

BONNER GEOGRAPHISCHE ABHANDLUNGEN

ISSN 0373-0468

Herausgegeben von

H. Hahn - W. Kuls - W. Lauer - P. Höllermann - K.A. Boesler

Schriftleitung: H.-J. Ruckert

Heft 72

Camille E. Gaskin-Reyes

**Der informelle Wirtschaftssektor
in seiner Bedeutung für die neuere Entwicklung
in der nordperuanischen Regionalstadt Trujillo
und ihrem Hinterland**

1986

In Kommission bei

Ferdinand Dümmlers Verlag - Bonn

Camille E. Gaskin—Reyes

**Der informelle Wirtschaftssektor
in seiner Bedeutung für die neuere Entwicklung
in der nordperuanischen Regionalstadt Trujillo
und ihrem Hinterland**

BONNER GEOGRAPHISCHE ABHANDLUNGEN

ISSN 0373-0468

Herausgegeben von

H. Hahn W. Kuls W. Lauer P. Höllermann K. A. Boesler

Schriftleitung: H.-J. Ruckert

Heft 72

Camille E. Gaskin—Reyes

Der informelle Wirtschaftssektor
in seiner Bedeutung für die neuere Entwicklung
in der nordperuanischen Regionalstadt Trujillo
und ihrem Hinterland



1986

In Kommission bei

FERD. DÜMMLERS VERLAG · BONN

— Dümmlerbuch 7622 —

**Der informelle Wirtschaftssektor
in seiner Bedeutung für die neuere Entwicklung
in der nordperuanischen Regionalstadt Trujillo
und ihrem Hinterland**


von

Camille E. Gaskin—Reyes

mit 28 Abbildungen und 6 Tabellen

In Kommission bei

FERD. DÜMMLERS VERLAG · BONN

 **Dümmlerbuch 7622**

Alle Rechte vorbehalten

ISBN 3-427-76221-1

© 1986 Ferd. Dümmlers Verlag, 5300 Bonn 1

Herstellung: Richard Schwarzbald, Witterschlick b. Bonn

Vorwort
=====

Das empirische Material zu der hier vorliegenden Arbeit wurde auf zwei Forschungsreisen erhoben, die ich in den Jahren 1977/78 und 1980 nach Peru unternommen habe. Ziel dieser Untersuchung war es, am Beispiel der nordperuanischen Regionalstadt Trujillo und ihrem Hinterland die für Lateinamerika typischen sozial- und wirtschafts-geographischen Entwicklungsprozesse und ihre raumprägenden Auswirkungen exemplarisch zu analysieren, wobei die vorwiegend informellen Aktivitäten der aus dem Hochland in die Stadt zugewanderten Bevölkerungsgruppe der Cholos als entscheidender Trägergruppe der modernen Entwicklung im Mittelpunkt der Betrachtung standen.

Die Informationsbeschaffung über Aktivitäten im informellen Sektor und deren räumliche Auswirkungen ist naturgemäß recht schwierig. Für die erfolgreiche Durchführung der Feldarbeit waren daher die Aufgeschlossenheit und das Entgegenkommen zahlreicher Groß- und Einzelhändler, Bus- und Lastwagenfahrer, Klein- und Kleinstunternehmer sowie der Vertreter ihrer Interessengemeinschaften und der vielen im Straßenhandel und in sonstigen ambulanten Dienstleistungen Tätigen von großem Wert, denen ich auch an dieser Stelle vielmals danke.

Ganz besonders danke ich meinem Doktorvater, Herrn Professor Dr.E.Mayer, der mich in zahlreichen ausführlichen Gesprächen wegweisend beraten hat, sowie Herrn Professor Dr.W.Lauer für die Übernahme des Korreferats und für wertvolle Anregungen, Ratschläge und Hinweise. Bei ihnen sowie bei Herrn Professor Dr.W.Kuls, dem Betreuer meiner Magisterarbeit, habe ich während meiner Studienzzeit das selbständige kritische geographische Arbeiten gelernt. Sie haben dadurch mein Studium wesentlich mitgeprägt.

Ein Doktorandenstipendium der Friedrich-Naumann-Stiftung hat es mir ermöglicht, die Arbeit zum Abschluß zu bringen, wofür ich der Stiftung vielmals danke.

Das als Dissertation im Jahr 1982 von der Philosophischen Fakultät der Universität Bonn angenommene Manuskript dieser Arbeit wurde für die Drucklegung in den einleitenden historisch-geographischen Kapiteln

geringfügig gekürzt. Den Herausgebern der Bonner Geographischen Abhandlungen danke ich für die Aufnahme meiner Arbeit in ihre Schriftenreihe.

Bei der deutschsprachigen Formulierung des Manuskriptes waren mir Freunde und Studienkollegen behilflich, unter ihnen vor allem Frau Beate Brinkert-Rütten, der ich für ihr großes sprachliches Einfühlungsvermögen großen Dank schulde. Frau Madeleine Uster danke ich für die Reinschrift des Manuskriptes.

Schließlich danke ich meinem Mann Roberto für seine aktive Mitarbeit bei den Befragungen auf meiner zweiten Reise nach Peru, wodurch er wesentlich zum Gelingen der Arbeit beigetragen hat. In diesen Dank einschließen möchte ich meine Mutter, deren Lebensinhalt es war, ihren Kindern zu helfen, einen selbständigen Weg ins Leben zu finden und die hierfür große Opfer gebracht hat.

Camille Gaskin Reyes

Washington, D.C.

August 1985

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1. Einleitung	1
1.1 Problemstellung	1
1.2 Fragestellung und Gliederung der Arbeit	6
1.3 Quellenlage und Arbeitsmethoden	7
2. Die Lagebeziehungen Trujillos	10
3. Strukturveränderungen in Trujillo und seinem Umland nach 1940 - Hauptursache für die starken Wanderungen vom Hochland zur Küste	13
3.1 Die alte Elite - Criollo-Großgrundbesitzerfamilien und ausländische "Zuckerbarone"	13
3.2 Ausbau der städtischen Infrastruktur Trujillos und beginnende Industrialisierung	17
3.3 Fueblos jóvenes der Zuwanderer und Urbanizaciones der aus dem Stadtzentrum wegziehenden Oberschicht	18
4. Allgemeine Überlegungen zur wirtschaftlichen Bedeutung der "Cholos" und ihrer sozialen Stellung innerhalb der peruanischen Gesellschaft	25
5. Funktionsanalyse der heutigen Stadt ausgehend von den wirtschaftlichen Aktivitäten der in ihr agierenden Gruppen	31
5.1 Funktionswandel im Stadtzentrum und der Prozeß der Citybildung	31
5.2 Situation der Straßenverkäufer dargestellt an ausgewählten Beispielen	43
5.3 Probleme der ambulantes im Stadtzentrum	49
5.4 Zusammenfassung der Abschnitte 5.1 bis 5.3	52
5.5 Die Entstehung eines Großmarkt- und Autoviertels - Cholos als Hauptträger des Handels und als Bindeglied zwischen Stadt und Hinterland	53
5.5.1 Cholos im Großmarktviertel Palermo	57
5.5.1.1 Der Großmarkt - günstige Verkehrslage	58
5.5.1.2 Groß- und Zwischenhandel an der Parada	60
5.5.1.2.1 Cholos im Großhandel an der Parada - Señor Ramos	62
5.5.1.2.2 Cholos im Fischgroßhandel	64
5.5.1.2.3 Señor Rodriguez - Darstellung eines Fischgroßhändlers	67

	Seite
5.9.1 Trujillo: Regionalentwicklungspol und geplantes Zentrum der Fahrzeug- und Metallindustrie in Peru	133
5.9.2 Der Industriepark	134
5.9.3 Welchen Nutzen bringen die Großunternehmen für die Region?	137
5.10 Zusammenfassung der Analyse: Cholos im informellen Sektor gegenüber dem formellen Sektor	139
6. Die wirtschaftliche Verflechtung Trujillos mit seinem Hinterland	142
6.1 Die Carretera de la Sierra - Hauptverbindungsachse zwischen Trujillo und seinem wirtschaftlichen Einzugsgebiet	144
6.2 Otuzco - eine Provinzhauptstadt im Hochland	147
6.2.1 Die Versorgung der Provinz Otuzco	147
6.2.2 Die Asociacion Provincial Otuzcana - Vereinigung zur Förderung der Entwicklung der Heimatprovinz	152
6.3 Die Bergbaugebiete im Hochland	154
6.4 Die Provinz Sanchez Carrion	157
6.4.1 Die Stadt Huamachuco - lokales Versorgungszentrum in der Provinz Sanchez Carrion	158
6.4.2 Das Patronatsfest zu Ehren der Virgen de Alta Gracia in Huamachuco	161
6.4.3 Beobachtungen im Jahr 1980 über die Aktivitäten der Cholos beim Patronatsfest in Huamachuco	162
6.4.4 Die Agrarstruktur und -produktion der Provinz Sanchez Carrion	165
6.5 Der Gütertausch zwischen Trujillo und dem Hochland, dargestellt an den Tätigkeiten einiger Cholohändler	168
6.5.1 Señor Efrain Navarro - der Viehhändler	169
6.5.2 Señor Ravelo - der Lebensmittelgroßhändler	170
6.5.3 Señor Luna - der LKW-Besitzer und Zwischenhändler	171
6.6 Die Träger des Handels und das System des Gütertausches zwischen Stadt und Hinterland	174
6.6.1 Die Träger des Gütertausches - Händler, Transportunternehmer und Aufkäufer	174
6.6.1.1 Die Großhändler (mayoristas)	174
6.6.1.2 Die Transportunternehmer (transportistas und fleteros)	177
6.6.1.3 Die Aufkäufer (acopiadores)	177
6.6.2 Das System der Güterbewegungen zwischen Trujillo und seinem Hinterland	182
6.7 Zusammenfassung des Kapitels 6	185

	Seite
7. Zusammenfassung der Ergebnisse und daraus resultierende Konsequenzen	188
7.1 Die Bedeutung der Trägergruppen für die Entwicklung Trujillos	188
7.2 Stellung und Zukunftsperspektive der Cholos als Schlüsselgruppe der jüngsten Entwicklung	190
7.3 Einige Überlegungen zur Förderungswürdigkeit und Förderungsnotwendigkeit der Cholo-Kleinbetriebe	193
7.4 Ausblick	195
Literaturverzeichnis	196
Summary	208
Resumen	212

Verzeichnis der Abbildungen

Abb.1:	Die Lage Trujillos	11
Abb.2:	Bevölkerungswachstum Trujillos 1940-1980	19
Abb.3:	Die Wohnviertel der Oberschicht sowie der Zuwanderer in ihrer zeitlichen Entwicklung	21
Abb.4:	Sozialräumliche Gliederung von Trujillo	22
Abb.5:	Bevölkerungsdichte in den einzelnen Wohnvierteln	23
Abb.6:	Entwicklung des Geschäftszentrums von Trujillo seit Mitte des 19.Jahrhunderts	32
Abb.7:	Funktionale Differenzierung des Geschäftszentrums	37
Abb.8:	Branchenverteilung im Mercado Central	38
Abb.9:	Straßenverkäufer im Zentrum nach Warengruppen	39
Abb.10:	Die Viertel des Großhandels und des Autogewerbes von Trujillo	55
Abb.11:	Handelsaktivitäten im Bereich der Parada	59
Abb.12:	Herkunftsorte der LKWs an der Parada	82
Abb.13:	Betriebsstandorte von Handwerk und Autogewerbe im Viertel "La Union"	104
Abb.14:	In der SENATI-Kartei registrierte Betriebe	118
Abb.15:	In der SENATI-Kartei registrierte Betriebe nach Betriebsgrößenklassen	119
Abb.16:	Teilnahme an SENATI-Kursen nach Betriebsgrößenklassen	120
Abb.17:	Lage der Industriegebiete von Trujillo	132
Abb.18:	Der Industriepark von Trujillo	135
Abb.19:	Straßennetz im Departamento "La Libertad"	146
Abb.20:	Herkunft der in Trujillo vermarkteten Agrarprodukte und Schlachttiere	148
Abb.21:	Nahrungsmittellieferung in das Hinterland von Trujillo	149
Abb.22:	Die natürlichen Ressourcen im Departamento "La Libertad"	155
Abb.23:	Die Municipios der Provinz Sanchez Carrión	159

Abb.24:	Standorte ausgewählter Einrichtungen des Dienstleistungssektors in der Stadt Huamachuco	160
Abb.25:	Struktur der Landnutzung in den Municipios der Provinz Sanchez Carrión	166
Abb.26:	Handelskette für Agrarprodukte vom Erzeuger im Hinterland bis zum Endverbraucher in Trujillo	180
Abb.27:	Handelskette bei der Versorgung des Hinterlandes mit Nahrungsmitteln aus Trujillo	181
Abb.28:	System der Güterbewegung zwischen Trujillo und dem Hinterland	183

Verzeichnis der Tabellen

Tab.1:	Angemeldete Microbuslinien in Trujillo 1978	88
Tab.2:	Autopark in La Libertad 1977 und 1978	95
Tab.3:	Straßennetz in La Libertad 1977 und 1978	95
Tab.4:	Verhältnis Fahrzeuge je 10.000 Einwohner in ausgewählten Orten Perus 1972	96
Tab.5:	Angemeldete Transportunternehmen in La Libertad 1978	97
Tab.6:	Passagierbewegungen und Busfrequenzen nach und von Trujillo im Dezember 1978	100

1. EINLEITUNG

1.1 Problemstellung

Die Disparitäten zwischen Stadt und ländlichem Raum, den Zu- und Abwanderungsgebieten sowie dem modernen und dem traditionellen Sektor der Wirtschaft haben in den Entwicklungsländern in den vergangenen Jahrzehnten trotz starker entwicklungspolitischer Anstrengungen mehr und mehr zu einer regionalen und sozialen Polarisierung geführt.¹⁾ Selbst das beträchtliche wirtschaftliche und vor allem industrielle Wachstum, das Peru - wie auch einige andere Länder der "Dritten Welt", insbesondere Lateinamerikas - seit den 50er Jahren zu verzeichnen haben, kann nicht darüber hinwegtäuschen, daß sich der Lebensstandard in diesen Ländern für breite Schichten der Bevölkerung nicht spürbar erhöht hat. Die von den jeweiligen Regierungen als vermeintlich wirkungsvolles Entwicklungsinstrument propagierte und daher verstärkt geförderte Industrialisierung²⁾ hat das Arbeitsplatzangebot nur unwesentlich erhöht und daher kaum etwas zum Abbau von Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung beigetragen. Hinzu kommt, daß moderne Industriebetriebe mit ihrer hochentwickelten Technologie nur eine vergleichsweise geringe Zahl an Arbeitskräften beschäftigen und sich wegen der notwendigen Fühlungsvorteile außerdem auf nur einige wenige Standorte konzentrieren. In Peru sind dies fast ausschließlich die Küstenstädte und unter diesen insbesondere die Hauptstadt Lima.³⁾ Die prekäre Lage auf dem Arbeitsmarkt hat sich in diesen Küstenstädten in den letzten Jahrzehnten noch dadurch rapide verschlechtert, daß ihre Einwohnerzahl durch hohe Geburtenraten und vor allem durch die starke Zuwanderung aus dem Hochland und dem ländlichen Umland explosionsartig angestiegen ist. Infolge der fehlenden Arbeitsmöglichkeiten im sogenannten formellen Sektor der Wirtschaft

-
- 1) Der Bericht der Vereinten Nationen über die soziale Lage in der Welt von 1970 konstatiert die wachsende soziale Ungleichheit und die Verstärkung der Disparitäten zwischen Regionen in der Dritten Welt sowie die immer größer werdende Kluft zwischen den Entwicklungs- und den Industrieländern (vgl. Vereinte Nationen 1974, S. 37 - 48).
 - 2) Die Kommission der Vereinten Nationen für Lateinamerika (CEPAL) erarbeitete in den 50er Jahren eine Strategie der Industrialisierung, die auf Importsubstitution basierend, auf den Ausbau des Binnenmarktes für Industriegüter abzielte (vgl. CEPAL 1969, S. 20 ff.).
 - 3) Zur Struktur und Verteilung der peruanischen Industriebetriebe vgl. F. WILS 1979 u. M. MINKNER.

wurde ein großer Teil der Erwerbstätigen in den - auch als Schattenwirtschaft bezeichneten - "informellen" Sektor abgedrängt, also in wirtschaftliche Aktivitäten, die offiziell nicht registriert sind und daher auch statistisch nicht erfaßt werden.

Bei der Interpretation der von den Entwicklungsländern veröffentlichten Daten zur Erwerbsstruktur¹⁾ muß berücksichtigt werden, daß die Angaben vielfach auf einer Selbsteinstufung der Bevölkerung im Rahmen der Volkszählung beruhen oder auf Schätzwerten, wobei im allgemeinen alle nicht eindeutig zuordenbaren Aktivitäten dem tertiären Sektor zugeschlagen werden. Hinter den Angaben für den tertiären Sektor verbirgt sich also vorwiegend der informelle Sektor mit Erwerbspersonen, die großenteils nur einer Teilzeitbeschäftigung nachgehen oder sogar nur Gelegenheitsarbeiten ausführen, und zwar sowohl auf dem gewerblichen Sektor (Handwerk und Kleingewerbe) als auch auf dem Dienstleistungssektor (Handel, Transportwesen und diverse persönliche Dienstleistungen in Haushalt und Verwaltung). Wenn daher in Peru seit Mitte des Jahrhunderts eine deutliche Verschiebung in der Erwerbsstruktur vom primären zum tertiären Sektor festzustellen ist, während der Anteil der im sekundären Sektor Beschäftigten nahezu konstant blieb, läßt sich daraus lediglich auf ein Anwachsen des informellen Sektors schließen. Welcher Anteil der Erwerbstätigen dagegen auf den Dienstleistungsbereich und welcher auf das produzierende Gewerbe entfällt, ist jedoch aus diesen Angaben nicht zu entnehmen.

Der für viele Entwicklungsländer charakteristische unverhältnismäßig hohe Anteil der im tertiären (d.h. also weitgehend im informellen) Sektor Beschäftigten gilt im allgemeinen als Indikator für die soziale Misere in diesen Ländern, wobei in der einschlägigen Literatur von einer "industriellen Reservearmee" bzw. einer "städtischen marginalen Masse" gesprochen wird.²⁾ Um die fehlende Entwicklungsdynamik des informellen Sektors zu unterstreichen wird darauf verwiesen, daß die in diesem Bereich Tätigen bei den sehr geringen Gewinnspannen und der unverhältnismäßig harten Konkurrenz nur ein sehr geringes Einkommen erzielen, das kaum zur Deckung des Lebensunterhalts ausreicht, geschweige denn die Anschaffung notwendiger Maschinen oder andere Investitionen zuläßt.

1) Vgl. Oficina Nacional de Estadística y Censos (ONEC): Censos de Publicación 1940, 1961, 1972; Ministerio de Industria y Turismo: Estadísticas industriales 1950, 1961, 1972

2) Diese Auffassung wird meistens von Anhängern der Dependenztheorie vertreten. Vgl. J. Nun 1969, A. Quijano 1974, O. Sunkel und A. Frank 1968

Die zu dieser These kontroverse Auffassung, daß nämlich der informelle Sektor den Zuwanderern die Chance zu wirtschaftlichem Aufstieg und sozialer Mobilität biete, wird häufig ungeprüft als unzutreffend abgetan,¹⁾ obwohl genügend Anzeichen dafür sprechen, daß Zuwanderer, die in ihrer neuen Umgebung "richtig Fuß" gefaßt haben, eine dynamische, auf sozialen und wirtschaftlichen Aufstieg bedachte Gruppe bilden. Untersuchungen über die Bedeutung, die diese Zuwanderer als Träger von Entwicklungsprozessen, und zwar sowohl in den Städten als auch in ihren Herkunftsorten haben, liegen jedoch kaum vor²⁾ und Argumente lassen sich sowohl für als auch gegen beide Auffassungen vorbringen. Allerdings steht fest, daß wegen der sehr komplexen Zusammenhänge eine generelle Beantwortung der Frage nach der entwicklungspolitischen Effektivität des informellen Sektors nicht möglich ist. Nur eine nach Branchen und Betriebstypen differenzierende Untersuchung kann hier zu brauchbaren Ergebnissen führen.

In der vorliegenden Untersuchung über die wirtschaftliche und soziale Entwicklung der nordperuanischen Küstenstadt Trujillo, die sich zum Ziel gesetzt hat, einen Beitrag zur Schließung dieser Forschungslücke zu leisten, sollen deshalb die einzelnen Tätigkeitsfelder der aus dem Hochland Zugewanderten getrennt untersucht werden. Arbeitsmöglichkeiten finden diese Zuwanderer vor allem in den von der alten Elite nicht oder nur in begrenztem Umfang beanspruchten Wirtschaftsbereichen. Hierzu zählt neben dem Handel und dem Transportwesen vor allem auch das Kleingewerbe. Es sind dies Aktivitäten, denen aus den oben dargelegten Gründen keine Zukunftsperspektiven eingeräumt werden und die deshalb von staatlicher Seite auch nicht als förderungswürdig anerkannt sind. Stattdessen konzentrieren sich die staatlichen Förderungsmaßnahmen nach wie vor auf den Aufbau einer modernen "funktionsfähigen" Industrie mit einer vor allem auf den Export in andere Mitgliedsländer des Andenpakts ausgerichteten Produktion. Zu diesem Zweck soll in der nordperuanischen Regionalstadt Trujillo der Ausbau der Fahrzeugindustrie und der metallverarbeitenden Industrie auf der Basis von "joint ventures" vorangetrieben werden. Da man darüber hinaus erwartet, daß durch die Förderung Trujillos als Industriezentrum Entwicklungsimpulse auf das

1) In dieser Hinsicht stellen die Untersuchungen von PATCH 1973 und UZELL 1974b und 1980 eine Ausnahme dar.

2) Die meisten Untersuchungen über die Zuwanderer in Peru handeln von dem Problem der Spontansiedlungen, den sog. "pueblos jóvenes". Vgl. W. MANGIN 1967, D. COLLIER 1976b, D. GOLDRICH/R.PRATT/C. SCHULLER 1976 und J. TURNER 1978

Umland ausstrahlen, wurde diese Stadt 1969 zum regionalen Entwicklungspol erklärt.¹⁾

Man fragt sich allerdings, inwieweit die auf eine überregionale Produktion ausgerichtete moderne, kapitalintensive Industrie, die nur wenige neue Arbeitsplätze schafft, eine innovatorische Ausstrahlung auf das Umland haben kann, denn sie bildet weder Fachkräfte für die Klein- und Mittelbetriebe heran noch kommt sie als Auftraggeber für Zulieferbetriebe in Frage. Auch hier ist, wie bei vielen Entwicklungsprojekten, die mangelnde Berücksichtigung der Bedürfnisse der lokalen Bevölkerung - von denen die Planer am grünen Tisch nur wenig wissen und sich auch keine sachdienlichen Informationen durch Zielgruppenanalysen beschaffen - der entscheidende Grund für die geringen Erfolge.²⁾ Dies wird jedem eindrücklich vor Augen geführt, der den Industriepark von Trujillo mit seinen im Zuge des Entwicklungsplanes neu angesiedelten Fabriken, die wie Fremdkörper am Rande der Stadt liegen, mit den innerstädtischen Vierteln Trujillos vergleicht, in denen eine Vielzahl von Menschen im Kleingewerbe sowie im städtischen und überregionalen Handel und im Transportwesen beschäftigt sind, also in Dienstleistungs- und Produktionsbetrieben, die eine wichtige Rolle in den Beziehungen zwischen der Stadt und ihrem Hinterland spielen und in denen die Zuwanderer noch relativ leicht Arbeit finden.

Der erste Impuls für die stärkere Verflechtung Trujillos mit seinem in der Sierra gelegenen Hinterland ging von dem durch den Bevölkerungsanstieg erhöhten Bedarf an Nahrungsmitteln aus, der nun nicht

1) Vgl. Instituto Nacional de Planificación: Plan nacional de desarrollo 1971 - 1975 und 1975 - 1978, Lima und Decreto Ley No. 22836, in: "El Peruano" vom 30.12.1979

2) Auf Peru bezogen, stellt Webb 1975 und 1977 fest, daß staatliche Sozialreformpolitik in den 60er und den 70er Jahren, d.h. sowohl unter der Regierung Belaundes als auch Velascos, vorwiegend zu einer Umverteilung der Einnahmen innerhalb der ohnehin besser gestellten Bevölkerungsgruppen geführt hat. Webb führt dies darauf zurück, daß die Entwicklungsstrategien falsch gesteuert, falsche Schwerpunkte gesetzt wurden oder aber von ungenauen Kenntnissen der Dynamik verschiedener Produktionssektoren ausgegangen wurde. Auch Roberts 1975 a kritisiert die staatlichen Förderungsmaßnahmen in Huancayo Peru und weist darauf hin, daß kein Versuch gemacht wurde, das in diesem Hochlandzentrum vorhandene Wirtschaftsleben gründlich zu analysieren. Stattdessen sei ein von auswärtigen Beamten (aus Lima) und ohne Beteiligung der örtlichen Bevölkerung konzipiertes Regionalentwicklungsprogramm durchgeführt worden. Eine Bewertung der Effektivität von Regionalentwicklungsprogrammen in anderen lateinamerikanischen Ländern seit 1950, in der überwiegend negative Ergebnisse festgestellt worden sind, findet man in: W. CORNELIUS/F.TRUEBLOOD 1975, S. 241 - 316

mehr aus dem unmittelbaren Umland der Stadt gedeckt werden konnte. Hierbei kam es nicht allein zu einer Ausweitung der landwirtschaftlichen Produktion in der Sierra, sondern auch zu einem verstärkten wechselseitigen Gütertausch zwischen Trujillo und seinem Hinterland, wobei Agrarerzeugnisse des tropischen Tieflands sowie vor allem Güter der gewerblichen Produktion, im Gegenstrom zu den aus dem Hochland kommenden landwirtschaftlichen Produkten, in die nun kaufkräftigeren Gebiete der Sierra flossen.

Der belebende Einfluß Trujillos auf sein ländliches Hinterland ging daher augenscheinlich nicht von den modernen Industriebetrieben aus, sondern von den am regionalen Handel beteiligten Bevölkerungsgruppen, d.h. in erster Linie von den "Cholos"¹⁾ - den nach wirtschaftlichem und sozialem Aufstieg strebenden Zuwanderern aus dem Hochland -, womit erstmals in der Geschichte Perus eine aus den Unterschichten aufsteigende Sozialgruppe zum wirtschaftlichen Handlungs- und Entscheidungsträger wurde, die Funktionen übernimmt, die bis dahin ausschließlich die Domäne der städtischen Elite waren.

Eine sozial- und wirtschaftsgeographische Analyse, die es sich zum Ziel gesetzt hat, die Rahmenbedingungen und Einflußfaktoren zu untersuchen, unter denen die gegenwärtigen wirtschaftlichen, sozialen und räumlichen Veränderungsprozesse in Trujillo ablaufen und die außerdem den Ausstrahlungseffekt dieses Regionalzentrums auf sein Einflußgebiet zu erfassen versucht, hat daher die wirtschaftlichen Aktivitäten der Cholos in den Mittelpunkt der Betrachtung zu stellen. Eine solche Analyse könnte dazu beitragen, das eklatante Forschungs- und Materialdefizit über die Problematik des sogenannten informellen Sektors²⁾ der Wirtschaft in den Entwicklungsländern zu verringern und damit für Peru eine Grundlage für zielgruppenorientierte Förderungsmaßnahmen - und zwar speziell für die Gruppe der Cholos - zu schaffen. Angesichts der wachsenden Bedeutung von Entwicklungshilfeprojekten, die an der Basis ansetzen (Grundbedürfnisstrategie), und der allmählichen Abkehr von groß angelegten sogenannten Prestigeobjekten könnten damit die Ergebnisse der hier vorliegenden Arbeit von unmittelbarem Nutzen für die Zielgruppenförderung in Trujillo sein.

1) Eine detaillierte Definition und Analyse der Cholos in der peruanischen Gesellschaft befindet sich im Kapitel 4.

2) Zur vollständigen Erklärung und Definition des informellen Sektors, siehe Kapitel 5.

1.2 Fragestellung und Gliederung der Arbeit

Aus dem bisher Gesägten lassen sich für die Untersuchung über die Entwicklung Trujillos und seine Trägergruppen folgende Hauptfragestellungen ableiten:

- Welche auf den Raum einwirkenden Kräfte haben die Entwicklung des Untersuchungsgebietes nach 1940 beeinflußt?
- Durch welche Trägergruppen¹⁾ wurden wirtschaftliche und gesellschaftliche Veränderungsprozesse ausgelöst und in welchem Zusammenhang stehen diese mit dem Funktionswandel und der Ausdehnung der Stadt?
- Welche Bedeutung haben die wirtschaftlichen Aktivitäten der Cholos im sogenannten "small-scale"-Sektor Trujillos, und welche Rolle spielen sie in den Stadt-Umland-Verflechtungen?
- In welcher Beziehung steht der informelle Sektor der städtischen Wirtschaft zum formellen Sektor? Existieren Verknüpfungen zwischen den Aktivitäten der Cholos und denen der Elite?
- Welche funktionalen Verflechtungen existieren zwischen der Stadt und ihrem Hinterland und nach welchem System und über welche Träger findet der Güteraustausch statt?

Diese Fragen bestimmen Aufbau und Gliederung der hier vorliegenden Untersuchung, die - nach den in die Thematik und das Untersuchungsgebiet einführenden Kapiteln 1 und 2 - in Kapitel 3 mit der Analyse der wirtschaftshistorischen Voraussetzungen des heutigen Entwicklungsstands beginnt, wobei vor allem die seit 1945 in Trujillo und seinem Umland abgelaufenen wirtschaftlichen und sozialen Strukturveränderungen herausgearbeitet werden. Die wirtschaftliche Bedeutung der Cholos und ihre soziale Stellung innerhalb der peruanischen Gesellschaft werden in Kapitel 4, ihre wirtschaftlichen Aktivitäten in der Stadt sowie deren räumlicher Niederschlag in Kapitel 5 behandelt. Im Mittelpunkt der Betrachtung steht dabei die Struktur des Kleingewerbes und seine Effektivität als wirtschaftliche Alternative zu den im Industriepark am Rande der Stadt neu angesiedelten industriellen Großbetrieben sowie die Frage nach den wirtschaftli-

1) Trägergruppen werden im Sinne der Definition Fangers 1969, S. 1 verstanden als "diejenigen Gruppen als Träger des Entwicklungsprozesses, denen regional und örtlich eine Rolle in dem für die sozio-ökonomische Entwicklung relevanten Entscheidungsprozeß zufällt. Diese innerhalb des Innovationsprozesses entscheidend wirkenden Führungspersonen oder -gruppen können zur Gruppe der Innovatoren in formal autorisierter Entscheidungsposition gehören... Neben formal befugten Innovatoren gehören.. zu den Trägern des Entscheidungsprozesses auch die auf informale Weise Einfluß ausübenden Führungspersonen oder -gruppen."

chen Verbindungen zwischen dem informellen und dem formellen Wirtschaftssektor. Kapitel 6 untersucht die funktionalen Verflechtungen zwischen der Stadt und ihrem Hinterland und die Trägerrolle der Cholos im System des Güteraustausches. In Kapitel 7 wird schließlich in einer zusammenfassenden Bilanz der Einzelergebnisse der Untersuchung die Bedeutung der wirtschaftlichen Aktivitäten der Cholos für die heutige Entwicklungsdynamik der Stadt und ihres Umlandes herausgestellt.

1.3 Quellenlage und Arbeitsmethoden

Die zur Gewinnung von Informationen benutzten Quellen sowie die angewandten Untersuchungsmethoden waren außer von den Fragestellungen der Arbeit von der Materiallage - u.a. der unzureichenden statistischen Datenbasis - sowie von den im Untersuchungsraum bestehenden Arbeitsbedingungen bestimmt. Die oft lückenhafte amtliche Statistik machte eine große Flexibilität in der Vorgehensweise notwendig. So mußten unterschiedliche Arbeitsmethoden miteinander kombiniert werden, die von der Auswertung statistischer Daten über Befragungen und Gespräche mit Schlüsselpersonen bis zur beobachtenden Teilnahme an kulturellen und anderen für das Thema als relevant erachteten Veranstaltungen reichten. Selbst wenn statistisches Material vorlag, war dessen Aussagekraft dadurch eingeschränkt, daß - abgesehen von der fraglichen Zuverlässigkeit der Daten - bei den einzelnen Zählungen teilweise keine einheitlichen Definitionen für die erhobenen Sachverhalte verwendet wurden. Aus diesem Grund war beispielsweise der Bevölkerungszensus von 1972 mit den Volkszählungen von 1940 und 1961 nur bedingt vergleichbar. Ähnlich verhält es sich beim Wirtschaftszensus, bei dem bestimmte Wirtschaftszweige des Handwerks und der Kleinindustrie einmal zum sekundären, dann wieder zum tertiären Sektor gerechnet werden. Statistische Erhebungen neueren Datums konnten häufig deshalb nicht verwendet werden, weil die Daten noch nicht aufbereitet waren.

Bezüglich des informellen Sektors mußte weitgehend auf quantitative Angaben verzichtet werden, denn die Betriebe des Kleingewerbes sind nicht in der offiziellen Statistik aufgeführt solange sie "illegal" sind, d.h. über keine Gewerbelizenzen verfügen und nicht beim Ministerium für Industrie angemeldet sind. Da die im informellen Sektor Tätigen erfahrungsgemäß eine gewisse Zurückhaltung vor allem hinsichtlich von Fragen nach ihrem Einkommen an den Tag legen, weil sie befürchten, daß Ämter und Steuerbehörden davon erfahren könnten und ihnen dann u.a. die Betriebsschließung drohe, wurde bei der Befra-

gung dieser Gruppe weitgehend auf solche, an sich zwar wichtigen Fragen verzichtet. Mit Rücksicht auf das verbreitete Mißtrauen gegenüber Formularen und sonstigen, den Befragten als amtlich erscheinenden Papieren wurden bei den Interviews auf der Straße oder in den kleinen Werkstätten auch keine Fragebögen verwendet. Stattdessen wurden informelle, leicht strukturierte Gespräche geführt, in die hin und wieder Schlüssel- und Kontrollfragen eingeschoben wurden. Damit war zwar im quantitativen Sinne keine Meßgenauigkeit zu erzielen, soweit man in diesem Sektor überhaupt davon sprechen kann. Andererseits bestätigte die Bereitschaft der Befragten, einen Einblick in ihre Lebens- und Berufswelt zu geben sowie die Möglichkeit, dadurch sonst nur schwer zugängliche Informationen zu gewinnen, die Richtigkeit dieser Methode. Der Verzicht auf einen strukturierten Fragebogen erleichterte den Zugang zu den Befragten, der durch eine gewisse Vertrautheit mit ihren Lebens- und Arbeitsbedingungen noch verstärkt wurde. Die Verfasserin erlangte diese Vertrautheit durch zeitweises Wohnen im Großmarkt- und Handwerkerviertel und die Teilnahme an gesellschaftlichen Veranstaltungen sowie durch gute Kontakte zu Informanten aus diesen Kreisen. Durch Befragungen und wiederholte Gespräche mit Händlern, Handwerkern und Lastwagenunternehmern sowie mit Vertretern ihrer Verbände lernte die Autorin einige von ihnen so gut kennen, daß sie deren Schilderung ihres Entwicklungsgangs und ihrer Lebenssituation als exemplarische "life stories" in die entsprechenden Kapitel aufnehmen konnte.

Parallel zu den Befragungen wurden Kartierungen des Stadtzentrums und des Großmarkt- und Autoviertels von Trujillo durchgeführt, um die Wirkungssphäre der im Handel und Kleingewerbe Tätigen räumlich zu erfassen. Zur Objektivierung der durch die empirische Arbeit gewonnenen Erkenntnisse, aber auch zur Klärung von Angaben, die unverständlich oder zweifelhaft erschienen, wurde versucht, wenn möglich, die Angaben mit Schlüsselpersonen des öffentlichen Lebens in Trujillo zu diskutieren, beispielsweise mit Hochschullehrern, Beamten, Journalisten und Politikern. Zur Klärung von Konfliktsituationen, wie sie beispielsweise zwischen Straßenhändlern und Ladenbesitzern oder zwischen Groß- und Kleinhändlern auftreten, wurde angestrebt, Informationen möglichst von allen Beteiligten zu erhalten, um somit Einseitigkeiten der Aussagen zu vermeiden.

Statistisches Material und Informationen wurde von folgenden offiziellen Stellen zur Verfügung gestellt:

- den Ministerien für Landwirtschaft, Wohnungsbau, Industrie und Tourismus, Bildung und Verkehrswesen;

- der Industrie- und Handelskammer sowie dem Stadtrat von Trujillo;
- der Behörde für regionale Entwicklung INP (Instituto Nacional de Planificación) und seiner Nachfolgeorganisation ORDELIB (Organismo de desarrollo de la Libertad);
- der staatlichen Berufsbildungsorganisation für den industriellen Bereich SENATI (Servicio nacional de adiestramiento de Industria y Turismo;
- den Büros des UNDP (United Nations Development Programme) in Trujillo und Huamachuco;
- dem Banco Industrial.

Um zusätzliche Informationen zu erhalten wurden ergänzend Gespräche mit Beamten und Angehörigen der genannten Ämter geführt.

Die Feldphase der Untersuchung fand zwischen Dezember 1977 und Juli 1978 und in den Monaten Juli bis Oktober 1980 statt. Als wichtige Informationsquelle für aktuelle lokale Ereignisse während der Feldarbeit wurde die Stadtzeitung "La Industria" herangezogen.

2. DIE LAGEBEZIEHUNGEN TRUJILLOS

Trujillo liegt 7 km von der pazifischen Küste entfernt am Unterlauf des Río Moche, dessen Tal als grüne Oase die nordperuanische Küstenwüste durchzieht, eine Feuchtluftwüste mit häufigem Nebelnässen, in der die Regenniederschläge im langjährigen Mittel 8 mm nicht überschreiten. Die Täler der aus dem niederschlagsreichen Gebirge kommenden Fremdlingsflüsse waren seit jeher vergleichsweise dicht besiedelte Wohnkammern innerhalb der lebensfeindlichen Wüste. So hatten im Tal des Río Moche bereits in vor-inkaischer Zeit die Moche- und Chimuvölker eine blühende Bewässerungskultur betrieben. Sie nutzten (wie heute die Zuckerrohr-Plantagen) die ausdauernde, allerdings jahreszeitlich stark schwankende Wasserführung dieses Flusses, der im August bei Niedrigwasser im langjährigen Mittel nur $1,09\text{m}^3/\text{s}$ Wasser führt, bei Hochwasser im März dagegen $100,66\text{m}^3/\text{s}$. Das absolute Maximum der Wasserführung wurde im Januar 1948 mit $556\text{m}^3/\text{s}$ erreicht, das absolute Minimum mit $0\text{m}^3/\text{s}$ im August 1950 (C. COLLIN DELAVAND 1968, S. 317).

Für die Konquistadoren war dieses Bewässerungsland als wichtige Versorgungsbasis mit Nahrungsmitteln die Voraussetzung für die 1534/35 erfolgte Gründung der Stadt. Hinzu kam die Klimagunst, denn die Küstennebel, die im Küstenabschnitt südlich von Trujillo bis weit über Lima hinaus den größten Teil des Jahres ohne Unterbrechung andauern, lösen sich in der nordperuanischen Wüste jeweils spätestens um die Mittagszeit auf, und dies auch im nebelreichen Süd-Winter. Der strahlend blaue Himmel über der Stadt und die trotz der äquatornahen Lage Trujillos von 8° südlicher Breite sehr milden Temperaturen (Jahresmitteltemperatur $19,3^\circ\text{C}$), die auf die kühlende Wirkung des Humboldtstromes zurückzuführen sind, haben der Stadt die Bezeichnung "La Ciudad de la Primavera Eterna" (Stadt des ewigen Frühlings) eingetragen.

Die auf einer überschwemmungsgeschützten Terrasse am Nordrand des Río Moche-Tales gelegene Stadt Trujillo wird gegen Osten durch die Vorhügelzone der Anden begrenzt, die eine Ausdehnung der Besiedlung in diese Richtung erschwert. Über den 13 km südlich der Stadt gelegenen Hafen von Salaverry hat Trujillo Anschluß an den nationalen und internationalen Seeverkehr. Die in den 40er Jahren dieses Jahrhunderts als Hauptverkehrsachse entlang der Küste gebaute Carretera Panamericana verbindet Trujillo nach Norden mit der 770 km entfernt liegenden Grenze Ecuadors und nach Süden mit Lima, der Hauptstadt des Landes. Der Hauptteil des Zuckerexports aus dem Raum Trujillo wird heute trotz der Distanz von 545 km über Callao, den Hafen von Lima, abgewickelt.

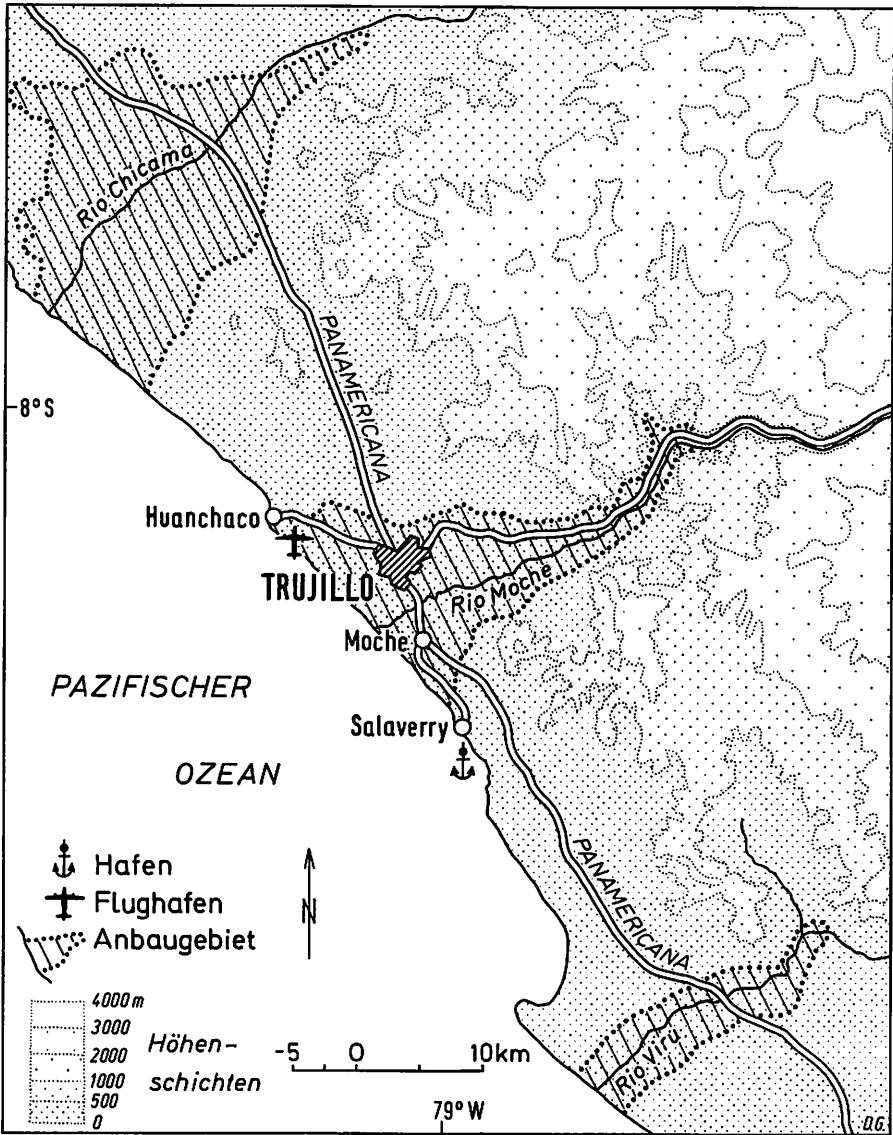


Abb.1: Die Lage Trujillos

Trujillo ist Hauptstadt des "Departamento La Libertad", das sich mit sechs seiner acht Provinzen weit nach Osten ins Gebirge hinein erstreckt (s. Abb. 1). Dieses Hinterland Trujillos ist, ebenfalls seit den 40er Jahren, durch eine mit Lastkraftwagen befahrbare Straße erschlossen. Mit der Fertigstellung dieser Carretera de la Sierra, die von Trujillo aus dem Mochetal bis ins Hochland folgt, wurde die funktionale Verflechtung des ländlichen Gebirgsraumes mit Trujillo verstärkt, aber auch die Abwanderung aus dem überbevölkerten Hochland in die Städte der Küstenebene begünstigt.

3. STRUKTURVERÄNDERUNGEN IN TRUJILLO UND SEINEM UMLAND NACH 1940 - HAUPTURSACHE FÜR DIE STARKEN WANDERUNGEN VOM HOCHLAND ZUR KÜSTE

Die grundlegende Wende in der wirtschaftlichen Entwicklung Trujillos setzte in den 40er Jahren dieses Jahrhunderts ein, als im zweiten Weltkrieg die erhöhte Nachfrage nach Rohstoffen und Nahrungsmitteln das Exportvolumen von Erzen und Zucker rasch ansteigen ließ. Die damals erzielten hohen Exportgewinne und Steuereinnahmen wurden vorwiegend in den Dienstleistungssektor und in den Ausbau der städtischen Infrastruktur investiert sowie in den Bau neuer Fernstraßen, wie die Panamericana und die von ihr abzweigende Stichstraße zu den im Einzugsbereich von Trujillo isoliert im Gebirge liegenden Bergbaugebieten. Dadurch erhöhte sich in der Folgezeit die Anziehungskraft Trujillos für Zuwanderer, deren Abwanderung aus dem Hochland durch die Auflösung des traditionellen Hacienda-Systems sowie den hohen Bevölkerungsdruck und die besseren Verkehrs- und Kommunikationsverhältnisse begünstigt wurde. Die städtische Bevölkerung wuchs außerordentlich rasch an und damals entstanden am Rand von Trujillo die ersten ausgedehnten Spontansiedlungen.

Bevor jedoch die neuen sozio-ökonomischen Prozesse, die durch die wirtschaftlichen Aktivitäten der Migranten eingeleitet wurden, sowie ihre räumlichen Auswirkungen eingehender erläutert werden, sollen zunächst in einem kurzen wirtschaftshistorischen Rückblick die wichtigsten Entwicklungsphasen Trujillos bis zum zweiten Weltkrieg dargestellt werden.

3.1 Die alte Elite - Criollo-Großgrundbesitzerfamilien und ausländische "Zuckerbarone"

Bereits im 16. Jahrhundert führten die Spanier den Zuckerrohranbau im Moche- und Chicamatal ein. Klöster und wohlhabende Bürgerfamilien der Stadt Trujillo eigneten sich damals das Land und die Wasserrechte an und drängten die Indiobauern auf ackerbaulich ungünstige Standorte am Rand der Täler ab. Nach dem Unabhängigkeitskrieg am Anfang des 19. Jahrhunderts gelangte der ehemalige Landbesitz der Krone und der Kirche als Anerkennung für ihre aktive Beteiligung an den Kämpfen in die Hände der kreolischen¹⁾ Landbesitzerfamilien. Diese intensivierten auf ihren ausgedehnten Ländereien den Zuckerrohranbau, so daß um 1877 auf das Gebiet um Trujillo und Chiclayo rund zwei Drittel des peruanischen Zuckereports entfielen (B. ALBERT 1976, S. 332).

1) Unter Kreolen (criollos) werden hier die in Peru geborenen Nachkommen von Spaniern verstanden. Zur weiteren Interpretation des Wortes "Criollo" siehe Kap. 4, Anmerkung 1.

Im Laufe der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts wurde die führende Stellung der kreolischen Großgrundbesitzer von zugewanderten ausländischen Unternehmern bzw. ausländischen Kapitalgesellschaften untergraben, die im Unterschied zu der mehr rentenkapitalistischen Einstellung der alten Familien zur Einführung neuer Techniken und zu Kapitalinvestitionen bereit waren.¹⁾ Hinzu kam, daß die weitere Bewirtschaftung der Zuckerrohrplantagen in der traditionellen Form nach der Aufhebung der Sklaverei schwierig geworden war. Viele der in Geldschwierigkeiten gekommenen alten Familien waren daher gerne bereit, eine um die andere ihrer Zuckerrohrplantagen an die kapitalkräftigen Ausländer zu verkaufen. So konzentrierte sich allmählich der Großteil des Zuckerrohrlandes in den Händen von drei "Zuckerbaronen", die in der Folgezeit das Wirtschaftsleben im Raum Trujillo entscheidend bestimmten: Es waren dies die aus Italien zugewanderten Brüder Larco sowie der deutsche Hans Gildemeister und eine Tochterfirma der englischen Kapitalgesellschaft Grace-Company (vgl. P. KLAREN 1973).

Zwischen 1840 und 1870 lebte Trujillo außer vom Zuckerexport auch vom Guanohandel mit Großbritannien, denn Guano wurde damals nicht nur auf den im Süden Perus gelegenen Chincha-Inseln abgebaut, sondern auch in der Nähe von Trujillo, und zwar auf den Guñape- und Macasi-Inseln. Mit den Gewinnen aus dem Zucker- und Guano-Export wurden die Verkehrsinfrastruktur ausgebaut, moderne Maschinen für die Zuckerverarbeitung angeschafft sowie die Anwerbung von chinesischen Arbeitskräften als Plantagenarbeiter finanziert. Die Einstellung von chinesischen Arbeitskräften war notwendig geworden, da - wie bereits erwähnt - mit der Aufhebung der Sklaverei ein Engpaß auf dem Beschäftigungssektor eingetreten war.

Krisen, wie der Zusammenbruch des Guano-Handels um 1870, der Salpeterkrieg um 1879 und die rückläufige Nachfrage nach Zucker auf dem Weltmarkt um 1884 brachten Rückschläge in der wirtschaftlichen Entwicklung. Der Bankrott wirtschaftlich schwacher Plantagenbetriebe ermöglichte es in diesen Zeiten der Rezession den finanzkräftigen ausländischen Unternehmern, weitere Plantagen aufzukaufen und damit ihren wirtschaftlichen Einfluß zu erhöhen. So gingen allein

1) Zu den technischen Neuerungen gehörte die Verbesserung der Bewässerungstechniken auf den Zuckerrohrfeldern. ALBERT (1975, S. 32a) vertritt die These, daß sich gerade die klimatischen und hydrographischen Bedingungen der Küstenzone - Niederschlagsarmut und hohe Sonneneinstrahlung - als günstig für den ganzjährigen Zuckerrohranbau auf Bewässerungsbasis mit modernsten Methoden erwiesen haben, vor allem im Vergleich mit dem Zuckerrohranbau in der Karibik, wo der Anbauzyklus durch Regenzeiten unterbrochen wird.

zwischen 1900 und 1910 insgesamt 14 Großbetriebe in den Besitz der Familien Larco und Gildemeister über. Kriege - wie der spanisch-amerikanische Krieg um Kuba (1898), in dem Peru den Ausfall des kubanischen Zuckers auf dem US-amerikanischen Markt nutzte - oder der Nachfrageboom nach Zucker während des ersten Weltkrieges belebten den Handel und brachten Geld und Investitionen ins Land. In Trujillo stieg damals die Zahl der einheimischen Händler und der ausländischen Handelshäuser rasch an und das Einzugsgebiet der Stadt dehnte sich ständig weiter aus. Um den steigenden Bedarf an Arbeitskräften zu decken, griffen die Plantagenbesitzer um die Jahrhundertwende, als die Anwerbung ostasiatischer Kontraktarbeiter auf immer größere Schwierigkeiten stieß, auf das Arbeitskräftereservoir im eigenen Land zurück, indem sie im Hochland, wo sich das traditionelle Haciendasystem aufzulösen begann, durch Werber - sogenannte "enganchaderos" ("enganche" = Anwerbung gegen Handgeld) - Indios für die Arbeit auf den Plantagen im Küstentiefland anwerben ließen. Wie entscheidend die Wirtschaftsaktivitäten der ausländischen "Zuckerbarone" für das Wirtschaftsleben der Stadt waren, zeigte sich, als die Firma Gildemeister - das größte Zuckerunternehmen im Gebiet -, um ihre Zuckerexporte beschleunigter abwickeln und ihren Bedarf an Investitionsgütern ungestörter einführen zu können, im Jahr 1918 an der Mündung des Chicama einen eigenen Hafen anlegte. Die Stadt verlor dadurch wichtige Funktionen als Handelszentrum und Umschlagplatz. Hinzu kam, daß - als sich 1920 die europäische Zuckerrübenherzeugung von den Kriegsschäden des ersten Weltkrieges erholt hatte und damit die Nachfrage nach peruanischem Zucker zurückging - sich die Flaute auf dem Exportsektor und in Verbindung damit die Stagnation Trujillos bis zur Weltwirtschaftskrise verschärfte. Damals wurde nicht nur die Anwerbung neuer Arbeitskräfte aufgegeben und ein allgemeiner Einstellungsstopp verhängt, sondern gleichzeitig wurden durch Massenentlassungen¹⁾ zahlreiche Arbeiter und Angestellte freigesetzt. Diese wanderten in der Hoffnung, einen Arbeitsplatz in Industriebetrieben und anderen Zweigen der städtischen Wirtschaft zu finden, nach Trujillo ab, erhöhten dort aber nur das Konfliktpotential, das sich vor allem in den 30er Jahren in schweren Massenunruhen entlud. Es war eine wirtschaftliche Krisenzeit, aus der sich die Stadt erst nach dem Ausbruch des Zweiten Weltkrieges und der damit verbundenen verstärkten ausländischen Nachfrage nach Zucker wieder erholte.

1) Die vollständige Stilllegung der von der Grace Company betriebenen Eisenbahn führt zu Entlassungen und der Abwanderung der nun Arbeitslosen nach Trujillo.

Nach der Anfang der 40er Jahre erfolgten Fertigstellung der Brücke über den Río Chicama im Zuge des Baus der Panamericana wurde der Zucker vorwiegend mit Lastkraftwagen nach Lima bzw. Callao, dem Hafen von Lima, transportiert. Es war die "Grace Company", die im Besitz eigener Schifffahrtslinien damals als erste den Lastwagenverkehr an der Küste einführte, um den zu exportierenden Zucker möglichst schnell von Cartavio nach Lima/Callao zu bringen, von wo aus in dieser Zeit der größte Teil des peruanischen Zuckers verschifft wurde (vgl. E. GURGUESS, F. HARBINOS 1954, S. 41). Damit verlor die Eisenbahnlinie vom Chicamatal über Trujillo zum Hafen Salaverry zunehmend an Bedeutung, so daß Ende der 40er Jahre die nun unrentabel gewordene Strecke stillgelegt wurde.

Die Verlagerung des Transports von der Eisenbahn auf die Straße führte zu starken räumlichen Veränderungen an der Nordküste. Siedlungen, die vorher von ihrer Lage an der Eisenbahnlinie profitiert hatten, verödeten, wie beispielsweise Ascope, das nun völlig abseits der Hauptverkehrsachse lag. Andererseits blühten Orte auf, die - wie Chocope - an der neuen Verkehrsverbindung lagen, oder aber es entstanden hier neue Siedlungen, wie Viru-Pueblo, während das benachbarte, früher bedeutsame alte Fischerdorf Puerto de Viru zu völliger Bedeutungslosigkeit herabsank.¹⁾

Gleichzeitig mit dem Bau der Panamericana wurde in den 40er Jahren eine Straßenverbindung von Trujillo ins Hochland fertiggestellt, um die Minen der "Northern Mining Co." in Quirivilca, die damals den Gildemeistern gehörten, mit dem Hafen Salaverry zu verbinden. Auf dieser Carretera de la Sierra konnten die Erze schneller und leichter zur Küste befördert werden, während die Minengesellschaft bis dahin von Quirivilca bis nach Salpo eine Materialseilbahn und für den weiteren Transport zur Küste Maultiere benutzt hatte. Für die Hochlandbewohner brachte die Straße eine wesentliche Verbesserung der Lebensverhältnisse mit sich, denn beim Straßenbau wurden viele Arbeitskräfte benötigt und nach ihrer Fertigstellung erleichterte diese Straße die Zuwanderung zu den Bergwerksgebieten und die Abwanderung zur Küste. Außerdem verstärkte sich die funktionale Beziehung zwischen Trujillo und seinem Hinterland in der Sierra, denn nun war auch im Hochland der Einsatz von Lastkraftwagen möglich (näheres s. Kap. 6).

1) Auch im Hochland, im Depto. Cuzco, führte der Bau von Straßen zum Funktionsverlust bzw. -gewinn von verschiedenen Orten, wie J. BRISSEAU (LOAIZAS Studie 1977) zeigt.

3.2 Ausbau der städtischen Infrastruktur Trujillos und beginnende Industrialisierung

Die mit dem Zweiten Weltkrieg einsetzende Prosperität hielt auch in den 50er und 60er Jahren an, denn die nach dem Ende des zweiten Weltkriegs zunächst rückläufigen Weltmarktpreise für Zucker und bergbauliche Rohstoffe stiegen 1950 mit dem Ausbruch des Koreakrieges erneut an. Bis zur Kuba-Krise im Jahr 1959 blieben die Exportmöglichkeiten unverändert günstig. Nun aber bot sich für Peru außerdem die Chance, die durch das Ausbleiben des kubanischen Zuckers in den USA entstandene Marktlücke zu nutzen und mit der dortigen Regierung erhöhte Exportquoten auszuhandeln, womit die USA zum Hauptabnehmer für peruanischen Zucker wurden.

Die Zuckerexporte brachten für Salaverry und damit auch für die Stadt Trujillo hohe Steuereinnahmen, die vorwiegend in den Ausbau der städtischen Infrastruktur investiert wurden.¹⁾ Man baute Schulen, erweiterte das städtische Krankenhaus und errichtete eine Markthalle im Stadtzentrum sowie den Großmarkt im Stadtteil Palermo und einen zentralen Schlachthof. Außerdem wurden die Trinkwasserversorgung und das Kanalnetz ausgebaut, Bürgersteige angelegt und die Straße zum Hafen Salaverry ausgebaut. Um die künftige Ausdehnung der Stadt in geregelte Bahnen zu lenken, wurde 1946 ein Flächennutzungsplan (Plan Regulador) erstellt und 1965 mit der CORLIB (La Corporación de Fomento Económico y Social de la Libertad) eine Behörde zur Koordination der Entwicklungsprojekte im Departamento La Libertad und seiner Hauptstadt Trujillo geschaffen.

Die Investitionen der öffentlichen Hand zogen wirtschaftliche Aktivitäten privater Träger nach sich. Viele Familien der alten Elite, die ihr Hacienda-Land an die ausländischen Zuckerproduzenten verkauft hatten, konzentrierten nun ihre wirtschaftlichen Aktivitäten im städtischen Bereich. So errichtete die Familie Ganoza 1950 eine Fabrik für Fruchtsäfte und Konserven und kurz danach einen Mühlenbetrieb. Außerdem gründete sie in Trujillo zusammen mit dem Banco Wiese aus Lima den Banco Norperú²⁾ als Regionalbank für Nordperu. Damit aber

1) Viele Angehörige der alten Elite-Familien, darunter diejenigen, die sich als private Investitionsträger betätigten, saßen zu dieser Zeit in der Stadtverwaltung und bestimmten die städtische Investitionspolitik, wie die Einsicht in die Liste der damaligen Abgeordneten ergab.

2) 1964 eröffnete der Banco Nor-Peru eine Filiale in Chiclayo, was ein deutliches Zeichen des Erfolges dieser Bank war. Durch eine weitere Zweigstelle in Chimbote konnte diese Bank Gelder aus dem Fischmehlboom in Chimbote in den 60er Jahren nach Trujillo transferieren.

stand nicht nur Kapital, das sonst aus der Region abgeflossen wäre, für weitere Investitionen in der Stadt zur Verfügung, sondern es wurde auch Anlagekapital von außerhalb angezogen. Nach Lima abgewanderte einstige Bürger von Trujillo legten nun Geld in ihrer Heimatstadt an, nachdem hier durch den Ausbau der städtischen Infrastruktur und den Anschluß an das Kraftwerk Cañon del Pato in Santos (mit einer installierten Kapazität von 8000 KW) die notwendige Voraussetzung für eine lohnende Industrialisierung geschaffen worden war und außerdem die gestiegene Einwohnerzahl (1960 hatte Trujillo mit 100 000 Einwohnern die statistische Großstadtgrenze erreicht) einen ausreichenden Absatzmarkt für Konsumgüter versprach.

3.3 Pueblos jóvenes der Zuwanderer und Urbanizaciones der aus dem Stadtzentrum wegziehenden Oberschicht

Bereits Mitte der 30er Jahre setzte in Peru infolge der verbesserten Gesundheitsfürsorge ein sich von Jahr zu Jahr rasch steigender Rückgang der Sterblichkeit ein. Von 45 % im Jahr 1940 sank die Sterberate auf 15 % im Jahr 1960. Insbesondere in den Hochlandgebieten stieg daher der Bevölkerungsdruck und löste kräftige Wanderungsbewegungen aus. Ziel dieser Abwanderungen waren vorwiegend die Städte im Küstentiefland, deren damals einsetzende Industrialisierung die Migranten anzog, wobei der Ausbau des Straßennetzes die Wanderungen begünstigte.¹⁾ Verstärkt wurde der Zuwandererstrom nach Trujillo durch Plantagenarbeiter, die durch die bereits geschilderten Massenentlassungen ihren Arbeitsplatz auf den Zuckerrohrplantagen verloren hatten. S. SCOTT (1967, S. 326 f.) berichtet, daß damals die Beschäftigtenzahl auf den Zuckerrohrplantagen der Familie Gildemeister und der Grace Company infolge der arbeitskräftesparenden Mechanisierung bei der Ernte sowie beim Verladen und Abtransport des Zuckerrohrs von 46.157 im Jahr 1940 auf 24.000 im Jahr 1967 zurückgegangen war. Mit dem Anstieg der Einwohnerzahl von Trujillo von knapp 50.000 im Jahr 1950 (über 100.000 Anfang der 60er Jahre und 200.000 um 1970) auf rund 450.000 im Jahr 1980 (s. Abb. 2) wuchsen die als "pueblos jóvenes" bezeichneten randstädtischen Spontansiedlungen zu beachtlicher Größe an. 1964 lebten bereits 56.000 neu Zugezogene in solchen Siedlungen und von diesen mehr als die Hälfte (30.000) in El Porvenir, das im Jahr 1948 als erste Spontansiedlung auf einem Hügel am Rande der Stadt gegründet worden war. Parallel zu diesen am Stadtrand und innerhalb gewisser Stadtviertel entstandenen Spontansiedlungen

1) SCOTT (1976) führt die starke Abwanderung aus Cajamarca zu dieser Zeit auf die Ausweitung der extensiven Milchwirtschaft durch die PERULAC, Tochtergesellschaft des Nestlé-Konzerns, und die daraus resultierende Verdrängung der kleinbäuerlichen Produktion zurück

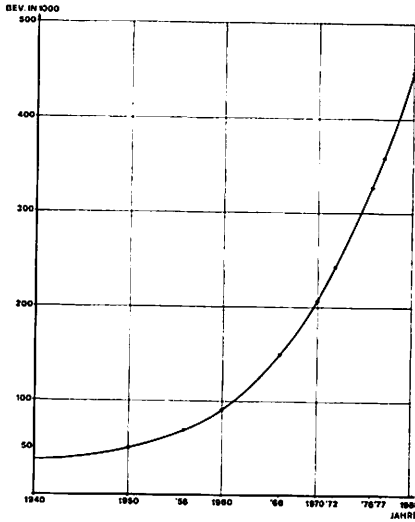


Abb.2: Bevölkerungswachstum Trujillos 1940-1980
(Quelle: Ministerio de Vivienda)

gen wurden geplante Wohnviertel für die Oberschicht, sogenannte "urbanizaciones" errichtet. Trägergruppe dieser Neubautätigkeit war zunächst die alte Elite, die noch über Landbesitz in unmittelbarer Nähe der Stadt verfügte.

Als erste erkannte die Familie Ganoza, welchen Wert als potentielles Bauland der ihnen im Mochetal noch verbliebene Landbesitz darstellte. Neben der schon erwähnten Gründung von Fabriken stiegen sie daher auch ins Immobiliengeschäft ein, gründeten sogenannte "Compañías Urbanizadoras"¹⁾ und errichteten 1952 auf ihrer ehemaligen Hacienda "La Encalada" 2,5 km südlich vom Zentrum die "Urbanización California" als erstes Oberschichtviertel. Damit begann der Auszug der alten Elite aus dem Stadtzentrum. Die prächtigen, an der "Plaza de Armas" und in ihrer unmittelbaren Nachbarschaft gelegenen Stadtpaläste der Ganozas, Orbegosos, Iturris, Urquiagas sowie anderer Familien der alten Elite erfuhren damit einen Funktionswandel. Sie dienen seither Banken, Versicherungen etc. als repräsentative Verwaltungsgebäude oder aber sie sanken zu Wohnquartieren der ärmeren Bevölkerungsschichten ab (s. Kap. 5).

1) So z.B. die Compañía Inmobiliaria "Las Casuarinas" der Familie Ganoza. Von der Leitung dieses Büros erhielt die Verfasserin Informationen bezüglich der Entstehung von California und anderen Wohnvierteln der Oberschicht sowie als Leihgabe die Katasterpläne.

Die Entscheidung der traditionellen Elite, ihren bisherigen Wohnsitz im Stadtkern aufzugeben, steht u.a. im Zusammenhang mit den soziopolitischen und demographischen Veränderungen dieser Zeit. So war in den 40er und 50er Jahren mit der Legalisierung der lange verbotenen pro-indianischen Populistenpartei APRA (Alianza Popular Revolucionaria Americana) und deren erneutem Verbot die Innenstadt immer mehr zum Schauplatz von politischen Kundgebungen geworden, die von der Parteizentrale der APRA an der Calle Pizarro, der Hauptstraße der Stadt, bzw. vom Universitätshauptgebäude an der Plaza de Armas ausgingen.¹⁾ Hinzu kam, daß sich der Verkehrslärm im Zentrum infolge des raschen Bevölkerungswachstums und der zunehmenden Motorisierung sowie der Ausdehnung des Geschäftszentrums ständig erhöhte.²⁾ Damit aber hatte das Gebiet um die Plaza de Armas seinen Charakter als vornehm ruhiges Wohnviertel verloren.

Der Errichtung der Urbanización California folgten die Planung und der Bau weiterer Wohnviertel für die Oberschicht, z.B. die Urbanizaciones San Andres und El Recreo, ebenfalls südlich des Stadtkerns. Träger dieser Bautätigkeit war die Familie Orbegoso,³⁾ die auf ihrem stadtnahen Haciendaland Wohnhäuser errichtete. Die Verlagerung der Oberschichtviertel sowie die Lage der fast gleichzeitig entstandenen ausgedehnten "pueblos jóvenes", der von Migranten am Rande der Stadt und in einigen Gebieten innerhalb der Stadt errichteten Spontansiedlungen, sind in Abb. 3 dargestellt (zur sozialen Gliederung und Bevölkerungsdichte der Wohnviertel von Trujillo vgl. Abb. 4 und Abb. 5). Die weitere Bautätigkeit der Ganozas und Orbegozos ließ in der zweiten Hälfte der 70er Jahre südöstlich der "Urbanización California" weitere, noch exklusivere Wohnviertel entstehen, wie "El Golf" und "Palmeras del Golf", was teilweise dadurch bedingt war, daß die bisherigen Oberschichtviertel, wie z.B. San Andres und California, durch die verstärkte Bautätigkeit näher an die Stadt heranrückten und daher für die Elite wegen der nun fehlenden räumlichen und sozialen Absonderung nicht mehr exklusiv genug waren.

-
- 1) An dieser Stelle sei Prof. Dr. ORTIZ gedankt für seine Schilderung der Stimmung in Trujillo zu jener Zeit.
 - 2) Ab 1967 durften schwere Laster nicht mehr durch die engen Gassen des Zentrums fahren, um außerhalb der Stadt wieder auf die Panamericana zu gelangen. Die Avenida España wurde zur Ringstraße ausgebaut, um den starken Durchgangsverkehr aufzunehmen.
 - 3) Die Orbegosos schenkten der Stadt Trujillo ein großes Grundstück in der Nähe der Urbanización San Andres, damit die "Ciudad Universitaria" errichtet werden konnte, um dem erhöhten Ansturm von Studenten in den 60er Jahren gerecht werden zu können.

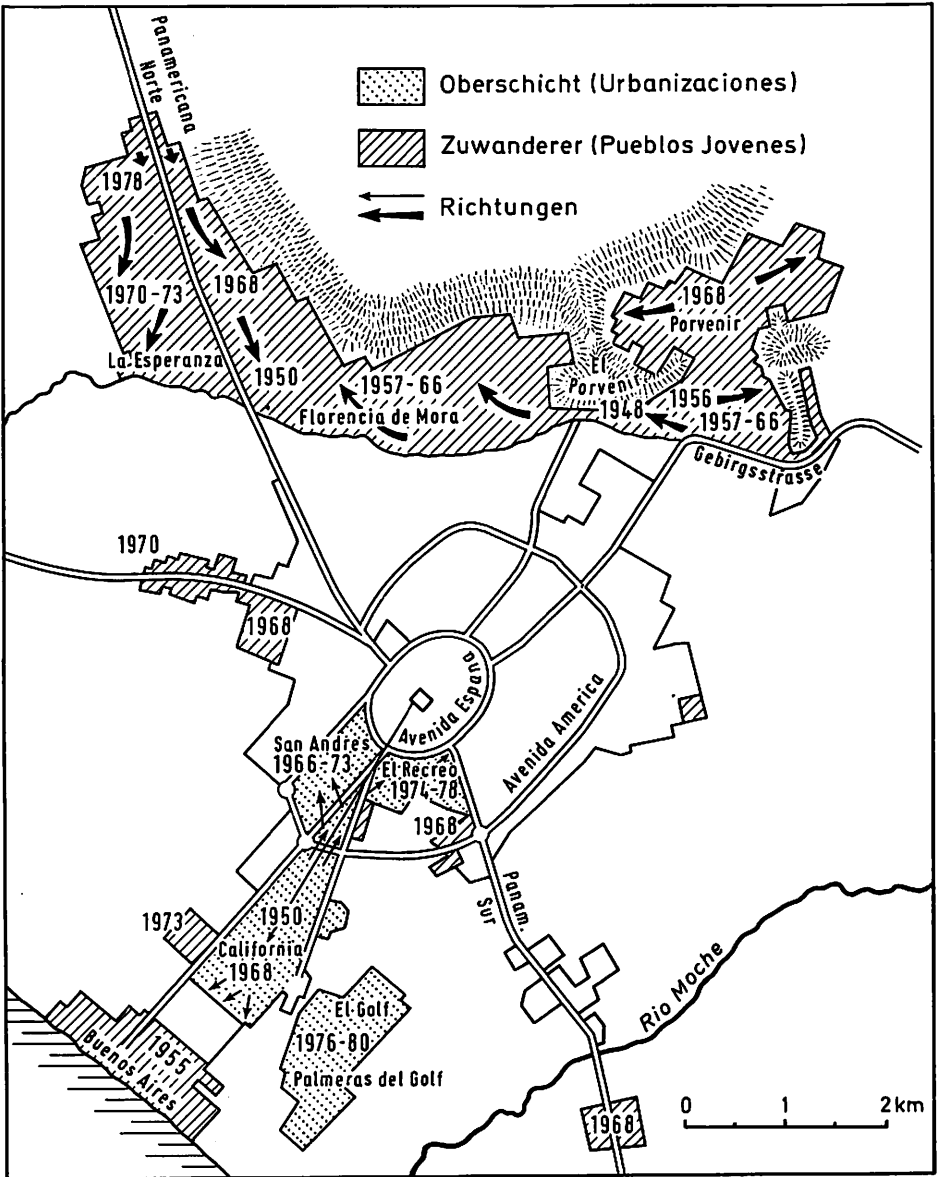


Abb.3: Die Wohnviertel der Oberschicht sowie der Zuwanderer in ihrer zeitlichen Entwicklung (Quelle: Ministerio de Vivienda u. eigene Kartierung)

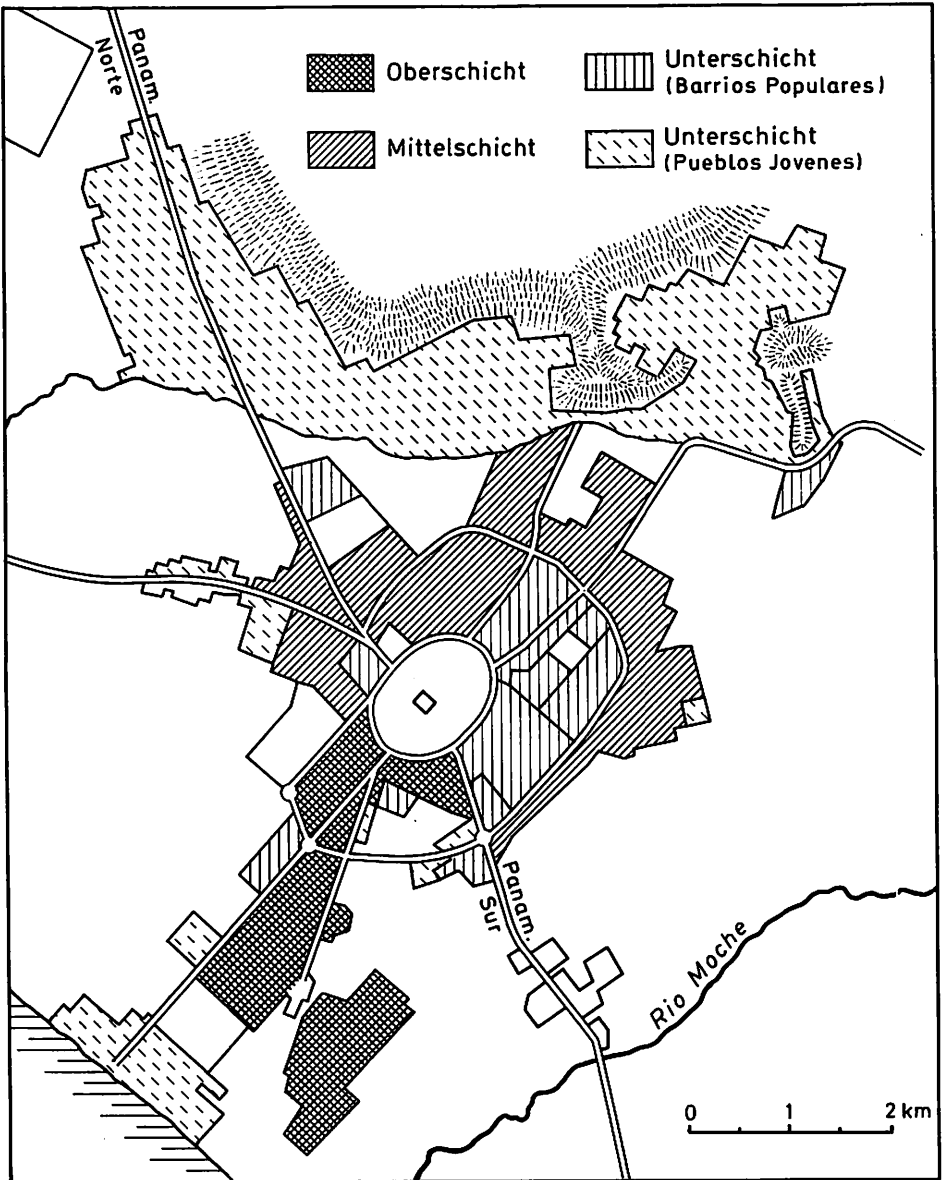


Abb.4: Sozialräumliche Gliederung von Trujillo
(Quelle: Ministerio de Vivienda u. eigene Kartierung)

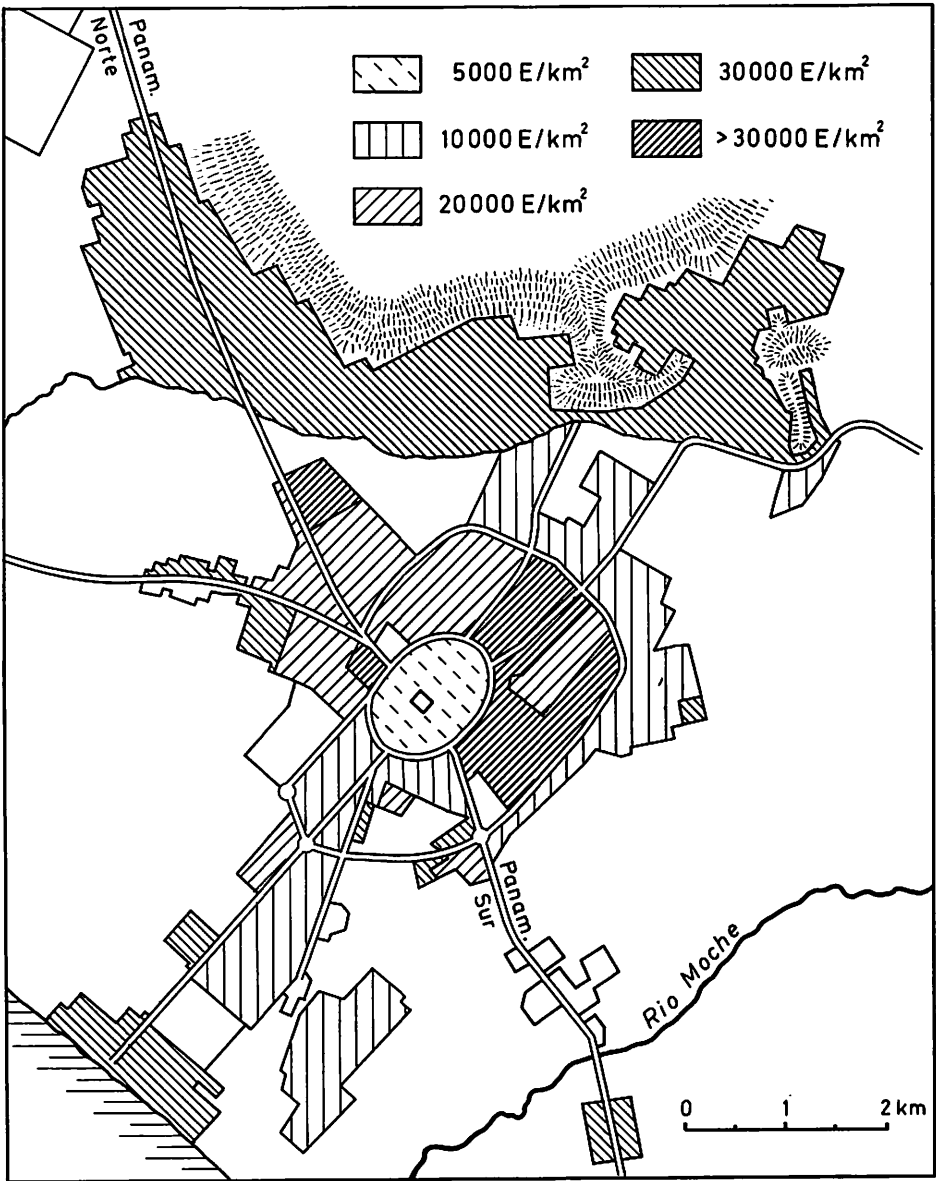


Abb.5: Bevölkerungsdichte in den einzelnen Wohnvierteln
(Quelle: Ministerio de Vivienda)

Das anderweitig nicht nutzbare, ausgedehnte Ödland der die Stadt umgebenden Wüstengebiete bot günstigen Baugrund für die ständig wachsenden "pueblos jóvenes", wobei sich die Zuwanderer vorwiegend am Fuß der Anden, und zwar entlang der aus dem Gebirge kommenden Straßen bzw. am Rande der Panamericana niederließen. Während die Villenviertel von parkähnlichen Gärten durchzogen sind und über sehr gute infrastrukturelle Einrichtungen sowie vielfältige private Freizeitanlagen verfügen, sind die meisten "pueblos jóvenes" eng verbaut, ohne Grünflächen und haben eine völlig unzureichende infrastrukturelle Ausstattung, d.h. es sind weder asphaltierte Straßen noch eine Kanalisation vorhanden. In den Wohnvierteln der Elite fehlen dagegen die Ladengeschäfte, und die Urbanisationen "Palmeras del Golf" und "El Golf" werden auch nicht von Mikrobussen angefahren, während es in den "pueblos jóvenes" zahlreiche Läden für den täglichen Bedarf und ein Netz von Mikrobuslinien gibt.

