

BENEDETTA CALANDRA

Gemeinwirtschaftliche Organisationen in Chile

Benedetta Calandra – Jg. 1972, hat Geschichte Lateinamerikas und Literatur studiert und lebt in Rom. Der hier vorgestellte Artikel ist eine gekürzte Fassung ihrer Magisterarbeit und Ergebnis eines sechsmonatigen Forschungsaufenthalts in Santiago de Chile (Kontakt über b.calandra@flashnet.it).

Heute leben nach Schätzungen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) mehr als 300 Millionen Menschen in Entwicklungsländern (und möglicherweise genauso viele in den Industrieländern) von wirtschaftlichen Aktivitäten, die gemeinhin nicht zum offiziellen Beschäftigungssektor gerechnet werden. Mit der augenscheinlichen Ausweitung dieses Phänomens sowohl im Süden als auch im Norden in den letzten zwanzig Jahren erlangt die »informelle Wirtschaft« ein beträchtliches Gewicht und erregt zunehmende wissenschaftliche Aufmerksamkeit. Im Mittelpunkt stehen dabei vor allem Fallstudien (zum besseren Verständnis des Phänomens) und Überlegungen, wie diese »informellen Produktionsformen« »formalisiert« bzw. in die »formelle« Wirtschaft integriert werden können.

Das Ziel dieses Artikels besteht darin, ein Fallbeispiel von »gemeinwirtschaftlichen Organisationen« in Chile zu analysieren. Den Gegenstand der Studie bildet dabei eine Frauengruppe, die sich im Arbeitermilieu von Santiago de Chile zusammengefunden hat, um unter den Bedingungen der Wirtschaftskrise und der politischen Repression durch das Militärregime Augusto Pinochets (1973-1989), das Überleben zu organisieren. Notwendig wurde dies durch den faktischen Zusammenbruch jener Umverteilungsmechanismen, die noch für die neo-populistische Regierung von Eduardo Frei (1964-1970) wie auch für die sozialistische Regierung von Salvador Allende (1970-1973) charakteristisch waren. In Chile wurden in der Zeit der Herrschaft von Pinochet bereits jene neoliberalen Glaubenssätze praktisch angewandt, die in den achtziger Jahren überall in Lateinamerika zu einer Tendenz der Deregulierung und Produktionsspezialisierung geführt haben und in deren Folge große Teile der Bevölkerung aus dem offiziellen Arbeitsmarkt herausgedrängt wurden. Neben ihrer Funktion als vom offiziellen Markt unabhängige Einkommensquelle sind in informellen Wirtschaftsaktivitäten aber auch Elemente wechselseitiger Hilfe eingeschlossen, derer gerade die »schwächsten« Gruppen der Gesellschaft dringend bedürfen. Dies war in besonderem Maße auch für die politische und wirtschaftliche Notsituation in Chile nach 1973 typisch.

Den Gegenstand der Untersuchung bildet eine sogenannte *olla común*, d.h. wörtlich »gemeinsamer Topf« – eine Gruppe von benachbarten Frauen, die ihre knappen Ressourcen sowie ihre Arbeitskraft vereinen und abwechselnd kochen. Diese Gruppe ist

gerade deshalb interessant, weil sie Anfang der neunziger Jahre den »Sprung« in die »formelle« Wirtschaft vollziehen konnte. In der Zeit politischer Liberalisierung ist es jenem *olla común* gelungen, sich als Kleinunternehmen zu etablieren, das benachbarte Schulen mit Speisen versorgt.

Die Ergebnisse der Fallstudie werfen zudem einige grundsätzliche Fragen auf: Können derartige Kleinstunternehmen als Modell für größere oder gar als Basis für eine »Alternative« zum herrschenden Wirtschaftstyp dienen? Kann ein solches Unternehmen nachdem es formalisiert wurde als Keim einer »neuen«, »solidarischen« Wirtschaft interpretiert werden? Und schließlich: können solche nicht-ökonomischen Werte, wie Solidarität und Gemeinschaftlichkeit – die ursprünglich große Bedeutung hatten – im formalisierten Unternehmen fortbestehen oder gehen sie im Zuge der »Formalisierung« zwangsläufig verloren?

