

#### 4.2.5. Bedeutung des Regionalhandels

Die Stadt Huancayo verdankt ihren Aufstieg zu einer Handelsmetropole vor allem ihrer geographischen Lage als Schnittpunkt zweier unterschiedlicher Kulturkomplexe, des indianisch-andinen und des urbanen, westlich orientierten. Als indianisch-andin ist hier die einer zum Teil noch traditionellen Lebensweise verbundene Landbevölkerung zu verstehen, die vorwiegend in Dorfgemeinschaften zusammengefaßt ist. Ihr steht die mestizisierte Stadtbevölkerung des Hochlandes gegenüber, die sich an Leitbildern der nordamerikanisch und europäisch inspirierten nationalen Kultur ausrichtet, wie sie in einigen Städten der Küste, insbesondere Lima, dominiert.

Huancayo, das selbst bereits der westlich orientierten nationalen Kultur zuzurechnen ist, liegt an einer Nahtstelle der beiden Kulturkomplexe. Die Stadt spielt somit für die hier vor sich gehenden Beeinflussungen eine wichtige Rolle, wirtschaftlich wie gesellschaftlich.

Wesentlich ist hierbei insbesondere ein dynamisches Moment in der Sozial- und Wirtschaftsstruktur der Dorfgemeinschaften im Mantaro-Tal. Neben der Landwirtschaft als Hauptbeschäftigung, deren Erzeugnisse in erster Linie dem Eigenbedarf dienen, ergab sich durch eine Reihe zusätzlicher, frei ausgeübter Handwerksberufe die Möglichkeit, eine Produktion für den Markt aufzunehmen. In einigen Dörfern spezialisierte man sich auf bestimmte Handwerkszweige. Dazu gehören die Weberei (Hualhuas, Viques), die Silberschmiedekunst (San Jerónimo), das Schnitzen von Kalebassen (Cochas), die Hutmacherei (Cajas), die Schuhherstellung (Julcán, Masma), die Herstellung von Fertigkleidung (Sicaya) und die Töpferei (Aco, Mito). Anfangs besorgten die Hersteller den Verkauf ihrer Ware selbst, indem sie den lokalen Wochenmarkt an ihrem Wohnort und zuweilen noch weitere Märkte in der Umgebung besuchten. Nach und nach gelang es jedoch in immer stärkerem Maße Zwischenhändlern, die nach dem Ausbau der Verkehrswege bereits den Handel mit Fabrikationsgütern zwischen Küste und Mantaro-Tal kontrollierten, sich auch in den Handel mit den

handwerklichen und landwirtschaftlichen Produkten, der bis dahin in den Händen der Produzenten lag, einzuschalten. Insbesondere erkannten sie den kommerziellen Wert des regionalen Kunsthandwerks, dessen Produkte sie unter Ausnutzung psychischer Faktoren zu vermarkten verstanden (Arguedas 1957:138). Einen geeigneten Markt für diese Erzeugnisse boten die breiten städtischen Käufer-schichten, die trotz der kulturellen Entfremdung zwischen Küsten- und Hochlandbevölkerung die künstlerischen Werte der indianischen Kultur, mit der sie partiell eine gemeinsame Vergangenheit teilten, wiederentdeckt hatten. Die Produktion dieser handwerklichen Erzeugnisse wurde in vielen Fällen zu einer Heimindustrie ausgebaut.

Eine ähnliche Spezialisierung setzte im landwirtschaftlichen Bereich ein. Hier produzieren zahlreiche Bauern Obst und Gemüse für den Markt. Ein Teil der Produkte wird über Zwischenhändler in Lima vermarktet, den Rest bieten teils die Produzenten selbst, teils Wiederverkäufer auf Märkten im Mantaro-Tal zum Verkauf an, vor allem in Huancayo.

Von der Küste gelangt eine Vielfalt von industriellen Erzeugnissen ins Mantaro-Tal, deren Absatz auch ein Indiz für kulturelle Veränderungen in diesem Gebiet ist. Obwohl mit den importierten Industriegütern gegenwärtig überwiegend der Bedarf der Stadtbevölkerung von Huancayo gedeckt wird, bieten manche dieser Waren doch einen Anreiz für die Bauernbevölkerung in den Dörfern. Außerdem haben die durch den stetigen Kontakt mit der urbanen Welt geweckten Bedürfnisse von Teilen der Landbevölkerung zu einer Erweiterung des Warenangebotes aus der lokalen Produktion geführt. So sind die Erzeugnisse des Tischler-, Spengler- oder Sattlerhandwerks auch im ländlichen Bereich nicht mehr allein für den Eigenbedarf bestimmt, sondern stellen zum Teil schon einen festen Bestandteil der Marktproduktion dar.

### 4.3 DARSTELLUNG UND ANALYSE DER EMPIRISCHEN DATEN

Nach einer Darlegung der im Rahmen der Feldarbeiten ermittelten Daten, zumeist in tabellarischer Form, werden die Einzelfaktoren des Marktes systematisch analysiert. Dabei soll der hier speziell untersuchte Sonntagsmarkt als Ansatzpunkt zur Ermittlung des gegenwärtigen Standes der ökonomischen Entwicklung im Mantaro-Tal dienen. Die in 4.3.2 bis 4.3.6 zusammengestellten Einzelfaktoren konzentrierensich auf den engeren ökonomischen Hintergrund des Sonntagsmarktes. Der Abschnitt über die berufliche Spezialisierung der Verkäufer wird zusätzlich unterteilt, um neben den Interpretationen der speziell ökonomischen Aspekte der vorliegenden Daten auch den umfassenderen gesellschaftlichen Rahmen abzustecken, in dem sich die Tätigkeit der Händler abspielt.

#### 4.3.1 Bestandsaufnahme der Marktstände und Warensektionen

Aus den Ergebnissen der Interviews und Fragebogenaktionen, die von Mai bis September 1971 bei einem repräsentativen Querschnitt der Markthändler (rund 20 % aller Verkäufer) durchgeführt wurden, lassen sich wesentliche Schlußfolgerungen in bezug auf die wirtschaftliche und soziale Lage dieser Personen ziehen.

Bei einer Zählung aller Marktstände entlang der Avenida Huancavelica zwischen den zehn Querstraßen von Jirón Cuzco bis Tarapacá, die offiziell als Endpunkte des Sonntagsmarktes gelten, ergab sich die Zahl von 1.059 Ständen. Dabei sind neben den überwiegend festen - d.h. mit Holzblöcken, Brett und Tuchdach ausgestatteten - Ständen auch solche mit eingeschlossen, bei denen die Verkäufer ihre Ware auf Tüchern und Decken ausgebreitet haben. In südlicher Richtung schließen sich noch weitere (ca. 500) Stände von ambulanten wie zum Teil permanenten Händlern an, in erster Linie Verkäufern von Feldfrüchten sowie in geringerem Umfang von Tierfellen zur Wollverarbeitung. Man hätte auch diese eventuell in eine Zählung einbeziehen können, doch würden sie wegen ihrer Fluktuation

von einem zum anderen Sonntag das strukturelle Bild eher verzerren, zumal sie nicht mehr zum Kern des Marktes gehören.

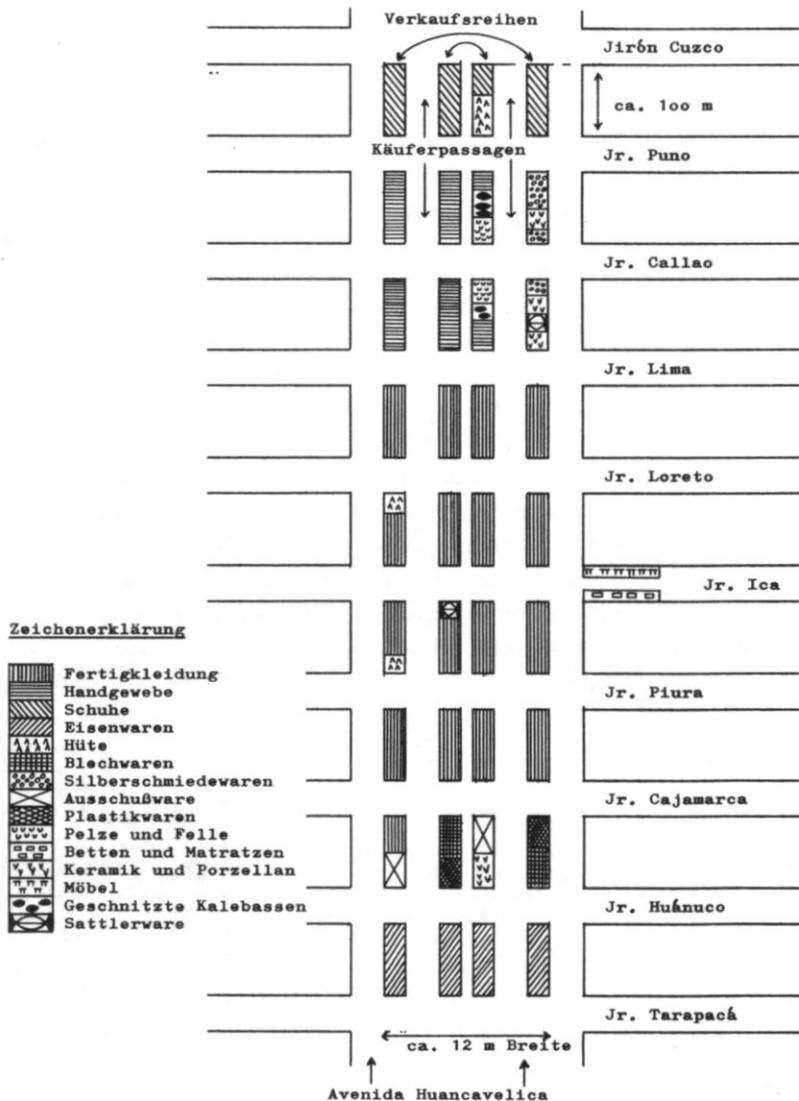
Jene 1.059 Verkaufsstände verteilen sich auf die nachstehend aufgeführten Produktionsbereiche:

	Gesamt- zahl	davon untersucht
Fertigkleidung (ropa hecha)	434	59
Handgewebe (tejidos)	151	24
Schuhe (calzados)	129	12
Eisenwaren (fierros)	59	11
Pelze und Felle (peletería)	43	9
Hüte (sombrosos)	36	12
Blechwaren (hojalatería)	34	18
Silberschmiedewaren (platería)	32	10
Ausschußware (baratijas)	22	-
Plastikwaren (plásticos)	19	7
Betten, Matratzen (catres, colchones)	18	9
Keramik und div. Kunsthandwerk (cerámica)	17	16
Möbel und Truhen (muebles, baúles)	14	13
Geschnitzte Kalebassen (mates burilados)	11	9
Sattlerware (talabartería)	8	4
Summe	1.027	213

Bei den verbleibenden restlichen 32 Ständen wurden Artikel verkauft, die sich auf jeweils nicht mehr als drei bis fünf Stände erstreckten (u.a. Wolle zum Weben, Textilstoffe, Leder, Schnitzereien etc.).

Zusätzlich einbezogen in die Untersuchung wurden 26 der zahlreichen Stände mit Feldfrüchten (Obst, Südfrüchte, Gemüse), die nicht mehr zum Kern des Marktes gehören, sowie sechs weitere Stände mit Krämerware.

Die auf dem Sonntagsmarkt vertretenen Berufsgruppen zeichnen sich durch ein hohes Maß an Vielfalt aus. Neben der Untergliederung in die einzelnen Warensektionen unterscheiden sich die Verkäufer dadurch, daß sie zum einen Produzenten ihrer Ware, zum anderen Wiederverkäufer sind.



Verkaufsstände auf dem Sonntagsmarkt

Der Schwerpunkt des Angebotes liegt eindeutig bei Fertigungskleidung, die zu großen Teilen aus Lima durch den Zwischenhandel importiert wird. Infolge der starken Konkurrenz auf diesem Sektor stellt sich die Frage der Rentabilität für die einzelnen Händler. Da zuverlässige Daten über den Absatz der Ware durch Befragen dieser Verkäufer nur schwer erhältlich sind, ist der Beobachter selbst auf eine annähernde Gewinnkalkulation angewiesen.

Das Volumen der übrigen Warengruppen folgt erst in weitem Abstand. Eine größere Bedeutung kommt den Ständen mit kunsthandwerklichen Erzeugnissen zu, die fast ausnahmslos einen überdurchschnittlichen Umsatz aufweisen, da sie die Hauptattraktion für die Touristen aus dem In- und Ausland dar.

Im Jahre 1967 war der Sonntagsmarkt nach hartnäckigen Protesten anliegender Geschäftsbesitzer von der Calle Real, der Hauptstraße von Huancayo (früherer Inkaweg auf der Strecke Cuzco-Quito), in die ca. 500 m weiter westlich gelegene, parallele Avenida Huancavelica verlegt worden. Hauptgrund für die Verlegung des belebten Marktes war dessen starke Konkurrenz für die unmittelbar benachbarten Geschäfte, die zum Teil auch sonntags geöffnet haben.

#### Personelle Zusammensetzung des Marktes

Warensektion	Männer		Frauen	
	Wieder- verkäufer	Produzenten	Wieder- verkäufer	Produzenten
Fertigungskleidung	9	12	17	21
Schuhe	4	1	4	3
Hüte	2	2	2	6
Betten, Matratzen	2	3	4	-
Möbel	-	13	-	-
Blechwaren	7	1	6	4
Plastikwaren	3	-	4	-
Eisenwaren	4	-	7	-
Früchte	1	-	2	-
Gemüse	2	-	20	1
Krämerware	2	-	4	-
Silberwaren	-	3	3	4
Handgewebe	8	6	8	2
Keramik	5	3	4	4
Pelze	-	2	3	4
Geschn. Kalebassen	-	5	-	4
Sattlerware	1	-	1	2
Summe	50	51	89	55

Demnach teilt sich dieser Personenkreis auf in 139 Wiederverkäufer und 106 Produzenten.

#### 4.3.2 Berufliche Spezialisierung der Verkäufer

Die in 4.3.1 präsentierten Daten über den Sonntagsmarkt werden in der folgenden Analyse der beruflichen Spezialisierung der Verkäufer unter bestimmten Aspekten behandelt und dabei um zusätzliche Daten erweitert, so daß es angemessen erscheint, diesen Abschnitt nochmals zu untergliedern. - Nach einer Beschreibung der Rollenaufteilung zwischen Mann und Frau bei Produktion und Handel wird kurz der Status der Händler in der lokalen Sozialstruktur umrissen. Anschließend werden die Herkunftsorte der Verkäufer ermittelt, wobei - entsprechend den einzelnen Warensektionen - die Kategorien Produzent und Wiederverkäufer gesondert betrachtet werden. Zum Schluß wird erläutert, inwieweit die Tätigkeit als Markthändler ausschließlichen Charakter besitzt oder nur eine Teilzeitbeschäftigung darstellt.

##### 4.3.2.1 Die Rollen von Mann und Frau bei Produktion und Handel

Unter den 245 untersuchten Marktverkäufern sind Frauen stärker vertreten (ca. 60 %) als Männer (ca. 40 %). Bei den Wiederverkäufern ist das weibliche Übergewicht mit ca. 65 % noch größer, während das Verhältnis bei den Produzenten annähernd ausgeglichen ist. Mit 52 % zu 48 % überwiegen hier die Frauen nur leicht.

Die ausgeprägte Rolle der Frau im ökonomischen Sektor resultiert aus dem strukturellen Differenzierungsprozeß, durch den infolge des fortschreitenden Funktionsverlustes der ehemals dominanten Großfamilie der Status der Frau bedeutend aufgewertet wurde. Ihr fallen dabei oft die für den wirtschaftlichen Unterhalt der Kernfamilie entscheidenden Aufgaben zu. Zum einen sind die Frauen in einigen Produktionssektoren aktiv an der Herstellung von Markterzeugnissen beteiligt, wie zum Beispiel bei kunsthandwerklichen Gegenständen oder heimischen Textilwaren, die in Familienbetrieben

gefertigt werden. Noch stärker profiliert sich ihr Engagement bei der Vermarktung der Produkte aus ihrer familiären Heimarbeit oder, sofern dies entfällt, beim Handel mit Importwaren bzw. mit über Drittpersonen erworbenen Regionalprodukten. Dabei fungieren die Frauen als Wiederverkäufer/Einzelhändler.

Während die Tätigkeit dieser weiblichen Einzelhändler, die überwiegend aus urbanen Sektoren (Huancayo) stammen, sich schon aus der zunehmenden Differenzierung der Familienbeschäftigungen ableitet, läßt die familiäre Zusammenarbeit bei der Herstellung und Verbreitung von heimischen Manufakturprodukten aus den Dorfgemeinschaften den ehemaligen Status von integralen Produktionseinheiten im Ansatz noch erkennen.

Die kommerzielle Tätigkeit des überwiegenden Teils der verheirateten Frauen unter den Marktteilnehmern ist als persönlicher Beitrag zur Absicherung des Familieneinkommens anzusehen. Häufig ist dabei zu beobachten, daß Frauen, die sowohl unter der indianischen als auch mestizischen Bevölkerung als sehr geschäftstüchtig gelten, besonders dann auf der Marktszene als Verkäuferinnen auftreten, wenn die aus der Heimindustrie stammenden Erzeugnisse entweder gemeinsam in Arbeitsteilung oder zu überwiegenden Teilen von ihren Ehemännern gefertigt wurden (Silberschmiede-, Blechwaren, Schuhe). Umgekehrt übernehmen oft Männer die Aufgaben der Vermarktung von Produkten, die ihre Frauen in Heimarbeit hergestellt haben (Fertigkleidung, Webwaren).

Die Aufnahme einer Beschäftigung als Wiederverkäufer, bei denen der Anteil von Frauen überdurchschnittlich hoch ist, dient vorwiegend der Ergänzung des relativ niedrigen Einkommens der Familie aus der beruflichen Tätigkeit des Ehepartners (z.B. im städtischen Dienstleistungssektor), um damit den Lebensstandard steigern zu können. In vereinzelten Fällen stellt die Tätigkeit im kommerziellen Sektor, vor allem als Wiederverkäufer, besonders bei Frauen aus urbanen Schichten auch eine Teilzeitbeschäftigung neben ihrem erlernten Beruf dar, den sie weiterhin ausüben (Modistin, Schneiderin, Kosmetikerin u.a.).

Für einen Teil der Obst- und Gemüseverkäuferinnen, die zumeist aus den ärmeren Schichten der Stadtbevölkerung von Huancayo stammen, bildet der Handel oft die einzige Einkommensquelle der gesamten Familie, sofern ihre Ehemänner unterbeschäftigt oder arbeitslos sind.

Für unverheiratete Frauen, meist jüngeren Alters, bedeutet der Erlös aus dem Umsatz ihrer Marktware entweder die Sicherung ihres eigenen, unabhängigen Lebensunterhalts, oder er ist als Beitrag - im Sinne einer Arbeitsteilung - zum wirtschaftlichen Unterhalt ihrer elterlichen Familien anzusehen.

#### 4.3.2.2 Position der Händler in der lokalen Sozialstruktur

Für den Absatz ihrer Ware haben generell all diejenigen Händler und Verkäufer - seien sie Wiederverkäufer oder Produzenten - direkten Zugang zum Sonntagsmarkt von Huancayo, die über ein gewisses Anfangskapital zur Eröffnung eines rentablen Marktstandes verfügen. Zu diesen Personen gehören also erstens die Wiederverkäufer - überwiegend aus den mittelständischen Schichten der Bevölkerung von Huancayo selbst -, die hauptsächlich aus Lima importierte Fabrikationsgüter vermarkten und darüber hinaus zum Teil auch die Vermarktung einiger Produkte, meist kunsthandwerklicher Art, aus benachbarten Dorfgemeinschaften übernehmen. Zu den unteren Einkommens- und Gesellschaftsschichten des urbanen Sektors zählen die Verkäufer von Süd- und Feldfrüchten, die als Endverkäufer das letzte Glied in der Kette eines oft weitläufigen Zwischenhandels darstellen.

Zweitens gehören zu den Markthändlern die Produzenten. Sie sind zum kleineren Teil Einwohner von Huancayo, deren sozialer Status aufgrund ihrer beruflichen Spezialisierung - verbunden mit ihrer gleichzeitigen ökonomischen Unabhängigkeit - eine aufsteigende Tendenz erkennen läßt. Ihre urbane soziale Position verlagert sich durch ihre wirtschaftliche Tätigkeit nämlich von der unteren zur mittleren gesellschaftlichen Schicht der Stadt. Der

andere, größere Teil der Produzenten stammt aus den Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales. In der Sozialstruktur dieser Dörfer nehmen die Händler je nach Gewicht ihrer wirtschaftlichen Stellung überwiegend Positionen in der mittleren oder oberen Schicht ein.

#### 4.3.2.3 Herkunft der Marktverkäufer

Anders als bei kleinen traditionellen Produzentenmärkten tritt bei der Mehrzahl der Warensektionen auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo eine partielle Differenzierung zwischen dem Herstellungsort der einzelnen Produkte und der Herkunft der Händler, die diese Waren anbieten, zutage. Dies ergibt sich aus dem relativ starken Anteil von Fabrikationsgütern wie Fertigungskleidung, Schuhen, Metall- und Plastikwaren, die überwiegend von Wiederverkäufern vertrieben werden. Die dominierende Stellung der Wiederverkäufer läßt sich anhand einiger Zahlen vor Augen führen: Von den 245 interviewten Verkäufern waren 139 Wiederverkäufer (ca. 57 %), während die restlichen 106 Personen Produzenten waren. Auf der Grundlage dieser Zahlen ergibt sich eine gewisse Differenzierung zwischen Stadt und Land, gemäß der Konzentration der Wiederverkäufer auf die Stadt Huancayo und der weitgehenden Streuung der Produzenten über die gesamte Provinz. Von den 139 Wiederverkäufern entfallen allein 113 (ca. 81 %) auf Huancayo, in weitem Abstand gefolgt von 5 Wiederverkäufern aus Hualhuas, dem Zentrum der regionalen Webkunst, in dem sich eine dominierende Gruppe von Zwischenhändlern und Wiederverkäufern herausgebildet hat. Die restlichen 21 verteilen sich auf die umliegenden Dörfer und die sich weiter südlich anschließenden Gebiete der Departements Huancavelica und Ayacucho.

Aber auch bei einem Vergleich der Zahlenrelationen des Sektors der Produzenten auf dem Sonntagsmarkt ergibt sich ein unerwartet hoher Anteil an Warenherstellern aus der Stadt selbst. Von den 111 Produzenten sind nämlich 50 (45 %) in Huancayo ansässig;

Herkunft der Marktverkäufer

Fertig- Schuh- Hü- Bet- Blech- Pla- Eisen- Fruch- Mö- Ge- Krä- Sil- Ke- Pel- Geschn. Satt- Hand  
 kleid. he te ten waren stik- waren te bel mü- mer- ber- ra- ze Kale- ler- ge-  
 waren waren se waren waren mik bassen waren waren webe

Huancayo	20	1	3	1	5	-	7	10	-	2	-	10	-	3	3	-	2	2	P.
	25	8	1	5	13	7	10	-	13	6	2	8	3	3	3	-	1	9	W.
San Jerónimo	-	2	-	-	-	-	-	-	-	7	1	-	-	-	-	-	-	-	P.
Hualhuas	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	W.
Sicaya	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	W.
Chupaca	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	P.
	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	W.
Cajas	1	-	4	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	P.
	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	W.
Cochas Grande	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	3	5	-	-	P.
Cochas Chico	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	W.
Huayucachi	2	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	P.
Huancaavelica	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	3	-	-	-	W.
Ayacucho	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	W.
Orcootuna	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	P.
Unas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	W.
Iscos	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	P.
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	W.

Herkunft der Marktverkäufer (Fortsetzung)

	Fertig- kleid.	Schuhe	Hüte	Bet- ten	Eisen- waren	Möbel	Gemü- se	Kera- mik	Hand- gew.	
Tres de Diciembre			- 1					2 -		P. W.
Chongos Alto			1 -		- 1		- 1			P. W.
Sapa- llanga						1 -	- 1			P. W.
Aco- bamba				1 -						P. W.
Pucará							- 1			P. W.
Pil- comayo	1 -									P. W.
Sano	1 -									P. W.
Marca- tuna	1 -									P. W.
Huáchac	1 -									P. W.
Santa Rosa de Ocopa		1 -								P. W.
Julcán		2 -								P. W.
Wari- vilca							- 2			P. W.
Quilcas									1 -	P. W.

P. = Produzenten

W. = Wiederverkäufer

zu ihnen zählen auch einige, die im Laufe einer Generation ihre ursprünglichen Dorfgemeinschaften verlassen hatten und sich in der Stadt angesiedelt haben.