Das Stadtgebiet zwischen der "Avenida España" und der "Avenida America" (S. Abb. 5), das früher nur lückenhaft bebaut war, wurde mehr und mehr zum Wohngebiet der immer zahlreicher werdenden Mittelschicht. Schon jetzt zeichnet sich die Tendenz ab, daß dieses Wohngebiet über die Ringstraße "Avenida America" hinauswächst (z.B. die Urbanización Santa Maria). Weitere, hauptsächlich für die Mittelschicht bestimmte Wohnviertel, wie z.B. "El Molino" und "La Intendencia", wurden auf dem Besitz der Familien Hoyle und Sanchez Ferrer errichtet, wobei Teilbereiche dieser Viertel von Zuwanderern spontan besetzt wurden.¹⁾ Ebenso konnte die "Urbanización Palermo" nur unvollständig gebaut werden, da Zuwanderer einen an den Großmarkt angrenzenden Teil besetzten und auf diesem Gelände ihre provisorischen Stände und Hütten errichteten. In der Folgezeit beteiligten sich auch private Banken, Genossenschaften, Gewerkschaften und staatliche Wohnungsbaugesellschaften an der Planung und Errichtung von Wohnvierteln für städtische Angestellte und Arbeiter. Meistens bestehen diese Viertel aus einförmigen, monoton aneinandergereihten Flachdachbauten. Eine neue Entwicklung ist hier der Bau von bis zu sechsstöckigen Wohnblocks mit Eigentumswohnungen.

1) Diese Viertel werden von der Unterschicht bewohnt und unterscheiden sich nach Erscheinungsbild und Bebauungsdichte sowie in der Ausstrahlung von den "pueblos jóvenes". Sie erscheinen daher auf den Abb. 4 und 5 als "barrios populares".

4. ALLGEMEINE ÜBERLEGUNGEN ZUR WIRTSCHAFTLICHEN BEDEUTUNG DER "CHOLOS" UND IHRER SOZIALEN STELLUNG INNERHALB DER PERUANISCHEN GESELLSCHAFT

Während nach der Unabhängigkeitserklärung der Adel und die Kirche von den kreolischen Großgrundbesitzerfamilien als neuer Trägergruppe der politischen und wirtschaftlichen Entscheidung abgelöst worden waren und im Laufe der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts ausländische Unternehmerfamilien bzw. Kapitlagesellschaften die wirtschaftliche Macht an sich zogen, erfolgt gegenwärtig durch das Erstarken der Sozialgruppe der Cholos - der aus dem Hochland zugewanderten "Aufsteiger" - eine neue Umverteilung der Wirtschaftsmacht. Im folgenden soll die zunehmende Beteiligung der Cholos am sozialen und wirtschaftlichen Leben in den Städten der Küstenzone sowie ihre soziale Stellung innerhalb der Gesellschaft Perus etwas eingehender analysiert werden, bevor in Kap. 5 und Kap. 6 die einzelnen wirtschaftlichen Aktivitäten der Cholos in der Stadt und ihrem Hinterland behandelt werden.

Die Lebens- und Verhaltensweise dieser aus dem Hochland zugewanderten Indios änderte sich in dem Maße wie sie sich in ihren neuen Lebensbereich einpaßten und sich mit dem dort herrschenden Lebensstil identifizierten. Solche Verhaltensänderungen bzw. Anpassungsprozesse ließen sich bereits bei den Anfang des Jahrhunderts im Rahmen des Enganche-systems angeworbenen Indios beobachten, die ihre Familien aus dem Hochland nachgeholt hatten und für die daher nicht mehr die Rückkehr in ihre Heimatorte im Vordergrund des Interesses stand, sondern die Verbesserung der Arbeits- und Lebensbedingungen an ihrem neuen Wohnort. Sie beteiligten sich daher auch aktiv an den in den 30er Jahren auf den Plantagen ausgebrochenen Arbeitskämpfen.

Entscheidenden Anteil an der sozialen Mobilisierung der Zuwanderer hatte die APRA (s. Kap. 3.3). Schon früh hatte diese Partei erreicht, daß auf den Plantagen und in der Stadt Volkshochschulen zur Alphabetisierung bzw. Weiterbildung der Arbeiter und Angestellten eingerichtet wurden, was die Integration der ehemaligen Hochlandbewohner erheblich erleichterte. Die zunehmende soziale Mobilisierung der Indiobevölkerung zog immer größere Ströme von Migranten aus der Sierra in die Stadt und beschleunigte damit den Prozeß der "cholificación". Hierunter versteht man die allmähliche Abkehr der Migranten vom kollektivistisch-traditionsgeleiteten Lebensstil der indio geprägten Hochlandkultur und ihre Hinwendung zu den stärker individualistisch-kapitalistisch ausgerichteten Lebens- und Verhaltensformen, wie sie für die Criollo-Kultur der europäisch geprägten städtischen Gesell-

schaft im Küstentiefland Perus charakteristisch ist.

Die inhaltliche Bedeutung des Begriffs "Criollo" hat sich seit der Kolonialzeit entscheidend gewandelt. Damals verstand man unter einem Criollo einen in Lateinamerika geborenen Nachkommen der Spanier (s. auch Kap. 3), während man heute jeden, der sich in Sprache und Lebensweise voll in die westlich-abendländische Kultur der tonangebenden hispano-amerikanischen Stadtgesellschaft integriert hat, als einen Criollo zu bezeichnen pflegt, und zwar unabhängig von seiner Abstammung.¹⁾ O. SIMMONS (1955, S. 109) hat die "cholificación" wie folgt charakterisiert:

"In Peru, the term criollo purged of biological connotations, has come to refer to a set of related idea and action patterns that express a cultural outlook to which mestizos are oriented in differential degrees... A cholo may be classified as more or less criollo, depending on the degree of his orientation to the criollo outlook, but an indigena (i.e. as defined by the mestizo) is considered far removed from criollismo (The criollo 'way of life')."

Wie stark die sozio-kulturelle Zwischenstellung des Cholo zwischen dem Indio und dem Criollo sein soziales und wirtschaftliches Verhalten bestimmt, das auf völlige Integration in die städtische Gesellschaft ausgerichtet ist, beschreibt C. ASTIZ (1969, S. 73) in seiner Definition des Cholo folgendermaßen:

"Cholo can be best described as a transitional element who has given up at least, temporarily his Indian group and its characteristic cultural patterns, in order to seek an improvement in his economic situation... what is perhaps more important is that the cholo appears to be much more ambitious than the Indian in the political and economic arena. It is true that one with sufficiently powerful, political and economic ambitions becomes, almost by definition, a cholo."

Wenn im folgenden der Begriff Cholo verwendet wird, so ist er stets in dieser sozio-kulturellen Bedeutung gemeint, was hier deshalb so deutlich zum Ausdruck gebracht wird, weil in der Alltagssprache der peruanischen Gesellschaft die Bezeichnung Cholo fast immer pejorativ gemeint ist, d.h. sie wird als Synonym für "Serrano" verwendet, worunter man einen aus dem Hochland stammenden "rückständigen Hinterwäldler" versteht. Sehr häufig hört man das Wort Cholo in folgender Zusammensetzung: cholo asqueroso (ekelhafter Cholo), cholo renegado (verfluchter Cholo) oder cholo sucio (schmutziger Cholo). Am positivsten ist noch der Ausdruck cholo vivo (schlauer, cleverer Cholo),

1) Abweichend hiervon werden in den ländlichen Räumen Perus häufig nur Angehörige der Oberschicht, der "alta sociedad", als Criollo bezeichnet, worauf E. HAMMEL (1962) in seiner Analyse der Provinz-Elite von Ica aufmerksam gemacht hat. Weiteres zum Thema Criollo/Cholo siehe F. BOURRICAUD (1970, S. 77 - 84).

während von einem cholo intelligente, einem intelligenten Cholo, kaum gesprochen wird.

Allerdings kann hier auf alle Schattierungen des Begriffs Cholo im tagtäglichen Gebrauch nicht eingegangen werden, denn je nach Sprecher und Angesprochenem, je nach Tonfall und Standort des Sprechers ändert sich die Bedeutung. Zum Beispiel kann ein Städter aus Lima eine Person, die er als primitiv einstufen will, als "Cholo" beschimpfen und eine entsprechende Gruppe von Leuten kollektiv als "Cholada". Gleichzeitig aber wird von ihm die Verkleinerungsform des Wortes, also Cholito, auch als Kosewort verwendet. Es ist auch nicht außergewöhnlich, daß sich Cholos gegenseitig als Cholo oder Cholazo (großer Cholo) beschimpfen, während sie auf das gleiche Wort böse reagieren, wenn es von einem Criollo ihnen gegenüber als Schimpfwort benutzt wird. Dagegen möchten viele Indios im Hochland sehr gerne als Cholo bezeichnet werden, da dies gegenüber der Bezeichnung Indio oder Serrano einen sozialen Aufstieg kennzeichnet.¹⁾

Spottverse, wie sie häufig von Kindern der Criollos auf der Straße gesungen werden, sowie Sprichwörter, wie das folgende, vermitteln eine Vorstellung über den Stellenwert der Cholos in der sozialen Rangskala: "Lo peor que puede ocurrir es que un cholo tenga mando, un negro tenga plata, y un blanco sea pobre (Das schlimmste was geschehen kann ist, daß ein Cholo das Sagen hat, ein Neger über Geld verfügt und ein Weißer arm ist)." Weiteres Anschauungsmaterial bietet die zeitgenössische Romanliteratur. Sie verdeutlicht an typischen Einzelschicksalen als exemplarisch erachtete Verhaltensweisen der Cholos bzw. schildert die Entfremdung der Cholos von der Denk- und Vorstellungswelt der Indios.

So berichtet beispielsweise JOSE CHAPARRO MELGAR (1963) in seinem Roman "El pecado cholo" mit welch skrupellosen Methoden ungeachtet aller Diskriminierungen ein junger Indio seinen sozialen Aufstieg betreibt: als Schüler in der Militärschule von Lima und schließlich durch Einheirat in eine Criollo-Familie und die Übernahme aller Gepflogenheiten dieser Schicht. JOSE MARIA ARGUEDAS stellt dagegen in seinem 1941 erschienenen Roman "Yawer Fiesta" (Blutfest) am Beispiel eines abgelegenen Gebirgsdorfes in den Süanden den Konflikt zwischen den einzelnen sozialen Gruppen dar. Das zentrale Ereignis in diesem Roman ist das alljährliche Dorffest, dessen Höhepunkt ein Stierkampf bildet, der für die Indios mit mythischen Vorstellungen verbunden ist. Aufgeklärte Studenten, die als Cholos zu diesem Fest aus Lima in ihr Heimatdorf gekommen sind, sehen dagegen in diesem blutigen Spektakel,

1) Die Untersuchungen von M. BLOOM LOBO (1980) und M. FUKUMOTO SATO (1976) geben interessante Aufschlüsse über die Beziehungen zwischen Peruanern verschiedener Hautfarbe und Kulturkreise, die in Randvierteln in Lima zusammenleben.

bei dem meistens einige Indios den Tod finden, nur eine billige Belustigung für die Dorfelite, zu der sich die Indios in entwürdigender Weise ausnutzen lassen. Ihre Appelle an die Verwandten, sich nicht mehr länger dazu herzugeben und stattdessen einen von ihnen eigens hierzu aus Lima mitgebrachten Berufs-Torero einzusetzen, stoßen jedoch bei den noch ganz im magisch-traditionalen Denken verhafteten Indios auf völliges Unverständnis.

Das Überwecheln in die Position des Cholo setzt jedoch nicht notwendigerweise eine Abwanderung in die Stadt voraus. Wird ein Indio beispielsweise Dorfpolizist oder Verwalter (mayoral) einer Hacienda, dann ist er damit auch in seinem Heimatort bereits nicht mehr Glied der dörflichen Solidargemeinschaft, sondern als örtlicher Vertreter der herrschenden Schicht in der herausgehobenen Sonderstellung des Cholo. Das Überwecheln in die Stadt aus einer solchen Position im ländlichen Raum ist häufig zunächst mit einem sozialen Abstieg verbunden, den aber der Cholo gerne in Kauf nimmt, um von diesem Sprungbrett aus allmählich zu lohnenderen und angeseheneren Positionen aufzusteigen. Dabei ist der Wunsch nach einer möglichst selbständigen Tätigkeit - wie sie vor allem im Handel, im Transportwesen und im Kleingewerbe zu finden ist - eines der Hauptanliegen der Cholos (vgl. hierzu die "life stories" in Kap. 5 und Kap. 6). Durch regelmäßige Besuche der Abgewanderten in ihren Herkunftsorten bzw. durch ihr ständiges Hin- und Herpendeln zwischen der Stadt und ihrem Heimatort vor dem endgültigen "Fußfassen" an der Küste ergeben sich starke Rückwirkungen auf die Herkunftsgemeinden. Der Cholo fungiert dabei als Zubringer neuer Lebensweisen und wirtschaftlicher Innovationen im Hochland. Durch ihn, der den Handel organisiert, werden auch die Beziehungen zwischen der Küste und der Sierra intensiviert.

Um sich in der neuen Umgebung erfolgreich durchsetzen zu können, entwickeln die Cholos ein gewisses "aggressives Verhalten", eine "insolencia", wie es A. QUIJANO (1980, S. 77) in seiner Beschreibung des Charakterbildes des Cholo¹⁾ bezeichnet, wenn er schreibt:

"Todos estos matices del fenómeno de la cholificación parecen estar presentes en la realidad, en la conflictualidad de la personalidad chola, su inseguridad, y su frustración que se refleja en la agresividad de su actitud, la llamada "insolencia" del cholo, en su gran

1) In seinem Aufsatz geht QUIJANO auch auf den Ursprung des Wortes "cholo" ein. Es scheint, daß die Bezeichnung "cholo" schon von den Spaniern gebraucht wurde, um eine Mischung zwischen Indios und Spaniern zu beschreiben. Die Ansichten darüber sind jedoch kontrovers. Einige Interpretieren des Wortes wollen es aus dem Aymara-Wort "Chulu" - Kreuzung zwischen zwei verschiedenen Hunderasen - abgeleitet sehen, andere behaupten, das Wort käme ursprünglich aus der Mochica-Sprache und bezeichnete damals Indio-Diener der Spanier.

movilidad geográfica, en la perspectiva cambiante de sus problemas y de su situación que se revela principalmente en su escepticismo, su cinismo y su falta de respeto por las instituciones establecidas." ("Alle diese Abstufungen des Phänomens der Cholifikation scheinen in der Persönlichkeit des Cholo präsent zu sein, die infolge der vielen Konflikte geprägt ist durch Unsicherheit und Frustration. Dies zeigt sich in der Aggressivität seines Handelns, in der sogenannten "insolencia" (= Dreistigkeit) des Cholo, sowie in seiner hohen räumlichen Mobilität. Die häufig wechselnde Perspektive seiner Probleme und seiner Situation macht ihn skeptisch und zynisch und erzeugt in ihm einen Mangel an Respekt vor den etablierten Institutionen.")

Dieser Mangel an Respekt, den die Cholos gegenüber etablierten Institutionen an den Tag legen, resultiert vorwiegend aus ihrer Erfahrung mit unfähigen und korrupten Beamten und der Erkenntnis, daß die von diesen proklamierten Ziele und Programme in der Regel nur "schön auf dem Papier" stehen. Die Cholos bedienen sich zwar dieser Institutionen, soweit es für sie nützlich ist (vgl. D. UZELL 1974, S. 23 - 30), schaffen sich aber, sofern möglich und erforderlich, ihre eigenen Organisationen. So berichten N. LONG (1973), W. MANGIN (1959) und C. COLLIER (1975) über die Gründung von Clubs und Vereinen, durch die ein Netz von Beziehungen unter den Cholos selbst sowie zu den Ämtern und einflußreichen Persönlichkeiten geknüpft wurde. Außerdem pflegen die Cholos intensive Kontakte zu ihren Heimatorten und organisieren sich in Gewerkschaften und politischen Parteien. Durch solche Zusammenschlüsse können sie auch leichter als "pressure groups" agieren, wobei sich einzelne Cholos, die über gute "vertikale" Beziehungen zu den gesellschaftlich führenden Kreisen verfügen, als "gate-openers" betätigen. Einige dieser Mittelsmänner widmen sich berufsmäßig dieser Tätigkeit und unterhalten hierzu feste Klientelbeziehungen zu den Funktionären verschiedener Parteien. Beispielsweise hat sich bei Landbesetzungen in den "pueblos jóvenes" von Lima bzw. in anderen Küstenstädten (die keineswegs so spontan verlaufen, wie es häufig den Anschein hat) die Einschaltung solcher professioneller Mittelsmänner als recht lohnend erwiesen (vgl. D. COLLIER 1976b).

Nicht nur im Küstentiefland, sondern auch in den größeren Städten des peruanischen Hochlandes lassen sich Veränderungen in der Sozialstruktur beobachten. Aus den wenigen Untersuchungen, die hierüber vorliegen - wie beispielsweise der Arbeit über Huancayo von B. ROBERTO (1975b) -, geht hervor, daß die Aufstiegs-Chancen der Cholos im dortigen Handel und Gewerbe, sowie ihre Beteiligung am politischen Leben in engem Zusammenhang stehen mit der Schwächung der traditionellen Hacendado-Schicht. Ähnliches stellen J. COTLER (1976) und O. ORLOVE (1976) fest, die über die Konkurrenzsituation zwischen der zunehmend an Einfluß gewinnenden Händlerschicht und der alten Hochland-Elite

berichten. Für die Stadt Puno und ihren Einzugsbereich schildert G. APPLEBY (1976b) die Veränderungen in den traditionellen Marktbeziehungen als Folge der gesteigerten städtischen Nachfrage nach Agrargütern und die Rolle, die die afgestiegenen Indios im Gütertausch spielen. Auch von N. LONG (1975) wird die zunehmende Bedeutung der Cholos im Handel und Transportwesen zwischen dem Hochland und der Küstenebene unterstrichen.

5. FUNKTIONSANALYSE DER HEUTIGEN STADT AUSGEHEND VON DEN WIRTSCHAFTLICHEN AKTIVITÄTEN DER IN IHR AGIERENDEN GRUPPEN

In diesem Kapitel wird das Auftreten der Cholos als wirtschaftlich aktive Gruppe in der städtischen Wirtschaft Trujillos aufgezeigt. Vor allem soll eine Analyse ihrer Beteiligung im Handel, Verkehr und Handwerk gemacht werden. Es wird dargelegt, wie sich ihre wirtschaftlichen Aktivitäten in diesen Bereichen räumlich niedergeschlagen haben, beispielsweise in der Bildung bestimmter Viertel. Da sich die Teilnahme der Cholos am Wirtschaftsleben der Stadt auch im Stadtzentrum durch ihre Tätigkeit als Straßenverkäufer bemerkbar macht, werden in diesem Zusammenhang der Funktionswandel des Geschäftszentrums und die Konflikte zwischen Straßenverkäufern und Ladenbesitzern in der Innenstadt dargestellt. In diesem Kapitel sollen auch die starke Beteiligung der Cholos am Kleingewerbe und die Probleme in dem sogenannten informellen Sektor analysiert und dem formellen Sektor der Wirtschaft gegenübergestellt werden. Es wird ebenfalls versucht, anhand der "life stories" einiger Cholos exemplarisch aufzuzeigen, wie die Stadt Trujillo als Mobilisierungszentrum für diese Gruppe fungiert.

5.1 Funktionswandel im Stadtzentrum und der Prozeß der Citybildung

Parallel zu dem raschen städtischen Wachstum Trujillos sind qualitative und quantitative Veränderungen im Stadtzentrum entstanden, vor allem durch die Aktivitäten der Elite und der Cholo-Kreise. Der historische Stadtkern verliert mehr und mehr seine charakteristische Prägung aus der Kolonialzeit - überwiegend Verwaltungs- und Wohnfunktionen der Oberschicht - und nimmt einen kommerziellen Charakter an. Nach dem Auszug der Elite aus dem Zentrum erfüllen ihre ehemaligen Wohnbauten andere Funktionen. Nicht nur hat sich insgesamt die Anzahl der Geschäfte und Büros im Stadtzentrum erhöht, auch eine Verlagerung des Geschäftszentrums ist eingetreten. Abb. 6 gibt die Ausdehnung und Verlagerung des Geschäftszentrums in südöstlicher Richtung sowie die Tendenzen der Weiterentwicklung wieder.

Das Stadtzentrum wird umgrenzt von der Avenida España, die dem Verlauf der ehemaligen Stadtmauer folgt. Das Zentrum läßt sich in zwei funktional ungleiche Bereiche einteilen: einmal den Hauptverwaltungsbereich an der Plaza de Armas und zum andern den Hauptgeschäftsbereich um den zentralen Markt, südöstlich des Plaza de Armas.

Den Mittelpunkt des Verwaltungsbereiches - dieser Teil deckt sich weitgehend mit dem historischen Stadtkern - bildet der großangelegte Plaza de Armas mit dem Unabhängigkeitsdenkmal in der Mitte. Dieser Platz wird von den Calles Independencia, Orbegoso, Pizarro und Almagro umgrenzt. An den vier Seiten der Plaza wurden in der Kolonialzeit die

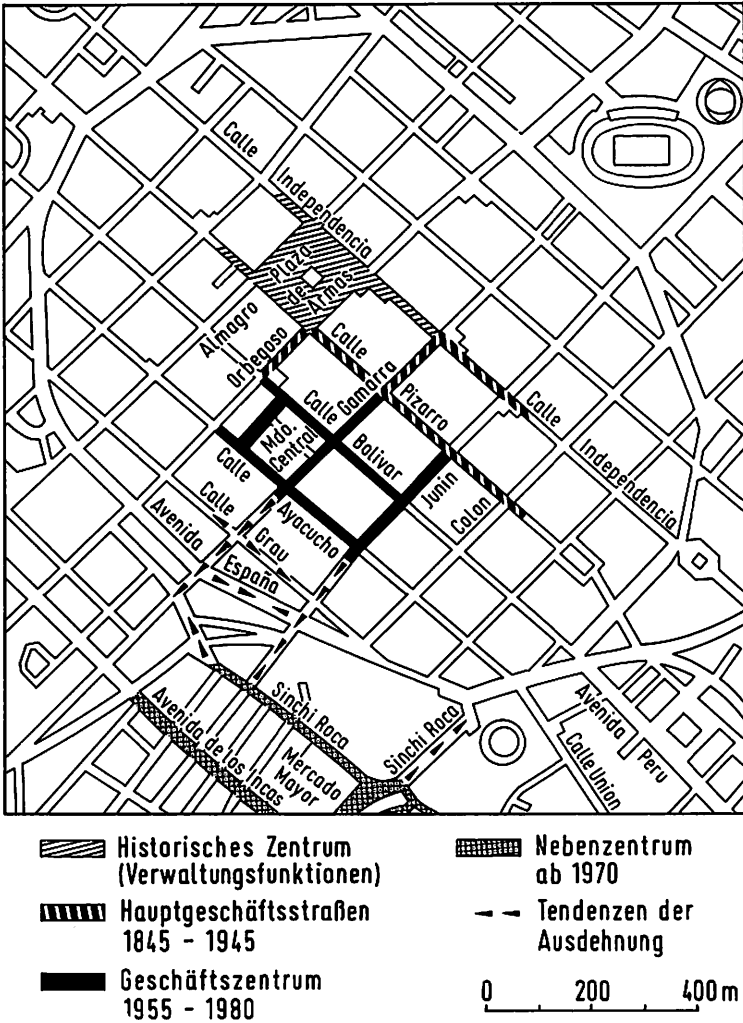


Abb.6: Entwicklung des Geschäftszentrums von Trujillo seit Mitte des 19.Jahrhunderts

wichtigsten öffentlichen Repräsentationsbauten errichtet: die Kathedrale an der Ecke Independencia/Orbegoso, das Rathaus an der Ecke Pizarro/Almagro, das Kommissariat, die Universität sowie andere Regierungsgebäude an der Ecke Independencia/Almagro. In den Straßen, die von dem Hauptplatz ausgehen, beispielsweise in den Calles Independencia und Pizarro, befinden sich weitere öffentliche Einrichtungen, wie z.B. der Gerichtshof, die Post, das Hospital Belen, das Ministerium für Industrie und Tourismus und das städtische Bauamt. Ebenfalls am Plaza de Armas und in den angrenzenden Straßen wurden die Prachthäuser der traditionellen Elite Trujillos errichtet. Bei den Prachthäusern handelt es sich meist um ein- oder zweistöckige Gebäude mit hölzernen Balkonen und den für Trujillo typischen vergitterten Fenstern. Diese sind häufig mit den Initialen der Eigentümer verziert. Im Kapitel 3.3.2 wurde bereits darauf hingewiesen, daß der zentrale Platz nicht mehr Wohnort dieser Familien ist. Die meisten Gebäude dort fungieren heute als Banken, Büroräume und Konsulate. Beispielsweise wurde die Casa Urquiaga, das ehemalige Wohnhaus der Familie Urquiaga, zur Banco Central de la Reserva (Zentrale Notenbank) ebenso wurde die Casa Bracamonte Sitz der Banco Central Hipotecario (Hypothekenbank). Einige Bürgerhäuser am Plaza de Armas dienen ihren alten Eigentümern noch als Büros der von ihnen gegründeten Immobiliengeschäfte, sogenannte compañías urbanizadoras, während andere entweder Büros von Versicherungen oder Konsulaten geworden sind.

Auch auf der Calle Pizarro, Calle Independencia und der Calle Orbegoso in der Nähe des Plaza de Armas findet man weitere Bürgerhäuser, die z.T. als Museen fungieren (Casa Orbegoso), zu Banken geworden sind oder aber noch Wohnfunktion haben, allerdings jetzt hauptsächlich für ärmere Schichten. Manche dieser Häuser, die noch bewohnt werden, sind heute verfallen und werden zimmerweise an Familien der Unterschicht vermietet.

Wo einst die Pferde und Kutschen der Elite-Familien auf den Innenhöfen (es sind oft bis zu vier Innenhöfe in einem Bürgerhaus) vorfuhr, leben heute zahlreiche Familien unter slumähnlichen Bedingungen. Diese Innenhöfe fungieren nun als kleine Werkstätten, Abstellräume, gemeinsame Waschküchen und Hühnerställe. Den Häusern fehlen ausreichende sanitäre Einrichtungen. Manche Altbauten sind in dieser Zone aber schon so verfallen, daß sie nicht mehr zu Wohnzwecken dienen können. Sie sind zum Teil abbruchreife Spekulationsobjekte und müssen vor dem vollständigen Einsturz durch Balken bewahrt werden (vgl. Bild 2). Es ist nur eine Frage der Zeit, bis sie, wie viele andere, der

Errichtung von Hotels, Neubauten, Geschäften und Büros weichen müssen.¹⁾

Auch weitere Gebäude im Bereich des Plaza de Armas, die vorher als Brennpunkt kultureller Aktivitäten der Elite, z.B. Theater, dienten, sind entweder verfallen oder aber Kinos geworden. Trotz dieser Erscheinungen kann man keineswegs von einem "Herunterkommen" des historischen Zentrums sprechen. Da die meisten Gebäude aus der Kolonialzeit am Plaza de Armas sehr gut erhalten und sogar restauriert worden sind, bleibt dieser Bereich sehr attraktiv und verleiht der Stadt einen deutlichen Reiz.

Im Bereich der Markthalle, Ecke Gamarra/Ayacucho liegt der Hauptgeschäftsteil des Zentrums. Die Verlagerung und Ausbreitung des Schwerpunktes der gewerblichen Aktivitäten hat sich kontinuierlich seit 1955 von dem Bereich um den Plaza de Armas in die Richtung des Mercado Central vollzogen. Früher war die Calle Pizarro (vorher mit dem Namen Progreso) die Hauptgeschäftsstraße Trujillos. Diese Straße bekam zuerst eine Straßenbeleuchtung und einen Bürgersteig. Heute sind die Hauptgeschäftsstraßen der Stadt die Calle Gamarra, Calle Bolivar und Calle Ayacucho, die sich um den Mercado Central gruppieren.²⁾

Im Vergleich zu den Flachbauten des Verwaltungsteils herrschen in diesem Bereich mehrstöckige Neubauten für kommerzielle Zwecke, wie z.B. Boutiquen (sogenannte galerias), Kaufhäuser, Supermärkte und für Dienstleistungen, wie z.B. Hotels und Arztpraxen vor. Es gibt Anzeichen dafür, daß diese Tendenz der Ausbreitung der Geschäfte in einer bestimmten Richtung sich fortsetzt. Das erkennt man beispielsweise an der regen Bautätigkeit von neuen Geschäften auf den Straßen, die in östlicher Richtung auf die Calle Grau, die Calle Colon und sogar bis auf die

1) Es ist bekannt in Trujillo, daß die Besitzer vieler dieser abbruchreifen Kolonialhäuser im Stadtzentrum neureiche Cholos sind. Einer davon ist gleichzeitig Besitzer einer großen Omnibuslinie (70 Volvo-Busse), die von Trujillo ins Hochland führt.

2) An dieser Stelle sei dem Historiker und Schriftsteller aus Trujillo, Señor Nicolas Puga Arroyo für seine geduldige und lebhaftige Darstellung der Entwicklung des Stadtzentrums gedankt; auch viele Geschäftsinhaber auf der Calle Pizarro, Bolivar und Gamarra haben der Verfasserin geholfen, den Funktionswandel und die Ausdehnung des Geschäftslebens im Zentrum zu rekonstruieren. Als zusätzliche Hilfestellungen dienten: das historische Archiv der Stadt, das städtische Bauamt und das Archiv der Industrie- und Handelskammer.

Avenida Española, also in Richtung des Großmarktes, hinausführen. Nach Angaben der Stadtverwaltung Trujillos sind zwischen 1970 und 1978 3.500 neue Gewerbelizenzen, hauptsächlich für die Eröffnung von Einzelhandelsgeschäften und Restaurants in diesem Bereich erteilt worden.¹⁾

Die fortschreitende Citybildung und der Rückgang der Wohnbevölkerung im Zentrum läßt sich auch anhand der Bevölkerungsdichte feststellen. Das Zentrum weist mit 5.000 E/km² die geringste Bevölkerungsdichte der Stadt auf. Man kann die Verlagerung des Geschäftszentrums ebenfalls an den Grundstückspreisen im Zentrum ablesen. 1976 kostete laut Plano Arancelario von Trujillo ein Quadratmeter Boden auf dem Plaza de Armas 2.000 soles, auf der Calle Pizarro 3.600 soles, während für den Quadratmeter um den Mercado Central bereits 3.900 soles²⁾ bezahlt werden mußten (1 DM = 27 soles im Jahre 1976). 1980 gab es noch keinen neuen Plano Arancelario, aber die Preise für Grundstücke auf den Straßen Ayacucho und Gamarra sowie auf Calle Grau und Colon sollen nach Auskunft des städtischen Bauamtes um mehr als das Dreifache weitergestiegen sein. Diese Grundstückspreise stellen erwartungsgemäß die höchsten Werte für alle Teile der Stadt Trujillo. Aufgrund dieser Entwicklung sind die Erweiterungen verschiedener Ministerien sowie die Errichtung neuer öffentlicher Einrichtungen in den letzten 5 bis 10 Jahren ausschließlich am Stadtrand und nicht im Stadtzentrum vollzogen worden.³⁾

Die Verlagerung des Schwerpunktes der gewerblichen Aktivitäten um den Mercado Central läßt sich auch bei Beobachtungen an einem typischen Samstagnachmittag, dem Haupteinkaufstag zur Hauptgeschäftszeit (etwa 18.00 Uhr) festmachen. Während es auf der Calle Pizarro relativ ruhig ist, sind die Geschäftsstraßen um den Markt sehr belebt. Alle 25 Mikrobusse - öffentliche Verkehrsmittel in Trujillo - fahren am Mercado Central vorbei, bevor sie weiter über die Avenida Española hinaus ihre Fahrt über den Mercado Mayorista (Großhandelsmarkt) zu den Aussenbezirken fortsetzen. Dagegen fährt kein einziger Mikrobus die Pizarro entlang, die Routen der Micros schneiden nur diese Straße.

1) Nach registro de licencias del departamento de rentas des consejo provincial de Trujillo 1970 - 1978

2) Nach EMADIPERU (Empresa de administracion de inmuebles del Peru - empresa publica del sector vivienda): Plano arancelario de areas urbanas de la ciudad de Trujillo, Juli 1976

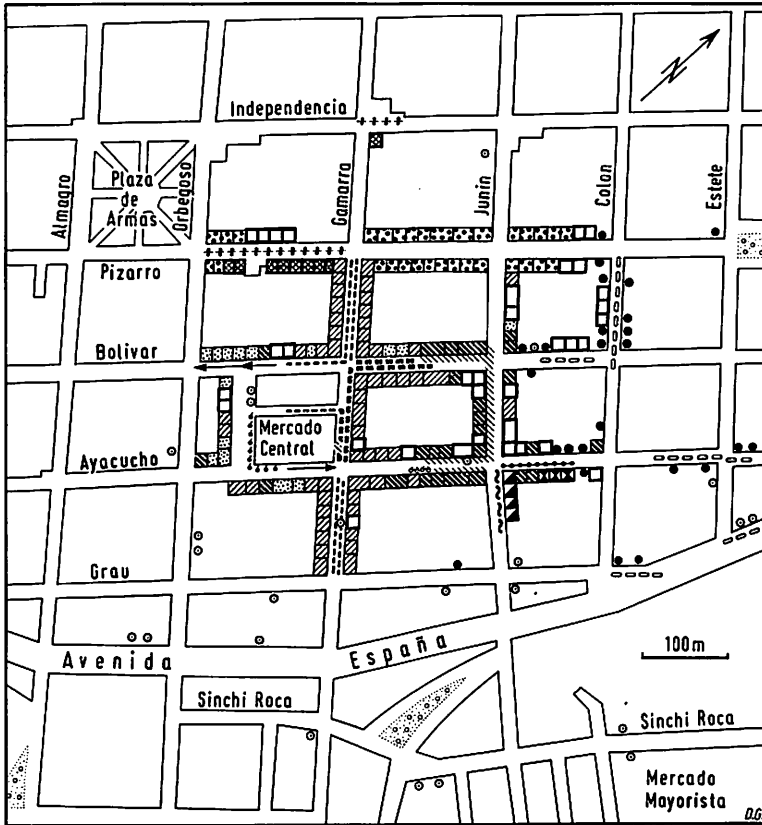
3) Als Beispiel seien aufgeführt: Die Büros der staatlichen Entwicklungsbehörde für die "pueblos jovenes", SINAMOS (Sistema nacional de apoyo a la movilización social), der Regionalentwicklungsbehörde ORDELIB (Organizacion para el desarrollo de La Libertad), des Ministeriums für Wohnungsbau, des Ministeriums für Transportwesen u.a.

Auch ein Grund, warum die Straßen um den Markt belebter sind als die ehemalige Hauptgeschäftsstraße, die Calle Pizarro, ist das unterschiedliche Warenangebot. Auf der Calle Pizarro sind hauptsächlich Geschäfte vertreten, die Güter des gehobenen und langfristigen Bedarfes anbieten; so z.B. Traktoren, Autos, hochwertige elektrische Geräte, Haushalts- und Konsumwaren, Möbel und Schmuckwaren aus Gold und Silber. Dagegen werden in den Läden um den Markt und in der Markthalle Güter des täglichen und mittelfristigen Bedarfes, wie z.B. Brot, Getränke, Lebensmittel, Textilien, Schuhe und Geschenkartikel verkauft (vgl. Abb. 7).

An dem eigentlichen Schwerpunkt des Geschäftslebens, auf der Calle Gamarra zwischen Bolivar und Ayacucho und teilweise auf Junin und Orbegoso, drängen sich die meisten Käufer und Fußgänger; hier sind die meisten Einzelhandelsgeschäfte und ambulanten Verkäufer anzutreffen. Hier findet man auch kleine "Cantinas" und Restaurants. Da die Straßen in diesem Teil überfüllt sind, staut sich der Verkehr zur Haupteinkaufszeit. Um den Markt herum herrscht ein ohrenbetäubender Lärm, da Omnibusse, Micros und Privatautos ein Hupkonzert veranstalten, wenn sie versuchen, sich durch die Engpässe zu zwängen.

Zusammen mit der Vermehrung der Anzahl der Geschäfte im Zentrum ging die sprunghafte Vermehrung der auf den Straßen arbeitenden Menschen einher. Vor den festen Geschäften um den Markt bieten Straßenverkäufer (ambulantes) meistens die gleiche Art von Waren wie drinnen an (Abb. 7 veranschaulicht diese Konkurrenz; s. nächste Seite). Wo sich viele kleine Textil- und Bekleidungsäden, wie auf der Calle Gamarra ballen, konzentrieren sich auch die ambulantes, die die gleichen Stoffe und ebenso modische Kleider anpreisen (vgl. Bild). Vor den zahlreichen Schuhgeschäften auf der Calle Bolivar bauen die ambulantes ihre provisorischen Schuhstände auf dem Bürgersteig auf (vgl. Bild 4). Genauso verkaufen sie vor den Bücher- und Schreibwarenläden gebrauchte Bücher und Papier, im Gegensatz zu den festen Geschäften, auch blattweise. Vor den Kaufhäusern werden Haushaltswaren ohne Verpackungen angeboten. Ebenso konkurrieren die ambulantes mit ihren Dreirädern voll Obst vor dem Mercado Central mit den darin befindlichen Ständen (vgl. Abb. 8).

Bei genauem Vergleich zwischen Preisen der etablierten Geschäfte und der ambulanten Verkäufer stellt man fest, daß die letzteren fast immer preiswerter sind. Oft sind es nicht mehr als ein, zwei oder bis fünf Soles, aber genug, um die städtischen Käufer, insbesondere die niedrigen Einkommensschichten, anzuziehen. Die "modernen" und besser ausgestatteten ambulantes versuchen mit Megaphonen Aufmerksamkeit auf sich



- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ☒ Güter des gehobenen Bedarfes ▨ Textilengeschäft --- Straßenverkäufer/ Textilien --- Höhere Konzentration von Straßenverkäufern ☒ Schuhgeschäft Straßenverkäufer/ Schuhe ☒ Bäckerei ← Straßenverkäufer/ Brot ☒ Kaufhaus ⌋ Straßenverkäufer/ Haushalts- und Geschenkartikel | <ul style="list-style-type: none"> ☒ Drogerie --- Straßenverkäufer/ Kosmetische Artikel ☐ Hotels, Häuser ☒ Straßenverkäufer/ Sonnenbrillen ☒ Straßenverkäufer/ Obst ☒ Straßenverkäufer/ Speisen, Getränke ☒ Rechtsanwaltspraxis/ Bank +++ Ambulantes/ Dienstleistungen ● Abfahrtspunkt/ Buslinien ○ Abfahrtspunkt/ Sammeltaxis |
|--|--|

Abb.7: Funktionale Differenzierung des Geschäftszentrums (eigene Kartierung)

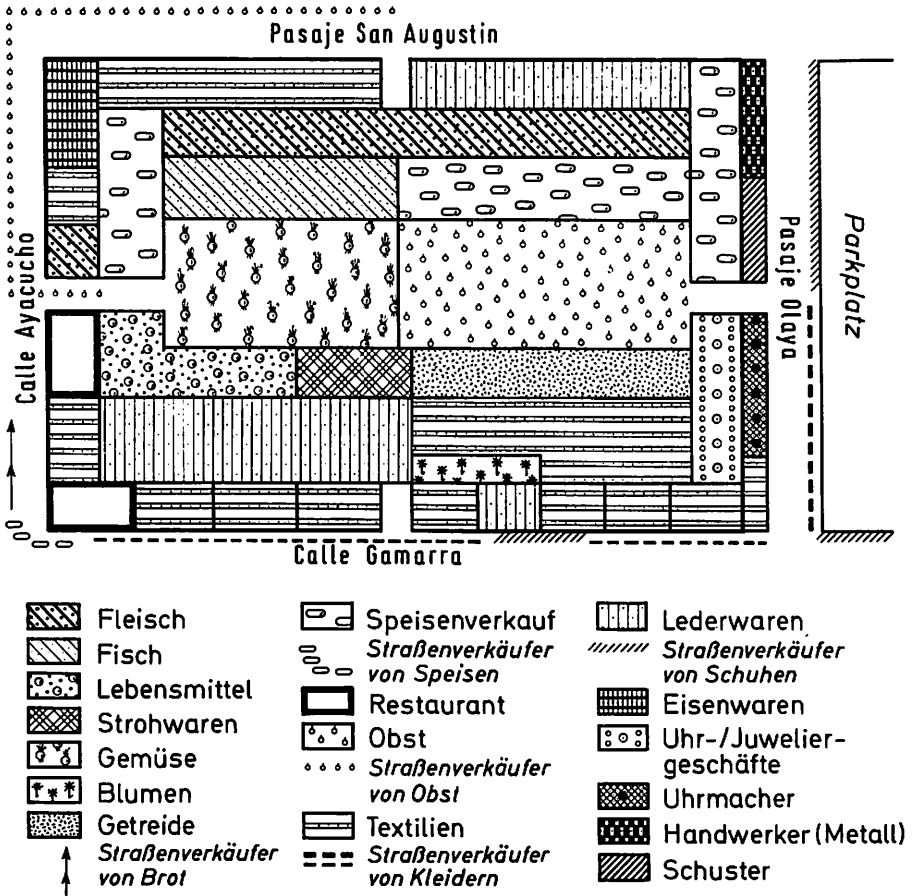
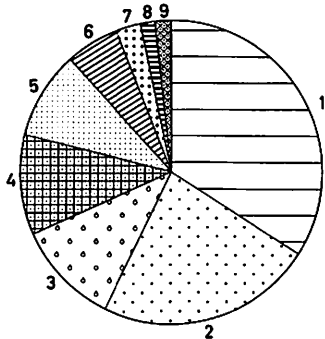


Abb.8: Branchenverteilung im Mercado Central (eigene Kartierung)



1 Bekleidung	34,2%	6 Speisen/ Getränke	5,7%
2 Schuhe / Taschen	22,9%	7 Sonnen= brillen	2,6%
3 Obst	11,0%	8 Plastik= artikel	1,7%
4 Kosmetische Artikel	10,6%	9 Toiletten= artikel	1,5%
5 Brot	9,5%		

Gezählte Straßenverkäufer: 842

Abb.9: Straßenverkäufer im Zentrum nach Warengruppen
(eigene Erhebung)

zu lenken. Andere benutzen eine besondere Überredungstaktik bzw. einen dynamischen Verkaufsstil, um die Passanten zum Stehen und Schauen zu bewegen.

Auf der Calle Independencia um den Banco de la Nacion und auf Pizarro, um die Rechtsanwaltspraxen und um den Gerichtshof, scharft sich ein anderer Typ von ambulantes. Diese stehen mit ihren Schreibmaschinen auf den selbstgebastelten Tischen bereit, um Geschäftsbriefe und alle übrigen Formalitäten der Behörden zu erledigen. Diese Dienstleistungen bieten sie zu festen Tarifen Leuten an, die nicht schreiben und lesen können, die Amtssprache nicht beherrschen oder über keine Schreibmaschine verfügen. Auch andere Dienstleistungen - wie z.B. Kleider-, Uhren- und Schuhreparaturen werden auf der Straße angeboten (vgl. Bild 5). Andere bevorzugte Plätze für ambulantes sind an den Abfahrtspunkten der Omnibusse, die vorwiegend im Geschäftsteil des Zentrums anzutreffen sind, z.B. auf der Calle Colon (vgl. Abb. 7) oder vor den Kinos, wo sie Süßigkeiten, Getränke und Zeitungen absetzen können. Abb. 9 stellt die Einteilung der im Zentrum gezählten Straßenverkäufer dar.

Fast alle ambulantes, die mit Schreib- oder Nähmaschine Dienstleistungen verrichten und die Verkäufer, die in reger Konkurrenz mit den etablierten Geschäftsinhabern stehen, sind Cholos. Die Tüchtigkeit der Cholos als "Miniunternehmer" macht sie zur Zielscheibe der Kritik. Sowohl die Konkurrenten der Cholos, die Ladeninhaber, als auch die Oberschicht Trujillos, die um das Ansehen "ihrer" Stadt besorgt sind, sprechen sich z.T. durch die Medien gegen die ambulanten Geschäfte aus. In mehreren Zeitungsartikeln der Tageszeitung La Industria und der Abendzeitung Satelite werden die Cholos für das Verkehrschaos und den Schmutz und Lärm auf den Straßen verantwortlich gemacht. Besonders erbost sind die Geschäftsleute über die Wegnahme der Kunden durch die ambulantes und über das Blockieren ihres Geschäftseinganges, das sie als "geschäftsschädigend" empfinden. Auf diese Problematik wird später näher eingegangen. Die Massen der ambulantes haben für eine große Veränderung im wirtschaftlichen Leben des Zentrums gesorgt. Die älteren Geschäftsinhaber können sich noch daran erinnern, daß die einzigen "fliegenden Händler" und Schausteller, die im Zentrum während der 50er Jahre auftauchten, Quacksalber (sogenannte Curanderos), Feuerschlucker und Trickkartenspieler waren, die aber im Gegensatz zu den heutigen ambulantes keinerlei Konkurrenz darstellten.

Umwandlungen im Zentrum sind nicht nur infolge des Auftretens der ambulantes als neue wirtschaftlich aktive Gruppe eingetreten. Auch innerhalb der Gruppe der Geschäftsinhaber hat es während der letzten 60 Jahre Veränderungen gegeben. Durch einen Blick auf manche alte Fassade, wo das Namensschild steht und unterstützt durch Nachforschungen im Archiv der Handelskammer, erfuhr die Verfasserin, daß einst zahlreiche Handelshäuser, Einzelhandelsgeschäfte und Bäckereien, die früher in den Händen von ausländischen Inhabern bzw. Eigentümern ausländischer Abstammung waren, beispielsweise die "Casa Ludwig" und die "Casa Wiese", nun nicht mehr existieren. Aus der Calle Pizarro sind die "Pasteleria Fratelli y Giorgetta", das Geschäft "Verjel & Co" und die "Farmacia Español" verschwunden.¹⁾ Zwar gibt es noch zwei "Panaderias Suizas" im Stadtzentrum, aber keine dieser Bäckereien hat mehr einen Schweizer Inhaber. Bei der Kartierung des Geschäftszentrums merkte man, daß kaum noch ausländische Inhaber

1) Das Buch "Relatos trujillanos", Trujillo 1974, des Schriftstellers, Nicolas PUGA ARROYO, gibt anhand von Anekdoten und Erzählungen über Persönlichkeiten der Stadt Trujillo interessante Aufschlüsse über eine vergangene Zeit, wo es möglich war, z.B. ausländische Weine und Spezialitäten in solchen Geschäften zu kaufen. Mann kann auch alte Bilder dieser verschwundenen Geschäfte sowohl im Archiv der Handelskammer in Trujillo als auch im Buch von C. HERRERA (1939) finden.

vorhanden sind. Besitzer der kleineren Einzelhandelsgeschäfte sind entweder Trujillanos der Mittelschicht oder Peruaner chinesischer Herkunft. Diese letzte Gruppe ist sehr stark im Einzelhandel, insbesondere in Textilien- und Lebensmittelgeschäften (bodegas) vertreten. Die großen Geschäfte mit Waren des langfristigen bzw. gehobenen Bedarfs auf der Calle Pizarro werden von vielen alten Elite-Familien geführt, wie z. B. Casa Pinillos, Manucci Motores, Representaciones Goicochea-Maura und Representaciones Ganoza. Angehörige dieser Familien sind auch Leiter von Banken, Versicherungsunternehmen und Zweigstellen einiger Kaufhausketten aus Lima.

Sehr wenige Geschäftsinhaber im Zentrum sind Cholos. Aber eine der obengenannten Schweizer Konditoreien hat einen interessanten Wandel der Inhaber durchgemacht, nämlich vom ausländischen Besitzer zum Inhaber aus der Elite und letztens zum neuen Besitzer, einem Cholo. Die folgende "life-story" dient dazu, einmal interessante Veränderungen bei den Trägergruppen innerhalb des Geschäftszentrums an einem Fall aufzuzeigen und zweitens den für die erfolgreichen Cholos typischen Unternehmergeist darzustellen.

Señor Ramirez - der Bäckerjunge wird Besitzer der Bäckerei

Señor Ramirez stammt aus Cajamarca. Anfang der 50er Jahre kam er als junger Mann auf der Suche nach Arbeit nach Trujillo. Dort hatte er das Glück, nach anfänglichen Schwierigkeiten, bei einem Schweizer Konditor im Zentrum eine Stelle als einfache Hilfskraft zu finden. Er trug die schweren Mehl- und Zuckersäcke in die Bäckerei, half bei der Auslieferung von Brot und mußte die Backstube sauberhalten. Von seinem Arbeitgeber bekam er ein Kämmerchen hinter der Bäckerei als Schlafraum. Fünf Jahre später verkaufte der schweizerische Besitzer die Bäckerei an eine angesehene trujillanische Familie und ging nach Lima, um dort eine andere Konditorei aufzumachen. Señor Ramirez blieb weiter im Betrieb. Er arbeitete schon als Backlehrling, was einen Aufstieg für ihn bedeutete. So lernte er langsam durch Anschauen und praktische Erfahrung das Backhandwerk. Nach etwa zehn Jahren wollte die Familie die Bäckerei verkaufen, da keines ihrer Kinder an einer Weiterführung des Geschäfts interessiert war. Inzwischen war Señor Ramirez die angelernte Hauptarbeitskraft in der Bäckerei geworden und hatte eine Arbeitsstelle dort für seine Frau und seinen Sohn besorgt. Er entschloß sich zum Kauf der Bäckerei. Als es ihm gelang mit Hilfe seines Arbeitgebers einen Kredit von einer Bank zu bekommen, übernahm er den Betrieb und machte die erste Anzahlung an den früheren Besitzer. Inzwischen hat er seinen Kredit zurückbezahlt; auch die Bäckerei ist schuldenfrei. Jetzt arbeiten bei ihm vier "paisanos", junge Männer aus sei-

nem Heimatort. Sie erhalten freie Kost und Logis und einen Lohn. Seine Frau und "nur seine Frau" macht die Kasse. Einer seiner Söhne ist seine rechte Hand geworden und wird wahrscheinlich einmal die Bäckerei übernehmen. Ein anderer Sohn wohnt in den U.S.A., alle seine anderen Kinder gehen in die Schule bzw. aufs Gymnasium, aber sie helfen den Eltern nachmittags und am Wochenende im Betrieb. Señor Ramirez erledigt selber die Buchhaltung und regelt die Beschaffung von Rohmaterialien, was, wie er sagt, nicht immer leicht ist. Häufig sei zum Beispiel Zucker schwer zu bekommen, aber er habe gute Beziehungen zu den Zuckerkooperativen und dies garantiere seine Belieferungen, auch wenn es offiziell keinen Zucker gibt.¹⁾ Genauso ist er bei der reibungslosen Beschaffung der anderen Stoffe, wie Mehl, Korn und Butter auf seine "guten Kontakte" angewiesen. Von den Zutaten kauft er große Mengen von den Händlern am Mayorista. Dank seiner Geschäftstüchtigkeit besitzt er einen Lieferwagen und einen PKW. Er wohnt mit seiner Familie über der Bäckerei; durch eine innere Treppe kann er direkt von der Wohnung in die Bäckerei gehen. Seine Arbeiter wohnen hinter der Bäckerei in einem Anbau.

Bemerkungen: Diese Bäckerei heißt immer noch "Panaderia Suiza", immer noch hängen die Bilder von schneebedeckten Wäldern und Chalets aus der früheren Zeit an den Wänden. Sonst ist aber nichts Schweizerisches an dieser Bäckerei erhalten. Die Arbeiten sind alle Peruaner (Cholos), anstatt "Apfelstrudel", wie immer noch an den Regalen steht, werden "Pan Integral" (Vollkornbrot aus dem Hochland), Biscoche Serrano (süßes Brot auch aus dem Hochland) und andere peruanische Produkte gebacken. Auch wenn die Gestaltung dieser Bäckerei im Vergleich zu anderen Bäckereien Trujillos nicht so ansprechend ist, scheint das Geschäft zu florieren. Beispielsweise ist das Brot nachmittags meist schon ausverkauft. Viele ambulantes kaufen hier in großen Mengen, um es abends auf den Straßen um den Markt wieder zu verkaufen, was sie mit Erfolg tun können, da es dann bereits in keiner Bäckerei des Zentrums mehr Brot oder Brötchen gibt. Dieser Bäckereibesitzer war in bezug auf sein Geschäft mit seinen Auskünften zurückhaltend. Allerdings konnte man beobachten, daß er sehr stolz auf seine Leistung ist. Man sieht auch, wie er in der Bäckerei eine Art von gehobener Plattform bauen ließ, wo er sitzt, telefoniert und seine Geschäfte regelt, fast immer mit dem Auge des "Aufpassers" nach unten. Er ist sehr bemüht darum,

1) Im Jahr 1980 gab es eine große Zuckerknappheit im Raum Trujillo, die in erster Linie durch die anhaltende Dürreperiode und die schlechte Betriebsführung der Zuckerkooperativen bedingt war. Darüber hinaus warf die Bevölkerung den Großhändlern die Hortung des Zuckers zum Preistreiben vor.

daß seine Kunden richtig bedient werden, so kommt es häufig vor, z.B. in der Mittagspause, wenn der Laden voll ist, daß er seine Bücher zu- macht und selber im Laden mitbedient. Die Bäckerei verkauft nicht nur Brot und Backwaren, sondern hat auch einen zusätzlichen Teil, wo Ge- tränke, Schnäpse und warme Mahlzeiten (auf Bestellung) meistens an Angestellte verkauft werden. Señor Ramirez - im Gegensatz zu seiner Zurückhaltung über sein Geschäft - sprach aber mit großem Optimismus von der Zukunft seiner Kinder, für die er eine gute Ausbildung in der Schule und an der Universität anstrebt.

5.2 Situation der Straßenverkäufer, dargestellt an ausgewählten Bei- spielen

Zum besseren Verständnis der Situation der ambulantes seien im fol- genden als "life-stories" einige Beobachtungen und Interviews mit den Beteiligten wiedergegeben, die alstypisch für die Lage der im Stadtzentrum arbeitenden Cholos angesehen werden kann.

Emperatriz - "Lieber auf der Straße verkaufen als bei der Señora ar- beiten.

Emperatriz verbrachte einen großen Teil ihrer Kindheit in ihrem Ge- burtsort Otuzco und schaffte es, in die Grundschule zu gehen. Als sie zwölf Jahre alt war, wurde sie nach Trujillo geschickt, um als "muchacha" (Dienstmädchen) im Haus einer wohlhabenden Familie aus Otuzco zu arbeiten.¹⁾ Ihr Vater hat sie der Señora "übergeben" mit der strikten Anweisung, auf sie aufzupassen. Diese Familie wohnte in La Noria, einem Wohnviertel der Mittelschicht. Die Señora gab ihr freie Kost und Logis und ein kleines Taschengeld. Der Rest ihres Ver- dienstes wurde ihrem Vater in Otuzco ausgehändigt. Dafür mußte sie die Hausarbeit und das Einkaufen machen und daneben auf das Enkelkind der Señora aufpassen. Einmal in der Woche durfte Emperatriz einen Näh- kurs besuchen. Es gab noch ein Dienstmädchen im Haus der Señora, auch eine "paisana" (Landmännin) aus Otuzco, allerdings eine ältere Frau, die für das Kochen verantwortlich war. An sich war die Behandlung bei der Señora nicht schlecht, räumte Emperatriz ein. Ihre größte Ablen- kung von der Hausarbeit im Haus der Señora war für sie die "telenove- las" (Liebes-, meistens Dreiecksgeschichten), die nachmittags im pe- ruanischen Fernsehen gezeigt werden und eine große Popularität bei Frauen genießen. Später lernte Emperatriz bei einer Kulturveranstal-

1) Für eine Beschreibung der Lebens- und Arbeitsbedingungen einiger muchachas in Lima vgl. A. RUTTE GARCIA (1976)

tung einen "paisano" kennen und als sie ein Kind erwartete, wollte die Señora sie nicht mehr im Hause haben. Sie ist dann zu ihrem Freund gezogen, der in dem "pueblo joven" La Esperanza bei seinen Brüdern wohnte. Nach der Geburt ihres Kindes wollte und konnte sie nicht mehr als "muchacha" arbeiten. (Es ist üblich, daß die meisten Familien nur unverheiratete oder kinderlose Dienstmädchen haben wollen. Da die Nachfrage sehr groß ist, bekommen sie fast immer nur solche. - Bemerkung der Autorin.) Mit Hilfe ihres Mannes kaufte sich Emperatriz eine alte Nähmaschine und nähte gelegentlich Kleider (auf Bestellung) für andere Leute in la Esperanza. Ihr Mann hatte ab und zu Arbeit auf einer Baustelle, aber das Einkommen der beiden reichte kaum für die inzwischen auf 3 Kinder angewachsene junge Familie aus. Über Kontakte ihres Schwagers konnten Emperatriz und ihr Mann ins ambulante Geschäft einsteigen. So fingen sie an, im Zentrum Kleidung zu verkaufen. Sie liehen sich Geld und kauften die Sachen direkt von der Fabrik in größeren Mengen, wie alle anderen ambulantes, um sie wieder auf der Straße um den Mercado Central zu verkaufen.

Inzwischen hat sie zwei jüngere Brüder aus Otuzco zu sich geholt, die auch auf der Straße mitverkaufen. Ihre zwei größeren Kinder hat Emperatriz bei sich auf der Straße. Sie verkaufen noch nicht, aber können z.B. auf den "Stand" aufpassen, wenn die Mutter gelegentlich weggeht. Der Mann von Emperatriz verkauft die gleichen Waren ein paar Plätze weiter. Emperatriz wollte keine näheren Angaben zu dem Verdienst der Familie machen, räumte aber ein, daß das Geschäft ziemlich gut an Feiertagen, wie Unabhängigkeitstag (das Gespräch fand auch zu dieser Zeit statt. Es ist Gewohnheit in Peru bei vielen Familien, sich etwas Neues zum Anziehen an diesem Feiertag zu kaufen) und zu Weihnachten liefere. Sonst würde ihr Mann zusätzlich Geld durch "Cachuelas" (irgendwelche kleinen Jobs) nach Hause bringen.

Im Vergleich zu früher bei der Señora, fühlt sich Emperatriz als ambulante in einer besseren Lage und überhaupt viel selbständiger. Die Gründe dafür, die sie angab, waren: Die Arbeit auf der Straße ist viel interessanter, sie braucht auf keine anderen Kinder als ihre eigenen aufzupassen und das kann sie auch auf der Straße tun. Das jüngste Kind wird von einer Verwandten ihres Mannes versorgt und sie kann ihren Tagesablauf selbst bestimmen. Außerdem ist der Verdienst viel besser als bei irgendeiner Señora, vorausgesetzt, daß ihr Mann und ihre Brüder ständig mitarbeiten. Emperatriz beklagt sich bitter darüber, daß man außer der Grundgebühr (Sisa) - etwa 10 soles -, die man täglich bezahlt, um auf der Straße verkaufen zu können, auch noch viele Bestechungsgelder vorstrecken müsse, die sogenannten "Coima", damit man sie

an ihrem Platz ruhig verkaufen läßt. Sie sagte wortwörtlich:

"Si no es la policia municipal, son los bandidos donde dejamos las cosas en la noche, hay que pagarles por cada caja que uno deja en el deposito, tambien por las carretillas. Tambien hay que 'coimar' (coimar = Fachausdruck am Markt für 'sobornar' - bestechen) al gaurdian, para que no se les lleve las cosas. Aqui hay que 'coimar' a todo el mundo, hasta a los muertos." ("Wenn es nicht die Marktpolizei ist, dann sind es die 'Gauner', bei denen wir unsere Sachen abstellen, die ständig bezahlt werden müssen. Für jede Kiste und auch für jede Karre, die man in dem Lager läßt, muß man zahlen. Dann muß man auch noch schmieren, und zwar den Wächter des Lagers, damit nichts 'geklaut' wird. Hier muß man alle schmieren, sogar die Toten.")

Emperatriz und - wie sie sagt - auch die anderen ambulantes finden es sehr ausbeuterisch, daß Leute ein "gutes Geld" (muy buena plata) auf ihre Kosten machen, indem sie Garagen, Abstellräume und Höfe im Stadtzentrum zu erhöhten Preisen den ambulantes als Lager (depositos) vermieten. Die ambulantes müssen jeden Abend ihre Sachen in diesen depositos einschließen, weil sie zu weit entfernt wohnen (meistens in den pueblos jovenes am Rande der Stadt) und weil auch die Gefahr eines Überfalles auf dem Wege dorthin sehr groß ist. "Hay demasiado pericotes por el camino": Es gibt zuviele "Mäuse" (peruanischer Ausdruck genau wie "rateros" = Ratten für Diebe), sagte Emperatriz. Sie betrachten diese "ausgaben", einmal die Bestechungen für die Marktpolizei, damit sie nicht schikaniert werden und zum anderen für die depositos und das Extrageld für den Wächter, damit nichts "geklaut" wird, als ärgerlich aber notwendig.

Auf die Frage, ob sie viel Kontakt zu anderen ambulantes hat, antwortete Emperatriz, daß sie meistens Kontakt zu anderen "paisanos" hat. (Hier meinte sie mit "paisanos" Leute aus Otuzco und nicht allgemein Leute aus dem Hochland, wie das Wort oft benutzt wird). Allerdings sei sie vorsichtig bei Unbekannten, da man nie weiß, "wem man vertrauen kann". In der letzten Zeit seien auch soviele neue amublantes hinzugekommen; das wäre schlecht für das Geschäft. In ihrem Wohnort La Esperanza hat sie sehr gute Beziehungen zu Verwandten, Nachbarn und "paisanos". Sie weiß, daß es so etwas wie einen Verein der ambulantes gibt, aber sie ist kein Mitglied. Aber falls irgendwelche Aktionen notwendig seien, um die Plätze der ambulantes im Zentrum zu verteidigen, würde sie sich ohne weiteres mit den anderen zusammenschließen. Auf die Frage, ob sie noch viel Kontakt zum Heimatort hat, antwortete Emperatriz, daß sie und ihre Familie ab und zu, z.B. bei Geburtstagen der Familienangehörigen nach Otuzco per colectivo (Sameltaxi) fahren und wenn es geht, auch zum Fest des Dorfheiligen, La Virgen de la Puerta. Sie seien allerdings keine Mitglieder irgendeines "club regional" (Provinzverein).

Bemerkungen: Bei den Gesprächen mit Emperatriz merkte man ihre Entschlossenheit, den von ihr beanspruchten Platz mit allen Mitteln zu verteidigen, auch wenn sie kein aktives Mitglied des Vereins der ambulantes ist oder werden will. Ebenso ist der Drang zur Selbständigkeit der Cholos deutlich geworden.

Agapito - der fahrende Obstverkäufer

Agapito (17) ist ein ambulante im wahren Sinne des Wortes, denn er ist immer mit seinem Dreirad (tricyclo) vollbeladen mit Obst unterwegs. Neben Obst verkauft er Süßigkeiten, stückweise Zigaretten und Briefumschläge. Am Tag hat er seinen Stammplatz vor der Hauptpost. Dieser Standort ist auch sehr günstig zur Universität und zu einer Grundschule gelegen. Agapito teilt diese Ecke mit einem anderen ambulante, seinem Vetter: Sie beide verkaufen zu gleichen Preisen. Wenn die Post abends schließt, macht Agapito sich auf den Weg in einen anderen Teil des Zentrums und postiert sich dort vor einem anderen Stammplatz, dem Kino Metropol. Dort löst er einen anderen Vetter ab, der dieses Revier am Tag hält und der zur Abendschule geht. Agapito kann dort bis zur letzten Kinovorstellung, die gegen Mitternacht endet, verkaufen. Dann fährt er mit seinem Dreirad zum Rand der Stadt und kehrt zum Schlafen in seinen Wohnort (El Provenir) zurück. Allerdings ist seine Nachtruhe nicht sehr lang, denn er muß bereits um 5 Uhr morgens wieder auf den Beinen sein. Er fährt jeden zweiten Tag als erstes zum Großmarkt, wo er Obst nachholt, dann fährt er weiter zu seinem Stammplatz vor der Post. Seine Hauptlieferanten sind mittlere Händler, die ihm auch Kredit, meistens für zwei Tage, geben, bis er das Obst verkauft hat. Diese kaufen das Obst direkt von den Lastwagen oder aber von größeren Händlern. Agapito ist sich im klaren darüber, daß die Groß- und Zwischenhändler das meiste am Obst verdienen, sieht aber nicht, wie man da etwas ändern kann, da "cada quiere su tajada" ("Jeder möchte seinen Schnitt machen"). Er sagte, daß es ihm nur durch seinen 18-Studenten tag möglich sei, genug zum Leben und für den Unterhalt seiner Familie zu verdienen.

Wie bei Agapito scheinen sich auch die wirtschaftlichen Aktivitäten seiner Familie unmittelbar um den Mercado Mayorista zu drehen. Sein Vater arbeitet dort, teilweise als Lastenträger, teilweise als ambulante für Obst. Seine Mutter und zwei kleinere Brüder verkaufen auch Obst vor dem Mayorista. Ein anderer Bruder ist Schuhputzer im Bereich des Marktes. Agapitos kleinere Geschwister gehen in die Schule (Abendschicht) in seinem Wohnviertel. Agapitos Eltern kommen aus Otuzco (Hinterland von Trujillo), aber er und seine Geschwister sind schon in Trujillo geboren. Da es für die Eltern zu Anfang sehr schwierig war, "Fuß

zu fassen", hatte er die Grundschule nur drei Jahre besuchen können, mußte dann aber damit aufhören, um seinen Eltern zu helfen.

Dadurch, daß viele Verwandte und andere "paisanos" in El Porvenir wohnen, fiel es der Familie von Agapito ziemlich leicht, ihr auf besetztem Land gebautes Haus im Laufe der Jahre auszubessern und zu vergrößern. Die "paisanos" helfen sich gegenseitig, auch bei der Beschaffung von Arbeit, betonte Agapito. Sehr viele seiner Verwandten sind im ambulanten Handel beschäftigt. Agapito selbst möchte aber nicht sein Leben lang ambulante bleiben. Am liebsten würde er, wenn er mehr Zeit hätte, "etwas Technisches" studieren.

Bemerkungen: Man sieht an diesem Beispiel, daß der ambulante Handel mehr oder weniger ein "Familienbetrieb" ist; dadurch, daß viele Angehörige der Familie mitverdienen und auch sehr viele Stunden am Tag arbeiten, liegt ihr Lohn über dem Existenzminimum. Durch seine Arbeit an verschiedenen Ecken der Stadt während der Woche und samstags und sonntags mit seiner Familie am Mayorista versucht Agapito seinen Verdienst zu maximieren. Im Gespräch mit ihm fällt es sofort auf, daß er als Cholo der zweiten Generation in Trujillo geboren ist. Seine offene Art, Redeweise und Wendungen sowie seine Vorliebe für Witze ähneln dem Charaktertyp des "Costeño" (Peruaner aus der Küstenregion) und stehen im Kontrast zu dem etwas introvertierten Charakter des typischen Cholos.

Sr. Huaman - Soll ich hier auf der Straße nähen oder klauen?

Señor Huaman ist ein ambulante, der über Lima nach Trujillo gekommen ist. Aus seinem Heimatdorf in Ancash (Hochland) ging er in den 60er Jahren nach Lima, um Arbeit zu suchen. Dort arbeitete er zunächst im Industrieviertel Breña in einem mittleren metallverarbeitenden Betrieb. Als dieser Konkurs anmeldete und alle Arbeiter am Anfang der 70er Jahre entließ, fand Sr. Huaman zunächst eine Stelle in einer Textilfabrik. Er selbst glaubt gar nicht daran, daß die Metallfabrik wirklich pleite ging, sondern daß dieser Schritt eher im Zusammenhang mit der stärkeren Mitbestimmungspolitik der damaligen Reformregierung von Velasco Alvarado steht. Señor Huaman arbeitete weiter in der Textilfabrik, wollte sich aber irgendwie selbständig machen, da das Geld für ihn und seine Familie kaum ausreichte. Er selbst hatte nur die Grundschule besuchen können, aber er wollte gerne, daß seine Kinder eine bessere Ausbildung erhalten.

Ein Freund gab ihm den Tip, Händler um den Mercado Central in Lima zu werden. Zunächst verkaufte er Textilien als ambulante und dann fing er an, Zusatzteile für Nähmaschinen zu verkaufen. Als die Konkurrenz

um den Mercado Central in Lima zu groß wurde, versuchte er sein Glück in der Provinz. Zum Zeitpunkt des Gespräches war er bereits ein Jahr in Trujillo. Auf die Frage, warum ausgerechnet Trujillo, antwortete er, daß ihm ein "paisano" geraten hätte, nach Trujillo zu kommen. Als er nach Trujillo kam, waren die Plätze auf dem Bürgersteig auf der Calle Camarra im Zentrum schon alle besetzt; deswegen mußte er direkt auf der Straße nähen. Er wechselt auch häufig seinen Standort innerhalb des Marktbereiches, ist aber der einzige ambulante in dieser Branche in Trujillo.

Jetzt sitzt er acht Stunden am Tag an seiner Nähmaschine und demonstriert, wie man ein Zusatzteil (ein Stickfuß) an der Maschine anbringt und benutzt. Die Passanten, insbesondere die Frauen, bleiben immer wieder stehen, um zu beobachten, wie gut Señor Huaman mit seiner Nähmaschine sticken kann. Aber unter die Zuschauer bzw. potentiellen Kunden Señor Huamans mischt sich fast immer ein "Kumpel" oder eine Frau, die positive Kommentare abgeben, so wie "Que bueno - vale la pena realmente" (Toll - es lohnt sich wirklich) oder "Lo probé ayer, me ha salido muy bien" (Gestern habe ich es ausprobiert, es ist mir gut gelungen) oder "Esto cuesta mucho en los negocios" (Das kostet viel in den Geschäften). Mit diesem "Trick" animieren sie die Zuschauer zum Kaufen, während Sr. Huaman ruhig und gelassen an seiner Nähmaschine sitzt und sehr viele Muster näht. Die fertiggepackten Teile, die neben ihm sind, zeigen eine andere Preisempfehlung an - nämlich viel teurer - als den Preis, den er verlangt. Auf der Packung stehen Name und Adresse einer Fabrik in Lima. Die Leute glauben, daß die Stickfüße aus Lima stammen (etwas Besonderes für Trujillanos) und zudem glauben sie, daß sie ein wirkliches Sonderangebot erwerben. Kein Wunder, daß Señor Huaman nach Beobachtung der Verfasserin etwa fünf Zusatzteile in einer Stunde an regen Einkaufstagen absetzen kann.

Nachdem die Autorin längere Gespräche mit Señor Huaman auch über ihr Forschungsvorhaben geführt hatte, vertraute er ihr an, daß er sehr geschickt mit seinen Händen umzugehen weiß und daß er die Zusatzteile selber herstelle. Die Packungen mit Name, Adresse und empfohlenem Preis der "Fabrik" in Lima läßt er sich drucken. Auf die Frage, ob er weiß, daß viele Leute die ambulantes beschuldigen, den Verkehr zu blockieren, indem sie, wie er jetzt auf der Straße sitzen und verkaufen, antwortete Señor Huaman:

"A esta gente, Señorita, no le gusta ver que uno esta trabajando. Y si uno va a robar, te llaman ratero. Que debo hacer, yo, trabajar honradamente o robar? Creen estos tontos que es facil sentarse todos los dias aca, en este aire apestoso?" ("Schau mal, Fräulein, diese Leute sehen nicht gern, wenn einer arbeitet. Aber wenn Du klaust, schreien sie sofort Dieb. Was soll ich machen? Mein Brot ehrlich verdienen oder

klaunen? Glauben diese Verrückten, daß es mir Spaß macht, hier jeden Tag zu sitzen in dieser stinkenden Luft?")

5.3 Probleme der ambulantes im Stadtzentrum

Im folgenden seien einige allgemeine Bemerkungen zur Problematik der ambulantes zusammengefaßt. Auf die Konflikte der Straßenverkäufer mit den Ladenbesitzern und auf die Herkunft der Waren der ambulantes wird näher eingegangen.

Als ihr Hauptproblem betrachten die ambulantes die unsichere Rechtslage in ihrem Gewerbe, denn es ist gesetzlich verboten, die Bürgersteige als Verkaufsfläche zu benutzen. Trotz der Illegalität, in der sie sich befinden und trotz der öffentlichen Kampagnen seitens der Presse und der Geschäftsinhaber im Zentrum,¹⁾ werden sie von der Stadtverwaltung geduldet; ja, quasi anerkannt, indem von ihnen täglich eine offizielle Grundgebühr, die sogenannte Sisa verlangt wird. Die Haltung der Behörden, einerseits die ambulantes aus dem Zentrum vertreiben zu wollen, sie andererseits als Geldquelle für die Stadtverwaltung heranzuziehen, ist widersprüchlich.

Die Straßenverkäufer ziehen es vor, die Gefahr der Vertreibung bzw. eine offene Konfrontation mit der Behörde durch einen regelmäßigen gemeinsamen Bestechungsfonds, die sogenannte bolsa zu reduzieren. Das Gesetz der Marktverwaltung verlangt von jedem Verkäufer von Speisen und Getränken ein TBC-freies-Zeugnis. Aber die allerwenigsten ambulantes in dieser Branche haben dieses Zeugnis. Die regelmäßige Bestechung der Marktpolizisten ist ein Weg, dieses Problem zu lösen.

Es gibt einen Verband der Straßenverkäufer, den sogenannten "sindicato unico de ambulantes", der eine Art von Selbstorganisation zur Interessenvertretung der ambulantes darstellt, aber dieser Verband wird nur bei akuter Gefahr der Vertreibung aktiv.

Angesichts der Problematik der ambulantes und der vorhandenen Konflikte, taucht eine wichtige Frage auf. Wenn so viel Negatives über die ambulantes in der Presse geschrieben wird, wenn sie im allgemeinen von der Öffentlichkeit für das Verkehrschaos, den Lärm und Schmutz im Zentrum verantwortlich gemacht werden, wieso werden sie weiterhin von den Behörden geduldet? Die Antwort scheint mit der Frage der Herkunft der Waren, die die ambulantes absetzen, zusammenzuhängen.

Emperatriz und andere ambulantes, die Bekleidungsstücke und Lederwaren verkaufen, gaben einhellig an, die Waren von Fabriken in Lima zu

1) So z.B. La Industria vom 28.8.1980 mit dem Titel "El Prefecto Thelmo Hoyle ofrece devolver tranquilidad a Trujillo" und vom 24.7.1980 "Trujillo de ayer y hoy".

beziehen. Diese Auskunft schien der Verfasserin bei näherer Betrachtung unglaubwürdig und zwar aus folgenden Gründen: Alle Textilien und Lederwaren sind identisch und werden mehr oder weniger zu gleichen Preisen abgesetzt. Bei häufigen Beobachtungen stellt man fest, daß beim Feilschen um den Preis, sogar der geschickteste Käufer die ambulantes nicht bewegen kann, unter einer bestimmten Preislage zu verkaufen. Zweitens, wenn es eine Textilfabrik und mehrere Schuhfabriken in Trujillo gibt, stellt sich die Frage, warum die ambulantes ihre Waren von weit her, nämlich aus Lima beziehen, da erhebliche Transportkosten damit verbunden wären. Nach übereinstimmenden Aussagen von Mitarbeitern der Stadtverwaltung, Geschäftsinhabern und zuverlässigen Informanten aus studentischen Kreisen, die gleichzeitig Teilzeit-ambulantes sind, ergab sich folgendes über die Herkunft der Waren.