Die »informelle Wirtschaft« – Entstehung und Entwicklung eines Konzepts

Der Begriff »informeller Sektor« wurde in die wissenschaftliche Terminologie erstmals in einer Studie von Keith Hart über das »urbane Subproletariat« in Accra (Ghana) eingeführt, die dieser auf einer Konferenz über städtische Arbeitslosigkeit in Afrika an der Sussex University 1971 präsentierte.¹ Von ihm wurde darauf verwiesen, daß über 50 Prozent der ökonomisch aktiven Bevölkerung als »arbeitslos«, »ohne Lohneinkommen« oder als »selbständig« bezeichnet werden. Harts Studie steht exemplarisch für eine Zeit, in der angesichts des Endes der Nachkriegskonjunktur und der wachsenden Zweifel am Traum von schrankenloser Entwicklung (im Vorfeld der Wirtschaftskrisen in den siebziger Jahren)² in einer Vielzahl von wissenschaftlichen Einrichtungen das westliche (kapitalistische) Entwicklungsmodell, dessen Ausdehnung auf die »Dritte Welt« bislang unbestrittenes Ziel war, erneut kritisch diskutiert wurde.

In seiner Studie untersuchte Hart die Ursprünge jener hohen »Arbeitslosigkeit« indem er auf die Verwerfungen verwies, die durch die Anwendung westlicher Wirtschaftsmodelle in afrikanischen Städten hervorgebracht wurden. Die ohnehin großen Unterschiede in der Einkommensverteilung wurden in Folge des Einsatzes moderner Technologien durch zunehmende Ungleichgewichte in der Produktionssphäre verschärft, wodurch wachsende Kaufkraftunterschiede und folglich eine weitere Differenzierung im Bereich der Konsumtion hervorgerufen wurden. Auf diese Erscheinungen reagierten die unteren Einkommenschichten mit einer Vielzahl von Überlebensstrategien. Hart betonte, daß mit Hilfe »informeller Wirtschaftsaktivitäten« (die von ihm empirisch beschrieben wurden) eine existentielle Lücke geschlossen wurde: sie erlaubten die Schaffung von Einkommen für alljene, die vom offiziellen Beschäftigungssektor ausgeschlossen waren. Nachdem er das Potential dieses Sektor detailliert analysiert hatte, forderte er die lokalen Behörden auf, sich stärker um diesen im Wachsen begriffenen Wirtschaftssektor zu bemühen und ihn nicht länger als marginal, unbedeutend und transitorisch zu betrachten.

1 Vgl. Keith Hart: Informal income opportunities and urban employment in Ghana, in: The Journal of Modern African Studies, II/1973, pp. 61-89.

2 Vgl. Armstrong/Glynn: Capitalism since 1945, Oxford 1991; Marglin/Schor: The golden Age of Capitalism, Oxford 1990; Maddison: Groth and Slowdown of Advanced Capitalist Countries, in: Journal of economic literature, 1987; Van der Wee: Prosperity and Upwheat: the World Economy 1945-1980, Harmonds Worth 1987.

3 Vgl. ILO: Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya, Geneva 1972. Hier wurde erstmals der Versuch einer Definition »informeller Aktivitäten« unternommen. Sie wurden als eine Wirtschafts- und Lebensweise bestimmt, »die durch einfachen Zutritt, Nutzung lokaler Ressourcen, Rückgriff auf familiäre Arbeitskraft, geringe Technologisierung und hohe Arbeitsintensität, nicht regulierte und kompetitive Märkte« (Nitsch: Stichwort »informeller Sektor«, in: Albrecht/Vogler (Hrsg.): Lexikon der Internationalen Politik 1997, S. 223).

4 Vgl. Moser: Informal Sector or Petty Production: Dualism or Dependence in Urban Development?, in: World Development, Sept./Oct. 1978; Santos: L'espace partagé: les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous développés, Paris 1975.

5 Vgl. Sethuraman: The Urban Informal Sector in Developing Countries – Employment, Poverty and Environment, Geneva (ILO) 1981.

6 Eine guten Überblick und eine sehr breite Bibliographie gibt die Textsammlung von Ferman-Louise/Henry: Work Beyond Employment in Advanced Capitalist Countries, Lampeter 1993.

