Akteure eine maßgebliche Rolle, denn die Entscheidungen und somit das Handeln werden direkt vom Wissen der Akteure beeinflusst. Vereinfachend kann im oben geschilderten Fall zwischen der Kompetenz zur Gewinnmaximierung unterschieden werden, die sich aus dem Wissen plus der Ausstattung mit den notwendigen Produktionsfaktoren ergibt, und der Kompetenz zur Absicherung des Familieneigentums, wie die Anwendung risikovermindernder Strategien zur langfristigen Sicherung der Reproduktionseinheiten. Eine erfolgreiche Entwicklungsstrategie (für Kleinbauern und deren Organisationen) sollte demnach diese beiden Strategien bei der Förderung in Betracht ziehen, denn besonders innerhalb von Kleinbauernorganisationen sind diese beiden Typen in der Mehrzahl der Fälle nebeneinander anzutreffen, was zweifellos die Handlungsfähigkeit der Organisation beeinflusst und nicht selten die ex ante aufgestellten Vertragsbeziehungen auf eine Bewährungsprobe (moral hazard, adverse selection) stellt.

¹⁶ North (1992: 24) führt Beispiele aus der Finanztheorie an. Vgl. auch Plott (1986) und Lucas (1986).

¹⁷ „Weber definiert das Handeln desjenigen als zweckrational, der sein Handeln nach Zweck, Mitteln und Nebenfolgen orientiert und dabei sowohl Mittel gegen die Zwecke, wie auch gegen die Nebenfolgen, wie endlich auch die verschiedenen möglichen Zwecke gegeneinander rational abwägt“ (Kahlberg 2001: 44).

2.2.2.3 Das Konzept des sozialen Kapitals

Netzwerke und soziales Kapital sind in gewisser Weise eng miteinander verbunden, denn soziales Kapital bezieht sich explizit auf Netzwerke, die Individuen oder Organisationen aktivieren, um dadurch Einfluss auf ihre Entwicklung auszuüben und gegebenenfalls den gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozess mitzubestimmen (Grootaert 1998: 2). Auf der Mikroebene bedeutet dies beispielsweise die Verbesserung des Funktionierens der kommunalen oder regionalen Märkte, auf makroökonomischer Ebene dagegen rücken die Institutionen, also die legalen Rahmenbedingungen und das Verhältnis von Markt und Staat in den Mittelpunkt des Interesses.

Die engste Abgrenzung des Begriffs „Soziales Kapital“ stammt von Putnam (1993; 1993 et al.). Er versteht darunter lediglich „horizontale Vereinigungen“ (horizontal associations) unter Menschen. Soziales Kapital besteht demnach aus sozialen Netzwerken (networks of civic engagement), durch die es für die Einzelakteure möglich ist, Koordinations- und Kooperationsvorteile (für die Gruppe und das Individuum) zu erreichen. Dies bedeutet jedoch auch, dass sich negative Effekte für andere Personen oder Gruppen ergeben können. Beispielsweise sind die Beziehungsstrukturen der Zwischenhändler zu Kleinbauern und zu Marktakteuren als soziales Kapital zu bezeichnen, das eindeutige Vorteile für die Zwischenhändler, aber oftmals Nachteile (geringere Preise) für die Kleinbauern mit sich bringt. Dieser Umstand macht deutlich, dass der Begriff „soziales Kapital“ keineswegs nur positive Effekte umschreibt.

Ein breiteres Konzept geht auf Coleman (1988) zurück. Er definiert soziales Kapital als *„a variety of different entities, with two elements in common: they all consist of some aspect of social structure, and they facilitate certain actions of actors – whether personal or corporate actors – within the structure“* (S. 598). Dieses erweiterte Konzept bezieht neben den horizontalen auch die vertikalen Beziehungen mit ein, da durch die Institutionalisierung und Formalisierung der horizontalen Beziehungen von sozialen Netzwerken, wie schon angedeutet, eine vertikale Integration im organisativen Sinne gegeben ist. Vertikale Assoziationen sind charakterisiert durch ihre hierarchisierten Beziehungen sowie die ungleiche Machtverteilung unter den Mitgliedern.

Die dritte und umfassendste Definition stammt von North (1992) und Olson (1982). Dabei wird die soziale und politische Umgebung einbezogen, die es den Akteuren ermöglicht, einen institutionellen Wandel herbeizuführen und im Gegensatz zu den beiden ersten Definitionen nicht nur die horizontalen Beziehungen zwischen den einzelnen Akteuren und ihre vertikale Integration in den Mittelpunkt rückt, sondern außerdem die formalisierten und institutionalisierten Beziehungen und Strukturen wie politische Regime, Regierungen usw. sowie politische, judizielle und wirtschaftliche Regeln und Verträge berücksichtigt. Diese erweiterte Form des Sozialkapitals muss somit im Gegensatz zu den einführenden Definitionen, die Sozialkapital als „individual property“ ansehen, als „common property“ bezeichnet werden.

Das Vorhandensein von sozialem Kapital kann somit in gleichem Maße wie Organisationen und Institutionen Transaktionskosten verringern. Darüber hinaus ermöglicht soziales Kapital in gewissem Maße die Substitution von anderen Kapitalien, wie z.B. physischem Kapital, das Putnam et al. (1993: 167) beschreiben. „*In a farming community (...) where one farmer got his hay baled by another and where farm tools are extensively borrowed and lent, the social capital allows each farmer to get his work done with less physical capital in the form of tools and equipment*“. Ganz so einfach verhält es sich in der Realität jedoch nicht, denn die verschiedenen Assets bedingen sich oftmals gegenseitig, und es kann nicht pauschal von der Annahme ausgegangen werden, dass das pure Vorhandensein von sozialem Kapital die Bildung von physischem Kapital etc. fördert. Denn für die Erlangung sozialen Kapitals spielt oftmals Finanzkapital eine wichtige Rolle, das im Falle der agraren Wirtschaftsweise eng an die Ausstattung mit physischem Kapital gebunden ist. Nicht vergessen werden sollte auch das gesellschaftliche Umfeld, in welches die zu untersuchenden Personen oder Organisationen eingebettet sind. Putnam et al. (1993: 167) bemerkt hierzu: „*Voluntary cooperation is easier in a community of norms of reciprocity and networks of civic engagement.*“ Oftmals sind es jedoch genau diese Voraussetzungen, die in Entwicklungsländern nicht oder nur ungenügend entwickelt sind bzw. grundlegend andere Strukturen als in industrialisierten Staaten aufweisen, die sich dem Wissenschaftler nicht ohne genauere Analyse erschließen.

2.2.2.4 Das Prinzip der Hilfe zur Selbsthilfe

Das Prinzip der Selbsthilfe (Baldus et al. 1981; Bechtel 1981; Bassand et al. 1986; BMZ 1986, 1991; Dülfer 1979a,b, 1980; Stockhausen 1982; GTZ 1988; Kirsch et al. 1984; Scholz 1993) stellt die direkteste Form der Beteiligung der Bürger dar, da diese selbst zu Projektträgern werden. Das Prinzip der Selbsthilfe bedeutet jedoch nicht, dass die Bewohner ländlicher Räume mit ihren Problemen allein gelassen werden sollten. Hilfe zur Selbsthilfe ist für die endogene Regionalentwicklung unabdingbar, da einzelne Initiativen auf eine Vielzahl struktureller Hindernisse stoßen, die nicht allein durch individuellen oder auch gemeinschaftlichen Einsatz überwunden werden können. Um die einzelnen Initiativen zu fördern, anschließend zu koordinieren und zu stabilisieren, ist institutionelle Unterstützung durch staatliche Stellen von besonderer Bedeutung. Im Vordergrund stehen eine fachgerechte Beratung, die Bereitstellung finanzieller Mittel und nicht zuletzt die Unterstützung der lokalen Akteure durch Nichtregierungsorganisationen, die in weniger entwickelten Ländern oftmals ein wichtiges Verbindungsglied zwischen privaten und staatlichen Organisationen darstellen (Dieke 1982; Leiva/Sotomayor 1994).

Als organisatorisches Prinzip bedeutet Selbsthilfe, dass nur Projekte unterstützt werden sollten, deren Initiierung, Planung oder Durchführung von der autochthonen Bevölkerung einer Region getragen werden. Dabei sind in der Regel nicht nur ideelle Beiträge gefordert, sondern auch Eigenleistungen in Form von materiellem oder finanziellem Einsatz oder durch eigene Arbeitsleistungen. Diese werden selbstverständlich besonders in Projekten verlangt, mit denen sich Landbewohner eine wirtschaftliche Exis-

tenz schaffen. NROs stellen dabei oftmals Katalysatoren dar und unterstützen Organisationsgründungen, indem sie zwischen sozial benachteiligten Gruppen und relevanten gesellschaftlichen Akteuren vermitteln und diesen Gruppen somit den Zugang zu den für sie notwendigen Ressourcen ermöglichen, die ihr Überleben sichern. Es ist jedoch von entscheidender Bedeutung darauf hinzuweisen, dass die Hilfe der NROs und im besonderen Maße die Übernahme von Kompetenzen lediglich ein Zwischenstadium darstellen dürfen, da sonst Abhängigkeitsverhältnisse geschaffen werden, die die Selbstständigkeit der Organisationen behindern. Aus diesem Grund sollten sie sich in einem festgelegten zeitlichen Rahmen von den von ihnen gegründeten Organisationen lösen und die Verantwortung vollständig an die Organisationsleitungen übertragen.

2.2.2.5 Macht, soziale Position und Vulnerabilität

Soziales Kapital und Hilfe zur Selbsthilfe sind wertvolle Konzepte für die Förderung von Entwicklungsprozessen. Zu berücksichtigen ist jedoch die offensichtliche Pfadabhängigkeit von institutionellen und gesellschaftlichen Strukturen und die Tatsache, dass zu keiner Zeit für alle Individuen gleiche Ausgangsbedingungen gegeben sind¹⁸. Die soziale (gesellschaftliche) Position, die ein Akteur in einer Gesellschaft einnimmt, und die bestehenden Machtbeziehungen spielen deshalb eine maßgebliche Rolle und bedingen den Erfolg, aber auch die Vulnerabilität von Individuen und Gruppen. Macht bezeichnet in diesem Zusammenhang die Fähigkeit von Individuen oder Organisationen, klar definierte Ziele zu erreichen bzw. ihre Interessen in der Gesellschaft durchzusetzen. Macht ist damit ein Aspekt jeglicher menschlicher Beziehungen. Während klassische Machttheorien die Macht als (oft einseitigen) Besitz oder diese in Verbindung mit strukturellen Komponenten (Herrschaft) betrachtet haben, gründen sich neuere Machttheorien und die daraus u.a. abgeleiteten Konzepte der Mikropolitik auf eine relationale Machtauffassung, die Macht als in den alltäglichen Interaktionen und Praktiken eingelagert ansieht. „*Power is all around us. It is omnipresent, expressed in various microcontexts and cannot be restricted to any particular entity or dimension such as state, corporate management, capitalism and so on*“ (Alvesson 1996: 97).

Um dieses Thema näher zu beleuchten, lassen sich aus der jüngeren Debatte zwei Gegenpole herausarbeiten: Zum einen die wenig optimistische Position von Foucault (1974) und zum anderen die humanistisch-rationale Position von Habermas (1981). Während Foucault anführt: „*Resistance to power can assume many forms, but always within a network of power relations. Resistance and evasive action lead in turn to new forms of power. Power is ubiquitous and cannot be evaded. Ideas on resistance are by no means prominent or well developed*“ (in Alvesson 1996: 99). In diesen Ausführungen sieht Hoy

¹⁸ Leipold (1996: 95) nennt als allgemeine Kennzeichen von Pfadabhängigkeit, dass historische Bedingungen aktuelle Entscheidungen und über diese auch zukünftige Entwicklungsrichtungen bestimmen können. Auf diese Weise sind die Handlungsmöglichkeiten der Gegenwart durch Entscheidungen in der Vergangenheit bedingt.

(1986: 143) sogar „the rise of unfreedom“. Macht kann demnach nicht ersetzt werden, gesellschaftliche Akteure können sich ihr nicht entziehen, auch wenn sie Widerstand entgegensetzen. Macht konstituiert sich immer von neuem. Foucaults Machtkonzept sieht somit Macht als einen wesentlichen Bestandteil von Beziehungen an, in denen Subjektivität, widersprüchliche und sich verändernde Erfahrungen durch soziale Praktiken, die die Macht ausdrücken, verändert und immer wieder reproduziert wird.

Dementgegen setzt Habermas, „*that people are – or given favourable circumstances may become – the supreme judges of their own best interests, which are formed and discovered in free dialogue between all those involved. The idea is thus to open public, democratic processes, based on dialogue between citizens*“ (in Alvesson 1996: 139). Ein Schlüsselement in der Theorie von Habermas stellt die ungestörte, herrschaftsfreie Kommunikation dar, d.h. „*free communication based on good will, argumentation and dialogue*“ (ebenda 142). Auf der Basis einer solchen rational geführten Diskussion kann ein Konsens erreicht werden, der sowohl gegenwärtige als auch zukünftige oder wünschenswerte Zustände in Erwägung zieht. Das Gegenteil der ungestörten und freien stellt die asymmetrische Kommunikation dar, bei der zahlreiche Umstände das Erreichen einer Übereinkunft erschweren oder sogar verhindern. Dabei spielen Machtbeziehungen und ideologische Voreingenommenheit in den Kommunikationsprozess hinein. Lukes (1982: 137) wirft in diesem Zusammenhang eine wesentliche Frage auf: „*Are social norms which claim legitimacy genuinely accepted by those who follow and internalize them, or do they merely stabilize relations of power?*“¹⁹ Habermas (in Alvesson 1996: 144) unterscheidet in diesem Zusammenhang zwischen einem „normativ abgesicherten Konsens“ und einem „kommunikativ begründeten Konsens“. Bei ersterem handelt es sich um eine Übereinkunft, die aus einer unkritischen Annahme allgemeiner Ideen resultiert, die oftmals von Eliten manipuliert wurde. Der kommunikativ begründete Konsens hingegen stellt das Resultat eines offen geführten Kommunikationsprozesses dar, in dem auf kritische Weise und unter Teilnahme einer großen Anzahl von Akteuren Meinungen gegeneinander abgewogen wurden mit dem Ziel, eine möglichst breite Übereinkunft zu erreichen. „*Consensual ideas about what exists and what is good can then be seen as an outcome of reasonably rational procedure*“ (Alvesson 1996: 144). Es scheint, dass gerade in vielen Entwicklungsländern und auch in Chile die normativ abgesicherten Übereinkünfte vorherrschen, was unter anderem auf die vorherrschenden Machtbeziehungen und das nur mangelnde Vorhandensein einer aktiven Zivilgesellschaft zurückgeführt werden kann. Bei der Untersuchung der Legitimation der Kleinbauernorganisationen und deren politischer Vertretungen wird dieser Sachverhalt nochmals aufgegriffen (vgl. Kapitel 4.2.3).

¹⁹ Der schon mehrmals zitierte „Washington Consensus“ ist in diesem Sinne ein gutes Beispiel, das mehr auf der Erhaltung und dem Ausbau der Machtbeziehungen zu Gunsten der Vereinigten Staaten abzielt. Er ist somit zweifellos als ein normativ begründeter Konsens anzusehen.

Es sei angemerkt, dass trotz der offensichtlichen Unterschiede der beiden Konzepte, die lediglich in ihrer Essenz herausgearbeitet wurden, beiden Autoren ihre kritische und misstrauische Position gegenüber bestimmten gesellschaftlichen Bedingungen und vorherrschenden Formen des Wissens gemein ist. Beide fühlen sich darüber hinaus mit sozial benachteiligten Gruppen verbunden und argumentieren gegen asymmetrische Herrschaftsbeziehungen, um nur zwei Gemeinsamkeiten zu nennen (vgl. weiterführend dazu Alvesson 1996; Alvesson/Willmott 1992; 1996; Deetz 1992; Hoy 1986).

In Anlehnung an die Machtdiskussion kann auch das Konzept der Verwundbarkeit (vulnerability) von Sen (1981) gesehen werden, denn der Handlungsrahmen von sozialen Gruppen ist eng mit ihrer Position im sozialen und politischen System verknüpft. Sen richtet dabei das Interesse auf die Zusammenhänge zwischen politischer Ökonomie und den Zugang zu Ressourcen, wobei die Grundeinheiten der Betrachtung Individuen sind. Der Zugang zu Ressourcen wird gemäß seiner Annahme durch individuelle Ausstattungsmerkmale (endowments) bestimmt und lässt sich wiederum als Menge von Berechtigungen bzw. Ansprüchen und Rechten (entitlements) verstehen, die sich aus der Stellung des Individuums in der Gesellschaft ergeben. Diese Zugangsansprüche wiederum ermöglichen spezifische Fähigkeiten (capabilities). Das sich daraus ergebende Beziehungsgeflecht nennt Sen „network of entitlement relations“. Dieses wird in erster Linie von der Gesellschafts- und Wirtschaftsstruktur beeinflusst und kann somit in gewisser Weise mit den oben erläuterten institutionellen Arrangements gleichgesetzt werden. Es ist davon auszugehen, dass besonders in Ländern mit einer, wie oben schon angedeuteten, fragmentierten Gesellschaftsstruktur, d.h. mangelnden „civic tradition“, Zugangskonflikte anzutreffen sind.

Wird durch die Debatte um das soziale Kapital im Allgemeinen die positive Bedeutung von Beziehungen und Netzwerken für die Entwicklung und Persistenz einer sozialen Gruppe in den Vordergrund gerückt, so betont Sen die negativen Erscheinungen. Darin ist kein grundlegender Widerspruch zu sehen. Denn das Modell des „Sozialen Kapitals“ beschreibt, wie Beziehungen (Netzwerke) genutzt werden können bzw. welche Rolle sie bei der Erreichung eines Zieles spielen; das Konzept der Verwundbarkeit weist auf die Schwierigkeiten hin, denen Individuen und soziale Gruppen innerhalb der Netzwerke (networks of entitlement relations) in einer Gesellschaft ausgesetzt sind, ihre spezifischen Ziele zu erreichen. Beide Modelle zusammengenommen können demnach als Bausteine einer Strategie angesehen werden; denn darunter versteht man, wie oben schon erläutert, einen Plan, der dazu dient, spezifische Ziele zu erreichen, indem man versucht, diejenigen Faktoren, die in die geplante Aktion hineinspielen, von vornherein einzukalkulieren.

2.2.3 Regionale Entwicklungsansätze

Die wachsende Bedeutung regionaler Entwicklungsansätze ist zweifellos auf die immer noch bestehenden Entwicklungsdefizite in großen Teilen der Welt, auf die positiven Erfahrungen in Industrieländern zurückzuführen bzw. im Anschluss an die entwicklungspolitische Tendenzwende der internationalen

Institutionen zu Gunsten einer grundbedürfnisorientierten Entwicklungsstrategie zu sehen, die durch die berühmt gewordene Nairobi-Rede des damaligen Weltbankpräsidenten McNamara im Jahre 1973 eingeleitet wurde. Im Großen und Ganzen vereinen die regional geprägten Entwicklungskonzepte die Annahme, dass allein über den Trickle-Down die Masse der ländlichen Armen nicht erreicht werden kann. Des Weiteren besteht die Überzeugung, dass von außen bestimmte Entwicklungsvorstellungen ohne Einbeziehung der lokalen Bevölkerung (der Zielgruppe) zum Scheitern verurteilt sind. Die wirtschaftliche Förderung sollte dabei multisektoral sein, da durch monosektorale Ansätze das Armutproblem nicht gelöst werden kann. Das Konzept der endogenen Entwicklung (Hahne 1984, 1985; Hahne/Stackelberg 1994) stellt ein geeignetes Instrumentarium dar, das neben der Übertragung exogener Wachstumsimpulse, entsprechend z. B. der Export-Basis-Theorie (Andrews 1953; Duesenberry 1950; North 1955), zur Bewältigung von Entwicklungsproblemen vor allem die Aktivierung regionaler und intraregionaler Potentiale in den Vordergrund stellt. Damit wird auf die Aktivierung der bisher nicht im nötigen Umfang genutzten endogenen Potentiale des ländlichen Raumes Bezug genommen, d.h. es wird gefordert, die Position der Region zu stärken, indem diese selbst mehr Einfluss auf ihre Entwicklung nimmt und dabei ihre eigenen Potentiale besser nutzt. Die Grundhypothese besagt demnach, dass die sozioökonomische Entwicklung einer Region vom Ausmaß und der Nutzung der intraregional vorhandenen Potentiale abhängt. Die Überwindung der Unterentwicklung einer Region und der Disparitätenabbau sind primär nicht über exogene Wachstumsimpulse, sondern durch die Aktivierung des endogenen Entwicklungspotentials anzustreben. Zu den endogenen Potentialen einer ländlichen Region gehören vor allem die vorhandene Wirtschaftsstruktur, die Energie- und Rohstoffquellen auf dem Land, landschaftliche Voraussetzungen, kulturelle Leistungsfähigkeit, die Dynamik der regionalen Bevölkerung und deren Bereitschaft, in den bestehenden Interaktionssystemen mitzuwirken. Dieser Ansatz zielt auf eine Entwicklungsstrategie von unten her (bottom-up), mit der die Interessen und Bedürfnisse der Landbewohner unmittelbar in der regionalen Entwicklung zur Geltung kommen sollen. Ausgangs- und Angelpunkt des Konzepts endogener Entwicklung sind somit neben der wissenschaftlichen Bestimmung des regionalen Entwicklungspotentials, d.h. der Untersuchung und Evaluierung der natürlichen Ressourcen, vor allem die Initiativen und das Engagement der betroffenen Bevölkerung im ländlichen Raum. Anwendungsorientierte Arbeiten bzw. praxiserprobte Konzepte sind insbesondere in Europa, aber auch in der III. Welt nachweisbar (Elsasser 1987; Gatzweiler 1986; Initiativkreis zur Gründung des Vereins Eigenständige Regionalentwicklung Baden-Württembergs 1988; Armbruster 1989; Pongratz/Kreil 1991; Schmals/Voigt 1986; Bathelt 1998).

Der Leitfaden zur Konzeption, Planung und Durchführung armutsorientierter Entwicklungsprojekte wurde von einer Arbeitsgruppe praxiserfahrener Sozialwissenschaftler im Auftrag des BMZ erstellt (Rauch 1996: 130). In Ergänzung dazu wurden die Konzepte der sogenannten „Integrierten ländlichen Entwicklung“ und der „Ländlichen Regionalentwicklung“ von international agierenden Entwicklungshilfeorganisationen erarbeitet. Primäres Ziel der letztgenannten Strategie ist es, „zur Entwicklung ländli-

cher Regionen durch die Nutzung der lokalen Ressourcen bei gleichzeitiger Sicherung der langfristigen Aufrechterhaltung des ökologischen Systems beizutragen. Dabei sollen insbesondere die ärmeren Bevölkerungsgruppen in die Lage versetzt werden, ihre Lebensbedingungen dauerhaft zu verbessern und ihre Zukunft eigenverantwortlich zu gestalten“ (Rauch 1996: 138; vgl auch Fischer et al. 1981; GTZ 1983;). Daraus ergeben sich die folgenden Grundprinzipien: Armutsbezug, Zielgruppenbezug, Beteiligung (Partizipation), Nachhaltigkeit (Rauch 1996).

3 Rahmenbedingungen der landwirtschaftlichen Produktion Chiles

3.1 Agroökologische Determinanten

3.1.1 Klimageographische Grobgliederung

Weischet (1970) untergliederte Chile in seiner Länderkunde in klimageographische Regionen, die an landesübliche Bezeichnungen angelehnt waren. Dabei unterschied er den Großen und Kleinen Norden, die Zentralzone sowie den Kleinen und Großen Süden. Der Große Norden umfasst die nordchilenische Voll- und Halbwüste und reicht bis zur Wasserscheide nördlich des Huasco-Tales. Der Temperaturver-

Niederschlagsverhältnisse	Arten	Trockenmasse (kg/ha/a)	Getreide (Dz/ha)
trocken (374 mm)	Weizen natürliche Weide Medicago polymorpha Trifolium subterraneum	6.230,3 1.546,5 4.131,3 5.049,3	26,2
normal (583 mm)	Weizen natürliche Weide Medicago polymorpha Trifolium subterraneum	10.460,3 3.701,9 6.603,2 7.270,5	43,9
regnerisch (858 mm)	Weizen natürliche Weide Medicago polymorpha Trifolium subterraneum	12.370,0 5.103,5 8.127,5 8.940,2	52,0

Tabelle 1: Niederschlagsabhängigkeit der Erträge von Weizen und drei Weidegräsern in der Zentralzone.

Quelle: Castellaro et al. 1993

lauf in diesem Gebiet ist gekennzeichnet durch eine geringe Jahresamplitude, was als Folge des geringen Strahlungsganges in der Nähe der Wendekreise angesehen werden kann, wobei in der Wüste, im Inneren der Region, extreme tagesperiodische Temperaturgegensätze auftreten. Die Temperaturen können morgens Werte von $-0,2$ bis $-1,5^{\circ}\text{C}$ erreichen, mittags dagegen auf über 30°C ansteigen. Die Jah-

reszeiten definieren sich somit eher durch die Niederschlagsverteilung als durch den Temperaturverlauf. An den Großen schließt südlich der Kleine Norden an, der sich von der Wasserscheide des Huasco-Tales bis an die Pässe, die das Aconcaguatal vom Becken von Santiago trennen, erstreckt (Weischet 1970: 11). Er bildet den Übergangsbereich von der Halbwüste bis an die Grenze der subtropischen Hartlaub- und Trockengehölzformationen. Eine besondere Auszeichnung erfährt dieser Bereich durch die breiten Sohlentäler mit Dauerflüssen, die hier die Westabdachung der Kordillere queren. Kennzeichnend für diese Region wie auch für die Zentralzone ist, dass die Temperaturen großräumig weitgehend konstant bleiben. Die Zentralzone liegt zwischen dem Kleinen Norden und dem Kleinen Süden und beherbergt über zwei Drittel der Gesamtbevölkerung. Das Klima ist mit dem Mittelmeerklima vergleichbar und dementsprechend durch heiße trockene Sommer und feuchte milde Winter gekennzeichnet, wobei für die landwirtschaftliche Produktion, v.a. in den Regenfeldbaugebieten in der Küstenkordillere, neben der Niederschlagsmenge v.a. die Niederschlagsverteilung eine entscheidende Rolle für den Anbauerfolg spielt. Um den Zusammenhang zwischen Niederschlag und Pflanzenwachstum

herauszustellen, sind in Tabelle 1 die Ernteerträge von Weizen sowie die Trockenmassenproduktion von natürlichen Weiden (bestehend v.a. aus einjährigen Gräsern, einigen Leguminosen und Geraniaceen) und verbesserten Weidesystemen mit *Medicago polymorpha* und *Trifolium subterraneum* aufgelistet. Aus dieser Zusammenstellung ist ersichtlich, dass die höchsten Wachstumsraten bei normalem und regnerischem Wetter zu verzeichnen sind. In trockenen Jahren hingegen nehmen die Erträge stark ab, v.a. wenn die Niederschläge zu Beginn der Vegetationsperiode ausbleiben. Die Weizenerträge sinken dann auf etwa 60% im Vergleich zu feuchten Jahren. Der Kleine Süden umfasst den nördlichsten Teil der immergrünen Regen- und der sommergrünen Laubwaldregion. Die Untergrenze entspricht der dynamisch-klimatologischen Nordgrenze der immerfeuchten Außertropen. Dieses Gebiet liegt also in der ganzjährig feuchten Randzone vorherrschender zyklonaler Westwindzirkulation. Es ist charakterisiert durch Rodungskulturen wie Ackerbau, Viehzucht und die Milchwirtschaft. Der Große Süden beginnt südöstlich von Puerto Montt und ist gekennzeichnet durch ein hochozeanisches, zyklonales Westwindklima der hohen Mittelbreiten. In dieser Region sind die Niederschlagsmengen im jahreszeitlichen Verlauf relativ konstant. Man kann allerdings einen Luv-Lee-Wandel feststellen, der den Einfluss der Kordillere auf das Mesoklima deutlich macht. Auf der Westseite summiert sich die Niederschlagsmenge aus 300 Niederschlagstagen auf über 5.000 mm Niederschlag pro Jahr, während auf der Leeseite, im Osten, nur noch 500 mm zu verzeichnen sind. In diesem Zusammenhang wird die Bedeutung der Topographie besonders deutlich.

An der südamerikanischen Westküste kommt es in periodischen, aber nicht regelmäßigen Abständen zu extremen Niederschlagsereignissen, die aufgrund des zeitlichen Auftretens zur Weihnachtszeit als „El Niño-Phänomen“ in die Literatur eingegangen sind (Ramage 1986). Hinter diesem Phänomen, das auch als Southern Pacific Oscillation bekannt ist, verbirgt sich eine plötzliche Erwärmung des Oberflächenwassers (100 - 400 m) im äquatorialen Pazifik (zwischen 20°N und 20°S). Dafür verantwortlich ist das Abschwächen der NO-Passate, die normalerweise eine Wasserfront aus warmem Oberflächenwasser vor sich her schieben, so dass der Wasserspiegel vor der indonesischen Küste um etwa einen halben Meter höher liegt als vor der südamerikanischen Westküste, wodurch in diesem Gebiet kaltes, sauerstoff- und nährstoffreiches Tiefenwasser nach oben steigt. Diese kalte Meeresströmung (Humboldt Strom) stellt gleichzeitig die Nahrungsgrundlage für einen unvergleichlichen Fischreichtum dar und bildet die Grundlage für eine intensive Fischereiwirtschaft, die in den letzten Jahrzehnten hohe Wachstumsraten erzielen konnte. Wenn die Passate aber erlahmen, so schwappt das warme Oberflächenwasser zurück in Richtung Südamerika, was zur Folge hat, dass der Aufstieg des kalten Tiefenwassers unterbunden wird. Da sich die regenschweren Wolken nun nicht mehr über der kalten Meeresströmung auf dem offenen Meer abregnen, sondern auf dem Festland niedergehen, kommt es zu extremen Niederschlagsereignisse. Die höchste Zunahme der Niederschläge ist dabei von der III. bis zur VII. Region zu verzeichnen.

Durch die langjährige internationale Erforschung und das damit einhergehende tiefere Verständnis des Phänomens El Niño ist es jedoch heute möglich, aufgrund der im Vorfeld eines El Niño sich häufenden Änderungen des Wetters eine Art Frühwarnsystem zu entwickeln, das dazu beitragen könnte, im Voraus Entscheidungen zu treffen, die diese adversen klimatischen Bedingungen berücksichtigen, so dass die Verluste relativiert werden können, indem das Risiko in den betriebswirtschaftlichen Planungsprozess einbezogen wird. Nichtsdestoweniger gilt v.a. in den semiariden mediterranen bis subtropischen Gebieten die Regel, dass die pluviometrische Irregularität den klimatischen Regelfall darstellt und sich die Landwirte, falls keine Bewässerungsmöglichkeiten bestehen, auf diese Besonderheit einstellen müssen (Anderson 1980).

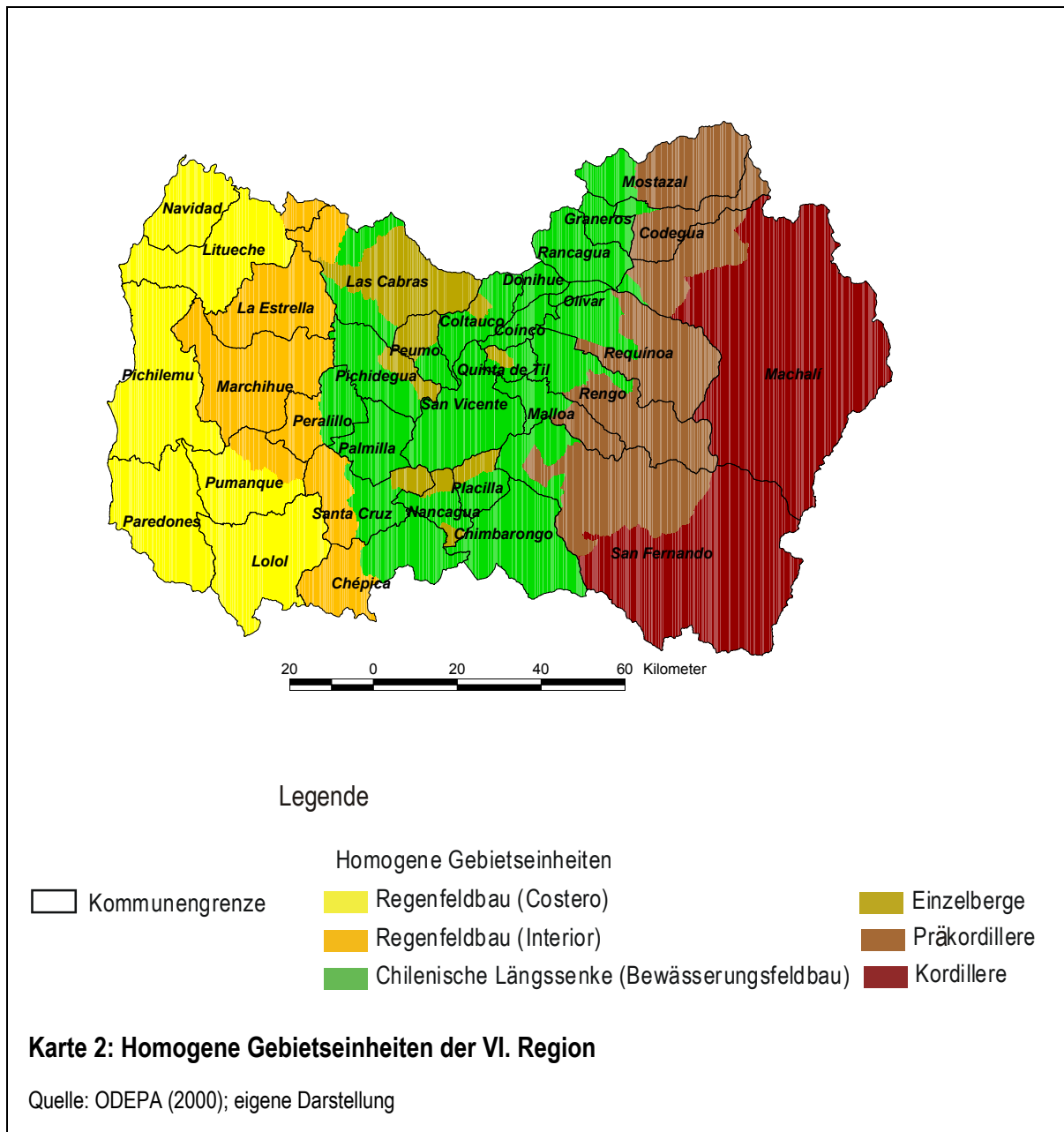
3.1.2 Homogene Gebietseinheiten

Neben den klimageographischen Besonderheiten zeichnet sich Chile durch klar differenzierte geomorphologische Einheiten aus, die das Landschaftsbild bestimmen und darüber hinaus, wie bereits erwähnt, deutliche Einflüsse auf das Meso- und Mikroklima haben. Im Folgenden werden die Begriffe homogener Gebietseinheiten entsprechend einer neueren Studie von ODEPA (2000) verwendet. Diese weichen jedoch teilweise aufgrund der zugrunde gelegten Thematik dieser Studie von der traditionellen Gliederung ab, da die einzelnen Gebietseinheiten z.T. noch nach ihrer Funktion und räumlichen Lage untergruppiert wurden. Auf diese Abweichungen wird jedoch an gegebener Stelle hingewiesen. In Chile können somit die folgenden homogenen Gebietseinheiten unterschieden werden: Desierto (Wüste), Secano Norte Chico (Regenfeldbaugebiet des Kleinen Nordens), Secano Costero (Regenfeldbaugebiet in der Ostabdachung der Küstenkordillere), Secano Interior (Regenfeldbaugebiet in der Westabdachung der Küstenkordillere), Depresión Intermedia (chilenische Längssenke), Cerro und Cordón Isla (topographische Erhebungen, von der Kordillere räumlich getrennt), Valle Secano (Regenfeldbau in Tälern), Ñadis (typische Vegetationsform im Süden des Landes), Precordillera (Präkordillere), Cordillera (Kordillere), Lluvioso Bosque (Regenwälder gemäßigter Breiten), Precordillera transandina (transandine Präkordillere), Transición (Übergangsbereich), Coironal (Gebiet, in dem die xerophytische Grasart „Coirón“ vorherrscht), Chiloé Insular (Chiloé Insel), Chiloé Occidental (West-Chiloé). Im Folgenden werden in Kürze die wichtigsten Einheiten erläutert (vgl. zur VI. Region die Karte 2).

Die Küstenkordillere begrenzt Chile zum Pazifik hin und erstreckt sich vom Cerro Camaraca ca. 20 km südlich von Arica (I. Region) bis zum Cerro Tres Montes auf der Halbinsel Taitao in der XI. Region. Somit erreicht sie eine Gesamtlänge von 3000 km und eine durchschnittliche Breite von 30 km. In der vorliegenden Karte ist diese Einheit als „secano costero“ und „interior“ klassifiziert. Damit wird Bezug genommen auf die agrare Wirtschaftsweise (Regenfeldbau) und die relative Lage der Untereinheiten zur Küste. Westlich schließt die chilenische Längssenke an, welche sich vom äußersten Norden des Landes bis nach Puerto Montt hinzieht und im Allgemeinen durch eine sehr geringe Reliefenergie cha-

rakterisiert ist, obwohl sie in einigen Teilen durch topographische Erhebungen (von den Kordilleren isoliert stehenden Bergen) unterbrochen wird.

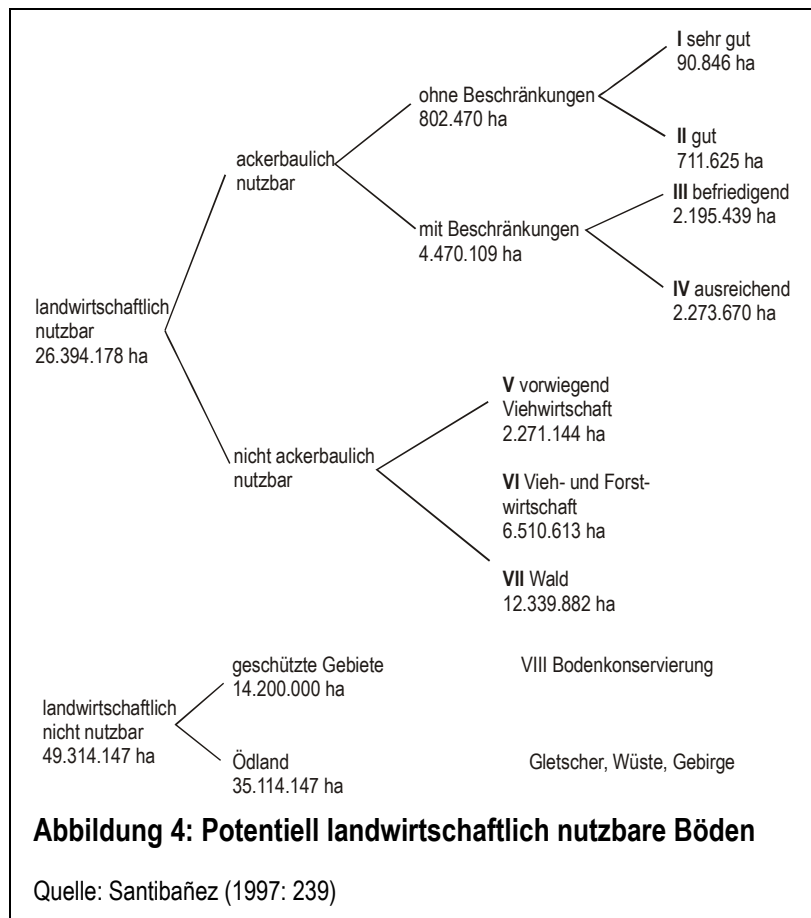
In der verwendeten Kartographie ist lediglich dasjenige Gebiet als „depresión intermedia“ ausgewiesen, das sich von der V. über die Región Metropolitana in die VIII. Region erstreckt und in dem vornehmlich



intensiver Bewässerungsfeldbau betrieben wird. Somit werden die ariden nördlichen Gebiete (desierto, secano norte chico) der eigentlichen geomorphologischen Einheit und die südlichen ohne Bewässerungsfeldbau (valle secano) ausgespart. Die imposanteste Erscheinung jedoch stellt die steil und hochansteigende Andenkordillere dar, die westlich an die chilenische Längssenke anschließt und

orographisch die politisch-administrative Grenze zu Argentinien und Bolivien vorzeichnet. Dieser orogene Gürtel erreicht Höhen von weit über 6.000m und zeichnet sich nebenbei auch durch zahlreiche Vulkane aus, wie z.B. den Paríacota und Llullaillaco im Norden sowie den Osorno und Villarrica im Süden.

Die landwirtschaftliche Produktion konzentriert sich dabei vor allem auf die Regenfeldbaugebiete und die chilenische Längssenke, wobei diese beiden Gebietseinheiten deutliche strukturelle Unterschiede aufweisen. Aufgrund der sehr guten Böden und v.a. der Bewässerungsmöglichkeiten hat sich in der chilenischen Längssenke eine äußerst produktive und wettbewerbsorientierte Landwirtschaft entwickelt,



wohingegen in den Regenfeldbaugebieten eher traditionelle landwirtschaftliche Betriebsformen, basierend auf dem Anbau von Körnerfrüchten (hauptsächlich Weizen) und der Schafzucht vorherrschen. Darüber hinaus spielt die Forstwirtschaft seit einigen Jahrzehnten eine große Rolle. Eine Sonderform des Bewässerungsfeldbaus findet sich in der IV. Region entlang der Täler des Elqui und Huasco. Die Kordillere der Anden ist als Rückzugsgebiet zu bezeichnen, in dem nur sehr extensive landwirtschaftliche Nutzung stattfindet. In diesem Gebiet befindet sich jedoch eine Viel-

zahl der sehenswerten Nationalparks. Die relativ isolierte Lage Chiles, mit dem Pazifik im Westen und den Anden im Osten, führt dazu, dass Tierseuchen und produktionsgefährdende Pflanzenkrankheiten nur in geringem Maße vorkommen²⁰.

²⁰ Wichtige Erfolge in der Bekämpfung von Pflanzen- und Tierkrankheiten waren die Ausrottung der Maul- und Klauenseuche (1981), der Fruchtfliege (1995) und der Schweinepest (1998).

3.1.3 Potentiell landwirtschaftlich nutzbare Böden

Die Landwirtschaft ist wohl die Wirtschaftsform, die am engsten mit der Nutzung natürlicher Ressourcen in Verbindung steht, da die Wirtschaftlichkeit bzw. die Erträge in großem Maße von der Bodenqualität abhängig sind. Durch unsachgemäße Bewirtschaftung der Produktionsgrundlagen kann es zum Verlust der Fruchtbarkeit kommen, wobei der im folgenden Kapitel beschriebene Prozess der Desertifikation besonders in semiariden Gebieten eine Bedrohung darstellt. Aus Abbildung 4 wird ersichtlich, dass von 75,7 Mio. Hektar Staatsgebiet etwa 5,3 Mio. Hektar ackerbaulich nutzbar sind, was etwa 6,9% der Gesamtfläche entspricht; davon sind rund 1,8 Mio. Hektar bewässert und der Rest wird im Regenfeldbau bewirtschaftet. Nach Angaben von ODEPA (2001c: 23) besteht in den Regenfeldbaugebieten die Möglichkeit, zusätzlich 0,7 Mio. Hektar Land zu bewässern. Die potentiell weidewirtschaftlich nutzbare Fläche beläuft sich auf rund 8,8 Mio. Hektar und die potentiell forstwirtschaftliche Fläche auf 18 Mio. Ha (Santibáñez et al. 1997).

3.1.4 Desertifikation

Besonders in Gebieten mit ausgeprägter Reliefenergie sind Erosionsprobleme zu verzeichnen. Santibáñez et al. (1997: 234) schätzen, dass ca. 45% der gesamten landwirtschaftlichen Nutzfläche einen gewissen Grad an Erosionsschäden aufweisen und annähernd 11,5 Mio. Hektar sehr stark durch erosive Prozesse beeinträchtigt sind. Ein weiteres Problem in diesem Zusammenhang ist die Versalzung durch unsachgemäße Bewirtschaftung (vgl. dazu Peralta 1976 und Kerrigan 1994). Vor allem in semiariden Gebieten kann dies zu Desertifikationsprozessen führen. Unter Desertifikation²¹ versteht Menschling (1990: 2) die Verminderung (Degradierung) bzw. Zerstörung des biologischen Potentials potentiellen Ackerlands durch menschliche Aktivitäten und die dadurch bedingte Herbeiführung wüstenähnlicher Bedingungen. Als Indikatoren hierfür können folgende Parameter herangezogen werden:

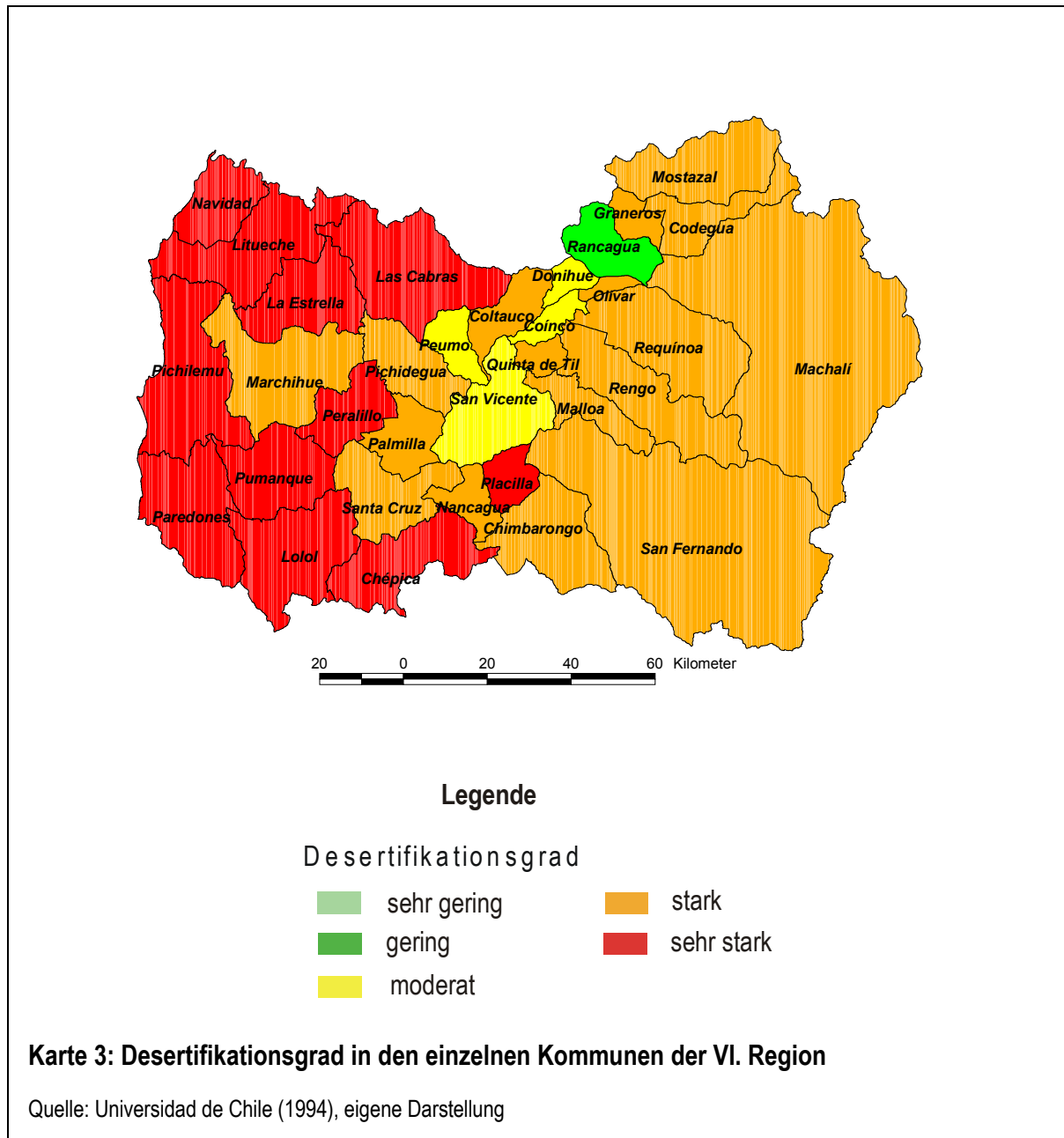
- Degradation der Pflanzendecke (Bodenbedeckung unter 20-40%),
- Veränderungen des Wasserhaushaltes (Absenkung des Grundwasserspiegels durch übermäßigen Wasserverbrauch, Versalzung der Böden),
- Veränderung bzw. Verstärkung geomorphologischer Prozesse (Erosion).

Die Folgen der Desertifikation haben dabei nicht nur ökologische Bedeutung, sondern beeinflussen direkt die landwirtschaftliche Produktion und somit die Existenzgrundlage vieler ländlicher Bewohner, die vom Boden abhängig sind. Oftmals ist dieser Prozess auch mit der Ausweitung landwirtschaftlicher Nutzflächen in noch labilere Ökosysteme verbunden, wodurch der Prozess eine sich selbst verstärken-

²¹ Desertifikation sollte nicht mit Desertation verwechselt werden, denn dieser Begriff steht für ein natürliches Phänomen, welches aufgrund bestimmter klimatischer Bedingungen zur Wüstenbildung führt.

de Dynamik erlangt. Dies gilt in besonderem Maße, wenn vulnerable gesellschaftliche Gruppen betroffen sind, die auf einen lediglich begrenzten Handlungsrahmen reduziert sind und denen keine weitere Optionen zur Reproduktion ihrer Familien zur Verfügung stehen.

Die Tragweite dieses Problems wurde relativ früh erkannt und auf internationaler Ebene diskutiert. Bereits 1972 warnten Wissenschaftler im Rahmen der ersten Umweltkonferenz der Vereinten Nationen in

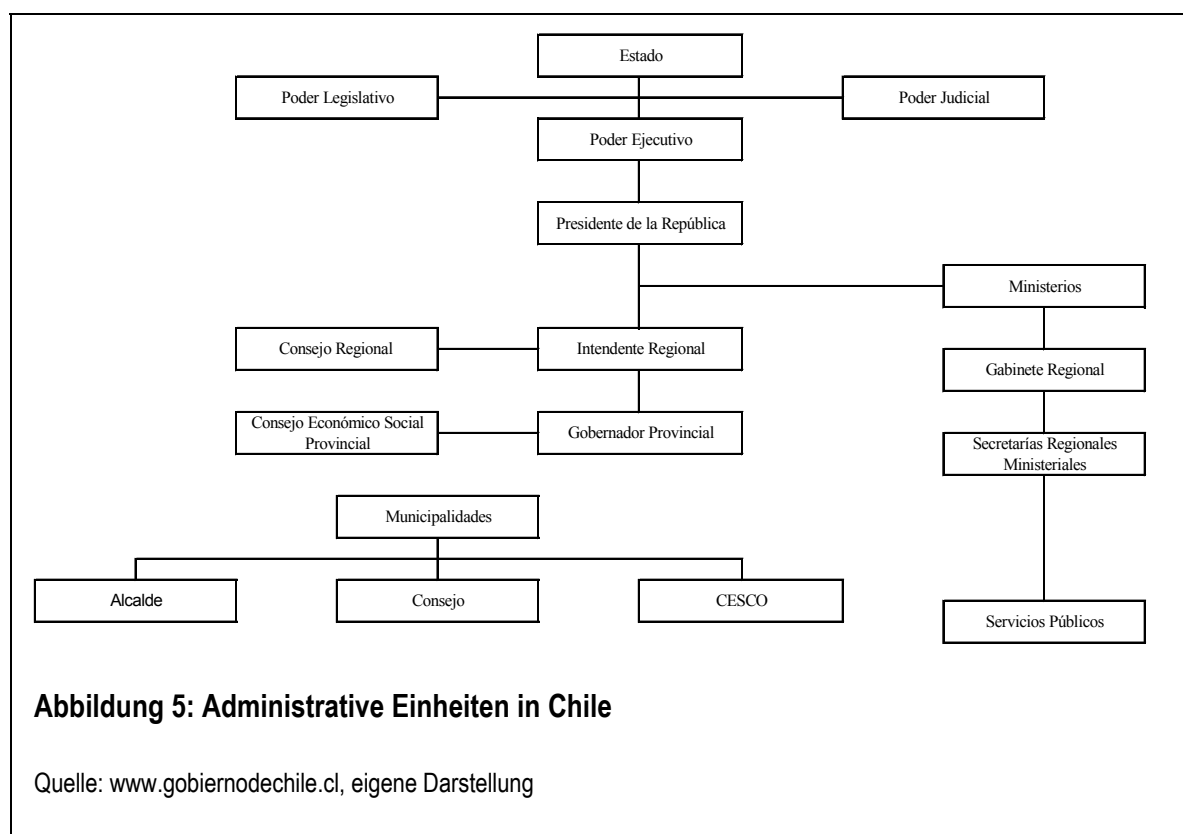


Stockholm vor den gravierenden ökologischen wie auch sozialen Folgen dieses Prozesses, und im Jahre 1977 wurde die erste internationale Konferenz über Desertifikation abgehalten, bei der Chile eine

Fallstudie über die IV. Region präsentierte (Universidad de Chile 1994: 1). Nach der zweiten Umweltkonferenz in Rio im Jahre 1992 entschloss sich Chile unter Mithilfe des UNDP einen nationalen Plan zur Bekämpfung (Eindämmung) der Desertifikation zu erarbeiten, dessen Teilergebnisse für die VI. Region auf der Karte 3 dargestellt sind.

3.2 Die politisch-administrative Struktur und die wichtigsten Akteure

Seit 1925 ist Chile eine Präsidentialrepublik und basiert zum gegenwärtigen Zeitpunkt auf der Verfassung von 1981, die im Jahre 1991, nach der Demokratisierung des Landes, modifiziert wurde. Die legislative Macht bilden das Parlament und der Senat. Das Parlament besteht aus 120 Mitgliedern, die alle vier Jahre gewählt werden. Der Senat mit Sitz in Valparaíso zählt 39 gewählte und acht durch die Regierung oder das oberste Gericht auf Lebenszeit ernannte Senatoren. Die Direktwahl des Präsidenten (exekuti-



ve Macht) wird alle sechs Jahre abgehalten, wobei keine unmittelbare Wiederwahl möglich ist. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt amtiert Ricardo Lagos (PS) mit der Unterstützung einer seit 1990 bestehenden Zentrumskoalition, bestehend aus den folgenden Parteien: Partido Demócrata Cristiana (PDC), Partido Socialista (PS), Partido por la Democracia (PPD), Partido Radical Social Demócrata (PRSD). In der Opposition finden sich die Partido Comunista (PC) und auf der rechten Seite des politischen Spektrums die Renovación Nacional (RN) und die Unidad Demócrata Independiente (UDI). Darüber hinaus existieren einige, in der jüngeren Zeit (1998-2000) gegründete Splitterparteien wie Partido Humanista, Partido

Liberal und die Partido Unión de Centro Centro Progresista. Gemäß der aktuellen Verfassung ist Chile administrativ in 13 Regionen²², 51 Provinzen und 342 Kommunen unterteilt, wobei alle Einheiten als Gebietskörperschaften mit eigenem, wenn auch z.T. sehr beschränktem Haushalt anzusehen sind (vgl. Abbildung 5). Die Verwaltung der Regionen obliegt dabei den Regionalregierungen (Gobierno Regional), die sich aus dem „Intendente“ (exekutiv) und dem „Consejo Regional“ (normativ, gesetzgebend) zusammensetzen, wobei die politisch-administrative Arbeit von beigeordneten, dezentralisierten regionalen Institutionen flankiert wird.

Die Aufgaben des Intendente bestehen in der Formulierung und Durchsetzung von regionalen Politiken im Rahmen nationaler Vorgaben, wie beispielsweise der Umsetzung von Regional- und Kommunalentwicklungsplänen, dem Vorsitz in zahlreichen regionalen Institutionen sowie der Aufrechterhaltung der öffentlichen Ordnung. Die Regionalregierung leitet unter anderem den Vorsitz über das Consejo Regional de Desarrollo, das als wichtigste Aufgabe die Genehmigung der von der Regionalregierung erarbeiteten Pläne für den regionalen Haushalt hat und somit direkten Einfluss auf den Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR) besitzt. Der FNDR stellt zum gegenwärtigen Zeitpunkt das bedeutendste Finanzierungsinstrument der Regionen dar. Die Finanzmittelzuweisung im Rahmen des FNDR erfolgt durch die Zentralregierung und dient der Durchführung von Projekten mit regionalen, provinziellen und kommunalen Belangen, oder wie es im Gesetzestext lautet: *„Un programa de inversiones públicas, con fines de compensación territorial, destinado al financiamiento de acciones en los distintos ámbitos de infraestructura social y económica de la región, con el objetivo de obtener un desarrollo territorial armónico y equitativo“* (Ley Orgánica Constitucional sobre Gobierno y Administración Regional N° 19.175/93). Die Verwaltung des FNDR obliegt den Regionalregierungen in Zusammenarbeit mit den Subsecretarías de Desarrollo Regional, und die finanziellen Mittel stammen aus Steuereinnahmen und aus dem Kreditrahmen 853/OC-CH der Interamerikanischen Entwicklungsbank (Banco Interamericano de Desarrollo, BID).

Die angeführten Secretarías Regionales Ministeriales (SEREMI) sind als dezentralisierte regionale Vertretungen der nationalen Ministerien anzusehen. Jedes dieser Ämter wird von einem Secretario Regional Ministerial geleitet, der jedoch als direkter Mitarbeiter des Intendente anzusehen und diesem weisungsgebunden ist. Die vorrangigen Aufgaben bestehen in der Ausarbeitung und Ausführung von regionalen Politiken, Plänen und Projekten, der eingehenden Überprüfung sektoraler Entwicklungspläne sowie der Koordinierung, Evaluierung und Überwachung der betreffenden sektoralen Aktivitäten in Übereinstimmung mit den nationalen Vorgaben und Interessen der nationalen Ministerien. Eine weitere

²² Región de Tarapacá, de Antofagasta, de Atacama, de Coquimbo, de Valparaíso, Metropolitana de Santiago, del Libertador General Bernardo O'Higgins, del Maule, del BíoBío, de La Araucanía, de Los Lagos, Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo y de Magallanes y de la Antártica Chilena.

regionale Institution stellt das Gabinete Regional dar, das sich aus den Gobernadores und den Secretarios Regionales Ministeriales zusammensetzt.

Als der Region direkt untergeordnete administrative Verwaltungseinheit folgt die Provinz, an deren Spitze der Gouverneur (Gobernador) steht, der direkt vom Präsidenten ernannt wird. Das Consejo Económico y Social Provincial, dessen Vorsitzender der Gouverneur ist, stellt eine mehr konsultative und weniger entscheidungsrelevante Organisation dar, die sich aus verschiedenen provinziellen Vertretern aus dem politischen und sonstigen öffentlichen Leben zusammensetzt (vgl. Abbildung 5).

Die unterste administrative Ebene schließlich bilden die Kommunen mit ihren Kommunalverwaltungen, die in den letzten Jahren einen gewissen Bedeutungsgewinn verzeichnen konnten. Auf dieser Ebene werden beispielsweise die Kommunalentwicklungspläne in Übereinstimmung mit den Regionalentwicklungsplänen ausgearbeitet, modifiziert und genehmigt. Der Bürgermeister stellt dabei die oberste Autorität dar und wird von den Bürgern auf vier Jahre gewählt; dies gilt auch für die Gemeinderäte (consejales), welche den Gemeinderat (Consejo Municipal) bilden. Um die unterschiedlichen Aufgabenbereiche der Gemeinden zu bewältigen, sind spezifische Ämter eingerichtet. Darüber hinaus sollte in jeder Gemeinde ein sogenanntes Consejo Económico y Social Comunal (CESCO) eingerichtet sein, worin die Vertreter der sozialen und sonstigen für die Entwicklung der Kommunen relevanten Organisationen (territoriale und funktionale; vgl. Kapitel 3.9.7) vertreten sind. Die politische Rolle, d.h. das Gewicht dieser Organisation, hängt jedoch in starkem Maße von der Bereitschaft des Bürgermeisters ab, Machtbefugnisse zu erteilen. Die Finanzmittel der Gemeinden stammen aus eigenen Steuereinnahmen und dem Fondo Común Municipal (FCM), wobei anzumerken ist, dass erst im Jahre 2000 das Gesetz 19.704 in Kraft trat, auf dessen Grundlage die Einnahmen der Kommunen erhöht werden sollten.

Abschließend zu diesem kurzen Überblick sei angemerkt, dass der Handlungsrahmen der dezentralen administrativen Institutionen in der Realität sehr beschränkt ist. Dies gilt auch trotz des neu verabschiedeten Gesetzes insbesondere für bevölkerungsschwache ländliche Kommunen, die durch eklatante Kapitalknappheit nur mit äußerster Mühe ihren Aufgaben nachkommen können. Vor einiger Zeit wurde zwar die Möglichkeit der Einrichtung eines kommunalen Finanzausgleichs diskutiert; diese Initiative scheiterte jedoch am Widerstand besser gestellter Kommunen. Die Wirtschaftsförderung in Gebieten mit einem relativ hohen Anteil an bedürftiger und extrem bedürftiger Bevölkerung bei gleichzeitig hohem Anteil an subsistenzorientierter kleinbäuerlichen Landwirtschaft wird z.T. über international cofinanzierte Entwicklungsprojekte - wie beispielsweise PRODECOP – gewährleistet.

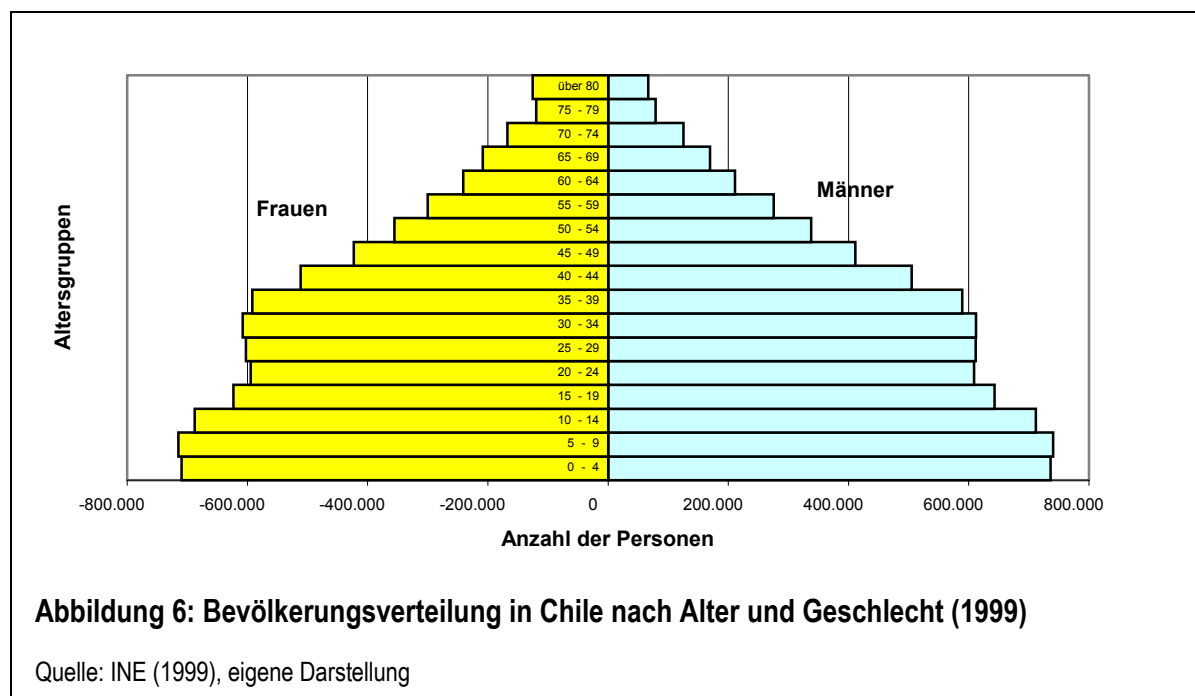
3.3 Bevölkerungsstruktur

Zur Kennzeichnung der Bevölkerungsstruktur gehört die Aufgliederung einer Bevölkerung nach einzelnen Attributen und die Analyse der zwischen ihnen bestehenden Relationen (Bähr 1992: 35). Es emp-

fehlt sich dabei, eine Einteilung in drei Gruppen vorzunehmen: demographische, sozioökonomische und kulturelle Merkmale.

3.3.1 Demographische Merkmale

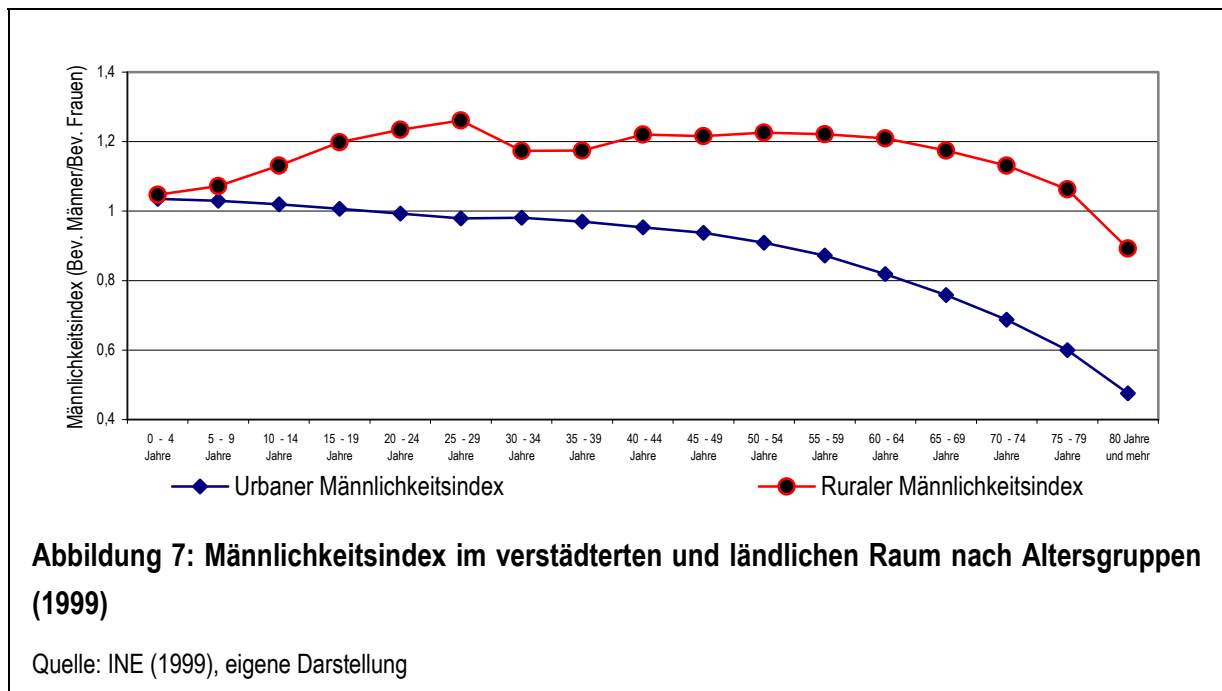
Die für das Jahr 2001 geschätzte Bevölkerungszahl Chiles beträgt 15.402.000 Einwohner (Frauen: 7.775.500; Männer 7.626.500). Dies ergibt eine durchschnittliche Bevölkerungsdichte von 20,4 Einwohnern/km². Zu beachten sind hierbei jedoch die enormen räumlichen Disparitäten. So weist die XI. Region 0,9 Einwohner/km², die IV. Region 14,4 Einwohner/km² und die RM 401,9 Einwohner/km² auf (INE 2001). Die Bevölkerungskonzentration auf den Großraum Santiago ist dabei nur ein Parameter, der die besondere Bedeutung dieser Region gegenüber dem restlichen Chile beschreibt. Das aktuelle Bevölke-



rungswachstum ist im Vergleich zu dem in anderen lateinamerikanischen Ländern gering. Während die durchschnittliche Wachstumsrate zwischen 1960-70 noch bei 1,99% lag und in dem Zeitraum 1970-82 noch leicht auf 2,03% anstieg, fiel sie im Zeitraum von 1982-92 signifikant auf 1,64% ab und lag 1999 bei lediglich 1,29% (INE 2001). Als primäre Ursache hierfür sind die abnehmenden Geburtenraten anzusehen. Diese lagen zwischen 1980-1985 bei 22,9 pro Tausend Einwohner und werden für 2000-2005 lediglich auf 18,2 pro Tausend Einwohner geschätzt, was die geringste Geburtenrate innerhalb Südamerikas darstellt (CEPAL 2001). Im gleichen Zeitraum verringerte sich auch die Sterberate und die Lebenserwartung stieg an. Betrug diese zwischen 1980-85 durchschnittlich noch 70,7 Jahre (Männer: 67,4; Frauen: 74,2), so wird sie für den Zeitraum von 2000-2005 auf 76,0 Jahre prognostiziert (Männer: 73,0; Frauen: 79,0). Somit weist Chile die höchste Lebenserwartung innerhalb Südamerikas auf und

wird zukünftig mit einer zunehmenden Überalterung der Bevölkerung zu rechnen haben (vgl. Abbildung 6).

Ein weiteres demographisches Charakteristikum Chiles stellt der Verstädterungsgrad dar. Lebten 1875 noch 65,1% und 1920 53,6% im ländlichen Raum²³, so kehrte sich diese Situation bereits 1940 um.



Heute leben rund 86% der Gesamtbevölkerung in urbanen (davon etwa 45% in Santiago) und lediglich 14% in ländlichen Gebieten. Auch bezüglich dieser Daten sind erhebliche regionale Unterschiede auszumachen. Einen relativ hohen Anteil an ländlicher Bevölkerung weisen die VI. Region (32,0%), VII. Region (36,7%), IX. Region (33,3%) und die X. Region (34,3%) auf, wohingegen in der I. Region (4,4%), II. Region (1,8%) und der Region Metropolitana (2,9%) lediglich sehr geringe Bevölkerungsanteile im ländlichen Raum leben (INE 2001).

Wie in anderen Ländern Lateinamerikas ist dieser Gegensatz zum Teil auf Migrationsbewegungen aus dem ländlichen Raum in die Städte - und dabei besonders nach Santiago - zurückzuführen. Signifikant ist die hohe Abwanderungsrate junger Frauen, die, bedingt durch eine große Nachfrage im Dienstleistungsbereich, relativ gute Arbeitsperspektiven in der Stadt haben (ein lateinamerikanischer Typ nach

²³ Bis 1994 wurden in Chile Gemeinden über 2000 Einwohnern generell als städtischer und Siedlungen unter 2000 Einwohner als ländlicher Raum definiert. Ab 1996 zählen Gemeinden mit mehr als 2000 Einwohner und solche zwischen 1000 und 2000 Einwohner zum städtischen Raum, in denen mehr als 50% der Bewohner außerlandwirtschaftlichen Tätigkeiten nachgehen. Als ländlicher Raum gelten solche Gemeinden, die weniger als 1000 Einwohner haben oder zwischen 1000 und 2000 Einwohner, aber einen Anteil von über 50% in der Landwirtschaft beschäftigter Personen aufweisen (MIDEPLAN 2001: 6).

Bähr 1987). Der Nachteil für den ländlichen Raum besteht nicht nur darin, dass durch die erhöhte Abwanderungsrate der Frauen ein Männerüberschuss herrscht (vgl. Abbildung 7), sondern auch, dass Migrationsbewegungen im Allgemeinen als selektiver Prozess anzusehen sind. Das heißt, es wandern vornehmlich Personen mit bestimmten Fähigkeiten ab (Flexibilität, Risikobereitschaft, Anpassungsvermögen, Unternehmergeist etc.). Dies kann zu sozialen Problemen und zur Polarisierung der Gesellschaft führen, da es in den urbanen Gebieten zu einer Konzentration an Personen mit besagten Fähigkeiten kommt, im ländlichen Raum hingegen Personen verbleiben, denen diese Fähigkeiten fehlen. Im Allgemeinen kann dieser Prozess mit dem Begriff „brain-drain“ beschrieben werden.

Fasst man diese Daten zusammen, so ergibt sich das typische, wenn auch zeitlich verzögerte Modell des demographischen Übergangs, wie es auch in den westlichen Industrienationen zu verzeichnen war. Es kann somit weiterführend davon ausgegangen werden, dass sich Chile zukünftig mit ähnlichen demographischen und somit gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen konfrontiert sieht wie viele westliche Staaten. Jedoch sind im ländlichen Raum in vieler Hinsicht bevölkerungsgeographische Strukturen traditioneller Gesellschaften erhalten geblieben. Dieses gilt vor allem für die indigenen Gruppen, in denen sich das Wertesystem zur Bewahrung von Verhaltensmustern erhalten hat.

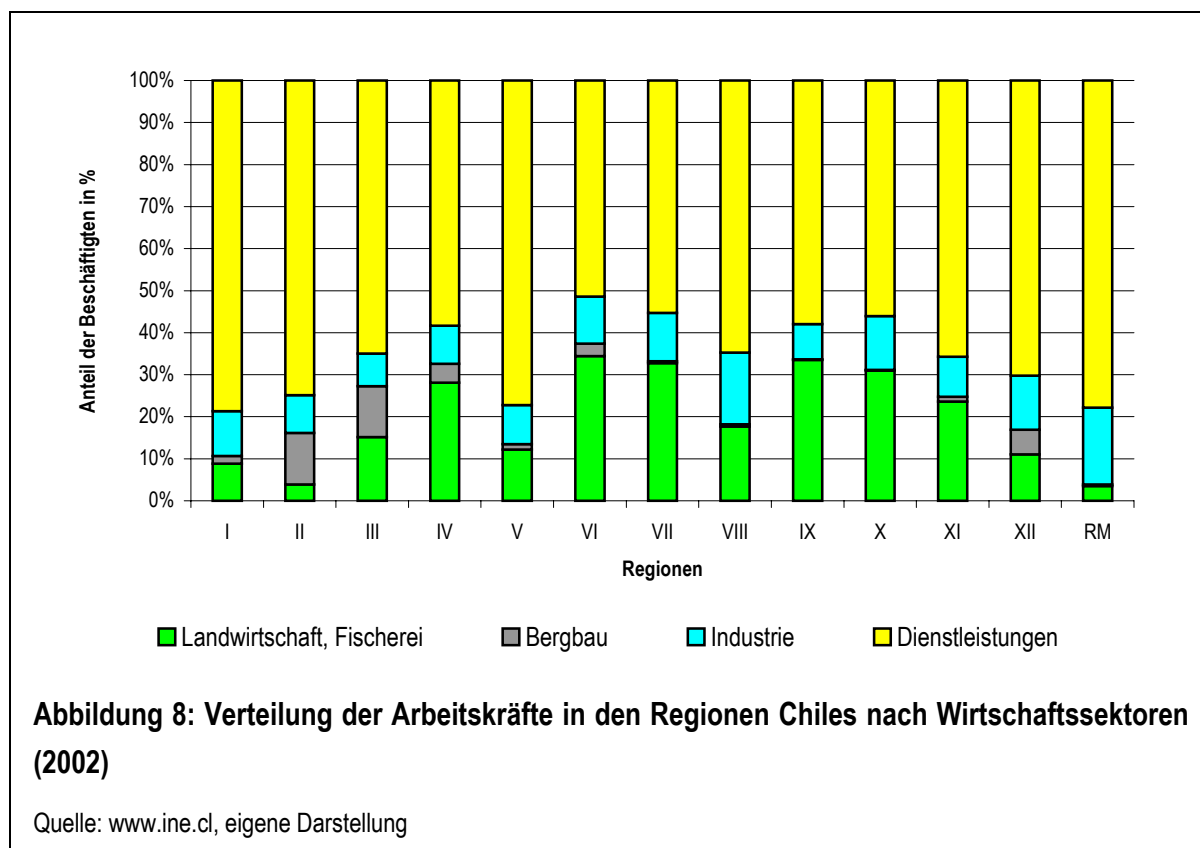
Eßer (1999: 9) stellt fest, dass die europäischen Wohlfahrtsgesellschaften bisher dabei versagt hätten, das Leitbild einer sozial und ökologisch flankierten Marktwirtschaft in den Ländern Lateinamerikas zur Geltung zu bringen. Dieser Aussage muss grundsätzlich zugestimmt werden, wobei jedoch berücksichtigt werden sollte, vor welche Probleme die Erhaltung des Modells des Wohlfahrtsstaates und im Besonderen der sozialen Sicherungssysteme gegenwärtig gestellt sind. Damit soll jedoch auf keinen Fall impliziert werden, dass Chile davon absehen kann, konkrete Konzepte in Richtung auf die Entwicklung eines Wohlfahrtsstaates umzusetzen, sondern es soll darauf hingewiesen werden, dass die pauschale Übernahme von Entwicklungskonzepten nicht ratsam ist, im Besonderen nicht, wenn die Konzepte in den industrialisierten und kapitalkräftigen Mutterländern an die Grenzen ihrer Finanzierbarkeit stoßen und bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt keine langfristigen Lösungen erarbeitet und in die Praxis umgesetzt wurden.

3.3.2 Sozioökonomische Merkmale

Die sektorale Verteilung der Beschäftigten in Chile im Jahre 2002 verhält sich wie folgt: Landwirtschaft 13,1%, Bergbau 1,3%, Industrie 14,3% und Dienstleistungen 71,3%. Auch in diesem Zusammenhang sind jedoch teilweise erhebliche regionale Unterschiede auszumachen, wie aus Abbildung 8 ersichtlich wird. Auffällig dabei ist auf der einen Seite die allgemein geringe Bedeutung des industriellen Sektors sowie die Dominanz des Dienstleistungssektors auf der anderen Seite. Bei einem Vergleich der Verteilung der Beschäftigten nach Wirtschaftssektoren zwischen 1990 und 2002 wird deutlich, dass sich der relative Anteil der in der Landwirtschaft beschäftigten Personen deutlich von 19% auf 13,1% verringert

hat. Die Bedeutung dieses Sektors für den Arbeitsmarkt tritt jedoch trotzdem in der IV., VI., VII., IX., X. und XI. Region mit 28,1%, 30,8%, 30,6%, 30,0%, 28,7% und 19,4% markant hervor (www.ine.cl). Es ist davon auszugehen, dass die Landwirtschaft in diesen Regionen, verstärkt durch die bestehenden wirtschaftlichen Verflechtungen, eine zentrale wirtschaftliche Rolle spielt. Dies gilt insbesondere in ländlichen Regionen abseits der größeren Städte.

Diese Daten verdeutlichen die Rolle der Landwirtschaft in ländlichen Gebieten, wo sie ihre raumwirksa-

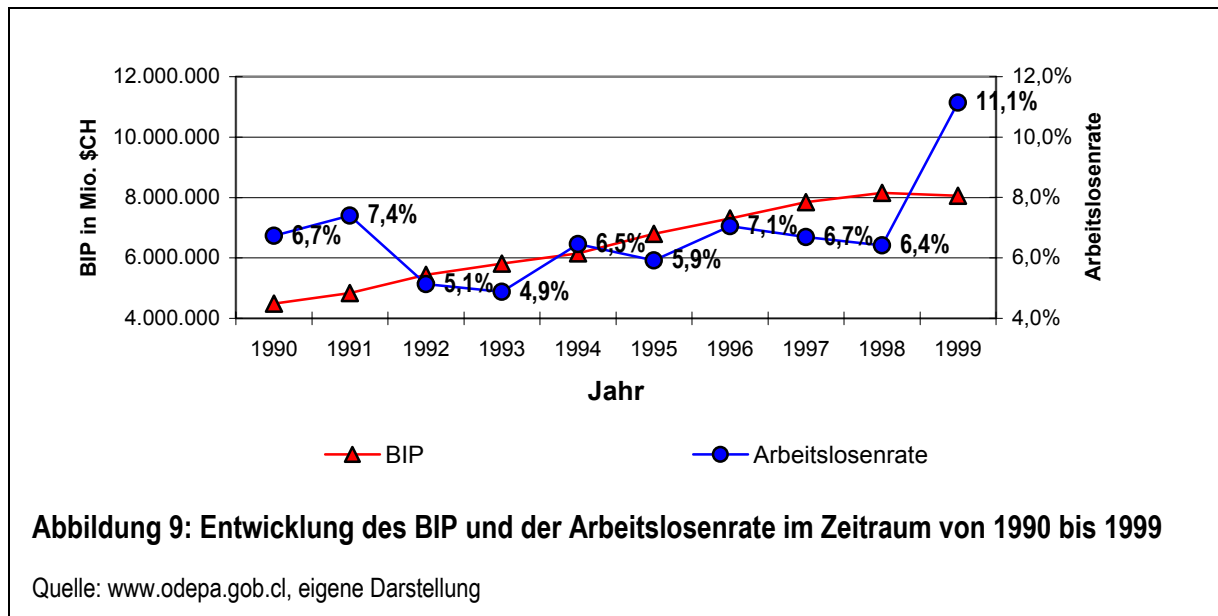


me Bedeutung noch längst nicht verloren hat und somit weiterhin von enormer Wichtigkeit für die ländliche Regionalentwicklung und die Armutsbekämpfung ist. Des Weiteren besitzt die Landwirtschaft auch für die Entwicklung der anderen Sektoren einen hohen Stellenwert. So ist davon auszugehen, dass sich der Anstieg der Beschäftigungszahlen in den Sektoren Transport und Handel sowie im Dienstleistungssektor bei gleichzeitigem geringem Wachstum der Industrie und einem Rückgang des Bergbaus in gewissem Maße dadurch erklären lässt, dass die landwirtschaftlichen Erzeugnisse in größerem Maße weiterverarbeitet, transportiert und verkauft werden und somit einen Impuls für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in den betreffenden Regionen geben.

Die Entwicklung der Arbeitslosigkeit wurde in den letzten Jahren in Chile mehr und mehr zum Politikum, da sich die Arbeitslosenzahlen annähernd proportional zum Anstieg des BIP entwickelten und somit auch die soziale Mittelschicht betroffen war. Die Arbeitslosenrate fiel zwar zu Beginn der 1990er Jahre

von 6,7% auf ihren Tiefststand von 4,9% im Jahre 1993; danach stieg sie jedoch - von einigen Erholungen abgesehen - auf 11,1 % im Jahre 1999 (vgl. Abbildung 9).

Diese Entwicklung kann im Zusammenhang mit der Effizienzsteigerung der Produktionsprozesse und dem Mangel an arbeitsintensiven Arbeitsmöglichkeiten gesehen werden. Für den dramatischen Anstieg



gegen Ende des Jahrhunderts ist der Einfluss der Asienkrise anzuführen, der in weiten Teilen der Welt die Volkswirtschaften vor große Herausforderungen stellte. Die Fluktuationen der Arbeitslosenzahlen können darüber hinaus als Parameter für die Sensibilität der chilenischen Volkswirtschaft gegenüber internationalen Krisen angesehen werden und sind Ausdruck für die wirtschaftliche Integration in den globalen Markt. Im ländlichen Raum konnten die Probleme der saisonalen Arbeitslosigkeit und der Unterbeschäftigung nur in geringem Maße reduziert werden. Mit der Modernisierung der Landwirtschaft sind auch neue Vertragsformen der Beschäftigung eingeführt worden, wie beispielsweise der Einsatz von Leiharbeit durch Gesellschaften belegt.

Neben der Verringerung der Arbeitslosigkeit ist auch der Kampf gegen die Armut eine wichtige Aufgabe für die chilenische Gesellschaft, denn trotz der wirtschaftlichen Erfolge, die in den letzten Jahren zweifellos zu verzeichnen waren, herrscht die soziale Polarisierung fort. In den 1990er Jahren konnten zwar vorzeigbare Erfolge bei der Armutsbekämpfung verzeichnet werden (MIDEPLAN 2001: 2). So hat sich zwischen 1990 und 2000 der Anteil der Armen um 18 Prozentpunkte von 38,6 auf 20,6% verringert, was in absoluten Zahlen etwa 1.884.600 Personen entspricht. Die Anzahl der extrem bedürftigen Personen (indigentes) verringerte sich von 12,9 auf 5,7% (7,2 Prozentpunkte, etwa 810.100 Personen, vgl. Tabelle 2). Dies bedeutet jedoch, dass noch immer 3,08 Mio. Menschen in Armut leben und von den Errungenschaften des wirtschaftlichen Aufschwungs ausgeschlossen bleiben (83,6% in städtischen Siedlungen und 16,4% im ländlichen Raum). Vergleicht man nun die Entwicklung der Armutsverhältnis-

se in beiden Räumen, so ist festzustellen, dass der Rückgang der Armut im ländlichen Raum mit 15,7 Prozentpunkten in der Dekade von 1990 bis 2000 etwas geringer ausfiel als in den Städten. Deutliche Unterschiede finden sich jedoch abermals bei der Betrachtung der regionalen Ausprägung. Über dem nationalen Durchschnitt des Anteils der Armen liegen dabei die IX. Region mit 32,7% und die VIII. Region mit 27,1%. In der III., IV., VII. und X. Region betragen die Werte zwischen 23,6 und 25,3%. Ausgewirkt haben sich ebenfalls regional spezifische Einflüsse, wie die erwähnte Desertifikation, aber auch die Folgen von Katastrophen durch Erdbeben oder Zerstörungen im Zusammenhang mit dem El Niño-Phänomen usw. Darunter leidet die Bevölkerung im ländlichen Raum ganz besonders.

Die restlichen Regionen weisen unterdurchschnittliche Armutswerte auf, die in der I., VI. und V. Region zwischen 19,2 und 20,9%, in der Metropolitanregion bei 19,2%, in der XI. und II. Region bei 14,3% und

	Extrem Bedürftige (indigentes)						Arme					
	1990	1992	1994	1996	1998	2000	1990	1992	1994	1996	1998	2000
Stadt	12,4%	8,6%	7,1%	5,0%	5,1%	5,2%	38,4%	32,4%	26,9%	21,8%	20,7%	20,4%
Land	15,4%	9,8%	9,8%	9,6%	8,7%	8,3%	39,5%	33,4%	30,9%	30,6%	27,6%	23,8%
Gesamt	12,9%	8,8%	7,6%	7,6%	5,6%	5,7%	38,6%	32,6%	27,5%	23,2%	21,7%	20,6%

Tabelle 2: Entwicklung der Armutsverhältnisse im städtischen und ländlichen Raum im Zeitraum von 1990-2000.

Quelle: Barril (2000: 4)

13,9% und in der XII. Region bei 10,9% liegen (MIDEPLAN 2001: 8). Bezüglich der Alphabetisierungsrate sind deutlichere Unterschiede zwischen dem ländlichen Raum und den Städten festzustellen. Während die Analphabetenquote in den Städten von 5,2% im Jahre 1990 auf lediglich noch 2,5% zurückging, erreichte sie im ländlichen Raum im Jahre 2000 noch 12,2% (Barril 2000: 17). Die Ursachen liegen in der vor Jahren noch unzureichenden Ausstattung des ländlichen Raumes mit Bildungseinrichtungen, dem Migrationsprozess und der dadurch bedingten Überalterung der Bevölkerung in diesen Gebieten; denn in der Gegenwart bestehen, zumindest was den Deckungsgrad an Grund- und Hauptschulen (enseñanza básica) angeht, keine nennenswerten Unterschiede mehr zwischen den beiden Räumen (ebenda: 18). Dies wurde durch den gezielten Ausbau von Bildungseinrichtungen in den letzten Jahren erreicht.