Die Waren der ambulantes, insofern es sich um Kleidung, Schuhe, Taschen und Kosmetik handelt, werden zum großen Teil in sogenannten "fabricas clandestinas"¹⁾ - illegalen Fabriken - in Trujillo produziert. Diese Fabriken sind offiziell nicht angemeldet, ihre Besitzer bezahlen keine Steuern, keine sozialen Abgaben, Mindestlöhne und Abgaben nach dem Mitbestimmungsgesetz. Viele der ambulantes, die erst ab 16.00 Uhr mit ihrem Verkauf anfangen, sind morgens in den Fabriken beschäftigt, wo die Kleider genäht oder die Schuhe hergestellt werden. Es versteht sich von selbst, daß die Besitzer dieser Fabriken ihre Lohnkosten minimal halten und gleichzeitig durch den Einsatz der ambulantes die Vermarktung der Produkte sichern. Einige ambulantes verkaufen die Waren in Kommission für die Fabrikbesitzer, andere verkaufen für sich, allerdings mit Krediten von den Fabrikanten. Nach Ansicht eines Informanten stecken diese Hintermänner auch sehr viel Geld in die Bestechung der Behörden; so daß trotz vieler Proteste aus bestimmten Kreisen der Stadtbevölkerung die Geschäfte sehr gut weiterlaufen. Die ambulantes hätten eine gute Lobby, nämlich das Geld ihrer Hintermänner und sie könnten daher nicht so einfach vertrieben werden.

Über die Identität dieser angeblichen Hintermänner gibt es so unterschiedliche Aussagen, daß man kaum eine zuverlässige Aussage machen kann. Die Informanten sind sich aber alle einig, daß diese "fabricas clandestinas" sich in der Mehrzahl in "Palermo" und "La Esperanza" befinden. Das sind Wohnviertel, die hauptsächlich von Cholos bewohnt werden. Auch die sehr zuverlässigen Informanten aus der Studentenschaft, die selbst Cholos sind, sind dieser Meinung, möchten aber aus verständlichen Gründen keine Namen nennen.

1) Es gibt ähnliche "fábricas clandestinas" in Lima. Vgl. hierzu: A. MACWEN SCOTT (1979).

Ein sehr geringer Teil der ambulantes im Zentrum, wohl diejenigen, die keine Kontakte zu den Hintermännern haben, verkauft Waren von den Geschäftsinhabern im Zentrum. So wehren sich auch diese Leute gegen die Konkurrenz der ambulantes, indem sie die gleiche Strategie, nämlich den Straßenverkauf anwenden. Diese Information kam natürlich nicht aus den Reihen der Geschäftsinhaber. Jedoch bei vorsichtigem nochmaligem Nachfragen bei den Inhabern von Einzelhandelsgeschäften um den Markt, gaben einige an, zumindest gehört zu haben, daß andere Ladenbesitzer, insbesondere die Chinos (Chinesen), dieses getan hätten.

Zwei ambulantes sagten, daß sie paisanos hätten, die in der Trujillo Textilfabrik arbeiteten und Stücke mit kleinen Fehlern billiger bekämen und ihnen weiterverkauften. In der Tat sahen diese Bekleidungsstücke etwas anders als die meisten anderen aus, so daß diese Antworten als richtig erschienen. Kein anderer ambulante gab, nach Meinung der Verfasserin, ehrliche Auskünfte über die Herkunft seiner Ware.

Was man hier feststellen konnte, war die Geschlossenheit der ambulantes, zumindest wenn es darum ging, die Existenz der illegalen Fabriken und auch ihrer Arbeitgeber zu verheimlichen.

Ebenfalls in anderen Punkten demonstrierten die ambulantes im Zentrum und auch diejenigen vor dem Mayorista Einigkeit, nämlich bei der strikten Einhaltung ihrer Plätze. Man konnte keine Veränderung bei den Standorten der einzelnen ambulantes beobachten. Jeder weiß, wer sein Nachbar ist - der ist meistens Verwandter oder paisano -; niemand verdrängt einen anderen ambulante von seinem Platz.¹⁾ Diejenigen, die zuletzt gekommen sind, müssen weiter entfernt vom Zentrum ihrem Geschäft nachgehen, auf der Straße, anstatt auf dem Bürgersteig oder aber durch irgendwelche Abmachung mit einem "älteren" ambulante, den Stehplatz teilen.

Auch in einem anderen Fall sind die ambulantes sich einig, nämlich bei Diebstahl durch Kunden. So konnte die Verfasserin beobachten, daß ein Nachbar-ambulante Alarm schlug, als ein städtischer Käufer blitzschnell ein Kleidungsstück von einem ambulante entwendete und es in seine Tasche steckte. Als der unglückliche Dieb versuchte, sich von der Szene zu entfernen, kamen bereits viele andere Straßenverkäufer,

1) Das gleiche ungeschriebene Gesetz kann man auch bei jugendlichen Zeitungsverkäufern und Schuhputzern in Trujillo beobachten. Falls Neulinge versuchen, in das Revier der anderen einzudringen, wird Nichtbeachtung dieser Regel sofort mit Prügel bestraft. Das gleiche gilt für den Verkauf von Zeitungen auf den Micros. Bestimmte Verkäufer haben "ihre" Routen; sie kennen den Fahrer oder Schaffner und fahren umsonst. Kein Neuling versucht dort einzusteigen.

um den Dieb zu fangen. Ein Polizist wurde auch sofort herbeigerufen, um den Dieb abzuführen. Die lakonische Bemerkung eines ambulante in der darauffolgenden öffentlichen Diskussion: "Das riskiert man nicht so leicht bei den Geschäften und will es bei uns, den ambulantes, versuchen. Jetzt lernt er bestimmt seine Lektion."

5.4 Zusammenfassung der Abschnitte 5.1 bis 5.3

Der optische Eindruck, den man im Zentrum von Trujillo gewinnt, spiegelt den Funktionswandel und die ihm zugrunde liegenden Prozesse wider. Obwohl der Verwaltungsteil des Zentrums weitgehend seinen historischen Charakter erhalten hat - intakte Bauten aus der Kolonialzeit -, hat sich die Nutzung vieler Gebäude - vor allem der ehemaligen Wohnbauten - erheblich verändert. Inzwischen dient dieser Verwaltungsteil der Stadt auch anderen Funktionen der privaten Dienstleistungen; neue Gebäude der städtischen Verwaltung und der öffentlichen Hand, insbesondere diejenigen, die größere Flächen beanspruchen, werden aufgrund des Platzmangels und der gesteigerten Grundstückspreise im Zentrum nicht mehr innerhalb dre Avenida España errichtet. Eine ähnliche Entwicklung hat DROUBAY (1972) für Escuintla, die drittgrößte Stadt Guatemalas, festgestellt.

Das äußere Erscheinungsbild des Stadtkerns um die Plaza de Armas steht im schaffenen Kontrast mit den modernen, mehrgeschossigen Gebäuden des Hauptgeschäftsteils. In dem Maße, in dem sich die Citybildung weiterentwickelt, werden alte Kolonialhäuser, die z.T. noch Wohnfunktionen haben, abgerissen und durch Neubauten ersetzt. Auch die Ausbreitung des Geschäftszentrums in südöstlicher Richtung, bis auf die Avenida España hinaus, bedingt, daß Baulücken geschlossen werden, indem ganz neue Büros und Geschäfte errichtet werden. In diesem Teil des Zentrums kann man eine rege Bautätigkeit registrieren, wenn auch die meisten Gebäude noch Wohnfunktionen aufweisen. Es ist zu erwarten, daß durch den Prozeß der Citybildung in der Zukunft eine noch geringere Nachtbevölkerung im Zentrum anzutreffen sein wird.

Zu erwarten ist auch, daß die bereits einsetzende Ausbreitung der Geschäfte z.B. in den Straßen Colon und Grau durch ein "Mitziehen" neuer ambulantes begleitet sein wird. Es ist eindeutig, daß die Cholos in der Lage sind, mit den festen Ladeninhabern zu konkurrieren, da sie weniger Betriebskosten haben. Überhaupt, die Anwesenheit der ambulantes im Geschäftszentrum trägt zu einer Belebung des Viertels bei, wobei die Frage offen bleiben muß, inwieweit es ihnen weiterhin "erlaubt" sein wird, ihr Gewerbe dort zu betreiben und wann es zu einer Sättigung dieses Bereiches selbst kommen wird.

Wir haben gesehen, daß die Elite, sofern sie am Geschäftsleben der Stadt beteiligt ist, im Bereich des Banken- und Immobilienwesens und des Handels mit hochwertigen Gütern konzentriert ist. Ausländische Gruppen als Eigentümer von Handelshäusern sind vom Zentrum fast völlig verschwunden. Obwohl die Elite das Zentrum als Wohnsitz aufgegeben hat, bleibt sie stark vertreten im privaten und öffentlichen Dienstleistungsbereich. Nach wie vor sind sie im Stadtrat, in der Universitätsverwaltung, in der Leitung von Ministerien und in der Industrie- und Handelskammer stark vertreten.¹⁾ Insofern hat sie ihre Stellung als administrative und kulturelle Elite nicht eingebüßt.²⁾ Angesichts der Tatsache, daß einige neureiche Cholos versuchen, durch den Aufkauf von verfallenen Kolonialhäusern und die Errichtung von Hotels ins Immobiliengeschäft einzusteigen, darf man nicht die Möglichkeit der Konkurrenz dieser Gruppe mit der etablierten Oberschicht in diesem Bereich außer acht lassen.

5.5 Die Entstehung eines Großmarkt- und Autoviertels - Cholos als Hauptträger des Handels und als Bindeglied zwischen Stadt und Hinterland

Bei der Darstellung der qualitativen und quantitativen Veränderung im Geschäftszentrum innerhalb der Avenida España wurde festgestellt, daß sich die meisten Einzelhandelsgeschäfte mit Gütern des täglichen bzw. des mittleren Bedarfs um den Mercado Central in den Straßen Gamarra, Ayacucho und Bolivar gruppieren, während in den Geschäften der Calle Pizarro hauptsächlich Konsumgüter des langfristigen und gehobenen Bedarfs verkauft werden. Etwa von 1974 an vollzog sich vom Zentrum aus eine Weiterentwicklung des Geschäftslebens, nämlich in östlicher Richtung über die Avenida España hinaus mit Haupttrichtung auf die Straße Sinchi Roca und auf den Großmarkt, dem Mercado Mayorista, zu.

Auch vom Großmarkt aus breiten sich, insbesondere seit 1970, Geschäfte sowohl auf die Calle Sinchi Roca als auch auf die Calle Union aus. So treffen sich diese beiden Entwicklungen. Dem Geschäftszentrum innerhalb der Avenida España mit seiner Verdichtung von Dienstleistungs- und Versorgungseinrichtungen steht ein Nebenzentrum außerhalb der Avenida España gegenüber, in dem die wirtschaftlichen Aktivitäten vor-

1) Ein Vergleich der Listen der Stadtabgeordneten, der Vorstandsmitglieder der Handelskammer, der Rektoren der Universität und der Vorstandsmitglieder des vornehmen Club Central miteinander für die letzten zwanzig Jahren, beweist die traditionell vorherrschende Stellung der Elite-Familien als Inhaber dieser Ämter.

2) L. BROWNRIGGS Studie (1974) über die Elite in Cuenca Ecuador zeigt ähnliche Verzahnungen bei den Elite-Familien Cuencas.

wiegend im Bereich des Handels, Verkehrs und Handwerks von Cholos getragen werden.

In diesem Stadtteil - umgrenzt durch die Stadtviertel Chicago, Palermo, Union und La Intendencia - befindet sich als wirtschaftlicher Mittelpunkt der Mercado Mayorista/La Parada, Hauptumschlagplatz für Güter, die das Hinterland aus der Stadt bezieht (vgl. Abb. 10 auf folgender Seite).

Die Entstehung und rasche Ausdehnung des Großmarkt- und Autoviertels außerhalb des Stadtkerns hängt eng mit der Verbreitung des Lastwagens als wichtigstes Verkehrsmittel in den Stadt-Hinterlandverbindungen zusammen. Angrenzend an diesem Nebenzentrum, nämlich an der Avenida Española, befinden sich der Camal, Zentraler Schlachthof und Verkaufsort für Tiere, und nicht weit davon entfernt, der Hauptfischmarkt Trujillos. Abb. 10 zeigt die Gliederung dieses Nebenzentrums nach den dort vorhandenen Hauptwirtschaftsaktivitäten.

Angesichts des raschen Wachstums Trujillos und seiner stärkeren Anbindung an sein Einzugsgebiet, versteht man die wichtige Rolle dieser Umschlagplätze wie Schlachthof, Fischmarkt und Mercado Mayorista/La Parada für die Versorgung der Stadt und für die Ausübung ihrer Verteilerfunktion.

In den Straßen um den Großmarkt wickeln die Groß- und Zwischenhändler in ihren "Depositos" oder Lagern ihre Geschäfte ab. Unmittelbar daneben floriert der Kleinhandel, der entweder in den Händen der ambulantes liegt, sich in den kleinen Lädchen (bodegas) der Umgebung oder aber in den festen Ständen der Markthalle abspielt.

Ebenso konzentrieren sich in Palermo und in der Umgebung, hauptsächlich auf den Avenidas Cesar Vallejo, Peru und America Sur, Klein- und Großunternehmen der Auto-, Transport- und Wartungsbranche. Hier findet man eine Ballung von Transportunternehmen (hauptsächlich für Fracht), Stände der Sammeltaxis, die ins Hinterland und zu Küstenstädten fahren, Autowerkstätten, Serviceeinrichtungen und Geschäfte zum Verkauf von Fahrzeugersatzteilen. Man kann also sprechen von einem Auto- und Marktviertel, in dem auch das Handwerk stark vertreten ist. Fast alle Aktivitäten im Kleingewerbe und Großhandel dieses Stadtgebietes sind fest in den Händen der Cholos. Ein nicht unerheblicher Teil dieser Cholos, vornehmlich die ambulantes, wohnt allerdings in den "pueblos juvenes" am Stadtrand. Fast alle Zwischen- und Großhändler sowie die Handwerker sind hier in Palermo, Chicago und Union zu Hause.

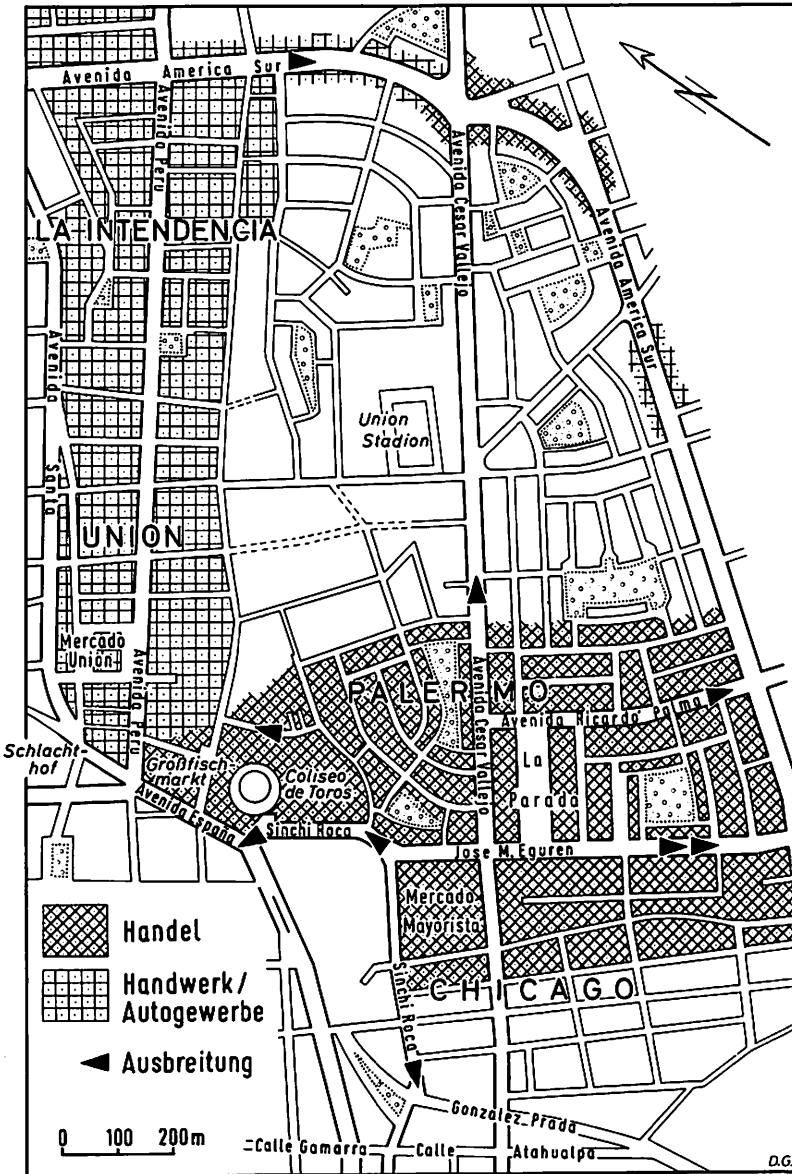


Abb.10: Die Viertel des Großhandels und des Autogewerbes von Trujillo (eigene Kartierung)

Der Kleingewerbesektor hat insbesondere seit 1970 in diesem Stadtgebiet stark zugenommen. In diesem Jahr wurde durch ein starkes Erdbeben in Yungay und der Umgebung (Provinz Huaraz, Depto Ancash), das zahlreiche Menschenleben forderte (80.000 Tote) und große Sachschäden verursachte, eine starke Abwanderungswelle nach Trujillo ausgelöst. Die obdachlosen Menschen sind in der Mehrzahl nicht nach Chimbote, der Industriestadt an der Küste im Departamento Ancash, wie man vermuten würde, sondern eher nach Trujillo bzw. Lima zugewandert, da Chimbote sich zu dieser Zeit (und immer noch) in einer Phase der Stagnation, die durch die Krise der Fischmehlindustrie hervorgerufen wurde, befand. Sogar aus Chimbote sind Leute nach Trujillo zugewandert. So findet man überhaupt in diesem Nebenzentrum sehr viele Handwerker und Inhaber kleiner Betriebe, die erst seit 1970 hier Fuß gefaßt haben.

Die drei Wirtschaftszweige Handel, Verkehr und Handwerk, die für dieses Viertel charakteristisch sind, können schwer unabhängig voneinander betrachtet werden, weil sie auf so vielerlei Weise miteinander verzahnt sind. So können beispielsweise dem Händler gleichzeitig mehrere Transportfahrzeuge gehören; genauso hängt das "Geschäft" des kleinen Automechanikers davon ab, wie die Geschäfte der Lastwagenbesitzer und der Groß- und Zwischenhändler gehen. Man kann sich vorstellen, daß die kleinen Schuh- und Schlüsselmacher auch nicht davon profitieren, wenn das Viertel von so vielen Käufern, Verkäufern und Passanten frequentiert wird? Von den Holz- und Ledergroßhändlern, die auch hier anzutreffen sind, hängt die Versorgung der kleinen Tischler und Lederkunsthändler ab. Auch viele Organisationen der Cholos - ihre regionalen Clubs und ihre Vereine, beispielsweise der Lastwagenfahrer, der Kleinhändler, der Lastenträger usw. - haben ihre Lokale in diesem Stadtgebiet.

Trotz der offensichtlichen Zusammenhänge, die zwischen den drei Hauptsektoren bestehen, sollen sie im folgenden aus organisatorischen und auch analytischen Gründen getrennt voneinander behandelt werden. Zunächst wird der Bereich Handel um den Mercado Mayorista und La Parada - das ist der wirtschaftliche Mittelpunkt des Stadtteils Palermo - analysiert. Anschließend wird die Beteiligung der Cholos am Verkehrs- und Transportwesen aufgezeigt und die Probleme und Widersprüche dieses Sektors dargestellt. Zum Schluß soll der Bereich des Handwerks (hauptsächlich an der Straße Union und Umgebung) untersucht und die Problematik dieses Zweiges erläutert werden. Um die Stadt-Landbeziehungen anhand des Austausches von Gütern, die am Mayorista umgeschlagen werden, systematisch erfassen zu können und auch die Rolle der Cholos als Bindeglied in der Austauschketten, d.h. deren Beteiligung

an dem System der Güterbewegungen nachvollziehen zu können, wird dann in einem späteren Teil der Arbeit der Einzugs- und Versorgungsbereich der Stadt untersucht. Der Versuch wird gemacht, durch Nachforschungen, Beobachtungen und empirische Untersuchungen in den Heimatorten der Cholos im Hinterland deren Trägerrolle in den Austauschbeziehungen festzustellen und das System des "flow of goods" zu erfassen.

5.5.1 Cholos im Großmarktviertel Palermo

Wenn man aus dem Stadtzentrum kommend die Avenida España überquert und durch die Calle Sinchi Roca auf den Mercado Mayorista (Großhandelsmarkt) zugeht, verändert sich die Szenerie. Man spürt den Unterschied sofort, sei es wegen der Gesichter der Leute, die in den unzähligen kleinen "Cantinas" und Restaurants sitzen oder servieren, sei es wegen des Akzentes der ambulanten Verkäufer auf der Straße, sei es wegen der "huainos", der Hochlandmusik, die aus manchen Häusern und "Cantinas" klingt. Besonders auffallend sind die hier angebotenen Speisen. Vor den Lokalen kündigen die "Speisekarten", handbeschriebene Tafeln, die Hauptgerichte des Tages an, welche in der Regel typisch für die Küche des Hochlandes sind.

Insgesamt wirkt dieser Stadtteil weniger gepflegt und auch weniger geordnet als das Stadtzentrum; das Ganze hat die Atmosphäre eines "barrio popular".¹⁾ Bunte Plakate auf Plätzen und Hauswänden werben für kulturelle Veranstaltungen, wie typische Hochlandlieder und Tänze in der Stierkampfarena. Die Fußballspiele im Union-Stadion finden statt zwischen Mannschaften, die den Namen von Ortschaften aus dem Hochland tragen. Einige Straßen sind nach berühmten Inkafürsten benannt; andere tragen den Namen von Flüssen oder Distrikten aus dem Hochland. Alle diese Einzelbeobachtungen weisen darauf hin, daß hier eine bestimmte Gruppe vorwiegend die sozio-kulturellen und wirtschaftlichen Aktivitäten trägt. Hier hat der Cholo seinen Arbeitsplatz, in den Werkstätten, in den Restaurants und kleinen Hotels, aber auch auf dem Bürgersteig als amulanter Händler und als Großhändler am Markt.

Insofern ist die Avenida España mehr als eine Straße, die man überqueren muß, um nach Palermo zu gelangen; sie stellt eine sozio-kulturelle Grenze dar. Einen plastischen Beweis dafür liefert die Tatsache, daß die meisten Trujillanos aus der Mittelschicht ihre Armbanduhr ab-

1) Man kann den Begriff "barrio popular" unzureichend mit der Bezeichnung "Arbeiterviertel" übersetzen, denn diese gibt die Lebhaftigkeit, die Bewegung und die engen Beziehungen der Bewohner zueinander nicht genügend wieder. Im Gegensatz zu den Vierteln der Mittel- und Oberschicht, wo man eine stark abgegrenzte Privatshäre vorfindet, spielt sich das Leben in einem "barrio popular" sehr viel auf der Straße ab.

nehmen, wenn sie durch Palermo fahren mit der Begründung, dieses Viertel sei von Dieben (rateros) geplagt.¹⁾ Leute aus der Oberschicht sieht man selten hier; sie schicken ihr Dienstpersonal zum Großeinkauf am Mayorista oder benutzen selber die "supermercados" im Zentrum.

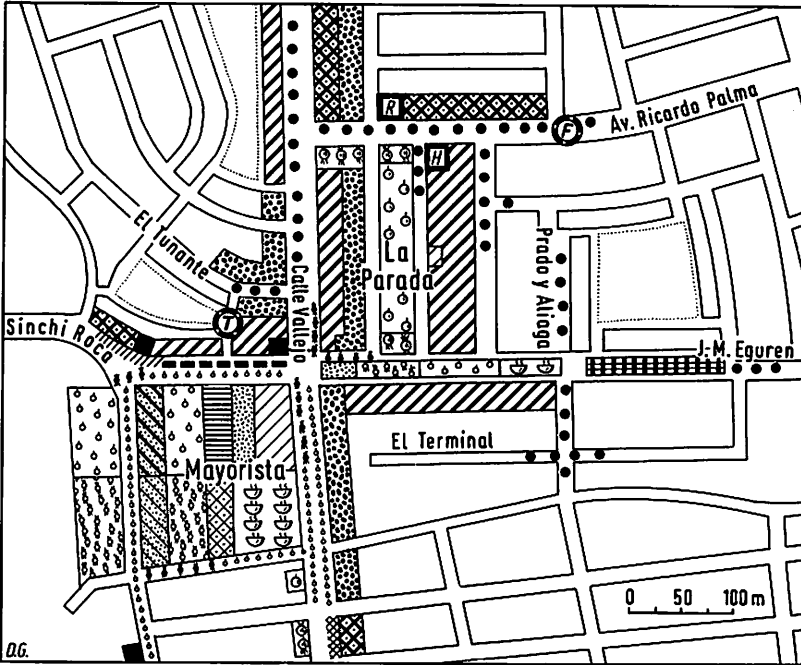
Folgt man der Straße Sinchi Roca weiter, so gelangt man zum Mittelpunkt von Palermo - dem Mercado Mayorista und La Parada (Hauptverladeestelle). Der Verkehr wird kurz vor der Ecke Sinchi Roca/Jose Maria Eguren sehr viel dichter und zwar nicht zuletzt deshalb, weil alle Micros und Omnibusse der Stadt auch diesen Markt anfahren. Der dichte Verkehr um den Mayorista zwingt sich durch Scharen von Straßenhändlern und Käufern. Obwohl auf den ersten Blick der Marktbereich und der Handel an der Parada "chaotisch" erscheint, stellt sich bei näherer Betrachtung und Analyse heraus, daß die räumliche Anordnung der Groß- und Kleinhändler zueinander und dieser zu den Verladeplätzen für die hier ablaufenden wirtschaftlichen Vorgänge optimal ist. Dies kann man aus der Kartierung des Großmarktes und der Parada (Abb. 11) ersehen.

5.5.1.1 Der Großmarkt - günstige Verkehrslage

Im folgenden werden die in der Abb. 11 dargestellten Einzelbereiche des Großmarktes beschrieben und die Verknüpfungen aufgezeigt, um die Aktivitäten der verschiedenen im Handel tätigen Chologruppen zu analysieren.

Der Mercado Mayorista - ursprünglich nur die überdachte Markthalle - befindet sich an der Kreuzung Sinchi Roca/Jose Maria Eguren, aber der ganze Marktbetrieb in La Parada auf dem Verladeplatz und um den Terminal, die Güterwiegestelle, hat sich schon längst auf die umliegenden Straßen, wie z.B. die Avenidas Ricardo Palma und Cesar Vallejo ausgedehnt. Der Großmarkt liegt sehr verkehrsgünstig für die Anfahrt von großen und kleinen Lastwagen. Aus dem Süden kommend (Lima, Virútal) können sie direkt in die Avenida America Sur biegen und zum Terminal auf der Straße J.M. Eguren fahren. Den aus dem Norden (Lambayeque, Chicamatal) kommenden LKWs wird durch die Avenida España eine direkte Zufahrt zum Markt gewährt und aus dem Hochland (Osten) gelangen Fahrzeuge über die Avenida Cesar Vallejo ebenfalls direkt zum Mayorista. An diesen großen Zufahrtsstraßen, hauptsächlich an der Avenida America Sur, sind zahlreiche Transportunternehmen, Ersatzteil-

1) Aufgrund der zahlreichen großen Geschäfte, die am Großmarkt abgewickelt werden, gibt es Anziehungspunkte für organisierte Kriminalität, Taschendiebstahl und andere Delikte, aber vieles was in der öffentlichen Meinung über Palermo gesagt wird, basiert auf Vorurteilen und der vorwiegend negativen Darstellung in den Medien, wie die Verfasserin nach vier Monaten Aufenthalt in Palermo feststellen konnte.



- | | | |
|--------------------------------|----------------------|-------------------|
| GH Getreide | GH Konsumgüter | Bank |
| EH Getreide | EH Konsumgüter | Hotel |
| GH Gemüse | AMB Konsumgüter | Restaurant |
| EH Gemüse | EH Bekleidung | Küchen |
| AMB Gemüse | AMB Bekleidung | Lastwagen |
| GH Verarbeitete Nahrungsmittel | AMB Schuhe | Handwerker |
| EH Verarbeitete Nahrungsmittel | EH Fisch | GH = Großhandel |
| GH Obst | EH Fleisch | EH = Einzelhandel |
| EH Obst | Illegaler Fischmarkt | AMB = Ambulante |
| AMB Obst | Illegaler Tiermarkt | |

Abb.11: Handelsaktivitäten im Bereich der Parada (eigene Kartierung)

geschäfte und Autowerkstätten gelegen; die Entwicklung dieses Gewerbesektors in der Nähe des Marktes muß in engem Zusammenhang mit dem gesamten Marktbetrieb gesehen werden.

5.5.1.2 Groß- und Zwischenhandel an der Parada

Das Wort "La Parada" wird abgeleitet von dem Verb *pararse* = stehen oder halten und bezeichnet den Teil des Großmarktes, der östlich der Markthalle gelegen ist, d.h. auf den Avenidas Cesar Vallejo und Jose Maria Eguren und auf den Straßen Jose Olmedo und M.A. Segura. Wie man aus Abb. 11 ersehen kann, befinden sich die Lagerhallen der Großhändler von Obst, Gemüse, verarbeiteten Lebensmitteln (Mehl, Nudeln, Zucker, Dosenmilch usw.) und Getreide in diesem Bereich. In diesem Bereich werden die Lastwagen beladen, an der Wiegestelle, El Terminal, werden sie gewogen. Obwohl La Parada als Haltestelle frei übersetzt werden kann, würde das Wort "movimiento" also Bewegung viel genauer die Geschehnisse an diesem Ort wiedergeben. Es gibt eine ständige Bewegung von an- oder abfahrenden Lastwagen, Lastenträgern, Käufern und Verkäufern.

Der Bereich La Parada ist durch illegale Besetzung im Jahre 1962 entstanden. Damals war in diesem Teil Palermos ein Wohn- und Gewerbeviertel von städtischen und Privatträgern geplant. Um Pachtgebühren für Verkaufsstände in der Markthalle zu sparen, errichteten Händler z.T. aus dem Marktgebäude und auch gerade aus dem Hochland Zugereiste auf einem Teil dieses verkehrsgünstigen Geländes provisorische Verkaufsstände. Aus diesen Ständen sind im Laufe der Zeit viele *depositos* der Großhändler für Obst und Gemüse geworden. Das Ganze sieht immer noch barackenartig aus, weil der Besitzanspruch auf dieses Gelände noch nicht offiziell festgeschrieben ist (vgl. Bild 6). Diese Großhändler hier versorgen nicht nur die Händler der festen Stände des Mayorista, sondern auch alle Stände der anderen Märkte in Trujillo, nämlich den Mercados Union, Central, La Esperanza und die illegal entstandenen kleineren Märkte, die sogenannten *Paradillos*, die im gesamten Stadtgebiet mit Ausnahme der besseren Wohnviertel verstreut liegen. Auch die ambulantes beziehen ihre Waren von diesen Großhändlern oder aber von Zwischenhändlern, die wiederum meist von den Großhändlern beliefert werden.

Die Großhändler von Obst und Gemüse an der Parada schließen auch Verträge mit Hotels und Restaurants in Trujillo ab. Sie verkaufen in der Regel nicht unter einer Kiste oder einem Hundert. Rund um die Parada, auf den Straßen Cesar Vallejo, Ricardo Palma, Olmedo usw. (vgl. Abb. 11) haben auch die Großhändler von Getreide, Zucker, Dosenmilch, Nudeln

usw. ihre festen Lager. Sie sind meistens auf den Absatz einzelner Produkte oder Gruppen von Produkten spezialisiert. Sie verkaufen in der Regel pro 100 Kilo-Sack und beliefern neben den Lebensmittelgeschäften, Hotels, Bäckern usw. in Trujillo auch die Händler im Hochland mit diesen verarbeiteten Lebensmitteln.¹⁾ Die Großhändler um die Parada waren bereit, Auskunft über die Herkunft ihrer Waren, die Transportwege und ihre Kunden zu gewähren, gingen aber auf Fragen, die sich, wenn auch nur indirekt, mit der Preisbildung beschäftigten, nicht ein. In den wenigen Fällen, in denen man Auskunft in diesem Punkt bekam, stellte man später fest, daß man irreführende Informationen erhalten hat. Auch bei den Gesprächen mit ihrer Organisation erhielt man in diesem Zusammenhang höfliche aber ausweichende Antworten.

Als andere wichtige Quelle für Informationen über die Geschäftspraktiken der Großhändler erwiesen sich einige Artikel in der Tageszeitung La Industria. So wurde z.B. am 8. August 1980 von öffentlichen Protesten der kleinen Bäckereibesitzer im gesamten Stadtgebiet berichtet. Diese beschuldigten die Großhändler einer Parada des Hortens von Lebensmitteln wie Butter, Margarine und Mehl, um eine künstliche Knappheit zu erzeugen und damit den Preis hochzutreiben. Außerdem behaupteten sie, die Großhändler würden immer geschlossen vorgehen und so ihre Monopolstellung bei der Belieferung von Waren ausnutzen. Für sie, die Bäcker, bedeutete das, daß sie gezwungen werden, für eine große Lata oder Blechdose Margarine den überhöhten Preis von 2.500 soles zu bezahlen; jedoch würden die Quittungen auf den offiziell geltenden Preis von 1.987 soles ausgestellt. Wenn sie sich gegen diese Praktiken wehrten, würden sie dann gar keine Produkte beziehen können. Die kleinen Bäcker warfen dem Landwirtschaftsministerium vor, Kenntnis von diesen Mißständen zu haben, jedoch nichts unternehmen zu wollen. Beispielsweise hatten die Funktionäre des Ministeriums das Vortragen der Proteste der Bäcker auch noch erschwert, indem sie verlangten, daß wenigstens 50 Bäcker persönlich zur Beschwerde zusammen erscheinen. Dagegen argumentierten die Bäcker, diese Forderung sei unmöglich zu erfüllen, da sie fast alle Inhaber von Familienbetrieben seien und nicht einfach von ihren Bäckereien fernbleiben könnten.

1) Im Kap. 6 wird der Gütertausch zwischen Küste und Hochland näher erläutert; dabei werden die weiteren Glieder in der Versorgungskette detailliert aufgezeigt.

Dieses Beispiel zeigt die Macht, die in den Händen der Großhändler liegt. Dies wurde in der Tat von Funktionären des Landwirtschaftsministeriums bestätigt (jedoch nicht, daß sie nichts dagegen unternehmen wollten). Die Großhändler verfügen über große Kapitalmengen und haben Kontakte zu anderen Großhändlern in La Parada von Lima. Sie kennen sich bestens bei den auch in Lima vorhandenen Preisen und "Knappheiten" aus, d.h. sie könnten jederzeit Güter direkt nach Lima weiterleiten, wenn die Preise dort höher sind. Es ist auch keine Seltenheit zu beobachten, wie ganze Ladungen von Getreide oder Obst von einem Lastwagen auf einen anderen transferiert werden (trasbordo), ohne daß überhaupt etwas in Trujillo ausgeladen wird. Wenn die Preise in Lima höher sind, leitet man die Produkte um. Die daraus resultierende Knappheit läßt die Preise in Trujillo hochklettern, was auch nicht zu Ungunsten derselben Großhändler ist.

Gegen diese Art von Kartellbildung der Großhändler scheinen die Besitzer der Einzelhandelsgeschäfte in der Stadt fast nichts unternehmen zu können. Sie sind auf ständige Belieferungen angewiesen und können nicht ungestraft den Großhändler wechseln, da sie oft Kredite und das Wohlwollen der Großhändler benötigen. Die Großhändler an der Parada zeigten Zurückhaltung bei Fragen nach ihren Finanzen. Einer erklärte sich aber bereit, ausführlich über seine Person und den Aufbau seines Geschäfts zu berichten. Angesichts der Schwierigkeit, quantitative Daten von Großhändlern zu erhalten, dient die Zusammenfassung der Gespräche mit diesem Cholo als Beispiel für den Werdegang eines Großhändlers an der Parada. Im Kapitel 6 werden weitere Großhändler, allerdings im Hochland, vorgestellt, um die anderen Glieder in der Kette darzustellen.

5.5.1.2.1 Cholos im Großhandel an der Parada - Señor Ramos

Señor Ramos wurde in Huaraz im Departamento Ancash geboren. Als kleiner Junge mußte er seinem Vater in der Landwirtschaft und Viehzucht helfen. Er schaffte es nur zur Grundschule zu gehen. Als es gute Straßenverbindungen von Huaraz zur Küste gab, ging Señor Ramos zunächst nach Lima, in der Hoffnung Arbeit zu finden und sich weiterbilden zu können. In Lima besuchte er viele Abendlehrgänge in technischen Fächern und als Perus Stahlwerk in Chimbote errichtet wurde, ging Sr. Ramos dorthin, also zurück nach Ancash, um beim staatlichen Stahlwerk (SIDOR) zu arbeiten. Dort arbeitete er als Facharbeiter. Durch den Besuch von weiteren Kursen erweiterte er seinen Wissensstand und wurde Meister im Betrieb. Chimbote erlebte damals eine Blütezeit, denn zu der Stahlindustrie kam die Fischmehlindustrie mit Schwerpunkt in Chimbote hinzu. Señor Ramos machte, wie er sagt, etwas Ge-

schäfte neben seiner festen Arbeit beim SIDOR. Inzwischen hatte er auch seine eigene Familie gegründet. Er heiratete eine Frau aus Ancash. Nach zwanzig Jahren Arbeit bei dem Stahlwerk wurde Señor Ramos pensioniert und er bekam nach dem Ausscheiden aus der Arbeit eine Geldsumme von der Firma. Dazu hatte er noch eigene Ersparnisse.

Er wollte nun ganz ins Geschäftsleben einsteigen, aber etwa zur gleichen Zeit (1970) passierte eines der schlimmsten Erdbeben der Geschichte Perus in Ancash in der Nähe von Huaraz. Sowohl er als auch seine Frau verloren Verwandte im Hochland. Señor Ramosfaßte den Entschluß, von Chimbote wegzuziehen, weil er seine Zukunft und die seiner Familie dort gefährdet sah (der Fischmehlboom war inzwischen zu Ende gekommen, viele Orte in Ancash waren stark beschädigt) und weil seine Frau nervös wurde. Er fand einen "paisano", mit dem er sein Kapital zusammenlegen konnte, um am Mayorista in Trujillo ins Geschäft einzusteigen, wobei Señor Ramos mehr Kapital als sein Partner in das Unternehmen steckte. So wurde Señor Ramos Großhändler. Sein Partner verfügte bereits über Kontakte in Trujillo und hatte Erfahrung im Großhandel.

Sie besitzen keine Lastwagen, haben aber feste Kontakte zu Lastwagenfahrern und -besitzern, die ihnen regelmäßig Ladungen von Kartoffeln aus Ancash und Getreide, Hülsenfrüchte usw. aus dem Hochland in La Libertad liefern. Umgekehrt schicken Sr. Ramos und sein Partner Zucker, Mehl und Speiseöl mit den Lastwagen zu anderen Großhändlern im Hochland. Diese Produkte bezieht er direkt von den Zuckerkooperativen im Chicamatal und der Mehlfabrik in Trujillo. Speiseöl bezieht er von Geschäftspartnern an der Parada Lima. Señor Ramos gab zu verstehen, daß er den LKW-Besitzern die Ladungen von Kartoffeln und Getreide abkauft, und zwar zu den von ihnen, den Transportunternehmen, bestimmten Preisen. Er selbst habe keinen Einfluß auf die Preisbildung. Sr. Ramos meinte, die Transportunternehmen wären in der Lage, Preise zu diktieren, da die mehr als zwei Jahre anhaltende Dürre schlechte Ernten im Hochland verursacht hatte; dadurch seien die Erträge geringer geworden und viele Großhändler hätten nicht genug einzukaufen. Viele Transportunternehmer würden - nach seinen Darstellungen - diese Situation noch weiter ausnutzen, indem sie Agrarprodukte aus dem Hochland weiter nach Ecuador leiteten (im Schmuggelgeschäft), um dort mehr Geld zu kassieren. Dies wäre nach Señor Ramos ein wichtiger Grund, warum es Knappheiten gab. Überhaupt machte Sr. Ramos die Transportunternehmen für fast alle Übel seines Geschäfts und seine geringe "Gewinnspanne" verantwortlich.

Auf die Frage, wie es seiner Familie in Trujillo gehe, erzählte Sr.Ra-

mos stolz, daß inzwischen zwei seiner Söhne nach Venezuela ausgewandert sind. Einer arbeitet in dem Stahlkomplex in San Tomé de Guayana, der andere studiert in Caracas. Ein dritter Sohn studiert an der Universität in Trujillo und ein vierter ist Bote in einem Büro, besucht aber Abendkurse in Buchhaltung und hilft ihm ab und zu die Bücher in Ordnung zu bringen.

Bemerkung: Aus den Ausführungen des Señor Ramos vermutet die Verfasserin, daß dieses kleine Geschäft, das er neben seinem festen Job im SIDOR betrieben hatte, auch etwas mit Handel zu tun hatte und zwar zwischen Chimbote und seinem Heimatort im Hochland. So konnte er schon die notwendigen Erfahrungen, Kapitalmengen und Geschäftskontakte sammeln, um ziemlich reibungslos ins Großhandelsgeschäft in Trujillo einzusteigen. Dieses Geschäft oder "pequeño negocio" wollte er aber nicht näher nennen. Die Aussage des Großhändlers, die Preisbildung für die Agrarprodukte läge ausschließlich in den Händen der Transportistas ist irreführend, wie die Verfasserin anhand von weiteren Nachforschungen feststellen konnte. Die Großhändler sind diejenigen, die die Preise für Agrarprodukte aus dem Einzugsbereich bestimmen.¹⁾ (Vgl. life story eines Transportistas im Kapitel 6.) Diese widersprüchliche Information ist ein typisches Beispiel für das Dilemma des Forschers, herauszufinden welche Sachverhalte wirklich stimmen. Jede Gruppe ist darum bemüht, ihre eigenen Interessen zu vertreten. Es bedarf fast immer anstrengender Nachforschungen und Rückfragen bei allen Gruppen und bekannten zuverlässigen Informanten, um einigermaßen die verschiedenen Aussagen in der richtigen Perspektive zu betrachten.

5.5.1.2.2 Cholos im Fischgroßhandel

Die folgende Darstellung handelt von dem Problemkomplex illegaler Großhandel mit Fisch an der Parada und den daraus entstandenen Konflikten zwischen Groß- und Kleinhändlern.

Im Morgengrauen kann man an der Parada beobachten, wie Gefrierlastwagen dort vorfahren und ihre Fischladung auf andere LKWs umladen. Der größte Teil der Fische wird auf diese Weise weitertransportiert, für den Aufkauf des restlichen Teiles stehen Zwischenhändler an der Parada bereit. Die Hintergründe dieser Vorgänge an der Parada erhellte die Zeitung von Trujillo La Industria in mehreren Artikeln. So steht

1) Weitere Nachforschungen, um diesen Punkt zu klären, schlossen Befragungen von Mitarbeitern der Marktverwaltung, Beamten im Landwirtschaftsministerium, Vertretern der Verbände der Lastenträger und der kleinen Transportunternehmer sowie von Großhändlern im Hochland ein.

z.B. in der Ausgabe vom 26. August 1980, daß die Fischverkäufer aller Märkte in Trujillo einen 48-Stunden-Streik und ein demonstratives "Go-In" bei der Stadtverwaltung am Plaza de Armas planten. Sie wollten dagegen protestieren, daß die Großhändler nicht bereit sind, ihnen Fisch am städtischen Fischmarkt (auf der Av. España) zu verkaufen, sondern diesen lieber illegal an der Parada absetzen. Sie prangerten die Praktiken der Großhändler an, die den Fisch an der Parada umladen und weiter nach Lima schicken, wo dafür mehr bezahlt wird oder aber an Zwischenhändler verkaufen, die den Fisch zu erhöhten Preisen an sie wieder absetzen. Dadurch hätten sie, die Einzelhändler, keinen Fisch zu verkaufen und sahen ihren Lebensunterhalt gefährdet.

In der von ihrem Verband (Sindicato de trabajadores minoristas en venta de pescado y mariscos en Trujillo) getragenen Protestveranstaltung im Stadtzentrum wollten die Fischhändler die Öffentlichkeit über die Zustände an der Parada informieren und sowohl die Praktiken der Großhändler als auch die Passivität der Marktbehörde anprangern. Sie versuchten, Verbraucheraufklärung zu betreiben, indem sie die Fischknappheit in Trujillo auf diesen dunklen Handel zurückführten, die hohen Fischpreise für die Verbraucher damit erklärten und auf die Gefährdung der Gesundheit der Bevölkerung hinwiesen, da die Zwischenhändler keine Gesundheitszeugnisse vorlegen müssen und der illegale Fischhandel unter unhygienischen Bedingungen an der Parada abgewickelt wird. Ihren Beschuldigungen nach arbeitete die Marktbehörde Hand in Hand mit den Großhändlern, da sie Bestechungsgelder erhielt.

In ihrer Veranstaltung vor dem Rathaus im Stadtzentrum gaben die Einzelhändler den Verbrauchern folgendes konkretes Beispiel: Wenn sie, die minoristas, am städtischen Markt von den Großhändlern kaufen, kostet sie die Fischart "Jurel" normalerweise 55 soles pro Kilo. Da die Großhändler diesen Fisch nun außerhalb des Fischmarktes absetzen, d.h. nach Lima schicken oder an Zwischenhändler verkaufen, mußten die kleineren Händler nun 150 soles für das Kilo "Jurel" an die Zwischenhändler bezahlen, wenn sie überhaupt etwas verkauft haben wollten. So muß die Hausfrau am Markt für ein Kilo "Jurel" mindestens 250 soles auf den Tisch blättern.

Was dieser Verband der einzelnen Fischhändler von der Stadtverwaltung als Lösung verlangte, war nicht etwa gegen die Monopolbildung der Groß- und Zwischenhändler vorzugehen, sondern eine offizielle Anhebung der Fischpreise um 25 % (genau gesagt), um wie sie sagten "para contrarrestar la fuga de pescado hacia el sur del país donde pagan mas" (um die Flucht des Fisches nach Süden, wo mehr bezahlt wird, zu stoppen). Es sollte sich also ihrer Meinung nach für die Großhändler

lohen - durch die Erhöhung der Verbraucherpreise - den Fisch in Trujillo über sie, die Kleinhändler, wie früher abzusetzen. Diese Forderungen wurden auch in einem Artikel in La Industria vom 27. August 1980 abgedruckt.

Die Strategie der kleinen Fischhändler ist eindeutig. Genau wie die kleinen Bäcker schließen sie sich zusammen und treten mit Forderungen gemeinsam an die Öffentlichkeit. Durch ihre Verbände hoffen sie als effektive "pressure group" auftreten zu können. Außerdem zielen sie mit ihrer Verbraucheraufklärung darauf ab, ein Bündnis mit der Öffentlichkeit zu schließen, um dadurch mehr Druck auf die Marktverwaltung auszuüben, allerdings zur Durchsetzung ihrer eigenen Interessen, denn die 25 %ige Preiserhöhung wäre verbraucherfeindlich. Die minoristas schienen auch genau zu wissen, daß weder die Macht der Großhändler noch die angebliche Beteiligung der Behörde an diesem dunklen Geschäft anzutasten sei; sie wählen als Lösung einen Umweg, der letzten Endes auf Kosten der Verbraucher geht.

Bei dieser öffentlichen Veranstaltung klärte sich die Frage, warum ganze Fischladungen an der Parada nur umgeladen werden. In Lima sind die Preise für Fisch höher, weil auch die Löhne dort höher sind. Für die Groß- und Zwischenhändler in Trujillo lassen sich dort höhere Gewinne erzielen. Wie oben deutlich wurde, resultieren daraus Konflikte zwischen Groß- und Einzelhändlern in Trujillo.

Die Monopolstellung der Großhändler in diesem Geschäft zeigt sich schon in der Organisation des Fischhandels, den sie von den Herkunfts-orten bis zum Einzelhandel durchführen. An dem Fischerort Huanchaco, 6 Kilometer entfernt von Trujillo, kann man beobachten, daß die gleichen Gefrierwagen, die an der Parada umgeladen werden, den Fang der Fischer aufladen. Vor dem Aufladen werden die einzelnen Stücke gewogen und die Gewichte in zwei Notizbücher, eines der Fischer und eines der Händler, notiert. Den Fischern Huanchacos wird der gesamte Fang von den Großhändlern Trujillos abgenommen; nur die Köpfe und einige kleine Fische behalten die Fischer selbst.

Aus Gesprächen mit den Fischern über das Geschäft mit den Händlern konnte man einiges über den Fischhandel in Huanchaco und die Zusammenhänge mit den Ereignissen an der Parada erfahren. Weil die Geschäfte an der Parada illegal sind und weil der Fischhandel zu jener Zeit durch die Veranstaltung der Einzelhändler und die Zeitungsberichte ein "heißes Thema" war, erschien es der Verfasserin nicht sinnvoll, die Großhändler direkt zu befragen. Eine große Zurückhaltung seitens dieser Kreise wäre im voraus zu erwarten gewesen. Deshalb wurden Informationen über die Geschäftsbeziehungen zwischen den

Fischern Huanchacos gesammelt. Aus dem folgenden Bericht der Fischer über den Fischfang und über seine Vermarktung durch den Fischhändler Sr. Rodriguez, den größten in diesem Ort, kann auf die Geschäftsbeziehungen im Fischhandel geschlossen werden.

5.5.1.2.3 Señor Rodriguez - Darstellung eines Fischgroßhändlers

Señor Rodriguez kommt jeden zweiten Abend nach Huanchaco und holt den gesamten Fischfang ab. Das macht er bereits seit 15 Jahren. Er stammt aus einem Ort im Hochland von La Libertad und wohnt in Trujillo im Stadtteil Palermo. Er hat zwei Brüder, die auch im Fischhandel tätig sind, einer im Hafen Salaverry im Süden und der andere in Pacasmayo, einem Hafen im Norden. Sr. Rodriguez muß jeden zweiten Abend nach Huanchaco kommen, da die Fischer nur jeden zweiten Tag aufs Meer fahren. Sie fahren ca. 70 Kilometer weit auf das Meer hinaus.

Die Fischer fahren mittags oder nachmittags los und bleiben die ganze Nacht draußen auf dem Meer; am späten Nachmittag des folgenden Tages kehren sie nach Huanchaco zurück. Sie müssen dann ausschlafen, um am nächsten Tag wiederum ausfahren zu können. Menge und Art des Fisches, den sie an Señor Rodriguez verkaufen, werden genau in ihr Büchlein notiert. Notiert werden auch die Mengen an Diesel, Öl und die Ersatzteile für die Motorboote, die Señor Rodriguez an sie liefert. Wenn sie gelegentlich einen Bootsbauer oder Mechaniker brauchen, um kleine Reparaturen durchzuführen, wird dieser von Señor Rodriguez nach Huanchaco gebracht. Jede zweite Woche wird auf beiden Seiten abgerechnet; dann erfolgt die Auszahlung.

Señor Rodriguez bekommt den Hauptteil des Fangs von Huanchacos Fischern. Einige ältere Fischer, die nun rheumakrank sind und nicht mehr arbeiten können, erinnern sich an die Zeiten, wo der Fang von ihren Frauen auf dem Markt von Trujillo abgesetzt wurde, etwa bis zu den 50er Jahren. Damals brauchte man weder Diesel noch Öl; die Fischer benutzten Segelboote und die traditionellen Schilfboote (caballos de totora).¹⁾ Sie fertigten auch ihre eigenen Netze und Segel an. Im Laufe der Zeit sind sehr viele Veränderungen eingetreten. Mit den Motorbooten heute kann man schneller und weiter hinausfahren und mehr fangen. Auf die Frage der Autorin, warum sie ihren eigenen Fang nicht mehr selber absetzten, wurde einfach geantwortet: "Señorita, no somos vendedores, somos pescadores" (Fräulein, wir sind keine Verkäufer, wir sind Fischer).

1) Für eine Beschreibung dieses Ortes, den traditionellen Fischfang und die Vermarktung des Fisches im Jahre 1944 vgl. J. GILLIN, 1945

Die Fischer wissen, daß sie oder ihre Frauen nicht mehr in der Lage sind, das nun kompliziert gewordene Fischgeschäft zu überschauen. Außerdem verfügen sie über keine Geschäftsverbindungen am Fischmarkt und kennen sich nicht in dem Mechanismus des Marktes aus. Einige Fischer waren auch der Meinung, daß das Fischen so anstrengend geworden ist, daß sie nach der Rückkehr ihrer Boote nicht in der Lage wären, etwas anderes zu tun als auszuschlafen. Eine gesicherte Vermarktung ihres Fanges durch Señor Rodriquez löst daher alle Absatzprobleme für sie.¹⁾ Auf die Frage, wohin Señor Rodriquez den Fisch mitnimmt, sagten viele, auf den Trujillo-Markt, ein paar meinten, zu Hotels und Restaurants in der Stadt. Über die Situation des Fischhandels an der Parada schienen sie nichts zu wissen. Über die Preisbildung in dem Geschäft zwischen ihnen und dem Großhändler konnte die Autorin nichts Konkretes erfahren. Da Fisch knapp ist in Trujillo oder besser gesagt, knapp gehalten wird und da die Verbraucherpreise eine steigende Tendenz aufweisen, ist es zumindest anzunehmen, daß Señor Rodriquez von der Zeitspanne von zwei Wochen, die für ihn zwischen Kauf und Bezahlung des Fisches liegen, profitiert. Inzwischen ist der Verbraucherpreis nämlich schon gestiegen. Außerdem sind die Fischer von ihm bei der Versorgung mit Diesel, Öl und sogar Reparaturdiensten abhängig. Es scheint, daß die Gebrüder Rodriguez sich zumindest in der Nähe von Trujillo ein Aufkaufsmonopol für frischen Fisch gesichert haben. Sie verfügen über regionale und überörtliche Kenntnisse über Angebot und Nachfrage am Fischmarkt und können zu jeder Zeit das Angebot an Fisch und somit den Preis beeinflussen.

5.5.1.3 Einzelhandel im Bereich des Großmarktes

Obwohl dieser Markt Mercado Mayorista heißt, also Großmarkt, werden hier auch por menor oder in kleinen Mengen verkauft und zwar von drei Hauptgruppen:

- 1) den Inhabern von Einzelhandelsgeschäften innerhalb der Markthalle;
- 2) Inhabern kleiner Stände vor dem Marktgebäude an der sogenannten Paradita und
- 3) ambulantes auf den Straßen um den Markt (vgl. Abb. 11).

Alle minoristas der drei erwähnten Gruppen beziehen ihre Waren von den Großhändlern, aber auch von Zwischenhändlern an der Parada. Auf-

1) Es gibt in Huanchaco eine städtische Fischhalle, die während der Amtszeit Präsident Velascos errichtet wurde; da der ganze Fischfang wegtransportiert wird, wurde die Markthalle wegen Mangel an Fisch nie benutzt. Andere Meeresfrüchte wie z.B. Muscheln und Krebse, die von den Frauen der Fischer am Strand gesammelt werden, werden direkt an die Restaurants im Ort, an Sonntagsausflügler oder an Inhaber von Ferienhäusern in Huanchaco verkauft.

grund ihrer unterschiedlichen Rechtslage und ökonomischen Situation, kann man sie allerdings nicht als eine einheitliche Gruppe betrachten. Zwischen ihnen gibt es auch reichlich Konfliktbereiche, wie sich bei den Befragungen feststellen ließ. Folgende Darstellung versucht, die Lage dieser drei Gruppen von minoristas an der Parada sowie ihre Verknüpfungen mit anderen am Handel Beteiligten wiederzugeben.

5.5.1.3.1 Einzelhändler in der Markthalle

In der Markthalle wird nur por menor verkauft. In diesem überdachten Teil des Marktes befinden sich - ähnlich wie in dem Mercado Central des Stadtzentrums - feste Stände, für die ein fester Mietpreis an die Marktverwaltung bezahlt wird (Merced Conductiva). Die Mieter dieser Stände müssen unbedingt ein TBC-freies Gesundheitszeugnis vorlegen, bevor sie einen Stand beantragen können. Die Vergabe freigewordener Stände wird in der Regel durch Losverfahren entschieden, denn der Andrang ist groß. In der Wirklichkeit sieht es aber oft anders aus. Wenn ein Händler ausscheidet, überträgt er seinen Stand meistens an einen Verwandten oder paisano. Dieses informelle Verfahren wird traspaso genannt. Die Liste der angemeldeten Interessenten für freiwerdende Stände hat somit keine große Bedeutung.

In der Markthalle, wie in allen Mercados der Stadt Trujillo, sind die Stände nach ihren Verkaufsprodukten geordnet. Der Käufer kann somit alle Stände, die z.B. Fleisch oder Strohwaren verkaufen, schnell durchgehen und die Preise vergleichen, bevor er sich zum Kauf entscheidet. Allerdings wird er schnell merken, daß die Preise sehr nah beieinanderliegen. Diese Art von "Konkurrenz" hat man auch bei den ambulantes im Zentrum gesehen. Der Käufer muß oft die Preise für manche Agrarerzeugnisse nochmal erfragen, obwohl sie meistens auf einer handbeschriebenen Tafel vor den Ständen zu lesen sind, da diese Angaben nicht immer dem wirklichen Preis entsprechen. Die angegebenen Preise sind die von dem Landwirtschaftsministerium empfohlenen Preise für bestimmte Agrarprodukte, aber die Händler erklären den Preisunterschied fast immer mit dem Satz; Das sind die alten Preise oder weisen manchmal auf die im Lande hohen Inflationsraten hin. Man hört sogar als Erklärung: Der Dollar ist wieder gestiegen.

Auf die Frage nach dem Verhältnis der Händler im Marktgebäude zu den Großhändlern draussen in La Parada wurde von vielen Gemüse- und Obsthändlern geantwortet, daß es nicht problematisch sei. Daß die Großhändler den Preis bestimmen, wurde nicht negativ gesehen. Die Einzelhändler in der Markthalle haben feste Lieferanten, die ihnen auch bei Bedarf Kredit gewähren (genannt fiar oder habilitar). Die meisten die-

ser Geschäftspartner sind Verwandte oder paisanos. Anders ist es bei den Fischhändlern im Marktgebäude. Sie beschwerten sich ständig über die Groß- und Zwischenhändler, die draußen in La Parada einen illegalen Fischmarkt gebildet haben.

Die Hauptsorge der Obst- und Gemüseverkäufer innerhalb der Markthalle gilt den Tausenden von ambulanten Verkäufern draußen vor dem Gebäude, die die gleichen Produkte anbieten. Diese Konkurrenzsituation ähnelt dem schon angesprochenen Spannungsverhältnis zwischen den ambulantes im Stadtzentrum und den Inhabern der festen Geschäfte. Auch hier be-
teuern die Händler in den festen Marktständen, daß die ambulantes ihnen die Kundschaft stehlen (nos roban la clientela). Manche sind der Meinung, daß die ambulantes weggejagt werden sollten. Sie beschwe-
ren sich darüber, daß die letzteren sich illegal am Handel beteiligen und daß die Marktverwaltung keine Schritte unternimmt, den ambulanten Verkauf zu unterbinden. In der Tat, wenn man an einem typischen Sams-
tagmorgen die Menge der Käufer in der Markthalle und draußen auf der Straße vergleicht, stellt man fest, daß die Markthalle relativ ruhig ist, während vor dem Gebäude ein reger Verkauf herrscht. Nur an den
Ständen von z.B. Fleisch und Fisch, wo es nach gesetzlichen Bestim-
mungen keinen ambulanten Verkauf geben darf, drängen sich die Konsu-
menten.

5.5.1.3.2 Einzelhändler an der Paradita

La Paradita oder die kleine Parada bezeichnet den Teil des Marktbe-
triebes, wo Einzelhändler provisorische Stände, genau wie es bei der
Parada geschehen war, errichtet haben. Sie befinden sich unmittelbar
in Nähe der Lager der Großhändler (vgl. Abb. 11). Inhaber von Ständen
an der Paradita haben noch keinen Besitzanspruch auf das Gelände. Bei
den kleinen Ständen an dieser Stelle herrscht als Baumaterial Schilf
und altes Holz vor. Dies trägt viel zu der barackenartigen Erschei-
nung bei.

Die Händler an der Paradita sind vorwiegend Einzelhändler, die auch
von den mayoristas an der Parada beliefert werden; allerdings sind
die hier angebotenen Mengen größer als bei den Einzelständen in der
Markthalle und einige Händler betätigen sich schon als Zwischenhänd-
ler oder aber verkaufen größere Mengen an Obst, Gemüse und Getreide an
ambulantes oder direkt an Inhaber von kleinen Läden in der Stadt Tru-
jillo. Auch städtische Käufer holen ihr Gemüse, ihren Reis usw. an
der Paradita, wenn sie sich nicht vorher von den ambulantes abfangen
lassen.

An la Paradita schließt sich der Sektor des Marktes an, wo kleine Handwerker ihre Dienste, wie z.B. Schuhreparaturen, Nachmachen von Schlüsseln, anbieten und wo kleine Händler alte Kleidung, alte (teilweise gestohlene) Metall- und Ersatzteile absetzen (vgl. Abb. 11). Hier befinden sich auch die "open-air"-Küchen des Marktes; Tische, Bänke und Stühle stehen bereit, damit man eine schnelle Mahlzeit, praktisch zu jeder Stunde, zu sich nehmen kann. Hier sieht man, daß die angebotenen Gerichte zum großen Teil typische Speisen aus dem Hochland sind.

5.5.1.3.3 Ambulantes im Obst- und Gemüseverkauf um den Großmarkt

Im folgenden soll die letzte Hauptgruppe der minoristas, die ambulantes, die auch gleichzeitig die zahlenmäßig stärkste Gruppe ist, dargestellt werden. Es gibt schätzungsweise 2.000 ambulante Verkäufer an einem typischen Samstagvormittag vor dem Großmarkt. Die meisten verkaufen ihre Waren in den Calles José Eguren, Sinchi Roca und Cesar Vallejo (vgl. Abb. 11).

Eine informelle Befragung von 50 ambulantes wurde von der Verfasserin durchgeführt, die keine repräsentative Befragung darstellen sollte, sondern darauf abzielte, die Rolle der Cholos im ambulanten Handel zu durchleuchten, die Probleme und eventuell die Abhängigkeitsverhältnisse in ihrem Geschäft kennenzulernen und sie als Glied in der Kette von Güterbewegungen - sozusagen vom Produzenten bis zum Konsumenten - später einordnen zu können.

Da die meisten ambulantes am Mayorista Frauen sind (im Gegensatz zum Stadtzentrum), war es für die Autorin ziemlich einfach, mit ihnen ins Gespräch zu kommen. Die Befragung erfolgte mit der Hilfe einer Studentin der Universität in Trujillo, deren Schwester ambulante Verkäuferin ist und zwei Peruaner, die vor allem mit den männlichen ambulantes sprachen. Im Laufe eines lockeren, nach keinem starren Schema ablaufenden Gespräches, das ab und zu durch den Verkauf unterbrochen wurde, wurden hin und wieder zehn Schlüsselfragen in die Unterhaltung eingeschoben.¹⁾ 70 % der 50 Befragten waren Frauen. Fast alle verkauf-

1) Diese Fragen waren: nach Heimatort, nach dem Jahr, wann sie nach Trujillo gezogen sind, nach dem Jahr, wann sie in das ambulante Geschäft eingestiegen sind, nach den Motiven für das Wegziehen von ihrem Heimatort, nach dem Beruf, den sie vor dem ambulanten Handel ausgeübt hatten (im Heimatort und in Trujillo, wenn es zutraf), nach dem Wohnort in Trujillo, nach dem System, nach dem sie ihre Waren bekommen, nach der Beteiligung anderer Familienmitglieder im ambulanten Handel, nach Kontakt zu anderen paisanos am Arbeitsplatz bzw. Wohnort, nach ihren dringendsten Problemen z.Zt. und nach Alternativen zum ambulanten Handel (konkret die Frage: Wenn Sie die

ten Obst oder Gemüse; das sind die Produkte, die von den meisten ambulantes um den Mayorista gehandelt werden. Dies stellt wieder einen Unterschied zu den ambulantes um den Mercado Central im Stadtzentrum dar, wo von der Mehrzahl der ambulanten Verkäufer städtische Konsumgüter sowie Bekleidung, Schuhe und Kosmetik verkauft werden.

Nur drei der 50 befragten ambulantes gaben an, in Trujillo geboren zu sein; dies waren zugleich die jüngsten Verkäufer, etwa 18 bis 22 Jahre alt (das Alter wurde ja nach Aussehen geschätzt). Die übrigen 47 stammten alle aus Orten des Hochlandes in La Libertad, Cajamarca, Ancash oder angrenzenden Departamentos. Die meisten von ihnen (45) hatten nach 1970 mit dem ambulanten Handel angefangen. Als Antwort auf die Frage, wann sie nach Trujillo zugezogen waren, wurden am häufigsten die Jahre 1968, 1969 und 1970 angegeben.

Die meisten Frauen waren in ihrem Heimatort "amas de casa", d.h. Hausfrauen gewesen oder hatten, wenn sie noch nicht verheiratet waren, ihren Eltern in der Landwirtschaft bzw. im Haushalt geholfen. Die männlichen ambulantes, die vom Aussehen her jünger als die Frauen erschienen, waren vor dem Zuzug nach Trujillo entweder Kleinbauern (5), Handwerker (6), Kleinhändler (2) oder Schüler (2) gewesen. Auf die Frage nach den Motiven für den Zuzug nach Trujillo wurden an erster und zweiter Stelle genannt: Die Suche nach Arbeit und das Vorhandensein von Verwandten und paisanos in Trujillo. Vier junge Männer erzählten, daß sie sich in erster Linie weiterbilden wollten und deswegen aus ihrem Heimatort weggezogen seien. Alle vier besuchten jetzt auch Abendkurse in technischen und handwerklichen Fächern bei der CENECAPE (Centro educativo noestatal de calificación profesional extraordinaria). Die verheirateten Frauen sind mit ihren Ehemännern nach Trujillo gekommen; bei der Mehrheit der ledigen, jüngeren Frauen bot eine Stelle als Dienstmädchen die Möglichkeit, von zu Hause wegzuziehen. Drei Frauen gaben Langeweile in ihrem Heimatort als "push"-Faktor an.

Die Hälfte aller 50 Befragten konnte sofort bei ihrer Ankunft in Trujillo ins ambulante Geschäft einsteigen. Verwandte und paisanos halfen ihnen dabei, Fuß in dem Geschäft zu fassen. Für die verheirateten Frauen war es weder möglich noch hatten sie es gewollt, als Dienst-

Fortsetzung Fußnote von Seite 71 :Möglichkeit hätten, einer anderen (festen) Arbeit nachzugehen, würden Sie aufhören, ambulante zu sein?). Im Laufe der Unterhaltung wurde zusätzliche Information über ihren Bildungsstand, ihre Familiensituation, ihre (von ihnen) eingeschätzten Zukunftsaussichten und die ihrer Kinder und über den Marktbetrieb von den Befragten gegeben.

mädchen zu arbeiten, obwohl sie ab und zu als Wäscherinnen gearbeitet haben. Vier von den 15 Männern arbeiteten zunächst auf Baustellen in der Stadt; doch waren sie immer wieder schnell arbeitslos, wenn die Bauarbeiten abgeschlossen waren. Außerdem fühlten sie sich in dieser Branche unterbezahlt. Nur ein ambulanter Verkäufer hatte zunächst Arbeit in einer Fabrik in Trujillo gefunden, aber innerhalb von drei Monaten war ihm gekündigt worden, da der Besitzer ihm keinen festen Vertrag anbieten wollte.¹⁾ Zwei andere männliche ambulantes hatten bei ihrer Ankunft in Trujillo zunächst als Kellner in Restaurants von "paisanos" gearbeitet; zwei andere waren als Hilfskräfte bei Handwerkern in der Stadt für einen "sueldo de hambre" (Hungerslohn) - wie sie es ausdrückten - tätig gewesen.

Bei den Frauen gab es besondere Probleme. Diejenigen (12), die zunächst als Dienstmädchen eine Stelle fanden, blieben höchstens ein Jahr in diesem Job, weil sie kaum Freizeit hatten, schlecht behandelt oder zu gering bezahlt wurden oder aber das Haus verlassen mußten, da sie schwanger wurden. Allein zwölf Frauen gaben an, den Lebensunterhalt für sich und ihre Kinder allein bestreiten zu müssen, da sie von ihren Ehemännern bzw. Partnern verlassen worden seien. Die verheirateten Frauen betrieben den Straßenhandel zusammen mit ihren Ehemännern und den älteren Kindern. Alle Befragten gaben an, daß irgendjemand in der näheren Verwandtschaft, z.B. der Ehepartner, ein Bruder, eine Schwester, ein Sohn, ein Onkel oder ein Pate (compadre) auch am Straßenhandel beteiligt wäre. Nur durch den Einsatz mehrerer Familienmitglieder im Straßenhandel wäre es möglich "einigermaßen über die Runden zu kommen", ergänzten sie. Die Kinder, die mithalfen, gingen dann meistens in die Nachmittags- bzw. Abendschulschicht.²⁾

Als das Thema "Kontakt zu anderen paisanos" angeschnitten wurde, stellte sich heraus, daß alle befragten ambulantes regen Kontakt zur engeren und weiteren Verwandtschaft und darüber hinaus zu anderen paisanos, meist aus ihrem Heimatort, hatten. In ihrem Wohnviertel (42 wohnten in einem "pueblo joven") wurde ihre unmittelbare Nachbar-

1) In dieser Probezeit besteht laut Gesetz kein Kündigungsschutz. Um das Mitbestimmungsgesetz zu umgehen und eventuell Beiträge zur Sozial- und Rentenversicherung ihrer Arbeiter zu sparen, bieten viele mittleren Betriebe nach drei Monaten keine festen Stellen an und stellen dann wieder neue Leute für drei Monate ein.

2) Aufgrund der Tatsache, daß nicht genug Unterrichtsräume für Schulkinder vorhanden sind, gibt es (auch in Lima) drei Schulschichten: vormittags, nachmittags und abends. Für die Schuhputzjungen in Trujillo gibt es zusätzlich eine Abendschule, die von privater Initiative mit Hilfe einer karitativen Organisation entstanden ist.

schaft auch von paisanos aus ihrem Heimatort oder zumindest Distrikt gebildet. Darüber hinaus solle man mit anderen ihnen nicht bekannten "paisanos" und insbesondere mit den "Trujillanos" vorsichtig umgehen. "Hay que tener mucho cuidado con esta gente", war eine häufige Bemerkung in diesem Zusammenhang. Fast alle Frauen sagten, sie seien nicht Mitglied eines "Club Regional" (Heimatverband), wußten aber etwas über die Aktivitäten solcher Clubs. Die Hälfte der Männer nahm regelmäßig an Sport- und kulturellen Veranstaltungen dieser Vereine teil. Am häufigsten wurde das Fußballspielen, auch gegen andere Mannschaften, aus den verschiedenen "pueblos juvenes" genannt. Alle (außer den in Trujillo geborenen drei ambulantes) versuchten, solange sie genug Geld hatten, regelmäßig zu der Fiesta in ihrem Heimatort zu fahren. ("Los clubs hacen todo bonito".) Die Clubs würden alles schön machen. Sonst feierten sie die Fiesta im Miniformat in ihrem Wohnviertel.

Auch bei der Versorgung mit Waren und den Geschäftsbeziehungen ist für die ambulantes das dichte Netz von "paisanos" unentbehrlich, und zwar "paisanos" jeweils aus ihren Heimatorten (hier gemeint, im Gegensatz zum Gebrauch des Wortes "paisanos" im weiteren Sinn als nicht stammend aus Trujillo, sondern aus dem Hochland). Die Hälfte der 50 ambulantes bezog ihre Produkte von den Mayoristas, die mit Obst und Gemüse an der Parada handelten. Von diesen, in der Regel "paisanos", erhielten sie die Waren zunächst für zwei Tage ohne dafür bezahlen zu müssen (consignacion). Nach den zwei Tagen mußten sie mit dem Großhändler abrechnen; ob das Obst oder Gemüse verkauft war oder nicht spielte keine Rolle. Die Bezahlung war die Voraussetzung dafür, daß sie allein das Risiko für das Verderben der Ware bei unzureichendem Absatz tragen mußten. Sie würden immer von dem gleichen Mayorista versorgt und mußten immer versuchen, kreditwürdig zu bleiben, da sie sonst nicht ohne weiteres von einem anderen Mayorista Waren geliefert bekämen.

Einige ambulantes kaufen direkte von Zwischenhändlern oder von den Lastwagen, die vor allem dienstags und freitags hier ankommen. Es ist allerdings nicht möglich, diese Waren ohne Barbezahlung zu bekommen, da die Lastwagenbesitzer bzw. Fahrer mißtrauisch sind. Ein junger Mann erzählte, daß er Bananen auf Kommission für einen Großhändler verkaufe. Er, wie andere ambulantes, die für diesen Mayorista arbeiteten, bekommt einen bestimmten Prozentsatz des Umsatzes. Ein anderer bekam einen festen "Lohn" von einem Mayorista, ungeachtet der Mengen von Äpfeln, die er absetzte. Bei diesen zwei letztgenannten Beispielen handelt es sich um ambulantes mit kleineren Mengen Obst und sehr wenig Eigenkapital.

Die ambulantes machten keine näheren Angaben über ihren Umsatz oder Verdienst. Obwohl alle über das "schlechte Geschäft" klagten, sagten 37 der 50, daß sie unbedingt ambulantes bleiben wollten, auch wenn sie die Möglichkeit hätten, woanders einen festen Job zu finden. Dies schien eine sehr realistische Einschätzung ihrer geringen Chancen auf dem offenen Stellenmarkt Beschäftigungen zu finden zu sein. Diejenigen ambulantes, die doch etwas anderes nehmen würden, falls es die Gelegenheit gäbe, waren die vier Teilnehmer der Abendkurse und die Verkäufer, die die wenigsten Waren hatten und einfach auf dem Boden, d.h. ohne Kisten und Karren verkauften und die über kein Dreirad verfügten.

Gefragt nach ihren dringendsten Problemen zählten die ambulantes vieles auf: angefangen von der Konkurrenz anderer ambulantes in der gleichen Branche, über die Marktpolizei und die Besitzer der Abstellräume für ihre Waren (in der Regel verlangen sie 5 soles pro Kiste) bis zu der Stadtverwaltung und den Inhabern der festen Stände. Als Problem wurde nicht die Abhängigkeit von dem Mayorista genannt, sondern daß man oft nicht genug Geld habe, mit ihm abzurechnen. Ob in diesem Fall Zinsen für den Verzug fällig wurden, war nicht herauszubekommen. Eine Frau meinte, daß es viele finanzkräftigere ambulantes gibt, die die anderen ständig unterbieten. Durch "Sonderangebote" an die Kunden z.B. niedrigere Preise für halbverdorbenes Obst müßte sie selber dann versuchen, dagegen vorzugehen. Für eine andere Frau und viele ihrer Nachbarverkäuferinnen war das größte Problem "das Schikanieren" der Marktpolizei. Vor ihnen müßte man ständig auf der Hut sein. Über die Marktpolizei sagte sie: "Ellos nos piden la sisa, pero no siempre dan papelitos" und "uno tiene que estar corriendo de un lado al otro, por que nos quieren botar y quieren quitar nuestras cosas" ("Sie verlangen die Gebühr, aber geben nicht immer die Quittungen dafür" und "man muß immer hin und her rennen, da sie uns rausschmeißen wollen und unsere Sachen wegnehmen wollen.")

Die Unsicherheit der ambulantes und ihre widersprüchliche Lage - einerseits die rechtliche Illegalität, andererseits die offizielle Duldung durch die Behörde, dokumentiert durch das "Sisa-Papierchen" (eine Quittung für die 10 soles Gebühr) - bildet den fruchtbaren Boden für Korruption und Bestechung. Sie sind einem ständigen Druck ausgesetzt, wovon sie sich ab und zu befreien können, indem sie Geldsammlungen für die Behörde machen. Dies wird in der Sprache des Marktbetriebes als "Coima" beschrieben. Das ist ihre Art und Weise, Ansprüche auf ihre Verkaufsplätze geltend zu machen. Eine Frau meinte bitter: "Schau mal,

wie guternährt die Polizisten hier aussehen, alle arbeiten gerne am Markt." Es leuchtet ein, daß wenn keine Quittungen für die "Sisa" ausgestellt wird, das Geld in irgendeiner Briefftasche verschwindet. Zusätzliche Informationen über das Bildungsniveau der 50 ambulantes wurde im Laufe der Gespräche gewährt. Formelle Bildung hatten alle wenig. Etwa ein Drittel hatte mit der Grundschule angefangen, aber nur sechs brachten es fertig, diese abzuschließen. Ein Mann hatte die Sekundarschule beendet und war auch fast mit der Ausbildung zum Facharbeiter (Schlosser) fertig.

Viele Frauen (mindestens 18) gaben an, nicht "richtig lesen und schreiben" zu können, aber waren sehr stolz darauf, daß ihre schulpflichtigen Kinder es weitergebracht hätten und ihnen beim Aufschreiben helfen könnten. Alle sagten, daß sie gerne ihren Bildungsstand verbessern würden, "wenn es irgendwie ginge". Für ihre Kinder äußerten sie alle große Hoffnungen, daß sie es zu etwas bringen würden. Insbesondere die Frauen waren sich der Notwendigkeit einer abgeschlossenen Schul- und Berufsausbildung für ihren Nachwuchs bewußt. Eine Frau sagte wortwörtlich: "Estamos sufriendo aca, trabajando tan duramente, para que nuestros hijos tengan una vida mejor" ("Wir leiden und arbeiten so schwer, damit unsere Kinder später ein besseres Leben haben"). Wenn es ihren Kindern gelingen würde, richtige Berufe zu erlernen, dann würde es sich schon lohnen, so viele Stunden am Tage zu stehen, war der allgemeine Konsensus.