7 Als Definition der Zugehörigkeit zum »informellen Sektor« gilt momentan: »A grouping of units dedicated to the production of goods and services, with the primary aim of creating work and producing income for the persons who take part in these activities.

Das Phänomen »informelle Wirtschaft« wurde schließlich durch die Kenia-Studie der ILO 1972³ endgültig in den Blickpunkt der Öffentlichkeit gerückt. Die von dieser Untersuchung aufgeworfenen Fragen waren überaus grundsätzlicher Natur. Es ging nicht nur um eine quantitativ-statistische Erfassung des Beitrags jener Wirtschaftsformen zur Produktion überhaupt, sondern um eine qualitativ-theoretische Bewertung dieses Sektors insgesamt. Dieser wurde nicht länger als statischer, wenig produktiver Sektor in den »Entwicklungsländern« verstanden, wie es bislang der weit verbreitete Dichotomie von »modernem« und »traditionellem« Sektor oder von »Unternehmenswirtschaft« und »Basarökonomie« üblich war.⁴ Die Kenia-Studie wendet sich am Ende folglich insbesondere an jene Regierungsstellen, die bisher die Aktivitäten im informellen Sektor weder gefördert noch geschützt hatten, weil sie diese für marginale und unproduktive Übergangsphänomene hielten.

In die seit Mitte der siebziger Jahre andauernde Debatte über die Einordnung und Bewertung »informeller Aktivitäten« hat schließlich S. V. Sethuraman 1981⁵ einen bemerkenswerten Aspekt eingebracht. In seiner Arbeit, bei der er städtische Milieus in verschiedenen Ländern des Südens untersuchte, bemühte er sich vor allem um die Aufdeckung der Handlungsrationitäten innerhalb informeller Unternehmen. Er kam zu der Erkenntnis, daß in diesen Unternehmen gänzlich andere Rationalitätskalküle vorherrschen als in konventionellen Firmen. Das Ziel des informellen Unternehmens besteht demnach nicht darin, soviel Profit wie möglich zu realisieren, sondern den dort Beschäftigten Arbeit und Einkommen zu geben. Von daher ist eine Analyse dieser Firmen unter rein ökonomischen Gesichtspunkten verfehlt. Und in der Tat wurde die internationale Debatte um »informelle Wirtschaft« in den achtziger Jahren insbesondere von Beiträgen mit soziologischem oder anthropologischem Hintergrund befruchtet. Was jedoch auffällt, ist der Umstand, daß paradoxerweise fast alle neuen theoretischen Ansätze nicht aus Analysen über die »Dritte Welt«, sondern aus Untersuchungen in den Industrieländern – den USA und Europa – stammen. Die inzwischen immens angewachsene Literatur⁶ zeigt nicht zuletzt, daß »informelle Aktivitäten« tatsächlich sozialen Zusammenhalt – einen Raum, in dem sich Beziehungen gegenseitiger Hilfe ausprägen – hervorzubringen vermögen. Folglich stehen im Zentrum dieser Studien vor allem Überlegungen zu den Organisationsprinzipien, die von denen der »klassischen Ökonomie« abweichen – solche Verhaltensregulative wie z.B. gegenseitige Hilfe und das Gefühl, einer Gemeinschaft anzugehören.

Mehr als 25 Jahre nach ihrem Beginn entwickelt sich die Debatte über die »informelle Wirtschaft« noch immer weiter. Sie wird jedoch nach wie vor geprägt von zwei Gesichtspunkten: von der Diskussion um spezifische Wachstumspotentiale (mit Bezug auf Hart) und von der Beschreibung vorherrschender Handlungsziele (in Anschluß an Sethuraman).⁷

Die lateinamerikanische Debatte

In Lateinamerika können vor allem drei Interpretationen des Phänomens »informelle Wirtschaft« unterschieden werden. Das