Dieser relativ hohe Anteil von Produzenten aus der Stadt Huancayo resultiert hauptsächlich aus der Existenz von - im volkswirtschaftlichen Sinne - stationären Produktionsmethoden auf bestimmten Produktionssektoren, auf denen anderswo aufgrund besserer Technisierung auf einem wesentlich höheren Produktivitätsniveau gearbeitet wird. Dies wird besonders deutlich am Beispiel der Warensektion ropa hecha. Entgegen der herkömmlichen Bedeutung des entsprechenden deutschen Wortes "Konfektionskleidung", das die serienmäßige Herstellung von Kleidern in Fabriken impliziert, zählen auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo auch solche Textilprodukte zu dieser Warengattung, die in heimischen Kleinstbetrieben von nicht selten nur einer einzigen Person hergestellt werden. Zu den weiteren Warengruppen, deren Produkte neben einer fabrikationsmäßigen Herstellung (zumeist in Lima) zum Teil auch durch eine familiäre Heimindustrie produziert werden, gehören auch Möbel und Blechwaren.

Von den 59 untersuchten Marktteilnehmern, die ropa hecha anbieten, stammen alle 26 Wiederverkäufer aus Huancayo. Selbst bei den Produzenten dieser Warengattung, die ihre Artikel direkt verkaufen, liegt der Anteil des urbanen Produktionssektors mit 20 von 33 Personen überdurchschnittlich hoch. Die restlichen 13 Stände gehören Verkäufern, die aus Dorfgemeinschaften in der näheren Umgebung von Huancayo kommen.

Besonders auffallend bei der lokalen Aufsplitterung dieser letztgenannten Verkaufsstände von Fertigungskleidung ist die Tatsache, daß sich darunter kein Hersteller aus Sicaya befindet. Noch vor wenigen Jahren setzte ein Großteil der Näherinnen von Sicaya ihre Ware direkt auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo ab. Mit der Einführung einer Anzahl von Nähmaschinen aus den USA in den dreißiger Jahren spezialisierte sich ein Teil der Bewohner dieses Ortes auf die Herstellung von Kleidung. Für lange Zeit bildeten Kleider im Mestizenstil, die im gesamten zentralperuanischen Andenbereich ihre Verbreitung fanden, den Hauptexportartikel dieser Dorfgemeinschaft. Inzwischen hat jedoch dieser Produktionssektor seine frühere Bedeutung verloren, da viele Hersteller infolge der zunehmenden Konkurrenz durch industriell gefertigte Massenkonfektionskleidung aus Lima, deren Produktionskosten wesentlich niedriger

liegen, ihren Heimbetrieb eingestellt haben. Somit sind die Schneider von Sicaya nur noch vereinzelt auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo vertreten.

Auch auf dem Sektor der Schuhwarenherstellung gibt es eine historisch bedingte lokale Spezialisierung. Bereits im vergangenen Jahrhundert galt die Dorfgemeinschaft Julcán, im nördlichen Mantaro-Tal unweit von Jauja gelegen, als wichtigster Schuhproduzent dieser Region. Ihrer Monopolstellung konnten sich die örtlichen Schuhmacher jedoch nicht lange erfreuen. Die steigende Nachfrage nach Schuhen, nicht zuletzt eine Folge des tiefgreifenden soziokulturellen Entwicklungsprozesses der Dorfgemeinschaften im Mantaro-Tal, bedingte eine Erweiterung der Produktionskapazitäten. Durch die darauffolgende Errichtung von Schuhfabriken in Huancayo erwuchs der Gemeinde Julcán eine bedrohliche Konkurrenz für ihren Hauptwirtschaftszweig.

Dank der schnellen Anpassungsfähigkeit eines Teils ihrer Einwohner gelang es dieser Dorfgemeinschaft jedoch noch rechtzeitig, den drohenden wirtschaftlichen Ruin ihrer Erwerbsgrundlage abzuwenden, indem sich die wirtschaftlich stärkeren Hersteller von Julcán Maschinen anschafften und unter Absorption der kleineren Produzenten eine betriebsmäßige Schuhproduktion aufnahmen (Arguedas 1957:137).

Julcán ist heute mit zwei von zwölf Schuhverkaufsständen auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo vertreten; beide Verkäufer sind auch gleichzeitig Produzenten ihrer Ware.

Chupaca, das vor ca. 30 Jahren ebenfalls eine einträgliche Schuhindustrie besessen hatte (Tschopik 1947:41), allerdings nicht in dem Umfang und von der Bedeutung wie in Julcán, stellt keinen der Verkaufsstände mehr. Schon im Jahre 1955 existierte gemäß der Zählung von Arguedas (1957:137) unter 101 Schuhverkäufern nur noch ein einziger aus Chupaca. Die restlichen verteilten sich wie folgt:

Nördliches Mantaro-Tal

Julcán	23
Masma	11
Jauja	6
Pancán	3
Chunán	2

Südliches Mantaro-Tal

Huancayo	47
Paccha	5
Hualaoyo	1

Zwei weitere Händler kamen aus Lima.

Wie die Untersuchung vom Sommer 1971 ergab, waren von den zwölf erfaßten Schuhverkäufern wiederum die Orte Huancayo und Julcán am stärksten auf dem Sonntagsmarkt vertreten. Huancayo stellte dabei mit neun Verkäufern, darunter acht Wiederverkäufern, den weitaus größten Anteil.

Eine lange Tradition besitzt auch die Herstellung von Hüten in der Dorfgemeinschaft San Agustín de Cajas (kurz auch Cajas genannt), wenige Kilometer nördlich von Huancayo. Das Gros der Hutverkäufer auf dem Sonntagsmarkt, die zu zwei Dritteln durch Produzenten repräsentiert werden, stammt direkt aus Cajas Chico. Einige der jetzt in Huancayo lebenden Hutmacher haben sich allerdings vor nicht allzu langer Zeit - aus Cajas kommend - in der Stadt niedergelassen.

Von neun Betten- und Matratzenverkäufern sind sechs, davon fünf aus Huancayo, Wiederverkäufer. Außerdem ist einer von drei Produzenten in der Marktmetropole ansässig, während die anderen beiden aus Orcotuna bzw. Acobamba (im entfernten, subtropischen Oriente der Provinz Huancayo) anreisen, um ihre Ware auf dem Sonntagsmarkt anzubieten.

Die Möbelverkäufer stellen dagegen in ihrer Eigenschaft als Tischler und Zimmerleute ihre Produkte ausschließlich selbst her. Auch bei ihnen tritt das Übergewicht des Anteils der Huancainos deutlich zutage.

Bei den drei Verkaufssektionen Eisen-, Blech- und Plastikwaren (überwiegend Importgütern aus Lima) werden die jeweiligen Stände fast ausschließlich von Wiederverkäufern aus Huancayo betrieben.

Eine gewisse Einschränkung muß allerdings bei den Eisen- und Blechwaren gemacht werden. Fünf der achtzehn Verkäufer von Blechwaren können nämlich insofern als Produzenten gelten, als sie ihre Zwischenhandelsprodukte im Zustand von Halbfabrikaten von ihren Lieferanten, den Metallfabriken, erhalten und sie daher weiterverarbeiten müssen, um handelsfertige Marktprodukte aus ihnen zu machen.

Ferner erscheinen oft auch Eisenwaren in verändertem Zustand auf dem Markt, und zwar in Form von Alteisen. Dieser Umstand impliziert die Zwischenstellung, die einige dieser Verkäufer zwischen der Position der eigentlichen Produzenten sowie der Wiederverkäufer einnehmen, zumal sie in ihren kleinen Hausschmieden und -werkstätten einen Teil ihrer Alteisenwaren umarbeiten, ehe diese in der jeweiligen Endform den Markt erreichen.

Der relativ begrenzte zahlenmäßige Anteil der kunsthandwerklichen Stände entspricht bei weitem nicht der wesentlichen Bedeutung, die diese Sektion für das Gesamtgepräge des Sonntagsmarktes besitzt. Ein besonderes Kennzeichen dieser Handwerkszweige ist ihre lokale Spezialisierung. Auffallend ist dabei, daß sich in einigen Teilbereichen auch hier bereits in stärkerem Maße Wiederverkäufer aus Huancayo bei der Vermarktung der Ware eingeschaltet haben, z.B. beim Verkauf von Handgeweben, allgemeinem Kunsthandwerk und Pelzwaren. Allein auf dem Gebiet der Silberschmiedekunst sowie der Fertigung von geschnitzten Kalebassen dominieren noch die eigentlichen Hersteller bei der Vermarktung ihrer Produkte. Die letztgenannten Artikel werden sogar als einzige von allen kunsthandwerklichen Warengruppen ausschließlich von ihren Produzenten, die alle aus Cochabamba und Cochabamba Chico stammen, vermarktet. Das Zentrum der Silberwarenherstellung ist das Dorf San Jerónimo, das der traditionellen regionalen Webkunst Hualhuas. Beide Orte liegen 7 bis 10 km nördlich von Huancayo. Andere weit verbreitete Handgewebe sind die Erzeugnisse von Ayacucho, die ebenfalls auf den Sonntagsmarkt gelangen. Ein Drittel der Pelzwarenhändler reist jede Woche aus Huancavelica an. Aus diesem Gebiet stammt auch der größte Teil der Felle und Pelze, die von Geschäftsleuten aus Huancayo auf dem Markt verkauft werden.

Die kleinste Verkaufsgruppe auf dem Sonntagsmarkt umfaßt die Stände mit Sattlerwaren. Zu ihr gehören je zwei Wiederverkäufer und Produzenten; drei von ihnen stammen aus Huancayo.

Die drei Warengruppen Südfrüchte, Obst und Gemüse sowie Gemischtwaren gehören eigentlich nicht in das offizielle Bild des Sonntagsmarktes, wie es dem Zulassungsregister des Magistrats der Stadt Huancayo entspricht. In diesem Zulassungsregister der Behörden sind alle festen Marktstände aufgeführt, die einer vierteljährlichen Steuerabgabe unterliegen. Die drei zuletzt erwähnten Warengattungen sind aber wegen ihrer häufigen Fluktuation nur schwer erfaßbar. Die Verkäufer dieser Waren, die zu den ärmeren Händlern zählen, suchen gewöhnlich der obligatorischen Steuer zu entgehen, indem sie sich nicht bei der Subsistenzbehörde registrieren lassen. Sie erscheinen meist in unregelmäßigen Abständen zu den Marktveranstaltungen und breiten dabei ihre Ware auf Decken und Tüchern auf dem Erdboden aus. Ihre Verkaufsplätze schließen sich an die südliche Begrenzung des Marktes an, die durch den Jirón Tarapacá gebildet wird. Diese Verkäufer treten fast ausschließlich als Wiederverkäufer auf, von denen wiederum der größte Teil aus Huancayo stammt. Lediglich einer von 23 Gemüseverkäufern bietet seine eigenen Produkte an. Der Schwerpunkt des Gemüseanbaus liegt im südlichen Gebiet des Mantaro-Tales; daher stammen die auswärtigen Händler dieser Erzeugnisse überwiegend aus dortigen Dorfgemeinschaften.

#### 4.3.2.4 Zusätzliche berufliche Tätigkeiten der Verkäufer

Mehr als ein Viertel der Befragten, 72 Personen, geht neben der kommerziellen Tätigkeit einer anderen Beschäftigung nach. Weitere 38 der weiblichen Verkäufer erwähnen ihre Stellung als Hausfrau als zusätzliche Tätigkeit. Es muß hierbei allerdings hinzugefügt werden, daß mit Ausnahme der minderjährigen sowie unverheirateten Frauen, die nur eine verschwindend kleine Zahl repräsentieren, letztlich alle Frauen, auch ohne ausdrückliche Erwähnung in diesem Zusammenhang, in ihren Haushaltungen als voll engagiert zu gelten haben.

## Zusätzliche Beschäftigung der Verkäufer

Hausfrau Bauer Schüler Mechaniker Angestellter Sonst.  
Student

	Hausfrau	Bauer	Schüler	Mechaniker	Angestellter	Sonst.
Fertigkleid.	11	4	3			5
Schuhe	5					1
Hüte	1				1	
Betten	1				1	3
Möbel			1			1
Blechw.	3	2				3
Plastikw.			2			
Eisenw.	2	1			1	
Früchte	1		1		1	
Gemüse	2	4	1			3
Krämerw.	2	1				
Silberw.	5	1		1	1	
Keramik	1	4	2	2		2
Handgew.	2	4	3	1		
Pelze	2		2			3
Geschn.						1
Kaleb.		5				

Der allgemein zu beobachtende Trend unter der mestizisierten Bevölkerung des Mantaro-Tales, vorzugsweise im Handelsgewerbe beschäftigt zu sein, zeigt sich am deutlichsten in den Berufszweigen, in denen nur noch eine geringe oder gar keine gleichzeitige landwirtschaftliche Erwerbstätigkeit mehr zu verzeichnen ist.

Am stärksten ist dies bei Wiederverkäufern ausgeprägt, die sich fast ausschließlich auf ihre kommerzielle Tätigkeit konzentrieren. Bei ihnen, die zumeist unter urbanen Umweltbedingungen leben, sind allerdings soziale und kulturelle Voraussetzungen gegeben, die sich mit denen der Bewohner von Dorfgemeinschaften nicht ohne weiteres vergleichen lassen. Der Anteil derer, die sich neben ihrem Geschäftsberuf noch als Bauern ausgeben (ca. 10 %), ist eng verknüpft mit den handwerklichen Gewerbebezweigen. Es handelt sich überwiegend um Mitglieder von Dorfgemeinschaften im Mantaro-Tal, bei denen die Bearbeitung des noch vorhandenen Bodenbesitzes nur noch eine Nebenerwerbsquelle darstellt, während der Großteil des Lebensunterhalts bereits aus den Einkünften des Handwerks bestritten wird.

Sofern sich der Besitzer eines Stücks Land, der einer kommerziellen Tätigkeit nachgeht, nicht zur Verpachtung oder zum Verkauf entschließt, ist die Weiterbearbeitung des Bodens mehr eine symbolisch-sentimentale Geste im Sinne eines ungebrochenen Verhältnisses zu jahrhundertealten, traditionellen Werten als eine unmittelbare wirtschaftliche Notwendigkeit.

Hinter den Bauern rangieren an zweiter Stelle in der Beschäftigungsskala Schüler und Studenten, die ca. 6 % der befragten Verkäufer ausmachen. Sie sind am stärksten in den kunsthandwerklichen Berufen vertreten, was sich daraus erklären läßt, daß Mitglieder ihrer Familien aktiv an Produktion und Handel beteiligt sind.

Die übrigen Haupt- und Nebenbeschäftigungen treten nur sehr vereinzelt auf. Die Vielfalt der zusätzlichen Tätigkeiten verdeutlicht die Bemühungen dieser Menschen, von den verschiedensten Ausgangspositionen her ihre Lebensbedingungen durch die Aufnahme von Handel zu verbessern.

#### 4.3.3 Produktion und Angebot

Stark ausgeprägt ist die lokale und regionale Spezialisierung von bestimmten Produktionszweigen. Sie wurzelt einerseits in Traditionen innerhalb der Dorfgemeinschaften. Andererseits beruht sie aber auch auf geschickter Umstellung eines Teils der Bevölkerung auf ökonomisch einträgliche Produktionsbereiche in jüngerer Zeit.

Hervorragende Beispiele solcher Entwicklung stellen die Dörfer Pucará, am äußersten Südrand des Mantaro-Tales, und Acolla, im entgegengesetzten Norden gelegen, dar. Beide weisen ähnliche wirtschaftliche Verhältnisse auf, die von der außerordentlichen Anpassungsfähigkeit ihrer Bewohner zeugen. Diese Dorfgemeinschaften haben es verstanden, ihre traditionelle Wirtschaftsweise, die über eine interne Konsumproduktion nicht hinausging, auf eine

marktorientierte Produktionsweise in fest abgestecktem Rahmen umzustellen. Sie haben sich auf den Anbau von Gemüse spezialisiert. Vor allem Pucará ist auf diese Weise zu einem der wichtigsten Exporteure für den Markt in Lima geworden (Alers-Montalvo 1968:260).

Während die kunsthandwerklich spezialisierten Gewerbezweige fast ausschließlich auf Dorfgemeinschaften im Mantaro-Tal beschränkt sind, stammen die industriellen Erzeugnisse zum größten Teil aus Produktionsstätten in Lima. Oft handelt es sich dabei um Niederlassungen ausländischer, zumeist nordamerikanischer Unternehmen. Doch auch die Stadt Huancayo hat sich in zunehmendem Maße in den Wettbewerb eingeschaltet, was sich am Beispiel der Errichtung einer Textilfabrik zeigt, die kurz nach dem Militärputsch von 1968 in eine Webkooperative umgewandelt wurde.

Auf diesen Grundlagen läßt sich eine produktionstechnisch bedingte regionale und lokale Auffächerung der einzelnen auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo angebotenen Warengruppen erkennen: einerseits fabrikationsmäßige Massenartikel aus dem Großraum Lima und zu geringeren Teilen aus Huancayo, andererseits manuell gefertigte Erzeugnisse sowie landwirtschaftliche Produkte aus den ländlichen Gebieten.

Der Sonntagsmarkt von Huancayo stellt für einen Teil der Bevölkerung des Mantaro-Tales einen lebenswichtigen Regulierungsfaktor für die wirtschaftlichen Bedürfnisse der Haushaltungen dar. Zahlreiche Familien produzieren soviel, daß sie über ihren eigenen Bedarf hinaus eine bestimmte Menge ihrer landwirtschaftlichen oder handwerklichen Erzeugnisse entweder auf dem Sonntagsmarkt oder über andere Absatzkanäle verkaufen können, um mit dem finanziellen Erlös den Unterhalt ihrer Familienmitglieder von Woche zu Woche gewährleisten zu können. Dies gilt insbesondere für Kleinbauern, die Feld- und Gartenbau betreiben, sowie für Hersteller von handwerklichen und kunsthandwerklichen Artikeln. Somit spielt der Markt für einen Teil der handeltreibenden Bevölkerung dieser Region die Rolle eines Absatzzentrums ihrer Erzeugnisse, und gleichzeitig ist er eine kurzfristige Versorgungsquelle für ihre Haushaltungen.

Zu einem wachsenden Schwerpunkt des heutigen Sonntagsmarktes hat sich andererseits - nach Bedeutung und Volumen - der Handel mit Importgütern entwickelt, der fast ausschließlich über Zwischenhändler läuft.

Im folgenden wird auf die einzelnen Produktionszweige hinsichtlich ihres Marktangebotes und ihrer Bedeutung im regionalwirtschaftlichen Rahmen eingegangen. Dabei sollen die jeweiligen Produktionskapazitäten, die ihrerseits Schlüsse über die Produktivität in einzelnen Produktionsbereichen zulassen, berücksichtigt werden.

Zunächst wird wiederum die größte Warensektion auf dem Sonntagsmarkt, die Fertigungskleidung, analysiert. Wie schon gesagt, ist der überwiegende Teil dieser Erzeugnisse teils in Lima, teils in Huancayo in Fabriken hergestellt und gelangt über Zwischenhändler auf den Markt. Daneben existiert - sowohl in Huancayo als auch in einigen der umliegenden Dorfgemeinschaften - eine größere Anzahl von kleineren und mittleren Heimbetrieben, die sich überwiegend auf die Fertigung von Kleidung im Mestizenstil spezialisiert haben. Hinzu kommt ein vielfältiges Angebot an Strickwaren, Stickerien sowie Haus- und Küchenkleidung. Die kleineren Schneidereien arbeiten als Familienbetriebe, in denen neben dem Hersteller (gewöhnlich der Ehefrau) durchschnittlich ein bis zwei weitere Familienmitglieder beschäftigt sind. In mittelgroßen Betrieben werden neben Familienangehörigen häufig noch weitere Hilfskräfte auf der Basis der Lohnarbeit eingestellt.

Das Inventar dieser Schneiderwerkstätten besteht, je nach Anzahl der dort Beschäftigten, aus einer oder mehreren Nähmaschinen, von denen einige schon elektrisch betrieben werden. Die Ausstattung der Textilbetriebe in Huancayo - sowohl der Textilfabrik als auch der kleineren Privatwerkstätten - mit Nähmaschinen setzte früher ein (um die Wende des 19. Jahrhunderts) als in den Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales.

In Sicaya, wo sich eine größere Anzahl von Einwohnern auf das Schneiderhandwerk spezialisiert hatte, wurden Nähmaschinen erst in den dreißiger Jahren in größerem Umfang eingeführt (Escobar 1973:54). Nachdem diese Personen anfangs hauptsächlich für ihren eigenen Bedarf produzierten, begannen sie allmählich auch Kleider für den Markthandel herzustellen. Dabei werden meist alle Etappen, vom Produktionsprozeß bis zum Handel von den Schneidern selbst getätigt: Sie entwerfen die Kleider, nähen den Stoff und verkaufen schließlich das fertige Produkt, schalten aber teilweise auch einen Zwischenhändler bzw. Wiederverkäufer ein.

Müssen die einzelnen Arbeitsgänge des Herstellungsprozesses von nur einer einzigen Person verrichtet werden, was häufig der Fall ist, so ist das Produktivitätsniveau niedrig. Es steigert sich mit der Erweiterung der Produktionsfaktoren, d.h. mit der Erhöhung der Anzahl von Beschäftigten sowie der Menge von Maschinen und Werkzeugen, die solchen Schneiderbetrieben zur Verfügung stehen. Jedoch ist auch dieses Produktivitätsniveau, gemessen an der Kleiderherstellung in Textilfabriken noch gering.

Zum anderen konzentriert sich das Warenangebot, das in kleineren und mittleren Heimbetrieben gefertigt wird, auf den "estilo típico", d.h. Kleidung, die den traditionellen Charakter der Region aufweist und insofern nur einer begrenzten Nachfrage des vielschichtigen Käuferkreises auf dem Sonntagsmarkt unterliegt. Für das Angebot an fabrikmäßig hergestellter Kleidung gibt es angesichts der zahlreichen urbanen Käufer auf dem Markt ein breiteres Absatzfeld als für die traditionelle Kleidung.

Auch bei den Herstellern von Schuhwaren setzte vor einigen Jahrzehnten eine partielle Umorientierung in der Produktionstechnik ein. Wie schon an anderer Stelle erwähnt, gingen

die meisten Schuhmacher dazu über, ihr Produktivitätsniveau durch maschinelle Ausstattung ihrer Werkstätten zu erhöhen. Auf diese Weise konnten sie auch die Produktionskosten senken, doch ist dieses Herstellungsverfahren im Vergleich mit größeren Schuhfabriken in Lima und Huancayo immer noch aufwendig. Die provinziellen Produzenten arbeiten nämlich weitgehend auf individueller Basis in ihren kleinen Werkstätten, also ohne arbeitsteilige Fertigung.

Das Warenangebot an Hüten entstammt überwiegend der einheimischen Produktion, die ihre Schwerpunkte in San Agustín de Cajas und in jüngerer Zeit auch in Huancayo besitzt. Importierte Ware aus Lima nimmt nur einen untergeordneten Platz ein. Auf diesem Produktionssektor dominieren eindeutig kleinere Heimbetriebe, die zumeist unter Beteiligung eines oder mehrerer Familienmitglieder arbeiten. Lediglich in einem Falle - es handelt sich um einen Produzenten aus Huancayo - wurden zwei außerfamiliäre Arbeitskräfte eingestellt.

Das Angebot in dieser Branche erstreckt sich über Filzhüte in europäischem Stil für Männer sowie Stroh- und Baumwollhüte in traditionellem Huanca-Stil für Frauen. Da es sich zumindest bei den Frauenhüten um handgefertigte Stücke mit regionalem Charakter handelt, ist diesem Gewerbebezweig bisher keine nennenswerte Konkurrenz durch importierte Fabrikationsware entstanden. Die kleinen Heimbetriebe in Cajas stellen nämlich hauptsächlich Frauenhüte her. Ein Teil der Männerhüte hingegen wird in Lima fabriziert, wodurch für einige Hersteller im Mantaro-Tal eine Konkurrenz entstanden ist.

Eine Begleiterscheinung der urbanen Einflüsse der national-peruanischen Kultur auf die Region, insbesondere auf die Stadt Huancayo, ist die Ausdehnung der lokalen Produktion auf die

professionelle Herstellung von Bettgestellen und Matratzen sowie verschiedenen Möbelstücken. Gehörten diese Produkte in der hier angebotenen Form noch vor nicht allzu langer Zeit hauptsächlich zum Hausinventar und Wohnkomfort der Stadtbevölkerung, so haben sie im Zuge des Mestizisierungsprozesses inzwischen auch in den Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales weitgehend Eingang gefunden.

Bei Betten und Matratzen wird das Angebot allerdings überwiegend von Importgütern aus Lima bestimmt, während der Anteil der einheimischen Manufakturprodukte, die nicht selten von niedrigerer Qualität sind, relativ gering ist. Im ganzen gesehen ist die Heimproduktion dieser Waren sogar rückläufig, da eine Aufrechterhaltung der Kleinwerkstätten angesichts der Errichtung einer Matratzenfabrik in Huancayo unrentabel geworden ist.