Bedingt durch die langen Anfahrtswege von den "pueblos jovenes" zu dem Mayorista fängt der Arbeitstag der ambulantes schon im Morgengrauen an. Es gibt Microbusse, die schon sehr früh morgens - etwa um vier Uhr - die Strecke von den "pueblos jovenes" bis zum Mayorista fahren, so daß die ambulantes ihre Sachen von den Abstellräumen holen und vor sechs Uhr ihre provisorischen Stände aufbauen können, wenn die Markthalle ihre Türe aufmacht. So versuchen sie, schon am frühen Morgen in Konkurrenz mit den festen Ständen zu treten. Ein ambulante fügte hinzu, daß die Inhaber von einigen Ständen bereits ambulante Verkäufer auf die Strassen geschickt hätten, um auch vor dem Markt "Geschäfte machen zu können". Diese Aussage konnte nicht ausreichend geprüft werden, da viele nach diesem Sachverhalt gefragten Inhaber von Ständen dies verneinten.

Zusätzliche Bemerkungen: Im Gegensatz zu den ambulantes im Stadtzentrum hatten die meisten der 50 befragten ambulantes vor dem Großmarkt einen ausgeprägten "Serrano-Akzent", die typische Aussprache der Leute, die aus dem Hochland kommen. Während die Verkäufer im Zentrum das für

die Küste typische Anhängsel "no es cierto" (nicht wahr) am Ende eines Satzes gebrauchten, entglitt einem ambulante am Mayorista immer wieder das entsprechende "Di" oder "Diga" (sag mal), das im Hochland üblich ist. Man konnte auch andere kleine Unterschiede feststellen. Viele männlichen ambulantes vor dem Mayorista trugen Chanquetas d.h. aus alten Reifen hergestellte Sandalen, die typisch für das Hochland sind. Bei keinem Verkäufer im Zentrum wurde dies beobachtet.

In puncto Preisbildung gab es (ähnlich wie um den Mercado Central) fast keine Preisunterschiede bei den gleichen Waren. Mit den Kunden wurde gefeilscht, doch ab einem bestimmten Preisniveau war es nicht mehr möglich, den ambulante zur Herabsetzung des Preises zu bewegen. Um die Aufmerksamkeit der Passanten auf sich zu lenken, wurden auch vereinzelt Megaphone eingesetzt oder eine bestimmte Verkaufsstrategie entwickelt. Viele ambulantes schienen Stammkunden zu haben. Zwar gab es keine Preisvorteile für diese Kunden, jedoch konnten sich diese die besten und die größten Waren aussuchen und wenn die Hausfrauen von ihren Kleinkindern begleitet wurden, gab es für die Kinder eine sogenannte "yapa", meistens ein Stück Obst, das zusätzlich in die Hände der Kinder gedrückt wurde. Sogar die Kleinkinder der ambulantes, die ab und zu auf den "Stand" allein aufpassen müssen, können mit Kunden umgehen bis ein Elternteil zurückkommt.

Der Hauptvorteil eines ambulante am Mayorista ist ein guter Standort. Die Eingänge zur Markthalle und die Kreuzungen Jose Eguren/C. Vallejo/S. Roca sind die begehrtesten Plätze, die ein ambulante "erobern" kann. Jeder kennt und respektiert den Platz der anderen ambulantes in seiner unmittelbaren Umgebung. Gemeinsam würden sie sich gegen den Versuch von Neulingen, sich vorzudrängen, wehren. Wie man beobachten kann, ist die Konkurrenz groß, die Arbeit hart und die Arbeitsstunden sind lang, aber man sieht, daß, wenn keine Kunden vorbeikommen, die ambulantes sich gerne mit ihren Nachbarn unterhalten. Für viele Frauen war der Kontakt zu anderen Leuten und zu Kunden ein Aspekt, der ihnen diese Arbeit viel interessanter als die daheim im Hochland erscheinen ließ. Dazu kommt, daß die Mütter auch ihre Kleinkinder, sogar Säuglinge in ihrer unmittelbaren Nähe bei sich haben können, wenn die größeren Kinder nicht gerade auch selbständige Verkäufer sind.

Durch die Markthalle und die Umgebung laufen sie mit Körben, um auch zu verkaufen. So wird die SISA-Gebühr vermieden und der Absatz der Gesamtfamilie gesteigert. Kinder werden auch eingesetzt, um von den Großhändlern neue Waren abzuholen. Dazu benutzen sie meistens ein Dreirad. Ältere Söhne bzw. Brüder werden auch mit dem Dreirad in Wohnvier-

tel der Mittel- und Oberschicht Trujillos geschickt, um dort zu verkaufen. So schaffen sich die ambulantes ein größeres Verkaufsgebiet, denn die können die besseren Wohnviertel im Vorbeifahren (de paso) versorgen. Dort gibt es wenige Geschäfte. Sie signalisieren ihre Ankunft dort durch Hupen und Pfeifen. Ihre Preise sind in diesen Vierteln höher als vor dem Markt.

Es besteht kein Zweifel daran, daß das ambulante Geschäft ein Familienbetrieb ist. Jedes Familienmitglied, solange oder sobald es laufen und sprechen kann, wird eingespannt und trägt zum Lebensunterhalt der Familie bei. Alle befragten ambulantes sahen dies als Pflicht an, innerhalb der Familie zusammenzuarbeiten. Auch Schulkinder und Studenten verbringen einen Teil des Tages am Markt; man sieht oft, wie Schulaufgaben inmitten des Gewirrs erledigt werden. Ledige ambulantes fühlen sich ihren Geschwistern bzw. ihren Eltern genauso stark verpflichtet. Die Beziehungen zu Tanten und Onkeln sind eng und gegenseitige Hilfe ist selbstverständlich.

Die meisten Nachbar- und Geschäftsverbindungen bestehen zwischen paisanos im engeren Sinne, d.h. zwischen Leuten aus dem gleichen Heimatort. Etwas mißtrauisch sind sie aber zu paisanos im weiteren Sinne, etwa Leuten aus ihnen nicht bekannten Orten im Hochland (Beispiel Cajamarca gegenüber Ancash). Allen Trujillanos gegenüber (zu dieser Kategorie zählen nicht paisanos, die in Trujillo geboren sind) ist ihrer Meinung nach Vorsicht geboten. Dies wird damit begründet, daß die Leute aus Trujillo versuchen, die paisanos "übers Ohr zu hauen". In diesem Zusammenhang wurde vor allem die Marktpolizei und die Markt- und Stadtverwaltung erwähnt. Das beruht aber auch auf Gegenseitigkeit. Kunden, die eindeutig Trujillanos und möglicherweise aus der Mittelschicht waren, bekamen die Waren für ein sol oder zwei soles teurer als Leute, die vom Aussehen her eindeutig paisanos im weiteren Sinne waren. Auch das Wiegen der Waren wurde nicht so "genau" gehandhabt.

5.5.1.4 Beobachtungen am Mercado Mayorista - Ablauf eines Markttages

An jedem Tag der Woche findet der Handel und Marktbetrieb am Großmarkt statt, aber an den sogenannten "dias de Parada" oder Tagen der Parada, dienstags und samstags, kann man deutlich eine erhöhte Anlieferung von Gütern durch Lastwagen und einen verstärkten Umschlag dort beobachten.

Die Abwicklung der Geschäfte am Mayorista und an der Parada läßt sich in verschiedene Zeitabschnitte einteilen, in denen bestimmte am Handel beteiligte Gruppen ihre Transaktionen durchführen. Die folgende Beschreibung soll dazu dienen, einen Einblick in den Ablauf eines "Dia

de Parada" zu geben und gleichzeitig die Verzahnung der verschiedenen Aktivitäten im Großmarktviertel darzustellen.

Der Hauptgeschäftstag der Parada, der Samstag, fängt schon am Freitagabend gegen Mitternacht mit dem Eintreffen der ersten Lastwagen aus verschiedenen Orten an der Küste und aus dem Hochland an. Manche LKWs fahren direkt zum Terminal, um ihre Ladung wiegen zu lassen. Andere halten vor den "depositos" der Großhändler beispielsweise an den Straßen Ricardo Palma und Jose Olmedo, um ihre Ladungen abzuliefern.

Von Mitternacht bis zum frühen Morgengrauen werden die LKWs abgeladen. Dafür gibt es einen Stab von "cargadores" oder Lastenträgern, deren Verdienst am Mayorista direkt von den Mengen der umgeschlagenen Gütern abhängt. Sie müssen z.B. schwere Säcke Kartoffeln, Mais und Bohnen oder Kisten mit Äpfeln und Tomaten zu den Lagern der Großhändler tragen. Die Bezahlung erfolgt nach Säcken oder Kisten. Die meisten cargadores besitzen Sackkarren, kleine Plattformen auf Rädern, die die Last befördern. Bei anderen ist die Investition minimal: nur die Kraft des Rückens wird eingesetzt. Zur Erleichterung des Tragens wird ein Jutesack zwischen Last und Rücken gelegt.

Die Lastenträger scheinen die ärmsten Cholos am Markt zu sein. Sie tragen Lumpen und keine Schuhe. Einige von ihnen arbeiten zusätzlich als Nachtwächter in den depositos der Großhändler oder in den Abstellräumen, wo die Waren der ambulantes untergebracht werden. Damit haben sie die Möglichkeit, etwas extra zu verdienen. Am Nachmittag kann man beobachten, wie sie sich auf der Tragfläche der Lastwagen oder in einer Seitengasse in der Nähe des Marktes ausschlafen.

Bei dem Abladen der Güter bis zum frühen Morgen setzen auch einige Inhaber von Dreirädern ihre "tricyclos" zur Beförderung von Lasten ein. Das ist für sie aber nur ein Nebenverdienst, denn sie führen ihre Haupttätigkeit als ambulantes vor dem Markt aus. Ein geringer Teil der LKWs wird nicht an der Parada ausgeladen. Wie man in Seitengassen, beispielsweise Pardo y Aliaga, beobachten kann, werden die Ladungen (in den von der Verfasserin beobachteten Fällen handelte es sich um Fisch und Getreide) auf andere LKWs umgeladen und in andere Orte gebracht. Nach Aussagen der Lastwagenfahrer handelt es sich hierbei um Güter, die direkt von Großhändlern an der Parada in Trujillo an Geschäftspartner in Lima weiterverkauft werden.

Am frühen Morgen ist das Ausladen der LKWs weitgehend abgeschlossen. Die Großhändler in den depositos wickeln ihre Geschäfte ab; sie verkaufen in großen Mengen Güter an Hotels, Restaurants, Zwischen- und

Einzelhändler am Großmarkt und an die anderen Märkte. Ab sechs Uhr morgens werden die Waren abgeholt.

Zu dieser Zeit wird auch die Markthalle geöffnet. Die Lastenträger transportieren die eingekauften Waren zu den Einzelhändlern in der Markthalle, an der Paradita oder zu den wartenden Fahrzeugen der Großeinkäufer.

Zwischendurch begeben sich die Lastwagenfahrer, ihre Hilfskräfte und viele Lastenträger zum Frühstück zu den Küchen der Paradita, die schon seit dem Morgengrauen warme Speisen vorbereitet haben. Es sind meistens Frauen, die sowohl draußen als auch in den Küchen der Markthalle Speisen und Getränke verkaufen. Hauptsächlich handelt es sich um typische Hochlandgerichte. Auch andere kleine Restaurants und "cantinas" in der Umgebung des Mayorista füllen sich morgens mit Menschen.

Vor dem Marktgebäude befinden sich inzwischen die ambulantes auf ihren Plätzen, nachdem sie ihre Waren aus den Abstellagern in der Nähe des Marktes geholt haben. Der lebhafteste Teil des Markttagess läuft vom frühen Morgen (ab sechs Uhr) bis etwa gegen die Mittagszeit. In dieser Zeit machen viele Trujillanos ihre Haupteinkäufe für die Woche. Die Straßen um den Markt sind mit Kunden, ambulantes und geparkten LKWs so gefüllt, daß es für die vorbeifahrenden PKWs, Bus- und Microlinien sehr schwierig ist, voranzukommen.

Einige LKW-Fahrer fahren zu dem nahe liegenden Autoviertel um die Calle Union, um die Wartung der Fahrzeuge durchführen zu lassen oder Ersatzteile zu kaufen, denn die meisten LKWs fahren am gleichen Tag wieder zurück.

Vormittags findet in einer kleinen Seitengasse neben der Calle El Tunante ein illegaler Tiermarkt statt. Dort treffen viele LKWs mit Schafen und Ziegen ein. Ein reger und schneller Verkauf findet in der Gasse statt. Unter den Käufern, wie man erfährt, befinden sich viele Metzger und Restaurantbesitzer der Stadt.

Zur Mittagszeit herrscht wieder Hochbetrieb an den Speisenverkaufsstellen. Viele ambulantes nehmen aber ihre Mittagsmahlzeit auf ihrem Verkaufsplatz zu sich. Es gibt eine Menge von ambulanten Essensverkäufern, die die Speisen direkt zu den Straßenverkäufern bringen. Die Verdienste dieser Art von ambulantes hängen unmittelbar von ihren Kunden, den ambulanten Verkäufern, ab.

Nachmittags beginnt das Wiederbeladen der LKWs. Die Lastwagen, die ins Hochland zurückfahren, und das sind die meisten, werden mit verarbei-

teten Lebensmitteln und anderen Fertigwaren aus den depositos der Großhändler beladen. Einige LKWs bieten Stehplätze oder Sitzgelegenheiten auf der Ladefläche für Passagiere an.

Der Verkehr auf den Straßen um den Markt ist am Nachmittag bereits abgeflaut. Es gibt eine allgemeine Nachmittagsruhe an der Parada. Ab 16 Uhr kommt ein neuer Schub von Käufern aus der Stadt, aber im Vergleich zu den Mengen am Vormittag ist der Andrang nicht mehr so groß.

Etwas gegen 17 Uhr sind die depositos der Großhändler bereits geschlossen. Die meisten ambulantes fangen an, ihre Sachen zusammenzupacken und wegzugehen. Ein kleiner Teil fährt mit triciclos in Richtung Stadtzentrum, um dort weiterzuverkaufen. Um den Mercado Central im Stadtzentrum herrscht zu dieser Zeit großer Betrieb, da die Geschäfte dort nach der langen Nachmittagspause jetzt wieder geöffnet haben. Die ambulantes, die Schuhe, Bekleidung usw. um den Mercado Central verkaufen, sind schon längst auf ihren Plätzen. Der Handel, das Verkehrschaos und das Geschrei geht nun im Zentrum weiter.

Am Beobachtungstag, dem 9.8.1980 gegen acht Uhr morgens, wurde eine Zählung der Lastwagen an der Parada von der Verfasserin durchgeführt. 120 LKWs befanden sich auf den Zufahrtsstraßen unmittelbar vor dem Mayorista. Die Herkunft dieser Lastwagen, sofern sie nicht durch Beschilderungen ersichtlich war, wurde durch Befragungen der Lastwagenfahrer ermittelt und in Abb. 12 dargestellt.

5.5.1.5 Zusammenfassende Darstellung des Handels im Großmarktviertel

Wie bei der Beschreibung und Analyse der am Handel am Mayorista beteiligten Cholos festgestellt wurde, handelt es sich um eine vielschichtige Gruppe in diesem Sektor. Anhand einer kartographischen Bestandsaufnahme wurden die Wirkungsbereiche dieser Gruppe räumlich erfaßt. Man konnte feststellen, daß die Aktivitäten der jeweiligen am Handel beteiligten Kreise in einer sinnvollen räumlichen Ordnung zueinander stehen.

Die Hauptgruppe, um die im Endeffekt der ganze Marktbetrieb und die städtische Versorgung über die Kette der Einzelhändler sich dreht, ist die der mayoristas. Der Großhandel mit Agrarerzeugnissen und verarbeiteten Lebensmitteln wird von einer verhältnismäßig kleinen Gruppe von Cholos - es sind höchstens 200 - betrieben, deren Macht und Einfluß auf Preisbildung, Warenangebot, ja deren Bedeutung für die Gesamtversorgung der Stadt und des Hinterlandes aber übermäßig groß ist. Die mayoristas verfügen über große Geldsummen und enge Beziehungen zueinander und zu anderen Großhändlern außerhalb Trujillos.

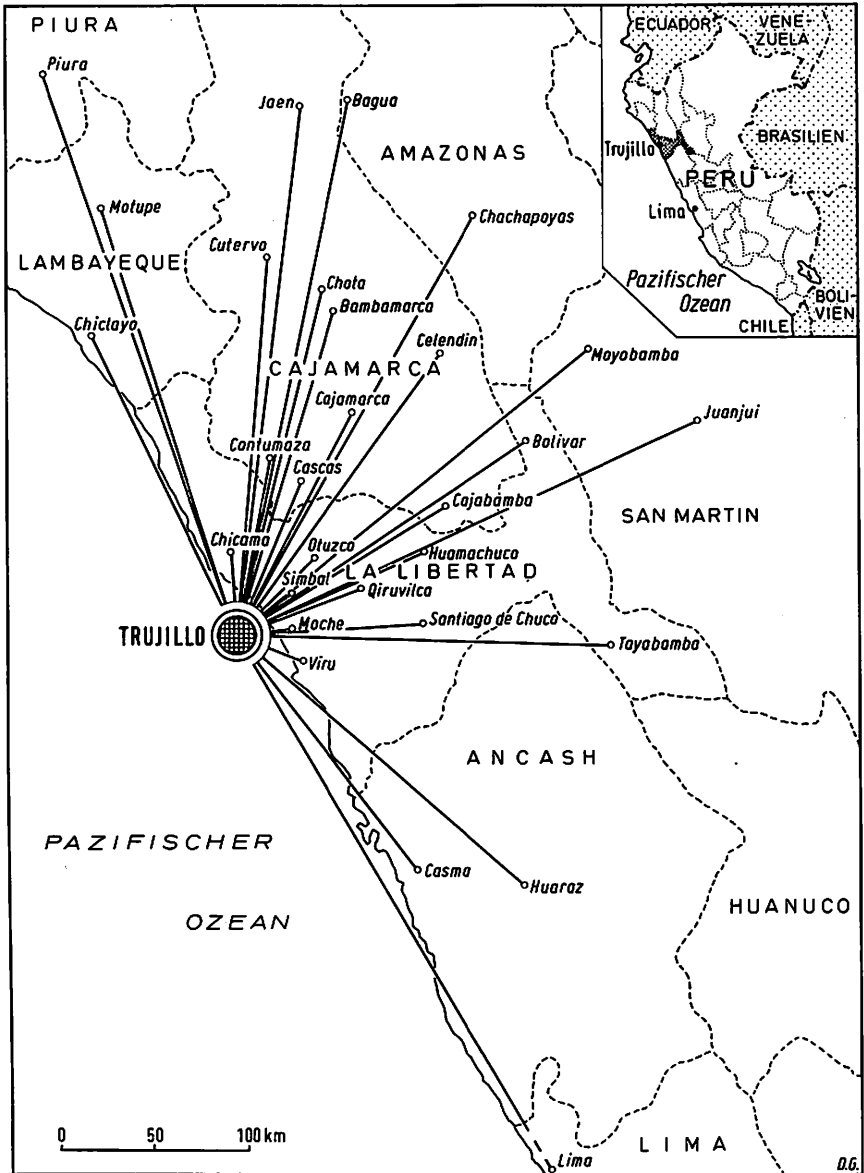


Abb.12: Herkunftsorte der LKWs an der Parada
(eigene Erhebung)

Ihre Organisation ermöglicht eine Art von Kartellbildung (Preisab-sprache) und eine gute Übersicht über die Güterbewegungen, wie wir am Beispiel des Fischhandels und der Versorgung mit Butter für die Bäckereien in der Stadt Trujillo gesehen haben. Irgendwelche Kon-trollen über Preis und Qualität ihrer Waren seitens der Behörde ha-ben kaum Auswirkungen auf die Macht dieser Gruppe, da sie eine Reihe von Möglichkeiten hat, solche Kontrollen zu umgehen. Als Beispiel wurde angegeben: das Ausstellen von Rechnungen über den offiziellen Preis; die Waren werden jedoch zu einem höheren Preis verkauft.

Proteste der Einzelhändler in der Stadt sind relativ schwach, wenn überhaupt vorhanden, denn das Kartell der Großhändler würde ihnen zur Strafe nur unter großen Schwierigkeiten wieder etwas verkaufen. Auch die minoristas von Obst und Gemüse brauchen das Wohlwollen der mayo-ristas, um weiter bei Bedarf Kredit zu erhalten. Nach Angaben eini-ger ambulantes haben die Großhändler eine strikte, interne Regelung, so z.B. in dem Fall, daß ein Einzelhändler kreditunwürdig wird oder sehr viele Schulden anhäuft, ihm kein anderer mayorista ohne weiteres Kredit gewähren wird.

Der geschlossene Charakter der Organisation dieser Großhändler, der Sindicato de comerciantes mayoristas de Trujillo, sowie ihre mangeln-de Bereitschaft, genaue Auskünfte über ihre Geschäftspraktiken und den Mechanismus der Preisbildung zu erteilen, bedingte, daß es nicht möglich war, mehr als einen allgemeinen Überblick über ihre Geschäfte zu gewinnen.

Direkte oder indirekte Informationen dazu wurden aber von anderen z.T. von ihnen abhängigen Gruppen, wie z.B. den minoristas, den Lastenträ-gern oder aber den LKW-Besitzern gegeben. Auch die Nachforschungen über die Gesamtversorgungskette und das System der Güterbewegungen, die von der Verfasserin im Hinterland unternommen wurden, gaben mehr Aufschlüsse über den Großhandel, die im Kapitel 7 zusammengefaßt wer-den.

Das Verhältnis zwischen den Großhändlern und den Kleinhändlern an der Parada ist im großen und ganzen frei von Spannungen. Es wurde festge-stellt, daß die minoristas in der Regel keine ausgesprochen negative Meinung über die mayoristas äußern. Sie schätzen ihre Geschäftsbezie-hungen zu den Großhändlern realistisch als eine unveränderliche und notwendige Gegenbenheit ein. Die Tatsache, daß diese Kontakte auf "paisano"-Beziehungen beruhen, dürfte dabei eine große Rolle spielen.

In den Fällen, in denen die Einzelhändler versuchen, sich zu wehren, z.B. beim Fischhandel, sieht man, daß sie zwar die Öffentlichkeit

über die Praktiken der Großhändler aufklären, jedoch keine konkreten Schritte gegen die mayoristas unternehmen wollen oder können, da sie sich klar darüber sind, daß sie weiterhin von ihnen abhängen. Stattdessen versuchen sie die Folgen dieser Konflikte, nämlich höhere Preise, auf den Verbraucher abzuwälzen.

Das gleiche gilt für die Gewerkschaft der Lastenträger. Am Mayorista gibt es aufgestellte Plakate, auf denen die cargadores gegen die Absprache aller mayoristas über die Bezahlung für die Beförderung von Lasten protestieren; jedoch versuchen sie nicht, darüber hinaus irgendwelche Maßnahmen zu ergreifen.

Die meisten Konflikte an der Parada ergeben sich zwischen den minoristas selbst, nämlich aus der Konkurrenz der Straßenhändler mit den Inhabern fester Stände. Die ambulantes haben gegenüber ihren Konkurrenten drei klare Vorteile:

- Sie haben geringere Betriebskosten, da sie weniger "Standgebühren" und sonstige Abgaben bezahlen;
- sie können Kunden vor der Markthalle "abfangen" und
- sie unterliegen weniger Gesundheitskontrollen, z.B. beim Lebensmittelverkauf.

Außerdem können einige ambulantes oder ihre Angehörigen die "SISA-Gebühren" ganz vermeiden, indem sie sich von ihren Plätzen immer wieder kurzfristig entfernen. Das Eigenkapital der ambulantes ist aber viel geringer als das der Inhaber von festen Ständen. Außerdem sind die letzteren in einer sicheren Rechtslage, da sie über eine "merced conductiva" oder Genehmigung zum Betreiben eines Stands verfügen.

Dagegen müssen die ambulantes ständig mit der Verfolgung der Marktpolizei rechnen, was auch zusätzliche "Betriebskosten" für sie in Form von Geldsammlungen oder bolsas für die Behörde bedeutet. Auch die täglichen Ausgaben für die Unterbringung ihrer Waren in einem Deopt sind zusätzliche Belastungen für die ambulantes. Kritik und Beschwerden der Straßenverkäufer richten sich deshalb in erster Linie gegen die Marktpolizei und die Inhaber von Depots, wo sie ihre Waren über Nacht unterbringen. Alle Arten von minoristas sind der Kontrolle der Marktbehörde häufiger als die Großhändler ausgesetzt, ebenso werden in erster Linie sie und nicht die Großhändler von den Kunden für die Preissteigerungen verantwortlich gemacht, da sie im tagtäglichen Kontakt zu ihnen stehen.

Sowohl die ambulantes als auch die anderen Einzelhändler sind auf die Belieferung durch die Großhändler angewiesen, aber trotz der Standortvorteile der Straßenverkäufer (gegenüber den anderen minoristas)

scheinen sie, aufgrund ihres geringen Betriebskapitals und der Situation der Illegalität, die schwächeren Glieder in der Kette zu sein.

Es darf aber nicht unerwähnt bleiben, daß es auch innerhalb der ambulantes gewisse Rangfolgen bzw. Einkommensunterschiede gibt, die sich beispielsweise anhand ihrer verschiedenartigen Ausstattung mit Dreirädern, Megaphonen und Mengen an Verkaufsgütern beobachten lassen. Teilweise beruhen diese Unterschiede auf dem Standort des ambulante - wer an strategischen Punkten vor dem Markt, an den meist begangenen Straßen oder vor den Eingängen steht, verkauft mehr Waren - oder auf dem Einsatz mehrerer Familienmitglieder an verschiedenen Standorten.

Die sicherlich nicht repräsentative Befragung zeigt ja, daß, obwohl die ambulantes sich über viele Bedingungen dieser Arbeit beschwerten, die Mehrheit der Befragten nicht ihre Tätigkeit wechseln würde, wenn sie eine feste Stelle bekämen. Auf der einen Seite kann man diese Antwort mit dem Drang der Cholos zur Selbständigkeit erklären, aber auf der anderen Seite kann man daraus schließen, daß ihre Einkommen im Verhältnis zum Minimallohn in Peru (1979: 12.000 soles = DM 100,--) nicht ungünstig steht, da die ganze Familie in diesem Geschäft arbeiten kann und dadurch der Verdienst erhöht wird.

Solange das knappe Angebot an Arbeitsplätzen außerhalb des informellen Sektors bestehen bleibt, ist mit der Attraktivität des ambulanten Geschäfts weiterhin zu rechnen. Man kann sogar davon ausgehen, daß mehr Neulinge versuchen werden, in den ambulanten Handel vor den Märkten in Trujillo einzusteigen. Die ambulantes selber betrachten diese harte Tätigkeit als "Sprungbrett" für die Verbesserung der Chancen ihrer Kinder. Insofern sehen sie einen Grund dafür, dort auszuhalten.

Der Handel am Mayorista ist ausschlaggebend für die Tätigkeiten anderer Menschen, die auch von den Menschenmengen in diesem Viertel profitieren. So scharen sich z.B. viele kleine Cantinas, Hotels, Schuhputzer und Zeitungsverkäufer um den Markt. Die Aktivitäten vieler anderer Leute am Mayorista sind auch mit dem Handel sehr verknüpft; so gibt es viele Cholos, die Säcke aus Jute nähen und verkaufen oder Kartons reparieren und wiederverkaufen. Allein die Tatsache, daß drei verschiedene Banken am Mayorista ihre Filiale haben, zeigt, daß an diesem Ort erhebliche Geldmengen umgesetzt werden.

Wir haben gesehen, daß das Großmarktviertel ein Hauptverkehrsknotenpunkt sowohl für den innerstädtischen Personen- als auch für den regionalen und überregionalen Frachtverkehr ist. Im folgenden Abschnitt

werden die Verknüpfungen zwischen dem Großmarktviertel und dem angrenzenden Handwerker- und Autoviertel näher aufgezeigt.

5.5.2 Die Beteiligung der Cholos am Verkehrswesen

Bei der vorangegangenen Analyse der Beteiligung der Cholos am Handel wurde festgestellt, daß die wirtschaftlichen Aktivitäten um den Mercado Mayorista und die Parada sehr eng mit dem Transportwesen verknüpft sind. Dort treffen jeden Tag Lastwagen von überall her ein; innerhalb des innerstädtischen Verkehrsnetzes ist diese Gegend auch Anlaufpunkt für alle Mikro- und Omnibuslinien und viele Taxis. Die meisten Gütertransportunternehmen und Autowerkstätten befinden sich im Autoviertel in der Nähe des Mayorista und die Stände der überregionalen Sammeltaxis, die sogenannten colectivos, sind alle innerhalb der Reichweite des Großmarktes, beispielsweise an der Avenida España gelegen.

Verkehr ist ein Sektor, der fast völlig in den Händen der Cholos liegt, sei es als Microbusbesitzer, -fahrer oder -schaffner (cobrador) im innerstädtischen Bereich, sei es als Transportunternehmer, Lastwagen- oder Omnibusfahrer im überregionalen Verkehrsnetz. Auch bei den zahlreichen Serviceeinrichtungen und Werkstätten, die mit dem Transportsektor zusammenhängen, sind die Cholos sehr stark vertreten. Der Bereich Verkehr hat den Cholos die Möglichkeit gegeben - weitgehend unabhängig von dem beschränkten Stellenangebot auf dem Arbeitsmarkt - ins Wirtschaftsleben der Stadt einzusteigen. In diesem sehr flexiblen System konnten sie die Eigeninitiative völlig ergreifen. Im folgenden soll zunächst aufgezeigt werden, welche Rolle die Cholos sowohl im innerstädtischen als auch im überregionalen Verkehr spielen und wie sie ihre eigenen Interessen durchzusetzen vermögen sowie die Konflikte und Bündnisse, die in diesem Sektor vorherrschen.

5.5.2.1 Der innerstädtische Verkehr

5.5.2.1.1 Die Micros - Hauptverkehrsmittel in Trujillo und ihre Entstehung

Eindeutig hängt die Entstehung des Microbussystems mit dem raschen Wachstum der städtischen Bevölkerung und der Ausdehnung Trujillos zusammen. Das Fehlen einer umfassenden Verkehrsplanung von staatlicher Seite hat ohne Zweifel dazu beigetragen, daß die Entwicklung in diesem Sektor privaten Kreisen völlig überlassen wurde. Es waren die Cholos, die diese Lücke erkannten und die Initiative ergriffen, über-

all Microbuslinien, sogenannte Komitees zu gründen.¹⁾

So schlossen sich viele dieser Fahrer zusammen und kauften sich einige Microbusse, teilweise aus zweiter Hand, um dem Bedarf an Personenverkehrsmitteln in der Stadt gerecht zu werden. Auf diese Weise wurden die alten Sammeltaxilinen, mit Ausnahme von zwei Linien, die noch fahren, von den ersten Micros abgelöst.²⁾ Auch die Straßenbahnlinie, die von Trujillo zu dem ehemaligen Badeort Buenos Aires fuhr, wurde in den 60er Jahren durch Micros ersetzt. Die wenigen ersten Micros reichten aber nicht aus, um eine lückenlose Versorgung der immer größer werdenden Stadt zu garantieren.

Deshalb schlossen sich Chelokreise, hauptsächlich aus den Randsiedlungen, zusammen und erwarben Microbusse, um weitere Routen, insbesondere zu den pueblos juvenes, zu eröffnen. Die Cholos zeigten größte Eigeninitiative, indem sie Linien für jede Strecke, sogenannte Komitees, selber gründeten und damit ein sehr flexibles Verkehrssystem aufbauten. Ihre guten Kontakte zu Beamten im Verkehrsministerium, in erster Linie über die APRA-Partei, erleichterten auch die Genehmigung der Strecken ohne langwierige Prüfverfahren.

Inzwischen beherrschen die Micros völlig den öffentlichen Verkehr in Trujillo. Man kann sich die Stadt nicht vorstellen, ohne an die bunten Micros zu denken. Es gibt heute insgesamt 26 Microbuslinien mit mehr als 540 angemeldeten Fahrzeugen, die die Stadt kreuz und quer befahren.³⁾ Ohne die Micros gäbe es weder eine innerstädtische Verkehrsversorgung noch Verbindungen zu den Außenbezirken und der Zuckerplantage in Laredo. Jede Linie hat eine andere Farbe oder einen anderen Farbton und kann ziemlich schnell von dem Fahrgast identifiziert werden. Ein Komitee besteht aus mehreren Fahrzeugen mit der gleichen Nummer und Farbe. Auf beiden Seiten der Fahrzeuge sind die Routen

1) Empirisches Material zu diesem Abschnitt Verkehr wurde aus der Statistik des Verkehrsministeriums, durch Gespräche mit Beamten dort, mit Funktionären des Sindicato de Choferes de Trujillo und mit der Asociacion de Transportes Terrestres sowie mit einzelnen Microbusfahrern gewonnen.

2) Es ist nur eine Frage der Zeit, bis diese Autos völlig aus dem Verkehr gezogen werden müssen. Manche fahren ohne Haube und Windschutzscheibe und können gar nicht mit den Micros konkurrieren. Ebenfalls gibt es noch zwei kooperative Omnibuslinien in Trujillo, die Coop. de transporte El Porvenir und die Coop. Indoamericana mit insgesamt zwanzig Bussen, die schon sehr verfallen sind und keine Chancen haben, sich gegenüber den Micros zu behaupten. Diese beiden Buslinien waren vorher im privaten Besitz und als die Unternehmer in die Pleite gingen, übernahmen die Busfahrer die Linien selber.

3) Nach Ministerio de transportes 1978.

groß eingetragen. Genau wie die Lastwagen besitzt jeder Micro einen Namen. Alle geplanten und spontan entstandenen Stadtviertel mit Ausnahme der Oberschichtviertel El Golf und Palmeras del Golf sind mit einem dichten Netz von Microbuslinien überzogen. Von der Anzahl der Fahrzeuge her, werden die puebls juvenes von den meisten Micros angefahren. Auch hier sind die Besitzer der Fahrzeuge Cholos, die zum großen Teil in diesen Vierteln wohnen. In Tabelle 1 sind die verschiedenen Linien, die Anzahl der Fahrzeuge und ihre Strecken wiedergegeben.

Tabelle 1
Angemeldete Microbuslinien in Trujillo 1978

	Anfang der Route	Ende der Route	Anzahl der Fahrzeuge	Sitzplätze
Innerstädtische Komitees				
1	Urb. California	Urb. Mochica	29	464
2	Urb. Los Jardines	Urb. Las Quintanas	29	580
5	Urb. Primavera	Stadtzentrum	21	420
* 6	Stadtzentrum	El Provenir	35	560
7	Urb. Chimu	Stadtzentrum	10	210
8	Urb. Santa Maria	Urb. El Bosque	13	260
* 9	Stadtzentrum	La Esperanza	30	450
*10	Stadtzentrum	Jerusalen	28	420
*12	Stadtzentrum	Vista Alegre	13	260
15	Urb. San Salvador	Buenos Aires	6	108
*16	Stadtzentrum	Florencia de Mora	31	620
*18	Stadtzentrum	Rio Seco	20	400
*19	Stadtzentrum	El Porvenir	19	380
*20	Stadtzentrum	Postes/El Milagro	36	648
21	Urb. La Noria	Urb. Sta Ines	19	361
22	Stadtzentrum	Huanchaco	28	336
*23	Stadtzentrum	La Esperanza	4	104
*24	Stadtzentrum	Miguel Grau	12	240
*25	Stadtzentrum	Pueblo Libre	16	480
*26	Santa Veronica	Jerusalen	7	140
Komitees, die zwischen Trujillo und der näheren Umgebung fahren				
3	Stadtzentrum	Zuckerplantage Laredo	21	420
4	Stadtzentrum	Zuckerplantage Laredo	18	360
11	Stadtzentrum	Alto Moche	6	60
13	Stadtzentrum	Simbal	6	60
14	Stadtzentrum	Virú/Puente Virú	18	324
17	Stadtzentrum	Casa Grande	8	144
ohne Nummer				
"	"	Stadtzentrum Chocope/ Casa Grande	25	1.000
"	"	Stadtzentrum Chartavio	7	315
"	"	Stadtzentrum Chocope	8	160
"	"	Stadtzentrum Cocope	5	200

*) Diese Linien befahren die puebls juvenes in Trujillo.

Quelle: Ministerio de Transportes Trujillo, 1978

5.5.2.1.2 Die Komitees - mächtiger Interessenverband der Microbusbesitzer

Wie schon erwähnt, wurden die ersten Microbus-Komitees durch Pioniere gegründet, deren Hauptaufgabe darin bestand, nach dem Erwerb von Micros, Kontakt mit den Behörden zwecks Genehmigung der Steckel aufzunehmen. Das System der Komitees hat sich im Laufe der Zeit zu einer regelrechten Lobby für die Microbus-Besitzer entwickelt, deren Hauptanliegen die Behauptung ihrer führenden Position im Verkehrssektor sowie die Durchsetzung ihrer eigenen Interessen zu sein scheint. Mitglieder eines Komitees sind normalerweise die Microbusbesitzer, die selbst ihre Fahrzeuge steuern und immer die gleiche Strecke fahren. Nach den gesetzlichen Bestimmungen darf ein Mitglied eines Komitees nur einen Microbus besitzen. In Wirklichkeit sieht es aber so aus: Wenn eine Route einem Komitee zugeteilt wird, sind die Microbusbesitzer daran interessiert, die Zahl der Mitglieder des Komitees sehr gering zu halten, damit die vorhandenen Busse immer voll ausgelastet werden. Das heißt: Es wird neuen Interessenten sehr schwierig gemacht, insofern sie über keine "compadre" (Gevatter) oder besondere Beziehungen zu der Gruppe verfügen, die Mitgliedschaft in einem Komitee zu erwerben. So werden z. B. sehr hohe Beitrittsgebühren verlangt oder aber die Ablehnung wird damit begründet, daß die Linie die erforderliche Anzahl von Fahrzeugen schon erreicht hat und keine Rentabilität mehr verspricht.

Auf der anderen Seite erwerben existierende Mitglieder zusätzliche Fahrzeuge, auch in mehreren Komitees, durch das Vorschieben von Strohmännern, sogenannten "palancas" (Hebel), wie sie in der Fachsprache der Komitees genannt werden. Diese Strohmänner sind zwar juristisch Eigentümer der Micros, müssen aber gleichzeitig einen fiktiven Vertrag vor einem Notar unterschreiben, wonach sie einen Betrag in der gleichen Höhe des Preises des Micros dem eigentlichen Besitzer schulden. Durch diesen Mechanismus, genannt "la letra" sichern sich die Microbusbesitzer gut ab. Als Gegenleistung bekommt der "palanca" eine Beschäftigung als Fahrer in dem gleichen Fahrzeug, das er angeblich besitzt.

Aus der Mitte der Versammlung aller Microbuseigentümer eines Komitees wird immer ein Vorsitzender oder "Chef" (jefe) gewählt. Palancas und Schaffner der Micros haben hier kein Stimmrecht. Es ist nicht schwer sich vorzustellen, daß bei einer solchen Cliquenbildung innerhalb eines Komitees das Amt des "Chefs" in der Regel von den reichsten und mächtigsten Eigentümern mehrerer Fahrzeuge ausgeübt wird. Es gibt auch kleinere Komitees, wo die Regelung "ein Mann, ein Fahrzeug, eine

Stimme" noch eingehalten wird, aber sie sind eine winzige Minderheit und verfügen nur über kleine und alte Fahrzeuge (Beispiel: Komitee Trujillo-Huanchaco-Trujillo).

In der Regel verfügen die gewählten Chefs der Komitees über ausgezeichnete Klientelbeziehungen zu Funktionären des Verkehrsministeriums, politischen Parteien (in Trujillo der APRA) und zu Finanzierungsunternehmen und Fahrzeugherstellern. Dadurch lassen sich langwierige, aber gesetzlich erforderliche Durchführbarkeitsstudien vor der Eröffnung einer neuen Linie oder Erweiterung einer bestehenden umgehen. Da die Micros für eine fast reibungslose Verkehrsversorgung im gesamten Stadtgebiet sorgen, deckt sich auch das Interesse der städtischen Bevölkerung an der Eröffnung neuer Strecken mit denen der Microbusbesitzer. So konnte man am 18.7.1980 in La Industria lesen, daß die Bewohner des Stadtteils Victor Larco Herrera ein Schreiben ans Verkehrsministerium gerichtet haben, in dem sie dieses Amt aufforderten, sofort dem Wunsch des Komitees Trujillo-Buenos Aires auf Streckenerweiterung stattzugeben. Gute Kontakte zu amtlichen Stellen sind ebenfalls nützlich bei Verkehrsunfällen, die durch Micros des Komitees verursacht werden (das kommt sehr häufig vor). Auch andere Formalitäten, wie z.B. Anmeldung der Fahrzeuge, technische Überprüfung, Ausstellung von Führerscheinen und Polizeiführungszeugnisse werden reibungslos erledigt. Die Chefs der Komitees haben auch gute Beziehungen zu den Karosserieherstellern - in Trujillo gibt es zwei, Carocerias Morillas und Peruvian Autos del Norte - und zu Banken und Finanzierungsgesellschaften, die den Erwerb von neuen Micros finanzieren könnten. Auch diese Unternehmen sind an der Eröffnung neuer Strecken interessiert.

Solche Interessenkoalitionen oder Bündnisse begünstigen die Durchsetzung der Interessen der Microbusbesitzer innerhalb des Transportsektors. Auf politischer Ebene, z.B. in den Parteien oder in den Dachorganisationen der am Verkehrswesen Beteiligten, fungieren sie als effektive "pressure group". Beispielsweise gehören die meisten Microbus- und Taxibesitzer in Trujillo dem "Sindicato de Choferes de Trujillo" und der "Agrupacion de Choferes Apristas (ACHA)" an, die wiederum dem apristischen Dachverband "Federacion de Choferes y Anexos del Perú" angeschlossen ist. Die Hauptforderungen dieses Verbandes (landesweit) sind:

- Zollfreie Einfuhr von Fahrzeugen;
- Zollsenkung für importierte Ersatzteile;
- direkter Zugang zum Handel mit und zur Verteilung der eingeführten

- Ersatzteile, um die Abhängigkeit von den Großunternehmen wie z.B. Goodyear und Goodrich-Reifen zu verringern;
- Niedrighalten der Benzinpreise;
- eine ständige an die Inflationsrate angepasste Erhöhung der Fahrpreise.

Während die drei ersten Forderungen im Konflikt zu den Vorstellungen der großen ausländischen Autofirmen und Ersatzteilherstellern stehen, richtet sich die letztgenannte gegen die Interessen der städtischen Schichten, die auf die Nutzung der Micros angewiesen sind, das sind in erster Linie Arbeitnehmer, Angestellte, Lehrer, Hausfrauen etc., die über keinen eigenen PKW verfügen. Um diesen Forderungen Nachdruck zu verleihen, haben die Microbusbesitzer häufig zu einer politischen Waffe, dem Streik gegriffen. So wurde z.B. mehrmals im Jahre 1978 in Trujillo der innerstädtische Verkehr durch Streikaktionen der Komitees völlig lahmgelegt. Diese richteten sich gegen eine starke Erhöhung der Benzinpreise. Nur PKW-Eigentümer erreichten ihren Arbeitsplatz. Der Streik traf nicht nur Schüler, Studenten, Lehrer und Hausfrauen, sondern auch Arbeiter und Angestellte und insbesondere die Bewohner der pueblos jovenes, die nicht ohne langen Fußmarsch in die Stadt gelangen konnten. Der berühmte "Mann von der Straße" zeigte aber kein Verständnis für diese Aktion der Busbesitzer. Sie wurden als "Kapitalisten" oder "Erpresser" beschimpft und einige Fahrzeuge wurden sogar von einer aufgebrauchten Menge in den pueblos jovenes beschädigt.

5.5.2.1.3 Die palancas - Strohmänner der Microbusbesitzer

Die Frage taucht auf, ob ein palanca oder Strohmänn mit seiner Funktion zufrieden wäre, wenn er sich nicht irgendwelchen Eigennutzen davon versprechen würde. Und in der Tat, es gibt auch Vorteile für die palancas in diesem System. Zusammen mit dem tatsächlichen Eigentümer fährt der palanca das Fahrzeug in einer zweiten Schicht acht Stunden lang und erhält meistens 20 bis 30 % der Tageseinnahmen. So ist auch dem palanca daran gelegen, möglichst viele Fahrgäste aufzunehmen und so schnell wie möglich die Strecken abzufahren. Manche Microbuseigentümer von mehreren Fahrzeugen setzen verschiedene Fahrer, d.h. palancas, ein oder ein palanca kann bis zu zwei Schichten (16 Stunden) für den gleichen Busbesitzer fahren.

Es gibt auch andere Abmachungen zwischen Besitzer und palanca. So kann z.B. das Fahrzeug täglich für eine bestimmte Zeit gemietet werden (1978 betrug der Mietpreis 4.000 soles pro Tag, das sind rund DM 40,--). Bei diesem "Rent-a-Micro"-System kümmert sich der palanca um alle Ausgaben wie z.B. Benzin, Öl und Reparaturen; der Besitzer kann sein

Fahrzeug für zwei Schichten am Tag vermieten und dadurch schon 8.000 soles verdienen, ohne überhaupt einen Finger zu rühren. Dieses Arrangement wird "alquiler a todo costo" genannt; wenn der Microbusbesitzer Benzin und sonstiges zur Verfügung stellt und auch für die Reparaturen aufkommt, dann heißt es "alquiler sin costo". Der palanca muß dann mehr am Tag für die Miete des Fahrzeugs bezahlen.

Alle Fahrer, die keine Microbesitzer sind und alle Schaffner (meistens 12 - 15 Jahre alt) haben keine festen Verträge, kommen weder in den Genuß von sozialen Leistungen noch haben sie Stimmrecht bei Versammlungen und Entscheidungen des Komitees. Sie haben in der Regel auch keinen Anspruch auf Teilnahme an dem Wohnungsbauprogramm der Komitees. In einigen Komitees sind ehemalige Busbesitzer palancas geworden, weil sie bei den monatlichen Raten für ihre Fahrzeuge in Verzug geraten sind. In diesem Fall wird das Fahrzeug von den Herstellern beschlagnahmt oder aber von einem solventen Mitglied des Komitees übernommen, der wiederum den unglücklichen Kollegen als Fahrer "einstellt".

Man kann auch in Trujillo beobachten, daß in manchen Komitees - hierbei handelt es sich fast immer um die Linien mit zahlreichen und großen Fahrzeugen - ein Fahrkarten- oder Boletto-System eingeführt worden ist. So wird ein palanca, der auf 20- bis 30%-Basis für den Microbusbesitzer arbeitet, von dem letzteren sorgfältig kontrolliert. Auf diese Weise weiß der Microbuseigentümer genau, wieviele Tageseinnahmen es gegeben hat; der palanca bekommt seinen Prozentsatz und hat keinen Spielraum zu "schieben". Wo es keine Boletos gibt, überwacht dann der Schaffner, manchmal ein Vertrauter des Besitzers, die Tageseinnahmen. Es ist nicht bekannt, wieviel die Schaffner verdienen, aber da es sich fast immer um Jugendliche im schulpflichtigen Alter handelt, kann man davon ausgehen, daß sie keineswegs den Mindestlohn verdienen. Da es drei Schulschichten in Peru gibt, haben Schuljungen durchaus die Möglichkeit, nach der Schule im Microbus zu arbeiten. In der Tat sieht man, daß fast alle Schaffner oder cobradores, ihre Schuluniformen während der Arbeit im Microbus tragen.

Ansonsten gibt es noch einen anderen Kontrollmechanismus für die palancas, nämlich den Einsatz von Kontrolleuren an bestimmten "Check-points" der Strecken. Der Fahrer führt ein kleines Buch bei sich, worin die Uhrzeiten auf bestimmten Punkten von den Kontrolleuren eingetragen werden. Damit wird festgestellt, ob der Fahrer schnell genug und ohne Unterbrechungen gefahren ist.

5.5.2.1.4 Die Flexibilität des Microbussystems

Das System der Micros erweist sich als ein sehr flexibles System für die öffentliche Verkehrsversorgung, denn die Erweiterung von schon vorhandenen Routen kann sich sehr schnell an die Ausdehnung der Stadt bzw. die Errichtung neuer Wohnviertel anpassen. Durch die Regelung der einzelnen jefes der Komitees mit dem Verkehrsministerium wird dafür gesorgt, daß jede Linie ihr eigenes Revier, sprich Wohnviertel beibehält. Das schließt aber nicht aus, daß sowohl die einzelnen Komitees als auch die Micros des gleichen Komitees um die Fahrgäste im Zentrum und um den Mercado Mayorista wetteifern.

Mann kann in der Stadt beobachten, wie sie zu Spitzenzeiten gefährliche Slaloms fahren, um wartende Fahrgäste vor ihren Konkurrenten zu erreichen, aber auch um die Taxifahrer auszuschalten. Damit versuchen die Microbusbesitzer ihre Einnahmen zu steigern, um die geringere Anzahl von Passagieren zu anderen Stunden auszugleichen. Die übermäßige Beladung des Fahrzeugs birgt aber, abgesehen von der Unbequemlichkeit für die Fahrgäste, eine hohe Gefahr in sich, denn der Fahrer hat keinen Überblick über den Verkehr und kann weder nach rechts noch nach hinten schauen. Da es aber zu den Hauptstoßzeiten, morgens zwischen 7 und 9 Uhr, der Mittagszeit und abends gegen 18 Uhr, nicht genug Micros gibt, floriert dann das Geschäft für die Taxis und die unzähligen "piratas", PKW-Besitzer, die Taxi ohne Genehmigung und das erforderliche Taxischild fahren.

Die Gründe, warum die Microbusbesitzer möglichst viele Einnahmen verbuchen wollen, liegen auch in den hohen Kosten eines neuen Fahrzeugs. Den Preis, der etwa 1.500.000 soles oder DM 15.000,-- im Jahr 1978 für eine Standardgröße betrug, können nur die sehr reichen Microbuseigentümer bar bezahlen. Die meisten kaufen auf Raten und müssen bei einer Anzahlung von etwa 30.000 bis 50.000 soles die Gesamtsumme innerhalb von drei Jahren ableisten. Durch die Zinsen erhöht sich der Preis ungefähr auf das Doppelte; falls die Besitzer drei Monate lang mit den Zahlungen in Verzug geraten sind, kann das Fahrzeug beschlagnahmt werden. Der durchschnittliche Microbusbesitzer ist also die ersten zwei Jahre mit hohen Raten belastet. Schafft er es, für sein Fahrzeug alle Raten zu bezahlen, dann wird er wiederum mit hohen Reparaturenkosten meist bereits nach drei Jahren konfrontiert. Es leuchtet ein, daß wenn das Fahrzeug jeden Tag zwei Schichten fährt, einmal vom Besitzer und einmal vom palanca, um überhaupt die Raten abzahlen zu können, der Verschleiß sehr groß ist.

Um so viele Fahrgäste wie möglich erreichen zu können, drängen die Microbusbesitzer häufig auf Erweiterung ihrer Routen. Sie decken dadurch mehr Stadtviertel ab aber kommen erst über mehr Umwege zu dem Ende ihrer Route. Das bedeutet konkret, daß ein Fahrgast, der von Punkt A nach Punkte B fahren will, keinesfalls auf dem kürzesten Weg dorthin kommt. Falls er z.B. morgens auf dem Weg zur Arbeit nicht soviel Zeit hat, um diese Umwege in Kauf zu nehmen, kann er aber ohne Schwierigkeiten an einer Kreuzung auf einen anderen Micro umsteigen. Allerdings muß er noch einmal den vollen Fahrpreis bezahlen, denn es gibt keine Umsteigetarife oder -boletos.

5.5.2.2 Der überregionale Verkehr

5.5.2.2.1 Der Lastwagen - unentbehrliches Verkehrsmittel für den Gütertausch

Wichtigstes Transportmittel für Güter zwischen Trujillo und anderen Orten an der Küste und im Hochland ist der Lastwagen. Wie bereits in dem Abschnitt über den Bau der Panamericana und den Anfang des Lastwagenverkehrs festgestellt wurde, waren die Trägergruppen dieser Innovation ausländische Gesellschaften, wie Grace & Co. im Hochland von La Libertad. Zu dieser Zeit (des Zweiten Weltkrieges) waren infolge der gesteigerten Nachfrage die Bedingungen für den Export von Rohstoffen sehr günstig; der Strassenbau von Trujillo nach Shorey und Quirivilca (Sitz der Minen) in der Provinz Santiago de Chuco wurde rasch vorangetrieben.

Es ist bemerkenswert, daß diese Entwicklung, zunächst von ausländischen Gruppen in Gang gesetzt, sich später als Sprungbrett für die Cholos erweisen würde. Viele Cholos bekamen Arbeit als Lastwagenfahrer für die Minen, kannten sich in den Routen zwischen Hochland und Küste gut aus, und wer Unternehmergeist hatte, kam bald auf die Idee, die von den Minen aus dem Verkehr gezogenen alten Fahrzeuge zu kaufen und sie wieder fahrtüchtig zu machen. So wurde der kleine Lastwagenunternehmer geboren.

Da Tausende von Arbeitssuchenden aus anderen Orten der Sierra, insbesondere aus Santiago de Chuco, zu dem neuen "El Dorado" im Hochland, den Minen in Shorey und Quirivilca strömten, entstand auch eine beträchtliche Nachfrage nach Agrarprodukten und Konsumgütern dort. Geld floß reichlich in den 4.000 m hoch gelegenen "Camps"; der Cholo, der im Besitz eines Lastwagens war, beteiligte sich an der Versorgung dieser Zentren.

Der Transport von Mineralien aus dem Hochland und Zucker aus den Plan-

tagen um Trujillo, vorher von den ausländischen Gesellschaften selber ausgeführt, liegt heute völlig in den Händen von einzelnen Transportunternehmen. Auch die Bewegungen von Agrar- und Konsumgütern zwischen Trujillo und dem Hochland werden heute über den Lastwagenverkehr abgewickelt; das starke Wachstum der Stadt und die große Nachfrage nach Agrargütern führte dazu, daß sich im Laufe der Zeit immer mehr Händler und Lastwagenbesitzer in das Versorgungsnetz zwischen der Stadt und den Orten im Hochland eingliederten (s. Tab. 2).

Tabelle 2

Autopark in La Libertad 1977 und 1978

	1977		1978	
	Anzahl	%	Anzahl	%
Motorräder	5.312	23,1	5.963	24,6
PKWs	9.062	39,3	9.223	38,1
Camionetas Pick up*)	2.647	11,5	2.761	11,4
Camionetas Rural*)	476	2,1	482	2,0
Camionetas Station Wagon*)	895	3,9	945	3,9
Camionetas Panel*)	163	0,7	169	0,7
Busse	763	3,3	820	3,4
Lastwagen	2.816	12,2	2.289	11,9
Schlepper	419	1,8	445	1,8
Semi-Schlepper	489	2,1	517	2,2
Summe	23.040	100,0	24.214	100,0

*) Mit Camionetas sind kleine Transportfahrzeuge in den Gewichtsklassen 0,5 bis 1,5 t gemeint.

Quelle: Jefatura Departamental de Transporte Terrestre in La Libertad 1977 und 1978

Tabelle 3

Straßennetz in La Libertad 1977 und 1978

Art der Strassen	Länge in Kilometer	
	1977	1978
Asphaltierte Straßen	4.363	5.853
Schotterstraßen	5.472	6.617
Straßen ohne Schotterdecke	9.016	8.175
Befahrbare Wege	12.934	12.972
Summe	31.787	33.618

Quelle: Jefatura Departamental de Transporte Terrestre de La Libertad 1977 und 1978

Aus Tabelle 4 ist zu entnehmen, daß schon 1972 das Verhältnis Fahrzeuge/je 10.000 Einwohner in der Sub-Region Trujillo im Vergleich zu anderen Sub-Regionen im Norden und zu Lima günstiger war.

Tabelle 4

Verhältnis Fahrzeuge/je 10.000 Einwohner in ausgewählten Orten Perus
1972

Sub-Region	Anzahl der angemeldeten Personen u. Frachtfahrzeuge	Bevölkerung	Fahrzeuge pro 10.000 E.
Piura-Tumbes	7.112	930.067	76
Chiclayo	2.956	954.195	31
Huaraz	2.628	720.850	36
Cajamarca	546	855.259	6
Trujillo (Küste und Hochland)	8.808	661.042	133
Region Norte (Summe)	22.050	4.121.413	53
Lima	35.384	3.485.411	102

Quelle: Ministerio de Transporte 1972

In Trujillo gibt es nach eigenen Erhebungen um die 30 Lastwagenunternehmen, die reine Transportunternehmen sind; nur 17 davon sind in der Statistik des Verkehrsministeriums in Trujillo aufgeführt. Die meisten Transportunternehmen befinden sich im Großmarkt und Autoviertel. Darüber hinaus gibt es das "Ein-Mann-Unternehmen", wo der Lastwagenbesitzer gleichzeitig Fahrer ist. Einige dieser kleinen Unternehmen, die sogenannten fleteros fahren im Auftrag von Großhändlern an der Mayorista, andere betreiben in Kombination dazu den Zwischenhandel selbst.¹⁾ Es gibt aber auch einige wenige Großhändler, die über mehrere Lastwagen verfügen und dafür Fahrer (meist paisanos oder Verwandte) einstellen. In der Regel aber beherrschen die großen transportistas das Geschäft.

Aus Tabelle 5 in der die 17 Transportunternehmen aufgeführt werden, ist zu ersehen, daß einige der Transportunternehmen über 65 bis 83 Fahrzeuge verfügen. Diese drei Unternehmen haben feste Verträge mit den Zuckerkooperativen in der Nähe von Trujillo und transportieren Zucker von den Fabriken zu dem Hafen Salaverry, südlich von Trujillo und nach Lima. Andere Unternehmen transportieren Mehl und Nudeln von den Fabriken Molinera Inca und Fideos Nicolini, die an der Panamericana außerhalb der Stadt Trujillo liegen, zu den Lagern der Großhändler in Palermo.

1) Vgl. hierzu "life-story" des LKW-Besitzers Sr. Luna im Kap. 6.5.3

Tabelle 5

Angemeldete Transportunternehmen in La Libertad 1978

Name des Unternehmens	Anzahl der LKWs	Durchschnittliche Transportmenge in Tonnen
Arturo Anticona Aredo	2	14.600
Empresa de Transporte Arroyo S.A.	4	32.000
Transporte Rodrigo Carranza S.C.R.L	83	18.000
Transporte Carranza Hmos S.C.R.L	65	30.000
Transporte Castillo S.C. de R. Lda.	12	7.500
Transporte Duraud S.C.R.Lda.	6	31.100
Empresa de Transporte Evangelista	2	16.300
Cia Transporte A. Grauel	43	28.000
Empresa de Transporte Guzman S.C.R.Lda.	72	36.500
Intercarea T.T. Esp.	20	7.000
Carlo Maemo Morales Pretell	16	36.000
Migushi S.R.Lda.	14	7.000
Transporte Napoleon S.A.	11	6.000
Transporte San Martin	11	36.300
Trujillo Express S.R.Lda.	8	5.500
Empresa de Transporte Vega S.C.R.Lda.	9	35.500
Transporte Villafuerte S.C.R.Lda.	30	7.500
Summe	408	9.610.200
	=====	=====

Quelle: Ministerio de Transportes y Comunicaciones
Jefatura Departamental de Transporte Terrestre 1978

Ebenso wie die Mitglieder der Microbuskomitees und die Taxifahrer Trujillos, haben die Omnibus- und Lastwagenbesitzer sowie die Fahrer dieser Fahrzeuge jeweils ihre Interessenvertretungen. Den organisierten Fernfahrern und Omnibusfahrern (in ACHA) stehen die Verbände der Lastwagen- und Omnibusbesitzer gegenüber. Auch in diesem Bereich fehlt es nicht an Konflikten. Die kleinen Transportunternehmen mit einem oder zwei Fahrzeugen sind in dem Verband "Asociacion de pequeños transportistas" organisiert, während die großen an der "Asociacion de transportes terrestres" angeschlossen sind. Die größeren Unternehmen, die eine gesicherte Fracht der Großhändler haben oder auf Vertragsbasis fahren, können viel rentabler operieren als z.B. der kleine Besitzer, der oft mit halber Ladung fahren muß. Deswegen versuchen die Mitglieder des Verbandes der kleinen Transportunternehmen, sich über die Frachttarife zu einigen, so daß sie sich nicht gegenseitig unterbieten. Alle Lokale dieser obengenannten Organisationen befinden sich im Großmarktviertel Palermo. Detailliertere Informationen über die Rolle der fleteros und transportistas im Güterausstausch werden im Kapitel 6 gegeben.

Daneben gibt es eine Gruppe von Lastwagenbesitzern, die die Verteilung von Kerosin in Trujillo und im Hinterland unter Kontrolle haben. Sie

haben sich auch zu einem Interessenverband, dem "Comité de transportistas y distribuidores de kerosino domestico", zusammengeschlossen und kämpfen u.a. durch große Annoncen in der Zeitung La Industria bitter gegen den Versuch der Behörden in Trujillo, den Kerosinhandel zentral über eine Abgabestelle zu organisieren.

5.5.2.2.2 Omnibusunternehmen und Expressstaßilinien im überregionalen Personenverkehr

Ähnlich wie die Microbuslinien mit alten Sammeltaxilinen und der alten Straßenbahnlinie im innerstädtischen Verkehr konkurrieren konnten, rivalisieren auch im überregionalen Personenverkehr die Besitzer der colectivos (Expressammeltaxis) mit den Busunternehmen. Auch hier nehmen die Cholos eine vorherrschende Stellung ein.

Von Trujillo aus kann man entweder mit einer Omnibuslinie oder schneller aber auch teurer mit einem Sammeltaxi, genannt Auto Expreso, zu anderen Orten an der Küste oder ins Hochland fahren. Zwischen den Omnibuslinien und den Sammeltaxis bei längeren Strecken gibt es harte Konkurrenz. Insgesamt 13 Linien von Auto Expresos sind in Trujillo angemeldet; ihre Stände stehen hauptsächlich an der Avenida Española. Jedes Komitee verfügt über zwei bis fünf Autos. Die Einnahmen und die Ausgaben werden gemeinschaftlich von allen Mitgliedern des Komitees verwaltet. An sich haben diese Sammeltaxis feste Abfahrtszeiten, in der Regel zweimal täglich, aber nur wenn alle fünf Sitzplätze belegt sind, wird losgefahren.

Die einzelnen Express-Autos der Komitees können sich nur sehr schwer gegenüber der Konkurrenz der Omnibusse behaupten, die die gleiche Strecke fahren, da die letztgenannten mehr Fahrgäste befördern und das billigere Diesel benutzen. Da die Fahrkarte für den Omnibus im voraus gekauft werden muß, fahren in der Regel kurzentschlossene Reisende mit den Expressautos. Allein der Preisunterschied (über das Doppelte einer Busfahrkarte) ist maßgebend dafür, daß die mittleren Schichten, wie z.B. Geschäftsleute, Angestellte und Dozenten, mit den Sammeltaxis fahren.¹⁾ Manche Komitees versuchen ihre Einnahmen zu steigern, indem sie andere Dienste anbieten. Darunter fallen der Transport von Geldsendungen, Briefen und Paketen (encomiendas) und das Befördern der Tageszeitungen aus Lima und Trujillo nach Orten in

1) Die Oberschicht Trujillos fliegt in der Regel nach Lima in einem der vier täglichen Flüge, um die 8- bis 10-stündige Fahrt auf dem Landweg zu vermeiden.

den Provinzen. Ein Komitee, Nr. 25 von Trujillo nach Chiclayo, versucht mit der Konkurrenz der Omnibusse auf der gleichen Strecke fertig zu werden, indem es selber einen Bus auf der Strecke einsetzt. Dieser Omnibus fährt einmal am Tag und zweimal sonntags und feiertags; daneben fahren drei Sammeltaxis des Komitees täglich nach Chiclayo. Von Trujillo aus verkehren folgende Expresßlinien (nach eigenen Erhebungen und Min. de Transporeo 1978):

Komitee	Strecke	Komitee	Strecke
1	Trujillo - Chimbote	26	Trujillo - Cartavio
2	Trujillo - Pacasmayo	30	Trujillo - Casa Grande
6	Trujillo - Chimbote	34	Trujillo - Chimbote
10	Trujillo - Chiclayo	35	Trujillo - Otuzco
12	Trujillo - Cajamarca	40	Trujillo - Cascas
16	Trujillo - Chepen	42	Trujillo - Huamachuco
25	Trujillo - Chiclayo		

Die Routen dieser Express-Autos sind offiziell im Verkehrsministerium eingetragen und dürfen nur von den jeweiligen Komitees befahren werden. Jedoch sieht man, daß beim regen Reiseverkehr, beispielsweise an Sonntagen und Feiertagen, viele PKW-Besitzer die Strecken der Komitees als Schwarzfahrer, sogenannte piratas, befahren und die Express-Autos sogar unterbieten.

Es gibt 17 Omnibusunternehmen, die in Trujillo gemeldet sind, wovon sechs wie z.B. Tepsa, Peru Express und Chinchaysuyu ihren Hauptsitz in Lima haben. Diese Linien gehören zu den größten Perus und fahren nicht nur nationale Strecken, sondern auch z.T. bis Chile, Ecuador, Kolumbien und Venezuela. Die Routen der restlichen elf Unternehmen beschränken sich auf das Departamento La Libertad und die angrenzenden Departamentos Lambayeque, Cajamarca und Ancash. Die Eigentümer dieser Omnibusse stammen größtenteils aus den Zielorten der Linien.¹⁾ Eines der größten überregionalen Unternehmen mit Sitz in Trujillo gehört jedoch einer Trujillo-Familie italienischer Abstammung, Manucci, die gleichzeitig einen Anteil an der Firma Morillas (Microbushersteller) hat. Die meisten Omnibusbesitzer sind in dem Verband "Asociacion de Empresas de Omnibus de La Libertad" organisiert. Tabelle 6 zeigt eine Auflistung der 17 Omnibusunternehmen und die von ihnen im Monat Dezember 1978 beförderten Passagiere.

1) Der Besitzer einer dieser Linien verfügt über 75 Volvo-Einheiten und hat seine unternehmerische Tätigkeit schon längst auf andere Sektoren wie z.B. Immobilienwesen und Handel mit Konsumwaren (typische Bereiche der Elite) ausgedehnt.

Tabelle 6

Passagierbewegungen und Busfrequenzen nach und von Trujillo im Dezember 1978

Busunternehmen	nach Trujillo			von Trujillo		
	Passa- giere	Fre- quenz	Pass./ Frequ.	Passa- giere	Fre- quenz	Pass./ Frequ.
Chinchay Suyu S.A.				10.730	440	24,39
Peru Express S.A.	2.438	82	29,73	2.680	90	29,78
Turismo Expreso Pull- man S.A. TEPESA	895	55	16,27	2.268	84	27,00
Amtisuyo S.A.	1.126	66	17,06	1.728	63	27,49
Roggero S.A.	937	50	18,74	1.120	50	22,40
Huacapongo S.A.	953	62	15,37	895	62	14,44
Cajamarca S.A.				1.008	34	29,65
Diaz S.A.	668	41	16,29	1.179	61	19,33
Otuzco S.A.	636	45	14,13	619	51	12,14
Quiroz S.A.	439	28	11,55	797	28	28,46
Exp. el Condor S.A.				677	43	15,74
Agreda e Hijos	544	29	18,76	523	30	17,43
El Inka S.A.	407	91	4,47	401	91	4,41
Vargas S.A.	278	12	23,17	391	14	27,93
Exp. Panamericano S.A.				352	36	9,78
Exp. Nor Andino S.A.				302	31	9,74
Huacaspata	35	3	11,67	78	4	19,50
Summe	9.356	564	16,59	25.748	1.212	21,24
	=====					

Quelle: Jefatura Departamental de Transporte Terrestre de la Libertad 1978

5.5.2.3 Zusammenfassung des Abschnitts über die Beteiligung der Cholos am Verkehrswesen

Je stärker die Stadt Trujillo sich ausdehnte und die Bevölkerung wuchs, desto mehr erwies sich das traditionelle System der Verkehrsversorgung (Straßenbahn und alte colectivos) als unzureichend für den städtischen Personenverkehr. Der große Spielraum der Cholos, Eigeninitiative in diesem Sektor zu ergreifen, leitete sich aus dem Fehlen einer umfassenden Verkehrsplanung staatlicherseits oder aber privater Kreise in der Stadt, z.B. der Elite, ab. Durch Beziehungen zu Funktionären und Beamten in Schlüsselpositionen im Verkehrswesen, insbesondere über die APRA-Partei, wurde der Zugang der Cholos zu diesem Bereich erleichtert.

Die dominierende Rolle der Cholos im Lastwagenverkehr zwischen Stadt und Hinterland hängt auch eng zusammen mit der erhöhten städtischen Nachfrage nach Agrargütern und den Verkehrsverbindungen, die sich durch den Bau der Gebirgsstraße ergeben hatten. Da sie sich im Hochland auskannten, konnten die Cholos in Verbindung mit den im Handel tätigen paisanos reibungslos in den regionalen Verkehr eindringen. Bei

der Darstellung des Systems des Güterausstausches zwischen Trujillo und der Sierra im Kapitel 6 werden die Verzahnungen zwischen dem regionalen Handel und Verkehr und die vorherrschende Stellung der Cholos als Träger in beiden Bereichen noch deutlicher.

Die ursprüngliche kooperativistische Idee der Microkomitees "ein Mann, ein Micro, zusammen ein Komitee" hat sich im Laufe der Zeit immer mehr gewandelt. Aus der anfänglichen Gleichberechtigung aller Mitglieder im Besitz eines Fahrzeuges ist eine starke Interessenvertretung einiger weniger Eigentümer von mehreren Fahrzeugen entstanden.

Durch die rechtlose Stellung der palancas können sich diese wenigen Starken ihre Vormachtstellung halten. Ihre guten Beziehungen zu offiziellen Kreisen sichern auch die Beibehaltung ihrer Position ab. Andererseits schafft die Stellung von palancas und Schaffnern Arbeitsplätze für mehr Cholos in diesem Sektor. Der Kreis der Microbusbesitzer bleibt mehr oder weniger geschlossen für neue vollberechtigte Mitglieder eines Komitees, es sei denn, sie verfügen über gute persönliche oder politische Beziehungen zu den Vorstandsmitgliedern.

Die Tendenz geht dahin, bei weiterer Ausdehnung der Stadt, d.h. der Errichtung von neuen Wohnvierteln und entsprechendem Bedarf an weiteren Microbuslinien, daß der Besitz von Micros weiterhin einem kleinen Kreis von Unternehmen vorbehalten wird und daß immer mehr lohnabhängige palancas eingestellt werden.

Es ist aus der differenzierten Analyse der Träger im Bereich Verkehrswesen eindeutig klar geworden, daß es sich keineswegs um eine einheitliche Gruppe handelt. Es gibt z.B. Abhängigkeitsverhältnisse zwischen Microbusbesitzern und palancas, entgegengesetzte Positionen der Microbusbesitzer und der Microbushersteller bzw. der im Ersatzteilverkauf tätigen Großfirmen und nicht zuletzt Konflikte zwischen den Interessen der Microbuseigentümer bzw. -fahrer und der Öffentlichkeit bezüglich der Qualität des Services.

Während die Micros eine unangefochtene Schlüsselstellung im städtischen Verkehrsnetz einnehmen konnten, gibt es harte Konkurrenzkämpfe im überregionalen Fracht- und Personenverkehr zwischen Transportunternehmen und einzelnen LKW-Besitzern und ebenfalls zwischen Omnibus- und Expresstaxilinen. Es ist nicht damit zu rechnen, daß andere (Nicht-Cholo-)Kreise oder der Staat selbst die Cholos aus ihrer führenden Position im Verkehrswesen verdrängen könnten. Weiterhin wird die städtische Bevölkerung auf die Micros und der regionale Handel auf den LKW-Transport angewiesen sein.

Zusammenfassend kann man feststellen, daß im Sektor Verkehrswesen ein hoher Grad an Organisation in Verbänden, die die Interessenvertretungen der einzelnen Beteiligten wahrzunehmen versuchen, vorhanden ist. So gibt es reichlich Komitees, Sindicatos der Micro-, Omnibus- und LKW-Fahrer und Verbände der kleinen und großen LKW- und Omnibusunternehmer in Trujillo. Dadurch versucht jede Gruppe im Rahmen der Organisation seine Interessen zu verteidigen und die Kontakte sowohl zu anderen im Sektor Tätigen als auch zu anderen Stellen zu regeln. Die komplizierten, oft verborgenen Beziehungen, die sich dadurch ergeben, sind ein Beispiel dafür, daß die Grunddaseinsfunktion "Teilnahme am Verkehr" ohne Kenntnisse bestimmter Hintergründe nicht ausreichend analysiert werden kann.

5.5.3 Cholos - Hauptträger der Aktivitäten im Autogewerbe- und Handwerkerviertel Union

Gleich an das Marktviertel Palermo schließt sich eine Zone an - von den Straßen Union, Avenida Perú und Avenida America umgrenzt -, die als Autogewerbe- und Handwerkerviertel der Cholos bezeichnet werden kann. Der gewerbliche Charakter dieses Gebietes, geprägt durch kleine Handwerkerbetriebe, metallmechanische und Autoreparaturwerkstätten, Läden für den Ersatzteilverkauf und zahlreiche Omnibus- und Lastwagenunternehmen, muß im engen Zusammenhang mit den wirtschaftlichen Aktivitäten um den Großmarkt betrachtet werden.

An einem typischen Samstagnachmittag sind die Calle Union und die Avenida Perú mit Menschen und Fahrzeugen überfüllt. Insbesondere auf der Avenida Perú, in der Nähe des Mercado Union, gibt es Engpässe, denn hier beanspruchen die ambulanten Verkäufer vor dem Markt einen großen Teil der Straße für sich. Hinzu kommt, daß die Omnibusse der Linien Antisuyu und Angasmarca sowie die Lastwagen der Transportunternehmen Quiroz und Casanova - alle fahren bis ins Hochland - einen Teil der Calle Union und der Avenida Perú mit ihren geparkten Fahrzeugen blockieren.

Lastwagenfahrer, die zuvor ihre Waren an der Parada entladen haben, können hier Reparaturwerkstätten aufsuchen, um ihre Fahrzeuge überprüfen zu lassen, bevor sie wieder ins Hochland fahren. Andere tanken an der "Grifo" Union oder besorgen sich Ersatzteile, die im Hinterland teilweise nicht erhältlich bzw. dort wesentlich teurer sind. Während das Fahrzeug überprüft wird, hat der Omnibus- oder Lastwagenfahrer die Möglichkeit, in diesem Viertel sich die Haare billig schneiden zu lassen oder einen Schuster aufzusuchen. Ebenfalls kann er sich einfach in einem der zahlreichen kleinen Restaurants oder

Kantinen entspannen oder bei Bedarf in einem kleinen Hotel oder Gasthaus seinen Schlaf nachholen, um ausgeruht die Rückreise antreten zu können.

Anhand der Abb. 13 kann man die räumliche Verteilung und die Ballung von Spezialhandwerkerbetrieben sehen. Werkstätten der Fahrzeugreparatur- und Wartungsbranche sowie metallmechanische Betriebe sind am häufigsten vertreten.

Insbesondere auf der Calle Union und der Avenida Perú reihen sich Autowerkstätten, Läden für den Ersatzteilverkauf und winzige Handwerkerbetriebe dicht aneinander. Die Einrichtungen ballen sich sehr stark um den Mercado Union und um die Calles Hernandez und Arequipa, die gleichzeitig den Übergang zum Großmarkt darstellen. Die Tendenz geht dahin, daß sich immer mehr Betriebe der Autobranche auf die Teile der Calle Union und Avenida Perú ausbreiten, die jenseits der Kreuzung mit der Avenida America gelegen sind.

In fast allen benachbarten Gassen, die sich zwischen der Calle Union und der Avenida Perú befinden, haben sich Werkstätten und Dienstleistungsbetriebe ausgebreitet. Hier befinden sich beispielsweise die "Salons" vieler Friseure. Ihre Grundausstattung besteht in den meisten Fällen aus einem Stuhl, einer Schere, einem Spiegel und einem Kamm und eventuell noch der Tageszeitung für die Kunden. Einige Schuster oder Schlüsselmacher sitzen auf den Gassen hinter ihren alten Maschinen (vgl. Bild 7), während andere einen Teil ihres Wohnraumes für ihr Gewerbe nutzen.

Aber auch das produzierende Gewerbe ist hier vertreten. Tischler arbeiten in umfunktionierten Garagen oder üben ihre Dienste in den Hinterhöfen unter freiem Himmel aus. Die meisten Tischler und Glaser, die in diesem Viertel arbeiten, beziehen ihr Arbeitsmaterial von Großhändlern, die sich auf den Avenidas America und Perú niedergelassen haben. Man sieht schon, daß sich die Großhändler für Konstruktionsmaterial und andere Werkstoffe in diesem Bereich (Avenida America Sur) konzentrieren und kann schon davon ausgehen, daß auch weitere Geschäfte in verstärktem Maße auf dieser Ringstraße (in Richtung Avenida Ricardo Palma) Fuß fassen werden. Die geräumigen Lager dieser Händler für Glas, Holz, Zement und andere Werkstoffe liegen überhaupt sehr günstig an der Ausfahrtstraße ins Hochgebirge. Diese Unternehmen üben auch eine Versorgungsfunktion für die Orte des Hochlandes aus; auf dem Rückweg können die Lastwagenfahrer ohne große Mühe Baumaterialien aufladen. Die Schuhmacher und Kunsthandwerker für Lederwaren beziehen ihr Arbeitsmaterial in ihrer unmittelbaren Umgebung.