Konzept des Lateinamerika-Büros des World Employment Programme der ILO (PREALC) unterscheidet zwischen drei Kategorien von Beschäftigten in diesem Sektor – Heimarbeiter, Gelegenheitsarbeiter bzw. -selbständige sowie Kleinunternehmen. Dieser Ansatz wird in der wissenschaftlichen Debatte auch als strukturalistisch bezeichnet, weil er die Ausweitung informeller Arbeit auf langfristige strukturelle Tendenzen zurückführt, die mit der »Modernisierung« des Subkontinents in den letzten fünfzig Jahren einhergingen. Als Hauptursache für die voranschreitende Informalisierung wird dabei die Freisetzung von überflüssigen Arbeitskräften aus der Landwirtschaft angesehen, die im Zuge der kapitalintensiven Industrialisierung Lateinamerikas nicht absorbiert werden konnten. In Folge dessen haben sich zwischen 1950 und 1980 Unterbeschäftigung und strukturelle Heterogenität (die sich im Nebeneinander unterschiedlichster Produktivitätsniveaus zeigt) als wesentliche Erscheinungen informeller Arbeit ausgeweitet.⁸ Die Verschärfung der strukturellen Defekte innerhalb der lateinamerikanischen Volkswirtschaften im Zuge der (Verschuldungs)Krise in den achtziger Jahren und die gleichzeitige Abkehr vom nationalistischen Populismus, der ein bestimmtes Maß an Einkommensredistribution einschloß, sowie die Konsolidierung autokratischer Militärregimes haben – im Verständnis des strukturalistischen Erklärungsmodells – darüber hinaus das Wachstum der informellen Wirtschaft weiter befördert.

Einen grundlegend anderen, von der neoliberalen Wirtschaftstheorie inspirierten Ansatz zur informellen Wirtschaft hat der peruanische Ökonom Hernando de Soto⁹ vorgelegt. Hier wird mit dem Begriff »Informalität« – der die Existenzform jener illegalen Arbeiter in Lima (Peru) beschreiben soll, die seit den vierziger Jahren aus dem ländlichen Raum zugewandert sind – gerade die Keimform des individuellen Unternehmertums schlechthin bezeichnet. Die »Informellen« stellen ca. 42 Prozent Stadtbewohner, bewältigen 93 Prozent des öffentlichen Transports und bilden ein Netz von 91.000 Straßenhändlern. Die von ihm aus der Analyse der beträchtlichen monetären und zeitlichen »Kosten der Legalität« in Peru¹⁰ gezogenen Schlußfolgerungen fußen auf drei Säulen – Entbürokratisierung, Dezentralisierung und Deregulierung.¹¹

Dieses Konzept wurde unter verschiedenen Aspekten kritisiert. Eine wesentliche Kontroverse zwischen »Strukturalisten« und »Neoliberalen« bezieht sich auf die Rolle der staatlichen Bürokratie in einem möglichen Prozeß der »Formalisierung« eines bisher informellen Unternehmens. Für de Soto ist sie die eigentliche Ursache für die außerordentliche Zunahme »informeller Aktivitäten« und das Haupthindernis für die wirtschaftliche Entwicklung durch freie Unternehmen. Auf der anderen Seite stehen »Strukturalisten«, wie Victor Tokman, die der staatlichen Verwaltung eine wichtige Funktion zur Erleichterung eines »Formalisierungsprozesses« zugestehen. Darüber hinaus weisen sie die Gleichsetzung von Informalität und Illegalität explizit als »unzulässige Vereinfachung« zurück. Es existieren »Grauzonen« zwischen Legalität und Illegalität, in denen sich ein wesentlicher Teil der informellen Unternehmen bewegt.¹²

Typically, these units function on a small scale and have a rudimentary organisation where the distinction between capital and labour as factors in production is slight or non-existent. Labour relations are based more upon casual work, family ties, or personal and social relationships rather than on contractual ties that presuppose formal guarantees«. ILO. Statistics of employment in the informal sector. Report III, Fifteenth International Conference of Labour Statisticians, Genf 1993, Anexo Estadístico II, p. 5.

8 Vgl. Infante/ Klein: Mercado latinoamericano del trabajo en 1950-90, in: Revista de la Cepal, 24, 1984, pp. 129-145; García/Tokman: Urban employment: research and policy in Latin America, in: Revista de la Cepal, 34, pp. 110 -123; Katzman: Sectorial transformations in employment in Latin America, in: Cepal Review, 24, pp. 84-101.

9 Vgl. De Soto: The Other Path. The Invisible Revolution in the Third World, New York 1989 (dt.: Marktwirtschaft von unten. Die unsichtbare Revolution in den Entwicklungsländern, Zürich, Köln 1992).