Anders verhält es sich beim Marktangebot von Möbeln. Diese werden zum weitaus größten Teil in kleinen oder mittleren Produktionsstätten in Huancayo selbst hergestellt. Bei den Produzenten handelt es sich um Zimmerleute, die in ihren Betrieben einesteils die Hilfe von Familienangehörigen in Anspruch nehmen, zum anderen aber auch fremde Arbeitskräfte einstellen. Durchschnittlich arbeiten in diesen Werkstätten zwei bis vier Personen. Das Warenangebot reicht von kleinen Tischen, Schränken, bunt bemalten Holztruhen bis hin zu bastüberzogenen Stühlen, die von fremden Besuchern sehr geschätzt werden.

Die auf dem Sonntagsmarkt angebotenen Eisen- und Blechwaren sind entweder direkte Importgüter, die über Zwischenhändler vertrieben werden, oder aber verkaufsfertige Endprodukte, die aus Alteisen umgearbeitet bzw. als Halbfabrikate weiterverarbeitet wurden. Diese Art von Endbearbeitung geschieht zumeist in kleinen Werkstätten. Ein Teil der Familie des Händlers kann hierbei, vor allem beim Verkauf der Ware,

beteiligt sein. Mehrere dieser Eisenwarenhändler, die speziell Gebrauchtware anbieten, besitzen außerdem einen Kiosk auf dem Gelände des Mercado Mayorista im Zentrum der Stadt. In der Regel kaufen sie alte Werkzeuge, die äußerlich nicht mehr in gutem oder gebrauchsfähigem Zustand sind, von verschiedenen Personen auf. Diese Gegenstände werden dann repariert und überarbeitet, um ihnen wieder eine annähernd marktgerechte Qualität zu verleihen. Es handelt sich hierbei um Hämmer, Zangen, Nägel, Schraubenzieher u.a.

Die kleinen Produzenten von Blechwaren besorgen sich ihr Rohmaterial in der örtlichen Fabrik "Metales del Centro". Es handelt sich dabei zumeist um Aluminiumplatten, die zerschnitten werden, um gewünschte Endprodukte wie Kochtöpfe, Eimer, Schüsseln, Trichter, Siebe, Raspeln, Tragegefäße für Speisen u.a. herzustellen. Neben der geringen Produktivität solcher kleinen Heimbetriebe im Vergleich zur Fabrikproduktion wird ein Qualitätsunterschied durch die grobe Vernietung und Verlötung der Metallwaren deutlich.

Einige Wiederverkäufer dieser Warensektion bieten außerdem Steingutware in Form von Tassen, Teekannen, Krügen sowie Fußwaschbecken an, die sie aus dem Unternehmen "Locería Central" beziehen.

Die Plastikwaren, die auf dem Markt angeboten werden, beziehen die Verkäufer über Handelsvertreter dieser Branche, durch Beziehungen zu lokalen Spezialgeschäften oder aufgrund von Lieferverträgen direkt aus Fabriken in Lima.

Die unbestreitbar nachhaltigste Prägung des Erscheinungsbildes des Sonntagsmarktes üben die kunsthandwerklichen Produkte der Region aus. Dazu zählen Silberschmiedewaren, Handgewebe, Keramik, geschnittene Kalebassen sowie Felle und Pelze von Lama und Alpaka. Durch die touristische Erschließung des Mantaro-Tales haben die kunsthandwerklichen Gewerbezüge einen ungeahnten

Aufschwung genommen. Da es sich hierbei um Gegenstände handelt, deren Wert nach der manuellen künstlerischen Geschicklichkeit des Herstellers bemessen wird, droht diesen Handwerkszweigen gegenwärtig keine unmittelbare Konkurrenz durch fabrikationsgefertigte Massenware dieser Art. Allerdings sind auf einigen Sektoren der kunsthandwerklichen Branche vereinzelt Entwicklungen aufgetreten, die zu ökonomischen Abhängigkeiten geführt haben. Darauf wird bei der Behandlung der Produktionsbeziehungen im folgenden Kapitel einzugehen sein (S. 118).

Zu einem dieser, vor allem von Touristen sehr geschätzten Kunstfertigkeiten, die zu einem größeren Teil auf dem Sonntagsmarkt angeboten werden, gehört das Silberschmiedehandwerk mit seinem Zentrum in dem Dorf San Jerónimo.

Der Produktionsprozeß bei der Fertigung von Silberwaren ist vielfältig und erfordert minuziöse manuelle Kleinstarbeit. Ihr Grundmaterial, das Silber, erhalten die Silberschmiede (plateros) in Form von kleinen Stangen oder Münzen von der "Banco Industrial de Huancayo" oder "Banco Minero del Perú". Die Silbermünzen müssen zunächst in kleinen speziellen Schmelztiiegeln verflüssigt werden. Zur Ausarbeitung von Tierfiguren, darunter Lamas und Alpakas als häufigsten Motiven, benutzen die plateros auch Gußformen. Die feinen, dünnen Fäden, die man für die Anfertigung von Filigranarbeiten benötigt, gewinnen sie aus den Silberstangen, die sie mit Hilfe von Spezialwerkzeugen sehr sauber in Längsrichtung zerschneiden. Zu solchen Filigranerzeugnissen gehören Ringe, Broschen und Armbänder. Erzeugnisse in kompakter Form sind Bestecke, Teller, Zuckerdosen, kleine Gewürzfässer, Aschenbecher u. a.

Zwischen den einzelnen Werkstätten bestehen zum Teil erhebliche Unterschiede in der Produktionstechnik. In einigen Fällen ist die Ausstattung mit technischem Gerät sehr begrenzt, so daß zusätzliche manuelle Griffe die mechanischen Hilfsmittel ersetzen müssen. Dadurch werden Arbeitsgänge verlangsamt, was eine Minderung der Produktivität zur Folge hat. Solche Betriebe sind nicht oder nur unter größerem Personaleinsatz in der Lage,

sowie zu produzieren, daß sie der Nachfrage auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo gerecht werden und dort einen Verkaufsstand unterhalten können. Das erfordert ein gefächertes Warensortiment sowie eine gut funktionierende Geschäftsführung. Dies ist nur durch eine ausgefeilte Produktionstechnik und die Aufbietung einer angemessenen Anzahl von Hilfskräften (fast ausschließlich Familienmitgliedern) erreichbar.

Einen anderen bedeutenden Zweig des regionalen Kunsthandwerks stellt die Weberei dar, die im Dorf Hualhuas besonders stark ausgeprägt ist. Arguedas (1957:138) berichtet, daß ein Teil der dortigen Weber, die bis dahin fast ausschließlich für den regionalen Bedarf produzierten, zu Beginn der vierziger Jahre durch einen auswärtigen Geschäftsmann dazu inspiriert wurden, ihre Produktion primär auf die Nachfrage eines städtischen Kundenkreises auszurichten. Hierbei war es für die lokalen Hersteller wichtig, sich bei der Auswahl von ornamentalen und farblichen Motiven an den ästhetischen Vorstellungen dieser Kundschaft zu orientieren. Gewebe mit traditionellen Mustern nach inkaischer Art mit grellen Farben und kräftigen Webstrukturen erwiesen sich dabei als bevorzugt. Die steigende Nachfrage nach diesen Handgeweben veranlaßte einige Weber, die Qualität ihres Arbeitsgerätes (Webstuhl, Spinnrad) zu verbessern, um die Webtechnik zu verfeinern und zu rationalisieren. Besonders geschäftstüchtige Personen verstanden es, Webwerkstätten - nicht nur in Hualhuas, sondern später auch in Huancayo - unter Hinzuziehung von Fachkräften, die als Lohnarbeiter eingestellt wurden, zu eröffnen. Daneben existiert noch eine größere Anzahl von einzelnen Webern, deren Produktivkapazitäten jedoch nicht ausreichen, um mit ihrem geringen Kapital und einem sehr begrenzten Warenangebot auf dem regionalen Markt unabhängig operieren zu können.

Die Gründung einer Webkooperative im Jahre 1970, die mit Hilfe staatlicher Kredite zu einer Verbesserung der technischen Ausrüstung der einzelnen Webwerkstätten führen sollte, hatte zum Zeitpunkt dieser Untersuchung (1971) nur wenig Resonanz und Zulauf gefunden. Die meisten Personen trennten sich nur ungern von ihren bisherigen traditionellen Arbeitsmethoden an den alten Webstühlen.

Töpferware wird auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo überwiegend in Form von kunstgewerblicher Keramik angeboten, die hauptsächlich für den touristischen Bedarf bestimmt ist. Motive und Formgebung der einzelnen Gegenstände, die aus der regionalen Produktion stammen, sind von anspruchslosem künstlerischem Niveau. Hervorstechend ist nur die grelle, bunte Bemalung des Tons. Es handelt sich zumeist um Menschen- und Tierfiguren, oft in Form von Sparbüchsen. Größeren Zuspruchs erfreut sich die weithin verbreitete Töpferware aus Ayacucho und Pucará (Dept. Puno), die über Zwischenhändler auch nach Huancayo gelangt. Handgemachte Tonwaren aus Aco, dem Zentrum der regionalen Töpferkunst, erscheinen nur sehr vereinzelt auf dem Sonntagsmarkt. Als Gebrauchsgegenstände sind die früher häufig benutzten Tongefäße heute auch bei der Landbevölkerung schon weitgehend durch Metall- und Plastikzeugnisse verdrängt worden.

Andere kunsthandwerkliche Artikel sind holzgeschnitzte Löffel, Gabeln, Schöpfkellen und Schalen, die zum Teil in Pariahuanca, im subtropischen Teil der Provinz Huancayo, hergestellt werden, sowie eine Vielfalt von weiterem Zierat aus Holz, Ton, Bast und Alpakafellen. Die Mehrzahl der Felle von Alpaka und Lama, die auf dem Sonntagsmarkt angeboten werden, stammt aus Huancavelica, das als Hauptaufzuchtgebiet der Kameliden in Perú gilt. Die Endverarbeitung dieser Felle geschieht zum Teil aber auch in Kürschnereien in Huancayo. Auf dem Markt erscheinen diese Produkte in Form von kunstvoll bearbeiteten Bettvorlegern, Hausschuhen, Mützen, Jacken oder Mänteln.

Ein anderes herausragendes Erzeugnis des volkstümlichen Kunsthandwerks dieser Region ist der mate burilado, eine kunstvoll geschnitzte Kalebasse. Ursprung dieser Volkskunst soll die Gegend um Ayacucho sein, wo solche Kalebassen auch wachsen. Auf nicht näher bekannte Weise hat dieses Kunsthandwerk auch im Mantaro-Tal Eingang gefunden, wo es schon seit Generationen in den Dörfern Cochás Grande und Cochás Chico gepflegt wird. Da Kalebassen im Mantaro-Tal nicht wachsen, müssen sie von der peruanischen Nordküste (Piura, Lambayeque) oder aus dem Chanchamayo-Tal am Osthang der Anden herbeigebracht werden.

Vor der Bearbeitung werden die Kalebassen gereinigt und eingefettet. Da die Früchte unterschiedliche Größe und Form aufweisen, schneidet man sie entsprechend zurecht oder aber nutzt ihre natürliche Form aus. Es bleibt schließlich der Meisterschaft des Künstlers überlassen, welche Themen er sich für seine Schnitzarbeit aussucht. Die Motive, die mit großer Geschicklichkeit mit Hilfe eines Stichelns eingraviert werden, weisen eine außerordentliche Vielfalt auf. Man stellt Szenen eines Stierkampfes, einer religiösen Prozession, eines Dorffestes oder einer Ernte auf dem Feld dar. Mit einer Flamme werden verschiedene Nuancen von hellen und dunklen Farbtönen (je nach Temperatur an einer bestimmten Stelle) erzeugt. Zusätzlich können die geschnitzten Kalebassen noch bunt bemalt werden.

Im Unterschied zu den Kalebassen an der Nordküste Perus, die als Trink- und Transportgefäß für Chicha oder zum Servieren von Speisen benutzt werden, erfüllen die mates burilados in Huancayo hauptsächlich dekorative Zwecke.

Eine letzte Besonderheit der regionalen kunsthandwerklichen Produktion sind die gepunzten Lederarbeiten der Sattler. Zu diesem Warenangebot gehören Brief-, Akten- und Handtaschen sowie Gürtel und Riemen.

Wie schon zuvor erwähnt, sind die Verkaufsplätze der Sektion Gemüse, Südfrüchte und Gemischtwaren (Mehl, Zucker, Nudeln, Kartoffeln, Reis etc.) dem Besucher schon rein optisch eine Randerscheinung. Sie haben nicht annähernd den Zulauf wie die Stände mit handwerklichen und industriellen Produkten. Andererseits zeugen diese Lebensmittelverkäufer noch von dem ursprünglichen Charakter, den der Sonntagsmarkt in seiner Entstehungszeit einmal gehabt hat. Im Gegensatz zu den meisten kleineren dörflichen Marktveranstaltungen im Mantaro-Tal, auf denen sich ein solcher Charakter noch weitgehend erhalten hat, vermittelt der Sonntagsmarkt von Huancayo wegen seiner besonderen sozioökonomischen Bedingungen ein wesentlich differenzierteres Erscheinungsbild. Grundnahrungsmittel und landwirtschaftliche Erzeugnisse, die auf den dörflichen Märkten

noch überwiegen und aus ihnen wichtige Umsatzplätze für primäre Verbrauchsgüter machen, stellen auf dem Sonntagsmarkt nicht mehr den Kern des Warenangebotes dar.

#### 4.3.4 Produktionsbeziehungen

Bestimmte Produktionsbeziehungen, die sich in den einzelnen Produktionsbereichen im Mantaro-Tal in neuerer Zeit herausgebildet haben, beruhen auf einer Reihe von unterschiedlichen sozioökonomischen Faktoren. Von Bedeutung ist dabei zum einen, inwieweit die Integration einzelner Produktionsbereiche in den regionalen Markt vorangeschritten ist und ob es den individuellen Produzenten gelungen ist, ihre Produktivität auf ein Niveau zu heben, das der Marktnachfrage gerecht wird. Wichtig sind zum anderen die Bedingungen des vorherrschenden sozialen Milieus. Allgemein sind sie durch ein Gefälle zwischen Stadt und Dorf zu kennzeichnen. Hierbei spielen in urbanisierten Sektoren moderne sozioökonomische Einflüsse durch die kapitalistische Wirtschaftsentwicklung eine größere Rolle.

Die verschiedenen Formen von Produktionsbeziehungen, wie sie sich aus der Synthese zwischen indianischen und kolonialspanischen Elementen in den vergangenen vier Jahrhunderten auf dem landwirtschaftlichen Sektor innerhalb der dorfgemeinschaftlichen Ordnung sowie aus deren Verhältnis zu benachbarten Hazienden entwickelt haben, sind nicht in der gleichen Vielfalt im handwerklichen Produktionsbereich anzutreffen.

Grundlage für die meisten Produktionsbeziehungen auf dem handwerklichen und landwirtschaftlichen Sektor bildet selbst bei einer marktorientierten Produktionsweise auch heute noch die familiäre Produktionseinheit. Diese Basis wird in manchen Fällen erweitert - in Huancayo dabei in stärkerem Maße als in den benachbarten Dorfgemeinschaften, je nach den wirtschaftlichen Kalkülen der einzelnen Produzenten - durch die Hinzuziehung von nichtverwandten Lohnarbeitern. Deren Einstellung wird besonders dann notwendig, wenn, wie in einigen urbanen Sektoren, die Differenzierung der Familientätigkeiten stärker vorangeschritten

ist. Dies tritt dort ein, wo es einem Großteil der jüngeren Familienmitglieder, einem allgemeinen Trend entsprechend, gelungen ist, eine Beschäftigung - sei sie berufsspezifischer Art oder als ungelernter Job im Dienstleistungssektor - auf dem öffentlichen Arbeitsmarkt zu finden.

Darüber hinaus sind aber auch solche Produzenten mit einer kleinen Familie auf die Mithilfe von Lohnangestellten angewiesen, die nicht über ausreichende Kapazitäten verfügen, um einen für den Markt produzierenden Betrieb zu unterhalten.

#### Produktionsbeziehungen bei Eigenbetrieben

Berufliche Spezialisierung	Zahl der Eigenbetriebe	Zahl der Eigenbetriebe mit Angestellten: davon Familienangehörige			
		1 - 5	6 - 10	1 - 5	6 - 10 Personen
Fertigkleidung	37	22	1	23	-
Schuhe	4	1	-	-	-
Hüte	8	8	-	7	-
Betten Matratzen	2	2	-	1	-
Möbel	13	13	-	5	-
Blechw.	5	5	-	2	-
Plastikw.	-	-	-	-	-
Eisenw.	7	7	-	5	-
Silberw.	7	6	1	6	1
Handgew.	6	5	-	4	-
Keramik	7	6	1	7	-
Pelze	6	5	1	6	-
Geschn. Kaleb.	8	5	3	5	3
Sattlerwaren	1	1	-	1	-

Von den Produzenten, die ihre Ware auf dem Sonntagsmarkt anbieten, leisten sich allerdings nur relativ wenige einen oder mehrere Angestellte in ihren Heimbetrieben. Der größere Anteil von Lohnangestellten entfällt dabei auf die Sektion Fertigungskleidung. Auch in den Sektionen Möbel, Eisen- und Blechwaren arbeitet eine überdurchschnittliche Zahl von Angestellten mit. Die restlichen verteilen sich vereinzelt auf die Sektionen Schuhwaren, Hüte, Betten und Matratzen.

In den kunsthandwerklichen Heimbetrieben, die ihre Ware auf dem Sonntagsmarkt absetzen, sind dagegen fast ausschließlich Familienangehörige beschäftigt. Diese Art der Produktionsbeziehung ist in erster Linie auf die traditionsgebundenen Familienstrukturen, vor allem in den Dorfgemeinschaften, zurückzuführen. Häufig trägt sie bereits den Keim einer ökonomischen Instabilität in sich, denn es kommt nicht selten vor, daß diese Dorffamilien einen Teil ihrer meist jüngeren Arbeitskräfte durch Abwanderung in die Städte verlieren. Für viele dieser Personen, die schon von Jugend auf in solchen elterlichen Heimbetrieben tätig sind, werden die dortigen Arbeitsverhältnisse auf die Dauer unattraktiv, zumal sie kaum zu einer Verbesserung ihrer Lebensbedingungen führen.

Anfangs besteht die Beschäftigung der Jugendlichen in einfachen Handgriffen und Arbeitsgängen, die im Laufe der Zeit bis zum vollständigen Erlernen des jeweiligen Gewerbezweiges erweitert werden. Solange ihre Mitwirkung am Produktionsprozeß innerhalb der familiären Produktionseinheit als Kompensation für die elterlichen Ausgaben zur Erziehung aufgerechnet wird, erhalten die Heranwachsenden keinen Lohn. Setzen sie ihre Ausbildung in Huancayo oder Lima fort (was in zunehmendem Maße vorkommt), fallen sie als Arbeitskraft sowieso aus. Bei anderen wiederum, die am Orte bleiben, ist der Wunsch nach Verselbständigung - besonders nach einer Heirat - sehr groß, so daß auch sie der familiären Produktionseinheit verloren gehen.

Auf diese Weise wird der ökonomische Entfaltungsspielraum für kleine unabhängige Handwerksbetriebe, die auf Familienbasis

arbeiten, stark eingeengt, da sich das Produktivpotential oftmals auf die beiden Hauptträger solcher Betriebe, nämlich die Eheleute, reduziert.

Das Prinzip der gegenseitigen Hilfe, wie es auf dem landwirtschaftlichen Sektor zuweilen noch praktiziert wird, existiert im kommerziellen handwerklichen Bereich nicht.

Infolge der disproportionalen Entwicklung der Produktionsgrundlagen und damit verbunden auch der Produktivität hat sich für einige Kleinbetriebe die Alternative ergeben, entweder den Ruin ihrer wirtschaftlichen Lebensgrundlage zu riskieren oder eine Abhängigkeitsbeziehung zu einem Zwischenhändler einzugehen, um den Lebensunterhalt - wenn auch unter prekären Voraussetzungen - zu gewährleisten. Diese Produktionsbeziehung impliziert eine Art Arbeitszwang. Aus ihrer wirtschaftlichen Not heraus sehen sich solche Produzenten gezwungen, die ihnen von ihren Gläubigern auferlegten Produktionsbedingungen zu akzeptieren. Diese Gläubiger oder Zwischenhändler sind kleine Unternehmer, die innerhalb mancher Produktionsbereiche einen starken Einfluß ausüben und Teile der produktionschwachen Sektoren kontrollieren.

In der Regel besorgen sie das Rohmaterial (Wolle, Stoffe, Silber etc.) für die Hersteller, erteilen ihnen Arbeits- und Produktionsauflagen und bewerten deren individuelle Leistung schließlich nach eigenem Gutdünken, ohne dabei ausgewogene marktwirtschaftliche Kalkulationen zugrunde zu legen. Der Handel mit der vom Produzenten hergestellten Ware obliegt einzig und allein dem Unternehmer. Bei Nichterfüllung oder Widerstand gegen diese Arbeitsbedingungen drohen dem Hersteller sofortige Repressalien seitens des Gläubigers.

Ein solcher Fall trat Mitte des Jahres 1971 in der Dorfgemeinschaft Hualhuas ein, als sich mehrere Weber, die von einem Unternehmer aus Huancayo abhängig waren, darum bemühten, sich in einer Vermarktungskooperative zu organisieren, die gegründet werden sollte, um ihre individuellen Interessen besser vertreten und den Absatz ihrer Erzeugnisse selber in die Hand nehmen zu können. Nur auf diese Weise wären sie in der Lage gewesen, einer weiteren Ausbeutung durch den

bisherigen Arbeitgeber zu entgehen. Zum damaligen Zeitpunkt bestand ihr Nachteil in ihrer schwachen ökonomischen Position, die es ihnen unmöglich machte, in eine Marktbeziehung einzutreten und den Absatz ihrer Produkte selbst zu kontrollieren. Diese Schwäche wurde von dem Zwischenhändler ausgenutzt.

Jene Gruppe von Webern appellierte deshalb an die zuständigen Organisationen in Huancayo, ihnen Berater bei der Realisierung ihrer Pläne zur Verfügung zu stellen und Kredite zur Finanzierung des Projektes zu gewähren. Da sie sich jedoch der mit staatlicher Unterstützung im Jahr zuvor gegründeten Webkooperative nicht anschließen, sondern privat weiterarbeiten und nur auf einem partiellen Sektor, nämlich der Vermarktung, kooperativ werden wollten, fand dieser Vorstoß keine Beachtung. Zuvor hatte sich der betreffende Unternehmer zuerst mit Drohungen, dann mit Versprechungen vergeblich darum bemüht, die Initiative "seiner Weber" zu unterbinden.

Neben repressiven Produktionsbeziehungen, wie sie an diesem Beispiel deutlich werden, gibt es auch weniger problematische ökonomische Beziehungen zwischen Produzenten und Geschäftsleuten, die die Vermarktung der Erzeugnisse übernehmen. In solchen Fällen beruht die Produktionsbeziehung auf der stillschweigenden Anerkennung der Gleichwertigkeit beider Geschäftspartner.

Dieses Verhältnis existiert beispielsweise bei einigen Herstellern von Kleidung (Escobar 1973:54). Der Zwischenhändler leistet dabei einen finanziellen Vorschuß, mit dem sich der Schneider das nötige Arbeitsmaterial besorgen kann. Sofern der Gläubiger Vertrauen in die Leistungsfähigkeit des Produzenten gewonnen und einen guten Absatz zu verzeichnen hat, ist er sogar bereit, seine Investitionen in Form von finanziellen Vorleistungen für den Hersteller und dessen Familie zu steigern. Beide Seiten sind sich im klaren darüber, daß der ökonomische Nutzen für jeden von ihnen dann am größten ist, wenn sie sich bei der Erfüllung ihrer Ziele einander entgegenkommen. Dies stimuliert die Erhöhung der Produktion auf der einen Seite sowie die Bereitschaft, großzügige Kredite zu gewähren, auf der anderen.

Art und Stil der Kleidungsstücke werden entweder nach den Wünschen des Zwischenhändlers bzw. Wiederverkäufers angefertigt, je nach den örtlichen Gegebenheiten seines Absatzgebietes, oder auf die individuellen Fähigkeiten des Schneiders abgestimmt.

Zu diesen Formen der Produktionsbeziehung kommt eine weitere, die erst durch die peruanische Militärregierung im Jahre 1970 gesetzlich verfügt wurde. Hierbei handelt es sich um das Gesetz der sogenannten Comunidad Industrial, welches die Mitbestimmung für Arbeiter und Angestellte in Betrieben, die mehr als sechs Personen beschäftigen, rechtlich verankern soll. Diese Regelung sieht vor, daß die Arbeitnehmer über zwei gewählte Gremien, die Hauptversammlung (Asamblea General) und den Betriebsrat (Consejo de la Comunidad), auf die Betriebsführung Einfluß nehmen können. Auf diese Weise besitzen sie ein Mitspracherecht bei der Gestaltung des Produktionsprozesses, bei der Verteilung der Gewinne und bei Entscheidungen über Investitionen.