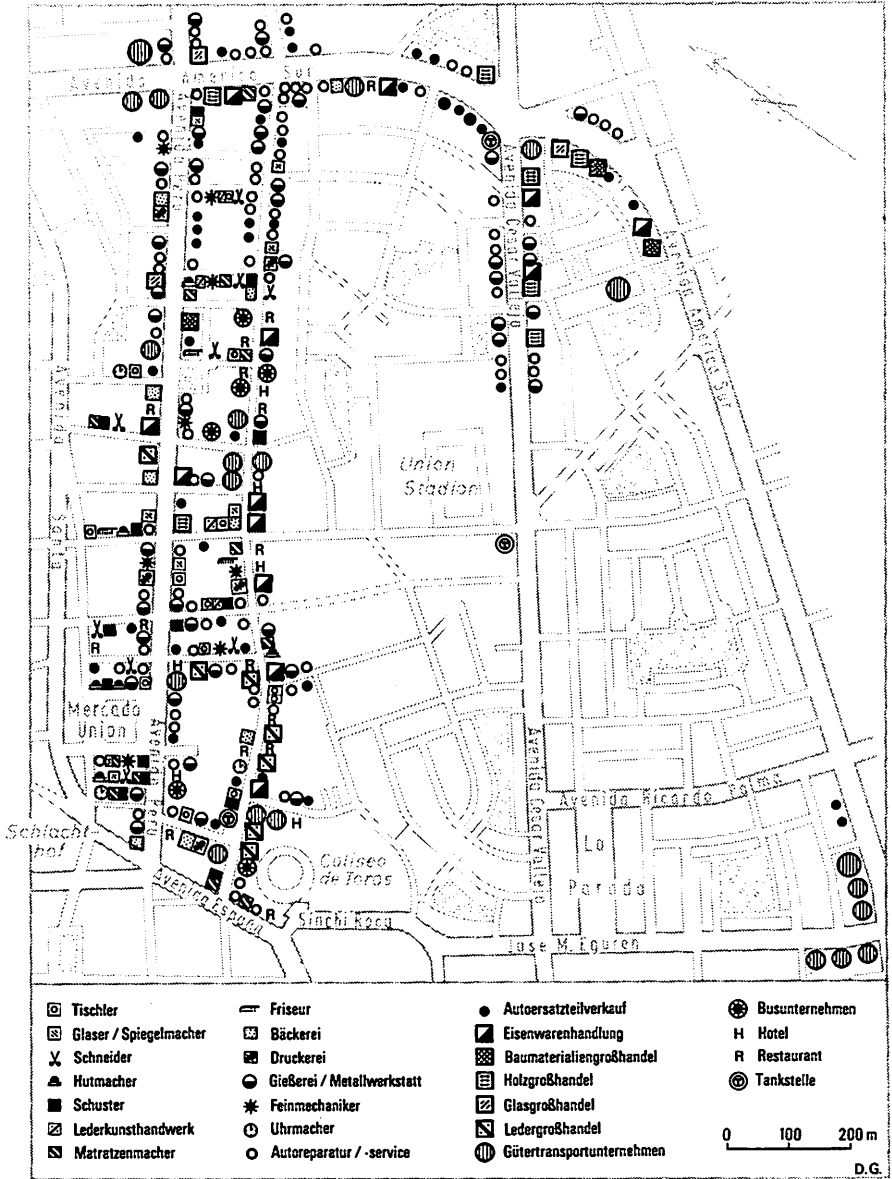


Abb.13: Betriebsstandorte von Handwerk und Autogewerbe im Viertel "La Union" (eigene Kartierung)

Allein auf der Straße Union gibt es sechs Geschäfte, die im Groß- und Einzelhandel Leder und Kunstleder verkaufen.

Es gab methodische Schwierigkeiten bei der kartographischen Darstellung des vorherrschenden Kleingewerbes. Bei der Kartierung der vorhandenen Service- und Produktionswerkstätten lag die Hauptschwierigkeit darin, alle Einrichtungen zu erfassen, da manche Handwerker ihrem Gewerbe auf dem Bürgersteig, d.h. ohne feste Arbeitsräume, nachgehen und zweitens zwischen Wohn- und Arbeitsstätte eines Handwerkers nicht immer zu unterscheiden ist. Viele Schneider und Schneiderinnen z.B. verrichten ihre Arbeit in der Wohnung ohne jegliche Ausschilderung; manche Leute arbeiten in Hinterhöfen, die von der Straße aus weder sichtbar noch zugänglich sind.

Ebenso schwierig wäre der Versuch gewesen, zwischen reinen Produktionsstätten und Dienstleistungsbetrieben genau zu unterscheiden. So gibt es beispielsweise einige Schuhmacher oder Schuster, die nicht nur Schuhe reparieren, sondern auch welche herstellen, wenn auch unregelmäßig und nicht nach einem Produktionsplan. Ebensolche Mischfunktionen beherbergen die Werkstätten mancher Tischler bzw. Zimmermänner, die alte Möbel reparieren, anstreichen und polstern, neue Stücke sowie Türen und Fensterrahmen herstellen und auch bei Gelegenheit Särge anfertigen. Auf einem Zweimann-Betrieb vereinigten sich in einem Fall Handfertigkeiten des Tischlers, Schneiders und Matratzenmachers.

Diese handwerklichen Fähigkeiten können nicht voneinander fein säuberlich getrennt werden. Es kam auch nicht darauf an, bei der Kartierung dies zu tun; der Sinn und Zweck der kartographischen Erfassung war es eher, die Ballung von Gewerbe und Kleinindustrie in diesem Viertel darzustellen. Gleichzeitig konnte dadurch ein Einblick in die Problematik dieser Kleinstunternehmen gewonnen werden, denn während der Kartierung ergaben sich viele informelle Gespräche mit den Handwerkern. Für eine differenzierte Betrachtung und Analyse des Kleingewerbes der Cholos in Trujillo erwiesen sich diese Eindrücke als äußerst nützlich. Eine Zusammenfassung der hierbei gewonnenen Erkenntnisse wird weiter unten bei der Diskussion über die Rolle, die der sogenannte informelle Sektor spielt, dargelegt.

Die kartographische Aufnahme einer anderen Zone des von den Cholos getragenen Kleingewerbes, nämlich die puebls jovenes hat sich als nicht durchführbar erwiesen, weil alle Werkstätten, mit Ausnahme der größten nicht beschildert oder zugänglich sind. Die meisten Betriebe dort befinden sich in abgeschlossenen Hinterhöfen oder in den Wohnun-

gen. Bei einer Wohngegend mit etwa 80.000 Bewohnern (La Esperanza, El Porvenir und Florencia de Mora) ist es sehr schwer, die dort vorhandenen Einrichtungen zu identifizieren. Sie sind auch nirgendwo in der offiziellen Statistik aufgeführt.

5.5.3.1 Kleingewerbe der Cholos als wesentlicher Teil des sogenannten informellen Sektors in Trujillo

Es gibt keine quantitativen Daten darüber, welchen Beitrag die im Kleingewerbe tätigen Cholos zum wirtschaftlichen Kreislauf der Stadt liefern. In der offiziellen Statistik wird dieser Bereich, sofern die Betriebe noch einen "illegalen" Charakter haben, d.h. über keine Gewerbelizenzen verfügen, überhaupt nicht aufgeführt. Die meisten der angesprochenen Inhaber von Handwerks- und anderen kleinen Betrieben, die sich auf den Straßen Union und Avenida Perú befinden, gehören zur Kategorie der "Illegalen". Sie verfügen über keine Gewerbelizenzen, bezahlen keine Steuer und sind weder beim Ministerium für Industrie und Tourismus noch bei der Handelskammer in Trujillo registriert. Diese Betriebe sind dem sogenannten informellen Sektor zuzurechnen, der von LEWIN (1980, S. 20) definiert wird als "one man business or petty enterprises which are neither statistically recorded nor legally licenced and consequently have no acces to institutional credit or import licences". Da quantitative Angaben zu diesem Sektor fehlen, erwiesen sich Befragungen der Inhaber kleiner Betriebe und Gespräche mit anderen Schlüsselpersonen als einzige Möglichkeit, differenzierte Aussagen über diesen Zweig machen zu können. Dies kann folgendermaßen zusammengefaßt werden:

Die meisten Betriebe haben nicht mehr als fünf Mitarbeiter. Lehrjungen und andere Arbeitskräfte werden hauptsächlich aus der Verwandtschaft aus "compadre"- (Paten) bzw. paisanokreisen des Inhabers rekrutiert. Aus diesem Grund scheinen keine klar abgegrenzten Chef-Arbeiterbeziehungen vorhanden zu sein, sondern eher ein Arbeitsverhältnis, das auf persönlicher Ebene abläuft und auf Entgegenkommen von beiden Seiten beruht. Beispielsweise beteiligen sich viele Inhaber von Betrieben, auch finanziell, an Fiestas und Kindtaufen der Mitarbeiter; auf der anderen Seite sind die Arbeitskräfte bereit, länger zu arbeiten, auch am Wochenende auszuhelfen, um eilige Aufträge zu erfüllen.¹⁾

1) Ein ähnliches informelles Arbeitsverhältnis wurde bei kleinen Schuhmacherbetrieben in Mexico City von Susan ECKSTEIN (1975) beobachtet.

Einige der Lehrjungen möchten sich später selbständig machen und nehmen daher eine geringere Bezahlung und fehlende Arbeitsverträge und Sozialleistungen in Kauf. Das wird bei dem knappen Angebot an festen Arbeitsplätzen und bei dem Fehlen einer umfassenden beruflichen Ausbildung als notwendiger Preis für eine "Lehrlingsausbildung" betrachtet. Daß der kleine Betrieb in erster Linie als Arbeits- und Ausbildungsplatz und manchmal als "Sprungbrett" für Verwandte und enge Freunde des Inhabers dient, wurde auch schon von SCHÄDLER (1968, S. 75) für Tansania und von LEWIN (1980, S. 21) für DACCA, Pakistan festgestellt. LEWIN (1980, S. 21) berichtet, daß der Neuling in Dacca zunächst versucht, in einem kleinen Betrieb Arbeit zu finden, wo er nur die Grundkenntnisse für seine spätere selbständige Tätigkeit erwirbt.

Obwohl die meisten Handwerker "illegal" arbeiten, schätzen sie nach ihren eigenen Aussagen den realen Nutzen einer Gewerbelizenz sehr gering ein. Für sie ist das Problem Nr. 1 der Mangel an Kapital. Dahinter steht eine Logik, die in der Aussage eines Cholo sichtbar wird: "Wenn ich eine Lizenz beantragen würde, müßte ich dafür viel Geld bezahlen (Registro Industrial, Licencia Municipal) und außerdem noch einmal so viel für die Bestechung des Beamten, der den Antrag bearbeitet. Dazu kommt eine lange Wartezeit und ein großer 'Papierkrieg' mit der Behörde. Sollte ich aber diese Gewerbelizenz schließlich bekommen, würde das für mich im Endeffekt mehr Ausgaben bedeuten, da von dem Moment an die Steuerbeamten hinter mir her wären."

Manche Werkstätten würden aber von vornherein die Bedingungen nicht erfüllen als "planta industrial" oder Industriebetrieb vom Ordnungsamt anerkannt zu werden, da sie z.B. keine sanitären Einrichtungen und keine Buchführung vorweisen können. Das allgemein vorhandene Mißtrauen dieser "kleinen Unternehmer" gegenüber offiziellen Stellen sowie ihre Überzeugung, sich durch den Kontakt mit Behörden vorwiegend Nachteile einzuhandeln, führt dazu, daß sie kaum bereit sind, ihre finanzielle Lage offenzulegen. Auf dem Antrag für eine Gewerbelizenz müssen die Zahl der Beschäftigten, die Lohnausgaben und das Verkaufsvolumen sowie die jährliche Produktion und andere detaillierte Informationen über den Betrieb angegeben werden. Die Gewerbelizenz ist aber eine unabdingbare Voraussetzung für die Beantragung eines Kredits beim Banco Industrial. Hier erkennt man schon den Teufelskreis, in dem diese Kleinbetriebe sich befinden: Ohne Kapital keine Lizenz, ohne Lizenz keine Kredite. Einige Handwerker gaben offen zu, gar nicht imstande zu sein, die komplizierten Formulare des Banco Industrial richtig ausfüllen zu können. Ein weiteres Problem liegt für sie darin, daß die Banken Garantien verlangen (wie z.B. Maschinen, Grundstücke usw.) um sich abzusichern, bevor sie einen Kredit bewil-

ligen.¹⁾ Da sie eine geringe Kreditwürdigkeit besitzen, haben diese Kreise geringe Chancen, sich an den formellen Geldkreislauf der Banken anzuschließen. Der chronische Mangel an Kapital, von dem die Art von Kleinbetrieben geplagt wird, schließt auch den Kauf von Maschinen aus, die die Bank als Garantie akzeptieren würde.

Die meisten Leute erklärten, daß sie es vorziehen, auf eigene Ersparnisse oder auf die finanzielle Hilfe von Familienangehörigen und engen Freunden zurückzugreifen. Das schon häufig erwähnte Netz von persönlichen Beziehungen zwischen den Cholos erweist sich auch bei der Beschaffung von Geld als sehr nützlich. Auf diese Weise haben viele Inhaber ihre Betriebe angefangen; einige wenige sagten, sie seien Mitglieder einer Kreditgenossenschaft. Als Gründungsjahr ihrer Betriebe gaben die meisten 1968 bis 1972 an. Diese Feststellung über die Geldquellen der "Kleinunternehmer" deckt sich mit denen Karl SCHÄDLERS (1968, S. 97) in seiner Untersuchung über Handwerker in Tansania:

"As sources of credit, Tanzanian craftsmen prefer relatives to all other sources; almost half of 134 entrepreneurs covering ten trades would rather take money from their relatives or go to 'other' sources, mainly private moneylenders or firms..."

Dieses Verhalten spiegelt die typische Scheu des Inhabers wider, angesichts seiner prekären finanziellen Lage und den begrenzten Wachstumsmöglichkeiten seines Betriebes unnötige Risiken und Verschuldungen auf sich zu nehmen. Die meisten Inhaber sagten, daß ihr Hauptanliegen sei, die Betriebskosten so niedrig wie möglich zu halten. Wie sie jedoch ohne genaue Buchführung den Überblick über Ausgaben und Einnahmen behalten, bleibt dahingestellt. Einige Uhr- und Schuhmacher versuchen noch kostensparender zu arbeiten, indem sie einfach ihren Arbeitstisch und ihre Werkzeuge auf den Bürgersteig stellen und somit keine Miete für eine Werkstätte bezahlen müssen. Die bevorzugte Einstellung von Verwandten, Freunden, Jugendlichen und Neuzugewanderten ist auch eine Weise, bei der Lohnkosten eingespart werden. Bestimmte Handwerker, wie Schuster und Schneider, beklagten sich über die harte Konkurrenz sowohl von seiten ihrer Berufskollegen als auch von den illegalen Schuh- und Kleiderfabriken in La Esperanza. Einige nannten die Schuhketten, wie z.B. Bata, Rimac und Diamante,

1) Man darf auch nicht die hohe Zinsbelastung außer acht lassen, die die kleinen Betriebe bei Aufnahme eines Kredits tragen müßten. Nachfragen beim Banco Industrial in Trujillo haben ergeben, daß diese Bank Geldsummen bis zu einer Höhe von 500.000 soles an das Handwerk und bis zu 5.000.000 soles an die Kleinindustrie verleiht (1980: 150 soles = DM 1,--). Die Zinssätze für einen Kredit bis zu 3 Mio soles betragen 22 % pro Jahr, bis zu 10 Mio soles 27 % und über 10 Mio 30 %. Die Rückzahlungsfrist für Kredite der ersten zwei Kategorien sind drei bis fünf Jahre, für die letzte acht Jahre.

eine große Gefahr für ihre Existenz. So erklärten etwa 15 Schuster, daß sie nur noch nach Bestellung von Kunden Schuhe oder Stiefel aus Leder anfertigen würden, da sie sich nicht leisten könnten, Material und Zeit ohne garantierten Absatz zu investieren. Als zusätzliche Geldquelle bezeichneten einige die Anfertigung von Sohlen und Absätzen auf Bestellung kleiner Fabriken. Es wurde nicht ganz deutlich, ob es sich hier um die obenerwähnten illegalen Fabriken handelt. Sicher ist es aber keine Produktion für die Schuhketten, da diese Produkte aus Lima kommen. Für Mexico City berichtet Susan ECKSTEIN (1975, S. 128) von entsprechenden Schwierigkeiten der kleinen Schuhmacher mit den großen Firmen zu konkurrieren, und für Tansania stellt SCHÄDLER (1968, S.54) fest, daß die Einführung billiger Plastiksandalen aus Japan die Herstellung von Ledersandalen durch einheimische Handwerker rücksichtslos verdrängt hat.

Als praktisch unmöglich erwies sich der Versuch, in den Gesprächen mit den Handwerkern genaue Angaben über Produktions- und Verkaufsmengen sowie über die Arbeitsproduktivität in ihren Betrieben zu bekommen. Viele wollten überhaupt keine Aussagen darüber machen, da sie ihren Verdienst nicht offenlegen wollten. Vielen aber fehlt selbst der Überblick, da sie nicht Buch führen und auch nicht nach einem festen Arbeitsplan produzieren. So gibt es kaum einen Schuster, der genau angeben kann, wieviele Schuhe er wöchentlich repariert. Ähnlich war die Lage bei den Schneidern. Eine Dame, die Kleider für Kunden nach Bestellung anfertigt, konnte die Frage nicht beantworten: "Wie lange brauchen Sie, um ein Kleid zu nähen?" Man kann den Wert ihrer Arbeit, gemessen am Stundenlohn, nicht abschätzen, denn sie meinte: "Wenn ich halt mehr Geld brauche für Schulbücher oder ähnliches, dann nähe ich eben schneller und kassiere bei den Kunden schneller." Hier sieht man, wie sich das Einkommen nach Bedarf regelt. Diese Schneiderin hat feste Tarife für Kleider, Blusen und Röcke. Sie bekommt den Stoff von den Kunden und stellt Knöpfe, Reißverschlüsse und Fäden zur Verfügung, die sie nachher in Rechnung stellt. Ihre Kunden kommen fast alle aus ihrem Viertel oder angrenzenden Wohngebieten. Ein Schneider sagte, er nehme alle Aufträge von Kunden an, auch wenn er weiß, daß er sie nicht allein ausführen kann, beispielsweise an Weihnachten, Feiertagen und zum Schulbeginn. Er stellt aber keine zusätzliche Hilfskraft ein, sondern löst das Problem dadurch, daß er nur den Schnitt macht und die Näharbeit gegen Bezahlung an andere Schneider aus seinem Verwandten- oder Bekanntenkreis weitergibt. So bekommen die Kunden ihre Anzüge und Schuluniformen zur gewünschten Zeit. Da sie zufrieden sind, bleiben sie ihm auch weiterhin treu. Für

ihn ist es wichtig, keine Kunden an die Konkurrenz abzutreten. Auch bei Tischlern herrschte nur vage Vorstellungen über den Umfang ihrer eigenen Produktion. Sie stellen Möbel bzw. Säрге nach festen Aufträgen her, aber eine weitergehende Planung kennen sie nicht. Detlef KARSTEN (1972, S. 25) stellt eine ähnliche Ungenauigkeit bei äthiopischen Handwerkern fest.

Der unsichere Absatz für ihre Waren, wohl aber auch die Tatsache, daß das Arbeitsmaterial beim Großhändler in bar und vorausbezahlt werden muß, bedingt den unregelmäßigen Produktionsrhythmus dieser kleinen Betriebe. Hinzu kommt im allgemeinen der Mangel an Grundkenntnissen der Betriebsführung und -organisation. Manche Werkstätten bieten ein recht chaotisches Bild: zerstreute Werkzeuge, hier Schrauben, dort Kabel z.T. vermischt mit Abfall und Schrottwaren, denn nichts wird weggeworfen. In diesen Werkstätten wird Recycling im wahrsten Sinne des Wortes betrieben. Ein Handwerker produzierte z.B. Scheibenwischer und Scheinwerfereinfassungen für Autos aus Abfallmaterial. Die Abhängigkeit von festen Aufträgen bei den Schustern, Schneidern und Tischlern zum Beispiel ist der Grund dafür, daß manche Werkstätten einerseits längere Arbeitsstunden eine Zeitlang arbeiten müssen, andererseits aber wochenlang nicht ausgelastet sind. Die kleinen Bäckereien und Druckereien haben dagegen einen regelmäßigen Arbeitsablauf. Die Druckereien erhalten meist kontinuierliche Aufträge von Clubs, Gewerkschaften und politischen Parteien; die Bäckereien setzen ihre Waren an einen Kundenstamm in den Stadtvierteln Union und Palermo ab. Eine Bäckerei versucht darüber hinaus noch mehr Kunden zu erreichen, indem sie zwei Jugendliche auf Dreirädern zum Verkauf in andere Wohnviertel schickt. Ein Messerschleifer erweitert auch seinen Kundenkreis, indem er sich die Möglichkeit geschaffen hat, mobil zu sein. Er hat seine Schleifmaschine auf einem Rad befestigt, das er mühelos durch die Straßen Trujillos zieht, wenn keine Kunden ihn aufsuchen. Sein schrilles Pfeifen läßt die Hausfrauen und Dienstmädchen wissen, daß er unterwegs ist. Ein Metalleimerhersteller (Dreimann-Betrieb) auf der Union ist nicht nur auf Laufkundschaft angewiesen. Er hat seinen Verkauf organisiert und setzt seine Eimer zu Hälfte an einen Mittelsmann ab; die andere Hälfte läßt er am Stand seines Veters an der Mayorista verkaufen. Auch eine Kunsthandwerkerin, die Ledertaschen und -gürtel herstellt, hat fest Kanäle für den Absatz ihrer Waren gefunden. Sie verkauft fast alles an einen Touristenladen in der Stadtmitte. Den Rest nimmt ihre Tochter mit nach Lima, um ihn dort abzusetzen.

Die Autoreparaturwerkstätten brauchen sich keine Sorgen um Kundschaft

zu machen. Die Inhaber von Werkstätten in dieser Branche zeigten sich sehr optimistisch über die Zukunftschancen und Expansionsmöglichkeiten ihrer Betriebe. Viele haben feste Verträge mit Microbus-, Omnibus- und Lastwagenunternehmen sowie mit den Zuckerkooperativen, so daß sie fast immer gut ausgelastet sind. In diesem Viertel ist dieser Zweig sehr stark vertreten. In einem Fall haben sich kleinere Autoreparaturwerkstätten zu einer Kooperative zusammengeschlossen, um Material, Werkzeuge und Maschinen gemeinsam anschaffen und benutzen zu können. Auch diese Genossenschaft hatte einen festen Kundenkreis.¹⁾ In der Regel scheint es so zu sein, daß die meisten Handwerker und Techniker ihren Kundenkreis gut kennen und schon über lange Zeit für ihn arbeiten. Sie bleiben bei ihren vertrauten Kunden und setzen mehr auf die "Mund-zu-Mund-Propaganda" als auf eine andere Art von Werbung, um ihren Kundenkreis zu erweitern. Festen Kunden wird sogar unter Umständen eine großzügige Zahlungsfrist gewährt, da man sie wegen der harten Konkurrenz nicht verlieren will. MINKNER (1976, S. 99) nennt dieses Verhalten "Passivität im Absatzbereich, d.h. Erreichen eines als 'ausreichend' angesehenen Absatzes und dessen Verteidigung". Angesichts der geringen finanziellen Ressourcen, die dem Kleinunternehmen zur Verfügung stehen, kann der Inhaber kaum an eine "aggressive" Erweiterung seiner Produktion oder die Mobilisierung einer potentiellen Nachfrage denken.

Man hat den Eindruck gewonnen, daß es keine ausgeprägte Arbeitsteilung in den kleinen Werkstätten gibt; alle Handfertigkeiten können sowohl von jedem Mitarbeiter als auch von dem Chef ausgeführt werden. Dies gilt für die wenigen Werkstätten, in denen Schuhe hergestellt werden sowie für die Autoreparatur- und metallmechanischen Betriebe. Es besteht kein großes Bestreben, sich oder die Mitarbeiter weiterbilden zu lassen bzw. neue technische Fähigkeiten und Kenntnisse über die

1) In dieser Beziehung scheint aber im allgemeinen das Motto der kleinen Handwerker zu sein: Jeder für sich, Gott für alle (cada uno por si mismo y Dios por todos), da dieser Spruch oft als Antwort auf die Frage: "Sind Sie an einer Zusammenarbeit mit anderen interessiert?" gegeben wurde. Keiner gab an, Mitglied des Verbandes der Handwerker (Liga de Artesanos) in Trujillo zu sein. Als Hauptgrund für die skeptische Haltung, sich mit anderen Handwerkern zusammenzuschließen, wurden im allgemeinen Mißtrauen und Furcht vor einer möglichen Unterschlagung der Mitgliedsbeiträge durch irgendwelche Führungspersonen genannt. Diese Skepsis beruht aber auf dem schlechten Image des Vereins. So wurde z.B. von der Liga de Artesanos in der Zeitung La Industria am 15.7.1980 berichtet, daß die Funktionäre das Vereinslokal als ihre private Werkstatt kostenlos benutzt hätten. Nur die größeren und gutgehenden Betriebe der Metall- und Autobranche wären eventuell bereit, in einem Verein oder einer Organisation mitzuarbeiten, wenn sie dadurch Betriebskosten einsparen könnten.

Betriebsführung zu erwerben. Ausnahmen gab es bei den größeren Auto-reparaturwerkstätten und Gießereien. Zwar wußten viele Kleinbetriebe, daß es den SENATI (Servicio Nacional de Adiestramiento Industrial)¹⁾ in Trujillo gibt, "die mit der Kleinindustrie zu tun hat", aber nur ein Teil (etwa 30) der befragten Betriebe - meistens in der Metall- und mechanischen Branche - war dort angemeldet. Die Nichtinanspruchnahme der Dienste des SENATI - Beratung und Ausbildung - wurde in mehreren Fällen so begründet:

Ein Schlosser: Die Maschinen dort sind kompliziert. Ich kann sie niemals hier in meinem Betrieb haben. Warum soll ich die Zeit verlieren, ihre Bedienung zu erlernen?

Ein Schuhmacher: Ich habe kein Geld, um in meiner Werkstatt zu investieren. Was nutzt mir der SENATI?

Ein Schweißer: Kann mir der SENATI einen Kredit geben? Mein Betrieb ist gar nicht beim Ordnungsamt angemeldet.

Ein Feinmechaniker: Ich würde gerne etwas Neues lernen, aber ich bin allein in meinem Betrieb und kann deswegen die SENATI-Kurse nicht besuchen. Wer würde sonst die Arbeit hier machen?

Ein Metallplattenhersteller: Ich brauche die Buchführung nicht. Ich behalte alles im Kopf.

Sie alle äußerten Furcht darüber, kostbare Zeit durch Teilnahme an SENATI-Kursen aufzuwenden und dadurch möglicherweise Aufträge zu verlieren. Das Erwerben neuer technischer Fertigkeiten ist für sie nicht von praktischem Nutzen, da sie nicht unbedingt einen Kredit über den SENATI bekommen, um ihre Betriebe ausbauen zu können.

Die obenangegebene Darstellung der Handwerkerbetriebe läßt erkennen, daß es sich keineswegs um eine einheitliche Gruppe handelt. Die in diesem Sektor Tätigen lassen sich je nach Berufszweig, Markt- und Konkurrenzlage der Betriebe unterscheiden. Die meisten Betriebe zeigen aber eine Gemeinsamkeit, nämlich die Merkmale des Kleingewerbes. Die Eindrücke aus der Beobachtung, der Kartierung und den Gesprächen mit den Inhabern ergaben, daß sich die Merkmale dieser Betriebe zum Teil mit den vier Punkten decken, die Karl SCHÄDLER (1968, S. 43) in seiner Untersuchung über Tansania als Merkmale des Kleingewerbes

1) Der SENATI (Servicio Nacional de Adiestramiento Industrial), Nationaldienst für die Ausbildung im Industriesektor ist eine halb staatliche Organisation im Dienst der Lehrlingsaus- und fortbildung. Die Rolle des SENATI in Trujillo wird im Kap. 5.7. detaillierter erläutert.

(small-scale sector) herausgestellt hat:

- "- a closer, personal face-to-face relationship between the owner/ manager and the operating personal
- scarcity of capital
- relatively little specialization in management
- smallness the 'economic compass' of industrial establishments in the same industry and in the same country"

Das letzte Merkmal gilt jedoch nur bedingt für Trujillo, da im metall-mechanischen Bereich kapitalintensive große Betriebe mit ausländischem Kapital parallel zu den Kleinst- und Kleinunternehmen entstanden sind. Die ersten produzieren für überregionale Märkte, wie z.B. den Andenpakt, während die letzteren ausschließlich auf den lokalen Markt abzielen. Für Trujillo können weitere Charakteristika des Kleingewerbes hinzugefügt werden:

- geringe Arbeitsteilung, niedrige Arbeitsproduktivität;
- mangelhafte Organisation des Betriebsablaufes, unzureichende Kenntnisse über die Betriebswirtschaft und -planung und eine allgemeine Unordnung in der Werkstatt selbst. Vorhandener Raum wird z.B. nicht optimal ausgenutzt;
- geringes Interesse an der Ausbreitung ihrer Produktion und Erweiterung des vorhandenen Kundenkreises, teilweise aufgrund einer realistischen Einschätzung ihrer prekären Finanz- und schwierigen Marktlage;
- harte Konkurrenz in einigen Branchen, wie z.B. Bekleidung und Schuhherstellung;
- persönliche Beziehungen zu Kunden, der anonyme Markt und die Serienproduktion spielen keine große Rolle;
- illegaler Status vieler Betriebe und eine marginale Position in der offiziellen Volkswirtschaft.

Es ist jedoch für Inhaber von kleinen Betrieben unter bestimmten Bedingungen möglich, unternehmerische Qualitäten zu entwickeln, wie wir bei der Analyse einiger beim SENATI in Trujillo angemeldeten Kleinunternehmen nachher sehen werden.

5.6 Wie grenzt man die Kleinindustrie ab?

Die von der Verfasserin gesammelten Informationen über die Beteiligung der Cholos am Kleingewerbe wurden durch eine Auswertung der Statistik des SENATI in Trujillo, durch Gespräche mit der Leitung und den Ausbildern dort und nicht zuletzt durch Besichtigungen einiger im SENATI angemeldeter Betriebe ergänzt. Dadurch war es möglich, Vergleiche zwischen bestimmten Betriebstypen zu ziehen und schließlich eine differenzierte Analyse der Probleme der kleinen Betriebe vorzunehmen.

Da es jedoch verschiedene Auffassungen über eine Abgrenzung der Kleinindustrie gibt, erscheint es der Autorin wichtig, zunächst auf die Palette der als offiziell geltenden Definitionen hinzuweisen, um nachher die Effektivität der Kleinindustrieförderung besser beurteilen zu können. MINKNER (1976, S. 10 - 36) geht sehr ausführlich auf die verschiedenartigen Definitionen der Kleinindustrie in Peru ein. Danach lassen sich anhand des Industriezensus Perus seit 1963 und anderer offizieller Quellen, einschließlich des SENATI, keine einheitlichen Kriterien zur Abgrenzung einerseits des Handwerkes von der Kleinindustrie und andererseits diese beiden von den mittleren und großen Unternehmen heranziehen. Bei einer Aufzählung der verschiedenen Kriterien, die dabei widersprüchlich und recht verwirrend benutzt worden sind - Zahl der Beschäftigten, Ausstattung mit Maschinen, Herstellung von Halb- und Fertigfabrikaten, Bruttoerlöse und -verkäufe, Kapitalgröße u.a. - kommt MINKNER (1976, S. 13) selber zu der Schlußfolgerung:

" Jede Definition ist nicht mehr als eine Hilfskonstruktion für ganz bestimmte Zwecke zu ganz bestimmten Zeitabschnitten. Ein Set allgemeiner akzeptierter quantitativer und qualitativer Kriterien konnte bis heute nicht entwickelt werden. Es besteht keine Übereinstimmung in bezug auf die Größenordnung, Art und Ausprägung der konstituierenden Merkmale, nicht zuletzt, weil ein Betrieb nur klein in Relation zu etwas ist."

Das Messen eines kleinen Betriebes "in Relation zu etwas" entspricht genau dem Vorgehen im Decreto 22310 vom 11.10.1978. Danach werden kleine Betriebe in verschiedenen Zweigen der Wirtschaft - Landwirtschaft, Bergbau, Industrie, Verkehrswesen und Handel - in Beziehung zu festgelegten Werten der Provinz Lima gesetzt. Man grenzt die Kleinindustrie wie folgt ab:

"Se considera pequeña empresa a las empresas de propiedad privada cuyo valor bruto de ingresos al año sea inferior a los límites siguientes, expresados en sueldos mínimos vitales por año de la provincia de Lima."¹⁾

Als Berechnungsmaßstab für den Industriesektor wird der Bruttowert aller Einnahmen des Betriebes genommen; dieser wird verglichen mit dem Produkt aus dem Mindestlohn pro Jahr in der Provinz Lima und einem gesetzlich festgelegten Faktor 590. Liegen die Bruttoeinnahmen pro Jahr eines Industriebetriebes unter diesem Produkt, wird der Betrieb als Kleinunternehmen - empresa pequeña - definiert und kann infolgedessen in den Genuß bestimmter Steuererleichterungen und ähnlicher Vergünstigungen kommen.

1) nach Camara de Comercio, Industria y Turismo de la Libertad: La Pequeña Empresa - Manual de Orientación, Trujillo 1980, S. 35

Diese Abgrenzung ist schon deswegen sehr strittig, weil für ganz Peru der in der Regel höhere Mindestlohn der Provinz Lima zugrunde gelegt wird. Da es keine Vergleichbarkeit zwischen der Provinz Lima und den anderen Provinzen Perus bezüglich des Industriesektors und des Stellenmarktes gibt, ist diese Abgrenzung sehr fraglich.¹⁾ Das oben erwähnte Dekret zur Abgrenzung der Kleinindustrie regelt auch, daß die Nettogewinnbeteiligung der vollzeitlich beschäftigten Arbeitnehmer in den kleinen Betrieben bis zu 25 % betragen soll. Bemessungsgrundlage sind die pro Jahr gearbeiteten Monate jedes Arbeitnehmers. Diese Regelung der Gewinnbeteiligung und der Mitbestimmung der Arbeiter betrifft jedoch nur die seit dem Inkrafttreten des Gesetzes (1978) neu gegründeten Kleinunternehmen mit mehr als sechs Mitarbeiter.

Diese Bestimmungen sind sicherlich dafür mitverantwortlich, daß kleine Unternehmer laut Statistik keine Gewinne erwirtschaften, ihre Betriebe über die sechs Mitarbeiter-Grenze nicht ausbauen oder überhaupt keine Neugründungen vornehmen wollen. Letzteres scheint durch MINKNERS Untersuchungen bestätigt zu werden. Sie schreibt (1976, S. 79):

"Die Zahl der Betriebe mit 5 - 19 und mehr Beschäftigten stagniert seit 1970 oder ist zum Teil relativ zurückgegangen... Die Zahl der kleinen Betriebsgrößen hat in den letzten Jahren ständig zugenommen. Die Mehrzahl der Neugründungen entfällt auf die Größenklasse Betriebe mit 1 - 4 Beschäftigten."

Der SENATI (1973, S. 21) definiert Unternehmen mit 5 - 19 Beschäftigten als industrielle Kleinbetriebe; Betriebe mit 1 - 4 Arbeitnehmern werden dem Bereich des Handwerkes zugerechnet, während Unternehmen mit 20 - 99 Beschäftigten zur Mittelindustrie zählen.

Ohne diese Diskussion über Definitionen und Abgrenzungen des Handwerkes und der Kleinindustrie von der Mittel- und Großindustrie ausbreiten zu wollen, seien an dieser Stelle zwei Anmerkungen gemacht. Es erscheint fragwürdig, daß seitens der Regierung die Werte der Provinz Lima als geltendes Kriterium für ganz Peru festgelegt werden. Ferner ist die Unterscheidung des SENATI zwischen Handwerk und Kleinindustrie aufgrund der Zahl der Beschäftigten nicht gerechtfertigt. Nach Ansicht der Autorin ist die Grenze zwischen Handwerk und Kleinindustrie in Peru recht fließend und sie kann vor allem durch die Zahl der Mitarbeiter in einem Betrieb nur unzureichend festgelegt werden.

1) Nach MINKNER (1976, S. 18) befinden sich 66,7 % aller Betriebe in Peru (1970) mit 100 Beschäftigten und mehr in Lima. In Lima sind die Löhne höher als in den anderen Teilen Perus, es gibt auch eine größere Nachfrage nach Facharbeitern. Größere Firmen, insbesondere ausländische Unternehmen, können es verkraften, überdurchschnittlich hohe Löhne und gute soziale Leistungen zu gewähren.

Beispielsweise gibt es kleine und gesunde Unternehmen, die wegen ihrer hohen maschinellen Ausstattung keinesfalls zum Handwerk gerechnet werden können, auch wenn sie nur vier Arbeitnehmer beschäftigen. Ebenso kann man Betriebe mit mehr als fünf Beschäftigten antreffen, die immer noch als Handwerkerbetriebe zu bezeichnen wären, da sie beispielsweise Artikel des Kunsthandwerkes - Keramik, Lederwaren, handbemalte Spiegel - manuell herstellen.

Man könnte vielleicht die einfache Unterscheidung zwischen Handwerk/Kunsthandwerk und Kleinindustrie von Karl SCHÄDLER (1968, S. 41) zur Hilfe heranziehen:

"There is no single term embracing both kinds of economic activities - crafts and small-scale industries. Crafts may be tentatively defined as manufacturing and technical servicing executed by skilled workmen, working alone or with employees, helpers or apprentices and without extensive division of labour... Small-scale industries on the other hand... denote certain types of small processing and manufacturing enterprises - activities in the production sector of an economy which differ from each other only slightly in magnitude, applied techniques, scale of operation, nature of entrepreneurship, social organisation or localization... In various social respects small-scale industries are related to crafts, but in technical respects they are nearer to large-scale industries."

5.7 Fördert der SENATI die Kleinindustrie in Trujillo?

Wie schon oben erwähnt, wurden zur Ergänzung des Themenkreises "Cholos in Handwerk und Kleinindustrie" zusätzlich Informationsquellen des SENATI herangezogen. Der SENATI (Servicio Nacional de Adiestramiento Industrial) ist die wichtigste Aus- und Fortbildungsinstitution für den Industriesektor in Peru. Er wurde 1961 gegründet und steht seitdem im Dienst der Lehrlingsausbildung und der Fortbildung. Er hat weiterhin die Aufgabe der Schaffung einer Facharbeiterschaft und der Ausbildung mittlerer Führungskräfte für die Industrie. Ein anderer Funktionsbereich soll die Beratung und Förderung kleiner und mittlerer Betriebe des Handwerkes und der Kleinindustrie sein. Die Zentrale des SENATI befindet sich in Lima; Zweigstellen existieren im Norden (Chiclayo und Trujillo) und im Süden (Arequipa) des Landes.

In Trujillo liegen die Ausbildungsräume und das Büro des SENATI an der Avenida España, in der Nähe des Mercado Mayorista. Eine Verlegung der Institution in den Industriepark im Norden der Stadt ist in den nächsten Jahren vorgesehen. Der SENATI hat dort bereits ein Grundstück erworben, aber mit dem Bau wurde bisher nicht begonnen. Der SENATI in Trujillo wird durch folgende Quellen finanziell unterstützt: größere Industriebetriebe der Stadt, die sogenannten empresas aportantes, deren Mitarbeiter im SENATI aus- bzw. fortgebildet werden, der

Banco Industrial, der über ein Abkommen mit dem SENATI zur Förderung der Kleinindustrie verfügt und letztlich durch Entwicklungshilfegelder aus Holland und der Bundesrepublik. Die technische Ausstattung in den Ausbildungsräumen des SENATI besteht aus großen und modernen Maschinen. Die Maschinen dort sind z.T. ein Geschenk aus den U.S.A. Nach Aussagen des Leiters des SENATI in Trujillo ist ein Hauptanliegen dieser Organisation, den kleinen Betrieben mit Rat und Tat zur Seite zu stehen und für sie qualifizierte Mitarbeiter zu schaffen. Der SENATI hilft den kleinen Betrieben auch bei der Beantragung von Krediten bei dem Banco Industrial. Alle kleinen und mittleren Betriebe in Trujillo, die ein Interesse an der Arbeit des SENATI gezeigt haben, etwa durch Anmeldung oder Anfragen, sind in eine Zentralkartei aufgenommen worden, in der auch die großen Firmen, die den SENATI unterstützen, verzeichnet sind.

Von seiten des SENATI werden in regelmäßigen Abständen Fortbildungskurse im technischen Bereich sowie Managementschulung und Betriebsleitung angeboten. Obwohl der SENATI grundsätzlich bereit wäre, auch arbeitslose Jugendliche in die technische Ausbildung aufzunehmen, muß er aufgrund der begrenzten Anzahl der Plätze zunächst die Bewerber aufnehmen, die über einen Arbeitsvertrag und eine Bescheinigung des Arbeitgebers verfügen. So kommen die meisten Kursteilnehmer fast nur aus den empresas aportantes oder gutgehenden kleinen und mittleren Betrieben.

Firmen, die im SENATI angemeldet sind, füllen einen Fragebogen aus, der dazu dient, Daten über den Betrieb zu erhalten sowie über vorhandene Probleme und Wünsche zu erfahren. Es wird nach maschineller Ausstattung, Produktions- und Verkaufsmengen und vorhandenem Kapital des Betriebes gefragt. Weitere Fragen sprechen die Anzahl der Beschäftigten, die Auslastung des Betriebes und das Vorhandensein von Gewerbelizenzen und Bankkrediten an. Von den rund 159 Industriebetrieben, die zur SENATI-Kartei gehören, wurden die Fragebögen nur von knapp 100 ausgefüllt und zwar von den kleinen, nicht aber von den mittleren und großen Betrieben. Diese geben fast gar keine Auskunft über quantitative Daten, wie Kapital, Maschinen, Produktion und Gewinne an. Nur die Fragen über Probleme und Wünsche der Betriebe wurden ausreichend beantwortet.

Die Besitzer der kleinen Betriebe, die im SENATI angemeldet sind, sind überwiegend Cholos, die der mittleren fast ausschließlich Kreolen, während die großen Firmen entweder Zweigfirmen aus Lima sind oder sich im gemischten d.h. halbstaatlichen, halbausländischen Be-

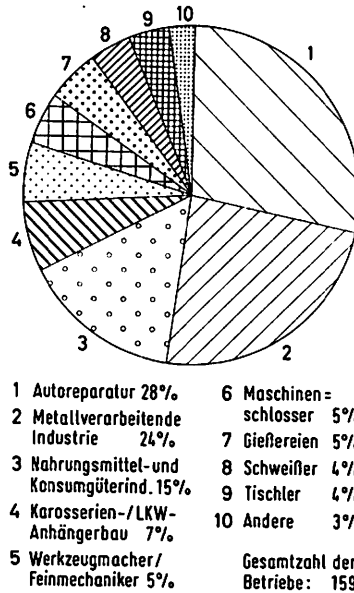


Abb.14: In der SENATI-Kartei registrierte Betriebe
(Quelle: SENATI-Kartei 1980)

sitz befinden. Ausnahmen hierbei bilden die kleinen Hersteller von Microbus-Karosserien und LKW-Anhänger, die wiederum hauptsächlich den Cholo-Kreisen zuzurechnen sind.

Die in der SENATI-Kartei aufgeführten 159 Betriebe wurden nach Herstellungsgütern bzw. Dienstleistungen gegliedert um eine Schwerpunktbildung erkennen zu können. Wie aus Abb. 14 zu ersehen ist, sind die meisten Betriebe dem metallmechanischen Bereich zuzuordnen. Auch die Einrichtungen und Maschinen sowie die Ausbilder des SENATI und die von ihnen angebotenen Kurse orientieren sich stark an der Metall- und Fahrzeugindustrie.

Um folgenden Fragen nachzugehen:

1. Wie sieht die Struktur der Betriebe aus, die Interesse an dem Ausbildungsangebot des SENATI bekundet haben und
 2. welche Betriebe nehmen in der Tat das Angebot an Kursen wahr?
- wurden die 159 Betriebe nach der Anzahl der Beschäftigten aufgegliedert und mit den Betrieben verglichen, aus denen die Teilnehmer der meisten Kurse kamen. Aus dieser Gegenüberstellung ergibt sich fol-

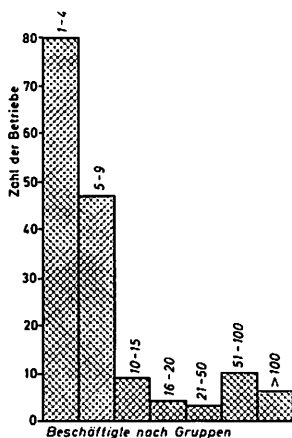


Abb.15: In der SENATI-Kartei registrierte Betriebe nach Betriebsgrößenklassen (Quelle: SENATI-Kartei 1980)

gendes Bild: Betriebe mit 1 - 4 und 5 - 9 Mitarbeitern bildeten zwar den Hauptteil (79,8 %) der Unternehmen, die Interesse an den Diensten des SENATI gezeigt haben und die in die Kartei aufgenommen wurden, aber die Kursteilnehmer kamen im Durchschnitt nur zu 50 % aus diesen Betrieben (vgl. Abb. 15 und 16).

Man kann auch weiter differenzieren. Die Kleinstbetriebe mit 1 - 4 Beschäftigten machten zwar 50,3 % der in der Kartei aufgeführten Betriebe aus, aber nur 21,5 % der Kursteilnehmer, während die Kleinunternehmen mit 5 - 9 Arbeitern, das sind 29,5 % aller Betriebe, im Durchschnitt 24 % aller Kursteilnehmer stellten. Die Mitarbeiter dieser Betriebe zeichneten sich durch eine ständige und kontinuierliche Teilnahme an den technischen Unterrichtsveranstaltungen aus. Es handelt sich hierbei um sehr dynamische Kleinunternehmen, die nicht zum informellen Sektor gehören, d.h. sie sind in der Regel angemeldet und bemühen sich z.T. um die Beantragung von Krediten beim Banco Industrial über den SENATI. Einige Betriebe dieser Art, nämlich die mit Cholo-Inhabern, wurden von der Verfasserin mehrmals besucht, um ihre charakteristischen Merkmale festzustellen. Drei davon werden weiter unten vorgestellt.

5.7.1 Probleme der beim SENATI angemeldeten Betriebe

Eine Auswertung der in der SENATI-Kartei aufgeführten Informationen über die kleinen Betriebe kann sich aufgrund der lückenhaften Beantwortung der Fragebögen in punkto quantitative Daten nur auf die Pro-

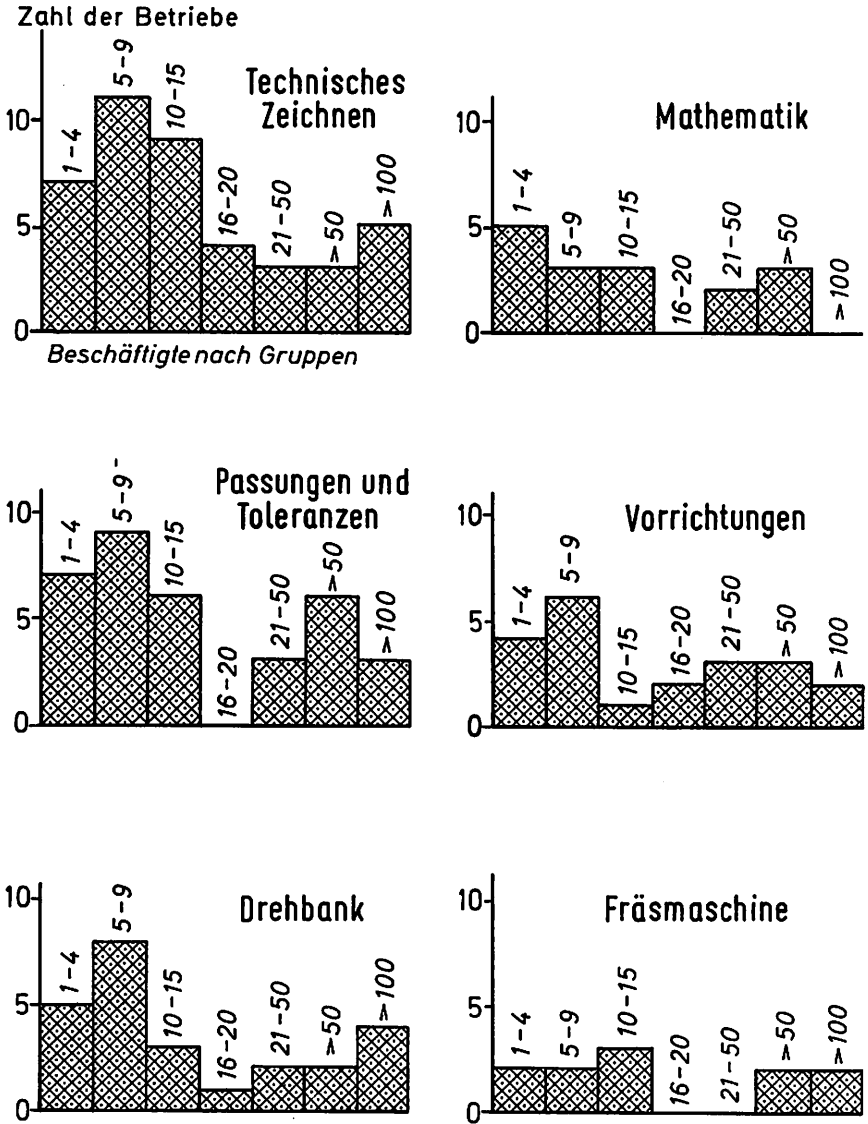


Abb.16: Teilnahme an SENATI-Kursen nach Betriebsgrößenklassen (Quelle: SENATI-Kartei 1980)

bleme der verschiedenen Betriebsgruppen bis zu Firmen mit zwanzig Mitarbeitern beschränken. Auch hier ist eine differenzierte Betrachtung der kleinen Unternehmen notwendig, um unterschiedliche Zielgruppen innerhalb der Kleinindustrie identifizieren zu können, d.h. Betriebe, die die gleiche Anzahl von Arbeitnehmern beschäftigen, können durchaus unterschiedliche Probleme haben.

Die Gruppe mit 1 - 4 Beschäftigten (50 % aller aufgeführten Betriebe):

Zu dieser Gruppe gehören die Hersteller von kleinen Metallteilen, wie z.B. Blechen, Eimern und Fensterrahmen, Schlosser- und Tischlerwerkstätten, kleine Gießereien und "Ein-Mann-Autoreparaturwerkstätten". Der einzige Betrieb in dieser Kategorie, der angab, "einen legalen Status" zu haben, ist eine Feinmechanikerwerkstatt, die Schreib- und Rechenmaschinen repariert. Nur die Gießereien und Werkzeugmacher in dieser Gruppe möchten ihre maschinelle Ausstattung verbessern. Sonst stand überall oben auf der Wunschliste das Verlangen nach einem Kredit. Dementsprechend wurde der Mangel an Geld als Hauptproblem angegeben. Zehn Betriebe äußerten auch den Wunsch, Gewerbelizenzen zu beantragen. Diese waren hauptsächlich Schlosser- und metallmechanische Betriebe. Interesse an Weiterbildung durch den SENATI wurde häufig gemeldet; am häufigsten wurden von ihnen Kurse in Mechanik, Rechnen für den technischen Bereich und Schweißen genannt. Die Liste der bisherigen Teilnehmer an diesen Kursen zeigt jedoch, daß im Vergleich zu ihrem hohen prozentualen Anteil an allen aufgeführten Betrieben wenige Kleinstunternehmen von dem Bildungsangebot des SENATI profitieren konnten.

Gruppe mit 5 - 9 Beschäftigten (29 %):

In diese Kategorie fallen Betriebe, die vorwiegend Auspuffröhren und andere Autoersatzteile, Nägel, Metallgehäuse für Batterien, LKW-Anhänger und Holzmöbel produzieren. Autowerkstätten sind auch hier reichlich vorhanden. An erster Stelle wurde hier nicht der Mangel an Kapital als Problem genannt, sondern zum einen die schlechte Ausbildung der Arbeiter - im Falle der Schlosserbetriebe und metallmechanischen Werkstätten - und zum anderen die mangelnde Versorgung mit Wasser und Strom bei den Gießereien und LKW-Anhänger-Betrieben. Ein paar Autowerkstätten beklagten sich über Schwierigkeiten bei der Ersatzteillieferung. Einige Betriebe der Metallbranche möchten aufgrund der guten Geschäftslage zwar expandieren aber der Platz in ihren Werkstätten reicht nicht mehr aus und es gibt keine Möglichkeit, eine neue billige Werkstatt zu mieten. In dieser Gruppe verfügen bereits viele

über Gewerbelizenzen und Kredite. Die meisten gaben an, zu 60 % ausgelastet zu sein.

Fast alle scheinen die Vorteile des SENATI als Fortbildungsinstitution zu kennen und nehmen in der Tat regelmäßig an Kursen teil. Ein Kleinunternehmer beklagte sich über die "inestabilidad laboral" oder die Fluktuation von Arbeitskräften und schrieb auf dem Fragebogen unter "Probleme und Anmerkungen" folgendes:

" Wenn ich einen Arbeiter aus meinem Betrieb beim SENATI ausbilden lasse, dann geht er nachher zu der Großindustrie."

Zwei andere meinten ebenfalls zu diesem Problem, daß die Fluktuation des Personals dem Betrieb und der Qualität der Waren (Metallgehäuse) schaden würde. In der Tat sieht es so aus, daß die Belastung für diese relativ kleinen Firmen, einen Arbeitnehmer zu den Fortbildungskursen zu schicken und ihn weiterhin zu bezahlen, sehr groß ist. Vielleicht aus diesem Grund äußerten manche Inhaber den Wunsch, ihren Sohn als Kursteilnehmer bei dem SENATI anzumelden. Das zeigt auf jeden Fall, daß die Arbeit des SENATI im Ausbildungsbereich von diesen Betrieben hoch geschätzt wird. Weitere Vorschläge dieser Betriebe waren, daß der SENATI technische Hilfsleistung geben sollte, so zum Beispiel Ratschläge zur effektiveren Betriebsführung und Reparaturen von Maschinen.

Die Gruppe mit 10 - 15 Mitarbeitern (5 %):

In dieser Kategorie findet man Betriebe, die Metallmöbel, LKW-Anhänger, Dreiräder, Karosserien und Schuhe herstellen. Ihre Probleme sind vorwiegend technischer Art. An erster Stelle steht das Problem der schlechten Qualität des Arbeitsmaterials und das Fehlen von modernen Maschinen im Betrieb. Alle Betriebe in dieser Gruppe sind bereits beim Ministerium für Industrie und Tourismus angemeldet bzw. haben schon mit den dazu gehörigen Formalitäten begonnen. In den meisten Fällen wird die Auslastung der Betriebe mit 70 % angegeben. Die Wunschliste für Kurse des SENATI umfaßt nur für die jeweiligen Betriebe spezifische Bedürfnisse. Allgemeine Fächer sind nicht gefragt. Fast alle sind von dem SENATI begeistert, da sie schon Hilfe bei der Aufnahme eines Kredites bei dem Banco Industrial bekommen oder an Kursen teilgenommen haben. Zwei Betriebe, die LKW-Anhänger herstellen, möchten weitere Kredite beantragen, um neue Maschinen zu erwerben. Diese Firmen planen nach Ländern des Anden-Paktes zu exportieren. Sie beabsichtigen, nach Bewilligung eines Kredites, ihre Produktion auszuweiten.

Die Gruppe mit 16 - 20 Mitarbeitern (2 %):

In dieser Gruppe existieren nur Daten von vier angemeldeten Unternehmen. Diese gehören alle der metallverarbeitenden Branche an und stellen z.B. Metallkoffer, Büro- und Schulmöbel und Metallteile für Fahrräder her. Die Metallkoffer und die Metallmöbel werden auch im Norden, in Chiclayo und Piura, abgesetzt. Diese Betriebe geben ein Auslastung von 70 bis 80 % an. Ein Betrieb hat zwei bis drei Arbeitsschichten eingesetzt. Auch hier sind die Probleme technischer Art - schlechte Qualität des meist aus Lima und Chimbote gelieferten Materials - und lange Wartezeiten. Alle möchten die Qualität ihrer Produkte verbessern. Die Inhaber bzw. Firmenleiter gaben an, bereits Managementführungskurse der Industrie- und Handelskammer besucht zu haben. Die Betriebe in dieser Gruppe befinden sich im älteren Industriegebiet Trujillo, Santa Leonor, wo die meisten mittleren Betriebe angesiedelt sind.

5.7.2 Der Cholo als dynamischer Kleinunternehmer, dargestellt an einigen Beispielen.

Die kleinen Betriebe, aus denen Arbeiter oder Inhaber tatsächlich an SENATI-Kursen teilgenommen haben, wurden von der Verfasserin als dynamisch eingestuft. Davon wurden einige ausgewählt, hauptsächlich aus der Metall- und Fahrzeugbranche, und von der Autorin mehrmals aufgesucht, um Einblick in die Organisation dieser Art von kleinen Betrieben zu gewinnen. Die sechs Betriebe, die besichtigt wurden, sind alle - mit Ausnahme einer Tischlerei - gesetzlich angemeldet und haben bereits Kredite von dem Banco Industrial erhalten. Im Gegensatz zu dem durchschnittlichen Typ der Kleinstwerkstätten im Union-Viertel sind diese Betriebe durchaus bereit, auf Risiken wie z.B. Kreditaufnahme, Investitionen und Spezialisierung einzugehen und ebenfalls ein technisch höheres Niveau ihrer Produkte und Produktionsmethoden anzustreben, um eben ihre Chancen auf dem Markt, teilweise auf dem ausländischen Markt, auszubauen.

In der Tat handelt es sich bei den Inhabern dieser Betriebe um aufstrebende Kleinunternehmer, die eine geringe Anzahl von Mitarbeitern beschäftigen und auf eine rationelle Produktionsstrategie abzielen. Alle Betriebsinhaber gaben an, ihre Mitarbeiterzahl auf fünf begrenzt zu haben, um nicht unter das Gesetz der Mitbestimmung und der Gewinnbeteiligung für Mitarbeiter zu fallen. Im folgenden werden drei Betriebe dieses dynamischen Typs vorgestellt, deren Inhaber als typisch für den Cholo-Kleinindustriellen mit Unternehmergeist gelten.

Agapitos Tischlerei unter freiem Himmel in La Esperanza.

Man würde an Agapitos Werkstatt vorbeigehen ohne es zu ahnen, denn dieser Tischler hat seinen "Taller" hinter seinem Haus errichtet. Es gibt kein Schild an der Tür oder Hauswand, das verkündet, daß dieses Lehmhaus zugleich eine Produktionsstätte beherbergt. Agapito wohnt seit sechs Jahren in diesem Teil von La Esperanza. Das Haus hat er selber mit Hilfe seiner Verwandten und Landsleute errichtet, aber er besitzt noch keinen Titel für das Grundstück, das er damals besetzt hatte. Der Stadtteil, in dem er wohnt, wird mit Elektrizität und Müllabfuhr versorgt, jedoch fehlen Kanalisation und Abwasserleitungen.

Agapito erzählte, daß viele andere Handwerker in diesem Viertel, vor allem Schlosser und Mechaniker, ihre Werkstätten im abgeschlossenen Hinterhof untergebracht haben. Bevor er sich selbständig gemacht hat, wohnte und arbeitete Agapito sechs Jahre lang bei einem anderen Tischler, einem paisano, in La Esperanza. Das Tischlerhandwerk hat er aber bereits in seinem Heimatort Cajabamba im Hochland gelernt. Nachdem er dort etwa fünf Jahre als junger Lehrling bei einem Onkel gearbeitet hatte, entschloß er sich am Ende der 60er Jahre nach Trujillo zu gehen, um Arbeit zu suchen.

Damals hatte er nicht gedacht, daß er es heute so weit bringen würde - eigenes Haus, eigene Werkstatt mit fünf Mitarbeitern. Für Agapito war dieser Sprung in die Selbständigkeit erst nach harter Arbeit in den ersten Jahren in Trujillo möglich. Er faßte seine Erfahrung so zusammen: "Wenn man die Chance nicht gehabt hat eine Schulausbildung zu bekommen, dann bleibt einem nur harte Knochenarbeit und die Erfahrung um weiterzukommen. Gott sei Dank habe ich bei meiner ersten Arbeit in Trujillo immer gut aufgepasst. Ich habe gelernt, wie man Material kauft, wie man eine Drehbank benutzt und vor allem habe ich einige Kontakte mit Geschäftsleuten gemacht."

Im Laufe seiner Arbeit bei dem anderen Tischler hat er andere Lehrlinge aus Cajabamba kennengelernt, die neu nach Trujillo gezogen waren. 1974 ergab sich die Möglichkeit, mit einem kleinen Darlehen einer Spargenossenschaft und seinen eigenen Ersparnissen, eine Drehbank aus zweiter Hand zu erwerben. Agapito richtete sich damit eine eigene Werkstatt in seinem Hof ein und bot selbst jungen paisanos die Möglichkeit an, bei ihm als Lehrlinge zu arbeiten.

Durch seine alte Arbeit hatte er bereits Kontakte zu den Holzgroßhändlern in Trujillo und konnte sogar Kredite von einem bekommen. Von diesem kauft er Holz und läßt die Holzstücke nach gewünschtem Maß im

Großhandel schneiden. Agapito gab an, daß er, wie die meisten Handwerker in La Esperanza, noch keine Gewerbelizenz habe. Bis jetzt habe es an Geld, jedoch nicht an Interesse gefehlt, die Formalitäten in die Wege zu leiten. Vor allem möchte er in absehbarer Zeit einen Kredit beim Banco Industrial beantragen, um zusätzlich Maschinen aus zweiter Hand zu kaufen.

Agapito ist auf den SENATI durch einen Zeitungsbericht aufmerksam geworden. Da er technische Probleme mit seiner alten Maschine hatte, sei er zum SENATI gegangen, um Hilfe bei der Reparatur zu bekommen. Dann sei es ihm gelungen, an einem Kursus über die Reparatur von Drehbänken teilzunehmen. Er möchte auf jeden Fall seine technischen Kenntnisse erweitern und seine Produktion erhöhen.

Er stellt eine besonders feine Art von Wohn- und Schlafzimmernöbeln her, die bei der Mittel- und Oberschicht in Trujillo sehr beliebt ist (vgl. Bild 8). Es handelt sich um lederbezogene feinverarbeitete Holzstücke, was als spezielles Handwerk in Trujillo seit Generationen gilt.

Agapito hat in seiner Werkstatt eine Art von Arbeitsteilung eingeführt, wobei die Möbel in verschiedenen Arbeitsgängen hergestellt werden. Zunächst zeichnet ein Mitarbieter das Muster mit Bleistift auf das Möbelstück. Dann schneidet ein anderer das Holz nach dem Muster, wieder ein anderer ist auf die Lederarbeit auf dem Holz spezialisiert und ein vierter Arbeiter poliert nur das Endprodukt. Im Notfall, sagt Agapito, könnte seine Werkstatt einen mit Leder bezogenen Holztisch in knapp acht Stunden fertigstellen. Jedoch dauert es meist drei Tage, bevor alle Arbeitsgänge durchgeführt sind, da die Drehbank nicht immer einwandfrei funktioniert.

Agapito verläßt sich aber nicht nur auf die Anfertigung von Holzmöbeln traditionellen Stils, sondern holt sich immer neue Ideen aus Fachzeitschriften aus Nordamerika und Europa, um, wie er sagt, auch etwas Neues auf den Markt bringen zu können. So reproduziert er z.B. bildgetreu Schlafzimmerekombinationen nach altem Bauernstil und hat bisher viel Erfolg damit gehabt.

Den Hauptteil seiner Möbel stellt er nach festen Bestellungen von Kunden in Trujillo aber auch in Chiclayo und Lima her. Ein kleiner Teil wird an zwei Möbelgeschäfte im Zentrum Trujillos verkauft. Er hat auch einen Freund, der Händler ist und Möbelstücke von ihm kauft und weiter im Norden z.B. in Chiclayo und Puirá absetzt. Agapito erklärte, daß er mit seinem Absatz einigermaßen zufrieden sei, aber sein größter Wunsch sei es, nach Ecuador und sogar nach Nordamerika zu exportieren.

tieren, obwohl er selber sagt, daß das zunächst wohl nur ein Wunschtraum bleiben werde. Er räumte ein, daß er zunächst seinen Standard anheben müsse. Dafür brauche er aber die Kredite von dem Banco Industrial, um gut funktionierende Maschinen zu erwerben. Er möchte auch, daß seine Mitarbeiter ihre technischen Kenntnisse verbessern und ist optimistisch, daß er in der Zukunft seine Produktion erweitern kann.

Bemerkung: Man kann anhand dieses Beispiels feststellen, daß es auch für "illegale" Betriebe möglich ist, Erfolge zu erzielen. In diesem Fall hat der Tischler erkannt, daß er seine Absatzchancen verbessern konnte, indem er sich von den anderen Tischlern abhebt und ausschließlich für eine gehobene Käuferschicht produziert. Die meisten Tischler der pueblös juvenes und im Union stellen im Gegensatz zu Agapito Möbel für die unteren Schichten her, meistens sehr einfache Stühle, Tische und Betten. Agapito hat ebenfalls erkannt, daß er sich immer weiter verbessern muß, sei es technisch oder stylistisch, um eben auf dem Markt aufzufallen. Er kann als typisches Beispiel der Handwerker angesehen werden, deren Betriebe gute Wachstumsaussichten haben und deren Inhaber eine vorwärtsstrebende Einstellung im Hinblick auf Qualität und Absatz zeigen. Im Gegensatz zu dem "Union-Typ" von Betriebsinhabern möchte Agapito seine Produktion nicht nur nach eigenem Bedarf an Geld oder nach sporadischen Bestellungen von Kunden regeln.

Señor Ramirez - der ehemalige Zwischenhändler wird Kleinunternehmer in der Metallbranche

Señor Ramirez kann als Beispiel für einen aufwärtsstrebenden Cholo gelten. Sein 5-Mann-Betrieb wird von dem SENATI als sehr funktionsfähig gelobt. Das erste, was jedem Besucher auffällt, ist die Ordnung und rationelle Aufteilung des sehr begrenzten Raumes in seiner Werkstatt.

Sr. Ramirez hat sich auf die Produktion von veterinärmedizinischen Instrumenten aus Stahl und Aluminium wie z.B. Metallhüllen für Spritzen und Zangen für den Gebrauch in der Viehzucht spezialisiert.

Vor zwanzig Jahren war er ein etablierter Händler in seiner Herkunftsregion, dem Departamento Ancash. Damals handelte er mit Medikamenten, Milchsauggeräten, Zangen und Metalleimern für die Viehzucht. Er kaufte diese Produkte in Lima und verkaufte sie an die Viehzüchter im Hochland. Nach einem schlimmen Erdbeben in Ancash im Jahre 1970 verlor er einen erheblichen Teil seines Kundenkreises infolge der verheerenden Folgen dieser Katastrophe für die Bauern und Viehzüchter im Hochland

von Ancash. Señor Ramirez erlitt auch persönliche Verluste, da sein Haus stark beschädigt war.

Er erhielt Kredite aus dem Katastrophenfonds der ORDEZA (Organismo Regional para el desarrollo de la Zona afectada) und zog dann (1972) nach Trujillo, wo er zunächst einen Großhandel für Tiermedikamente eröffnete.

Seine Kunden waren nun in erster Linie die Viehzuchtkooperativen in La Libertad und Cajamarca. Zusätzlich zu dem Handel mit Medikamenten verkaufte er veterinärmedizinische Instrumente, die aus Brasilien, Südkorea und den U.S.A. importiert wurden.

1975 überlegte sich Señor Ramirez ob es nicht möglich wäre, diese Instrumente für den Nationalen Markt selber herzustellen. Er ließ sich von einem Ingenieur für Maschinenbau über die maschinelle Ausstattung für eine solche Produktion beraten und ließ einen Kostenvoranschlag anfertigen. Damit konnte er seine Werkstatt einrichten und das Patent eintragen lassen. Er stellte einen Ingenieur und drei andere Mitarbeiter ein, um die Instrumente zu produzieren.

Die unternehmerische Tätigkeit von Sr. Ramirez war ein Erfolg von Anfang an. Er wurde Hauptversorger für die gesamte Nordküste Perus und die Hochlandgebiete in Lambayeque, Cajamarca und La Libertad und setzte seine Produkte sogar in Lima und Arequipa ab. Er konzentrierte seine Anstrengungen immer mehr auf die technische Verbesserung seiner Produkte und handelte immer weniger mit Medikamenten. Um die einzelnen Produkte in Plastikhüllen zu verpacken und diese zu verschließen, ließ Sr. Ramirez eine einfache fußbetriebene Maschine entwerfen.

Sr. Ramirez erklärte, daß die Preise für seine Produkte niedriger seien als für die importierten Waren, dabei sei aber die Qualität wesentlich besser als die Instrumente aus Brasilien, obwohl er persönlich noch nicht ganz zufrieden mit der Qualität des aus dem Stahlwerk in Chimbote stammenden Stahls sei. Er meldete sich selber beim SENATI und bei der Industrie- und Handelskammer an, um an Kursen in technischen und kaufmännischen Fächern teilnehmen zu können. Sein Sohn wird auch zu den SENATI-Kursen geschickt.

Inzwischen hat Señor Ramirez nach eigenen Angaben mehr als die Hälfte des nationalen Marktes erobert. Er stellt seine Produkte bei jeder "feria agraria" des Landes aus und erweitert auf diese Weise ständig seinen Kundenkreis. Sr. Ramirez zeigte große Risikobereitschaft und auch gute unternehmerische Fähigkeiten, indem er seine Produktion auf andere Gegenstände wie Pumpen und Aluminiumeimer sowie Stahlheber,

die bei der Geburt von Kälbern benutzt werden, ausgedehnt hat. Er hat bereits Aufträge erhalten, bis nach Ecuador und Bolivien zu exportieren.

Dieser Kleinindustrielle führt seinen Erfolg auf dem lokalen Markt darauf zurück, daß der Mangel an Devisen und der ungünstige Wechselkurs der peruanischen Währung in den letzten zehn Jahren den Import von solchen Instrumenten sehr verteuert hat. Die Abnehmer können es sich nicht mehr leisten, importierte Produkte zu kaufen, insofern hat seine Strategie der Importsubstitution im geeigneten Augenblick stattgefunden.

Der Erfolg in diesem Geschäft wirkte als zusätzlicher Ansporn für Sr. Ramirez, weitere Marktlücken aufzuspüren. Er bemühte sich um einen festen Auftrag von der Honda-Fabrik in Trujillo als Zulieferbetrieb und konnte schon 1977 mit der Produktion von Stahlachsen für Motorräder beginnen. Inzwischen produziert er 100 Stahlachsen monatlich auf Vertragsbasis. Dieser Vertrag mit Honda wird jedes Jahr erneuert und ist von der Beibehaltung der Qualität der Einzelstücke abhängig. Sr. Ramirez ist aber sehr optimistisch, daß er weiterhin für Honda in der Zukunft produzieren darf und hat große Pläne für die Erweiterung seines Betriebes.

Er möchte neue Werkzeuge und Maschinen aus Nordamerika oder Europa erwerben. Der Grund dafür ist vor allem die Qualität der ausländischen Maschinen. Señor Ramirez möchte auch seine Werkstatt erweitern. Ein kleiner Raum hinter seinem Haus hat bisher als Werkstatt fungiert, aber er möchte durch Zusammenlegung seiner alten Verkaufsräume mit diesem Bereich eine größere Werkstatt einrichten.

Sein Ziel ist es, bis 1982 80 % des peruanischen Marktes zu erobern und eventuell als Zulieferbetrieb für geplante Großfirmen der Metallbranche in Trujillo akzeptiert zu werden. Aus diesem Grund legt er viel Wert auf eine Steigerung der Qualität seiner Produkte. Er möchte auch den Export seiner veterinärmedizinischen Instrumente in die Andenpaktländer ausdehnen, denn er ist sich der Tatsache bewußt, daß ihm dann viele Begünstigungen beim Maschinen- und Materialimport sowie Steuererleichterungen zustehen würden.

Bemerkung: Dieses Beispiel zeigt, daß es nicht allein auf die Zahl der Mitarbeiter ankommt, um als Kleinbetrieb eingestuft zu werden, denn trotz der geringen Anzahl von Mitarbeitern ist das obenbeschriebene Unternehmen sehr dynamisch und benutzt moderne betriebswirtschaftliche Methoden. Sr. Ramirez betreibt eine "aggressive" Absatzpolitik

und zielt bewußt auf eine weitere Kapitalintensivierung in seinem Betrieb ab. Er fällt auf keinen Fall in die Kategorie von manchen arbeitsintensiven 4-Mann-Betrieben im Handwerkerviertel Union.

Der Übergang vom Handel zum Industriesektor erwies sich als nicht schwierig für Señor Ramirez, da er vor allem durch den Handel mit den gleichen Produkten, den Markt schon kannte. Er konnte auch vorausahnen, daß infolge der stark gestiegenen Preise für importierte Waren ein nationaler Markt entstehen würde. So konnte er eine Marktlücke ausfüllen, da er eine Importsubstitution zum richtigen Zeitpunkt betrieb. Für seinen Erfolg ist auch ausschlaggebend, daß er bereits über Kapital durch seine Tätigkeit als Händler verfügte. Er brauchte am Anfang keine Kredite aufzunehmen.

Nun zielt er darauf ab, durch Anhebung der technischen Qualität der Produkte und Verbesserung der maschinellen Ausstattung seine Produkte in die Andenpaktländer zu exportieren und gleichzeitig Lieferaufträge von in Trujillo ansässigen Großfirmen der Metallbranche zu erhalten.

Der Betrieb des Señor Ramirez stellt sicherlich keinen Regelfall für Werkstätten dieser Größenordnung dar, jedoch sieht man, daß es durchaus möglich ist, unter bestimmten günstigen Ausgangsbedingungen, eine erfolgreiche marktorientierte Produktionsstrategie zu verfolgen und einen lebensfähigen Betrieb aufzubauen.

Señor Morales - der selbstgelernte Hersteller von LKW-Anhängern

Señor Morales stammt aus der Provinz Santiago de Chuco. Er arbeitete zwanzig Jahre lang in den Minen in Quririvilca im Hochland als Mechaniker für Maschinen und Traktoren. Er war dort hauptsächlich als "assistentente" eines schweizerischen Ingenieurs tätig und konnte viele Kenntnisse über Maschinenbau bei seiner Arbeit erwerben. Gelegentlich bekam er Fachzeitschriften und Kataloge zu sehen, die sein Interesse an Maschinen und Fahrzeugen weiter verstärkten.

Als er gegen Ende der 60er Jahre nicht mehr in den Minen arbeiten wollte, entschloß er sich als Laie, eine Werkstatt für den Bau von LKW-Anhängern zu errichten, ohne jemals eine formelle Schul- oder Fachausbildung gehabt zu haben. Er hatte sich auch das technische Zeichnen selbst beigebracht, so daß er mit Hilfe von Katalogen und Filmen den ersten Entwurf eines Anhängers allein machen konnte. Allmählich sammelte er durch die praktische Arbeit mehr Erfahrungen und Fachkenntnisse, so daß er heute in der Lage ist, pro Jahr mindestens sieben LKW-Anhänger, jeweils mit einer Lastkapazität von zwanzig Tonnen, in seinem Betrieb herzustellen. In der Regel stellen seine vier Mitarbeiter

einen solchen Anhänger in 30 bis 40 Tagen fertig. Gelegentlich erhält Sr. Morales Aufträge von Firmen aus Bolivien.

Der Betriebsinhaber gab an, daß seine größten Probleme die schlechte Qualität des Stahls aus Chimbote und die Konkurrenz der großen Firmen in Trujillo, die auch Anhänger herstellen, seien. Ein weiterer Problembereich ist seine maschinelle Ausstattung. Er verfügt über eine Fräsmaschine, eine Drehbank und Schweißeinrichtungen, möchte aber modernere Maschinen, darunter einen Hobel, erwerben (vgl. Bild9). Vor allem strebt Sr. Morales die technische Verbesserung seines Betriebes an, da er nun die Achsen für die Anhänger herstellt, die er vorher als importierte Produkte kaufte. Infolge der ständigen Abwertung des peruanischen Soles seien die Preise für eingeführte Achsen unerschwinglich geworden. So bauen die Mitarbeiter von Señor Morales die Achse aus zusammengeschweißten Einzelteilen, was jedoch ein langer Arbeitsvorgang darstellt. Weiterhin müssen aber die hydraulischen Teile des Anhängers aus Brasilien importiert und eingebaut werden.

Sr. Morales hat schon mehrmals kleinere Kreditsummen bei dem Banco Industrial beantragt und erhalten und möchte bald weitere Kredite, allerdings größere Geldsummen, aufnehmen, um seine Anhänger serienweise für den Export nach Bolivien und möglicherweise nach Ecuador zu produzieren. Er baut seine Pläne auf den Export auf, da es bereits starke Konkurrenz auf dem nationalen Markt zwischen den großen und kleinen Anhängerherstellern gibt.

Er meinte, daß die wirtschaftliche Krise innerhalb der letzten Jahre in Peru den kleinen Firmen geschadet habe, insbesondere durch die Abwertung der peruanischen Währung. Das allgemeine unsichere Wirtschaftsklima habe ihn bisher von weiteren Plänen der Expansion und des Exports seiner Produktion abgehalten, jedoch sähe er durch die neue Zivilregierung von Belaunde Terry der Zukunft optimistisch entgegen und möchte auf jeden Fall von den Exporterleichterungen und Steuervergünstigungen profitieren.