10 Einem Genehmigungsantrag zufolge, der von de Soto zum Schein gestellt wurde, waren zur Legalisierung einer kleinen Firma zur Herstellung von Schuhen 298 Tage für Behördengänge und der Wert von 32 Monatslöhnen für »Geschenke« als Gegenleistung für entsprechende Bescheinigungen erforderlich.

11 Vgl. Tokman: The informal sector in Latin America:

from underground to legality, in: Tokman/Standing: Toward a social adjustment. Labour market issues in structural adjustment, Geneva (ILO) 1991.

12 Dies wird unter anderem in der Schrift »The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries« (Baltimore 1989) für unterschiedliche Länder bzw. Regionen (Italien, Spanien, Asien, Lateinamerika) untersucht.

13 Dies läßt sich insbesondere am Beispiel Italiens zeigen, wo nach dem »heißen Herbst« von 1969, als die Gewerkschaften einen großen Erfolg erzielten, eine beträchtliche Ausweitung informeller Arbeit (vielleicht am stärksten in ganz Europa) stattfand; vgl. den Beitrag von Vittorio Capecchi: The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization in Emilia Romagna, in: The Informal Economy, a.a.O., pp. 189-215.

14 Vgl. zur Bestimmung des Adjektivs »informell« die Überlegungen von Serge Latouche in: Il pianeta dei naufraghi, Torino 1993, p.103.

Neomarxistische Theoretiker, wie Alejandro Portes, Manuel Castells und Laurel Benton, begreifen die informelle Arbeit vor allem als Folge von weltwirtschaftlichen Anpassungszwängen, die insbesondere im Zuge der massiven Restrukturierungsprozesse zur Bewältigung der globalen Krise in den achtziger Jahren wirksam wurden. Für sie liegt der Schlüssel zum Verständnis des Informalitätsphänomens in der Verflechtung von formellen und informellen Firmen über verschiedene Formen von abhängigen Vertragsbeziehungen (subcontracting), die wiederum wesentlicher Teil einer Strategie zur Flexibilisierung und Deregulierung der Produktion sind. Die dramatische Ausweitung des informellen Sektors erscheint daher unlösbar verbunden mit der weltwirtschaftlichen Globalisierungstendenz und der Rücknahme von Beschäftigungsgarantien, als weitverbreiteter Reaktion von Unternehmen auf die beträchtliche Macht, die die gewerkschaftlich organisierten Arbeiter in den sechziger Jahren erringen konnten.¹³

Ein wesentliches Merkmal, das allen »informellen Aktivitäten« eigen ist, wird von den Neo-Marxisten im Fehlen fixierter institutioneller Regeln gesehen. Diese können in Abhängigkeit von Zeit und Raum durchaus variieren – Aktivitäten, die unter bestimmten Bedingungen informell oder illegal sind, können unter anderen Umständen als völlig legal gelten. Überall werden ferner vor allem jene sozialen Gruppen in die Informalität gedrängt, deren gesellschaftlicher Status sie besonders angreifbar macht (vor allem Frauen, ethnische Minderheiten etc.). Die potentiellen Opfer gesellschaftlicher Diskriminierung sind in der Regel die ersten, die zur Teilzeit-, Heim- oder Gelegenheitsarbeit bereit sind, wodurch allerdings im Gegenzug auch die Solidarität und die Bereitschaft zur gegenseitigen Unterstützung innerhalb dieser Gruppen gestärkt wird. Schließlich verweisen die Neo-Marxisten in ihren Untersuchungen zu informellen Strukturen in Lateinamerika auch darauf, daß diese normalerweise von den lokalen Behörden stillschweigend geduldet werde, gerade weil nur sie bestimmte Waren oder Dienstleistungen anbieten. Im Gegensatz zu den Laissez-faire-Attitüden der Neoliberalen vom Schlage de Sotos fordern die Neo-Marxisten einen neuen »Gesellschaftsvertrag«, in dem die Regierungen sich dazu verpflichten sollen, einen sozialen Mindeststandard für alle und nicht nur für die organisierten Arbeiter zu sichern.