3.3.3 Kulturelle Merkmale

Im ländlichen Raum ist ein Großteil der erwerbstätigen Bevölkerung im Agrarsektor beschäftigt. Die landwirtschaftlich aktive Bevölkerung, also die Bauern, stellen somit einen bedeutenden wirtschaftlichen Faktor und darüber hinaus ein spezifisches Kulturelement dar. Besonderes Interesse galt v.a. in der Agrarsoziologie den Kleinbauern, den sogenannten campesinos, deren Ursprünge sich in Chile bis in die Kolonialzeit zurückverfolgen und die sich durch spezifische Charakteristika gegenüber anderen

Gruppen des Agrarsektors abgrenzen lassen (Echeñique/Rolando 1989; Maffei 1978a; Barria et al. 1988), was jedoch nicht bedeutet, dass sich diese Gruppe aus homogenen Einheiten zusammensetzt. Um den Sammelbegriff campesino zu operationalisieren, ist es notwendig, eine geschichtliche Betrachtung über die Entstehung des campesinado (Kleinbauerntums) in Chile einzufügen.

Von der Kolonialzeit bis in die Mitte des 20. Jahrhunderts konnten zwei Typen von campesinos unterschieden werden (Rivera 1988: 69): die inquilinos (Instmänner), und die pequeños propietarios independientes (unabhängige Kleinbauern). Die inquilinos lebten und arbeiteten auf den Haziendas und ihr Dasein war im Großen und Ganzen von der Gunst des Patróns abhängig. Bis ins 20. Jh. hinein waren die Arbeitsbedingungen für die nahezu rechtlosen inquilinos äußerst widrig. Neben der unbezahlten Arbeit - dem Bewirtschaften der Felder und dem Instandhalten der Infrastruktur - gehörte die Beaufsichtigung der Viehherden an strategisch wichtigen Punkten zu ihren Aufgaben. Aus dieser Tatsache lässt sich die disperse Verteilung der einzelnen Gehöfte, die sich bis in die Gegenwart erhalten hat (Rivera/Cruz 1984: 25), in einigen Gebieten erklären. Trotz der oftmals despotischen Behandlung wurde der patrón von vielen seiner Untertanen auf gewisse Weise verehrt. Er war immerhin der Eigentümer der Ländereien und galt als reicher und gebildeter Mann, der seinen Leibeigenen das Überleben sicherstellt. Diese aus heutiger Sicht obsolet erscheinende Beurteilung der asymmetrischen Beziehungsform ist zum Teil durch die Organisationsstruktur des Haziendasystems erklärbar. Die Sanktionen in Form von Bestrafungen wurden in den meisten Fällen nicht vom patrón persönlich, sondern von seinem administrador (Verwalter) durchgesetzt, der auf diese Weise als der eigentlich „böse“ Akteur angesehen wurde. Die Belohnungen und die Hilfe in Notsituationen (Geburt, schwere Erkrankungen etc.) wurden dahingegen oftmals vom patrón persönlich geleistet, der somit seine Untergebenen zum Dank verpflichtete. Falls es zu einem persönlichen Gespräch zwischen einem inquilino und dem patrón kam, war es dem Untergebenen nicht gestattet, seinem Herrn in die Augen zu schauen. Bei einigen Befragungen von campesinos in den Untersuchungsgebieten fiel diese im ersten Augenblick nicht unbedingt freundlich wirkende Geste auf. Obwohl die inquilinos landwirtschaftliche Aktivitäten ausübten, mussten sie innerhalb dieses patriarchalischen Systems keine eigenständigen Entscheidungen bezüglich der landwirtschaftlichen Produktion treffen. Sie waren in den meisten Fällen bloß Befehlsempfänger. Während der Kolonialzeit repräsentierten sie die zahlenmäßig größte Gruppe der campesinos. Im Zuge der Agrarreform verschwanden sie jedoch gleichzeitig mit der Auflösung der Haziendas (Bauer 1975, Schejtmann 1970, Kay 1971, Mc Bride 1970, Góngora 1960, Baraona/Aranda 1961, Rivera 1986; Trivelli 1987).

Den pequeños propietarios independientes oder minifundistas kam im Laufe des 19. und v.a. des 20. Jahrhunderts stetig mehr Bedeutung zu. Im Gegensatz zu den inquilinos verfügen sie über eigenes Land und bestimmen damit selbst über die landwirtschaftliche Produktion und die Reproduktion der Familienbetriebe. Sonst unterschieden sich diese beiden Gruppen nur in sehr geringem Maße: *„Sólo cuando uno las examina de cerca, puede distinguir las de las minúsculas posesiones de los inquilinos, pues casi no se diferencian de éstas en tamaño ni en posibilidades, y sus dueños viven en un plano*

apenas superior al de la servidumbre de la hacienda, y ocupan en la vida de Chile modestísimo lugar. Producen apenas más de lo que requieren sus necesidades, y este pequeñito excedente lo venden en los mercados vecinos“ (Mc Bride 1970: 170).

Grund für die Ausbreitung dieses kleinbäuerlichen Elements im chilenischen Agrarraum bis zur Unabhängigkeit im Jahre 1810 ist vor allem die Aufteilung größerer Betriebe in kleinere Einheiten durch Erbteilung (Borde/Góngora 1956). Dabei handelte es sich in den meisten Fällen um unfruchtbares Land in der Peripherie der Großgrundbesitze. Im 19. Jh. beeinflusste die Kolonialisierung peripherer Landstriche und die verstärkte Einflussnahme des Staates die Entwicklung des Kleinbauerntums. Im Jahre 1820 führte Bernardo O’Higgins die erste Agrarreform durch. *„Esta consistió, por una parte, en la abolición de los mayorazgos - base de la gran propiedad colonial - y también, en el impulso a un programa de división de tierras agrícolas en parcelas familiares“ (Rivera 1988: 73).* Um dieses Ziel zu erreichen, kaufte O’Higgins Parzellen in der Nähe von Santiago mit einer Größe von 25 cuabras²⁴ (CIDA 1966: 8). Die kreolischen Großgrundbesitzer standen diesen Aktionen äußerst abgeneigt gegenüber und formierten sich rasch zu einer überstarken Opposition. Der Reformier O’Higgins wurde gestürzt und ins Exil geschickt.

Die Zahl der unabhängigen Kleinbauern war jedoch bis Anfang des 20. Jh. gering und *„esta pequeña agricultura no se ubica a lo largo de caminos trillados sino en algún rincón de la Cordillera de la Costa o en algún angosto desfiladero de los Andes, (...) se debe rebuscar para encontrarlos (...)“ (Mc Bride 1970: 169).* Im chilenischen Längstal, also in dem Gebiet mit den besten Böden und Bewässerungsmöglichkeiten, wurden weitaus weniger Großbetriebe aufgeteilt als in diesem marginalen Raum.

Zur eigentlichen Ausdehnung des campesinado kam es im 20. Jh. Die beginnende Kapitalisierung und Intensivierung vieler größerer Betriebe erforderte ein erhöhtes Arbeitskräftepotential. Die Gruppe der peones (landlose Landarbeiter) und der medieros (Halbpächter) trat jetzt deutlicher hervor, und Zusatzverdienste außerhalb des eigenen Betriebes waren für Kleinbesitzer möglich. Liberales Gedankengut breitete sich aus, die bestehenden Besitzverhältnisse wurden zum Politikum. Die Sensibilisierung für diese Probleme sowie der internationale Druck bedingten die Durchführung der Agrarreform, welche den Transformationsprozess des Agrarsektors entscheidend beeinflusste. Die Abschaffung des Hazienda-Systems und damit der inquilinos war dabei eine der hervorstechendsten Errungenschaften. Die inquilinos wurden entweder zu Besitzern von eigenem Land, zu medieros, zu Landlosen oder sie organisierten sich in hauptsächlich gemeinschaftlich organisierten Betriebseinheiten; die übrigen wanderten in die Städte ab.

²⁴ 1 cuadra entspricht 15.625 m²

Der Begriff *pequeña agricultura* bzw. *agricultura campesina*, dessen Grundelement der *campesino* darstellt, wird somit heutzutage verwendet, um einen spezifischen Subsektor innerhalb des Agrarsektors zu umschreiben, der sich durch bestimmte sozioökonomische und kulturelle Merkmale zusammenfassen und von sonstigen Betriebsformen wie Agroindustrie, Großbauern und mittleren Bauern unterscheiden lässt. Als wesentliche Charakteristika nennen Echeñique/Rolando (1989: 34):

- Zum Einsatz gelangen fast ausschließlich familiäre Arbeitskräfte. Nicht familiäre Arbeitskräfte werden lediglich zur Bewältigung der Arbeitsspitzen zeitlich begrenzt in die Produktionsprozesse einbezogen.
- Der Vater stellt das Familienoberhaupt und ist Betriebsleiter. Sämtliche Entscheidungen laufen über ihn. Dies ist insbesondere im Hinblick auf die Einbeziehung der Meinungen der jungen Männer bezüglich der Produktion ein Problem.
- Beim Anbau dominieren traditionelle Produkte. Die Verwendung traditioneller Produktionstechniken ist weit verbreitet; denn Risiken des Absatzes und der Anwendung neuer Produktionstechniken sind für die Kleinbauern zunächst nicht abschätzbar. Sie sind Produzenten und gleichzeitig Konsumenten ihrer Produkte (Subsistenzbetriebe), was die Produktionsentscheidungen wesentlich beeinflusst und die Risikobereitschaft unterbindet.
- Die Verfügbarkeit über Kapital und angepasste Technologien ist begrenzt. Die Betriebsgröße überschreitet in den wenigsten Fällen 12 Basishektar²⁵, oftmals liegt sie weit darunter. Dies bedeutet begrenzte Ressourcenausstattung und beschränkter Ressourcenzugang.
- Es existieren schlechte und in den meisten Fällen nachteilige Beziehungen zu den Märkten ihrer Produkte. Kleinbauern kaufen teuer und verkaufen billig.

Es sei vorweggenommen, dass es heute eine beträchtliche Anzahl von Kleinbauern gibt, auf welche die oben genannten Abgrenzungskriterien nicht mehr ohne weiteres zutreffen. Dieser Sachverhalt wird jedoch in Kapitel 3.5.2 genauer untersucht.

Darüber hinaus sollte beachtet werden, dass kulturelle Einflussfaktoren insbesondere in Gebieten mit einem hohen Anteil an indigener Bevölkerung auszumachen sind (vgl. Mikus/Barth 2002). Aus diesem Grund wird zum Abschluss dieses Kapitels noch darauf eingegangen, denn gemäß dem Censo de Población y Vivienda (INE 1992) existieren in Chile 998.385 Menschen, die sich einer indigenen Gruppe zugehörig fühlen. Davon sind 928.385 (92,9%) Mapuche²⁶, 48.477 (4,9%) Aymara und 21.848 Rapa Nui. Ein interessanter Aspekt in diesem Zusammenhang ist, dass die Mapuche vielleicht das einzige indianische Volk sind, das die Spanier nicht unterwerfen konnten, was eventuell mit der acephalen Or-

²⁵ Ein Basishektar entspricht einem Hektar bewässerten Landes mit der Nutzungskapazität I.

²⁶ Mapu Che: Menschen der Erde.

ganisationsstruktur zu tun hatte. So zwangen die unterschiedlichen Gruppen der Mapuche - die Pehuenche, Huenteche, Huilliche, Nagche, Labfquenche - die Spanier im Jahr 1641 zum Vertrag von Quilín, der zwar einerseits den Beginn der Verkleinerung des Territoriums der Mapuche darstellte, ihnen aber andererseits die Souveränität über den Estado de Araucanía südlich des Bío-Bío Flusses garantierte. Diese Situation änderte sich jedoch, als 1881 die chilenische Armee, deren Selbstbewusstsein durch den Sieg im Pazifikkrieg gestärkt war, in das Land der Mapuche vordrang und den „Befriedigungsprozess“ einleitete. In den Jahren von 1883 bis 1927 kam es sodann zur drastischen Reduzierung des Territoriums der Mapuche, und es wurden etwa 3.000 sogenannte „Títulos de merced“ (Eigentumsrechte) vergeben, die den Mapuche jedoch lediglich ca. 500.000 ha Land rechtlich zusicherten²⁷.

Unter der Regierung Allende wurde durch die Ratifizierung des Gesetzes 17.729 aus dem Jahre 1972 erstmals der Versuch unternommen, den Mapuche grundlegende Rechte zu garantieren, darunter auch den Unterricht in ihrer Muttersprache und die Zurückerstattung von Ländereien. Die Militärregierung kehrte diese Umstände jedoch radikal um, und die Mapuche und die anderen ethnischen Gruppen hatten unter dem eingeleiteten Chilenisierungsprozess zu leiden. Die Enteignungen, die Armut und Umsiedelungen von ganzen Gemeinschaften bedingten dabei Akkulturationsprobleme und führten dazu, dass ein großer Teil der indigenen Bevölkerung in die Städte abwanderte (vgl. Mikus/Barth 2003a). Die unrechtmäßige Enteignung in der Vergangenheit ist dabei keineswegs in Vergessenheit geraten, wie Zusammenstöße zwischen Mapuche-Gemeinschaften, die sich als rechtmäßige Eigentümer der Ländereien ansehen, und forstwirtschaftlichen Unternehmen²⁸ in der jüngeren Vergangenheit belegen. Der enorme gesellschaftspolitische Machteinfluss der Konzerne behindert in diesem Zusammenhang jedoch zweifellos eine gütliche Lösung des Konfliktes.

3.4 Wirtschaftspolitische Charakteristika

Die technisch-industrielle Dynamik, die gesellschaftliche Entfaltung und die weltweite Expansion der Industrieländer beruht auf dem Zusammenspiel ihrer beiden Basisinstitutionen, dem Nationalstaat und der Marktwirtschaft, „denn die kapitalistische Gesellschaft ist nur deshalb eine Gesellschaft, weil sie ein Nationalstaat ist.“ (Giddens 1996: 77; vgl. auch Eßer 1999). In den technisch-industriell rückständigen Ländern sind diese beiden Basisinstitutionen der Moderne jedoch nur unzureichend ausgeformt und in Bezug zueinander gesetzt (Stiglitz 2002). Dies gilt auch für die Länder Lateinamerikas, in denen sich die Basisinstitutionen nur unzureichend entwickeln konnten. Während in der Phase der Importsubstitution, d.h. der einseitigen industriellen Binnenorientierung, dem Staat bei der wirtschaftlichen Entwicklung eine übergroße Rolle zukam und die Unternehmerschaft (im Sinne einer wettbewerbsfähigen Unter-

²⁷ Gespräch mit Alejandro Herrera, Direktor des Instituto de Desarrollo Indígena, Universidad Austral, Temuco (09.04.01).

²⁸ Bei diesen Unternehmen handelt es sich beispielsweise um Aserraderos Miminco S.A., Servicios Forestales Escuadrón, Inmobiliarios Pinares, Sociedad Forestal Crece S.A. etc., die größtenteils von den Konzernen Matte-Larrain und Angelini kontrolliert werden.

nehmerschaft) vernachlässigt wurde, zielte der „Washington Consensus“ auf eine radikale wirtschaftliche Liberalisierung ab, vernachlässigte den Aufbau von effektiven Institutionen (Chomsky 2001) und maß dem Staat lediglich die Rolle eines Statisten zu. Der Washington Consensus basiert auf der Annahme, dass die zunehmende Liberalisierung des Welthandels als die treibende Kraft für das Wachstum der Weltwirtschaft anzusehen ist. Auf dieser Überzeugung aufbauend, wurden seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges in immer neuen Runden internationale Verhandlungen geführt, um das Welthandelssystem weiterzuentwickeln. Dies geschah, wie im Rahmen der WTO, auf internationaler und im Falle des MERCOSUR oder der EU auf kontinentaler bzw. regionaler Ebene.

Chile unternahm dabei in der Vergangenheit sehr unterschiedliche Versuche, seine Position im Welt-handelssystem zu stärken, wobei es zur Anwendung gänzlich verschiedener Entwicklungsstrategien kam. Nach der erwähnten Phase der einseitigen industriellen Binnenorientierung näherte sich Chile im Laufe der 1960er Jahre langsam einer neuen Strategie. Sehr vereinfacht dargestellt basiert diese auf einer Konzentration der Erzeugung solcher Produkte, die im internationalen Vergleich wettbewerbsfähig sind, also unter Ausnutzung der vorhandenen und geschaffenen komparativen Wettbewerbsvorteile, sowie durch Import derjenigen Produkte, die auf dem Weltmarkt kostengünstiger zu erwerben sind. Der Nachteil eines kleinen nationalen Marktes wird hierbei durch die Einbeziehung der internationalen Märkte relativiert. Diese bergen entsprechende Wachstumsmöglichkeiten, so dass Länder trotz ihres kleinen Binnenmarktes im internationalen Wettbewerb bestehen können. Um einen Zugang zum globalen Markt zu erlangen, ist es jedoch entscheidend, die Wirtschaft nach außen zu öffnen und sich aktiv in den globalen Markt zu integrieren, um eine entsprechende Zuteilung von Ressourcen zu ermöglichen. Neben diesen der „unsichtbaren Hand“ des Marktes unterworfenen Maßnahmen sind jedoch auch, wie schon mehrmals erwähnt, flankierende, politische Maßnahmen notwendig, um der eingeschlagenen Strategie nachhaltig zum Erfolg zu verhelfen. Der „Post-Washington Consensus“ trug diesen Umständen Rechnung. Im Kontext der geschilderten Entwicklungsstrategie kam es sowohl auf nationaler (intern) als auch auf internationaler (extern) Ebene zu begleitenden Maßnahmen.

Interne Maßnahmen:

- realistische Wechselkurspolitik; freie Wechselkurspolitik,
- einseitige Senkung der Zölle,
- Vereinfachung der bürokratischen Wege für den Export,
- Entwicklung von Organisationen (staatlich/privat) und Programmen zur Förderung des Außenhandels,
- Aufbau von spezifischen Institutionen,
- Förderung von Auslandsinvestitionen.

Externe Maßnahmen:

- Unterstützung des wirtschaftlichen Liberalisierungsprozesses des Außenhandels in multilateralen Foren (WTO, APEC, ALCA) und die Orientierung auf die NAFTA,
- Unterzeichnung bilateraler Übereinkünfte sowie Vertrag mit der EU.

Besonders im Aufbau von Institutionen zur Stabilisierung der Wirtschaft, v.a. des Exports, ist Chile innerhalb Lateinamerikas durchaus als Vorreiter anzusehen. Bereits unter der Militärdiktatur wurden in den 1980er Jahren marktwirtschaftliche Steuerungsmuster eingeübt, welche allerdings erst nach Zurückstellung des Stabilisierungsziels 1985 und der darauf folgenden Ausrichtung auf eine exportorientierte Wachstumsstrategie zu einer starken wirtschaftlichen Dynamik führten und eine Vielzahl moderner, exportorientierter Unternehmen hervorbrachten. Ihr Entstehen ist also im Wesentlichen auf eine Stärkung des Marktes, eine höhere Leistungsfähigkeit der Unternehmer sowie einen stärkeren und effektiveren Staat und moderne Institutionen mit einer auf exportorientiertes Wachstum ausgerichteten Wirtschaftspolitik zurückzuführen (Eßer 1999).

Nach einem Wachstum des BIP um 5,4% im Jahr 2000 verlangsamte sich die wirtschaftliche Aktivität während der ersten beiden Quartale 2001 auf 3,4 bzw. 3,5% (IMF 2001). Die Situation Chiles ist damit jedoch besser als die der anderen Staaten Lateinamerikas. Hauptursachen für diesen Rückgang sind eine unerwartet ausgeprägte Konjunkturlaute der Weltwirtschaft sowie eine schwache Binnennachfrage aufgrund bestehender Unsicherheiten hinsichtlich der zukünftigen Arbeitsmarktsituation. Die Trends der Arbeitsmarktentwicklung sowie Indikatoren für die Finanzierung des privaten Konsums sind deshalb von besonderer Bedeutung.

Die sog. CPI²⁹-Inflation erreichte im August 2000, wie auch in den Jahren zuvor, die 3,8 Prozentmarke. Abgesehen von einem zwischenzeitlich begrenzten Anstieg der Inflation aufgrund der Abwertung des Peso erwartet man, dass sie sich auch zukünftig zwischen 2 und 4% bewegen wird. In den Jahren 1990 bis 1999 stieg die Arbeitslosenrate von 6,7 auf 11,1% an, was eine Zunahme um 4,4 Prozentpunkte bedeutet. Die Landwirtschaft war davon nicht so stark betroffen, die Zunahme hier betrug nur 0,7%. In den Jahren danach erholte sich der Arbeitsmarkt kurzfristig, zu Beginn des Jahres 2001 verschlechterte sich die Situation jedoch zusehends. Die Zahl der Arbeitsplätze sank um ca. 60.000, was einem Rückgang der Beschäftigungsquote um 1,1% entsprach. Das verringerte Arbeitsplatzangebot führte zu einem Anstieg der Arbeitslosenquote auf 8,8% im ersten und 9,7% im zweiten Quartal. Diese Entwicklung wirkte sich auf die einzelnen Wirtschaftssektoren jedoch sehr unterschiedlich aus. So fiel die Beschäftigungsquote der Landwirtschaft und der Produktion um 2,7% bzw. 3,8%, der Einzelhandel erfuhr hingegen einen Anstieg um 1,15%, Bauwirtschaft und Finanzdienstleistungen konnten einen Zuwachs von

²⁹ Consumer Price Index

8,2% und 4,5% verbuchen. Zukünftige Entwicklungen des Arbeitsmarktes werden deshalb eng mit den jeweiligen Leistungen dieser relevanten Sektoren zusammenhängen und die chilenische Wirtschaft gewiss vor Herausforderungen stellen (IMF 2001).

Sowohl der Export als auch der Import zeigten in der ersten Hälfte 2001 gegenüber dem Ende des Vorjahres ein geringeres Wachstum. Grund hierfür war ein Rückgang der externen Nachfrage wichtiger Handelspartner wie z.B. Japans oder der USA, der auf eine allgemeine Verlangsamung des Weltwirtschaftswachstums zurückgeführt wird. Der größte Einschnitt ergab sich dabei aus gesunkenen Exportpreisen. Das Exportvolumen hingegen ist besonders im zweiten Quartal 2001 um 13,9% gestiegen. Die Importe nahmen zu Beginn des Jahres um 8,2% zu, fielen dann jedoch im zweiten Quartal aufgrund der gesunkenen Binnennachfrage wieder um 3% ab. Aktuelle Bilanzrechnungen prognostizieren ein Defizit von 1,5 Mrd. US\$, was 2,2% des BIP entspricht und im Wesentlichen aus der Verschlechterung der Terms of Trade resultiert.

Im ersten Halbjahr 2001 verzeichnete man einen signifikanten Zustrom ausländischer Direktinvestitionen, welcher einen Anstieg der ausländischen Netto-Direktinvestitionen auf 1,4 Mrd US\$ zur Folge hatte. Vorhersagen für das Jahr 2001 prognostizieren eine weiterhin positive Bilanz der Kapitalströme. Gegen Ende dieses Jahres wird erwartet, dass die Kapitalbilanz um 42% höher liegt als noch im Vorjahr. Grund hierfür ist die Erholung ausländischer Investitionen, welche laut Prognose gegenüber dem Vorjahr um 55% steigen werden. Den chilenischen Direkt-Investitionen im Ausland wird ebenfalls ein Anstieg prognostiziert.

Aufgrund anhaltender wirtschaftlicher Schwierigkeiten verschiedener Staaten der Region verlor der nominelle Wechselkurs gegenüber dem US-Dollar annähernd 17,2%. Die chilenische Zentralbank beschloss deshalb im August 2001 mit bis zu 2 Mrd. US\$ in den Devisenmarkt einzugreifen, um zusätzliche Absicherungen zu schaffen und die Liquidität zu verbessern. Aus multilateraler Sicht verlor der Peso jedoch deutlich weniger an Wert. Der reale Wechselkurs stieg zum Ende 2001 auf 10,1%.

Basierend auf der Durchführung des nationalen Haushaltsplans, stiegen die makroökonomisch relevanten öffentlichen Ausgaben 2000 um 3,1%. Die Steuereinnahmen wuchsen im Verlauf dieses Jahres um rund 9,7%, womit ein Haushaltsüberschuss von 0,1% des BIP erreicht wurde. Der Haushaltsantrag für das Jahr 2001 basiert auf einem prognostizierten Wachstum des BIP um 5,7%, einer Inflationsrate von 3% sowie einem durchschnittlichen Kupferpreis von 88 US-Cent pro Pfund. Um einen Haushaltsüberschuss von 1% des BIP unter den oben genannten Voraussetzungen zu garantieren, müssen die öffentlichen Einnahmen theoretisch um 5% anwachsen. Praktisch gibt es jedoch einige Restriktionen. So werden die Steuereinnahmen aufgrund eines nach unten korrigierten Wachstums des BIP geringer ausfallen als ursprünglich angenommen. Auch ein geringerer Kupferpreis könnte die fiskalen Planungen in Schwierigkeiten bringen.

Seit Beginn des Jahres hat die Zentralbank die Leitzinsen bis auf 6,5% (nominal) abgesenkt, was den tiefsten Stand seit den 1980er Jahren markiert. Diese Politik ist das Ergebnis einer Konsolidierung, die der Entlastung des Inflationsdrucks dient. Ziel der Zentralbank ist es, die Inflationsrate mittelfristig auf 3% zu bringen. Die aktuelle Verwendung nominaler Zinswerte statt der bisherigen indexierten Zinswerte gilt als ein Schritt in Richtung eines moderneren währungspolitischen Rahmens, welcher die Reduzierung der Schwankungen nominaler Zinswerte und Wechselkurse verspricht und eine internationale, zinspolitische Integration erleichtern soll.

Die aktuelle makroökonomische Politik sowie das externe ökonomische Milieu sind konsistent, auch wenn die Wachstumsrate von 4% unter der des Vorjahres zurückblieb. Die Inflationsrate wird am Ende des Jahres 2001 sowie 2002 auf knapp über 3% geschätzt. Betont werden muss dabei jedoch, dass durchaus einige Risikofaktoren existieren, welche den Gang der chilenischen Wirtschaft beeinflussen können. Das mögliche Ausmaß solcher Einflüsse ist jedoch mangels Information kaum vorherzusehen.

Drei Gebiete sind für die Zukunft der chilenischen Wirtschaft von besonderer Bedeutung: Ihre Leistungen hinsichtlich des Konsums und der Beschäftigungsquote, die weltwirtschaftliche Entwicklung wie die Exportpreise sowie die internationalen Finanzkonditionen, besonders jene für Schwellenländer wie Chile (IMF 2001).

3.5 Agrarstruktur

Unter dem Begriff Agrarstruktur wird die wirtschaftliche, soziale und rechtliche Organisation des Agrarsektors verstanden. Die Agrarstruktur ist somit gekennzeichnet durch das Verhältnis von Boden, Arbeit und Kapital. Es werden dabei insbesondere die Anteile verschiedener Betriebsgrößen, bezogen auf die Fläche an der Gesamtzahl der Betriebe, die Verteilung der Viehbestände auf Einzelbestandsgrößen und die Besitzverhältnisse, betrachtet (Kappelmann 1995: 63).

3.5.1 Historisch-politische Entwicklung der Besitzstruktur

In Chile - wie auch in anderen lateinamerikanischen Ländern - stellt die ungleiche Landverteilung ein Problem dar. Das charakteristische Nebeneinander von Haziendas und Minifundos (Brignol/Crispi 1982; Gomez 1989a; Rivera 1988; Figueroa 1988), das seit der Kolonialzeit bis Anfang der 1960er Jahre in fast unveränderter Form bestand, ist auf das Encomienda-System zurückzuführen. Dabei wurde einem spanischen Kolonialisten von der Krone nicht nur Land, sondern gleichzeitig Gruppen einheimischer Urbevölkerung zugewiesen. Der spanische Lehnsherr hatte die Aufgabe, die Indios zu christianisieren, die Infrastruktur in Stand zu halten und gegebenenfalls Schutz zu bieten, wohingegen die Untertanen das Land bestellten und Teile ihrer Erträge an den Encomendero, der in der Stadt residierte, ablieferten. Als im Jahre 1791 dieses System von der Krone abgeschafft wurde, war es schon unterwandert, und der patrón fühlte sich längst als Besitzer der Ländereien. Das Land in den besiedelten Gebieten war

somit faktisch aufgeteilt, und aufgrund des herrschenden Anerbenrechts (mayorazgo) kam es nicht zur Aufteilung der z.T. riesigen Besitztümer. So besaßen 1928 in Chile 513 Personen - das sind weniger als ein halbes Prozent der Landbesitzer - ca. 60% des privaten Landes (Thiesenhusen 1995: 91).

Im 20. Jahrhundert, bedingt durch ein rapides Bevölkerungswachstum bei nur leicht steigender Nahrungsmittelproduktion, wurden diese Besitzverhältnisse immer mehr als zentrales Hindernis wirtschaftlicher Entwicklung begriffen und somit zum Politikum. Die konservative Regierung Alessandri konnte zwar die Verabschiedung des Agrarreformgesetzes 15.020 (Ley de la Reforma Agraria) im Jahre 1962, das sich an der Reformpolitik der Allianz für den Fortschritt orientierte, durch den chilenischen Kongress erreichen, brachte es jedoch nicht zur Anwendung (Ministerio de Agricultura 1963). Als administrative und exekutive Institution für das Agrarreformprogramm wurde die CORA (Corporación de la reforma agraria) ins Leben gerufen. Ebenfalls im selben Jahr gegründet wurde INDAP, deren Hauptaufgabe im Technologietransfer und in der Betreuung der parceleros der Agrarreform, der Kleinbauern und sonstigen marginalen Gruppen im ländlichen Raum bestand (Ségure/Rivera 1991: 21).

Die Regierung unter Eduardo Frei, die sich selbst als die Alternative zum kommunistischen Weg (Kuba) sah, begann zunächst auf der oben genannten gesetzlichen Grundlage die Agrarreform weiterzuführen. Das von ihr eingebrachte und modifizierte Agrarreformgesetz 16.640 wurde zwar erst 1967, drei Jahre nach Regierungsantritt und begleitet von heftigen Debatten, vom Kongress ratifiziert (INDAP 1972). Trotzdem gelang es der Regierung in diesen drei Jahren, annähernd 500 Haciendas und Fundos - zusammen 1 Million Hektar - in den Reformtopf einzubringen. Dies war möglich, indem den Eigentümern großzügigere Verkaufsangebote unterbreitet wurden, als es im Rahmen des neuen Agrarreformgesetzes die Regel gewesen wäre. Das Agrarreformgesetz 16.640 wies der CORA entscheidend mehr Befugnisse zu, so dass eine Umverteilung von Grund und Boden in den nächsten Jahren entscheidend erleichtert wurde. Somit konnte privates Land enteignet werden, falls:

- 80 Basishektar (entspricht 80 Hektar bewässertes Land mit Nutzungskapazität I) überschritten wurden,
- die Latifundien vernachlässigt oder aufgegeben waren,
- die Latifundien unrechtmäßig unter der Familie des Besitzers aufgeteilt wurden,
- die umfassenderen Arbeitergesetze missachtet wurden,
- öffentliche Infrastrukturvorhaben geplant waren.

Dazu hatte die CORA weiterhin die Möglichkeit, Eigentum von verkaufsbereiten Besitzern zu erwerben (Thiesenhusen 1995: 97). Die Höhe und Art der Entschädigung richtete sich nach dem Fiskalwert; außerdem determinierte der Enteignungsgrund die Entschädigungskonditionen.

Der Regierung Frei Montalva ist es jedoch nicht gelungen, ihr vorab gestecktes Ziel, 100.000 Familien mit Land zu versorgen, zu erreichen. Obwohl 1.319 Großgrundbesitze enteignet wurden, was 13% des Ackerlandes entsprach, profitierten nur 28.000 Familien bzw. 5-10% der gesamten Kleinbauern Chiles vom Reformprozess (Thiesenhusen 1995: 98). Bezüglich der jährlichen landwirtschaftlichen Produktion konnten jedoch Fortschritte erzielt werden. Für die Periode von 1965-1970 nennen Nohlen/Nuscheler (1993: 302) eine jährliche Wachstumsrate von 4%, die jedoch zum großen Teil auf die ertragssteigernden Effekte der „Grünen Revolution“, die in diesen Jahren in Chile verstärkt zum Tragen kam, zurückzuführen ist.

Mit der demokratischen Wahl von Salvador Allende zum Präsidenten von Chile begann für das Land eine äußerst bewegte Zeit. Sämtliche Sektoren waren von den Transformationsprozessen betroffen. Im Agrarsektor stand die Unidad Popular für eine totale Abschaffung der Haciendas und somit für eine tiefgreifende Umverteilung und Umstrukturierung des Agrarraumes. Sie zielte darauf ab, die verbliebenen Großgrundbesitze über 80 Basishektar innerhalb von zweieinhalb Jahren zu enteignen. Als gesetzliche Grundlage diente ebenfalls das Agrarreformgesetz 16.640, das lediglich nachdrücklicher zum Einsatz gebracht wurde. Die Enteignungserfolge waren enorm. Bis Juli 1972 befanden sich 35% des gesamten chilenischen Ackerlandes im Reformsektor und es existierten lediglich noch 200 Besitztümer über 80 Basishektar. Von diesem enteigneten Land profitierten letztendlich jedoch nur 75.000 Familien, dies entspricht etwa 20% aller Kleinbauern.

In den Jahren zwischen 1964 und 1973 wurden somit insgesamt 5.809 Güter enteignet, auf die 40% der agrarischen Nutzfläche (in Basishektar) entfielen (Gomez/Echeñique 1988: 93-95). Diese enteigneten Güter wurden unter Aufsicht der CORA in kollektiv organisierte Betriebe überführt und unter der Regierung Frei als asentamientos bezeichnet. Die kollektive Organisationsform gewährte den ehemals rechtlos auf dem Gutsgelände lebenden und arbeitenden inquilinos unter anderem ein Mitspracherecht über die landwirtschaftliche Produktion. Dafür wurde ein fünfköpfiges Komitee gewählt, das in Zusammenarbeit mit Agronomen und Technikern der CORA oder INDAP den Produktionsplan erstellte und Managemententscheidungen traf (Thiesenhusen 1995: 99). Die inquilinos, jetzt asentados oder socios, mussten sich bereit erklären, gewisse Arbeitsleistungen, die vom Komitee zugeteilt wurden, zu erfüllen und die gesamte Ernte gemeinsam zu vermarkten. Anbaufrüchte, die auf dem zugewiesenen Privatland erwirtschaftet wurden, waren davon ausgenommen. Jeden Monat bekamen die asentados von der CORA einen bestimmten Pauschalbetrag (anticipo) ausbezahlt, der sich unter anderem nach der Art der verrichteten Arbeit des Einzelnen richtete. Am Ende des landwirtschaftlichen Jahres wurde der Nettoverdienst unter den Mitgliedern aufgeteilt. Die Organisationsform der asentamientos war als Übergangsform gedacht, die mindestens drei bis fünf Jahre aufrechterhalten werden sollte, zum einen, um die hohen Kosten der Aufteilung aufzuschieben und zum anderen, um die asentados auf selbständige und eigenverantwortliche Entscheidungen vorzubereiten.

Die Unidad Popular, die harsche Kritik an den asentamientos verlauten ließ, schuf die Organisationsform der CERAs (centros de reforma agraria), die sich jedoch bei genauerem Studium nur geringfügig von den asentamientos unterschieden (Thiesenhusen 1995: 104). Offiziell zeichneten sich die CERAs durch eine offenere Organisation aus; sie beinhalteten mehr Serviceleistungen und ermöglichten darüber hinaus auch Außenstehenden, nicht auf dem Gut lebenden Personen, socio zu werden.

Dieses soziologische Experiment, das die Solidarisierung der ländlichen Arbeiterklassen voraussetzte, schlug jedoch oftmals ins Gegenteil um. Thiesenhusen (1995: 104) bemerkt dazu: „Clearly it was the intent of the Popular Unity government to promote class solidarity with the CERA. But the community in Chile was not sympathetic to this idea, differentiated as it was between *inquilinos* (asentados), *afuerinos*, *sharecroppers*, *indigenous community members*, *minifundistas*, and so on. *Campesinos* in Chile were highly class conscious, *inquilinos* regarding themselves as hardly in league with the totally rural landness”. Die falsche, ja utopische Einschätzung über die vermeintlichen Mächte der Klassensolidarität trug wahrscheinlich maßgeblich zu den unrealistischen Erwartungen vieler Sozialwissenschaftler und politischer Akteure in dieser Zeit bei.

Außer den asentamientos und CERAs entstanden während der Reformzeit zahlreiche andere Produkti-

Region	absolut dagegen	dagegen	unentschieden	Dafür	absolut dafür	
IV. Region	-	6,7%	22,2%	37,8%	33,3%	100,0%
VI. Region	-	-	-	30,8%	69,2%	100,0%
X. Region	18,2%	3,0%	15,2%	51,5%	12,1%	100,0%
Gesamt	6,6%	4,4%	16,5%	41,7%	30,8%	100,0%

Tabelle 3: Beurteilung der Agrarreform durch die Organisationsführung in den drei Untersuchungsregionen

Quelle: Mikus/Barth (eigene Erhebung 2001, n=91); die entsprechende Frage lautete: War die Agrarreform ein notwendiger Prozess?

onsformen, in denen sich die campesinos organisierten. Im Jahre 1973 gab es in Chile 308 cooperativas campesinas mit mehr als 90.000 socios, 207 cooperativas de la reforma agraria mit 9.900 socios und zahlreiche sonstige Organisationen (Echeñique 1977; Rivera 1988). Ein Problem während der Amtszeit von Allende stellte die in diesem Ausmaß noch nicht bekannte unkontrollierte Mobilisierung der Massen dar. Allein im Jahre 1971 wurden 1.278 landwirtschaftliche Betriebe durch Landarbeiter illegal besetzt. In der Regel enteignete die CORA, um den Konflikt zu entschärfen, den Betrieb zu Gunsten der Besetzer. Hinzu kamen Streiks, Nahrungsmittelengpässe, eine galoppierende Inflation, internationale Sanktionen (angeführt von den Vereinigten Staaten von Amerika) und politische Fehlentscheidungen der Regierung, die schließlich zum Zusammenbruch der öffentlichen Ordnung und zur Unregierbarkeit des Landes führten.

Besonders dieser Tatbestand wurde von befragten Bauern in der X. Region bestätigt, die dieser Zeit eher skeptischer gegenüberstehen als Bauern in den anderen Regionen, wie aus Tabelle 3 ersichtlich wird. Insgesamt verneinten in dieser Region 21,2% der Befragten, dass die Agrarreform ein notwendiger Prozess gewesen sei. Die Reformgegner betonten dabei wiederholt die unsicheren Verhältnisse in dieser Zeit und wiesen auf die Plünderungen der besetzten Güter durch die Kleinbauern hin, die sich oftmals in ihrer Euphorie selbst ihrer Produktionsgrundlagen beraubten. Dies erinnert an Ortega y Gasset³⁰, der zu belegen versuchte, dass die Masse, wenn sie ihrem eigenen Trieb überlassen ist, dazu neigt, die Grundlagen ihres Lebens zu zerstören.

Im September 1973, nach dem Militärputsch und dem Tod von Präsident Allende, übernahm die Militärregierung unter der Führung von Augusto Pinochet die Macht. Es begann eine Zeit der Verfolgung für Mitarbeiter und Sympathisanten des früheren Regimes, die nicht selten mit der Inhaftierung, Folter oder dem Tod endete. Die Militärregierung handelte schnell und effizient, um die Errungenschaften und Erblasten des alten Regimes zu beseitigen. Im ländlichen Raum bedeutete dies vor allem die Zerschlagung der *economía campesina*, die während der Agrarreform bis 1973 ins Leben gerufen worden war. Die Behebung der Lebensmittelknappheit sowie der galoppierenden Inflation waren offiziell ihre vorrangigen Ziele gewesen (Thiesenhusen 1995: 108). Beide Missstände brachte die neue Regierung mit der Landreform in Verbindung, woraufhin das Landreformgesetz annulliert und die CORA beauftragt wurde, so viel enteignetes Land wie möglich zu reprivatisieren. Außerdem wurden sämtliche Arbeiterorganisationen verboten oder rechtlich beschnitten, wodurch die *campesinos* abermals ihr erst kürzlich erkämpftes Mitspracherecht bei politischen Entscheidungen verloren (Rivera 1988: 81; Crispi 1981: 172). Das enteignete Land wurde entweder direkt an die ehemaligen Besitzer zurückgegeben oder *campesinos* zugewiesen, die nachweislich vor der Enteignung schon längere Zeit auf dem Betrieb lebten und arbeiteten und nicht in die Unruhen der Reformzeit involviert waren. Außerdem konnten, basierend auf der Rechtsverordnung 2.247 von 1978, die *ex-asantados* gemeinschaftlich Land erwerben und sich zu sogenannten *sociedades limitadas del secano* zusammenschließen (Rivera 1988: 228; OCAC 1981). Von den 326 angebotenen Grundstücken konnten jedoch nur 109 veräußert und in *sociedades del secano* überführt werden. Der Mangel an Informationen sowie an finanziellen Mitteln der *campesinos* (denn 10% des Kaufpreises mussten in bar angezahlt werden) sind vermutlich die Hauptursachen, dass nicht mehr Land gekauft wurde (Cifuentes/Salas 1986: 122). Das Resultat dieser „Gegenreform“ war, dass etwa 29% der enteigneten Fläche, dies entspricht etwa drei Millionen Hektar, ganz oder teilweise an die früheren Besitzer zurückgegeben wurden. Annähernd vier Millionen Hektar wurde an Drittpersonen bzw.

³⁰ Um diese Behauptung zu belegen, präsentierte Ortega y Gasset (1934: 115-116), was sich in Nijar, einem Flecken nahe Almería, zuge tragen haben soll, als Karl III. am 13. September 1759 zum König ausgerufen wurde. *„Darauf wurde angeordnet, dass man jener ganzen großen Versammlung zu trinken gebe, und sie leerten 77 Arroben Wein und 4 Schläuche Branntwein, davon sie sich erhitzten, dass sie sich unter wiederholten Hochrufen in das Vorratshaus begaben, allwo sie allen Weizen, der dort lag, und neunhundert Reale aus den Schatztruhen zu den Fenstern hinauswarfen. Von dort zogen sie zur Tabaksniederlage und befahlen, die Monatsgelder und den Tabak hinauszurufen. In den Läden trieben sie es ebenso (...), so dass die besagte Stadt gänzlich zerstört wurde.“*

öffentliche Institutionen transferiert und die verbleibenden ebenfalls ca. drei Millionen Hektar bekamen campesinos zugewiesen (Gomez/Echeñique 1988: 93-95; Rivera 1988: 228). Aus den Letzteren gingen die parceleros hervor.

Die Agrarreform unter Alessandri, Frei und Allende und die anschließende Gegenreform der Militärregierung gaben somit entscheidende Impulse bezüglich der Umverteilung des Grund und Bodens in Chi-

Größe ¹	1924		1965		1976		1980		1985	
	PE	PL	PE	PL	PE	PL	PE	PL	PE	PL
< 5	71,4	1,4	80,8	9,7	68,2	12,7	74,3	14,7	77,1	16,0
5-10	14,0	2,1	8,6	5,0	20,4	23,7	15,4	17,4	12,8	12,0
11-20	9,0	5,7	5,0	7,7	4,7	10,5	5,2	12,6	5,8	16,0
21-80	2,0	11,8	3,4	20,3	3,6	22,3	3,3	28,2	2,8	30,0
> 80	3,6	79,0	2,2	55,9	2,1	25,7	1,8	27,1	1,4	26,0
CORA	-	-	-	1,5	-	6,1	-	-	-	-
Gesamt	140.000		232.955		317.955		342.702		428.000	

Tabelle 4: Entwicklung der Landbesitzverhältnisse in Chile von 1924 - 1985

¹Größe in Basishektar; PE: prozentualer Anteil der Eigentümer; PL: prozentualer Anteil an der gesamten Nutzfläche

Quelle: Rivera (1988)

le. Räumlichen Niederschlag fanden diese politischen Prozesse in der zunehmenden Bedeutung der campesinos, also der Kleingrundbesitzer, innerhalb des herrschenden Agrarsystems und in dem relativen Bedeutungsverlust von Betrieben über 80 Basishektar. Rivera (1988: 82) betont in diesem Zusammenhang den enormen zahlenmäßigen Anstieg von Betrieben in der Größenklasse von 5-10 Basishektar im Jahre 1976, als die Aufteilung (parcelación) der großen Güter aus der Agrarreform abgeschlossen war. In Zahlen ausgedrückt bedeutet dies, dass im Gegensatz zu 5% des Ackerlandes im Jahre 1965 elf Jahre später 23,7% des Ackerlandes von Kleinbauern bewirtschaftet wurden, die zwischen 5 und 10 Basishektar besaßen. Bei den Betrieben über 80 Basishektar ist zwar eine zahlenmäßige Zunahme der Güter festzustellen, ihre absolute Bedeutung nahm jedoch ab. Wurden 1965 noch 55,9% des Landes von Großgrundbesitzern kontrolliert, so waren es im Jahre 1976 nur noch 25,7% (Jarvis 1981: 131; ICIRA 1979). Dies bedeutet eine Abnahme der durchschnittlichen Größe von 200 auf 95 Basishektar (vgl. Tabelle 4).

Zwischen 1976 und 1985 kam es jedoch zu einer Abnahme der Betriebe zwischen fünf und zehn Basishektar. Von 23,7% sank ihr Anteil auf 17,4% (1980) bzw. 12,0% im Jahre 1985. Crispi (1981: 180) bemerkt dazu folgendes: „Al comienzo estas parcelas debían ser trabajadas por su asignatario. Sin embargo, a través del decreto ley 16.640 se autorizó, aunque con cierta reglamentación, la venta de parcelas y posteriormente la Corporación de Reforma Agraria, por acuerdo del Consejo del 6 de mayo de 1977, permitió el arriendo y mediería en estas unidades productivas. Finalmente, en 1979 se dejó en completa libertad su venta y se autorizó la cooperación de sociedades anónimas en el campo. A través de esta legislación se ha permitido que alrededor del 40 por ciento de las parcelas entregadas se

hayan vendido“. In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass die Mehrzahl der parceleros nicht über das notwendige Wissen als Betriebsleiter, sei es auch nur für die Subsistenzwirtschaft, verfügten und darüber hinaus eine unzureichende Ressourcenausstattung zu beklagen hatten, so dass es für viele von ihnen ohne Hilfe von außen unmöglich war, den zugewiesenen Betrieb zu erhalten (Cox 1983a).

Bei den Betrieben zwischen 11 und 20 Basishektar (propietarios comerciales) bzw. zwischen 21 und 80 Basishektar (mediana propiedad comercial) ist ein Bedeutungsgewinn zu verzeichnen. Es ist anzunehmen, dass diese Betriebe vom Verkauf der Parzellen profitierten (Jarvis 1981). Während sich die Agrarreformer und die Gewerkschaften der 1960er und frühen 1970er Jahre für eine verstärkte politische Partizipation, steigende Löhne, gerechtere Arbeitsgesetze usw. für die campesinos einsetzten, schlug die Militärregierung einen gänzlich anderen Kurs ein. Die rigorose Implementierung einer neoliberalen Wirtschaftspolitik drängte die campesinos abermals ins politische und wirtschaftliche Abseits, schuf jedoch, von kleineren Krisen abgesehen, die Grundlage für den Aufbau einer modernen und weltmarkt-orientierten Landwirtschaft (Cereceda/Dahse 1981; Cox 1983b; Silva 1988).

Somit ist das Agrarsystem heute geprägt durch das Nebeneinander von landwirtschaftlichen Großbetrieben, exportorientierten Agroindustrien und Klein- und Subsistenzbetrieben. Thiesenhusen (1995: 114) bemerkt hierzu: *„Neoliberalism may be an indispensable policy to fostering economic growth, but if rural poverty is to be adequately addressed, a penchant for laissez faire needs to be supplemented with government policies that help to make it possible“*. Dieses laissez faire wird von chilenischen Autoren oftmals als Revanche der herrschenden Klasse, zu der ein Großteil der Landaristokratie gezählt werden kann, verstanden und führte zur Verarmung großer Teile der campesinos (Affonso 1970; Barracough/Benalcazar 1963; Bengoa et al. 1980; Bengoa 1983, 1985; Crispi 1981; Crispi/Rivera 1982; Gomez 1989a; Gomez/Echeñique 1988; Garrido/Guerrero 1988). Auch die Anstrengungen der demokratischen Regierungen seit 1990 konnten nicht in ausreichendem Maße zur Behebung der ländlichen Armut in Chile beitragen. Somit kam es zwar durch die Reformprozesse zu einer, im Vergleich zu anderen lateinamerikanischen Ländern, beträchtlichen Veränderung in der Besitzstruktur, das eigentliche Problem jedoch, die Armut und Marginalisierung, konnte noch nicht entscheidend verändert werden (FAO 1995:167).

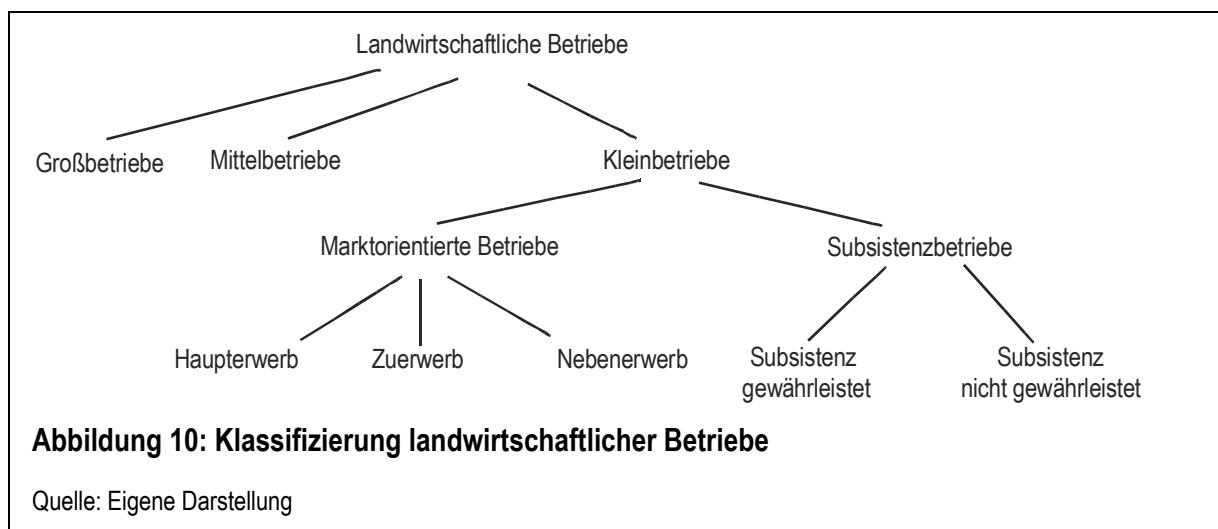
3.5.2 Klassifizierung der landwirtschaftlichen Betriebe

Die systematische Gliederung und anschließende Klassifizierung der vielfältigen Erscheinungsformen landwirtschaftlicher Betriebe ist ein wichtiges Anliegen der Agrargeographie. Eine exakte Klassifizierung zeichnet sich dabei durch geringe Abweichungen innerhalb einer Gruppe aus. Um dies zu erreichen, müssen einander betriebswirtschaftlich ähnliche Betriebe in denselben Klassen zusammengefasst werden. Als Ergebnis erhält man sogenannte Betriebstypen, bei denen sich die Ähnlichkeit unter den Be-

etrieben eines Typs in einem Bündel gemeinsam auftretender Eigenschaften zeigt. Bei der Klassifizierung ist es weiterhin notwendig, dass jeder vorkommende Betrieb „nur“ einer Klasse zugeordnet werden kann, was nicht zuletzt objektiv erfassbare Gliederungsmerkmale für alle Betriebe voraussetzt.

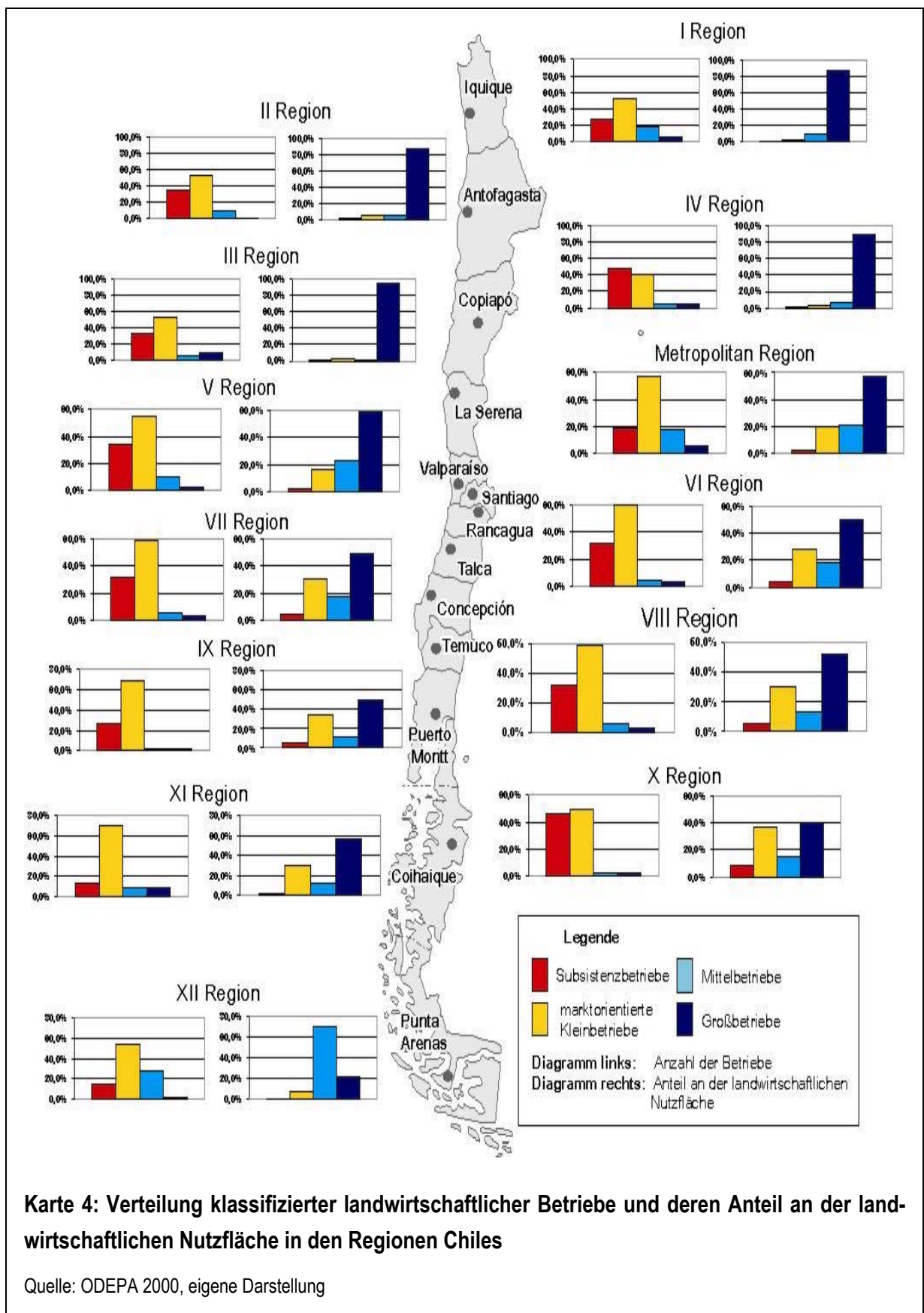
Im Folgenden wird ein Klassifizierungssystem vorgestellt, das einen Beitrag dazu leisten soll, die betriebswirtschaftliche Realität der landwirtschaftlichen Produktionseinheiten in Chile besser zu verstehen. Dabei wird weniger Wert darauf gelegt, ein Klassifikationsverfahren zur Klassifizierung aller Betriebe zu entwickeln, sondern vorrangig der Kleinbetriebe. Dies erscheint notwendig, da diese Gruppe durch ihre wirtschaftliche und soziale Vulnerabilität auf staatliche Fördermaßnahmen angewiesen ist und darüber hinaus aus sehr heterogenen Elementen zusammengesetzt ist. Diese Fördermaßnahmen wiederum sollten jedoch, damit sie erfolgreich umgesetzt und implementiert werden können, zielgruppenspezifisch gestaltet sein. Dies ist jedoch nur möglich, indem man die Zielgruppe von vornherein klar eingrenzt bzw. gegenüber anderen Gruppen/Klassen abgrenzt.

In Chile existiert in diesem Zusammenhang ein Verfahren von ODEPA (2000), das auf der Grundlage des Agrarzensus´ von 1997 erstellt wurde und die aufgenommenen Betriebe unter der Verwendung von



mehreren spezifischen Parametern in Betriebsgrößenklassen unterteilt. Aus dem ersten Klassifizierungsschritt resultiert eine Unterteilung in Groß-, Mittel- und Kleinbetriebe und in einem zweiten Schritt werden die Kleinbetriebe in subsistenz- und marktorientierte Betriebe untergliedert.

Dabei sollte jedoch klar sein, dass es reine Subsistenzproduzenten heute in Chile kaum noch gibt, da diese mit überregionalen und auch globalen Marktzusammenhängen in Berührung gekommen oder auch schon - über Lohnarbeit oder den Verkauf von Überschüssen - in mehr oder minder starkem



Maße in das Marktgeschehen integriert sind. Die Vertreter des Verflechtungsansatzes gelangten zu der Einschätzung, dass für die Masse der kleinbäuerlichen Wirtschaftseinheiten (seien es Individuen, Haushalte oder andersartig abgegrenzte Produktions- oder Reproduktionseinheiten) Marktproduktion und/oder Lohnarbeit zur Bedürfnisbefriedigung ebenso unentbehrlich geworden sind, wie es für die Subsistenzproduktion gilt. Eine dualistische Trennung, eine Dichotomisierung in Subsistenzwirtschaft und Marktwirtschaft ist aus diesem Grund ebenso unvertretbar wie eine evolutionstheoretisch begründete Lehre vom Übergang von dem einen in das andere Wirtschaftssystem (Evers 1988: 138). Die Rückkehr zur reinen Subsistenzwirtschaft ist nicht mehr möglich, da diese durch untergeordnete Formen der Marktintegration (asymmetrische Beziehungsmuster, vertikale Beziehungen), die den Erfordernissen der Subsistenzproduktion nicht Rechnung trugen, defizitär geworden ist. Auch sind bestimmte materielle Bedürfnisse (Beschaffung von Salz, Zucker, Kleidung etc.) nur über den Markt zu befriedigen. Andererseits ist die Aufgabe der Subsistenzproduktion für einen Großteil der Kleinbauern nicht ohne weiteres realisierbar, weil die Möglichkeiten im Lohnarbeitssektor und im Bereich der Warenproduktion nicht hinreichend bzw. zu unsicher sind, um die Minimalversorgung über alle Lebensphasen hinweg zu gewährleisten.

Um jedoch eine Operationalisierbarkeit zu erreichen und die Förderung zu spezifizieren, werden (zielgruppenorientiert zu gestalten) die folgenden Abgrenzungskriterien zugrunde gelegt: Für die marktorientierten Kleinbetriebe gilt, dass die Größe der landwirtschaftlichen Nutzfläche die Erwirtschaftung des monatlichen Mindestlohnes von CH\$ 90.500 (CH\$ 1.086.000 im Jahr) ermöglichen sollte, wobei die Betriebsgröße 12 Basishektar nicht überschreiten dürfte und die Betriebe über eine bestimmte in einem Katalog aufgelistete technisch-produktive Infrastruktur verfügen sollten. Als Subsistenzbetriebe hingegen werden solche Einheiten bezeichnet, deren landwirtschaftliche Nutzfläche nicht ausreicht, um den oben genannten monatlichen Mindestlohn zu erwirtschaften, und die nicht über die im genannten Katalog aufgelistete technisch-produktive Infrastruktur verfügen.

Weiterhin wäre es notwendig gewesen, die Subsistenzbetriebe in einem weiteren Schritt zu unterteilen, und zwar in Betriebe, die aufgrund ihrer Ausstattung an landwirtschaftlicher Nutzfläche den Eigenbedarf erwirtschaften können und diejenigen, die nicht dazu in der Lage sind. Diese Differenzierung erinnert an Diskussionen über die „viables“ und „no viables“³¹, wobei durchaus bekannt ist, dass dieser Tatbestand in der Vergangenheit polemische Diskussionen ausgelöst hat. Es geht jedoch nicht darum, die „no viables“ überhaupt nicht in Förderprogramme einzubeziehen, sondern ganz im Gegenteil spezielle Förderprogramme für sie bereitzustellen bzw. sie nicht in Fördermaßnahmen einzubinden, deren Konzeption nicht im Einklang mit den Erfordernissen bzw. Möglichkeiten der Gruppen und den ihnen zur Verfügung stehenden Kapitalien steht.

³¹ Mit landwirtschaftlicher Zukunft (viables), ohne landwirtschaftliche Zukunft (no viables).

Hiermit wird auch Bezug genommen auf die Notwendigkeit der Delegation der Verantwortung von INDAP an Organisationen wie FOSIS oder die Gemeinden. Diese Differenzierung erscheint sinnvoll, da als landwirtschaftliche Betriebe nur solche wirtschaftlichen Einheiten bezeichnet, dementsprechend behandelt und gefördert werden sollten, die ausreichend physisches Kapital zur Erwirtschaftung zumindest des Eigenbedarfs zur Verfügung haben³². Falls kein Land zur Verfügung steht, kann auch keine landwirtschaftliche Produktion stattfinden, und aus diesem Grund sind Programme, die die Förderung einer marktorientierten Landwirtschaft bei diesen Gruppen vorsehen, als absurd und realitätsfremd anzusehen³³. Ortega (1987) schlägt dafür eine Mindestgrenze von 0,8 Basishektar pro Betriebseinheit vor, denn diese Fläche ist nach seinen Aussagen ausreichend, um eine fünfköpfige Familie mit Nahrungsmitteln zu versorgen. Alle darunter liegenden Einheiten seien als „residentes rurales“ (Landbevölkerung), aber nicht als campesinos zu bezeichnen. Aufgrund des technischen Fortschritts sollte diese Größe jedoch erneut diskutiert werden. Des Weiteren wäre eine Unterteilung der klassifizierten marktorientierten Kleinbetriebe nach ihrem Erwerbscharakter wünschenswert.

Dabei unterscheidet man im Allgemeinen, wie aus Abbildung 10 deutlich wird, zwischen Voll-, Zu-, und Nebenerwerbsbetrieben. Diese Klassifizierung ist insbesondere für die Analyse der Probleme des Strukturwandels im ländlichen Raum und in der Landwirtschaft im Speziellen von Bedeutung und zeigt z.B. in Europa (EU) einen idealtypischen Verlauf.

In Lateinamerika und auch in Chile ist dieses Klassifikationsverfahren in Haupterwerb und Nebenerwerbsbetriebe nicht üblich, wurde jedoch in den letzten Jahren verstärkt diskutiert und erforscht. Die Kombination zwischen landwirtschaftlichem Betriebseinkommen und außerbetrieblichem Einkommen ist als Überlebensstrategie zur Unterhaltssicherung in Chile sehr weit verbreitet und wird zusammenfassend durch zumindest die folgenden Faktoren bzw. durch Kombinationen aus diesen bedingt:

- räumliche Lage des Betriebes (zentral, peripher),
- außerlandwirtschaftliches Arbeitsangebot,
- Lohnniveau,
- Arbeitsbedingungen,
- Lebenszyklus des Betriebsleiterehepaares,
- Betriebsgröße,
- Intensitätsgrad der landwirtschaftlichen Produktion,

³² Die Einführung von intensiven Gewächshauskulturen in Verbindung mit modernen Bewässerungstechniken, durch die auf sehr geringer Fläche die Produktivität und somit, falls Vermarktungsmöglichkeiten bestehen, auch das monetäre Einkommen teilweise beträchtlich gesteigert werden kann, komplizieren diesen Schritt womöglich.

³³ Parteipolitische Interessen spielen dabei oft eine nicht zu unterschätzende Rolle.

- Höhe des landwirtschaftlichen Einkommens.

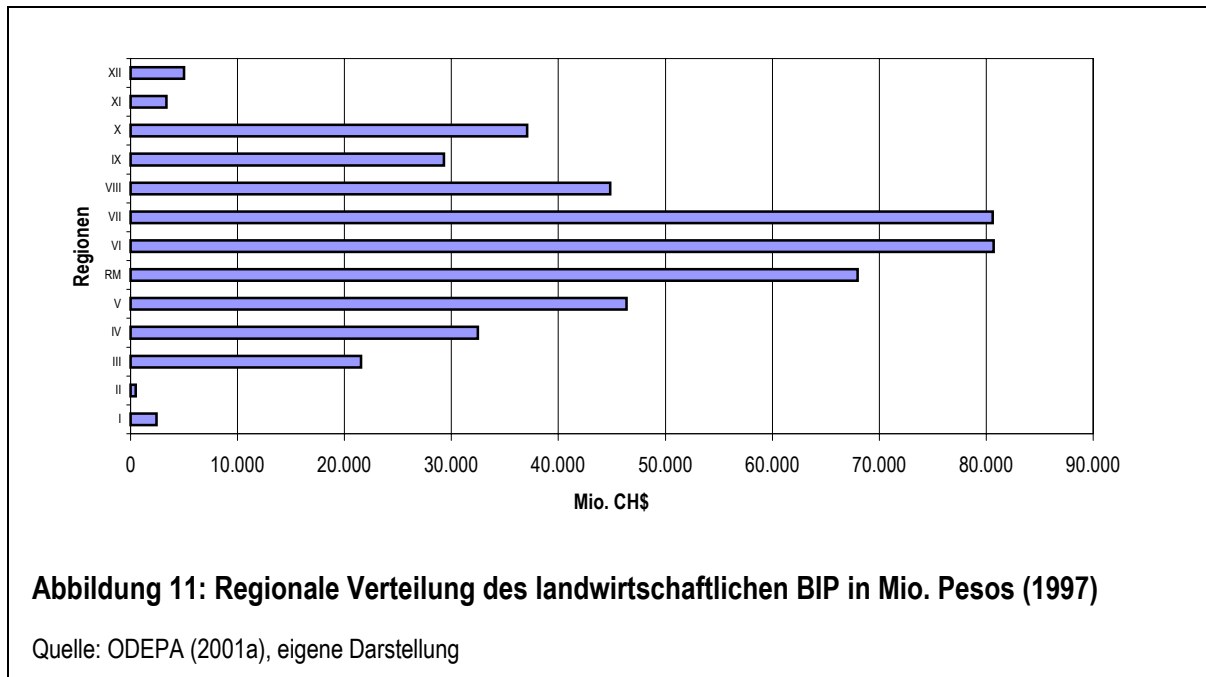
Außerbetriebliches Einkommen ist primär von der Möglichkeit abhängig, einen Arbeitsplatz zu finden, was in der Nähe von Städten in der Regel wahrscheinlicher ist als in peripheren ländlichen Gebieten (Lagekriterium). Darüber hinaus spielen auch subjektive Entscheidungen des Betriebsleiters, ob und in welchem Maße außerbetriebliche Arbeit und Einkommen zur Reproduktion des landwirtschaftlichen Betriebes und der Familie herangezogen werden bzw. bis zu welchem Grad es zu einer Kombination der vorhandenen Assets kommt, eine wichtige Rolle. Bei der Betrachtung der regionalen Verteilung der klassifizierten Betriebe wird deutlich, dass die Kleinbetriebe in allen Regionen zahlenmäßig deutlich hervortreten. Die höchsten Anteile an subsistenz- und marktorientierten Kleinbauernbetrieben sind in der IV. bis X. Region (78,9%, 77,3%, 67,3%, 84,9%, 84,7%, 85,8%, 91,8%, 92,9%) festzustellen. Auffallend ist in diesem Zusammenhang, dass lediglich in der IV. Region mehr subsistenz- (42,5%) als marktorientierte Kleinbetriebe (36,4%) existieren und in der X. Region (44,9% subsistenz- und 48,1% marktorientiert) in etwa ein ausgeglichenes Verhältnis der beiden Klassen anzutreffen ist. Im Allgemeinen dominieren jedoch die marktorientierten Kleinbetriebe deutlich. Die zahlenmäßige Bedeutung der Kleinbauern in den einzelnen Regionen schlägt sich auch in der Betriebsfläche nieder. Besonders in der VI. bis X. Region ist mehr als ein Drittel des Landes im Besitz von kleinbäuerlichen Familienbetrieben (vgl. Karte 4). Diese Zahlen belegen anschaulich die immer noch bedeutende Rolle der Kleinbetriebe als ein landschafts- und kulturprägendes Element im ländlichen Raum Chiles. Auf die Anteile der Kleinbauern an der landwirtschaftlichen Produktion wird im nächsten Kapitel näher eingegangen.

3.5.3 Regionale Differenzierung der landwirtschaftlichen Produktion

Die klimatische Differenzierung Chiles erlaubt den Anbau einer Vielzahl von landwirtschaftlichen Produkten sowohl für den Binnen- als auch für den internationalen Markt. Die äußerst günstige naturräumliche agroökologische Ausstattung einzelner Regionen spiegelt sich nicht zuletzt in der Verteilung der landwirtschaftlichen Produktion anhand des Indikators des landwirtschaftlichen BIPs in den Regionen deutlich wider (vgl. Abbildung 11). Im semi-ariden/ariden Kleinen Norden Chiles (IV. und III. Region) konzentriert sich die landwirtschaftliche Produktion infolge fehlender Niederschläge prinzipiell auf die Täler (Río Elqui, Río Limarí: IV. Region, Río Copiapo oder Río Huasco: III. Region). Dort findet auf den rezenten Talböden und Terrassen eine intensive Landnutzung statt, die durch den Ausbau moderner Bewässerungsinfrastruktur eine im Jahresverlauf relativ sichere landwirtschaftliche Produktion erlaubt. Abseits dieser Täler herrscht extensive Weidewirtschaft vor. In den letzten 2 Jahrzehnten nahm die Anbaufläche einjähriger Ackerfrüchte ab, während die Anbauflächen von Obst und Gemüse anstiegen. Durch die Konsolidierung der wirtschaftlichen Integration Chiles in den Weltmarkt gerieten die traditionellen Produkte stark unter Druck, da sie mit entsprechenden Importen konkurrieren mussten. Die wichtigsten Getreidesorten sind Weizen, Mais, Reis, Hafer und Gerste, wobei Weizen mit über 400.000 ha dominiert (etwa 63% der gesamten Anbaufläche für Getreide, ODEPA 2001a). Die Produktion von Wei-

zen konzentriert sich im Wesentlichen auf die VIII. und IX. Region, in denen rund 60% produziert werden. Die Einführung staatlich garantierter Festpreise hat die Produktionsbedingungen in der Vergangenheit in gewissem Maße positiv beeinflusst und stabilisiert. Gegenwärtig stammen jedoch ca. 15% des Bedarfs aus ausländischer Produktion (ODEPA 1999).

Die Produktion von Mais konzentriert sich vornehmlich auf die VI., VII. und die Región Metropolitana,

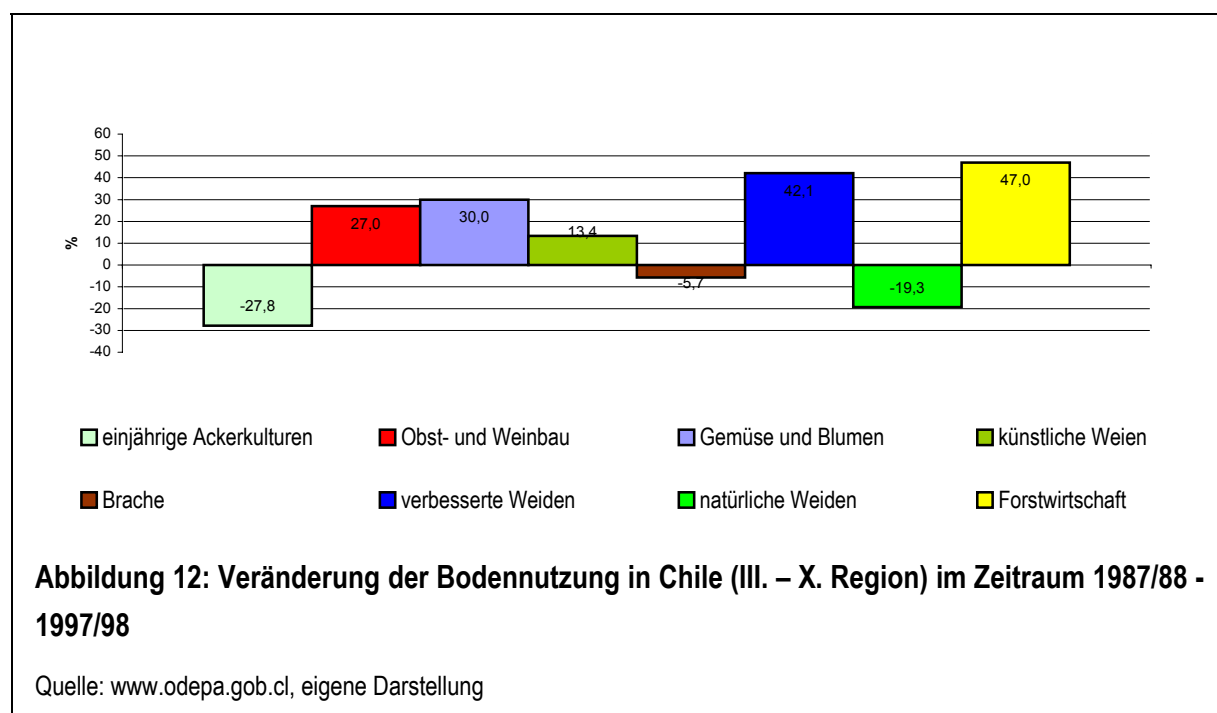


wobei der stete Preisverfall dieses „Flächenproduktes“ in den letzten Jahren einen Rückgang der Anbaufläche bedingte. Die Hektarerträge von Mais liegen allerdings in diesen Regionen deutlich über dem US-amerikanischen Durchschnitt.

Bei den Hackfrüchten dominiert der Anbau von Kartoffeln in der VIII. – X. Region. Obwohl der Großteil der Produktion immer noch für den direkten Konsum bestimmt ist, lässt sich in den letzten Jahren eine Tendenz zur industriellen Weiterverarbeitung feststellen (Kartoffelmehl, Kartoffelstärke, tiefgefrorene Kartoffeln und Fertiggerichte gewinnen an Gewicht). Die Produktion von Zuckerrüben konzentriert sich auf die VII. und VIII. Region und erfuhr mit der Einführung staatlich garantierter Festpreise einen Aufschwung, nachdem zu Beginn der 1980er Jahre hohe Produktionsausfälle den Import von ca. 80% des benötigten Zuckers notwendig machten.

Bei Linsen und Kichererbsen liegt generell ein niedriger Bedarf der Nahrungsmittelindustrie vor. Beide Nutzpflanzen verzeichneten infolge der negativen Preisentwicklung deutliche Rückgänge bezüglich der angebauten Fläche. Inzwischen beschränkt sich die Produktion meist auf marginale Gebiete (VI. – IX. Region), in denen ein erfolgreicher Anbau anderer Produkte aus agroökologischen Gesichtspunkten weitgehend nicht möglich ist.

Wie aus Abbildung 12 deutlich wird, verloren in den dargestellten Regionen die einjährigen Kulturen in den vergangenen zwei Jahrzehnten an Bedeutung, im gleichen Zeitraum wuchs dagegen die Obst- und



Gemüseproduktion zu einem sehr dynamischen Sektor heran. Obwohl seit den sechziger Jahren staatliche Förderprogramme den Ausbau dieses Subsektors vorsahen, war die Vermarktung bis in die 1970er Jahre hinein fast ausschließlich auf den nationalen Markt ausgerichtet. Dies änderte sich im Zuge der umfangreichen Exportförderungsmaßnahmen. 2001 erreichten die Obstexporte (inkl. verarbeiteter Früchte) mit über 1,5 Mrd. US\$ FOB den fast achtfachen Wert der Gemüseexporte, die etwa bei 200 Mio. US\$ FOB lagen (ODEPA 2002).

Tafeltrauben sind, bezogen auf die Anbaufläche, mit einem Anteil von 22% das dominierende obstbauliche Erzeugnis, gefolgt von Äpfeln (16%), Avocados (10%), Pflaumen (7%), Pfirsichen (5%), Kiwis, Zitronen/Limonen und Orangen (jeweils 4%; ODEPA 2001a). Die rasche Umstellung auf kernlose Trauben und die Einführung neuer Apfel- und Birnensorten in den 1980er Jahren spiegeln deutlich das Ineinandergreifen zwischen Forschung, Produktion und Vermarktung wider. Ziel war es, effizient und flexibel auf internationale Nachfrageveränderungen zu reagieren, neue Märkte zu erschließen und bestehende zu konsolidieren. Seit den 1990er Jahren kommt der Anbau von tropischen und subtropischen Früchten (z.B. Maracuja, Mango, Papaya, Chirimoya) oder von Nischenprodukten wie beispielsweise Feigen und Preiselbeeren hinzu.

Im Gemüsesektor dominiert der Tomatenanbau mit 17% an der Gesamtfläche, was hauptsächlich auf die agroindustrielle Bedeutung zurückzuführen ist (Tomatensoßen, Tomatensaft, Ketchup und Dosen-tomaten) (ODEPA 2001b). Die Hauptanbauggebiete liegen in der V., VI. und der Región Metropolitana.

Weitere wichtige Produkte sind Choclo (Süßmais, 11% der Gesamtfläche), Spargel (6%), Salat (5%), Kürbis, Zwiebeln, Stangenbohnen (je 4%) sowie Paprika, Wassermelonen und Karotten (je 3%). Der Export wird besonders von Tomaten, Zwiebeln und Paprika (getrocknet) bestimmt; in den 1990er Jahren hat sich zudem die Spargelproduktion (Anbau vor allem in der VIII. Region) als dynamisch erwiesen. Der Weinbau war bis in die 1970er Jahre hinein strengen Regulationen unterworfen. Nach der Aufhebung der Restriktionen kam es dann zu einer erheblichen Überproduktion. Nach der Überwindung einer kurzen Krise begann man sich in der IV. – VIII. Region auf den Anbau qualitativ hochwertiger Weinreben zu spezialisieren³⁴. Beim Anbau dominieren deutlich die dunklen Rebsorten (ca. 65% der Gesamtfläche) vor allem in der VI. und VII. Region, helle Rebsorten (ca. 35%) dagegen in der V. Region. Trauben für die Piscoproduktion dürfen, gemäß den Regelungen des Gesetzes 18.455, nur in der III. und IV. Region angebaut werden. In diesen Regionen konzentriert sich der Anbau auf die Flusstäler des Río Elqui, Río Limarí, Río Choapa (IV. Region), Río Copiapó und Río Huasco (III. Region) und wird stets – in diesem semiariden Klima - von moderner Bewässerungsinfrastruktur unterstützt. Der Konsum von Pisco hat in der Vergangenheit stark zugenommen (um mehr als das siebenfache; lediglich 2% der Produktion sind dabei für den Export bestimmt), was vor allem darauf zurückzuführen ist, dass der Sektor durch protektionistische Maßnahmen (hohe Einfuhrzölle auf hochprozentigen Alkohol) von Seiten des Staates gefördert wurde. Bemerkenswert ist die Tatsache, dass sich die Produktion auf zwei Unternehmen konzentriert (Cooperativa PISCO CONTROL und Cooperativa PISCO CAPEL). Im Zuge der Produktionssteigerungen wurden zahlreiche Kleinwinzer in den Anbau von Piscotrauben integriert (Mikus 2002).

Die interne Nachfrage nach Milch- und Fleischprodukten ist insbesondere im letzten Jahrzehnt stark angestiegen, was prinzipiell auf die verbesserten ökonomischen Verhältnisse breiter Bevölkerungsschichten zurückzuführen ist (Silva-Torrealba 1999: 41). Die agroindustriellen Verflechtungen in der Milchwirtschaft konzentrieren sich auf die X. Region mit gut 62% aller Milchkühe und über der Hälfte der industriellen Produktionsstätten, die 63,5% der Milcherzeugung des Landes (1996) verarbeiten. Die gesteigerte Rentabilität dieser Aktivitäten hat zudem Anfang der 1990er Jahre in der VIII. und IX. Region zu einer beträchtlichen Aufstockung des Bestands an Milchkühen geführt. Parallel dazu tendiert man im gesamten Kleinen Süden dazu, Naturweiden, die bisher der Fleischerzeugung gedient haben, durch Verbesserung der Weideflächen für die Milchproduktion zu nutzen bzw. Weiden schlechter Qualität der Forstwirtschaft zuzuführen, da dort gleichfalls Gewinne zu erzielen sind (CEPAL 1997).

Die Rindfleischproduktion ist zwar - wie bereits erwähnt – expandiert, die mangelnde internationale Konkurrenzfähigkeit verzögert jedoch eine weitere Dynamik. Santibañez et al. (1997) machen dafür eine

³⁴ Das Ley de Alcoholes von 1938 verbot die Pflanzung neuer Rebkulturen. Als 1974 das Decreto Ley 261 die Restriktion wieder aufhob, blieb die Anbaufläche nahezu konstant.

weitgehend fehlende Spezialisierung bei gleichzeitiger Massenproduktion auf der Basis großer Tierbestände verantwortlich, die es erlauben würde, große Mengen an Fleisch gleich hoher Qualität zu produzieren.

Die Rinderhaltung konzentriert sich wie die Milchwirtschaft auf die VIII. - X. Region; rund 72% des Bestands entfallen auf diese Gebiete, wobei auch hier die X. Region mit fast 40% dominiert. Die industrielle Weiterverarbeitung organisiert sich dabei im Umfeld urbaner Zentren, besonders in der Región Metropolitana, die infolge der hohen Nachfrage über 50% der Produktionsstätten der Fleischerzeugung vorzuweisen hat (Fundación Chile 2000). Die Konzentration von Schlachthöfen und anderen Verarbeitungsanlagen in den Stadtregionen ist vor allem auf die niedrigeren Transportkosten für lebendes Vieh zurückzuführen, die rund 33% geringer sind als der Transport von tiefgefrorenem Fleisch oder Fleischkonserven. Zudem bietet die Agglomeration den Unternehmen mehr Möglichkeiten, die unterschiedlichen Aktivitäten des Sektors in Bezug auf Produkte und Kommerzialisierung zu integrieren.

Ähnliche Gründe, insbesondere die Nähe zum Absatzmarkt, sind auch dafür verantwortlich, dass Schweinemast und Geflügelproduktion zu großen Teilen in den bevölkerungsreichen Zentralregionen konzentriert sind (VI. Region und Metropolitana). ODEPA (2001b) bescheinigt den beiden Sektoren gute Zukunftsaussichten, da tierhygienische und organisatorische Voraussetzungen (z.B. eigene Futtererzeugung sowie Ausrottung der Schweinepest und des Newcastle-Syndroms bei Geflügel) komparative Vorteile mit sich bringen. Die fortschreitenden Produktionszuwächse und eine Steigerung der Ex-

Produktionszweig	Bewertung
Weinbau, Gemüsebau, Obstbau (z.B. Zitrusfrüchte, Avocados, neue Apfelvarietäten), Milchproduktion, Schweine- und Geflügelmast.	Sehr dynamisch
Obstbau (z.B. Tafeltrauben, Kiwis, Kern- und Steinobst)	Dynamisch
Produktion von Rindfleisch, Kartoffeln, Zuckerrüben	Wenig dynamisch
Getreideanbau, Ölsaaten, Ziegen- und Schafhaltung	Stagnierend

Tabelle 5: Klassifizierung der landwirtschaftlichen Branchen nach Wettbewerbsfähigkeit

Quelle: CORFO (1999: 8)

porte in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre scheinen dies zu belegen. In den südlichsten Landesteilen (XI. und XII. Region) beschränkt sich die landwirtschaftliche Nutzung aufgrund der ungünstigen Naturausstattung hauptsächlich auf die Schafzucht. Die Produktion von Wolle und Fleisch bietet hier Einkommensmöglichkeiten, die im Gegensatz zu anderen viehwirtschaftlichen Branchen hauptsächlich von Betrieben mittlerer Größe wahrgenommen werden. Grundsätzlich stagniert jedoch der Sektor, was sich durch veränderte Konsumgewohnheiten und sinkende Nachfrage bzw. Preise inner- und außerhalb Chiles erklären lässt. Besonders in den Regionen VII. bis X. haben höhere Ertragsspannen im Bereich der Forst- und Rinderwirtschaft zum Rückgang der Schafbestände geführt. Marginale Räume werden neben Schafen vor allem durch Ziegen genutzt. Die IV. Region ist dabei mit rund 31% des gesamten

Bestands am stärksten in die Ziegenwirtschaft eingebunden; dort haben sich auch diverse kleine Betriebe auf die Herstellung von Ziegenkäse spezialisiert.

Grundsätzlich manifestieren sich in der agrarwirtschaftlichen Produktion Chiles deutliche Tendenzen zur Spezialisierung, Flexibilisierung und industriellen Verflechtung sowie zu der zunehmenden Bildung regional differenzierter Produktionscluster. In Bezug auf die Dynamik der agrarwirtschaftlichen Branchen oder Subsektoren lässt sich ein heterogenes Bild erkennen. Äußerst dynamischen Branchen, wie beispielsweise Wein-, Gemüse- und Obstbau, stehen stagnierende Branchen wie die des Getreideanbaus gegenüber. Insgesamt lässt sich die Entwicklung der einzelnen Subsektoren in den 1990er Jahren wie folgt klassifizieren (vgl. Tabelle 5).

Innerhalb des Sektors der einjährigen Ackerfrüchte orientiert sich die Produktion oft an der Entwicklung

	Subsistenzbetriebe	Marktorientierte Kleinbetriebe	Mittlere Betriebe	Großbetriebe
Anzahl der Betriebe	102.766	176.074	17.005	9.399
Fläche der Betriebe (Ha)	1.186.316	8.061.328	6.095.948	15.423.346
Landwirtschaftlich genutzte Fläche (Ha)	537.820	3.472.276	3.909.808	9.691.475
Einjährige Ackerfrüchte (Ha)	31.360	386.410	158.753	376.442
Gemüse (Ha)	5.914	51.123	26.009	43.642
Reben (Ha)	1.347	32.075	12.610	36.071
Obstanlagen (Ha)	8.097	61.555	48.780	118.533
Forst (Ha)	41.404	319.130	249.843	1.620.625
Natürliche Weiden (Ha)	379.267	2.080.373	3.004.910	6.666.503
Verbesserte Weiden (Ha)	28.246	290.349	254.107	445.418
Eingesäte Weiden (Ha)	5.226	104.402	89.346	254.977
Brache (Ha)	37.059	151.246	69.053	137.616
Rinder (Stück)	202.098	1.552.598	778.825	1.573.883
Milchkühe (Stück)	17.180	244.650	120.933	232.404
Schafe (Stück)	225.766	999.127	1.617.989	823.980
Ziegen (Stück)	160.948	622.698	80.011	175.373
Schweine (Stück)	98.211	726.567	213.783	593.918
Kamelartige (Lamas, Alpakas etc.; Stück)	4.597	28.811	12.437	14.793

Tabelle 6: Zusammenfassende Darstellung der Anzahl, Fläche und der landwirtschaftlichen Produkte der klassifizierten Betriebe

Quelle: ODEPA (2000)

Anmerkung: Die Betriebe ohne Aktivität und ohne Klassifizierung wurden nicht in der Tabelle dargestellt.

der jeweiligen Preise, was dazu führt, dass die Anbaufläche der einzelnen Kulturen von Jahr zu Jahr beträchtlichen Schwankungen unterworfen ist. Viele chilenische Landwirte passen sich den Preisveränderungen an und flexibilisieren dementsprechend ihre Produktion bzw. die Entscheidung, welche Erzeugnisse wann angebaut werden. Komparative Schwächen werden in einigen Branchen (Weizen, Zuckerrüben, ölhaltige Pflanzen) durch staatliche Regulationsmaßnahmen kompensiert, um die nationale Versorgung zu gewährleisten.