Wenn es ihm gelingen würde, neue Maschinen zu erwerben, würde er den Betrieb rationalisieren, z.B. eine Arbeitsteilung einleiten und viele kleinere zeitraubende Schweißarbeiten an kleinere Werkstätten vergeben. Er selber versucht, soweit wie möglich seinen ältesten Sohn bei dem SENATI weiter ausbilden zu lassen, damit dieser eventuell den Betrieb später übernehmen kann. Neben den vier festen Arbeitern beschäftigt er noch eine Sekretärin im Büro und zweimal im Monat kommt ein Ingenieur in seinen Betrieb, um ihn in technischen Angelegenheiten zu beraten.

5.8 Die Mittelindustriebetriebe in Trujillo

Während das Handwerk und die Betriebe der Kleinindustrie fast völlig in den Händen der Cholos liegen, sind die Inhaber der mittleren Unternehmen (ab 20 Beschäftigten) vorwiegend gebürtige Trujillanos. Wie schon dargestellt wurde, befinden sich die Betriebe der Cholos entweder im Bereich des Mayorista im Stadtviertel Palermo/Union oder aber in den pueblos juvenes z.T. als geheime Fabriken. Die mittleren Unternehmen ballen sich dagegen im traditionellen alten Industriegebiet Sta. Leonor/San Fernando im Norden der Stadt (vgl. Abb. 17).

Hier sind vor allem die Fabriken der Getränke- und Lebensmittelindustrie vertreten (Konserven, Bier, Coca Cola, Nudeln, Wurst usw.), die für den lokalen Markt und z.T. für den Norden Perus produzieren. Ebenso haben sich in Santa Leonor Chemiebetriebe (Farben, Gas, PVC, Öle), Betriebe der Verpackungs- und Konsumgüterindustrie (Säcke, Papierkartons, Kühlschränke, Gasherde, Radios, Textilien und Schuhe), der Metallindustrie (Werkzeuge, Gartengeräte, Kabel) und der Baumaterialienindustrie (Mosaik, Zementblöcke und Lehmziegel) angesiedelt.

In dieser Zone befinden sich auch zahlreiche Vertretungen und Ausstellungs- bzw. Lagerräume großer Fahrzeughersteller in Trujillo und Lima. Man findet hier die Traktoren der Firma Massey Ferguson und Motorräder der Firma Honda, die in Trujillo im Industriepark hergestellt werden. Auch die großen Reifen- und Ersatzteilerhersteller aus Lima haben ihre Lagerräume in diesem Gebiet. Das Industriegebiet ist jedoch durch Fabriken vollständig genutzt. Die Wohngebiete der Stadt Trujillo haben sich bis hierher vorgeschoben, so daß auch für neue Betriebe keine Expansionsmöglichkeiten vorhanden sind.

Dieses Gebiet liegt verkehrsgünstig, weil die Panamericana Norte westlich von hier durch den größten pueblo joven Trujillos, La Esperanza, nach Norden führt. Zu beiden Seiten dieser Hauptachse - der Panamericana Norte - haben sich neuere Betriebe niedergelassen, die Motoren, Karosserien und LKW-Anhänger herstellen. Der 1974 fertiggestellte Industriepark schließt sich weiter nördlich an diese Zone an.

Es muß darauf hingewiesen werden, daß es zusätzlich eine weitere Industriezone in Trujillo gibt und zwar am entgegengesetzten Ende der Stadt an der Panamericana Sur, die nach Lima führt (vgl. Abb. 17). Dort befinden sich an beiden Seiten dieser Achse große Fabriken, die Fischmehl, Mehl und Kekse herstellen. Auch große Lastwagenkarosseriehersteller haben sich in den letzten zehn Jahren dort angesiedelt.

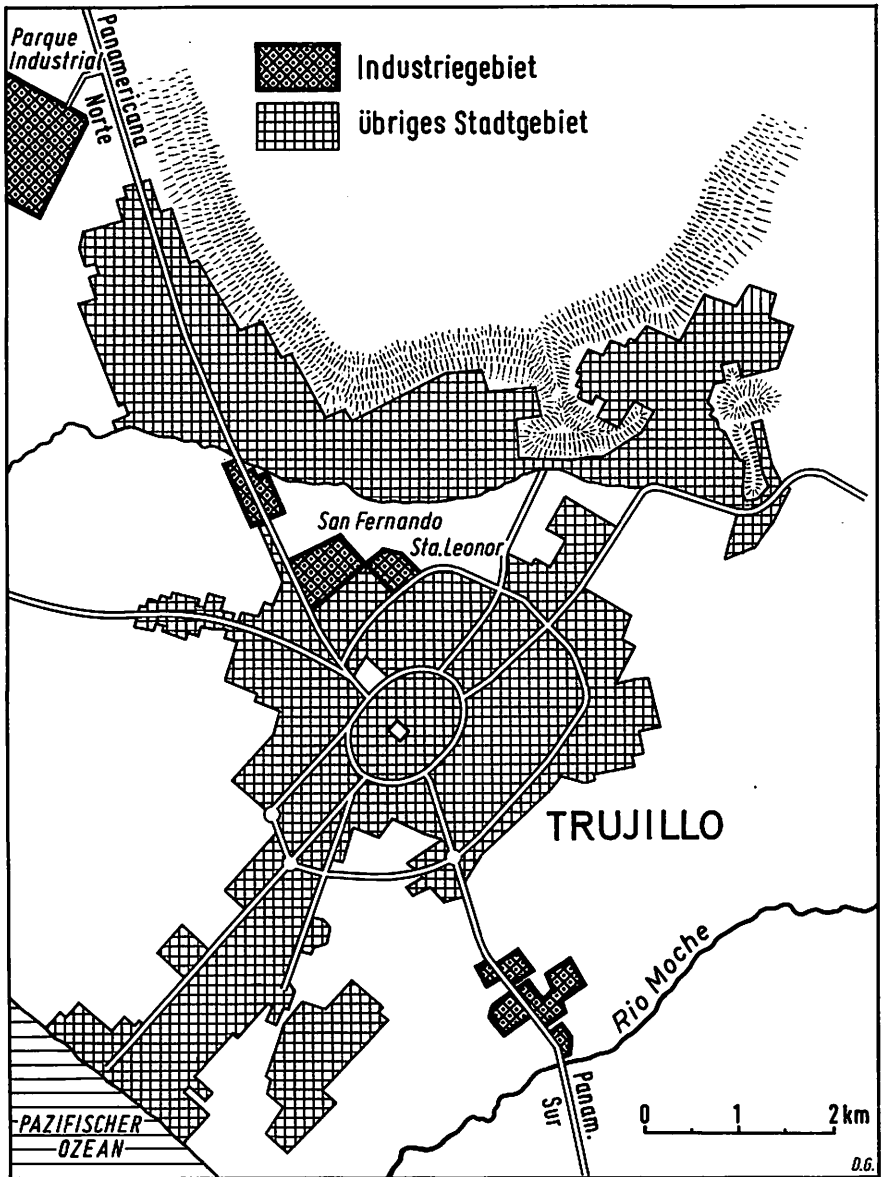


Abb.17: Lage der Industriegebiete von Trujillo

5.9 Joint ventures - das Grundkonzept der Industrieansiedlung im Industriepark Trujillos

5.9.1 Trujillo: Regionalentwicklungspol und geplantes Zentrum der Fahrzeug- und Metallindustrie in Peru

In vielen Schriften des öffentlichen und privaten Sektors wird Trujillo als zukünftiges Industriezentrum hervorgehoben. So wird die Stadt als "Polo de Desarrollo Industrial" in einer Dokumentation des Ministeriums für Industrie und Tourismus (1975, S. 2) bezeichnet und das "Boletín Informativo" vom 15.8.1980 der Industrie- und Handelskammer preist die Stadt als "Sede de la Industria metalmeccanica y automotriz" Perus an.

Auch der SENATI hat schon (1974, S. 5) in einer Studie über den zukünftigen Bedarf an Fachkräften in La Libertad die Stadt Trujillo den "Complejo metalmeccanico del Norte del Perú" genannt. Ebenso wurde auf der offiziellen Einweihungsfeier einer Zweigstelle der COFIDE (La Corporación Financiera de Desarrollo)¹⁾ am 23.7.80 in Trujillo die tragende Rolle der Stadt als Industrieansiedlungspol mehrmals von den offiziellen Podiumsrednern bestätigt. Auf einem Informationsseminar der COFIDE über die Entwicklungsaussichten der Industrie in Trujillo begründete der Leiter des dortigen Büros die Niederlassung seiner Corporación gerade dort mit den günstigen Zukunftsperspektiven der metallmechanischen und Fahrzeugindustrie in Trujillo und leitete daraus die Notwendigkeit ab, den privaten Sektor durch Gewährung von Krediten, Garantien und die Durchführung von Feasibility-Studien zu unterstützen.

Das Konzept der joint ventures ist die Grundlage für die bereits durchgeführte und geplante Ansiedlung von großen Industriebetrieben im Industriepark, seitdem Trujillo 1969 als Regionalentwicklungspol von der Regierung ausgewiesen wurde. Joint ventures sind Gemeinschaftsunternehmen mit einer 50 : 50 oder 49 : 51 %-igen Beteiligung von ausländischem und inländischem bzw. staatlichem Kapital. In Trujillo sollen in

1) La Corporación financiera de desarrollo (COFIDE) ist eine staatliche Organisation, die die Gründung neuer und die Erweiterung bestehender Unternehmen in Peru finanziell unterstützt und den Industriefirmen solche Dienste wie z.B. Beratung, Assekurieren und die Erstellung von Durchführbarkeitsstudien anbietet. Sie wurde durch Dekret 18807 vom 18.3.1971 gegründet. COFIDE gewährt Kredite hauptsächlich an große Firmen, entweder in peruanischer oder ausländischer Währung, wobei die Mindestkreditsumme 10 Mio. soles oder 50.000 US-\$ beträgt. Vgl. COFIDE financia el desarrollo del país, Boletín vom 30.12.1979, S. 4.

dieser Form schwerpunktmäßig Unternehmen der Auto- und Metallindustrie entstehen, die in erster Linie für den Markt der Andenpaktländer, aber auch für den internen Markt Perus produzieren.

Zur Verwirklichung dieses Projektes wurde 1974 mit der ersten Phase des Baus eines Industrieparks in Trujillo begonnen, um eine geräumige mit der notwendigen Infrastruktur ausgestatteten Industriezone für die geplanten Betriebe bereitzustellen. Dieser Park wurde nördlich des schon erwähnten Industriereviers der mittleren Betriebe - Santa Leonor/San Fernando und in der Nähe des pueblo joven La Esperanza an der Panamericana Norte angelegt. Im folgenden sollen nähere Einzelheiten über die Entwicklung des Industrieparkes, der dort vorhanden bzw. geplanten Betriebe und die Bedeutung dieser Unternehmen für die Entwicklung Trujillos skizziert werden. Die Darstellung der joint ventures verfolgt weiterhin das Ziel, einen Vergleich zwischen Betrieben des informellen und des formellen Sektors - also zwischen den bereits geschilderten Kleinstunternehmen und den großen Fabriken - zu ermöglichen. Außerdem sollen die Informationen als Grundlage für die abschließende Diskussion über die Perspektiven der Klein- und der Großindustrie und eine zukünftige mögliche Zusammenarbeit dieser beiden Bereiche dienen.

5.9.2 Der Industriepark

Wie aus der Kartierung des Industrieparks (vgl. Abb. 18) zu ersehen ist, sind die einzelnen Grundstücke sehr großzügig angelegt worden. Die meisten haben mindestens eine Fläche von 10.000 m². Der sogenannte erste Abschnitt des Parks - auf der Karte die Quadrate A-1, A-2 und B1 - ist vollständig vergeben. Ein Teil des zweiten Abschnittes beherbergt schon ein paar Betriebe der Auto- und Metallindustrie. Die restlichen Grundstücke sind noch nicht belegt. Man kann aus der Kartierung ersehen, daß allein 70.400 m² für den Neubau des SENATI im Parque Industrial bereits reserviert sind. Die Ausbildungsräume dieser Organisation werden so für die großen Firmen, die jetzt schon von dem Programm des SENATI hauptsächlich profitieren, noch besser erreichbar. Aufgrund der Größe der Grundstücke im Industriepark hat sich bisher noch kein Klein- bzw. Mittelbetrieb hier draußen angesiedelt.

Es wurde von dem Leiter des Ministeriums für Industrie in Trujillo eingeräumt, daß sein Ministerium Möglichkeiten für diese Gruppe außer acht gelassen hätte, jedoch nun beabsichtigt, durch Aufteilung von Grundstücken im zweiten Abschnitt, G-1 und G-2 in Quadrate von etwa 800 bis 2.000 m², auch die Ansiedlung von mittleren Betrieben zu ermöglichen. Dies sei auch notwendig, da das Industriegebiet Santa Leonor schon Engpässe aufzuweisen hätte.

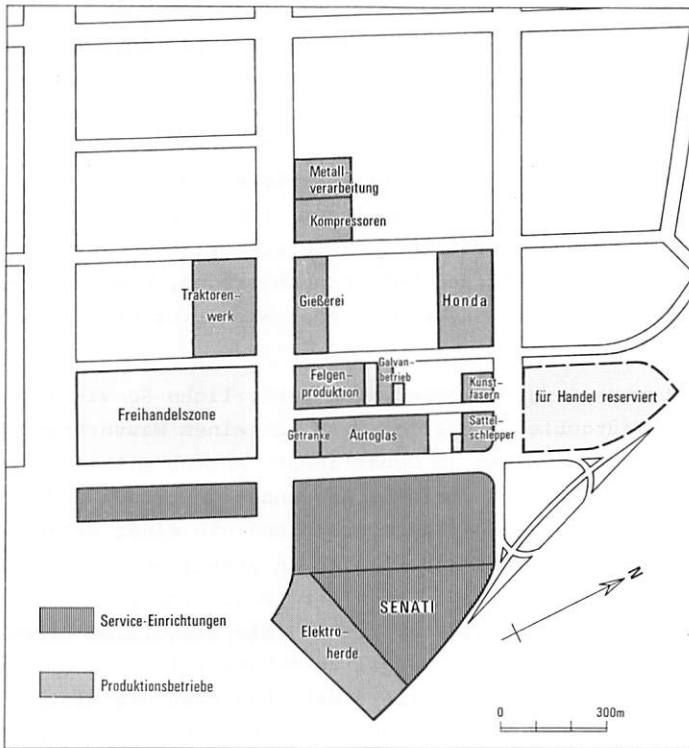


Abb.18: Der Industriepark von Trujillo
(Quelle: Ministerio de Industria u. eigene Kartierung)

Es ist natürlich fraglich, ob es für die mittleren oder gar die kleinen Betriebe, die überwiegend für den lokalen Markt produzieren, vorteilhaft wäre, sich in dieser "Idylle" von Betrieben, die eher an einem überregionalen Markt orientiert sind, anzusiedeln. Diese Lage würde sich höchstens für Zulieferbetriebe eignen, aber bisher kommen die meisten Lieferungen für die großen Fabriken aus Lima.

Es gibt auch noch weitere Gründe, die einen kleinen Betrieb abhalten, sich hier niederzulassen. Es handelt sich im großen und ganzen um drei Hemmfaktoren, nämlich mangelnde Wasserversorgung im Industriepark - es besteht die Notwendigkeit, einen eigenen Brunnen zu errichten -, noch vorhandene Lücken bei der Elektrizitätszufuhr und drittens das Problem der Versendung, denn der Parque Industrial liegt am Übergang zwischen

dem fruchtbaren Moche-Tal und der Küstenwüste.

Nach Aussagen des Leiters des Ministeriums für Industrie müssen die im Rahmen der infrastrukturellen Ausstattung des Parkes gebauten drei Brunnen zugleich einen Teil des pueblo joven La Esperanza und das neu-gebaute Gefängnis in der Nähe des Parkes versorgen. Deshalb ist die Wasserversorgung für die Industriebetriebe nicht kontinuierlich und einwandfrei gewährleistet. Aus diesem Grund haben die großen Betriebe ihre eigenen Brunnen errichtet. Diese zusätzlichen Investitionen können nur die finanzkräftigen Unternehmen tragen, denn welcher mittlere Betrieb kann sich leisten, ein eigenes Wasserversorgungsnetz im Industriepark anzulegen?

Bei der Stromversorgung kommen auch zusätzliche Schwierigkeiten hinzu. Das ganze Stadtgebiet Trujillos wird aus einem Wasserkraftwerk im sogenannten Cañon del Pato im Departamento Ancash mit einer Leistung von 30 MW versorgt. Durch das rasche Anwachsen der Stadt und der Industriebetriebe steht dieses Angebot an Energie einer größeren Nachfrage gegenüber. Dieser Engpaß äußert sich in ständigen "apagones" oder Stromausfällen in der Stadt. Auch der Industriepark wird von der Stromknappheit betroffen. Elektroperú, die staatliche Elektrizitätsgesellschaft, versucht diese Mängel zu beheben, indem sie 1980 einen Transformator im Park installiert hat. Ein Plan des Ministeriums liegt vor, Trujillo an das Versorgungsnetz Lima/Mantarotal über Chimbote anzuschließen, das eine Leistung von 70 MW erbringen würde. Eine zweite Lösung, die das Ministerium in Betracht zieht, wäre das CHAVIMOHIC-Projekt, das Wasser aus den Flüssen Chao, Virú und Moche zur Energiegewinnung benutzen soll, wieder zu beleben.

Was das dritte Problem - die Versandung des Parkes - betrifft, so ist es offensichtlich, daß bei der Anlage des Parks ungenügende Rücksicht auf die geographische Lage - Nähe zur Wüste und die vorherrschende Windrichtung - genommen wurde. Es handelt sich im wahrsten Sinne des Wortes um das Problem "Sand im Getriebe", denn der Wind bläst feine Sand- und Staubpartikel immer wieder in die Fabriken hinein. Fabriken der Fahrzeug- und Metallindustrie haben durch das Anbringen von Filteranlagen versucht, die in der Fabrik zirkulierende Luft zu reinigen, allerdings mit einem Kostenaufwand, der nur von großen Unternehmen getragen werden kann. Da die Großbetriebe schon allein durch die Ansiedlung im Industriepark und zum zweiten durch die Herstellung von Produkten für den Export steuerliche Vergünstigungen erhalten, fallen ihnen die genannten Aufwendungen auf jeden Fall leichter als einem kleineren Betrieb. Von seiten des Ministeriums wurden Reihen von Hek-

ken und Bäumen gepflanzt, um "die Wüste aufzuhalten", was jedoch als noch unzureichend bezeichnet werden muß.

5.9.3 Welchen Nutzen bringen die Großunternehmen für die Region?

Um das Prinzip der joint ventures an konkreten Beispielen zu erläutern und gleichzeitig der Frage nach dem wirtschaftlichen Nutzen der Großbetriebe für Trujillo nachzugehen, sollen im folgenden einige wichtige Industrieunternehmen dieser Art vorgestellt werden:¹⁾

- Tractores Andinos S.A. ist ein joint venture des kanadischen Traktorenherstellers Massey Ferguson Ltd. und der Firma INDUPERU, die stellvertretend für die Regierung Perus fungiert. Die Kanadier sind zu 49 %, INDUPERU ist zu 51 % am Grundkapital beteiligt. Dieses Unternehmen hat eine Produktionskapazität von 2.000 Traktoren jährlich; bisher werden jedoch nur 1.000 Einheiten pro Jahr hergestellt und zwar die Modelle MF 155, 165, 1075 und 11.05, die sich durch ihre PS-Zahlen unterscheiden. Bis 1976 wurden insgesamt 180 Mio. Soles in dieses Projekt investiert. 180 Mitarbeiter werden von der Firma beschäftigt. Dieses joint venture stellt nur Facharbeiter ein, die zum Teil aus Lima kommen und stellt Traktoren sowohl für den nationalen als auch für den Andenpakt-Markt her. Zur Zeit werden nur 30 % des Metalles und der Bauteile aus einheimischen Quellen verwendet. Der restliche Teil kommt aus der Mutterfirma in Kanada. Ziel ist es jedoch, den Anteil an peruanischem Rohmaterial bis 1982 auf 62 % zu erhöhen - darin einschließlich sind auch die Motoren, die von einem anderen joint venture im Industriepark Trujillos, nämlich von MODASA (Motores Diesel Andina) produziert werden sollen.
- MODASA (Motores Diesel Andina) ist aus dem Zusammenwirken der peruanischen Regierung, vertreten durch INDUPERU, zu 52 % und VOLVO aus Schweden und Perkins Engines aus England zu 48 % entstanden. Dieses Unternehmen stellt Dieselmotoren von 40 bis 160 PS in Lizenz von Perkins und Lastwagen von 210 bis 330 PS in Lizenz von VOLVO her. Bis 1980 wurden 976 Mio. Soles in diese Firma investiert. Die Finanzierung von INDUPERU wurde zur Hälfte von COFIDE geleistet. Mit Chrysler Perú S.A. und Tractores Andinos wurde ein Abkommen unterzeichnet, um langfristig die hergestellten Motoren in deren Fahrzeuge einzubauen. MODASA beschäftigt 150 Mitarbeiter. Auch hier werden nur qualifizierte Kräfte gebraucht.

1) Alle Daten über die Joint Ventures im Industriepark stammen von der Statistik des Ministeriums für Industrie und Tourismus in Trujillo.

- Maquinas Herramientas Andinas S.A. wurde mit rumänischem und wiederum peruanischem Kapital, jeweils zu 50 %, errichtet. Hier werden Werkzeuge wie z.B. Bohrmaschinen und Drehbänke hergestellt. Außerdem produziert das Unternehmen Hobelbänke und Schleifmaschinen. Nur ein Teil des Unternehmens wurde schon in Betrieb genommen. Mit einem weiteren Ausbau wurde 1980 begonnen. Es ist geplant, insgesamt Beschäftigungsmöglichkeiten für 150 Mitarbeiter anzubieten. Wie der Name schon sagt, soll in erster Linie für den Andenmarkt produziert werden.
- Honda del Perú S.A. ist ein joint venture von Japan und Peru, die jeweils zu 50 % beteiligt sind. Zunächst soll das Unternehmen nur die Montage von importierten Fertigteilen für Motorräder übernehmen. Es ist aber beabsichtigt, die Teile langfristig in Peru selbst zu produzieren. Dafür gibt es Beispiele im kleineren Rahmen. Wie schon erwähnt, gibt es einen kleinen Betrieb in Trujillo, der bereits Zulieferer von Fertigteilen für Honda ist.

Es gibt noch andere Unternehmen im Industriepark wie aus der Kartierung zu ersehen ist. Um einige zu nennen: COMPASA produziert Kompressoren in Lizenz einer französischen Firma; AROPIEZA S.A. stellt Felgen her, Industrias Metalurgicas Triumph produziert Elektroherde und Vidrios Nor-Perú S.A. liefert Glasteile an die Fahrzeugindustrie.

Aus den obengenannten Beispielen geht hervor, daß vorwiegend Betriebe der Metall- und Fahrzeugindustrie angesiedelt worden sind, an denen der peruanische Staat in der Regel zur Hälfte beteiligt ist. Das hat den Vorteil, daß er einmal Einflußmöglichkeiten auf Betriebe mit ausländischem Kapital hat, zum anderen erhält er durch die Exportgewinne Devisen. Es muß festgestellt werden, daß diese Betriebe vorwiegend kapitalintensiv sind, d.h. mit hohem Kapitaleaufwand relativ wenige Arbeitsplätze schaffen. Da nur qualifizierte Arbeiter in diesen modernen Betrieben gebraucht werden, leisten sie kaum einen Beitrag, um die Situation auf dem Arbeitsmarkt von Trujillo, auf dem vorwiegend ungelernete Arbeiter zur Verfügung stehen, zu verbessern.

Die Möglichkeiten für kleine Betriebe in Trujillo als Zulieferbetriebe für die modernen Betriebe zu fungieren, sind begrenzt, da die Qualitätsanforderungen an die abzuliefernden Produkte zu hoch sind. Die kleinen Betriebe können auch mit ihrem gegenwärtigen niedrigen technischen Stand und den ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln kaum diese Aufgabe erfüllen, denn aus den obengenannten Gründen dient die Aus- und Fortbildung des SENATI, die eine Chance für die kleinen Betriebe wäre, hauptsächlich den großen Firmen (empresas aportantes).

Aus diesem Grund arbeiten joint ventures untereinander (Beispiel Tractores Andinos und MODASA) oder mit großen Zulieferfirmen aus Lima zusammen. Insofern ist das bereits geschilderte Beispiel der Kleinfirma in Trujillo, die Einzelteile an Honda liefert, eine Ausnahme. Auch die Planungen von weiteren Firmen im Industriepark, die z.B. Vergaser, Zündhütchen, Bremsen, Wagenachsen und andere Fahrzeugteile den modernen Fabriken zuliefern sollen, gehen von mittleren und großen Betrieben mit 60 bis 190 Mitarbeitern aus.

Die Industrieansiedlung im Parque Industrial Trujillos erweist sich als nur vorteilhaft für diejenigen Unternehmen, die über ausländisches Kapital und importierte Technologie verfügen und die zum großen Teil für den Exportmarkt produzieren, da ihnen eine Reihe von Vergünstigungen und Steuererleichterungen gewährt wird - angefangen mit der Möglichkeit, der Ansiedlung im Parque selbst zu günstigen Bedingungen über den steuerfreien Import von Maschinen und Material aus dem Ausland bis zu den Anreizen zum Export von nicht traditionellen Artikeln nach Andenpakt- und anderen Staaten. Industriebetriebe, die sich im Parque Industrial niedergelassen haben, können bis zu 15 Jahren 100 % ihrer Nettogewinne ohne Versteuerung in den Industriesektor oder in infrastrukturelle Einrichtungen wieder investieren. Überhaupt können alle Unternehmen, die für den Export produzieren, bis zu 72,27 % ihrer Nettogewinne ebenfalls ohne Versteuerung in ihre Betriebe wieder investieren. Daß sie regen Gebrauch von dieser Vergünstigung machen, belegen die Daten des Ministeriums für Industrie in Trujillo für 1980. Danach haben Betriebe der Metallindustrie allein in den ersten drei Monaten dieses Jahres 308.587 Soles und Betriebe der Fahrzeugindustrie 102.998 Soles in ihre Unternehmen wieder investiert.¹⁾ Angesichts der Ausrichtung der meisten Großbetriebe an die Produktion für die Andenpaktländer fragt man sich, wie groß der Ausstrahlungseffekt dieser angesiedelten Unternehmen auf die Region (Sinn und Zweck eines Regionalentwicklungspols) sein kann.

5.10 Zusammenfassung der Analyse: Cholos im informellen Sektor gegenüber dem formellen Sektor

Die vorausgegangene Analyse des informellen und formellen Sektors diene dazu, ein differenziertes Bild der im Handwerk arbeitenden Cholos zu machen und gleichzeitig einen Vergleich zwischen den Werkstätten im informellen Sektor und den mittleren und größeren Industriebetrieben in Trujillo zu ermöglichen.

1) Nach Reinversiones CIA-Industriales, 1. Semestre 1980, Ministerio de Industria y Turismo, Trujillo

Bei der Analyse der Klein- und Kleinstbetriebe im Autovierteil Union wurde deutlich, daß die unterschiedliche Lage der Betriebe auf die in der jeweiligen Branche vorhandene Konkurrenz- und Marktsituation sowie ihre Finanzlage und technische Ausstattung zurückzuführen ist. Zusammenfassend kann man die Handwerkerbetriebe im informellen Sektor in folgende Hauptgruppen einteilen:

Solche Betriebe wie z.B. Schuster-, Schneider- und die meisten Tischlerwerkstätten, deren Existenzlage langfristig gefährdet zu sein scheint. Der Grund liegt in der harten Konkurrenz im Fall von Schustern bzw. Schuhmachern und Schneidern durch die geheimen Fabriken, die Schuhketten oder die eigenen Kollegen und im Fall der Tischler durch die Abhängigkeit von unregelmäßigen Aufträgen. Unter diesen Bedingungen scheint es in absehbarer Zeit ausgeschlossen für diese Betriebe, sich zu legalisieren oder aber ihre Einkommenslage zu verbessern, da sie sich in einem ständigen, im Abschnitt 5.5.3.1 aufgezeigten Teufelskreis befinden. Bei dieser Gruppe laufen die Beziehungen zu Kunden hauptsächlich auf persönlicher Ebene ab. Kleine Gefälligkeiten, die Stundung von fälligen Zahlungen und die "Mund-zu-Mund-Propaganda" sind ihre Mittel, um Kunden zu werben und zu behalten. Es ist nicht auszuschließen, daß einige Schuhmacher bald gezwungen werden, für die größeren Firmen oder die "fabricas clandestinas" stückweise zu arbeiten, denn die Überlebenschancen ihrer Kleinstbetriebe sind gering.

Es gibt andere Betriebe, hauptsächlich der Metallbranche, die zwar noch "illegal" sind aber mit gezielten Förderungsmaßnahmen in der Lage wären, ihr technisches Niveau zu erhöhen und auch in den Genuß von Krediten zu gelangen. Die meisten Betriebe dieser Art wie z.B. Gießereien, Schweißwerkstätten, Hersteller von kleinen Metallteilen produzieren für niedrige und mittlere Einkommensschichten, die keine hohen Qualitätsansprüche stellen. Viele möchten ihren Standard verbessern, aber wie bei der Darstellung des Hauptwirkungsbereiches des SENATI (mittlere und große Betriebe) hervorging, ist nicht damit zu rechnen, daß die Handwerker dieser Art von Metallbetrieben die Dienste des SENATI tatsächlich in Anspruch nehmen werden können, um eben ihre Lage zu verbessern. Die Tatsache, daß der SENATI demnächst in den Industriepark einziehen wird, rechtfertigt die Schlußfolgerung, daß er noch unerreichbarer für diese Betriebe sein wird.

Die Gruppe der Fahrzeugreparaturwerkstätten ist im Autovierteil Union am häufigsten vertreten. Diese Betriebe erleben einen Aufschwung und haben gute Wachstumschancen. Ihre Dynamik hängt sehr eng mit dem Verkehrssektor Trujillos und mit dem überregionalen Transportwesen zusam-

men, denn die Handwerker erhalten viele Aufträge aus den Kreisen der Micro-, Omnibus- und LKW-Besitzer. Die Tatsache, daß die Cholos in allen drei Bereichen, Handel, Verkehrswesen und Handwerk, im Union-Viertel Hauptträger sind, begünstigt die Lage für diese Reparaturwerkstätten sowie für die Inhaber von kleinen Läden im Ersatzteilverkauf, da viele Geschäftsbeziehungen auf paisano-Basis ablaufen. Der Markt für diese Branche ist garantiert, solange es in den anderen Zweigen, Handel und Verkehrswesen, keine Flaute gibt.

Es gibt eine dynamische Gruppe von Betrieben der Metallbranche und der Fahrzeugindustrie, die zwar "klein" genannt werden können, wenn man das Maß des Unternehmens und die Anzahl ihrer Mitarbeiter betrachtet, aber sie sind nicht dem informellen Sektor zuzurechnen und unterscheiden sich erheblich von dem "Union-Typ" von Kleinbetrieben.

Wie man anhand der dargestellten Beispiele einiger im SENATI angemeldeter Kleinbetriebe klarstellen konnte, versuchen diese Betriebe die vorhandenen Steuervorteile bei der Exportproduktion auszunutzen oder ihre Qualität anzuheben, um in den überregionalen Markt einzudringen oder für höhere Einkommensschichten zu produzieren. Es ist auch möglich, wie ein Beispiel gezeigt hat, daß ein solcher dynamischer Kleinbetrieb als Zulieferer für große Firmen fungieren kann.

Während die Kleinstbetriebe im Handwerkerviertel Union kein großes Interesse an Zusammenarbeit und gemeinsamer Anschaffung von Materialien zeigen, sind die gutgehenden Autoreparaturwerkstätten und die auf den Export eingestellten kleinen Metall- und Fahrzeughersteller daran interessiert, an SENATI-Kursen teilzunehmen und auch bei der Handelskammer Kurse über Management und Betriebswirtschaft zu belegen. Sie sind alle, bis auf wenige Ausnahmen, beim Ministerium für Industrie und Tourismus angemeldet und haben auch Zugang zu Bankkrediten. Ihre Probleme sind hauptsächlich technischer Art oder betreffen Lieferungen und Qualität von Arbeitsmaterialien.

Die oben aufgezeigte Lage der verschiedenen Arten von kleinen Betrieben in Trujillo führt zu der Feststellung: Je kleiner die Einheit, je schlechter die Wirtschaftslage desto mehr Abneigung zur formellen Zusammenarbeit mit Organisationen und anderen Betrieben der gleichen Produktionsausrichtung ist vorhanden. Dies läßt sich aus der harten Konkurrenz der schwachen untereinander und ihrer prekären Lage, aber auch aus dem aus ihrer schlechten Erfahrung mit einigen wenigen Organisationsversuchen entstandenen Mißtrauen erklären.

Direkte Verknüpfungen zwischen dem informellen und dem formellen Sektor sind in der Regel nicht vorhanden. Die großen Betriebe in der metallmechanischen Branche haben Zulieferfirmen in Lima oder sie importieren ihr Material und die Bauteile. Die Werkstätten der kleinen Handwerker oder des produzierenden Gewerbes können nicht den technischen Anforderungen dieser Firmen entsprechen, um als Zulieferfirmen zu fungieren, wohl können dies aber einige Betriebe des dynamischen kleinen Typs, wenn sie entsprechende Förderungsmaßnahmen erfahren würden. Obwohl es keine unmittelbaren Verknüpfungen zwischen den informellen und formellen Sektoren im Industriebereich gibt, kann man feststellen, daß sie auf indirekte Weise Berührungspunkte haben. So konkurrieren die geheimen Schuh- und Textilienfabriken mit den in Santa Leonor etablierten Fabriken der gleichen Branche.¹⁾ Viele Personen, die im formellen Sektor tätig sind, kaufen die Waren der "fabricas clandestinas" oder der ambulantes oder aber nehmen die Dienstleistungen der kleinen Handwerkerbetriebe in Anspruch. Umgekehrt beziehen zahlreiche Handwerker ihre Arbeitsmaterialien wie z.B. Metall, Glas, Leder über die Händler von den angemeldeten Betrieben.

Da die größten Unternehmen großzügige Steuererleichterungen und -befreiungen beim Import von Patenten und Materialien und ebenfalls die Beratungs- und Finanzierungsdienste der COFIDE und anderer Institute in Anspruch nehmen können, befinden sie sich in einer günstigeren Lage als die anderen Betriebe. Aufgrund ihrer Ausrichtung auf den Export bleibt aber ihr Wirtschaftsimpuls in der Region beschränkt. Ähnliche Bedenken gegen solche Strategien, nämlich die Ansiedlung von kapitalintensiven Betrieben der Elektroindustrie in Arequipa, Perus zweitgrößter Stadt, äußerte WALLER (1975, S. 131). Er kritisiert, daß die dort angesiedelten Betriebe keine Beziehungen zu dem Umland Arequipas herstellen und keine nennenswerten Impulse ausstrahlen. Er bedauert ebenfalls, daß von den Planungsansätzen her keine kleinen Betriebe in Arequipa als Zuliefererfirmen für die größeren miteinbezogen worden sind.

Obwohl es gewisse Parallelen in der Schwerpunktausrichtung der kleinen und mittleren und großen Betriebe in Trujillo gibt, was die metallmechanische Branche betrifft, sind die Produktionsmengen und der Markt sehr verschieden.

1) In Lima soll die Verknüpfung zwischen den beiden Sektoren unmittelbar sein. ALISON MACEWEN SCOTT (1979) weist darauf hin, daß in Lima einige Schuhketten wie z.B. Bata schon einen Teil ihrer Aufträge an sogenannte "fabricas clandestinas" vergeben, um ihre Produktionskosten zu senken.

Kleine Betriebe: kleine, unregelmäßige Produktion, lokaler Markt, Käufer aus niedrigen und mittleren Schichten;

Mittlere Betriebe: regelmäßige Produktion, regionaler Markt, Kunden aus gehobenen Schichten (Konsumwaren) oder der Dienstleistungsbranche (Metallmöbel);

Große Betriebe

(joint ventures): Serienproduktion, überregionaler oder Exportmarkt, Kunden aus ausländischen und inländischen Firmen.

Die Förderung der letztgenannten Gruppe genießt bereits Priorität, d.h. sie können staatliche Vergünstigungen, die Dienste des SENATI, Bankkredite usw. in Anspruch nehmen. Man kann davon ausgehen, daß der SENATI weiterhin den Bedarf der Großfirmen an Facharbeitern decken wird. Es ist nicht auszuschließen, daß sogar ein Teil der angelernten Arbeiter aus den mittelständischen Betrieben in die Großindustrie abgezogen werden könnte. Aus diesem Grund scheinen viele Inhaber von kleineren Betrieben nun daran interessiert zu sein, ihre Söhne beim SENATI ausbilden zu lassen, denn sie befürchten den Verlust ihrer qualifizierten Arbeiter. Dies führt wiederum dazu, daß das technische Niveau dieser Betriebe nicht leicht angehoben werden kann. Der Hauptproblembereich scheint die erste Gruppe der Kleinbetriebe ("Union-Typ") zu sein. Die Frage nach den Wachstumschancen dieser Betriebe ist mit der Frage nach ihrer Förderungswürdigkeit sehr eng verknüpft. Fest steht, daß keine Patentrezepte für alle Kleinst- oder Kleinbetriebe gegeben werden können, da sie keine einheitliche Gruppe darstellen. Trotzdem soll im letzten Kapitel der Arbeit die Frage aufgeworfen werden, welche Förderungsmaßnahmen für die Kleinstbetriebe und für die dynamischen Kleinbetriebe entwickelt werden könnten.

6. DIE WIRTSCHAFTLICHE VERFLECHTUNG TRUJILLOS MIT SEINEM HINTERLAND

Im ersten Hauptteil der hier vorliegenden Untersuchung (Kapitel 5), der sich mit wirtschaftlichen Aspekten im Stadtgebiet von Trujillo selbst beschäftigte, wurde im Zusammenhang mit dem innerstädtischen Handel bereits die Bedeutung des Großmarktes und des Frachthofes (Parada) als zentrale Umschlagplätze für die Güterbewegungen zwischen der Stadt und ihrem Hinterland herausgestellt. Gleichzeitig wurde auf die Rolle der Cholos als Träger wirtschaftlicher Aktivitäten in den Bereichen Handel und Verkehr hingewiesen. Diese Aktivitäten im Stadtgebiet von Trujillo sind aber nur ein Glied im Versorgungsnetz der gesamten Region. Daher sollen im folgenden Kapitel die Verflechtungen zwischen der Stadt und ihrem Hinterland¹⁾ eingehender beleuchtet werden.

Hauptverbindungsline der Stadt mit ihrem Hinterland ist die das Hochland erschließende Carretera de la Sierra, die Gebirgsstraße, deren primäre Funktion jedoch zunächst nicht die Erschließung des ländlichen Hinterland es von Trujillo war, sondern die Anbindung der sehr isoliert gelegenen Bergbauggebiete im Gebirge an den Hafen Salaverry. Eine Untersuchung der Beziehungen des Regionalzentrums Trujillo mit seinem Hinterland muß aber die Bergbauggebiete auch deshalb in die Betrachtung mit einbeziehen, weil zum einen die Bergwerke als Arbeitsplätze für die Hochlandbewohner eine wichtige Rolle spielen und zum anderen vielfältige Beziehungen - Trujillo versorgt die Minenzentren mit verarbeiteten Lebensmitteln und Konsumwaren und wickelt über seinen Hafen Salaverry die Erzexporte ab - zwischen den Bergbausiedlungen und der Stadt Trujillo bestehen.

Drei Leitfragen seien diesem zweiten Hauptteil der Untersuchung vorangestellt:

- Lassen sich die Güterbewegungen zwischen Stadt und Hinterland in ein System einordnen?
- Wer sind die Träger dieses Güterausstausches?
- Welche Rolle spielen die Cholos in ihren Heimatorten?

6.1 Die Carretera de la Sierra - Hauptverbindungsachse zwischen Trujillo und seinem wirtschaftlichen Einzugsgebiet

Um ein klares Bild der Handelsverknüpfungen von Trujillo mit dem Hochland zu erhalten, war es zunächst einmal notwendig, das Streckennetz der

1) Unter Hinterland soll im folgenden verstanden werden: Das Hochland des Departamento La Libertad und der durch die Straße Huamachuco-Cajamarca daran angeschlossene südöstliche Teil des Depto. Cajamarca. Weiterhin gehört das Tieflandgebiet östlich der Anden (Tal des Rio Maranon) in der Provinz Pataz dazu.

Lastwagenfahrer und Händler auf der Carretera de la Sierra möglichst lückenlos zu erfassen, um darauf aufbauend den einzelnen Verflechtungen nachzugehen. Trujillo ist aber auch Verwaltungshauptstadt des Departamento La Libertad, zu dem das von dieser Straße erschlossene Hochlandgebiet gehört (vgl. Abb. 19). Die Carretera de la Sierra ist daher auch die Basis für die Dienstleistungsverflechtungen dieses Raumes.

Zur Verdeutlichung dieser funktionalen Beziehungen einige Beispiele:

- Alle Sozialstationen (postas medicas) und Kliniken dieser Hochlandzone liegen innerhalb der administrativen Grenzen des Gebietes "Region de Salud Normedio", dessen Verwaltungssitz Trujillo ist. Sie werden vom dortigen Gesundheitsministerium verwaltet und versorgt.
- Staatliche Angestellte wie z.B. Lehrer und Polizisten, die im Hochland des Departamento tätig sind, sind ebenfalls auf diese Verbindung angewiesen, denn einmal im Monat werden von Trujillo aus ihre Gehälter in die Provinzfilialen des staatlichen "Banco de la Nacion" gebracht.
- Die großen Viehzuchtkooperativen im Hochland gehören zur "Region Agraria III", deren Hauptverwaltungssitz Trujillo ist. Sie werden von Mitarbeitern des Landwirtschaftsministeriums in Trujillo beraten.
- Die Fahrzeuge des UNO-Projektes zur integrierten ländlichen Entwicklung in der Provinz Huamachuco müssen diesen Weg zwischen Trujillo und Huamachuco benutzen, denn das Projekt wird vom Hauptbüro in Trujillo aus organisiert und koordiniert.
- Das Hauptbüro der Minengesellschaften, die die Minen im Hochland besitzen, liegt in Trujillo. Die Erze werden auf der Carretera zum Hafen von Trujillo Salaverry transportiert.

Die Carretera, die dem Unterlauf des Rio Moche folgt, ist im Küstentiefland asphaltiert und bildet bereits im unteren Moche-Tal eine wichtige Verbindung zwischen Trujillo und den Zuckerkooperativen im näheren Einzugsbereich der Stadt. In der Nähe des Ortes Shiran geht die Asphaltdecke in eine einfache Schotterpiste über, die langsam enger und kurvenreicher wird, ein Zeichen dafür, daß hier das Hochland beginnt.

An der Grenze der Provinzen Trujillos und Otuzcos werden, ebenso wie bei den übrigen Städten Perus, zur Kontrolle der mit öffentlichen Verkehrsmitteln die Stadtgrenze überschreitenden Personen und zur Erfassung der Güterbewegungen alle Omnibusse, Sammeltaxis bzw. Gewicht und Art der Ladung nach Herkunfts- und Zielort registriert. Auf der Gebirgsstraße erfolgt diese Registrierung am Kontrollpunkt Samne.¹⁾ Leider werden die

1) Es gibt insgesamt drei solche Kontrollposten vor Trujillo, Samne im Hochland, an der Küste Chicama nördlich der Stadt und Viru südlich der Stadt.

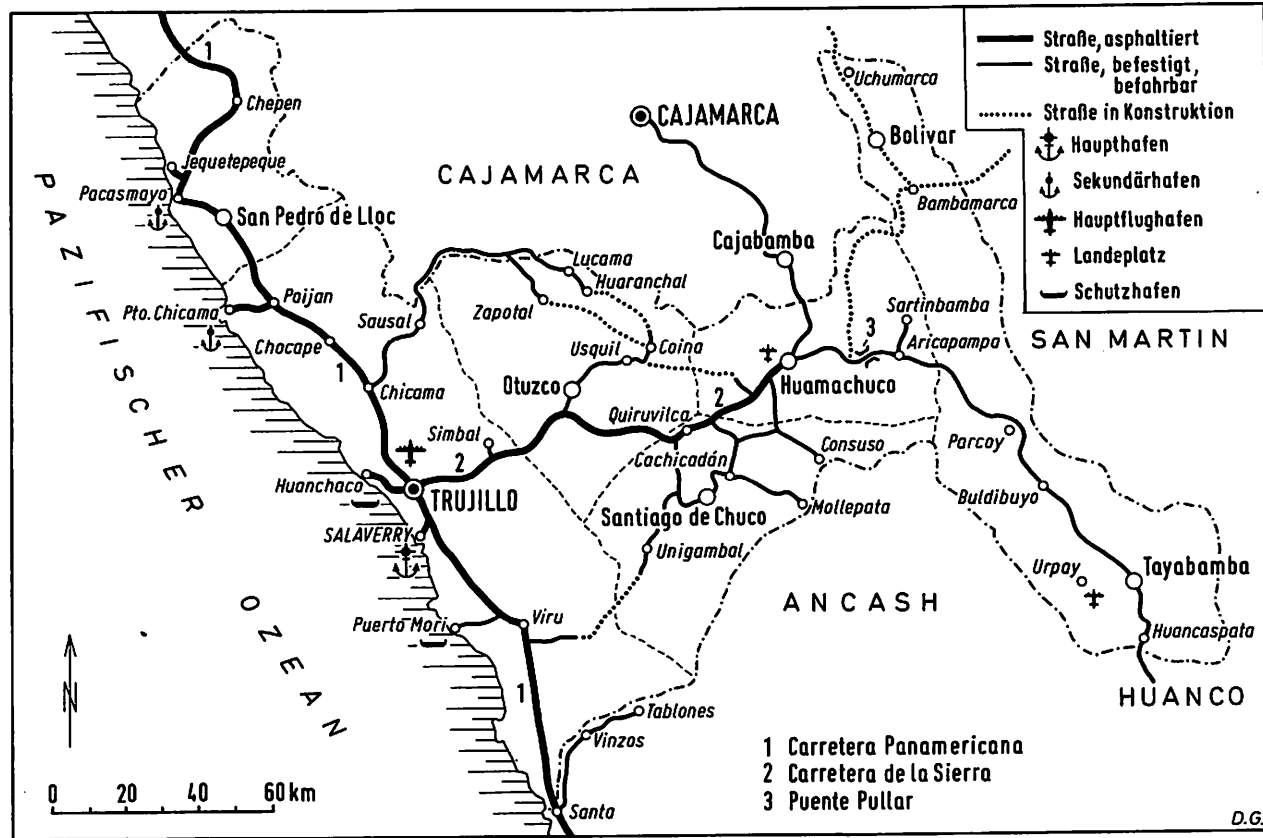


Abb.19: Straßennetz im Departamento "La Libertad" (Quelle: ORDLIB-Dokument 30-80)

Personenlisten und Warendeclarationen nicht systematisch geordnet und ausgewertet. Auch nachträglich ist dies nicht möglich, da sie nach einiger Zeit vernichtet werden. Obwohl die Zuverlässigkeit dieser Daten fraglich ist, da die Angaben von der Polizei nicht kontrolliert werden, stellen sie die Hauptquelle für die Erfassung von Art und Umfang der Güterbewegungen von und nach Trujillo dar.

In Zusammenarbeit mit der staatlichen Regionalentwicklungsbehörde (ORDELIB - Organizacion para el desarrollo de La Libertad) war es der Verfasserin möglich, Zugang zu den von den Kontrollposten in Chicama, Virú und Samne gesammelten Daten über den Güterverkehr des Jahres 1974 zu bekommen und sie mit Hilfe der Mitarbeiter der ORDELIB zu ordnen und auszuwerten. Die Übersicht über die Agrarerzeugnisse, lebenden Tiere und verarbeiteten Lebensmittel, die 1974 den Kontrollposten Samne¹⁾ passieren wird in den Abb. 20 und 21 zusammengestellt.

6.2 Otuzco - eine Provinzhauptstadt im Hochland

6.2.1 Die Versorgung der Provinz Otuzco

Um die Fragen beantworten zu können, wie die im Hochland liegenden Orte mit Nahrungsmitteln und anderen Gütern von der Küste aus versorgt werden und welche Bedeutung die heute in Trujillo lebenden Cholos für ihre Heimatorte haben, wurde zunächst die Provinzhauptstadt Otuzco besucht, um dort eine Befragung unter der einheimischen Händlerschicht durchzuführen und Beobachtungen hinsichtlich der Rolle der Cholos im dortigen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Leben anzustellen.

Otuzco liegt 2.635 m ü.NN. und zählte nach dem letzten Bevölkerungszensus (1972) 6.215 Einwohner. Für den Weg von 72 km bis Trujillo benötigt man bei den schlechten Straßenverhältnissen rund vier Stunden. In dem etwas verschlafen wirkenden Städtchen gruppieren sich um die Plaza de Armas - den in allen Städten anzutreffenden Repräsentationsplatz - die öffentlichen Gebäude wie Kirche, Rathaus, Polizeikommissariat und die Grundschule sowie die Wohnhäuser der einflußreichen Familien.

Nur drei Minuten vom Hauptplatz entfernt liegt der Marktplatz mit einer kleinen Markthalle, in der Güter des täglichen und mittelfristen Bedarfs angeboten werden. Dies sind außer Nahrungsmitteln vor allem Plastik- und Haushaltsartikel sowie Bekleidungsstücke. Der Marktbetrieb ist bescheiden, selbst am Sonntag - dem Hauptmarkttag - sind nur etwa drei Dutzend Käufer in der Markthalle zu finden. Auf dem Platz vor der Markthalle bieten Frauen aus den umliegenden Dörfern auf ausgebreiteten Tüchern in

1) Da nur die Güterbewegungen zwischen Trujillo und dem Hochland erfaßt werden, wird nur der Güterstrom am Kontrollpunkt Samne kartographisch dargestellt.

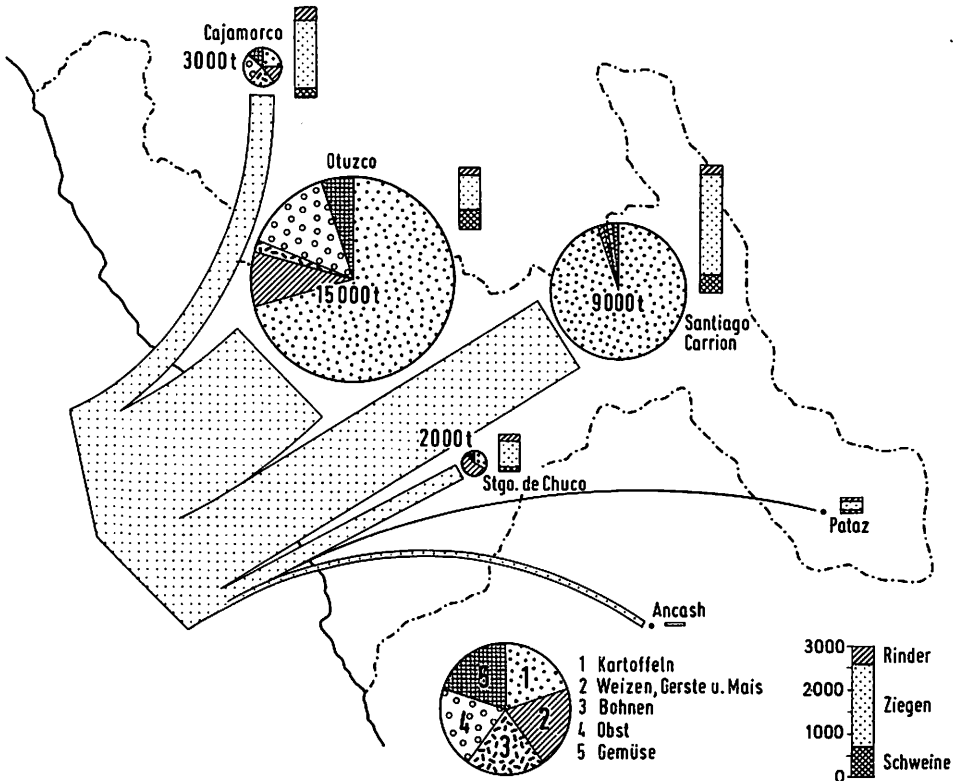


Abb. 20: Herkunft der in Trujillo vermarkteten Agrarprodukte und Schlachttiere (Quelle: Carta de Control SAMNE 1974)

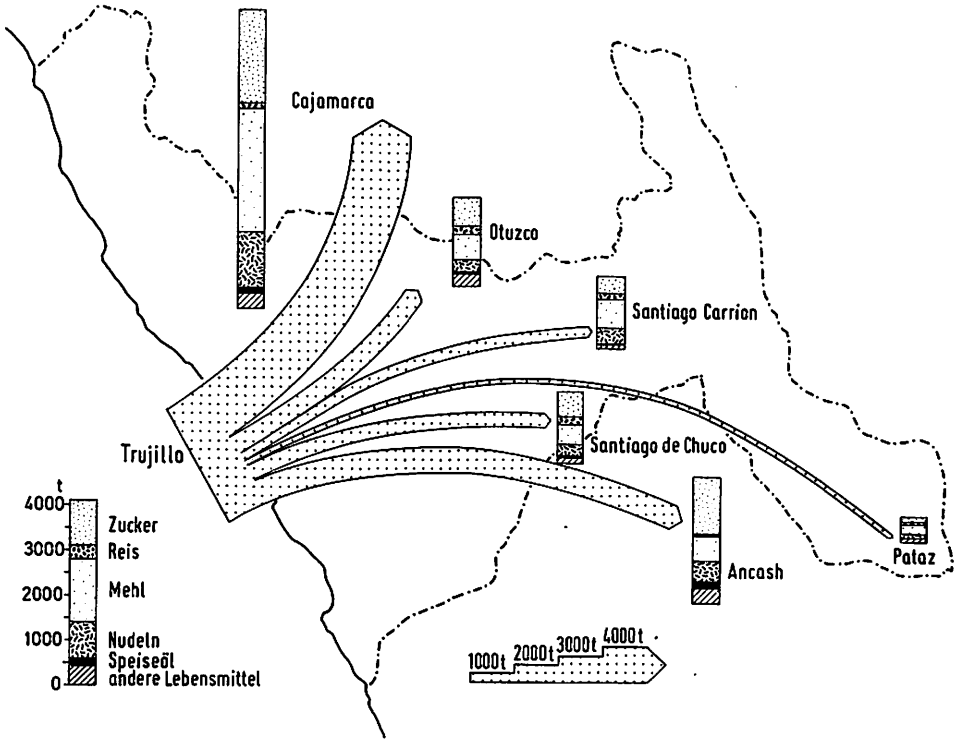


Abb.21: Nahrungsmittellieferung in das Hinterland von Trujillo (Quelle: Carta de Control 1974)

kleinen Mengen Obst und Gemüse an. Diese Frauen treffen frühmorgens am Markt ein und kehren nachmittags in ihre Dörfer zurück.

Wie die Befragungen bei den Marktverkäufern und der Marktaufsichtsbehörde ergaben, dient dieser Markt nur der Versorgung der lokalen Bevölkerung und ist nicht Umschlagplatz für die landwirtschaftlichen Erzeugnisse der Umgebung nach den Küstenstädten. Diese werden vielmehr direkt vom Feld durch Händler und Transportunternehmer nach Trujillo gebracht oder zunächst von Aufkäufern (acopiadores) in Lagerschuppen gesammelt und von dort an die Küste transportiert.

Nicht weit von der Markthalle entfernt liegen die vier "comerciales", die Verkaufs- und Lagerräume der Großhändler Otuzcos. Diese als ländliche Großhändler (mayoristas rurales) bezeichneten Geschäftsleute beziehen ihre Waren von den Großhändlern in den Küstenstädten, den sogenannten mayoristas urbanos, mit denen sie verwandt oder zumindest auch über die unmittelbaren Geschäftsbeziehungen hinaus gut bekannt sind. Mit eigenen Lastwagen lassen sie die Waren an der Parada in Trujillo abholen. Sie beliefern ihrerseits die Einzelhändler von Otuzco und den umliegenden Gemeinden. Sie selbst betreiben keinen Detailverkauf, sondern geben die Waren nur in großen Mengen ab: Butter ab zehn Kilo, Zigaretten in Stangen zu 25 Päckchen oder Dosenmilch, Bier und Inca-Kola in Kartons.

In Otuzco gibt es insgesamt zwanzig Einzelhändler, deren kleine Ladengeschäfte (bodegas) am Hauptplatz und in den von ihm abgehenden Seitengassen sowie an einigen Straßenkreuzungen der Stadt liegen. Gespräche mit Inhabern dieser bodegas im Ort bestätigten die Aussagen der Großhändler. Die meisten Einzelhändler decken sich wöchentlich oder vierzehntägig beim Großhändler mit Waren ein. Zwei Drittel von ihnen zahlen in bar, die übrigen lassen anschreiben, wobei Menge und Preis der Waren im Kreditbuch vermerkt werden. Alle zwei Wochen, mindestens aber einmal im Monat, wird die aufgelaufene Schuld beglichen. Auch die Einzelhändler, bei denen die Waren oft in kleinsten Mengen (100 g Butter, 3 Zigaretten, 150 g Mehl etc.) gekauft werden, schreiben an, allerdings - wie sie ausdrücklich betonen - nur bei den Kunden, die sie sehr gut kennen. Die meisten Einzelhändler beantworten die Frage nach Vor- und Nachteilen der Versorgung durch die Großhändler am Ort folgendermaßen: Wenn sie ihre Waren nicht ständig von einem der vier comerciales beziehen würden, müßten sie jedesmal zum Einkauf nach Trujillo fahren. Die zuverlässige, d.h. ständige Versorgung durch die comerciales erspart den Kleinhändlern nicht nur den weiten Weg und den damit verbundenen Zeitverlust, sondern

auch die Frachtkosten, die sie sonst mangels eigener Transportmittel einem LKW-Besitzer bezahlen müßten. Direkt in Trujillo einzukaufen hätte für sie den weiteren Nachteil, daß sie für alle Waren sofort bar bezahlen müßten. Hinzu kommt, daß im Falle von Versorgungsengpässen bei bestimmten Lebensmitteln, die Inhaber der comerciales durch ihre festen Verbindungen an der Parada besser Zugang zu diesen Produkten haben als sie selber. Nennenswerte Nachteile wurden bei der Versorgung durch die Großhändler in Otuzco nicht genannt.

Einige Einzelhändler erwähnten die Möglichkeit, Lebensmittel aus dem Küstentiefland bei fahrenden Händlern einkaufen zu können, die mit Lastwagen die Gebirgsorte anfahren. Es lohne sich jedoch nicht, auf diese Weise den Großhandel zu umgehen, denn abgesehen davon, daß von diesen Händlern hohe Frachtkostenzuschläge verlangt würden, sei die Belieferung unregelmäßig und erfolge nur gegen Barzahlung. Daher hätten bislang nur wenige Einzelhändler von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht.

Bei Preisvergleichen in den Einzelhandelsgeschäften von Otuzco und Trujillo kann man feststellen, daß im Hochland dieselben Konsumgüter und Lebensmittel mit einem erheblichen Preisaufschlag angeboten werden. Auf die Verbraucher im Hochland werden die Transportkosten von der Küste zur Sierra und die Gewinnspanne der am Handel Beteiligten abgewälzt. Die Lebenshaltungskosten sind daher für die sich nicht selbst versorgende Bevölkerung im Hochland gegenüber der Stadt Trujillo beträchtlich teurer.

Zusammenfassend kann gesagt werden: Die Versorgung der Einwohner Otuzcos und der umliegenden distritos mit verarbeiteten Lebensmitteln und anderen wichtigen Waren wie Benzin, Öl und Zement ist völlig von den Groß- und Kleinhändlern der Provinzhauptstadt abhängig. Diese wiederum stehen in einem Netz von Beziehungen zu Verwandten und anderen Otuzcanos, also Landsleuten (paisanos), die mit diesen Waren an der Parada in Trujillo handeln. Über diese paisano-Kanäle funktioniert die Versorgung der Provinz Otuzco fast reibungslos; allerdings sind die Preisaufläge für die Waren erheblich, da die Endpreise für die Verbraucher die Gewinne und Betriebskosten der Händler enthalten.

Ein weiterer Hinweis auf die Abhängigkeit des Ortes Otuzco von der Stadt Trujillo ist seine geringe Ausstattung mit zentralen Einrichtungen und Diensten. So gibt es beispielsweise keine privaten Telefonanschlüsse, kein Regionalbüro der zahlreichen Ministerien, die ihren Sitz in Trujillo haben und auch keine Geschäfte zur Deckung des langfristigen Bedarfs der Bevölkerung. Man kann zwar Kleidung, Haushaltswaren und Plastikartikel auf dem lokalen Markt kaufen, aber die Auswahl ist begrenzt und die Waren sind viel teurer als in Trujillo. Diese werden hauptsäch-

lich von kleinen Händlern an Ständen angeboten, die angaben, einmal im Monat in Trujillo einzukaufen.

Geldgeschäfte im Ort werden in der einzigen Bank, dem staatlichen "Banco de la Nacion" abgewickelt. Es gibt auch einen Post- und Telegraphendienst; jedoch ziehen viele Einwohner der Stadt es vor, Briefe und Pakete mit den regelmäßig verkehrenden Bussen oder Sammeltaxis nach Trujillo zu schicken.

6.2.2 Die Asociacion Provincial Otuzcana - Vereinigung zur Förderung der Entwicklung der Heimatprovinz

Die Asociacion Provincial Otuzcana ist ein Zusammenschluß von drei Ortsvereinen: dem Club Los Nogales, dessen Mitglieder in Otuzco leben und zwei auswärtigen Vereinen, der Asociacion Provincial Otuzcana in Trujillo und dem Club Provincial Otuzco-Lima, deren Mitglieder in Trujillo bzw. in Lima ansässig sind. Die Aktivitäten dieser drei Vereine zielen darauf ab - wie es in der gemeinsamen Satzung formuliert ist - den wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Fortschritt in den einzelnen Orten der Heimatprovinz tatkräftig zu fördern.

Dazu gehört die Abfassung von Eingaben an die Behörden und deren Durchsetzung, wobei besonders die persönlichen Beziehungen der Vorstandsmitglieder zu einflußreichen Persönlichkeiten eine entscheidende Rolle spielen. So wird beispielsweise der Bau einer weiterführenden Schule und die Asphaltierung der Carretera de la Sierra bis nach Otuzco gefördert, dabei aber als Eigenleistung der Gemeinden die Stellung freiwilliger Arbeitskräfte angeboten, wenn die Regierung einen Teil der Baukosten übernimmt. Viele Maßnahmen werden aber auch aus Beiträgen der Vereinsmitglieder oder aus verschiedenen durch die Asociacion durchgeführten Aktivitäten finanziert. Darunter fällt die Renovierung der Kirche und des Rathauses, die bei einem Erdbeben 1970 stark beschädigt wurden.

Gründliche Nachforschungen der Verfasserin bezüglich der Rolle weiterer Regionalvereine in Trujillo ergaben, daß es insgesamt 23 Club regionales von aus verschiedenen im Hochland gelegenen Orten stammenden Cholos gibt. Die meisten verfolgen ähnliche Ziele wie die Asociacion Provincial Otuzcana; ja nach Zusammensetzung des Vorstandes ändern sich häufig Schwerpunkte ihrer Arbeit. Dabei ist besonders zu bemerken, daß die meisten Amtsinhaber dieser Vereine über ausgezeichnete Verbindungen zu einflußreichen Persönlichkeiten im Heimatort verfügen, sei es über Verwandtschaft- und Patenbeziehungen, sei es durch Geschäftsverbindungen. Beispielsweise ist der Präsident des Vereins "Asociacion Porotana" (Zugewanderte aus Poroto in der Provinz Otuzco) gleichzeitig Bruder des Poli-

zeichens in Poroto und Vetter des Bürgermeisters vom Nachbarort Shiran. Durch solche Querverbindungen lassen sich allgemeine Interessen des Heimatortes in der Departamentshauptstadt Trujillo artikulieren; dabei profitieren auch bestimmte Chelokreise, z.B. Geschäftsleute und Transportunternehmer von der Durchsetzung der Forderungen ihres Vereins. Ein Beispiel, das sehr deutlich ins Auge springt, liefert das Hauptanliegen der Vereine "Colonia Usquilana" und "Asociacion de Santiaguinos": Die erste Organisation fordert die Asphaltierung der Strecke Usquil-Quirivilca (Bergbauort), die zweite die Asphaltierung des Straßenabschnitts Shorey-Santiago de Chuco-Angasmarca-Mollepata. Im Vorstand des ersten Vereins sitzt ein Unternehmer, Besitzer von 50 LKWs, der einen Vertrag mit der Miningesellschaft Peruvian Northern geschlossen hat, Erze und Holz zu transportieren; der Pressesprecher des zweiten Vereins ist alleiniger Vertreter von PETROPERU für die Verteilung von Kerosin in der Provinz Santiago de Chuco. Sein Vetter ist auch im Vorstand und Besitzer einer Omnibuslinie, die zwischen Trujillo und Santiago de Chuco verkehrt, sein Bruder handelt mit Lebensmitteln an der Parada und versorgt die Heimatprovinz.

Ein besonderes Anliegen des Fördervereins von Otuzco ist die Forderung von Hilfsmaßnahmen für die von den verheerenden Folgen der Dürre betroffenen Bauern in der Provinz Otuzco. So versucht die Asociacion die Regierung bzw. die Verwaltung des Departamento zu veranlassen, die Bauern finanziell zu unterstützen und sie für einige Jahre von der Einkommenssteuer zu befreien aber auch als Vorsorgemaßnahme Geld für den Bau von Stauseen und Brunnen für Bewässerungszwecke zur Verfügung zu stellen.

Auch die Sorge um die Angestellten des öffentlichen Dienstes, vor allem für die Lehrer, gehört zu den Aufgaben der Asociacion. Um gute Lehrer im Ort zu halten, ist es notwendig für eine höhere Lebensqualität in der Provinz zu sorgen. So wird Druck auf die Krankenkasse in Trujillo ausgeübt, in Otuzco einen Arzt unter Vertrag zu nehmen, damit für die Angestellten im Krankheitsfall der unzumutbare weite, und beschwerliche Weg nach Trujillo entfällt.

Ein weiteres wichtiges Ziel des Verbandes ist es, das allgemeine Interesse der an der Küste ansässigen Otuzcanos für die Heimatprovinz und ihre Probleme zu stimulieren. Dazu dienen Ausstellungen, Vorträge und andere Veranstaltungen sowie die Werbung für Ausflugsreisen in die Provinz Otuzco.

Schwerpunkt der koordinierten Aktivitäten dieser drei Vereine ist jedoch die Förderung und teilweise auch die Finanzierung der jährlich stattfin-

denden Fiesta Otuzcos und des mit dem Patronatsfest verbundenen Regionaljahrmarktes. Hierzu werden aus den Verbänden für jedes Jahr neue Förderer oder Festleiter gewählt. Die mayordomos haben die Aufgabe, alle Aktivitäten, die bei der Fiesta stattfinden, wie z.B. Feuerwerke, Tänze und die Messe sowie die Stierkämpfe und andere Sportveranstaltungen, zu koordinieren und teilweise auch aus eigener Tasche zu finanzieren. Ebenso gehören zu den Pflichten der mayordomos die Bezahlung der Unterkunft und Verpflegung der aus dem Küstentiefland verpflichteten Musikkapellen, der Kauf des Gewandes für die Statue der Heiligen, die Ausschmückung der Kirche und des Hauptplatzes sowie die Bereitstellung der Getränke, vor allem des Alkohols und der Verpflegung für die eingeladenen Gäste. Man sieht, daß die mayordomos in der Regel finanzkräftige Persönlichkeiten sein müssen, um diese Aufgaben erfüllen zu können.

Für die Koordinantion zwischen den Tätigkeiten der einzelnen Ortsvereine sind die Verwandtschaftsbeziehungen zwischen den Mitgliedern im Heimatort und den auswärtigen Vereinen von Bedeutung. So sind beispielsweise Zwischenhändler in Otuzco Verwandte von zwei Vorstandsmitgliedern in Trujillo, die von Beruf Großhändler und Transportunternehmer sind. Aufschlußreich für die unterschiedliche Bedeutung von Trujillo und Lima für die Hochlandgebiete des Departamento La Libertad ist auch die unterschiedliche Berufsskala der Vorstandsmitglieder in diesen beiden Städten: Von den sieben Vorstandsmitgliedern des Vereins in Trujillo sind drei Händler, zwei sind Transportunternehmer und je einer ist Ingenieur und Buchhalter, während der Vorstand des Club Provincial de Otuzco in Lima sich aus zwei Universitätsdozenten, einem Rechtsanwalt, zwei Lehrern, einem Arzt und einem Betriebswirt zusammensetzt.

6.3 Die Bergbaugebiete im Hochland

In allen Provinzen des Departamento gibt es Vorkommen von Kupfer-, Gold- und Bleierzen sowie von nichtmetallischen Rohstoffen wie Kaolin und Kohle (vgl. Abb. 22). Wirtschaftliche Bedeutung für den Export haben nur die in den Gruben der Peruvian Northern Mining Co., einer US-amerikanischen Gesellschaft mit Hauptsitz in Trujillo, abgebauten Erze. Der größte Teil der Bodenschätze des Hochlandes wird überhaupt nicht oder nur durch kleine unbedeutende Minengesellschaften abgebaut.

Die in den Minen von Salpo und Milluachaqui gewonnenen Gold- und Silbererze werden mit einer Materialeilbahn, die verschiedene Male die in Serpentina geführte Carretera kreuzt, zu der Schmelzanlage in Samne transportiert. Diese Seilbahn ist insgesamt 57 km lang und führt über Berg und Tal von Samne über die zwei anderen Zentren der Peruvian Nor-

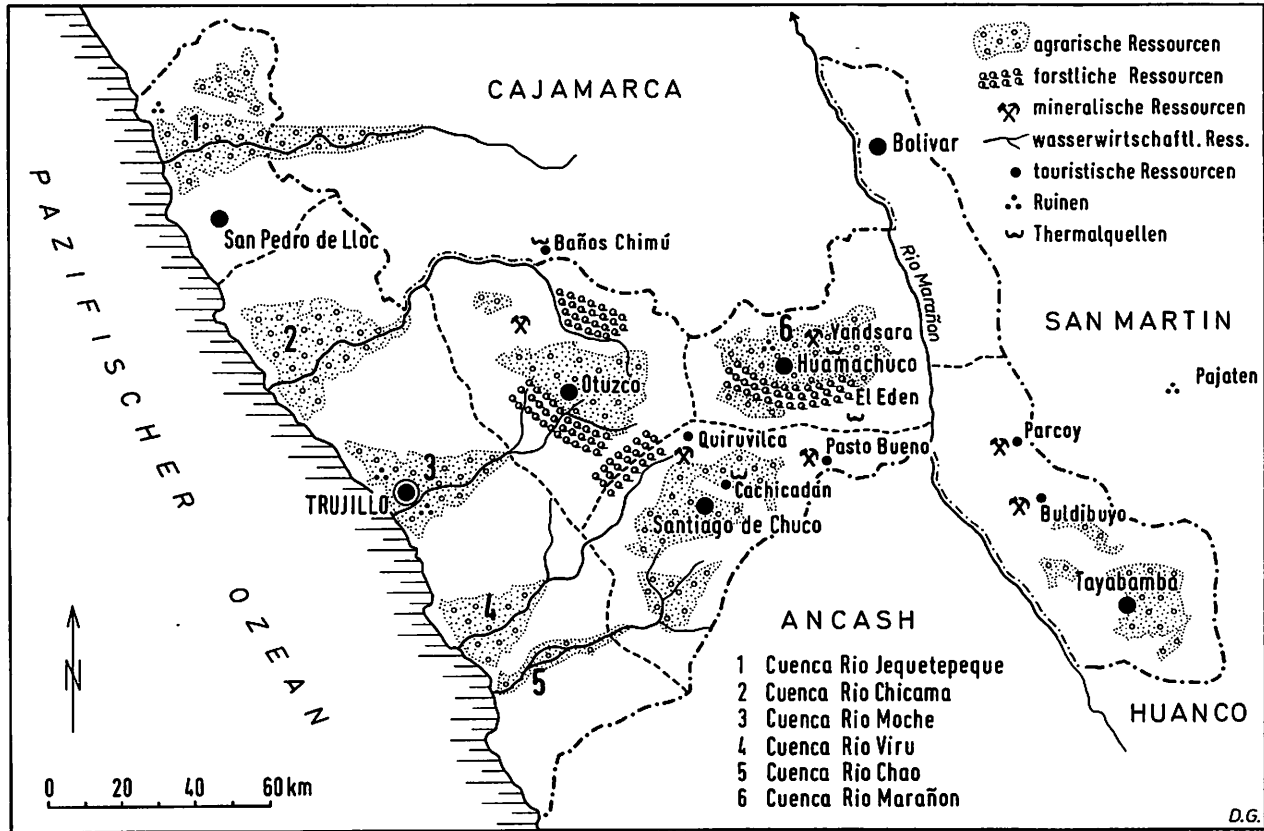


Abb.22: Die natürlichen Ressourcen im Departamento "La Libertad" (Quelle: ORDLIB-Dokument 30/80)

thern, Shorey und Quirivilca (4.014 m hoch) bis nach Callacuyan in der Provinz Santiago de Chuco.

In Callacuyan befinden sich weitere Minen, in denen vorwiegend Kupfer, Zink und Blei abgebaut werden. Die hier gewonnenen Erze werden entweder in der Verhüttungsanlage von Shorey aufbereitet, deren Kapazität über 600 t täglich beträgt, oder aber mit der erwähnten Seilbahn nach Samne gebracht, wo sie nach Aufbereitung dort auf Lastwagen verladen und zum Hafen Salaverry transportiert werden,¹⁾ teilweise werden sie auch von Shorey aus direkt per LKW auf der Carretera zur Küste befördert. Der Transport der Metalle von Shorey und Samne wird von privaten LKW-Besitzern übernommen, die Verträge mit der "Peruvian Northern" abgeschlossen haben. Sie stammen meistens aus Quirivilca und Santiago de Chuco. Andere LKW-Besitzer haben sich gegenüber der Minengesellschaft vertraglich verpflichtet, Holz aus Santiago de Chuco und Huamachuco für die Schächte und die Eisenbahnanlagen zu liefern.

Die Schmelzanlagen in Samne und Shorey sowie das Seilbahnsystem werden seit den 30er Jahren von der "Peruvian Northern" betrieben. Damals erwarben sie die Minen in Salpo von angesehenen Familien aus Trujillo wie z.B. den Familien Ganoza Bracamonte, Gonzalez Orbegoso und Monteverde, auf deren Hochland-Haciendas am Oberlauf des Rio Moche die Vorkommen gefunden wurden. Die Minen in Quirivilca waren vorher Eigentum der Familie Gildemeister, die nicht nur die Zuckerrohrplantagen im Moche- und Chicamatal besaß, sondern auch zahlreiche Viehzuchtbetriebe und die eben genannten Minen im Hochgebirge. Augusto Gildemeister ist auch das für die damalige Zeit ganz neuartige Projekt des Baus der Seilbahn zuzuschreiben. Dieser Plan kam aber erst zur Ausführung, nachdem die "Peruvian Northern" die Gruben erworben hatte.

Die rasche Nachfrage nach Erzen während des Zweiten Weltkrieges beschleunigte den Abbau dieser Vorkommen. Auch den Bau der Carretera begann man am Anfang der 40er Jahre, um die als Enklaven isoliert im Hochland gelegenen Gruben mit dem Hafen an der Küste zu verbinden. Später wurde diese Straße weiter bis nach Huamachuco ausgebaut. Sie ist das typische Beispiel einer für die Erschließung des Hinterlandes gebauten Stichstraße, die in erster Linie den Notwendigkeiten der Exportwirtschaft entspricht und nicht primär dazu bestimmt war, die Orte in dieser Region miteinander zu verbinden. Santiago de Chuco und Otuzco, die beiden Hauptstädte

1) Von Alaverry aus wird das Kupfer nach Tacoma, Washington, Zink nach Corpus Christi, Texas und Blei nach Selby, California in den U.S.A. verschifft. In den ersten drei Monaten des Jahres 1978 wurden insgesamt 23.650 t Metalle aus La Libertad über Salaverry exportiert. Nach ENAPU (Empresa nacional de Puertos) Callao, Peru 38, Oktober 1978, S. 17

der gleichnamigen Provinzen, sind bis heute nicht direkt an die Carretera nach Trujillo angeschlossen, sondern nur über Nebenstraßen zu erreichen. Bezeichnend ist auch, daß diese beiden Provinzhauptstädte keine direkten Omnibus- oder Taxiverbindungen untereinander haben. Vielmehr muß man den Umweg über Trujillo in Kauf nehmen, um von Otuzco nach Santiago de Chuco zu gelangen.

Die grundlegenden Veränderungen, die durch die Erschließung der Minen und den Bau der Carretera in diesem Gebiet hervorgerufen wurden - der starke Bevölkerungszuzug aus den umliegenden Provinzen zu den Minenzentren und deren rasches Wachstum, die Einführung des Lastwagenverkehrs in die Sierra und die verstärkte Abwanderung aus dem Hochland nach Trujillo -, wurden bereits im ersten Teil der Arbeit beschrieben.

Eine weitere Folgewirkung des Bergbaus, insbesondere in der Gegend um Shorey und Quirivilca, ist die weit fortgeschrittene Abholzung und der starke Rückgang der Landwirtschaft. Der Ort Shorey ist eine typische Bergbaustadt. Sie wurde nach dem Erwerb der Minen durch die "Peruvian Northern" aus dem "Boden gestampft". Diese Gesellschaft hat Wohnviertel, Schulen, Sportplätze und ein Hospital für die Minenarbeiter in beiden Orten gebaut und getrennt davon, Wohnviertel und Einrichtungen für die ausländischen Mitarbeiter und das Management. Im Gegensatz zu Shorey hat der 1972 nach dem Bevölkerungszensus insgesamt 7.812 Einwohner zählende Ort Quirivilca, dessen Geschichte bis in die vorkoloniale Zeit zurückreicht, bis heute seinen ursprünglichen Charakter bewahren können. Für die Versorgung mit Lebensmitteln und Konsumgütern hängen die Bergbauggebiete völlig von Trujillo ab.