Da in Huancayo bereits vereinzelt Betriebe dieser Größenordnung in mehreren Produktionsbereichen (Textilien, Schuhwaren, Metallen) vorhanden sind, ergibt sich auch hier die gesetzliche Verpflichtung zur Übernahme dieser Bestimmungen. Bei der Durchsetzung dieser Ziele kommt es jedoch häufig zu Konfliktsituationen. Vor allem die Besitzer von Industrie- und Handwerksbetrieben mit einer kleineren Zahl von Beschäftigten widersetzen sich der Beschneidung ihrer bisherigen Entscheidungskompetenzen und Verfügungsgewalt über ihren Betrieb. Der Eigentümerin einer Weberei in Huancayo gelang es in diesem Zusammenhang sogar, die Existenz der erwähnten Verordnung anfangs zu verschweigen und später ihre Angestellten von der Unzweckmäßigkeit solcher Bestimmungen, die diese unter den derzeitigen Bedingungen für ihren Betrieb bedeutet hätten, zu überzeugen.

Im landwirtschaftlichen Sektor dagegen wird noch häufig das Prinzip der gegenseitigen Hilfe praktiziert. Zur Zeit der Aussaat und der Ernte werden von den meisten Kleinbauern und Gemüsepflanzer neben den eingesetzten Familienangehörigen zusätzliche Arbeitskräfte auf dem Felde benötigt. Diese Hilfskräfte sind entweder

entferntere Verwandte oder andere lokale Privatpersonen, zumeist ebenfalls Bauern. Die Gegenseitigkeit einer solchen Aushilfsleistung besteht darin, daß deren Nutznießer die moralische Verpflichtung eingeht, die ihm zugutegekommene Arbeitsleistung zu gegebener Zeit und in angemessener Form an die Hilfsperson zurückzuerstatten. In der Regel erfordert dies eine Gleichwertigkeit der vorausgegangenen Leistung, d.h. daß Feldarbeit mit Feldarbeit abgegolten wird. Nach Alers-Montalvo (1968:87) nahmen im Jahre 1954 70 % der Kleinbauern in Pucará dieses Prinzip der gegenseitigen Arbeitshilfe in Anspruch. Handelt es sich um größere landwirtschaftliche Nutzflächen, bedienen sich die Bauern meist bezahlter Arbeitskräfte (peones).

Zusammenfassend ergibt sich, daß handwerkliche wie landwirtschaftliche Tätigkeiten in den Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales vorwiegend auf der Grundlage von Familieneinheiten betrieben werden. Daraus entwickeln sich zwei Formen der Beziehung zum regionalen Marktsystem. Die erste sichert den Bauern und Handwerkern aufgrund der Tatsache, daß sie den Warenabsatz über den Markt selbst tätigen, eine unabhängige ökonomische Stellung. Die Produktionsbeziehungen sind hierbei geprägt durch Mitarbeit von Familienangehörigen sowie, gelegentlich, durch die Anstellung von Lohnabhängigen. Die zweite Beziehung beinhaltet eine relative Abhängigkeit von Zwischenhändlern, da eine große Anzahl von Produzenten die Vermarktung ihrer Erzeugnisse nicht selber übernimmt. Bei dieser Abhängigkeitsbeziehung muß unterschieden werden zwischen Produzenten, die auf einer soliden wirtschaftlichen Grundlage arbeiten und die Zwischenhändler nur als Vermarktungspartner in Anspruch nehmen, und solchen Personen, die sich aufgrund ihrer prekären Produktionsbasis gezwungen sehen, die Beziehung zu Zwischenhändlern bzw. zu wohlhabenden Bauern zur Gewährleistung ihres Lebensunterhalts einzugehen.

In der Stadt Huancayo existiert neben den handwerklichen Betrieben, die überwiegend Familienproduktionseinheiten sind, bereits ein kleiner industrieller Sektor, der auf einer breiteren Basis mit Lohnangestellten arbeitet. Die kleinen Fabriken und Betriebe werden entweder als Privatbesitz, als Aktiengesellschaft oder als Kooperative geführt.

#### 4.3.5 Einkommen und Nachfrage

Die Gewinne der einzelnen Marktverkäufer aus dem Umsatz industrieller, handwerklicher und landwirtschaftlicher Erzeugnisse können hier nicht mit konkreten Zahlen belegt werden, zumal sie selbst für die jeweiligen Händler nur schwer zu kalkulieren sind. Außerdem sind angegebene Zahlenwerte nur mit großen Vorbehalten aufzunehmen. Häufig werden bei Fragen nach dem Einkommen nur vage und mitunter manipulierte Aussagen gemacht, da der Markthändler den Verdacht hegt, daß es sich um eine verschleierte Umfrage der Subsistenzbehörde der Munizipalverwaltung handelt. Dabei fürchtet er, steuerlich stärker belastet zu werden, wenn er hohe Umsatzraten angibt.

In allgemeiner und annähernd zuverlässiger Form läßt sich das individuelle bzw. familiäre Einkommen am ehesten anhand der Angebots- und Nachfragerelationen sowie der einzelnen Produktionsbeziehungen abschätzen.

Die erfolgreichsten Markthändler sind im allgemeinen die Verkäufer von kunsthandwerklichen und industriellen Erzeugnissen. Der Tourismus hat sich bei der ersten Warengruppe zu einem außerordentlich wichtigen Faktor auf dem Sonntagsmarkt entwickelt. Ohne den wöchentlichen Besucherstrom aus dem relativ schnell erreichbaren Lima wären die kunsthandwerklichen Berufe, die das Bild des Sonntagsmarktes trotz ihres verhältnismäßig geringen prozentualen Anteils (ca. 20 %) wesentlich prägen, zum wirtschaftlichen Ruin verurteilt.

Wegen ihres teilweise hohen materiellen und künstlerischen Wertes besteht nach Artikeln wie Silberschmiedewaren, Handgeweben aus Alpakawolle, geschnitzten Kalebassen und sonstigen kunsthandwerklichen Kleinigkeiten nicht nur unter ausländischen und peruianischen Touristen eine große Nachfrage, sondern auch unter Teilen der urbanen mittelstädtischen Bevölkerung von Huancayo. Allerdings sind die Einkommen der Hersteller dieser kunsthandwerklichen Produkte sehr unterschiedlich. Sie richten sich in erster Linie nach dem Wert des Verarbeitungsmaterials der jeweiligen

Ware. So sind beispielsweise die sonntäglichen Einnahmen eines Silberschmiedes mit dem mannigfaltigen Angebot seiner Erzeugnisse bei weitem höher als die eines Verkäufers von mates burilados. Ähnlich ist das Verhältnis der Einkünfte eines Händlers von Webwaren zu denen eines Verkäufers von Keramik und Tonwaren. Für die Höhe des Umsatzes spielt dabei neben der Qualität der Erzeugnisse auch die Menge des jeweiligen Warenangebotes eine Rolle. Ein kleiner Verkaufsstand mit geringem Warensortiment zieht schon rein optisch weniger Interesse von potentiellen Käufern auf sich als einer mit reichhaltiger Auswahl. Unterschiede im Einkommensniveau ergeben sich auch zwischen Kunsthandwerkern (z.B. Webern), die ihre Ware mit Hilfe eines Verkaufsstandes auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo selber vermarkten und solchen, die ihre Erzeugnisse an Zwischenhändler absetzen. Ihnen geht dadurch die Handelsspanne zwischen dem Zwischenhandelspreis und dem Endverbraucherpreis verloren. Für kunstgewerbliche Produkte aus dem Mantaro-Tal (z.B. Silberschmiedearbeiten, Webwaren), die in Lima vermarktet werden, liegen die Zwischenhandelspreise infolge der dortigen höheren Verbraucherpreise jedoch so hoch, daß sie den Endpreisen auf dem Sonntagsmarkt annähernd gleichkommen.

Einige dieser Kunsthandwerker, insbesondere die Silberschmiede in San Jerónimo, leben dank ihrer ansehnlichen Einnahmen aus dem Verkauf ihrer Produkte in relativ guten Verhältnissen. Ihr Lebensstandard hebt sich deutlich von dem des Durchschnitts der Bewohner ihrer Dorfgemeinschaft ab. Zwar besitzen die wenigsten von ihnen ein Auto, doch reisen viele wiederholt an die Küste, vor allem nach Lima, um Geschäftsbeziehungen zu unterhalten und eventuell Verwandte zu besuchen. Häufig schicken sie auch ihre Kinder zur Ausbildung an höhere Schulen und Universitäten in die Landeshauptstadt. Ihre Häuser gleichen äußerlich weitgehend denen der anderen Ortsbewohner, weisen jedoch im Inneren oft einen besseren Wohnkomfort auf, ähnlich dem der Stadtbevölkerung von Huancayo. Die Küchen sind meist mit einem Gasherd und vereinzelt auch mit einem Kühlschrank versehen. Der Wohnraum dieser Häuser, der gleichzeitig als Empfangszimmer dient, ist in der Regel mit einem Sofa und mehreren Sesseln ausgestattet.

Im Gegensatz dazu leben die abhängigen Kunsthandwerker, vor allem viele Weber in Hualhuas, die im Dienste eines Zwischenhändlers arbeiten, in ärmlichen Wohnverhältnissen. Mit den geringen Einnahmen aus ihrer jeweiligen Tätigkeit sind sie kaum in der Lage, ihren bescheidenen Lebensunterhalt zu bestreiten, zumal ihre Entlohnung durch die Auftraggeber selten in einem angemessenen Verhältnis zu ihrem Arbeitsaufwand steht. Gemildert wird ihre prekäre ökonomische Lage nur durch die Tatsache, daß viele von ihnen eine chacra, ein Stückchen Land, besitzen, das sie als Ernährungsgrundlage nutzen. Sie bauen darauf Mais, Kartoffeln, Bohnen und andere Nutzpflanzen für den Eigenbedarf an.

Einträgliche Gewinne aus ihren kommerziellen Aktivitäten ziehen in erster Linie die Zwischenhändler, die kunsthandwerkliche und industriell gefertigte Waren verkaufen, da auf dem Sonntagsmarkt die Nachfrage nach diesen Gütern am größten ist. Die große Mehrheit dieser Zwischenhändler lebt in Huancayo. Manche von ihnen stammen ursprünglich aus Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales oder sogar aus entfernteren Regionen des Landes. Zumeist aus wirtschaftlichen Gründen haben sie im Laufe der Zeit ihre Herkunftsorte verlassen, um sich eine erfolgversprechende Existenzgrundlage in Huancayo zu verschaffen, da diese Stadt als führende Handelsmetropole im zentralen Andenhochland Perus günstige Voraussetzungen für kommerzielle Tätigkeiten bietet. Einige Händler haben sich darauf spezialisiert, die lokalen und regionalen Produkte ihrer Herkunftsgebiete zu vermarkten. Auf diese Weise fungieren sie oft auch in kultureller Hinsicht als Bindeglied zwischen den traditionellen Dorfgemeinschaften und der westlich orientierten Großstadt Huancayo.

Andere Zwischenhändler, die Industriegüter aus Lima importieren, reisen häufig an die Küste, wo sie ihren kommerziellen Interessen nachgehen oder ihre Geschäftsbeziehungen sogar auszubauen suchen, um weitere Absatzmärkte zu erschließen. Zu diesem Zweck besitzen sie zum Teil schon Automobile, meist kleine Lieferwagen (camionetas), vereinzelt aber auch Lastwagen.

Die Frauen dieser Händler sind in der Geschäftsorganisation zumeist mitengagiert. Ihre Kinder werden im entsprechenden Alter ebenfalls in die Geschäfte eingewiesen, sofern sie nicht andere berufliche Interessen verfolgen, z.B. höhere Schul- mit anschließender Universitätsausbildung. Die Familien dieser Zwischenhändler gehören zur breiten Mittelschicht der Bevölkerung von Huancayo.

Bei dem weitreichenden Angebot an Fertigungskleidung ist die Nachfrage nach industriell gefertigten Stücken größer als der Bedarf an Kleidung, die in Heimschneidereien hergestellt wird. Da der überwiegende Teil der zu Hause produzierten Ware im regionalen Modestil gearbeitet ist, beschränkt sich der Käuferkreis dieser traditionellen Kleidung auf einen bestimmten Personenkreis, nämlich auf die Landbevölkerung aus den benachbarten Dorfgemeinschaften. Die aus Textilfabriken in Lima und zum Teil auch aus Huancayo stammende Konfektionskleidung (dazu zählen u.a. Niethosen, Oberhemden, Unterwäsche, Strümpfe) wird zwar hauptsächlich von Einwohnern von Huancayo gekauft, doch finden diese Artikel in steigender Zahl auch schon Abnehmer unter Teilen der Landbevölkerung, die sich in einem Übergangsstadium zwischen den traditionellen Formen ihrer dorfgemeinschaftlichen Kultur und der nationalen Stadtkultur befindet.

Ähnliches gilt auch für die Nachfrage bei Schuhwaren. Der größere Teil der Käufer, vor allem aus Huancayo, zieht Fabrikationsschuhe größerer Firmen aus Lima den teils manuell, teils maschinell hergestellten Erzeugnissen kleinerer Schuhmachereien, vor allem aus Julcán, vor. Obwohl die rustikalen Schuhe aus den lokalen Werkstätten oftmals viel fester gearbeitet sind als Fabriksschuhe und dadurch auch eine längere Haltbarkeit versprechen, stehen sie selbst bei großen Teilen der Dorfbevölkerung infolge der sich wandelnden soziokulturellen Wertmaßstäbe nicht mehr hoch im Kurs. Parallel zur sinkenden Nachfrage nach solchen Schuhen gehen auch die Einkünfte der provinziellen Schuhmacher spürbar zurück.

Die Umsätze und Einnahmen der Hutverkäufer sind relativ konstant. Gelegentliche Einbußen beim Verkauf auf dem Sonntagsmarkt können die Händler durch verstärkten Absatz auf zahlreichen weiteren Marktveranstaltungen in den Dörfern des Mantaro-Tales wieder ausgleichen. Fast alle Hutmacher bzw. -verkäufer besuchen nämlich noch andere lokale Märkte der Region.

Insgesamt zählen die Verkaufsstände von Schuhen, Hüten, Betten und Matratzen, Möbeln, Eisen-, Plastik- und Blechwaren zu den weniger frequentierten im Vergleich zu den Ständen mit kunsthandwerklichen Erzeugnissen und Fertigteile. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, daß die einzelnen Artikel dieser verschiedenen Produktionsbereiche genauso gut in den zahlreichen Geschäften von Huancayo oder zum Teil auch auf dem täglich geöffneten Mercado Mayorista erhältlich sind, so daß sich infolge der Streuung der Angebotsplätze der Käuferkreis räumlich wie zeitlich verteilt.

So ist der Sonntagsmarkt als Warenaustauschplatz in besonderem Maße für die Landbevölkerung ein Anziehungspunkt geworden, da hier dem Käufer ein derart reichhaltiges Warenangebot präsentiert wird, wie er es in dieser Konzentration an keinem anderen Ort des peruanischen Andengebietes geboten bekommt.

Zum anderen kommt dem Sonntagsmarkt von Huancayo aber auch eine spezifisch soziale Dimension zu. Für viele Verkäufer aus kleineren Orten der Umgebung hat der Markt nicht nur eine wirtschaftliche Bedeutung, sondern er ist gleichzeitig eine willkommene Abwechslung von ihrem gleichförmigen Leben in den Dorfgemeinschaften. Im Gefolge des Händlers erscheinen häufig die Ehepartner oder auch weitere Familienmitglieder. Man beobachtet aufmerksam die Szene, trifft Freunde und Bekannte und unterhält sich mit ihnen.

Ein noch nachhaltigeres Erlebnis stellt der Markt für die Indios aus entlegenen Regionen des Hochlandes dar, für die er gleichsam die Begegnung mit einer anderen Welt ist. Diese Indios kommen

gelegentlich nach Huancayo, um sonntags in aller Frühe ein Stück Vieh auf dem örtlichen Viehmarkt abzusetzen, der auf einem Feld in Chilca, dem südlichen Vorort von Huancayo, wöchentlich stattfindet. Anschließend besuchen sie in der Regel den Sonntagsmarkt, um mit ihrem Erlös aus dem Viehverkauf die Waren zu besorgen, die sie benötigen. Sie durchstreifen dabei den Markt oft in seiner ganzen Ausdehnung, wobei sie teils neugierig, teils kaufinteressiert an einzelnen Verkaufsständen (Schuhe, Kleidung, Werkzeuge) stehenbleiben, um die Ware zu begutachten. Da sie jedoch im allgemeinen nur über wenig Geld verfügen und selbst im Falle einer Viehtransaktion sparsam mit ihrer Einnahme umgehen müssen, beschränkt sich ihr Einkauf zumeist auf die notwendigen Lebensmittel. Da sie in ärmlicher Umgebung leben, sind ihre Konsumansprüche noch nicht in dem Maße geweckt worden wie bei der Mehrzahl der Bewohner der Dorfgemeinschaften im Mantaro-Tal.

Ebenfalls in ärmlichen Verhältnissen, allerdings unter urbanen Bedingungen mit ihren soziokulturellen Implikationen, leben die zahlreichen ambulanten Verkäufer von Obst und Gemüse aus Huancayo. Die Verkäufer dieser Warengruppe auf dem Sonntagsmarkt sind dem gegenüber in einer wirtschaftlich besseren Position. Sie verfügen über ein größeres Warenangebot, das sie in einer direkten Lieferbeziehung von den Produzenten erhalten. Die Nachfrage nach Obst und Südfrüchten ist auf dem Sonntagsmarkt auch wesentlich höher als bei den vielen ambulanten Verkäufern, deren wirtschaftliche Lage dazu noch durch ein prekäres Abhängigkeitsverhältnis von ihren Lieferanten gekennzeichnet ist.

#### 4.3.6 Preisgestaltung und Transaktion

Die Methode zur Untersuchung der Preisgestaltung auf dem Sonntagsmarkt besteht darin, zu registrieren, wie die Transaktionen im einzelnen vor sich gehen, um auf diese Weise auch Daten über die Verhaltensmerkmale der Beteiligten beim Kauf bzw. Verkauf zu erlangen. Dabei konzentriert sich das Interesse auf den vom Verkäufer verlangten sowie den vom potentiellen Käufer gebotenen Preis und darauf, nach welchen Gesichtspunkten die Ware ausgesucht und welche Summe schließlich dafür gezahlt wird. Gewöhnlich vollzieht sich die Transaktion bei einer oftmals längeren Unterhaltung, mit lobenden Werbeworten seitens des Verkäufers und kritischen, bisweilen auch verächtlichen Bemerkungen des möglichen Käufers. Bei positiver Reaktion des Interessenten setzt dann häufig ein Feilschen um die Ware ein.

Es ist seit alters her bei der indianischen Bevölkerung beliebt, sich beim Markthandel des Feilschens zu bedienen. Dies gilt als wesentliche Komponente beim Handel auf Märkten. Wer als Fremder mit dieser Eigenart vertraut ist, berücksichtigt sie in seinem Marktverhalten, indem er sich dieser Modalität anpaßt. Dabei kann er den Preis solange drücken, bis er an die dem Verkäufer zumutbare Mindestgrenze gelangt ist.

Allgemein erfolgt die Preisbildung weitgehend nach den klassischen ökonomischen Prinzipien des Marktes: Angebot und Nachfrage. Dies gilt z.B. bei Feldfrüchten, bei denen saisonbedingte Faktoren eine Rolle spielen.

Die Preise einer Reihe von Artikeln werden zwischen dem Verkäufer und dem Käufer ausgehandelt. Bei anderen Warengruppen liegen die Preise ziemlich fest, so daß ein Feilschen kaum in Betracht kommt, beispielsweise bei Lebensmitteln.

Bei der Preisbildung müssen die Produktionskosten, die Kosten für den Transport sowie Abgaben an Steuern berücksichtigt werden. Jedenfalls werden die Preise dahingehend kalkuliert, daß wenigstens eine kleine Gewinnmarge zwischen Produktionskosten und

Verkaufspreisen liegt. Die absolute Höhe des Gewinns spielt dagegen in manchen Fällen keine entscheidende Rolle.

Das zeigt sich z.B. darin, daß manche Schuhproduzenten ihre wenig rentable Produktion aufrechterhalten.

Eine gewisse Monopolstellung bei der Schuhfabrikation besitzt die Firma Bata, die das größte Unternehmen dieser Art in Peru ist. Infolge der billigen Arbeitskraft im Lande liegen die Produktionskosten dieses Werkes relativ niedrig. Für die lokalen Schuhmacher im Mantaro-Tal ergibt sich daraus, daß sie sich - um mit ihrer aufwendigen Individualproduktion konkurrenzfähig bleiben zu können - auf einem Preisniveau bewegen müssen, das in etwa dem der Fabrikationsschuhe entspricht. Die Rentabilität ist dabei fast Null.

Da die Mehrheit der Verkäufer auf dem Sonntagsmarkt zu den unteren Einkommenschichten der Talbevölkerung gehört, kommen Hersteller und Wiederverkäufer nicht umhin, sich bei der Preisgestaltung der Ware an einer geringen Kaufkraft zu orientieren. Dies gilt vor allem für Gebrauchsgegenstände des täglichen Bedarfs, wie Kleidung im regionalen "Centro"-Stil, Schuhe, Metallwaren (Werkzeug, Küchengerät etc.) und insbesondere Lebensmittel.

So kommt es auch, daß Feilschen um die Ware ein Mittel der Transaktion ist. Dabei gewährt der Verkäufer Preisnachlässe vorrangig solchen Personen, die sich ihrer äußeren Erscheinung nach als weniger vermögend bzw. als arm zu erkennen geben. Dazu zählen Indios in zerlumpter Kleidung oder Frauen in einfacher Tracht aus den Dörfern. Von Käufern, die in den Augen der Markthändler als typische Mestizen der städtischen Bevölkerung oder als criollos von der Küste gelten, wird erwartet, daß sie den geforderten Preis zahlen bzw. nicht weit darunter bleiben.

Bei den ausländischen Marktbesuchern, vorwiegend Touristen aus Nordamerika und Europa, rechnen die Verkäufer von kunsthandwerklichen Erzeugnissen sogar häufig damit, daß diese nicht nur den Preis, den die Händler gewöhnlich dem einheimischen Publikum

nennen, zahlen, sondern höhere Summen. So schrauben diese Verkäufer den Preis nicht selten über das Durchschnittsniveau. Da viele der Fremden ohne eingehende Landeskenntnisse dorthin kommen, zahlen sie solche Preise oft bereitwillig.

Da die Angebots- und Nachfragerelationen die Preisbildung der Marktware nicht allein bestimmen, sondern auch sozialpsychologische Aspekte hineinspielen, die oft einen ausschlaggebenden Einfluß auf die endgültige Preisfixierung ausüben, ist es aufschlußreich, typische Verhaltensweisen der Verkäufer und Käufer bei den Transaktionen zu berücksichtigen. Dieses Verhalten - insbesondere das einiger Händler - verdient auch insofern Aufmerksamkeit, als es in deutlichem Gegensatz zu den Verkaufsgewohnheiten in den konventionellen Geschäften von Huancayo steht.

Das Hauptanliegen der Händler besteht zunächst darin, das Interesse potentieller Käufer auf sein Warenangebot zu lenken. Dies geschieht auf vielfältige Weise.

Zwar verhalten sich die meisten Verkäufer abwartend, doch registrieren sie dabei aufmerksam, inwieweit bei den Vorübergehenden ein Kaufinteresse an ihren Artikeln zu entdecken ist. Sobald sie wahrnehmen - immer vorausgesetzt, daß sie in diesem Augenblick nicht schon einen Kunden bedienen -, daß ein Passant seinen Schritt verlangsamte und sich unter einem oder mehreren Ständen umsieht, suchen sie dessen Blick zu fangen, um auf sich aufmerksam zu machen. Manchmal wird der Passant auch direkt angesprochen oder durch Pfeifen des Händlers veranlaßt, sich dem betreffenden Stand zuzuwenden. Gelingt es dem Händler, das Kaufinteresse des Kunden zu wecken, führt er meist bestimmte Objekte seines Warensortimentes zur Auswahl vor. Dabei preist er häufig die Vorzüge und Qualität seiner Artikel und drängt damit sein Gegenüber zu einer Reaktion. Auf die Frage nach dem Preis der Ware nennt der Verkäufer eine bestimmte Summe, die den Ausgangspunkt für das daraufhin gewöhnlich einsetzende Feilschen bildet.

Generell können zwei Verhaltensmuster bei den Verkäufern als repräsentativ gelten. Zum einen ist dies ein dem Kunden gegenüber passives Verhalten, das besonders bei Händlern aus Dorfgemeinschaften, die ihre Produkte selbst hergestellt haben, anzutreffen ist. Die andere Verhaltensweise, die besonders bei Wiederverkäufern sowie Produzenten aus der urbanen Bevölkerung von Huancayo anzutreffen ist, zeichnet sich durch ein oft sehr agiles und selbstbewußtes Auftreten aus.

Zur Veranschaulichung sollen einige Arten von Verhaltensweisen der Marktteilnehmer bei verschiedenen Warensektionen spezifiziert werden.