Obst-, Gemüse- und Weinbau weisen einen allgemein hohen Grad der Spezialisierung und Rentabilität auf, welche die dynamische Entwicklung dieser Branchen begleitet. In regionaler Hinsicht zählen die Anbauggebiete dieser Produktgruppen zu den hochproduktiven Räumen, die in großem Umfang vom Export bestimmt werden und intensive industrielle Verflechtungen vorweisen.

Die Entwicklung der Milch- und Viehwirtschaft besitzt größtenteils expansiven Charakter, so dass in den letzten Jahren die Binnennachfrage befriedigt werden konnte. Die industrielle Integration, insbesondere im Falle der Milchwirtschaft, hat deutlich zugenommen und dazu geführt, dass beispielsweise in der X. Region Netzwerke mit stabilen Kooperationsbeziehungen zwischen Produktions-, Absatz- und Weiterverarbeitungsbereich entstanden sind.

Der primäre Wirtschaftssektor in Chile hat sich von einer traditionellen Agrarwirtschaft in den letzten Jahren zum modernen Agribusiness entwickelt, das den Bauern als reinen Rohstoffhersteller für die industrielle Verarbeitung von Nahrungsmitteln behandelt. Kennzeichen der Transformation des Agrar-

Regionen	1996	2000	Anteil in % (2000)	2000/1996
I.	8.919	5.703	0,12%	-36%
II.	1.326	427	0,01%	-68%
III.	73.962	101.463	2,05%	37%
IV.	124.940	147.417	2,97%	18%
V.	310.646	422.844	8,53%	36%
RM	1.015.718	1.066.057	21,51%	5%
VI.	491.508	565.800	11,41%	15%
VII.	456.371	440.635	8,89%	-3%
VIII.	1.501.338	2.069.725	41,75%	38%
IX.	17.421	18.569	0,37%	7%
X.	125.079	82.315	1,66%	-34%
XI.	6.098	13.698	0,28%	125%
XII.	36.566	22.472	0,45%	-39%
Total	4.169.892	4.957.125	100,00%	19%

Tabelle 7: Entwicklung des Exports land- und forstwirtschaftlicher Produkte nach Regionen (in Tausend US\$)

Quelle: ODEPA (2001b)

sektors in ein übergreifendes Produktionssystem ist die zunehmende Arbeitsteilung, der gestiegene Bedarf an Know-how, Technologie, Forschung und Entwicklung, Marketing, Informationsverarbeitung und Logistik (Nuhn 1993: 137). Eine weitere Folge sind neue Formen von Kooperations-, Organisations- und Interaktionsbeziehungen der Agrarwirtschaft mit der Nahrungsmittelindustrie, die in räumliche bzw. regionspezifische Verflechtungen der Produktion münden.

Abschließend muss noch auf die Bedeutung der Kleinbauern bei der landwirtschaftlichen Produktion eingegangen werden. Wie aus Tabelle 6 ersichtlich wird, leisten die Kleinbauern - und dabei in besonderem Maße die marktorientierten Betriebe - einen wesentlichen Beitrag zur Erzeugung von landwirtschaftlichen Produkten. Dies gilt nicht nur für die traditionellen Produkte wie einjährige Ackerkulturen,

sondern auch für die als dynamisch bis sehr dynamisch eingestuftes Sonderkulturen Gemüse, Obst und Reben. Darüber hinaus spielen die Kleinbetriebe eine gewichtige Rolle in der Rindvieh- und Schafhaltung; lediglich der forstwirtschaftliche Sektor wird klar von den Großbetrieben dominiert.

3.5.4 Regionale Verteilung der landwirtschaftlichen Exporte

Die land- und forstwirtschaftlichen Exporte wuchsen im Zeitraum von 1990 bis 2000, wie aus Tabelle 7 deutlich wird, um 19% und demonstrieren somit die Dynamik dieses Sektors. Das Wachstum in der III.,

Zonen/Produkte	1996	2000	2000/1996
I. bis IV.			
Oliven in Salzlake	2.215	1.791	-19%
Zitronen	53	1.935	3575%
Weintrauben	182.357	228.549	25%
Rosinen	465	2.864	516%
V. bis VI.			
Weintrauben	261.987	269.726	3%
Äpfel	132.092	95.167	-28%
Saatmais	42.948	72.595	69%
Wein mit D.O. (Herkunftsnachweis)	200.585	399.990	99%
VII. und VIII.			
Zugeschnittenes Pinienholz	252.637	320.262	27%
Reine Zellulose in Sulfat	109.904	168.899	54%
Gebleichte und halbgebleichte Zellulose aus Koniferenholz	503.444	805.802	60%
Gebleichte und halbgebleichte Zellulose aus Nicht-Koniferenholz	127.617	229.709	80%
IX. bis XII.			
Nicht-Koniferenholz	67.971	38.785	-43%
Zugeschnittenes Pinienholz	3.323	9.546	187%
Zugeschnittenes Nicht-Koniferenholz	6.361	13.681	115%
Gekämmte Wolle	9.631	6.469	-33%
Hauptexportprodukte gesamt	1.903.590	2.665.769	40%
Gesamte land- und forstwirtschaftliche Exporte	4.169.892	4.957.125	19%
Anteil der aufgelisteten Produkte	46%	54%	

Tabelle 8: Veränderung des Exports land- und forstwirtschaftlicher Hauptprodukte nach Zonen (in Tausend US\$)

Quelle: ODEPA (2001b)

V., VIII. und XI. Region war in diesem Zeitraum überdurchschnittlich, wohingegen in der I., II., VII. und X. Region z.T. starke Rückgänge zu verzeichnen sind. Bezüglich des regionalen Anteils der Exporte treten die VIII. Region mit rund 42% und die Región Metropolitana mit 22% deutlich hervor. In Tabelle 8 sind die Hauptexportprodukte der einzelnen Regionen aufgelistet. Daraus wird ersichtlich, dass sich die landwirtschaftlichen Betriebe mit einer Ausrichtung auf Tafelobst (vor allem Trauben und Äpfel), Wein und Saatmais hauptsächlich auf die agroökologisch bevorzugte und infrastrukturell relativ gut erschlos-

sene Zentralzone konzentrieren. Die herausragende Rolle beweist die Effizienz der subsektoralen Förderungsanstrengungen der letzten Jahrzehnte. Nicht zuletzt lassen sich daraus auch die Vorzeigefunktion dieser Region und das große Engagement der Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) erklären.

Die Exporte der südlichen Regionen bestehen vorrangig aus forstwirtschaftlichen Produkten, wie beispielsweise Schnittholz und Zellulose. Die hohen Werte dieses Subsektors sind ebenfalls im Zusammenhang mit der staatlichen Förderung und dem privaten Engagement zu sehen. Darüber hinaus ist zu beachten, dass die Aufforstung mit *Pinus radiata* eine Umtriebszeit von lediglich 16 – 18 Jahren erfordert, wodurch die Forstwirtschaft in peripheren Gebieten ein rentables Geschäft darstellt.

3.5.5 Modernisierungstendenzen in der Landwirtschaft

Im Kontext der Liberalisierung und der Öffnung des Handels war es in der letzten Dekade möglich, auch im internationalen Vergleich respektable jährliche Wachstumsraten in der Landwirtschaft von 3,4% zu erzielen und ca. 14% der arbeitsfähigen Bevölkerung eine Arbeit zu garantieren. Aufgrund des konstanten Wachstums erwirtschaftet die chilenische Landwirtschaft heute noch einen Anteil am BIP von 5,7% im Vergleich zu 8% im Jahre 1990 (ODEPA 2001c: 25). Die relative Bedeutung des landwirtschaftlichen Sektors nimmt somit, gemessen am Beschäftigtenanteil und am BIP, im Zuge des wirtschaftlichen Wachstums stetig ab. Eine besondere Rolle spielt der Sektor jedoch noch immer in ländlich geprägten Regionen, da in diesen durch die landwirtschaftliche Produktion oftmals zwischen 25 und 30% des regionalen BIP erwirtschaftet werden (IV., VI., VII., IX., X., XI. Region) und darüber hinaus ein relativ hoher Prozentsatz der arbeitsfähigen Bevölkerung in der Landwirtschaft beschäftigt ist (IV., VI., VII., IX., X. und XI. Region mit 28,1%, 30,8%, 30,6%, 30,0%, 28,7% und 19,4%).

3.5.5.1 Technischer Fortschritt

Die geschilderte positive Entwicklung der landwirtschaftlichen Exporte, der Qualitätssteigerung und Intensivierung der landwirtschaftlichen Produktion können nicht allein durch betriebsinterne Verbesserungen erreicht werden, sondern bedürfen darüber hinaus externer Impulse. Dabei handelt es sich vor allem um die Modernisierung der Landwirtschaft, die eng an die Errungenschaften der Technik gebunden ist, denn der technische Fortschritt verbessert die Aufwands-Ertrags-Beziehung bei der Erzeugung

	Mais			Weizen		
	Anbaufläche (ha)	Gesamtproduktion (t)	Ertrag (dt/ha)	Anbaufläche (ha)	Gesamtproduktion (t)	Ertrag (dt/ha)
1979/80	116.190	405.185	34,9	545.740	965.983	17,7
1986/87	86.680	617.244	71,2	676.560	1.874.117	27,7
2001/02	87.270	923.666	105,8	426.100	1.780.157	42,7

Tabelle 9: Anbaufläche, Gesamtproduktion und Hektarerträge von Mais und Weizen in Chile

Quelle: www.odepa.gob.cl

rungen erreicht werden, sondern bedürfen darüber hinaus externer Impulse. Dabei handelt es sich vor allem um die Modernisierung der Landwirtschaft, die eng an die Errungenschaften der Technik gebunden ist, denn der technische Fortschritt verbessert die Aufwands-Ertrags-Beziehung bei der Erzeugung

durch den Einsatz leistungsfähigerer Technik oder neuer Produktionsverfahren und Produkte. Falls der Einsatz verbesserter Technik ein günstigeres Wirtschaftsergebnis ermöglicht, wird der technische Fortschritt auch ökonomisch wirksam bzw. direkt von den Landwirten in Form höherer Nettoeinkommen wahrgenommen. In der Landwirtschaft sind generell drei Arten des technischen Fortschritts zu unterscheiden (vgl. Mohn 1995: 136): Biologisch-, mechanisch- und organisatorisch-technischer Fortschritt.

Der biologisch-technische Fortschritt wirkt direkt bei der pflanzlichen und tierischen Produktion in Form von ertragreicheren Pflanzensorten und leistungsfähigeren Tierrassen. Hinzu kommen Verbesserungen in der Ernährung, Hygiene und Krankheitsbehandlung von Pflanze und Tier sowie neue Kultur- und Haltungsverfahren. Generell führt der biologisch-technische Fortschritt zu einer Erhöhung des Ertrages eines bestimmten Produktes. Somit ist mit gleichem Aufwand bei der neuen Sorte ein höherer Ertrag möglich und der Betrieb kann seine Produktion intensivieren (vgl. die Entwicklung der Hektarerträge von Weizen und Mais in Tabelle 9). Das höhere Ertragsvolumen neuer Sorten und Rassen kann jedoch nur dann voll genutzt werden, wenn sie intensiver ernährt, behandelt und gepflegt werden. Nur durch den gleichzeitigen bzw. kombinierten Einsatz in den genannten Bereichen wirken sich die Neuerungen voll aus. Gerade dieser Umstand ist bei der Einführung in kleineren und kapitalschwachen Betrieben zu beachten. Trotz allem ist anzuführen, dass die Einführung des biologisch-technischen Fortschritts relativ betriebsgrößenneutral ist, soweit seine Anwendung nicht gleichzeitig neue Maschinen oder Geräte erfordert.

Das Hauptmerkmal des mechanisch-technischen Fortschritts besteht vor allem in der Arbeitersparnis bei jedoch gleichzeitig erheblich erhöhtem Kapitalbedarf. Er ist somit im Gegensatz zum biologisch-technischen Fortschritt kapitalaufwendig und betriebsgrößenempfindlich. Bei sinnvollem Einsatz des mechanisch-technischen Fortschritts können jedoch die Kosten gesenkt und die Produktionskapazitäten (falls vorhanden) vergrößert werden (Mohn 1995: 139). Es ist dabei zu beachten, dass die Kostensenkung beim Übergang zum höhermechanisierten Verfahren stark vom jeweiligen regionalen Lohnniveau abhängig ist. Denn erst bei entsprechend hohen Löhnen oder Nutzungskosten der Arbeit führt der mechanisch-technische Fortschritt zu einer relativen Kostensenkung. Wer unabhängig von der Lohnhöhe aus Prestigegründen oder aus reiner Fortschrittlichkeit die modernsten Verfahren einsetzt, wirtschaftet mit zu hohen Kosten. Ausschlaggebend ist jedoch, dass eine Kostensenkung durch neue technische Verfahren erst ab einer Mindesterzeugermenge eintritt und aus diesem Grund besonders die Kleinbetriebe vor eine große Herausforderung gestellt sind.

Der organisatorisch-technische Fortschritt wirkt in den Bereichen Beschaffung, Erzeugung, Absatz, Führung und Kontrolle des Betriebes. Der gemeinsame Einkauf von Produktionsmitteln schafft Preisvorteile, und der Einsatz vieler Techniken wird erst durch eine gemeinsame Nutzung möglich, wie z.B. die Milchsammelstellen (CAL) in der X. Region oder die Sortier- und Lagereinrichtungen bei Gemüse produzierenden Organisationen zeigen. Kennzeichnend dabei ist die Ausgliederung von Teilarbeiten der

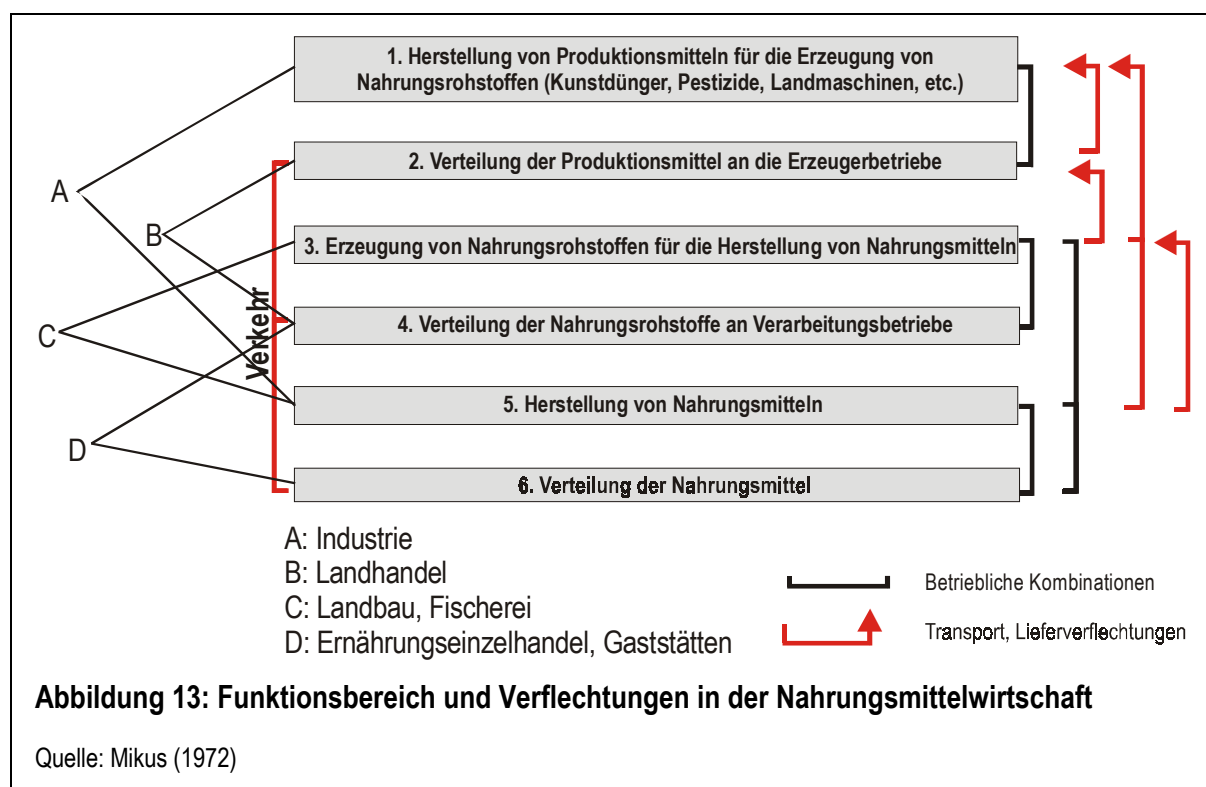
Erzeugung aus dem Einzelbetrieb und die Übertragung an Organisationen, welche die gleiche Arbeit in größeren Einheiten kostengünstiger ausführen können. Ein oftmals beobachtetes Problem in diesem Zusammenhang ist der Tatbestand, dass Teilarbeiten von den Betriebsleitern oftmals durch fehlende Buchführung monetär nicht zu erfassen sind und somit die manifesten Vorteile geringer ausfallen, als sie tatsächlich sind.

Die aufgelisteten Vorteile der Modernisierung schlagen jedoch nur zu Buche, wenn der Betriebsleiter diese neuen, modernen Produktionsfaktoren optimal einzusetzen und zu kombinieren weiß. Oberstes Ziel sollte sein, aus den vorhandenen Möglichkeiten diejenigen auszuwählen, die am optimalsten dem Betrieb oder der Organisation angepasst sind. Dies setzt unter anderem fundiertes Wissen voraus, das oftmals ohne formale Schulbildung nicht erschließbar ist. Somit besteht eine positive Korrelation zwischen dem wirtschaftlich rentablen Einsatz angepasster und moderner Technologien und dem Maß an formaler Ausbildung der Betriebs- oder Unternehmensleiter. Speziell die seit wenigen Jahren in Chile existierenden Centros de gestión (CEGE) sollen diesen Missstand beseitigen helfen und die Kleinbauernorganisationen dabei unterstützen, Entscheidungen auf der Grundlage fundierter betriebswirtschaftlicher Erkenntnisse zu treffen.

3.5.5.2 Verflechtungs- und Integrationstendenzen

Der Verflechtungsgrad der chilenischen Landwirtschaft und im Besonderen im Bereich der Nahrungsmittelproduktion, in die sie wirtschaftlich integriert ist, ist in den letzten Jahrzehnten zunehmend komplexer geworden. Die Ursachen hierfür sind vielseitig: fortschreitende Arbeitsteilung, gesteigener Bedarf an Technologie, Know-how, Forschung und Entwicklung, Marketing, Management, Logistik sowie Informationsverarbeitung. Diese Faktoren spielen seit Beginn der umfassenden Reorganisation von Wirtschaft und Gesellschaft eine immer größere Rolle, da die Exportorientierung des Agrarsektors und die dadurch bedingte internationale Konkurrenz auf dem Weltmarkt ein modernes, flexibles und leistungsfähiges Produktionssystem voraussetzt. Gerade in der Nahrungsmittelwirtschaft können die Landwirte ihre Produkte ohne entsprechende Homogenisierung, Konservierung, Verpackung (Design), Marketingstrategie und Vertriebslogistik wohl kaum angemessen absetzen. Um national wie international konkurrenzfähig zu werden bzw. zu bleiben, sind die industrialisierten Verarbeitungsbetriebe darauf angewiesen, ihre Rohstoffe in ausreichendem Umfang und von bestimmter und gleichbleibender Qualität geliefert zu bekommen, neue Produkte bzw. Produktionsverfahren zu entwickeln sowie ihre Absatz- und Vertriebsstrategien zu optimieren. Aus diesen Notwendigkeiten heraus resultiert die zunehmende Vernetzung des Nahrungsmittelsektors im Sinne einer horizontalen und vertikalen Integration der einzelnen Produktionsstufen, Produktionsstandorte und Absatzkanäle. Diese Verflechtungstendenzen der Einzelbereiche der Nahrungsmittelwirtschaft wurden von Mikus (1972) zusammengefasst.

Wie Abbildung 13 veranschaulicht, ist die landwirtschaftliche Produktion in vielfältiger Weise mit vor- und nachgelagerten Bereichen vernetzt. Während in der vorindustriellen Landwirtschaft fast alle Produk-



tionsmittel wie Saatgut, Futtermittel, Düngemittel usw. in dem landwirtschaftlichen Betrieb weitgehend selbst erzeugt bzw. alljährlich reproduziert wurden, beziehen moderne landwirtschaftliche Betriebe ihre Betriebsmittel von Lieferanten und Unternehmen, die der landwirtschaftlichen Produktion vorgelagert sind. Der Absatz der landwirtschaftlichen Produkte verläuft oftmals ebenfalls über mehrere Verarbeitungs- und/oder Dienstleistungsstufen. Der Prozess der Vernetzung und Einbettung landwirtschaftlicher Betriebe und Organisationen in die Gesamtwirtschaft wird im weiteren Verlauf durch konkrete selbst untersuchte Beispiele exemplarisch herausgestellt.

3.6 Makro- und mesoökonomische Steuerung der Landwirtschaft

Ein Regierungswechsel in Chile war in der Vergangenheit oftmals von radikalen ideologisch-politischen Kurswechseln begleitet. Dies spiegelt sich nicht zuletzt in der Hinwendung des Staates zu sozial benachteiligten Gruppen, wie den Kleinbauern, wider. Die herausragenden Ereignisse in diesem Zusammenhang sind, wie oben bereits gezeigt werden konnte, die Präsidentschaftswahl von 1970 und die Machtübernahme im Jahre 1973 durch die Militärjunta. Die rigorose Implementierung neoliberaler Wirtschaftspolitik durch die „Chicago-boys“ führte das Land jedoch aus der wirtschaftlichen Isolierung heraus, wobei staatliche Deregulierung und die Integration in den Weltmarkt die vorrangigen Ziele waren. Somit stand die Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit unter Ausnutzung der komparativen Wettbewerbsvorteile im Vordergrund. In diesem Umfeld formierten sich moderne, agroindustrielle Be-

triebe, die hochwertiges Obst und exzellente Weine exportieren (Mikus 1994: 166ff). Themenbereiche wie ländliche Armut, Förderung der Kleinbauern, Arbeitslosigkeit, Umweltbelastungen durch zu hohen Pestizideinsatz und die Übernutzung der natürlichen Ressourcen wurden jedoch nicht oder nur in sehr geringem Maße berücksichtigt (Gómez-Lobo 1992; Quiroga 1994; Trigo 1995). Der noch immer hohe Armutsanteil an der Gesamtbevölkerung ist z.T. Ausdruck dieser Politik. Unter der zivilen Regierung von Präsident Aylwin (1990-1994) wurden erstmals wieder Begriffe wie „Entwicklung des ländlichen Raumes“ auf die politische Tagesordnung gesetzt und somit auch in die öffentliche Diskussion eingebracht (Meller et al. 1993). Die Regierung Frei Ruiz-Tagle und Lagos verfolgten diese Ansätze weiter, wobei Aspekte wie nachhaltiges Wirtschaften durch alternative Landwirtschaft und die Revitalisierung degradierter Landstriche stärker in den Vordergrund gerückt wurden.

Die Mesosteuerung der Landwirtschaft knüpfte an die Sektorenprogramme für Obst, Fisch und Forstwirtschaft der Regierung Frei Montalva an und spielt für den Ausbau der Exportwirtschaft eine wichtige Rolle. Positiv wirkten sich auch die Weiterbildungsprogramme der demokratischen Regierungen bis 1973 aus. Trotzdem gewann die Exportwirtschaft erst im Rahmen der neuen makroökonomischen Steuerung seit 1973 und spürbar ab 1985 eine zentrale Rolle für das Wirtschaftswachstum. Insgesamt betrachtet verliefen die ersten Jahre der wirtschaftlichen Entwicklung Chiles seit 1973 unter weitgehender Liberalisierung und Reduzierung staatlicher Steuerungsmechanismen. Von Bedeutung ist in diesem Zusammenhang das 1974 erlassene Gesetz (Decreto 600; estatuto de inversiones extranjeras), das nationalen und internationalen Investoren einen erweiterten und normativ abgesicherten Handlungsspielraum für die Durchführung wirtschaftlicher Transaktionen gewährt (Sánchez-Muñoz 2001). Nach einer ersten Phase der Deregulierung (1973-1982), die durch den Abbau der Zölle und Handelsrestriktionen (z.B. Importquoten) und der Einführung eines einheitlichen Wechselkurssystems gekennzeichnet war, gewannen Koordinationsmaßnahmen wieder an Gewicht.

Nach der wirtschaftlichen Krise von 1982/83 konzentrierten sich die politischen Akteure mittels einer Reihe von Gesetzen auf die umfangreiche Förderung des Exportsektors. Diese Gesetze beinhalteten die Förderung kleiner und mittelgroßer Exportunternehmen (Ley N° 18.480 von 1985) sowie diverse Regelungen über Steuererleichterungen und Zollminderungen für Vorproduktimporte und Kapitalgüter, die innerhalb der Exportindustrie benötigt wurden (Decreto N° 224 von 1986; Ley N° 18.637 von 1987; Ley N° 18.700 von 1988; vgl. French-Davis 2002). Flankiert wurden diese Maßnahmen durch Restriktionen im Bereich der Importe, v.a. für Nahrungsmittel und Agrarprodukte. So wurde 1986 ein Gesetz zur Vermeidung von Preisverzerrungen und dumping erlassen (valor aduanero mínimo - Ley N° 18.525). Wichtig ist zudem die Einführung von garantierten Festpreisen (bandas de precio – Ley N° 18.525 von 1986) für bestimmte zentrale Agrarprodukte wie Weizen, Zucker und pflanzliche Öle. Ziel dieser Festpreise ist es, die Schwankungen des Weltmarktpreises für die involvierten Produkte abzuschwächen.

In den 1990er Jahren beginnen die demokratischen Regierungen mit der Implementierung zahlreicher Regelungen zum Schutz der Arbeitnehmer:³⁵ Gesundheitsschutz, Verbesserung der Hygienebedingungen, Umweltschutz etc. Parallel dazu wurde die Politik der Unternehmens- und Produktionsförderung für die Industrie und Landwirtschaft ausgebaut. Die Verhandlungsergebnisse der Uruguay-Runde schränkten die Exportsubventionen und ähnliche Maßnahmen in den Entwicklungsländern ein, was zur Folge hatte, dass die bisher angewandten Mittel (Steuererleichterungen etc.) bis 2006 abgeschafft werden müssen. Auch die hohen Einfuhrzölle auf hochprozentigen Alkohol (z.B. Whiskey), die zum Schutz der nationalen Produktion von Spirituosen und Destillaten gedacht waren, sind Anfang 2000 verschwunden.³⁶ Darüber hinaus muss sich Chile mit immer schärferen Umwelt- und Hygienebestimmungen seiner Handelspartner, v.a. Nordamerika, Europa und Japan, auseinandersetzen. Das Freihandelsabkommen mit Kanada beinhaltet beispielsweise eine ganze Reihe von normativen Regelungen zum Thema Umwelt- und Verbraucherschutz, und bei den Verhandlungen mit der EU spielt die Erfüllung der europäischen Umweltstandards eine zentrale Rolle. Bei Verhandlungen über den Beitritt Chiles zur NAFTA im April 2001 machte der Abgesandte der USA (R. Zoellick) klar, dass die Vereinigten Staaten von zukünftigen Partnerländern eine Implementierung der Umweltverordnung der NAFTA in die nationale Gesetzgebung voraussetzen (Sánchez-Muñoz 2001: 98). In der jüngeren Zeit werden von den USA zunehmend auch konkrete außenpolitische Forderungen, wie die Teilnahme an oder die Unterstützung von Kriegen, an mögliche wirtschaftliche Kooperationsvorhaben geknüpft.

Die Schaffung neuer und angepasster Institutionen veranschaulicht exemplarisch die Flexibilität der politischen und wirtschaftlichen Akteure. In diesem Zusammenhang ist das so genannte „Nationale Innovationssystem“ SNI (Sistema de Innovación Nacional) zu nennen, das den Rahmen für eine nachhaltige Modernisierung bilden soll. Dabei handelt es sich um *„una mezcla entre mercado y alto dinamismo empresarial, con subsidios y regulaciones públicas, así como la colaboración entre empresas, universidades y centros tecnológicos. La combinación del conjunto de estas prácticas e instituciones constituye lo que se denomina el ‘Sistema de Innovación Nacional’“* (Monsalves 2002: 9). Diese Strategie orientierte sich demnach an der Integration der produktiven Sektoren, der Schaffung intensiverer Verflechtungen zwischen arbeits- und rohstoffintensiven Branchen sowie an der Diversifikation der Märkte und Produkte. In diesem Zusammenhang spielen der Ausbau und die Förderung von Kooperationsbeziehungen zwischen dem öffentlichen und privaten Sektor (Public Private Partnerships) eine nicht zu unterschätzende Rolle.

³⁵ Die Reform der Arbeitsgesetzgebung war eine der ersten Regierungsmaßnahmen unter Aylwin, da die soziale und politische Unterstützung der Arbeitnehmer notwendig ist, um die Modernisierung des Produktionsapparats weiter voranzutreiben (García/Rivera/Vega 1994: 186-187).

³⁶ Die Einfuhrzölle auf Whiskey liegen inzwischen bei 8% (z.B. USA, Großbritannien) und für Länder, mit denen Handelsabkommen getroffen wurden, z.B. Kanada, bei 0% (gleiches gilt beispielsweise für den Import von Tequila aus Mexiko) (ODEPA 2001b: 24-27).

Diese Beispiele zeigen sehr deutlich, dass nationale Politiken in immer größerem Maße von internationalen Regelungen beeinflusst werden. Die Schaffung der umfangreichen Instrumente zur Förderung und Finanzierung von technologischen Innovationen bzw. Investitionen, insbesondere für exportorientierte Unternehmen, kann als Reaktion der Regierung verstanden werden, ihre politischen Entscheidungen den internationalen Anforderungen anzupassen und den Rahmen für die Entwicklung von Wirtschaft und Industrie zu optimieren (Dresdner et al. 1995: 20). Dabei lassen sich Formen der supranationalen Integration erkennen, welche der nationalen Gesetzgebung übergeordnet sind und die die räumlich wirksamen ökonomischen Prozesse auch auf regionaler und lokaler Ebene beeinflussen.

In diesem Zusammenhang verdienen die vulnerablen gesellschaftlichen Gruppen besondere Beachtung, da diese Veränderungen für sie generell eher eine Bedrohung bzw. eine schier unüberwindbare Herausforderung als eine mögliche Chance der wirtschaftlichen Integration darstellen. Diese Tatsache wurde auch schon relativ früh erkannt und in unterschiedlicher Intensität und mit verschiedenen Strategien angegangen. Daher stellen die agrartechnischen Beratungsdienste (*asistencia técnica*) ein wichtiges staatliches Instrument zur Förderung sozial und wirtschaftlich benachteiligter kleinbäuerlicher Betriebe dar und sind somit auch als manifester und institutionalisierter Ausdruck der Beziehungen zwischen Staat und Kleinbauerntum anzusehen (Universidad Católica 1985; Baraona 1988). Aus diesem Grund wird ein kurzer geschichtlicher Abriss der Entwicklung des Technologietransfers von INDAP eingeschoben, bevor zum nächsten Kapitel übergegangen wird.

Asistencia técnica ist zentraler Bestandteil des Programa de Transferencia Tecnológica von INDAP, deren vorrangiges Ziel die Förderung und Konsolidierung des kleinbäuerlichen Sektors ist³⁷. Als konzeptioneller Rahmen für die *asistencia técnica* während der Reformzeit dienten Erfahrungen und Strategien aus dem Maßnahmenkatalog des peripheren Kapitalismus. Die ländliche Armut resultiert danach aus der nicht vollzogenen Integration in die moderne urbane Gesellschaft bzw. aus der Isolierung von dieser. Als vorrangiges Ziel ergibt sich daraus die Integration des traditionellen Sektors. Außer rein technischen und modernisierungstheoretischen Grundsätzen verfolgten die Verantwortlichen in dieser Zeit auch soziale Ziele³⁸.

Die Militärregierung schlug einen gänzlich anderen Entwicklungsweg ein. Die Landwirtschaft wurde jetzt als konkurrenzfähiger Wirtschaftssektor im Weltmarkt und als Devisenbringer angesehen. Aus diesem Grund erschien eine Modernisierung und Umstrukturierung unabdinglich. Die ersten Jahre kontrollierte

³⁷ Quezada/Namdar-Irani (1994: 27) formulieren es folgendermaßen: „*fomentar la consolidación y modernización de este sector productivo como contribución a la superación de la pobreza rural. Con esta finalidad, esta institución apunta a fomentar el desarrollo económico y organizacional de la pequeña agricultura al mismo tiempo que su articulación con las entidades públicas y privadas existentes en el medio rural*“.

³⁸ Ségure/Rivera (1991: 22) bemerken hierzu: „*El modelo de desarrollo que surgió de estas concepciones postulaba que el logro de una mayor integración de la población rural a la sociedad nacional era precondition para lograr el desarrollo rural. Se asumía que la integración social, económica y política de los campesinos crearía en ellos las condiciones para el desarrollo agrícola*“.

und regulierte fast ausschließlich die „unsichtbare Hand des Marktes“ die chilenische Landwirtschaft. Unausgesprochenes Ziel war es „generar un proceso de ajuste que eliminara los productores ineficientes en el marco de una apertura completa al comercio exterior“ (Ségure/Rivera 1991: 23). Ab 1978 begann man jedoch administrative und exekutive Instrumentarien einzusetzen, die die Anwendung von modernen Produktionsweisen beschleunigen sollten. Aus Kleinbauern sollten Kleinunternehmer werden. Dazu wurde das Programa de Asistencia Tecnológica Empresarial (ATE) ins Leben gerufen, dessen Hauptziele waren:

- Modernisierung und Überführung der parceleros in landwirtschaftliche Kleinunternehmer, so dass diese in die Lage versetzt würden, moderne Produktionsmittel effektiver zu nutzen und sich somit in den Markt zu integrieren,
- Einschaltung von privaten Unternehmen bzw. NROs beim Prozess der asistencia técnica, d.h. die Kompetenzübertragung vom Staat hin zu unabhängigen privaten Organisationen, sogenannte „Empresas de Transferencia Tecnológica“ (dies wurde bis heute beibehalten),
- Übergabe der Kontrollfunktion für die asistencia técnica von INDAP an den Servicio Agrícola Ganadero (SAG).

Im Großen und Ganzen wurde dieses Maßnahmenpaket jedoch negativ bewertet. Die ineffiziente und ungenügende Umsetzung der gesteckten Ziele durch die Techniker stellte sich als Hauptproblem heraus. Vor allem die fehlende Überwachung und Betreuung sowie die ungenügende Koordination von staatlicher Seite in Bezug auf die Aktivitäten der privaten Unternehmen und deren Technikern sind als Ursachen dafür anzusehen (Valenzuela 1990).

Angesichts der fortbestehenden Probleme im ländlichen Raum kam es 1982/83 zu Modifikationen des bestehenden Systems. Das Programa de Transferencia Tecnológica (PTT) wurde initiiert und INDAP übernahm abermals die Administration. Während der ersten Phase wollte man sich mit dem Programa de Transferencia Tecnológica Integral (PTTI) an campesinos mit einer besseren Ressourcenausstattung und damit mit einem größeren Entwicklungspotential richten. Die Zielgruppe stellten somit campesinos, die von der INDAP als „viables“ (con solución agrícola) klassifiziert wurden. Dieses Programm galt vor allem für die Haushaltsvorstände bzw. Betriebsleiter. Die „no viables“ (sin solución agrícola), also die Armen (pobres) und extrem Armen (indigentes), wurden erst 1987/88 durch das Programa de Transferencia Tecnológica Básica (PTTB) mit integriert. Im Gegensatz zum PTTI ist in das PTTB die gesamte Familie mit einbezogen. Sotomayor (1993: 26) und Quezada/Namdar-Irani (1994: 28) betonen den politischen Hintergrund dieses Programms im Hinblick auf die Wahlen in den Jahren 1988 und 1989. In der Realität hatte es jedoch wenig Auswirkungen auf die Verbesserung der Produktionsweisen bzw. auf die Lebensverhältnisse der Kleinbauern. Beide Programme basierten auf monatlichen Visiten der Techniker bei den campesinos, wobei mit dem Betriebsleiter technische Fragen besprochen (PTTI) bzw. familiäre und persönliche Probleme erörtert (PTTB) wurden. Diese Visiten wurden durch regelmäßig

durchgeführte Workshops ergänzt, bei denen in Gruppen die in bestimmten Betrieben eingeführten Innovationen zur Sprache kamen.

Seit Anfang der 1990er Jahre ist die INDAP stetig damit beschäftigt, die Effizienz der Hilfeleistungen zu steigern: „*de responder adecuadamente a las crecientes exigencias colocadas por las condiciones generales en que se desenvuelve la pequeña agricultura*“ (Berdegú et al. 1992: 45). Die Erhöhung der Zahl der Leistungsempfänger, die Einführung von Gruppen- bzw. Gemeinschaftsarbeit und die Koordinierung der gesamten Aktionen, die in einem bestimmten Raum von unterschiedlichen Organisationen vorgenommen werden, gehören unter anderem dazu. Am wichtigsten jedoch ist, dass die Hilfsprogramme nicht mehr nur die Steigerung und Verbesserung der landwirtschaftlichen Produktionsprozesse im Auge haben, sondern darüber hinaus die Entwicklung des ländlichen Raumes verfolgen, also stärker als in den Jahren zuvor die Integration marginaler ländlicher Sozialgruppen in die Gesellschaft mit in die Konzeption einbeziehen (CEPAL 1995b: 8). Anfang des Jahres 1991 wurde das „Programa de Riego Campesino“ eingeführt, das den Kleinbauern erlaubte, direkte staatliche Fördermittel zu erhalten, um private Bewässerungsvorhaben durchzuführen. Das Wissen um diese Möglichkeit war jedoch unter den campesinos nicht weit verbreitet (CEPAL 1995b: 23-29; CNR 1991, 1994).

Das Fördersystem von INDAP und auch von anderen Organisationen wurde in den letzten Jahren immer weiter ausgebaut und spezifiziert. Auf die aktuell vorhandenen Programme wird aus diesem Grund in den folgenden Kapiteln bei der Besprechung der einzelnen Organisationen genauer eingegangen.

3.7 Staatliche und private Förderorganisationen kleinbäuerlicher Landwirtschaft

3.7.1 Das Landwirtschaftsministerium

Das Landwirtschaftsministerium hat die Aufgabe der Förderung, Orientierung und Koordinierung land- und forstwirtschaftlicher Aktivitäten unter Beibehaltung und Konsolidierung des eingeschlagenen Entwicklungsmodells, das die Öffnung und Liberalisierung der Märkte vorsieht. Besonderes Interesse gilt dabei der Ausnutzung der bestehenden komparativen Wettbewerbsvorteile der chilenischen Landwirtschaft. Im Folgenden werden die Unterabteilungen des Ministeriums näher untersucht und ihre speziell für Kleinbauern und deren Organisationen vorhandenen Förderprogramme herausgestellt.

3.7.1.1 Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (INDAP)

Die zweifellos bedeutendste staatliche Organisation zur Förderung kleinbäuerlicher Landwirtschaft stellt die bereits im November 1962 gegründete INDAP dar (Gesetz 18.910 u. 19.213). Diese Organisation weist eine dezentralisierte Organisationsstruktur auf und verfügt über ein eigenes Budget. Die Mission

von INDAP ist die Förderung kleinbäuerlicher Landwirtschaft³⁹. Darin einbezogen sind die wirtschaftliche und produktive Konsolidierung des Kleinbauernsektors, die Entwicklung und Förderung von Organisationen und kooperativem Handeln sowie die Artikulation mit privaten und staatlichen Organen im Sinne des Prinzips PPP (Public Private Partnership). Das nationale Büro hat seinen Sitz in Santiago und die Regionalvertretungen sind in den meisten Fällen in der Hauptstädten der Regionen ansässig. Die unterste Verwaltungsebene wird von den sogenannte Agencias de Areas gestellt. Diese befinden sich in zentralen Orten innerhalb des ländlichen Raumes und somit in räumlicher Nähe zu den zu betreuenden Kleinbauern und haben die Aufgabe, die im Folgenden aufgeführten Dienstleistungen und Förderprogramme in Zusammenarbeit mit NRO bzw. privaten Beratungsfirmen den Kleinbauern zukommen zu lassen. Dies geschieht selbstverständlich in enger Zusammenarbeit mit der Regionalabteilung und unter „Beachtung“ der nationalen Vorgaben. Das vorrangige Ziel der Dezentralisierung ist die Herstellung der räumlichen Nähe zwischen den staatlichen und privaten Akteuren. Dieser Aspekt ist ohne Zweifel als sehr konstruktiv hervorzuheben. Im Folgenden werden einige ausgewählte und zentrale Förderprogramme und Dienstleistungen genauer dargestellt. Zur kompletten Übersicht vgl. www.indap.gob.cl⁴⁰. Der Zugang zu Krediten und Finanzkapital über traditionelle Kreditinstitute wie Banken ist für die meisten Kleinbauern sehr beschränkt, stellt jedoch für die landwirtschaftliche Produktion einen wesentlichen Faktor dar. INDAP versucht, den Nachteil durch das Angebot von Krediten speziell für Kleinbauern zu relativieren. In diesem Zusammenhang bestehen verschiedene Möglichkeiten. Kredite mit kurzen Laufzeiten von maximal einem Jahr (*crédito a corto plazo*) dienen hauptsächlich der im Laufe des landwirtschaftlichen Jahres anfallenden Operationskosten wie: Arbeitslöhne, Futter- und Düngemittel, Saatgut, Wasserrechte, Lagerung und Vermarktung von Produkten usw. Bei Einzellandwirten liegt die Obergrenze bei 250 UF⁴¹; für Organisationen ist keine Obergrenze vorgesehen. Die Kredithöhe hängt dabei von dem betreffenden Projekt und dem Ermessen des verantwortlichen Beamten INDAPs ab. Bei Krediten mit Laufzeiten von über einem Jahr beträgt die maximale Höhe der individuellen Kredite 600 UF, und diejenige für Organisationen ist ebenfalls nach oben offen. Die sogenannten „*créditos de enlace de forestación*“ stellen eine besondere Art der Finanzierung dar, mit der im Rahmen einer interinstitutionellen Übereinkunft mit CONAF Aufforstungsmaßnahmen gefördert und unterstützt

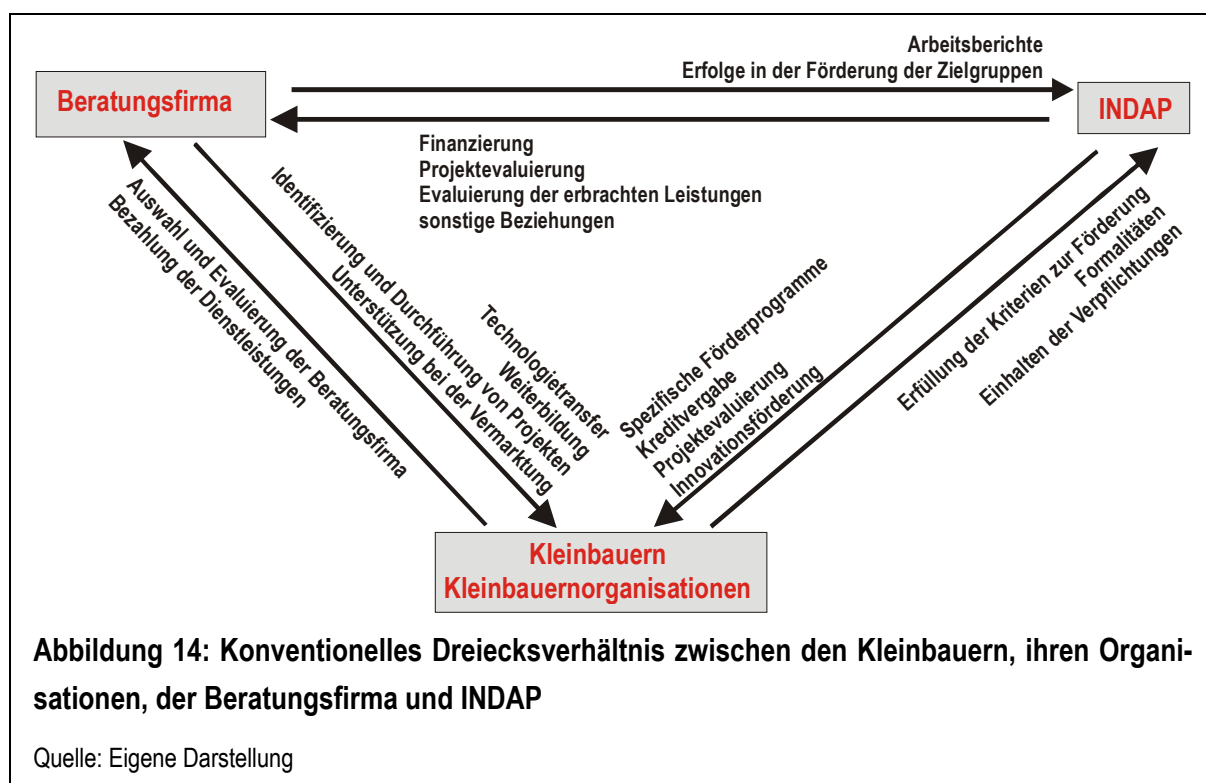
³⁹ „*Promover condiciones, generar capacidades y apoyar con acciones de fomento, el desarrollo productivo sustentable de la agricultura familiar campesina y sus organizaciones*“ (www.indap.gob.cl; Stand 09.09.02).

⁴⁰ Vorfinanzierung von Bewässerungs- und Aufforstungsmaßnahmen (*Crédito de enlace de Riego/de forestación*); *Crédito Joven inicial*, Notfallkredite (*Créditos de Emergencia*), Fondo de Garantía para el pequeño empresario (FOGAPE), Bono de Articulación financiera (BAF) und Seguro agrícola, Programa de Desarrollo de Comunidades Pobres (PRODESAL), Programa de Recuperación de Suelos Degradados (PRSD), Programa de Desarrollo y Fomento de la Ganadería (BOGAN), Bono de Diversificación Productiva, Bono de Producción Agrícola Familiar, Servicio de Asesoría Técnica Predial (SAT PREDIAL), Servicio de Asesoría de la Formación de Empresas Asociativas (SAT PRE-EMPRESA), Servicio de Asesoría para el Desarrollo y Consolidación de Empresas Asociativas (SAT EMPRESA), Centro de Gestión (CEGE), Sistema de Información de Redes por Rubro (RED PRORUBRO), Servicio Rural Joven, Programa Turismo Rural, Programa de Apoyo a la Mujer Rural (INDAP-PRODEMU), PRODECOP SECANO und IV Region, Fondo de Fomento a la Asociatividad Campesina (FONDAC).

⁴¹ Unidad de Fomento: Dabei handelt es sich um eine indizierte inflationsbereinigte Einheit, die seit 1977 täglich berechnet wird. Ihr Wert lag am 08.10.03 bei CH\$ 16.955

werden. Die Kredite dienen der Vorfinanzierung von Aufforstungsmaßnahmen, um es den Kleinbauern zu ermöglichen, in den Genuss von Subventionen im Rahmen des Gesetzes 701 (modifiziert durch 19.541) zu gelangen. Die Subventionen werden nach einem Jahr und vorheriger Prüfung von CONAF ausgezahlt. Entscheidend dabei ist, dass mindestens 75% der angepflanzten Setzlinge erfolgreich angewachsen sind. Die Aufforstung wird in einigen Fällen (z.B. Cooperativa Campesina La Estrella und Las Nieves, VI. Region) direkt von Kleinbauernorganisationen organisiert und durchgeführt⁴².

Diese aufgezeigten Kreditmöglichkeiten sind in vielen Fällen in Förderprogramme eingebunden, wobei die am häufigsten identifizierten und genutzten Programme SAL (servicio de asesoría local) und SAP



(servicio de asesorías a proyectos) darstellen. SAL kann dabei als Einsteigerprogramm angesehen werden, bei dem innerhalb der maximalen Laufzeit von zwei Jahren die Einführung von technologischen Neuerungen initiiert werden soll, um es den jungen Organisationen zu ermöglichen, eine solide Produktionsstruktur aufzubauen. Dies beinhaltet sowohl die Identifikation von agroökologisch angepassten Produkten und Produktionsweisen als auch von Vermarktungsmöglichkeiten. Dabei kommen den Orga-

⁴² Es sollte angemerkt werden, dass es oftmals aufgrund von widrigen klimatischen Umständen, aber auch durch Selbstüberschätzung der Organisationsleitung zu Fehlschlägen und zur anschließenden Verschuldung der Organisationen kam (z.B. Federación Espiga de Oro in Panguipulli). Nach eigenen Aussagen der Organisationsführung der Federación (Vizepräsident) führte der Dachverband eine sehr erfolgreiche Aufforstung durch. Mehr als 90% der Setzlinge seien angewachsen. Diese Aussage steht in krassem Widerspruch zu der der Verantwortlichen von INDAP (Area Panguipulli) und zahlreichen anderen befragten Personen, die lediglich von einem großen Misserfolg der Organisation zu berichten wussten. Diese Organisation war zum Zeitpunkt der Befragung finanziell ruiniert.

nisationen und ihren Mitgliedern neben den oben aufgelisteten Finanzierungsmöglichkeiten zusätzliche Fördermittel zugute, die v.a. zur Weiterbildung der Organisationsführung und der Landwirte genutzt werden können. INDAP sieht 12 UF pro landwirtschaftliches Jahr und Landwirt vor. Der Eigenanteil der Landwirte sollte im ersten Jahr 7% und im zweiten Jahr 10 % betragen. Nach erfolgreichem Abschluss dieses Programms⁴³ besteht für die Organisationen und ihre Mitglieder die Möglichkeit, das Förderprogramm SAP in Anspruch zu nehmen. Dieses hat eine Laufzeit von insgesamt fünf landwirtschaftlichen Jahren und sieht die Konsolidierung der geschaffenen Strukturen vor. Die Fördersumme pro Landwirt steigt auf 18 UF und der vorgesehene Eigenanteil auf 30% im fünften Jahr. Anschließend an dieses Programm bietet INDAP die Möglichkeit, den servicio de asesoría especializada (SAE) in Anspruch zu nehmen. Bezüglich dieser Fördergelder sind einige Anmerkungen notwendig, da im Laufe der Befragungen festgestellt werden musste, dass es zu Abweichungen kommen kann. Zum besseren Verständnis: Die Fördergelder im Rahmen von SAL und SAP kommen den Landwirten nicht direkt in Form von Geld zugute, sondern dienen der Deckung der Kosten für den Technologietransfer und Weiterbildungsmaßnahmen und gehen somit in den meisten Fällen an die privaten Beratungsfirmen, die diese Aufgaben übernehmen und als Mittler zwischen INDAP und den Kleinbauernorganisationen anzusehen sind (vgl. Abbildung 14). Falls eine Organisation jedoch eine eigene Beratungsfirma integriert hat, so kommen diese Gelder der Organisation zugute. Der positive Effekt dabei ist, dass das Büro der Organisation, das als Kommunikationszentrum und als Treffpunkt für die Mitglieder anzusehen ist, mit moderner Infrastruktur (Telephon, Fax, Computer usw.) ausgestattet werden kann und die Organisationsführung eine direktere Kontrolle über die Finanzmittel und die geleisteten Dienstleistungen hat.

Bezüglich der Zahlung der Eigenleistung durch die Landwirte musste oftmals beobachtet werden, dass diese nicht getätigt bzw. durch Tricks umgangen wird. Dies gilt im Besonderen, wenn sehr bedürftige Kleinbauern, deren finanzielle Situation keinen Spielraum für solche Ausgaben erlaubt, in Programme einbezogen wurden. In diesen speziellen Fällen überstiegen die Fördersummen für die Weiterbildung die jährlichen Einnahmen aus der landwirtschaftlichen Produktion. Legt man die Vertragsbedingungen zugrunde, so ist klar von einer adverse selection zu sprechen. Somit ist es nicht verwunderlich, dass es ex post zu dem Phänomen moral hazard und dadurch bedingt zur Zahlungsunfähigkeit von Organisationen kam. Die Verantwortung liegt dabei auf der Seite der Beratungsfirma, die die Kleinbauern und die Projekte auswählte, und letztendlich bei den Verantwortlichen von INDAP, die die Fördermittel und Kredite für die Organisation und ihre Mitglieder bewilligten.

Es sei angemerkt, dass für solche benachteiligte Gruppen angepasste Programme zur Verfügung stehen, wie beispielsweise PRODESAL. Dieses Programm ist speziell auf Kleinbauern mit sehr geringer Ressourcenausstattung abgestimmt und baut auf einer Übereinkunft mit der Gemeinde auf. Die Laufzeit

⁴³ Nach jedem landwirtschaftlichen Jahr erfolgt eine Evaluierung der Arbeit durch INDAP.

beträgt jeweils ein Jahr und kann nach erbrachter Leistung gemäß den Vorgaben mehrmals verlängert werden. Dabei können auch Fördermittel von anderen Förderorganisationen aktiviert werden⁴⁴ und die Beiträge der einbezogenen Kleinbauern beschränken sich, angepasst an die finanzielle Situation, auf Arbeits- und Sachleistungen im Rahmen des Projektes.

Ein weiteres Programm, das sich explizit an der Förderung von Kleinbauernorganisationen orientiert, ist das „Programa de apoyo a la integración horizontal de productores por rubro“, das die produktorientierte horizontale Integration der organisierten Kleinproduzenten von z.B. Milch, Blumen, Kartoffeln, Beerenfrüchten, Honig usw. vorsieht, um dadurch nationale und/oder internationale Marktsegmente zu erschließen. Es wurde jedoch beobachtet, dass eine Vielzahl der von INDAP ausgewiesenen Netzwerke dieser Art nicht über einen anfänglichen, sehr rudimentären Zustand hinauskam und ein eigenständiger Entwicklungsprozess bzw. ein Konsolidierungsprozess noch lange nicht erreicht ist. Lediglich bei der Vermarktung von Honig konnten Strukturen beobachtet werden, die diesem Konzept nahe kommen.

Neben den Förderprogrammen ist noch das von INDAP gegründete „consejo regional“ anzuführen. An diesem Gremium partizipieren neben den Beamten von INDAP ausgewählte regionale Kleinbauernvertreter, um spezifische Probleme zu diskutieren. Dadurch entsteht die Möglichkeit, die verschiedenen Interessen kennen zu lernen und adäquate Lösungen zu entwickeln.

Abschließend muss noch auf die Förderbedingungen eingegangen werden. Um Anspruch auf die Fördermittel zu haben, setzt INDAP die folgenden Kriterien voraus: Die betreffenden Personen müssen selbstständig ein Stück Land von einer gewissen Mindestgröße⁴⁵ bearbeiten, wobei die Obergrenze 12 Basishektar beträgt und die Besitz- bzw. Eigentumsverhältnisse keine Rolle spielen. Sie dürfen nicht mehr als 3.500 UF an Eigentum besitzen und nicht verschuldet sein. Im Falle von Organisationen gelten für die Mitglieder die genannten Kriterien. Darüber hinaus müssen sie eine Rechtsperson darstellen und Aktivitäten nachgehen, die einen direkten positiven Nutzen für die ländlichen Sektoren haben.

3.7.1.2 Comisión Nacional de Riego (CNR)

Bereits Ende der 1960er Jahre wurde die Notwendigkeit, aber auch die Komplexität des Themas Bewässerung entdeckt und 1975 die Comisión Nacional de Riego (CNR) gegründet. Die Aufgabe der CNR besteht in der Formulierung, Koordinierung und Umsetzung von nationalen Bewässerungsprogrammen, um eine optimale Nutzung dieser für die Landwirtschaft sehr wichtigen Ressource sicherzustellen. Die

⁴⁴ In der Kommune Chépica wurde ein Projekt von 5 Frauen, das die Zucht von Champignons vorsah, beispielsweise von SERCOTEC kofinanziert.

⁴⁵ Bezüglich der Mindestgröße des Betriebes konnten keine klare Bestimmungen beobachtet werden. Im allgemeinen geht man jedoch davon aus, dass die Mindestgröße 3 Basishektar betragen sollte. Unterhalb dieser Größe sind Programme wie PRODESAL oder Organisationen wie FOSIS für die Förderung zuständig.

CNR ist durch einen Ministerrat organisiert, der direkt vom Landwirtschaftsminister geleitet und von zahlreichen weiteren beigeordneten Ministerien konsultiert wird (Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, Hacienda, Obras Públicas, Planificación y Cooperación). Zusätzlich fördernd für den Ausbau der Bewässerungsfläche und somit für die Modernisierung und Intensivierung der Landwirtschaft - v.a. in semiariden und ariden Gebieten - wirkte sich das im Jahre 1985 verabschiedete Gesetz 18.450 aus, das die Förderung privater Bewässerungsvorhaben vorsieht. Die vorrangigen Aufgaben bestehen in der Ausarbeitung und Formulierung von Politiken zur Verbesserung der Bewässerungsverhältnisse, vor allem der Bewässerungseffizienz durch Projekte, in der Einbeziehung peripherer Gebiete und sozioökonomisch benachteiligter vulnerabler Gruppen, der Förderung der privaten Investitionen durch die Optimierung von Subventionsmöglichkeiten sowie der Evaluierung von Bewässerungsinfrastrukturvorhaben (Feasibilitystudies). Der Kontakt von Kleinbauern zu dieser staatlichen Stelle ist jedoch eher die Ausnahme (3,5% der befragten Organisationen, vgl. Tabelle 10), da die CNR im Großen und Ganzen eher konzeptionelle Aufgaben und Tätigkeiten verfolgt. Die Förderung der Bewässerungsinfrastruktur in kleinbäuerlichen Betrieben wird im Allgemeinen über INDAP organisiert.

3.7.1.3 Fundación de Investigación Agropecuaria (FIA)

FIA wurde im Jahr 1981 mit dem Namen „Fundación Fondo de Investigación Agropecuario“ gegründet (Decreto Nr. 1609). Die anfänglichen Aufgaben bestanden in der Förderung der Forschung in den Bereichen Landwirtschaft (Feldbau, Viehwirtschaft, Sonderkulturen), Forstwirtschaft und Aquakultur (Süßwasser) durch die Finanzierung spezifischer Projekte. Im Jahre 1996, bedingt durch den fortschreitenden Transformationsprozess der Land- und Forstwirtschaft und durch die nachhaltige sich konsolidierende Integration Chiles in den Weltmarkt, erschien es notwendig, die Satzung dieser Organisation den sich verändernden Rahmenbedingungen anzupassen, was durchaus als Beispiel für die institutionelle Flexibilität der staatlichen Organisationen und ihre Sensibilität gegenüber wirtschaftlichen und sozialen Veränderungen anzusehen ist. So hat FIA heute die vorrangige Aufgabe, den Transformationsprozess der Landwirtschaft nachhaltig zu unterstützen. In Einzelnen bedeutet dies: Förderung und Unterstützung der Einführung von Innovationen in die unterschiedlichen Bereiche landwirtschaftlicher Produktion, Vernetzung und Komplementierung der Anstrengungen der teilnehmenden Akteure aus verschiedenen Sektoren sowie die Sammlung, Aufarbeitung und Diffusion der bestehenden Informationen über innovative landwirtschaftliche Aktivitäten. Die Hilfe FIAs konkretisiert sich also über die Koordinierung, Förderung und Finanzierung von innovativen Programmen und Projekten zur Steigerung der betrieblichen und überbetrieblichen Wettbewerbsfähigkeit der landwirtschaftlichen Betriebe sowie der vor- und nachgelagerten Akteure. Die angebotenen Fördermittel richten sich dabei an alle öffentlichen und privaten Akteure, die sich aus kommerziellen Gründen mit der landwirtschaftlichen Produktion von Primärprodukten, Weiterverarbeitung von Produkten oder deren Vermarktung befassen. Die Finanzierung verläuft über öffentliche Ausschreibungen. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt hat die FIA die folgenden Programme aufgelegt (Stand 2002): Programa de Giras Tecnológicas (Programm zur Besichtigung von bereits im-

plementierten Projekten), programa de contratación de consultores (Programm zur Anstellung von Beratern), programa de formación para la Innovación und programa de difusión de la innovación agraria (Programm für Weiterbildungsseminare zur Förderung der Verbreitung und Einführung von innovativen Techniken und Produkten).

Es sei angemerkt, dass die FIA relativ hohe Ansprüche an die eingereichten Projekte stellt. Um dieses technische Niveau zu erreichen, ist es für Kleinbauernorganisationen unabdinglich, mit einer kompetenten Beratungsfirma zusammenzuarbeiten. Oftmals erwachsen die Möglichkeiten der Finanzierung von Projekten durch FIA auf der Grundlage von Projekten, die von anderen Organisationen wie beispielsweise INDAP, FOSIS oder CONADI initiiert wurden, was die bestehenden Verflechtungen und Synergieeffekte beim Technologietransfer und bei der Beschaffung von Finanzmitteln zur Durchführung von Projekten exemplarisch herausstellt.

3.7.1.4 Comisión Nacional Forestal (CONAF)

Die CONAF wurde 1970 gegründet (Decreto Supremo 728) und deren Aktivitäten basieren auf dem Gesetz zur forstwirtschaftlichen Förderung von 1975, das die Konservierung und Erhaltung der ausgewiesenen unter Schutz gestellten Flächen - wie Nationalparks - und die Förderung des Forstsektors im Allgemeinen vorsieht. Als Gesetzesgrundlage für die aktive staatliche Förderung des Forstsektors durch Subventionen dient das Decreto Ley (DL) 701 vom 28.10.1974. Anfänglich wurden auf dieser Grundlage fast ausschließlich forstwirtschaftliche Großbetriebe gefördert, wodurch vor allem in der Küstenkordillere riesige Flächen mit Monokulturen - bestehend aus *Eucalyptus ssp.* und/oder *Pinus radiata* - entstanden. Positive Exporterlöse wogen die negativen Begleiterscheinungen wie soziale Polarisierung oder Beeinträchtigung der Biodiversität (CEPAL 1995a; Diaz 1982; Leyton et al. 1986) jedoch nicht auf. Die Einbeziehung der Kleinbauern und ihrer Familien in diese Aufforstungsprogramme war bis 1990 eher die Ausnahme und fast immer eng an interinstitutionelle Kooperation gebunden. Von 1991 bis 1995 beispielsweise kam es im Rahmen einer Übereinkunft zwischen CONAF und FOSIS zur Aufforstung von ca. 2.400 ha, wovon 28.200 Familien profitierten. Seit 1993 arbeitet CONAF eng mit INDAP an der Einbeziehung der Kleinbauern zusammen, die heute mehr denn je eine aktive Rolle bei der Aufforstung übernehmen (vgl. Kapitel 3.7.1.1). Diese Zusammenarbeit wurde zudem seit 1995 durch die Modifikation des DL 701 weitgehend institutionalisiert, was nicht nur im Hinblick auf die Unterstützung des Transformationsprozesses der Landwirtschaft und die Modernisierung des ländlichen Raumes unter besonderer Berücksichtigung des Kleinbauerntums, sondern auch in Anbetracht ökologischer Probleme (z.B. Erosions- und Degradationsprozesse) geschah (Fierro/Morales 1994). Im Einzelnen sieht dieses Projekt vor *„concentrar los esfuerzos en subsidiar la forestación realizada por los pequeños propietarios, así como aquella destinada a proteger terrenos en proceso de erosión, tierras degradadas o expuestas a la desertificación o en zonas cercanas a los cauces de agua“* (CEPAL 1995b: 16). Die Erfol-

ge können sich durchaus sehen lassen. Seit 1993 wurden etwa 14.200 ha in insgesamt 7.400 Kleinbauernbetrieben aufgeforstet (CONAF 1998).

3.7.1.5 Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIA)

INIA wurde 1964 gegründet und hat die Aufgabe der Erarbeitung, Beschaffung, Aufbereitung und Diffusion von wissenschaftlich gesicherten Erkenntnissen, die es ermöglichen, Technologien bereitzustellen, welche an die unterschiedlichen landwirtschaftlichen Betriebssysteme angepasst sind. Dabei handelt es sich um Bereiche wie genetische Verbesserungen, Pflanzen- und Tierschutz, Ernährung, Umwelt und Nachhaltigkeit, Agroindustrie und Produktionssysteme im Allgemeinen. INIA ist somit als zentraler Akteur im Bereich F & E im landwirtschaftlichen Sektor anzusehen. Diese Aufgabe wird durch regionale Forschungseinrichtungen (Centros Regionales de Investigación), Labors sowie Bibliotheken mit hochspezialisiertem Personal und durch Pilotprojekte im Gelände unterstützt. Die Bereitstellung von angepassten Technologien ist besonders im Hinblick auf die klimatische und sozioökonomische Diversität des Landes von Bedeutung. Des Weiteren verlangen die im internationalen Kontext stetig steigenden Anforderungen an die Produktqualität, Tier- und Pflanzenhygiene usw. eine solche Strategie, um die vorhandenen komparativen Wettbewerbsvorteile aufrechtzuerhalten bzw. weiter auszubauen. Von besonderer Bedeutung sind dabei die strategischen Allianzen zwischen den einzelnen öffentlichen und privaten, nationalen und internationalen Institutionen und Organisationen, die positive Synergieeffekte v.a. im Bereich F & E und die Diffusion von Innovationen ermöglichen.

3.7.1.6 Servicio Agrícola y Ganadero (SAG)

Die Aufgabe von SAG ist es, die Wettbewerbsfähigkeit des landwirtschaftlichen Sektors durch den Schutz und die Verbesserung der Konditionen in den Bereichen Tier- und Pflanzenhygiene, Umweltschutz, Nahrungsmittelqualität usw. zu fördern. Diese Organisation hat jedoch im Gegensatz zu der oben beschriebenen INIA eher einen regulativen, überwachenden Charakter. SAG spielt beispielsweise beim Import- oder Export von Primärgütern und weiterverarbeiteten landwirtschaftlichen Produkten eine zentrale Rolle, indem die nationalen Vorgaben überwacht werden. Des Weiteren kommt SAG eine entscheidende Bedeutung bei der Tier- und Pflanzenseuchenbekämpfung und deren Kontrolle bei. Erfolge waren die Ausrottung der Maul- und Klauenseuche (1981), der Fruchtliege (1995) und der Schweinepest (1998). Chile war und ist darüber hinaus nicht von BSE betroffen. Die Arbeit trägt dabei zunehmend der Internationalisierung Rechnung und versucht durch die Entwicklung von Politiken, Programmen, Plänen und Projekten die nationale Landwirtschaft in die normativen Systeme und internationalen Standards, wie beispielsweise von der WHO und FAO usw. gefordert, einzugliedern.

3.7.2 Ministerio de Planificación y Cooperación

Das Ministerio de Planificación y Cooperación stellt eine relativ junge staatliche Organisation dar, deren Gründung als Reaktion auf die ausgeprägte soziale und wirtschaftliche Polarisierung in Chile anzusehen ist. Die Aufgaben bestehen in der Ausarbeitung und Umsetzung von Politiken, Plänen und Programmen zur Entwicklungsförderung auf nationaler, regionaler und lokaler Ebene. Für diesen Zweck wurden folgende Unterabteilungen gegründet: Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), Agencia de Cooperación Internacional (AGCI), Servicio Nacional de la Mujer (SERNAM), Instituto Nacional de la Juventud (INJ), Corporación Nacional de Desarrollo Indígena (CONADI), Fondo Nacional de la Discapacidad (FONADIS). Im Folgenden wird jedoch nur auf FOSIS und CONADI näher eingegangen, da diese einen direkten Bezug zu Kleinbauernorganisationen aufweisen.

3.7.2.1 Fondo Nacional de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS)⁴⁶

Die Aufgaben der 1991 gegründeten Organisation FOSIS sind sowohl sektoraler als auch sozialer Natur. Somit besteht eine gemischte Schwerpunktbildung, wobei Landwirtschaft, Handwerk und Handel gleichermaßen mit einbezogen werden. Wie bereits beschrieben, bestehen verschiedene Übereinkünfte mit anderen staatlichen Stellen (z.B. mit INDAP und CONAF oder auch mit Projekten wie PRORURAL), die die Bekämpfung der Armut unterstützen sollen. Am Auswahlprozess der Arbeits- und Fördergebiete sind die regionalen Regierungen beteiligt. Dabei werden solche Gemeinden ausgewählt (urban und/oder rural), die einen hohen Anteil an armer Bevölkerung aufweisen. Die Fördertätigkeit von FOSIS ist somit normativ auf diese ausgewählten Gebiete beschränkt⁴⁷. Jeweils vor Ort wird sodann entschieden, welche Gruppen im Rahmen der Armutsbekämpfung einzubeziehen und zu fördern sind⁴⁸. Dabei werden nicht nur ökonomische, sondern vor allem auch soziale und kulturelle Aufgaben wie Schulungs-, Weiterbildungs- sowie Arbeits- und Beschäftigungsmaßnahmen zusammengefasst. Im Rahmen der internationalen Kooperation bestehen Kontakte und Verträge mit der GTZ, Kolpingwerk usw. Schwerpunktmäßig bezieht sich FOSIS aber auf nationale Aufgaben der Armutsbekämpfung und die Förderung sozial benachteiligter Gruppen.

Zum gegenwärtigen Zeitpunkt werden die folgenden Förderprogramme angeboten: Programa para la generación de ingresos, programa de desarrollo social, programa de reinserción laboral y empleo, programa hoy es mi tiempo und programa de nivelación de competencias laborales. Die Schnittstellen mit der Landwirtschaft und somit den Kleinbauernorganisationen verlaufen im Wesentlichen über das

⁴⁶ Interview mit Francisco Gonzalez und Miguel Acuña (FOSIS Rancagua, den 29.05.01)

⁴⁷ Dieser Auswahlprozess ist unter dem Kürzel IRAL (inversión regional de asignación local) bekannt.

⁴⁸ Vorzugsweise werden dabei schon vorhandene lokale Organisationen wie juntas de vecinos, clubes deportivos, centros de madres, produktive, informale Gruppen und Jugendgruppen in die Förderung einbezogen und somit das schon bestehende Sozialkapital genutzt.

Programm „generación de ingresos“ und dabei im Speziellen über die sogenannten „proyectos auto-gestionados“ und die „proyectos de desarrollo local“. Die Fördermittel kommen den Zielgruppen insgesamt in Form von Subventionen zugute, jedoch immer nur dann, wenn sie innerhalb von Fördergebieten wohnen und als förderwürdig, d.h. in diesem Falle als „arm“, klassifiziert wurden.

3.7.2.2 Corporación Nacional de Desarrollo Indígena (CONADI)

Das Ley Indígena, das 1993 in Kraft trat, gilt als institutionelle Basis für die Gründung der CONADI, deren Mission die Förderung der indigenen Bevölkerung darstellt⁴⁹. Im Rahmen des Modernisierungsprozesses des Staates sollte damit die institutionelle und organisative staatliche Handlungsfähigkeit und Effizienz verbessert werden, um Politiken zu formulieren, die dem Wohle und der Entwicklung der indigenen Bevölkerung und ihrer Organisationen zugute kommen. Dies beinhaltet auch einen gerechteren Umgang mit den Land- und Wasserrechten und deren Legalisierung sowie die Förderung der multisektoralen Zusammenarbeit der einzelnen Akteure auf nationaler, regionaler und kommunaler Ebene mit dem Ziel der Verbesserung der Lebensbedingungen und der Überwindung der Armut. Das Ley Indígena und die Gründung von CONADI stellen einen institutionellen Wandel dar, der der wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Diskriminierung der indigenen Völker Chiles entgegenwirken soll, indem die zu diesem Zeitpunkt z.T. bestehenden informellen Regelwerke durch eine gesetzliche Fixierung in formgebundene Regeln, d.h. in Gesetze, überführt wurden. Durch dieses Gesetz hat sich der Handlungsrahmen für die indigenen Völker, zumindest aus juristischer Sicht, erheblich vergrößert. Darüber hinaus muss die potentielle Bedeutung der areas de desarrollo indígena (ADIs) bei der Förderung der ländlichen Regionalentwicklung betont werden, die integrale Entwicklungsprojekte, Kapital- und Investitionsvergabe zum Wohle der ansässigen indigenen Bevölkerung vorsehen. Es ist jedoch kritisch darauf zu verweisen, dass bezüglich der Organisation und Administration der ADIs bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt keine Klarheit besteht. Denn dabei handelt es sich um die multisektorale Förderung von Gebietseinheiten von beträchtlicher Größe, die oftmals auch die administrativen Gemeindegrenzen überschreiten. Dieser Aufgabe scheint CONADI bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt allein nicht gewachsen zu sein.

3.7.3 Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)⁵⁰

Die Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) wurde bereits im Jahre 1939 als staatliche Organisation mit dem ausdrücklichen Ziel der Wirtschaftsförderung gegründet. Die Aktivitäten orientie-

⁴⁹ Auf der Homepage von CONADI sind dies folgende Aufgaben (www.conadi.cl): „Promover, coordinar, ejecutar y multiplicar la acción del estado a nivel central, regional y comunal a favor del desarrollo integral de las personas, comunidades y asociaciones indígenas en sus culturas y patrimonios, en lo económico y en lo social, impulsando su participación y aporte en la vida nacional“.

⁵⁰ Interview mit Carlos Muñoz (Regionaldirektor CORFO, Rancagua, den 29.05.01)

ren sich auf die Förderung und Einführung von Innovationen und technischen Neuerungen hin, die Verbesserung der Unternehmensführung (Management) sowie die Bereitstellung bzw. Koordinierung von spezifischen Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmer. In den 1990er Jahren wurde CORFO, das früher neben der angesprochenen Wirtschaftsförderung auch die Privatisierung von Staatsunternehmen abwickelte, zur zentralen Institution der allgemeinen Wirtschaftsförderung (außer Exportförderung) umgestaltet⁵¹. CORFO führt seine Programme über ein Fördernetzwerk (red de fomento) durch, dem sowohl private Finanzdienstleister (Banken, Versicherungen etc.) als auch sektorale Organisationen wie Verbände (FEDEFRUTA) und Unternehmen (COPEVAL, CODESSER) angehören. Ein Instrument von CORFO, das im Rahmen der Befragungen auch von Kleinbauernorganisationen genutzt wurde, ist das sogenannte PROFO (proyectos de fomento)⁵². Dadurch werden die für die zwischenbetriebliche Kooperation wichtigen Bereiche wie Einkauf, Produktentwicklung, Absatz, Finanzierung und Technologietransfer gefördert. Es ist jedoch anzumerken, dass die Förderbedingungen von CORFO bzw. die Aufnahmebedingungen einen höheren Konsolidierungsgrad der Unternehmen und darüber hinaus jährliche Umsätze in gewisser Höhe voraussetzen, die über der Fördergrenze von INDAP angesiedelt sind⁵³. Aus diesem Grund bewegen sich einige bereits konsolidierte Kleinbauernorganisationen in einem „förderfreien Raum“, da sie die Kriterien von INDAP nicht mehr und diejenigen von CORFO noch nicht erfüllen. Trotz der Probleme des geschilderten förderfreien Raumes haben es einige der befragten Kleinbauernorganisationen erreicht, von CORFO gefördert zu werden. Dabei handelt es sich um Organisationen in der VI. Region mit unterschiedlichen Produktionsrichtungen. Die Palette reicht von der Produktion und Vermarktung von Weintrauben (Sociedad Viña Patagua) bis zur Produktion und Vermarktung von Schafen (Asociación de Criaderos de Ovejas).

Der Zugang zu Fördermitteln über CORFO ist somit an den wirtschaftlichen Erfolg von Unternehmen gekoppelt. Aus diesem Grund ist sie lediglich für Kleinbauernorganisationen von Relevanz, die bereits eine wirtschaftliche Konsolidierung erreicht und eine mehr oder minder solide Basis vorzuweisen haben.

3.7.4 Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC)⁵⁴

SERCOTEC wurde 1952 im Rahmen eines Kooperationsvertrages zwischen CORFO und dem Instituto de Asuntos Interamericanos der Regierung der Vereinigten Staaten gegründet; seine Förderaktivitäten richten sich vor allem an die MIPes und PYMEs, die als wichtiger Bestandteil sektoraler Wirtschaft und

⁵¹ Im Internet wird die Mission folgendermaßen umschrieben: „*La innovación y el desarrollo tecnológico, la modernización de las empresas que se asocian para competir, el mejoramiento de la gestión empresarial, el financiamiento y desarrollo de instrumentos financieros para atender las necesidades de las empresas y el desarrollo productivo regional y de sectores emergentes*“ (www.corfo.cl).

⁵² Aus dem Bereich: la modernización de las empresas que se asocian para competir.

⁵³ Kleine und mittlere Unternehmen, die im letzten Geschäftsjahr einen Mindestumsatz von 2.400 UF erreichten, aber 100.000 UF nicht überschritten.

⁵⁴ Informationen von Joaquín Cáceres, Regionaldirektor SERCOTEC, Rancagua (04.06.01).

regionaler und lokaler Entwicklungsförderung angesehen werden. Die Förderaktivitäten von SERCOTEC orientieren sich dabei an den Regionalentwicklungsplänen, aus denen entsprechende Entwicklungsstrategien abgeleitet und in einem Aktionsplan zusammengefasst werden. Eines der wichtigsten Instrumente SERCOTECs ist das sogenannte CAR (Comité de asignación regional para el fomento económico productivo), an dem die folgenden Organisationen beteiligt sind: Ministerio de Economía, Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo, CORFO, INDAP, SENCE und FOSIS. Diese Organisationen präsentieren in diesem Forum alljährlich ihre regionalen Förderstrategien, damit die Möglichkeit geschaffen wird, in den betreffenden Regionen Komplementäreffekte zu erwirken und somit die Investitionen nachhaltiger zu gestalten, da auf ein gemeinsam abgestimmtes Ziel in klar abgegrenzten Gebietseinheiten hingearbeitet wird. Im Mittelpunkt des Interesses stehen dabei die Unterstützung von assoziativem Handeln durch die Förderung der Modernisierung der Landwirtschaft, die Vernetzung von Kleinindustrien und die Kapitalbeschaffung im Allgemeinen. Alle diese Maßnahmen dienen dem Zweck, spezifische Bevölkerungsgruppen in als förderungswürdig ausgewiesenen Gebieten zu unterstützen. Die von SERCOTEC selbst finanzierten Projekte haben dabei eine Laufzeit von einem (acciones colectivas) bis zu drei Jahren (proyectos asociativos).

3.7.5 Fundación Chile

Die Fundación Chile ist eine halbstaatliche Organisation zum Technologietransfer und entstand 1976 als joint venture zwischen der chilenischen Regierung und dem US-Unternehmen ITT mit dem Ziel *„to transfer to Chile those technologies which can improve the utilization of the Nation's natural resources and productive capacity and stimulate the creation of new business enterprises based on these technologies“* (Huss 1991: 107). Die Fundación Chile fördert durch sogenannte „Sektorenarbeitskreise“ und Seminare sowohl die Interaktion von öffentlichen und privaten Akteuren als auch die Zusammenarbeit der Unternehmer untereinander und trägt somit zur Entwicklung und Stärkung eines innovativen Milieus bei. Angesichts der zunehmenden Bedeutung von korporativen Akteuren (kompetetiver Kooperationsstrukturen) in der Wirtschaft, also auch in der Landwirtschaft, kommt der Fundación Chile als Schnittstelle zwischen privatem und öffentlichem Handeln eine wichtige Funktion beim Aufbau von wettbewerbsfähigen Branchenstrukturen zu. Insgesamt kann also die Fundación Chile als erfolgreiche mesopolitische Organisation angesehen werden, deren Projekte durch den Transfer neuer Technologien gekennzeichnet sind. Die wichtigsten Grundlagen für den Erfolg bilden die sogenannten „Spillover-Effekte“, die aus der Zusammenarbeit des chilenischen Staates und eines multinationalen Unternehmens resultieren. Das vielleicht bekannteste dieser Technologietransferprodukte war „Salmones Antártica“, ein Unternehmen der Lachszucht, dessen Erfolge in den späten 1980er Jahren entscheidend dazu beitrugen, dass Chile heute weltweite Bedeutung in der Lachszucht zukommt (vgl. Mikus 2000). Die Informationsaufarbeitung der Fundación Chile geschieht auf einem sehr hohen professionellen Niveau, das für die Vielzahl der Kleinbauern nicht erschließbar ist. Aufgrund der zentralen Position dieser

Organisation innerhalb des Exportsektors sollte daher in Zukunft für Kleinbauernorganisationen der Zugang durch die Schaffung spezifischer Programme erleichtert werden.

3.7.6 Pro-Chile

Pro-Chile wurde 1974 gegründet und fördert - außer dem Absatz - zunehmend auch, teils in Zusammenarbeit mit CORFO und anderen staatlichen und nicht staatlichen Organisationen, die Mobilisierung unternehmerischer Wettbewerbsvorteile. Pro-Chile verfügt über ein öffentlich-privates comité consultativo und über 13 Regionalvertretungen. Während sich Pro-Chile in den Anfangsjahren auf die Vermarktung erzeugter Produkte orientierte, besteht heute die zentrale Aufgabe in der Anfertigung von Marktanalysen mit dem Ziel, Absatzmärkte für bestimmte Produkte zu identifizieren. Ein Beispiel ist die Zusammenarbeit mit der Cooperativa Campesina Puelche in der Kommune Osorno, die mit Unterstützung durch Pro-Chile in Argentinien (Bariloche) eine Marktprospektion zur Vermarktung von Frischgemüse durchführte. Diese Genossenschaft wird im Kapitel 4.4.1 genauer beschrieben. Der Kontakt zu Pro-Chile wird in den meisten Fällen nicht von den Kleinbauern oder deren Organisationen, sondern von den privaten Beratungsfirmen hergestellt.

3.7.7 Die katholische Kirche

Für die Entwicklung von Kleinbauernorganisationen - im Besonderen bei der Bildung ihrer politischen Vertreter - spielt die katholische Kirche in Chile eine nicht zu unterschätzende Rolle. Dies gilt darüber hinaus auch für Bereiche wie die Armutsbekämpfung und für die Entwicklung und Förderung demokratischer Organisationsstrukturen. Das Engagement, das sich gegen die bestehenden Machtbeziehungen richtet, gründet sich vornehmlich auf ein theologisches Fundament, das auf der innerweltlichen Eschatologie begründet ist. Das Reich Gottes beginnt also nicht erst im Jenseits, sondern ansatzweise schon im Diesseits. Menschenunwürdige Sozialverhältnisse stehen somit im Widerspruch zu dieser „Reich-Gottes-Verheißung“ (Krumwiede 1994: 21). Der programmatische Wandel wurde durch das II. Vatikanische Konzil (1962 – 65) eingeleitet. Unterstützte die offizielle Kirche vor dieser Zeit gesellschaftspolitische Eliten, die sich für die Beibehaltung der bestehenden Sozial- und Gesellschaftsordnung einsetzten, so wurden mit diesem Konzil die notwendigen institutionellen Rahmenbedingungen geschaffen und der Wandlungsprozess der gesamten lateinamerikanischen katholischen Kirche legitimiert. Seit Medellin bekennt sich die Amtskirche betont zu sozialprogressiven Positionen und erklärt die Durchsetzung der sozialen Gerechtigkeit zu einer zentralen christlichen Aufgabe. Die extreme soziale Ungleichverteilung des Reichtums bezeichnet sie als soziale Sünde, welche nur durch Strukturreformen mit Umverteilungscharakter, wie z.B. durch staatlich verordnete Agrarreformen, überwunden werden kann. Bereits im Jahre 1962, ganz zu Beginn der Agrarreform in Chile unter der Regierung Alessandri, mischten sich die progressiven Teile des Klerus´ in diesen Prozess aktiv ein.

Die Bischöfe Manuel Larraín de Talca und der Kardinal Raúl Silva Henríquez übergaben in einem demonstrativen Akt der sozialen Gerechtigkeit einen kircheneigenen Großgrundbesitz an Kleinbauern und gründeten das Instituto de Promoción Agraria (INPROA). Auch an der Gründung der Confederación Libertad war die Kirche maßgeblich beteiligt. Darüber hinaus bekennt sich die Amtskirche eindeutig zur demokratischen Staatsform. Unter dem autoritären Regime von 1973 – 1989 übernahm sie oftmals die Funktion einer Ersatzopposition oder sie bot der eigentlichen politischen Opposition die Möglichkeit, Versammlungen usw. abzuhalten. In diesem Zusammenhang lassen sich drei Formen oppositionellen Verhaltens der Kirche unterscheiden: Öffentliche Kritik in Situationen, in welchen der normalen Opposition das Rederecht verweigert wurde; Schutz und Verteidigung der Verfolgten und sozial Diskriminierten und Ersatzforum für ansonsten untersagte freie Partizipation und Diskussion. Besonders der letzte Punkt wurde immer wieder von den heute noch aktiven traditionellen Bauernführern hervorgehoben. Im Gegensatz zu den regulären politischen Parteien und sonstigen Interessenvertretungen war dies der Kirche möglich, da sie in geringerem Maße staatlicher Kontrolle unterworfen war und außerdem auf internationale moralische sowie finanzielle Unterstützung bauen konnte.

Auch heute noch versucht die Kirche, wenn auch mit weniger spektakulären Aktionen und Erfolgen, sich in die Debatte über Armutsbekämpfung und Umverteilung einzubringen. Eine vielseitig beachtete Veröffentlichung über Aspekte gerechter Landverteilung (Pontificio Consejo Justicia y Paz 1997) und die anschließend öffentlich geführte Debatte in Chile machten deutlich, dass nach wie vor verschiedene Konzepte bezüglich der Methoden zur Armutsbekämpfung und zur Entwicklung des ländlichen Raumes bestehen, und dass diese Konzepte durchaus Unterstützung von der katholischen Kirche erhalten. Einige repräsentative Stellungnahmen von öffentlichen Persönlichkeiten sind in CAMPOCOOP (1997) zusammengestellt und veröffentlicht. Es muss jedoch stark bezweifelt werden, ob eine abermalige Durchführung einer Agrarreform zur Behebung der ungleichen Eigentumsverteilung in Chile reale Aussichten auf Erfolg hat.

3.7.8 Zusammenfassung

Die Förderung der Wettbewerbsfähigkeit in Organisationen der Kleinbauern hängt nicht nur von persönlichen oder kollektiven Anstrengungen ab, sondern wird in großem Maße von den institutionellen Rahmenbedingungen determiniert. Diese Tatsache wurde von den politischen Akteuren in Chile erkannt und seit dem demokratischen Neubeginn im Jahre 1990 erheblich vorangetrieben. Konzeptionell können diese Anpassungen in die internationalen Vorgaben des Post-Washington Consensus eingegliedert werden. Dabei sind die folgenden Maßnahmen besonders hervorzuheben:

- Gründung von staatlichen Organen zur Armutsbekämpfung wie z.B. FOSIS (Fondo de Solidaridad e Inversión Social) und CONADI (Corporación Nacional de Desarrollo Indígena),

- Schaffung verbesserter legislativer Rahmenbedingungen für benachteiligte Gruppen wie die indigene Bevölkerung; z.B. das Ley Indígena Nr 19.253 aus dem Jahre 1993,
- Ausweitung und Spezifizierung der bestehenden Förderprogramme seitens verschiedener Ministerien,
- verstärkte Koordinierung der Fördermaßnahmen, beispielsweise von SERCOTEC über die Schaffung des Comité de Asignación Regional (CAR),
- Stärkung der subsektoralen Partizipation durch die Einbeziehung der Kleinbauernvertreter in den agrarpolitischen Entscheidungsprozess (national und regional).