Zusammenfassend kann über die wirtschaftliche Bedeutung der obenbeschriebenen Bergbauggebiete gesagt werden: Der Erzexport ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor für La Libertad. Abbau und Transport der Erze hat Arbeitsplätze im Hochland und im Hafen Alaverry geschaffen und die Abwicklung der Exporte ist eine Steuereinnahmequelle für die Stadt. Trujillo übernimmt die Versorgung der Bergbauggebiete, wovon vor allem die im Handel und Transport Tätigen profitieren.

6.4 Die Provinz Sanchez Carrion

Die seit 1974 in Provinz Sanchez Carrion¹⁾ umbenannte Provinz Huamachuco gehört wie Otuzco zum Einzugs- und Versorgungsbereich der Stadt

1) Zu Ehren eines Sohnes dieser Provinz, Don Jose Faustino Sanchez Carrion wurde der Name geändert. Sanchez Carrion kämpfte im Unabhängigkeitskrieg 1820 an der Seite des Befreiers Simon Bolivar und trug erheblich dazu bei, eine entscheidende Wende in der Endphase der Schlachten von Junin und Ayacucho herbeizuführen.

Trujillo. Die in Otuzco gewonnenen Erkenntnisse über das System des Güteraustausches und die Aktivitäten der großstädtischen Cholos in ihren im Hochland gelegenen Heimatorten konnten hier beim Patronatsfest im August 1980 in der Stadt Huamachuco überprüft werden. Da zur Zeit ein Projekt des UNDP (United Nations Development Programme) zur integrierten ländlichen Entwicklung in der Provinz Sanchez Carrion durchgeführt wird, bestand für die Verfasserin auch die Möglichkeit, zuverlässige Informationen und Daten zu erhalten, um die eigene Feldarbeit zu ergänzen.

6.4.1 Die Stadt Huamachuco - lokales Versorgungszentrum in der Provinz Sanchez Carrion

Die Stadt Huamachuco erfüllt zentrale Funktionen für die acht distritos der Provinz Sanchez Carrion (vgl. Abb. 23) sowie für Orte in den benachbarten Provinzen Pataz und Bolivar. Die Ausstattung Huamachucos (12.000 Einwohner)¹⁾ mit Einrichtungen des sozialen, kulturellen und wirtschaftlichen Lebens sowie der Verwaltung läßt sich aus Abb. 24 ablesen.

So läuft die Versorgung der Provinz Sanchez Carrion und teilweise der zwei angrenzenden Tieflandprovinzen mit verarbeiteten Lebensmitteln über die in Huamachuco ansässigen Großhändler.

Die medizinische Versorgung der Bewohner aller drei Provinzen erfolgt in erster Linie durch das Krankenhaus in Huamachuco mit 40 Betten. Zwar gibt es in den abgelegenen Teilen dieser Provinz insgesamt fünf Sozialstationen (postas medicas), aber es fehlt doch an ärztlicher Betreuung, geschultem Pflegepersonal und an Medikamenten. Auf 130.000 Personen, die teilweise weit verstreut auf einer Fläche von 2.000 km² wohnen, kommt nur ein Arzt und ein Zahnarzt, auf 3.250 Personen ein Krankenhausbett.²⁾

Mit der einzigen Realschule in der Provinz nimmt die Stadt Huamachuco auch eine Schlüsselposition im Bildungswesen ein. Kinder der umliegenden Gemeinden, die diese Schule besuchen, müssen z.T. weite Wege in Kauf nehmen. Nur 53 % der 25.000 Kinder im schulpflichtigen Alter zwischen 6 und 14 Jahren sind eingeschult. Davon besuchen 87 % die Grundschule.³⁾

1) Nach Proyecto de desarrollo rural integrado Provincia Sanchez Carrion PER 78-002 PNUD/INP, 1978, S. 3.

2) Nach Proyecto de desarrollo rural integrado 18, Sintesis del proyecto, Trujillo 1979, S. 14.

3) Nach Proyecto de desarrollo rural integrado 18, 1979, S. 15.



Abb.23: Die Municipios der Provinz Sanchez Carrion

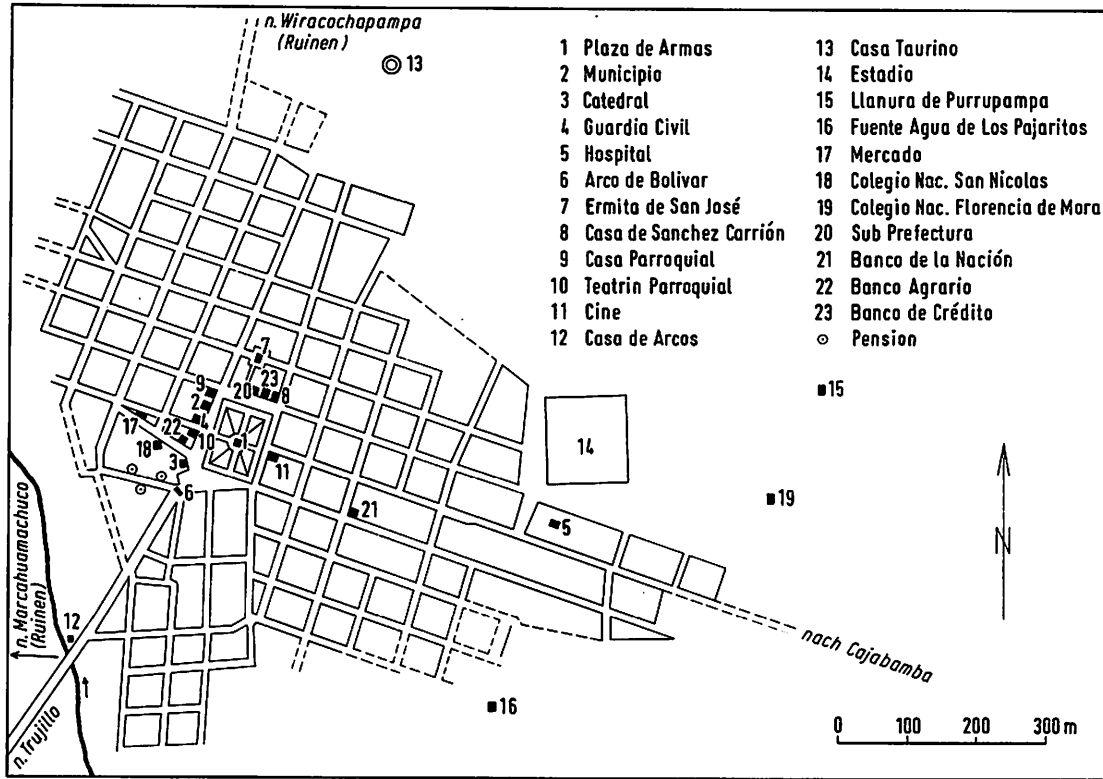


Abb.24: Standorte ausgewählter Einrichtungen des Dienstleistungssektors in der Stadt Huamachuco (Quelle: Proyecto de Desarrollo Rural Integrado, Provinz Sanchez Carrion)

Es gelingt nur wenigen aus den entfernten distritos auf die Realschule in Huamachuco überzuwechseln. Die Schulabgänger stellen unter den Abwanderern zur Küste das größte Kontingent, da sie in der Heimat meistens keine ihrem Bildungsstand entsprechende Beschäftigung finden, ganz abgesehen von den fehlenden Weiterbildungsmöglichkeiten.

Infolge der starken Abwanderung aus der Provinz überhaupt, zeigt sie ein niedriges Bevölkerungswachstum auf. Die Statistik des UNDP-Projektes gibt das jährliche Bevölkerungswachstum der Gesamtprovinz Sanchez Carrion mit 1,7 % und das der ländlichen Gebiete mit 0,8 % an. Als Vergleich dazu beträgt das jährliche Bevölkerungswachstum des Departamento 2 % und der Stadt Trujillo im Durchschnitt 8 %.¹⁾

Huamachuco übt auch kulturelle Funktionen für die Bewohner der Provinz Sanchez Carrion aus. Für diese Menschen ist Huamachuco "die" Stadt. Hier besuchen sie die Messe und den Sonntagsmarkt, wickeln ihre Geldgeschäfte in den Banken ab und tätigen Einkäufe, vor allem für den mittelfristigen Bedarf. Auch die Bus- und Taxiverbindungen nach Trujillo und den Provinzen Pataz und Bolivar sind nur in Huamachuco erreichbar. Obwohl das kulturelle Angebot in der Stadt sehr bescheiden ist - nur ein Kino, ein Stadion und eine Stierkampfarena sind vorhanden -, fahren am Wochenende viele Bauern aus der Umgebung nach Huamachuco, um sich einen Hahnenkampf oder ein Fußballspiel anzuschauen oder das Kino zu besuchen. Das wichtigste kulturelle und religiöse Ereignis des Jahres ist das Patronatsfest in Huamachuco, das zwischen dem 12. und 20. August stattfindet und mit einem regionalen Jahrmarkt verbunden ist.

6.4.2 Das Patronatsfest zu Ehren der Virgen de Alta Gracia in Huamachuco

Am Patronatsfest zu Ehren der Virgen de Alta Gracia, der Schutzpatronin von Huamachuco, das seit der Kolonialzeit gefeiert wird, beteiligen sich die Bewohner der Stadt Huamachuco, die Bauern der umliegenden distritos und sehr viele Huamachuquinos, die heute im Küstentiefland, hauptsächlich in Trujillo leben.

An den Festtagen laufen zahlreiche religiöse, kulturelle und sportliche Veranstaltungen ab. Diese werden in erster Linie von Mitgliedern der regionalen Vereine der Huamachuquinos in Trujillo und anderen Zentren organisiert und finanziert. Auf dem Jahrmarkt kommt die Bauern-Bevölkerung der distritos zusammen. Sie verkauft Erzeugnisse des Kunsthandwerkes ihrer Dörfer (Stroh Hüte, Schmuck, gewebte Artikel etc.), aber auch Agrarerzeugnisse in kleinen Mengen.

1) Nach Proyecto de desarrollo rural integrado 18, 1979, S. 13.

Hinzu kommen Zwischenhändler und ambulante Verkäufer, hauptsächlich Huamachuquinos aus Trujillo und anderen Küstenstädten, die Fertigwaren wie z.B. Kleiderstoffe, Haushaltswaren, Möbel und Bekleidung anbieten. Mit Megaphonen und raffinierten Überzeugungstechniken versuchen die geschäftstüchtigen Händler aus Trujillo, vor allem die Bauern zum Kauf anzuregen. An diesen Tagen dehnt sich der Marktbetrieb von der Straße San Martin, seinem üblichen Platz, auf angrenzende Straßen und andere Seitengassen der Plaza de Armas aus.

Durch den großen Zustrom von Besuchern zur Zeit der Fiesta sind alle Verkehrsmittel, die aus Trujillo nach Huamachuco fahren, überbesetzt. Auch die kleinen Pensionen der Stadt sind belegt. Die Bauern aus den umliegenden Gemeinden übernachteten auf der Plaza de Armas, wo sie sich an Feuerstellen wärmen.

6.4.3 Beobachtungen im Jahre 1980 über die Aktivitäten der Cholos beim Patronatsfest in Huamachuco

Die Fiesta in Huamachuco bot die Gelegenheit, die Aktivitäten der Cholos aus den regionalen Verbänden von Trujillo und anderen Küstenzentren unmittelbar zu beobachten und gleichzeitig die Zusammenhänge zwischen ihrer Rolle als Förderer der Fiesta und ihrer wirtschaftlichen Stellung zu erkennen.

Die Mitglieder der "Asociacion de Huamachuquinos in Trujillo" ebenso wie Huamachuquinos aus anderen Orten an der Küste, etwa aus Lima, Chimbote und San Pedro de Lloc, unterstützten die Fiesta 1980 großzügig mit Spenden und durch organisatorische Hilfe (vgl. dieselbe Situation in Otuzco, Kap. 6.2.2). Aus Spenden der Mitglieder in Trujillo und San Pedro de Lloc wurden die Musikkapellen bezahlt, aus Lima kamen die Gewänder für die Statue der Heiligen und Schmuck für die Kirche und den Hauptplatz. Für die Sportmannschaften und die toreros sowie für die Feuerwerkskörper sorgte die Kolonie der Huamachuquinos in Chimbote. Transportunternehmer und Händler aus Trujillo übernahmen die kostenlose Beförderung der Kapellen sowie den Transport des Alkohols und anderer für die Fiesta gestifteten Geschenke.

Die Förderer und Organisatoren (mayordomos) des Festes im Jahre 1980 stammten zur Hälfte aus Mitgliedern des Verbandes der Huamachuquinos in Trujillo und Lima und zur Hälfte aus angesehenen Bürgern der Stadt Huamachuco. Von seiten der Mitglieder des Verbandes in Trujillo waren schon Monate zuvor beträchtliche Geldsummen durch verschiedene Aktivitäten gesammelt worden.

Die Festleiter, die die Koordinierung und teilweise Finanzierung der verschiedenen Aktivitäten übernehmen, werden jedes Jahr neu gewählt. Ihre Aufgabe am Haupttag der Fiesta ist es, die Prozession in der Stadt anzuführen. Dabei tragen sie die Statue der Schutzpatronin um den Hauptplatz herum in die Kirche, in der anschließend eine Messe gefeiert wird. An der Prozession nehmen auch Tänzer und Laienspieler aus den umliegenden Dörfern teil, die präinkaische, inkaische und christliche Motive aus der Geschichte des Gebietes darstellen. Während der religiöse Teil der Fiesta in erster Linie von den hermandades oder Bruderschaften vieler Gemeinden mitgetragen wird, scheint der wirtschaftliche und organisatorische Bereich völlig in den Händen der Cholos zu liegen.

Auffällig war der Unterschied in Kleidung und Verhaltensweise zwischen Dorfbevölkerung und Cholos an der Fiesta 1980: Während die Gruppe der sehr förmlich gekleideten mayordomos und Cholos an der Messe in der Kirche teilnahm, blieben die kostümierten Tänzer und die Mehrheit der in Ponchos und Strohhüten gekleideten Dorfbevölkerung vor der Kirche und feierten auf ihre Art mit typischen Hochlandtänzen (huainos) sowie mit Trinken und Essen (vgl. Bild 10).

Die mayordomos und die Mitglieder der Verbände aus den Küstenstädten sowie die angesehenen Familien der Stadt zogen sich anschließend in ein Lokal zurück, um dort an einem eleganten Ball, dem "Gran Baile" teilzunehmen. Zugang zu diesem Baile hatten nur eingeladene Gäste und diejenigen, die den sehr hohen Eintrittspreis bezahlen konnten. Auf diesem Ball wurde von den aus den Küstenstädten engagierten Musikkapellen nur die typische Musik des Küstengebietes gespielt, nicht aber die des Hochlandes.

Hier und auf anderen Veranstaltungen während der Festtage wurde deutlich, daß die Fiesta nicht nur religiösen und kulturellen Zwecken dient, sondern auch von den einflußreichen Cholos aus dem Küstengebiet benutzt wird, ihre geschäftlichen Verbindungen zum Heimatort zu stärken. Diese Beobachtungen stimmen überein mit denen LONGs (1975) auf einer Fiesta im südlichen Peru.

Erkundigungen über die Berufe der Männer, die in den letzten acht Jahren als mayordomos die Fiesta veranstaltet hatten, ergaben, daß die Förderer im allgemeinen aus den Kreisen der Großhändler und Transportunternehmer stammen. Ein Teil der Händler und die Omnibusbesitzer haben ein unmittelbares wirtschaftliches Interesse an dem erfolgreichen Ablauf der Fiesta; andere Cholos benutzen sie, um ihre Geschäftskontakte zu pflegen und gleichzeitig ein gutes Ansehen im Heimatort zu bewahren.

Insbesondere bei der Bauernbevölkerung der Provinz stehen sie in hohem Ansehen, da das Gelingen der Fiesta entscheidend vom persönlichen Einsatz der mayordomos und Cholos abhängt.¹⁾

Der Verfasserin bot sich die Gelegenheit, durch die Teilnahme an zahlreichen Veranstaltungen dieser Fiesta, Mitglieder der Ortsverbände näher kennenzulernen und Einzelheiten über die konkrete Arbeit der "Asociacion der Huamachuquinos in Trujillo" zu erfahren. Gleichzeitig ergaben sich Gespräche mit Händlerkreisen dieser Organisation über den Gütertausch zwischen Huamachuco und Trujillo. Dadurch konnte ein genauer Einblick in das System des Gütertausches gewonnen und Material für "life stories" von typischen Händlerpersönlichkeiten gesammelt werden.

Der Verband in Trujillo verfolgt konkrete Ziele wie z.B. den Ausbau des Straßennetzes, den Bau von Staueeen und Bewässerungsanlagen - die Landwirtschaft soll weitgehend von der Regenperiode unabhängig werden - und eine Verbesserung des Kulturangebots in der Stadt Huamachuco. Die Mitglieder haben bereits den Bau einer neuen Kirche in Huamachuco finanziert, da der alte Lehm- und Ziegelnbau durch ein Erdbeben völlig zerstört wurde. Weiterhin planen sie, ein Freizeitzentrum für Jugendliche in Zusammenarbeit mit der Pfarrei zu errichten.

Vertreter des Verbandes der Huamachuquinos in Lima betonen, daß sie versuchen, als eine Lobby für die Heimatprovinz zu fungieren und bei den Vertretern des Departamento La Libertad in Lima immer wieder darauf zu drängen, daß diese im nationalen Parlament konkrete Forderungen für die Entwicklung Huamachucos stellen.

Der Ausbau des Bewässerungssystems und des Straßennetzes ist ein zentrales Anliegen für den Verband in Trujillo. Die Händler im Vorstand gaben an, daß dies sowohl im Interesse der Bauern als auch der städtischen Versorgung Trujillos liegt, einen schnelleren und zuverlässigen Gütertransport in die Stadt zu gewährleisten. Dabei wiesen sie auf die infolge der zwei Jahre anhaltenden Dürre stark gestiegenen Preise für Lebensmittel hin. Daß diese Kreise gleichzeitig von einer Verbesserung der Infrastruktur in den Anbaugebieten profitieren, leuchtet ein, denn das sind ihre Bezugsquellen für die Agrarprodukte, die sie selber in Trujillo umsetzen.

1) Ursprünglich waren es die Hacendado-Familien des Hochlandes, die das Patronatsfest großzügig förderten; infolge ihrer Abwanderung und der veränderten sozialen Strukturen im Hochland fällt den Cholos und ihren regionalen Vereinen nun diese Rolle zu. Die Übernahme dieser und anderer traditioneller Aufgaben durch die Cholos spiegelt eine Veränderung der Machtverhältnisse im Hinterland von Trujillo wider.

Die im Gespräch mit den Händlern gesammelten Informationen über das System des Handelns und die verschiedenen Kanäle über die die Agrarerzeugnisse aus der Provinz laufen, konnten durch Anfragen bei den im UNDP-Projekt tätigen Agraringenieuren und anderen Mitarbeitern überprüft und ergänzt werden. Einen weiteren Einblick in das System lieferte der Besuch der größten Viehzuchtkooperative in La Libertad, Tahuantinsuyu und einiger umliegender Gemeinden in Begleitung der UNDP-Mitarbeiter.

Mit den "life stories" einiger typischer Händler sowie der Zusammenfassung der über das System des Güterausstausches gewonnenen Erkenntnisse soll dieses Kapitel abgeschlossen werden.

6.4.4 Die Agrarstruktur und -produktion der Provinz Sanchez Carrion

Aus Abb. 25 geht hervor, daß in der Provinz Sanchez Carrion nur 16 % der Gesamtfläche, das sind 47.000 ha, ackerbaulich genutzt werden. Der weitaus größte Teil hiervon (95 %) ist Kleinbauernland mit Betrieben von durchschnittlich 5 ha.¹⁾ Nur 5 % dieser Fläche gehört zu sogenannten comunidades campesinas, also landwirtschaftlichen Genossenschaften, die bei der Agrarreform von 1969 auf enteignetem Haciendaland eingerichtet worden sind. Die Hacienden im Gebirge waren jedoch in erster Linie Weidewirtschaftsbetriebe. Daher sind 70 % der gesamten Provinzfläche Weideland. Knapp zwei Drittel des Weidelandes gehören heute zu den drei großen, auf ehemaligem Haciendaland eingerichteten Viehzuchtkooperativen, sociedades agricolas de interes social (SAIS), das restliche Weideland ist im Besitz von Kleinbauern oder im Gemeinschaftsbesitz der Gemeinden.

Der größte Viehzuchtbetrieb in der Provinz ist die SAIS tahuantinsuyu, die vor der Agrarreform von 1969 Eigentum der Familie Pinillos Montoya war. Diese Kooperative besitzt knapp 80.000 ha Weideland, einen Viehbestand von etwa 10.000 Rindern und liegt zwischen 3.000 und 4.000 m hoch.²⁾

Die Vermarktung des Schlachtviehs und der eigenen Käseproduktion erfolgt teils durch die Kooperative selbst, teils über einen Händler, von dem die Genossenschaft auch für jährlich etwa 1,6 Mio. Soles rund zwei Drittel ihres Bedarfs³⁾ an Impfstoffen und Saatgut bezieht.³⁾ Ebenso wie

1) Nach Proyecto de desarrollo rural integrado 18, 1979, S. 6 - 7; alle Angaben zur Agrarstruktur der Provinz Sanchez Carrion stammen aus den Schriften des UNDP-Projektes.

2) Nach L. Manrique GALVEZ 1979, S. 50.

3) Nach L. Manrique GALVEZ 1979, S. 50.

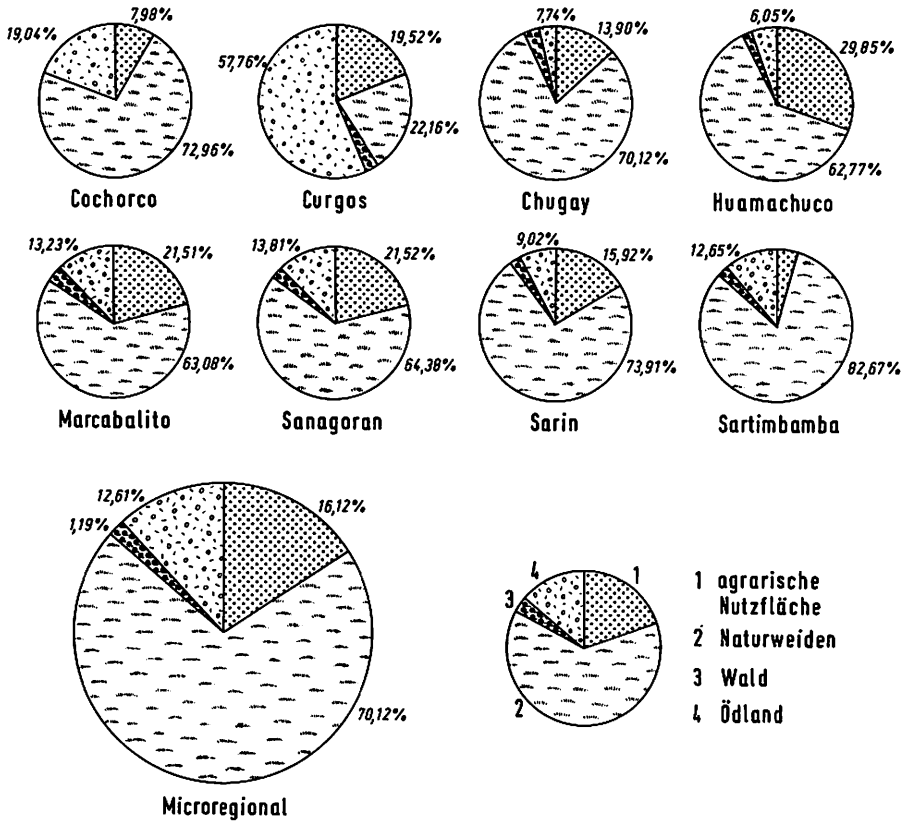


Abb. 25: Struktur der Landnutzung in den Municipios der Provinz Sanchez Carrion (Quelle: Proyecto de Desarrollo Rural Integrado, Provinz Sanchez Carrion)

die Kleinbauern sind die Kooperativen auf die Kredite der Zwischenhändler angewiesen, denn das durch die Agrarreform angestrebte Ziel, eine funktionsfähige, auf eigenen Beinen stehende Genossenschaft zu schaffen, ist nach Aussagen der Agraringenieure des UNDP-Projektes bis jetzt nicht gelungen. Zehn Jahre nach ihrer Gründung verfügen die Mitglieder der Kooperative noch nicht über genügende Kenntnisse in der Betriebsführung und Vermarktung sowie ausreichendes Kapital, um ihre Betriebe erfolgreich bewirtschaften zu können. Nach wie vor ist die Abhängigkeit von den Händlern sehr stark und viele Anzeichen sprechen dafür, daß sich das genossenschaftliche System allmählich auflöst. Infolge von Mißwirtschaft und der seit zwei Jahren anhaltenden Dürre im Hochland ist sowohl die Milch- als auch die Käseproduktion der Viehzucht-kooperativen stark zurückgegangen.

Hier zeigen sich sehr deutlich die Folgen einer Agrarreform, die sich nur auf die Eigentumsübertragung von Land beschränkt, jedoch die betriebswirtschaftliche und technische Vorbereitung der Genossenschaftsmitglieder sowie die Vermarktungsaspekte außer acht läßt. Es ist daher nicht verwunderlich, daß die Agrarproduktion der Provinz Sanchez Carrion und die Belieferung der Küstenregion mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen vorwiegend von den Kleinbauern getragen wird.

Hauptanbauprodukt der Provinz ist die Kartoffel, die in den Höhenlagen des Gebietes (3.000 bis 3.500 m) gedeiht. Weizen, Gerste und verschiedene Bohnensorten werden in der Höhe von 2.000 bis 3.000 m angebaut. Die Ernteerträge der Kleinbauernbetriebe schwanken von Jahr zu Jahr sehr stark, denn nur 4 %¹⁾ aller Kleinbauern in der Provinz verfügen über Bewässerungsmöglichkeiten und können so die hohe Variabilität der Niederschläge ausgleichen. Hinzu kommt, daß sie infolge Kapitalmangels weitgehend auf den Einsatz von Düngemittel verzichten müssen. So liegen die Ernteerträge bei den Kartoffeln zwischen 20 und 15 dz/ha, beim Weizen 7 dz/ha und beim Mais 7,5 dz/ha.²⁾ 1980 waren sie infolge der zwei Jahre anhaltenden Dürre besonders niedrig.

Wie eine Bestandsaufnahme der Nebenstelle des Landwirtschaftsministeriums in Trujillo zeigt, haben die Provinz Sanchez Carrion und auch andere Teile von La Libertad sehr unter den katastrophalen Auswirkungen dieser Dürreperiode gelitten. So wurde 1980 von einer vorausgeschätzten Erntemenge von 32.376 t Kartoffeln in Sanchez Carrion nur 26.525 t ge-

1) Nach Proyecto de desarrollo rural integrado 18, 1979, S. 6.

2) Nach Proyecto de desarrollo rural integrado 18, 1979, S. 9.

erntet, von 3.274 t Weizen konnten sogar nur 868 t eingebracht werden.¹⁾ Die Kleinbauern, von denen die Versorgung eines erheblichen Teils des Hoch- und Tieflandes in La Libertad abhängt, bekamen, obwohl sie von der Dürre besonders stark betroffen waren, kaum Kredite von den offiziellen Stellen wie z.B. dem Banco Agrario. Der Bericht des UNDP (1979) zur finanziellen Lage der Kleinbauern in Sanchez Carrion stellt fest, daß zwischen 1975 und 1978 Darlehen nur den großen Kooperativen gewährt wurden. Auch in den folgenden Jahren war die Kredithilfe für die Kleinbauern nur minimal. Ihre einzigen Kreditquellen sind daher die Zwischen- und Großhändler des Gebietes, an die sie ihre Agrarerzeugnisse verkaufen.

Diese Kredite an die Kleinbauern nehmen die Form eines Geldvorschusses (pre-pago) an, wodurch sich die Geldgeber die Ernten im voraus sichern. Für die Bauern bedeutet der pre-pago der einzige Weg über das Jahr durchzukommen, da ihnen der Zugang zu offiziellen Kreditstellen verwehrt ist. Wenn die Erträge schlecht ausfallen, sind sie allerdings nicht in der Lage, die von den Händlern gewährten Vorschüsse zu verrechnen und bleiben ihnen dann verschuldet. Da die Bauern kaum die Möglichkeit haben, ihre Agrarerzeugnisse oder ihr Schlachtvieh selber nach Trujillo zu bringen - sie verfügen weder über Transportmittel noch über die notwendigen Kenntnisse des Marktes und Kontakte zu den Händlern in Trujillo -, sind sie auf die Vermarktung ihrer Erzeugnisse durch ihre Kreditgeber angewiesen.

6.5 Der Gütertausch zwischen Trujillo und dem Hochland dargestellt an den Tätigkeiten einiger Cholahändler

Im folgenden wird zunächst anhand von "life stories" ein Einblick in die Tätigkeiten einiger Händler und Transportunternehmer gegeben. Dadurch soll die Beteiligung dieser Gruppe an den Güterbewegungen zwischen Küste und Hochland sowie ihre Rolle als Kreditgeber für die Bauern verdeutlicht werden. Dieser Darstellung folgt eine Zusammenfassung der gewonnenen Erkenntnisse über das System des Gütertausches zwischen Hochland und Trujillo.

1) Nach Ministerio de Agricultura, 1980.

Die Folgen der Dürre für das ganze Departamento waren verheerend. Die obengenannte Zusammenfassung des Landwirtschaftsministeriums über den Rückgang der Agrarproduktion gibt an, daß die Provinz Otuzco nur 8 %, die Provinz Santiago de Chuco nur 20 % der erwarteten Kartoffelernte 1979 - 1980 einbringen konnte. Von einer geplanten Reisproduktion von 134.779 t an der Küste (Provinz Pacasmayo) wurden nur 10.166 t geerntet; auch die Zuckerernte war so miserabel, daß Peru 1980 zum ersten Mal in seiner republikanischen Geschichte Zucker importieren mußte. Aber auch andere Faktoren, wie Mißwirtschaft bei den Zuckerkooperativen im Moche- und Chicama-Tal und Hortung bei den Großhändlern dürften eine Rolle gespielt haben.

6.5.1 Señor Efrain Navarro - der Viehhändler

Señor Efrain Navarro ist einer der größten Viehhändler des Departamento La Libertad. Er stammt aus dem Distrito Marcabal in der Provinz Sanchez Carrion, in der seine Eltern etwa 15 ha Land besaßen. Davon wurde der Hauptteil als Weideland genutzt. In geringen Mengen wurden auch Kartoffeln angebaut. Efrains Vater verkaufte Milch und gelegentlich Vieh auf dem Markt von Huamachuco. Als die Straße von dem Bergbauort Quirivilca bis Huamachuco am Anfang der 50er Jahre fertiggestellt war, versuchte er Jungvieh in den Bergbausiedlungen anzusetzen. Als dann die Straßenverbindung Huamachuco - Cajabamba - Cajamarca fertiggestellt war, kaufte er Käse in der Umgebung und in Cajamarca auf, um ihn in Quirivilca weiterzuverkaufen.

Drei seiner Söhne beteiligten sich an den Geschäften des Vaters. Efrain selbst begann nun seine Handelsaktivitäten auszuweiten und anstatt mit Käse zu handeln, Vieh nach Trujillo zu transportieren, um es dort am Schlachthof abzusetzen. Bald kaufte er Vieh von kleinen Viehhaltern sowie von Hacendados in der Provinz und handelte damit in Trujillo. Gelegentlich versorgte er auch die Viehhalter mit Medikamenten, Impfstoffen, Salz und anderen Produkten aus Trujillo.

Am Ende der 60er Jahre ließ Efrain eine Viehkoppel am Rande von Trujillo anlegen, um dort Jungvieh aus dem Hochland auszumästen, bevor er die Tiere an den Schlachthof weiterverkaufte. Er pflegte gute Kontakte sowohl mit den Kleinbauern als auch mit den Hacendados seiner Heimatprovinz. Auch mit den Angestellten des Schlachthofes in Trujillo verstand er sich gut. Für Vieh, das er dort anlieferte, erhielt er immer einen guten Preis: Die Tiere wurden stets in die Kategorie 1, die für TBC-freie, eingestuft. Den kleinen Viehhaltern in Sanchez Carrion, die nicht immer für die Medikamente bezahlen konnten, gewährte er Kredite (fiar), die mit den von ihm später gekauften Tieren verrechnet wurden. Nach und nach wurden fast alle kleinen Viehhalter der Provinz bei der Versorgung und dem Absatz ihrer Tiere von ihm abhängig. Auch die großen Haciendas kauften Impfstoffe von ihm. Für die daraus später entstandenen Kooperativen z.B. die SAIS tahautinsuyu übernahm er die Versorgung und einen Teil des Absatzes ihrer Tiere.

Efrain Navarro kauft weiterhin auch Vieh von Kleinbauern und hat die Funktion eines Kreditgebers in der Umgebung. Insbesondere in den letzten Jahren der Dürre haben sich viele Kleinbauern bei ihm verschuldet. Er hat weitere Koppeln in Trujillo errichtet und besitzt dort ein Haus in einem Wohnviertel des Mittelstandes. Über einen Wagenpark, um Vieh

und Medikamente zu befördern, verfügt er nicht, sondern beauftragt paisanos, die LKWs besitzen. Er ist Mitglied des Verbandes der Huamachucos in Trujillo und nimmt alljährlich an den Aktivitäten der Fiesta teil. Zweimal war er schon mayordomo, wobei er mehrere Stück Vieh als Geschenk für die Fiesta schlachten ließ.

Auf Befragen erklärte er, daß der Viehhandel der gesamten Provinz in den Händen von nur drei Händlern liege. Kaum ein Bauer oder kleiner Viehhalter würde es wagen, sein Vieh allein zum Schlachthof in Trujillo zu treiben. Abgesehen davon, daß er für die Transportkosten aufkommen müßte, würden die Angestellten am Schlachthof dem Kleinbauern "Schwierigkeiten machen", indem sie sein Vieh nur als Kategorie 3 einstufen, sehr wenig Geld dafür bieten und ihn beim Wiegen betrügen würden. Im Endeffekt würde der einzelne Viehhalter noch weniger für das Vieh bekommen, als wenn er es durch einen Händler verkaufen läßt.

6.5.2 Señor Ravelo - der Lebensmittelgroßhändler

Señor Ravelo ist der größte mayorista in der Provinz Huamachuco für verarbeitete Lebensmittel und alleiniger Verteiler für die Provinzen Sanchez Carrion, Pataz und Bolivar des von der Fabrik Pilsen in Trujillo erzeugten Bieres. Sein Vater war Großgrundbesitzer in Huamachuco, der schon in den 50er Jahren die meisten seiner Ländereien verkauft hatte, um sich ein Haus in Lima und in Trujillo kaufen zu können. So wanderte fast die gesamte Familie zu der Küste ab; ausschlaggebend für diese Entscheidung war einmal, daß einige Geschwister von Señor Ravelo bereits das Gymnasium bzw. die Universität in diesen Städten besuchten und zum zweiten die Befürchtung seines Vaters, daß eine Agrarreform kurz bevorstünde.

Señor Ravelo entschloß sich aber, in seinem Heimatort Huamachuco zu bleiben. Mit Kapital, das er von seinem Vater erhielt, eröffnete er ein Lebensmittelgeschäft in der Stadt Huamachuco. Seine Waren bezog er von seinem Onkel, Großhändler in Trujillo, und versorgte damit viele kleine Läden in Huamachuco. Umgekehrt kaufte er Agrarerzeugnisse an, vor allem Kartoffeln von Bauern der Provinz; die Waren wurden zunächst aus den einzelnen Dörfern gesammelt und gelagert, bevor sie zum Verkauf nach Trujillo gebracht wurden.

Nach und nach erwarb Señor Ravelo seine eigenen LKWs. Er dehnte seine Handelsaktivitäten immer mehr aus und erlangte die Lizenz der Brauerei in Trujillo, um Bier in der Provinz Sanchez Carrion zu verteilen. Damit steigerte er seinen Umsatz erheblich; er handelte zunehmend mit Lebensmitteln aus Trujillo und weitete sein Tätigkeitsfeld bis in die benach-

barten Provinzen von Pataz und Bolivar aus. Den Handel mit Agrarerzeugnissen aus der Provinz Sanchez Carrion reduzierte er anteilmäßig immer stärker und überließ ihn schließlich einem Vetter.

Señor Ravelo erhielt auch die Lizenz für die Verteilung von Bier in Pataz und Bolivar und beschäftigte sich immer mehr mit dem Handel mit verarbeiteten Lebensmitteln aus Trujillo und Rohstoffen aus Pataz und Bolivar. Aus Trujillo kamen seine Lastwagen - 1972 besaß er bereits 17 LKWs - mit Bier, Nudeln und Mehl aus den Fabriken Nicolini und "Moliner Inca" sowie mit Dosenmilch, während sie auf dem Rückweg zur Küste Kaolin, Holz, Vieh und Leergut transportierten. So wurden seine Fahrzeuge auf beiden Strecken gut ausgelastet. Der Kaolin wird in Trujillo für den Transport nach Lima umgeladen, wo er an Mosaikfabriken abgesetzt wird. Abnehmer für das Holz sind einige Großhändler auf der Avenida America in Trujillo.

Sr. Ravelo sieht die Zukunft seines Geschäftes vor allem in den Tieflandzonen der Provinzen Pataz und Bolivar, da er nun anfangen möchte, aus diesen Gebieten Kaffee, Obst und Mais sowie Holz nach Trujillo zu befördern. Der Straßenbau in diesen Zonen eröffne neue Möglichkeiten für den Handel; auch die im Hochland sporadisch aufgetretenen Dürreperioden hätten den Handel mit Agrarerzeugnissen aus Sanchez Carrion unsicherer gemacht. Aus diesem Grund wolle er weiterhin verstärkt mit Produkten aus den Tieflandprovinzen östlich des Rio Marañon handeln.

Er nimmt aktiv an den Aktivitäten der jährlich stattfindenden Fiesta teil. Er hat nach eigenen Angaben 30 Mio. Soles allein beim Bierhandel bei der Fiesta 1980 umgesetzt. Alle Läden in der Stadt und in den abgelegenen Dörfern müssen das Bier von ihm beziehen. Darüber hinaus versorgt er, zusammen mit zwei anderen Großhändlern in Huamachuco, alle bodegas der Stadt und der Umgebung sowie der Provinzen Pataz und Bolivar mit Nudeln, Mehl und Dosenmilch. In seinem Besitz sind drei große Lagerhallen, von denen er eine mit seinem Vetter teilt. Dieser betreibt weiterhin den übernommenen Handel mit Kartoffeln und Bohnen aus den umliegenden distritos.

6.5.3 Señor Luna - der LKW-Besitzer und Zwischenhändler

Señor Luna ist Eigentümer von zwei Volvo-Lastwagen, die von den von ihm angestellten Fahrern und Hilfsjungen gefahren und beladen werden. Als er 16 Jahre alt war, war Señor Luna selber Hilfsjunge für einen LKW-Besitzer aus Sanchez Carrion. Dadurch lernte er Lastwagen zu fahren und zu reparieren und nach einigen Jahren kannte er sich sehr gut aus auf der Route zwischen Trujillo und Huamachuco.

Mit teilweise erspartem, teilweise geliehenem Geld kaufte er einen gebrauchten Lastwagen als er 24 Jahre alt war. Durch seine zahlreichen Kontakte mit den Großhändlern an der Parada bekam er schnell Aufträge, zwischen Trujillo und Huamachuco Agrarerzeugnisse und Fertiggüter zu befördern. Nach vier Jahren kaufte er sich einen zweiten Lastwagen und stellte einen Fahrer ein, um diesen auch auf der Hochlandstrecke einzusetzen.

Inzwischen fährt er selber nicht mehr, sondern bleibt hauptsächlich in Trujillo, um seine Geschäfte abzuwickeln. In zunehmendem Maße hat sich seine Tätigkeit von der des reinen Transportunternehmers im Auftrag von Händlern zu der des Zwischenhändlers entwickelt. Nach wie vor transportiert er Fracht für andere Händler, aber er hat inzwischen ein Netz von eigenen Kontakten mit Bauern und Händlern im Hochland und mit Geschäftsleuten an der Küste aufgebaut.

Er transportiert Waren aus Trujillo, meistens Zucker, Butter in Dosen, Salz und Zement bis nach Huamachuco und Tayabamba (Pataz), in der Regel für 19 Soles pro Kilo. Allerdings kann er unter Umständen, z.B. wenn er eine ganze Ladung in Auftrag bekommt, seinen Preis auf 14 Soles pro Kilo bis Tayabamba senken. Im Rahmen der Ausweitung seiner eigenen Handelstätigkeiten setzt er auch Lebensmittel aus Trujillo an Großhändler in Pataz und umgekehrt Gemüse, Obst, Kaffee und Vieh aus Pataz an mayoristas in Trujillo ab.

Folgende Gründe gab er an, warum er selber Handel oder Zwischenhandel betreibt: Erstens will er nicht nur auf die Aufträge der mayoristas in Trujillo und im Hinterland angewiesen sein, weil sie immer versuchen, die Frachtpreise zu drücken. Zweitens passiert es oft, daß allein mit der Beförderung von Gütern für die Händler, seine Fahrzeuge nicht ausgelastet werden. Wenn er selber handelt, kann er immer dafür sorgen, daß sie in beiden Richtungen vollbeladen fahren. Das senkt seine Betriebskosten und erhöht seine eigene Gewinnspanne. Als dritten Grund nannte er die starke Konkurrenz sowohl der kleinen als auch der großen Transportunternehmer. In den letzten zwei Jahren hat er, bedingt durch die Dürre in Sanchez Carrion, selber viel Vieh von Kleinbauern abkaufen können und weiter an Händler in Trujillo abgesetzt.

Sr. Luna sprach auch einige Konflikte zwischen LKW-Besitzern und Großhändlern an. Wenn man nur für Großhändler Fracht befördere, behielten sie immer die Oberhand, da sie versuchten, sich untereinander über Preisbedingungen abzusprechen und sie dann gegenüber den Transportunternehmern durchzusetzen. Er erklärte, daß im Gegensatz zu ihm die meisten Lastwagenfahrer, auch wenn sie ihre Fahrzeuge abbezahlt hätten, den hohen Ka-

pitaleinsatz und das Geschäftsrisiko scheuen, sich selbst am Zwischenhandel zu beteiligen. Daher fahren die meisten Transportunternehmer ihr Leben lang im Auftrag der Händler.

Sr. Luna meinte, der Handel sei inzwischen kein Risikogeschäft mehr für ihn, da er direkte Aufträge für Lebensmittel oder Fertigwaren von den ländlichen Großhändlern im Hinterland ausführt und umgekehrt oft direkt von den Agrarproduzenten beliefert wird. Wenn er beispielsweise eine Ladung Mangos aus Tayabamba an der Parada absetzen will, dann weiß Sr. Luna bereits aus Erfahrung, daß es keinen Zweck hat, sich nach besseren Preisangeboten umzuschauen, da die meisten den gleichen untereinander abgestimmten Preis zahlen. Gewisse Vorteile bringe aber auch der ständige Handel mit dem gleichen mayorista, da Sr. Luna oft Zucker oder Sojamilch, die häufig zu den "knappen" Artikeln zählen, in der Provinz selber absetzen will und die kontinuierliche Belieferung damit nur durch ständige Kontakte mit den Großhändlern sicherstellen kann. Auch die Großhandelspreise für diese Artikel werden strikt von allen mayoristas an der Parada eingehalten.

Sr. Luna kann zinslosen Kredit von seinem Großhändler für höchstens fünf Tage erhalten. Solange dauert nämlich die Reise nach Tayabamba hin und zurück. Wenn die LKWs zurückkommen, bringen sie in der Regel die Verkaufserlöse aus der Provinz mit. Allerdings gewährt Señor Luna oft selber ihm bekannten Händlern in Pataz für einige Tage Kredite. Ebenfalls gibt er Kredite an Kleinbauern in seinem Einzugsgebiet und liefert ihnen gelegentlich Saatgut und Werkzeuge. Diese Schulden werden den Bauern beim Verkauf ihrer Ernte abgezogen, ohne daß ausdrücklich Zinsen berechnet werden. Die Preise für die Agrarprodukte bestimme er, da er sich wiederum an den an der Parada geltenden Abnahmepreisen orientieren müsse. Er würde nie riskieren, Agrarerzeugnisse nach Lima zu transportieren, in der Hoffnung bessere Preise zu erzielen, da er die mayoristas dort, die er wörtlich als eine "Mafia" bezeichnete, nicht kenne. Sie würden sicherlich versuchen, ihn "hereinzulegen".

Sr. Luna zieht es daher vor, bei der für ihn überblickbaren Lage an der Parada in Trujillo zu bleiben. Er ergänzte, es gebe rund 150 sehr starke Großhändler in Trujillo, die überwiegend aus allen Provinzen des Hochlandes stammen. Durch ihre gute Organisation und ihre guten Kontakte zu Geschäftspartnern in Lima hätten sie die Möglichkeit, ihre Monopolstellung im Großhandel abzusichern und gleichzeitig die Preisbildung zu beeinflussen. Er selbst handelt praktisch nur mit Landleuten aus Huamachuco und Pataz und ist Mitglied der "Asociacion de Transportistas" in Trujillo.

Bemerkung: Die Lebenssituation des LKW-Besitzers und Zwischenhändlers Sr. Luna dokumentiert die Aufstiegsmöglichkeiten, ja sogar soziale Mobilität eines Cholos, der im Bereich Transportwesen durch seine eigene Tüchtigkeit und seine guten paisano-Kontakte Erfolg verbuchen konnte. Seine Angaben über die Preisbildung, wonach die mayoristas ausschließlich für die Preisbildung verantwortlich sind, stehen im Widerspruch zu der Aussage des Großhändlers Sr. Ramos im ersten Hautteil der Arbeit (Kap. 5), der seinerseits die Transportunternehmer für die Preisbildung für Agrarprodukte verantwortlich gemacht hatte. Es besteht aber kein Zweifel daran, daß Sr. Luna die korrekte Aussage machte, da dies von allen anderen Informanten in diesem Bereich und von zuverlässigen Kreisen bestätigt wurde.

6.6 Die Träger des Handels und das System des Güteraustausches zwischen Stadt und Hinterland

Im folgenden werden die Erkenntnisse zusammengefasst, die sich über die Träger des städtischen und regionalen Handels sowie das System der Güterbewegungen ergeben haben. Ebenso wird auf die Rolle des Straßennetzes in den Güterbewegungen zwischen Stadt und Hochland und die Bedeutung der städtischen Nachfrage als Stimulus für die Agrarproduktion im Hinterland eingegangen.

6.6.1 Die Träger des Güteraustausches - Händler, Transportunternehmer und Aufkäufer

Bei den Hauptbeteiligten am Güteraustausch handelt es sich nicht um eine einheitliche Chologruppe. Die Träger des städtischen und regionalen Handels können nach Funktion und wirtschaftlicher Stärke in verschiedene Gruppen unterteilt werden.

6.6.1.1 Die Großhändler (mayoristas)

Die wichtigsten Glieder in der Versorgungskette sind die Großhändler, wobei man deutlich zwischen den in Trujillo ansässigen "mayoristas urbanos" (städtische Großhändler) und den in den Provinzzentren tätigen "mayoristas rurales" (ländliche Großhändler) unterscheiden muß. Beide Enden der Kette stehen in sehr engen Beziehungen zueinander, in der Regel auf Verwandtschafts- oder "compadre"-Basis (compadre = Gevatter, Pater).

Die Großhändler am Frachthof (Parada) von Trujillo versorgen die Provinzen mit Lebensmitteln und Konsumgütern wie z.B. Benzin, Bier, Zigaretten und Baumaterialien über die Großhändler in den Provinzzentren. Umgekehrt läßt der mayorista urbano Agrarerzeugnisse aus einem bestimmten Gebiet durch einen Aufkäufer, den sogenannten acopiador zusammen-

tragen oder aber der mayorista rural übernimmt diese Aufgabe und läßt die eingebrachten Erzeugnisse nach Trujillo zu seinem Geschäftspartner transportieren. So wird der Kaufpreis für die bestellten Waren aus Trujillo mit dem Verkaufspreis für die gelieferten Waren verrechnet. Es gibt auch acopiadores, die in eigener Regie als Zwischenhändler arbeiten.

Ohne Zweifel ist aber der Großhändler in Trujillo der bestimmende Partner in diesem Austauschsystem, denn er hat den besten Überblick über die Preissituation und die Marktlage für Agrargüter in der Stadt und über die Preisschwankungen für Konsumgüter. Er kann unter Umständen Agrarprodukte nach Lima weiterleiten, wenn die Preise dort günstiger sind und damit seine Gewinnspanne erhöhen. Darüber hinaus ist er bestens informiert über Versorgungsengpässe auch über die "künstliche Knappheit" von bestimmten Waren, wie z.B. von Zucker oder Dosenmilch, und hat die Möglichkeit, mehr als alle anderen Glieder der Versorgungskette auf die Preisbildung dieser Waren Einfluß auszuüben. Außerdem verfügt der mayorista, der in Trujillo sein Haupttätigkeitsfeld hat, über mehr Kapital als sein "Counterpart" in der Provinz. Er ist für den ländlichen Großhändler gleichzeitig Abnehmer und Lieferant. Beide bewegen sich aber in einem engen Netz von Beziehungen, die nicht nur auf ihren Geschäftsbereich beschränkt sind, sondern sich darüber hinaus auch auf soziale Kontakte mit Verwandten und Landleuten sowohl in Trujillo als auch im Heimatort erstrecken.

Bei der Fiesta von Huamachuco und den Aktivitäten der regionalen Verbände konnte diese enge Verzahnung von ökonomischen und sozialen Interessen gut beobachtet werden. Die Fähigkeit, Kontakte und Querverbindungen auf verschiedenen Ebenen aufzubauen, zeichnet den erfolgreichen Cholonunternehmer aus. Die mayoristas sind nicht nur in den regionalen Clubs sehr aktiv, sondern organisieren sich in Großhändlerverbänden, die eine interne Absprache bei Preisregelungen und Kreditvergaben an die Einzelhändler (minoristas) erleichtern. Die Bereitschaft der Vertreter dieses Verbandes in Trujillo, Auskunft über Einzelheiten der Geschäftsabwicklung, insbesondere über die Preisbildung zu geben, war verständlicherweise gering. Das von der Verfasserin festgestellte enge Netz von Beziehungen zwischen den zwei Hauptgruppen von mayoristas deckt sich mit LONGs Beobachtungen (1975) der Großhändlerkreise im südlichen Peru.

Aber auch zwischen mayoristas und den als Zwischenhändlern auf eigene Rechnung tätigen Aufkäufern sowie zwischen diesen beiden Gruppen und Einzelhändlern in der Stadt und Provinz bestehen in der Regel enge geschäftliche Beziehungen, die auf paisano- oder compadre-Basis beruhen.

Obwohl die in Trujillo ansässigen Großhändler nicht über direkte Kontakte zu den Produzenten in ihrem Einzugsgebiet verfügen, können sie ihren Einfluß im Heimatort über die in ihrem Auftrag handelnden Aufkäufern oder über die *mayoristas rurales* geltend machen. In den meisten Fällen treten diese als Kreditgeber für die Bauern auf.

Mindestens einmal im Jahr knüpfen die meisten städtischen Großhändler ihre Kontakte in der Provinz an Ort und Stelle an, nämlich bei der jährlich stattfindenden *Fiesta* ihres Heimatortes. Durch ihre Anwesenheit oder Beteiligung können sie geschäftliche und persönliche Bindungen aufrechterhalten. Dieser Mechanismus hat ja von vornherein den Großhändlern erleichtert, das Gebiet, in dem sie ihre Handelstätigkeiten ausüben, untereinander "aufzuteilen" und darüber hinaus weitgehend die Konkurrenz von auswärtigen Händlern auszuschalten. Von dem anfänglichen Wettbewerb hat sich das System in Laufe der Zeit stabilisiert. Man kann heute beobachten, daß die Händler und Transportunternehmen in den durch die Straße neueröffneten Handelsgebieten östlich des Rio Marañon miteinander stark konkurrieren.

ROBERTS (1975 b, S. 177 - 178) stellt fest, daß im Mantarotal, im südlichen Hochland Perus, die Händler auch enge persönliche Beziehungen zu den Bauern unterhalten, um ein einigermaßen kontinuierliches Angebot von Agrarerzeugnissen zu sichern. Die Aufrechterhaltung dieser Beziehungen dient sowohl den *mayoristas* als auch den Transportunternehmern als eine Art von informaler Sicherheit für eine kontinuierliche Lieferung von Agrargütern. Dies ist auch notwendig, da die Abwicklung von Handelsgeschäften anhand der unkoordinierten Produktion der Kleinbauern, die mangels Bewässerungsanlagen und moderner Anbaumethoden selber sehr stark den Niederschlagsschwankungen ausgeliefert sind, gewiß kein einfaches und risikoloses Unternehmen ist.

Die Großhändler sind in der Regel auf den Handel mit ganz bestimmten Warengruppen spezialisiert, etwa auf den Kauf von Getreide und den Verkauf konsumfertig verarbeiteter Nahrungsmittel. Ebenfalls beschränken sich Viehhändler auf den Handel mit Schlachtvieh und Impfstoffen, während andere *mayoristas* beispielsweise Kaolin und Holz in Trujillo und Lima verkaufen und Zement, Benzin und Autoreifen in der Provinz absetzen. Diese Spezialisierung hängt teilweise mit den Herkunftsorten der Großhändler selbst zusammen, d.h. wer aus Otuzco oder Huamachuo stammt, handelt vorwiegend mit Kartoffeln und Weizen, den Haupterzeugnissen dieser Zonen, während der aus Simbal stammende Händler in erster Linie Ananas oder Äpfel absetzt. Transportunternehmer, die sich in den Tieflandprovinzen Pataz und Bolivar auskennen, handeln ebenfalls mit den dort vorhandenen Rohstoffen.

Eine Spezialisierung ermöglicht gleichzeitig den Händlern, die Marktverhältnisse auf einem bestimmten Handelssektor sehr genau zu beobachten und sich so eine starke Position zu verschaffen. Durch ihr weitgespanntes Netz von Geschäftsverbindungen in ihren Spezialbereichen, das unter Umständen bis nach Lima und in weitere Städte reicht, sind sie über Preisunterschiede in anderen Teilen des Landes sehr gut informiert. Um eben ihre Anstrengungen auf einem Sektor konzentrieren zu können, vermeiden Großhändler in der Regel den Erwerb und Betrieb von Transportmitteln, da dies einen zusätzlichen Zeit- und Organisationsaufwand erfordern würde. Sie ziehen es vor, Transportunternehmer mit der Beförderung ihrer Waren zu beauftragen, um möglichst viel Energie und Zeit für ihre eigentlichen Geschäfte in der Stadt verwenden zu können.

6.6.1.2 Die Transportunternehmer (transportistas und fleteros)

Man kann zwischen zwei Hauptgruppen der am Transport beteiligten unterscheiden: den großen Transportunternehmern, den transportistas, die bis zu 70 LKWs besitzen und die oft mit den mayoristas verwandt oder gut bekannt sind, und den fleteros, Eigentümern von ein bis zwei LKWs, die auf die Aufträge der mayoristas angewiesen sind. Fleteros stehen in harter Konkurrenz sowohl zu den transportistas, die sich niedrigere Frachttarife leisten können, als auch zu den anderen fleteros, die ständig versuchen, ihre Kollegen zu unterbieten. Während die transportistas in ihrem Verband ihre Interessen gut vertreten können, gibt es häufig Streitigkeiten bei den fleteros und der Organisationsgrad ist infolge der Konkurrenz sehr niedrig.

Manchmal beteiligen sich fleteros auch am Zwischenhandel, um ihre LKWs auf dem Hin- oder Rückweg auszulasten; jedoch hängt der Erfolg ihrer Geschäfte in erster Linie von vorhandenem Kapital, von der Festigkeit ihrer Beziehungen zu den Großhändlern in der Stadt und zu den Produzenten in den Einzugsgebieten ab. Zwischen den Transportunternehmern und den Großhändlern gibt es auch Interessenkonflikte, denn die mayoristas, ihre Auftraggeber, versuchen die Frachtkosten so niedrig wie möglich zu halten.

6.6.1.3 Die Aufkäufer (acopiadores)

Es gibt zwei Arten von Aufkäufern: Acopiadores, die meistens als Aufkaufagenten auf Kommissionsbasis für die Großhändler arbeiten und acopiadores, die als Zwischenhändler auf eigene Rechnung tätig sind. Die zweite Gruppe ist verhältnismäßig klein, vor allem deshalb, weil ihr das notwendige Handelskapital fehlt, über das nur die Großhändler in ausreichendem Maße verfügen.

Die Aufkaufagenten holen das Erntegut bei den Bauern auf dem Felde ab und bringen es direkt oder nach einer kurzen Zwischenlagerung in ihren Lagerschuppen zum Frachthof (Parada) nach Trujillo, wo sie es bei ihren auftraggebenden Großhändlern anliefern. Indem der Aufkäufer die Agrarerzeugnisse an einem Punkte sammelt, bevor er sie nach Trujillo befördert, spart er Zeit, Benzin und eventuell Verluste, denn die LKWs brauchen nicht von Feld zu Feld zu fahren, um kleinere Mengen aufzuladen.

Die unabhängigen Aufkäufer verkaufen die Produkte entweder an ihnen gut bekannte mayoristas an der Parada oder aber unmittelbar an Einzelhändler in Trujillo, und zwar vor allem an die ambulantes, die Straßenverkäufer, die ihre Waren vor der Markthalle anbieten (s. Kap. 5). Auf diese Weise versuchen diese acopiadores ihre Gewinnspanne zu erhöhen, denn der direkte Verkauf an Einzelhändler schaltet die Großhändler aus.

Um erfolgreich arbeiten zu können, müssen die Aufkaufagenten als vertrauenswürdige Mittelsmänner sowohl von den Bauern als auch von den Großhändlern voll anerkannt sein. Daher ist es für sie wichtig, gute Kontakte nach beiden Seiten zu pflegen: zu den Bauern, mit denen sie schon vor der Ernte (por adelantado) den Preis absprechen und zu den Großhändlern, die den von den Aufkaufagenten ausgehandelten Preis bezahlen. Mit einem Vorschuß (pre-pago), der meistens in Form von Bargeld, Saatgut, Geräten oder konsumfertig verarbeiteten Nahrungsmitteln an die Bauern geht, wird die Ablieferung der Ernte abgesichert. Das Vertrauensverhältnis zwischen acopiador und Großhändler beruht vielfach auf verwandtschaftlicher Basis.

Sofern die Bauern bei Ernteausfällen - wie sie vor allem in Dürrejahre eintreten - nach der Ernte die Vorschußzahlungen bei der Endabrechnung nicht ausgleichen können, bleibt der Schuldbetrag bis zur nächsten Ernte stehen. So sind die Bauern mehrere Jahre an ein und denselben Aufkäufer gebunden, der ihnen die Preise diktieren kann. Allerdings pflegen die Aufkäufer im allgemeinen die Zwangslage der Bauern nicht über Gebühr auszunutzen, da dies ihr Vertrauensverhältnis zu den Bauern der Region untergraben würde. Die prepagos werden beispielsweise von den acopiadores gezahlt, ohne daß die Bauern Dokumente unterschreiben oder ihr Land beim Fall der Verschuldung verpflichten. Die Möglichkeit mit nicht verschuldeten Bauern oder den Bauern, die nach einer guten Ernte ihre Schulden beglichen haben, Kaufverträge auszuhandeln, wäre für solche "Halsabschneider" sehr schwierig.

6.6.1.4 Die Einzelhändler (minoristas)

Außer den Eigentümern kleiner Läden (bodegas) in den Provinzstädten sowie in Trujillo gehören zu der Gruppe der Einzelhändler auch die Pächter von Marktständen in den Markthallen sowie die Straßenhändler, die in Trujillo ihre Waren vor den Markthallen anbieten. Diese Einzelhändler sind das letzte Glied in der Absatzkette, bevor die konsumfertig verarbeiteten Nahrungsmittel bzw. die Agrarprodukte den Endverbraucher erreichen. Während die Einzelhändler in der Provinz - wie bereits dargelegt - von den mayoristas rurales beliefert werden, beziehen die meisten Lebensmitteleinzelhändler der Stadt Trujillo ihre Waren direkt beim Großhändler an der Parada. Wie bereits geschildert, verteuert der Zwischenhandel die Waren beträchtlich, wovon der Verbraucher im ländlichen Raum besonders hart betroffen ist.

Zum Schluß sei an einem Einzelbeispiel noch einmal das System der Handelsketten vom Erzeuger zum Endverbraucher aufgezeigt. (Siehe hierzu auch die folgenden Schemen Abb. 26 und 27.)

Angenommen, im Distrito Marcabal der Provinz Sanchez Carrion hätten 60 Kleinbauern jeweils 20 t Kartoffeln von weit auseinanderliegenden Feldern geerntet. Der acopiador dieses Gebietes fährt das Gebiet direkt nach der Ernte ab und sammelt die 1.200 t Kartoffeln ein. Er hat die Ernte meistens schon mit einem "pre-pago" abgesichert. Beim Abholen bezahlt er die Restsumme des bereits bei der Auszahlung etwa vier bis acht Wochen vor der Ernte ausgehandelten Preises. Der acopiador lagert nun die 1.200 t Kartoffeln zusammen mit weiteren Ernten aus anderen Gemeinden in primitiven Lagerschuppen, die sich in der Regel an der Hauptstraße oder in den kleinen Orten befinden.

Wenn der acopiador für einen mayorista der Provinzstadt arbeitet, wäre seine Arbeit im Hochland beendet, wenn er seinem Auftraggeber, dem mayorista rural, eine Liste der eingesammelten Mengen übergibt und das Geld für seine Dienste, in der Regel einen gewissen Prozentsatz der aufgekauften Mengen, erhält. Die Kartoffeln werden dann von den Lagerschuppen durch transportistas abgeholt und direkt nach Trujillo zu der Parada gebracht. Wenn die Ladung an der Parada ankommt, wird sie von dem Geschäftspartner des mayorista rural in Empfang genommen und an der Wiegestelle des Frachthofes nochmals gewogen.

Im Austausch gegen die gelieferten Kartoffeln kauft der Großhändler aus der Provinz konsumfertig verarbeitete Nahrungsmittel von seinem Partner an der Parada, die mit seinem Erlös für die Kartoffeln verrechnet werden.

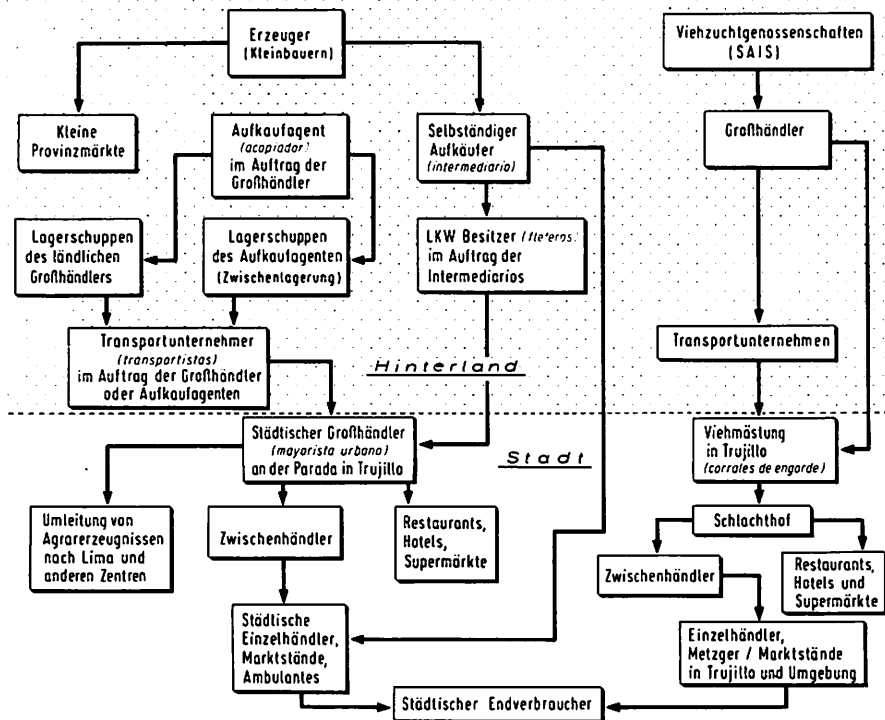


Abb.26: Handelskette für Agrarprodukte vom Erzeuger im Hinterland bis zum Endverbraucher in Trujillo (eigener Entwurf)

Die LKWs transportieren diese Lebensmittel direkt zu dem mayorista rural in der Provinzhauptstadt. Die mayoristas an beiden Enden verkaufen nun die Waren, sei es Kartoffeln, sei es Dosenmilch, weiter an die Einzelhändler. Falls der mayorista in Trujillo weiß, daß die Preise für Kartoffeln in Lima noch höher sind als in Trujillo, wird er mehrere Ladungen direkt nach Lima umdirigieren.

Die andere Möglichkeit besteht darin, daß der acopiador ausschließlich für den mayorista in Trujillo arbeitet. Das bedeutet, um auf das Beispiel zurückzukommen, daß er die 1.200 t Kartoffeln nicht an einen mayorista rural weitergibt, sondern sie mit LKWs selber nach Trujillo befördert, um dort mit seinem Auftraggeber abzurechnen. Für Verluste, die auf dem Transport oder bei der Zwischenlagerung, die sogenannte merma, eintreten - etwa für verdorbene Agrarprodukte - erhält der Aufkaufagent je nach Abmachung einen Abzug von seiner Kommission. Der gleiche acopiador kann wieder auf dem Rückweg konsumfertig verarbeitete Nahrungsmittel für einen mayorista rural auf Kommissionsbasis befördern.

Im System der Güterbewegungen wäre es auch möglich, daß unabhängige Zwischenhändler (intermediarios independientes) mit oder ohne eigene Transportmittel als Aufkäufer tätig sind, die bis in die abgelegenen Dörfer des distritos fahren und die Ernte abkaufen, um sie wieder an der Parada in Trujillo zu verkaufen.

Wie bereits erwähnt, sind es aber relativ wenige intermediarios, die in eigener Regie den Bauern ihre Ernte abkaufen, denn nur die Großhändler verfügen über genügend Handelskapital und diese ziehen es vor, vor allem mit den in ihrem Auftrag handelnden acopiadors zu arbeiten, weil sie durch das System des "pre-pago" das Erntegut garantiert erhalten. Wie das Beispiel zeigt, läuft der Transfer von Agrargütern nicht in starren Bahnen ab, sondern kann parallel über verschiedene Kanäle und Träger erfolgen. Ausschlaggebend dabei ist die Schlüsselstellung der mayoristas und der Mittelsmänner in den Güterbewegungen zwischen Produzenten und Konsumenten.

6.6.2 Das System der Güterbewegungen zwischen Trujillo und seinem Hinterland

Vergleicht man den Güterstrom vom Erzeuger bis zum Großhändler in Trujillo mit dem in den ländlichen Raum bis zum Endverbraucher zurückführenden Güterstrom der konsumfertig verarbeiteten Nahrungsmittel, so zeigt sich, daß es sich bei letzterem um ein baumförmig verästeltes System (dendritic System nach C. SMITZ (1976 b, S. 315) handelt - die ländlichen Großhändler sind in den Provinzstädten ansässig -, während der Transport vom Erzeuger zur Küstenstadt meistens nicht über die Pro-

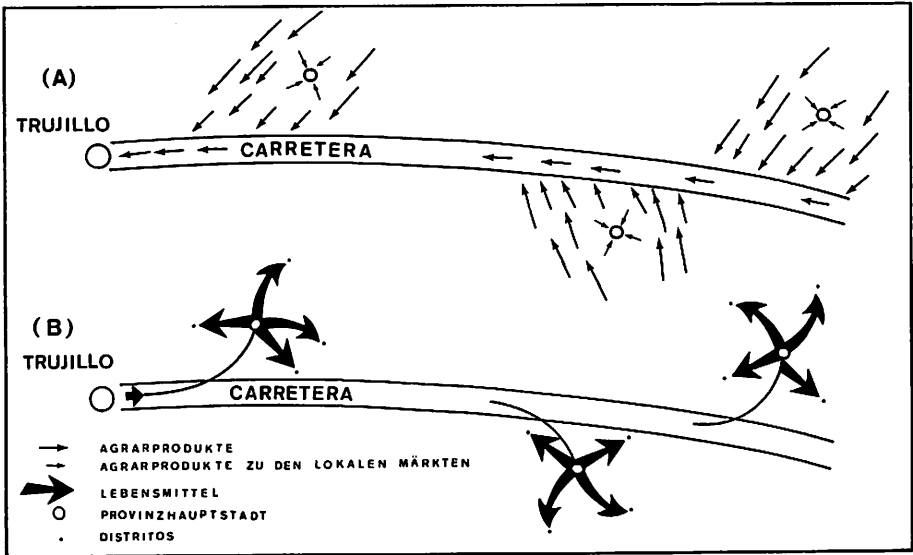


Abb.28: System der Güterbewegung zwischen Trujillo und dem Hinterland (eigener Entwurf)

vinzhauptstädte, sondern über die Straße verläuft. Die Lagerschuppen der Aufkäufer stehen direkt an der Straße und die Bauern oder Gemeinden haben vielfach kleine Stichstraßen zur Carretera angelegt, auf denen die Erzeugnisse unmittelbar zur Küstenstadt gelangen können.

In Abb. 28 wurde versucht, das System der Güterbewegungen von Agrarprodukten nach Trujillo (a) und von konsumfertig verarbeiteten Nahrungsmitteln aus Trujillo nach dem Hochland (b) schematisch darzustellen.

Welche grundlegende Bedeutung der Ausbau der Straßenverbindungen für die wirtschaftliche Entwicklung und Umstrukturierung der einzelnen Regionen und das System der Güterbewegungen hat¹⁾ - und weshalb auch die regionalen Clubs sich so hartnäckig für den weiteren Ausbau des Straßennetzes der Hochlandprovinzen einsetzen -, kann man gegenwärtig im Osten des Departamento La Libertad beobachten, wo die Verlängerung der Ge-

1) Über die räumlichen Auswirkungen der Verlängerung der Carretera Central nach Pucallpa im Departamento Loreto, Peru und die Bedeutung dieser Straße für den überregionalen Handel, vgl. H. JOOS-SÜSSTRUNK, 1981, S. 24 - 30.

birgsstraße bis in die Tieflandprovinzen bereits das Eindringen von finanzkräftigen Händlern und Transportunternehmern ermöglicht hat.

So betonen viele Großhändler in der Provinz Sanchez Carrion, daß sie keinerlei Möglichkeiten für ihre Geschäfte in dem Ausbau der Straßenverbindung bis nach Juanjui (Departamento San Martin) sehen, da zum einen Dürreperioden im Hochland zu einem Rückgang der Agrarproduktion für den städtischen Markt Trujillos geführt haben und weiterhin führen können und zum anderen die Tieflandprovinzen wichtige Agrarprodukte sowie Rohstoffe an die Küste liefern können.

Dieser Faktor, die stetig wachsende Nachfrage des Zentrums Trujillo, ist als Stimulus für eine marktorientierte Agrarproduktion der Kleinbauern nicht zu unterschätzen. Mit dem Bau von neuen Straßenabschnitten rückt das Abnehmerzentrum immer näher an die Bauern heran; gleichzeitig dringen Konsumgüter über die Straße in bisher schlecht erschlossene Gebiete und dies weckt die Konsumwünsche der ländlichen Bevölkerung. Wenn sie sich bei den Händlern dieser Waren verschulden, ergibt sich dann die Notwendigkeit, ihre Agrarprodukte durch sie vermarkten zu lassen. So behalten die Händler immer wieder die Schlüsselstellung als Träger des Güteraustausches.

Die völlige Orientierung der Güterbewegungen an der Hauptachse, der Carretera,¹⁾ hebt die dominierende Bedeutung Trujillos als Umschlagplatz im regionalen Handel hervor. Zwischen den einzelnen Provinzen des Departamento La Libertad gibt es keinen nennenswerten Austausch von Gütern, da die Güterbewegungen über das ebengeschilderte System mit Trujillo als Hauptgelenk ablaufen. In diesem System spielen die traditionellen Sonntagsmärkte im Hochland La Libertads keine Rolle als Sammelplätze für Agrargüter, die für Trujillo und andere Orte der Küste bestimmt sind, sie dienen lediglich der Versorgung der lokalen Bevölkerung in den Hochlandstädtchen.²⁾

1) Überall im Hochland sieht man die Bedeutung der Straße für den Gütertransport und den LKW-Verkehr auch darin, daß kleine Fahrzeugreparaturwerkstätten an Ausfahrtswegen entstanden sind.

2) Dies gilt für die von der Verfasserin untersuchten Zonen in La Libertad; anders sieht es aber aus z.B. in Puno im südlichen Hochland Perus. APPLEBY (1976 b, S. 176) stellt fest, daß die städtische Nachfrage der Regionalstadt Puno zur Eröffnung von neuen Märkten und zur Belebung der traditionellen Sonntagsmärkte geführt hat. Dies nennt er (S. 162) ein "multilevel system". Auch R. BEAL (1975, S. 178) belegt für Oaxaca, Mexico, daß obwohl das Zustandekommen des Großhandels im Marktsystem Oaxacas erst durch den Bau der Panamericana ermöglicht wurde, das traditionelle vorkoloniale Marktsystem immer noch eine große Rolle im System der städtischen Güterversorgung spielt. Beide Systeme koexistieren, wenn es auch quantitative und qualitative Unterschiede beim Handel gibt.

6.7 Zusammenfassung des Kapitels 6

In der Handelskette der Güterbewegungen vom Erzeuger bis zum Endverbraucher an der Küste und im zurückführenden Güterstrom der konsumfertig verarbeiteten Nahrungsmittel gibt es mehrere Glieder, wobei die Großhändler als Hauptgelenk dieses an den Straßenverbindungen orientierten Systems fungieren. Da alle Beteiligten ihre Betriebskosten decken müssen und zugleich eine gewisse Gewinnspanne erzielen, entstehen für die Verbraucher an beiden Enden der Kette erhebliche Preisaufschläge, wobei die Hochlandbewohner aufgrund ihrer geringeren Kaufkraft am benachteiligsten sind.

Man darf aber die übermäßig starke Macht der Großhändler nicht losgelöst von der Agrarstruktur, der schwachen Lage der Kleinbauern und den chronischen Problemen des landwirtschaftlichen Anbaus im Hochland betrachten. Es ist gewiß kein einfaches Unternehmen für Händler den Güterstrom zwischen Hochland und Küste aufrechtzuerhalten, wenn starke jahreszeitliche Schwankungen in der Agrarproduktion, traditionelle Anbaumethoden sowie der Mangel an Bewässerungsanlagen und Speichermöglichkeiten ein kontinuierliches Angebot an Agrarerzeugnissen erschweren.

Trotz dieser Hemmfaktoren sieht man aber, daß die Versorgung der Stadt Trujillo mit Agrargütern aus dem Hinterland gewährleistet ist, was nicht zuletzt darauf zurückzuführen ist, daß die "pre-pagos" der Großhändler an die Kleinbauern und an die Kooperativen ihnen zur Überbrückung der "harten Zeiten" dienen. Da die Kleinbauern, anders als die Kooperativen, keinen Zugang zu offiziellen Kreditquellen wie z.B. zum Banco Agrario haben, nehmen sie auf jeden Fall eine ungünstige Verhandlungsposition in puncto Preisbildung für ihre Agrarerzeugnisse gegenüber den Händlern und deren Aufkaufagenten ein. Für die Kleinbauern ist die Gefahr sehr groß bei Ausfall der Ernte oder bei niedrigen Erträgen, in die Abhängigkeit von diesen Kreisen zu geraten, denn sie produzieren nicht nur für den Markt, sondern sind auch selber Verbraucher - man konnte ihr Konsumverhalten bei der Fiesta in Huamachuco sehr gut beobachten - und sind daher auf die Vorschüsse ihrer Kreditgeber völlig angewiesen.

Aus der schwachen Ausgangsposition der Bauern erklärt sich auch teilweise das hartnäckige Eintreten der regionalen Clubs für soziale, wirtschaftliche und infrastrukturelle Verbesserungen in den Heimatorten, was sowohl den Interessen der Hochlandbevölkerung als auch den eigenen Interessen einiger im Verband organisierter Cholokreise dient. Da die Cholos mit den in den Heimatorten vorherrschenden Bedingungen völlig vertraut sind, sind sie durchaus in der Lage als effektive Lobby für ihre Heimatprovinzen zu fungieren.

Nicht nur machen dynamische Cholopersönlichkeiten ihren Einfluß in den Küstenstädten, in denen sie ansässig sind, geltend, sondern übernehmen wichtige Funktionen im Heimatort selbst, beispielsweise den Güteraus-
tausch und die Leitung des jährlich stattfindenden Patronatsfestes. Über ihre noch bestehenden sozialen und geschäftlichen Kontakte im Heimatort üben sie auch Einflüsse auf kommunale Angelegenheiten aus. Alle diese Bereiche waren in der Vergangenheit weitgehend den einflußreichen Hacienda-Familien und den Angehörigen der Kirche vorbehalten; der Macht-
lust dieser Kreise, der teilweise mit dem Verfall des traditionellen Hacienda-Systems¹⁾ und der Abwanderung der wenigen Großgrundbesitzerfamilien zusammenhängt, ließ eine Lücke entstehen, die von den mobilen Cholos reibungslos aufgefüllt werden konnte. Es ist nicht damit zu rechnen, daß der Einfluß dieser Gruppe in ihren Heimatorten in absehbarer Zeit abnehmen oder daß eine Veränderung in den Handelsbeziehungen zwischen Bauern und Händlern eintreten wird.