In Lateinamerika wird an Stelle von »informeller Ökonomie« häufig auch von »Gemeinwirtschaft« (popular economy) gesprochen, wobei Ursprung und Anwendung dieses Konzepts nicht unbedingt deckungsgleich sind. Trotzdem sollen hier beide Begriffe weitgehend synonym verwandt werden. Der Begriff »informell« dient nämlich weithin lediglich als Negativbestimmung für all das, was außerhalb der »normalen« Wirtschaft existiert.¹⁴ Demgegenüber vermag der Begriff »gemeinwirtschaftlich« sehr treffend die soziale Realität zu beschreiben. Die zentralen Elemente dieses Konzepts wurden bereits von Sethuraman zu Beginn der achtziger Jahre entwickelt – die Konzentration auf die Rolle der Arbeitskraft und die soziale Bedeutung dieser Aktivitäten.

Die Gemeinwirtschaft ist weniger eine exakt definierte abstrakte Kategorie als vielmehr eine soziale Realität, die in verschiedenen

Organisationsformen existiert.¹⁵ Ihre Verwendung in diesem Aufsatz stützt sich auf eine Beschreibung von gemeinwirtschaftlichen Organisationen in Chile nach 1973 wie sie von dem Ökonomen und Soziologen Luis Razeto vorgenommen wurde.

Gemeinwirtschaftliche Organisationsformen in Chile – der historische und politische Kontext

Die Ursprünge gemeinwirtschaftlicher Organisationsformen, die hier untersucht werden sollen, gehen zurück auf den Militärputsch von Augusto Pinochet Ugarte vom 11. September 1973, mit dem das chilenische Experiment einer sozialistischen Regierung unter Führung der Unidad Popular ein gewaltsames Ende fand.¹⁶ Neben der Auflösung der Nationalversammlung, dem Verbot von Gewerkschaften und promarxistischen Parteien sowie dem Beginn massiver politischer Repression (einschließlich der Einführung der Medienzensur), vollzog das Militärregime einen drastischen wirtschaftspolitischen Kurswechsel. Die bisherige soziale Umverteilungspolitik wurde ersetzt durch ein streng neoliberales Konzept, mit dessen Hilfe die tiefe Wirtschaftskrise überwunden werden sollte. Das wichtigste Ziel der Pinochet-Regierung bestand darin, das Budgetdefizit durch eine Kürzung der Sozialausgaben, kombiniert mit Steuererhöhungen und einer Öffnung zu den internationalen Finanzmärkten zu beseitigen. Gleichzeitig wurde versucht, die Inflation durch eine Senkung der Reallöhne und das Verbot gewerkschaftlicher Lohnverhandlungen einzudämmen. Ab Oktober 1973 wurden in Übereinstimmung mit den Konzepten der »Chicago Boys«¹⁷ die Preise, auch die für lebensnotwendige Güter, freigegeben. Die sozialen Kosten dieser Strategie waren immens – die Arbeitslosigkeit erreichte, nicht zuletzt infolge willkürlicher, politisch motivierter Entlassungen 20 Prozent (zu Beginn der achtziger Jahre 30 Prozent), ein Fall der Realeinkommen auf durchschnittlich 62 Prozent im Vergleich zu 1970 sowie die Privatisierung von Bildungs-, Gesundheits- und Wohlfahrtseinrichtungen.

Vor allem bei Nahrungsmitteln traten infolgedessen schwere Versorgungsstörungen auf. Diese waren insbesondere das Ergebnis von massiven Preissteigerungen bei Grundnahrungsmitteln (die Brotpreise stiegen zwischen 1973 und 1976 um 173 Prozent; Milch verteuerte sich um 310 Prozent) und von Versorgungsengpässen, die nicht zuletzt dadurch hervorgerufen wurden, daß einige Produkte nunmehr importiert werden mußten, weil die nationalen Produktionskapazitäten für die Erzeugung von profitableren Exportgütern umgewidmet wurden.¹⁸ Im April 1975 betrug der Anteil der Kinder unter sechs Jahren, die unter Mangelernährung litten, 17,8 Prozent.