Seit geraumer Zeit ist eine verstärkte Kooperation und Koordination der Hilfeleistungen staatlicher Institutionen zu beobachten, so dass diese auch als staatliche Fördernetzwerke bezeichnet werden können. Hinzu kommen Aktionen, die im Rahmen von internationalen Entwicklungsprojekten gefördert werden. Ein untersuchtes Beispiel stellt das Projekt PRODECOP (Proyecto de Desarrollo de Comunas Pobres) dar, das in Gebieten mit besonderen Armutsproblemen seit 1996 in der IV. und in der VI. Region durchgeführt wird. In diesem Zusammenhang nicht zu vergessen sind auch Entwicklungsprojekte, die von internationalen Entwicklungsdiensten wie der GTZ, DED usw. gefördert werden und jeweils regionale und sektorale Netzwerke implizieren.

3.8 Globalisierung und sozioökonomische Integration

Die zunehmende Liberalisierung des Welthandels wird als eine der treibenden Kräfte für das Wachstum der Weltwirtschaft in den letzten Jahrzehnten angesehen. Auf dieser Überzeugung aufbauend wurden seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges in immer neuen Runden internationale Verhandlungen geführt, um das Welthandelssystem weiterzuentwickeln. Dies geschah, wie im Falle der WTO (Eiteljörge 1999; Klein et al. 1998), auf internationaler und im Falle des MERCOSUR oder der EU auf kontinentaler Ebene. Im Folgenden werden die multilateralen und bilateralen Handelsverträge Chiles erläutert und Bezug auf die Auswirkungen auf den landwirtschaftlichen Sektor genommen.

Chile wendete in der Vergangenheit gänzlich verschiedenen Entwicklungsstrategien an. Vor den 1960er Jahren kam es zur Anwendung von Strategien wie der „Entwicklung nach innen“. Diese Idee begründete sich in der Annahme, dass die „Terms of Trade“ von den Industriestaaten diktiert wurden und sich als äußerst nachteilig für die Volkswirtschaften der Entwicklungsländer (EL) auswirkten. Das Modell der „importsostituierenden Industrialisierung“ entstand in Lateinamerika als Reaktion auf die Weltwirtschaftskrise 1929/1930 und den damit verbundenen Verlust der traditionellen Exportmärkte und steht für wirtschaftliche Binnenmarktorientierung und Entwicklung nach innen, wobei dem Staat eine wichtige Bedeutung beigemessen wird. Ziel ist es, eine gewisse Unabhängigkeit von den stark schwankenden Weltmarktpreisen von Rohstoffen zu erreichen, d.h. den negativen Terms of Trade entgegenzuwirken.

Institution	Gründungsjahr	Zielgruppe	Aufgaben	Leistungen und Programme	Häufigkeit der Kontakte (%)
INDAP	1962	Kleinbauern/ Kleinbauernorganisationen	Förderung kleinbäuerlicher Familienbetriebe und deren Organisationen	Kredite, Technologietransfer, Weiterbildung, landwirtschaftliche Projekte, SAT, BOGAN, PRODESAL, PRSD, FOGAPE, FON-DAC etc.	92% (92,2%)
FIA	1981 (1996)	Landwirte, der landwirtschaftlichen Produktion vor- und nachgelagerte Bereiche	Sammlung, Aufarbeitung und Diffusion bestehender Informationen über innovative landwirtschaftliche Aktivitäten, Finanzierung von landwirtschaftlichen Projekten mit innovativem Charakter	Projekte, Subventionen, Informationsdiffusion, Beratung f. Technologietransfer, Weiterbildung, Innovationen etc.	12,4% (1,6%)
CONAF	1970	Land- und Forstwirte	Förderung von Aufforstungsmaßnahmen und Verwaltung geschützter Gebiete (Naturparks, Naturschutzgebiete etc.)	Aufforstung im Rahmen des Gesetzes 701 von 1974 (modifiziert 1995)	12,4% (2,9%)
INFOR	1965	Politische Entscheidungsträger, Land- und Forstwirte	Aufarbeitung von Informationen und Technologien zur Förderung einer nachhaltigen Forstwirtschaft	Verbesserung der Informationslage (Kataster), Diversifizierung der forstwirtschaftlichen Produktion, Forschungsprojekte	0,9% (0,3%)
FUCOA	?	Ländliche Bevölkerung, Landwirte	Informationsaufarbeitung, Gesprächsforen, Valorisierung des ländlichen Raumes im Allgemeinen	Spez. Zeitschriften, v.a. Publikationen, Weiterbildung, Projekte für Radio und Fernsehen	- (-)
SAG	?	Landwirte Landwirtschaft	Tier- und pflanzensanitäre Überwachung, Import-Export, Umweltschutz	Projekte, veterinärmedizinische Betreuung	24,8% (3,9%)
INIA	1964	Landwirte, Landwirtschaft	Landwirtschaftliche Forschung, Diffusion neuer Technologien, F & E	Seminare, Weiterbildungskurse landwirtschaftliche Forschung, Pilotprojekte	19,5% (7,8%)
ODEPA	1992	Politische Entscheidungsträger, Landwirte	Informationsaufbereitung und -diffusion, Durchführung von Studien, Formulierung und Analyse von sektoralen Politiken, Politikberatung	Informationen, Statistiken, Informationsdiffusion, Vermittlung von Know-How	- (-)
CNR	1975	Politische Entscheidungsträger, Landwirte	Koordinierung der nationalen Bewässerungspolitiken, Förderung des Ausbaus von Bewässerungsinfrastruktur	Subventionen für den Auf- und Ausbau der Bewässerungsinfrastruktur im Rahmen des Gesetzes 18.450 von 1985	3,5% (-)
INDAP-PRODEMU	1992	Frauen	Förderung und Einbeziehung von Frauen in landwirtschaftliche und sonstige Projekte	Aus- bzw. Weiterbildungsprogramme für Frauen, v.a. im ländlichen Raum	8,8% (3,9%)

Organisation	Gründungsjahr	Zielgruppe	Aufgaben	Leistungen und Programme	Häufigkeit der Kontakte (%)
PRODECOP	1996	Landwirte, vulnerable ländliche Bevölkerung	Gezielte Durchführung landwirtschaftlicher Projekte zur Förderung des ländlichen Raumes und der Armutsbekämpfung	Ausbau der Bewässerungsinfrastruktur, Einführung neuer Produkte, Weiterverarbeitung, Vermarktung	12,4% (7,8%)
CORFO	1939	PYME, Landwirte/Organisationen	Förderung von Innovationen und technischen Entwicklungen, Verbesserung der Unternehmensführung (Management) sowie Bereitstellung bzw. Koordinierung von spezifischen Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmer	Kredite, Projekte, Technologietransfer, Weiterbildung, PRO-FO	4,4% (2,9%)
SERCOTEC	1952	MYPE, Landwirte/Organisationen	Förderung der Entwicklung und Konsolidierung von wirtschaftlichen Unternehmungen (MYPE), Koordinierung der regionalen Förderprogramme (CAR)	Projekte, Technologietransfer CAR	7,1% (2,0%)
FOSIS	1991	Vulnerable Bevölkerungsgruppen	Finanzierung von Programmen, Projekten und Aktivitäten zur Armutsbekämpfung	Verbesserung der Grundbedarfsbefriedigung, v.a. Beschäftigung, soziale Fürsorge	18,6% (10,1%)
CONADI	1993	Indigene Bevölkerung	Förderung, Koordinierung und Ausführung von Projekten und Programmen zum Wohle der indigenen Bevölkerung, Armutsbekämpfung	Subventionen, Besitzrechte, Projekte ADI	8,8% (8,8%)
SERNAM	1991	Frauen	Geschlechtergleichstellung	Projekte	0,9% (0,3%)
Fundación Chile	1976	Organisationen	Förderung der Gründung von modernen Unternehmungen auf der Basis von Technologietransfer und unter Einbeziehung internationaler Experten	Forschung, Technologietransfer, Vermittlung von Experten, Förderung von Projekten	2,7% (-)
ProChile	1974	Exportorientierte (interessierte) Organisationen, Betriebe	Förderung des Exports durch Technologietransfer und Konsolidierung der exportorientierten Unternehmen durch Festigung ihrer Marktposition	Projekte, Beratung, Informationsdiffusion	15,9% (-)
SENCE	1997	Organisationen	Finanzierung von Weiterbildungsmaßnahmen über Steuerbefreiung	Seminare, Kurse für neue Qualifikationen	13,3% (2,0%)

Tabelle 10: Synoptische Darstellung der Förderinstitutionen und deren Aufgaben

Quelle: Internet und Mikus/Barth (eigene Erhebung 2001; ohne Klammern: n = 113 Organisationsführungen; Anzahl der Antworten 347, in Klammern: n = 307 Mitglieder, Anzahl der Antworten 500); Die Prozentzahlen zeigen den Anteil der befragten Organisationen bzw. Mitglieder an, die mit den aufgelisteten Institutionen in Kontakt standen.

Die einzige Alternative der EL im Kontext zu dieser Politik bestand im Verkauf von Primärgütern (ohne Weiterverarbeitung) und dem Einkauf von weiterverarbeiteten Produkten, die sie selbst nicht produzieren konnten. Dabei hatten offensichtlich die Industrieländer Vorteile, da sie billige Primärprodukte importieren und teurere weiterverarbeitete Produkte exportieren konnten. Die EL waren nicht in der Lage, die asymmetrischen Beziehungsstrukturen zu ihrem Vorteil zu verändern (viele sind es auch heute noch nicht) und waren somit gezwungen, den Industrialisierungsprozess im eigenen Land anzukurbeln.

Um dies zu erreichen, wurde der industrielle Sektor auf Kosten des primären Sektors - besonders der Land- und Forstwirtschaft - gefördert, dessen Aufgabe jetzt hauptsächlich in der Produktion billiger Nahrungsmittel zur Versorgung der wachsenden (Industrie-) Bevölkerung lag. Darüber hinaus kamen protektionistische Maßnahmen zur Anwendung, die sich in hohen Einfuhrzöllen für ausländische Agrarprodukte niederschlugen. Somit war der landwirtschaftliche Sektor vor der ausländischen Konkurrenz abgeschirmt. Im Laufe der 1960er Jahre näherte sich Chile langsam einer neuen Entwicklungsstrategie an, die mit Einschränkungen bis heute konstant weitergeführt wird. Sehr vereinfacht dargestellt basiert diese Strategie auf der Erzeugung derjenigen Produkte, die im internationalen Vergleich wettbewerbsfähig sind; dies bedeutet die Ausnutzung der vorhandenen und geschaffenen komparativen Wettbewerbsvorteile und den Import derjenigen Produkte, die auf dem Weltmarkt kostengünstiger zu erwerben sind. Die geringe Größe des nationalen Marktes wird durch die Einbeziehung der internationalen Märkte relativiert, die den verschiedenen Sektoren Wachstumschancen eröffnen, so dass sie im internationalen Wettbewerb bestehen können. Um jedoch den Zugang zum globalen Markt zu erlangen, ist es entscheidend, die Wirtschaft nach außen zu öffnen und sich aktiv am Wettbewerbsprozess zu beteiligen.

Neben diesen der „unsichtbaren Hand des Marktes“ unterworfenen Maßnahmen sind jedoch flankierende politische Maßnahmen notwendig, die auf einem nationalen Konsens beruhen und dem eingeschlagenen Prozess nachhaltig zum Erfolg verhelfen. *„Der Spielraum des Kapitalismus ist seit dessen frühesten Anfängen international. Die kapitalistische Gesellschaft ist nur deshalb eine Gesellschaft, weil sie ein Nationalstaat ist (...); es gab keine vormodernen Staaten, die im Stande gewesen wären, das im Nationalstaat herausgebildete Niveau der Verwaltungskoordination auch nur annähernd zu erreichen“* (Giddens 1996: 77). Chile als Nationalstaat hat dabei in den letzten Jahren mit viel Fingerspitzengefühl bewiesen, dass es dieser Aufgabe gewachsen ist. Dementsprechend selbstbewusst sind die politischen Vertreter in die Verhandlungen eingestiegen.

3.8.1 Multi- und bilaterale Abkommen

Die Einbindung Chiles in multilaterale Abkommen beginnt bereits 1947, als es am Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) aktiv teilnahm. Seit dieser Zeit partizipiert Chile darüber hinaus in verschiedenen regionalen wie globalen Organisationen wie ALALC, ALADI, Pacto Andino (zeitweilig), CAIRNS-Gruppe u.a. mit dem Ziel der Perfektionierung des interna-

tionalen Handels. Im Folgenden werden neben der WTO die APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) und ALCA (Area de Libre Comercio de las Américas) genauer vorgestellt.

Bezüglich der Internationalisierung des Agrarhandels markierte der Abschluss der so genannten Uruguay-Runde durch die Unterzeichnung der Schlussakte von Marrakesch (Marokko) am 15. April 1994 einen Meilenstein. Damit konnte zum 1. Januar 1995 das Übereinkommen zur Errichtung einer Welthandelsorganisation (WTO) in Kraft treten, welches einen Ordnungsrahmen für ein weltweites Handelssystem darstellt (Klein et al. 1998). Bis zur Gründung der WTO wurden die multilateralen Rahmenbedingungen für den Welthandel in erster Linie im Rahmen des 1948 ins Leben gerufenen Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens GATT verhandelt. In insgesamt acht GATT-Verhandlungsrunden, die sich inhaltlich in drei Phasen gliedern lassen, wurden schrittweise die Rahmenbedingungen für den Welthandel festgelegt: „Dillon – Runde“ (1947 bis 1962), „Kennedy und Tokyo – Runde“ (bis 1977), „Uruguay-Runde“ (1986 – 1994). Im Gegensatz zum GATT ist die WTO eine eigenständige internationale Organisation und sieht die Erleichterung der Durchführung, Verwaltung und Wirkungsweise multi- und plurilateraler Handelsabkommen vor, indem sie den Mitgliedstaaten ein Forum für Verhandlungen über deren Handelsbeziehungen und die Regelung von Handelskonflikten in einem besonderen Streitschlichtungsverfahren bietet (BML 2000: 8). Der Versuch der wirtschaftlichen Integration der amerikanischen Wirtschaften wurde auf dem Amerikagipfel im Dezember 1994 in Miami in Angriff genommen. Dabei vereinbarten die Vertreter von 34 amerikanischen Staaten, eine kontinentale Freihandelszone zu errichten. Leider ist anzumerken, dass diese Foren und Veranstaltungen in der Vergangenheit wie auch noch heute den Vereinigten Staaten dazu dienen, ihre hegemoniale Vormachtstellung auf dem amerikanischen Kontinent auszubauen und zu stärken.

Die APEC wurde 1989 als Antwort auf die wachsenden Interdependenzen der Wirtschaften im asiatisch-pazifischen Raum gegründet und zählt gegenwärtig 21 Mitglieder⁵⁵, davon 5 in Amerika, 13 in Asien und drei in Ozeanien. Weiterhin nehmen führende Vertreter von ASEAN (Association of Southeast Asian Nations), PECC (Pacific Economic Cooperation Council) und das South Forum an den Verhandlungen teil (nur als Beobachter). Oberstes Ziel ist es, den wirtschaftlichen Integrationsprozess im asiatisch-pazifischen Raum durch die Umsetzung der Vorgaben der WTO zu fördern. Die vorrangigen Ziele sind: die Unterstützung des Wachstums und der Entwicklung in der Region sowie Förderung der Liberalisierung des Welthandels und somit der Weltwirtschaft und des Abbaus der Handelsbeschränkungen für Güter, Dienstleistungen und Investitionen. Die APEC funktioniert über Versammlungen, die jeweils von dem Land organisiert werden, das den Vorsitz führt. Jährlich werden beim Treffen der Minister der Mitgliedsstaaten Arbeitsprogramme für die drei Komitees und ein Subkomitee defi-

⁵⁵ Australien, Brunei, Kanada, Chile, China sowie Hong Kong, USA, Philippinen, Indonesien, Japan, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Papua-Neuguinea, Peru, Russland, Taiwan, Thailand, Vietnam, Republik Korea und Singapur.

nier⁵⁶, denen insgesamt elf Arbeitsgruppen (working-groups) untergeordnet sind. Für die landwirtschaftlichen Themenbereiche ist die Agricultural Technical Cooperation Working Group (ATC⁵⁷) zuständig. Durch die Stärkung der agrartechnischen Zusammenarbeit versuchen die APEC Staaten die Intensivierung der Landwirtschaft sowie vor- und nachgelagerter Wirtschaftsbereiche zu fördern, um damit ihren Beitrag zum Wirtschaftswachstum und social-wellbeing zu leisten. Die zentralen Arbeitsbereiche liegen dabei in der Forschung und Entwicklung sowie Verbreitung biotechnologischer Verfahren, der Konservierung und Nutzung pflanzlichen und tierischen Genmaterials, der Bereitstellung von landwirtschaftlichen Finanzierungssystemen sowie der Organisation der Produktion, Verarbeitung und Vermarktung von Agrarprodukten (www.apecsec.org.sg). Chile präsentierte im Jahre 1996 seinen individuellen Aktionsplan, der vorsieht, bis 2010 die Einfuhrzölle für die meisten Produkte auf 0% zu senken.

Neben den multilateralen Abkommen hat sich Chile in den letzten Jahren darum bemüht, den wirtschaftlichen Liberalisierungsprozess durch bilaterale Wirtschaftsverträge weiter auszubauen und zu konsolidieren. 1991 unterzeichnete Chile die „Washington Convention“ aus dem Jahre 1965, die den ICSID (International Center for Settlement of Investment Disputes) gründete. Seit dieser Zeit handelt Chile bilaterale Investitionsabkommen aus (www.foreigninvestment.cl). Bilaterale Handelsverträge, die einen konkreten Bezug zur Landwirtschaft aufweisen, wurden unter anderem mit Mexiko (1991 und 1998), Venezuela (1993), Bolivien (1993), Kolumbien (1993), Ecuador (1994), Kanada (1996), Peru (1998) und Kuba (1998) sowie mit dem MERCOSUR (1996), den Vereinigten Staaten (2003) und der Europäischen Union (2003) abgeschlossen (ODEPA 2001b).

3.8.2 Weltbank

Das Kapitel über die Weltbank wird eingefügt, obwohl die Relevanz dieser Organisation für den Entwicklungsprozess in Chile stetig abnimmt. In den über fünfzig Jahren ihres Bestehens hat sich die Weltbank jedoch als Schiedsrichter in Entwicklungsfragen einen Namen gemacht, indem sie in ihren Jahresberichten Prioritäten setzt, Begriffe definiert und die Konzepte vorlegt, die das Verständnis der Entwicklungspolitik wesentlich mitprägen. Die von der Weltbank vorgegebenen Slogans haben auf diese Weise der entwicklungspolitischen Diskussion die Stichworte geliefert, die Forschungsschwerpunkte bestimmt und die Wissensproduktion angestoßen. In den letzten Jahren waren Begriffe wie Abbau der Armut, Strukturanpassung, nachhaltige Entwicklung oder zuletzt gute Regierungsführung in Mode. In diesem Zusammenhang wird vorweggenommen, dass es dabei im Laufe der Jahre zu einer verstärkten Einbindung sozialwissenschaftlicher Aspekte, wie z.B. die Bedeutung der Institutionen, in die von der Weltbank angewandten Entwicklungskonzepte kam und dies dem konzeptionellen Aufbau des Theorie-

⁵⁶ Committee on Trade and Investment (CTI), Economic Committee (EC), Budget and Management Committee (BMC).

⁵⁷ ATC ist der Nachfolger der 1996 gegründeten „Agricultural Technical Cooperation Experts Group“, die im Jahre 2000 auf dem Ministertreffen umbenannt wurde.

teils der vorliegenden Arbeit entspricht. Die gemeinsam mit dem Internationalen Währungsfonds (IWF) auf der Konferenz von Bretton Woods (1944) gegründete Weltbankgruppe umfasste zwischenzeitlich fünf rechtlich selbstständige Organisationen (vgl. Abbildung 15). Der eigentlich nicht ganz korrekte, aber durchaus gebräuchliche Terminus „Weltbank“ bezieht sich auf die Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (IBRD) sowie auf die 1960 gegründete Internationale Entwicklungsorganisation (IDA).

Die Weltbankgruppe wird derzeit von 184 Mitgliedsländern konstituiert, die bindend auch dem IWF angeschlossen sind. Das Stimmrecht der Mitgliedsländer entspricht ihrem Anteil am Weltbankkapital und gibt daher den OECD-Ländern einen beherrschenden Einfluss. Die laufenden Geschäfte leitet ein Exekutivdirektorium, dem 24 Mitglieder angehören, wobei fünf Direktoren von den fünf Mitgliedsstaaten



mit den höchsten Kapitalanteilen ernannt werden. Die vier multilateralen Finanzierungsorganisationen IBRD, IDA, IFC und MIGA sind durch den gemeinsamen Präsidenten⁵⁸ sowie durch weitreichende organisatorische Verflechtungen eng miteinander verbunden. Gemeinsames Ziel dieser Organisationen ist es, Wirtschaftswachstum und soziale Entwicklung in den weniger entwickelten Mitgliedsländern durch die Vergabe von langfristigen Darlehen oder durch Beteiligungen an Firmen und Unternehmen (IFC)

und Übernahme von Garantien (MIGA) für privatwirtschaftliche Direktinvestitionen zu fördern. Die Weltbankgruppe hat sich im Laufe ihrer Geschichte⁵⁹ zur größten, ressourcenstärksten und einflussreichsten Einrichtung der internationalen Entwicklungszusammenarbeit entwickelt und nimmt schon aus diesem Grund in Theorie und Praxis eine Sonderstellung ein. Rund 6.000 feste Mitarbeiter und ca. 3.000 Consultants sowie eine internationale Experten- und Technokratenbelegschaft machen die Organisation zum weltweit führenden think-tank in Sachen Entwicklungspolitik (Jakobeit 2000: 242).

Im Zuge ihrer Expansion in der Ära McNamara setzte die Weltbank auf eine kontinuierliche Stärkung des ökonomischen Sachverstandes, was sich klar in der Personalpolitik niederschlug und zur Folge hatte, dass es zu einer Aufwertung der Rolle der Entwicklungsökonominnen innerhalb der Organisation kam. In den 1960er Jahren stammten die Weltbank-Ökonomen aus demselben akademischen Milieu und hegten dasselbe reformerische Ethos wie die Mitglieder der Kennedy- und der Johnson-

⁵⁸ Zum gegenwärtigen Zeitpunkt James Wolfensohn.

⁵⁹ Die Entwicklung der Weltbank wurde zum Anlass ihres 25- und 50-jährigen Bestehens von Mason/Ascher (1973) und Kapur, Lewis/Webb, R. (1997) ausführlich dargestellt; einen kürzeren Überblick bietet Guilhot (2000).

Regierungen. Weil diese Ökonomen in ihren bürokratischen Funktionen staatsinterventionistische Eingriffe in die Entwicklungsökonomien zum Ziel hatten, kam ihnen der Keynesianismus höchst gelegen. Aus diesem Grund gleichen die großen entwicklungspolitischen Themen der Weltbank – Armutsbekämpfung, Wachstumsförderung und Umverteilung – den innenpolitischen Zielen Kennedys (Krieg gegen die Armut) und Johnsons (Große Gesellschaft). In den 1970er Jahren stand im Rahmen einer Grundbedürfnisorientierung erstmals die Armutsbekämpfung explizit im Mittelpunkt der Entwicklungszusammenarbeit. Doch die Verschuldungskrise, die bald weite Teile Lateinamerikas erfasste und die die 1980er Jahre als verlorene Dekade (*década perdida*) in die Geschichte eingehen ließen, beschleunigte auch das Ende der keynesianisch ausgerichteten Entwicklungsökonomie. Als Reagans neokonservative Regierungsmannschaft das Weiße Haus eroberte, setzte, wie schon im Kapitel 2.1 angesprochen, ideologischer Gegenwind ein. Die Strategien der neuen Ökonomen, der Neokonservativen und der Finanzkreise trafen sich dabei in einem gemeinsamen Nenner, der inzwischen allgemein als Washington-Konsens bekannt ist. In den 1980er Jahren verfestigte sich diese Allianz und die Ökonomen konzentrierten sich vorrangig auf die Verbesserung makroökonomischer Rahmenbedingungen mit dem Ziel, die wirtschaftliche Leistungskraft der einzelnen Ländern zu steigern. Zentrale Aspekte sind dabei Demokratisierung⁶⁰, Reduzierung der staatlichen Sozialausgaben auf ein langfristig finanzierbares Niveau, Privatisierung, Deregulierung und Liberalisierung der Wirtschaft. Über sogenannte „Strukturanpassungsprogramme“ (SAP) wurden diese Interessen in die Sprache der Entwicklungspolitik übersetzt. So gibt es heute kaum noch ein Entwicklungs- oder Schwellenland, das nicht einen oder mehrere SAPs von der Weltbank oder dem IWF verordnet bekommen hätte (Nohlen 2000: 813). In der akademischen Entwicklungstheorie dominierten nun Ökonomen, die der neoklassischen Chicago-Schule nahe standen. Nach Ansicht der neuen Macher hatte das alte Personal nicht den „nötigen wirtschaftswissenschaftlichen Sachverstand“ und war zu sehr auf die Praktiken der Vergangenheit fixiert. Diese ideologische Konterrevolution war der Endpunkt einer Entwicklung, die weit in die Vergangenheit zurückreicht. Die Logik der Programme besteht darin, dass Kredite nur gewährt werden, wenn die Entwicklungsländer entsprechende Auflagen erfüllen, die als notwendig für die wirtschaftliche Gesundung erachtet werden. Nachdem jedoch die Überwindung der Schuldenkrise immer länger auf sich warten ließ und sich vor allem die soziale Lage vieler Menschen in den Entwicklungsländern weiter verschlechterte, geriet die Weltbank mit ihrer Strukturanpassungsstrategie, insbesondere bei den NRO, zunehmend in das Kreuzfeuer der internationalen Kritik. Daneben wurde die Überbetonung kreditgestützter staatlicher Eingriffe in marktwirtschaftliche Prozesse als teuer und ineffizient moniert und außerdem die sozialen und ökologischen Auswirkungen von Modernisierungsprojekten (z. B. Staudämme, Agrarmodernisierung) angeprangert (Nohlen 2000: 808). Als Reaktion darauf leitete die Weltbank einen Reformprozess

⁶⁰ Im Falle von Chile wurde die wirtschaftliche Liberalisierung als relevanter betrachtet als die Erhaltung demokratischer Strukturen, was die aktive Einmischung der Vereinigten Staaten in den Staatsstreich von 1973 eindeutig belegt.

ein, der die Einführung einer sozialen Dimension in die Strukturanpassungspolitik vorsieht (Konzept der „Strukturanpassung mit menschlichem Antlitz“).

In den 1990er Jahren verkündete die Weltbank „good governance“ als neues Paradigma der Entwicklungspolitik (World Bank 1994b). Mit Schlagworten wie Bürgerbeteiligung, Transparenz der Institutionen, Achtung rechtsstaatlicher Grundsätze und Entfaltung der Zivilgesellschaft hat sich die Bank ein demokratiefreundliches Vokabular zugelegt, und auch die NROs können sich insinuieren, dies sei ihrem Einfluss zu verdanken. Sie verweisen dabei auf den Unterschied zu früher, als man noch quasiautoritäre Regime unterstützte, da man diesen eher zutraute, sich dem sozialen Druck von unten zu widersetzen und die verordnete Strukturanpassung durchzuziehen. Vor allem aber wurde unter der Parole der good governance die anfangs nur ökonomische Strukturanpassungspolitik auf die politischen Systeme der Entwicklungsländer ausgeweitet. Um die schlechten Ergebnisse der in den 1980er Jahren implementierten Reformprogramme (Chossudovsky 1997) zu erklären, fand die Weltbank heraus, dass man bei allem makroökonomischen Strukturanpassungswillen versäumt hatte, die institutionellen Besonderheiten der einzelnen Länder zu berücksichtigen, die bei der Umsetzung solcher Maßnahmen eine nach heutigem Wissen große Rolle spielen. Während die ökonomische Strukturanpassung nach dem Motto „get the prices right“ verfuhr, soll eine gute Regierungsführung die Politik in Ordnung bringen („get the politics right“), damit Strukturanpassungsprogramme Aussicht auf Erfolg haben. Dieser gemeinsame Nenner wird allgemein unter dem Begriff Post-Washington-Konsens verstanden. Weil die Evaluierung solcher Projekte - die die Transparenz der Institutionen erhöhen, die gesellschaftlichen Verhältnisse institutionalisieren und den Entwicklungsstand der Zivilgesellschaft vermessen sollen - von der traditionellen Wirtschaftsanalyse nicht zu leisten ist, wurden sozialwissenschaftliche Konzepte in Planungs- und Durchführungsprozesse einbezogen. So forderte ein internes Weltbank-Papier bereits 1991, man solle die Nichtökonominnen - im Jargon der Organisation „Nessies“ genannt - stärker in die Vorbereitung von Entwicklungsprojekten einbinden. Damals erwartete man von ihnen lediglich, dass sie die Politikvorschläge der Ökonomen mit den Weihen ihres Fachwissens legitimieren.

Trotz aller Kritik ist festzustellen, dass gegenwärtig in den Strategien zur Armutsbekämpfung und wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung auf der Makroebene neben dem Markt auch den institutionellen Rahmenbedingungen Bedeutung beigemessen und auf der Meso- und Mikroebene zunehmend Konzepte wie soziales Kapital⁶¹ eingebracht werden. Dies weist deutlich auf die Betonung des Besonderen im Gegensatz zum Allgemeinen hin. Die wichtigste Errungenschaft besteht dabei unzweifelhaft darin (ein gewisses Maß an Optimismus und Glauben an internationale Institutionen vorausgesetzt), dass es

⁶¹ Die Bedeutung, die dem Sozialkapital von der Weltbank aktuell beigemessen wird, macht folgendes Zitat deutlich: „*Social capital refers to the institutions, relationships, and norms that shape the quality and quantity of a society's social interactions. Increasing evidence shows that social cohesion is critical for societies to prosper economically and for development to be sustainable. Social capital is not just the sum of the institutions which underpin a society – it is the glue that holds them together*“ (www.worldbank.org/poverty/acapital/whatsc.htm).

nicht mehr nur um „Markt oder Staat“, sondern um ein erfolgreiches Zusammenspiel beider Systemkomponenten zum Wohle der Gesellschaft als Kooperationssystem geht.

3.8.3 Internationale Bauernverbände

In der jüngeren Vergangenheit entstanden auf globaler Ebene verstärkt Organisationen, die versuchen, ein gewisses ideologisches Gegengewicht zu den etablierten, wie Weltbank oder IWF zu erzeugen. So *„schafft man neue korporative Akteure, die eine Gegenmacht zu den bereits bestehenden bilden und deren Macht ausgleichen“* (Coleman 1979: 58). Die Interessen von Kleinbauern werden dabei beispielsweise von dem Movimiento Campesino Internacional „La Vía Campesina“ und der Coordinadora Latinoamericana de Organizaciones del Campo vertreten. Die Analyse der chilenischen Dachorganisationen zeigte, dass die Confederación Nahuén, El Surco und ANAMURI der Bewegung „La Vía Campesina“ angeschlossen sind. Dieser internationale Verband koordiniert kollektive Aktionen von klein- und mittelbäuerlichen Organisationen, von Lohnarbeitern, Landfrauen und indigenen Organisationen (www.viacampesina.org). Er wurde im Jahre 1992 gegründet, als sich Vertreter von Kleinbauern aus Zentralamerika, Nordamerika und Europa in Managua (Nicaragua) im Rahmen der Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos (UNAG)⁶² versammelten. Heute gliedert sich die Organisation bereits in acht regionale Unterorganisationen auf: Osteuropa, Westeuropa, Nordost- und Südostasien, Südasien, Nordamerika, Karibik, Zentralamerika und Südamerika. Im Mai 1993 hielt Vía Campesina die erste Konferenz in Mons (Belgien) ab. Die zweite internationale Konferenz folgte im Jahr 1996 in Tlaxcala (Mexiko), wobei zahlreiche Organisationen aus insgesamt 37 Ländern vertreten waren. Die zentralen Arbeitsbereiche bzw. Interessenbereiche sind die folgenden:

- Kampf für Agrarreformen und sozialen Wandel im ländlichen Raum,
- Gender-Angelegenheiten,
- Menschenrechte,
- nachhaltige kleinbäuerliche Landwirtschaft,
- Biodiversität und genetische Ressourcen.

Aus ideologischer Sicht ist diese Organisation in die Reihe der „globalisierten Globalisierungsgegner“ einzuordnen, wie aus den Interessenbereichen deutlich und durch die diskursive Ausgestaltung der vorhandenen Texte im Internet unterstrichen wird. Dabei handelt es sich um Berichte über internationales Kreditwesen und die Auslandsverschuldung der III. Welt, die Frage nach der Bedeutung des Neoli-

⁶² Engl.: National Union of Farmers and Livestock Owners

beralismus⁶³ (sehr im Sinne von Chomsky 2001), die Demokratisierung der landwirtschaftlichen Forschung (Entmonopolisierung) und im besonderen Maße natürlich die internationalen Organisationen (WTO, IWF und Weltbank) und deren regelmäßige Versammlungen.

3.9 Überbetriebliche Organisationsformen der landwirtschaftlichen Betriebe unter besonderer Berücksichtigung der Kleinbauern

Kleinbetriebe stehen im Kontext zur Globalisierung und Öffnung der nationalen Wirtschaften vor großen Herausforderungen, denn eine Integration in den Weltmarkt ist im Wesentlichen nur über die Einführung von neuen Technologien möglich, die in den meisten Fällen kapitalintensiver als traditionelle Verfahren sind. Deren Einsatz ist in kleinen und mittleren Betrieben jedoch nur in den seltensten Fällen rentabel und mit vertretbaren Kosten je Hektar oder Stunde gewährleistet. Aus Produktivitäts- und Einkommensgründen können kleinbäuerliche Familienwirtschaften ebenso wenig auf leistungsfähige Produktionsverfahren wie auf eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch Modernisierungsmaßnahmen verzichten. Dazu gehören auch ökologische Anbaumethoden, die oftmals unter dem Begriff „alternativ“ zusammengefasst werden. Wegen der Modernisierungsnotwendigkeit und des Mangels an Finanzkapital und Infrastruktur ergibt sich die Forderung, dass Einzelbetriebe neue kooperative Produktionsformen in verschiedenen Bereichen schaffen müssen, denn *„die Kooperationsbereitschaft der Landwirte (...wird...) in Zukunft ein wichtiger Faktor für das Bestehen und Überleben der bäuerlichen Landwirtschaft bei der Herausforderung durch andere Unternehmensformen sein“* (Reisch/Knecht 1995: 24). Kooperation beinhaltet in diesem Zusammenhang nicht nur ökonomische Zusammenschlüsse, sondern auch amtliche, informelle und soziale Kooperation zwischen Akteuren und manifestiert sich in vernetztem Handeln und kollektivem Lernen, z.B. bei der Adaption von Innovationen. Die Folgen können neue, effektivere und der regionalen Situation angepasste Problemlösungen sein, z.B. Synergieeffekte durch die Verminderung der angesprochenen Transaktionskosten. Die Vorteile der inner- und überbetrieblichen Kooperation für die landwirtschaftlichen Akteure lassen sich vereinfacht wie folgt zusammenfassen:

- Erleichterung des Zugangs zu Produktionsfaktoren und Verringerung der Transaktionskosten (diese setzen sich definitionsgemäß aus Koordinierungskosten innerhalb von Hierarchien, aus Kosten der Marktnutzung sowie aus Lagerhaltungskosten zusammen),
- Verbesserung der Relation zwischen Produzenten/Landwirten und Abnehmern (im Rahmen der Vertragslandwirtschaft, Erzeuger-Verbraucher-Gemeinschaften, durch gemeinsame Marktstände usw.) sowie die Förderung der vertikalen Integration bis hin zu Beziehungen zu Agroindustrien,

⁶³ Der Neoliberalismus wird dabei sehr im Sinne Chomskys abgehandelt. Dabei stehen die Defizite und Nachteile dieses Wirtschaftsmodells besonders für die ärmeren Staaten im Vordergrund. Aus empirischer Sicht und ohne ideologische Tendenzen kann man den Argumenten weitgehend zustimmen.

- gezielter Einsatz von geschultem Führungspersonal und somit die Erleichterung eines effizienteren Technologie- und Wissenstransfers für die Landwirte,
- Förderung einer marktgerechten Differenzierung und Qualitätsverbesserung der erzeugten Produkte.

Die Gründung einer Organisation in Sinne einer Unternehmung hat darüber hinaus den Vorteil, dass das Kapital von mehreren Personen aufgebracht wird, die dadurch Teilhaberrechte erwerben. Die Haftung und das Risiko verteilen sich somit auf die Teilhaber und die Kreditwürdigkeit steigt, da die Sicherheitsgrundlage breiter geworden ist. Neben diesen hauptsächlich ökonomischen Vorteilen sind noch die „weichen“ Vorteile zu nennen, wozu vor allem die verbesserte soziokulturelle Integration der Partizipanten in das öffentliche Leben, die Aufwertung des Regionalbewusstseins und die Stärkung der Solidarität innerhalb der Gemeinschaft angeführt werden können. Besonders im Genossenschaftswesen sollten diese „weichen“ Faktoren traditionsgemäß von besonderer Bedeutung sein.

Neben der überbetrieblichen Organisation zum Erreichen wirtschaftlicher Ziele spielt die Interessenvertretung bzw. die aktive Teilnahme der landwirtschaftlich aktiven Bevölkerung an der Gestaltung agrarpolitischer Rahmenbedingungen eine namhafte Rolle. Die Bauernverbände als Interessenvertreter nehmen dabei eine wichtige Stellung ein, denn die vertikale Integration der Bauern in Verbände und die Interaktion der Basis mit der Führung erhöht den Informationsfluss und sensibilisiert im optimalen Fall das politische Entscheidungssystem. In den folgenden Kapiteln werden zunächst die überbetrieblichen Organisationsformen und anschließend die politischen Vertretungen der Landwirte, im Besonderen der Kleinbauern, ausführlicher dargestellt.

Die Auswahl der unternehmerischen Gesellschaftsform ist institutionalisierter Ausdruck der gewünschten vertraglichen Beziehungen zwischen den Prinzipalen und den Agenten und legt darüber hinaus auf bestimmte Weise auch die Verteilung der Eigentumsrechte der Organisation und die Ansprüche der einzelnen Teilhaber in der Satzung fest. Gewinnbeteiligung und Haftungsangelegenheiten sind dabei ebenso bedeutsam wie die Rollenzuweisung innerhalb der Gruppe, denn durch die Formalisierung kommt es automatisch zu einer Hierarchisierung der Beziehungen unter den Individuen einer Gruppe, der Rechnung getragen werden muss.

3.9.1 Gewerkschaften der Kleinbauern

3.9.1.1 Geschichtliche Entwicklung der Gewerkschaftsbewegung

Die Ursprünge der Gewerkschaftsbewegung der Kleinbauern in Chile gehen auf den Anfang des 20. Jahrhunderts zurück und waren stets vom massiven Widerstand der herrschenden Klasse begleitet. Im Gegensatz zu den Kleinbauern gründeten die Großgrundbesitzer bereits im Jahre 1838 die Sociedad Nacional de Agricultura (SNA). Wer die gesellschaftspolitischen Verhältnisse dieser Zeit kennt, ist nicht

verwundert, dass die Präsidenten der SNA auch oftmals die Präsidenten der Republik geworden sind. Dagegen haben die Kleinbauern keine entsprechenden Vertretungen aufgebaut. Das größte Hindernis für die Entwicklung von demokratisch geprägten Kleinbauernorganisationen stellte die streng paternalistische interne Organisation der Latifundien dar, die es den Kleinbauern nicht erlaubte, eigene Organisationen aufzubauen. So ist es auch nicht verwunderlich, dass die ersten Schritte der Organisation der Kleinbauern auf externe Faktoren zurückzuführen sind. Dabei ist vor allem die Gründung der FOCH (Federación Obrera de Chile) im Jahre 1909 zu nennen, die sich auch auf die Probleme der campesinos ausrichtete. Ein weiterer Impuls kam von entlassenen Arbeitern der Salpeterminen, die im Laufe ihrer Tätigkeit gewerkschaftliche Erfahrung sammeln konnten und diese nach ihrer erzwungenen Rückkehr an Landarbeiter und campesinos weitergaben. Außerdem begünstigte die Wahl von Arturo Alessandri und ein liberaleres politisches Klima von 1919 bis 1921 die Organisation von Kleinbauern und Landarbeitern, so dass es zu ersten Organisationsversuchen und zur Gründung der „Consejos Federales“ von Colcura, Melipilla, Peñaflor, Mallarauco, Aculeo u.a. kam. 1921 wurde darüber hinaus eine Kundgebung in Santiago veranstaltet, bei der 42 Repräsentanten und elf Consejos Federales, die insgesamt 2.600 Kleinbauern vertraten, teilnahmen. Diesen ersten Ansätzen wurde von Seiten der herrschenden Klasse jedoch Gewalt entgegengesetzt. *„En la Hacienda Lo Herrera de San Bernardo en 1921 y en el Fundo La Tranquilla de Petorca en 1932, se da un bautizo de sangre a las primeras organizaciones campesinas“* (Salinas 1985: 7). Auch die blutigen Ereignisse von Ranquil lassen sich in diese Ereignisse einreihen.

Auf politischer Ebene machte die SNA ihren Einfluss geltend, indem sie verhinderte, dass das Gesetz 4.057 (organización sindical) von 1924 auf den landwirtschaftlichen Sektor angewandt werden konnte. *„El Campo no se encontraba preparado para tener una legislación de este tipo“* (Salinas 1985: 8). Trotz des Widerstandes wurden weitere Gewerkschaften gegründet, bis es der SNA schließlich am 10. Februar 1933 gelang, die Regierung von ihren Absichten zu überzeugen. Das Ministerium für Arbeit *„ordena a todas las inspecciones del país, a suspender todas las tramitaciones de sindicatos en el campo“* (Salinas 1985: 9). Die SNA erreichte somit, dass die Gewerkschaftsgründungen aufgegeben wurden und die vorhandenen Organisationen nur außerhalb des gesetzlichen Rahmens weiterbestehen konnten.

In dieser Zeit begannen die politischen Parteien, besonders die sozialistische und kommunistische Partei, die Gewerkschaftsbewegung aktiv zu unterstützen. 1935 wird die Liga Nacional de Defensa de los campesinos pobres (PS) und 1937 die Federación Nacional Agraria (PC) gegründet. Die letztgenannte integrierte sich in die CTCH (Confederación de Trabajadores de Chile), die ein Jahr zuvor konstituiert worden war. Die Federación Nacional Agraria wird in den folgenden Jahren umbenannt und veranstaltet unter dem Namen Federación Nacional de Sindicatos Agrícolas 1939 den ersten, 1946 den zweiten und 1947 den dritten Nationalkongress. Bereits im Jahre 1939 hatten sich trotz aller Widerstände bereits 234 Gewerkschaften gegründet, die auf insgesamt 16 Provinzen verteilt waren. 1942 wird die FINTA (Federación Industrial de Trabajadores Agrícolas) gegründet und 1944 formiert sich die Asociación

Nacional de Agricultores de Chile, die Kleinbauern, Halbpächter, Pächter und comuneros einschließt. 1946/47, im Schatten des erfolgreichen Wahlkampfes von Gonzalez Videla, erfuhr die Gewerkschaftsbewegung zunächst zusätzliche Impulse, die jedoch schon kurz nach Amtsantritt dieses Kandidaten durch die Ratifizierung des Gesetzes 8.811 gebremst wurden. Dieses Gesetz mit Namen „Sindicalización campesina“ wird im Allgemeinen als das Gesetz der „No Sindicalización“ bezeichnet. Im Jahre 1948 verkündet die Regierung zudem das „Ley de Defensa Permanente de la Democracia“, das unter dem Beinamen „Ley Maldita“ bekannt geworden ist und bis 1958 rechtsverbindlich war.

Bereits in dieser Periode begann auch die katholische Kirche (vgl. Kapitel 3.7.7) eine aktivere Rolle bei der Unterstützung der Kleinbauern zu übernehmen. Die ersten Schritte gingen vom „Secretario Nacional Económico Social“ aus, das im Jahre 1938 die Unión de campesinos gründete, die sich aus Landarbeitern von 12 Fundos zusammensetzte. 1946 wurde die ASICH (Acción Sindical Chilena) gegründet, die ihrerseits im Jahre 1952 die „Federación Sindical Cristiana de la Tierra“ ins Leben rief. Parallel dazu entstand das heute noch aktive IER (Instituto de Educación Rural). Diese Organisation steht zwar nicht in direktem Zusammenhang mit der Gewerkschaftsbewegung, spielte aber in der Ausbildung von Führungskräften eine nicht zu unterschätzende Rolle.

Als einen entscheidenden Vorteil für die Entwicklungsmöglichkeiten der Kleinbauernbewegung erwies sich die Aufhebung bzw. Modifizierung des Wahlgesetzes im Jahre 1958. Dadurch war es den campesinos möglich, frei an Wahlen teilzunehmen und für Kandidaten ihrer Wahl zu stimmen. Dieser Umstand weckte das Interesse der politischen Parteien am neuen Wählerkontingent im ländlichen Raum. Als indirekte Folge wurde die prekäre sozioökonomische Situation der campesinos öffentlich. Unter Leitung des Kardinals Raúl Silva Enríquez und des Bischofs Manuel Larraín wurden fünf kircheneigene Ländereien (Fundos) an insgesamt 228 campesinos übergeben (Departamento de Cooperativas 1992: 13) und das Instituto de Promoción Agraria (INPROA) ins Leben gerufen, das den neuen Eigentümern die notwendige technische Infrastruktur in Form von Weiterbildung und Technologietransfer gewähren sollte. Somit war der erste Schritt hin zu einer umfangreichen Agrarreform getan. Die eigentliche Reformperiode wurde jedoch erst durch das erste Agrarreformgesetz 15.020 unter der Regierung Alessandri offiziell eingeläutet und von der christdemokratischen Regierung Frei-Montalva weitergeführt. Die Ratifizierung des Gesetzes 16.625 (sindicalización campesina) im Jahre 1967 verlieh nun der Kleinbauernbewegung den entscheidenden Impuls. Ein wichtiges Instrument in diesem Kontext stellte der „Fondo de Educación y Extensión Sindical“ dar, über den die Organisationen finanziert wurden. Das Gesetz sah darüber hinaus die vertikale Integration der Organisationen von Basisgewerkschaften (Sindicatos) auf kommunaler, federaciones auf provinzieller/regionaler und confederaciones auf nationaler Ebene vor. In Verbindung mit dem neuen Agrarreformgesetz war es den campesinos und ihren Organisationen jetzt möglich, aktiv am Reformprozess teilzunehmen und ihre überfälligen Rechte einzufordern. Bereits im Jahre 1967 wurden die ersten confederaciones gegründet, darunter die „Confederación Libertad“ (62 Sindicatos, 12 federaciones, 17.421 Mitglieder) und die Federación Sargento Candelaria (fünf Sindica-

tos, 1.394 Mitglieder). Diese entwickelten sich im Einflussbereich der katholischen Kirche bzw. im Umfeld der von ihr im Vorfeld gegründeten Organisationen und standen damit automatisch der christdemokratischen Partei sehr nahe. Die Organisationen der linken Parteien schlossen sich 1968 in der Confederación Campesina e Indígena Ranquil zusammen (83 Sindicatos, 14 Federaciones und 18.253 Mitglieder). 1971 wurde die „Confederación Unidad Obrera Campesina“ gegründet, welche politisch in das Lager von MAPU⁶⁴ einzuordnen ist.

Der Militärputsch am 11. September 1973 markierte das abrupte und erzwungene Ende der Gewerkschaftsbewegung. Trotz gesetzlicher Hürden und politischer Unterdrückung gelang es den Dachverbänden jedoch, im Untergrund ihre Arbeit weiterzuführen. In diesem Zusammenhang ist wiederum die aktive Rolle der katholischen Kirche hervorzuheben, die besonders über ihre Menschenrechtsabteilungen der einzelnen Bistümer die Organisationen unterstützte. Diese Allianz wurde jedoch seitens der Militärregierung mit Misstrauen beobachtet, so dass 1978 die bestehenden gewerkschaftlichen Dachverbände durch das Gesetzes 2.346 zwangsaufgelöst wurden. Darüber hinaus kam es im folgenden Jahr zur Ratifizierung des sogenannten „Plan Laboral“, der endgültig das Gesetz 16.625 von 1967 aufhob und die Gründung von kommunalen Gewerkschaften verbot. Trotz dieser negativen Rahmenbedingungen entschlossen sich die traditionellen Organisationen *„de utilizar lo mejor posible la nueva legislación, a pesar de todas sus limitaciones, de manera de mantener en todo lo que se pueda la organización histórica del campesinado“* (Salinas 1985: 34). Auf diese Weise gelang es jeder Organisation sich zu reorganisieren. Die Reorganisation der Confederación Ranquil endete mit der Gründung von zwei neuen confederaciones: 1980 der Confederación El Surco (Kommunistische Partei) und 1981 der Confederación Nehuén (Sozialistische Partei). Die unitaristische Bewegung der Kleinbauern, die als Sprachrohr aller Verbände fungierte, wurde in dieser Zeit vom „Departamento Campesino de la Vicaría de la Solidaridad“ sowie von ILADES unterstützt und gefördert. Auf dessen Initiative – insbesondere durch den intensiven Einsatz des Kardinals Raúl Silva Henríquez - ging auch „el Primer Seminario Nacional Campesino“ im Jahre 1982 in Malloa zurück. Bei diesem Anlass wurde die „Comisión Nacional Campesina“ (CNC) gegründet, die als oberster Vertreter der existierenden Confederaciones Libertad, Triunfo Campesino, Surco, Nehuén, Unidad Obrera Campesina und der Federación Sargento Candelaria fungieren sollte. Das oberste Ziel des CNC bestand in der gemeinsamen Vertretung der Rechte der angeschlossenen Mitglieder. Beeinflusst von dieser scheinbaren Einigkeit kam es sodann auch im Jahre 1987 zum Zusammenschluss der Confederaciones Libertad und Triunfo, die sich jedoch bereits im Jahre 1993 wieder trennten. Daraus hervorgegangen sind die heute noch existierende Confederación Nacional und die Confederación Triunfo. Im Jahre 1996 legt die Comisión Nacional Campesina ihre Aufgaben nieder, die nun in nahezu vollem Umfang von MUCHECH übernommen werden. Auf die Entwick-

⁶⁴ Movimiento de Acción Popular Unitaria

lung und Rolle dieser unitaristischen und für die Interessenvertretung der Kleinbauern sehr wichtigen Organisation wird gesondert in Kapitel 4.2.2.4 eingegangen.

Aus diesen Ausführungen sollte deutlich geworden sein, dass die Gründung, der Ausbau und die Konsolidierung der Gewerkschaften in sehr engem Verhältnis zu den politischen Parteien und der katholischen Kirche vor sich gingen; ein Charakteristikum, das bis heute in mehr oder minder unveränderter Form fortbesteht. Es muss jedoch festgestellt werden, dass die politische Zugehörigkeit des jeweiligen Dachverbandes nicht unbedingt die politische Einstellung der Basis widerspiegelt. Dies ist unter anderem auf die unterbrochenen Beziehungspfade zwischen der Führung und der Basis innerhalb dieser Netzwerke zurückzuführen (s. dazu die folgenden Ausführungen).

3.9.1.2 Rechtliche Grundlagen der Gewerkschaften

Wie bereits angemerkt, trat im Jahre 1978 das Decreto Ley 2.346 in Kraft, und im folgenden Jahr kam es zur Ratifizierung des Plan Laboral, der durch das Decreto Ley 2.756 endgültig das Ley de Sindicalización Campesina 16.625 aus dem Jahre 1967 aufhob. Auf der Grundlage des heute gültigen Gesetzes 18.011 gibt es somit in Chile die folgenden Gewerkschaftsformen:

- Sindicatos de Empresa: gruppiert Arbeiter eines Unternehmens,
- Sindicatos de Interempresa: gruppiert Arbeiter von zwei oder mehr Unternehmen,
- Sindicatos de Trabajadores Independientes: gruppiert selbständige Arbeiter, die in keinem Verhältnis zu einem Arbeitgeber stehen (Kleinbauern),
- Sindicatos de Trabajadores Eventuales o Transitorios: gruppiert saisonal oder gelegentlich arbeitende Personen.

Im Normalfall verfolgen Gewerkschaften Ziele, die vor allem repräsentativer Art sind. Im Rahmen des Plan Laboral ist jedoch auch die Gründung der sogenannten Sindicatos de Trabajadores Independientes vorgesehen, von denen während des Forschungsaufenthaltes in den Gemeinden Panguipulli und Palmilla einige Vertreter befragt werden konnten. Diese besondere Rechtsform ermöglicht es den Basisgewerkschaften, neben der Repräsentation kollektive landwirtschaftliche Aktivitäten auszuüben. Von den Führungspersonlichkeiten wurde die Möglichkeit der wirtschaftlichen Integration ausgenutzt und es gelang ihnen, in einem äußerst negativen gesellschaftspolitischen Milieu die Organisation der Kleinbauern zu fördern. Zur Gründung einer Basisgewerkschaft (trabajadores independientes) sind laut DL-2.756, Artikel 11 mindestens 25 Personen notwendig, zur Gründung einer federación bedarf es dreier Basisgewerkschaften und zur Gründung einer Confederación mindestens fünf federaciones oder 20 Basisgewerkschaften. Es sei angemerkt, dass es den Basisgewerkschaften möglich ist, sich direkt einer Confederación anzuschließen, was bei der Confederación UOC Anwendung findet. Die Gewerkschaften unterliegen der Kontrolle durch das Ministerio de Trabajo.

3.9.2 Genossenschaften

3.9.2.1 Geschichtliche Entwicklung der Genossenschaften

In den industrialisierten Staaten ist die Entwicklung des Genossenschaftswesens, bedingt durch die industrielle Revolution, in engem Zusammenhang mit der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung zu sehen. Die Anpassungsschwierigkeiten für die wirtschaftlich aktive Bevölkerung, die sich dabei ergaben, hingen damit zusammen, dass große Teile der Bevölkerung mit der marktwirtschaftlichen Produktions- und Koordinationsweise nicht vertraut waren. Die Menschen waren es nicht gewohnt, in Arbeitsteilung zu produzieren, damit einerseits für den Markt arbeiten zu müssen, andererseits von diesem aber auch abhängig zu werden, was die Befriedigung elementarer Bedürfnisse betraf (Fehl 2000: 5). In dieser Zeit entstand eine Organisationsform, die sich durch ihre Struktur, besonders durch die partizipativen Elemente von den bis zum damaligen Zeitpunkt bekannten, abhob und zudem zentrale Probleme wie Marktferne und Marktschwäche relativieren konnte (Fehl 2000: 7). Dabei bezog sich die Marktferne und Marktschwäche der Bauern nicht nur auf ihre Situation bei der Beschaffung von Vorleistungen oder den Absatz der erstellten Produkte, sondern sie galt v.a. für den Kredit- und Kapitalmarkt (Bonus 1986: 310 – 339). Hier galten die Bauern als Einzelne nicht als kreditwürdig und mussten oftmals auf solche Kreditgeber zurückgreifen, die Wucherzinsen verlangten. Diese Situation gilt auch heute noch in Chile, wo aus legaler Sicht die Gründung der ersten Genossenschaften auf das 1924 ratifizierte Genossenschaftsgesetz zurückgeht. Ab 1939 - dieses Datum fällt mit dem Gründungsdatum von CORFO und der beginnenden Industrialisierung des Landes zusammen - wurden die ersten Genossenschaften zur Stromversorgung im ländlichen Raum gegründet. Ebenfalls in dieser Zeit begann die katholische Kirche mit der Förderung von Genossenschaftsbanken und Baugenossenschaften, durch die die prekäre infrastrukturelle Situation im ländlichen Raum verbessert werden sollte. Der eigentliche Boom der Genossenschaftsbewegung jedoch fällt in die 1960er Jahre und im Falle der Kleinbauernbewegung in die Zeit der Agrarreform. Die Anwendung des Genossenschaftsmodells als Unternehmensform passte in die Konzeptionen bzw. das zu dieser Zeit angewandte Entwicklungsmodell, da die Genossenschaften als geeignetes Instrument zur Einbeziehung der ländlichen Zielgruppen und generell eines sozial ausgeglichenen Wirtschaftswachstums angesehen und aus diesem Grund institutionell und finanziell stark gefördert wurden (Burr 1961; Astorga 1968; Benecke 1972, 1976; Eschenburg 1984, 1985; Stanford 1988).

Die Genossenschaften durchlebten jedoch eine ähnliche Geschichte wie die Gewerkschaften, und viele von ihnen wurden durch die Militärregierung nach 1973 zwangsaufgelöst, wovon die Kleinbauerngenossenschaften besonders tangiert wurden. Darüber hinaus muss jedoch auch berücksichtigt werden, dass der wirtschaftliche Konsolidierungsprozess bei einer Vielzahl von z.T. sehr großen Kleinbauerngenossenschaften noch nicht abgeschlossen war und die neuen makroökonomischen Rahmenbedingungen die Organisationsführungen vor große Herausforderungen stellten, denen die meisten nicht gewachsen waren. Dies führte zu einem starken Rückgang der Genossenschaften bis ca. 1990. Seit der Demokra-

tisierung ist wieder eine Zunahme zu verzeichnen. Zu den wichtigsten im landwirtschaftlichen Sektor aktiven Genossenschaften gehören heute: Cooperativas Agrícolas Vitivinícolas, Cooperativas Agrícolas Pisqueras, Cooperativas Agrícolas Lecheras und Cooperativas Campesinas, wobei die letztgenannten Kleinbauernorganisationen darstellen. Bei den anderen aufgelisteten dominieren unter den Mitgliedern im Wesentlichen Mittel- und Großbetriebe, wobei auch Kleinbauern bzw. Kleinbauernorganisationen angeschlossen sein können.

3.9.2.2 Rechtliche Grundlagen der Genossenschaften

Bei Genossenschaften handelt es sich um Gesellschaften besonderer Art. Rechtlich werden sie in Chile durch das Decreto 502 vom 01.09.1978 reglementiert, das Gründung, Funktion und Kontrolle festlegt. Die Geschäfte einer Genossenschaft gleichen denen anderer Gesellschaftsformen mit dem Unterschied, dass die Mitglieder gleichzeitig Eigentümer sind, die theoretisch auf demokratische Weise an Entscheidungen - das Unternehmen betreffend - partizipieren können. Dies spiegelt sich darin wider, dass die Generalversammlung, in der jedes Mitglied nur eine Stimme hat, das oberste Willensorgan der Genossenschaften darstellt. Darüber hinaus sind Genossenschaften gemeinnützige Unternehmen, deren Ziel es sein sollte, die bestmöglichen Dienstleistungen für ihre Mitglieder durch den Einsatz gegenseitiger Hilfe verfügbar zu machen. Die einzelnen Landwirte bleiben dabei selbstständig. Gemeinsam sind z.B. der Einkauf, der Verkauf über eine gemeinsame Absatzorganisation oder die Maschinennutzung organisiert. Die Grundzüge einer Genossenschaft können somit wie folgt umschrieben werden (Benecke 1972: 202):

- Mitglieder haben gleiche Rechte und Pflichten,
- Mitglieder sind Klienten und gleichzeitig Eigentümer (Identitätskriterium),
- jedes Mitglied hat eine Stimme,
- der Ein- und Austritt aus der Genossenschaft ist freiwillig,
- es herrscht politische und religiöse Neutralität,
- die erwirtschafteten Gewinne werden proportional zum geleisteten Aufwand verteilt.

Gemäß Artikel 2 (decreto N° 502) werden in Chile die folgenden Genossenschaftstypen unterschieden:

- Cooperativas de Trabajo (Produktivgenossenschaften),
- Cooperativas Agrícolas y Pesqueras (Landwirtschaftliche bzw. fischereiwirtschaftliche Genossenschaften),
- Cooperativas Campesinas (Kleinbauerngenossenschaften),
- Cooperativas de Servicios (Dienstleistungsgenossenschaften),
- Cooperativas de Consumo (Konsum- oder Verbrauchergenossenschaften).

Beim Genossenschaftswesen ist ebenfalls die vertikale Integration der einzelnen Basisorganisationen über federaciones (Regionalverbände) vorgesehen. Bei den federaciones handelt es sich im Gegensatz zu den uniones um den Zusammenschluss von Genossenschaften der gleichen Art. Diese Verbände wiederum können sich in einer confederación (nationaler Dachverband) organisieren. Die Aufgaben dieser Verbände sollten darin bestehen, die Interessen ihrer Mitgliedsorganisationen auf nationaler Ebene zu vertreten. Im Falle der Kleinbauerngenossenschaften übernimmt diese Aufgabe die Confederación Nacional de Cooperativas Campesinas de Chile, CAMPOCOOP Ltda., die ihre Aktivitäten am 19. Dezember 1969 aufnahm. Gemäß Artikel 123 (Decreto N° 502) haben die federaciones, uniones und confederaciones *„por finalidad de complementar y facilitar el cumplimiento de los objetivos de sus afiliados en forma de cooperar con su labor, rebajar costos y obtener una mejor calidad en los productos y servicios que estas últimas prestan a sus socios“*. Weitere Aufgabenbereiche sind die Vermarktung, Weiterverarbeitung und Verteilung landwirtschaftlicher Produkte, die Organisation von Dienstleistungen zum Wohle der Mitglieder, die Errichtung von zentralen Lagerhallen usw. Die Genossenschaften genießen weiterhin im Gegensatz zu anderen Unternehmensformen besondere Privilegien und steuerliche Freistellungen (Artikel 54, Decreto 502).

Zur Koordinierung landwirtschaftlicher Aktivitäten sind cooperativas agrícolas und cooperativas campesinas vorgesehen. Die cooperativas agrícolas werden in Artikel 4 (Decreto 502) folgendermaßen definiert: *„Son cooperativas agrícolas las que se dediquen a la compra, venta, distribución, transformación de bienes, productos y servicios, relacionados con la agricultura, con el objeto de procurar un mayor rendimiento de esta actividad y el mejoramiento de la vida rural en cualquiera de sus aspectos“*. Im Detail schließt dies die Lagerung der Betriebsmittel und landwirtschaftlicher Produkte, die Weiterverarbeitung, Verpackung und Abfüllung, den Transport usw. mit ein. Sie sind somit auf landwirtschaftliche Aktivitäten bzw. auf die ihnen vor und/oder nachgelagerten Prozesse beschränkt. Darüber hinaus sind diese Genossenschaften rechtlich befugt, Land unterschiedlicher Eigentümer gemeinsam zu nutzen und zu verwalten. Den Mitgliedern ist es jedoch untersagt, innerhalb des Aktionsraumes der Genossenschaft gleichen wirtschaftlichen Aktivitäten nachzugehen. Für die Gründung einer landwirtschaftlichen Genossenschaft sind laut Artikel 15 (Decreto N° 502) mindestens 20 Personen notwendig. Im Rahmen der Befragungen wurden drei Cooperativas Agrícolas befragt. Dabei handelt es sich um die Cooperativa Agrícola y Lechera Colún, die Cooperativa Pisquera Capel und Control. Gerade bei der Untersuchung der Cooperativa Colún in der X. Region fiel auf, dass dieses Unternehmen, obwohl es keine Kleinbauernorganisation im engeren Sinne darstellt, einen wichtigen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung von mehreren untersuchten und befragten Kleinbauernorganisationen in der Region hatte und hat.

Eine besondere Form der Genossenschaften stellen die Kleinbauerngenossenschaften dar. Diese richten sich nach dem Decreto con Fuerza de Ley N° 13 des Landwirtschaftsministeriums vom 18.01.1968 und unterscheiden sich von den oben aufgeführten Genossenschaften dadurch, dass sie mehrere Aktivitäten gleichzeitig ausüben können, wie aus Artikel 2 deutlich wird: *„Para el cumplimiento de sus fines,*

las cooperativas campesinas podrán realizar una o más de las siguientes finalidades: consumo, servicios, producción, vivienda, ahorro y crédito, comercialización, y cualquier otra actividad conveniente para su progreso“. Die Kleinbauerngenossenschaften stellen die einzige Organisations- bzw. Gesellschaftsform dar, die unverändert aus der Zeit der Agrarreform übrig geblieben und spezifisch auf Kleinbauern zugeschnitten ist. Aus diesem Grund sieht das Gesetz auch Auflagen bezüglich der Mitglieder vor. Es können nur diejenigen Personen Mitglied werden, die mit den im Folgenden aufgelisteten Merkmalen übereinstimmen:

- Landwirte, die persönlich Land bestellen und deren Betriebsfläche eine gewisse Größe nicht übersteigt (vgl. Richtlinien für die Förderung von INDAP),
- Comuneros (Agrargemeinschaften-Comunidades Agrícolas),
- Halbpächter (medieros),
- Instmänner (inquilinos),
- Landarbeiter,
- Landwirtschaftliche Angestellte.

Auf keinen Fall jedoch dürfen Personen teilnehmen, deren Einkünfte sich nicht prinzipiell aus landwirtschaftlichen Tätigkeiten ableiten. Die Haftung der Mitglieder der Genossenschaften ist beschränkt auf einen in der Satzung festgelegten Betrag. Artikel 16 lautet wie folgt: *„La responsabilidad de los socios de las cooperativas estará limitada al monto de sus aportes o a la cantidad que a más de ellos expresamente se estipulare*“. Für die Gründung einer Kleinbauerngenossenschaft sind 20 Personen notwendig. Falls jedoch die gemeinsame Produktion eines bestimmten Produktes im Vordergrund steht, sind lediglich zehn Personen notwendig (Decreto con fuerza de ley N° 13 Título III; Artículo 10). Dem Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción obliegt die Kontrolle.

3.9.3 Gremiale Vereinigungen

3.9.3.1 Geschichtliche Entwicklung der gremialen Vereinigungen

Der Aufstieg und die Rolle der asociaciones gremiales (AG) in der Organisationsbewegung der Kleinbauern ist durch verschiedene Ereignisse beeinflusst worden. Am überraschendsten ist, dass sie von der Militärregierung initiiert wurden. Das Ziel dieser Organisationen ist es *„de promover la racionalización, desarrollo y protección de las actividades que les son comunes en su profesión, oficio o rama de producción*“ (Barría et al. 1988: 79). Im ländlichen Raum - und speziell für die campesinos - schuf diese Gesetzgebung (Decreto Ley N° 2757, 1979) der Militärregierung somit die Rahmenbedingungen, um soziale, wirtschaftliche und repräsentative Aktivitäten zu organisieren. Der in den obigen Kapiteln geschilderte Bedeutungsverlust der gewerkschaftlichen und genossenschaftlichen Bewegung, bedingt durch staatliche Repressalien, spielte neben dem Interesse von NROs an dieser rechtlich sehr einfach

zu gründenden neutralen Organisationsform eine entscheidende Rolle. Hinzu kam, dass sich die Kleinbauern in dieser Zeit in einer tiefen wirtschaftlichen Krise befanden, die es besonders den „asignatarios“ immer schwerer machte, die Schulden für das zugewiesene Land zurückzubezahlen.

Bezüglich der Organisationsziele war sich die Führungsriege anfänglich einig, dass die AGs *„debían dar respuestas organizativas distintas para mantener viva la llama del movimiento campesino, no oponiéndose ni al sindicalismo ni al cooperativismo. Se buscaba una autonomía local y una democracia interna en estas organizaciones. Las AGs no debían actuar en procesos productivo – económicos, sino solamente en el plano gremial y representativo”* (Barría et al. 1988: 80f). Die Aktionen, die von den Organisationen ausgingen, waren jedoch bereits sehr vielschichtig. Sie reichten von der Förderung wirtschaftlich-produktiver Aktivitäten, wie der Verhandlung von Preisen von Betriebsmitteln und von Produkten gegenüber den Verkäufern bzw. Aufkäufern, bis hin zur Einrichtung von Lagerhallen. Darüber hinaus nahmen sie die arbeitsrechtliche und soziale Interessenvertretung wahr, was die Rolle der AGs bei der Verhandlung über die Schulden der asignatarios belegt. Somit bestand - und dies gilt auch noch für heute - wenig Klarheit darüber, welche Funktionen genau die AGs ausüben sollen. Vermutlich hängt dies mit der Komplexität der bestehenden Problemfelder zusammen, mit der sich die heterogene Gruppe der campesinos konfrontiert sieht, aber auch damit, dass die Hauptakteure zum großen Teil daran interessiert waren, nicht nur effektive, sondern auch zahlenmäßig große Organisationen zu gründen und somit ein gewisses Maß an politischer Legitimität zu erreichen.

Im Jahre 1988 wurden 43 AGs mit 6.650 Mitgliedern und fünf asociaciones regionales und federaciones de asociaciones gremiales mit 12.811 Mitgliedern gezählt (Barría et al. 1988). Trotz aller Schwierigkeiten haben sich diese Organisationen mehr oder minder gehalten und werden heute von zwei Dachverbänden auf nationaler Ebene repräsentiert (vgl. Kapitel 4.2.3).

3.9.3.2 Rechtliche Grundlage der gremialen Vereinigungen

Die asociaciones gremiales richten sich nach den Normen des Decreto Ley 2.757 von 1979, das durch das Decreto Ley 3.163 und das Gesetz 18.796 von 1980 modifiziert wird und folgende Ziele vorsieht (Artikel 1): *„De promover la racionalización, desarrollo y protección de las actividades que les son comunes, en razón de su profesión, oficio o rama de la producción o de los servicios, y de las conexas a dichas actividades comunes. Estas asociaciones no podrán desarrollar actividades políticas ni religiosas“*. Zur Gründung einer *asociación gremial* sind mindestens 25 natürliche oder vier juristische Personen notwendig. Die gremialen Vereinigungen können somit Güter jeglicher Art erwerben und veräußern, wie aus dem Artikel 11 (modifiziert 1980 durch DL 3.163) deutlich wird: *„Las asociaciones podrán adquirir, conservar y enajenar bienes de toda clase, a cualquier título“*. Die Möglichkeit der Gewinnerwirtschaftung ist erst seit der Modifikation des ersten Gesetzes aus dem Jahre 1979 durch das Gesetz aus dem Jahre 1980 möglich. Die Gewinne, Einkünfte oder sonstigen erwirtschafteten Mittel und Güter sind ausschließliches Eigentum der Vereinigung und können nicht unter der Mitgliedern aufgeteilt werden;

dies gilt auch für den Fall der Auflösung. Zur Gründung einer federación gremial sind mindestens drei asociaciones gremiales notwendig und zur Gründung einer confederación mindestens zwei federaciones gremiales. Es sei angemerkt, dass eine asociación bzw. federación nur „einem“ übergeordneten Dachverband angehören kann.

3.9.4 Reine Unternehmensgesellschaften

Bei den im Folgenden aufgezeigten Gesellschaften handelt es sich um die traditionellen, kapitalistisch geprägten Gesellschaftsformen. Aus Gründen der Vollständigkeit muss angemerkt werden, dass es in Chile auch die Möglichkeit gibt, Kommanditgesellschaften und andere Formen zu gründen. Bei der Befragung - und aus den von verschiedenen Institutionen übergebenen Daten - konnten diese Formen jedoch nicht identifiziert werden, so dass auch bei dieser Ausführung von einer Erklärung abgesehen wird.

3.9.4.1 Aktiengesellschaften (Sociedades Anónimas)

Die Gesetzesgrundlage für diese Kapitalgesellschaften bildet das Gesetz 18.046 aus dem Jahre 1981. Demnach sind Aktiengesellschaften Handelsgesellschaften, die durch die Eintragung ins Handelsregister entstehen und bei denen die Gesellschafter mit Einlagen an dem in Aktien zerlegten Grundkapital beteiligt sind. Artikel 1 formuliert dies folgendermaßen: *„es una persona jurídica formada por la reunión de un fondo común, suministrado por accionistas responsables sólo por sus respectivos aportes y administrada por un directorio integrado por miembros esencialmente revocables“*. Für die Verbindlichkeiten haftet den Gläubigern nur das Gesellschaftsvermögen. Die Aktiengesellschaft ist gesetzlich verpflichtet, ihren Jahresabschluss zu veröffentlichen. Jeder Aktionär erhält einen anteilmäßigen Gewinnbetrag, der proportional der Menge der Aktien ist, die er besitzt.

3.9.4.2 Gesellschaften mit beschränkter Haftung (Sociedades de Responsabilidad Limitada)

Die Gesetzesgrundlage für diese Kapitalgesellschaft bildet das Gesetz 3.918 vom 14.03.1923. Darin wird ausgeführt, dass Gesellschaften mit beschränkter Haftung Handelsgesellschaften mit eigener Rechtspersönlichkeit sind, die durch die Eintragung ins Handelsregister entstehen. Die Gesellschafter sind mit Einlagen an dem in Stammeinlagen zerlegten Stammkapital beteiligt. Die Vertretung erfolgt durch einen oder mehrere Geschäftsführer. Die Gesellschaften mit beschränkter Haftung haften selbst unbeschränkt mit ihrem Vermögen, die Gesellschafter dagegen nur gegenüber der Gesellschaft (Erbringung der Einlage und etwaiger Nachschüsse), nicht jedoch persönlich für Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Die Mindestanzahl an Mitgliedern ist zwei und die Höchstzahl 50.

3.9.5 Agrargemeinschaften (Comunidades Agrícolas)

Bei den comunidades agrícolas handelt es sich um Organisationen, deren Mitglieder die Eigentümer von gemeinsamem Ackerland sind. Diese comunidades sind gemäß dem DFL 5 von 1968⁶⁵ juristische Personen. Historisch-genetisch sind sie von Erbfolgen abzuleiten, deren Ursprünge auf die Kolonialzeit zurückgehen. Gemäß Artikel 1 des DFL 5 bezeichnet man als comunidades agrícolas: *„Una agrupación de propietarios de un terreno rural común que lo ocupen, exploten o cultiven y que se organicen en conformidad con este texto legal. Estas Comunidades gozarán de personalidad jurídica desde la inscripción del predio en el Conservador de Bienes Raíces respectivo. En consecuencia, serán capaces de ejercer derechos y contraer obligaciones y de ser representadas judicial y extrajudicialmente“*. Diese singuläre Eigentumsform hat auch ein besonderes Vokabular hervorgebracht, das zum besseren Verständnis an dieser Stelle kurz eingeführt wird: Unter „comuneros“ sind Einzelpersonen mit Rechten über den Gemeinschaftsbesitz zu verstehen. Der Begriff „goce singular“ umschreibt eine bestimmte Fläche aus dem Gemeinschaftsbesitz, die einem „comunero“ und seiner Familie zur Bewirtschaftung übergeben wird, „lluvia“ umschreibt eine bestimmte Fläche aus dem Gemeinschaftsbesitz, die einem „comunero“ und seiner Familie zur Bewirtschaftung für eine festgelegte Zeit übergeben wird. Der „terreno común“ ist dasjenige Land, das nicht als lluvia oder goce singular vergeben ist. Als oberstes Organ der comunidades ist die „junta general“ (Hauptversammlung) vorgesehen, deren vorrangige Funktion sich auf die gerechte und rationale Verwaltung der vorhandenen natürlichen Ressourcen erstreckt. Räumlich sind die comunidades hauptsächlich auf die IV. Region beschränkt.

Wie Gewerkschaften, Genossenschaften und gremiale Vereinigungen sind auch die Agrargemeinschaften in Dachverbänden organisiert. In der IV. Region existiert eine Federación Nacional de Asociaciones Gremiales de Comunidades Agrícolas, welche drei asociaciones gremiales provinciales (Asociación Gremial de Comunidades Agrícolas de la Provincia de Limarí, Asociación Gremial de Comunidades Agrícolas de la Provincia de Choapa, Asociación Gremial de Comunidades Agrícolas de la Provincia de Elquí) umfasst, die wiederum die Basisorganisationen, d.h. die comunidades agrícolas integriert. Wirtschaftliche Aktivitäten gehen von diesen Organisationen heute nur in wenigen Fällen aus.

3.9.6 Indigene Gemeinschaften

Nach der Rückkehr zur Demokratie und nach zahlreichen Vergehen gegen die indigene Bevölkerung in den vorausgegangenen Jahrzehnten wurde 1993 das Gesetz 19.253 ratifiziert, welches das erste umfassende Regelwerk zum Schutz, zur Förderung und Entwicklung der indigenen Bevölkerung darstellt. Diese erkennt die folgenden Ethnien offiziell an: Mapuche, Aymará (Aymara), Rapa Nui oder Pascuen-

⁶⁵ Das DFL 5 (1968) modifiziert die Artikel 190 und 195 des Gesetzes 16.640 und die Artikel 34, 36, 40, 51 und 53 des Gesetzes 15.020 aus dem Jahre 1962.

ces, Quechuas und Collas, Kawashkar oder Alacalufe und Yamana oder Yagan. Darüber hinaus steht dieses Gesetz allgemein für den Versuch der chilenischen Gesellschaft, den indigenen Gruppen ihren lange Zeit stark beschnittenen gesellschaftlichen Partizipationsspielraum zurückzugeben bzw. endlich offiziell einzuräumen. Dies soll unter anderem durch die Förderung und Institutionalisierung bestimmter Basisorganisationen erreicht werden, bei denen es sich zum einen um die comunidades und zum anderen um die asociaciones indígenas handelt.

Die comunidades indígenas stellen juristische Personen dar, die erforderliche Mindestanzahl für eine Gründung ist auf zehn erwachsene Personen festgelegt. Die Erlangung der juristischen Person erfolgt, indem die Gründungsakte der CONADI vorgelegt wird. Über die CONADI haben die Organisationen nun Zugang zu dem sogenannten Fondo de Desarrollo Indígena. Mit Hilfe dieses Fonds können spezielle Programme finanziert werden, die die Förderung und Entwicklung der Organisationen und ihrer Mitglieder zum Ziel hat. Dies beinhaltet Kredite, Weiterbildungsmaßnahmen und sonstige Aktivitäten.

Eine weitere Organisationsform, die ausschließlich der indigenen Bevölkerung vorbehalten ist, stellen die sogenannten und während des Forschungsaufenthaltes v.a. in Panguipulli untersuchten asociaciones indígenas dar. Unter einer asociacion indígena versteht man eine freiwillig und funktional integrierte Gruppe von mindestens 25 indigenen Personen, die entsprechend einem gemeinsamen Interesse bzw. Ziel gegründet wird. Gemäß Absatz 2, Artikel 36 dürfen sie jedoch keinerlei repräsentative Aufgaben übernehmen, diese sind den comunidades vorbehalten. Im Gesetz wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die Ziele der asociaciones bei der Gründung genau festgelegt werden müssen. Dabei können sowohl wirtschaftliche als auch soziale Aktivitäten ausgeübt werden.

3.9.7 Lokale Organisationen

Bei den organizaciones comunitarias handelt es sich um lokale Organisationen, die rechtlich auf dem Gesetz 18.695 (Ley Orgánica Constitucional de Municipalidades) basieren. Dieses ermöglicht die Gründung und die aktive Partizipation von Organisationen, die funktionalen und/oder territorialen Charakter aufweisen und deren Aktivitäten für die sozioökonomische und kulturelle Entwicklung der Gemeinden als relevant angesehen werden. Man könnte dieses Gesetz als einen Schritt hin zur Förderung der Zivilgesellschaft im Sinne des local government ansehen. Auf der Grundlage dieses Gesetzes haben sich die Kleinbauern in Chile (mit aktiver Unterstützung und Förderung staatlicher, regionaler und kommunaler Entscheidungsträger) gruppiert und Organisationen mit unterschiedlichen Namen gegründet: APPAs (asociaciones de pequeños productores agrícolas), die v.a. in der X. Region sehr häufig anzutreffen sind, comités campesinos, talleres campesinos, comunidades campesinas y productores (nicht zu verwechseln mit den Comunidades Agrícolas) und die juntas de vecinos. Die letzteren sind zu den Organisationen mit territorialem Charakter zählen, da sie auf bestimmte Gemeindegebiete beschränkt sind, während die anderen eher einen funktionalen Charakter aufweisen.

3.9.8 Horizontale produktbezogene Netzwerke

Die produktorientierte horizontale Integration der organisierten Kleinproduzenten von z.B. Milch, Blumen, Kartoffeln, Beerenfrüchten, Honig usw. stellt eine wichtige Strategie für die Kleinbauern dar, um nationale und/oder internationale Marktsegmente erfolgreich zu erschließen. Bei diesen Netzwerken stehen - im Gegensatz zu den politisch-repräsentativen - eindeutig wirtschaftliche Aspekte im Vordergrund. Es musste jedoch beobachtet werden, dass eine Vielzahl der vorhandenen Netzwerke dieser Art nicht über einen anfänglichen, sehr rudimentären Zustand hinaus kam und ein eigenständiger Entwicklungs- bzw. Konsolidierungsprozess noch lange nicht erreicht ist. Diese Netzwerke basieren v.a. auf dem Programm *redes por rubro* von INDAP (vgl. Kapitel 3.7.1.1).

3.9.9 Dienstleistungsbezogene Netzwerke

Bei den dienstleistungsbezogenen Organisationen handelt es sich vor allem um Netzwerke der mittleren Stufe, um die sogenannten *Centros de Gestión (CEGEs)*. Diese stellen in Chile eine Innovation dar und wurden in den drei Regionen untersucht. Besonders die CEGEs der IV. und X. Region (Paillaco, Río Bueno, Ovalle) traten durch ihre Professionalität hervor. Es war zu beobachten, dass ihnen ein gewisser Grad von Eigenfinanzierung bereits gelungen war. Die CEGEs gehen auf Vorbilder aus Frankreich und Spanien zurück. Ihr Ziel ist es, den Organisationen und Betriebsleitern in Bereichen wie Buchführung und Management (Betriebsführung, Verkauf usw.) beratend zur Seite zu stehen und somit die Rentabilität der Betriebe und Unternehmen zu erhöhen. Darüber hinaus stellen sie Innovationszentren dar, indem sie Informationen über die landwirtschaftliche Produktion aufarbeiten und den Mitgliedern zugänglich machen. Die direkte Vermarktung und der Vertrieb von Produktionsmitteln wie Saatgut und Dünger gehören – obwohl es beobachtet wurde – jedoch nicht zum primären Aufgabenbereich der Organisationen; dies sollte von den produktiven Organisationen selbst organisiert werden.

4 Aktuelle Situation der Organisation des kleinbäuerlichen Sektors in Chile

4.1 Basisorganisationen

4.1.1 Räumliche Verteilung der Organisationsformen

Im Rahmen der Befragungen wurden 115 Organisationen (in der IV. Region 48, in der VI. Region 26 und in der X. Region 41) befragt, welche die in Tabelle 11 dargestellten Organisationsformen aufweisen, die bereits im Kapitel 3.9 genauer beschrieben wurden. Die Verteilung der Rechtsformen stellt

	IV. Region	VI. Region	X. Region	Gesamt
Sociedad Anónima	17	6	7	30
Sociedad de Responsabilidad Ltda.	5	8	3	16
Cooperativa Agrícola	2		3	5
Cooperativa Campesina	1	7	9	17
Cooperativa de Trabajo			2	2
Sindicato de Trabajadores Independientes	1	2	1	4
Sindicato Interempresa	1			1
Federación Gremial		1		1
Comunidad Agrícola	11			11
Asociación Indígena			8	8
APPA			6	6
Comité	1	1		2
Organización de Hecho	1	1		2
Taller	4		2	6
Asociación de Canalistas	1			1
Ohne Angabe	3			2
Gesamt	48	26	41	115

Tabelle 11: Verteilung der Organisationsformen in den drei Untersuchungsregionen

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 146, n=115)

dabei lediglich eine Auswahl der vorhanden Ausprägungen dar. Die Häufung von Aktiengesellschaften (sociedades anónimas) und Gesellschaften mit begrenzter Haftung (sociedades de responsabilidad limitada) gründet sich auf die Tatsache, dass diese Gesellschaftsformen v.a. von INDAP in den letzten Jahren favorisiert wurden, um gemeinschaftliches Handeln der Kleinbauern anzuregen. Aus diesem Grund wurde beschlossen, die von staatlicher Seite besonders geförderten Organisationen verstärkt in

die Befragungen einzubeziehen. Bezüglich der räumlichen Verteilung der Organisationsformen in den drei Untersuchungsregionen lässt sich feststellen, dass die X. Region bezüglich der APPAs und der asociaciones indígenas eine Sonderstellung einnimmt und sich die IV. Region durch das Auftreten der comunidades agrícolas auszeichnet. Die aufgelistete federación gremial müsste streng genommen als Dachorganisation behandelt werden. Aufgrund der spezifischen Verhältnisse und Umstände⁶⁶, wie z.B. der direkten Beziehung der Organisationsführung zu den Mitgliedern und umgekehrt, dem Austritt aus dem Dachverband La Voz del Campo und der informellen Auflösung der hierarchischen Strukturen wird sie jedoch unter die Basisorganisationen subsummiert. Trotz der bestehenden Singularitäten wurde

⁶⁶ Die Federación Cachapoal konstituiert sich formal aus 3 Basisorganisationen (asociaciones gremiales). Die Mitglieder identifizieren sich jedoch nicht mehr mit diesen, sondern mit der federación.

versucht, charakteristische Beispiele aus möglichst allen Produktionsbereichen in die Analyse einzubeziehen, um einen repräsentativen Querschnitt zu erreichen.

Das Gründungsdatum der Organisationen (vgl. Tabelle 12) verdeutlicht explizit den verstärkten staatlichen Einsatz in den letzten Jahren, was sich in der Häufung der Organisationsgründungen zwischen 1991 und 2001 (insgesamt 79,9%) widerspiegelt. Dabei handelt es sich vor allem um die sociedades (anónimas oder resp. Ltda.), organizaciones comunitarias funcionales (APPA, comité etc), asociaciones indígenas und Kleinbauerngenossenschaften. Im Zeitraum von 1901 bis 1960 wurden die cooperativas agrícolas gegründet. In dem Zusammenhang erscheint es notwendig anzumerken, dass die landwirtschaftliche Genossenschaftsbewegung in diesem Zeitabschnitt nicht von sozioökonomisch benachteilig-

Organisationsform	Gründungszeitraum					
	<= 1900	1901 - 1960	1961 - 1973	1974 - 1990	1991 - 1995	> 1995
Sociedad Anónima					20,0%	80,0%
Sociedad de Responsabilidad Ltda				6,3%	25,0%	68,8%
Cooperativa Agrícola		80,0%	20,0%			
Cooperativa Campesina			17,6%		11,8%	70,6%
Cooperativa de Trabajo						100,0%
Sindicato de Trabajadores Independientes					50,0%	50,0%
Sindicato Interempresa			100,0%			
Federación Gremial						100,0%
Comunidad Agrícola		20,0%	60,0%	20,0%		
Asociación Indígena						100,0%
APPA					33,3%	66,7%
Comité						100,0%
Organización de Hecho	50,0%					50,0%
Taller						100,0%
Asociación de Canalistas	100,0%					
keine Angabe	33,3%					66,7%
Gesamt	2,6%	5,3%	9,6%	2,6%	14,1%	65,8%

Tabelle 12: Gründungszeitpunkt der identifizierten Organisationen

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 160, n=115)

ten Gruppen, sondern von Mittel- und Großbetrieben ausging und somit im Gegensatz zu der Bewegung in Europa zu sehen ist (Burr 1961). Bezüglich der Daten zur Gründung der comunidades agrícolas ist darauf hinzuweisen, dass diese gemäß der fehlenden gesetzlichen Grundlage erst seit dem Jahre 1962, d.h. seit der Ratifizierung des Agrarreformgesetzes 15.020 durch die Regierung Alessandri, existieren können. Aus diesem Grund ist die Gründung der Organisationen vor dem Jahre 1962 anzuzweifeln, da die notwendige Gesetzesgrundlage noch nicht bestand. Der Zeitraum von 1961 bis 1973 umfasst die so wichtige Zeit der Agrarreform. Wie oben bereits erwähnt, hat jedoch aus politischen Gründen die größte Zahl der damals gegründeten Organisationen die Zeit der Gegenreform unter der Militärregierung nicht überstanden. So kam es auch zwischen 1974 und 1990 zu sehr wenigen Neugründungen. Bei Organisationen, die wirtschaftliche Ziele verfolgen, werden die vertraglichen Beziehungen zwischen den Mitgliedern sowie der ausgewählten Führung institutionalisiert und eine breitere wirtschaftliche Handlungsgrundlage geschaffen.