Bei den Schuhverkäufern lassen sich keine Merkmale für eine gezielte Publikumswerbung bei den vorbeigehenden Marktbesuchern erkennen. Die Verkäufer sitzen schweigend alleine oder, falls in Begleitung von Familienangehörigen, sich unterhaltend hinter ihrem aufgestapelten Warenangebot. Bisweilen wechseln sie sich beim Verkauf ab. Nach den Beobachtungen zu urteilen, scheint der Umsatz mäßig bis gering zu sein. Die Möglichkeit, den Preis auszuhandeln, ist nur in sehr begrenztem Maße vorhanden. Um jedoch einer möglichen Kaufverweigerung durch den Kunden vorzubeugen, ist der Verkäufer manchmal bereit, ein niedrigeres Gegenangebot zu akzeptieren. Die Käufer sind zumeist Einwohner von Huancayo oder anderen größeren Orten des Mantaro-Tales.

Anders sieht das Bild bei den Verkaufsständen mit Silberschmiedewaren aus. Zwar werden auch hier die Käufer nicht direkt umworben, doch erübrigt sich dies auch infolge des außerordentlichen Zuspruchs dieser Gegenstände. Einige der Stände wirken wie magnetische Anziehungspunkte und sind nahezu ständig von Touristen umlagert. Teils unter gläsernen Schaukästen, teils an Pappdeckel geheftet werden die Silberartikel ausgestellt. Die Möglichkeit des Handelns bewegt sich in einem engen Spielraum, der bei fast allen Verkäufern dieser Ware in ähnlicher Weise eingehalten wird. Die Höhe der anfangs für einen Gegenstand geforderten Summe liegt nur wenig über dem letztlich akzeptablen Minimalpreis des Verkäufers. Dabei wird die Bereitschaft des

potentiellen Käufers getestet, auf das Prinzip des Feilschens einzugehen oder aber den erstgenannten Preis widerspruchslos hinzunehmen. Man erlebt häufig, daß ausländische Interessenten jeden beliebigen Erstpreis zu zahlen bereit sind.

In den übrigen Zweigen des Kunsthandwerks bietet sich dem Beobachter ein differenzierteres Bild. In den zumeist nebeneinander befindlichen Verkaufsständen einer Warensektion ist die Preisschwankung von Stand zu Stand unbedeutend. Kommt es beim Aushandeln des Preises nicht zu einem Kompromiß, droht der Käufer zuweilen, nebenan zur Konkurrenz zu gehen, falls sein Preisangebot vom Verkäufer nicht akzeptiert werde. Die Wirkung dieser Drohung ist jedoch gering.

Einige isoliert zwischen anderen Warensektionen liegende Stände haben schon gleichsam psychologisch einen undankbaren Platz. Der Interessent für eine bestimmte Ware sucht diese nämlich in erster Linie dort, wo sie Stand an Stand auftritt und somit die Auswahl umfangreicher ist. So haben innerhalb des Textilwarenbereichs befindliche Stände mit Silberwaren oder geschnitzten Kalebassen einen schwächeren Zulauf und damit geringeren Umsatz als solche, die sich innerhalb ihrer Warengruppe präsentieren.

Als Beispiel sei das Verhalten einer älteren Indianerin, die mates burilados in einem verlorenen Winkel zwischen Textilverkäufern anbot, erwähnt. Sie flehte jeden nach "Tourist" aussehenden Passanten an, ihr doch etwas abzukaufen. Als sich dann ein Interessent einfand, ließ sie sich zuerst von ihm einen Vorschlagspreis nennen, auf dessen Basis sie verhandeln konnten. Sie hatte offenbar gehofft, daß er in Unkenntnis der Preisrelationen eine überdurchschnittliche Summe bieten würde, doch sie sah sich enttäuscht. Da er ihr einen relativ niedrigen Preis bot, versuchte, sie noch eine Weile, mehr herauszuholen. Doch der Zwang, unbedingt etwas von ihrer Ware verkaufen zu müssen, machte sie gegenüber seiner Hartnäckigkeit nachgiebig.

Bei der großen Nachfrage nach handgewebten Stoffen aus Alpaka- oder Schafswolle sind die Preise für diese Artikel stark gestiegen.

Die Verkäufer dieser Waren sind sich ihres guten Umsatzes gewiß und treten dementsprechend selbstbewußt auf. Der Spielraum zum Feilschen ist bei ihnen denkbar gering.

#### 4.4 MOTIVATION UND BEWUßTSEINSBILDUNG UNTER DER HANDELTREIBENDEN BEVÖLKERUNG

Motivation und Bewußtseinsbildung sind wichtige Komponenten der wirtschaftlichen und sozialen Situationen der Händler auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo. Grundlage ihrer Untersuchung sind Aussagen der Markthändler. Im weiteren wird das sozioökonomische Rollenverhalten dieser Personengruppe im Rahmen ihres Kulturhintergrundes unter Bezugnahme auf das in 3.1.3 erörterte Verhaltensmodell behandelt.

##### 4.4.1 Ausgangsbedingungen der beruflichen Spezialisierung

Die Frage nach den ausschlaggebenden Gründen für die Wahl der jeweiligen beruflichen Spezialisierung wurde von 180 der 245 in die Untersuchung einbezogenen Händler beantwortet. Aus diesen Antworten ergibt sich ein relativ differenziertes Spektrum der Motivationen. Die Antworten (siehe Tabelle) werden im folgenden interpretiert.

Für die Obst- und Gemüseverkäufer, insbesondere die Wiederverkäufer, stellt die gegenwärtige Beschäftigung eine zwingende Existenznotwendigkeit dar. Überwiegend als Wiederverkäufer auftretend - in ihrer Mehrzahl aus Huancayo und den Dörfern im südlichen Mantaro-Tal - zählen diese Personen zu den ärmsten Bewohnern dieses Gebietes. Infolge ihrer schwachen wirtschaftlichen Position geraten sie leicht in Abhängigkeit von ihren Lieferanten. Bei diesen handelt es sich entweder um Produzenten, mit denen der Verkäufer in einem Bekanntschaftsverhältnis steht, oder um Großhändler, welche diese Verkäufer zu ihren Bedingungen in ihr Verteilersystem einspannen.

Ein aufschlußreicher Unterschied besteht zwischen den Antworten derjenigen Verkäufer, die gleichzeitig Produzenten ihrer Ware sind, und solchen, die nur als Händler auftreten. Bei letzteren zeigt sich nämlich ein Improvisationscharakter ihrer Tätigkeit, welche in der gegenwärtigen Form in erster Linie als Folge der ökonomischen Unterentwicklung in Peru zu verstehen ist. Die Motivationen dieser Gruppe sind eine Widerspiegelung der Einträglichkeit ihres Geschäftes - was allerdings nur für einige Handelsbereiche gilt - oder aber der Notwendigkeit für den Lebensunterhalt.

Bei den Produzenten dagegen kommt - unabhängig von ihrer beruflichen Spezialisierung - in stärkerem Maße ein Traditionsbewußtsein zum Ausdruck, das sie mit ihrer Beschäftigung verbinden. So finden sich bei den handwerklichen Berufen nur sehr vereinzelt Antworten, die die Sorge um den Lebensunterhalt als explizites Motiv für die jeweilige Beschäftigung herausstellen. Hier überwiegt deutlich eine Mischung von traditioneller Verbundenheit und persönlicher Vorliebe für den ererbten bzw. erwählten Beruf. Dies trifft vor allem für das Kunsthandwerk zu.

Tabelle zur Motivation für die berufliche Spezialisierung der Markthändler

Warensektion	aus Freude		lukrativ		aus Tradition		zum Lebensunterhalt		zur Unterstützung der Familie	
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F
Fertigkleidung	3	11	8	6	1	1	4	10	-	6
Hüte	2	3	1	-	1	5	-	-	-	-
Betten	-	-	-	-	-	1	1	-	2	2
Möbel	4	-	4	-	4	-	-	-	-	-
Blechwaren	1	4	2	2	1	1	1	-	-	2
Plastik	-	1	1	1	-	1	-	-	-	-
Eisenwaren	-	1	1	3	-	-	-	-	1	-
Obst, Früchte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Gemüse	-	-	-	-	-	1	-	6	-	16
Krämerwaren	-	-	-	-	-	-	1	1	-	2
Silberwaren	-	1	-	1	3	3	-	-	-	1
Handgewebe	1	2	6	1	4	3	1	1	-	-
Div. Kunstgew.	4	-	2	-	-	-	-	-	1	-
Pelze	-	-	-	5	1	-	-	-	-	-
Geschn. Kaleb.	2	2	-	-	3	2	-	-	-	-
Sattlerware	-	1	-	-	1	1	-	-	-	-

M = Männer F = Frauen

#### 4.4.2 "Status" und "Rolle" im sozioökonomischen Wandel

Im Kapitel über die soziale Schichtung im Mantaro-Tal (4.2.2) wurde auf die allmähliche Entstehung eines Klassensystems in den Dorfgemeinschaften hingewiesen, das sich gegen Ende des vergangenen Jahrhunderts aus dem damaligen Kastensystem entwickelt hat. Im Gegensatz zur früheren Sozialstruktur, die auf "rassischen" Merkmalsunterschieden zwischen Indios und Mestizen basierte, beruht das heutige Klassensystem auf einer ökonomischen Differenzierung seiner Träger, d.h. die Menschen werden entsprechend ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit bestimmten sozialen Schichten zugeordnet. Auf diese Weise hat sich ein abgestuftes Schema herausgebildet, in dem jeder ökonomischen Tätigkeit ein wertspezifischer Status zugeordnet wird. Da die Ausgangsbedingungen für die Erlangung eines in der gesellschaftlichen Wertskala respektablen Status individuell zum Teil sehr unterschiedlich sind, richten sich die objektiven Maßstäbe für die Einschätzung eines gesellschaftlich anerkannten Status nach den subjektiven Voraussetzungen der Einzelpersonen hierfür. In anderen Worten ausgedrückt: Die Summe der Qualität der verschiedenen Identitätsbeziehungen (Rollen) einer Person bestimmt letztlich deren Status.

Die Untersuchung einiger ökonomischer Aspekte im Mantaro-Tal am Beispiel des Sonntagsmarktes von Huancayo hat deutlich gemacht, daß es sich hier um unterentwickelte wirtschaftliche Strukturen handelt. Infolge der starken Beeinflussung dieses Gebietes durch externe soziokulturelle Faktoren, die auf eine langsame Modernisierung aller Lebensbereiche im Mantaro-Tal hinwirken, hat sich aber unter der Bevölkerung der Dorfgemeinschaften ein ausgeprägtes Bewußtsein für die Problematik ihrer gegenwärtigen Situation entwickelt. So ist bei der Mehrheit der Angehörigen der unteren Schichten - sowohl auf dem Land als auch in der Stadt - eine deutliche Tendenz zu beobachten, ihren niedrigen sozialen Status mit Hilfe neuer Identitätsbeziehungen zu verbessern. Hierfür stehen der Bevölkerung vielfältige Möglichkeiten offen, sowohl als Durchgangsstadien wie als Zielstationen.

Infolge des bereits bestehenden rudimentären Klassensystems in den Dorfgemeinschaften sind hier lokal bzw. regional gültige Maßstäbe vorhanden, an denen sich das Sozialverhalten der unteren Bevölkerungsschichten im Hinblick auf eine Statusverbesserung orientiert.

In den Dorfgemeinschaften besteht zwischen Indios und Mestizen allerdings in Form eines Klassenunterschiedes nach wie vor ein gewisser Gegensatz. Zwar gilt die Kernbevölkerung dieser Dörfer inzwischen als mestizisiert, doch hat sich durch zugewanderte Indios aus entlegenen Gebieten eine marginale Bevölkerungsgruppe gebildet, der die Chance zum gesellschaftlichen Aufstieg durch die Sozialstruktur der Dorfgemeinschaften sehr erschwert wird. Diese Indios betätigen sich meist als Landarbeiter (peones). Praktisch besteht die einzige Möglichkeit zur Überwindung ihres niedrigen Status in der Abwanderung in die Städte.

Ungleich günstiger erscheinen dagegen die Aufstiegsperspektiven für selbständige Bauern und Handwerker. Allein ihre unabhängige berufliche Position verschafft ihnen einen soliden Status in der lokalen Sozialstruktur. Darüber hinaus können sie sich durch die Übernahme öffentlicher Ämter in der Dorfverwaltung zusätzliches Prestige erwerben. Da sich jedoch die neuen Werte der heutigen mestizisierten Bevölkerung offenkundig von den traditionellen Wertvorstellungen der früheren indianischen Gesellschaft entfernt haben und ständig weiter entfernen, gilt der Prestigeerwerb durch Bekleidung einer lokalen administrativen Position nur noch mit Einschränkung. Vielmehr hat sich das individuelle Streben nach einem höheren Status auf zwei Schwerpunkte verlagert. Auf der einen Seite ist hierfür die Aufnahme einer Produktion für den Markt bzw. die Etablierung als Geschäftsmann (vor allem als Wiederverkäufer oder Zwischenhändler) als Basis für die Befriedigung wachsender Konsumbedürfnisse kennzeichnend. Auf der anderen Seite gibt es die Möglichkeit, durch eine akademische Ausbildung eine berufliche Qualifikation zu erlangen, die größeres Prestige mit sich bringt. Dazu zählen Berufe wie Arzt, Rechtsanwalt und in geringerem Grade auch Lehrer.

Der erstgenannte Weg des Statusstrebens ist relativ unproblematisch, da er nur in einigen Fällen mit einer unmittelbaren Trennung vom herkömmlichen sozialen Milieu der betreffenden Personen verbunden ist. In der Anfangsphase ihrer möglichen wirtschaftlichen Verbesserung verbleiben sie nämlich überwiegend in ihrer gewohnten heimischen Umgebung, da der ökonomische - und damit auch der soziale - Aufstieg innerhalb des Netzes der lokalen gesellschaftlichen Bindungen vor sich geht. Dies trifft vor allem bei Produzenten im handwerklichen Bereich zu, z.B. bei den Silberschmieden in San Jerónimo oder den Webern in Hualhuas. Nur in vereinzelt Fällen verlagern sie ihren Wohnsitz nach Huancayo, zumeist nur, wenn dies aus wirtschaftlichen Erwägungen heraus geboten erscheint. Dagegen sind sie aber fast immer bemüht, ihren Kindern eine bessere Ausbildung als die eigene zukommen zu lassen, und schicken sie zu diesem Zweck häufig nach Huancayo oder gar nach Lima.

Bei den Zwischenhändlern, die infolge lukrativer kommerzieller Betätigung einen angesehenen Status innerhalb der lokalen Sozialstruktur einnehmen, ist dagegen eine stärkere Tendenz zu beobachten, sich unmittelbar am Handelsmittelpunkt, also in Huancayo, niederzulassen. Zum einen sind sie auf diese Weise besser in der Lage, die Marktmechanismen zu überschauen sowie ihre Geschäftsbeziehungen zu rationalisieren, zum anderen neigen sie dazu, ihrem infolge eines relativ hohen Einkommens erreichten Status ein angemessenes äußeres Prestige zu verleihen. Diesem Prestigebedürfnis kommen die urbanen Lebensbedingungen eher entgegen als die ländlichen.

Durch das Verlassen ihrer Heimatgemeinden ändert sich jedoch der Status dieser Zwischenhändler. Die für ihre bisherigen sozialen Identitäten relevanten Bezugseinheiten sind nicht mehr allein maßgeblich für ihre neuen Interaktionsbeziehungen unter urbanen Bedingungen. Nur noch ein Teil ihrer jetzigen Identitätsbeziehungen ist auf ihren Herkunftsort bezogen. Im wesentlichen aber orientiert sich das Rollenverhalten dieser Zwischenhändler bereits an ihrem neuen, urbanen Bezugsrahmen.

Infolgedessen hat sich - im Rahmen ihrer zum Teil verzweigten Geschäftsbeziehungen - bei ihnen ein verändertes Bewußtsein entwickelt. Dies wird vor allem durch die Übernahme der geistigen Wertvorstellungen bestimmt, welche die westlich orientierten Gesellschaftsschichten in Perú kennzeichnen. Darin spiegelt sich u.a. die zunehmende Individualisierung des gesellschaftlichen Lebens wider, wie sie durch die städtische Sozialstruktur gefördert wird. Überhaupt ist ein Großteil der Landbevölkerung bestrebt, sich von überkommenen und im Hinblick auf die neue sozio-kulturelle Entwicklung offensichtlich hemmenden Idealen zu lösen, um den Verlockungen einer vielversprechenden Fortschrittspropaganda nachzugehen.

Für viele Bewohner der Region erscheint die Ausübung einer kommerziellen Tätigkeit gegenwärtig als direkter Weg, durch individuellen wirtschaftlichen Erfolg zu einer Statusverbesserung zu gelangen. So genießen Geschäftsleute, die es zu relativem Wohlstand gebracht haben, allgemeine Anerkennung in ihrer Dorfgemeinschaft und gelten in den Augen ihrer Mitbürger, insbesondere der jüngeren, als nachahmenswerte Vorbilder. Trotz des Erfolges dieser Personen, der sie oft weit über das durchschnittliche Einkommensniveau der übrigen Dorfbewohner hinaushebt, läßt sich aber noch weithin ein ausgeprägter Gemeinschaftssinn bei ihnen feststellen. Nicht selten führen sie ihren persönlichen Aufstieg auf die Unterstützung durch ihre Familien und den Rückhalt bei zumindest einem Teil ihrer Dorfgemeinschaft zurück. Außerdem ist für manchen Abwanderer in die Städte die Anwesenheit von Verwandten am neuen Wohnort eine nützliche Starthilfe und ebenso die Vermittlung einer beruflichen Tätigkeit durch Freunde oder Bekannte.

Ungünstiger sehen die Perspektiven für ambulante Händler aus den unteren urbanen Schichten von Huancayo aus, die auf keinen familiären Rückhalt dieser Art bauen können. Ihre sozialen Aufstiegschancen sind durch feste wirtschaftliche Abhängigkeitsbeziehungen zu ihren Lieferanten weitgehend blockiert.

Unter den Markt- und Straßenhändlerinnen befinden sich häufig Frauen, die alleine für den Unterhalt ihrer Familien sorgen.

Damit gilt auch die Rolle des Mannes als Beschützer und Oberhaupt der Familie - wie dies in den oberen Schichten meist zum Ausdruck kommt - in den unteren Schichten nicht mehr in dem unumschränkten Maße wie früher (Adams 1967:155).

## 5 Einordnung der Untersuchungsergebnisse in grössere Zusammenhänge

### 5.1 BEZÜGE DER ERGEBNISSE ZU DEN RELEVANTEN THEORETISCHEN MODELLEN

Für die Analyse der empirischen Daten über den Sonntagsmarkt von Huancayo vor dem Hintergrund der sozioökonomischen Struktur des Mantaro-Tales standen - wie oben gezeigt wurde (S. 33ff) - drei theoretisch-methodische Ansätze zur Diskussion. Dabei ergab sich, daß die von der Polanyi-Schule entwickelten Theorien, die sich ausschließlich an "primitiven", subsistenzwirtschaftlichen Gesellschaften orientieren, zu eng gefaßt sind, um die ökonomische Struktur von Bauerngesellschaften erfassen zu können, die bis zu einem gewissen Grade schon marktwirtschaftlich orientiert sind und infolgedessen unter Berücksichtigung eines anderen ökonomischen Modells analysiert werden müssen. Solche marktorientierten Wirtschaftsformen sind teilweise bereits einer Analyse gemäß der formalen ökonomischen Theorie zugänglich.

Von besonderer Tragweite für die Behandlung solcher Marktwirtschaften erwies sich die Tatsache, daß sich die meisten dieser Gesellschaften heute in einem vorwiegend ökonomisch bedingten Modernisierungsprozeß befinden, der sich schließlich auf alle sozialen Sektoren auswirkt. Komplexe Entwicklungen dieser Art, die teils im Rahmen eines ökonomischen Planes gesteuert, teils durch die Mechanismen des freien Marktes ausgelöst werden, lassen sich am ehesten mit Hilfe eines interdisziplinären Ansatzes umfassend analysieren. Während dabei Ökonomen, die ihre Analysen deduktiv auf die formalen Aspekte ökonomischer Prozesse beschränken, auf eine Einbeziehung der jeweiligen ethnosozialen Bedingungen verzichten, liegt den Untersuchungen der Ethnologen von ihrer Tradition her ein induktiver theoretisch-methodischer Ansatz zugrunde, der nicht von einer Trennung der ökonomischen und sozialen

Prozesse ausgeht, sondern deren Interdependenz berücksichtigt. Da "Modernisierung" als ein kumulativer Wandlungsprozeß zu verstehen ist, der durch die Interaktion technologischer, ökonomischer und kultureller Neuerungen erzeugt wird, die im Zuge ihres Aufeinandertreffens mit traditionellen Wirtschafts- und Gesellschaftsformen wiederum Rückwirkungen auf die primären Faktoren zeitigen (Dalton 1971a:284), ist es im Rahmen der ethnologischen Forschung von grundsätzlicher Bedeutung, den wechselseitigen Interaktionscharakter von ökonomischen und nicht-ökonomischen Faktoren in wirtschaftlichen Entwicklungsprozessen traditioneller Bauerngesellschaften herauszuarbeiten.

Als Ausgangspunkt für solche Untersuchungen in unterentwickelten Ländern dienen in neuerer Zeit vor allem traditionelle Dorfgemeinschaften, die in kleinen - und daher für Ethnologen überschaubaren - Maßstäben die Entwicklungstendenzen auf regionaler und nationaler Ebene widerspiegeln. Der eigentliche Transformationsprozeß, den wir als Modernisierung wahrnehmen, vollzieht sich dabei in zwei aufeinanderfolgenden Phasen: der "Differenzierung" der alten und der Integration der neuen sozialen Einheiten (Smelser 1971:354). Die Modernisierung zeigt sich zunächst in der Aufnahme neuer ökonomischer Tätigkeiten, was zu einer Auflösung der festen lokalen Integrationsformen und zu einer Eingliederung der Dörfer in das regionale bzw. nationale Marktsystem führt.

Die Schwierigkeit bei der Untersuchung der sozioökonomischen Entwicklung in bäuerlichen Dorfgemeinschaften liegt gewöhnlich darin, daß die Ethnologen nur in geringem Umfang über exakte Daten aus vergleichbaren Studien in anderen Gebieten der Erde bzw. benachbarten Regionen verfügen, die ihnen als Grundlage für eine vergleichende Analyse der jeweiligen lokalen Entwicklung dienen könnten. Solange Untersuchungen über Entwicklungsprozesse in Dorfgemeinschaften keine konkreten Daten - ähnlich denen der Ökonomen über die nationale Wirtschaftsentwicklung - über Einkommen, Produktivität, Preise, Investitionen etc. erbringen, sind sie für eventuelle Projekte der angewandten

Ethnologie nur unzureichend geeignet. Vor allem das Fehlen statistisch vertretbarer Daten ist ein Hindernis für die Erstellung einer umfassenden Theorie des sozioökonomischen Wandels. Theoretische Modelle sind aber für die erfolgreiche Durchführung von gesteuerten Projekten zur sozioökonomischen Entwicklung auf lokaler bzw. regionaler Ebene unerlässlich.

Ökonomen und Ethnologen vertreten voneinander abweichende Auffassungen über die Prinzipien des ländlichen Entwicklungsprozesses. Bei der Erschließung neuer landwirtschaftlicher Tätigkeiten unter Anwendung der modernen Technologie kommt es für Ökonomen primär darauf an, der Landbevölkerung materielle Anreize zu verschaffen, um mit Hilfe von einheimischen Fachkräften und einer entsprechenden Ausrüstung die angestrebten Entwicklungsziele langfristig zu realisieren. Maßgebliches Kriterium sind dabei die meßbaren Werte der Wachstums- und Einkommenssteigerung innerhalb der Dorfgemeinschaften.

Für Ethnologen stellt sich im Rahmen der angewandten Ethnologie dagegen ein differenzierteres Problem. Auf der einen Seite beschränken sich Studien dieser Art zumeist auf die Einführung eines oder zwei neuer ökonomischer Verfahren zur Steigerung der Produktion. Auf der anderen Seite legen Ethnologen aber großen Wert auf die Berücksichtigung der sozialen und psychischen Implikationen, die solche Neuerungen in einer Gemeinschaft mit sich bringen können. Aus diesem Grunde werden oft sogenannte "change agents" eingesetzt, die als Vermittler zwischen Projekt und Dorfgemeinschaft auftreten und dabei eventuelle Widerstände seitens der Bevölkerung neutralisieren sollen (Dalton 1971a:275).

Durch die Übertragung der modernen Technologie und die damit verbundene Erweiterung und Spezialisierung der ökonomischen Tätigkeiten (in Interaktion mit soziokulturellen Komponenten) wird das alte Sozial- und Wirtschaftssystem unmittelbar beeinträchtigt. Daher bringt ein Wandel in der ökonomischen Struktur eines Gebietes auch Veränderungen in den soziokulturellen Beziehungen mit sich.