Unter diesen Bedingungen akuter Verelendung und repressiver Kontrolle über alle Formen von Vereinigungen begann sich die Arbeiterschaft Santiagos insgeheim zu organisieren, um die alltäglichen Probleme des Überlebens – angefangen bei der Sicherung der physischen Existenz bis zur Überwindung sozialer Ausgrenzung – zu bewältigen. »Gemeinwirtschaftliche Organisationen« (popular economic organisations – PEO) entstanden. Diese wurden von der Nichtregierungsorganisation »Programa de Economía del

15 Vgl. Razeto: *Economía popular y de solidaridad*, Santiago 1990; *Los caminos de la economía popular y de solidaridad*, Santiago 1993; *Las organizaciones económicas populares*, Santiago 1990; Montoya: *La Nueva Economía popular: Una aproximación teórica*, San Salvador 1993; Otero: *Economía informal desde una nueva perspectiva*, in: *Desarrollo de base*, XXII; 1989.

16 Eine ausführliche Bibliographie zur Unidad Popular Regierung findet sich in: *The Cambridge History of Latin America*, Bd. VII, Cambridge 1991, pp. 781-784.

17 Als »Chicago Boys« wurde eine Gruppe chilenischer Ökonomen bezeichnet, die ihre Ausbildung an der »Neo-liberal School« von Milton Friedman in Chicago/USA absolvierten. Vgl. French-Davis: *El experimento monetarista en Chile*, in: *Estudios CIEPLAN*, No. 9, 1982.

18 Vgl. GIA (Grupo de Investigación Agraria): *El sistema alimentario chileno bajo el experimento monetarista: una evaluación preliminar*, (hrsg. von Cecilia Leiva, Gonzalo Martner, Ivan Nazif) Santiago 1984.

19 Vgl. Razeto Migliaro et al.: *Las organizaciones economicas populares 1973-1990*, Santiago 1983; Hardy: *Organizarse para vivir. Pobreza urbana y organización popular*, Santiago 1987, p. 43.

Trabajo« (PET) definiert als »benachbarte Familiengruppen, die sich dazu entschlossen haben, ihre geringen finanziellen und/oder materiellen Ressourcen sowie insbesondere ihr Arbeitsvermögen gemeinsam zu nutzen, um gemeinsam bisher ungestillte Bedürfnisse befriedigen zu können. Die gemeinschaftliche Bestimmung der prioritären Ziele sowie eine kollegiale Verteilung der Aufgaben und Verantwortlichkeiten sind grundlegende Elemente dieser sozialen Überlebensstrategie.«¹⁹

Es lassen sich vier Grundtypen von PEO unterscheiden:

1. *Laboral productivas* – Werkstätten, in denen Bekleidung, Nahrungsmittel usw. hergestellt oder Dienstleistungen gegen Geld angeboten werden;

2. Organisationen, die soziale Dienste (z.B. im Gesundheitsbereich oder im Wohnungswesen) anbieten, die vor 1973 durch den Staat bereitgestellt wurden;

3. *Laboral reivindicativas* – Organisationen, die für die Durchsetzung des Rechts auf Arbeit eintreten, wie zum Beispiel lokale Gewerkschaftsgruppen, die nach Berufen organisiert sind;

4. Verbraucher-PEOs – in denen Familiengruppen versuchen, die grundlegenden Existenzbedingungen, wie zum Beispiel die Nahrungsmittelversorgung, zu sichern. Hauptsächlich unter der Führung von Frauen haben sich folgende Formen herausgebildet: *huertos familiares y comunitarios* – die von Haushaltsgruppen zum Zwecke der Selbstversorgung betrieben werden; *comedores populares* – katholische Armenspeisung, bei der vor allem Milch und Brot an Kinder verteilt wird; *comprando juntos* – Einkaufsgenossenschaften, die die Kostenvorteile des Großhandels ausnutzen; und *ollas comunes* – in denen gemeinschaftlich gekocht wird, während die Speisen zu Hause konsumiert werden.