Es ist zu beachten, dass beispielsweise im Falle einer GmbH mit einer Veränderung der Teilhaberan- zahl eine Modifikation der bestehenden Satzung verbunden ist. Falls ein Mitglied nicht mehr an der Gesellschaft teilnehmen möchte, aber auch nicht austritt, können schwerwiegende Probleme entstehen, da diese Person wichtige Entscheidungen beeinflussen und somit die Handlungsfähigkeit der Organisa- tion erheblich behindern kann. Bei Genossenschaften taucht dieses Problem nicht auf. Es musste in vielen Fällen beobachtet werden, dass die Wahl der juristischen Person nicht einem rationalen Ent- scheidungsprozess obliegt, bei dem Vor- und Nachteile der einzelnen Gesellschaftsformen für die betreffende Gruppe abgewogen werden, sondern im Großen und Ganzen auf dem Zufall basiert bzw. auf den Vorgaben der Beratungsfirma und/oder den Präferenzen der zuständigen regionalen Unterab- teilungen INDAPs.

Der Geschäftssitz der Organisationen stellt in vielen Fällen auch den Versammlungsraum dar. Beson- ders bei wenig konsolidierten Organisationen, die keine eigene Infrastruktur besitzen, kann dieser eben- falls die Wohnung eines Mitglieds bzw. in den meisten Fällen eines Leiters sein. Bezüglich der räumli- chen Lage haben 10,4% der Organisationen ihren Sitz in der Stadt, 53,1% im Dorf und 36,5% in Streu- siedlungen. Die räumliche Verteilung der Mitglieder verhält sich folgendermaßen: 55,9% in Streusied- lungen, 37,2% im Dorf, 3,2% in Städten und 3,5% in städtischen Vororten. Das Aktionsgebiet bzw. der Aktionsraum der befragten Organisationen ist bei 80,9% auf die Kommune begrenzt. Bei immerhin 10,4% erweitert er sich auf die Provinz und lediglich bei 3,5% der Organisationen kommt es zu einer Ausweitung über die Region hinaus. Dies sind v.a. Vertreter der cooperativas agrícolas, die im eigentli- chen Sinne keine Kleinbauernorganisationen, sondern Agroindustrien darstellen, bei denen die Klein- bauern mit ihren Organisationen als Zulieferer eingebunden sind.

4.1.2 Charakterisierung der Mitglieder der befragten Organisationen

4.1.2.1 Betriebliche Klassifizierung der Organisationsmitglieder

Aus Tabelle 13 wird ersichtlich, dass neun Organisationen ausschließlich von Frauen konstituiert wer- den, was das verstärkte Interesse der Förderinstitutionen an dieser Zielgruppe erkennen lässt, wobei in diesem Zusammenhang die Allianz zwischen INDAP und PRODEMU herauszustellen ist. Diese Strate- gie verfolgt streng genommen zwei Ziele, die sich gegenseitig beeinflussen. Zum einen wird der Ver- such unternommen, Frauen in landwirtschaftliche Projekte einzubeziehen, um dadurch eine Erhöhung des Familieneinkommens durch den Verkauf der erzeugten Produkte zu erreichen, zum anderen fördert diese aktive wirtschaftliche Teilnahme der Frauen in den meisten Fällen die Aufwertung ihrer sozialen Position innerhalb der Familien und im weiteren Verlauf innerhalb der Gesellschaft (vgl. Aranda 1982, 1992; Campaña/Lago 1982; Cuvi 1991). Bevorzugte Projekte sind dabei die Produktion von Gemüse oder Blumen auf begrenzten Flächen (vgl. Kapitel 4.4.2).

Bei Organisationen, bei denen Klein- Mittel- und Großbauern (die Kleinbauern sind oftmals über Organisationen angeschlossen) die konstituierenden Elemente bilden, handelt es sich um die großen überregional und teilweise auch international bekannten cooperativas agrícolas aus der IV. und der X. Region (z.B. Colún, Cafrá, Capel und Control). In diesem Zusammenhang ist auf die milchverarbeitende Genossenschaft Colún mit ihrer besonderen Rolle bei der Förderung von kleinbäuerlichen Organisationen in der X. Region hinzuweisen. Im Allgemeinen sind solche strategischen Partnerschaften für die Kleinbauern und ihre Organisationen als positiv zu bewerten, da neben der sicheren Vermarktung der erzeugten Produkte auch Tech-

	Häufigkeit	Prozent
Kleinbauern	34	56,7
Kleinbauernorganisationen/Kleinbauern	3	5,0
Klein- und mittelgroße Bauern	6	10,0%
Klein/Mittel- und Großbauern	4	6,6%
Kleinbauern und Fischer	1	1,7%
Frauen von Kleinbauern	6	10,0%
Frauen von Kleinbauern u. Arbeitern	3	5,0%
Keine Kleinbauern	3	5,0%
Gesamt	60	100,0

Tabelle 13: Typisierung der Mitglieder der Organisationen durch die Organisationsführung

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 161, n=60)

nologietransfer, Weiterbildung und der Zugang zu qualitativ hochwertigen Betriebsmitteln zu den Serviceleistungen zählen. Strategische Allianzen zwischen kleinen und mittleren Betrieben waren auch bei den zentralen Milchsammelstellen (ZMS), die als Zulieferer der milchverarbeitenden Agroindustrien fungieren, zu beobachten. In diesem Fall obliegt die Führung der Organisationen jedoch den Kleinbauern. Die Assoziierung von Mittelbetrieben bedingt in diesem Fall eine deutliche Erhöhung des Produktionsvolumens, was besonders im Hinblick auf die progressive Preissteigerung nach Menge für alle Mitglieder höhere Verkaufspreise pro Einheit (Liter Milch) mit sich bringt und die Auslastung der vorhandenen Infrastruktur optimiert. Auf diese Weise können die schwankenden Milchpreise in gewisser Weise kompensiert werden.

Es musste jedoch beobachtet werden, dass die assoziierten Landwirte mit größerer Ressourcenausstattung oftmals zwei Vermarktungsstrategien anwandten. Sie verkaufen einen Teil ihrer Milchproduktion an die Milchsammelstellen und den restlichen Teil direkt an die Agroindustrien. Dies ist möglich, da sie über eigene Kühltanks und einen höheren Milchviehbestand und somit eine höhere Milchproduktion verfügen. Somit sichern sie sich vor eventuellen Problemen ab, die bei Kleinbauernorganisationen und besonders bei neu gegründeten häufig auftreten. Die Mitgliedschaft in einer Kleinbauernorganisation ist dabei nicht nur über altruistische Motivationen zu erklären. Je nach institutionellem Arrangement kommen sie, obwohl sie aufgrund der Größe nicht förderungswürdig sind, in den Genuss von Fördermitteln und Subventionsbeihilfen des INDAP und können somit eventuell entstehende Nachteile kompensieren (vgl. Kapitel 4.4.6).

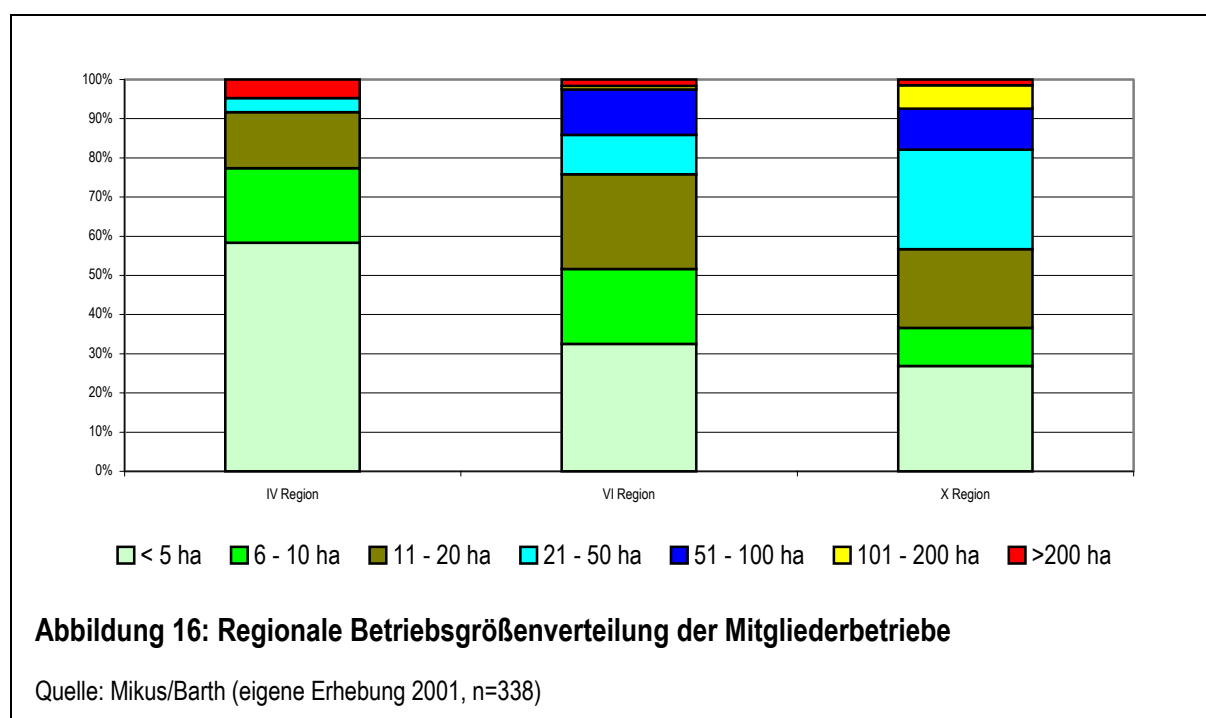
Es musste jedoch beobachtet werden, dass die assoziierten Landwirte mit größerer Ressourcenausstattung oftmals zwei Vermarktungsstrategien anwandten. Sie verkaufen einen Teil ihrer Milchproduktion an die Milchsammelstellen und den restlichen Teil direkt an die Agroindustrien. Dies ist möglich, da sie über eigene Kühltanks und einen höheren Milchviehbestand und somit eine höhere Milchproduktion verfügen. Somit sichern sie sich vor eventuellen Problemen ab, die bei Kleinbauernorganisationen und besonders bei neu gegründeten häufig auftreten. Die Mitgliedschaft in einer Kleinbauernorganisation ist dabei nicht nur über altruistische Motivationen zu erklären. Je nach institutionellem Arrangement kommen sie, obwohl sie aufgrund der Größe nicht förderungswürdig sind, in den Genuss von Fördermitteln und Subventionsbeihilfen des INDAP und können somit eventuell entstehende Nachteile kompensieren (vgl. Kapitel 4.4.6).

4.1.2.2 Regionale Größenverteilung der Mitgliederbetriebe

In Abbildung 16 ist die regionale Verteilung der Betriebsgrößen der befragten Mitgliederbetriebe dargestellt, wobei eine gewisse regionale Abhängigkeit ersichtlich wird. Es zeigt sich, dass die Betriebsgrö-

ßen von der IV. hin zur X. Region zunehmen, was z.T. durch die unterschiedliche naturräumliche Ausstattung zu erklären ist. Während in der IV. Region die landwirtschaftlich nutzbaren Flächen äußerst limitiert und auf die Flusstäler mit Zugang zu sicheren Bewässerungsmöglichkeiten beschränkt sind, wobei dort der Anbau von Sonderkulturen dominiert, herrschen in der X. Region Dauergrünland und der Anbau von Getreide und Hackfrüchten vor.

Die hohen Anteile der Größenklasse zwischen 6 und 20 ha in der IV. und v.a. in der VI. Region im Valle Central de Riego haben ihre Ursache in der Agrarreform. Denn in diese Größenklasse fallen die so-



nannten parceleros, die ihr Land zur Zeit der Militärregierung zugewiesen bekamen. Die Größe der Zuweisungen belief sich - je nach Qualität des Bodens - auf 8 - 20 ha. Die schlechteren Böden in der X. Region sind in diesem Zusammenhang ausschlaggebend für einen höheren Anteil an Betrieben zwischen 21 und 50 ha. Bei Betrieben unter fünf Hektar handelt es sich um die traditionellen Minifundos.

4.1.2.3 Eigentums- und Besitzverhältnisse

Einen weiteren wichtigen Faktor der landwirtschaftlichen Produktion stellen die bestehenden Verfügungs- bzw. Eigentumsrechte dar, denn diese repräsentieren eine wichtige Form von Institutionen. Transaktionskosten entstehen nicht nur im Zuge des Austausches von Gütern und Dienstleistungen, sondern vornehmlich auch bei vertraglichen Übertragungen von Eigentums- und Verfügungsrechten. Diese sind in der Regel durch Gesetz, Gewohnheit und Tradition begründete Handlungsrechte, welche die Handlungsmöglichkeiten des Einzelnen gegenüber anderen begrenzen. Von den 347 befragten Kleinbauern sind 75,8% (263) Eigentümer, 14,1% (49) Pächter, 3,5% (12) Halbpächter (medieros),

0,3% (1) Halbpächter und Pächter, 1,4% (5) haben gemeinschaftlichen Besitz (GmbH), 0,3% (1) en cedida und 2,0% (7) goce singular⁶⁷. Eine gesonderte Betrachtung verdienen die Pächter, die v.a. in der VI. Region im Valle Central de Riego verstärkt angetroffen wurden. Diese müssen z.T. beträchtliche Summen pro Hektar Land aufwenden. Je nach Bodengüte werden Pachtpreise pro Hektar und landwirtschaftlichem Jahr von 187 bis 437 € bezahlt⁶⁸. Die Pachtverträge stellen in den meisten Fällen informelle Arrangements unter den Beteiligten dar. Bei den Verpächtern handelt es sich oftmals um ältere *parceleros*, die nur noch in geringem Umfang und oftmals nur zur Deckung des Eigenbedarfs selbstständigen landwirtschaftlichen Aktivitäten nachgehen. Die hohe finanzielle Aufwendung erfordert eine intensive Bewirtschaftung des gepachteten Landes, was im Allgemeinen nur mit Sonderkulturen zu erreichen ist, die kapitalaufwendiger und arbeitsintensiver sind. Bei den angebauten Produkten konnten Saatgut, Tabak, Tomaten und Zuckerrüben identifiziert werden, wobei alle diese Produkte eine direkte Anbindung der Pächter an die Agroindustrie voraussetzen. Die Arbeitsspitzen können dabei in den wenigsten Fällen durch den Einsatz familiärer Arbeitskräfte abgedeckt werden und bedingen die Einstellung von familienfremden Arbeitern. Somit stellen die Pächter einen nicht zu unterschätzenden Wirtschaftsfaktor in diesen Gebieten dar⁶⁹ und sind als Beispiele von Kleinbauern anzusehen, die moderne Produktionsverfahren anwenden. Aufgrund der abweichenden Charakteristika vom vorherrschenden Bild der Kleinbauern stehen für sie jedoch nur wenige effektive staatliche Förderprogramme zur Verfügung; dies gilt insbesondere für das Kreditwesen.

4.1.2.4 Ausbildungsniveau und Alter der Mitglieder

Je anspruchsvoller die Produktionsprozesse, desto höhere Anforderungen werden auch an die Betriebsleiter gestellt. Dabei treten neben der Produktion von pflanzlichen und tierischen Produkten mehr und mehr Themen wie Betriebsführung und Management in den Vordergrund und bedingen entscheidend den Erfolg bzw. Misserfolg des landwirtschaftlichen Produktionsprozesses. Darüber hinaus ist der Zugang zu Informationen bezüglich des Verkaufes der Produkte und des Erwerbs der Betriebsmittel ein weiterer wichtiger Faktor. Voraussetzung ist im Regelfall ein gewisses Maß an formaler Schulbildung.

Die Leiter der Organisationen wiesen folgendes Ausbildungsniveau auf: Hauptschule (*básica*) 76,7%; Mittelschule (*media*) 21,6%; Universität 1,0% und keine Schulausbildung (Analphabeten) 0,7% (n=90). Dieses Verhältnis verlagert sich bei der Betrachtung der Familienmitglieder der befragten Kleinbauern

⁶⁷ 2,3% (8) keine Aussage. Zu „goce singular“ vgl. Kapitel 3.9.5.

⁶⁸ CH\$ 150.000 bis CH\$ 350.000 bei einem Wechselkurs von CH\$ 800 pro Euro.

⁶⁹ Es sollte nicht außer Acht gelassen werden, dass die Pächter den Verpächtern ein Einkommen von bis zu 500 € pro Hektar (ohne Risiko) garantieren, was nicht als schlecht zu bewerten ist, besonders vor dem Hintergrund, dass der gesetzliche Mindestlohn bei etwa 144 € monatlich liegt.

zugunsten der Mittelschule: Hauptschule 56,8%; Mittelschule 36,1%, Universität 3,3% und Analphabeten 3,8% (n=920)⁷⁰.

Die Abweichungen der Ausprägungen sind dabei v.a. auf das fortgeschrittene Alter der Leiter der Organisationsführung zurückzuführen und des Weiteren auf die in den letzten Jahren verstärkten staatlichen Bemühungen zur Erhöhung des Bildungsniveaus im ländlichen Raum, wovon natürlich die jüngeren Bevölkerungsschichten profitierten.

4.1.3 Gründungsimpuls der Organisationen

Die Entstehung von Organisationen wird gemäß der NIÖ vor dem Hintergrund der Verminderung von Transaktionskosten gesehen, indem ein Teil von diesen nicht mehr über den Markt, sondern organisationsintern berechnet wird. Im Falle von Organisationen mit wirtschaftlichen Zielen lassen sich in diesem Kontext zwei Varianten der Organisationsgründung unterscheiden (Kay 1996b: 14):

1. die marktinduzierte (market-induced oder market led),
2. die von staatlicher Seite gelenkte Organisation (state-directed oder state-led).

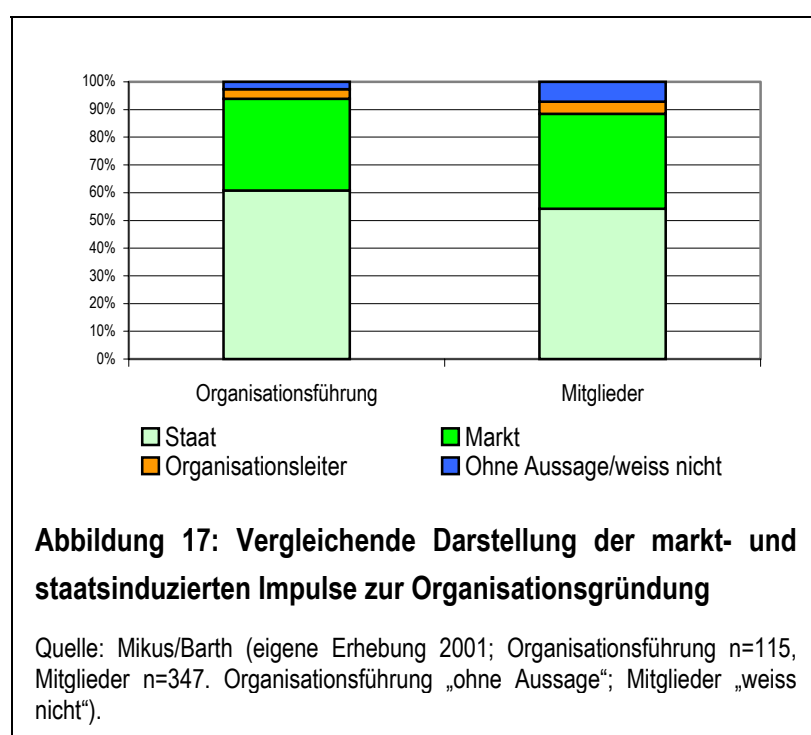
Bei der marktinduzierten Organisation gehen Impuls und Motivation der Organisationsgründung von einer Gruppe wirtschaftlich aktiver Akteure aus, die in der Organisation wirtschaftliche Vorteile sehen und dadurch ihre Position im Markt zu verbessern hoffen. Dabei handelt es sich in vielen Fällen um kapitalintensive und/oder marktorientierte Akteure, die über einen gesicherten Zugang zu Informationen verfügen. Es ist davon auszugehen, dass die teilnehmenden Akteure - sie handeln ja aus eigener Überzeugung heraus - im Vorfeld die Vor- und Nachteile dieser Strategie für sich abgewogen haben und somit die Kooperations- und Kompromissbereitschaft geschaffen ist, kollektive Strategien zu verwirklichen und wirtschaftliche Vorteile für die Organisation und die sie konstituierenden Mitglieder zu erzielen.

Die staatsinduzierte Organisationsgründung geht dahingegen nicht ausschließlich auf interne Impulse - wie bei der marktinduzierten - ,sondern vornehmlich auf externe Einflüsse zurück und kann im Rahmen der Entwicklungsförderung in die Anwendung partizipativer Ansätze durch staatliche Akteure eingliedert werden. Die ausgewählte Zielgruppe muss in diesem Fall im Vorfeld und während des Organisationsprozesses davon überzeugt werden, dass gemeinschaftliches Handeln wirtschaftliche Vorteile schaffen kann. Diese Variante ist dazu geeignet, rückständige, kapitalschwache Betriebe zu fördern und sie auf die Integration in den nationalen bzw. (im Hinblick auf die Globalisierung der Wirtschaft) in den internationalen Markt vorzubereiten. Sie birgt jedoch den Unsicherheitsfaktor, dass die Kompromissbereitschaft und das Einhalten der aufgestellten Vertragskonditionen aufgrund der externen Steuerung

⁷⁰ Ohne Schüler und Kinder im Vorschulalter

nicht unmittelbar gegeben sind, wodurch Vertragsbrüche (moral-hazard) unter diesen Gruppen wahrscheinlicher sein dürften. Dies gilt insbesondere, wenn die Gruppe aus heterogenen sozialen Einheiten zusammengesetzt ist. Bei Kleinbauernorganisationen erwies sich dabei die Zusammenfassung von markt- und subsistenzorientierten Akteuren als Problem, da den beiden Gruppen unterschiedliche Handlungsregelmäßigkeiten bezüglich der Reproduktion der Betriebseinheiten und somit im wirtschaftlichen Entscheidungsverhalten zugrunde liegen, die natürlich auch organisationsinterne Vereinbarungen beeinflussen.

Im Rahmen der Befragungen konnte noch eine weitere Variante identifiziert werden, die jedoch - wie die staatsinduzierte - auf externe Impulse zurückgeht. Dabei handelt es sich um die Gründung von Organisationen durch Führungspersonal (dirigentes). Diese dirigentes sind in den meisten Fällen Führungspersönlichkeiten, die bereits in der Zeit der Agrarreform organisative Erfahrungen sammeln konnten.



Im Falle der befragten Kleinbauerngenossenschaft in La Estrella trat diese Variante lehrbuchartig hervor. Die nun zu behandelnde Frage besteht also darin, von welchen Akteuren der Impuls zur Gründung der befragten Kleinbauernorganisationen ausging. Betrachtet man die unklassifizierten Aussagen, so fällt auf, dass gemäß den Organisationsführungen immerhin 43,3% der befragten

Organisationen unter Mitwirkung von INDAP gegründet wurden und bei 19,1% der Gründungsimpuls alleinig von INDAP ausging, was abermals die zentrale Rolle dieser Organisation bei der Förderung und Gründung von Kleinbauernorganisationen unterstreicht. In diesem Zusammenhang war jedoch oftmals von den Befragten zu hören, dass sie die Organisation von INDAP regelrecht aufgezwungen bekamen bzw. die Organisation als Grundvoraussetzung für eine weitere Förderung angesehen wurde.

Als positiv ist zu bewerten, dass insgesamt 65,3% der Befragten eine Beteiligung der Mitglieder bei der Organisationsgründung anführten. Auf der anderen Seite bedeutet dies jedoch, dass 27,8% - ca. ein Viertel der Organisationen - ausschließlich auf externe Impulse und nicht auf die Mitglieder selbst zurückzuführen ist, so dass in diesen Fällen nicht von einer bottom-up Entwicklung gesprochen werden kann. Vergleicht man die Ergebnisse mit den Aussagen der Mitglieder der Organisationen, so fällt die

hohe Übereinstimmung auf. Nach deren Angaben wurden 38,1% der Organisationen unter der aktiven Teilnahme von INDAP, 66,2% unter Beteiligung der Mitglieder und 26,2% ohne die Beteiligung der Mitglieder gegründet. Abbildung 17 veranschaulicht die Anteile der nach staats-, markt- und führungspersonalinduziert klassifizierten Aussagen. Daraus ist der im Großen und Ganzen ähnliche Trend abzulesen, wobei die Organisationsführungen (60,8%) im Vergleich zu den Mitgliedern (54,2%) den Gründungsimpuls noch ausgeprägter auf externe Faktoren (Staat) zurückführen.

4.1.4 Gründungsziele der Organisationen

Insgesamt gaben 93% der befragten Organisationsleitungen an, dass wirtschaftliche Ziele bei der

Ausprägung	Anzahl	%
Gemeinsame Vermarktung	10	9,3%
Produktionsverbesserung	8	7,5%
Qualitätsverbesserung der landwirtschaftlichen Produkte	1	0,9%
Produktion und Vermarktung eines bestimmten Produktes	59	55,1%
Weiterverarbeitung von landwirtschaftlichen Produkten	7	6,6%
Gemeinsamer Einkauf von Betriebsmitteln	1	0,9%
Pacht von Ackerland für die Mitglieder	1	0,9%
Bereitstellung von Landmaschinen	2	1,9%
Diversifizierung der Dienstleistungen	3	2,8%
Wasserverteilung	2	1,9%
Kredite von INDAP	3	2,8%
Geld von CONADI	2	1,9%
ohne Spezifizierung	17	15,9%

Tabelle 14: Wirtschaftliche Ziele der Organisationen bei Gründung

Quelle: Mikus/Barth (eigene Erhebung 2001, n=107), Organisationsführung

Gründung der Organisation entscheidend gewesen seien. Bei den angegebenen geplanten wirtschaftlichen Aktivitäten handelt es sich v.a. um die Produktion und Vermarktung von landwirtschaftlichen Produkten sowie in 6,6% der Fälle um die Weiterverarbeitung. Die Beschaffung und der Verkauf von Betriebsmitteln spielte dabei eine untergeordnete Rolle (vgl. Tabelle 14). Bezüglich der sozialen Ziele ergibt sich eine umgekehrte Ausprägung, denn nur 37,4% der befragten Organisationen gaben an,

soziale Ziele seien explizit bei der Gründung entscheidend gewesen, wobei die Verbesserung der Lebensverhältnisse (37,2%) am häufigsten genannt wurde. Für immerhin 9,3% der Befragten ist die Interessenvertretung ein Ziel der Organisationen. Bei einer Kreuztabellierung der sozialen Ziele mit der juristischen Person zeigt sich, dass 58,8% der cooperativas campesinas und 87,5% der asociaciones indígenas soziale Ziele bei der Gründung berücksichtigten. Dieses Ergebnis war zu erwarten, da bei Genossenschaften im Gegensatz zu klassischen Unternehmensgesellschaften (AGs, GmbHs) nicht nur die Gewinnmaximierung, sondern das Wohl und die Entwicklung der Mitglieder Teil der Unternehmensphilosophie sein sollten. Aus diesem Grund werden sie auch im Allgemeinen zu der sogenannten „social economy“ gerechnet. 20% der Aktiengesellschaften und immerhin noch 13% der GmbHs gaben an, ebenfalls soziale Ziele zu verfolgen. Die Erklärung für diese Ausprägung basiert auf der Motivation der Führungspersönlichkeiten und zeigt, dass auch eine klassische profitorientierte Gesellschaft zum Wohle ihrer Mitglieder Gewinne, beispielsweise für die Vorfinanzierung von Betriebsmitteln ohne Zinseinsatz, nutzen kann, wie dies am Beispiel der ZMS Paillaco zu beobachten war.

4.1.5 Entwicklung der Mitgliederzahlen

Die Verteilung der Mitgliederzahlen (Abbildung 18) zeigt, dass insgesamt 82,6% der Organisationen weniger als 101 Mitglieder und 29,1% nicht mehr als 20 Mitglieder aufweisen. Es ist davon auszugehen,

	Minimum	Maximum	Mittelwert	Summe
Cooperativas Agrícolas	650	1473	1056,6	5230
Comunidades Agrícolas	32	931	315	3465
Andere Organisationen	3	435	40,1	3934

Tabelle 15: Aktuelle Anzahl der Mitglieder

Quelle: Mikus/Barth (eigene Erhebung 2001, n=98).

dass die kleinen Gruppen auch durch das Zusammenlegen ihrer gesamten Ressourcen nur geringe wirtschaftliche Vorteile erreichen können, da die Quantität der erzeugten Produkte bzw. die Menge der gemeinsam zu beschaffenden Betriebsmittel nicht ausreichend ist, um Preisvorteile auszuhandeln. Um diesen Nachteil zu relativieren, werden oftmals Strategien, z.B. die Produktion und Vermarktung von Nischenprodukten bzw. die Direktvermarktung der er-

zeugten Produkte, eingesetzt, um die Gewinnspanne verhältnismäßig hoch zu halten. Dabei ist die Vermarktung natürlich auf den lokalen Markt ausgerichtet. Beispiele dafür sind: Vermarktung von Gemüse auf gemeinsamen Marktständen, gemeinsame Produktion und Vermarktung von Blumen, Verkauf von Heilkräutern und die kleinindustrielle Herstellung und Vermarktung von Käse. Bezüglich der Mitgliederzahlen waren erhebliche Unterschiede zu beobachten. Signifikante Abweichungen sind dabei besonders bei cooperativas agrícolas und comunidades agrícolas festzustellen, weshalb sie bei der Betrachtung des Mittelwertes gesondert von den restlichen Organisationen dargestellt werden. Die durchschnittliche Mitgliederzahl der cooperativas agrícolas liegt bei 1.056,6 mit einem Minimum von 650 und

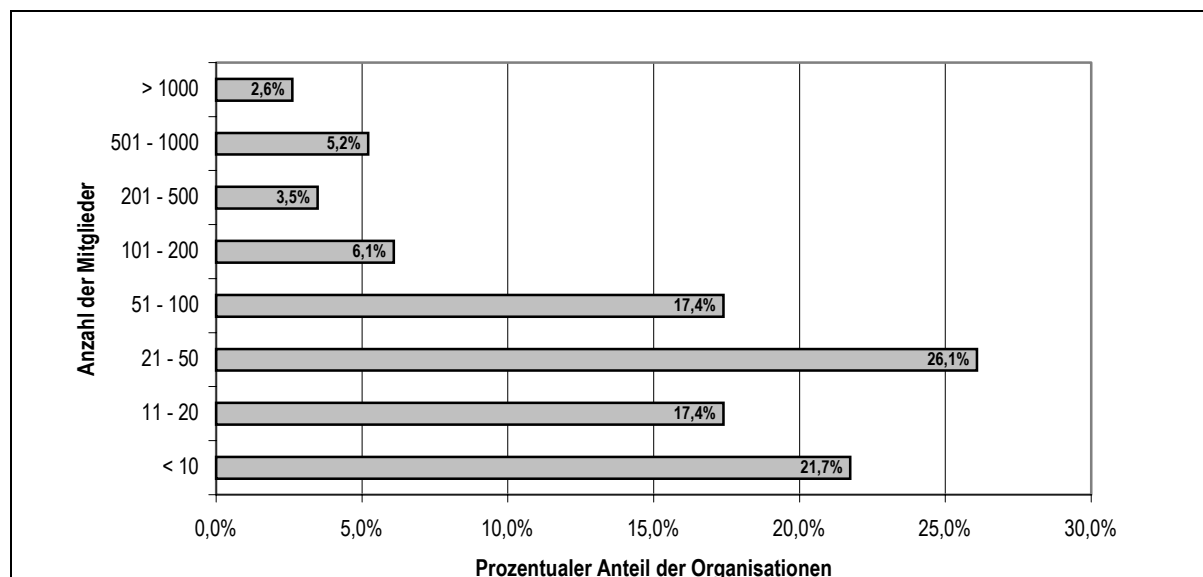


Abbildung 18: Prozentuale Verteilung der Mitgliederzahlen

Quelle: Mikus/Barth (eigene Erhebung 2001, n=115)

zeugten Produkte, eingesetzt, um die Gewinnspanne verhältnismäßig hoch zu halten. Dabei ist die Vermarktung natürlich auf den lokalen Markt ausgerichtet. Beispiele dafür sind: Vermarktung von Gemüse auf gemeinsamen Marktständen, gemeinsame Produktion und Vermarktung von Blumen, Verkauf von Heilkräutern und die kleinindustrielle Herstellung und Vermarktung von Käse. Bezüglich der Mitgliederzahlen waren erhebliche Unterschiede zu beobachten. Signifikante Abweichungen sind dabei besonders bei cooperativas agrícolas und comunidades agrícolas festzustellen, weshalb sie bei der Betrachtung des Mittelwertes gesondert von den restlichen Organisationen dargestellt werden. Die durchschnittliche Mitgliederzahl der cooperativas agrícolas liegt bei 1.056,6 mit einem Minimum von 650 und

einem Maximum von 1.473 (vgl. Tabelle 15). Bei diesen Unternehmen handelt es sich um konsolidierte korporative Wirtschaftseinheiten mit einer vertikalen Produktionsstruktur (Agroindustrie). Sie sind zwar keine Kleinbauernorganisationen im eigentlichen Sinne, haben jedoch einen erheblichen Einfluss auf deren Entwicklung, da ihnen diese als Mitglieder und Zulieferer von Primärprodukten angeschlossen sind. Bei den eigentlichen Kleinbauernorganisationen liegt die durchschnittliche Mitgliederzahl bei 40 Personen, wobei die kleinste drei Personen (Mann, Ehefrau und Schwager) und die größte 435 Mitglieder aufweist.

Um Trends der Entwicklung der Mitgliederzahlen nachzuweisen, wurde nach den Mitgliederzahlen vor fünf und zehn Jahren gefragt. Tabelle 17 zeigt, dass in den letzten Jahren über ein Drittel der Organisa-

Veränderung der Mitgliederzahlen in %	Veränderung in fünf Jahren		Veränderung in zehn Jahren	
	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent
< (-50)	6	13,8%	2	10,5%
(-51) - (-1)	12	27,3%	8	42,1%
keine Veränderung	12	22,7%	5	26,3%
1 - 50	10	22,7%	1	5,3%
51 - 100	3	6,8%	2	10,5%
> 100	1	2,3%	1	5,3%
Gesamt	44	100	19	100%

Tabelle 17: Veränderung der Mitgliederzahlen in den letzten fünf bzw. zehn Jahren (ohne Einbeziehung der comunidades agrıcolas)

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 163, n=44/19)

tionen und in den letzten zehn Jahren immerhin noch über 20% z.T. deutliche Zuwächse der Mitgliederzahlen zu verzeichnen hatten. Größere Veränderungen ergaben sich jedoch bei der Abnahme der Mitgliederzahlen. So kam es in den letzten fünf Jahren bei über 40% der Organisationen zu Mitgliederverlusten, wobei ca. 14% eine Verringerung von über 50% zu verzeichnen hatten.

	Anzahl der Nennungen	Prozent der Fälle
Beendigung der Produktion	12	46,2%
Persönliche Gründe	2	7,7%
Keine Entrichtung des Mitgliederbeitrages	7	26,9%
Keine Teilnahme an den Versammlungen	6	23,1%
Verschuldung bei der Organisation	2	7,7%
Wiederholt schlechte Qualität der Produkte	3	11,5%

Tabelle 16: Von der Organisation festgelegte Entlassungsgründe

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 165, n=28); Mehrfachantworten, bis zu 3 Antworten möglich.

Wird der Zeitraum der letzten zehn Jahre zu Grunde gelegt, so fällt die Abnahme mit 52,6% noch deutlicher aus. Ob diese Daten als voranschreitender Konsolidierungsprozess (Zuwächse) oder als misslun-

gene partizipative Strategie zur wirtschaftlichen Förderung von Kleinbauern (Abnahme) angesehen werden können, ist nicht ganz klar. Die hohe Fluktuation verdeutlicht jedoch, dass sich die Kleinbauernorganisationen zum gegenwärtigen Zeitpunkt in einer Transformationsphase befinden und eine weitere wissenschaftliche Beobachtung aus diesem Grund notwendig erscheint. Neben der Anzahl sind die Aktivitäten der Mitglieder ein weiteres Kriterium. In diesem Zusammenhang ist zu erwarten, dass mit steigendem Anteil der aktiven Mitglieder auch die Interaktionen zwischen den Akteuren zunehmen und somit positive Voraussetzungen für eine nachhaltige Entwicklung gegeben sind. Von annähernd 60%

der befragten Organisationen wurde angegeben, dass zwischen 80 und 100% der Mitglieder aktiv an der Organisation teilnehmen.

Um diesen Gesichtspunkt zu vertiefen, wurde die Organisationsführung nach der Teilnahme der Mitglieder an der letzten Mitgliederversammlung befragt. Bei immerhin 40% der Organisationen lag die Teilnahme zwischen 80 und 100%. Auf die Frage nach der Einschätzung der Organisationsführung, wie

Aussage	Anzahl der Nennung	Prozent der Fälle
Aufnahme ist produktionsbezogen	26	66,7%
Bezahlung eines Aufnahmebeitrags	11	28,2%
Bewerber soll in nächster räumlicher Nähe wohnen	1	2,6%
Wirtschaftliche Situation (keine Verschuldung)	1	2,6%
Der Bewerber muss eine Frau sein	1	2,6%
Vorlegen eines Curriculum Vitae	4	10,3%
Der Bewerber soll Mapuche sein	4	10,3%
Akzeptanz der Mapuche Kultur	1	2,6%
Der Bewerber soll verwandt mit einem Mitglied sein	1	2,6%
Der Bewerber muss Eigentümer von Ackerland sein	2	5,1%
Der Bewerber muss jung sein	1	2,6%

Tabelle 18: Von den Organisationen festgelegte Aufnahmebedingungen

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 165, n=39); Mehrfachantworten, bis zu 3 Antworten möglich.

sie die Teilnahme an den Versammlungen bewerten, antworteten 9,6% der Befragten mit „niedrig“, 68,7% mit „normal“ und 19,1% mit „hoch“ (2,6% enthielten sich; n=115). Die Kreuztabellierung macht deutlich, dass die Einschätzung der Teilnahme individuell sehr unterschiedlich sein kann. Dies verdeutlicht die Einschätzung „Hoch“ bei einer Teilnahme von weniger als 20% der Mitglieder. Dabei handelt es sich

um Organisationen, die in den letzten Jahren starke Mitgliederverluste zu verzeichnen hatten und aus diesem Grund schon mit der Teilnahme von weniger als 20% sehr zufrieden sind. Die besprochenen Themen während der letzten Mitgliederversammlung waren - ähnlich den Gründungszielen - deutlich von wirtschaftlich ausgerichteten Bereichen dominiert, wobei das Thema der wirtschaftlichen Situation der Organisation mit 33,9%, gefolgt von der Produktionsplanung mit 21,4% und der Vermarktung der erzeugten Produkte mit 18,8%, am häufigsten genannt wurde.

Die Ab- bzw. Zunahme der Mitgliederzahlen kann durchaus im Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen Erfolg oder Misserfolg der Organisationen gesehen werden; sie ist aber darüber hinaus davon abhängig, ob die Organisationen die Möglichkeit vorsehen, neue Mitglieder aufzunehmen. Bei der Befragung ergab sich, dass immerhin 37,4% der Organisationsführungen angaben, es sei nicht geplant, weitere Mitglieder aufzunehmen. Darüber hinaus haben 59,2% derjenigen Organisationen, bei denen eine Aufnahme neuer Mitglieder möglich ist, Aufnahmebedingungen beschlossen, die z.T. über die in der regulären Satzung vorgeschriebenen Regeln hinausgehen. Ca. 67% (vgl. Tabelle 18) der Organisationen verlangen dabei von den neuen Mitgliedern die Produktion eines bestimmten Produktes und 28,2% die Zahlung eines Aufnahmebeitrags. Beachtenswert ist in diesem Zusammenhang auch die Tatsache, dass ca. 10% der Organisationen von den potentiellen neuen Mitgliedern einen Lebenslauf anfordern und die daraus ersichtlichen Daten einer genaueren Überprüfung unterziehen, um sich ein Bild von der

betreffenden Person zu verschaffen. Dieser Prozess zeugt eindeutig vom Bewusstsein der Organisationsführungen, dass nicht die Masse der sie konstituierenden Mitglieder, sondern deren Kooperationswille und -fähigkeit entscheidende Faktoren für den Erfolg kooperativer Strategien sind. Somit wird zumindest in einigen Fällen der Versuch unternommen, ex-ante das beschriebene Problem der adverse selection möglichst gering zu halten.

In diesem Zusammenhang sind auch die Entlassungsbestimmungen von Interesse (vgl. Tabelle 16), die ebenfalls mit den allgemeinen gesetzlichen Regelungen übereinstimmen bzw. durch Zusätze im Gesellschaftervertrag (Satzung) verankert sein müssen. Es sollte berücksichtigt werden, dass eine Veränderung der Mitglieder (Teilhaber, Aktionäre) bei Unternehmensformen wie GmbHs mit Änderungen des Gesellschaftervertrages verbunden sind und dies finanzielle und zeitliche Aufwendungen sowie die Auszahlung des Geschäftsanteils bedeutet. Gerade der letzte Punkt stellt die Organisationen vor große Herausforderungen. Als Entlassungsgründe wurden in diesem Zusammenhang v.a. die Beendigung der Produktion (46,2%), kein Entrichten des Mitgliederbeitrags (26,9%), keine Teilnahme an Versammlungen (23,1%) sowie die wiederholte Lieferung schlechter Qualität (11,5%) angeführt.

4.1.6 Ressourcenausstattung der Organisationen

Wie oben erwähnt, spielt die staatliche Einflussnahme auf die Gründung und die Konsolidierung von Organisationen eine wichtige Rolle. In Tabelle 19 ist die Beurteilung der wichtigsten Finanzierungsquellen durch die Organisationsführung aufgelistet. Die Rolle von INDAP ist überragend. Die Verteilung der Daten zeigt jedoch auch, dass der Verkauf von landwirtschaftlichen Produkten, die Dienstleistungen sowie die Mitgliederbeiträge für das Bestehen von Organisationen als wichtig eingestuft werden, wodurch die Organisationsführungen ihre erlangte wirtschaftliche Selbstständigkeit zum Ausdruck bringen. Somit haben es durchaus einige Organisationen durch die Realisierung wirtschaftlicher Aktivitäten erreicht, ein gewisses Maß an wirtschaftlicher Autonomie zu erlangen, so dass die staatlichen Investitionen ihren Zweck erfüllten und es den Kleinbauern ermöglichten, sich durch selbstständiges Handeln in den Markt zu integrieren.

Diese Aussagen bezogen sich auf die Einschätzung der Organisationsführung von finanziellen Ressourcen für das Funktionieren der Organisationen. Betrachtet man nun lediglich den Zugang zu Krediten, so ergibt sich eine noch deutlichere Abhängigkeit⁷¹ von INDAP, denn für 61,7% der befragten Organisationen ist diese staatliche Institution entscheidend. 81,7% der Organisationen nahmen Kredite

⁷¹ Die Abhängigkeit von staatlicher Förderung wird weiterhin durch die Tatsache untermauert, dass nach Angaben der Organisationsführung immerhin 43,9% der befragten Organisationen nicht ohne weitere staatliche Unterstützung überlebensfähig wären. Auf die Frage nach der Existenz ohne die Beratungsfirma ergibt sich eine ähnliche Verteilung: 32,% der Befragten antworteten mit nein. Diese Aussagen verdeutlichen somit explizit den noch nicht als zufriedenstellend zu bezeichnenden Konsolidierungsgrad vieler Organisationen.

sowohl von INDAP als auch von anderen Institutionen in Anspruch. Auffallend in diesem Zusammenhang ist auch der geringe Anteil der Organisationen (16,4%), die einen Zugang zu Krediten über Banken haben, was auf das defizitäre Kreditwesen im agraren Sektor hinweist. Die Vergabe von Krediten

Ranking	Aus eigenen Ressourcen			Von staatlichen Institutionen								Bank	Von internationalen Organisationen und Sonstigen		
	Mitgliederbeitrag	Dienstleistungen	Verkauf von landwirtschaftlichen Produkten	Unterstützung von INDAP	Unterstützung von CONADI	Unterstützung von PRODESAL	Unterstützung durch FIA	Unterstützung durch SERCO-TEC	Unterstützung durch PRODEMU	Unterstützung durch FOSIS	Unterstützung von der Gemeinde	Finanzierung über die Bank	Unterstützung durch internationale Organisationen	Unterstützung durch Fondo de las Américas	Unterstützung von Fundación Andes
äußerst wichtig	8,7%	7,0%	19,1%	53,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	3,5%	1,7%	0,0%	0,0%	0,9%	0,0%	0,0%
sehr wichtig	13,9%	6,1%	25,2%	19,1%	0,0%	2,6%	0,0%	0,9%	1,7%	1,7%	1,7%	2,6%	0,0%	0,9%	0,0%
wichtig	20,0%	6,1%	7,0%	7,8%	0,0%	3,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,9%	0,0%	2,6%	0,0%	0,0%	1,7%

Tabelle 19: Herkunft der finanziellen Ressourcen der Organisationen

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 154, n=115); Mehrfachantworten; die Prozentwerte beziehen sich auf die Gesamtzahl der Fälle.

sollte allerdings durch professionelles Risikomanagement begleitet werden, das den Kleinbauern ermöglicht, die Risiken, die sich beispielsweise aus der stark schwankenden Witterung ergeben, besser zu handhaben. Dieser Sachverhalt stellt jedoch - im Gegensatz zu den USA - ein Problem dar, wie Langner (2002) anmerkt: „Die US-Farmer besitzen seit Jahrzehnten ein durch staatliche Prämienzuschüsse gestütztes Agrarversicherungssystem, das ihren Farmern WTO-konform einen wachsenden Wettbewerbsvorsprung sichert“. In Zukunft wäre es daher wünschenswert, dies zu berücksichtigen, denn das Problem der Verschuldung der Kleinbauern bzw. der Organisationen durchzog während der Untersuchung konstant die Diskussionen mit Schlüsselpersonen.

Die Ursachen der Verschuldung bzw. der Insolvenz von Organisationen und ihren Mitgliedern sind dabei komplex und aus diesem Grund mit Vorsicht zu interpretieren. Seit der Veröffentlichung der Untersuchungsergebnisse einer parteiübergreifenden Kommission am 07.03.02 im Internet bezüglich schwerwiegender Irregularitäten bei der Kreditvergabe seitens INDAP ist dieses Thema jedoch endgültig an die Öffentlichkeit gelangt. In diesem Artikel hieß es: „Entre 1991 y 1998 INDAP otorgó una serie de créditos sin garantías que implicaron pérdidas para el Fisco cercanas a los CH\$ 30.000 millones (ca. 37 Mio. Euro) y donde estuvieron involucradas cerca de 1000 empresas, principalmente de campesinos ubicadas en la zona centro-sur del país“. Bei der Suche nach den Verantwortlichen ist zu berücksichtigen, dass der Handlungsspielraum und oftmals auch die intellektuellen Fähigkeiten der Mitglieder und der Organisationsführung nicht als ausreichend bewertet werden können, um eigenständig Projekte zu erarbeiten, diese einzureichen und dafür die notwendige finanzielle Unterstützung zu erlangen. Diese

Aufgabe übernimmt in den meisten Fällen die private Beratungsfirma, die somit für die Planung, Durchführung und Wirtschaftlichkeit des Projektes mitverantwortlich ist. Das notwendige Kapital zur Realisierung der Projekte und Finanzierung der Beratungsfirma wird jedoch letztendlich alleine von den Verantwortlichen INDAPs in den einzelnen Verwaltungsbezirken genehmigt. Ob es die fehlerhafte Vorbereitung des Projektes, die nicht ordnungsgemäße Projektprüfung im Vorfeld der Kreditvergabe durch INDAP oder das mangelnde Interesse der Organisationsmitglieder ist, was zum Scheitern und somit zur Verschuldung beiträgt, ist von Fall zu Fall verschieden. Im speziellen Fall, nämlich der konventionellen Dreiecksbeziehung zwischen INDAP, privater Beratungsfirma und Organisation, ist jedoch die Mitverantwortung von INDAP nicht von der Hand zu weisen.

Ein komplexeres Verschuldungsbeispiel, das aber als typisch für die weitverbreitete „Vetternwirtschaft“⁷² anzusehen ist, stellt die Pleite der Organisation DECAM (Desarrollo Campesino) in der VI. Region dar, in die neben INDAP zahlreiche andere politische Entscheidungsträger verwickelt waren, z.B. Abgeordnete und Senatoren, die Confederación Nacional Campesina und der Dachverband der Kleinbauerngenossenschaften CAMPOCOOP. Es ist davon auszugehen, dass die Vergabe der Kredite dabei nicht ausschließlich auf der vorherigen wirtschaftlichen Prüfung der Organisation und der Projekte beruhte, sondern dem Ausbau der informellen Kontakte innerhalb dieses Netzwerks diente und darüber hinaus viele Gelder in nicht mehr nachvollziehbare Kanäle flossen⁷³. Eine eindeutige Schuldzuweisung ist jedoch ebenso wie in den anderen Fällen nicht möglich und soll an dieser Stelle auch nicht vorgenommen werden.

Bezüglich der Ressourcenausstattung ist noch auf die Darstellung der von den Organisationen angestellten Personen hinzuweisen. Insgesamt gaben 50 Organisationen an, Personal zu beschäftigen, wobei jedoch 84% dieser Organisationen weniger als elf Beschäftigte (vgl. Tabelle 20) aufwiesen. Bei den Organisationen mit mehr als 50 Beschäftigten handelt es sich zum großen Teil um die bereits erwähnten cooperativas agrícolas. Bemerkenswert in diesem Zusammenhang ist die Tatsache, dass 34% der Organisationen keine Mitglieder beschäftigen. Die Berufe der Angestellten reichen von Sekretärinnen, Steuerberatern, landwirtschaftlichen Beratern, einfachen Arbeitern bis hin zu Verkaufsleitern. Die anfallenden Kosten sind als organisationsintern anzusehen, die durch Einnahmen gedeckt werden sollten.

⁷² Der Senator Nelson Avila stellt dazu fest: „Del 60% de los dineros destinados a la inversión, un porcentaje mínimo llega a los supuestos favorecidos. El resto queda todo en una especie de cinturón compuesto por las más diversas empresas que se convierten de hecho en una represa de fondos, pero que deja filtrar muy poco a quienes más lo necesitan“ (La Tercera 30.05.03 aus www.latercera.cl).

⁷³ Diese Organisation hinterließ nach Aussagen von Schlüsselpersonen Schulden in Höhe von 1 Mrd. CH\$. Bezüglich der Veruntreuung von Geldern war häufig die Rede von parteipolitischen Verflechtungen und der Finanzierung beispielsweise von Wahlkämpfen affiner Politiker.

Weiterführend zeigen diese Daten jedoch auch, dass 56,5% der Organisationen keine Angestellten

	Häufigkeit	Prozent
0 - 5	30	60,00%
6 - 10	12	24,00%
11 - 20	2	4,00%
21 - 50	0	0,00%
> 50	6	12,00%
Gesamt	50	100,00%

Tabelle 20: Klassifizierung der Anzahl der Angestellten bei den Organisationen

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 169, n=50)

haben und somit diese Aufgaben von den die Organisationen konstituierenden Kleinbauern selbst übernommen werden müssen, wobei in den meisten Fällen jedoch die von INDAP finanzierte Beratungsfirma tätig wird bzw. im positiven Fall der gewählten Organisationsführung beratend zur Seite steht. Es musste häufig beobachtet werden, dass dabei Abhängigkeitsverhältnisse entstehen, anstatt die Selbstständigkeit der Organisationen zu fördern,

wobei sich dadurch die Beratungsfirmen ihre wirtschaftliche Existenz sichern.

Bezüglich des Führungspersonals sind weitere Erklärungen notwendig. Wird eine Organisation gegründet, so legen - wie eingangs erwähnt - mehrere Akteure ihre Ressourcen zusammen, um dadurch wirtschaftliche Vorteile zu erlangen. Darüber hinaus kommt es dabei zur Formalisierung der bestehenden

	Häufigkeit	Prozent
sehr gut	2	1,7%
gut	28	24,4%
regulär	49	42,7%
schlecht	25	21,7%
sehr schlecht	3	2,6%
noch nicht abschätzbar	2	1,7%
keine Aussage	6	5,2%
Gesamt	114	100,0%

Tabelle 21: Beurteilung der wirtschaftlichen Situation der befragten Organisation

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 167, n=114)

Beziehungen und zur Delegation von Machtbefugnissen auf eine höhere Ebene, indem die Kleinbauern eine Führung (Leitung) wählen, die ihre Interessen vertritt und selbstständig wirtschaftliche, die Organisation betreffende Entscheidungen treffen kann. Somit wählen sich die Agenten ihre Prinzipalen aus den eigenen Reihen, wobei das Vertrauen untereinander eine große Rolle spielt. Die Aufgaben der Organisationsleitung sind jedoch mit erheblichem, nicht entlohntem Mehraufwand verbunden, wodurch es oftmals

schwierig wird, geeignetes Führungspersonal zu finden. Dieses Problem wurde von dem Präsidenten der Kleinbauerngenossenschaft COOPEUMO folgendermaßen zum Ausdruck gebracht: „*o ser buen dirigente o buen agricultor*“. Die Übernahme einer Führungsposition setzt also ein bestimmtes Maß an altruistischem Handeln voraus. Besonders verstärkt tritt dieses Dilemma zu Tage, wenn die organisationsinternen Kosten höher sind als die eingesparten Transaktionskosten. In diesen Fällen ist die langfristige Überlebensfähigkeit der Organisationen ohne staatliche Förderung und Subventionen sehr fraglich.

Abschließend zu diesem Kapitel wird noch die Beurteilung der wirtschaftlichen Situation der Organisationen durch die Organisationsführung vorgestellt (vgl. Tabelle 21). Als „sehr gut“ beurteilten lediglich 1,7% und als „gut“ immerhin 26,1% der Befragten ihre wirtschaftliche Situation, wohingegen 21,7% ihre wirtschaftliche Lage als „schlecht“ und 2,6% als „sehr schlecht“ beurteilten. 42,7% wollten sich nicht

eindeutig festlegen und bewerteten ihre Situation als „regulär“. Das wirtschaftliche Stimmungsbarometer präsentiert sich demnach sehr verschieden. Bei der Interpretation der Daten ist jedoch Vorsicht geboten, denn es ist nicht immer eindeutig, was die Befragten unter der wirtschaftlichen Situation ihrer Organisation verstehen. Ist sie gleichbedeutend mit dem erwirtschafteten Gewinn nach Steuern im Vorjahr, oder lediglich, ob die Kredite und Subventionen von staatlicher Seite so fließen, wie man sich das vorgestellt hat? Die Heterogenität der befragten Organisationen macht in diesem Zusammenhang eine exakte Interpretation sehr schwierig.

4.1.7 Wirtschaftliche Aktivitäten der Organisationen

Bei den identifizierten wirtschaftlichen Aktivitäten der befragten Organisationen sind v.a. die Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte, die Beschaffung von Betriebsmitteln und Dienstleistungen zu nennen. Die einzelnen Ausprägungen, die z.T. auf den Konsolidierungsgrad, aber auch auf spezifische, den jeweiligen Situationen angepasste Strategien zurückzuführen sind, werden im weiteren Verlauf genauer dargestellt.

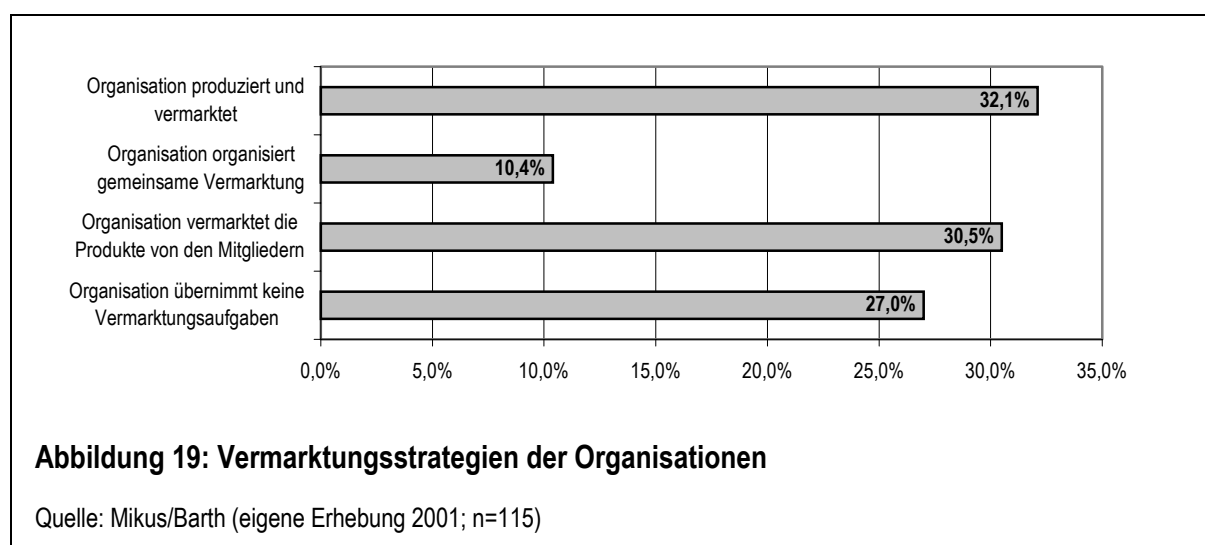
4.1.7.1 Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte

Wie Abbildung 19 verdeutlicht, übernimmt die Mehrzahl der Organisationen (73%) Aufgaben bei der Vermarktung von landwirtschaftlichen Produkten, wobei jedoch unterschiedliche Strategien angewandt werden. In der ersten dargestellten Gruppe handelt es sich um die „Produktion und Vermarktung“ von Erzeugnissen. Dabei übernimmt die Organisation als solche die Produktion und die Weiterverarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse. Die Mitglieder sind dabei in den Organisationen beschäftigt und die einzelbetriebliche Produktion tritt in den Hintergrund bzw. ist nicht mehr gegeben. Zu dieser Gruppe zählen 19,1% der befragten Organisationen, die in vielen Fällen von Frauen konstituiert werden; beispielsweise Blumenproduzenten wie die Cooperativa Campesina Las Zeberianas, Sociedad Guzman-Olguin und Flores Pelleco oder Produzenten von Champignons wie die Sociedad Frutos de la Tierra, um nur einige zu nennen.

Durch die Einbeziehung der einzelbetrieblichen Produktionsebene wird diese Strategie bei 11,3% der Organisationen erweitert. Dies bedeutet, dass die Organisationen landwirtschaftliche Produkte von den Mitgliedern aufkaufen und sie weiterverarbeiten und vermarkten. Zu den Vertretern dieses Typs zählen sowohl die großen Genossenschaften der IV. und X. Region als auch die kleinen Käsereien in der IV. und VI. Region. Durch die Ausdehnung der horizontalen Verflechtungen weisen sie einen höheren Integrationsgrad als die eingangs genannten Organisationen auf. Das gilt in besonderem Maße für die großen Genossenschaften. Die Kleinbauern organisieren sich in diesem Fall, um ihre durch die Mitglieder auf einzelbetrieblicher Ebene erwirtschafteten Produkte - wie Milch oder Piscotrauben - an die Agroindustrien weiterzuverkaufen.

Bei den kleineren Unternehmen - wie den Käsereien – arbeiten die Mitglieder in ihren Unternehmen und die zugehörigen Familien erzeugen die für die Produktion notwendigen Primärprodukte. Daraus ergeben sich natürlich positive Einkommenseffekte für die Familien bzw. Haushalte, zum einen durch die entlohnte Arbeit eines Familienmitglieds im eigenen Unternehmen und zum anderen durch den gesicherten Verkauf von Primärprodukten der Familien.

Die Erzeugung und Vermarktung von landwirtschaftlichen Produkten durch die Organisation kann auch dazu genutzt werden, um Gewinne zu erwirtschaften, die in Form von Krediten und Finanzhilfen oder



zur Finanzierung von gemeinsamen Infrastrukturvorhaben eingesetzt werden. Diese Variante war u. a. bei der schon mehrmals erwähnten Milchsammelstelle Paillaco zu beobachten und muss als sehr positiv gewertet werden. Um einen ähnlichen Fall handelt es sich bei der Variante, in der die Organisation die gemeinsame Produktion und Vermarktung für die Mitglieder organisiert (1,7%). Beispiele dazu sind die beiden in der VI. Region befragten Imkerorganisationen Apícola Colchagua und die Sociedad Mielenum. Die Vermarktung des Honigs der Mitglieder wird von der Organisationsführung in Zusammenarbeit mit anderen Imkerorganisationen der VI. Region über die Federación APINUISEXTA organisiert und über die Confederación auf nationaler Ebene koordiniert. Der Erlös aus dem Verkauf organisationseigener Produkte stellt somit in diesen Fällen nicht die Haupteinnahmequelle der Organisationen dar, sondern wird in erster Linie zur Deckung anfallender Organisationsnutzungskosten und zur finanziellen Unterstützung der Mitglieder verwendet und zeugt somit vom Streben nach finanzieller Unabhängigkeit. Bei insgesamt 23,5% der untersuchten Organisationen dagegen stellen der Aufkauf und die Vermarktung der Produkte von den Mitgliedern die zentrale Aufgabe dar. In diesem klassischen Fall kommt es zu einem Eigentumswechsel des Produktes vom Produzenten (Mitglied und/oder Zulieferer) zu den Organisationen, die jetzt für die Vermarktung verantwortlich sind. Beispiele sind die zentralen Milchsammelstellen der Kleinbauern in der X. Region.

Bei 10,4% der Fälle übernehmen die Organisationen lediglich die Organisation bzw. Koordination der Vermarktung der Produkte der Mitglieder, wobei die Aufgaben beispielsweise in Preisverhandlungen mit der Agroindustrie und/oder Großhändlern oder Zwischenhändlern bestehen. Vertreter sind beispielsweise das Sindicato de Trabajadores Independientes Los Huiques und die Federación Cachapoal in der VI. Region. Darüber hinaus konnten in den Kommunen Panguipulli und Puerto Montt (X. Region) Direktvermarktungsstrategien unter Anwendung von Public Privat Partnerships zwischen Organisationen, Gemeinde, INDAP und privater Beratungsfirma beobachtet werden, die ebenfalls zu dieser Gruppe zu zählen sind.

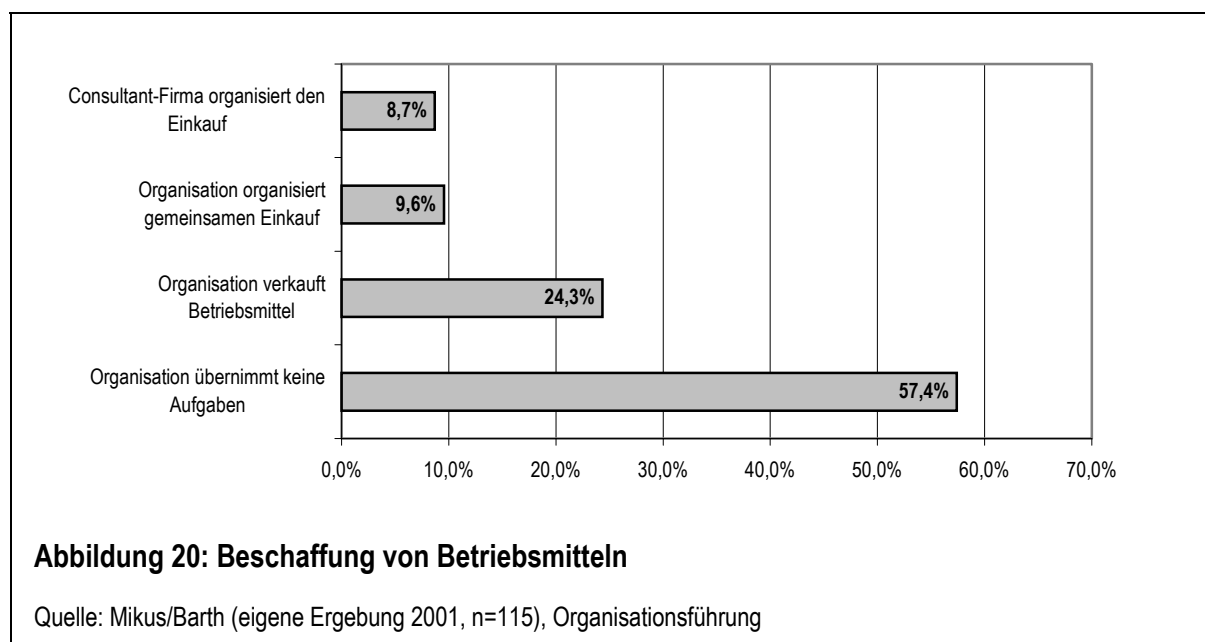
Im Zusammenhang mit der Vermarktung von Produkten wurde mehrmals auf Unregelmäßigkeiten hingewiesen, von denen an dieser Stelle einige Beispiele exemplarisch dargestellt werden. Im Falle der Federación Cachapoal, die die Vermarktung von Industrietomaten organisierte, ging der Handelspartner kurz nach dem Verkauf der Produkte in Konkurs, so dass die Bezahlung ausblieb. Ähnliches passierte auch dem Sindicato Ñañcul, das den Verkauf einer wenn auch weitaus geringeren Menge an Kartoffeln organisierte und die Präsidentin einen ungedeckten Check entgegennahm, der nicht einzulösen war. Probleme waren ebenfalls bezüglich der Nachvollziehbarkeit der Qualitätskontrollen seitens der Agroindustrien und der anschließenden Verrechnung der abgelieferten Produkte zu beobachten. In diesem Zusammenhang wurde betont, dass die Agroindustrien an einer Organisation der Kleinbauern nicht interessiert seien, da dies bedeuten würde, dass sie anstatt mit einem kleinen Glied der Kette dann mit Interessenvertretern die genannten Probleme verhandeln müssten. Neben dem finanziellen Verlust ist in dieser Hinsicht v.a. der Vertrauensverlust der Mitglieder gegenüber der Organisationsführung als ein Hindernis für die weitere Entwicklung der Organisationen anzusehen.

Bei der Vermarktung von Produkten ist die bestehende Asymmetrie zwischen den Kleinbauernorganisationen und den Abnehmern - Zwischenhändler, Großhändler und Agroindustrie - hervorzuheben. Gerade die Vermarktungsbeziehungen zur Agroindustrie erscheinen auf den ersten Blick zwar vorteilhaft für die Kleinbauern, da nicht nur der Absatz, sondern darüber hinaus auch ein Teil der Produktionsfinanzierung und des Technologietransfers von der Agroindustrie übernommen bzw. geleistet wird. Auf der anderen Seite sind jedoch die Qualitätskontrollen seitens der Großabnehmer oft nicht nachvollziehbar, was sich dadurch äußern kann, dass die Bezahlung häufig nicht der Güte der gelieferten Produkte entspricht. Besonders wenn eine Organisation größere Mengen an Produkten vermarktet, sollte eine mit professionellem Personal besetzte Institution vorhanden sein, die auf betriebswirtschaftlichem und rechtlichem Gebiet ausreichende Kompetenzen besitzt und die Transaktionen überwacht. Das Problem beginnt jedoch schon bei der Auswahl geeigneter Fachkräfte. Oftmals reichen die Bewertungskriterien des Vorstandes bzw. der Verantwortlichen in den Organisationen nicht aus, um solche Fachkräfte selbstständig auszuwählen. In den meisten Fällen fehlen darüber hinaus die finanziellen Mittel für eine solche Dienstleistung.

Abschließend soll angemerkt werden, dass oftmals auch die Beratungsfirmen aktiv an der Vermarktung von Produkten beteiligt sind, wobei dies im besonderen Maße auf Organisationen zutrifft, denen es aufgrund noch nicht gefestigter interner Organisationsstrukturen unmöglich ist, die Vermarktung selbstständig zu organisieren. Die Beratungsfirmen sind dabei aktiv am Vermarktungsprozess und maßgeblich an der Auswahl der Käufer beteiligt. Sie übernehmen jedoch keinerlei Haftung für eventuell entstandene Schäden. Dies obliegt einzig und allein der Organisation. Besonders im Hinblick auf die Verschuldungsproblematik ist dieser Aspekt von Interesse, da es zwar zu einer Aufgabenteilung kommt, die Verantwortung jedoch ungeteilt bleibt. Dies wurde beispielsweise im Falle der Sociedad de Pequeños Agricultores de Navidad aus der VI. Region deutlich, wo die Vermarktung einer beträchtlichen Menge an Hülsenfrüchten durch einen von INDAP empfohlenen Verkaufsleiter unsachgemäß und zum finanziellen Nachteil der Organisation durchgeführt wurde.

4.1.7.2 Beschaffung von Betriebsmitteln

Die Beschaffung von Betriebsmitteln ist als weiterer typischer Aufgabenbereich für Bauernorganisationen anzusehen. Besonders im Hinblick auf eine gemeinsame Vermarktung einzelbetrieblich erzeugter



Produkte wie beispielsweise Gemüse ist der Einkauf von standardisiertem und qualitativ hochwertigem Saatgut eine Voraussetzung für den wirtschaftlichen Erfolg. So bringt die gemeinsame Beschaffung von Betriebsmitteln besonders in entlegenen Gebieten einen großen Vorteil für die dort ansässigen Kleinbauern mit sich. Trotz dieser Vorteile übernehmen dies lediglich 24,3% der Organisationen, 57,4% jedoch nicht; 9,6% organisieren den gemeinsamen Einkauf, und in 8,7% der Fälle organisiert die Beratungsfirma den Einkauf (vgl. Abbildung 20).

Bei der Beurteilung der Ergebnisse sollte nicht außer Acht gelassen werden, dass dieser Service mit Kosten für die Lagerhaltung, Verwaltung usw. verbunden ist, so dass sich ein Kostenvorteil für die Landwirte erst dann ergibt, wenn sehr große Mengen eingekauft und vermarktet werden. Dabei ist anzumerken, dass die Koordinierung des Einkaufs in vielen Fällen Vorteile gegenüber dem direkten Vertrieb von Betriebsmitteln bringt, da in diesem Fall weitaus geringere Organisationsnutzungskosten anfallen. Die gemeinsame Bestellung von Betriebsmitteln bietet den Vorteil, dass die Produkte von den betreffenden Unternehmen direkt an die Betriebe bzw. an zentrale Einrichtungen geliefert werden.

Kosten für Lagerung, Verwaltung usw. entfallen somit für die Organisation bei gleichem Nutzen für die Beteiligten. In einigen Fällen, die jedoch nicht quantifiziert wurden, kam es bei den Mitgliedern zur gemeinsamen Beschaffung von Betriebsmitteln. Dies könnte als Anfang einer gemeinsamen Beschaffung gedeutet werden, ist aber gleichzeitig als Indiz dafür anzusehen, dass nicht zwischen allen Mitgliedern der Organisationen die gleiche Kooperations- und Kompromissbereitschaft besteht bzw. sich innerhalb von Organisationen Gruppen herausbilden.

4.1.7.3 Angebot von Dienstleistungen

Die untersuchten Organisationen haben nicht in allen Fällen den notwendigen Konsolidierungsprozess so erfolgreich durchlaufen, dass es ihnen möglich ist, ihren Mitgliedern eigenständig Dienstleistungen mit ausreichender Professionalität anbieten zu können. Diese Aufgabe übernehmen - wie bereits angedeutet - die privaten Beratungsfirmen. Wegen der teilweise sehr engen Abhängigkeiten zwischen den Organisationen und den Beratungsfirmen und der Tatsache, dass die meisten Dienstleistungen nur aufgrund des Vorhandenseins der Organisationen geleistet werden, wurden auch diejenigen Leistungen aufgenommen, die nach Aussage der Organisationsführungen ausschließlich von den Beratungsfirmen oder den CEGEs angeboten werden. Die Betrachtung der Ausprägungen in Tabelle 22 macht dabei die Notwendigkeit dieses Schrittes deutlich. Besonders in den Bereichen Weiterbildung (56,6%) und Technologietransfer (50,9%) tritt die Bedeutung der Beratungsfirmen hervor. Nach Angaben der Organisationsführungen haben die Mitglieder über die Organisation in 81,1% der Fälle Zugang zu Weiterbildungsmaßnahmen, in 78,2% zu Technologietransfer, in 71,7% zu Projekten und in 53,8% zu Preisinformationen. Darüber hinaus spielt die Interessenvertretung in 54,7% der Fälle eine Rolle.

Diese Daten belegen den positiven Einfluss, den die Organisationen auf den Zugang zu Dienstleistungen besitzen, die für die Ausübung landwirtschaftlicher Aktivitäten ihrer Mitglieder von Bedeutung sind. Obwohl einführend die wichtige Rolle der Beratungsfirmen herausgestellt wurde, ist das Engagement der Organisationen, wie die Daten belegen, nicht von der Hand zu weisen. Zukünftig erscheint es wünschenswert, die Abhängigkeiten von den Beratungsfirmen zu lockern und die Eigenständigkeit der Organisationen weiter auszubauen.

Neben dem Zugang zu Dienstleistungen wurde darüber hinaus nach einer Einschätzung von deren Bedeutung gefragt. Dabei konnte zwischen „äußerst wichtig“, „sehr wichtig“ und „wichtig“ differenziert

Art der Dienstleistung	Dieser Service wird nicht geleistet	Dieser Service wird geleistet	Von: Organisation	Von: Beratungsfirma	Von: Organisation und Beratungsfirma	Von: CEGE	Von: CEGE und Beratungsfirma
Steuerberatung	66,0%	34,0%	19,8%	11,3%	0,9%	1,9%	-
Unterstützung der Landwirtschaft	49,1%	50,9%	19,8%	28,3%	1,9%	0,9%	-
Unterstützung der Viehwirtschaft	66,6%	33,4%	15,1%	16,0%	1,9%	0,9%	-
Lagerung	66,0%	34,0%	31,2%	2,8%	-	-	-
Maschinen- und Transportdienste	63,2%	36,8%	34,0%	2,8%	-	-	-
Technologietransfer	21,8%	78,2%	22,6%	50,9%	1,9%	1,9%	0,9%
Weiterbildung	18,9%	81,1%	18,9%	56,6%	1,9%	2,8%	0,9%
Finanzielle Unterstützung	82,1%	17,9%	14,2%	1,9%	0,9%	0,9%	-
Preisinformationen	46,2%	53,8%	22,6%	22,6%	5,7%	2,8%	-
Interessenvertretung	45,3%	54,7%	34,9%	11,3%	6,6%	1,9%	-
Landwirtschaftliche Projekte	28,3%	71,7%	33,0%	25,5%	13,2%	-	-
Formulierung von agrarpolitischen Vorhaben	88,7%	11,3%	8,7%	1,7%	0,9%	-	-
Anstellung von Spezialisten	68,9%	31,1%	24,5%	5,7%	0,9%	-	-
Pacht von Ackerland	99,1%	0,9%	0,9%	-	-	-	-

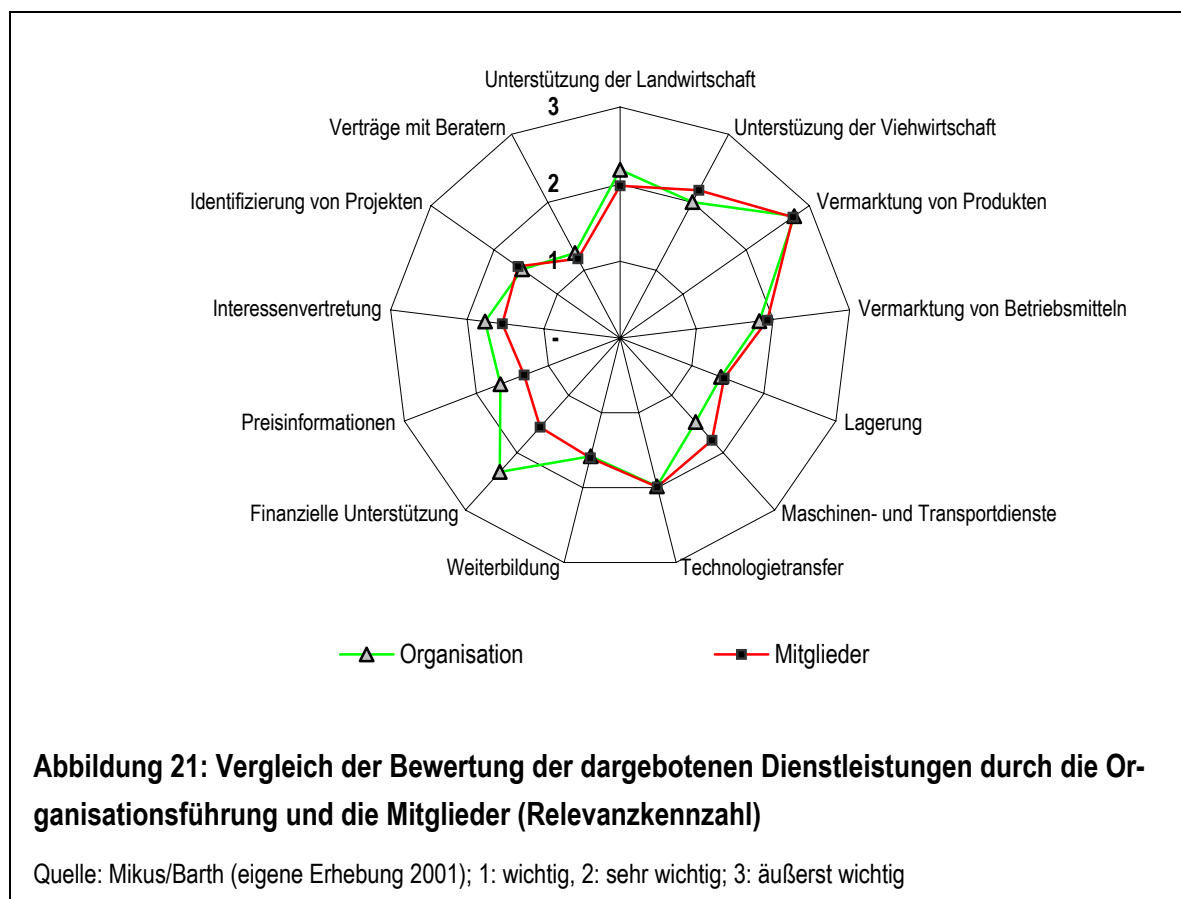
Tabelle 22: Dienstleistungen zugunsten der Mitglieder der Organisationen

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 155, n=106)

werden. Da im Verlauf des Forschungsaufenthaltes mehrmals festgestellt werden musste, dass die Aussagen der Mitglieder und der Organisationsführungen bezüglich der gestellten Fragen nicht immer übereinstimmen, wird an dieser Stelle zur Überprüfung eine vergleichende Darstellung der Auswertungen vorgenommen. Unter der Anwendung der Relevanzkennzahl werden dabei die gewichteten Aussagen der Organisationsführungen denjenigen der Mitglieder gegenübergestellt.

Aus Abbildung 21 wird ersichtlich, dass bezüglich der Bewertung der Dienstleistungen klare Übereinstimmungen vorherrschen. Die Übereinstimmung muss in diesem Zusammenhang als Ausdruck für den aktiven Informationsaustausch zwischen der Organisationsführung und den Mitgliedern angesehen werden, was von maßgeblicher Bedeutung für die Entwicklung von korporativen Akteuren zu bewerten ist, da im Vorfeld definierte Ziele verfolgt werden, die auf einem kommunikativ begründeten Konsens basieren. Eine Abweichung lässt sich bei der Bewertung der finanziellen Unterstützung der Mitglieder erkennen, die von der Organisationsführung als wichtiger erachtet wird als von den Mitgliedern. Dies legt die Vermutung nahe, dass die Organisationsführungen ein verstärktes Interesse daran haben, ihre Mitglieder selbstständig finanziell zu unterstützen, was positiv gewertet werden muss.

Ein weiterer Gesichtspunkt, der in diesem Zusammenhang als bedeutsam erscheint, ist die Unterstützung der Mitglieder in Notfällen (vgl. Tabelle 23). Es zeigt sich, dass 39,1% der Organisationen Nothilfemaßnahmen vorgesehen haben, 16,5% sehen finanzielle Unterstützung vor, die oftmals auch in Form



von Krediten für Betriebsmittel, falls diese von der Organisation verkauft werden, geleistet wird. Personelle Unterstützung bezieht sich primär auf Nachbarschaftshilfen im Falle von Krankheiten und die Koordinierung von Hilfsaktionen, beispielsweise nach Umweltkatastrophen wie Überschwemmungen und Dürren. Einige Organisationsführungen haben dabei zugunsten ihrer Mitglieder eine führende Rolle übernommen, indem sie die entstandenen Schäden fotografisch dokumentierten, Schadenslisten erstellten und diese Informationen an die verantwortlichen staatlichen Institutionen weiterleiteten, um Hilfe in Form von Finanz- und/oder Sachmitteln (Wasser, Viehfutter usw.) zu erlangen. Mit der Aussage „keine finanziellen Mittel“ ist gemeint, dass die befragten Organisationen zwar den Wunsch haben, ihren Mitgliedern die Dienstleistung anzubieten, aufgrund des Mangels an Kapital dies aber nicht leisten können. Diese Ausprägung knüpft an die in Abbildung 21 auftauchende Abweichung bezüglich der finanziellen Unterstützung der Mitglieder an. Bezüglich der Qualität und Quantität der Dienstleistungen sind - wie angedeutet - erhebliche Unterschiede zwischen den Organisationen festzustellen.

In diesem Zusammenhang konnte jedoch beobachtet werden, dass durch die Integration von Beratungsfirmen in Kleinbauernorganisationen oder durch die Gründung eines CEGEs die Möglichkeit besteht, die Qualität der Außenbeziehungen zu erhöhen, d.h. hochwertigere Informationen und Dienstleistungen anzubieten und für die Organisationen bzw. ihre Mitglieder zugänglich zu machen. Die Mehrzahl der erbrachten Dienstleistungen ist jedoch derzeit ohne staatliche Subventionen nicht nachhaltig gesichert. Eine Eigenfinanzierung kann erst dann erreicht werden, wenn die Dienstleistungen in dem Maße zur Erhöhung der Nettowertschöpfung der Organisationen und der sie konstituierenden Betriebe beitragen, dass sie von den Empfängern bezahlt werden können. Es ist zu erwarten, dass sich der Wettbewerb unter den bestehenden Beratungsfirmen und die Kontrollen durch staatliche Geldgeber verstärken wird, was sich in der Erhöhung der Qualität niederschlagen könnte. Trotz dieser Einschränkungen sind im Rahmen der gemeinsamen Vermarktung von Produkten und dem Einkauf von Produktionsmitteln wie Saatgut, Düngemitteln und Pestiziden durchaus positive Ansätze zu erkennen, die sich für die Mitglieder in wahrnehmbaren Vorteilen manifestieren wie z. B. in einem besseren Preis-Leistungs-Verhältnis oder in verbesserten Serviceleistungen (Transport der Produktionsmittel unmittelbar auf den Hof).

	Häufigkeit	Prozent
nicht vorgesehen	70	60,9%
Keine finanziellen Mittel	6	5,2%
Finanzielle Unterstützung	19	16,5%
Personelle Unterstützung	20	17,4%
Gesamt	115	100,0%

Tabelle 23: Nothilfe für die Mitglieder

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 162, n=115)

tungen anzubieten und für die Organisationen bzw. ihre Mitglieder zugänglich zu machen. Die Mehrzahl der erbrachten Dienstleistungen ist jedoch derzeit ohne staatliche Subventionen nicht nachhaltig gesichert. Eine Eigenfinanzierung kann erst dann erreicht werden, wenn die Dienstleistungen in dem Maße zur Erhöhung der Nettowertschöpfung der Organisationen und der sie konstituierenden Betriebe beitragen, dass sie von den Empfängern bezahlt werden können. Es ist zu erwarten, dass sich der Wettbewerb unter den bestehenden Beratungsfirmen und die Kontrollen durch staatliche Geldgeber verstärken wird, was sich in der Erhöhung der Qualität niederschlagen könnte. Trotz dieser Einschränkungen sind im Rahmen der gemeinsamen Vermarktung von Produkten und dem Einkauf von Produktionsmitteln wie Saatgut, Düngemitteln und Pestiziden durchaus positive Ansätze zu erkennen, die sich für die Mitglieder in wahrnehmbaren Vorteilen manifestieren wie z. B. in einem besseren Preis-Leistungs-Verhältnis oder in verbesserten Serviceleistungen (Transport der Produktionsmittel unmittelbar auf den Hof).

Es ist zu erwarten, dass sich der Wettbewerb unter den bestehenden Beratungsfirmen und die Kontrollen durch staatliche Geldgeber verstärken wird, was sich in der Erhöhung der Qualität niederschlagen könnte. Trotz dieser Einschränkungen sind im Rahmen der gemeinsamen Vermarktung von Produkten und dem Einkauf von Produktionsmitteln wie Saatgut, Düngemitteln und Pestiziden durchaus positive Ansätze zu erkennen, die sich für die Mitglieder in wahrnehmbaren Vorteilen manifestieren wie z. B. in einem besseren Preis-Leistungs-Verhältnis oder in verbesserten Serviceleistungen (Transport der Produktionsmittel unmittelbar auf den Hof).

4.1.8 Sozialkapital der Organisationen

Soziales Kapital bezieht sich explizit auf Beziehungen, die Individuen oder Organisationen besitzen und

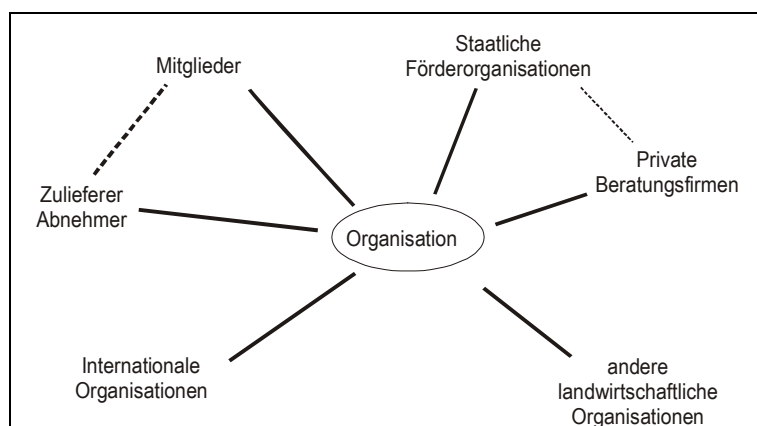


Abbildung 22: Vereinfachte Darstellung der Außenbeziehungen der Organisationen

Quelle: Eigene Darstellung

aktivieren, um dadurch Einfluss auf ihre Entwicklung auszuüben und gegebenenfalls den gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozess mitzubestimmen, wie bereits in Kapitel 2.2.2.3 ausführlich dargestellt wurde. Auf der Mikroebene kann dies die Verbesserung des Funktionierens der kommunalen oder regionalen Märkte bedingen, auf makroökonomischer Ebene dagegen rücken die Institutionen, also die legalen Rahmenbedingungen und das Verhältnis von Markt

und Staat, in den Mittelpunkt des Interesses. Vorhandenes Sozialkapital kann in diesem Zusammenhang erheblich die Risiken bei der Durchführung von wirtschaftlichen Transaktionen vermindern und hat

somit einen positiven Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung von Organisationen. Das Sozialkapital einer Organisation resultiert dabei aus dem Beitrag der Mitglieder und der Organisationsführung. Je mehr wirtschaftliche Beziehungen die einzelnen Mitglieder aufweisen, desto größer ist ihre Bedeutung im Falle einer Zusammenlegung dieser Ressourcen in einer Organisation (vgl. Abbildung 22).