Solche Transkulturationsaspekte lassen sich am Beispiel der sozioökonomischen Entwicklung im Mantaro-Tal nachweisen. Hierbei handelt es sich weniger um einen gesteuerten Entwicklungsprozeß, der an einem Ausgangspunkt einsetzt, als vielmehr um das Ergebnis einer regionalen, im Detail nicht kontrollierten Modernisierung, die sich durch eine permanente Interaktion ökonomischer und nicht-ökonomischer Faktoren vollzieht. Die technologische Voraussetzung für diese Wirtschaftsentwicklung war dabei der Ausbau des Verkehrssystems mit der Fertigstellung der Eisenbahnlinie zwischen Lima und Huancayo im Jahre 1908 als erster Etappe. Dies führte in der Folgezeit zu einem verstärkten Einfluß von Ausländern und einer Intensivierung des Handelsaustausches mit der Küste. Zu diesem Zeitpunkt besaß die Stadt Jauja, die sich damals in einer historisch bedingten Rivalität zu Huancayo befand, noch ein politisches und ökonomisches Übergewicht im Mantaro-Tal. Mehreren in Jauja eingewanderten Familien gelang es seinerzeit, ein Handelsmonopol für Import- und Exportwaren auszuüben. Infolge der intensiven Kontakte mit der Küste verbreiteten sich im weiteren zunehmend antioligarchische ideologische Strömungen, die von Lima ausgingen. Ausdruck dieser Entwicklung war im Jahre 1913 die Gründung einer ersten gewerkschaftsähnlichen Arbeiterorganisation, der sich Kunsthandwerker, Handwerker und Lohnabhängige anschlossen (Alberti 1974:45).

Die Schaffung der Straßenverbindung zwischen der Küste und dem Mantaro-Tal gegen Ende der dreißiger Jahre führte zu einem endgültigen Durchbruch in Richtung Modernisierung. Eine Folge davon war die beschleunigte Auflockerung der traditionellen lokalen Sozialstruktur und die schließlich Eingliederung der Dorfgemeinschaften in das regionale und teilweise in das nationale Marktssystem.

Im einzelnen führte dies im ökonomischen Sektor zu einer umfassenden beruflichen Diversifizierung, die unmittelbare Auswirkungen auf den internen sozialen Zusammenhalt der Dorfgemeinschaften hatte. Ein Ergebnis dieser Entwicklung war die Entstehung eines Klassensystems auf der Grundlage einer Besitz- und Einkommensdifferenzierung. Dieses also primär von ökonomischen

Bedingungen abhängende Klassensystem wurde in der Folgezeit zum Maßstab für das Statusstreben und das Rollenverhalten eines Großteils der Bevölkerung. Solange die Produktionsbedingungen subsistenzwirtschaftlicher Art waren und sich vorwiegend innerhalb von Verwandtschaftsgruppen abspielten, die somit als Produktionseinheiten fungierten, gab es für die Mitglieder einer Familie praktisch keine Möglichkeit, ihren Status, der durch das festgefügte Sozialsystem programmiert war, zu verändern. Erst die zunehmenden Markteinflüsse, die zu einem Bruch im komplexen Verhältnis zwischen Familie und örtlicher Gemeinschaft und damit zur Zerstörung der Einheit zwischen Produktion und Konsum führten, ermöglichten die Auffächerung der statischen Produktionsmechanismen. Zum anderen erforderte das starke Anwachsen der Bevölkerung neue ökonomische Integrationsformen, die letztlich auf eine Beteiligung am Markt hinausliefen. Die durch die Marktintegration geschaffenen Kommunikationsmöglichkeiten erleichterten zudem die Schaffung neuer Identitätsbeziehungen, die gerade lokalen Geschäftsleuten einen Weg für ihre Statusverbesserung ebneten. Daran zeigt sich, daß im gegenwärtigen ökonomischen Entwicklungsprozeß verschiedenartige Wandlungsfaktoren so eng miteinander verflochten sind, daß sie kaum noch getrennt betrachtet werden können.

Durch die zunehmende Differenzierung ökonomischer Tätigkeiten im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung eines Gebietes gewinnt der Umgang mit bzw. die Anwendung von Faktoren wie Kapital, Sparen und Kredit, die wesentliche Elemente der Wirtschaft in Industriegesellschaften darstellen, im modernen Sinne auch im Mantaro-Tal eine spezifische Bedeutung. Ein charakteristisches Beispiel für den erstgenannten Faktor ist die Tatsache, daß die Händler als Voraussetzung für ihre Teilnahme am regionale Marktsystem (z.B. die Eröffnung eines Verkaufsstandes auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo) über ein Grundkapital verfügen müssen, das aus Waren und Dienstleistungen besteht, die nicht dem sofortigen Konsum dienen, sondern die Erzeugung anderer Güter ermöglichen oder fördern sollen. Unmittelbar verbunden damit ist der Faktor des Sparens. Eine größere Menge Kapital in Händen von marktorientierten Produzenten bringt erfahrungsgemäß Veränderungen in der

Einstellung gegenüber dem Sparen mit sich und führt - als gleichzeitige Bedingung hierfür - in der Regel zur Anwendung rationalerer Produktionsmethoden. Ist genügend Kapital zur Steigerung der individuellen Produktion vorhanden, so wächst auch die Fähigkeit zum Sparen sowie die Bereitschaft zur Verbesserung der Arbeitsintensität und zur Übernahme technologischer Neuerungen (Belshaw 1965:3).

Ein Beispiel für diese Tendenz ist die Zunahme der Aktivitäten im Spar- und Kreditwesen bei den Banken Huancayos. So hat sich die Anzahl von eingeschriebenen Sparern an einer der örtlichen Banken zwischen 1961 und 1967 von 1.456 auf 13.954 fast verzehnfacht (Alberti 1974:67/68). Diese Entwicklung beruht allerdings primär auf dem expansiven ökonomischen Wachstum der Stadt Huancayo selbst, weniger auf dem des ländlichen Sektors des Mantarotales. Parallel zur bevölkerungsmäßigen und wirtschaftlichen Expansion von Huancayo nahm auch der Sonntagsmarkt in seiner Bedeutung für die Stadt und das Hinterland einen stetigen Aufschwung. Die durch Zuwanderung aus anderen Gebieten Perús während der letzten drei Jahrzehnte zu verzeichnende Bevölkerungszunahme der Stadt ging nämlich einher mit einer beträchtlichen Diversifizierung beruflicher und hierin kommerzieller Aktivitäten sowie einer Steigerung der lokalen Produktion.

Ein wesentlicher Faktor für diese betont regionale Wirtschaftsentwicklung liegt in den Ausbreitungseffekten, die die umfangreichen ausländischen Kapitalinvestitionen in Industrie und Handel nach dem Zweiten Weltkrieg in Peru nach sich zogen. Dieser vorwiegend von externen Investoren initiierte Modernisierungsanstoß stärkte vor allem den sekundären Sektor der peruanischen Wirtschaft (Kommunikation, Handel, Leichtindustrie), nachdem sich die Investitionen früher hauptsächlich auf die Entwicklung des Bergbaus und der agroindustriellen Latifundien an der Küste konzentriert hatten (Alberti 1974:64). Begünstigt durch seine zentrale geographische Lage im Lande und seine Nähe zu Lima, dem Ausgangs- und Mittelpunkt dieser ökonomischen Entwicklung, wurde das Mantaro-Tal und im besonderen sein kulturelles und wirtschaftliches Diffusionszentrum Huancayo von einem

Modernisierungsprozeß erfaßt, der die traditionelle Sozialstruktur dieses Gebietes grundlegend verändert hat. Einen Beleg für die große Anzahl von Geschäftsläden (industrielle und handwerkliche Waren) sowie kleinerer Produktions- und Dienstleistungsbetriebe gibt eine Statistik der Stadtverwaltung von Huancayo aus dem Jahre 1970 (entnommen: Alberti 1974:66):

	Anzahl	Prozentsatz
1) Verkauf von Nahrungsmittelprodukten	2.135	50,8 %
2) Geschäfte mit Industrie- und Handwerksprodukten	485	11,0 %
3) Geschäfte für Automobile und Zubehörteile	48	1,0 %
4) Kunsthandwerkliche Betriebe	29	0,7 %
5) Handwerksbetriebe (Fertigkleidung)	438	10,0 %
6) Kleine Fabriken für Industrieproduktion	90	2,0 %
7) Allgemeine Dienstleistungsbetriebe	947	22,0 %
8) Unternehmen anderer Art	106	2,5 %

Zwischen den unter 4), 5) und 6) aufgezählten Produktionsstätten und dem Sonntagsmarkt besteht eine enge Verflechtung, zumal ein größerer Teil der Erzeugnisse aus diesen Betrieben auf dem Sonntagsmarkt verhandelt wird. Einen entscheidenden Faktor für die Zunahme von Markteinflüssen auf die ökonomische Struktur einer traditionellen Bauerngesellschaft bildet die Verstädterung. Damit werden zwei Komponenten des Wandlungsprozesses im ländlichen Sektor erfaßt. Zum einen bedingt Urbanisierung die Eingliederung der erwerbstätigen Landbevölkerung in das regionale Marktsystem sowie - damit verbunden - die partielle Übernahme einer den Werten der urbanen Bevölkerung entsprechenden Lebensweise; zum anderen bedingt dieser Prozeß eine Abwanderung von Personen aus Dorfgemeinschaften in eines der nahegelegenen städtischen Zentren. Im Gegensatz zu ihrer früheren Tätigkeit als Bauern, die ihnen einen vom Markt unabhängigen Lebensunterhalt verschaffte, suchen sich diese Personen jetzt in der Stadt eine Beschäftigung, um ihr Einkommen zu sichern, und auf diese Weise wird ihnen der Zugang zum Konsumgütermarkt eröffnet (Hoselitz 1969:97).

Diese Entwicklung läßt allerdings keine Schlüsse auf die Funktionsfähigkeit des Arbeitsmarktes in den betreffenden Gebieten zu. Obwohl die Bevölkerung von Huancayo sowie der beiden anderen Provinzhauptstädte im Mantaro-Tal, Jauja und Concepción, weitgehend sogar

am nationalen Konsumgütermarkt partizipiert, ist sie sehr unterschiedlich in den Arbeitsmarkt integriert. Von den beiden im Mantaro-Tal vorherrschenden Typen von Produktionsbetrieben ist nur einer - und auch dieser nur teilweise - über den Arbeitsmarkt für die Nachfrage zugänglich. Dazu gehören Handwerksbetriebe und kleine Fabriken, in denen bis zu ca. zwanzig Personen beschäftigt sind. Da der Arbeitsmarkt in der Regel jedoch nicht in dem gleichen Maße funktioniert wie in Industrieländern, rekrutieren sich die Arbeitskräfte weniger nach marktwirtschaftlichen Angebots- und Nachfragerelationen, sondern häufiger durch Vermittlung auf der Grundlage persönlicher Beziehungen. So erfolgen Einstellungen oft nur deshalb, weil der Betreffende den Besitzer eines Betriebes kennt oder weil er sich die Empfehlungen von Familienmitgliedern und Freunden zunutze macht. Bei dem anderen Typ von Produktionsbetrieben, den sogenannten Heimindustrien (cottage industries), die von unabhängigen Kunsthandwerkern und Handwerkern geleitet werden, sind ohnehin fast ausschließlich Familienangehörige beschäftigt.

Aus dieser Handhabung der Arbeitszuteilung im Produktionssektor wird deutlich, daß die Erwerbstätigen einerseits zwar sämtlich vom Konsumgütermarkt abhängig sind, andererseits aber in wichtigen Bereichen noch nicht in für moderne Industriegesellschaften typische Marktmechanismen integriert sind.

Als eine Folge des unzureichend organisierten Arbeitsmarktes in unterentwickelten Ländern sind auch die häufigen Schwierigkeiten für eine Integration in das Marktgefüge anzusehen. Kleinbauern und Handwerker z.B., die nicht über genügend Produktionsmittel verfügen, um eine Marktproduktion aufnehmen zu können, und die darüber hinaus durch die erschwerte Inanspruchnahme von Förderungskrediten am Zugang zum Markt gehindert werden, suchen oft auf dem Umweg über Unternehmer am Konsumgütermarkt zu partizipieren. Sie begeben sich dadurch in eine nahezu vollständige Abhängigkeit von diesen. So bestimmt ausschließlich der Unternehmer die Arbeitsbedingungen und die Höhe des Einkommens seines bzw. seiner Lohnabhängigen, ohne dabei marktwirtschaftlich

ausgewogene Kriterien berücksichtigen zu müssen. Die Löhne stehen bei Produktionsbeziehungen dieser Art zumeist in einem disproportionalen Verhältnis zur Arbeitsleistung.

Solche Verhältnisse beruhen auf der Tatsache, daß infolge der unterschiedlichen Zugänglichkeit zum Arbeitsmarkt für verschiedene Berufszweige sogenannte "nicht-konkurrierende" Gruppen entstehen (Hoselitz 1969:100). Dies bedeutet, daß Arbeiter bestimmter Berufsgruppen Zugang zu gut- oder schlechtorganisierten Märkten haben, auf denen unterschiedliche Löhne gezahlt werden. Schlechtorganisierte Märkte werden von den Arbeitgebern bis zu einem gewissen Grade willkürlich kontrolliert. Dies ist möglich, weil die Personen, die dort ihre Arbeitskraft anbieten, darauf angewiesen sind.

Produktionsbeziehungen mit weitgehender Abhängigkeit vom Unternehmer sind häufiger in den Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales anzutreffen als in Huancayo, da der Arbeitsmarkt für Stadtbewohner etwas übersichtlicher und somit auch zugänglicher ist als für Personen vom Lande, die sich nach einem neuen Arbeitsplatz umsehen.

Durch die Einbeziehung der erwerbstätigen Bevölkerung in das Marktgefüge werden tiefgreifende Veränderungen im Sozialverhalten dieser Personen hervorgerufen. So orientiert sich ihre neue Lebensweise an den ideellen Werten der durch den Markt und den allgemeinen Modernisierungsprozeß geprägten Stadtkultur. Der urbane Lebensstil dieser Personen manifestiert sich dabei in einer permanenten Anpassung an die Bedingungen des Marktes sowie des damit einhergehenden sozialen Systems. Das Hauptanliegen besteht in der Verbesserung ihres Einkommens und - damit verbunden - ihres sozialen Status.

Untersuchungen über die ökonomische Entwicklung in bäuerlichen Gesellschaften liegt oftmals die Hypothese zugrunde, daß die fortschreitende Modernisierung zwangsläufig zu einer Desintegration der Großfamilie oder erweiterten Familie führt. Dies trifft größtenteils insoweit zu, als damit die Produktions- und

Konsumgemeinschaft der Familie gemeint ist (Smelser 1971:357). Dieser unmittelbare Zusammenhalt der erweiterten Familie kann jedoch im Zuge der Integration in das Marktgefüge durch andere Bindungen ersetzt werden und dadurch eine neue Qualität erhalten. Mit Hilfe der teilweise verbesserten Bildungs- und Berufsmöglichkeiten werden nämlich jüngere Personen in die Lage versetzt, ihren Familienverband zu verlassen und eine Tätigkeit über den Arbeitsmarkt oder durch informelle Beziehungen aufzunehmen. Hierfür werden sie in der Regel während ihrer Ausbildungszeit finanziell vom Elternhaus bzw. von solchen Verwandten unterstützt, die bereits über ein Einkommen aus einer Marktbeziehung verfügen (Handwerker, Geschäftsleute etc.). Aus einer solchen Förderung leiten die Angehörigen implizit einen Anspruch auf eine spätere ökonomische Verpflichtung ihres Günstlings ihnen selbst gegenüber ab, die von diesem gewöhnlich auch wahrgenommen wird. Das kommt darin zum Ausdruck, daß Personen, die auf diese Weise gefördert wurden und inzwischen eine lukrative Tätigkeit ausüben, dazu neigen, ihrerseits finanzielle Unterstützung im Rahmen ihrer erweiterten Familie zu gewähren und ihren Angehörigen bei eventueller Arbeitsplatzbeschaffung behilflich zu sein.

Der andere Aspekt bei der ökonomischen Differenzierung innerhalb von erweiterten Familien liegt in der Verbesserung des sozialen Status, die - von der betreffenden Person ausgehend - mittelbar auch für den Rest der Familie positive Auswirkungen mit sich bringt. Zwar hat sich der interne Zustand einer Großfamilie durch die Abwanderung von Angehörigen in die Städte sowie durch die Tendenz zur Anpassung an die urbane oder industrielle Lebensweise weitgehend verändert. Das verwandtschaftliche Zusammengehörigkeitsgefühl ist aber noch so stark ausgeprägt, daß es sich unter bestimmten Gesichtspunkten hemmend für die Entwicklung eines allgemein zugänglichen Arbeitsmarktes auswirkt (Hoselitz 1969:104). Der Einfluß verwandtschaftlicher Bindungen trägt dazu bei, die Verteilung von Arbeitsplätzen nach wie vor von den persönlichen Beziehungen abhängig zu erhalten, statt den öffentlichen Arbeitsmarkt transparenter und zugänglicher zu machen.

Die Spezialisierung eines Großteils der ländlichen Bevölkerung auf den Anbau oder die Herstellung von Produkten, die für den Markt bestimmt sind, zieht auch unter einem anderen Aspekt Konsequenzen für das gesellschaftliche Verhalten dieser Personen nach sich. Durch die Marktorientierung wird nämlich das Verhältnis des comunero zur Dorfgemeinschaft entscheidend beeinflusst, wie im folgenden einige Beispiele zeigen sollen.

An anderer Stelle (4.2.3) ist bereits darauf hingewiesen worden, daß die Aufnahme von Marktbeziehungen zu einer fortschreitenden Desintegration der Dorfgemeinschaften im Mantaro-Tal geführt hat. Seit der Machtübernahme durch eine Militärregierung im Jahre 1968 sind Anstrengungen unternommen worden, diesem allgemein zu beobachtenden Auflösungsprozeß der traditionellen indianischen Dorfgemeinschaften entgegenzuwirken, um - in Einklang mit den offiziellen Transformationsperspektiven der Regierung - auf dem Agrarsektor ein kollektivistisches Produktionssystem zu fördern. Zu diesem Zweck wurde 1970 ein neues Statut für die bäuerlichen Dorfgemeinschaften erlassen, das Richtlinien für die Reintegration sowie für die zukünftige Entwicklung dieser Dorfgemeinschaften enthält. Die angestrebten Entwicklungsziele dieses Gesetzes werden in den folgenden Punkten zusammengefaßt (entnommen: Estatuto de Comunidades Campesinas del Perú 1970:15):

- a) Teilnahme am integralen Entwicklungsprozeß des Landes;
- b) Bewahrung der territorialen Integrität der Dorfgemeinschaft und Ausnutzung der natürlichen Ressourcen;
- c) Belebung und Modernisierung der traditionellen Formen der Bearbeitung des Bodens, wobei dessen Aufteilung verboten ist;
- d) Erneuerung der traditionellen Wertnormen in Übereinstimmung mit der nationalen Entwicklung;
- e) Förderung der verschiedenen Formen gegenseitiger Hilfe und traditioneller Kooperation, wobei die Gründung von Kooperativen anzustreben ist;
- f) Respektierung des Gleichheitsprinzips sowie der Rechte der Dorfbewohner.

Der Ansatz zur Realisierung dieser Zielvorstellungen birgt jedoch reichlichen Konfliktstoff in sich, da sich ein Großteil der Landbevölkerung infolge ihrer Integration in den regionalen Markt bereits soweit von den im Gesetz postulierten Wertnormen entfernt hat, daß eine harmonische Reintegration der Dorfgemeinschaften unwahrscheinlich ist.

Ein Beispiel für den mißglückten Versuch einer Reorganisation der kommunalen Struktur nach den Vorstellungen des neuen Statuts stellt die Dorfgemeinschaft Mito dar (Alberti 1974:183). Infolge eines ausgeprägten Individualismus sowie mangelnden Interesses der Bewohner am öffentlichen Leben ihrer Gemeinde waren dort die kommunalen Gremien zur Aktionsunfähigkeit verurteilt. Ursache dieser Entwicklung waren die vorherrschenden Bodenbesitzverhältnisse sowie die zunehmend marktorientierte Produktionsweise. Zu Beginn der siebziger Jahre dieses Jahrhunderts verfügten mehr als dreiviertel der Einwohner über eigenen Grund und Boden. Davon besaßen ca. 32 % der Bevölkerung, die sich gleichzeitig als Bauern und kleine Unternehmer betätigten, mittlere bis große Anbauflächen (3 bis 10 ha); weitere 41 % der Einwohner waren Besitzer von Land zwischen 1,5 und 3 ha; einige von ihnen verdingten sich darüber hinaus als Handwerker. 25 % der Bevölkerung von Mito bestand aus Kleinbauern, die weniger als 1,5 ha Boden besaßen, sowie Landarbeitern, die über keine Produktionsmittel verfügten. Während die Landarbeiter, die in einer Abhängigkeitsbeziehung zu ihren Arbeitgebern standen, und die Kleinbauern sich außerhalb des Marktes betätigten, waren die Bauern der beiden ersten Kategorien in das Marktgefüge integriert. Dies hat zu einer starken Außenorientierung geführt, die vor allem durch den städtischen Konsumgütermarkt von Huanayo bestimmt wird. Da die Dorfgemeinschaft keine ökonomischen Anreize bieten kann, ist das individuelle Streben der Mehrheit der Bewohner vornehmlich auf ein stärkeres Engagement im regionalen Markt ausgerichtet. Daraus resultierte schließlich das allgemeine Desinteresse an den kommunalen Belangen sowie die fehlende Basis für die Artikulierung gemeinsamer Interessen im Rahmen der dorfgemeinschaftlichen Entwicklung.

Unter ganz anderen Vorzeichen begann die Reorganisation der Dorfgemeinschaft San Agustín de Cajas, zwei Kilometer nördlich von Huancayo gelegen (Alberti 1974:186). Hier bahnte sich eine zweigleisige, durch starke Interessengegensätze geprägte Entwicklung an, die Ansätze zu einer Spaltung der Gemeinde zeigte. Die Ursache hierfür lag in der beruflichen Diversifizierung, die durch unmittelbare Einflüsse des Marktes von Huancayo ausgelöst wurden, und - damit zusammenhängend - in der ungeklärten Frage der zukünftigen Machtverhältnisse innerhalb der Dorfgemeinschaft. Bedingt durch die steigende Nachfrage nach Baumaterial, vor allem für Huancayo, entstanden vor ca. dreißig Jahren einige Ziegelbrennereien, die Cajas in der Folgezeit zum Mittelpunkt dieses Industriezweiges werden ließen. Der gewachsenen ökonomischen Stellung der Ziegelbrenner entsprach jedoch nicht die Aufteilung der lokalen politischen Machtbefugnisse. Eine angemessene Beteiligung in der kommunalen Verwaltung, die ausschließlich in Händen der Bauern lag, wurde ihnen von den alten Autoritäten vorenthalten. Diese Polarisierung weitete sich schließlich zum offenen Konflikt aus, als die im Rahmen der neuen nationalen Politik inzwischen umgebildete Dorfverwaltung sich anschickte, die Bestimmungen des Statuts der Dorfgemeinschaften konkret anzuwenden. Auf der einen Seite wurde, vornehmlich von Kleinbauern und Landpächtern, die Neustrukturierung der Gemeinde begrüßt. Ihre Bereitschaft zur Mitarbeit in einem kollektiven Produktionssystem war deshalb vorhanden, weil sie noch nicht für den Markt produzierten, sondern überwiegend Subsistenzwirtschaft betrieben, zum Teil auf gepachtetem Land, das der Gemeinde gehörte. Die Ziegelbrenner widersetzten sich demgegenüber dieser Entwicklung, da ihnen durch die Konfiszierung ihres Bodens, den sie als Rohstoff zur Herstellung der Ziegel benötigten, ihre Existenzgrundlage entzogen worden wäre.

Diese beiden Dorfgemeinschaften machen in anschaulicher Weise die Problematik sichtbar, der sich eine Anzahl weiterer, ähnlich strukturierter Orte im Mantaro-Tal gegenüber sieht, die den Versuch unternehmen, ihre ökonomischen Aktionen in einer dem individuellen Interesse übergeordneten Organisationsform zu koordinieren. Der Konflikt tritt dabei dort am offensten zutage, wo - wie in Cajas - zwar ein Teil der Bewohner infolge der beruflichen Diversifizierung

(Transportfahrer, Ziegelbrenner, Arbeiter etc.) bereits in den städtischen Markt des benachbarten Huancayo integriert ist, eine größere Anzahl von Bauern aber noch in ihrer alten Produktionsweise außerhalb des Marktgefüges verharret. Weniger Konfliktsituationen, doch eine geringe Bereitwilligkeit zur Einführung von Organisationsformen nach dem Prinzip des neuen Dorfgemeinschaftsstatuts ergeben sich in den Orten, in denen - wie in Mito - die Marktbeziehungen grundlegend für die lokale wirtschaftliche Entwicklung und das soziale Verhalten der Bewohner geworden ist.