Zwar zielt das UNDP-Projekt in der Provinz Sanchez Carrion darauf ab, durch finanzielle Unterstützung der Bauern, ihre Lage zu verbessern, aber man kann davon ausgehen, daß diese Maßnahmen keineswegs das System der Vermarktung ihrer Agrarerzeugnisse entscheidend verändern würden. Man konnte am Beispiel der Lage der nach der Agrarreform gebildeten Viehzuchtkooperativen in der Provinz Sanchez Carrion feststellen, daß auch staatliche Maßnahmen,²⁾ die als Zielvorstellungen die Ausschaltung des Zwischenhandels und die Bildung von funktionsfähigen, von Mittels-
männern unabhängigen Betriebseinheiten hatten, zu einem Rückgang der Produktion und zur Mißwirtschaft geführt haben, weil die Genossenschafts-

- 1) In diesem Zusammenhang weist LONG (1975, S. 274) darauf hin, daß in den weitabgelegenen Gebieten im Süden Perus, wo eine traditionelle Hacendado-Schicht noch stark vertreten ist, die Vermarktung der Agrarerzeugnisse weitgehend von dieser Gruppe wahrgenommen wird.
- 2) Ein großer Widerspruch innerhalb der Agrarpolitik der Regierung Velasco Alvarados ab 1968 war der, daß zwar auf der einen Seite Großgrundbesitzer mit Entschädigungen enteignet wurden und Land an die Kleinbauern verteilt wurde, während auf der anderen Seite die Preise für Grundnahrungsmittel auf Druck der städtischen Schichten niedrig gehalten wurden, so daß sich die Erzeuger von Agrarprodukten immer noch in einer ungünstigen Verhandlungsposition in puncto Preisbildung befanden. Inzwischen ist die Preiskontrolle für bestimmte Grundnahrungsmittel aufgrund der von dem Internationalen Währungsfonds auferlegten Kreditbedingungen weggefallen, aber inwieweit die Bauern von den seitdem stark angestiegenen Lebensmittelpreisen (bei einer Inflationsrate Perus 1980 von 80 %) profitiert haben, läßt sich schwer abschätzen, da ihre Lage aus den im Kap. 6.4.4 aufgezeigten Gründen immer noch sehr prekär ist.

mitglieder schlecht vorbereitet waren und weil sie nicht in der Lage waren, diesen wichtigen Bereich, nämlich die Vermarktung, zu übernehmen.

So läßt sich ohne Zweifel festhalten, daß ohne die Aktivitäten der Cholos als Trägern des regionalen Handels im Departamento La Libertad die ganze städtische Versorgung zusammenbrechen würde. Eine Verschlechterung der Situation der Lebensmittelversorgung könnte aber schwere politische und soziale Folgen haben.

7. ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE UND DARAUSS RESULTIERENDE KONSEQUENZEN

Von den in zeitlicher Folge einander ablösenden Trägergruppen der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung, die seit der Gründung Trujillos durch die spanischen Konquistadoren im Jahr 1534/35, die Stadt und ihren Einzugsbereich geprägt haben, ist die der Cholos - der nach wirtschaftlichem und sozialem Aufstieg strebenden Zuwanderer aus dem Hochland - die jüngste. Die Analyse der wirtschaftlichen Aktivitäten, dieser vor allem im Handel, im Verkehrswesen und im Kleingewerbe tätigen sozial mobilen Gruppen, sowie ihre Beziehungen zur alten Elite (deren für die vorhergehenden Jahrhunderte entscheidenden raumprägenden Handlungen in einem kurzen wirtschaftshistorischen Rückblick zusammengefaßt wurden) stand im Mittelpunkt der vorliegenden wirtschafts- und sozialgeographischen Analyse. Als Ergebnis der Untersuchung läßt sich folgendes festhalten.

7.1 Die Bedeutung der Trägergruppen für die Entwicklung Trujillos

- Es besteht ein direkter Zusammenhang zwischen dem Funktionswandel der Stadt und den ökonomischen Aktivitäten der verschiedenen seit der Kolonialzeit einander ablösenden Trägergruppen:
- In der Kolonialzeit, in der in Trujillo die Angehörigen der Kirche und des Adels sowie die spanischen encomenderos tonangebend waren, war die Stadt religiöses Zentrum und Hauptverwaltungssitz von Nordperu.
- Mit dem Ende der Kolonialzeit büßten die spanische Elite und die religiösen Gruppen ihre vorherrschende Stellung ein; in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts gewannen dann die Criollos an wirtschaftlicher Macht und politischem Einfluß. Zunächst widmeten sie sich verstärkt dem Anbau von Zuckerrohr für den Export und profitierten außerdem vom Guano-Boom, verloren aber im Laufe der Zeit ihre starke Wirtschaftsbasis in der Landwirtschaft, nicht zuletzt aufgrund des Auftretens einer neuen Trägergruppe aus geschäftstüchtigen, finanzkräftigen und innovationsfreudigen Ausländern.
- Parallel zu dieser Entwicklung wandelte sich auch die Funktion der Stadt. Trujillo fungierte nun nicht mehr ausschließlich als Verwaltungszentrum wie in der Kolonialzeit - es verlor sogar nach der Unabhängigkeitserklärung einige administrative Funktionen. Es übte nun in zunehmendem Maße Handelsfunktionen aus, als Umschlagplatz für die Exporte aus dem Umland und umgekehrt für die Versorgung des Umlandes mit Fertiggütern.
- Die Wahrnehmung dieser Handelsfunktionen hing jedoch stark von exo-

genen Faktoren ab, vor allem von der konjunkturellen Lage auf dem Weltzuckermarkt sowie von sozialen Faktoren wie z.B. dem Verhalten der Trägergruppen. Das Auf und Ab der städtischen Wirtschaft sowie der Ausbau der Infrastruktur im Umland ging Hand in Hand mit der Exportproduktion des Gebietes und mit Entscheidungen der wirtschaftlich aktiven Gruppen. So führte beispielsweise der Bau eines privaten Hafens durch die Firma Gildemeister zu Funktionsverlusten Trujillos.

- Aus dem aufgezeigten Prozeß der Verdrängung der alten Criollo-Elite aus dem Primärsektor durch die "Zuckerbarone" erklärt sich die Tatsache, daß die alteingesessenen Familien oder ihre Nachkommen gegen Ende der 40er Jahre dieses Jahrhunderts ihre wirtschaftlichen Aktivitäten auf den sekundären Sektor (Gründung der ersten Fabriken in der Stadt) oder auf Zweige des tertiären Sektors (Bank- und Immobilienwesen) verlagern mußten.
- Die in dieser Zeit neu auftretende Gruppe der Cholos fand einen ziemlich leichten Zugang zu denjenigen Wirtschaftsberufen, die wenig Kapital und keine formelle Ausbildung erforderten und die vor allem nicht von der städtischen Elite besetzt waren. Es waren dies Handel, Verkehrswesen und Kleingewerbe.
- So standen die Neuankömmlinge nicht in direkter Konkurrenz mit der herrschenden Elite. Das "Fußfassen" der Cholos in der Stadt und ihre Teilnahme am sozialen und wirtschaftlichen Leben wurde zusätzlich dadurch erleichtert, daß es in der aus den Konflikten der 30er Jahre hervorgegangenen Reformpartei APRA eine politische Kraft gab, die sie mobilisieren und ins gesellschaftliche Leben einbeziehen konnte. Viele Cholo-Pioniere im Verkehrswesen waren Anhänger der APRA und verfügten über gute Beziehungen zu Beamten und Politikern in der Stadt, was sich als vorteilhaft für ihre geschäftlichen Aktivitäten erwies.
- Anhand der Analyse der städtischen Entwicklung in der neueren Zeit konnte festgestellt werden, daß die Aktivitäten der Cholos einen deutlichen Niederschlag im Stadtbild gefunden haben, so z.B. in der Entstehung des Großmarkt- und Autoviertels, in der Bildung von Spontansiedlungen und bei den Veränderungen im Erscheinungsbild des Geschäftszentrums. Während die alten Träger des Großhandels, die ausländischen Besitzer von Handelshäusern, völlig verschwunden sind, beherrschen die Cholos den städtischen und regionalen Groß- und Einzelhandel mit Agrarerzeugnissen und Lebensmitteln. Von ihnen hängt die Versorgung der Stadt und des Hinterlandes mit diesen Gütern und ebenfalls die städtische und regionale Verkehrsversorgung ab.

- Die vorherrschende Stellung der Cholos im Handel und Verkehr steht aber ohne Zweifel auch in engem Zusammenhang mit den neuen Verkehrsverbindungen zwischen Stadt und Hinterland - vor allem der Carretera de la Sierra - sowie mit der gesteigerten Nachfrage nach Agrarerzeugnissen infolge des Anwachsens der Bevölkerung von Trujillo seit Anfang der 50er Jahre. Das nähere Umland war nun nicht mehr in der Lage, die Stadt ausreichend mit Agrarerzeugnissen zu versorgen, da sich zum einen die Monokultur des Zuckerrohrs auf Kosten des Anbaus von Grundnahrungsmitteln ständig ausgedehnt hatte - die Kleinbauern des Moche-Tals aber produzierten aufgrund ihrer Verdrängung an den Rand des Tals kaum Überschüsse - und zum anderen die noch im Besitz der Oberschicht befindlichen Ländereien in Stadtnähe zu Bauland umgewandelt wurden. So erhöhte sich die Bedeutung des Hochlandes als Versorgungsgebiet der Stadt Trujillo.
- Da die Cholos sich im Hochland auskannten, konnten sie reibungslos in den regionalen Handel einsteigen und die Handelsverbindungen zwischen Stadt und Hochland ausbauen. So fungieren sie heute als Schlüsselgruppe in der Güterausstauschkette. Durch ihre Aktivitäten als Träger des regionalen Handels wird auch die räumliche Struktur des Hinterlandes beeinflusst: Neue Verkehrswege und Handelsverbindungen werden eröffnet und die marktorientierte Produktion der Bauern stimuliert. Darüber hinaus nehmen die Cholos eine soziale Vorrangstellung in ihren Heimatorten ein, was wiederum die veränderten Machtverhältnisse im Hochland widerspiegelt.

7.2 Stellung und Zukunftsperspektive der Cholos als Schlüsselgruppe der jüngsten Entwicklung

Betrachtet man die Stellung der Cholos in Trujillo aus der Gesamtperspektive, d.h. ausgehend sowohl von ihrer Position als eine mobile und dynamische Gruppe als auch von ihren wirtschaftlichen Aktivitäten her, so kann man für sie folgende Feststellungen treffen und darüber hinaus Tendenzen der Weiterentwicklung aufzeigen:

Herausragende, allen Cholos gemeinsame Merkmale sind ihr Aufstiegsstreben und ihre Fähigkeit, ein Netz von Beziehungen auf formeller und informeller Ebene zu knüpfen und dieses zu ihren Gunsten zu nutzen.

Erst der Zuzug in die Stadt ermöglichte den Cholos den sozialen und wirtschaftlichen Aufstieg; denn nur in den Städten bot sich ihnen die Möglichkeit, solchen wirtschaftlichen Tätigkeiten nachzugehen, die ihnen, wenn auch anfangs nur mit bescheidenem Erfolg, auf die Dauer zu verbesserten Lebensbedingungen verhalfen.

Inbesondere die zweite Generation konnte von den in der Stadt vorhandenen Bildungseinrichtungen und Informationsmöglichkeiten profitieren. Wie groß das Streben nach einer besseren Ausbildung gerade bei der Gruppe der Cholos ist, läßt sich beispielsweise aus der Statistik der Bewerber um einen Studienplatz an der Universität Trujillo ersehen.¹⁾ Im Jahre 1977 gaben von insgesamt 11.104 Bewerbern 2.080 als Beruf des Vaters Händler an, 198 Straßenhändler (ambulante), 215 Handwerker, 634 Fahrer oder LKW-Besitzer und 1.678 Arbeiter. Dagegen nannten nur 90 Bewerber als Beruf des Vaters Manager und 1.189 "Profesional, Titulado". Weiterhin hatten nur 18 % aller Bewerber eine Privatschule besucht; der Rest kam aus staatlichen Schulen. Daraus kann man zum einen schließen, daß allein knapp 28 % der Bewerber Nachkommen von Cholos sind - wenn man den Beruf Arbeiter nicht zu den typischen Cholo-Berufen zählt, obwohl sicherlich viele Chols in dieser Kategorie zu finden wären - und zum zweiten die Universität nicht länger eine Hochburg der Elite ist.

Bei Gesprächen mit den Cholos äußerten diese wiederholt den Wunsch, ihre Kinder sollten es einmal "besser haben" und es "weiterbringen" als sie selbst. Aus den oben angegebenen Zahlen läßt sich ablesen, daß der zweiten Generation der Cholos der Vorstoß in die einst exklusiv der Elite vorbehaltenen Bildungseinrichtungen gelungen ist. Cholos, die die Universität absolviert haben, erlangen als Lehrer, Ingenieure, Ärzte, Volkswirte usw. wichtige Positionen in der städtischen Gesellschaft; als Lehrer, Hochschullehrer oder Journalisten können sie sogar die Meinungsbildung beeinflussen. Anders als bei ihren Eltern sind ihre Tätigkeiten nicht auf den informellen Sektor beschränkt.

Es gibt aber auch verschiedene Anzeichen dafür, daß wirtschaftlich potente Cholos vor allem aus Händlerkreisen schon in Bereiche, wie z.B. den Immobiliensektor, eindringen, die bisher der Elite vorbehalten waren. Ebenso interessieren sie sich zunehmend für die Anlage ihres Kapitals in Industriebetrieben, wie sich aus Gesprächen mit dem Leiter der COFIDE, der Organisation für Industrieberatung, ergab. Die bisher im Immobiliengeschäft und bei den Investitionen im industriellen Bereich führenden Trujillanos haben nämlich weder das unternehmerische Geschick noch das nötige Kapital, um sich in dieser Rolle weiterhin zu behaupten. Hinzu kommt, daß die Immobilienspekulation der Elite durch den fast vollständigen Verkauf ihres Landes bald zum Erliegen kommen wird. Cholos hingegen kaufen aus Spekulationsgründen mehr und mehr Häu-

1) Alle Angaben nach: UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO, Direccion Universitaria de Planificacion, Estadística de Postulantes 1977

ser im Stadtzentrum auf. Sie sind auch Eigentümer von Bürohäusern und Hotels. Der Aufstieg der Cholos hat also zu einer heute bereits viele Bereiche umfassenden sozialen Umschichtung in der städtischen Gesellschaft Trujillos geführt.

Die Cholos sind durch ein engmaschiges Netz von persönlichen Beziehungen untereinander verbunden. Dies geschieht vor allem über Patenschafts-, Verwandtschafts- oder landsmannschaftliche Bindungen und über die von den Cholos aufgebauten Heimat- und Berufsvereine. Gleichzeitig werden vertikale und horizontale Kanäle zu formellen Institutionen (Parteien, Gewerkschaften, Ämtern) geschaffen, die den Cholos sowohl als einzelner, als auch als Gruppe den wirtschaftlichen Aufstieg erleichtern und ihnen eine starke Lobby-Position in der städtischen Gesellschaft ermöglichen.¹⁾ Diese Verbindungen dienen zwar auch dem geselligen Zusammenhalt der Gruppe, sind aber wohl in erster Linie aus der Notwendigkeit entstanden, sich in der Stadt durchzusetzen. Da die meisten städtischen Institutionen Criollo-orientiert und daher anfangs für die Cholo nicht genügend transparent sind, stellt die vielfach abweisende Haltung der Behörde eine Hürde in der ersten Anpassungsphase dar. Diese Einschätzung der Behörden wird sowohl durch Äußerungen der Cholos als auch durch eigene Beobachtungen der Autorin belegt.

Durch die Gruppenbindungen gelingt es den Cholos, langfristig Gesetze und Verordnungen vieler Institutionen zu ihrem eigenen Nutzen zu umgehen. Dazu haben sie zahlreiche inoffizielle Mechanismen entwickelt, wie z.B. den Einsatz von Strohmännern (palancas), um mehrere Micros zu erwerben, die Weitergabe von Marktständen ohne Genehmigung der Marktverwaltung, persönliche Abmachungen mit Beschäftigten anstelle der Bezahlung von Mindestlöhnen, die gemeinsame illegale Besetzung von Land, usw.

Durch den festen Zusammenhalt der Cholos ist ihre Position in den untersuchten Bereichen des tertiären Sektors besonders stark, denn Aufträge werden hauptsächlich innerhalb dieses Beziehungsgeflechtes vergeben, beispielsweise von Großhändlern an Groß- und Zwischenhändler, von Großhändlern an LKW-Besitzer oder von LKW-Besitzern an KFZ-Mechaniker etc. Man kann sicherlich diesen Zusammenhalt teilweise auf die Tradition der Nachbarschaftshilfe und der Gemeinschaftsarbeiten in der ursprünglichen Dorfgemeinschaft zurückführen; die Cholos der ersten Generation aber haben es verstanden, diese Verbindungen gänzlich den städtischen Gege-

1) Auch die Elite in Trujillo hat ihre exklusiven Organisationen, entweder soziale Clubs wie z.B. Golf und Country Club, Club Central und Rotary Club oder Berufsverbände wie die Ärztekammer und Ingenieurvereine. Allerdings werden immer mehr Cholo-Absolventen der Universität Mitglieder der letztgenannten, wenn auch weiterhin sich das Kulturleben von Elite und Cholos ganz getrennt voneinander abspielt.

benheiten anzupassen, ein deutliches Zeichen ihrer Flexibilität. Wenn die Cholos auch viele Gemeinsamkeiten im sozialen Verhalten zeigen, sind sie deshalb keineswegs eine einheitliche soziale Gruppe. Die Untersuchung der drei Hauptwirtschaftszweige, in denen die Cholos tätig sind, hat ergeben, daß sich in jedem Zweig eine kleine wirtschaftlich stärkere Gruppe herausgebildet hat, mayoristas im Handel, transportistas und Micro-Besitzer im Verkehrswesen und Inhaber gutgehender Auto- und metallmechanischer Werkstätten in Handwerk und Kleinindustrie. Auch das Gewicht der einzelnen Bereiche im Rahmen der städtischen Wirtschaft ist unterschiedlich. Während die Cholos im Handel und Verkehrswesen eine unangefochtene Vorrangstellung einnehmen, ist der Wirkungsgrad der kleinen Handwerkerbetriebe recht gering. Weil die letztgenannten Betriebe weder mit den Mittelbetrieben der Criollos noch mit den gemischtwirtschaftlichen Betrieben der Joint Ventures konkurrieren können, bleibt ihr Wirkungsbereich lediglich auf jene Branchen beschränkt, die im Handel und Verkehr tätig sind. Aus der schwachen Lage der kleinen Handwerker und ihrer großen gegenseitigen Konkurrenz erklärt sich die Tatsache, daß sie im Vergleich zu den am Handel und Verkehr Beteiligten kaum organisiert sind. So gibt es mindestens sieben Vereine der am Handel Beteiligten (von Großhändlern bis zu den Lastenträgern) und sieben Vereine der im Verkehrswesen Tätigen (von den Omnibus- und Micro-Besitzern bis zu den Fahrern), während nur eine Organisation der Handwerker existiert, die Liga de Artesanos, die zudem noch funktionsunfähig ist. Im allgemeinen ist festzustellen, daß die wirtschaftlich Stärksten innerhalb dieser Vereinigungen ihre Verbindungen am effektivsten ausnutzen. Das geschlossene Handeln reicht bis zu geheimen Absprachen und sogar, wie im Fall der Großhändler, bis zur Kartellbildung.

7.3 Einige Überlegungen zur Förderungswürdigkeit und Förderungsnotwendigkeit der Cholo-Kleinbetriebe

Da die Gruppe der Handwerks- und Kleingewerbebetriebe von allen Unternehmen des informellen Sektors wirtschaftlich am schwächsten ist, ist bei ihnen eine zielgruppenorientierte Förderung am nötigsten. Die Förderung nach Unterstützung von Klein- und Kleinstbetrieben ist aber keineswegs unumstritten, da im allgemeinen die Meinung vorherrscht, daß der Förderungsaufwand in keinem vertretbaren Verhältnis zum entwicklungspolitischen Effekt stehe (vgl. hierzu K. MATHEY 1979). Häufig wird als Argument angeführt, daß die Kleinstbetriebe des informellen Sektors die Kehrseite der Medaille der kapitalistischen Wirtschaft darstellten, d.h. es seien Betriebe, die langfristig gesehen zum Absterben verurteilt seien, denn nur die strukturelle Arbeitslosigkeit und die Unter-

beschäftigung in den Entwicklungsländern zwingt diese Menschen, unter menschenunwürdigen Bedingungen in diesen marginalen Unternehmen zu arbeiten.¹⁾ Irgendwelche Anstrengungen diese Betriebe zu fördern, seien deshalb nur ein "Tropfen auf den heißen Stein".

Meines Erachtens leisten jedoch gerade solche arbeitsintensive Betriebe einen wesentlichen Beitrag zur Arbeitsplatzbeschaffung und informellen beruflichen Ausbildung in Entwicklungsländern, insbesondere dort wo konkrete Schritte in diese Richtung sowohl von staatlicher als auch von privater Seite noch unzureichend sind.²⁾ Da bisher kaum eine differenzierte Analyse der Kleinbetriebe vorgenommen wurde, sind Förderungsmaßnahmen häufig gescheitert oder zumindest wenig koordiniert. Auch in der Entwicklungspolitik wird zuviel die Betonung auf nur technische Hilfe gelegt, während Bedürfnisse und soziale Verhaltensweisen der Zielgruppen zu wenig berücksichtigt werden. So versprechen beispielsweise Förderungsmaßnahmen, die den Drang der Cholos zur Selbständigkeit oder ihr Aufstiegsstreben außer acht lassen nur wenig Erfolg. Ausgehend von diesen Überlegungen seien daher in vollem Bewußtsein, daß es keine Patentlösungen für die Probleme der kleinen Handwerkerbetriebe gibt, im folgenden einige Gedanken zu entwicklungspolitischen Förderungsmaßnahmen für die weiter oben herausgearbeiteten drei Kategorien von Betrieben geäußert.

Am meisten gefährdet ist auf die Dauer die Existenz der Einmannbetriebe, der Betriebe des "Uniontyps". Durch die geplante Ansiedlung von großen Betrieben der metallverarbeitenden Industrie im Industriepark Trujillos wird es aber einen großen Bedarf an Facharbeitern in der Stadt geben. Die "Miniunternehmer" könnten diesen Bedarf bei entsprechender Umschulung decken. Bisher gibt es aber keine Institution, die die Aufgabe übernehmen kann, Handwerker aus diesem Betriebstyp in Abendlehrgängen zu Facharbeitern auszubilden. Durch solche Kurse könnte der zukünftige Facharbeiterbedarf ganz aus Trujillo und nicht mehr wie bisher vorwiegend aus Lima gedeckt werden. Bedingung bei einer solchen Maßnahme wäre, daß der Handwerker auch während der Ausbildung, z.B. durch Zuschüsse seine Familie weiter unterhalten kann. Hier wäre zu überlegen, ob der Verdienst am Tag für diese und auch für andere nicht in der Aus-

1) Häufig findet man den Widerspruch, daß während die Aktivitäten der Menschen im informellen Sektor in den Entwicklungsländern bagatellisiert werden, der Beitrag der Kleinbetriebe zur Entwicklung der Industrie in Japan und Südkorea hervorgehoben wird.

2) W. SCHLEGEL (1980, S. 152) weist darauf hin, daß die staatlichen ESEPs, (Escuelas Superiores de Educacion Profesional) ihr proklamiertes Ziel, nämlich die praxisorientierte berufliche Ausbildung verfehlen, da die meisten Absolventen dieser Institution eine akademische Laufbahn anstreben.

bildung befindliche Handwerker nicht durch den gemeinsamen Kauf von Materialien und die Bereitstellung von Geräten zum gemeinsamen Gebrauch gesichert werden könnte.

Zum zweiten Typ zählen jene Betriebe, die zwar noch keine Gewerbelizenzen besitzen, aber, da sie beispielsweise moderne Produktionsmethoden anstreben oder Marktlücken erkannt haben, gute Aussichten haben, bei entsprechender Förderung wirtschaftliche Stabilität zu erlangen. Sie könnten u.a. Zulieferbetriebe für die großen Unternehmen werden und damit langfristig eine Eingliederung in den formellen Sektor der Wirtschaft erreichen. Als konkrete Maßnahmen wären hier die Hilfestellung beim Erwerb von Gewerbelizenzen, die Bereitstellung von Krediten zum Kauf von besseren Geräten und eine technische Beratung zu nennen. Eine gute Lösung für die Durchführung der technischen Beratung wäre der Einsatz von mobilen Beratungsteams, die die kleinen Betriebe aufsuchen und sie direkt bei ihren Problemen beraten. Dies wäre gegenüber der bisherigen Praxis, einer festen Institution wie z.B. der SENATI, dessen Ausstattung und Vorgehensweise nicht auf die Bedürfnisse dieser Gruppe zugeschnitten ist, eine wirkungsvolle Verbesserung.

Der dritte Typ zählt bereits nicht mehr zum informellen Sektor. Es sind dynamische Betriebe, die bereits legal sind und ihre Produktion erhöhen wollen bzw. sie auf die Exportproduktion ausrichten möchten. Für diese bereits erfolgreichen Kleinunternehmen könnten effektive Maßnahmen folgendermaßen aussehen: Darlehen zur Erweiterung der Werkstatt oder zum Kauf von modernen Maschinen, um dadurch die Qualität der Produkte zu erhöhen sowie eine Schulung im kaufmännischen Bereich und in der Betriebsführung.

7.4 Ausblick

Die heute in Trujillo und seiner Region ablaufenden Prozesse gehen - anders als in vergangenen Entwicklungsphasen der Stadt, wo privilegierte, meistens auswärtige Gruppen die Veränderungsprozesse steuerten - eindeutig von lokalen Trägergruppen aus. Trotz vielerlei Hemmungen institutioneller, finanzieller und gesellschaftlicher Art oder vielleicht gerade wegen dieser Hürden, haben die Cholos ein starkes Durchsetzungsvermögen und viel Kreativität in ihrer Handlungsweise entwickelt. Effektive Förderungsmaßnahmen im Untersuchungsgebiet müssen daher meines Erachtens unbedingt an einer Mobilisierung dieser gesellschaftlichen Energien ansetzen, denn davon hängt es ab, ob die zukünftige Entwicklungsplanung in dieser Region scheitert oder ob sie gelingt.

Literaturverzeichnis

- ABLER, R., Adams, J., GOULD, P.: Spatial Organisation: The Geographer's View of the World, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J. 1971
- ADERIBIGBE, A. (Hrsg.): Lagos, the Development of an African City, Teneriffa 1975
- AJAEGBY, H.: Urban and Rural Development in Nigeria, London 1976
- ALBERT, B.: An Essay on the Peruvian Sugar Industry 1880 - 1920, Norwich 1976
- ALEGRIA, C.: Novelas completas, Madrid 1959
- ALEGRIA, C.: El mundo es ancho y ajeno, Lima 1970
- ALEGRIA, C.: Lázaro, Lima 1979
- ALTAMIRANO, T.: Estructuras regionales, migracion y asociaciones regionales en Lima, Lima 1977
- APPLEBY, G.: Export Monoculture and Regional Social Structure in Puno, Peru, in: C. SMITH (Hrsg.): Regional Analysis 2, Social Systems, New York 1976 (a), S. 291 - 307
- APPLEBY, G.: The Role of Urban Food Needs in Regional Development, Puno, Peru, in: C. SMITZ (Hrsg.): Regional Analysis 1, Economic Systems, New York 1976 (b), S. 147 - 177
- ARGUEDAS, J.: Yawar fiesta, Lima 1980
- ASTIZ, C.: Pressure Groups and Power Elites in Peruvian Politics, Ithaca, N.Y. 1969
- BÄHR, J.: Migration im großen Norden Chiles, Bonner Geographische Abhandlungen 50, Bonn 1975
- BÄHR, J.: Neuere Entwicklungstendenzen lateinamerikanischer Großstädte, in: Geographische Rundschau 28, 1976, S. 125 - 133
- BAZO, F.: La provincia de Trujillo, Lima 1926
- BEALS, R.: The Peasant Marketing System of Oaxaca, Mexico, Berkeley 1975
- BELOFE SMITH, L.: Prejudice and Price: Indian-white Relations in Saraguro, Ecuador, London 1980
- BENDAVID-VAL, A., WALLER, P. (Hrsg.): Actions-Oriented Approaches to Regional Development Planning, New York 1975
- BERRY, B.: Geography of Market Centers and Retail Distribution, New York 1975
- BERRY, B., HORTON, F.: Geographic Perspectives on Urban Systems, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J. 1970
- BLAKEMORE, H., SMITH, C. (Hrsg.): Latin America. Geographical Perspectives, London 1971
- BLOOM LOBO, M.: Kin Relationships and the Process of Urbanization in the Squatter Settlements of Lima, Peru, London 1980
- BOBEK, H.: Stellung und Bedeutung der Sozialgeographie, in: W. von STORKEBAUM (Hrsg.): Sozialgeographie, Darmstadt 1969, S. 44 - 62
- BOISIER, S.: Polos de desarrollo, hipotesis y politicas. Estudio de Bolivia, Chile y Peru, Genf 1972
- BONILLA, H.: Guano y burguesia en el Peru, Peru Problema II, Instituto de Estudios Peruanos, Lima 1974
- BOURRICAUD, F.: Power and Society in Contemporary Peru, London 1970

- BRISSEAU-LOAIZA, J.: Le rôle du camion dans les relations ville-campagne dans la région du Cuzco (Pérou), in: Les Cahiers d'Outre-Mer 25, 1972, S. 27 - 56
- BRISSEAU-LOAIZA, J.: Le Cuzco dans sa région. Etude de l'aire d'influence d'une ville andine, I,II, Lille 1977
- BROMLEY, R.: Contemporary Market Peridicity in Highland Ecuador, in: C. SMITH (Hrsg.): Regional Analysis 1, Economic Systems, New York 1976, S. 91 - 120
- BROMLEY, R., GERRY, C. (Hrsh.): Casual Work and Poverty in Third World Cities, Chichester 1979
- BRONFENBRENNER, M.: Mr. Friedmann's Development Nightmare, in: Development and Change 10, 1, 1979, S. 155 - 158
- BROOKFIELD, H.: Interdependent Development, London 1975
- BROWN, R.: Transport and the Economic Integration of South America, Washington 1965
- BROWNRIGG, L.: The Role of Secondary Cities in Andean Urbanism: A Bibliographic Essay exploring Urban Process, Center for Urban Affairs, Northwestern University, Wisconsin 1974
- BURGA, M.: De la encomienda a la hacienda capitalista. El valle de Jequetepeque del siglo XVI al XX, Instituto de Estudios Peruanos, Lima 1976
- COLE, J., MATHER, P.: Peru 1940 - 2000. Performance and Prospects 1, 2, Nottingham 1978
- COLLIER, D.: Squatter Settlements and Policy Innovations in Peru, in: A. LOWENTHAL (Hrsg.): The Peruvian Experiment. Continuity and Change under Military Rule, Princetown, N.J. 1975, S. 128 - 178
- COLLIER, D.: Squatters and Oligarchs. Authoritarian Rule and Policy Change in Peru, Baltimore 1976 (a)
- COLLIER, D.: The Politics of Squatter Sttlement Formation in Peru, in: D. CHAPLIN (Hrsg.): Peruvian Nationalism. A Corporatist Revolution, New Brunswick 1976 (b), S. 173 - 204
- COLLIN DELAUAUD, C.: La côte nord du Pérou à la recherche d'une métropole, in: Annales du Géographie 74, 403, 1965, S. 304 - 317
- COLLIN DELAUAUD, C.: Le piémont côtier du Pérou septentrional. Occupation du sol, aménagement régional, Bordeaux 1968
- COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA (CEPAL): El pensmiento de la CEPal, Santiago de Chile 1969
- CONSEJO PROVINCIAL DE TRUJILLO: La voz de la Comuna 1, 2, Trujillo 1977 und 1980
- CORNELIUS, W., TRUEBLOOD, F. (Hrsg.): Anthropological Perspectives on Latin American Urbanization, Latin American Urban Research 4, London 1974
- CORNELIUS, W., TRUEBLOOD, F. (Hrsg.): Urbanization and Inequality. The Political Economy of Urban and Rural Development in Latin America, Latin American Urban Research 5, London 1975
- CORPORACION DE FOMENTO ECONOMICO Y SOCIAL DE LA LIBERTAD (CORLIB): Parque Industrial de Trujillo, LEy 16312 y la reglamento, Lima o.J.
- CORPORACION FINANCIERA DE DESARROLLO (COFIDE): COFIDE financia el desarrollo del pais, Lima 1979

- COTLER, J.: The Mechanics of Internal Domination and Social Change in Peru, in: D. CHAPLIN (Hrsg.): Peruvian Nationalism. A Corporatist Revolution, New Brunswick 1976, S. 35 - 67
- DE KADT, E., WILLIAMS, G. (Hrsg.): Sociology and Development, London 1974
- DOBYNS, H., DOUGHTY, P., LASSWELL, H. (Hrsg.): Peasants, Power and Applied Social Change. Vicos as a Model, Beverly Hills, Colifornia 1971
- DOLLFUS, O.: Le Pérou. Introduction géographique à l'étude du développement, Paris 1968
- DOMINGUEZ de, J.: El indio de Jose Maria Arguedas: Su relacion con la naturaleza y el universo humano, London 1980
- DROUBAY STAPLES, M.: Changes in Urban Morphology in Developing Coutries: A Case Study of Escuintla, Guatemala, Oregon 1972
- DWYER, D. (Hrsg.): The City in the Third World, London 1974
- ECKSTEIN, S.: The Political Economy of Lower Class Areas in Mexico City: Societal Constraints on Local Business Prospects, in: W. CORNELIUS, F. TRUEBLOOD (Hrsg.): Urbanization and Inequality. The Political Economy of Urban and Rural Development in Latin America, Latin American Urban Research 5, London 1975, S. 125 - 145
- EMPRESA NACIONAL DE PUERTOS (ENAPU): Boletin 38, Okt./Dez. 1978, Callao 1978
- FANGER, U.: Die Rolle lokaler Trägergruppen im ländlichen Entwicklungsprozeß Perus. Regionalstudien in fünf Entwicklungszonen Perus, Feiburg 1969
- FARON, L.: A History of Agricultural Production and Local Organization in the Chancay Valley, Peru, in: J. STEWARD (Hrsg.): Contemporary Change in Traditional Societies III, Mexican and Peruvian Communities, Illinois 1967, S. 227 - 290
- FEDER, E.: Strawberry Imperialism. An Inquiry into the Mechanisms of Dependency in Mexican Agriculture, Institute of Social Studies, Den Haag 1977
- FRITZGERALD, E.: The Political Economy of Peru 1956 - 78: Economic Development and the Restructuring of Capital, Cambridge, England 1979
- FLORES-GALINDO, A.: Arequipa y el Sur Andino siglos XVIII - XX, Lima 1977
- FRANK, A.: Kapitalismus und Unterentwicklung in Lateinamerika, Frankfurt a.M. 1968
- FRIEDMANN, J.: Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela, Cambridge Mass. 1966
- FRIEDMANN, J.: The Crisis of Transition: A Critique of Strategies of Crisis Management, in: Development and Change 10, 1, 1979, S. 125 - 153
- FRIEDMANN, J.: A Rejoinder to Bronfenbrenner, Singer and Ranis, in: Development and Change 10, 1, 1979, S. 167 - 176
- FUKUMOTO SATO, M.: Relaciones raciales en un tugurio de Lima: El caso de Huerta Perdida, Lima 1976
- FURTADO, C.: Economic Development of Latin America. Historical Background and Contemporary Problems, London 1970
- GADE, D.: Regional Isolation of Ayacucho, a City in the Peruvian Andes, in Yearbook of the Association of Pacific Coast Geographers 29, 1967, S. 111 - 119

- GALEANO, E.: Die offenen Adern Lateinamerikas, Wuppertal 1973
- GILBERT, A.: Latin American Development. A Geographical Perspective, Middelsex England 1974
- GILLIN, J.: Moche - A Peruvian Coastal Community, Washington 1945
- GOLDRICH, D., PRATT, R., SCHULLER, G.: The Political integration of Lower-Class Urban Settlements in Chile and Peru, in: D. CHAPLIN (Hrsg.): Peruvian Nationalism a Corporatist Revolution, New Brunswick 1976, S. 11 - 149
- GORMSEN, E. Barquisimeto - Eine Handelsstadt in Venezuela, Heidelberger Geographische Arbeiten 12, Heidelberg 1963
- GORMSEN, E. (Hrsg.): Market Distribution Systems, Mainzer Geographische Studien 10, Mainz 1976
- GUILLET, D.: Surplus Extraction, Risk Management and Economic Change among Peruvian Peasants, in: The Journal of Development Studies 18, 1, 1981, S. 3 - 24
- HAGENBROCK, T., POHL, H., RIES, H., SPANGER, U., SPRINGER, W.: Aufgaben und Chancen von Regionalentwicklungsprojekten in Entwicklungsländern, Eschborn 1980
- HAGGET, P.: Locational Analysis in Human Geography, London 1965
- HAMMEL, E.: Wealth, Authority and Prestige in the Ica Valley, Peru, University of New Mexico, Publications in Anthropology 10, Albuquerque 1962
- HAMMOND, P., ^MC CULLAGH, P.: Quantitative Techniques in Geography. An Introduction, London 1974
- HANDELMAN, H.: Struggle in the Andes. Peasant Political Mobilization in Peru, Institute of Latin American Studies, Latin American Monographs 35, Austin, Texas 1975
- HARDOY, J.: El modelo clasico de la ciudad colonial hispano-americana, in: Verhandlungen des XXXVIII Intern. Amerikanischen Kongresses Stuttgart-München 1968, IV, München 1972, S. 143 - 187
- HARDOY, J.: (Hrsg.): Urbanization in Latin America. Approaches and Issues, New York 1975
- HARTNAGEL, B.: Die Entwicklungsstrategie der Militärregierung in Peru seit 1968, Hamburg 1976
- HEINZE, G.: Der Verkehrssektor in der Entwicklungspolitik, Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, Afrika-Studien 21, München 1967
- HEROLD, D.: Die weltweite Vergroßstädterung, Abhandlungen des 1. geographischen Instituts der Freien Universität Berlin 19, Berlin 1972
- HERRERA, C.: El Peru en el mundo, Brussels 1939
- HOFMEIER, R.: Transport and Economic Development in Tanzania, Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung München, Afrika-Studien 78, München 1973
- HORTON, D.: Haciendas and Cooperatives: A Preliminary Study of Lati-fundist Agriculture and Agrarian Reform in Northern Peru, Wisconsin 1973
- INSTITUTO NACIONAL DE PLANIFICACION: Plan Nacional de Desarrollo 1971 - 1975, 1975 - 1978, Lima o.J.
- ISBELL, B.: The Influence of Migrants upon Traditional Social and Political Concepts: A Peruvian Case Study, in: W. CORNELIUS, F. TRUEBLOOD (Hrsg.): Anthropological Perspectives on Latin American Urbanization, Latin American Urban Research 4, London 1974, S. 237 - 259

- JOHNSON, E.: The Organization of Space in Developing Countries, Massachusetts 1970
- JOOS-SÜSSTRUNK, H.: Pucallpa-Portrait einer Pionierstadt in der peruanischen Selva (Ostperu), in: Geographica Helvetica 1, 1981, S. 24 - 30
- JUNTA DEL CUARTO CENTENARIO DE LA FUNDACION DE TRUJILLO (Hrsg.): 1535 - 1959: Apuntes y estudios historicos sobre la fecha de la fundacion de la ciudad de Trujillo, Trujillo 1935
- KARSTEN, D.: The Economies of Handicrafts in Traditional Societies, Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, Afrika-Studien 79, München 1972
- KIMMIG, K.: Die Industriereform in Peru. Sozio-ökonomische und politische Aspekte des Strukturwandels im Industriesektor unter der Militärregierung Velasco Alvarados, in: Transfines, Studien zu Politik und Gesellschaft des Auslandes 7, Königstern 1978
- KLAREN, P.: Modernization, Dislocation and Aprismo: Origin of the Peruvian Aprista Party, 1870 - 1932, London 1973
- KÖSTER, G.: Santa Cruz de la Sierra. Entwicklung, Struktur und Funktion einer tropischen Tieflandstadt, Aachener Geographische Arbeiten 12, Aachen 1978
- KRAUSE, G.: Der Sonntagsmarkt von Huancayo und die sozio-ökonomische Struktur des Mantaro-Tals in Peru, Berlin 1977
- KRISHNAMURTI, V.: Rural Unemployment in India and how Village Industries can help to fight it, in: Development and Cooperation (D & G) 1, 1978, S. 21 - 22
- KRUGMANN-RANDOLF, J.: Strengthening of Small-Industries and Trades - Kenyans are being trained as Managers and Independent Entrepreneurs, in: Development and Cooperation (D & G) 2, 1978, S. 23 - 24
- LAUER, W. (Hrsg.): Landflucht und Verstädterung in Chile - Exodo rural y urbanizacion en Chile, Geographische Zeitschrift 42, Wiesbaden 1976
- LEWIN, A.: Small-scale Enterprises, Backbone of Urban Economy, in: D & C (Development and Cooperation) 3, Bonn 1980
- LONG, N.: The Role of Regional Associations in Peru, in: The Open University, Sussex 1973, S. 173 - 191
- LONG, N.: Structural Dependency, Modes of Production and Economic Brokerage in Rural Peru, in: J. OXAAL, T. BARNETT, D. BOOTH (Hrsg.): Beyond the Sociology of Development. Economy and Society in Latin America and Africa, London 1975, S. 253 - 282
- LONG, N., ROBERTS, B.: Peasant Cooperation and Capitalist Expansion in Central Perú, Austin Texas 1978
- LOWENTHAL, A. (Hrsg.): The Peruvian Experiment. Continuity and Change under Military Rule, Princetown N.J. 1975
- MACEWEN SCOTT, A.: Who are the self-employed?, in: R. BROMLEY, C. GERRY (Hrsg.): Casual Work and Poverty in Third World Cities, Chichester 1979, S. 105 - 129
- MAIGUASHCA, J.: A Reintegration of the Guano Age 1840 - 1880, Oxford 1967
- MANGIN, W.: The Role of Regional Associations in the Adaption of Rural Migrants to Cities in Peru, in: Sociologus IX, 1959, S. 23 - 36
- MANGIN, W.: Latin American Squatter Settlements: A Problem and a Solution, in: Latin American Research Review 2, 1967, S. 65 - 98

- MANRIQUE GALVEZ, L.: Estudio de la situacion economica financiera y de los sistemas administrativos-contables de las empresas asociativas en la provincia de Sanchez Carrion, proyecto de desarrollo rural intejrado Provincia Sanchez Carrion 6, Trujillo 1979
- MATHEW, W.: The Imperialism of Free Trade: Peru 1820 - 1870, in: The Economic History Review XXI, 3, 1968, S. 562 - 579
- MATHEW, W.: Peru an the British Guano Market, in: The Economic History Review 23, 1, 1970, S. 112 - 128
- MATHEY, K.: Die Rolle des "informellen Sektors" in den Ländern der Dritten Welt und in den industrialisierten Ländern, in: Bauwelt 28, 1979, S. 1193 - 1194
- MEAGHER, A.: The Introduction of Chines Labourers to Latin America. The "Collie trade" 1847 - 1874, Michigan 1975
- MENCK, W.: Promotion of Small-Scale Industries in Developing Countries, Hamburg 1978
- MENDOZA, S.: Monografia de la provincia de Santiago de Chuco, Lima 1951
- MERTINS, G.: Zum Verstädterungsprozeß im nördlichen Südamerika, Marburger Geographische Schriften 77, Marburg/Lahn 1978
- MILLER, J., GAKENHEIMER, R. (Hrsg.): Latin american Urban Policies and the Social Sciences, London 1971
- MILLER, S.: Hacienda to Plantation in Northern Peru, the Process of Proletarianization of a Tenant Farmer Society, in: J. STEWARD (Hrsg.): Contemporary Change in Traditional Societies III, Mexican and Peruvian Communities, Illinois 1967, S. 134 - 225
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y ALIMENTACION, REGION AGRARIA III: Exposicion del director regional de Agricultura y Alimentacion ante delegacion del CAEM, Trujillo 1979
- MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS: Participacion en el desarrollo regional, Lima o.J.
- MINISTERIO DE VIVIENDA, TRUJILLO: Estudio centro civico de Trujillo, Plan Basico I, Trujillo 1967
- MINKNER, M.: Kleinindustrie in Peru, Institut für Iberoamerika-Kunde 26, Tübingen 1976
- MÖLLER, A.: Städtische Marginalität und Militärregierung in Peru, Göttingen 1977
- MÖRNER, M. (Hrsg.): Race and Class in Latin America, New York 1970
- MOESTA, U.: Promotion of Small Industry in Developing Countries: Reflections on Integrated Credit Financing, in: Development and Cooperation (D & C) 5, 1979, S. 15 - 17
- MORISSET, J.: Puno and Juliaca in the Early Seventies: Two Contrasting Towns of Southern Peru, in: Revue de Géographie de Montreal 30, 1976, S. 275 - 289
- MORSE, R.: The Urban Development of Latin America 1750 - 1920, Stanford 1971
- MORSE, R.: Trends and Issues in Latin American Urban Research: 1950 - 1970, in: Latin American Research Review I, 6, 1, 1971, S. 3 - 52; II, 6, 2, 1971, S. 19 - 75
- NUN, J.: Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal, in: Revista Latinoamericana de Sociología 5, 2, 1969, S. 178 - 235
- ODELL, P., PRESTON, D. Economies and Societies in Latin America. A Geographical Interpretation, Rotterdam 1972

- OFICINA REGIONAL DE DESARROLLO DEL NORTE (ORDEN): Analysis de la Sub-region Trujillo, Trujillo 1972
- OFICINA NACIONAL DE DESARROLLO DEL NORTE (ORDEN): Politica regional de desarrollo Region Norte: Plan nacional de desarrollo 1971 - 1975, Chiclayo 1975
- OLDENBRUCH, G.: Zur Strategie der Erfüllung von Grundbedürfnissen, Bad Honnef 1978
- ORBEGOSO RODRIGUEZ, E.: Contribucion al estudio de la poblacion peruana, Lima 1967
- ORGANIZACION PARA EL DESARROLLO DE LA LIBERTAD (ORDELIB): Qué es el proyecto de desarrollo rural integrado de Sanchez Carrion?, Trujillo 1980
- ORGANIZACION PARA EL DESARROLLO DE LA LIBERTAD (ORDELIB): Exposicion del jefe del ORDELIB a la XX promocion del centro de altos estudios militares, Trujillo 1980
- ORGANIZACION PARA EL DESARROLLO DE LA LIBERTAD (ORDELIB): Direccion ejecutiva del proyecto Chao-Viro-Moche-Chicama, Trujillo 1980
- ORLOVE, B.: Alpacas, Sheep and Men. The Wool Export Economy and Regional Society in Southern Peru, New York 1977
- OSTERKAMP, R.: Vom Händler zum Industrieunternehmer? Zur beruflichen Mobilität in Entwicklungsländern am Beispiel Äthopiens, Ifo-Forschungsberichte der Afrika-Studienstelle 53, München 1975
- OXAAL, J., BARNELL, T., BOOTH, D. (Hrsg.): Beyond the Sociology of Development. Economy and Society in Latin America and Africa, London 1975
- PALMER, D.: Revolution from Above; Military Government and Popular Participation in Peru, Itaca 1973
- PATCH, R.: La Parada. Un estudio de clases y asimilicacion, Lima 1973
- PEATIE, L.: "Tertiarization" and Urban Poverty in Latin America, in: W. CORNELIUS, F. TRUEBLOOD (Hrsg.): Urbanization and Inequality. The political Economy of Urban and Rural Development in Latin America, Latin American Urban Research 5, 1975, S. 109 - 123
- PIEL, J.: Über die Herausbildung äußerer und innerer Herrschaftsstrukturen. Der Fall Peru, in: D. SENGHAAS (Hrsg.): Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt a.M. 1974, S. 342 - 373
- PIEL, J.: Capitalisme agraire au Pérou, Paris 1975
- PONCE, F.: La ciudad en el Peru, Lima 1975
- PORTES, A., BROWNING, H. (Hrsg.): Current Perspectives in Latin American Urban Research, Austin Texas 1976
- PROYECTO DE DESARROLLO RURAL INTEGRADO PROVINCIA SANCHEZ CARRION PER 78-002 PNUD/INP: Huamachuco tierra de pasado historico y de futuro promisorio, Trujillo 1978
- PROYECTO DE DESARROLLO RURAL INTEGRADE SANCHEZ CARRION TOMO 18, Sintesis del Proyecto, Trujillo 1979
- PROYECTO DE DESARROLLO RURAL INTEGRADO SANCHEZ CARRION: Boletin Informativo 1, Huamachuco 1980
- PUGA ARROYO, N.: Relatos Trujillanos, Trujillo 1974
- PURSER, W.: Metal-Mining in Peru - Past and Present, New York 1971

- QUIJANO, A.: Marginaler Pol der Wirtschaft und marginalisierte Arbeitskraft, in: D. SENGHAAS (Hrsg.): Peripherer Kapitalismus, Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt a.M., 1974, S. 298 - 341
- QUIJANO, A.: Dominacion y cultura. Lo cholo y el conflicto cultural en el Peru, Lima 1980
- RABINOVITZ, F., TRUEBLOOD, F. (Hrsg.): National-Local Linkages: The Interrelationship of Urban and National Policies in Latin America, Latin American Urban Research 3, London 1973
- RANIS, G.: Mr. Friedmann's Crisis: A Reluctant Rebuttal, in: Development and Change 10, 1979, S. 159 - 163
- REYE, U. Regionale Entwicklungspolitik im Osten Boliviens, Arbeitsberichte des Ibero-Amerika-Instituts für Wirtschaftsforschung an der Universität Göttingen 2, Göttingen 1968
- RICHARDSON, J., RICHARDSON, M.: The Relevance of Growth Center Strategies to Latin America, in: Economic Geography 51, 2, 1975, S. 163 - 178
- RITTER, J.: Siedlungsstruktur und wirtschaftliche Entwicklung, Berlin 1972
- ROBERTS, B., LOWDER, S.: Urban Population Growth and Migration in Latin America - two Case Studies, Liverpool 1970
- ROBERTS, B. Organizing Strangers. Poor Families in Guatemala City, Texas 1973
- ROBERTS, B.: The Interrelationships of City and Provinces in Peru and Guatemala, in: W. CORNELIUS, F. TRUEBLOOD (Hrsg.): Anthropological Perspectives on Latin American Urbanization, Latin American Urban Research 4, London 1974, S. 207 - 235
- ROBERTS, B.: Center and Periphery in the Development Process. The Case of Peru, in: W. CORNELIUS, F. TRUEBLOOD (Hrsg.): Urbanization and Inequality. The Political Economy of Urban and Rural Development in Latin America, Latin American Urban Research 5, 1975 (a), S. 77 - 106
- ROBERTS, B.: The Social History of a Provincial Town: Huancayo 1890 - 1972, in: R. MILLER, C. SMITH, J. FISHER (Hrsg.): Social and Economic Change in Modern Peru, Centre for Latin American Studies, University of Liverpool 6, 1975 (b), S. 136 - 197
- ROBERTS, B.: The Provincial Urban System and the Process of Dependency, in: A. PORTES, H. BROWNING (Hrsg.): Current Perspectives in Latin American Urban Research, Austin Texas 1976, S. 99 - 131
- ROBERTS, B.: Cities of Peasants. The Political Economy of Urbanization in the Third World, London 1978
- RODRIGUEZ SUY SUY, V.: Características urbanas de Chan Chan, manifestadas en otros centros de la Costa Norte del Peru, in: Verhandlungen des XXXVIII Intern. Amerikanisten Kongresses Stuttgart-München 1968, IV, München 1972, S. 36 - 59
- ROEMER, M.: Fishing for Growth. Export-led Development in Peru 1950 - 1967, Cambridge Mass. 1970
- ROMERO, E.: Geografia económica del Perú, Lima 1961
- RUTTE GARCIA, A.: Simplemente explotadas. El mundo de las empleadas domesticas en Lima, DESCO Serie Praxis 3, Lima 1976
- RYECROFT, S., CLEMMER, M.: A Study of Urbanization in Latin America, New York 1963

- SABOGAL WIESE, J.: Agricultura tradicional y expansion capitalista en el valle de Chicama, Instituto de Estudios Andinos, Huancayo 1977
- SABOGAL WIESE, J.: In the Real Peru: From Feudalism to Bureaucracy, in: B. BERDICHEWSKY (Hrsg.): Anthropology and Social Change in Rural Areas, Den Haag 1979, S. 383 - 402
- SANCHEZ LEON, A., CALDERON COCKBURN, J., GUERRERO DE LOS RIOS, R.: Paradero final? El transporte público en Lima metropolitana, DESCO Serie Praxis 10, Lima 1978
- SANDNER, G.: Die Hauptstädte Zentralamerikas. Wachstumsprozeß, Gestaltwandel, Sozialgefüge, Heidelberg 1969
- SANDNER, G.: Gestaltwandel und Funktion der zentralamerikanischen Großstädte aus sozialgeographischer Sicht, in: H. STEGER (Hrsg.): Die aktuelle Situation Lateinamerikas. Beiträge zur Soziologie und Sozialkunde Lateinamerikas 7, Frankfurt a.M. 1971, S. 309 - 320
- SANTOS, M.: The Periphery at the Pole, Lima Peru, in: G. GAPPERT, H. ROSE (Hrsg.): The Social Economy of Cities, Beverley Hills 1975, S. 335 - 360
- SCHÄDLER, K.: Crafts, Small-Scale Industries and Industrial Education in Tanzania, Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung München, Afrika-Studien 34, München 1968
- SCHAFFER, F.: Prozeßhafte Perspektiven sozialgeographischer Stadtforschung, erläutert am Beispiel von Mobilitätserscheinungen, in: K. RUPPERT (Hrsg.): Zum Standort der Sozialgeographie, Kallmunz/Regensburg 1968, S. 185 - 207
- SCHLEGEL, W.: Erziehungsreform und polytechnische Berufsschule in Peru. Eine empirische Untersuchung zum Verhältnis von Bildung und Entwicklung in peripheren Ländern, Schriften der Friedrich-Naumann-Stiftung, Bonn 1980
- SCHMIDT, C.: Betriebswirtschaftliche Probleme beim Aufbau klein- und mittelindustrieller Joint Ventures in westafrikanischen Entwicklungsländern, Frankfurt a.M. 1980
- SCHREINER, D., TIMMONS, J.: An Integrated Growth Model for the Basic Sectors and Dependent Residentiary Sectors or Southern Peru, Ames Iowa 1968
- SCOTT, C.: Peasants, Proletarianization and the Articulation of Modes of Production: The Case of Sugar Cane Cutters in Northern Peru, 1940 - 69, in: The Journal of Peasant Studies 3, 3, 1976, S. 321 - 342
- SCOTT, C.: The Labour Process, Class Conflict and Politics in the Peruvian Sugar Industry, in: Development and Change 10, 1979, S. 57 - 89
- SECTOR DE ENERGIA Y MINAS, ELECTROPERU: Exposicion por el presidente Ejecutivo de Electroperu, Ing. Azi Wolfenson Ulanowski ante la Camara de Comercio, Industria y Turismo de La Libertad, Trujillo 1978
- SENATI: La pequeña y mediana empresa industrial peruana y el SENATI. Reunion latinoamericana y del Caribe sobre la pequeña y mediana industria, Documento 48, Bogota 1973
- SENATI: La industria manufacturera en el departamento de La Libertad y sus necesidades de capacitacion, Trujillo 1974
- SENGHAAS, D. (Hrsg.): Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung. Frankfurt a.M. 1974

- SIMMONS, O.: The Criollo Outlook in the Mestizo Culture of Coastal Peru, in: *American Anthropologist* 57, 1955, S. 107 - 117
- SMITH, C. (Hrsg.): *Regional Analysis 1, Economic Systems*, New York 1976
- SMITH, C. (Hrsg.): *Regional Analysis 2, Social Systems*, New York 1976
- SMITH, C.: Causes and Consequences of Central-Place Types in Western Guatemala, in: C. SMITH (Hrsg.): *Regional Analysis 2, Social Systems*, New York 1976 (a), S. 255 - 292
- SMITH, C.: Exchange Systems and the Spatial Distribution of Elites, in: C. SMITH (Hrsg.): *Regional Analysis 2, Social Systems*, New York 1976 (b), S. 309 - 374
- SMITH, D.: *Patterns in Human Geography, Middlesex England* 1975
- STANISLAWSKI, D.: Early Spanish Town Planning in the New World, in: *Geographical Review* 37, 1947, S. 94 - 105
- STEPAN, A.: *The State and Society. Peru in Comparative Perspective*, New York 1978
- STEWART, K. (Hrsg.): *Contemporary Change in Traditional Societies III, Mexican and Peruvian Communities*, Illinois 1967
- STOCKHAUSEN VON, J.: *Entwicklungsbanken als Träger der Kleinbetriebsförderung in Entwicklungsländern*, Ifo-Forschungsberichte der Afrika-Studienstelle 57, München 1977
- STÖHR, W.: Geographische Aspekte der Planung in Entwicklungsländern. Die südamerikanische Problematik am Beispiel Chiles, in: *Festschrift für Leopold G. SCHEIDL zum 60. Geburtstag II*, Wien 1967, S. 377 - 393
- STÖHR, W.: *El desarrollo regional en America Latina*, Buenos Aires 1972
- STÖHR, W.: *Regional Development. Experiences and Prospects in Latin America*, Den Haag 1975
- STRACHAN, H.: *Family and Other Business Groups in Economic Development. The Case of Nicaragua*, New York 1976
- STURM, R.: *Die Großstädte der Tropen. Ein geographischer Vergleich*. Tübingen geogr. Studien 33, Tübingen 1969
- SUNKEL, O.: Desarrollo, subdesarrollo, dependencia y desequilibrios espaciales, in: *Revista latino-americana de estudios urbanos regionales* 1, 1970, S. 13 - 49
- TAAFE, E., MORRILL, R., GOULD, P.: *Transport Expansion in Underdeveloped Countries: A Comparative Analysis*, *Geographical Review* 53, 1963, S. 503 - 529
- TEMME, M.: *Wirtschaft und Bevölkerung in Südecuador. Eine sozio-ökonomische Analyse des Wirtschaftsraumes Loja*, Kölner Forschungen zu Wirtschafts- und Sozialgeographie XIX, Wiesbaden 1972
- TETU, R.: Die Raumstruktur Argentiniens und Versuch einer Entwicklungs- und Regionalplanung für Nordpatagonien und Südpampa, in: *Raumforschung und Raumordnung* 22, 1964, S. 259 - 272
- THOMALE, E.: *Sozialgeographie*, Marburger geographische Schriften 53, Marburg/Lahn 1972
- THOMAS, V.: Spatial Differences in Poverty. The Case of Peru, in: *Journal of Development Economics* 7, 1980, S. 85 - 98
- THORNDIKE, G.: *El Año de la Barbarie. Peru 1931*, Lima 1969

- THORP, R., BERTRAM, G.: Peru 1890 - 1977: Growth and Policy in an Open Economy, London 1978
- TIZON Y BUENO, R.: Breve estudio geografico-estadistico del departamento de La Libertad, Lima 1899
- TURNER, J.: Verelendung durch Architektur. Plädoyer für eine politische Gegenarchitektur in der Dritten Welt, Hamburg 1978
- URQUHART MARSHALL, J.: The Location of Service Towns. An Approach to the Analysis of Central Place Systems, Toronto 1969
- UZELL, D.: Cholos and Bureaus in Lima. Cas History and Analysis, in: International Journal of Comparative Sociology XV, 3 - 4, 1974 (a), S. 23 - 30
- UZELL, D.: A Strategic Analysis of Social Structure in Lima, Using the Concept of "Plays", in: Urban Anthropology 3, 1, 1974 (b), S. 34 - 45
- UZELL, D.: Mixed Strategies and the Informal Sector: Three Faces of Reserve Labour, in: Human Organization 39, 1, 1980, s. 40 - 49
- VASQUEZ, M.: Immigration and Mestizaje in Nineteenth-Century Peru, in: M. MORNER (Hrsg.): Race and Class in Latin America, New York 1970, S. 73 - 95
- VEREINTE NATIONEN: Bericht über die soziale Lage der Welt - 1970, in: D. NOHLEN, F. NUSCHELER (Hrsg.): Handbuch der Dritten Welt 1, Hamburg 1974, S. 37 - 48
- VETRANO, A.: The Ecuadorian Indian and Cholo in the Novels of Jorge Icaza: Their Lot and Language, London 1978
- VOLLMER, G.: Bevölkerungspolitik und Bevölkerungsstruktur im Vizekönigreich Peru zu Ende der Kolonialzeit 1741 - 1821, Bad Homburg 1967
- WALLER, P.: Probleme und Strategien der Raumplanung in Entwicklungsländern, dargestellt am Beispiel Peru, in: Raumforschung und Raumordnung 29, 1971, S. 97 - 111
- WALLER, P.: La cuantificación de las relaciones ciudad-area de influencia mediante el método de insumo-producto Arequipa Peru, Berlin 1972
- WALLER, P.: Basic Issues in the Elaboration of an Interregional Input-Output Table: Arequipa, Peru, in: A. BENDAVID-VAL, P. WALLER (Hrsg.): Action-Oriented Approaches to Regional Development Planning, New York 1975, S. 115 - 132
- WALTON, J.: Internal Colonialism. Problems of Definition and Measurement, in: W. CORNELIUS, F. TRUEBLOOD (Hrsg.): Urbanization and Inequality. The Political Economy of Urban and Rural Development in Latin America, Latin American Urban Research 5, London 1975, S.29 - 50
- WALTON, J.: Urban Hierarchies and Patterns of Dependence in Latin America: Theoretical Bases for a New Research Agenda, in: A. PORTES, H. BROWNING (Hrsg.): Current Perspectives in Latin American Urban Research, Austin Texas 1976, S. 43 - 69
- WALTON, J.: Elites and Economic Development. Comparative Studies on the Political Economy of Latin American Cities, London 1977
- WEBB, R.: Public Policy and Regional Incomes in Peru, in: W. CORNELIUS, F. TRUEBLOOD (Hrsg.): Urbanization and Inequality. The Political Economy of Urban and Rural Development in Latin America, Latin American Urban Research 5, London 1975, S. 223 - 238
- WEBB, R.: Government Policy and the Distribution of Income in Peru, 1963 - 1973, Cambridge Massachusetts 1977

- WEISCHET, W.: Chile. Seine länderkundliche Individualität und Struktur, Darmstadt 1970
- WILHELMY, H.: Die spanische Kolonialstadt in Südamerika. Grundzüge ihrer baulichen Gestaltung, in: Geogr. Helvetica 5, 1950, S. 18 - 36
- WILHELMY, H.: Südamerika im Spiegel seiner Städte, Hamburg 1952
- WILS, F.: Industrialization, Industrialists, and the Nation State in Peru, Institute of International Studies, University of California, Berkeley 1979
- WILSON SALINAS, P.: Le développement régional et les limites d'une réforme: l'expérience au Pérou du gouvernement militaire, in: Tiers Monde 18, 72, 1977, S. 723 - 736
- WILSON SALINAS, P.: Critical Dependency Analysis in Latin America, in: Cornell Journal of Social Relations 14, 2, 1979, S. 139 - 154
- WYSS, O.: Wandel im Ordnungsgefüge der peruanischen Wirtschaft unter der Revolutionsregierung 1968 - 1974, Bern 1976
- YUJNOVSKY, O.: Urban Spatial Configuration and Land Use Policies in Latin America, in: A. PORTES, H. BROWNING (Hrsg.): Current Perspectives in Latin American Urban Research, Austin Texas 1976, S. 17 - 42
- ZEGARRA ANDRADE, T.: Mi Plegaria a la ciudad de Trujillo, Trujillo 1961

Statistisches Material:

- CONSEJO PROVINCIAL DE TRUJILLO: Registro de licencias del departamento de rentas 1970 - 1978
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, REGION AGRARIA III TRUJILLO: Estimado de la producción agrícola, campaña 1979 - 1980. Area global en áreas afectadas por la sequia, Trujillo 1980
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y TURISMO: Estadísticas industriales 1950, 1961, 1972
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y TURISMO TRUJILLO: Resultados generales del sector industrial en el depto de La Libertad 1976, 1977; Reinversiones CIA Industriales 1980, Datos sobre el Parque Industrial Trujillo 1977 - 1980
- MINISTERIO DE VIVIENDA Y CONSTRUCCION TRUJILLO: Urbanizaciones. Cuadro de datos técnicos, Trujillo 1978
- OFICINA DE PLANIFICACION SECTORIAL DE VIVIENDA Y EQUIPAMIENTO URBANO: La Ciudad de Trujillo: Analisis Censal de su vivienda, Trujillo 1968
- OFICINA NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS (ONEC): Censos de Poblacion 1940, 1961, 1972
- UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO, DIRECCION UNIVERSITARIA DE PLANIFICACION: Estadística de Postulantes 1973, 1977, Trujillo 1974 und 1980

Tageszeitungen:

La Industria Trujillo
Satelite Trujillo
El Peruano Lima

Zeitungen aus den Archiven in Trujillo:

La Reforma
La Libertad
El Norte
La Industria

Summary

The main objective of this study is to analyse the social and economic impact of Cholos, here defined as mobile urban migrants originally from the predominantly Indian Highland communities, in Trujillo and its hinterland after 1945.

The emergence of this group in Trujillo is related to structural changes occurring around 1940 in the whole region. Population pressure in the highland regions triggered off strong migratory movements down to the coast; at roughly the same time the construction of a major road between the city and the Sierra facilitated outmigration and investments in services and industries in Trujillo by both the public and private sector served to reinforce the pull of the city. As a result of rash urban growth, Trujillo's demand for agricultural produce rose in the 50's and 60's, and the importance of the mountainous hinterland as a supplier of produce increased.

Migrants, being familiar with the rural communities, were able to take up occupations as traders and transporters quite easily, aided by the fact that these expanding sectors were not occupied by the traditional urban elite and did not demand much expertise or capital as a prerequisite.

Over the years, newcomer migrants, seeking employment in a tight urban job market, have successively been occupying positions outside of the formal sector of the urban economy, mainly in trade, transportation and small-scale manufacturing and services, most of it in the form of unlicensed enterprises.

By virtue of their present key position in all links of the chain of goods flowing between Trujillo and its hinterland, cholos are indispensable for the effective functioning of the city as a market and distribution center and also constitute the backbone of the city's urban and regional transport system. Complementary to these areas are their activities in vehicle repair and smallscale metal and mechanical enterprises, crafts and trades. Characteristic for these ventures are their labour-intensive modes of production, low initial investment, lack of formal vocational training of the people involved and continuous recruitment of apprentice labour among the ranks of unskilled migrants, on the whole, friends, kin and villagemen of the small entrepreneurs.

In fact, it is this linkage of personal, kin and home community ties with business interests which cholos use to establish a highly intricate social network in Trujillo, to forge and cement ties within the migrant community and with home villages and to set up vertical channels

of contract with influential members of urban society, i.e. politicians, trade union functionaries, etc. The network includes organized groups of Cholos according to occupations, squatters' and students' federations and some 23 regional clubs, grouped according to rural communities of origin, all of which provide the mechanisms by which Cholos successfully operate in the urban setting, newcomers adapt to city life and are given assistance in finding jobs and squatting.

Cholos' organizations equip them with a certain amount of strength and lobbying power, especially in view of the fact that most formal institutions on the coast are geared to the needs of the coastal-mestizo population and are thus difficult for migrants to penetrate. Summing up the overall economic, social and spatial effects of Cholos' activities in Trujillo and its area of influence, as brought to light in this study, one may make the following points:

In the city their impact is manifold, ranging from causing rash urban growth by their sheer numbers - roughly 45 % of the present population of Trujillo (500,000) - and their squatter areas on the periphery, to the dramatic expansion of the tertiary sector and the creation of a distinctive commercial area around La Parada, the wholesale market, which in itself exhibits marked social and economic characteristics. The activities concentrated in the vicinity of La Parada, i.e. wholesale and retail trade - the latter being mainly in the hands of street hawkers - transport of produce and passengers to and from the Highlands and servicing of vehicles, are closely linked with the city's function as a regional center. Indeed, both the function and social profile of Trujillo today contrasts sharply with the colonial and early republican city of the past, where elite groups, in part foreigners, controlled the export-oriented urban economy and dominated social and cultural life.

In Trujillo's hinterland, the activities of Cholos are also modifying and reshaping social and spatial organization. Urbanite Cholos play a key role in their home communities as innovators, especially through their regional clubs which both lobby in Trujillo for social and economic promotion of their villagex by the Government and actively carry out concrete development projects. While most regional organizations genuinely articulate the real needs of the rural communities - especially valuable in the light of a lack of effective organization by the small farmers themselves - it is also true that the main spokesmen of the regional clubs are traders and transporters. Hence their acting as a mouthpiece in effect for small farmers, through lobbying for irrigation, opening-up for new routes, etc., is directly related

to personal business interests, since they channel most agricultural produce and consumer goods to and from the rural areas. The clubs' efforts are most evident in the yearly fiestas of their home villages, an event which is, for the most part, organized and sponsored by the more wealthy club members, a task originally carried out by large Spanish-blood landowners in colonial and early republican times. During the fiestas, Cholos are able to reinforce personal, business and political ties, as clearly observed, and their weight and influence in the rural home communities also reflects changing social and political structures of power in those areas. At the same time, traders and transporters continue their thrust into the hinterland along new routes for which they actively lobby, incorporating small farmers into the market economy and simultaneously stimulating their needs for consumer goods. The net result is usually that farmers in most rural communities have become dependent on advance credits from Cholos - also as a result of official credit facilities being closed to them - and are therefore forced to market their produce through these groups.

Summing up the overall benefits which urban life and incorporation into the urban economy, albeit in mostly the informal sector, has accrued to the migrants, one can draw the following conclusions:

For a small minority, i.e. successful wholesalers and intermediaries, transporters and proprietors of good-going workshops, social mobility and economic success has been achieved. In fact, some of these businessmen are now penetrating into other areas of the urban economy, i.e. real estate, industry and export trade and will soon be competing effectively with the established urban elite already in these fields, a development which is not without social conflicts.

For the majority of migrants, there has been a less dramatic improvement in their standard of living; urban life is still full of hardships and especially uncertain for people like street vendors who live in a constant fear of being evicted and face continuous hostility from storeowners with whom they fiercely compete or for shoe artisans, tailors and other craftsmen in imminent danger of losing their livelihood due to competition. However, it is the resourcefulness and flexibility of the Cholo and his ability to pool family and other resources which ensures his survival. It is also evident that the second generation of these migrants is most likely to bear the fruits of their Parents' labour, already evidenced in high rates of school attendance and the attainment of university education for many, an institution once limited to the elite families of Trujillo. In this way, the Trujillo-born generation of Cholos is most likely to achieve assimila-

tion into coastal society with less friction, and by entering professional and other institutions, may have future access to decision-making processes.

What is perhaps the most important conclusion to be drawn from this analysis is the identification of target groups, valuable for the promotion of different categories of workshops according to needs and level of technology, and the recognition that any future development planning in this area, public or private, must draw upon and effectively mobilize the energies of this social group. Indeed, it is questionable whether the current official focus of the Government - the promotion of Trujillo as a growth pole by way of establishing capital-intensive export-oriented industries - can truly generate regional development, if it does not incorporate any of these local key groups and try to mobilize their demonstrated resources.

Resumen

Este estudio plantea analizar el impacto social y económico de los cholos en Trujillo y su área de influencia, aquí se entiende como cholos migrantes móviles residentes en la ciudad, pero procedentes de comunidades indígenas de la Sierra peruana.

El surgimiento de este grupo en Trujillo está estrechamente vinculado con cambios estructurales llevados a cabo en la región alrededor de 1940. La presión demográfica en la Sierra causó fuertes movimientos migratorios hacia Trujillo; al mismo tiempo la construcción de una carretera uniendo la Costa con la Sierra facilitó la emigración de pueblos serranos, lo que coincidió con un período de desarrollo económico fuerte de Trujillo. Por consecuencia del crecimiento urbano, la demanda para productos agrícolas en Trujillo subió; así se incrementó la importancia de la zona serrana para el abastecimiento de la ciudad.

Los migrantes que ya conocían las rutas a la sierra pudieron entrar fácilmente en el comercio y transporte de bienes; otros factores que también favorecieron sus actividades fueron el hecho de que no necesitaron mucho capital y mucha capacitación, y el no tener competidores porque la élite urbana tradicional se dedicaba a otros negocios, por ejemplo, inmobiliarias.

En el curso de los años, en vista de que no hubo suficiente empleo en el sector formal, nuevos migrantes fueron estableciéndose en sectores como el comercio, transporte, la pequeña industria y servicios, de los cuales la mayoría funcionaba sin licencia municipal.

Hay en día, los cholos ocupan una posición clave en la comercialización de bienes que circulan entre Costa y Sierra, y son indispensables para el funcionamiento del sistema de transporte urbano y regional.

Vinculadas con estas áreas están sus actividades en la reparación de vehículos y otros servicios de automóviles, sus talleres metal-mecánicos y artesanales.

Lo que caracteriza sus establecimientos son el uso intensivo de la mano de obra, poco capital, falta de capacitación vocacional, y el empleo constante de nuevos migrantes como aprendices, casi siempre familiares, amigos o gente del mismo pueblo.

En efecto, los cholos saben enredar conexiones familiares y comunitarias con intereses económicos para cementar contactos entre ellos en Trujillo, crear canales verticales con gente de influencia, y establecer relaciones con sus comunidades de origen. En este circuito de contacto están conectadas federaciones de diferentes ocupaciones,

grupos estudiantiles, organizaciones de barrios populares y 23 clubs regionales de diferentes comunidades rurales, residentes en Trujillo. Así funcionan los mecanismos por los cuales se adaptan los nuevos migrantes al ambiente urbano y, al mismo tiempo, encuentran apoyo en la búsqueda de trabajo y las invasiones de tierra para construir casas.

Con sus organizaciones se fortalecen los cholos para obtener beneficios, algo muy importante ya que muchas instituciones formales de la Costa sirven a los intereses de la población mestiza costeña.

El impacto de los cholos en la ciudad de Trujillo se manifiesta a través del crecimiento rápido de la población urbana y la extensión dramática del marco urbano, la expansión del sector terciario y la creación de una zona de comercio, y servicios alrededor del mercado mayorista, La Parada, que está a la vez estrechamente vinculado con la función de Trujillo como centro de abastecimiento y distribución de bienes.

La incorporación de los cholos en la vida económica y social de Trujillo le da a la ciudad un perfil social y económico muy marcado que presenta un contraste enorme con lo que fué en la época colonial y post-colonial, cuando sólo la élite, por parte extranjeros, dominaba el comercio y la vida cultural.

Tanto en la ciudad como en su area de influencia, las actividades de los cholos siguen modificando los patrones espaciales y socio-económicos. Este grupo juega un papel muy importante como innovador en su comunidad de origen, especialmente a través de sus clubs regionales que organizan campañas para promover el desarrollo social y económico de las comunidades agrícolas, por ejemplo, pidiendo nuevas rutas, mejoramiento de caminos y sistemas de riego, al mismo tiempo, el alto porcentaje de comerciantes, transportistas e intermediarios en las directivas de los clubs, demuestra la relación directa de sus intereses personales con sus afanes comunitarios. Sus esfuerzos culminan cada año en la fiesta patronal de sus pueblos, donde ellos son, por mayor parte, patrocinadores y así refuerzan los contactos con sus comunidades. Los comerciantes y transportistas, a través de sus impulsos en las areas rurales, incorporan a los pequeños agricultores en la economía del mercado, dado a que les otorgan créditos en forma de prepagos para asegurarse las cosechas y los abastecen con productos manufacturados, casi siempre de mayor costo, que los ponen en deuda.

Resumiendo se puede hacer la pregunta: Cuales son los beneficios en general que han recibido los migrantes en la ciudad? Una minoría pequeña de transportistas, comerciantes mayoristas y dueños de algunos talleres metalmecánicos ha alcanzado evidentemente movilidad social y prosperidad económica, y ahora está en el proceso de entrar a otros sectores de la economía, tradicionalmente ocupados por la élite, tales como la industria mediana, inmobiliarias y el comercio para la exportación.

La mayoría, por otro lado, ha tenido solamente un mejoramiento modesto de su nivel de vida. Unos, por ejemplo los vendedores ambulantes, llevan todavía una vida extremadamente insegura por el temor de ser expulsados del centro comercial; otros tales como los artesanos, sastres y zapateros, están al margen de la subsistencia por la competencia fuerte con otros talleres y fábricas clandestinas. Sin embargo, unas cualidades del cholo, como su creatividad, ambición y flexibilidad, le ayudan a persistir y reunir todos sus recursos disponibles, inclusive los de sus familiares, para sobrevivir en el ambiente urbano. Sin duda, la segunda generación de cholos tiene el fruto del labor y sudor de sus padres, ya que tienen acceso a la escuela y algunos, por sus propios esfuerzos, terminan exitosos la universidad, una institución tradicionalmente de la élite. Así, sin duda, cabe decir que los hijos de los migrantes tienen menos dificultades que sus padres para adaptarse al ambiente costeno, y por su movilidad social, pueden entrar a otras instituciones especialmente profesionales, y así influir en decisiones.

Este análisis concluye con la identificación de diferentes categorías de pequeños talleres que pueden ser promovidos en proyectos de desarrollo, y enfatiza que cualquier iniciativa para generar el desarrollo de la región debe tomarse como punto de partida, la movilización de las energías de los cholos, e incorporar a este grupo social en la implementación de proyectos.