Der Umfang hängt von den einzelnen Persönlichkeiten ab, d.h. welche Ressourcen sie einerseits in die Organisationen einbringen und welche sie andererseits ausschließlich privat nutzen. Somit ist die Höhe des Sozialkapitals einer Organisation nicht nur vom Vorhandensein, sondern in großem Maße von der Bereitschaft der Mitglieder abhängig, dieses zum gemeinschaftlichen Nutzen einzubringen und zu aktivieren. Da es sich dabei vor allem um persönliche Beziehungen und Leistungen handelt, spielt bei der Übertragung und Weitergabe von Sozialkapital das Vertrauen der Mitglieder in die Organisationsführung bzw. die Identifikation mit dieser eine wesentliche Rolle.

4.1.8.1 Beziehung zwischen den Organisationen und ihren Mitgliedern

Bei der Analyse von Beziehungen zwischen den Organisationen und den Mitgliedern ist auffallend, dass zwar 93% der Organisationsführungen angaben, wirtschaftliche Ziele seien bei der Organisationsgründung ausschlaggebend gewesen, dagegen sind bei immerhin 21,7% der Fälle keine wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Mitgliedern und der Organisation zu beobachten. Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, dass zum Zeitpunkt der Befragung noch keine wirtschaftlichen Aktivitäten identifiziert bzw. realisiert wurden und die Organisationen noch im Planungs- bzw. Vorbereitungsprozess begriffen waren. Zum anderen zählen dazu auch Organisationen, die in der Vergangenheit wirtschaftliche Aktivitäten realisierten, aufgrund von Fehlschlägen diese jedoch aufgeben mussten. Bezüglich der Beurteilung der Qualität der Beziehungen bewerteten 7% der Organisationsführungen die Beziehungen zu ihren Mitgliedern als „sehr gut“, 67,8% als „gut“, 18,3% als „regulär“ und lediglich 1,7% als „schlecht“ (n=115). Vergleicht man diese Ausprägungen mit denen aus Tabelle 21 (Bewertung der finanziellen Situation), so liegt die Vermutung nahe, dass nicht nur wirtschaftliche Interessen bei der Bewertung der Beziehungen Einfluss ausüben.

Auf die Frage, was sich in den Beziehungen zwischen den Mitgliedern und den Organisationen verändern müsste, um den wirtschaftlichen Erfolg zu erhöhen, führten die Organisationsführungen (n=89) v.a. eine stärkere Partizipation (31,5%), eine höhere Produktivität (31,5%), mehr Kooperation (21,3%), mehr Kompromissbereitschaft (16,9%), Einhalten der Verpflichtungen (16,9%), bessere Qualität der Produkte (13,5%) und mehr Vertrauen in die Führung (11,2%) an. Diese Aussagen verdeutlichen die Schwachstellen der Organisationen, denn für den wirtschaftlichen Erfolg ist das Zusammenspiel zwischen den Mitgliedern und der Organisationsführung von entscheidender Bedeutung, wobei sowohl persönliche (z.B. Zuverlässigkeit) als auch wirtschaftliche Parameter eine Rolle spielen.

Besonders in den Bereichen der Erzeugung und Vermarktung von landwirtschaftlichen Produkten können sich jedoch zwischen den Mitgliedern und den Organisationen Interessenkonflikte ergeben. Um diesem Problem entgegenzuwirken, ist es beispielsweise den Milchsammelstellen, die als Zulieferer der

	Anzahl der Antworten	% von Antworten
Kontakte zu Basisorganisationen		
Kleinbauernorganisation	29	25,2%
CEGE	17	14,8%
Horizontales produktbezogenes Netzwerk	12	10,4%
Kontakt zu Dachverbänden der Kleinbauern		
Federación	17	14,8%
Confederación	9	7,8%
Agrupación del Valle Central	5	4,3%
MUCECH	5	4,3%
Kontakt zu Dachverbänden der Mittel- und Großbauern		
SNA	1	0,9%
Federación	7	6,1%
Agroindustrie	13	11,3%
Gesamt (Anzahl der Antworten)	115	100,0%

Tabelle 24: Kontakte der befragten Organisationen zu anderen Bauernorganisationen

Quelle: Mikus/Barth (eigene Erhebung 2001, n=61; Anzahl der Antworten=115)

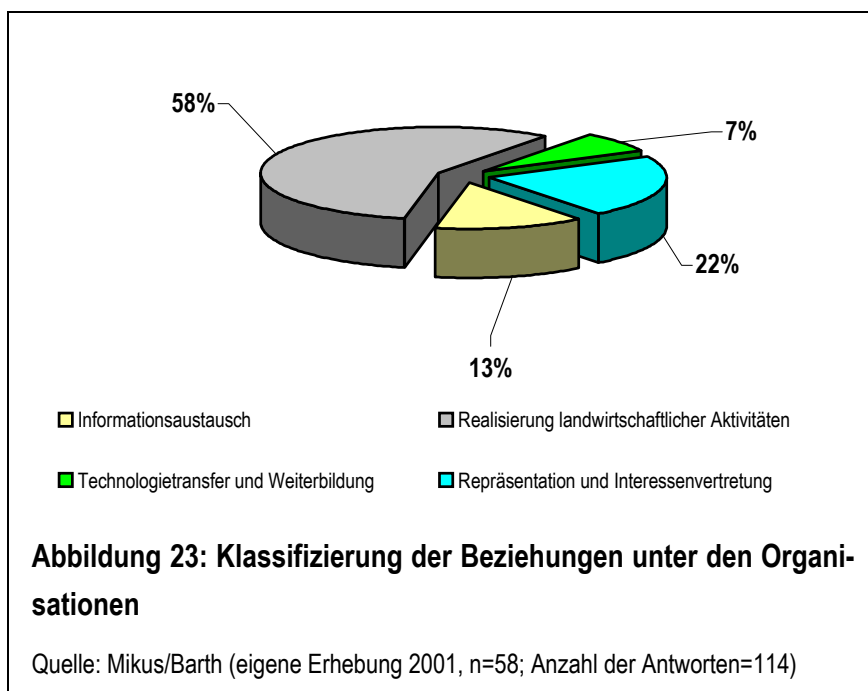
großen Genossenschaften agieren, nach deren Satzung nicht erlaubt, der Weiterverarbeitung von Milch nachzugehen. Ein weiterer und eleganterer Lösungsansatz konnte bei der Untersuchung von gemüsevermarktenden Organisationen beobachtet werden. Der Gründung der Organisationen als zentrale Vermarktungseinrichtungen gingen dabei auf einzelbetrieblicher Ebene der Auf- und Ausbau der notwendigen Infrastruktur zur professionellen Produktion von Gemüse voraus. Im

Rahmen dieses Prozesses bauten nun zahlreiche Landwirte bereits selbstständig Vermarktungsnetzwerke auf kommunaler Ebene auf. Dies beinhaltet Standplätze auf dem Wochenmarkt, Versorgung von Einzelhandelsbetrieben usw. Die Organisationen berücksichtigten diesen Sachverhalt und unternahmen den erfolgreichen Versuch, die Vermarktung auf überregionaler Ebene zu organisieren, wobei auch der Export nach Argentinien vorgesehen war. Somit kam es nicht zur Bündelung von vorhandenem, sondern zum Neuaufbau von Sozialkapital im Rahmen der Vermarktung von Produkten.

4.1.8.2 Beziehungen zu anderen Bauernorganisationen

In insgesamt 53% der Fälle pflegen die befragten Kleinbauernorganisationen Kontakte und Beziehungen zu anderen landwirtschaftlichen Organisationen. Dabei handelt es sich sowohl um Kleinbauernorganisationen und deren Dachverbände als auch um Agroindustrien, wie aus Tabelle 24 deutlich wird. Die Beziehungen zu den Dachverbänden (federaciones) der Mittel- und Großbauern sind v.a. auf die X. Region begrenzt, wo die provinziellen Vertretungen, wie beispielsweise AGROLLANQUIHUE (ein Mitglied des Consorcio Agrícola del Sur), eine zentrale Rolle bei der Vertretung bäuerlicher Interessen einnehmen und darüber hinaus über ein gut ausgebautes Netzwerk an Dienstleistungsinfrastruktur verfügen. Die Kontakte zu diesen wie auch zu den Kleinbauernverbänden dienen vornehmlich der Repräsentation und Interessenvertretung, was von 22% der Organisationen als Grund für die Beziehungen angegeben wurde.

Wie aus Abbildung 23 ersichtlich wird, dienen die Kontakte jedoch mehrheitlich der Realisierung wirtschaftlicher Aktivitäten



(58%). So sind die genannten Beziehungen zur Agroindustrie sowie des Weiteren die produktorientierte horizontale Integration der organisierten Kleinproduzenten zu nennen, wodurch der Nachteil der dezentralen Produktion eines bestimmten Produktes durch eine koordinierte und gemeinsame Vermarktung minimiert und die Erreichung einer economy of scale ermöglicht werden

soll. Diese Strategie wird aktiv von INDAP durch das Programm redes por rubro gefördert. Außerdem sind die Beratungsnetzwerke, die so genannten CEGEs, hervorzuheben, die in einigen Regionen anzutreffen sind. Ihr Ziel ist es, den Organisationen in Bereichen wie Buchführung und Management (Betriebsführung, Verkauf usw.)

	Anzahl der Nennungen	%
durch die Organisationen	93	86,1%
durch INDAP	13	12,0%
durch Beratungsfirma	2	1,9%
Gesamt	108	100%

Tabelle 25: Initiierung der Beziehung zu einer anderen Bauernorganisation

Quelle: Mikus/Barth (2003: 173, n=52; Anzahl der Nennungen=108)

beratend zur Seite zu stehen und somit die Wirtschaftlichkeit der Organisationen zu erhöhen. Darüber hinaus stellen sie Innovationszentren dar, indem sie ihren Mitgliedern (Organisationen) Informationen zugänglich

machen. Die Aufgabenbereiche liegen also vornehmlich im Technologietransfer und der Weiterbildung sowie in der Unterstützung der Organisationen bei der Durchführung von wirtschaftlichen Transaktionen.

Abschließend sei angemerkt, dass die Beziehungen mehrheitlich durch die Organisationen selbst initiiert wurden, wobei auch INDAP als Vermittler eine gewisse Rolle zukommt (vgl. Tabelle 25). Bezüglich der Intensität der Beziehungen konnte festgestellt werden, dass 66,7% der Organisationen weniger als einmal im Monat die aufgezeigten Beziehungen aktivieren. Es ist fraglich, ob diese Frequenz als ausreichend für die Erfüllung der zugrundegelegten Ziele angesehen werden kann.

4.1.8.3 Beziehungen zu staatlichen Organisationen

Bei der Auswertung der Daten zeigte sich, dass - außer zwei - alle befragten Organisationen Beziehungen zu staatlichen Institutionen aufweisen, wobei sich abermals INDAP deutlich von den anderen Organisationen abhebt. Insgesamt gaben 92% der befragten Organisationen an, Kontakte zu dieser Institution zu haben. Da die Aufgabenbereiche der staatlichen Förderorganisationen bereits eingangs in Kapitel 3.7 ausführlich beschrieben und in Tabelle 10 zusammenfassend dargestellt wurden, werden an dieser Stelle lediglich einige Charakteristika näher untersucht. Der Zweck der Beziehungen zu staatlichen Organisationen ist sehr unterschiedlich, dient jedoch in allen Fällen der Erreichung der Organisationsziele.

	Anzahl der Nennungen	Von Anzahl der Fälle
selbst	177	51,2%
durch Institution und selbst	90	26,0%
durch Institution	74	21,4%
durch Beratungsfirma	4	1,2%
durch Bürgermeister	1	0,3%
Gesamt	346	100,0%

Tabelle 26: Initiierung der Beziehung zwischen Organisationen und staatlichen Institutionen

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 176, n=113, Anzahl der Antworten = 346)

Bei 58,7% der Nennungen steht dabei die finanzielle Unterstützung - sei es durch Kredite, Subventionen oder beides - im Vordergrund. Das verzweigte staatliche Fördernetzwerk, das in den letzten Jahren stetig ausgebaut wurde, ist dabei relativ gut auf die spezifischen Anforderungen der Zielgruppen abgestimmt und bietet die Möglichkeit einer langjährigen Unterstützung, wobei die Fördermittel der einzelnen Institutionen, wie beispielsweise von INDAP, FOSIS, PRODEMU, FIA, SERCOTEC oder ProChile, zeitgleich zu einem laufenden Projekt in Anspruch genommen werden können. Neben der

finanziellen Unterstützung besteht darüber hinaus die Möglichkeit, über Institutionen wie INIA oder ODEPA Zugang zu hochwertigen Informationen zu bekommen und in kostenlose Weiterbildungsprogramme durch SENCE einbezogen zu werden. Eine verstärkte Übernahme von Kompetenzen war in diesem Zusammenhang bei den Gemeinden zu beobachten. Dabei handelte es sich um Public Private Partnerships, die der Direktvermarktung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen dienen. Beteiligte Akteure waren neben der Gemeinde Kleinbauernorganisationen, INDAP und die Beratungsfirmen. Diese Partnerschaften wurden vor allem in den Kommunen Panguipulli und Puerto Montt in der X. Region genauer untersucht. Die Kombination der Leistungen wird dadurch belegt, dass immerhin 72,2% der befragten Organisationen Kontakt zu zwei bis fünf Institutionen haben.

Wie aus Tabelle 26 deutlich wird, übernehmen die staatlichen Institutionen bei der Initiierung der Beziehungen zu den Kleinbauernorganisationen eine aktive Rolle. Immerhin 21,4% der Organisationsführungen gaben an, die Beziehung sei nur durch die Institution und bei 26% unter Mitwirkung der Institution eingeleitet worden. Diese Daten verdeutlichen explizit das Engagement des Staates bei der Förderung von Kleinbauernorganisationen und unterstreichen die Aussagen in Kapitel 4.1.3 über die staatlich induzierte Organisationsgründung. So sind auch die Entwicklungsprojekte - wie beispielsweise PRO-

DECOP - in der VI. und IV. Region zu sehen. Durch diese z.T. von internationalen Organisationen co-finanzierten Projekte wird der Versuch unternommen, in extrem strukturschwachen Regionen einen Entwicklungsimpuls auszulösen. Die Organisation wurde dabei als zentrale Entwicklungsstrategie begriffen, welche eine Erhöhung der landwirtschaftlichen Produktion durch die Einführung neuer Produkte und v.a. von Bewässerungsmöglichkeiten ermöglicht. In der Kommune La Estrella betraf dies beispielsweise die Einführung von Ölbäumen auf einzelbetrieblicher Ebene und die anschließende Organisation der Landwirte in einer Aktiengesellschaft, die die Weiterverarbeitung und die Vermarktung der erzeugten Oliven gewährleisten soll. Durch die Einführung von neuen Produkten sowie die Steigerung der Produktivität sollte somit die Notwendigkeit zu korporativem Handeln geschaffen werden.

In engem Zusammenhang mit den Kontakten zu staatlichen Institutionen sind die Beziehungen zu privaten Beratungsfirmen zu sehen, da sie in den meisten Fällen mit ihrer Hilfe finanziert werden. Dies gilt insbesondere im Fall von INDAP. Die Aufgabenbereiche der Beratungsfirmen konzentrieren sich auf den Technologietransfer, Weiterbildungsmaßnahmen und die Identifizierung und Implementierung von landwirtschaftlichen Projekten. Darüber hinaus sind sie als zentrale Akteure bei der Initiierung neuer Kontakte zu staatlichen Förderinstitutionen anzusehen. Der Zugang zu diesen Einrichtungen ist für die Kleinbauernorganisationen von entscheidender Bedeutung, da sie einen Großteil der anfallenden Aufgaben übernehmen. Bei 11 (9,6%) der befragten Organisationen ist eine Beratungsfirma integriert. Dies hat für die Organisationen den Vorteil, dass die finanziellen Zuwendungen für den Technologietransfer unter der direkten Verwaltung der Organisationsführungen stehen. Es ist davon auszugehen, dass dadurch eine bessere Kontrolle gewährleistet ist und sich infolgedessen die Qualität der Dienstleistungen zugunsten der Mitglieder und der Organisationen erhöht. Allerdings entwickelte sich in vielen Fällen, bedingt durch die jahrelange Zusammenarbeit, eine starke Abhängigkeit der Organisationen von den Beratungsfirmen. Letztere übernehmen dabei eine zentrale Rolle bei der Durchführung organisationsinterner Aufgaben. Dieser Sachverhalt ist nicht nur als positiv zu bewerten, da er die Eigenständigkeit der Organisationen behindert. Er wird jedoch durch die Tatsache gefördert, dass die Selbstständigkeit der Organisationen das Ende der staatlich finanzierten Tätigkeiten der Beratungsfirmen markiert, was nicht im Interesse der Betreiber liegt.

4.1.8.4 Beziehungen zu internationalen Organisationen

Die Hilfe internationaler Organisationen im Entwicklungsprozess unterentwickelter Länder spielt je nach Entwicklungsstand eine mehr oder minder große Rolle. In Chile ist seit den 1990er Jahren eine Abnahme der Intensität der Kontakte bzw. des Engagements internationaler Organisationen zu beobachten. Dafür verantwortlich ist nicht nur der spürbare Konsolidierungsprozess der chilenischen Wirtschaft, sondern auch die Rückkehr zur Demokratie. Immerhin konnten noch bei 14,8% der befragten Organisationen Beziehungen zu internationalen Organisationen nachgewiesen werden, darunter PNUD, Misereor, DED, Fondo de las Américas, International Organization for Migration (IOM), um nur die wichtigsten zu

nennen. Bei dieser Zusammenarbeit kommt es in den meisten Fällen zur Realisierung von Entwicklungsprojekten, die von den internationalen Organisationen in der Regel durch die Vergabe von Subventionen oder auch durch zinsgünstige Kredite unterstützt werden.

4.1.9 Zusammenfassung

Bezüglich der Qualität und Quantität der bestehenden Außenbeziehungen sind enorme Unterschiede zwischen den Organisationen festzustellen. Es ist jedoch auffällig, dass durch die Integration von Beratungsfirmen in Kleinbauernorganisationen oder durch die Gründung eines CEGEs durch INDAP und die Kleinbauernorganisationen die Möglichkeit besteht, die Intensität bzw. die Qualität der Außenbeziehungen zu erhöhen und dadurch hochwertigere Informationen und Dienstleistungen für die Organisationen und ihre Mitglieder zugänglich zu machen. Die Mehrzahl der erbrachten Dienstleistungen ist jedoch derzeit ohne staatliche Subventionen nicht nachhaltig gesichert. Eine Eigenfinanzierung kann erst dann erreicht werden, wenn die Dienstleistungen in dem Maße zur Erhöhung der Nettowertschöpfung der Organisationen und der sie konstituierenden Betriebe beitragen, dass sie von den Empfängern bezahlt werden können. Es ist zu erwarten, dass der Wettbewerb unter den bestehenden Beratungsfirmen in den nächsten Jahren ansteigen wird, was sich auch in der Qualität der Dienstleistungen widerspiegeln sollte. Bei den Außenbeziehungen der untersuchten Organisationen muss darüber hinaus die bestehende Asymmetrie zwischen den Kleinbauernorganisationen und den Abnehmern der erzeugten landwirtschaftlichen Produkte beachtet werden. Des Weiteren konnte nachgewiesen werden, dass nicht nur formale Arrangements - wie die Einrichtung eigener Vertriebsinfrastruktur - wirtschaftliche Vorteile mit sich bringen, sondern auch informelle. Aus diesem Grund ist eine genaue Überprüfung der Förderstrategien ex-ante von entscheidender Bedeutung für den Erfolg der Projekte.

4.2 Bauernverbände

Unter dem Begriff „agrarpolitische Entscheidungsträger“ werden Personen und Gruppen von Personen (Verbände, Organisationen etc.) verstanden, die aktiv in das Geschehen der Agrarpolitik eingreifen und diese gemäß ihren Zielvorstellungen und spezifischen Anforderungen ordnen oder unmittelbar mitbestimmen. Staatliche Organe sind dabei verfassungsrechtlich in der Lage, Gesetze zu verabschieden und Entscheidungen durch den Einsatz von öffentlichen Mitteln zu realisieren. Es ist zu beachten, dass im Falle der Einbindung eines Landes in eine supranationale Institution, wie z.B. EU oder MERCOSUR, die nationalstaatlichen Gesetze je nach Festlegung denjenigen der supranationalen Institution untergeordnet sind und diese somit ebenfalls eine wichtige Rolle als Entscheidungsträger spielt. Im Gegensatz zu den staatlichen Organen vollzieht sich der Einfluss von Organisationen wie Verbänden und Parteien auf indirektem Wege. Sie werden jedoch trotzdem als agrarpolitische Entscheidungsträger bezeichnet, da agrarpolitische Entscheidungen durch den Einfluss unterschiedlicher gesellschaftspolitischer Interessen zustande kommen. Schließlich sollen die erdachten und ratifizierten Gesetze und Regelwerke

dazu dienen, den Landwirten eine nachhaltige Entwicklung zu ermöglichen. Dementsprechend ist davon auszugehen, dass die Landwirte über ihre Organisationen versuchen, auf die Gestaltung der Agrarpolitik Einfluß zu nehmen. Im Gegensatz zu den Parteien, die in der Regel für sich in Anspruch nehmen, Ziele und Programme entwickelt zu haben, die die Gestaltung des gesamten gesellschaftlichen Lebens für das Gemeinwohl regeln, sind die landwirtschaftlichen Verbände bzw. Organisationen als Vertreter gezielter agrarpolitischer Interessen anzusehen, die versuchen, den politischen Entscheidungsprozess in ihrem Sinne, d.h. im Sinne ihrer Mitglieder, zu beeinflussen und mitzugestalten.

Bevor detailliert auf die Verbände und Interessenvertretungen eingegangen wird, sollen die Grundzüge einer demokratisch geprägten Organisation aufgezeigt werden. Wie angemerkt wurde, existieren in Chile Organisationen, die vertikale Organisationsstrukturen aufweisen und sich zu Dachverbänden zusammengeschlossen haben, um aktiv an der Gestaltung der nationalen Agrarpolitik teilzunehmen und sonstige, die Landwirte betreffenden Themen, in die öffentliche politische Debatte einzubringen. Diese Verbände und Interessenvertretungen spiegeln auf sehr eindrückliche Art und Weise die sozialen und wirtschaftlichen Disparitäten und die z.T. stark ausgeprägte parteipolitische Orientierung wider und zeichnen darüber hinaus die noch immer bestehende gesellschaftliche Trennungslinie nach. Die Polarisierung bedingt, dass die Organisationen – im besonderen Maße die Vertreter der Kleinbauern - sich in den letzten Jahren immer wieder sich verändernden politischen und institutionellen Rahmenbedingungen anpassen mussten bzw. diesen ausgeliefert waren. Allerdings gelang es ihnen in der letzten Dekade, am Demokratisierungsprozess aktiv teilzunehmen und durchaus Fortschritte bezüglich der Partizipation am politischen, kulturellen und wirtschaftlichen Leben zu machen. Dieser Prozess darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Kleinbauernverbände im Vergleich zu anderen agrarpolitischen Entscheidungsträgern nur relativ wenig Einfluss besitzen.

4.2.1 Verbände der Mittel- und Großbauern

4.2.1.1 La Sociedad Nacional de Agricultura

Die SNA, die bereits 1838 - also lediglich 28 Jahre nach der Ausrufung der Republik - gegründet wurde, stellt den ältesten und einflussreichsten nationalen landwirtschaftlichen Dachverband dar. Inoffiziell wird er auch als „der“ Vertreter der chilenischen Landwirtschaft bezeichnet und weist eine traditionell starke Affinität zu den Landwirten der Zentralregion auf, wobei in diesem Zusammenhang in den letzten Jahren besonders die exportorientierten, in den Weltmarkt integrierten Unternehmen, mehr und mehr an Bedeutung gewannen. Insgesamt zählt die SNA ca. 10.000 Mitglieder, darunter zahlreiche auf regionaler und nationaler Ebene einflussreiche Organisationen wie FEDELECHE (Federación Nacional de Leche), Sociedad de Fomento Agrícola de Temuco (Sofa), Sociedad Agrícola y Ganadera de Valdivia F.G. (Saval F.G.), Sociedad Agrícola y Ganadera de Osorno (Sago A.G.), Federación de asociaciones gremiales de Agricultores Osorno (Fedagro), Asociación Gremial de Agricultores de Llanquihue (Agrollan-

quihue) u.v.m.⁷⁴. SNA verfügt über exzellente Kontakte zu Politik und Wirtschaft. Das daraus resultierende Sozialkapital in Verbindung mit der hohen gesellschaftlichen Stellung der Mitglieder innerhalb der chilenischen Gesellschaft ermöglicht diesem Dachverband, auf sehr effektive Weise die Interessen seiner Mitglieder auf nationaler und internationaler Ebene zu vertreten.

4.2.1.2 Consorcio Agrícola del Sur

Einen bedeutenden Verband, der formal der SNA angeschlossen ist, stellt das Consorcio de Sociadaes Agrícolas del Sur (CAS) dar. Dies darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass zwischen beiden Verbänden oftmals, je nach Themengebiet, erhebliche agrarpolitische Differenzen bestehen, denn CAS vertritt offiziell und mit Nachdruck die Interessen der agraren Mittelschicht (Mittelbetriebe) im Süden des Landes, die weniger durch Exporterfolge als durch die Versorgung des Binnenmarktes mit Milchprodukten, Fleisch, Getreide und Hackfrüchten charakterisiert ist und durch den Integrations- und Öffnungsprozess der nationalen Wirtschaft in den letzten Jahren erheblich unter Druck geriet. CAS verfügt über ein ausgedehntes und sehr aktives Netzwerk an provinziell organisierten Verbänden, z.B. die Sociedad Agrícola de Bío Bío (SOCABIO), Sociedad Agrícola de Malleco (SAMA), Sociedad de Fomento Agrícola de Temuco (SOFO), Sociedad Agrícola de Valdivia (SAVAL), Sociedad Agrícola y Ganadera de Osorno (SAGO), Asociación de Agricultores de Llanquihue (AGROLLANQUIHUE) und die Organización Ganadera de Aysén (OGANA). Eine Vielzahl dieser Organisationen besitzt neben aktiven Mitgliedern bedeutende Infrastruktureinrichtungen, die der landwirtschaftlichen Produktion vor- bzw. nachgelagert sind, wie z.B. Einrichtungen zur Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte und von Betriebsmitteln (Marktstände, Kommunikationsbüros etc.). Darüber hinaus haben diese Organisationen exzellente Kontakte zu den regionalen politischen Akteuren, was nicht zuletzt durch die ökonomische Bedeutung des landwirtschaftlichen Sektors für die regionale Wirtschaft bedingt ist.

4.2.1.3 Produktorientierte, spezialisierte Verbände

Bei diesen Verbänden handelt es sich um Organisationen, die die Interessen von Produzenten spezifischer Produkte vertreten; ihre Gründung ist als Reaktion auf die stetig wachsenden Anforderungen in den Bereichen Erzeugung, Vermarktung und Administration zu sehen. Die Organisationen sind dabei nicht Gegenspieler oder Konkurrenten der oben genannten Interessenvertreter, sondern sie unterstützen auf professionelle Weise die assoziierten Mitglieder und ergänzen durch eine Ausweitung und Intensivierung der Vernetzung der beteiligten Akteure den Zugang zu Informationen. Es ist davon auszugehen, dass etliche Mitglieder in diesen Organisationen darüber hinaus in den oben genannten Gremien ebenfalls Mitglied sind. Namhafte Vertreter sind die Federación Nacional de Productores de Frutas

⁷⁴ Eine Zusammenfassung der Mitglieder ist auf der Homepage www.sna.cl zu finden.

(FEDEFRUTA), Federación Nacional de Productores de Remolacha (FENARE), Federación de Productores de Leche (FEDELECHE), Federación Gremial Nacional de Productores de Ganado Bovino (FEDECARNE) und Corporación Nacional de la Madera (CORMA).

Daneben existieren auch Organisationen - wie die Asociación de Exportadores de Chile - ,die übersektoral die Interessen der exportorientierten Unternehmungen unterstützen und die sich durch Initiative eben dieser Unternehmen gegründet haben. Die vorrangigen Ziele bestehen in den Bereichen Produktion, Informationsbeschaffung und -verbreitung zur Verbesserung der Exportergebnisse. Dies ist insbesondere aufgrund der sich modifizierenden gesetzlichen Rahmenbedingungen im Kontext zu den von Chile unterzeichneten internationalen Verträgen von Bedeutung.

4.2.2 Verbände der Kleinbauern

Die Geschichte der einzelnen Kleinbauernverbände wurde bereits in Kapitel 3.9 dargestellt. An dieser Stelle werden die Daten, die im Laufe des Forschungsaufenthaltes gesammelt wurden, unter der Berücksichtigung organisationssoziologischer Gesichtspunkte dargestellt. Dabei stehen sowohl die Beziehungen der Organisationen untereinander und zu anderen Organisationen (staatlichen und privaten) als auch zu den sie konstituierenden Organisationen (Mitgliedern) im Zentrum des Interesses.

4.2.2.1 Dachverband der Kleinbauerngenossenschaften

Die Confederación Nacional de Cooperativas Campesinas (CAMPOCOOP) wurde im Jahre 1969 gegründet und vertritt offiziell die regional organisierten federaciones de cooperativas campesinas. Diese sind nach Angaben der Leitung die Folgenden⁷⁵: Federación Regional de Cooperativas Campesinas Atacama-Coquimbo Limitada (FECOAT, IV. Region), Federación Regional de Cooperativas Campesinas Aconcagua-Valaparíso Limitada (FRECOOPCAVAL, V. Region), Federación Regional de Cooperativas Campesinas Santiago Limitada (R.M.), Federación Regional de Cooperativas Campesinas El Libertador (VI. Region), Federación Regional de Cooperativas Campesinas Curicó Limitada (FEDECUR, VII. Region), Federación Regional de Cooperativas Campesinas Concepción-Arauco-Ñuble-BíoBío Limitada (FEDECOAR VIII. Region), Federación Regional de Cooperativas Campesinas Ñielol Limitada (IX. Region), Federación de Cooperativas del Sur (FECOSUR, X. Region).

Nach den Befragungen in der X. Region musste jedoch festgestellt werden, dass die genannte FECOSUR nach erheblichen wirtschaftlichen Irregularitäten ihre Aktivitäten beendet hat. Darüber hinaus ergab die Befragung der Federación de Cooperativas El Libertador in der VI. Region, dass von den 16 in der Region existierenden Kleinbauerngenossenschaften lediglich vier mehr oder minder aktiv (die letzte

⁷⁵ Befragung vom 27.02.01

offizielle Versammlung fand vor zwei Jahren, die letzte Generalversammlung vor ca. vier Jahren statt) in die Arbeit des Verbandes eingebunden sind. Aufgrund dieser Informationen wurde die Führung von CAMPOCOOP nochmals befragt. Dabei wurde von der Leitung eingestanden, dass lediglich drei federaciones aktiv an der Organisation teilnehmen. Verstärkend kommt hinzu, dass die wirtschaftliche Abteilung DECAM (Desarrollo Campesino), die zusammen mit der Confederación Nacional und Federación Sargento Candelaria geführt wurde, insolvent ist und durch negative Schlagzeilen in die Presse kam. Des Weiteren ist ein vielgepriesenes Vermarktungsprojekt auf dem Zentralmarkt „Lo Valledor“ in Santiago nach Aussagen von Schlüsselpersonen rasch gescheitert. Aufgrund dieser Tatsachen ist die finanzielle Situation des Verbandes äußerst prekär, denn eigene Finanzmittel sind nicht vorhanden. Die Arbeit ist somit ausschließlich von staatlichen Fördermitteln abhängig, die im Rahmen von direkten Beihilfen, beispielsweise über den fondo de fomento a la asociatividad (FONDAC) von INDAP und über weitere Projekte erbracht werden. Trotz dieser Probleme gab die Leitung an, ihren Mitgliedern eine ganze Reihe von Dienstleistungen zukommen zu lassen, darunter Steuer- und Finanzberatung, Vermarktung und Produktion, Weiterbildung und Technologietransfer, Maschinendienste, Preisinformationen, Interessenvertretung, Projektidentifizierung usw. Die Prioritäten liegen bei der Interessenvertretung, Weiterbildung und Vermarktung von Produkten. Gemäß dieser Aktivitäten handelt es sich um eine multifunktionale Organisation. Aufgrund der oben geschilderten Fehlschläge und der fehlenden Basis erscheint es sehr zweifelhaft, ob die Organisation auch allen diesen Aufgaben tatsächlich nachkommt. Kritische Äußerungen des Führungspersonals von COOPEUMO (VI. Region) sowie zahlreicher anderer befragter Genossenschaften bestätigten derartige Zweifel.

Nach eigenen Angaben verfügt CAMPOCOOP über eine Vielzahl von Beziehungen zu staatlichen Institutionen. Im Detail sind es folgende: das Landwirtschaftsministerium und seine Unterabteilungen wie INDAP, FIA, SAG, CONAF, das Wirtschaftsministerium und CORFO, SENCE und CONAMA. Diese Beziehungen ermöglichen dem Verband einen guten Zugang zu Informationen im land- und forstwirtschaftlich-technischen Bereich (Programme, Projekte usw.) sowie die Möglichkeit des Informationsaustausches. Nicht zu unterschätzen ist in diesem Zusammenhang auch die Suche nach finanziellen Ressourcen für den Erhalt des eigenen Verbandes. Politisch wird CAMPOCOOP von der PDC unterstützt. Dies wurde zwar von der Leitung bestritten, die bei der Befragung angab, mit allen politischen Parteien gleiche Kontakte zu pflegen; von den Leitungen der anderen Dachverbände wurde die engere Verbindung zur PDC jedoch eindeutig bestätigt.

Durch die Vernetzung des Verbandes mit den genannten Institutionen, seine Lobby bei der PDC und seine von offizieller Seite anerkannte Rolle als Vertreter der Kleinbauerngenossenschaften sowie durch internationale Kontakte verfügt dieser Verband über ein relativ hohes Sozialkapital und somit über eine gewisse politische Bedeutung. Das zentrale Problem besteht jedoch darin, dass er nur über eine sehr kleine aktive Basis verfügt. Des Weiteren sind die Beziehungspfade zu den Basisorganisationen vernachlässigt, so dass sich die Frage nach der Legitimität dieses Verbandes stellt, denn, wie oben schon

angedeutet, vertreten Verbände in erster Linie die Interessen ihrer Mitglieder; diese sind aber nur in einer sehr geringen Zahl vorhanden. Hinzu kommt, dass nur ein beschränkter Prozentsatz der angeschlossenen, in Genossenschaften organisierten Kleinbauern etwas von der Existenz dieser Organisation weiß.

4.2.2.2 Dachverbände der Gewerkschaften

Bei den gewerkschaftlichen Dachverbänden handelt es sich um die in Tabelle 27 aufgelisteten Organisationen. Von diesen wurden, außer der Federación de Sindicatos Agrícola Sargento Candelaria, die

Name der Confederación	Anzahl der Mitglieder	TI	IE	E	TTR	Partei-affinität
Confederación Nacional Campesina	13.427	4.932	6.024	2471	0	PDC
Confederación Nacional Sindical Campesina e Indígena Nehuén	4.550	4.020	149	167	214	PS
Confederación Nacional Campesina El Surco	6.230	3.691	1.975	271	293	PC
Confederación Nacional El Triunfo Campesino	9.232	3.525	2.726	2.952	29	PDC
Confederación Unidad Obrero Campesina (U.O.C.)	5.234	3.273	1.276	685	0	Mapu
Federación de Sindicatos Agrícolas Sargento Candelaria	1.083	329	248	506	0	k.A.
Gesamt	39.756	19.770	12.398	7.052	536	

Tabelle 27: Anzahl der Mitglieder der gewerkschaftlichen Dachverbände

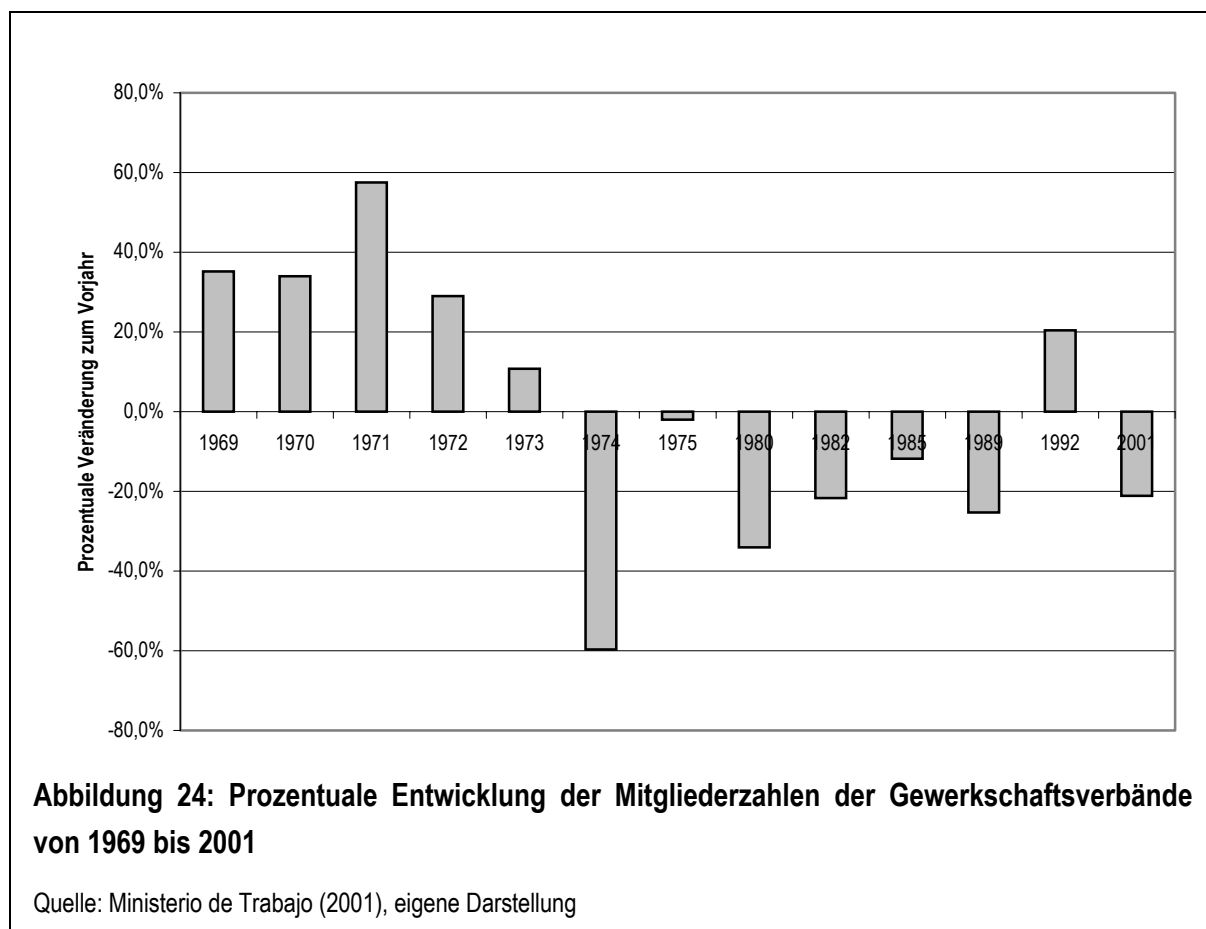
Quelle: Ministerio de Trabajo (2001). TI: Sindicato de Trabajadores Independientes; IE: Sindicatos Interempresa; E: Sindicatos Empresa; TTR: Sindicatos de Trabajadores Transitorios

nur in der Región Metropolitana aktiv ist, alle befragt. Wichtig bei der Betrachtung der Tabelle ist, dass von den Basisorganisationen nur die Sindicatos de Trabajadores Independientes als landwirtschaftliche Organisationen im engeren Sinne angesehen werden können (vgl. Kapitel 3.9.1).

In Abbildung 24 ist die prozentuale Entwicklung der Mitgliederzahlen aller Dachverbände dargestellt, deren Verlauf eindeutig die geschichtlichen Ereignisse widerspiegelt. Während bis 1973 deutliche Zuwächse der absoluten Mitgliederzahlen zu verzeichnen waren, wirkte sich der Regimewechsel drastisch auf die Mitgliederzahlen aus. Nach der Machtübernahme der Militärs kam es zu einem abrupten Mitgliederschwind, und das Aufkeimen der Hoffnung unter der ersten demokratischen Regierung Aylwin konnte die negativen politischen Erfahrungen aus der Zeit der Diktatur nicht rückgängig machen. Die Gewerkschaften haben die relativ positiven Rahmenbedingungen seit der Demokratisierung zum Ausbau der Organisationen nur wenig genutzt. Damit wird Bezug auf die Entwicklung der Mitgliederzahlen und die Beziehungen zu den Mitgliedern genommen. Auf der anderen Seite ist es ihnen - wie auch CAMPOCOOP - in den letzten Jahren durchaus gelungen, in gewisser Weise eine aktivere Rolle im agrarpolitischen Entscheidungsprozess einzunehmen. Dies ist zum einen auf die Hartnäckigkeit und Konstanz der Führungsriege, aber im Besonderen auf den guten Willen einer Vielzahl von Politikern zurückzuführen.

ren, die während der Diktatur ähnliche Repressalien wie die Kleinbauernrepräsentanten erleiden mussten. Zudem zeigte die SNA ein stärkeres Interesse, die Kleinbauernvertreter an laufenden Verhandlungen teilnehmen zu lassen.

Nicht zuletzt jedoch scheint sich die Überzeugung durchgesetzt zu haben, dass die Kleinbauern einen erheblichen Beitrag zur nationalen landwirtschaftlichen Produktion leisten. Auf die Beschreibung der einzelnen Gewerkschaftsdachverbände wird an dieser Stelle verzichtet, da die Möglichkeiten der Re-



präsentation ähnlich gelagert sind. Es besteht jedoch kein Zweifel, dass diejenigen Verbände, die der PDC nahe stehen, über mehr wichtige Beziehungen zur Eigenfinanzierung verfügen.

4.2.2.3 Dachverbände der Asociaciones Gremiales

In der Gegenwart arbeiten in Chile zwei confederaciones gremiales, die ausschließlich Kleinbauern vertreten: Die Confederación Nacional de la Agricultura Familiar Campesina La Voz del Campo, mit 15 federaciones (12 davon aktiv) und nach eigenen Aussagen ca. 150 asociaciones gremiales mit 32.000 Mitgliedern und die Confederación Nacional de Asociaciones Gremiales y de Organizaciones de Pequeños Productores de Chile (CONAPROCH), mit fünf federaciones, 40 asociaciones gremiales und mit insgesamt 10.000 Mitgliedern.

La Voz del Campo ist politisch der PDC und CONAPROCH Mapu zuzuordnen. Aufgrund von Hinweisen von Schlüsselpersonen muss davon ausgegangen werden, dass die letztgenannte Organisation in den vergangenen Jahren sehr viele Mitglieder eingebüßt hat. In der IV. und X. Region konnten keine Hinweise auf bestehende Organisationsverflechtungen nachgewiesen werden, wohingegen in der VI. Region eine regionale Organisation ausfindig gemacht wurde⁷⁶, welche sich jedoch in den letzten Jahren trotz massiver staatlicher Unterstützung auflöste. Der nationale Präsident soll dabei eine entscheidende Rolle gespielt haben. Neben der oft erwähnten politischen Eloquenz und Wendigkeit dieser Persönlichkeit wurde häufig aber auch auf seine Schwächen bezüglich der wirtschaftlichen Führung der Organisation hingewiesen. Weitere verwertbare Informationen liegen nicht vor. Es soll jedoch angemerkt werden, dass CONAPROCH dem MUCECH angeschlossen ist.

Die Finanzierung von „La Voz del Campo“ läuft ähnlich wie bei den anderen Organisationen, die der PDC nahe stehen, zum großen Teil über INDAP (FONDAC, Projekte); als zweitwichtigste Quelle werden internationale Fördermittel und als letztes die Mitgliederbeiträge genannt. La Voz del Campo ist wie CAMPOCOOP nicht mehr Mitglied vom MUCECH und nimmt somit als selbstständiger Vertreter an agrarpolitischen Foren teil. Bei diesen handelt es sich um die oftmals genannte „Mesa Agrícola“ und die „Mesa para el desarrollo de la agricultura familiar campesina“ (vgl. dazu die Zusammenfassung von ODEPA 2001c: 83–109).

Die Geschichte der „Asociación Gremial Nacional de Mujeres rurales e Indígenas“ (ANAMURI) weicht von der oben geschilderten Entwicklung der asociaciones gremiales ab, denn sie ist in engem Zusammenhang mit der Entwicklung der Gewerkschaften und insbesondere der Comisión Nacional Campesina und MUCECH zu sehen. Auf dem von Kardinal Raúl Silva Henríquez im Jahre 1982 einberufenen „Primer Simposio Nacional Campesino“ bekamen die Vertreterinnen der Landfrauen erstmalig die Gelegenheit, ihre Interessen öffentlich zum Ausdruck zu bringen. Das zugehörige Dokument erschien unter dem Titel „La participación sindical es un desafío para las mujeres campesinas“ (ANAMURI 2000: 19/107). Die treibenden Kräfte dabei waren Ehefrauen von Gewerkschaftsführern, die im Jahre 1985 die „Comisión Femenina de la CNC“ und 1996 nach der Auflösung von CNC das „Red Nacional de Mujeres Rurales e Indígenas“ gründeten. Dabei waren die Kontakte zu NROs, wie z.B. der Grupo de Estudios Agroregionales (GEA), Centro de Estudios para el Desarrollo de la Mujer (CEDEM) und zu staatlichen Organisationen wie dem Servicio Nacional de la Mujer (SERNAM) von Bedeutung. Im Jahre 1998 entschied die Organisationsführung, sich mit der „Coordinadora de Mujeres“ von MUCECH zusammenzuschließen. Da sich die Frauenbewegung in diesen letzten Jahren jedoch eine gewisse Autonomie erarbeitet hatte, kam es nach der Integration zwischen den Geschlechtern zu Meinungsverschiedenheiten.

⁷⁶ Dabei handelt es sich um die Federación de Asociaciones Gremiales San Fernando, die jedoch seit einem Jahr keine Mitgliederversammlung abgehalten hatte.

ten, was die Gründung des ersten autonomen Dachverbandes zur Repräsentation von Frauen im ländlichen Raum mit dem Kürzel ANAMURI beschleunigte. Zum Zeitpunkt der Befragung verfügte dieser Verband noch über kein Mitgliederregister. Nach Angaben der Organisationsführung bestehen von der I. bis zur X. Region Kontakte zu Frauengruppen, die von insgesamt 9.000 weiblichen Mitgliedern konstituiert wurden. Ob diese Zahlen der Wirklichkeit entsprechen oder Wunschvorstellungen sind, kann aufgrund fehlender Informationen nicht bestätigt werden. Allerdings traten bei der Befragung einer von Frauen konstituierten Genossenschaft in der VI. Region⁷⁷, deren Mitgliedschaft von ANAMURI angegeben wurde, Widersprüche auf. Nach Angaben der Organisationsführung der Genossenschaft ist man ANAMURI nicht angeschlossen; es bestanden lediglich Kontakte über ein Seminar, das unter anderem von diesem Verband mit organisiert wurde.

4.2.2.4 Movimiento Unitario de Campesinos y Etnias de Chile (MUCECH)

Diese Dachorganisation ist maßgeblich unter dem Einfluss politischer Parteien und der einigenden Rolle der katholischen Kirche entstanden; im Besonderen hat der Kardinal Raúl Silva Enríquez bereits in den 1980er Jahren eine unitäre Vertretung aller bestehenden Kleinbauernverbände (Gewerkschaften, Gremiale Vereinigungen und Genossenschaften) gefordert.

Durch die aktive Mitarbeit des Departamento Campesino de la Vicaría de la Solidaridad sowie ILADES konkretisierte sich diese Idee - wie bereits beschrieben - am 31. Juli 1982 auf dem Primer Seminario Nacional Campesino in der Gemeinde Malloco mit der Gründung der Comisión Nacional Campesina (CNC), die alle kleinbäuerlichen Gewerkschaftsdachverbände repräsentieren sollte. Im Jahre 1987, zum 20. Jahrestag der Verabschiedung des Agrarreformgesetzes 16.640, erfolgte das erste offizielle Treffen zwischen dem CNC und den Dachverbänden anderer Organisationen wie den Genossenschaften und den gremialen Vereinigungen. Als Folge dieser Annäherung kam es im Jahre 1987 zur Gründung von MUCECH, dem einigenden Sprachrohr aller Kleinbauernverbände. Dabei spielte die Unterstützung von parteipolitischer Seite eine entscheidende Rolle, nicht zuletzt, da eine Volksabstimmung für bzw. gegen den amtierenden Präsidenten Pinochet vorbereitet wurde. Die demokratischen Parteien führten außerdem eine intensive Kampagne und versuchten, Wählerstimmen zu gewinnen. Somit ist die Entstehung von MUCECH eng an die politischen Wandlungen in Chile gekoppelt.

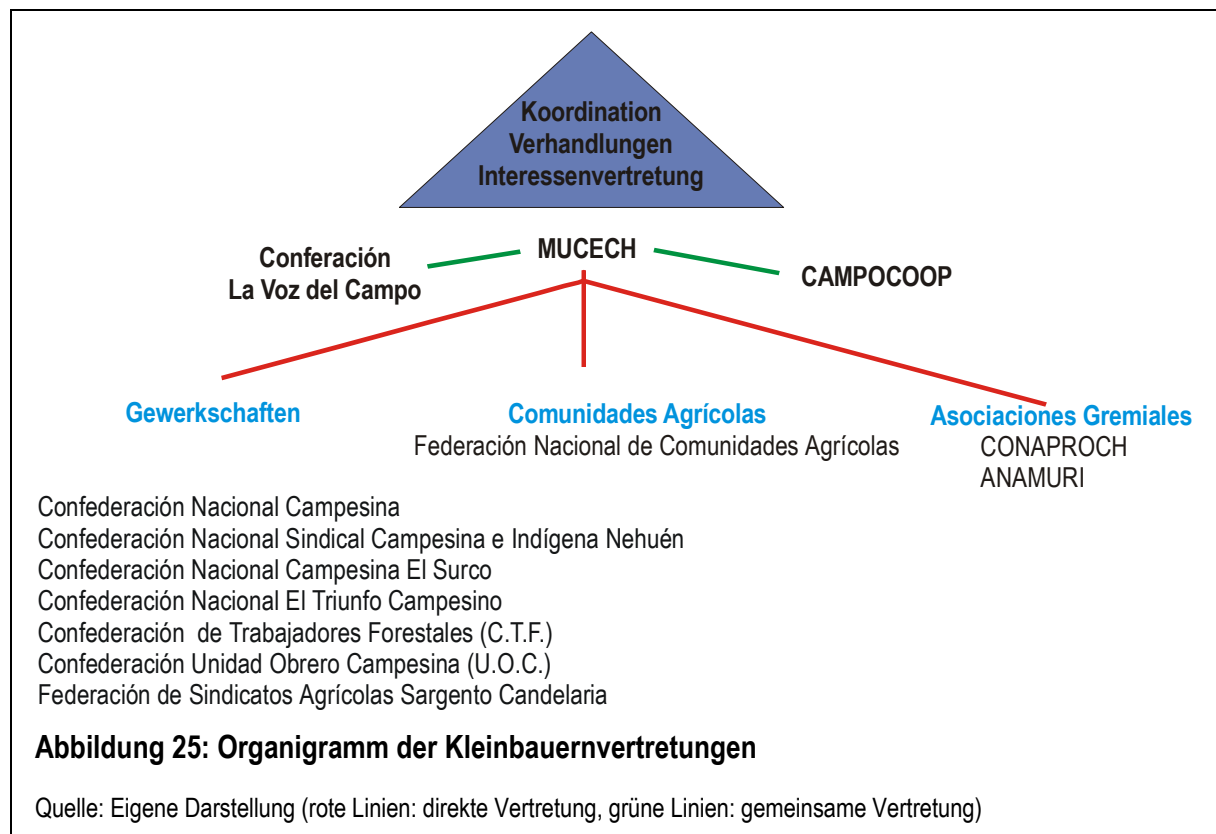
Ex-post ist die Frage, ob die Kleinbauernbewegung vorrangig den Kleinbauern oder lediglich politischen Zielen gedient hat, nicht eindeutig zu beantworten. Als charakteristisch ist jedoch die Steuerung von oben anzusehen. MUCECH stellt heute eine zentrale Dachorganisation für die Kleinbauernbewegung dar, die auf nationaler politischer Ebene die Interessen ihrer Mitglieder vertritt. Sie wird dabei von sym-

⁷⁷ Dabei handelt es sich um die Nelkenproduzentinnen der Cooperativa Campesina Las Zeberianas.

pathisierenden Gruppen als politische, soziale und kulturelle Allianz verstanden, die von nationalen Dachverbänden ins Leben gerufen wurde, um den nachfolgend aufgeführten Zielen gemeinsam Nachdruck zu verleihen:

- Festigung der Demokratie,
- Verteidigung des Überlebens des ländlichen Raumes (mundo rural),
- Festigung und Entwicklung der Organisation der Kleinbauern,
- Verteidigung der Rechte der Landarbeiter, Kleinbauern und indigenen Bevölkerung,
- Schutz und Konservierung der natürlichen Ressourcen, speziell Wald, Wasser und Böden der Kleinbauern.

Die aktive Teilnahme an der Gestaltung der Agrarpolitik ist nicht zuletzt dem guten Willen der SNA zu verdanken. Darüber hinaus verfügen die Verbände über gute Kontakte zu den Parteien der Concerta-



ción. Das bestehende Sozialkapital der Kleinbauernverbände baut jedoch nicht auf einer aktiven Basis, sondern vorrangig auf den Beziehungen der Führungspersönlichkeiten der Dachverbände auf. Dieser Sachverhalt dürfte in Zukunft etliche Probleme aufwerfen.

Es sind Tendenzen erkennbar, die die Einheit der Kleinbauernvertreter stören. Wie bereits angedeutet, sind CAMPOCOOP und La VOZ del Campo MUCECH nicht mehr direkt angeschlossen, sondern neh-

men als eigenständige Akteure an Verhandlungen teil. Darüber hinaus regt sich in der organisierten und aktiven Basis der Unmut über diese traditionellen Verbände, was in der Gegenwart zur Gründung neuer Organisationen geführt hat. Dies wird im nächsten Kapitel dargestellt (vgl. auch Kapitel 4.4.3).

4.2.2.5 Ein Beispiel für neue Akteure: Agrupación de Organizaciones y Agricultores del Valle Central

Die unterbrochenen Beziehungspfade zwischen der Basis und der Leitung der nationalen Verbände werden teilweise von engagierten Kleinbauern durchaus wahrgenommen, die häufig den fehlenden Bezug zur Basis und den daraus resultierenden Informationsmangel über die bestehenden spezifischen Probleme kritisieren. Dies dürfte als ein wesentlicher Grund dafür angesehen werden, dass die 1996 gegründete Asociación de Organizaciones y Agricultores del Valle Central in den letzten Jahren in der Zentralregion stetig an Bedeutung gewinnen konnte. Die Gründung steht weiterhin in engem Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Entwicklung der Kleinbauern in dieser Region; beispielsweise kamen durch den Preisverfall bei traditionellen Produkten wie Mais und Weizen durch die Liberalisierung des Agrarmarktes und die stark fluktuierenden jährlichen Gemüsepreise immer mehr Kleinbauern finanziell unter Druck.

Den harten Kern dieser Organisation bilden: Federación de Asociaciones Gremiales Cachapoal, AG Pain-Hospital, AG Chada, AG San Clemente, AG Cullitrin, (ehemals Mitglieder bei La Voz del Campo), Cooperativa Campesina Rucomich und El Esfuerzo (ehemals Mitglieder bei CAMPOCOOP), Sindicato de Trabajadores Independientes Los Huiques (ehemals Mitglied bei UOC) und Movimiento Las Cabras. Diese neue Organisation weist deutliche Unterschiede zu den oben dargestellten Organisationen auf. Im Gegensatz zu den untersuchten Confederaciones in Santiago, die allesamt auf mehr (CAMPOCOOP) oder weniger (Confederación Nehuén und Surco) staatliche finanzielle Unterstützung zählen können, trägt sich dieses informelle Netzwerk weitgehend selbst; außerdem kann konzeptionell ein territorialer Ansatz festgestellt werden. Wie bereits dargestellt, haben die agroökologische und ökonomische Besonderheit des Valle Central de Riego die Entwicklung eines besonderen Typus von Kleinbauern gefördert, die moderne Produktionsfaktoren einsetzen und starke Verflechtungen mit vor- und nachgelagerten Wirtschaftsbereichen aufweisen. Aufgrund der derzeitigen Krise und der Losgelöstheit der traditionellen Vertretungen von der Basis wuchs der Drang zur Gründung einer neuen Organisation, um den spezifischen Interessen Nachdruck zu verleihen und um vor allem ihre Probleme in der Öffentlichkeit zum Ausdruck zu bringen. Im Jahre 2000 kam es in diesem Zusammenhang zu mehreren öffentlichen Manifestationen mit jedoch begrenzten Teilnehmerzahlen. Am 28. März 2001 wurde die erste Massenkundgebung organisiert, an der ungefähr 2.500 Kleinbauern aus den genannten Regionen teilnahmen, so dass die Existenz dieser Organisation heute von den traditionellen Akteuren (MUCECH) als Bedrohung („amenaza“) angesehen wird. Die aktive Teilnahme der Basis beweist die direkten Beziehungspfade zwischen der Organisationsführung und der Basis. Darüber hinaus sind die befragten Mit-

glieder äußerst engagierte Akteure, und der Anschluss solch aktiver Gruppen erhöht ohne Zweifel das bestehende Sozialkapital dieser Organisation. Die engagierte Teilnahme der Kleinbauern zeigt sich ausdrücklich in den durchgeführten Manifestationen, an denen sich nicht nur die Führungsriege, sondern v.a. auch die betroffenen Produzenten beteiligten. Somit setzt sich bei dieser Organisation das Sozialkapital aus den Beziehungen aller an der Organisation Beteiligten zusammen. Allerdings sind abermals Anzeichen einer Aufsplitterung der Kleinbauernbewegung zu beobachten. Dies ist besonders im Hinblick auf die allgemein geringen Einflussmöglichkeiten der Kleinbauernorganisationen problematisch.

4.2.3 Quantifizierung der aktuellen Situation der Organisation des landwirtschaftlichen Sektors

Im Folgenden wird versucht, anhand der zusammengetragenen Daten ein möglichst aktuelles Bild der Anzahl der landwirtschaftlichen Organisationen und deren Mitglieder herauszuarbeiten. Bei der Betrachtung und Analyse sollte jedoch beachtet werden, dass die Angaben nur in begrenztem Umfang einen

Organisationsform	Anzahl der Basisorganisationen	Anzahl der Mitglieder
Kleinbauergewerkschaften (1)	286	19.770
Genossenschaften (2)	206	8.303
Gremiale Vereinigungen (3)	190	51.000
Agrargemeinschaften(4)	308	9.484
Von INDAP betreute Organisationen abzüglich der anderen Organisationsformen (5)	1.627	90.000
Asociaciones indígenas (6)	121	3.620
Comunidades indígenas (6)	304	9.509
Gesamt	3.042	191.686

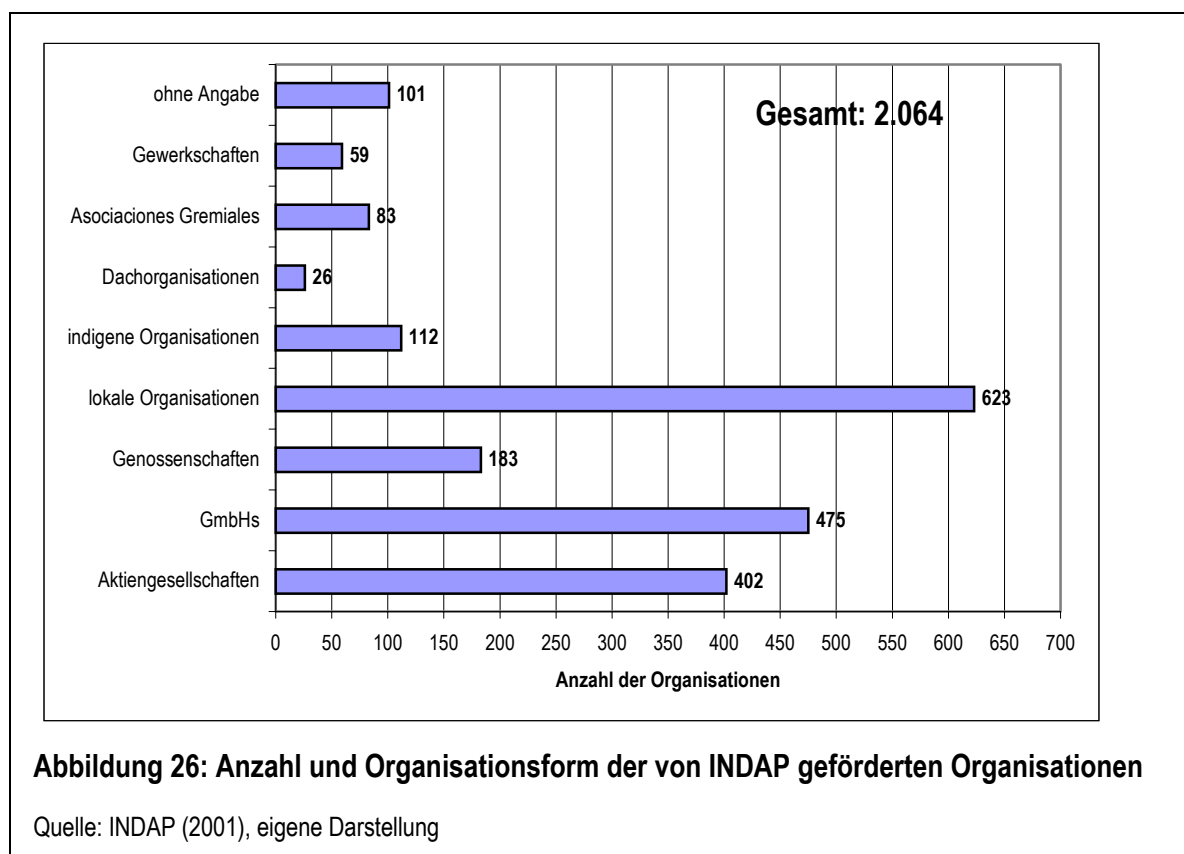
Tabelle 28: Gesamtzahl der Organisationen und Mitglieder

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 142); 1: Ministerio de Trabajo (2001); 2: www.sitioempresa.cl; 3: Informationen von La Voz del Campo, CONAPROCH und ANAMURI (2001) 4: Ministerio de Bienes Nacionales (2001); (5) INDAP (2001); INDAP betreute insgesamt 2064 Organisationen davon müssen 59 Cooperativas Campesinas, 83 AG, 112 Asociaciones Indígenas, 183 Sindicatos de Trabajadores Independientes abgezogen werden; 6: CONADI (2001).

Hinweis auf landwirtschaftliche Aktivitäten der Organisationen zulassen. Dies gilt insbesondere für die Gewerkschaften. Wie bereits erwähnt, vereinen die gewerkschaftlichen Dachverbände vier Typen von Basisgewerkschaften, von denen jedoch nur die Sindicatos de Trabajadores Independientes als landwirtschaftliche Organisationen angesehen werden können. Aus diesem Grund wurden auch lediglich diese berücksichtigt, von denen derzeit 286 Basisorganisationen mit insgesamt 19.770 Mitgliedern existieren (vgl. Tabelle 27). Darüber hinaus gibt es 206 Kleinbauerngenossenschaften mit 8.303 Mitgliedern (www.sitioempresa.cl, Stand 2002). Bezüglich der Mitglieder der asociaciones gremiales kann lediglich auf die Aussagen der Organisationsführungen zurückgegriffen werden. Die Confederación La Voz del Campo vertritt 12 regionale federaciones mit insgesamt 32.000 Kleinbauern, CONAPROCH fünf regionale Vertretungen mit etwa 40 Basisorganisationen und ca. 10.000 Mitgliedern und ANAMURI zehn regionale Organisationen mit insgesamt 9.000 Frauen.

In Abbildung 26 sind nur die von INDAP geförderten Kleinbauernorganisationen aufgelistet. Neben der hohen Anzahl von insgesamt 2.064 Organisationen ist die Verteilung der Organisationsformen von Interesse. Dabei ist auffällig, dass von den insgesamt 206 Kleinbauerngenossenschaften 183 von INDAP gefördert werden. Dies dürfte ein Indiz dafür sein, dass die Organisationen im Gegensatz zu den Bauerngewerkschaften, von denen lediglich 59 (von insgesamt 286) unterstützt werden, eine größere Rolle in der Förderung spielen bzw. in höherem Maße als förderwürdig in Betracht gezogen werden. Dies gilt in eingeschränktem Maße auch für die asociaciones gremiales, von denen INDAP 83 fördert. Darüber hinaus ist die hohe Anzahl der reinen Unternehmensgesellschaften (Aktiengesellschaften, GmbHs) hervorzuheben. In Tabelle 28 sind die obigen Ergebnisse zusammengefasst. Dabei sind jedoch einige Details zu beachten.

Wie in Abbildung 26 dargestellt, fördert INDAP insgesamt 2064 Organisationen. Um eine genaue Angabe über die Gesamtzahl der existierenden Organisationen zu erlangen, war es notwendig, diejenigen



Organisationen von der Gesamtzahl der von INDAP geförderten Organisationen abziehen, die bereits separat aufgeführt wurden. Dabei handelt es sich um die 59 Gewerkschaften, 83 asociaciones gremiales, 112 indigene Organisationen (in den meisten Fällen asociaciones indígenas) und die 183 Kleinbauerngenossenschaften. Aus Tabelle 28 wird deutlich, dass in Chile derzeit ca. 3.042 kleinbäuerlich geprägte Organisationen existieren, die ca. 191.686 Mitglieder vereinigen.

Diese Zahlen beweisen eindrucksvoll den aktuellen Umfang staatlicher Fördermaßnahmen in den letzten Jahren. Es ist jedoch zu vermerken, dass sich die Kleinbauern in vielen Fällen nicht selbstständig organisieren, sondern dazu von außen angeregt werden. Die Entwicklung der Organisationen ist also nicht als bottom-up-Bewegung, sondern als top-down-Entwicklung zu charakterisieren. Darüber hinaus ist bei der Analyse der Daten zu beachten, dass die Kleinbauern in mehreren Organisationen Mitglieder sein können und sich somit das Bild leicht verzerrt. Nach der Aufarbeitung der Daten des Agrarzensus von 1997 durch ODEPA sind insgesamt 278.840 Kleinbetriebe – unterteilt in Subsistenz- und Marktbetriebe – ausgewiesen. Dies bedeutet, dass etwa 70% der Kleinbauern⁷⁸ organisiert sind. Es ist jedoch davon auszugehen, dass ein großer Prozentsatz der Kleinbauern (vgl. Kapitel 4.2.4) nicht oder nicht mehr aktiv an der Organisation teilnimmt, wodurch abermals die unterbrochenen Beziehungspfade zwischen der Basis und der Leitung deutlich werden, bzw., dass ein Landwirt in mehreren Organisationen gleichzeitig Mitglied ist, wodurch die Zahlen nach unten korrigiert werden müssen.

4.2.4 Bekanntheitsgrad der Dachverbände

In den vorangegangenen Kapiteln wurde mehrmals die Behauptung aufgestellt, die Beziehungspfade zwischen der Basis und den nationalen Vertretern der Kleinbauern seien gestört. Um diesen Sachverhalt genauer zu untersuchen, werden empirische Belege angeführt. Zur Überprüfung wurden die folgenden Fragen an die Organisationsführungen (Basisorganisationen) und die Mitglieder gerichtet:

- Kennen sie den folgenden Dachverband? Bei der Beantwortung dieser Frage war lediglich entscheidend, ob sie den Namen des Dachverbandes schon einmal gehört hatten, nicht ob sie das Programm und konkrete Aktionen kennen.
- Sind sie diesem Dachverband direkt oder indirekt angeschlossen?
- Repräsentiert dieser Dachverband ihre Interessen als Kleinbauer?
- Ist dieser Dachverband von Bedeutung für den Kleinbauernsektor?

Geht man davon aus, dass die bestehenden Dachorganisationen auf den Wunsch der Basis nach Repräsentation und Interessenvertretung gegründet wurden (bottom-up), dann sollten die Kleinbauern die von ihnen gegründeten Organisationen kennen.

⁷⁸ Zu beachten ist, dass der Prozentwert aus dem Quotienten der Anzahl der Betriebe und der Anzahl der Mitglieder gebildet wurde. Dadurch erhält man einen annähernden Wert.

Wie aus Tabelle 29 zu entnehmen ist, sind die Dachverbände unter ihren Mitgliedern jedoch nicht allzu

Name des Dachverbandes	Region						Gesamt	
	IV.		VI.		X.			
	OF	MG	OF	MG	OF	MG	OF	MG
Confederación Nacional Triunfo	11,6%	6,9%	19,2%	10,7%	18,5%	6,3%	15,6%	8,0%
Confederación Nacional Campesina	k.A.	k.A.	19,2%	3,3%	17,9%	2,3%	26,3%	6,8%
Confederación Nacional Neuquén	9,1%	4,6%	11,5%	2,5%	3,6%	1,6%	8,2%	2,7%
Confederación Nacional El Surco	31,8%	14,9%	23,1%	4,1%	3,6%	1,6%	21,4%	5,9%
Confederación UOC	2,3%	8,0%	19,2%	7,4%	-	0,8%	6,1%	5,0%
MUCECH	39,1%	20,7%	69,2%	27,9%	25,0%	3,9%	43,0%	16,9%
CONAPROCH	8,9%	4,6%	19,2%	3,3%	3,6%	-	10,1%	2,4%
CAMPOCOOP	20,0%	10,3%	46,2%	23,8%	35,7%	7,0%	31,3%	13,9%
Confederación "La Voz del Campo"	22,2%	10,3%	50,0%	20,5%	25,0%	7,8%	30,3%	13,1%
ANAMURI	4,5%	4,6%	11,5%	2,5%	-	0,8%	5,1%	2,4%
Sociedad Nacional de Agricultura	47,8%	34,5%	80,8%	57,4%	64,3%	44,5%	61,0%	46,6%

Tabelle 29: Bekanntheitsgrad der Dachverbände unter der Organisationsführung und den Mitgliedern der Organisationen in der IV., VI. und X. Region

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 150, OF: Organisationsführung n=99, MG: Mitglieder der Organisationen n=337)

bekannt. Neben dem geringen Bekanntheitsgrad lassen sich darüber hinaus regionale Unterschiede und Abweichungen zwischen den Aussagen der Mitglieder und der Organisationsführungen ausmachen, die jedoch ähnliche Trends anzeigen. Diese Abweichungen spiegeln die allgemein besseren Kon-

Name des Dachverbandes	Repräsentiert meine Interessen			Wichtig für den Kleinbauernsektor		
	Ja	Nein	Ich weiß nicht	Ja	Nein	Ich weiß nicht
Confederación Nacional Triunfo	5,1%	5,1%	89,2%	6,0%	3,0%	91,0%
Confederación Nacional Campesina	11,1%	3,0%	85,9%	13,1%	2,0%	84,9%
Confederación Nacional Neuquén	1,0%	1,0%	98,0%	1,0%	1,0%	98,0%
Confederación Nacional El Surco	7,1%	2,0%	90,9%	9,1%	2,0%	88,9%
Confederación UOC	3,0%	2,0%	95,0%	5,0%	2,0%	93,0%
MUCECH	20,2%	11,1%	68,7%	23,2%	8,0%	68,8%
CONAPROCH	4,0%	2,0%	94,0%	5,0%	2,0%	93,0%
CAMPOCOOP	13,1%	8,1%	78,8%	16,2%	6,0%	77,8%
Confederación "La Voz del Campo"	11,1%	3,6%	85,3%	15,1%	2,0%	82,9%
ANAMURI	1,0%	-	99,0%	2,0%	-	98,0%
Sociedad Nacional de Agricultura	11,1%	25,3%	63,6%	25,3%	12,1%	62,6%

Tabelle 30: Beurteilung der Dachverbände durch die Organisationsführung

Quelle: Mikus/Barth (2003b 152, n=99)

takte des Führungspersonals durch die Position innerhalb der Organisation und die Notwendigkeit der Verhandlungsführung, Kontaktaufnahme usw. wider. Nicht zu vergessen ist die Stellung der Führungspersönlichkeiten im allgemeinen sozialen Kontext und die historische Komponente.

Denn ein wichtiger Grund für den höheren Bekanntheitsgrad der Dachverbände unter der Organisationsführung besteht nicht zuletzt in der Tatsache, dass viele der befragten Führungskräfte auf einen gemeinsamen Werdegang zurückblicken können, der bereits Ende der 1960er Anfang der 1970er Jahre begann und somit auf die Zeit der Agrarreform zurückgeht. Betrachtet man die Einzelausprägungen, so ist bezeichnend, dass die SNA den höchsten Bekanntheitsgrad aufweist. Immerhin 61% der befragten Organisationsleitungen und 46,6% der befragten Mitglieder gaben an, diesen Verband zu kennen; gefolgt von MUCECH (43% OF; 16,9% MG). Die bekanntesten sonstigen Dachorganisationen sind CAMPOCOOP (31,3% OF; 13,9% MG) und La Voz del Campo (30,3% OF; 13,2% MG). In diesem Zusammenhang bestätigt der relativ hohe Bekanntheitsgrad der SNA die Rolle dieser Organisation als nationaler Akteur und demonstriert darüber hinaus, dass die Kleinbauern durchaus Zugang zu Informationen bezüglich der Vertretung von agrarpolitischen Organisationen haben. Der höhere Bekanntheitsgrad von MUCECH ist als positiv zu werten und beweist die Anstrengungen, die von diesem Verband in den letzten Jahren unternommen wurden.

In Tabelle 31 und Tabelle 30 sind die Auswertungen der Frage nach der Interessenrepräsentation sowie

Name des Dachverbandes	Repräsentiert meine Interessen			Wichtig für den Kleinbauernsektor		
	Ja	Nein	Ich weiß nicht	Ja	Nein	Ich weiß nicht
Confederación Nacional Triunfo	2,1%	2,1%	95,8%	2,4%	1,8%	95,8%
Confederación Nacional Campesina	3,0%	0,9%	96,1%	3,3%	0,6%	96,1%
Confederación Nacional Nehuén	1,5%	0,9%	97,6%	2,1%	0,3%	97,6%
Confederación Nacional El Surco	3,3%	0,9%	95,8%	4,2%	-	95,8%
Confederación UOC	2,4%	0,9%	96,7%	3,6%	-	96,4%
MUCECH	7,1%	3,3%	89,6%	8,9%	1,5%	89,6%
CONAPROCH	1,5%	0,3%	98,2%	1,5%	0,3%	98,2%
CAMPOCOOP	5,0%	2,1%	92,9%	5,0%	1,5%	93,5%
Confederación "La Voz del Campo"	5,3%	2,4%	92,3%	5,6%	1,8%	92,6%
ANAMURI	1,5%	-	98,5%	1,2%	0,3%	98,5%
Sociedad Nacional de Agricultura	12,2%	15,7%	72,1%	24,9%	4,5%	70,6%

Tabelle 31: Beurteilung der Dachverbände durch die Mitglieder

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 150, n=337)

der Bedeutung der nationalen Verbände aufgelistet. Auffallend dabei ist primär der sehr hohe Anteil der Ausprägung „ich weiß nicht“, in manchen Fällen 99%, in den meisten über 85%. Diese Tatsache spiegelt eindeutig die unterbrochenen Beziehungspfade zwischen den Dachverbänden und ihrer Basis wider, denn die Kleinbauern haben sehr wenig bzw. oft gar keine Kenntnisse von den Aktionen ihrer Repräsentanten. Dasselbe gilt für die Interpretation der Frage nach der Wichtigkeit des Verbandes für den

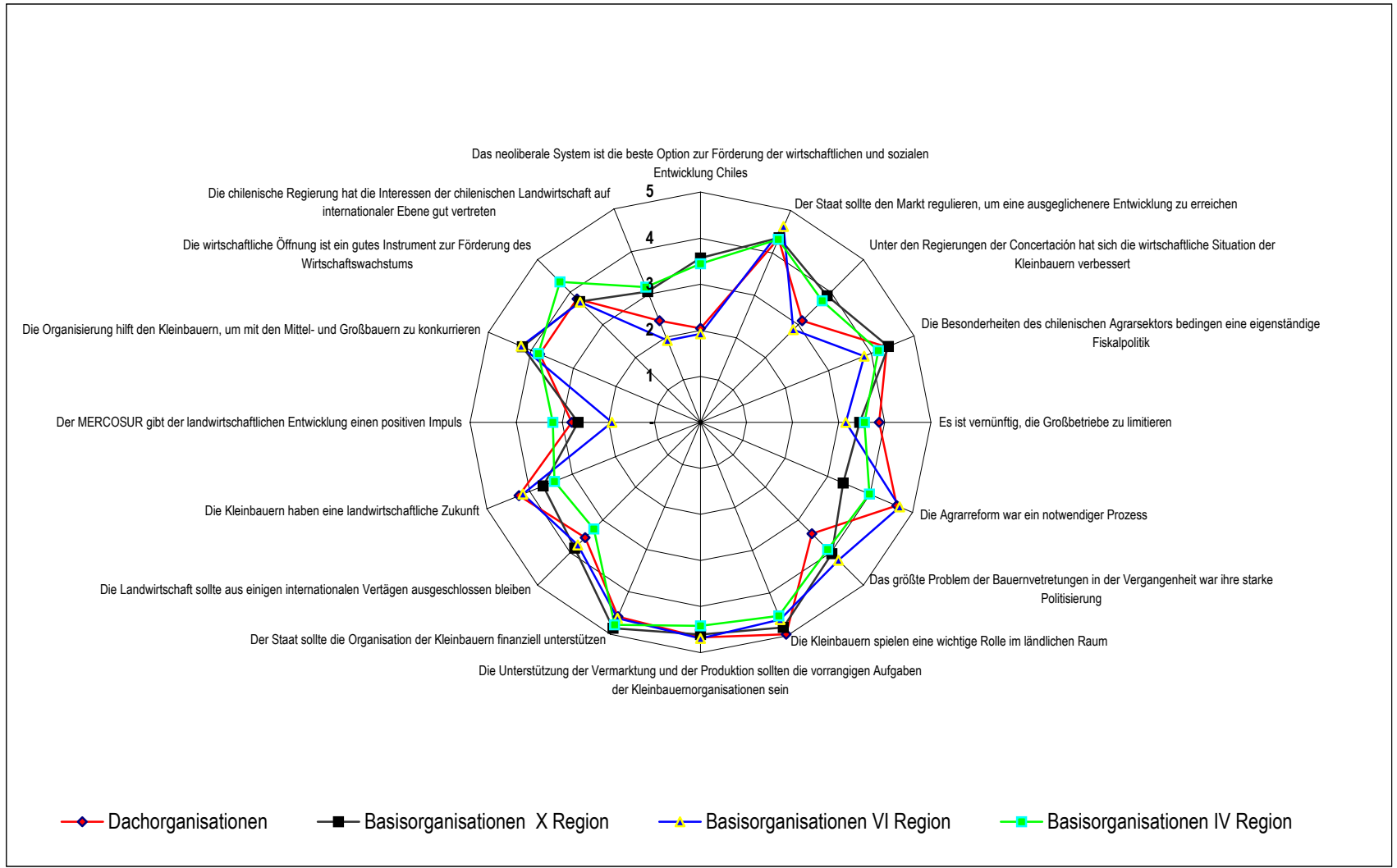


Abbildung 27: Diskursive Perzeptionsanalyse im regionalen Vergleich

Quelle: Mikus/Barth (Eigene Erhebung 2001); 1: absolut dagegen; 2: dagegen; 3: unentschieden; 4: dafür; 5: absolut dafür

Kleinbauernsektor. Etliche Kleinbauern sind zwar von der Existenz der Verbände unterrichtet, ihr Wissen darüber ist jedoch zu begrenzt, um die Fragen genau zu beantworten. Entsprechend den Angaben zum Bekanntheitsgrad kristallisieren sich auch bezüglich der Interessenvertretung und der Bedeutung der Verbände klare Unterschiede der Antworten heraus, zum einen nach Regionen (vgl. Tabelle 29) und zum anderen bei einem Vergleich der Organisationsführungen mit den Mitgliedern, vor allem im Bezug auf die SNA. Diese Daten manifestieren auf eindringliche Art und Weise Trends, die in Zukunft von entscheidender Bedeutung für die Bewertung der Überlebensfähigkeit der Dachverbände sein könnten, und sollten aus diesem Grund sehr ernst genommen werden.

4.2.5 Soziales Kapital der Dachverbände

Der Mangel an Beziehungen zwischen den Mitgliedern und den Dachverbänden konnte in den letzten zehn Jahren nicht behoben werden, sondern wurde durch die zunehmende Transparenz unter dem demokratischen Regime immer offensichtlicher. Deshalb ist davon auszugehen, dass die Legitimation der Kleinbauernverbände, falls sich nichts Grundlegendes ändert, in den kommenden Jahren in Frage gestellt werden muss. Wenn auf Legitimation hingewiesen wird, bezieht sich dies auf die Repräsentativität der Verbände, die aus der Unterstützung durch die Basis resultieren sollte und nicht auf ihre durchaus historisch bedingte „legitime“ Rolle als Vertreter einer zwar heterogenen, aber immerhin durch bestimmte Charakteristika von anderen Akteuren differenzierbare sozioökonomische gesellschaftliche Gruppe. Dieser Schwäche stehen jedoch durchaus Erfolge gegenüber, wie es die Ausübung der Funktion als agrarpolitischer Entscheidungsträger in den letzten Jahren belegt. Denn trotz der kaum vorhandenen Basis erreichten es die Vertreter der Kleinbauern abermals, nach der Zeit der Agrarreform, in den agrarpolitischen Entscheidungsprozess einbezogen zu werden. Dabei haben die Vertreter der demokratischen politischen Parteien, die katholische Kirche und nicht zuletzt der gute Wille der SNA eine gewichtige Rolle gespielt, denn ohne die Hilfe von „oben“ wären die Verbände wahrscheinlich heute weit- aus unbedeutender und ihre zum großen Teil „historischen Führer“ ohne Zukunft. Von dem Integrations- und Partizipationsprozess profitiert seit Beginn der 1990er Jahre besonders MUCECH als Vertreter aller kleinbäuerlicher Organisationen. Da jedoch La Voz del Campo und CAMPOCOOP aus dieser Koalition ausgetreten sind und heute als eigenständige Verhandlungspartner auftreten, konnten auch diese Organisationen davon profitieren und werden jetzt von den Agrarverbänden und staatlichen Organen als Verhandlungspartner akzeptiert.

In Abbildung 28 ist das Beziehungsnetzwerk ausgewählter agrarpolitischer Verbände dargestellt. Die Knoten (Kreise) stellen dabei die Akteure, die Pfeile die uni- und bidirektionalen Beziehungen dar. Dabei handelt es sich sowohl um Kleinbauern- als auch um Großbauernorganisationen, also um ein heterogenes Netzwerk, falls man die Vertretung der Interessen der unterschiedlichen sozialen Akteure als Abgrenzungskriterium zugrunde legt. Ein wichtiger statistischer Parameter für die Interpretation der Grafik ist die Dichte des Netzwerkes. Sie bemisst das Ausmaß der jeweiligen Vernetzung der Netz-

werkpartizipanten untereinander (Pappi 1987; Wasserman/Galaskiewicz 1994). Somit gibt der Dichtewert das Verhältnis der Anzahl der Pfade/Linien in der Nachbarschaft eines Punktes zu der maximal möglichen Anzahl wieder. Im vorliegenden Fall liegt der Dichtewert bei 27%. Im Vergleich zu einer Studie von Porras (1999) über Peru und Bolivien liegt dieser Wert deutlich höher. Er veranschaulicht den integrativen Prozess der letzten Dekade und die gestiegene politische Partizipation und Vernetzung der Kleinbauernorganisationen und belegt somit die oben erwähnte Aussage.

Die relative Position einer sozialen Einheit in einem Netzwerk wird durch ihre strategische Stellung unter

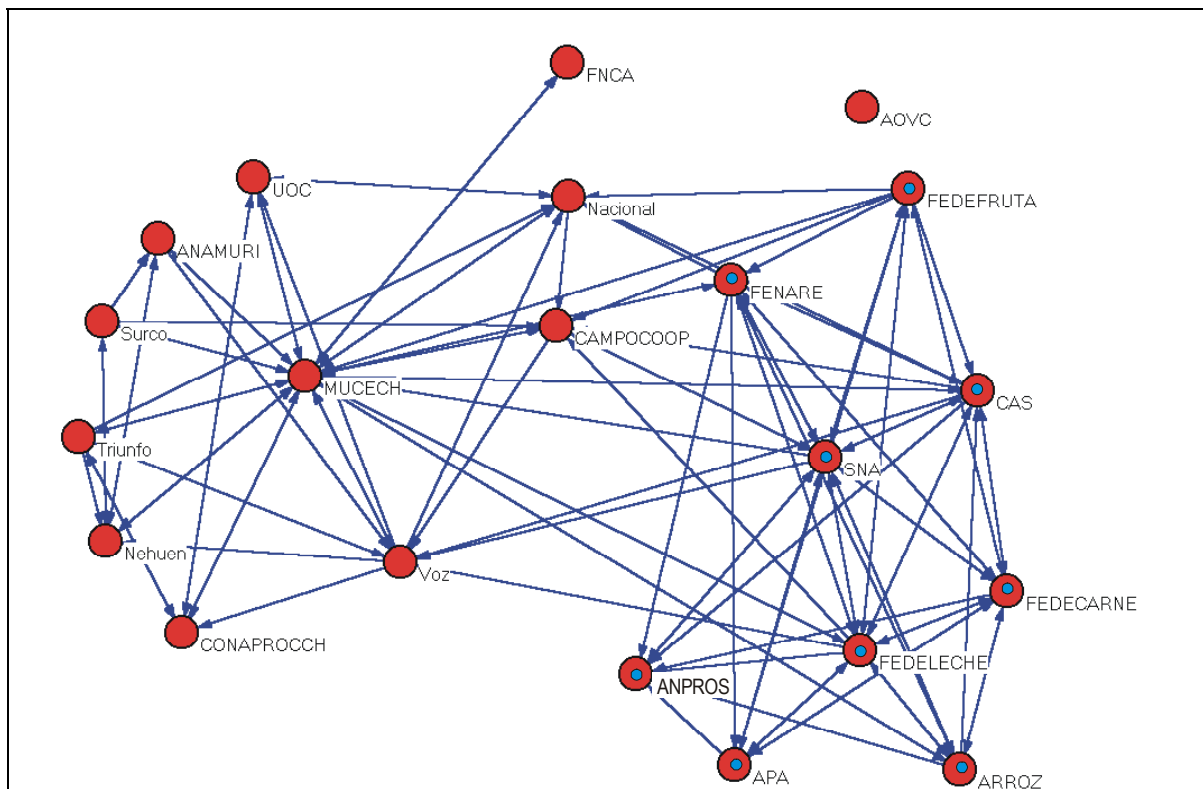


Abbildung 28: Darstellung der uni- und bidirektionalen Beziehungen zwischen ausgewählten agrarpolitischen Entscheidungsträgern in Chile

UOC (Confederación Unidad Obrera Campesina), ANAMURI (Asociación Nacional de Mujeres Rurales e Indígenas), FNCA (Federación Nacional de Comunidades Agrícolas), MUCECH (Movimiento Unitario de Campesinos y Etnias de Chile), CAMPOCOOP (Confederación Nacional de Cooperativas Campesinas), AOVC (Agrupación de Agricultores y Organizaciones del Valle Central), CONAPROCH (Confederación de Asociaciones Gremiales y Organizaciones de Campesinas de Chile), FEDEFRUTA (Federación Nacional de Productores de Fruta), FENARE (Federación Nacional de Productores de Remolacha), SNA (Sociedad Nacional de Agricultura), CAS (Consorcio Agrícola del Sur), ANPROS (Asociación Nacional de Productores de Semillas), FEDELECHE (Federación Nacional de Productores de Leche), FEDECARNE (Federación Nacional de Productores de Carne), APA (Asociación de Productores de Aves).