Bei einer Untersuchung des Marktes in bezug auf die involvierte Bevölkerung wird ein wesentlicher Unterschied deutlich zwischen den ökonomischen Bedingungen im ländlichen und im urbanen Sektor. Während Märkte für landwirtschaftliche Erzeugnisse bzw. Produkte des ländlichen Handwerks primär als Mechanismus zur Verteilung von Gütern fungieren, haben die städtischen Konsumgüter- und Arbeitsmärkte durch ihren Charakter als soziale Institution eine komplexere Dimension (Hoselitz 1969:92/93). Infolge der spezifischen Struktur der Stadt tritt hier die institutionelle Rolle des Marktes, d.h. die Erscheinungsform des Marktes als Synthese ökonomischer und sozialer Faktoren, stark in den Vordergrund. Aus der Komplexität des urbanen Marktes erwachsen vielfältige Identitätsbeziehungen zwischen unterschiedlichen Interaktionspartnern, deren soziales Verhalten weitgehend durch Marktfaktoren beeinflusst wird. Im Gegensatz dazu spielt der Markt für ländliche Produzenten, die noch die Kontrolle über die Produktionsmittel ausüben, eine primär ökonomische Rolle, die sich nicht unmittelbar auf ihr gesellschaftliches Verhalten auswirkt (Hoselitz 1969:110).

Dieser Unterschied gilt auch für den Sonntagsmarkt von Huancayo. Der eine Sektor dieses Marktes wird von ländlichen Handwerkern und Bauern gebildet, die noch zu einem gewissen Grade an das traditionelle Sozialsystem in den Dorfgemeinschaften gebunden sind, während der andere und größere Teil sich aus Produzenten und Händlern aus Huancayo zusammensetzt, die in ihrem Sozialverhalten durch den Einfluß des städtischen Konsumgütermarktes geprägt sind.

Die empirischen Daten über den Sonntagsmarkt lassen nur bedingt Aussagen über das tatsächliche wirtschaftliche Wachstum des ländlichen Sektors zu, da keine vergleichenden Angaben über das Produktionsvolumen der einzelnen Erwerbszweige im Mantaro-Tal vorliegen. Außerdem läuft die Vermarktung des überwiegenden Teils der Erzeugnisse aus produktionsintensiven Betrieben nicht über lokale Konsumgütermärkte, sondern über den Groß- und Zwischenhandel, der die Produkte in oft entfernte Absatzgebiete weiterleitet. Das Gros der Marktteilnehmer auf dem Sonntagsmarkt setzt sich aus kleineren und mittleren Händlern zusammen, deren Warensortiment nicht als Indikator für das regionale Wirtschaftswachstum angesehen werden kann, da die Erzeugnisse überwiegend importiert bzw. in Huancayo selbst hergestellt werden. Dies wird deutlich an der Art des Warenangebotes, das großenteils aus nicht-traditionellen Industrieprodukten besteht. Andererseits zeigt sich gerade an diesem Warensortiment, wie stark industrielle Einflüsse auf dem Konsumgütermarkt von Huancayo schon sind. Eine wesentliche Bedeutung des Sonntagsmarktes liegt in seiner Funktion als Bindeglied zwischen dem ländlichen Mantaro-Tal und dem urbanen Huancayo. Für einen Teil der Bauern, vor allem aber für die regionalen Kunsthandwerker und Handwerker bildet der Markt den Hauptansatzpunkt zur Integration in den städtischen Konsumgütermarkt und damit schließlich in den nationalen Markt. Solche Integration bleibt aber fragmentarisch, wenn die Vermarktung unter Einschaltung von Zwischenhändlern vor sich geht, so daß kein unmittelbarer Kontakt mit den Produktionsverteilungszentren besteht. Dies wirkt sich auch auf die Lebensweise und das Sozialverhalten der betreffenden Produzenten aus, die länger an das traditionelle Milieu in ihren Dorfgemeinschaften gebunden bleiben.

Für die ländlichen Konsumenten bedeutet der Besuch des Sonntagsmarktes eine gleichzeitige Kontaktnahme mit der städtischen Lebensweise und gegebenenfalls dementsprechende psychische Beeinflussungen. Auch ohne eigene Beteiligung am Markthandel ist die Ausstrahlungskraft der städtischen Lebensweise stark genug, um Veränderungen des sozialen Bewußtseins unter der ländlichen Bevölkerung in die Wege zu leiten. Dadurch werden Tendenzen zur Abwanderung aus

den Dorfgemeinschaften mit dem Ziel gefördert, eine Stellung als Handwerker, Arbeiter oder Angestellter in Dienstleistungsbetrieben in der Stadt zu erhalten.

## 5.2 DAS MANTARO-TAL ALS BEISPIEL FÜR DIE SOZIOÖKONOMISCHE SITUATION UNTERENTWICKELTER REGIONEN IN LATEINAMERIKA

Wie unter Ökonomen allgemein anerkannt wird, steht die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes in unmittelbarer Beziehung zur Verbreitung von Märkten sowie zur Menge der auf ihnen umgesetzten Güter und Dienstleistungen (Hoselitz 1969:91). Durch statistische Vergleiche läßt sich dabei das reale Wirtschaftswachstum überprüfen. Bedingungen eines optimalen ökonomischen Wachstums sind jedoch bestimmte gesellschaftliche Werte und soziale Strukturen.

Aus Gründen der historischen Entwicklung konnten sich in den meisten Gesellschaften derartige Werte und Strukturen, die die Voraussetzung für eine wirtschaftliche Entwicklung nach dem Vorbild der westlichen Industriestaaten sind, nicht herausbilden. Wir bezeichnen sie deshalb als unterentwickelte Länder oder - im Unterschied zu den westlichen und östlichen Industriestaaten - auch als Dritte Welt. Obwohl die soziokulturellen Entwicklungsprozesse dieser Länder im einzelnen sehr unterschiedlich verliefen, lassen sich doch bestimmte Übereinstimmungen in den Gründen für die Unterentwicklung erkennen, teils global und teils für größere regionale Blöcke. Einen wegen ihrer ähnlichen Entwicklungsmerkmale relativ einheitlichen Block innerhalb der Dritten Welt bilden die lateinamerikanischen Staaten, die trotz ihrer im Vergleich zu den meisten afrikanischen und vielen asiatischen Ländern verhältnismäßig langen politischen Unabhängigkeit den Zustand der Unterentwicklung noch nicht haben überwinden können.

Zur Erklärung der stark abweichenden ökonomischen Entwicklung Lateinamerikas gegenüber der Nordamerikas gibt es unterschiedliche Ansätze: Die einen machen die politische Zersplitterung

des südlichen Subkontinents geltend, die anderen verweisen auf demographische, ökologische, religiöse bzw. kulturelle Faktoren als Ursache der Unterentwicklung. Zwar haben diese Erklärungen durchaus eine gewisse Relevanz, doch kann ihnen bei einer umfassenden Einschätzung der grundlegenden Faktoren, die zur Unterentwicklung beitragen, nur eine sekundäre Bedeutung zugemessen werden. Primär ist die mangelnde ökonomische Entwicklung dieses Gebietes in der Sozialstruktur begründet, an der sich seit der Kolonialisierung nichts Grundsätzliches geändert hat.

Aus der Sicht der Ökonomen kann das Phänomen der Unterentwicklung unter spezifisch ökonomischen Aspekten, d.h. unter Anwendung ausschließlich formaler Begriffe der konventionellen ökonomischen Theorie (z.B. Einkommensverteilung, Unterbeschäftigung, Industrialisierung etc.), analysiert werden. Ein solcher Ansatz kann bei der Aufstellung von Entwicklungsplänen für die Überwindung bestimmter Strukturprobleme in unterentwickelten Ländern durchaus nützlich sein. Für eine Berücksichtigung der Wechselbeziehungen von ökonomischen und spezifischen soziokulturellen Faktoren ist der formale Ansatz der Ökonomen jedoch zu eng. Hier ist die historische Beziehung zwischen der kolonialen Vergangenheit und der gegenwärtigen Gesellschaftsstruktur grundlegend für das Verständnis der heutigen Entwicklungsprobleme dieses Halbkontinents.

Seit der Entstehung der kolonialen Gesellschaft läßt sich bis in die heutige Zeit eine generelle Entwicklungslinie verfolgen, die durch die Spaltung der Bevölkerung in zwei sehr unterschiedliche Sektoren gekennzeichnet ist. Auf der einen Seite ist dies der europäische bzw. europäisch orientierte Sektor, der in der ersten Phase dieser Entwicklung mit feudalherrschaftlichen Privilegien ausgestattet war, die der kulturgeschichtlichen Konzeption des mittelalterlichen Spaniens entlehnt waren. Der andere Sektor wird durch die autochthone Bevölkerung bzw. deren Nachfahren gebildet, der von Anfang an vom europäischen Sektor beherrscht war.

Zwar ist dieses Schema durch die Vermischung mit der indianischen Bevölkerung und die in allen Ländern zunehmende "strukturelle Differenzierung" stärker modifiziert worden, indem durch die

Ökonomische Diversifizierung im Zuge des Modernisierungsprozesses die Entstehung einer Mittelschicht begünstigt wurde. Grundsätzlich läßt sich die dualistische Struktur des Sozialsystems in den meisten lateinamerikanischen Staaten aber noch erkennen.

Grundlage dieses Abhängigkeitsverhältnisses war bzw. ist die Agrarverfassung in Lateinamerika, die sich besonders im Großgrundbesitz der ursprünglich europäischen Bevölkerung manifestierte. Diese Gruppe bildete die Aristokratie, die ihren hohen sozialen Status der Kombination von Reichtum, politischer Macht und Abstammung verdankte.

Auch die politische Unabhängigkeit der lateinamerikanischen Staaten seit rund 150 Jahren brachte keine wesentlichen Veränderungen dieses oligarchischen Systems mit sich, obwohl viele Ideen der geistigen Strömungen des 19. Jahrhunderts von Europa auch nach Süd- und Mittelamerika gelangten. Die Einbeziehung dieser Staaten in den Weltmarkt festigte eher noch die Vorherrschaft der Großgrundbesitzer innerhalb ihrer Sozialstrukturen. Ein besonders ausgeprägtes Beispiel hierfür stellt die Entwicklung in Peru dar, wo sich eine kleine Gruppe von Großgrundbesitzern auf den Anbau von Baumwolle und Zuckerrohr spezialisierte, Produkte, die im Welthandel eine wichtige Rolle spielten. Darüber hinaus hatten diese Großgrundbesitzer in allen wesentlichen Bereichen des öffentlichen Lebens eine dominierende Stellung inne. Selbst wenn sie nicht die unmittelbare politische Macht ausübten, waren ihre Interessen fast immer durch Angehörige der beiden anderen Komponenten der oberen Schichten innerhalb der gesellschaftlichen Hierarchie vertreten, nämlich den Intellektuellen, die den Großteil der politisch aktiven Minderheit stellen, sowie den Militärs, die sich überwiegend als Garanten der herrschenden Ordnung verstanden (Behrendt 1959:35).

Maßgeblichen Anteil an der Verhinderung eines alle Bevölkerungsgruppen umfassenden wirtschaftlichen Wachstums hatte die von traditionellen Werten bestimmte Einstellung der Großgrundbesitzer gegenüber einer nationalen ökonomischen Entwicklung. Ihr Gewinnstreben orientierte sich vorwiegend an den eigenen Konsumbedürfnissen sowie an einer Anhäufung von Reichtum als Ausdruck

ihres exponierten sozialen Status, so daß die sinnvolle Wiederverwendung ihres Gewinns in Form von Investitionen für sie von untergeordneter Bedeutung war. Deshalb entwickelten sie auch kein Interesse an einer umfassenden Industrialisierung ihres Landes.

Durch dieses Latifundiensystem blieb die extreme Ungleichheit in der Besitz- und Einkommenschichtung in Peru bis zum Jahre 1968 erhalten. Die Masse der Landarbeiter, Kleinbauern und Pächter, die in ökonomischer und sozialer Abhängigkeit von ihren Arbeit- und Kreditgebern lebten und oftmals keinen direkten Zugang zum Markt hatten, besaß so gut wie keine Möglichkeit, ihre Produktions- und Lebensverhältnisse zu verbessern. Der dadurch eingegengte persönliche Entfaltungsspielraum dieser Bevölkerungsgruppe bedingte tiefgreifende Konsequenzen für ihr Verhalten. Bei Berücksichtigung dessen wird die Bedeutung der sozialen und psychischen Dimension für ökonomische Entwicklungsprozesse deutlich erkennbar, was sich besonders anschaulich am Beispiel der kulturellen Marginalisierung eines Großteils der indianischen Bevölkerung in den mittleren Anden vor Augen führen läßt.

Die in der Kolonialzeit einsetzende Ausbeutung der indianischen Bevölkerung und die mit ihr verbundene Unterdrückung ihrer Wertvorstellungen haben zu einem Bruch in der Persönlichkeitsstruktur des Indios geführt, die sich allgemein in einer Zurückgezogenheit und Introversion des Einzelnen manifestiert. Dies spiegelt sich oft in einer äußerlich leicht erkennbaren Apathie wider, die von Fremden überwiegend mit Desinteresse und Trägheit gleichgesetzt wird (Hagen 1962:415). Diese Interpretation, die zumeist gleichzeitig eine Geringschätzung beinhaltet, wird nicht nur von Beobachtern aus westlichen Industriegesellschaften vertreten, sondern ebenso von Mestizen und Kreolen, die an der Küste und in den Städten des Hochlandes leben, also Landsleute der Indios sind. In Wirklichkeit ist diese Apathie eine subtile Reaktion der betreffenden Menschen auf eine für sie negative kulturelle Entwicklung, die in der Kolonialzeit ihren Anfang nahm. Dahinter verbirgt sich eine ausgeprägte Aversion gegen Personen, die dem Indio gegenüber

ihre Geringschätzung zum Ausdruck bringen, sowie - damit verbunden - oftmals eine Ablehnung der Werte dieser Personen. Von daher erscheint es verständlich, daß Menschen aus einem traditionellen Milieu, das von den sozioökonomischen Zentren eines Landes isoliert ist, keine oder nur geringe Ambitionen für die Überwindung ökonomischer und sozialer Probleme entwickeln (Hagen 1962: 425).

Diese Situation hat sich über die Kolonialzeit hinaus weitgehend erhalten, da die Sozialstrukturen bis in die Gegenwart kaum verändert wurden. Erst durch die politischen Umwälzungen von 1968 setzte in Peru eine für lateinamerikanische Verhältnisse tiefgreifende Veränderung ein. Im Zuge der von Militärs eingeleiteten sozialen Transformationen wurde auch der Status des indianischen Bevölkerungsteils zumindest juristisch und propagandistisch neu geregelt bzw. aufgewertet, um zunächst einmal die formale Grundlage für eine veränderte Gesellschaftsordnung und damit die Voraussetzung für eine wirtschaftliche Entwicklung zu schaffen. In der Praxis wirken sich die Vorurteile gegenüber den Indios bzw. deren Fähigkeiten jedoch nach wie vor aus, zumals sie durch die soziale und kulturelle Kluft zwischen Kreolen (den in Lateinamerika von europäischen Einwanderern geborenen Nachkommen) und Mestizen einerseits und Indios andererseits genährt werden. Auf diesem Hintergrund zeichnet sich deutlich das Fehlen einer Grundlage für die Formierung eines umfassenden Staatsvolkes sowie für die Entstehung eines einheitlichen Nationalbewußtseins ab. Oft haben die Indios nicht einmal eine klare Vorstellung von dem Staatswesen, dem sie angehören, noch von ihren Rechten und Pflichten diesem gegenüber (Behrendt 1959:35).

Seit der Übernahme der Macht durch die Militärs und der Ausschaltung der Großgrundbesitzer als dominierender politischer und ökonomischer Schicht in Peru zielt das Programm der gegenwärtigen Regierung u.a. darauf ab, die Marginalisierung der Masse der indianischen Bauernbevölkerung zu beseitigen und ihr einen Weg zur Integration in das nationale Gefüge zu ebnet. Den Hauptansatzpunkt für eine solche Entwicklung bildet die Agrarreform, die auf der Grundlage der persönlichen Freiheit

und Würde die Beziehungen der Menschen zu den Produktionsmitteln neu regeln soll. Als ein wichtiges Antriebsmoment auf diesem Wege wird die individuelle Partizipation propagiert; eigens zu diesem Zweck wurde eine Regierungsamtliche Organisation (SINAMOS) zur Förderung der sozialen Mobilisierung ins Leben gerufen.

Hinter diesen Maßnahmen, die von den offiziellen Stellen mit aufwendiger Propaganda als historische Ereignisse im Rahmen der Befreiung der Bauern von ihren früheren Abhängigkeitsbeziehungen innerhalb der alten Agrarstruktur herausgestellt wurden, verbirgt sich jedoch eine neue, subtilere Form der Vorherrschaft (Conlin 1974:31). Dies zeigt sich deutlich an der Herkunft der Personen, die die Kontrolle über die Modalitäten der Agrarreform ausüben, sowie an der Auffassung von der tatsächlichen Relevanz der indianischen Partizipation. Durch die Einsetzung von Experten bzw. Militärs, die aus anderen sozialen Schichten als die indianischen Bauern stammen und jetzt Kontrollfunktionen in wichtigen Bereichen des Agrarsektors wahrnehmen, wird eine komplexere Form der Abhängigkeit geschaffen, auch wenn sie mit der Notwendigkeit der Einbeziehung der Bauern in den als revolutionär bezeichneten Entwicklungsprozeß begründet wird.

Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, daß bei der Planung und Durchführung der Agrarreform eine stärkere Betonung auf die sozialen Klassenunterschiede als auf die spezifisch rassische Differenzierung gelegt wurde. Dies äußert sich schon terminologisch im vorzugsweisen Gebrauch des Begriffs campesino statt der Bezeichnung indio oder indígena sowie in der Umbenennung von comunidad indígena in comunidad campesina.

Die sich innerhalb des Transformationsprozesses auf dem Agrarsektor ergebenden Spannungen zwischen den staatlichen Institutionen und Teilen der indianischen Bauern resultieren vor allem aus der mangelnden Berücksichtigung der ethnischen Komponente, die sich in kulturellen und linguistischen Unterschieden zur nicht-indianischen Bevölkerung äußert (van den Berghe 1974:17). Durch die weitgehende Ignorierung dieser Gesichtspunkte ergibt sich für die betreffenden indianischen Bauern eine Situation,

die sich als Auswechselung der Abhängigkeitsbeziehungen charakterisieren läßt. Statt der früheren Landbesitzer sehen sie sich jetzt unter veränderten Vorzeichen den Technokraten der Mestizengesellschaft gegenüber, von denen sie dirigiert werden. Diese Spannungen treten in erster Linie in Gebieten auf, in denen seit Inkrafttreten der Agrarreform ein kollektivistisches Produktionssystem (Kooperativen) vorherrscht.

Da jedoch im Mantaro-Tal zwischen Jauja und Huancayo keine Hacienden existierten, sondern das Land sich überwiegend in Händen von Kleinbauern befand sowie zu restlichen Teilen Eigentum der Dorfgemeinschaften war, änderte sich dort praktisch nichts an der bisherigen, in Kapitel 2.2 beschriebenen ökonomischen Struktur. So konnten die Bewohner dieser Bauerngemeinden ihr traditionelles Sozialsystem, das allerdings bereits größtenteils durch das komplexe Marktgefüge im Mantaro-Tal beeinflusst war, fast unverändert beibehalten und damit ihr spezifisches Eigenleben außerhalb des von der Regierung kontrollierten Agrarsektors fortsetzen.

Im Gegensatz zu dem mit Hilfe staatlicher Kredite modernisierten Kooperativsystem, das auf eine verbesserte technische Ausstattung zurückgreifen kann, ist der privatwirtschaftliche Agrarsektor im Mantaro-Tal größtenteils durch ein überaltertes, stationäres Produktionssystem gekennzeichnet. Der durch erheblichen Mangel an Kapital und Armut eingeengte Entscheidungsspielraum bedingt, daß die indianischen Kleinbauern selten in der Lage bzw. bereit sind, Experimente zu unternehmen, indem sie neue Techniken anwenden oder sich auf andere Produkte spezialisieren, die größeren Marktwert besitzen und damit zu einer Einkommenssteigerung beitragen können. Infolgedessen zählt die auf Minifundien betriebene Landwirtschaft zu den am wenigsten modernisierten Produktionssektoren im Mantaro-Tal. Darüber hinaus können die Besitzer dieser Parzellen ihren Lebensunterhalt nicht immer aus den Einkünften der geringen Anbaufläche bestreiten. Ein zusätzlicher Nachteil für die Bewirtschaftung liegt in der durch die Realteilung verursachten Zerstückelung

des Bodens (Martínez 1968:57). Da ein auf ausschließlich landwirtschaftlicher Tätigkeit beruhendes Einkommen aus diesem Grunde nicht gesichert ist, stellt sich für diese Personen die Frage nach anderen Möglichkeiten. Hauptsächlich zwei stehen ihnen offen: Entweder sie nehmen zusätzlich eine handwerkliche Tätigkeit auf, für deren Produkte ihnen der regionale Markt (in erster Linie der von Huancayo) zur Verfügung steht, so daß ihr landwirtschaftliches Einkommen nur noch einen Nebenerwerb darstellt; oder sie entschließen sich zum Verkauf ihres Bodens und verlassen ihre Dorfgemeinschaft.

Da das Hochland in der Vergangenheit fast keine lohnenden wirtschaftlichen und sozialen Alternativen für diejenigen Landbewohner bot, die nach einem höheren sozialen Status strebten, wanderte die Mehrzahl dieser Personen an die Küste, hauptsächlich nach Lima, ab (Doughty 1966:230). Städte wie Lima sind industrielle Enklaven in einem unterentwickelten Land und strahlen durch ihre wirtschaftliche und kulturelle Vielfalt eine außerordentliche Anziehungskraft auf die Bevölkerung des Hinterlandes aus.

Die Abwanderung der Landbevölkerung in die Stadt ist eines der kompliziertesten Phänomene in den Ländern der Dritten Welt. Bei ihrer Untersuchung ist nur schwer zu ermitteln, wie weit den Motiven der wanderungswilligen Personen festumrissene Vorstellungen über ihre Existenzbedingungen in der Stadt zugrunde liegen und bis zu welchem Grade diffuses Wunschenken mit hineinspielt. Es kann als sicher gelten, daß nicht-ökonomische Vorstellungen hierbei ein maßgebliches Antriebsmoment darstellen, zumal man davon ausgehen kann, daß den Abwanderern sowohl die ökonomische als auch die soziale Problematik des städtischen Milieus nicht ganz unbekannt sein dürfte (Hoselitz 1969:265). Das höhere Lohn- oder Einkommensniveau in der Stadt kann nur bedingt als Anreiz zur Abwanderung gelten, da diesem Faktor entsprechend höhere Lebenshaltungskosten in den Großstädten gegenüberstehen. Der Bevölkerungsdruck und, damit verbunden, das Fehlen einer ausreichenden Erwerbsgrundlage einerseits sowie der Wunsch nach einer Verbesserung des sozialen Status andererseits sind als Hauptursachen der Wanderungsbewegung anzusehen.

So nimmt die Zahl der Abwanderer trotz der beträchtlichen Risiken, die diese bei Verlassen ihrer Heimstätten eingehen, in denen sie ungeachtet aller Armut in relativer Geborgenheit lebten, ständig zu. Die schwierigen Integrationsprobleme, die in den sich ausbreitenden Elendsvierteln der Großstädte herrschen, werfen ein bezeichnendes Licht auf die schwer kontrollierbare Entwicklung, die durch die Massenbewegung vom Land in die Stadt eingesetzt hat. Die Anpassungsschwierigkeiten und Konflikte, denen sich die Neuzuwanderer ausgesetzt sehen, erscheinen kurz- und mittelfristig unlösbar. Die Verwaltungs- und Wirtschaftsorgane der betreffenden Städte sind außerstande, die Mehrheit dieser Personen in ein geordnetes Berufs- und Gesellschaftsleben einzugliedern, da die entsprechenden Infrastrukturen als Voraussetzung für eine solche Integration völlig unzureichend sind. Eine weitere Barriere ist die offensichtliche Diskriminierung der bildungsmäßig stark benachteiligten Zuwanderer aus dem Hochland. Sie gelten bei der Kernbevölkerung der Zuzugszentren an der Küste als zweitklassig und werden dementsprechend behandelt (Doughty 1966:230).

Im Gegensatz zur Mehrheit der Zuwanderer aus entlegenen Regionen Perus, die den untersten sozialen Schichten entstammt, besitzen zahlreiche Personen aus den Dörfern des Mantaro-Tales, die sich in Lima niederlassen, bereits ein höheres Bildungsniveau, so daß sie sich ohne größere Schwierigkeiten in das städtische Gefüge integrieren können. Auch Huancayo ist in den vergangenen zehn Jahren in stärkerem Maße zu einem Zuzugszentrum für einen Teil der abwanderungswilligen Landbevölkerung des Mantaro-Tales geworden. Im Gegensatz zu Lima ist die Lage der Immigranten in Huancayo nicht durch eine ausgeprägte gesellschaftliche Isolation gekennzeichnet, da der kulturelle Diffusionsprozeß zwischen den unterschiedlichen sozialen Schichten wesentlich fließender erscheint und stärker mit indianischen Elementen durchsetzt ist.