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 152), Knoten mit blauen Punkten stellen keine Kleinbauernorganisationen dar

dem Begriff der Zentralität gefasst. Die Zentralität wird somit zu einem Maß, das über den Grad der sozialen Integration bzw. Isolation der einzelnen Netzwerkakteure Auskunft gibt. Die höchsten Zentralitätswerte haben die SNA und MUCECH zu verzeichnen. Es muss jedoch angemerkt werden, dass bei diesem Netzwerk keine eindeutige Korrelation zwischen der Zentralität der einzelnen Akteure und ihrer tatsächlichen Stellung (Machtposition) auszumachen ist. Die Ursache dafür ist in der Asymmetrie der Beziehungen zu suchen. Während der Zentralitätswert bei SNA durchaus als Ausdruck politischen Einflusses gesehen werden kann, so ist dies bei MUCECH nicht in gleichem Maße der Fall, da die Partizipation von MUCECH nicht auf den Forderungen der Basis, sondern zum großen Teil auf dem guten Willen der anderen agrarpolitischen Akteure beruht.

Zusammenfassend ist zu festzustellen, dass es den Vertretern der Kleinbauernverbände über MUCECH gelungen ist, sich eine relativ zentrale Position innerhalb des untersuchten Netzwerkes zu erarbeiten. Diese Errungenschaften dürfen jedoch nicht über die aktuelle Krise hinwegtäuschen, in der sich die Vertreter der Kleinbauern befinden. Die Schlussfolgerungen eines Kongresses der Confederación Nehuén beschreiben diesen Zustand wie folgt: *„Es efectivo, no se puede hablar que nuestra Confederación ha crecido o se ha fortalecido, se encuentra al igual que otras organizaciones hermanas, no ajenas a la cruda realidad que afecta al movimiento sindical y campesino. Las razones son muchas, la atraviesan problemas económicos, de comunicación, coordinación, de falta de dirigentes, la falta de equipos técnicos y de apoyo, etc. (...) También es importante señalar que existe una desmotivación, poco interés de organizarse“* (Confederación Nehuén, VII. Nationalkongress 18. 08.00).

Wenn von Organisation gesprochen wird, sollten deren Grundsätze eingehalten werden. Eine vertikal integrierte Organisation, die das vorrangige Ziel hat, die Interessen ihrer Mitglieder zu vertreten, braucht unbedingt eine aktive Basis. Die Integration sollte aus dem Wunsch und der Notwendigkeit, die die Basis definiert, entstanden sein, denn institutioneller Wandel sollte sich aus einem Interaktionsprozess heraus ergeben, der die Interessen und Bedürfnisse der beteiligten Akteure ausgewogen widerspiegelt. Das Sozialkapital dieser Dachverbände baut vornehmlich auf den vorhandenen Kontakten der Führung auf.

4.3 Analyse des regionalen und nationalen Verflechtungsgrades der Bauernorganisationen

Die Analyse des regionalen und nationalen Verflechtungsgrades der untersuchten Organisationen bzw. Netzwerke bringt folgende Ergebnisse: Bei den Dachverbänden, also den Interessenvertretungen der Kleinbauern, ist generell eine nationale Verflechtung der einzelnen Einheiten festzustellen. Dabei gilt die Regel: Je höher die vertikale Integrationsstufe der Organisationen, desto größer auch deren räumliche Reichweite. Diese erstreckt sich von den Gemeindebezirken, in denen die Landwirte leben, über ihre Organisationen und regionalen Dachverbände bis nach Santiago, dem Hauptsitz der meisten nationalen

Vertretungen. Durch den Standort in der Hauptstadt ist vor allem die räumliche Nähe zu anderen politischen Akteuren, die den agrarpolitischen Entscheidungsprozess mitbestimmen, von Bedeutung. Der Prozess der vertikalen Integration bedingt eine Delegation von Macht von der untersten zur mittleren und obersten Integrationsstufe, wodurch die Interessenvertretung erst möglich wird. Somit verfügen die einzelnen Kleinbauern über einen (indirekten) Zugang zum politischen Entscheidungsprozess und sind rein theoretisch an der Gestaltung von neuen Institutionen beteiligt. Die Nachteile sind, dass sich die Artikulation der Individuen innerhalb der Organisation verlieren kann. Sie reduziert sich meist in Organisationen, in denen es bei den Mitgliedern bezüglich der Hauptthemenbereiche oder Aufgabengebiete nur zu geringen Abweichungen kommt. Einen messbaren Parameter hierfür stellt ohne Zweifel der Diskurs der beteiligten Akteure dar, und ein maßgebliches Instrument zur Erreichung dieses Zieles ist die stete Interaktion und Konsensfindung zwischen den einzelnen vertikalen Integrationsstufen. Abweichungen bzw. Übereinstimmungen des Diskurses zeigt Abbildung 27 mit regionaler Differenzierung. Dabei treten besonders die Abweichungen bezüglich ideologisch geprägter Themenbereiche wie der Beurteilung der Agrarreform und des neoliberalen Systems in den Vordergrund.

Der im Allgemeinen begrenzte Aktionsradius der Kleinbauernorganisationen kann durch die Integration in produktions- und vermarktungsorientierte Netzwerke (Redes por Rubro) ausgeweitet werden, die auf eine regionale bzw. nationale Koordinierung der Produktion und der Vermarktung abzielen, d.h., die Produktion erfolgt dezentral auch noch in peripheren bzw. schwer zugänglichen Bereichen und die Vermarktung wird zentral organisiert. Dabei spielen das Erreichen einer economy of scale und die Überwindung des Nachteils der peripheren Lage der Einzelbetriebe, aber auch der Organisationen, eine große Rolle. Ausnahmen stellen die großen Genossenschaften (Colún X. Region; Capel und Control IV. Region), aber auch COOPEUMO (VI. Region) dar, die über die Gemeindegrenzen hinaus Wirtschaftsbeziehungen aufweisen. Neben den wirtschaftlichen Verflechtungen der Organisationen mit ihren Mitgliedern sind darüber hinaus die Beziehungen der Organisationen zu den Förderinstitutionen für die Entwicklung von Bedeutung.

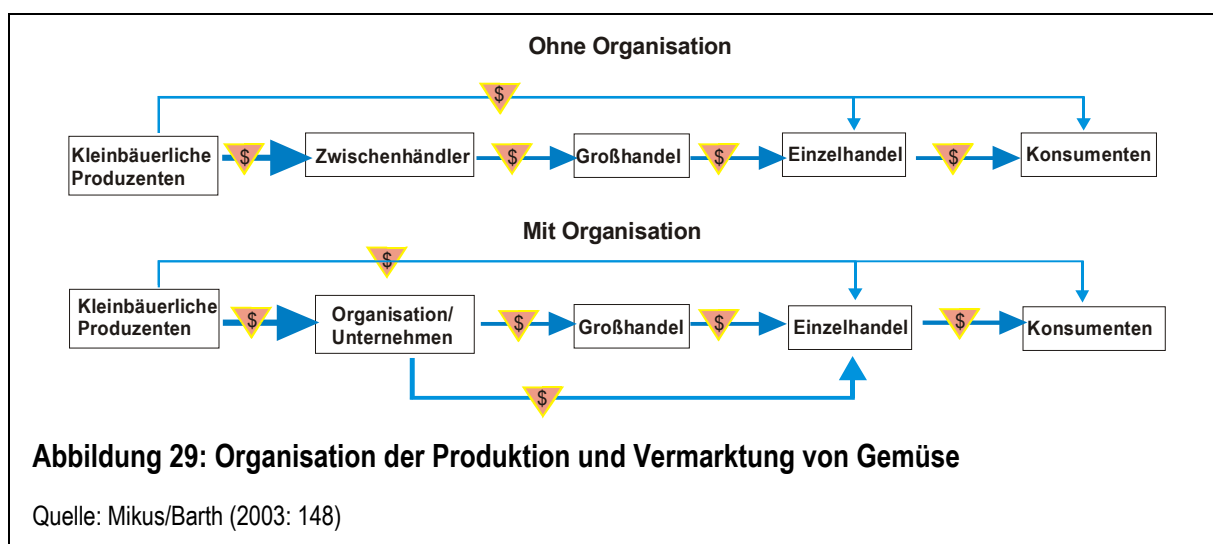
4.4 Charakterisierung und Schematisierung ausgewählter Netzwerke

In den folgenden Kapiteln werden einige ausgewählte Organisationen näher beschrieben und analysiert:

4.4.1 Cooperativa Campesina Puelche: Produktion und Vermarktung von Gemüse

Die gemüsevermarktende Kleinbauerngenossenschaft Puelche in Osorno (X. Region) zählte zum Zeitpunkt der Befragung 150 Mitglieder und wurde im Jahre 1998 gegründet. Der Gründung gingen langjährige Weiterbildungsmaßnahmen und ausdehnte Technologietransferprogramme auf einzelbetrieblicher Ebene voraus, in die anfänglich 216 interessierte Kleinbauern einbezogen waren.

Im Rahmen dieser Maßnahmen kam es zur Identifizierung der gemeinschaftlich zu vermarktenden Produkte (Gemüse), zum Ausbau der dazu notwendigen Infrastruktur und zur Standardisierung der Produktion. Die Gründung von lokalen Produzentengruppen in den einzelnen Gemeindeteilen sollte darüber hinaus kollektives Handeln vorbereiten. Die in die Förderprogramme einbezogenen Landwirte wurden anfänglich direkt von der Beratungsfirma ausgewählt und im Laufe der Weiterbildungsmaßnahmen einem Selektionsprozess unterzogen, wobei lediglich diejenigen Landwirte weiterhin gefördert wurden,



die vorzeigbare Fortschritte bei der Gemüseproduktion vorzuweisen hatten und ihren Verpflichtungen nachkamen. Diese Strategie ist vor dem Hintergrund der Vorbeugung des Phänomens adverse selection besonders von Bedeutung. An neue Mitglieder stellt die Organisation auch heute ganz klare Aufnahmebedingungen, die vorrangig an die Produktion von Gemüse gekoppelt sind. Darüber hinaus verlangt die Organisationsführung von potentiellen neuen Mitgliedern die Vorlage eines Curriculum Vitae, das in Zusammenarbeit mit der Beratungsfirma vor Ort, also in dem Betrieb, überprüft wird.

Die Formalisierung der Beziehungen unter den Kleinbauern wurde vornehmlich von der Beratungsfirma organisiert und basiert auf dem Konzept der Gründung von Organisationen durch Einführung neuer Produkte (in diesem Fall Gemüse) und Erhöhung der einzelbetrieblichen Produktivität, um den Eigenbedarf der einzelnen Kleinbauernfamilien zu übertreffen, so dass die Vermarktung der erzeugten Produkte notwendig wird. Dabei ist zu beachten, dass die Produktion nicht zu schnell gesteigert wird, da sich sonst für die Landwirte aufgrund fehlender Vermarktungsmöglichkeiten keine Vorteile ergäben. Das Gegenteil ist der Fall: Die Landwirte bleiben auf den erzeugten Produkten sitzen und außer mehr Arbeitsaufwand wäre nichts erreicht worden (vgl. Kapitel 4.4.7). Damit soll die Bedeutung der exakten zeitlichen Abstimmung von landwirtschaftlichen Projekten hervorgehoben werden.

Die finanziellen Ressourcen, die zur Gründung und zum Ausbau der zentralen, organisationsinternen Infrastruktur notwendig waren (z.B. die Lager-, Verpackungs- und Kühllhallen), wurden im Rahmen des Programms SAL von INDAP innerhalb von zwei Jahren gewährleistet und durch ein Projekt von FIA

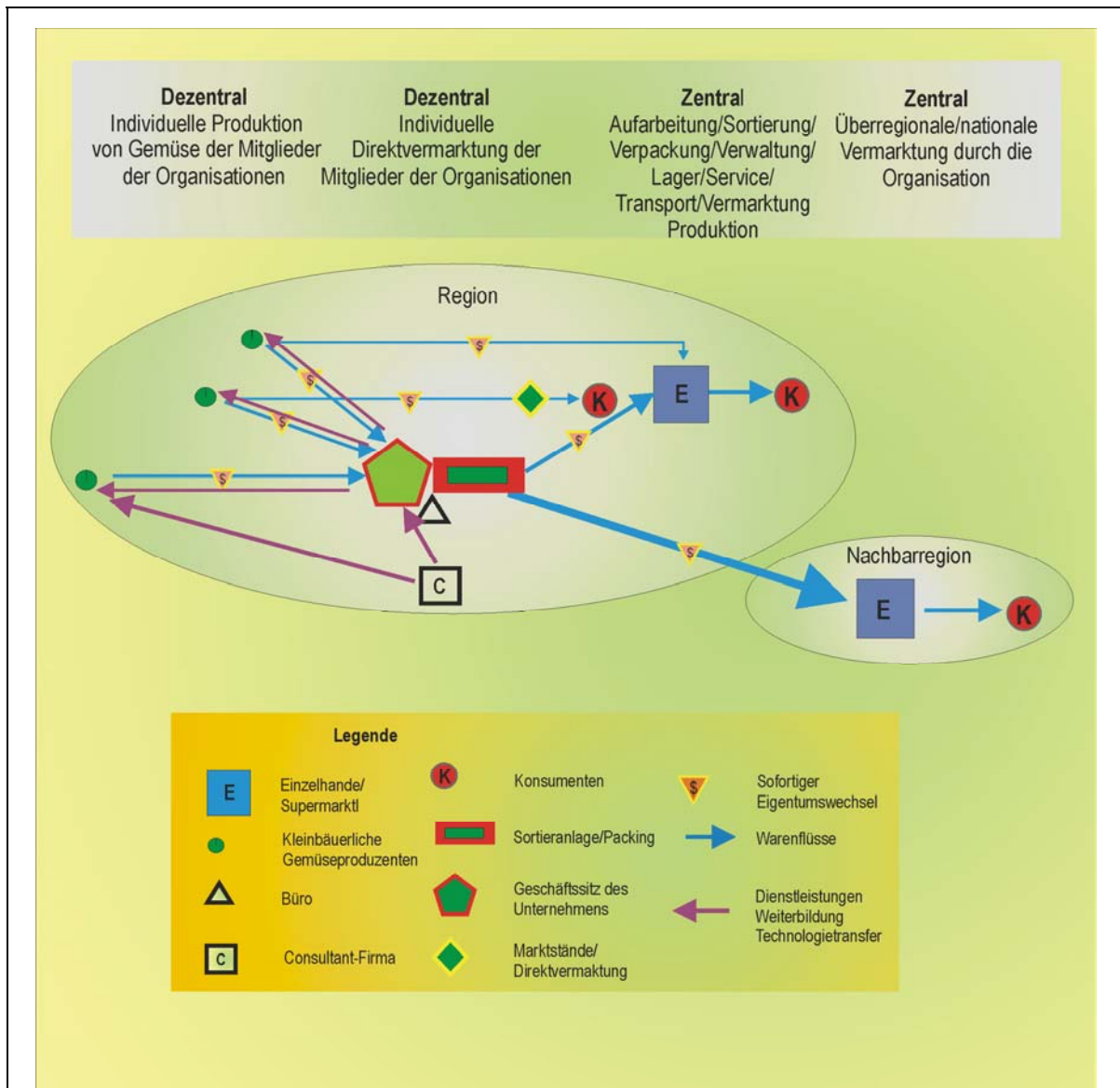


Abbildung 30: Modellhafte Darstellung eines Produktions- und Distributionssystems organisierter kleinbäuerlicher Betriebe

Quelle: Eigene Darstellung

ergänzt. Zum Zeitpunkt der Befragung bewirtschafteten die Mitglieder der Organisation insgesamt 75 ha Gemüseanbaufläche, wovon 40 ha mit Tropfbewässerung ausgestattet waren⁷⁹. Nach Angaben der Organisationsführung vermarkten die Mitglieder 80% ihres produzierten Gemüses über die Organisation (vgl. Abbildung 29). Die einzelnen Betriebe werden dabei von einem organisationseigenen Transportfahrzeug angefahren, das außer für den Abtransport des Gemüses auch zur Auslieferung von Saatgut und Düngemittel verwendet wird. Die Beschaffung der Betriebsmittel wird jedoch nicht von der Organisation selbst, sondern von der Beratungsfirma organisiert.

Bereits während der Vorbereitungsphase konnten sich zahlreiche Familien Absatzkanäle im lokalen Markt sichern und damit vor der eigentlichen Organisationsgründung eigene Einkünfte durch die Vermarktung von Gemüse erwirtschaften. Dies gilt jedoch hauptsächlich für die größeren Betriebe. In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass die Gemüseproduktion im Vergleich zu anderen Produkten zwar relativ arbeitsintensiv ist, aber durch die mögliche Intensivierung der Produktion auf relativ kleinen Flächen monetäre Einkommen auch für Kleinstbetriebe von unter einem ha sicherstellen kann und damit eine ernst zu nehmende Entwicklungsstrategie für diese Zielgruppe darstellt. Die periphere Lage der Produzenten wird durch die Transportmöglichkeiten der Organisation relativiert. Unter Berücksichtigung individueller Vermarktungsstrategien der Mitglieder, der Steigerung und Stabilisierung der einzelbetrieblichen Einkünfte, konzentriert sich die Organisation bei der Vermarktung der Produkte auf Supermärkte und Großhändler in den Oberzentren Puerto Montt und Punta Arenas. Darüber hinaus wird mit Hilfe von ProChile versucht, Absatzbeziehungen nach Argentinien (Bariloche) aufzubauen (vgl. Abbildung 30).

Trotz der professionellen Planung und Durchführung dieses Projektes und der bereits vorhandenen Wirtschaftsbeziehungen ist der Grad der Selbstständigkeit dieser Organisation jedoch noch sehr gering. Nach Aussagen der Organisationsführung ist die Organisation ohne staatliche Unterstützung und ohne die Beratungsfirma nicht überlebensfähig, da zum einen die erwirtschafteten Gewinne noch nicht ausreichend sind, um die anfallenden Organisationsnutzungskosten - beispielsweise die Verwaltung und Geschäftsführung - zu tragen und zum anderen die Schlüsselpositionen in Bereichen wie Administration und Vermarktung von der Beratungsfirma eingenommen werden.

Zusammenfassend sei angemerkt, dass diese Organisation stellvertretend für die von staatlicher Seite induzierte und über private Beratungsfirmen koordinierte Gründung von Kleinbauernorganisationen dargestellt wurde. Als besonders positiv müssen der langjährige Vorbereitungs- und Auswahlprozess und die klare und eindeutige Projektidentifizierung und Vorbereitung gesehen werden. Die Selektion der Mitglieder macht es dabei wahrscheinlicher, Phänomenen wie moral hazard ex-ante vorzubeugen. Darüber hinaus wurde der Organisationsprozess durch die Einführung eines bestimmten Produktes geför-

⁷⁹ Der Ausbau der Bewässerungsfläche wurde im Rahmen des Gesetzes 18.450 subventioniert.

dert. Dieses Konzept wurde mit geringfügigen Abweichungen z.B. auch bei der Cooperativa Campesina Costa Verde und der Sociedad Olivícola in La Estrella angewandt.

4.4.2 Cooperativa Campesina Las Zeberianas

Die ausschließlich von Frauen konstituierte, blumenproduzierende Genossenschaft Las Zeberianas aus



Bild 1: Gewächshaus der Cooperativa Campesina Las Zeberianas

Quelle: Eigene Aufnahme

der VI. Region hatte zum Zeitpunkt der Befragung 16 Mitglieder. Dabei hat sich die Mitgliederzahl seit der Gründung im Jahre 1996 (30 Mitglieder) beinahe halbiert. Die Produktionsbeziehungen zwischen den Mitgliedern und der Genossenschaft weichen deutlich von den oben aufgeführten ab, da die Produktion der Blumen (Nelken) direkt von der Organisation übernommen wird und somit nicht dezentral auf ein-

zelbetrieblicher, sondern zentral auf Organisationsebene geregelt ist. Diese Organisation ist jedoch nicht im Sinne aller Mitglieder. Etliche äußerten im Laufe der Befragungen mehrmals den Wunsch, die Produktion selbst zu übernehmen. Diese Initiative wurde jedoch von den Verantwortlichen INDAPs zurückgewiesen, da es der Assoziativität abträglich sei, wie behauptet wurde. Ein Mitglied der Organisation ist fest angestellt und erhält einen regulären Lohn für die Überwachung der Produktion und Vermarktung der Blumen, die übrigen Mitglieder sind in gewissem Maße durch Arbeitsleistungen in den Produktionsprozess einbezogen.

Auf dem Bild 1 ist die Aufteilung ersichtlich⁸⁰. Jede Frau ist dabei für einen bestimmten Abschnitt des Gewächshauses zuständig. Dieses Projekt wurde nach Aussagen der Organisationsführung und der Mitglieder direkt von INDAP initiiert. Die Mitglieder wurden dabei von INDAP ausgewählt und der Beratungsfirma die Ausarbeitung des Projektes übertragen. Danach begann man mit dem Aufbau der not-

⁸⁰ Das kleine Holztäfelchen weist den Namen des verantwortlichen Mitglieds aus.

wendigen Infrastruktur (Gewächshaus und Bewässerungsanlagen) auf gepachtetem Land. Als nach zwei Jahren der Pachtvertrag auslief, forderte der Eigentümer sein Land zurück und die Frauen standen vor dem Nichts. Es sei angemerkt, dass in diesem Fall alle formalen Transaktionen direkt über die Beratungsfirmen und INDAP liefen und lediglich die Verantwortung (Haftung) auf Seiten der Genossenschaft blieb. So verloren die Frauen die investierten acht Mio. CH\$ (11.000 €) und mussten von vorn beginnen. Die Kredite ließen jedoch nicht lange auf sich warten und es konnte ein neues, 0,3 ha großes Gewächshaus errichtet werden. Dieses entstand jedoch nicht in Eigenleistung, beispielsweise durch Zusammenarbeit unter den Familienmitgliedern wie bei der Comunidad La Pergola, sondern wurde von einer Firma zu einem sehr viel höheren Preis errichtet. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt hat die Organisation noch sieben Mio CH\$ Schulden, die jedoch voraussichtlich in den nächsten Jahren durch den Verkauf der Blumen getilgt werden können. 20% der produzierten Blumen werden direkt vermarktet und die restlichen 80% über Großhändler. Die in den Förderprogrammen vorgesehenen Weiterbildungsmaßnahmen werden in erster Linie direkt für die Organisation bzw. für das angestellte Mitglied und nicht für alle Mitglieder, wie rechtlich vorgesehen, geleistet. Aufgrund unprofessioneller Projektplanung⁸¹ kam es seit der Gründung und trotz des regulären Verkaufs lediglich zu einer einmaligen Ausschüttung von 10.000 CH\$ (14 €) pro Frau. Legt man nun ein gewinnmaximierendes Verhalten von Individuen zugrunde, so ist dies offensichtlich nicht ausreichend, um zu erklären, warum diese Organisation schon seit 1996 besteht und sich die Mitglieder heute trotzdem noch aktiv beteiligen. Als Erklärung dafür können die Aussagen der Mitglieder herangezogen werden, die die neu entstandenen Möglichkeiten der Repräsentation und der Selbstdarstellung auch auf nationaler Ebene im Rahmen der nationalen Kleinbauernmesse, die Teilnahme an Seminaren und Exkursionen und v.a. die persönliche Entwicklung als Vorteil der Organisation anführten.

Dieses Beispiel steht exemplarisch für die Ver(sch)wendung von Fördergeldern durch die Beratungsfirmen und INDAP sowie die Bevormundung der Kleinbauern. Darüber hinaus zeigt es jedoch auch, dass die Entscheidungen der Individuen offensichtlich nicht nur auf gewinnmaximierendes Handeln, sondern in hohem Maße auf Altruismus basieren können bzw. der wirtschaftliche (monetäre) Gewinn in diesem Fall durch die Möglichkeit zur Persönlichkeitsentwicklung, z.B. der Emanzipation, substituiert wird. Ob dies auch langfristig das Bestehen der Organisation ermöglicht, muss jedoch in Frage gestellt werden, denn das primäre Ziel der Organisation und der Mitglieder ist die Produktion und Vermarktung von Blumen und erst sekundär die Förderung des Emanzipationsprozesses von Frauen. Dies ist zwar anerkennenswert und verdient angemerkt zu werden, da es die soziale Bedeutung bei der Organisationsentwicklung aufzeigt, aber es steht nicht im Einklang mit dem von den Mitgliedern und der Organisationsführung angegebenen wirtschaftlich ausgerichteten Gründungsziel. Bei der Befragung zeigte sich wei-

⁸¹ 0,3 ha Produktionsfläche gewöhnlicher Nelken können für 15 Mitglieder (zu Beginn sogar 30 Mitglieder) lediglich als Nebenerwerbsquelle angesehen werden.

terhin, dass sowohl CAMPOCOOP wie auch die regionale federación mit dieser Genossenschaft Kontakt aufnahmen, wobei es jedoch über einfache Annäherungsversuche und große Versprechungen nicht hinausging. „*Por el inicio vinieron y luego nos dejaron...no es para nada una buena representación*“⁸². Auffällig war in diesem Zusammenhang, dass sowohl von CAMPOCOOP als auch von INDAP die Mitgliedschaft dieser Organisation betont wurde, was jedoch in krassem Widerspruch zu den Aussagen der Organisationsführung und der Mitglieder steht.

4.4.3 Sindicato de Trabajadores Independientes Arroceros Los Huiques

Die Organisation wurde 1995 gegründet und zählt seit diesem Zeitpunkt 67 Mitglieder. Die Gründung ging in diesem Fall direkt von den Mitgliedern aus und wurde von der Confederación Nacional Unidad Obrera Campesina (UOC) unterstützt, die wesentlich beim Aufbau der in die Organisation integrierten Beratungsfirma beteiligt war. Obwohl der nationale Dachverband aktiv an der Gründung der Gewerkschaft beteiligt war und die Organisationsführung angab, dieser vertrete generell ihre Interessen und er sei wichtig für den Kleinbauernsektor, werden die Resultate aus den Beziehungen als schlecht gewertet.

Dies ist vor dem Hintergrund zu sehen, dass sich der nationale Verband nach Aussagen der Organisationsführung nur sehr wenig um die Belange seiner Mitglieder kümmert und das, obwohl von Seiten der Basis ein gesteigertes Interesse an Repräsentation und Interessenvertretung zu beobachten ist. Aufgrund des Preisverfalls zentraler landwirtschaftlicher Produkte und zahlreicher klimatischer Katastrophen in den letzten Jahren kamen zahlreiche Landwirte in finanzielle Notlagen, wodurch das Interesse an einer starken Vertretung weiter gefördert wurde. Diese widrigen Umstände im Zusammenhang mit dem mangelnden Interesse von Seiten der Confederación führten dazu, dass sich die Mitglieder und die Organisationsführung entschlossen, sich der Agrupación de Organizaciones y Agricultores del Valle Central anzuschließen. Im Bild 2 ist ein Ausschnitt aus einer Kundgebung in San Vicente de Tagua Tagua dargestellt, bei der die Preisstützung von Mais verhandelt wurde und wo die Führung wie auch zahlreiche Mitglieder der Kleinbauerngewerkschaft anwesend waren. Diese Kleinbauerngewerkschaft stellt einen sehr aktiven Knoten in einem regionalen bzw. überregionalen Netzwerk dar, wobei der junge Präsident der Gewerkschaft (Luis Alberto Carreño) deutlich hervortritt. Neben seinem Amt in der Gewerkschaft ist er weiterhin Präsident der Agrupación de Productores de Palmilla und der Junta de Vecinos in seinem Heimatbezirk.

⁸² Aussage von Elba Durán Orellana vom 25.07.01 Präsidentin und Angestellte der Genossenschaft.

Außer repräsentativen übernimmt die Organisation noch weitere Aufgaben. Im wirtschaftlichen Bereich

hat sie Kontakte zur Universidad de Valencia (Spanien) aufgebaut. Im Rahmen dieser Kooperation kommt es zum Bau einer Aufbereitungsanlage für Reis. Zum Zeitpunkt der Befragung war der Rohbau fertiggestellt und die Maschinenteile standen schon vor Ort. Durch diese Anlage wird es der Organisation in Zukunft möglich sein, den Reis der Mitglieder aufzubereiten und zu vermarkten. Die Mitglieder der Organisation bewirtschaften ca. 600 ha Reis, je 100 ha Mais und Weizen und ca. 30 ha Zuckermelonen. Die Vermarktung der Produkte erfolgte zwar individuell,



Bild 2: Kundgebung in San Vicente de Tagua Tagua

Von links nach rechts: Gloria Paredes (Sprecherin der Organisation und Leiterin einer privaten Beratungsfirma); Luis Alberto Carreño (Präsident der Gewerkschaft El Huique und der Asociación de Agricultores de Palmilla); Arturo Barrera (Stellvertretender Landwirtschaftsminister); Raúl Herrera (Intendent der VI. Region); Rafael Moreno (Senator der Christdemokratischen Partei und Lobbyist der Kleinbauern); Francisco Canales (Initiator der Versammlung und Leiter der Agrupación de Agricultores del Valle Central und Stadtrat von San Vicente de Tagua Tagua).

Quelle: Eigene Aufnahme (27.07.01)

die Organisation handelt jedoch in Zusammenarbeit mit der Beratungsfirma im Vorfeld die Verkaufspreise für die Produkte aus, vor allem mit der Agroindustrie. Diese Organisation steht somit stellvertretend für eine aktive Basis und setzt sich engagiert für die Belange ihrer Mitglieder ein. Zum einen erfasst sie den politisch-repräsentativen und zum anderen - wie bereits erwähnt - den wirtschaftlichen Bereich.

4.4.4 Cooperativa Sol de Chile

Die Entwicklung dieser Genossenschaft kann als exemplarisches Beispiel für den Niedergang und den Entkopplungsprozess zwischen der Basis und der Führung von vielen Organisationen in Chile angesehen werden. Abgesehen von der staatlichen Abwendung können zumindest die folgenden Gründe dafür angeführt werden: Die angebotenen Dienstleistungen der Organisationen und ihrer Dachverbände schufen keine ausreichende wirtschaftliche Basis, sondern förderten in der Regel eine Instrumentalisierung der dirigentes durch die politischen Parteien. Daraus resultierte eine Politisierung der Organisationsführung und es kam zu einer Entkopplung der Interessen zwischen der Führung und der Basis.

Die Genossenschaft wurde im Jahre 1967 von insgesamt 22 Kleinbauern gegründet und zählte 1971 bereits ca. 1.200 Mitglieder. Diese rekrutierten sich aus der gesamten Provinz Llanquihue in der X. Region, wodurch der raumwirksame Effekt der Tätigkeiten der Genossenschaft, bedingt durch die horizontale Integration der Kleinbauern, zum Tragen kam. Der rasche Anstieg der Mitgliederzahlen konnte zum einen durch die intensive staatliche Zuwendung in den Jahren der Agrarreform und den oftmals hohen persönlichen Einsatz der Mitarbeiter INDAPs und zum anderen durch die im Allgemeinen sehr günstigen agrarpolitischen Rahmenbedingungen für die Entwicklung von Kleinbauernorganisationen in dieser Zeit beschleunigt werden. Im Jahre 1973 hatte die Genossenschaft den notwendigen wirtschaftlichen Konsolidierungsprozess jedoch noch nicht erreicht; der Regierungswechsel und die Beendigung der staatlichen Zuwendungen leiteten den wirtschaftlichen Niedergang ein. Darüber hinaus unterstützte die Genossenschaft - zumindest in einem Fall - die Besetzung eines Latifundios und mischte sich somit in die politischen Geschehnisse dieser Zeit ein, wodurch sich unter der Militärregierung deutliche Nachteile ergaben (Anwendung des Decreto Ley 208). Nach Angaben des Befragten wurden acht Repräsentanten der Genossenschaft durch die Militärregierung ihres Amtes enthoben. Im Jahre 1974/75 wurde die Genossenschaft in die Sociedad Agropecuaria de Llanquihue integriert, verlor aber nicht ihren Rechtsstatus. Die Leiter wurden von der neuen Regierung bestimmt und stammten nun aus Unternehmer- und Großbauernkreisen. Es fehlte seitens der neuen Organisationsleitung der notwendige Kompromiss, worauf sie bereits 1978 auf staatliche Anweisung aufgelöst wurde. Seit dieser Zeit gehen von der Organisation kaum noch wirtschaftliche Aktivitäten aus. Genau in diesem Jahr wurde die Federación de Cooperativas del Sur (FECOSUR) gegründet, die CAMPOCOOP angeschlossen war, und die in den 1980er und Anfang der 1990er Jahre die noch existierenden Genossenschaften der X. Region vertrat und darüber hinaus aktiv am Demokratisierungsprozess in Chile partizipierte. In diesen Jahren kam es zu einer intensiven internationalen Förderung der Genossenschaften sowie zu einer gleichzeitigen Lösung der Organisationsführung von der Basis. Nur auf diese Weise sind die Inaktivität und die aktuell fehlende Partizipation der Basis (Kleinbauern) in vielen Genossenschaften zu erklären. Die Genossenschaft zählte zu ihrer Blütezeit etwa 1.200 Mitglieder, die in insgesamt 52 comités organisiert waren. Aufgrund des hohen Grades der horizontalen Integration und der räumlichen Trennung der Mitglieder bis 1973 wurden die 52 comités von 14 comunidades verwaltet. Jedes comité hatte durchschnittlich 25 Mitglieder und repräsentierte die wirtschaftlichen Basisorganisationen der Genossenschaft in den einzelnen Sektoren bzw. den einzelnen Gemarkungen der Gemeinden. Die comunidades ihrerseits verwalteten diese comités auf kommunaler bzw. je nach Erreichbarkeit auf interkommunaler Ebene und waren direkt der Geschäftsleitung der Genossenschaft mit Hauptsitz in Puerto Montt unterstellt. In diesem Zusammenhang soll noch einmal auf die oben schon erwähnte Empresa Nacional de Semillas hingewiesen werden, denn in dieser Zeit spielten die Landwirte in der X. Region eine wichtige Rolle bei der Produktion von Saatgut (Kartoffeln). Diese comités stellten die landwirtschaftlichen Basiseinheiten dar. Die Produktion umfasste Weizen, Kartoffeln, Fleisch, Holz, Holzkohle sowie kunsthandwerkliche Produkte. Die Erzeugung von Saatgut für den Kartoffelanbau ist besonders zu betonen, da sie einen wich-

tigen wirtschaftlichen Erwerbszweig darstellte. INDAP ermöglichte dabei eine strategische Vermarktungsallianz mit der Empresa Nacional de Semillas, die es der Genossenschaft erlaubte, ihre Produkte landesweit zu vermarkten. Außer den landwirtschaftlichen Aktivitäten spielte noch die aktive Teilnahme der Mitglieder an sozialen Ereignissen eine Rolle: Folklore, Musik, Kunsthandwerk etc. Dies beweist die Multifunktionalität der Genossenschaft. In den 1980er und 1990er Jahren wurden nochmals landwirtschaftliche Projekte in Angriff genommen, die jedoch in keiner Relation zu den vorhandenen Fördermitteln standen. Hingegen trat in dieser Zeit die parteipolitische Arbeit im Kontext mit dem sich abzeichnenden Demokratisierungsprozess in den Vordergrund der Aktivitäten. Sie förderten jedoch auch gleichzeitig eine gewisse Abkopplung von der Basis. Die öffentlichen und internationalen Fördermittel wurden nach Angaben des Präsidenten hauptsächlich für administrative Zwecke und zur Weiterbildung der Führungsspitze ausgegeben und nicht für die Durchführung von landwirtschaftlichen Projekten der Mitglieder. Obwohl die Führungsspitze von CAMPOCOOP ihre Parteilosigkeit betonte und diesen Umstand als negatives Attribut der anderen Dachorganisationen herausstellte, handelt sie keineswegs konsequent, sondern unterstützt in aktiver Weise die Parteien der Concertación.

Die Cooperativa Campesina Sol de Chile war seit 1978 zusammen mit anderen Genossenschaften der X. Region (Flor del Bosque, Nueva Esperanza, Los Muermos, Fresia, Río Sur sowie Genossenschaften in Chiloé) an die Federación de Cooperativas del Sur (FECOSUR) angeschlossen, die ihrerseits auf nationaler Ebene von CAMPOCOOP vertreten wurde und gemeinsam ein komplettes vertikales politisches Netzwerk repräsentierten. Die wirtschaftliche Grundlage war jedoch in dieser Zeit bis auf wenige Ausnahmen nicht mehr vorhanden. Von der befragten APPA La Goleta waren zwei Mitglieder der Genossenschaft angeschlossen und sind somit über diese ebenfalls durch CAMPOCOOP auf nationaler Ebene vertreten. Bemerkenswert dabei ist, dass die Mitglieder CAMPOCOOP nicht kannten. Dies beweist deutlich die unterbrochenen Beziehungspfade zwischen den Knoten in diesem politischen Netzwerk. Zu Beginn der Gründung bis 1973 konnte die Genossenschaft mit umfangreicher staatlicher Unterstützung in Form von Krediten, Subventionen und sonstigen materiellen und nicht materiellen Leistungen rechnen. Darüber hinaus zählte die Organisation in dieser Zeit auf eine aktive Basis und konnte durch den Verkauf von landwirtschaftlichen Produkten und durch die Mitgliederbeiträge einen gewissen Grad an Eigenfinanzierung erreichen. Nach dem Militärputsch jedoch gründete sich die finanzielle Basis der Genossenschaft sowie der federación und confederación vorrangig auf internationale Fördermittel. Die Unterstützung nationaler Institutionen und Organisationen konzentrierte sich auf die Bereitstellung von Konferenz- und Versammlungsräumen und damit auf einen gewissen Schutz vor dem Militärregime. Nach Angaben des Befragten flossen mindestens fünf Millionen US-Dollar in die Kassen der Federación und der Genossenschaften der X. Region. Das einzige Projekt zugunsten der Basis (Kleinbauern), das diese Genossenschaft zu verzeichnen hatte, war der Kauf und Verkauf von Schafen, finanziert durch die „Fastenaktion der flämischen Kirchengemeinschaft“. Wie oben erwähnt, wurde diese Organisation direkt und indirekt intensiv durch internationale Organisationen finanziell unterstützt. Dabei spielte seit 1975, also nur zwei Jahre nach dem Militärputsch, die Konrad-Adenauer-Stiftung eine bedeutende Rol-

le. Neben Deutschland waren noch die folgenden Staaten an der Entwicklung der Genossenschaften beteiligt: Vereinigte Staaten (Interamerican Aid Fundation), Italien (MEDIACOP), Belgien (Fastenaktion der flämischen Kirchengemeinschaft) sowie Organisationen aus anderen Ländern wie z.B. aus den Niederlanden, Schweden und Großbritannien. Die internationalen Kontakte CAMPOCOOPs, der federación und der angeschlossenen Genossenschaften wurden z.T. über im Exil lebende Chilenen in den oben genannten Ländern verstärkt. Darüber hinaus eröffneten diese Organisationen ihren jungen Mitgliedern die Möglichkeit, im Ausland zu studieren, wobei dies an die Bedingung geknüpft war, Projekte auszuarbeiten und diese bei internationalen Organisationen einzureichen, um somit den Zufluss von Fördermitteln aufrechtzuerhalten sowie den Kontakt zu den Geberländern und Institutionen zu festigen und auszubauen. Im Inland zeigten Parteien wie PPD, PC, PS und PDC Interesse an der Entwicklung der Genossenschaften. Es wurde berichtet, dass Fördergelder für Wahlkampfzwecke und die Unterhaltung von Parteibüros eingesetzt wurden. Der zu dieser Zeit geschlossene Kompromiss besteht bis heute fort und wurde nicht zuletzt bei den Befragungen der Dachorganisationen deutlich, die selbst angaben, ihre Aktivitäten und Kontakte zur Basis vor den Wahlen deutlich zu intensivieren. Darüber hinaus muss die aktive Rolle der katholische Kirche betont werden, die auch in der X. Region maßgeblich am Demokratisierungsprozess und der Förderung der Genossenschaften beteiligt war und diesen die Möglichkeiten bot, ihre Treffen und Versammlungen im Schutz vor der Militärregierung abzuhalten. Neutrale und sichere Versammlungsräume sowie intellektuelle Unterstützung wurden auch von verschiedenen Universitäten zur Verfügung gestellt, wie z.B. vom Instituto Profesional de Osorno, der heutigen Universidad de los Lagos und der Universidad Católica de Temuco.

4.4.5 Cooperativa Campesina Intercomunal Peumo (COOPEUMO)

Bei dieser Genossenschaft, die unter dem Kürzel COOPEUMO bekannt ist, handelt es sich um eine der größten und am stärksten konsolidierten Kleinbauernorganisationen Chiles. Die Gründung geht dabei, wie bei der beschriebenen Cooperativa Sol de Chile, auf die Zeit der Agrarreform (1969) zurück und sie durchlebte ähnliche durch politische Veränderungen bedingte Höhen und Tiefen. In den 1980er Jahren kam es nach der Aufgabe der Aktivitäten ab 1973 durch internationale Hilfe im Rahmen eines Projektes, das von der Interamerican Foundation finanziert wurde, zur erneuten Aktivierung der Organisation. In diesem Fall wurden die finanziellen Fördermittel jedoch nicht für parteipolitische Aktivitäten, sondern ausschließlich zum Aufbau einer funktionierenden landwirtschaftlichen Organisation verwandt. Dieser Verdienst gebührt ohne Zweifel dem engagierten Führungspersonal, das sich sowohl aus traditionellen Vertretern der Kleinbauern als auch aus reinen Unternehmern zusammensetzt. Der anfängliche Kredit in Form eines revolving fonds belief sich auf 200.000 US\$ und konnte in der Zwischenzeit auf 700.000 US\$ ausgebaut werden. Neben den internationalen Geldgebern unterstützen namhafte NRO und die katholische Kirche die Reaktivierung.

Die Genossenschaft rekrutiert ihre zum Zeitpunkt der Befragung insgesamt 435 Mitglieder aus den Kommunen Peumo (95), Las Cabras (54), Pichidegua (250) und San Vicente (36) in der VI. Region und ist somit überkommunal aktiv. Bei den Dienstleistungen heben sich das Kreditwesen, der Technologietransfer und die Weiterbildung ab. Die Vergabe von Krediten wird dabei über einen „revolving-fond“ gewährleistet, der durch die niederländische Organisation OIKOKREDIT unterstützt wird. Nach Aussagen der Leitung werden 98% der vergebenen Kredite (50% bei INDAP) von den Kleinbauern zurück bezahlt.

Die als gut bezeichneten Beziehungen zu staatlichen Institutionen wie INDAP, SENCE, CORFO, FIA, CNR, ProChile stellen einen weiteren wichtigen Pfeiler für die Organisationsentwicklung dar, wobei die Kontakte vor allem zur Realisierung von landwirtschaftlich relevanten Projekten genutzt werden. In Zusammenarbeit mit CORFO beispielsweise wird im Rahmen eines PROFO seit dem Jahr 2000 der Export von Avocados vorbereitet und realisiert. Durch INDAP wird die Beratungsfirma und damit der Technologietransfer und die Weiterbildung der Mitglieder sichergestellt. Im Rahmen des Gesetzes 18.450 zur Subventionierung des Ausbaus der Bewässerungsflächen konnten im Jahr 2000 insgesamt 100 ha Land mit moderner Bewässerungsinfrastruktur ausgestattet werden. Für das Jahr 2001 war der Ausbau um weitere 100 Hektar geplant. Weiterhin fungiert die Organisation als sogenannter „organismo técnico ejecutor“ (OTE) von SENCE und ist befugt, Weiterbildungsmaßnahmen, die von dieser staatlichen Stelle finanziert werden, anzubieten. Obwohl diese Ausführungen nicht ganz komplett sind, zeigen sie explizit die Möglichkeit der Kombination staatlicher Fördermittel auf. Die Organisation verfügt über einen exzellenten Zugang zu beträchtlichen finanziellen Ressourcen, die in solchem Ausmaß als einzigartig bezeichnet und als exemplarisch für die Integration einer Kleinbauernorganisation in staatliche Förderprogramme angesehen werden können.

Neben den staatlichen Fördermitteln erwirtschaftet die Organisation jedoch auch eigene Gewinne. Die wirtschaftlichen Aktivitäten umfassen dabei die Vermarktung von landwirtschaftlichen Produkten wie Weizen und Mais an die Agroindustrie (Aristia und Carozzi) und den Export von Avocados. Darüber hinaus verfügt die Genossenschaft seit dem Jahr 2000 über ein Verkaufslokal auf dem Zentralmarkt Lo Valedor, auf dem v.a. Früchte vermarktet werden. Der Verkauf von landwirtschaftlichen Betriebsmitteln stellt den zweiten wirtschaftlichen Pfeiler der Organisation dar. Zu diesem Zweck stehen insgesamt sechs Verkaufslokale in räumlicher Nähe zu den Produzenten zur Verfügung. Es sei angemerkt, dass die Organisation auch eine Lebensversicherung für die Mitglieder anbietet.

Neben den Kontakten zu staatlichen Stellen unterhält die Organisation Beziehungen zu zahlreichen anderen Kleinbauernorganisationen sowie zu deren Vertretungen, darunter CAMPOCOOP und MUCHECH (vgl. Abbildung 31). Des Weiteren ist sie Teilhaber an anderen im landwirtschaftlichen Bereich

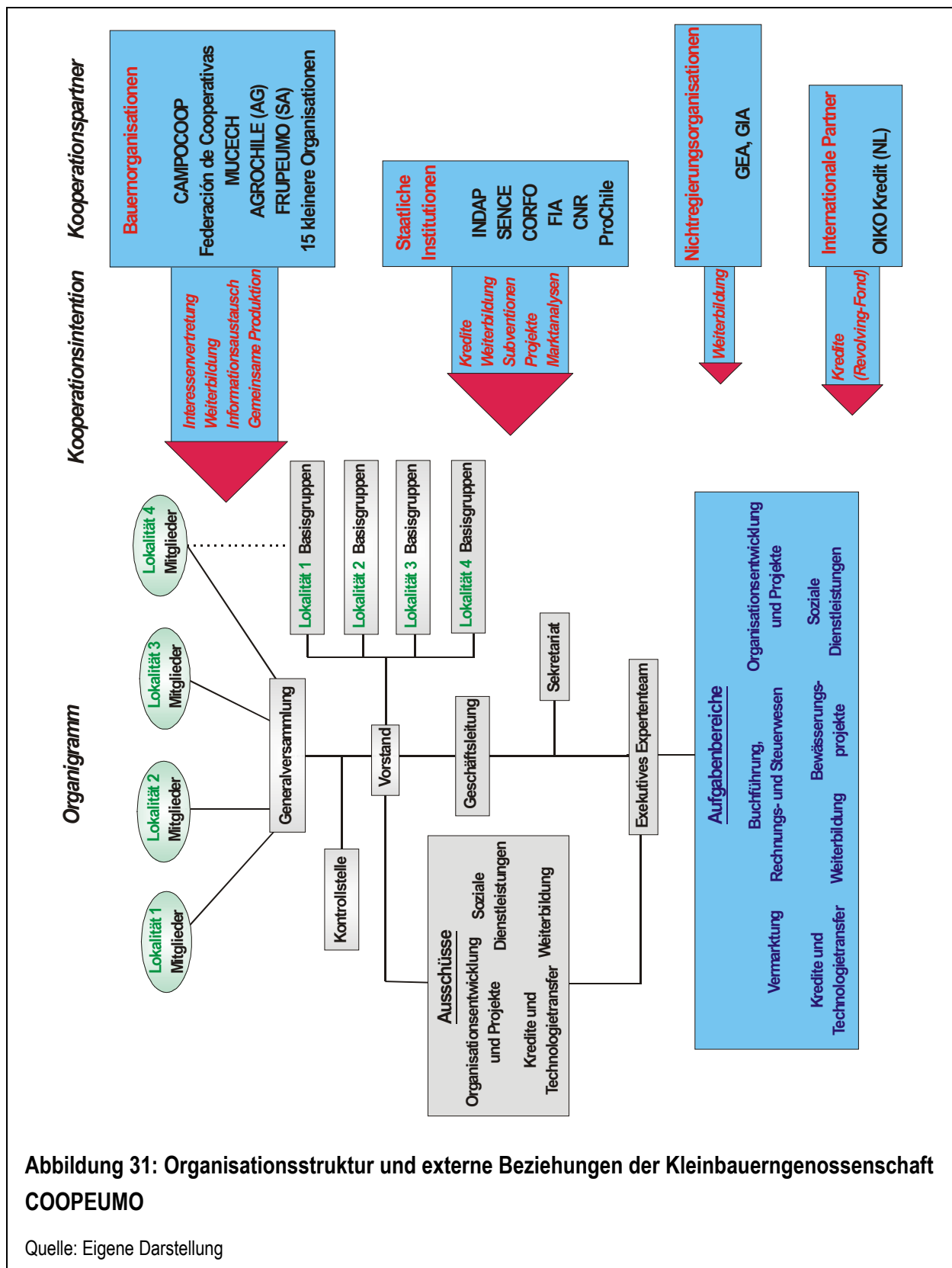


Abbildung 31: Organisationsstruktur und externe Beziehungen der Kleinbauerngenossenschaft COOPEUMO

Quelle: Eigene Darstellung

aktiven Unternehmungen. Von den nationalen Vertretungen fordert das Führungspersonal v.a. die Förderung von Aktivitäten im wirtschaftlichen Bereich wie die Unterstützung der Produktion und Vermarktung, dagegen weniger parteipolitische Arbeit. Darüber hinaus kommen jedoch auch agrarpolitische Themen zum Ausdruck: *„Necesitamos que se mantengan las bandas de precios y las ayudas del Estado a la pequeña agricultura“* und sie fordern weitere staatliche Beihilfen: *„Los campesinos necesitan acceso más directo a los instrumentos que ofrece el Estado en instituciones como CORFO, FIA, INIA, SENCE, SAG, INDAP, FOSIS, Banco del Estado, Comisión Nacional de Riego. Debería existir una instancia que, a nivel de regiones y comunas, coordinara esta acción dispersa y atomizada“* (COO-PEUMO 2000: 1).

4.4.6 Die Entwicklung der zentralen Milchsammelstellen in der X. Region

Bei der Gründung der untersuchten zentralen Milchsammelstellen (ZMS) ist der Sachverhalt hervorzuheben, dass einige dieser Organisationen ohne anfängliche Unterstützung von INDAP gegründet wurden und die Motivation in vollem Maße von den Kleinbauern ausging. Die Notwendigkeit der Organisation ergab sich klar aus den veränderten Marktbedingungen, wobei die folgenden Schlüsselfaktoren angeführt werden können: Liberalisierung der Milchpreise (ab 1974/75), wachsende Konkurrenz unter den Molkereien durch die Teilnahme transnationaler Unternehmen wie Soprole und Nestle, steigende Qualitätsanforderungen (Hygiene und Proteingehalt), Abschaffung des Milchkannensystems und Übergang zu Kühltanks sowie progressive Milchpreissteigerung nach Volumen. Da kleinere Betriebe nur in sehr begrenztem Maße die Anforderungen der großen Milchabnehmer erfüllen konnten, verloren viele von ihnen die Möglichkeit, ihre produzierte Milch zu verkaufen und büßten damit ihre Haupteinnahmequelle ein. Dieser Marktprozess schuf also anfänglich negative Rahmenbedingungen für Kleinbauernbetriebe, während die Großbetriebe höhere Gewinne erzielen konnten, da das größere Volumen durch einen höheren Preis pro Liter prämiert wurde. Aufgrund dieser Umstände entschlossen sich betroffene Produzenten, durch die Errichtung von kollektiven Milchsammelstellen ihre Produktion aufrecht zu erhalten. Einige Gruppen wandten sich dabei direkt an die Molkereigenossenschaft Colón⁸³. Dort erhielten sie die notwendigen Startkredite und technische Unterstützung und darüber hinaus die Möglichkeit, sich an der Genossenschaft über den Ankauf von Aktien zu beteiligen und somit ihren Milchabsatz zu sichern. Um dem stetigen Wettbewerbsdruck und den Qualitätsanforderungen standhalten zu können, waren jedoch intensive Weiterbildungsmaßnahmen und die Einführung moderner Betriebsmittel notwendig. Im Laufe der 1990er Jahre, besonders nach 1995, kam es aufgrund der positiven Erfahrungen zu einem Konsolidierungs- und Ausbauprozess der Strategie der ZMS, wobei sich jetzt verstärkt INDAP als zentraler Akteur bei der Gründung hervortat, was aus der hohen Gründungsanzahl der Organisationen deutlich

⁸³ Besprechung mit Eduardo Carrasco, Gerente General Colón, 29.03.01

wird (vgl. Tabelle 32). Dieser staatlich flankierte Konsolidierungsprozess wurde und wird jedoch seit etwa 1995 nachhaltig durch extrem niedrige Milchpreise negativ beeinflusst, was teilweise zur Verschuldung und zum Konkurs zahlreicher ZMS führte. So kam es zu Fusionen zwischen einzelnen Kleinbauernorganisationen in räumlicher Nähe, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Die Entwicklung

Name der befragten Organisation	1981 - 1990	1991- 1995	> 1995
Sociedad Agrícola Pichi Ropulli		X	
Sociedad Agrícola Sta. Barbara		X	
Sociedad Agrícola Paillaco			X
Cooperativa Campesina Iñaque			X
Cooperativa Campesina Olmopulli			X
Cooperativa Campesina Salto Chico			X
Sociedad Agrícola Futahuente		X	
Sociedad Agrícola Sta. Rosa de Paillaco	X		
Sociedad Agrícola y Comercial Siete Lagos		X	
Sociedad Agrícola y Lechera Unión Chilena		X	
Sociedad Agrícola y Comercial Los Silos			X

Tabelle 32: Gründungszeitraum der befragten Milchsammelstellen in der X. Region

Quelle: Mikus/Barth (eigene Erhebung 2001)

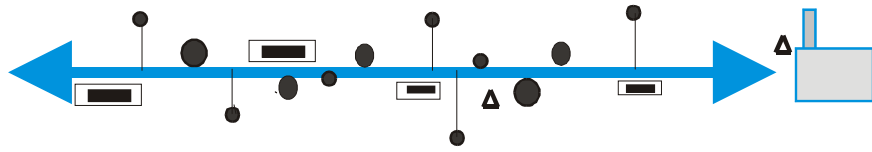
ist in Abbildung 32 dargestellt. Abnehmerbeziehungen der milchproduzierenden Landwirte zu den Großmolkereien werden im zeitlichen Verlauf von einer Vielzahl von Faktoren beeinflusst. Dabei spielt die wirtschaftspolitische Orientierung und die daraus resultierende Agrarpolitik eine zentrale Rolle, denn die wirtschaftlichen Akteure bewegen sich innerhalb des institutionalisierten Raumes, der sich aus dem steten Interaktionsprozess

zwischen den Akteuren des Staates und des Marktes ergibt. An dieser Stelle soll jedoch keine Diskussion darüber begonnen werden, wie viel Saat und wie viel Markt für wirtschaftliche Entwicklung ratsam ist.

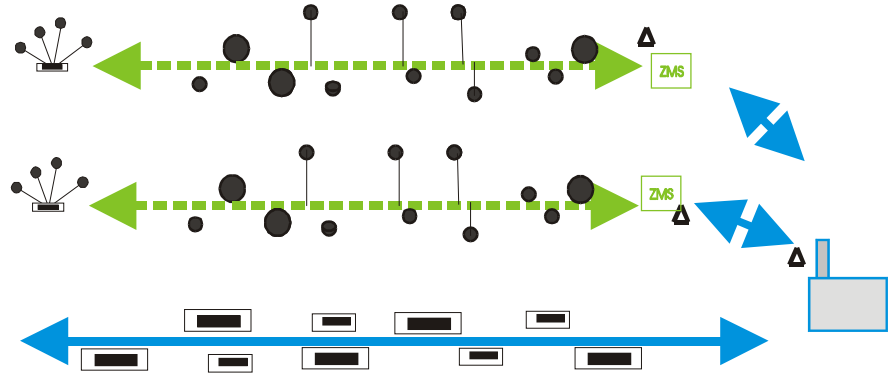
Es sei jedoch angemerkt, dass sich das Verhältnis aus einem Interaktionsprozess heraus ergeben sollte der möglichst auf einem kommunikativ begründeten Konsens basiert. Diese besonderen Bedingungen machen es notwendig, das jeweils bestehende Konstellationsgefüge situationsspezifisch zu gestalten. Nur so ist es möglich, die nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung der nationalen Akteure zu gewährleisten; denn marktwirtschaftliche Veränderungen, wie z.B. negative Preisentwicklungen, können in engem Zusammenhang mit organisationssoziologischen Phänomen - wie beispielsweise moral hazard - gesehen werden. Bei der Gründung von Organisationen werden vertragliche Beziehungen zwischen wirtschaftlichen Akteuren institutionalisiert und damit die Aufgaben und Pflichten der Mitglieder und der Führung vertraglich fixiert. Dazu gehören auf der Seite der Organisation die Vermarktung der Milch und auf der Seite der Produzenten die Herstellung des Rohstoffs.

Fällt der Milchpreis jedoch unter ein bestimmtes Niveau, so modifizieren gerade kleinere nicht spezialisierte Betriebe ihre Produktionsausrichtung und liefern keine Milch mehr an die von ihnen gegründeten Milchsammelstellen, was streng genommen einem Vertragsbruch gleichkommt und die Organisation vor das Problem einer zu geringen Auslastung der aufgebauten infrastrukturellen Kapazitäten stellt.

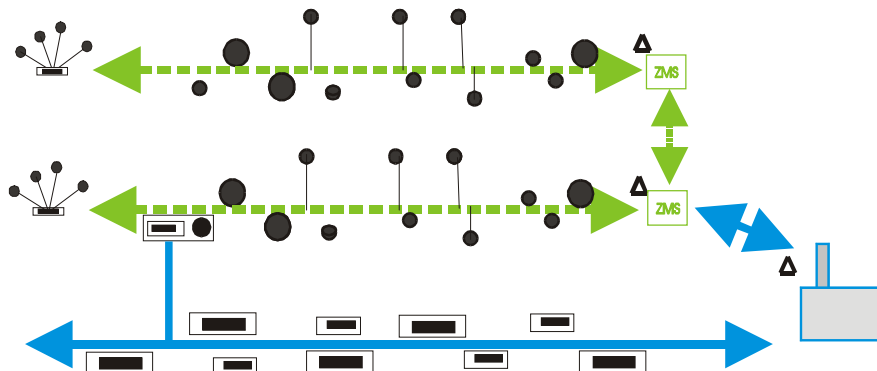
Bis 1990



Ab 1990



Ab 1995



Legende

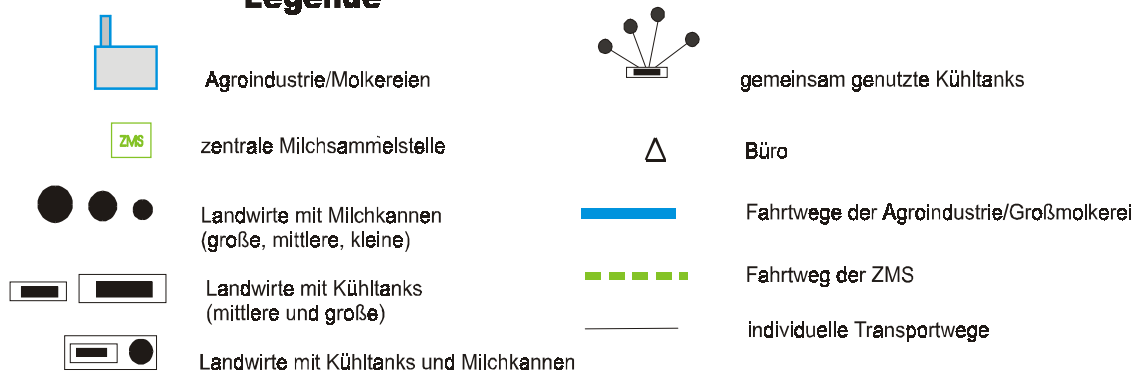


Abbildung 32: Die Entwicklung der Organisation der Abnehmerbeziehungen zwischen milchproduzierenden Landwirten und den Großmolkereien in der X. Region Chiles

Quelle: Mikus/Barth (2003b: 143)

Allerdings gibt es auch aktive Organisationen, z.B. im Umfeld der Kommune Paillaco (X. Region), die einen hohen Grad an wirtschaftlicher Selbstständigkeit erreicht haben. Dies wurde durch ein großes Maß an Eigenverantwortung bei den Mitgliedern positiv beeinflusst und vor allem durch das Engagement des professionellen Führungspersonals aus den eigenen Reihen ermöglicht. Als weitere positive Aspekte sind die Integration der Beratungsfirmen in die Organisationen und die Diversifizierung der wirtschaftlichen Aktivitäten zu nennen.

4.4.7 La Estrella: Probleme langfristiger Kooperation in Armutsgemeinden

La Estrella ist eine typische Kommune aus dem Regenfelddbauggebiet Chiles (vgl. Karte 2), die in das nationale Programm zur Armutsbekämpfung aufgenommen wurde. Sie lässt sich durch einen konstanten Bevölkerungsrückgang von 3.393 (1970) auf 2.864 Personen (1998), gravierende Erosions- und Degradationsprobleme (vgl. Karte 3), eine ungerechte Landverteilung sowie einen hohen Armutsanteil charakterisieren. In der Gemeinde gab es 1997 388 Kleinbetriebe, 8 mittlere Betriebe und 20 Großbetriebe (ODEPA 2000). In der Regel stellt der Weizenanbau die Haupteinnahmequelle der Kleinbauern dar, wobei in den Niederungen, entlang der Gerinne, der Anbau von Weinreben verbreitet ist. Die Weiterverarbeitung der Trauben konzentriert sich dabei auf die Herstellung von „chicha⁸⁴“ und/oder „aguardiente“, beides Produkte, die immer informell am Fiskus vorbei vermarktet werden. Die Viehwirtschaft beschränkt sich auf die Haltung und Zucht von Schafen und Federvieh, weniger auf Schweine und Ziegen. In nur einigen Fällen konnten auch Kleinbetriebe identifiziert werden, die Rinderzucht betreiben. Ein gewisses Problem stellen die Eigentumsverhältnisse dar, denn oftmals ist die Erbfolge der Betriebs-einheiten nicht geklärt. Darüber hinaus ist die Halbpacht („media“) im Gegensatz zur Pacht sehr weit verbreitet. Die Bearbeitung der Felder erfolgt in den meisten Fällen mit Traktoren, wobei der Einsatz von Lohnfuhrunternehmern die Regel ist. Außerlandwirtschaftliche Arbeitsmöglichkeiten bestehen kaum (Barth 1998).

In diesem Gebiet haben sich informelle Netzwerke herausentwickelt, die einer formalen Organisation der Kleinbauern im Wege stehen. Im Falle von Weizen beispielsweise bestehen langjährige Beziehungsgeflechte zwischen Landwirten und Zwischenhändlern, die sich auch in Krisenjahren als stabil und sicher erwiesen haben, so dass sich ein gewisses Vertrauens- und gegenseitiges Abhängigkeitsverhältnis entwickelte. Will eine Organisation die Vermarktung von Weizen übernehmen, so müsste sie zumindest die gleichen Serviceleistungen bieten wie die Zwischenhändler, wozu der Abtransport der Ernte vom Feld, eine sofortige Bezahlung und in vielen Fällen auch Kredite auf die Ernte gehören. Ein solches Beziehungsnetzwerk zu durchbrechen ist in dieser Kommune noch keiner Organisation gelungen. Im Falle von chicha und aguardiente ist eine Organisation der Erzeugung und der Vermarktung

⁸⁴ Chicha ist vergleichbar mit neuem Wein.

ebenfalls nahezu ausgeschlossen, da die Organisation die Formalisierung der Geschäftsbedingungen bedeuten würde, die Landwirte Steuern (Alkohol- und Umsatzsteuer) entrichten müssten und somit nicht mehr die derzeitigen Gewinne erzielen könnten. Daher bleibt im Großen und Ganzen nur die Einführung neuer, ökologisch und sozial angepasster Produkte. Diese Herausforderung und die bestehende Armut sind der Grund für das seit Jahren gesteigerte Interesse seitens der Förder- und Forschungsinstitutionen an La Estrella und ähnlich strukturierten Kommunen. Im Folgenden werden zwei Beispiele vorgestellt, bei denen grundlegend unterschiedliche Strategien zur Organisation der ansässigen Kleinbauern angewandt wurden.

Seit 1996 ist die Kommune in das schon mehrmals erwähnte Projekt PRODECOP einbezogen, wodurch sich nicht nur die Gemeindeverwaltung einen wirtschaftlichen Impuls für die kleinbäuerliche Landwirtschaft und für die Kommunalentwicklung im Allgemeinen erhoffte. Zu dieser Zeit wurde auch die seit den 1970er Jahren inaktive Genossenschaft Cooperativa Campesina La Estrella reaktiviert. Die Gründung ging vom Führungspersonal aus (vgl. Kapitel 4.1.3), wobei es sich um zwei ehemalige dirigentes handelte, die in Santiago leben und es sich zum Ziel machten, die Organisation der Kleinbauern und die Entwicklung der Kommune zu fördern. Ihr persönliches Engagement war recht hoch, und ihre Kontakte in Santiago reichten über ein sehr aktives informelles Netzwerk bis in die Kreise von ehemaligen Ministern und Angestellten von internationalen Organisationen hinein, die alle die Förderung des ländlichen Raumes, der Kleinbauern und die gemeinsame politische Vergangenheit verbanden. Dass sich die Kleinbauern in La Estrella organisieren möchten, erfuhren die Intellektuellen aus Santiago durch die beiden dirigentes. So kam es auch, dass bei den ersten Mitgliederversammlungen der Genossenschaft im Jahre 1996 mehr Personen aus Santiago und anderen Teilen der Welt anwesend waren als organisationswillige Kleinbauern. Dieser Umstand erweckte bei den Verantwortlichen von INDAP mehr Misstrauen als Anerkennung. Bei den anwesenden Kleinbauern handelte es sich im Wesentlichen um das zukünftige Führungspersonal, das bereits feststand und nur noch bestätigt werden musste. Der anschließende Gründungsprozess wurde durch zwei Projekte ermöglicht, die in Santiago ohne jegliche Einbeziehung der Mitglieder⁸⁵ ausgearbeitet und vom „Fondo de las Américas“ finanziert wurden. Auf diese Weise konnten die Gehälter des Führungspersonals (der beiden dirigentes) sowie deren Fahrtkosten über vier Jahre hinweg bezahlt werden; des Weiteren beschaffte man ein Auto und eine komplette Büroausstattung. Neben dem Aufbau von Verwaltungsinfrastruktur spielte auch das „capacity-building“ eine Rolle. Die Mitglieder der Genossenschaft mussten zu diesem Zweck an einem mehrstündigen Seminar über alternative Landwirtschaft teilnehmen und bekamen dafür eine Urkunde, die heute noch die Wohnzimmer schmückt. Darüber hinaus errichtete man ein Kleinbauernmuseum (museo campesino) und organisierte ein Fest (Fiesta de la Querencia), an dem immerhin 2.000 Besucher teilnah-

⁸⁵ Die Berater kannten lediglich die beiden dirigentes und noch etwa fünf weitere Personen, die jedoch auch zur zukünftigen Organisationsleitung gehören.

men und dessen intellektueller Hintergrund eine schriftliche Erläuterung in Form einer Publikation erforderlich machte. Das restliche Geld wurde für eine Broschüre über die Geschichte der Genossenschaft zur Zeit der Agrarreform verwendet, die in Santiago vor ausgewähltem Publikum vorgestellt wurde.

Diese kurze Übersicht von konkreten Aktivitäten zeigt, dass die Fördermittel nicht nur für die Kleinbauern, sondern auch zur Realisierung von medienwirksamen Projekten im Namen der Mitglieder verwendet wurden. Trotzdem ist es der Organisation gelungen, auch von INDAP als förderwürdig eingestuft zu werden und neue Projekte zu realisieren. Ihre heutigen Aufgabenbereiche konzentrieren sich auf den Verkauf von Betriebsmitteln und die Durchführung von Aufforstungsmaßnahmen im Rahmen der Übereinkunft zwischen CONAF und INDAP. Es muss angemerkt werden, dass bei der ersten Aufforstungsmaßnahme der Genossenschaft kein einziges Mitglied einbezogen wurde und dass die gesamte anfallende Arbeit – außer der Verwaltung - nicht von Organisationsmitgliedern, sondern durch externe Arbeiter getätigt wird. Der Verkauf von Betriebsmitteln beschränkt sich auf einfache Werkzeuge und Zubehör, die an der nächsten Ecke zum selben Preis gekauft werden könnten. Somit handelt es sich bei diesem Vermarktungsort um eine typische „Alibiaktivität“, um den staatlichen Förderinstitutionen (v.a. INDAP) kooperatives Handeln zu beweisen und um weitere Fördermittel zu erlangen. Wirtschaftliche Aktivitäten, die durch das Zusammenlegen der Ressourcen der Mitglieder entstehen und den in Kapitel 3.9 aufgeführten Vorteilen der Organisation dienen, wurden jedoch zu keiner Zeit realisiert. Ein weiteres Kuriosum besteht in der Tatsache, dass genau die Organisation bzw. lediglich der Vizepräsident aktiv an den wenigen Versammlungen der Federación de Cooperativas El Libertador der VI. Region teilnimmt und auf diese Weise die „Basis ohne Basis“ repräsentiert.

Als tatsächlich positiv ist zu bewerten, dass durch die Aktivitäten der Genossenschaft zwei Arbeitsplätze für junge Mitglieder geschaffen wurden, die diese Chance sehr zu schätzen wissen und die aktuell die Geschäfte leiten und darüber hinaus noch in zahlreichen weiteren Organisationen aktiv tätig sind.

Eine gänzlich andere Strategie verfolgte die im Rahmen von PRODECOP tätige Beratungsfirma. Durch subventionierte landwirtschaftliche Projekte - v.a. den Ausbau der Bewässerungsinfrastruktur und die Einführung von neuen Produkten wie z.B. Gemüse und Ölbäume – sollte die Notwendigkeit zur Organisation geschaffen werden, indem Produkte erzeugt werden, deren Menge den Eigenbedarf übersteigt und die in kooperativer Form vermarktungsfähig sind. Die Projektvorbereitung basierte dabei auf modernen Planungsmethoden wie der „zielorientierten Projektplanung“ (ZOPP), die auch von der GTZ angewandt wird und die eine aktive Partizipation und die ausdrückliche Berücksichtigung der Interessen der Zielgruppe im Hinblick auf eine Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Situation verlangt. Im Folgenden werden einige Resultate aus dem zum Zeitpunkt des letzten Besuches fünf Jahre alten und beinahe abgeschlossenen Projekt vorgestellt.

Im Falle des Gemüses gab es ein Fiasko, denn im ersten Produktionsjahr mussten die in das Projekt



Bild 3: Anbau von Ölbäumen in La Estrella

Quelle: Eigene Aufnahme

einbezogenen Landwirte nahezu ihre gesamte Gemüseproduktion vernichten, da man sich nicht rechtzeitig um die Vermarktung gekümmert hatte. Aus diesem Grund schwand das Vertrauen der Kleinbauern in die Beratungsfirma und nur ganz vereinzelte Landwirte, im Besonderen diejenigen, die bereits davor Gemüse erzeugt und vermarktet hatten, hielten an der Produktion fest und profitieren heute in beträchtlichem Umfang von der neu errichteten modernen Bewässerungsinfrastruktur. Einen ähnlichen Ausgang nahm bereits ein 1996

abgeschlossenes, groß angelegtes Projekt, das die Erzeugung von Erdbeeren vorsah. Im Jahre 2001 waren nur noch diejenigen Produzenten anzutreffen, deren Betriebe an Hauptstraßen liegen, wodurch eine Direktvermarktung möglich wird. Die peripheren Betriebe legten aufgrund der schlechten Vermarktungsmöglichkeiten die Produktion nieder.

Neben der Einführung bzw. der Intensivierung des Gemüseanbaus förderte man auch die Imkerei. Von offizieller Seite wurde zwar eine aktive Imkerorganisation ausgewiesen, eine Kooperation unter den Landwirten der Kommune bzw. mit dem in Kapitel 4.1.7.1 beschriebenen regionalen Dachverband war jedoch nicht festzustellen. Die Imkeraktivitäten und der Verkauf des erzeugten Honigs erfolgen somit individuell und tragen zur Erhöhung des Einkommens der Familien bei.

Ein Projekt, das vollständig scheiterte, sah die Zucht von Truthähnen durch Frauen vor. Dieses befand sich im Jahr 2001 bereits in der Auflösung. Die Versorgung mit Futtermitteln sollte anfangs über eine eigene Futtermittelanlage gewährleistet werden, die jedoch auf einem Grundstück errichtet wurde, bei dem die Eigentumsrechte nicht geklärt waren. So kam es nie zur Produktion, da ein Miteigentümer nicht mit der Nutzung einverstanden war. In diesem Fall waren die getätigten Investitionen gänzlich verloren.

Die Pflanzung von Ölbäumen (vgl. Bild 3) hingegen könnte, falls die Vermarktung über die neu gegründete Sociedad Olivícola La Estrella gelingt, einen tatsächlichen Entwicklungsimpuls und eine alternative Einnahmequelle für eine Vielzahl von Landwirten der Kommune darstellen, da diese Bäume an die spezifischen agroökologischen Bedingungen gut angepasst sind und darüber hinaus der Arbeitsaufwand im

Vergleich zum Gemüseanbau relativ gering ist und somit den Gepflogenheiten der dortigen Landwirte entgegenkommt. Als sehr positiv muss auch die Einbeziehung von jungen Agrartechnikern aus der Kommune in das Team der verantwortlichen Beratungsfirma genannt werden, die auch heute noch eine zentrale Rolle bei der Einführung und Durchführung neuer Projekte spielen und somit das capacity-building erfolgreich war.

Diese Ausführungen zeigen, dass der Versuch zur Realisierung von Entwicklungsprojekten in Gemeinden wie La Estrella nicht immer von Erfolg gekrönt war. Eine genaue Abschätzung ist nicht möglich, aber man kann davon ausgehen, dass ein bedeutender Anteil des investierten Geldes verloren ging. Beim ersten Beispiel der Cooperativa Campesina La Estrella kamen die Fördermittel nicht einmal anfänglich bei den Kleinbauern an, für die sie bestimmt waren. Beim zweiten Beispiel erwiesen sich die fehlenden Vermarktungsmöglichkeiten als größtes Hindernis. Darüber hinaus lassen sich die Kleinbauern dieser Region eher durch individuelle als durch kooperative Wesenszüge charakterisieren, wodurch die Arbeit zusätzlich erschwert wird. Oftmals ist es auch die geringe Selbstwertschätzung der Kleinbauern, die dazu beiträgt, dass sie Personen aus ihren Reihen keinen wirtschaftlichen Erfolg zutrauen und somit der Aussage „no somos nadie“ eine aus organisationssoziologischer Sicht fatale Bedeutung beikommt. Die Einbeziehung von Jugendlichen der Kommune mit einer höheren Schulbildung (i.d.R. Agrartechniker) in Entwicklungsprojekte und lokale Organisationen könnte jedoch - wie dies in der Kommune beobachtet werden konnte - dabei helfen, diesen Teufelskreis in Zukunft zu durchbrechen.

5 Allgemeine Abschlussbetrachtungen

5.1 Faktoren der Entwicklung von Organisationen

Durch Kooperation können zweifellos individuelle Transaktionskosten gesenkt und Risiken vermindert werden, wodurch es im Idealfall möglich ist, kleinbäuerliche Betriebe unter Ausnutzung der komparativen Wettbewerbsvorteile konkurrenzfähig zu gestalten und sie in den Markt zu integrieren. Es scheint, als haben einige agrarpolitische Entscheidungsträger in Chile diese Maxime längere Zeit als Panazee verstanden, um der wirtschaftlichen und sozialen Benachteiligung der Kleinbauern entgegenzuwirken, wovon die aufgezeigten staatlichen Förderprogramme und -institutionen sowie die hohe Anzahl der in den letzten zehn Jahren gegründeten Kleinbauernorganisationen Zeugnis ablegen. Formalisierte kollektive wirtschaftliche Aktivitäten sind jedoch mit Organisationsnutzungskosten verbunden, wodurch die Inanspruchnahme der Organisation wirtschaftlich nur sinnvoll ist, wenn die Organisationsnutzungskosten geringer sind als die individuellen Marktnutzungskosten. Darüber hinaus hängt der wirtschaftliche Erfolg eines Landwirts und seiner Organisation nicht nur von der theoretischen Senkung der Transaktionskosten, sondern von einer Vielzahl interner und externer Faktoren ab⁸⁶.

Bei der Analyse der Förderinstitutionen und der von ihnen ausgewiesenen Programme zeigte sich, dass in Chile weitreichende Möglichkeiten für Kleinbauern geschaffen wurden, finanzielle und technische Unterstützung zum Aufbau von Bauernorganisationen zu erlangen. Diese Programme sind generell zielgruppenspezifisch konzipiert und somit für den Einsatz geeignet. Als positiv stellte sich dabei die Flexibilität der staatlichen Institutionen bei der Förderung regionaler Potentiale (Ausbau der Bewässerungsinfrastruktur, Aufforstung, neue landwirtschaftliche Produkte) zur Schaffung komparativer Wettbewerbsvorteile heraus. Darüber hinaus konnte eine konsequente Anwendung von Reformen beobachtet werden, die bis hin zu Personalwechseln führten und somit nicht zuletzt als Eindämmung von sich abzeichnenden Korruptionsprozessen zu werten ist. Dieser Aspekt ist von Bedeutung, da oftmals beobachtet werden musste, dass die Anwendung einiger Programme nicht zielgruppenspezifisch, sondern nach selbst aufgestellten Kriterien erfolgte, wobei in vielen Fällen eine Vermischung mit politischen Interessen festzustellen war. Abgesehen von diesen Tendenzen zur Vetternwirtschaft sind die geschaffenen institutionellen Rahmenbedingungen jedoch als sehr positiv zu bewerten, wobei im Besonderen auf die Neugründung von Institutionen sowie auf die beginnende Koordinierung der Förderaktivitäten im Rahmen der dargestellten CARs verwiesen wird, die auf Grund ihres integrativen und vernetzenden Charakters als zukunftsweisend angesehen werden können. Als äußerst mangelhaft jedoch erwiesen

⁸⁶ Als externe Faktoren sind vor allem die makro- und mesoökonomischen Rahmenbedingungen und als interne Faktoren soziokulturelle und organisationssoziologische Aspekte zu beachten.

sich das Kreditwesen und der sehr begrenzte Zugang zu Agrarversicherungssystemen im ländlichen Raum.

Einen weiteren wesentlichen Aspekt für die Entwicklung von Kleinbauernorganisationen stellen makroökonomische Rahmenbedingungen dar. Hier sind vor allem die sich verschlechternden Preise für zahlreiche landwirtschaftliche Produkte im Rahmen der wirtschaftlichen Integration in den Weltmarkt zu nennen. Dabei ist zu beachten, dass schnell wechselnde Marktpreise die Entwicklung der Agrarstruktur nachhaltig beeinflussen, wovon kleinbäuerliche Betriebe im besonderen Maße betroffen sind. Um den negativen Effekt zu relativieren, sind regulative Eingriffe seitens des Staates notwendig. Diese sollten nicht im Widerspruch zu den liberalen Handelspraktiken gesehen werden, denn demokratische Staaten sind nun einmal Organisationen, denen die Kompetenz zukommt, für ein territorial begrenztes Gebiet die Regeln aufzustellen und sie durchzusetzen, und das im positiven Sinne zum Wohle ihrer Mitglieder. Die staatliche Einflussnahme sollte deshalb als Instrument verstanden werden, durch das der Nationalstaat Entwicklungsprozesse nachhaltig unterstützt und konsolidiert, bevor eine Integration in den Weltmarkt erfolgt⁸⁷. Die Entwicklung der exportorientierten Agroindustrien in Chile kann hierbei als gelungenes Beispiel angesehen werden, bei denen es zu einer engen Zusammenarbeit zwischen privaten, halbstaatlichen und staatlichen Organisationen kam (z.B. für die Obstproduktion, die Lachszeit etc.) und die Integration in den Weltmarkt gelungen ist. So sollten die von der WTO ausgewiesenen Stützungsmaßnahmen⁸⁸ effektiver ausgeschöpft werden, um die Investitionen in den Aufbau von Organisationen auch langfristig zu sichern. Dieser Aspekt ist sicherlich auch vor dem Hintergrund der bestehenden Verschuldungsproblematik von Interesse. Des Weiteren kommt dem Staat – begreift man ihn als Kooperationssystem zum gegenseitigen Vorteil - auch die Aufgabe zu, gemeinschaftlich erwirtschaftete Gewinne unter seinen Bürgern gerecht zu verteilen. In diesem Zusammenhang sind neben den allgemeinen sozialpolitischen Maßnahmen die Förderprogramme sowie die möglichen Subventionen für landwirtschaftliche Projekte zu sehen, die ausführlich geschildert wurden und dazu beitragen sollen, die Kleinbauern und ihre Organisationen in die nationalen Wirtschaftskreisläufe zu integrieren. Diese Maßnahmen sind grundsätzlich als positiv zu bewerten und sollten deshalb auch in Zukunft ausgebaut und perfektioniert werden.

Im Bezug auf die untersuchten Organisationen bedeutet dies, dass die Fördermaßnahmen im Rahmen makroökonomischer Determinanten gesehen und kalkuliert werden sollten, denn es erscheint nicht sinnvoll, Kleinbauern zu organisieren und kostenintensive Infrastruktur teilweise zu subventionieren,

⁸⁷ Stiglitz (2002: 32) führt hierzu die folgende Metapher an: „*Kleine Entwicklungsländer gleichen kleinen Booten. Eine rasche Liberalisierung (...), wie sie vom IWF gefordert wird, läuft darauf hinaus, sie auf eine Reise durch die stürmische See zu schicken, bevor die Löcher in ihren Rümpfen ausgebessert wurden, der Kapitän sein Patent erwarb und Rettungswesten an Bord gebracht wurden. Selbst unter günstigen Umständen ist es sehr wahrscheinlich, dass sie kentern werden, wenn sie breitseitig von einer Sturzwelle getroffen werden.*“

⁸⁸ Dabei handelt es sich beispielsweise um Rückerstattungen (Beihilfen), gekoppelte Subventionen (Orange Box), partiell entkoppelte Subventionen (Blue Box) und vollständig entkoppelte Subventionen (Green Box), einzelbetriebliche Zahlungen und Konsumentenrenten.

wenn bezüglich der Preisentwicklung deutliche Einbrüche vorherzusehen sind und auch nicht geplant ist, flankierende Maßnahmen zu ergreifen. Dieses Problem trat beispielsweise bei den zentralen Milchsammelstellen in der X. Region auf, von denen in den letzten Jahren insgesamt 78 Organisationen mit immerhin ca. 3.800 Mitgliedern gegründet wurden; auf Grund der sinkenden Milchpreise können viele nur durch staatliche Unterstützung ihre Existenz aufrecht erhalten.

Die beschriebenen institutionellen und makroökonomischen Rahmenbedingungen beeinflussen somit die Entwicklung von Kleinbauernorganisationen. Eine weitere Voraussetzung für den Erfolg einer wirtschaftlich aktiven Bauernorganisation ist jedoch die Identifizierung einer landwirtschaftlichen Aktivität, die, falls sie gemeinschaftlich organisiert wird, wirtschaftliche Vorteile für die sie konstituierenden Mitglieder bringt. Das kann beispielsweise durch Standardisierung der Produktion, den Einkauf von Betriebsmitteln und/oder das Angebot von diversen Dienstleistungen ermöglicht werden. Im Allgemeinen verläuft dieser Prozess über gemeinsame Projekte. Organisationen sollten dabei, um ihren Aufgaben gerecht zu werden, mit klar definierten Zielsetzungen entwickelt werden. Geht es um die wirtschaftliche Integration von Kleinbauern, so sollte vor allem die Erhöhung der Produktivität und die Verbesserung der Qualität eines bestimmten Produktes im Vordergrund stehen. Denn nur durch das Vorhandensein von gemeinsam akzeptierten Zielen und die Aussicht auf deren Erfüllung werden die entstehenden kollektiven Mehrkosten von den Mitgliedern akzeptiert und getragen. So sollte die Organisation von reinen Subsistenzbauern in Unternehmensformen wie Aktiengesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung in Zukunft mit mehr Vorsicht gefördert werden, denn dafür gibt es andere geeignetere Organisationsformen. In diesem Zusammenhang muss darauf hingewiesen werden, dass unzureichend ausgearbeitete landwirtschaftliche Projekte sowie die unsachgemäße Auswahl der Mitglieder (adverse selection) Partizipations- und Vertrauensdefizite zwischen Führung und Mitgliedern hervorrufen, die bis zu Vertragsbrüchen (moral hazard) führen können. Um solchen Gefahren entgegenzuwirken, ist neben Finanzmitteln und dem Engagement der beteiligten Kleinbauern der Einsatz von geschultem Beratungspersonal erforderlich, das die notwendigen Weiterbildungs- und Technologietransferaufgaben übernimmt und den organisatorischen und produktiven Modernisierungsprozess flankiert. Auch in diesem Bereich konnten in Chile vorzeigbare Fortschritte erzielt werden, wie das gut ausgebaute Netzwerk an professionellen Beratungsfirmen beweist. Als besonders positiv hat sich dabei die Integration des Beraterteams in die Organisation erwiesen. Das ist jedoch nur bei Organisationen möglich, die bereits einen gewissen Konsolidierungsprozess durchlaufen haben. Es ist jedoch von entscheidender Bedeutung, dass die Hilfe der Beratungsfirmen und im besonderen Maße die Übernahme von organisationsinternen Bereichen wie Marketing, Verwaltung usw. durch diese lediglich ein Zwischenstadium darstellen dürfen, da sonst Abhängigkeitsverhältnisse geschaffen werden, die die Selbstständigkeit der Organisationen behindern. Aus diesem Grund sollten sich die Beratungsfirmen in einem festgelegten zeitlichen Rahmen von den von ihnen gegründeten Organisationen lösen und die Verantwortung vollständig an die Organisationsleitungen übertragen. Eine stärkere Kontrolle durch eine unabhängige Institution wäre dabei sehr vorteilhaft.