Während sich die Urbanisierung und die ökonomische Entwicklung im Hochland auf einem eher traditionellen gesellschaftlichen Hintergrund abspielt, gehen in Lima die soziokulturellen Werte der aus dem Hochland zugewanderten Bevölkerung infolge der

westlich orientierten Lebensweise fast völlig verloren. Wegen der extremen Bevölkerungsdichte ergeben sich starke Spannungen unter den Bewohnern der Elendsviertel (barriadas). Die Stabilität der Ehe und der Familiengemeinschaft gerät in Gefahr, da die Familie aufgehört hat, die Produktionsgemeinschaft zu bilden, die sie auf dem Lande darstellte. In der Stadt muß die Frau, um zum Unterhalt der Familie beizutragen, zwangsläufig solchen Arbeiten nachgehen, die sie von ihrer Familie trennen. So wachsen die Kinder zumeist auf sich gestellt und oft ohne Erziehung und familiären Halt auf. Ihre ersten Erfahrungen sind von einer Atmosphäre wirtschaftlicher Not, Krankheit und Depression gekennzeichnet (Deutsche Welthungerhilfe 1972:29).

Neben dem Streben nach Verbesserung des sozialen Status liegt ein anderes wichtiges Motiv für die Abwanderung von Landbewohnern in die großen Städte darin, daß diese Personen allein durch ihre bloße Anwesenheit in einer urbanen Umgebung auf ihre prekäre Lage aufmerksam machen wollen, in der Hoffnung, daß man sich ihrer annimmt (Doughty 1966:236). Infolge der mangelnden Integration dieser Zuwanderer in das urbane Gefüge wird eine disharmonische Entwicklung eingeleitet. Statt durch Übernahme der städtischen Lebensweise eine wichtige Rolle als soziales Übergangselement im kulturellen Diffusionsprozeß zu spielen, wie dies beim Industrialisierungsprozeß in Europa der Fall war (Hoselitz 1969:266), stellen die Zuwanderer aus dem Hochland in ihrer Mehrheit nur einen isolierten Bestandteil der heutigen peruanischen Stadtkultur dar. Allerdings gehören nicht nur Angehörige der unteren sozialen Schichten zu den Abwanderern, sondern zunehmend auch Personen, die eine bessere berufliche Bildung erfahren haben. Das wiederum wirkt sich gravierend auf die sozioökonomische Regionalentwicklung im Hochland von Peru aus, denn durch diese "Talentflucht" geht den andinen Dorfgemeinschaften das für ihre ökonomische Entwicklung dringend benötigte Fachwissen verloren (Doughty 1966:248).

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für eine ausgeglichene ökonomische Entwicklung in Peru bleibt weiterhin die Überwindung der gesellschaftlichen Barrieren, die in der immer noch scharfen

Trennung zwischen Mestizen und Indios als grundlegenden sozialen Schichten zum Ausdruck kommt.

Das Beispiel der sozioökonomischen Integration im Mantaro-Tal zeigt bereits, daß die spezifisch "rassische" Kastendifferenzierung, die sich infolge der ihr zugrundeliegenden Machtstrukturen hemmend auf die ökonomische Entwicklung auswirkt, unter bestimmten Bedingungen zu überwinden und durch eine auf primär wirtschaftlichen Kriterien beruhende Klassenschichtung, d.h. Besitz- und Einkommensdifferenzierung, zu ersetzen ist. Voraussetzung hierfür war der Zugang zum regionalen Markt. Dies betrifft bisher allerdings in erster Linie die Einbeziehung der Dorfbevölkerung in den städtischen Konsumgütermarkt. Der nur sehr unzureichend entwickelte Arbeitsmarkt bleibt dagegen fast völlig außerhalb dieser Entwicklung.

Durch das Vorhandensein von ökonomischen Alternativen - wenn auch unter prekären persönlichen Bedingungen - wird bis zu einem gewissen Grade eine berufliche Mobilität ermöglicht. So kann ein indianischer Bauer, der bisher seinen Lebensunterhalt auf subsistenzwirtschaftlicher Basis bestritt, durch Verkauf seines Bodens an einen reicheren Dorfbewohner und durch Aufnahme eines Lohnarbeitsverhältnisses unmittelbar am Konsumgütermarkt partizipieren. In Gebieten, in denen die Besitzdifferenzierung noch nicht soweit vorangeschritten ist wie im Mantaro-Tal, besteht die Möglichkeit der flexiblen Anpassung an das Marktgefüge bei weitem nicht in diesem Maße.

Über den dorfgemeinschaftlichen Rahmen hinaus stellt die Einkommens- und Besitzdifferenzierung jedoch keinen primären statusbildenden Faktor dar. Im städtischen Sektor sowie auf nationaler Ebene sind vielmehr politische Macht und gehobene Bildung die Hauptkriterien für den jeweiligen gesellschaftlichen Status (Hoselitz 1969:268). Dies steht im Gegensatz zur Rolle des Reichtums für die Bestimmung des sozialen Status bei der Industrialisierung in Europa. Es hängt unmittelbar zusammen mit den traditionellen Werten des europäisch orientierten Sektors innerhalb der peruanischen Sozialstruktur. Diese Oberschicht,

die ihre Existenz aus den feudalen Institutionen des mittelalterlichen Spaniens ableitete, spielte auch bei den Ansätzen zur Industrialisierung des Landes, die überwiegend von ausländischen Investoren initiiert wurde, keine große Rolle. Aus ihr gingen dementsprechend keine dynamischen Unternehmer hervor, die neue Prioritäten für die Bestimmung des sozialen Status gesetzt hätten. Auf diese Weise wurde letztlich auch die Entstehung einer breiten Mittelschicht verhindert. Erst in den letzten Jahrzehnten hat sich in Peru durch ein erweitertes Bildungsangebot, das teilweise auch für die Angehörigen der unteren sozialen Schichten zugänglich war, eine Schicht von Intellektuellen und Akademikern herausgebildet, die eine Mittelschicht darstellt und die sich nicht notwendigerweise mit den politischen Zielen und Methoden der traditionellen oberen Klassen identifiziert.

Ein typisches Kennzeichen der unterentwickelten Länder - so auch Perus - ist die ungleichmäßige regionale Wirtschaftsentwicklung, die zumeist durch historische, ethnosoziale und geographische Faktoren bedingt ist. Das Ziel einer Entwicklungsplanung ist es daher, diese regionalen Unterschiede zu nivellieren. Die Hauptaufgabe hierbei besteht darin, die ökonomischen und sozialen Hindernisse zu beseitigen und die unterschiedlichen gesellschaftlichen Sektoren in ein einheitliches nationales Gesamtgefüge zu integrieren (Ferrero 1967:118).

Aus ökonomischer Sicht stellt sich dieses Problem in Peru als eine Differenzierung der Wirtschaft in einen modernen und einen subsistenzwirtschaftlichen Sektor dar. Während der erstgenannte Sektor, der vor allem in den industriellen Zentren an der Küste vertreten ist, auf der Grundlage marktwirtschaftlicher Konzeptionen operiert, gilt der subsistenzwirtschaftliche Sektor, zu dem in erster Linie die Hochlandbevölkerung gehört, nicht als Komponente des nationalen Konsumgütermarktes (Glade 1968:539). Ausgenommen davon sind die mittleren und oberen Schichten der urbanen Bevölkerung im Hochland, die schon überwiegend am nationalen Markt teilhaben. Trotz der zahlreichen Messen und Märkte in den Orten des Hochlandes, auf denen bereits Industriegüter der nationalen Produktion angeboten werden, sind die Bindungen

zwischen diesen beiden Sektoren noch weitgehend schwach entwickelt. Die Ursachen hierfür liegen neben dem sehr niedrigen Einkommensniveau vor allem in der kulturellen Abgeschiedenheit des Großteils der Hochlandbevölkerung sowie im unzureichend entwickelten Verkehrssystem des Landes (Glade 1968:540).

Die Schwierigkeit bei der Annäherung des modernen und des subsistenzwirtschaftlichen Sektors besteht in folgendem. Einerseits muß ersterer durch eine Ausdehnung des Industriegütermarktes auf die ländlichen Bereiche (des Hochlandes bzw. der Küste) der dortigen Bevölkerung zugänglich gemacht werden. Andererseits muß gleichzeitig die Kaufkraft dieses Bevölkerungsteils in dem Maße erhöht werden, daß eine Einbeziehung in den allgemeinen Konsumgütermarkt ermöglicht wird. Eine Partizipation der einkommenschwachen Land- und Stadtbevölkerung des Hochlandes kann auf die Dauer nicht allein durch eine entsprechende Preispolitik seitens der Industriefirmen erreicht werden. Auch staatliche Eingriffe in das bestehende Preissystem, wie sie z.B. in festgesetzten Präferenzpreisen für Kinderschuhe auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo zum Ausdruck kommen, können nur kurzfristige Übergangsmaßnahmen sein. Auf die Dauer ist es unerlässlich, im subsistenzwirtschaftlichen Sektor durch umfassende Investitionen die Voraussetzungen zu schaffen, die eine breite Einbeziehung der unteren Einkommenschichten in den modernen Konsumgütermarkt ermöglichen. Dies kann einerseits durch verbesserte Kreditbedingungen für die in der Landwirtschaft tätige Bevölkerung eingeleitet werden, andererseits durch eine gezielte Industrialisierung im Hochland. Dadurch könnten zahlreiche Arbeitsplätze geschaffen und so vor allem die arbeitslosen bzw. unterbeschäftigten Personen aus den urbanen Schichten absorbiert werden, die häufig unproduktiven kommerziellen Beschäftigungen nachgehen. Der Hebung des Bildungsniveaus und der Erweiterung der Zugänglichkeit zu den Erziehungseinrichtungen für die unteren Gesellschaftsschichten kommt dabei im ökonomischen Entwicklungsprozeß eine außerordentliche Bedeutung zu.

Im Mantaro-Tal sind Ansätze für die wirtschaftliche Entwicklung dieser Region sichtbar. Der überwiegende Teil der Bewohner der

Dorfgemeinschaften hängt zwar hauptsächlich vom regionalen Konsumgütermarkt ab, partizipiert aber schon teilweise am nationalen Markt, dessen Produkte vor allem in Huancayo angeboten werden. Dieser letztere Personenkreis setzt sich in erster Linie zusammen aus unabhängigen Handwerkern, Kunsthandwerkern, Geschäftsleuten, kleinen Unternehmern sowie Bauern, die über Landbesitz von zehn Hektar und mehr verfügen.

Der Sonntagsmarkt stellt somit ein wichtiges Bindeglied zwischen dem traditionellen und dem modernen Sektor des peruanischen Marktes dar. Über den Sonntagsmarkt gelingt es einem Teil der ländlichen Produzenten, Anschluß an den nationalen Konsumgütermarkt zu finden. Auch wenn es sich bei diesen Produzenten um einen relativ begrenzten Personenkreis mit einer entsprechend begrenzten wirtschaftlichen Bedeutung handelt, sind doch zumindest die soziokulturellen Implikationen dieses Marktes für die involvierten Dorfgemeinschaften von beträchtlicher Bedeutung. Besonders wesentlich hierfür ist sein Standort. Der urbane Hintergrund verleiht dem Sonntagsmarkt gleichsam einen "dynamisch-modernen" Charakter, was einen nachhaltigen Einfluß auf die ländlichen Marktteilnehmer ausübt. Er vermittelt diesen Personen einen plastischen Eindruck von der industriell geprägten Lebensweise. Als eine Folge davon werden gesteigerte Konsumansprüche geweckt, die ein wichtiges Motiv für das Streben nach Ausweitung des eigenen wirtschaftlichen und sozialen Spielraumes abgeben.



# Glossar

alcalde	Bürgermeister
campesino	Bauer
comunero	Mitglied einer Dorfgemeinschaft
comunidad	Dorfgemeinschaft
comunidad campesina	bäuerliche Dorfgemeinschaft
comunidad indígena	indianische Dorfgemeinschaft
Consejo de Indias	Indienrat in Sevilla
corregidor	Verwalter der untersten Verwaltungseinheit (corregimiento) im spanischen Kolonialreich in Amerika
criollo	Kreole
curaca	Verwalter eines Bezirks (saya)
chacra	kleines Stück Land
encomendero	Verwalter einer encomienda
encomienda	zwangsweise Heranziehung der freien Indianer zur Arbeit bei den Spaniern
feria	Wochenmarkt
gamonales	"Bonzen"
hacendado	Besitzer einer Hazienda
hatuncuraca	Anführer einer ethnischen Einheit in Alt-Perú
indígena	Einheimischer
indio	Indianer
Informaciones	Untersuchungsberichte
mita	Arbeitszwang für die Indianer
mitimaes	inkaische Siedlungskolonien bzw. Kolonisten

obraje	Manufaktur
patrón	Arbeitgeber
peón	Landarbeiter
Real Audiencia	königlicher Gerichtshof
real cédula	gesetzliche Anordnung für die spanischen Kolonien in Amerika
repartimientos de efectos	zwangsweise Warenverteilung
repartimientos de mitas mineras	Arbeitszuteilung im Bergbau
saya	Bezirk einer ethnischen Einheit
terratenientes	Großgrundbesitzer
tratantes	Händler
trueque	geldloser Warentausch
yanacona	erbuntertänige dienstleistende Indianer auf Landgütern während der Kolonialzeit
yanaconaje	Dienstverhältnis eines yanacona bei encomienda und hacienda

# Literaturverzeichnis

Adams, Richard N.

- 1959 A Community in the Andes: Problems and Progress in Muquiyaayo. Seattle
- 1967 The Second Sowing. Power and Secondary Development in Latin America. San Francisco

Alberti, Giorgio

- 1974 Poder y conflicto social en el valle del Mantaro (1900-1974). Lima

Alberti, Giorgio; Mayer, Enrique (compiladores)

- 1974 Reciprocidad y intercambio en los Andes peruanos. Lima

Alers-Montalvo, Manuel

- 1968 Pucará, un estudio de cambio. Lima

Arguedas, José María

- 1953 Folklore del valle del Mantaro: Provincia de Jauja y Concepción;  
in: Folklore Americano, 1:101-293
- 1957 Evolución de las comunidades indígenas. El valle del Mantaro y la ciudad de Huancayo;  
in: Revista del Museo Nacional, 26:78-151

Baudin, Louis

- 1959 Der sozialistische Staat der Inka. Hamburg

Behrendt, Richard

- 1959 Kulturzusammenstöße und soziale Spannungen in Lateinamerika;  
in: Schauff, Johannes (ed.): Landerschließung und Kolonisation in Lateinamerika. Bonn; S. 30-47

Belshaw, Horace

- 1965 Agricultural Credit in Economically Underdeveloped Countries.  
Rom

Bennett, Wendell C.; Bird, Junius

- 1949 Andean Culture History.  
New York

Berghe, Pierre van den

- 1974 The Use of Ethnic Terms in the Peruvian Social Science Literature:  
in: Class and Ethnicity in Peru;  
in: International Studies in Sociology and Social Anthropology, 16:12-22

Burling, Robbins

- 1962 Maximization Theories and the Study of Economic Anthropology; in: American Anthropologist, 64: 802-821

Cabello Valboa, Miguel

- 1951 Miscelánea Antártica - Una Historia del Perú Antiguo (1586).  
Lima

Casas Grieve, Luis de las

- 1967 Las comunidades 'indígenas' y el desarrollo económico y social del Perú;  
in: Comunidades, 2(4):7-32

Cieza de León

- 1881 Guerras Civiles del Perú. Tomo 2, Guerra de Chupas. Colección de Documentos Inéditos para la Historia de España.  
Madrid
- 1967 El Señorío de los Incas.  
Lima
- 1971 La Crónica del Perú.  
Bogotá

Conlin, Sean

- 1974 Participation versus Expertise;  
in: Class and Ethnicity in Peru;  
in: International Studies in Sociology and Social  
Anthropology, 16:31-46

Cook, Scott

- 1966 The Obsolete 'Anti-Market' Mentality: A Critique of  
the Substantive Approach to Economic Anthropology;  
in: American Anthropologist, 68:323-245

Cornejo Bouroncle, Jorge

- 1959 Las comunidades indígenas;  
in: Cornejo B., Jorge (ed.): Tres Ensayos. Cuzco; S.1-72

Cunow, Heinrich

- 1937 Geschichte und Kultur des Inkareiches.  
Amsterdam

Dalton, George

- 1961 Economic Theory and Primitive Society;  
in: American Anthropologist, 63:1-25
- 1965 Review of 'Capital, Saving and Credit in Peasant Societies'  
(Firth, R./Yamey, B. (eds.), Chicago 1954;  
in: American Anthropologist, 67:121-122
- 1967 The Development of Subsistence and Peasant Economies  
in Africa;  
in: Dalton, G. (ed.): Tribal and Peasant Economies.  
Garden City/New York; S.155-168
- 1971 Theoretical Issues in Economic Anthropology;  
in: Dalton, G. (ed.): Economic Development and Social  
Change. Garden City/New York; S.178-225
- 1971a Economic Development and Social Change;  
in: Dalton, G. (ed.): Economic Anthropology and Develop-  
ment. New York; S.269-303

Dobyns, Henry F.

- 1970 Comunidades campesinas del Perú.  
Lima

Doughty, Paul

- 1966 Desarrollo en los Andes peruanos;  
in: Sabogal Wiesse, José (ed.): La Comunidad Andina,  
S.223-254

Escobar, Gabriel

- 1970 El mestizaje en la región andina: El caso del Perú;  
in: Matos Mar, José/et alii (eds.): El indio y el poder.  
Lima; S.153-182
- 1973 Sicaya: Cambios culturales en una comunidad mestiza  
andina.  
Lima

Espinoza, Waldemar

- 1963 La Guaranga y la Reducción de Huancayo;  
in: Revista del Museo Nacional, 32:8-80
- 1972 Los Huancas, aliados de la Conquista;  
in: Anales Científicos, 1:5-198. Huancayo
- 1973 La destrucción del imperio de los Incas.  
Lima

Estete, Miguel de

- 1947 La relación del viaje que hizo el Señor Capitán Hernando  
Pizarro por mandado del Señor Gobernador, su hermano,  
desde el pueblo de Caxamarca á Parcoma, Y de allí a  
Jauja;  
in: Xerez, Francisco de (ed.): Verdadera relación de la  
Conquista del Perú y Provincia del Cuzco llamado la  
Nueva Castilla (1534). Madrid

Ferrero, Romulo

- 1967 Macro-Economía y Desarrollo.  
Lima

Firth, Raymond

- 1939 Primitive Polynesian Economy.  
London
- 1946 Malay Fishermen: Their Peasant Economy.  
London
- 1967 Themes in Economic Anthropology.  
London

Garcilaso de la Vega

- 1945 Historia general del Perú (1617).  
Buenos Aires
- 1967 Comentarios reales de los Incas (1609).  
Buenos Aires

Glade, William P.; Udell, John G.

- 1968 The Marketing Concept and Economic Development: Peru;  
in: Journal of Interamerican Studies, 10(4):533-546

Golte, Jürgen

- 1973 Bauern in Peru.  
Berlin

Goodenough, Ward H.

- 1969 Rethinking 'Status' and 'Role': Toward a General Model  
of the Cultural Organization of Social Relationships;  
in: Tyler, Stephen A. (ed.): Cognitive Anthropology.  
New York; S.311-329

Goodfellow, D.M.

- 1939 Principles of Economic Sociology.  
Philadelphia

Hagen, Everett

- 1957 The Process of Economic Development;  
in: Economic Development and Cultural Change, 5(3):193-215
- 1962 On the Theory of Social Change.  
Homewood/Illinois
- 1968 The Economics of Development.  
Homewood/Illinois

Hartmann, Roswith

- 1968 Märkte im Alten Perú.  
Bonn

Herskovits, Melville J.

- 1940 Anthropology and Economics;  
in: Herskovits, M.J. (ed.): The Economic Life of  
Primitive Peoples. New York
- 1952 Economic Anthropology. New York

Hirschman, Albert O.

- 1958 The Strategy of Economic Development.  
New Haven

Holmberg, Allan R.

- 1966 Vicos: Método y Práctica de Antropología Aplicada.  
Lima
- 1971 Vicos: A Peasant Hacienda Community in Peru;  
in: Dalton, G. (ed.): Economic Development and Social  
Change. Garden City/New York; S.518-555

Holmberg, Allan R.; Dobyns, Henry F.; Vásquez, Mario

- 1961 Methods for Analysis of Cultural Change;  
in: Anthropological Quarterly, 34(2):37-46

Hoselitz, Bert

- 1953 Non-Economic Barriers to Economic Development;  
in: Economic Development and Cultural Change, 1(1):8-21
- 1963 Social Implications of Economic Growth;  
in: Morgan, Th./Betz, G.W./Choudhry, N.K. (eds.):  
Readings in Economic Development. Belmont/California;  
S.78-94
- 1969 Wirtschaftliches Wachstum und sozialer Wandel.  
Berlin

Kroeber, Alfred L.

- 1948 Anthropology.  
New York

Lanning, Edward P.

- 1967 Peru before the Incas.  
Englewood Cliffs/New Jersey

LeClair, Edward E.

- 1962 Economic Theory and Economic Anthropology;  
in: American Anthropologist, 64:1179-1203

Levy, Marion J.

- 1952 Some Sources of Vulnerability of the Structures of Relatively Nonindustrialized Societies to those of Highly Industrialized Societies;  
in: Hoselitz, Bert (ed.): The Progress of Underdeveloped Areas. Chicago; S.113-125

Lockhart, James

- 1968 Spanish Peru. 1532-1560. A Colonial Society.  
London

Long, Norman

- 1972 Estructura regional y actividad empresarial en un valle peruano (Valle del Mantaro). Informe preliminar;  
in: Ciencia Social, 2(2):25-32. Huancayo

Martínez, Héctor

- 1968 Tensión y conflicto en el proceso de formación de la nacionalidad peruana;  
in: Aportes, 7:48-63

Matos Mendieta, Ramiro

- 1966 La economía durante el período de 'Reinos y Confederaciones' en Mantaro, Perú;  
in: Actas del XXXVI Congreso Internacional de Americanistas (Sevilla 1964), S.95-99

Morúa, Martín de

- 1946 Historia del origen y genealogía real de los Reyes Incas del Perú.  
Madrid

Murdock, George P. et alii

- 1961 Outline of Cultural Materials.  
New Haven

Murra, John

- 1956 The Economic Organization of the Inca State.  
Unpublished Ph.D. thesis. Chicago

Murrugarra, Juan

- 1968 Estudio agropecuario de la Margen Derecha del Valle del Mantaro.  
Huancayo

Myrdal, Gunnar

- 1974 Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen.  
Stuttgart

Nash, Manning

- 1967 The Organization of Economic Life;  
in: Dalton, G. (ed.): Tribal and Peasant Economies.  
Garden City/New York; S.3-11

Nueva Legislación Comunal

- 1970 Estatuto de Comunidades Campesinas del Perú.  
Lima

Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry W.

- 1957 Trade and Market in the Early Empires.  
Glencoe/Illinois

Redfield, Robert

- 1953 The Primitive World and its Transformations.  
Ithaca/New York

Rosenstein-Rodan, Paul

- 1963 Notes on the Theory of the 'Big Push';  
in: Morgan, Th./Betz, G.W./Choudhry, N.K. (eds.):  
Readings in Economic Development. Belmont/California;  
S.143-150

Rowe, John H.

- 1962 Stages and Periods in Archaeological Interpretation;  
in: Southwestern Journal of Anthropology, 18 (1) 1-27

Schaedel, Richard

- 1959 Terminología para arqueología peruana. Segunda Mesa Redonda;  
in: Actas y Trabajos del II Congreso Nacional de Historia del Perú (Lima 1958), 1:35-40

Smelser, Neil J.

- 1959 Comparative View of Exchange Systems;  
in: Economic Development and Cultural Change, 7:173-182
- 1971 Mechanisms of Change and Adjustment to Change;  
in: Dalton, G. (ed.): Economic Development and Social  
Change. Garden City/New York; S.352-374

Spalding, Karen

- 1970 Social Climbers: Changing Patterns of Mobility among  
the Indians of Colonial Peru;  
in: Hispanic American Historical Review, 50(4):645-664

Tax, Sol

- 1963 Penny Capitalism.  
Chicago

Tello Devotto, Ricardo

- 1971 Historia de la Provincia de Huancayo.  
Huancayo

Tschopik, Harry

- 1947 Highland Communities of Central Peru.  
Washington

Valcárcel, Luis

- 1946 Indian Markets and Fairs in Peru;  
in: Steward, Julian (ed.): Handbook of Southamerican  
Indians, S.477-482
- 1959 Etnohistoria del Perú Antiguo.  
Lima

Wolf, Eric R.

- 1967 Types of Latin American Peasantry: A Preliminary Dis-  
cussion;  
in: Dalton, G. (ed.): Tribal and Peasant Economies.  
Garden City/New York; S.501-523