In diesem Zusammenhang ist auch darauf hinzuweisen, dass die Selbstständigkeit das Vorhandensein von kompetentem, charismatischem und integrativ wirkendem Führungspersonal bedingt, denn in seine Hände legen die Mitglieder das Geschick der Organisation. Dabei spielt bei der Delegation von Befugnissen das Vertrauen der Mitglieder in ihre Führung eine entscheidende Rolle. Besonders bei vulnerablen Gruppen konnte oftmals das Phänomen beobachtet werden, dass die sehr geringe Selbsteinschätzung („no somos nadie“) auch auf die Führung übertragen wird. Da man sich selbst keine Führungsaufgaben zutraut, traut man oftmals auch der Leitung, die ja aus den eigenen Reihen stammt, diese Eigenschaften nicht zu. Neben diesem soziologischen Problem, das besonders unter der ärmeren und verstärkt auch unter der indigenen Bevölkerung angetroffen wurde, herrscht jedoch generell ein Mangel an Führungspersönlichkeiten. Dies gründet sich zum einen auf das nur in geringem Maße zur Verfügung stehende Humankapital und zum anderen auf die Tatsache, dass derartige Aufgaben mit erheblichem Mehraufwand verbunden sind, der nur bei konsolidierten Organisationen durch eine reguläre Entlohnung entschädigt werden kann. Die Landwirte interessieren sich somit nur in begrenztem Maße für diese Aufgaben, da sie die eigene landwirtschaftliche Produktion teilweise vernachlässigen und Einkommenseinbußen hinnehmen müssten. Etliche befragte dirigentes gaben jedoch an, sie würden persönlich von der übernommenen Aufgabe profitieren. Die Persönlichkeitsentwicklung, beispielsweise durch die Repräsentation der Organisation und die Teilnahme an Seminaren, Workshops und Weiterbildungskursen, kompensiert anscheinend in diesen Fällen die fehlende monetäre Entlohnung und sollte aus diesem Grund berücksichtigt und gefördert werden, um dem Mangel an Führungskräften zu begegnen.

Ein weiterer bedeutender Aspekt ist die Einbettung der Organisationen in regionale und nationale Wirtschaftskreisläufe und die Vernetzung der Aktivitäten. Bei der Aktivierung von Beziehungen zur Realisierung und Erleichterung von wirtschaftlichen Transaktionen spielt das Sozialkapital der Mitglieder und ihrer Organisationen eine wichtige Rolle. Es sollte jedoch beachtet werden, dass Sozialkapital nur bedingt übertragbar und die Weitergabe in sehr engem Zusammenhang mit dem Vertrauen zwischen den Akteuren anzusehen ist. Die Bedeutung und Relevanz des Sozialkapitals für die Optimierung von wirtschaftlichen Transaktionen hängt darüber hinaus sehr stark von der sozialen Position des Einzelakteurs ab. Entscheidend sind somit die Symmetrie und die Qualität der bestehenden Beziehungen und ihr direkter wirtschaftlicher Bezug. Die Erhöhung des Sozialkapitals kann dabei sowohl auf informeller Seite durch den Ausbau der persönlichen Beziehungen als auch auf formeller Seite durch die Einbindung in staatliche Fördernetzwerke vorangetrieben und sollte auch in Zukunft unterstützt werden. Ansätze dazu sind beispielsweise die consejos regionales von INDAP, an denen Vertreter von Kleinbauern aktiv partizipieren und ihnen die Möglichkeit eröffnet wird, die verschiedenen Interessen kennen zu lernen und adäquate, regionsspezifische Lösungsvorschläge und Entwicklungsstrategien zu entwickeln. Für die Zukunft wäre auch eine stärkere Einbindung der Basisorganisationen in die kommunalen CESCOs von Vorteil, worin die Mitglieder der sozialen und sonstigen für die Entwicklung der Kommunen relevanten Organisationen vertreten sind und somit die Bildung von Sozialkapital fördern.

Im Falle der politischen Vertreter der Kleinbauern, d.h. ihrer Dachverbände, hemmt zwar auch die geringe Ressourcenverfügbarkeit die Entwicklung, was von der Führungsriege als Hauptgrund der unterbrochenen Beziehungspfade zwischen Dachverbänden und Basis angeführt wird. Die desolote Situation, in der sie sich derzeit befinden, ist jedoch dadurch nicht zu erklären, sondern bedarf weiterer Evaluierungen. In diesem Zusammenhang sind die bestehenden gesellschaftspolitischen Machtverhältnisse als determinierende Faktoren für die mögliche Einflussnahme und den Erfolg dieser Verbände anzusehen. Da es sich hierbei um gewachsene Strukturen handelt, sollte die Pfadgebundenheit besonders berücksichtigt werden. Denn bedingt durch die historische Entwicklung hat die politisch-repräsentative Organisation starke Rückschläge erleiden müssen. So darf nicht außer Acht gelassen werden, dass etliche Repräsentanten politischer Verfolgung unter der Militärregierung ausgesetzt waren und dieser Sachverhalt auch heute noch im kollektiven Gedächtnis verankert ist, wodurch eine allgemeine Abneigung und in gewissem Maße auch Angst gegenüber politischen Organisationen besonders bei ärmeren Bevölkerungsschichten zu beobachten ist und somit kollektiven Aktionen im Wege stehen.

Neben den gesellschaftspolitischen spielen jedoch auch vor allem organisationsinterne Determinanten eine Rolle für die seit langem andauernde Krise der Kleinbauernvertretungen. Als negativ ist herauszustellen, dass innerhalb der Hierarchien eine klare Dominanz von Führungspersönlichkeiten festzustellen ist, die ihren Werdegang in der Zeit der Agrarreform begannen und landläufig als „dirigentes históricos“ bezeichnet werden. Daneben findet sich – wenn auch in geringerem Umfang - eine zweite Generation, die sich im Laufe der 1980er Jahre im Kontext mit der Demokratisierung und dem Widerstand gegen das autoritäre Regime herausbildete. Mit wenigen Ausnahmen - diese begrenzen sich auf regionale Vertretungen - sind jedoch keine Führungspersönlichkeiten unter 40 Jahren anzutreffen. Daraus resultiert im Hinblick auf die Entideologisierung des agrarwirtschaftlichen Entwicklungsprozesses ein stark abweichender Diskurs zwischen der Basis und den Dachverbänden bezüglich ideologisch geprägter Themenbereiche, wie beispielsweise der Agrarreform. Dies konnte ebenso empirisch nachgewiesen werden wie die unterbrochenen Beziehungspfade zwischen den beiden Organisationsniveaus, den Basis- und Dachorganisationen.

Darüber hinaus sind die internen Demokratisierungsprozesse in starkem Maße gestört, da Vorstandswahlen oftmals im Vorfeld abgesprochen sind und die von der Führung designierten Führungskräfte lediglich noch bestätigt werden, ohne dass es zu einem wirklichen demokratischen Wahlprozess kommt. In diesem Zusammenhang ist auch auf die fehlende Partizipation der Basis als notwendige Bedingung für einen, nach Habermas, offenen, ungestörten Kommunikationsprozess zu beobachten, was in den meisten Fällen lediglich auf normative und nicht auf kommunikativ begründete Übereinkünfte hinausläuft. Die Legitimität der Verbände baut somit heute vorrangig auf der historischen Bedeutung und nicht mehr auf der Unterstützung durch die Basis auf. Eine gemeinsame Interessenvertretung der Kleinbauern ist jedoch notwendig, da auf diese Weise eine Organisation geschaffen wird, die es den Kleinbauern möglich macht, aktiv am gesellschaftspolitischen Leben zu partizipieren und dadurch den

institutionellen Wandel mit zu beeinflussen. Somit stellen die Erneuerung der Organisationsführungen und die Herstellung des direkten Kontaktes mit der Basis die zentralen Herausforderungen für diese Organisationen in der nächsten Zukunft dar.

Darüber hinaus ist in Chile eine professionell geführte Leitbilddiskussion erforderlich, bei der die politischen (nicht nur agrarpolitischen) Entscheidungsträger aktiv aufgefordert werden sollten, die Zukunft des ländlichen Raumes klar zu definieren und gemäß diesen Entwürfen Programme, Pläne und Strategien zu entwickeln, die es ermöglichen, die identifizierten Ziele auch langfristig umzusetzen. Aus diesen Ausführungen sollte deutlich geworden sein, dass der Staat auch in Zukunft gefordert ist, die Integration des Kleinbauernsektors aktiv zu unterstützen und diese Aufgabe durch langfristig angelegte Förderprogramme zu flankieren. Dabei sollte darauf geachtet werden, dass es zu einer Vernetzung, Koordinierung und besseren Kontrolle der staatlichen Fördermaßnahmen kommt und die Selbstverwaltung und wirtschaftliche Autonomie der gegründeten Organisationen als oberstes Ziel angesehen werden. Es sollte jedoch nicht vergessen werden, dass der Ausgangs- und Angelpunkt endogener Regionalentwicklung neben der Ausnutzung des regionalen Entwicklungspotentials vor allem die Initiativen und das Engagement der betroffenen Bevölkerung im ländlichen Raum sind. Diese gilt es zu aktivieren.

5.2 Strategien zur Förderung assoziativer Strukturen

Aufbauend auf den gesammelten Ergebnissen werden zum Abschluss der Arbeit Handlungsstrategien zur Förderung von Kleinbauernorganisationen aufgezeigt, wobei unterschiedliche, aber ineinandergreifende Bereiche identifiziert werden konnten. Da die Hauptziele wirtschaftlich aktiver Bauernorganisationen die Produktion und die Vermarktung darstellen und deshalb eine Steigerung bzw. Verbesserung der landwirtschaftlichen Produktion erreicht werden muss, ist auch primär darauf hinzuweisen. Im landwirtschaftlich-produktiven Bereich sollten die folgenden Strategien Anwendung finden:

- Fortführung und Konsolidierung differenzierter und zielgruppenspezifischer Technologietransfer- und Weiterbildungsmaßnahmen auf einzel- und überbetrieblicher Ebene,
- Identifizierung von möglichen und rentablen kollektiven Produktions- und strategischen Vermarktungskonzepten, wie beispielsweise dem Konzept der dynamischen Kundenorientierung sowie der horizontalen produktionsbezogenen Netzwerke und der Unterstützung beim Aufbau von lokalen, regionalen und nationalen Vermarktungsstrukturen unter Anwendung der Public Private Partnership,
- Erhöhung der Qualität und Produktivität der landwirtschaftlichen Produktion und Standardisierung der Erzeugnisse,
- Förderung der Selbstständigkeit der Kleinbauern und deren Organisationen durch Selbstfinanzierung und Eigenverwaltung,

- Integration und Einbettung (embedding) der Organisationen in regionale und nationale Wirtschaftskreisläufe,
- Erstellung von regionalen und/oder nationalen strategischen Produktionsplänen zur Relativierung der negativen Folgen der Preisvariationen (ein Beispiel dafür ist das laufende Projekt der Genossenschaft COOPEUMO).

Der landwirtschaftlich-produktive Bereich ist mit dem ökologischen eng verwoben, da der Boden die entscheidende Produktionsgrundlage darstellt. Aus diesem Grund sollten die im Folgenden aufgeführten ökologischen Parameter berücksichtigt und die bereits ausgewiesenen Programme umgesetzt bzw. weiterentwickelt werden:

- Eindämmung von Erosions- und Desertifikationsprozessen durch spezifische Programme und Maßnahmen,
- Ausdehnung der Aufforstungsmaßnahmen und weitere Förderung der Einbeziehung von Kleinbauern und ihrer Organisationen im Rahmen des Gesetzes 701,
- Förderung der nachhaltigen landwirtschaftlichen Nutzung natürlicher Ressourcen durch wirtschaftlich und sozial angepasste Technologien und Wirtschaftsweisen.

Die Durchführung dieser einzelnen Strategien ist wiederum eng mit den staatlichen Institutionen verbunden, die maßgeblich durch die Finanzierung am Aufbau und der Unterhaltung – zumindest in den Anfangsjahren – der Programme beteiligt sind. Das Netzwerk von Beziehungen zu Institutionen dient dabei der Stimulierung von Investitionen und Handel und zunehmend auch dem Wissens- und Technologietransfer. Bezüglich der Institutionen gilt folgendes:

- Ausbau der Vernetzung unter den Förderinstitutionen und Koordinierung ihrer Aktivitäten zur Erhöhung der Effektivität und Vermeidung mehrfacher Förderung,
- genauere und striktere Evaluierung der assoziativen Projekte bezüglich ihrer Wirtschaftlichkeit,
- verantwortungsvoller Umgang mit den eingesetzten Fördermitteln und stärkere Kontrolle durch unabhängige Institutionen,
- Kontrolle und Eindämmung entstehender Vetternwirtschaft,
- Einführung von Risikosharing bei der Durchführung von Entwicklungsprojekten, so dass alle teilnehmenden Akteure verantwortungsvoller mit den vorhandenen Ressourcen umgehen,
- Aufbau von Kreditinstituten im ländlichen Raum unter Berücksichtigung der kleinbäuerlichen Produktionssysteme,
- Aufbau eines Agrarversicherungssystems zu Abschwächung der negativen Folgen klimatischer Katastrophen wie Überschwemmungen und Dürren,
- Förderung und funktionale Einbindung peripherer Regionen durch Dezentralisationsmaßnahmen,

- weiterer Ausbau und Förderung des Bildungssektors im ländlichen Raum.

Da diese Maßnahmen auf der gesellschaftspolitischen Ebene erarbeitet und umgesetzt werden, ist es von entscheidender Bedeutung, dass die Kleinbauern über eine Vertretung verfügen, die ihre Interessen in diesen Entscheidungsfindungsprozess einbringt und konsequent vertritt, so dass angepasste Institutionen geschaffen und dadurch Unsicherheiten reduziert werden können. Strategien im politisch-repräsentativen Bereich sind:

- Aufbau einer demokratischen Repräsentation der Kleinbauern,
- Erhöhung und Intensivierung der Kontakte zwischen den einzelnen Integrationsstufen der Kleinbauernvertretungen auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene,
- Identifizierung und Ausbildung von jungem Führungspersonal zur Herbeiführung eines Generationenwechsels an der Führungsspitze der Verbände;
- Spezialisierung auf wenige Aufgabenbereiche (entweder im politisch-repräsentativen oder landwirtschaftlich-technischen Bereich);
- Abwendung von der traditionell zu engen Bindung an die politischen Parteien und ideologiegeprägten Einflüssen.

Diese genannten Strategien sollten auf allen Ebenen zur Anwendung kommen und bedürfen somit eines stetigen und aktiven Interaktionsprozesses, dessen Ergebnisse und Übereinkünfte möglichst viele Meinungen miteinander vereinen sollten, um auf diese Weise einem von Habermas geforderten kommunikativ begründeten Konsens nahe zu kommen. Dabei spielen globale Einflüsse zunehmend eine übergeordnete Rolle. Deshalb sollte auf internationaler Ebene der Versuch unternommen werden, die führenden Industrienationen in den nächsten Jahren von ihrer Subventionsmentalität abzubringen, um die dadurch entstehenden Preisverzerrungen landwirtschaftlicher Produkte zu vermeiden. Durch Koalitionen der Entwicklungsländer, aber auch durch kritische internationale Bauernverbände sollte diese Forderung mit Regelmäßigkeit und Nachdruck in internationalen Verhandlungsrunden wie jüngst in Cancun (Mexiko) im Rahmen der WTO in die Agenda eingebracht werden. Auch innerhalb internationaler Organisationen wie der FAO, Weltbank usw. sollte man sich über den bestehenden Pragmatismus hinwegsetzen und die negativen Auswirkungen des bestehenden Welthandelssystems ernst nehmen und nicht nur versuchen, lediglich durch vereinzelte Projekte die negativen Externalitäten zu relativieren. Denn was nützen beispielsweise internationale Entwicklungshilfeprojekte für kleinbäuerliche Baumwollproduzenten in Westafrika, wenn die USA ihre Produzenten mit jährlich über 3 Mrd. US\$ subventionieren und somit den Weltmarktpreis unter die Gestehungskosten auch in diesen Ländern senken.

Da diesen Forderungen jedoch in absehbarer Zukunft und unter nüchterner Berücksichtigung der bestehenden Machtverhältnisse keine Aussicht auf einen kurzfristigen Erfolg eingeräumt werden kann,

sollten die Entwicklungs- und Schwellenländer, bevor sie ihre Wirtschaft vollständig nach außen öffnen, dem Vorbild der führenden Industrienationen folgen und die einzelnen Wirtschaftssektoren erst nach einem erfolgreich durchlaufenen Konsolidierungsprozess dem Weltmarkt aussetzen. Dies beinhaltet neben der Anwendung von nationalen Förderprogrammen sowie sonstigen regulativen Maßnahmen auch die souveräne Verteidigung nationaler Interessen auf internationalem Parkett. Dafür sind in Chile bereits positive Ansätze vorhanden, die es gilt, in Zukunft auszubauen und zum Wohle der gesamten Gesellschaft umzusetzen. Denn unter Berücksichtigung der genannten Faktoren erscheint es möglich, dass wirtschaftlich aktiven Kleinbauernorganisationen in der Zukunft eine bedeutende Rolle für der Erzeugung von landwirtschaftlichen Primärgütern und weiterverarbeiteten Produkten für den Binnenmarkt und teilweise auch für den internationalen Markt zukommt und sie so nicht mehr nur als lästige Subventionsempfänger und arme campesinos, sondern als Akteure zur positiven Entwicklung im ländlichen Raum angesehen werden können.

6 Literaturliste

- Affonso, A. (1970): El sindicato campesino, agente de cambio. In: Cuadernos de la realidad nacional Nr. 5. Santiago de Chile.
- Alchian, A.A. (1950): Uncertainty, evolution and economic theory. In: Journal of Political Economy. Nr. 58. S. 211 – 222.
- Alchian, A.A./Demsetz, H. (1972): Production, information Costs, and economic organization. In: American Economic Review. Nr. 72. S. 777 – 795.
- Aldrich, H./Whetten, D.A. (1981): Organization sets, action-sets and networks: making the most of simplicity. In: Nystrom, P.C./Starbuck (Hrsg.): Handbook of Organizational Design, Bd. 1. Oxford. S. 385 – 408.
- Alvesson, M. (1996): Communication, power and organization. Berlin, New York.
- Alvesson, M./Willmott, H. (Hrsg.)(1992): Critical management studies. London.
- Alvesson, M./Willmott, H. (1996): Making sense of management. A critical analysis. London.
- ANAMURI (2000): Mujeres rurales e indígenas en marcha hacia un nuevo milenio. Santiago de Chile.
- Anderson, J.R. (1980): Nature and significance of risk in the exploitation of new technology. In: ICRISAT: Proceedings of the International Workshop on socioeconomic constraints to development of semi-arid tropical agriculture, 19-23 Febr. 1979. Hyderabad.
- Andrews, R.B. (1953): Mechanics of the urban economic base: Historical development of the base concept. In: Land Economics. S. 161-167.
- Aranda, B. X. (1982): Participación de la mujer en la agricultura y la sociedad rural en áreas de pequeña propiedad. FLACSO. Santiago de Chile.
- Aranda, B. X. (1992): Mujer rural: Diagnóstico para orientar políticas en el agro. Santiago de Chile.
- Armbruster, P.G. (1989): Finanzielle Infrastruktur und organische Entwicklung durch Genossenschaften in ländlichen Räumen der Dritten Welt. Mannheim.
- Arnold, M./Rodriguez, D. (1992): Las organizaciones: observaciones teóricas y sus proyecciones en la investigación sociocultural. Revista Chilena de Antropología, Nr. 11, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile. Santiago de Chile.
- Astorga, L.E. (1968): Cooperativas y estructura agraria. ICIRA. Santiago de Chile.
- Bähr, J. (1987): Bevölkerungswachstum und Wanderungsbewegungen in Lateinamerika. In: Lateinamerika im Brennpunkt. Berlin. S. 111-145.
- Bähr, J. (1992): Bevölkerungsgeographie. Stuttgart, Jena.
- Baldus, R.D./Röpke, J./Semmelroth, D. (1981): Einkommens-, Verteilungs- und Beschäftigungswirkungen von Selbsthilfeorganisationen in Entwicklungsländern. Forschungsberichte des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Vol. 17. München, Köln, London.

- Baraona, R. (1988): Un Blanco Móvil. Problemas de la asistencia técnica a destinatarios campesinos. UTF. Cuernavaca.
- Baraona, R./Aranda, B. X. (1961): Valle de Putaendo. Estudio de Estructura Agraria. Universidad de Chile. Dpto. de Geografía., Santiago de Chile.
- Barnes, J.A. (1972): Social Networks: Addison-Wesley Module in Anthropology: Reading, Mass.
- Barraclough, S./Benalcazar, R. (1963): Diversos sistemas de tenencia en los procesos de reforma agraria. In: Estrategia y táctica de la reforma agraria, Bd. 5. Santiago de Chile.
- Barría, L. (1993): Mujer rural: diagnósticos regionales e informe del taller. FAO/Ministerio de Agricultura. Santiago de Chile.
- Barria, L. et al. (1988): El campesinado chileno: Sus organizaciones productivas. Instituto Chileno de Educación Cooperativa; Universidad Católica de Chile. Instituto de Sociología. Santiago de Chile.
- Barril, A. (2000): Pobreza e indigencia rural: Evolución 1990-2000. ODEPA. Santiago de Chile.
- Barth, T. (1998): Das landwirtschaftliche Entwicklungspotential der Kleinbauern in der Kommune La Estrella. Diplomarbeit am Geographisches Institut der Ruprecht-Karls-Universität. Heidelberg (unveröffentlicht).
- Bassand, M. et al. (Hrsg.)(1986): Self-reliant development in Europe. Theory, problems, actions. Aldershot.
- Bathelt; H. (1998): Regionales Wachstum in vernetzten Strukturen: Konzeptioneller Überblick und kritische Bewertung des Phänomens „Drittes Italien“. Die Erde 129. S. 247-271.
- Bauer, A. (1975): Chilean Rural Society from the Spanish Conquest to 1830. Cambridge.
- Bechtel, Ph.K.H. (1981): Die Rolle der Kooperationen bei der Betriebsmittelversorgung und Vermarktung im Agrarbereich der Dritten Welt. In: Kooperation als Instrument der Agrarentwicklung in der Dritten Welt. Vorträge der 11. Witzenhäuser Hochschulwoche 10.-12. Juni 1981, Der Tropenlandwirt, Beiheft Nr. 14.
- Benecke, D.W. (1972): Die Genossenschaften als Instrument zur Intensivierung des Wettbewerbs in den Entwicklungsländern. In: Boettcher, E./Westermann, H. (Hrsg.): Genossenschaften – Demokratie und Wettbewerb. VII. internationale genossenschaftswissenschaftliche Tagung. Münster 1972. Tübingen. S. 185 – 217.
- Benecke, D.W./Frank, W. et al. (1976): Das Genossenschaftswesen in Lateinamerika. Santiago, Bogotá.
- Bengoa, J. (1982): Trayectoria del campesinado chileno. GIA. Documento Nr. 8. Santiago de Chile.
- Bengoa, J. (1983): El campesinado chileno después de la reforma agraria. Santiago de Chile.
- Bengoa, J. (1985): Análisis histórico de la agricultura chilena. In: GIA, Agricultura y sociedad Nr. 2. Santiago de Chile.
- Bengoa, J./Crispi, J./Cruz, M.E./Leiva, C. (1980): Capitalismo y campesinado en el agro de Chile. GIA. Serie Resultados de Investigaciones Nr. 3, Bd. I u. II. Santiago de Chile.
- Berdegú, J. (1993): Propuestas para la modernización de la pequeña agricultura. Serie Documentos de Trabajo Nr. 16, INDAP. Santiago.

- Berdegú, J. (1999): Cooperando para competir: Empresas asociativas campesinas en Chile. VI. Conferencia electrónica y exposición virtual en internet: De cara a la globalización: Organizaciones económicas campesinas en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile.
- Berdegú, J./Nazif, I. (1988): Sistemas de Producción campesinos. GIA. Santiago de Chile.
- Berdegú, J./Brevis, P. et al. (1992): Perfeccionamiento del Programa de Transferencia Tecnológica. INDAP. Santiago de Chile.
- Berdegú, J. et al. (1999): Empleo e ingreso rural en Chile. Seminario internacional sobre desarrollo del empleo rural no agrícola. BID, CEPAL, FAO, RIMISP. Santiago de Chile.
- Blanckenburg, P. v./Sachs, R. (1982): Bäuerliche Gesellschaft in der Entwicklung. In: Blanckenburg, P. von (1982): Handbuch der Landwirtschaft und Ernährung in den Entwicklungsländern, Bd. 1: Sozialökonomie der ländlichen Entwicklung. Stuttgart.
- BML (2000): Landwirtschaft und WTO. Agrarrelevante Aspekte der Welthandelsorganisation. Bonn.
- BMZ (1986): Elemente und Erfolgchancen eines Prozesses zur stärkeren Ausrichtung des Instrumentariums der bilateralen deutschen Entwicklungszusammenarbeit auf der Förderung von Selbsthilfe und die Erreichung armer Zielgruppen in der Dritten Welt. Bonn.
- BMZ (1991): Armutsbekämpfung durch Selbsthilfe. Selbsthilfebewegungen als Partner der Entwicklungszusammenarbeit. Bonn.
- Boeckh, A. (1993): Entwicklungstheorien: Eine Rückschau. In: Nohlen, D./Nuscheler F. (1993): Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1. Grundprobleme, Strategien, Theorien. Bonn. S. 110-130.
- Bonus, H. (1986): The cooperative association as a business enterprise: A study in the economics of transactions. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Nr. 142. S. 310 – 339.
- Borde, J./Góngora, M. (1956): Evolución de la propiedad en la valle del Puangue. Universidad de Chile, Instituto de Sociología, Santiago de Chile.
- Bourdieu, P. (1987): Sozialer Sinn. Kritik an der theoretischen Vernunft. Weinsberg.
- Brignol, R./Crispi, J. (1982): El campesinado en América Latina: Una aproximación teórica. In: Revista de la CEPAL, Nr. 16.
- Bryant, C.G.A./Jary, D. (Hrsg.) (1991): Giddens' theory of structuration: A critical appreciation. London, New York.
- Burr, C. (1961): Las Cooperativas. Una economía para la libertad. Editorial del Pacífico. Santiago de Chile.
- Busacker, D. (1993): Förderung von Organisationen in der Technischen Zusammenarbeit. Kommentierte und annotierte Bibliographie. Aus der Arbeit der Abteilung 403. GTZ, Eschborn.
- Campaña, P./Lago, M.S. (1982): Y las mujeres trabajan también. Resultados de investigación Nr. 10, GIA. Santiago de Chile.

- CAMPOCOOP (1994): El individualismo: ¿Freno o factor de desarrollo del cooperativismo campesino? Santiago de Chile.
- CAMPOCOOP (1997): Las cooperativas campesinas en la economía agrícola del 2000. Santiago de Chile.
- Cayota, S. (1997): La gestión de empresas asociativas en los nuevos escenarios. In: Gestión para la modernización de la pequeña empresa agrícola. INDAP, Ministerio de Agricultura de Chile. Santiago de Chile. S. 107-129.
- CEPAL (1982): Economía campesina y agricultura empresarial. Siglo XXI. Santiago de Chile.
- CEPAL (1989): Cooperativismo en Latinoamérica. Antecedentes y perspectivas. Santiago de Chile.
- CEPAL (1990): Changing production patterns with social equity. Santiago de Chile.
- CEPAL (1992): Informe del seminario nacional sobre gestión del desarrollo agrícola sustentable en áreas marginales de Chile. 22. bis 24 Juni 1992. Santiago de Chile.
- CEPAL (1993): Procedimientos de gestión para un desarrollo sustentable. Autor: Dourojeanni, A. División de Recursos Naturales y Energía. Santiago de Chile.
- CEPAL (1994a): La juventud temporera: relaciones sociales en el campo chileno después del diluvio. Santiago de Chile.
- CEPAL (1994b): La ruralidad y el futuro de los jóvenes rurales en Chile. Santiago de Chile.
- CEPAL (1995a): Gestión ambiental en Chile. Relación entre las políticas de desarrollo y los procesos de deforestación, deterioro del suelo y pérdida de la biodiversidad. División de Medio Ambiente y Asentamientos Humanos. Santiago de Chile.
- CEPAL (1995b): Instrumentos económicos para la gestión ambiental en Chile. Diagnóstico y propuestas para el recurso forestal, las obras de riego, el recurso suelo y la biodiversidad. Autores: Hermosilla, V. und Royo, A., consultores de la Unidad Conjunta CEPAL/ PNUMA de Desarrollo y Medio Ambiente de la División de Medio Ambiente y Asentamientos Humanos. Santiago de Chile.
- CEPAL (1997): Las cadenas de comercialización de leche. Santiago de Chile.
- CEPAL (2001): Anuario estadístico de América Latina y El Caribe. Santiago de Chile.
- Cereceda, L./Dahse, F. (1981): Dos décadas de cambios en el agro chileno. Cuadernos del Instituto de Sociología, Universidad Católica. Santiago de Chile.
- Cheung, S. (1983): The contractual nature of the firm. In: Journal of Law and Economics. Nr. 26. S. 1 – 21.
- Chomsky, N. (2001): Profit over people. Neoliberalismus und globale Weltordnung. 5. Auflage. Hamburg, Wien.
- CIDA (1966): Chile: Tenencia de la tierra y Desarrollo Socio-Económico del Sector Agrícola. Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola. ICIRA, No.3, Santiago de Chile.
- Cifuentes, E./Salas, H. (1986): La experiencia de San Juan de Dios. In: Siete estudios de organizaciones de base comunidades campesinas. GIA. Doc. de. Trabajo Nr. 27. Santiago de Chile.
- Coase, R.H. (1937): The nature of the firm. In: Economia, H. 4. S. 386 – 405.

- Coase, R.H. (1960): The problem of social cost. In: Journal of Law and Economics. Nr. 3. S. 1 – 44.
- Coleman, J.S. (1979): Macht und Gesellschaftsstruktur. Tübingen.
- Coleman, J.S. (1988): Social Capital and the Formation of Human Capital. American Journal of Sociology, 94.
- Coleman, J.S. (1991): Grundlagen der Sozialtheorie, Bd. 1. München.
- Comisión Nacional de Riego (1991): Ley 18.450 de fomento al riego y drenaje. Secretaría Ejecutiva de la Comisión. Santiago de Chile.
- Comisión Nacional de Riego (1994): Ley 18.450 y modificaciones. Texto refundido extraoficial. Santiago de Chile.
- CONADI (2001): Registro de comunidades y asociaciones indígenas. Temuco.
- CONAF (1998): Sistemas de gestión forestal para la modernización de pequeños agricultores. Informe de avance técnico Nr. 1. Santiago de Chile.
- CONAMA (1994): Perfil ambiental de Chile. Comisión Nacional del Medio Ambiente. Santiago de Chile.
- Confederación Nehuén (2000): Resoluciones del VII. congreso nacional. 18. und 19. August 2000 (unveröffentlicht).
- Constanza, R./Daly, H. (1987): Toward an ecological economics. In: Ecological Modelling, Bd. 38, 2. S. 1 – 7.
- Constanza, R./Daly, H./Bartholomew, J.A. (1991): Goals, agenda, and policy recommendations for ecological economics. In: Constanza, R. (Hrsg.): Ecological economics: The science and management of sustainability. New York. S. 1 – 20.
- COOPEUMO (2000): Memoria anual. Peumo.
- CORFO (1999): Sector agropecuario 1998. Santiago de Chile.
- Cox, M. (1983a): Políticas y evolución del sector agro-rural en el período 1974-1982. Sociedad de Asistencia Técnica Financiera Campesina LTDA. Santiago de Chile.
- Cox, M. (1983b): La pequeña agricultura chilena: condiciones actuales y perspectivas. Sociedad de Asistencia Técnica Financiera Campesina LTDA. Santiago de Chile.
- Crispi, J. (1981) : Neoliberalismo y Campesinado en Chile. GIA. Santiago de Chile.
- Crispi, J./Rivera, R. (1982): Los bienes salarios en Chile. Santiago de Chile.
- Cuvi, M. (1991): Políticas agrarias y papel de la mujer en el desarrollo rural. In: ILCA, Mujeres y modernización agropecuaria. San José (Ecuador).
- Daly, H. (1968): On economics as a life science. In: Journal of Political Economy, Bd. 76,3. S. 392 – 406.
- Daly, H. (1991a): Steady-state economics. 2. Auflage. Washington.
- Daly, H. (1991b): Economía ecológica y desarrollo sustentable. In: Schatán, J. (Hrsg.). Crecimiento o Desarrollo: Un debate sobre la sustentabilidad de los modelos económicos. Ebert-Cepaur-Stiftung. Santiago de Chile.

- DeAllassi, L. (1980): The economics of property rights: A review of the evidence. In: Research in Law and Economics. Nr. 2. S. 1 – 47.
- Deetz, S. (1992): Democracy in an age of corporate colonization: Development in communication and the politics of everyday life. New York.
- Denison, D. (1991): Cultura Corporativa y productividad organizacional. Fondo Editorial Legis. Bogotá.
- Departamento de Cooperativas (1992): El sector cooperativo en Chile. Ministerio de Economía. Santiago de Chile.
- Diaz, H. (1982): Algunas notas sobre el desarrollo forestal chileno. GEA. Boletín Estudios Agrarios Nr. 9. Santiago de Chile.
- Dieke, G. (1982): Die Nichtregierungsorganisation als Förderer von Selbsthilfeorganisationen in der Dritten Welt. Das Beispiel der Friedrich-Naumann-Stiftung. Möglichkeiten und Grenzen der NRO's. In: Entwicklung und ländlicher Raum 16, S. 12-16.
- Dresdner, J./Cerde, A./Chavez, C./Quiroga, M. (1995): El impacto de las exigencias ambientales sobre las exportaciones chilenas. In: Ambiente y Desarrollo, Nr. XI. Santiago de Chile. S. 19-27.
- Drucker, P.F. (1993): Die postkapitalistische Gesellschaft. Düsseldorf, Wien, New York, Moskau.
- Duesenberry, J.S. (1950): Some aspects of the theory of economic development. In: Explorations in Entrepreneurial History. S. 63-102.
- Dülfer, E. (1979a): Aufbau und Förderung von Selbsthilfeorganisationen in Entwicklungsländern nach Phasenschema. In: ZfgG, Bd. 27. S. 15-34.
- Dülfer, E. (1979b): Leitfaden für die Evaluierung kooperativer Organisationen in Entwicklungsländern. Organisation und Kooperation in Entwicklungsländern, Bd. 17. Göttingen.
- Dülfer, E. (1980): Entwicklungsländer und Genossenschaften. In: Handwörterbuch des Genossenschaftswesens. Wiesbaden.
- Durning, A. B. (1989): Poverty and environment: reversing the downward spiral. Worldwatch Institute. Washington D.C.
- Echeñique, J. (1977): El carácter y los resultados de la acción de la agricultura chilena. Mexico D.F.
- Echeñique, J./Rolando, N. (1989): La pequeña agricultura. Editado por AGRIA. Santiago de Chile.
- Echeñique, J./Rolando, N. (1991a): La pequeña agricultura: Una reserva de potencialidades y una deuda social. Agraria. Santiago de Chile.
- Echeñique, J./Rolando, N. (1991b): Tierras de parceleros ¿dónde están? Agraria. Santiago de Chile.
- Eiteljörge, U. (1999): Marktzutrittsformen im internationalen Handel und die WTO. Hamburg.
- Elsasser, H. (1987): Regionalismus und endogene Entwicklung in der Schweiz. Agrarische Rundschau, Heft. 6, S. 3-6.

- Elsenhans, H. (1981): *Abhängiger Kapitalismus oder bürokratische Entwicklungsgesellschaft*. Frankfurt a. M., New York.
- Elwert, G. (1983): *Bauern und Staat in Westafrika*. Frankfurt a. M., New York.
- Eschenburg, R. (1984): *Marktschaffung-Markterweiterung-Markterhaltung, Genossenschaften und genossenschaftliche Integration in Entwicklungsländern*. In: Jäger, W./Pauli, H. (Hrsg.): *Genossenschaften und Genossenschaftswissenschaften*. Wiesbaden.
- Eschenburg, R. (1985): *Konzeption der Genossenschaften in Entwicklungsländern*. In: Boettcher, E. (Hrsg.): *Genossenschaften im Wettbewerb der Ideen, Bericht der XI. Internationalen Genossenschaftswissenschaftlichen Tagung 1985 in Münster, im Auftrag der Arbeitsgemeinschaft Genossenschaftswissenschaftlicher Institute*. Tübingen.
- Esser, H. (1996): *Die Definition der Situation*. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*. Nr. 1, S. 1 – 34.
- Eßer, K. (1999): *Institutioneller Wandel unter Globalisierungsdruck. Überlegungen zu Aufbau und Kopplung von Nationalstaat und Marktwirtschaft in Chile*. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik. Berichte und Gutachten. Berlin.
- Eßer, K. (2000): *Nationalstaat und Marktwirtschaft in Lateinamerika – Chile als Vorbild?* In: *Politik und Gesellschaft*, 2. Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Evers, H.-D. (1987): *Subsistenzproduktion, Markt und Staat: Der sogenannte Bielefelder Verflechtungsansatz*. In: GR 39, H.3. S.136-140.
- FAO (1991): *Development of the small farm: From dependency to self-reliance*. Series: Rural development Nr. 9. Santiago de Chile.
- FAO (1993): *La modernización de la agricultura: Los pequeños también pueden*. Autoren: Arciniegas, J.G./Lacki, P. Serie Desarrollo Rural Nr. 11. Santiago de Chile.
- FAO (1995a): *Buscando soluciones para la crisis del agro: ¿En la ventanilla del banco, o en el pupitre de la escuela?* Autor: Lacki, P. Santiago de Chile.
- FAO (1995b): *El marco externo y el desarrollo de la agricultura en América Latina y el Caribe*. Autor: Brignol-Mendes, R. Santiago de Chile.
- FAO (1996): *Rentabilidad en la agricultura: ¿Con más subsidios o con más profesionalismo?* Autor: Lacki, P. Santiago de Chile.
- Fehl, U. (2000): *Der Wandel als Chance für Genossenschaften. Die Stärkung individueller Selbstbehauptung durch kooperative Selbsthilfe in Zeiten turbulenter wirtschaftlicher und sozialer Veränderungen*. In: Kirk, M./Kramer, J.W./Steding, R. (Hrsg.): *Genossenschaften und Kooperation in einer sich wandelnden Welt*. Münster, Hamburg, London.
- Fierro, G./Morales R. (1994): *Evaluación del subsidio a la forestación y propuesta para su continuación después de 1994*. Departamento de Ingeniería Industrial. Universidad de Chile. Santiago de Chile.

- Figueroa, A. (1988): Transformaciones en la agricultura de América Latina: Capitalismo con campesinado. GIA. Seminario La Agricultura de Latinoamérica: Crisis. Transformaciones y perspectivas. Punta de Tralca.
- Figueroa, E./Sáez, R./Schneider, J. (1987): Consideraciones sobre el regadío en Chile y recomendaciones para promover su desarrollo. Instituto de Ingenieros de Chile. Santiago de Chile.
- Figueroa, E. (Hrsg.)(1994): Políticas económicas para el desarrollo sustentable en Chile. Ministerio de Bienes Nacionales. Santiago de Chile.
- Fischer, K.M. et al. (1981): Ländliche Entwicklung. Ein Leitfaden zu Konzeption, Planung und Durchführung armutsorientierter Entwicklungshilfeprojekte. Hamburg.
- Foucault, M. (1974): Discipline and punish. Harmondsworth.
- Foucault, M. (1980): Power and knowledge. New York.
- Frank, A.G. (1983): Die gegenwärtige Krise und die Perspektiven des Weltsystems. In: Blaschke, J. (Hrsg.): Perspektiven des Weltsystems. Materialien zu Immanuel Wallerstein „Das moderne Weltsystem“. Frankfurt a.M. S. 230 - 255
- French-Davis, R. (2002): El impacto de las exportaciones sobre el crecimiento en Chile. In: Revista de la CEPAL, Nr. 76. Santiago de Chile. S. 143-160.
- Fundación Chile (2000): Cadena agroalimentario de la carne bovina en Chile. Santiago de Chile.
- Furubotn, E.G./Pejovich, S. (1972): Property rights and economic theory: A survey of recent literature. In: Journal of economic literature. Nr. 10. S. 1137 – 1162.
- García, L./Rivera, E./Vega, J.E. (1994): Chile. In: Töpfer, B./Müller-Plantenberg, U. (Hrsg.): Transformation im südlichen Lateinamerika. Chancen und Risiken einer aktiven Weltmarktintegration in Argentinien, Chile und Uruguay. Frankfurt.
- Garrido, J./Guerrero, C. (1988): Historia de la reforma agraria en Chile, Editorial Universitaria. Santiago de Chile.
- Gastó, J./Sáenz, G. (1985): Desarrollo agrícola y perspectiva ambiental en la Cordillera de la Costa chilena. In: Avances en la interpretación ambiental del desarrollo agrícola de América Latina. Documento de la CEPAL. Santiago de Chile.
- Gatzweiler, H.P. (1986): Entwicklung des ländlichen Raumes im Bundesgebiet - Probleme, Ziele und Strategien aus raumordnungspolitischer Sicht. In: Schmals, K./Voigt, M.R. (Hrsg.): Krise ländlicher Lebenswelten. Analysen, Erklärungsansätze und Lösungsperspektiven. Frankfurt a. M., New York. S. 21-48.
- Giddens, A. (1977): Studies in social and political theory. London
- Giddens, A. (1996): Konsequenzen der Moderne. Frankfurt.
- Göhler, G./Kühn, R. (1999): Institutionenökonomie, Neo-Institutionalismus und die Theorie politischer Institutionen. In: Edeling, T./Jann, W./Wagner, D. (Hrsg.): Institutionenökonomie und Neuer Institutionalismus. Opladen. S. 17 – 42.
- Göler von Ravenburg, N. (1999): Kooperative Selbsthilfeorganisationen im ländlichen Südafrika. Göttingen.

- Gómez, J. (1997): Marco conceptual para la gestión de pequeñas empresas agrícolas. In: Gestión para la modernización de la pequeña empresa agrícola. INDAP, Ministerio de Agricultura de Chile. Santiago de Chile. S. 97-106.
- Gómez, S. (1989a): Políticas estatales y campesinado en Chile (1960 - 1989). FLACSO. Santiago de Chile.
- Gómez, S. (1989 b): Nuevas formas de desarrollo rural en Chile?: un análisis de los ONG. Estudios Sociales, Nr. 60. S. 97-120. Santiago de Chile.
- Gómez, S. (1991): ¿Nuevas modalidades de apoyo a la pequeña agricultura: el caso de Chile. Estudios Sociales Nr. 70, FLACSO. Santiago de Chile.
- Gómez, S. (1992): Dilemas de las ONGs rurales en el contexto democrático. Estudios Sociales Nr. 41, FLACSO. Santiago de Chile.
- Gómez, S. (1993a): ¿Cosas nuevas en la agricultura? Estudios Sociales, Nr. 75. Santiago de Chile.
- Gómez, S. (1993b): Grupos sociales. Organizaciones representativas y movilizaciones políticas: las dos caras de la modernización de la agricultura chilena. Estudios Sociales Nr. 76, FLACSO. Santiago de Chile.
- Gómez, S. (1993c): Organizaciones empresariales rurales: demandas y movilizaciones. Serie Estudios Sociales. FLACSO. Nr. 46. Santiago de Chile.
- Gómez, S./Echeñique, J. (1988): La agricultura chilena. Dos caras de la modernización. Santiago de Chile.
- Gómez-Lobo, A. (1992): Las consecuencias ambientales de la apertura comercial en Chile. Colección Estudios CIEPLAN Nr. 35, Santiago de Chile. S. 85-124.
- Góngora, M. (1960): El origen de los inquilinos en Chile Central. Universidad de Chile. Santiago de Chile.
- Grootaert, C. (1998): Social capital: The missing link. The World Bank Social Development Family Environmentally and Socially Sustainable Development Network. Working Paper Nr. 3. Washington D.C.
- GTZ (1983): Ländliche Regionalentwicklung: Ein Orientierungsrahmen. Nr. 128. Eschborn.
- GTZ (1988): Armutsbekämpfung durch Selbsthilfe. Eschborn.
- Guerrero, P. (1997): Los centros de gestión en el País Vasco. In: Gestión para la modernización de la pequeña empresa agrícola. INDAP, Ministerio de Agricultura de Chile. Santiago de Chile. S. 167-186.
- Guilhot, N. (2000): Die Weltsaniierer vom Dienst. Weltbank und IWF. In: Le Monde Diplomatique vom 15.02. 2000, S. 16-17.
- Habermas, J. (1981): Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 1 und Bd. 2. Frankfurt a. M.
- Haen, H. (1982): Theorien der ländlichen Entwicklung. In: Blanckenburg, P. von (1982): Handbuch der Landwirtschaft und Ernährung in den Entwicklungsländern, Bd. 1: Sozialökonomie der ländlichen Entwicklung. Stuttgart.

- Hahne, U. (1984): Endogenes Potential: Stand der Diskussion. In: Endogene Entwicklung. Theoretische Begründung und Strategiediskussion. Arbeitsmaterial, Akademie für Raumforschung und Landesplanung. Nr. 76. Hannover. S.1-71.
- Hahne, U. (1985): Regionalentwicklung durch Aktivierung intraregionaler Potentiale. Zu den Chancen endogener Entwicklungsstrategien. Kiel (=Schriften des Instituts für Regionalforschung der Universität Kiel, Bd. 8).
- Hahne, U./Stackelberg, K. (1994): Regionale Entwicklungstheorien. EURES discussion paper 39. Freiburg.
- Hanel, A. (1981): Aspekte staatlicher Förderungsstrategien für Genossenschaften in Ländern der Dritten Welt. In: ZfgG 31. S. 27-36.
- Hardin, G. (1968): The tragedy of the commons. In: Science Nr. 162. S. 1243 – 1248.
- Hayek, F. (1981): Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Bd. 2: Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit. Tübingen.
- Hediger, W. (1997): Elemente einer ökologischen Ökonomik nachhaltiger Entwicklung. In: Rennings, K./Hohmeyer, O. (Hrsg.): Nachhaltigkeit. Bd. 8. Baden-Baden.
- Hemmer, H.-R. (Hrsg.) (1998): Die Bedeutung der Neuen Institutionenökonomie für die Entwicklungsländer. Tagungsband zum 1. Limburg-Seminar: „Wissenschaft und Praxis der Entwicklungsökonomik“. Limburg a. d. Lahn.
- Hemmer, H.-R. (2002): Wirtschaftsprobleme der Entwicklungsländer. 3. Auflage. München.
- Hirschmann, A.O. (1967): Die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung. Stuttgart.
- Hogarth, R.M./Reader, M.W. (Hrsg.)(1986): The behavioral foundations of economic Theory. Ergänzungsband zum Journal of Business. Nr. 59.
- Hollingsworth, J.R./Boyer, R. (1997a): Coordination of economic actors and social systems of production. In: Hollingsworth, J.R./Boyer, R. (Hrsg.): Contemporary capitalism. The embeddedness of institutions. Cambridge. S. 1 - 47
- Hollingsworth, J.R./Boyer, R. (Hrsg.)(1997b): Contemporary capitalism. The embeddedness of institutions. Cambridge.
- Hoy, D. (Hrsg.) (1986): Foucault. A critical reader. Oxford.
- Huss, T. (1991): Transfer of technology: the case of the Chile Foundation. In: CEPAL Review, H. 43. S. 97-115.
- ICIRA (1979): Análisis de la situación de los asignatarios de tierras, a junio de 1978. 3er diagnóstico. Santiago de Chile.
- IMF (2001): Chile selected issues. Country report Nr. 01/120. Washington D.C.
- INDAP (1972): Ley de reforma agraria 16.640. Santiago de Chile.
- INDAP (2001): Kataster der betreuten Kleinbauernorganisationen (Diskette, unveröffentlichte Daten).
- INE (1975): Censo agropecuario. Santiago de Chile
- INE (1998): VI. Censo Nacional Agropecuario (CD-Rom). Santiago de Chile.

- INE (1999): Anuario de Demografía. Santiago de Chile.
- INE (2001): Compendio estadístico. Santiago de Chile.
- INE-CELADE (1989): Proyecciones y estimaciones de población por sexo y edad. Comunas 1980-1995. Santiago de Chile.
- Initiativkreis zur Gründung des Vereins Eigenständige Regionalentwicklung Baden-Württemberg (Hrsg.)(1988): Eigenständige Regionalentwicklung Baden-Württemberg. Eine neue Perspektive für den ländlichen Raum. Ulm.
- IUCN (1980): World conservation strategy: Living resource conservation for sustainable development. The International Union for Conservation of Nature and Natural Resources (IUCN). Gland.
- Jakobeit, C. (2000): Das Konzept der Weltbank für die Länderplanung. Von der Projektplanung zur umfassenden koordinierten Armutsbekämpfung. In: Entwicklung und Zusammenarbeit, Nr.9. S. 242 – 244.
- Jarvis, L. (1981): Small farmers and agricultural workers in Chile. Santiago de Chile.
- Kahlberg, S. (2001): Einführung in die historisch-vergleichende Soziologie Max Webers. Wiesbaden.
- Kappelmann, K.-H. (1995): Die Landwirtschaft im Rahmen der Europäischen Gemeinschaft. Die Agrarpolitik als Gestalter der rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen. In: Reisch, E./Knecht, G. (1995): Betriebslehre. 7. Auflage. Stuttgart. S. 33 – 73.
- Kapur, D./Lewis, J.-P./Webb, R. (1997): The World Bank. Its first half century. The Brookings Institution. Washington D.C.
- Kay, C. (1971): Theory of agrarian change: Manorial or Hacienda System. D. Phil. Thesis, University of Sussex.
- Kay, C. (1994): The unequal and excluding development in rural Latin America. IV. Congreso Latinoamericano de Sociología Rural, 6-9 Dezember 1994. Concepción.
- Kay, C. (1996a): Globalización, agricultura tradicional y reconversión en Chile. In: Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio. SNC, vol. 46, Nr. 8. Mexiko D.F.
- Kay, C. (1996b): The agrarian question in Chile since the democratic transition. Institute of Social Studies, Working paper series Nr. 219. Mexiko D.F.
- Kay, C./Silva, P. (Hrsg.)(1992): Development and social change in the chilean countryside: From the pre-landreform period to the democratic transition. CEDLA. Amsterdam.
- Kerrigan, G.R. (1994): Desarrollo y sustentabilidad del sector agrícola: Integración de las políticas agrícolas y ambientales. In: Figueroa, E. (Hrsg.): Políticas económicas para el desarrollo sustentable en Chile. Ministerio de Bienes Nacionales. Santiago de Chile. S. 61-203.
- Kersting, W. (2000): Theorien der sozialen Gerechtigkeit. Stuttgart, Weimar.
- Kirsch, O.C./Armbruster, P.G./Kochendörfer-Lucius, G. (1984): Self-help institutions in developing countries. Saarbrücken, Fort Lauderdale.

- Klein, E. et al. (1995): La justicia social en el desarrollo rural chileno. Aspectos laborales en el libre comercio. OIT, equipo técnico interdisciplinario. Santiago de Chile.
- Klein, M./Meng, W./Rode, R. (Hrsg.) (1998): Die neue Welthandelsordnung der WTO. Amsterdam.
- Krumwiede, H.-W. (1994): Die Rolle der katholischen Kirche. In: Informationen zur politischen Bildung. Lateinamerika II. Politische Entwicklung seit 1945, Nr. 244. 3. Quartal. S. 20-23.
- Langner, R. (2002): Ernten gegen Naturgefahren versichern. In: VDL Journal. H. 3068, Jg. 52. S. 8 – 9.
- Leipold, H. (1996): Zur Pfadabhängigkeit der institutionellen Entwicklung. In: Entstehung und Wettbewerb von Systemen. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 246, S. 93-115.
- Leiva, C./Sotomayor, O. (1994): Organizaciones campesinas, programas públicos y ONG: el desafío de la articulación institucional. GIA. Santiago de Chile.
- Lewis, W.A. (1954): Economic development with unlimited supplies of labor. Manchester
- Leyton, J./Barria, L./Cereceda, T./Luz, E. (1986): Fomento de la actividad forestal y su impacto sobre el desarrollo rural en Chile. In: Desarrollo frutícola y forestal en Chile y sus derivaciones sociales. Informes de la CEPAL, Nr. 57. Santiago de Chile.
- Lucas, R.E. (1986): Adaptive behavior and economic theory. In: Hogarth, R.M./Reader, M.W. (Hrsg.): The behavioral foundations of economic Theory. Ergänzungsband zum Journal of Business. Nr. 59.
- Lukes, S. (1982): Of gods and demons: Habermas and practical reason. In: Thompson, J.B./Held, D. (Hrsg.): Habermas. Critical Debates. London.
- Maffei, E. (1978a): Algunas consideraciones sobre el campesinado minifundista, la agricultura de subsistencia y el concepto de economía campesina. GEA. Estudios Agrarios. Boletín Nr. 1. Santiago de Chile.
- Maffei, E. (1978b): Diferenciación social en el campo y sector reformado. GEA. Boletín Nr. 2. Santiago de Chile.
- Mason, E./Ascher, R. (1973): The World Bank since Bretton Woods. The Brookings Institution, Washington D.C.
- Mc Bride, J. (1970): Chile, su Tierra y su Gente. ICIRA. Edición original en 1936, Santiago de Chile.
- Meadows, D.H./Meadows, D.L./Randers, J./Behrens, W.W. (1972): The limits to growth. The Club of Rome's project on the predicament of mankind. New York.
- Meller, P./Lehmann, S./Cifuentes, R. (1993): Los gobiernos de Aylwin y Pinochet: comparación de indicadores económicos y sociales. CIEPLAN. Santiago de Chile.
- Mensching, H. G. (1990): Desertifikation – Ein weltweites Problem der ökologischen Verwüstung in den Trockengebieten der Erde. Darmstadt.
- Menzel, U. (1993): 40 Jahre Entwicklungsstrategie = 40 Jahre Wachstumsstrategie. In: Nohlen, D./Nuscheler F. (1993): Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1. Grundprobleme, Strategien, Theorien. Bonn. S. 131–155.
- Menzel, U./Senghass, D. (1986): Europas Entwicklung und die Dritte Welt. Frankfurt a. M.
- Mesa, J.F. (1980): El campesino, las estructuras socio-económicas y la economía campesina. In: Ortega, H. (Hrsg.): La economía campesina. Editorial Aconcagua. Santiago de Chile.

- MIDEPLAN/Carl-Duisburg Gesellschaft (1994): Recursos naturales, pobreza y desarrollo. Santiago de Chile.
- MIDEPLAN (1995): Conceptualización de la pobreza rural. Documentos sociales n. 43. Santiago de Chile.
- MIDEPLAN (2001): Pobreza e indigencia e impacto del gasto social en la calidad de vida. Informe ejecutivo. Santiago de Chile.
- Mikus, W. (1972): Beispiele zu räumlichen Interaktionssystemen in der Nahrungswirtschaft der BRD. In: Berichte zur Deutschen Landeskunde, Bd. 46, H. 2, S. 223-240.
- Mikus, W. (1974): Probleme der regionalen Steuerung der Nahrungswirtschaft an der Costa Perus. In: Geographische Zeitschrift, H. 3, S. 204-232.
- Mikus, W. (1979): Industrielle Verbundsysteme. Heidelberg.
- Mikus, W. (1994): Wirtschaftsgeographie der Entwicklungsländer. Stuttgart, Jena.
- Mikus, W. (1997): Aspectos socioeconómicos de la comuna de Puerto Natales, Provincia Ultima Esperanza, Región de Magallanes, Chile. Zona de desarrollo periférico fronterizo. In: Revista Geográfica de Valparaíso, 30 años 1967-1997, Nr. 28, S. 301-323.
- Mikus, W. (2000): Expansion der Hochseefischerei, „Blaue Revolution“ und Umweltprobleme in Chile. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie, 44, Heft 1, S. 19-29. Frankfurt.
- Mikus, W. (2003): El rol de las organizaciones e instituciones para la industria rural en una enredada economía regional, nacional e internacional - El ejemplo de la economía de un NIC en América Latina: Chile (im Druck).
- Mikus, W./Barth, T. (2002): Organizaciones campesinas como redes locales, regionales, nacionales. Un nuevo proyecto de investigación. In: Revista Geográfica de Valparaíso, Nr. 32-33, S. 249-264.
- Mikus, W./Barth, T. (2003a): Raumzeitliche Beziehungsstrukturen kleinbäuerlicher Organisationen als Netzwerke im neoliberalen Kontext. In: Schulte, A./Gammerith, W./Sachs, K. (Hrsg.): Geographie in Heidelberg. Ein Überblick anlässlich des Jahres der Geowissenschaften. Heidelberg 2002 (Selbstverlag des Geographischen Instituts).
- Mikus, W./Barth, T. (2003b): Redes en la agricultura, agroindustria-agronegocios: organizaciones en Chile. In: Revista Geográfica de Valparaíso, Nr. 34, S. 139-179.
- Ministerio de Agricultura (1963): Reforma agraria y sus reglamentos (Ley 15020). Ediciones Gutenberg. Santiago de Chile.
- Ministerio de Bienes Nacionales (2001): Catastro de comunidades agrícolas (Diskette).
- Ministerio de Trabajo (2001): Gewerkschaftskataster. (Diskette, Dpto. de Relaciones Laborales).
- Mitchell, C.J. (Hrsg.)(1969): Social Networks in urban situations. Analyses of personal relationships in Central African towns. Manchester.
- Mohn, R. (1995): Gesetzmäßigkeiten wirtschaftlichen Entscheidens und Handels. In: Reisch/Knecht (Hrsg.): Betriebslehre. 7. Auflage. Stuttgart. S. 103-142.

- Monsalves, M. (2002): Las PYME y los sistemas de apoyo a la innovación tecnológica en Chile. In: CEPAL, Serie Desarrollo Productivo Nr. 126. Santiago de Chile.
- Moyano, E. (1988): Cooperativismo y agricultura. Asociaciones Profesionales y articulación de intereses en la agricultura española. Serie Estudios MAPA. Madrid.
- Müller-Böker, U. (2001): Institutionelle Regelungen im Entwicklungsprozess. In: Geographica Helvetica. Jg. 56, Heft 1. S. 2 – 3.
- Myrdal, G. (1968): Asian Drama. An inquiry into the poverty of nations. London.
- Nijkamp, P. (1990): Regional sustainable development and natural resource use. World Bank Annual; Conference on Development Economics, 26 and 27 of April. Washington D.C.
- Nohlen, D./Nuscheler F. (1993): Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1. Grundprobleme, Strategien, Theorien. Bonn.
- Nohlen, D. (Hrsg.)(2000): Lexikon der Dritten Welt. Länder, Organisationen, Theorien, Begriffe, Personen. Reinbek.
- North, D.C. (1955): Location theory and regional economic growth. In: The Journal of Political Economy, Nr. 63, S. 243-258.
- North, D.C. (1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung. Tübingen.
- North, D.C. (1994): Desempeño Económico, instituciones y cambio institucional. Edit. Fondo de Cultura Económica. México.
- Nozick, R. (1974): Anarchy, State and Utopia. Oxford.
- Nuhn, H. (1993): Konzepte zur Beschreibung und Analyse des Produktionssystems unter besonderer Berücksichtigung der Nahrungsmittelindustrie. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie, Nr. 37, Heft 3-4, S. 137-143. Frankfurt.
- OCAC (1981): Las sociedades del secano, una alternativa de desarrollo campesino. Santiago de Chile.
- ODEPA (1999): Temporada agrícola. Segundo semestre 1999. Nr. 14. Santiago de Chile.
- ODEPA (2000): Clasificación de las explotaciones agrícolas del VI. censo nacional de agricultura según tipo de productor y localización geográfica. Santiago de Chile.
- ODEPA (2001a): Compendio Estadístico Silvoagropecuario 1990-2000. Santiago de Chile.
- ODEPA (2001b): Inserción de la agricultura chilena en los mercados internacionales. Santiago de Chile.
- ODEPA (2001c): Una política de estado para la agricultura chilena. Período 2000-2010. Santiago de Chile.
- ODEPA (2002): Boletín Estadístico de Comercio Exterior Silvoagropecuario. Enero-Marzo 2002. Santiago de Chile.
- Olson, M. (1982): The rise and decline of nations: economic growth, stagflation, and social rigidities. Yale University Press. New Haven.
- Ortega, R.E. (1987): Transformaciones agrarias y campesinado. CIEPLAN. Santiago de Chile.

- Ortega, R.E. (1994): Encrucijada. Una opción agro-rural para el Chile del futuro. Santiago de Chile.
- Ortega, R.E. (1996): El desafío agro-rural. Santiago de Chile.
- Ortega y Gasset, J. (1934): Der Aufstand der Massen. Stuttgart.
- Ostrom, E. (1990): Governing the commons: The evolution of institutions for collective action. Cambridge University Press. New York.
- Pappi, F.U. (Hrsg.)(1987): Techniken der empirischen Sozialforschung. Methoden der Netzwerkanalyse, Bd.1. München.
- Parsons, T. (1969): Evolutionäre Universalien der Gesellschaft. In: Zapf, W. (Hrsg.): Theorien des sozialen Wandels. Köln, Berlin. S. 55 – 74.
- Peralta, M.P. (1976): Uso, clasificación y conservación de suelos. Santiago de Chile.
- Pit-Rivers, J. (1954): The people of the sierra. Criterion Books. New York.
- Plott, C.R. (1986): Rational choice in experimental markets. In: Hogarth, R.M./Reader, M.W. (Hrsg.): The behavioral foundations of economic Theory. Ergänzungsband zum Journal of Business. Nr. 59.
- Pongratz, H./Kreil, M. (1991): Möglichkeiten einer eigenständigen Regionalentwicklung. In: Zeitschrift für Agrargeschichte und Agrarsoziologie, 39, Heft 1, Frankfurt a.M. S. 91-111.
- Pontificio Consejo Justicia y Paz (1997): Para una mejor distribución de la tierra. Librería Editrice Vaticana. Città del Vaticano.
- Popper, K.R. (1969): Logik der Forschung. 3. Auflage, Tübingen.
- Porras, J.I. (1999): Reformas estructurales, institucionalidad y dilemas en la acción colectiva del empresariado agrícola en América Latina. FAO. Santiago.
- Potocnjak, C. (1997): Capacitación en gestión y diseño organizacional para directivos y socios de organizaciones campesinas: una experiencia en la VI. Región de Chile. In: Gestión para la modernización de la pequeña empresa agrícola. INDAP, Ministerio de Agricultura de Chile. Santiago de Chile. S. 221-234.
- Prebisch, R. (1959): Commercial policy in the underdeveloped countries. In: The American Economic Review. Papers and Proceedings. Menasha/Wis. 49. S. 251 – 273.
- Putnam, R.D. (1993): The prosperous community – Social capital and public life. In: American Prospect, Bd. 13. S. 35 – 42.
- Putnam, R.D./Leonardi, R./Nanetti, R. (1993): Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton.
- Quezada, X./Namdar-Irani, M. (1994): Propuestas locales de desarrollo silvoagropecuario para pequeños productores. Procedimientos e instrumentos. GIA, Bd. 1 u. 2. Santiago de Chile.
- Quiroga, R. (1994): El tigre sin la selva. Consecuencias ambientales de la transformación económica de Chile. 1974-1993. Instituto de Ecología Política. Santiago de Chile.
- Ramage, C.S. (1986): El Niño. Spektrum der Wissenschaft 8. S. 92-100.

- Rauch, T. (1996): Ländliche Regionalentwicklung. Im Spannungsfeld zwischen Weltmarkt, Staatsmacht und kleinbäuerlichen Strategien. Saarbrücken.
- Rawls, J. (1975): Eine Theorie der Gerechtigkeit. Frankfurt a.M.
- Rawls, J. (1998): Politischer Liberalismus. Frankfurt a.M.
- Reisch, E./Knecht, G. (1995): Betriebslehre. 7. Auflage. Stuttgart.
- Richter, R. (1998): Moderne Institutionenökonomie. Ein Überblick. In: Hemmer, H.-R. (Hrsg.): Die Bedeutung der Neuen Institutionenökonomie für die Entwicklungsländer. Tagungsband zum 1. Limburg-Seminar „Wissenschaft und Praxis der Entwicklungsökonomik“. Limburg a. d. Lahn.
- Rivera, R. (1983): Tipos de campesinado y estrategias de desarrollo. In: Primer Seminario Latinoamericano de Tecnología y Campesinado. GIA. Santiago de Chile.
- Rivera, R. (1986): Introducción a la historia agraria de Latino América. Procades/ CEPAL. Santiago de Chile.
- Rivera, R. (1988): Los campesinos Chilenos. GIA. Santiago de Chile.
- Rivera, R./Cruz, M.E. (1984): Pobladores Rurales. GIA. Santiago de Chile.
- Riveros, L. (1997): Competitividad y gerencia estratégica: nuevos retos para la gestión de empresas. In: Gestión para la modernización de la pequeña empresa agrícola. INDAP, Ministerio de Agricultura de Chile. Santiago de Chile. S. 77-96.
- Rodriguez, D. (1991): Gestión organizacional: Elementos para su estudio. Centro de extensión, Universidad Católica. Santiago de Chile.
- Rodriguez, D. (1992): Diagnóstico organizacional. Ediciones Universidad Católica. Santiago de Chile.
- Rostow, W.W. (1960): The stages of economic growth. A non-communist Manifest. London.
- Rostow, W.W. (1971): Politics and the stages of growth. Cambridge.
- Rubio, B. (1996): campesinos y globalización: reflexiones del siglo. In: Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio. SNC, Vol. 46, Nr. 8. Mexico.
- Salinas, L.E. (1985): Trayectoria de la organización sindical campesina. Santiago de Chile.
- Sánchez, V. (1988): Asuntos humanitarios, la pobreza y el medio ambiente. EURE, H. 14, Nr. 43. Santiago de Chile.
- Sánchez-Muñoz, A. (2001): Las exigencias ambientales de los mercados desarrollados en una economía globalizada: La experiencia de Chile. In: Revista de Geografía Norte Grande Nr. 28. Santiago de Chile. S. 91-103.
- Santibañez, F. et al. (1997): Escenarios de crecimiento del sector agrario y posibles cambios de uso del suelo. In: Sunkel, O. (Hrsg.)(1997): Sustentabilidad ambiental del crecimiento económico chileno. Universidad de Chile. 2. Auflage. Santiago de Chile. S. 215-241.
- Schejtman, A. (1970): Los inquilinos de Chile Central, ICIRA. Santiago de Chile.

- Schejtman, A. (1980): Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia. In: Revista de la CEPAL, Nr. 11.
- Schmals, K./Voigt, M.R. (Hrsg.)(1986): Krise ländlicher Lebenswelten. Analysen, Erklärungsansätze und Lösungsperspektiven. Frankfurt a. M., New York.
- Scholz, F. (1993): Hilfe zur Selbsthilfe. Wirkungsvolle Ansätze zur Armutsbekämpfung. GR 45, H.5. S. 284-289.
- Seers, D. (1974): Was heißt Entwicklung? In: Senghaas, D. (Hrsg.): Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung. Suhrkamp. Frankfurt.
- Ségure, P./Rivera, R. (1991): El programa de transferencia tecnológico integral de la INDAP. In: Agricultura y Sociedad. GIA. Santiago de Chile.
- Sen, A. (1981): Poverty and famines. An essay on entitlement and deprivation. Oxford.
- Sen, A. (1984): Resources, Values and Development. Cambridge, Massachussetts.
- Senghaas, D. (Hrsg.)(1974): Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung. Frankfurt a.M.
- Silva, P. (1988): The state, politics and peasant unions in Chile. Journal of Latin American Studies. Nr. 2, S. 433-452.
- Silva-Torrealba, F. (1999): La Inversión en el sector agroindustrial chileno. In: CEPAL: Serie Reformas Económicas Nr. 45. Santiago de Chile.
- Sinz, M./Steinle, W.J. (1989): Regionale Wettbewerbsfähigkeit und europäischer Binnenmarkt. Raumforschung und Raumordnung 47/1. S10-21.
- Sotomayor, O. (1991): El GIA y el nuevo sector público chileno: Relaciones entre ONG y estado en el trabajo de generación de tecnología. In: Agricultura y Sociedad. GIA. Santiago de Chile.
- Sotomayor, O. (1993): Políticas de modernización y reconversión de la pequeña agricultura tradicional chilena. ODEPA-ILCA: Santiago de Chile.
- Sotomayor, O. (1994): Políticas públicas dirigidas hacia el sector campesino entre 1990 y 1994. Propositiones Nr. 25. Santiago de Chile.
- Stanfort, K. (1988): Die Rolle der Genossenschaften in einer Strategie integrierter ländlicher Entwicklung. Hamburg.
- Stiglitz, J. (1998): More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus. World Bank.
- Stiglitz, J. (2002): Die Schatten der Globalisierung. Berlin.
- Stockhausen, J.v. (1982): Zur Planung von Genossenschaften als Entwicklungsträger in den Ländern der Dritten Welt. In: ZfgG 32.
- Sunkel, O. (Hrsg.) (1997): Sustentabilidad ambiental del crecimiento económico chileno. Universidad de Chile. 2. Auflage. Santiago de Chile.

- Thiesenhusen, W. (1995): Broken promises: agrarian reform and the Latin American campesino. Boulder.
- Trigo, E. (1995): Agriculture, technological change, and the environment in Latin America: a 2020 perspective. International Food Policy Research Institute. Washington D. C.
- Trivelli, H. (1987): El minifundio en América Latina. FAO. Santiago de Chile.
- Türk, K. (1999): Organisation und moderne Gesellschaft. In: Edeling, T./Jann, W./Wagner, D. (Hrsg.): Institutionenökonomie und neuer Institutionalismus. Opladen. S. 43 – 80.
- Universidad Católica (1985): Transferencia de tecnología para la agricultura en Chile. In: Panorama económico de la agricultura Nr. 41. Santiago de Chile.
- Universidad de Chile (1994): Plan nacional de acción para combatir la desertificación. CONAF/FAO/PNUMA. Santiago de Chile.
- Valenzuela, J. A. (1990): La asistencia técnica a los pequeños agricultores en el contexto chileno. Adecuación de los servicios de extensión a las necesidades del desarrollo rural en América Latina y el Caribe. FAO. Santiago de Chile.
- Vanberg, V. (1979): Colemans Konzeption des korporativen Akteurs – Grundlegung einer Theorie sozialer Verbände. Als Nachwort in: Coleman, J.S.: Macht und Gesellschaftsstruktur. Tübingen. S. 93 – 120.
- Vanberg, V. (2002): Zum gegenseitigen Vorteil. Staaten als Serviceunternehmen. Für eine Besteuerung nach Inanspruchnahme von Standortleistungen. In: Frankfurter Rundschau. 28.12.02, Nr. 301. S. 11.
- Wallerstein, I.M. (1979): The capitalist world economy. Cambridge.
- Wallis, J.H./North, D.C. (1986): Measuring the transaction cost sector in the american economy 1870 - 1970. In: Engerman, S.L./Gallman, R.E. (Hrsg.): Long-term factors in american economic growth. Chicago.
- Wasserman, S./Galaskiewicz, J. (1994): Advances in social network analysis: Research From the Social and Behavioral Sciences. Newbury Park.
- WCED (1987): Our common future. The World Commission on Environment and Development. Oxford, New York.
- Weber, M. (1972): Wirtschaft und Gesellschaft. 5. Aufl. Tübingen.
- Weischet, W. (1970): Chile. Seine länderkundliche Individualität und Struktur. Darmstadt.
- Weizsäcker v. E.U./Lovins, A./Lovins, H. (1995): Faktor Vier. Doppelter Wohlstand, halbiertes Naturverbrauch. München.
- Werlen, B. (1995): Konzeptionen sozialer Wirklichkeit und geographische Sozialforschung. In: Matznetter, W. (Hrsg.): Geographie und Gesellschaftsstruktur. Referate im Rahmen des „Anglo-Austrian Seminar on Geography and Social Theory“ in Zell am Moos, Oberösterreich. Beiträge zur Sozial- und Bevölkerungsgeographie, Bd. 3. Wien. S. 33 – 50.
- Williamson, O.E. (1979): Transaction-cost Economics: The governance of contractual relations. In: Journal of Law and Economics. Nr. 22. S. 233 – 261.

Windhorst, H.-W. (1993): Räumliche Verbundsysteme in der agrarischen Produktion. In: Erdkunde, Bd. 47. S. 118 – 130.

World Bank (1994a): Chile strategy for rural areas - enhancing agricultural competitiveness and alleviating rural poverty. Natural Resources and Rural Poverty Division, Report Nr. 12776-CH. Washington D.C.

World Bank (1994b): Governance. The World Bank's Experience. Washington D.C.

World Bank (2000): Global Economic Prospects and the developing countries. Washington D.C.

Internetadressen

www.agricultura.gob.cl, www.odepa.gob.cl, www.indap.gob.cl, www.sag.gob.cl, www.fia.gob.cl, www.inia.gob.cl,
www.chileriego.cl, www.corfo.cl, www.sercotec.cl, www.fosis.cl, www.conadi.cl, www.ine.cl, www.mideplan.cl,
www.sitioempresa.cl, www.foreigninvestment.cl, www.viacampesina.org, www.gobiernodechile.cl,
www.apecsec.org.sg, www.latercera.cl, www.sna.cl, www.iwf.org, www.worldbank.org

7 Anhang

7.1 Fragebogen an die Mitglieder

1) Identificación del encuestado					
1.1 Nombre de la Organización					
1.2 Nombre del entrevistado					
1.3 Dirección: (Región, Provincia, Comuna, Localidad)			Casa:	Explotación:	
1.4 Cargo dentro de la organización					
1.5 ¿Desde cuándo es Ud. miembro de la organización?					
1.6 Explique brevemente ¿de quién vino la motivación para fundar la organización?					
INDAP		Socios		Dirigente	
Servicio INDAP				¿Desde cuándo está en el servicio?	
2) Identificación de los miembros del hogar					
Parentesco con el jefe del hogar	Sexo	Edad	Estado civil	Nivel de educación	Actividad principal
3) Mano de obra trabajando en la explotación					
Mano de obra del hogar			Mano de obra ajena		
Permanente		Estacional		Permanente	
Estacional				Estacional	
Número					
4) Identificación de la tierra disponible (ciclo agrícola anterior)					
Tierra propia con título (há)	Tierra propia sin título (há)	Otra tierra especifique (há)	Total (há)	Arable (há)	No arable (há)
5) Actividades agrícolas (ciclo agrícola anterior)					
Rubro	Superficie (há)	Rendimiento (qq/há, etc.)	Superficie regada (há)	Forma de Riego	
Cultivos					
Hortalizas					
Viñas					
Frutales					
6) Actividades pecuarias (ciclo agrícola anterior)					
Tipo de ganado	N° de ganado	Rendimiento por animal	Volumen de producción		
7) Actividades forestales (ciclo agrícola anterior)					
Especie	Superficie (há)	Rendimiento	Volumen de producción		
8) Detalle la mano de obra y las máquinas necesarias para realizar sus actividades agrícolas (ciclo agrícola anterior)					
Actividad	Miembro(s) del hogar	Obreros ajenos	Tiempo (mes)	Máquina necesaria	
8) Detalle la comercialización de los productos					
La organización compra sus productos y los vende. ¿A cuántos socios?					
Ud. vende en conjunto con otros socios (cada uno por su cuenta) y la organización coordina la venta. ¿A cuántos socios?					
Ud vende en conjunto con otros socios (cada uno por su cuenta) sin que la organización coordine la venta ¿A cuántos socios?					
Producto	Venta individual	Precio por unidad	Venta a través de la organización (cantidad)	Precio por unidad	Autoconsumo
9) Detalle la adquisición de los insumos					
La organización compra insumos agrícolas y los vende a sus socios. ¿A cuántos socios?					
La organización coordina la compra de insumos para sus socios. ¿A cuántos socios?					
Producto	Compra de la organización (%)	Compra individual (%)	Lugar de compra	Medio de transporte	
Semillas					
Pesticidas					
Fertilizantes					
Otros					

10) Si Ud. u otro miembro del hogar tuvo ingresos extraprediales, especifique por favor (ciclo agrícola anterior)					
Parentesco con el jefe del hogar	Actividad	Forma de trabajo	Tiempo	Subsidios, jubilaciones, etc.	Ingresos p.a.
11) ¿Cuáles son los servicios y actividades que desarrolla su organización actualmente a favor de Ud.? (Señale todos los servicios e indique los 3 más importantes, ranking)					
Tipo de servicio				E	O
Prestación de asesoría legal y tributaria					
Apoyo a la producción agrícola					
Apoyo a la producción ganadera					
Comercialización de productos					
Comercialización de insumos					
Acopio y Bodegaje					
Servicio maquinaria y transporte					
Asistencia técnica a los socios					
Capacitación a los socios					
Apoyo financiero a los socios					
Información de precios					
Representación y defensa de los intereses de los asociados frente a los organismos del Estado					
Identificación y formulación de proyectos productivos					
Presentación de propuestas a las políticas del gobierno					
Contratación de trabajos de consultoría externa					
Otros (detalle)					
12) Indique todas las actividades que Ud. realiza con la organización o los socios					
Actividad	Persona de contacto en la organización	Importancia de la relación para Ud.	Frecuencia	Localidad	
¿Cuántos socios de la organización conoce Ud. personalmente?					
¿Con cuántos socios de la organización mantiene Ud. contactos privados?					
13) Indique las relaciones entre Ud. y las instituciones y/u organizaciones estatales					
Institución	Propósito de la relación	Importancia de la relación para Ud.	Iniciado por quién	Frecuencia	Localidad
14) Indique las relaciones entre Ud. y las organizaciones no gubernamentales (ONG), Empresas Consultoras					
ONG	Propósito de la relación	Importancia de la relación para Ud.	Iniciado por quién	Frecuencia	Localidad
15) Indique las relaciones entre Ud. y otras personas (no socios)					
Contacto N° de personas	Propósito de la relación	Importancia de la relación para Ud.	Frecuencia	Localidad	
16) Indique las ventajas que para U.d se dieron a raíz de la organización					
Los insumos son más baratos (especifique)					
Los insumos son de más alta calidad					
Los insumos llegan directamente a mi casa					
Es más fácil acceder a los créditos del INDAP					
El rendimiento de los cultivos aumentó (especifique)					
Comercializo más productos (especifique)					
Recibo precios más altos por los productos vendidos					
Los ingresos agropecuarios aumentaron notablemente (más que el 50%)					
Los ingresos agropecuarios aumentaron (entre 10 y 50%)					
Los ingresos agropecuarios aumentaron poco (menos 10%)					
Los ingresos agropecuarios se estabilizaron					
Estoy más optimista con el apoyo de la organización					
Otras ventajas					

17) Indique por favor si la organización tiene o ha tenido desventajas para Ud.				
Desventajas económicas				
Desventajas laborales				
Desventajas sociales				
Otras desventajas, especifique				
18) Detalle de quién o a través de qué medio consigue Ud. Informaciones				
Información acerca de:	¿De quién/qué medio proviene la información?	¿Cómo evalúa Ud. la calidad de la información?		
Comercialización de productos				
Compra de insumos				
Producción agropecuaria				
¿Tiene televisor?	¿Tiene radio?	¿Tiene internet?		
¿Lee revistas?				
19) ¿Cuáles de las siguientes organizaciones conoce Ud?				
Organizaciones	La conozco	Estoy afiliado	Representa mis intereses como pequeño productor	Tiene importancia para el sector campesinado
Confederación Nacional El Triunfo Campesino				
Confederación Nacional Campesina				
Confederación Nacional Nehuen				
Confederación Nacional El Surco				
(UOC) Unidad Obrera Campesina				
MUCECH (Movimiento Unitario de Campesinos y Etnias de Chile				
CONAPROCH				
CAMPOCOOP				
Confederación La Voz del Campo				
SNA (Sociedad Nacional de Agricultura)				
Otra				

7.2 Fragebogen an die Organisationsführung

1) Identificación del encuestado					
1.1 Nombre del encuestado					
1.2 Cargo en la organización					
2) Antecedentes de la organización					
2.1 Nombre de la organización					
2.2 Ubicación de la sede (Región, Provincia, Comuna, Calle, Fono, Fax, Email)					
2.3 Nombre del presidente					
2.4 Fecha de fundación de la organización					
2.5 Condición jurídica de la organización					
2.6 Describa las etapas de desarrollo de la organización					
2.7 Territorio que abarca actualmente					
2.8 Explique brevemente ¿de quién vino la motivación para fundar la organización?					
INDAP		Socios	Dirigente	Empresa Consultora	Otro (?)
2.9 ¿Cuáles son los rubros y actividades principales de la organización?					
2.10 Servicio INDAP		¿Desde cuándo?			
3) Objetivos generales de la organización					
3.1 Circunscriba los objetivos iniciales de la organización:					
3.2 Circunscriba los objetivos actuales de la organización:					
4) Organigrama de la organización					
4.1 Dibuje el organigrama de la organización y nombre los responsables y la función de cada uno de ellos.					
4.2 Detalle la periodicidad y modalidad de las reuniones (internas) de la organización.					
Tipo de reunión		Periodicidad		Propósito general	
5) Mecanismos de elección de los representantes					
Cargo en la organización		Requisitos para ser elegido		Mecanismo (votación, nombramiento)	Periodicidad

6) Información acerca de los socios					
6.1 ¿Qué tipos de socios se encuentran en su organización?					
6.2 Número total de socios		Hoy:	Hace 5 años:	Hace 10 años:	
6.3 Número de socios activos e inactivos					
6.4 Describa las características socioeconómicas y demográficas que predominan entre los socios de la organización con respecto a:					
Situación de la propiedad					
Tamaño medio de la propiedad					
Nivel de educación					
Acceso a créditos					
Cuenta corriente					
Sexo					
Edad					
6.5 Si la organización apoya a sus socios en casos de emergencia, explique cómo					
6.6 ¿Cuándo fue la última reunión de los socios?					
6.7 ¿Cuáles fueron los temas tratados en la reunión? Indique los 3 temas más importantes.					
6.8 ¿Cuántos socios participaron?					
6.9 Lo considera un porcentaje de participación (señale con una cruz): Bajo Normal Alto					
7) Normativas de afiliación/desafiliación de socios					
7.1 Explique brevemente los criterios y requisitos para la incorporación de nuevos socios.					
7.2 Explique brevemente los criterios y requisitos para la cesación de la calidad de socios.					
8) Recursos financieros de la organización					
8.1 ¿Indique las 3 principales fuentes financieras de la organización y para qué propósito se les usa generalmente (ranking)?					
Fuentes de financiamiento		Monto anual \$CH	Subsidio, crédito, etc.	Propósito	
Aporte de los socios					
Venta de servicios					
Venta de productos					
INDAP					
Otro organismo estatal					
Organizaciones internacionales					
Otro (especifique)					
8.2 ¿Cómo evalúa Ud. la situación económica de su organización?					
8.3 ¿La organización seguiría funcionando sin el apoyo estatal?					
8.4 ¿La organización seguiría funcionando sin el apoyo de la empresa consultora?					
8.5 ¿Cómo evalúa Ud. la disponibilidad de su organización para defender los intereses de sus socios en comparación a otras organizaciones del agro?					
8.6 ¿La organización mantiene una cuenta corriente? ¿qué Banco?					
9) Recursos humanos (equipo técnico)					
Nombre las personas que trabajan para la organización.					
Tarea, Cargo	Formación técnico-profesional	Socio (si/no)	Tiempo de dedicación	Contrato	Financiado por
10) Estructura productiva de la organización					
10.1 Detalle la estructura productiva de la organización. (Las preguntas con respecto a la producción agropecuaria y forestal se refieren al ciclo agrícola anterior)					
Rubros	Superficie total (há)	Rendimiento	Volumen de producción	N° de socios que participaban	
10.2 Describa la transformación interna de productos realizada por la organización					
Producto primario	¿De quién provienen los productos primarios(%)?	Producto final	Volumen de producción	Logo propio	Ubicación de la infraestructura
10.3 Detalle la comercialización de los productos de la organización					
¿La organización compra los productos de los socios y los vende?					
¿Los socios venden en conjunto (cada uno por su cuenta) y la organización coordina la venta? ¿Cuántos socios? Especifique!					
¿Los socios venden en conjunto sin que la organización coordine la venta? ¿Cuántos socios? Especifique!					
Otro (especifique)					
Producto	¿A quién vende el producto?	¿Existe un contrato?	Lugar de venta	Volumen por año	Ingresos por año
10.4 Indique qué porcentaje de los productos venden los socios a la organización					
10.5 Comercialización de insumos					
La organización compra insumos agrícolas y los vende a sus socios. ¿A cuántos socios?					
La organización coordina la compra de insumos para sus socios. ¿A cuántos socios?					

En el caso de que la organización venda insumos, especifique el porcentaje de insumos que los socios compran a la organización.						
Fertilizantes		Pesticidas		Semillas		
Plantas		Otro				
10.6 Infraestructura y patrimonio de la organización						
Tipo	N°	Valor	Financiado por			
10.7 ¿Qué tipo de relación prevalece entre los socios y la organización?						
Socios compran a la organización		Socios venden a la Organización		Otro		
11) Innovaciones						
Productos nuevos	¿De quién provino la idea?	¿Quién facilitó la asistencia técnica?	¿Quién facilitó el financiamiento?			
Procesos nuevos	¿De quién provino la idea?	¿Quién facilitó la asistencia técnica?	¿Quién facilitó el financiamiento?			
12) La organización y sus socios						
12.1 ¿Cuáles son los servicios y actividades que desarrolla la organización actualmente a favor de sus socios? (Señale todos los servicios e indique los 3 más importantes, ranking)						
Tipo de servicio				E	O	
Prestación de asesoría legal y tributaria						
Apoyo a la producción agrícola						
Apoyo a la producción ganadera						
Comercialización de productos						
Comercialización de insumos						
Acopio y bodegaje						
Servicio maquinaria y transporte						
Asistencia técnica a los socios						
Capacitación a los socios						
Apoyo financiero a los socios						
Información de precios						
Representación y defensa de los intereses de los asociados frente a los organismos del Estado						
Identificación y formulación de proyectos productivos						
Presentación de propuestas a las políticas del gobierno						
Contratación de trabajos de consultoría externa						
12.2 ¿Cómo evalúa Ud. la relación entre la organización y los socios?						
12.3 ¿Cómo evalúa Ud. la motivación de los socios con respecto a su producción agrícola?						
12.4 ¿Cómo evalúa Ud. la calidad de los productos agropecuarios de sus socios?						
12.5 ¿Qué piensa Ud. que debería cambiar con respecto a la relación entre los socios y la organización para aumentar el éxito económico de la organización? Priorice!						
12.6 ¿Cuáles son los problemas más preocupantes de la organización? Priorice!						
13) Relaciones externas de la organización (los últimos 3 años)						
13.1 Nombre aquellas organizaciones agropecuarias/forestales con las que su organización mantiene o ha mantenido, los últimos 3 años, algún tipo de relación						
Nombre de la organización	Tipo de organización	Propósito de la relación	Importancia de la relación para la organización	Resultado de la relación	¿Iniciado por quién?	Frecuencia
13.2 Nombre aquellas organizaciones no gubernamentales, empresas consultoras con las que su organización mantiene o ha mantenido, los últimos 3 años, algún tipo de relación						
Nombre de la ONG	Propósito de la relación	Importancia de la relación para la organización	Resultado de la relación	¿Iniciado por quién?	Frecuencia	
13.3 Nombre aquellas instituciones estatales con las que su organización mantiene o ha mantenido, los últimos 3 años, algún tipo de relación						
Nombre de la institución	Propósito de la relación	Importancia de la relación para la organización	Resultado de la relación	¿Iniciado por quién?	Frecuencia	
13.4 Nombre aquellas organizaciones y/o instituciones internacionales con las que su organización mantiene o ha mantenido, los últimos 3 años, algún tipo de relación						
Nombre de la organización	Propósito de la relación	Importancia de la relación para la organización	Resultado de la relación	¿Iniciado por quién?	Frecuencia	

14) ¿Cuáles de las siguientes Organizaciones conoce Ud.?				
Organizaciones	La conozco	Estoy afiliado	Representa los intereses de los pequeños productores	Tiene importancia para el sector campesinado
Conf. Nacional El Triunfo				
Conf. Nacional Campesina				
Conf. Nacional Nehuen				
Conf. Nacional El Surco				
UOC				
ANAMURI				
MUCECH				
CONAPROCH				
CAMPOCOOP				
La Voz del Campo				
SNA				