Die olla común

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Ereignisse in El Montijo, einem Armenviertel (población) Santiagos, das 1971 infolge einer Landbesetzungsaktion im Nordwesten der Metropole entstanden ist. Wenige Monate nach dem Putsch wurde in diesem Viertel durch eine christliche Basisgemeinde eine Armenküche (comedor) geschaffen. Einrichtungen dieser Art²⁰ haben seit dem Beginn der sechziger Jahre überall in Lateinamerika maßgeblich dazu beigetragen, daß verarmte proletarische Schichten die Zeiten von Nahrungsmittelknappheit überleben konnten und zu gegenseitiger Solidarität fanden.²¹ Grundlage der erfolgreichen Arbeit dieser *comedores* in den Basisgemeinden war ihre Unterstützung durch eine »fortschrittliche« Gruppe innerhalb der offiziellen Kirche, die *Vicaria de Solidaridad*, die vor allem bei der Lebensmittelbeschaffung Hilfe leistete. Die *Vicaria de Solidaridad* wurde 1976 durch Silva Enriquez, den Erzbischof von Santiago, gegründet und spielte fortan eine herausragende Rolle bei der legalen, wirtschaftlichen, technischen und geistlichen Unterstützung der Opfer des Militärregimes. Die *Vicaria* bildete einen entscheidenden Bezugspunkt auch für nicht-christliche in- und ausländische Solidaritätsgruppen.

In El Montijo wurde die Kinderspeisung bereits wenig später von einer anderen Organisation abgelöst – der *olla común*. Beim

20 Vgl. Dussel: *The Catholic Church in Latin America since 1930; The Cambridge Latin American History*, vol. VI, part 2, pp.550-575, Cambridge 1991; Landsberger: *The Church and Social Change in Latin America*. Paris 1970.

21 Anfang 1976 bestanden in Santiago 263 comedores, von denen rund 25.000 Menschen unterstützt wurden (vgl. Hardy: *Hambre + Dignidad = ollas comunes*, Colección experiencias populares, Santiago 1986, p. 32).

»gemeinsamen Topf« wechseln sich die teilnehmenden Frauen beim Kochen für ihre Familien ab; die Kosten werden gemeinsam getragen und die Arbeitsverteilung legen die Beteiligten gleichberechtigt fest. Der *olla* von Montijo war einer der ersten in Santiago überhaupt – erst nach 1982 hat in größerem Maßstab die Umwandlung von *comedores* in *ollas comunes* eingesetzt. Dies war keineswegs zufällig, denn 1982 war der Tiefpunkt einer katastrophalen Wirtschaftskrise, die im Gefolge der Finanzkrise von 1981 große Teile der chilenischen Wirtschaft in Mitleidenschaft zog.²² Die Anzahl der PEOs wuchs in dieser Zeit beträchtlich (von 494 in 1982 auf 1.383 in 1987; mit 46.759 Mitgliedern und 187.237 unterstützten Menschen, was etwa 15 Prozent aller Einwohner der Armenviertel entspricht).

Um die Funktionsfähigkeit eines *olla común* zu sichern, bedarf es sowohl der Beschaffung von Nahrungsmitteln als auch Mobilisierung von finanziellen wie auch menschlichen Ressourcen. Dazu veranstalten die Mitglieder des *olla* lokale Sammlungen (oft in Form einer Tombola), außerdem muß jede Familie wöchentlich einen kleinen Beitrag (in Geld oder Produkten) erbringen. Die Beschaffung von Nahrungsmitteln wird über die Pfarrämter organisiert oder durch einzelne Frauen bewerkstelligt, die unverkäufliche Restposten auf Märkten, Geschäften, Kleinunternehmen oder bei Gewerkschaftsgruppen einsammeln. Insgesamt hat der *olla* nicht diesen Charakter der Hilfe von außen, der für die Armenspeisung typisch ist, hier bedarf es in viel größerem Maße der Eigeninitiative der Mitglieder. Angesichts der Kapitalschwäche erlangt der »menschliche Faktor« – wie bei allen Formen informeller Wirtschaft – zentrale Bedeutung für die Organisation. Neben der Lösung des Ernährungsproblems finden die beteiligten Frauen im *olla común* eine Sphäre von Solidarität und Gemeinschaftlichkeit.

Obwohl der Hunger sicherlich der Hauptgrund für die Entstehung der *ollas* war, hat er für seine Mitglieder noch weit darüber hinaus gehende Bedeutung. Die Organisation der Arbeit erfolgt hier in regelmäßig stattfindenden Versammlungen, auf denen die Aufgaben verteilt werden und festgelegt wird, wer wann in der Küche arbeitet und was zur Nahrungsmittelbeschaffung unternommen werden soll. Die wichtigsten, in Aufgaben und Verantwortlichkeiten genau bestimmten Ämter in der *olla* sind die der *presidenta*, der *secretaria* und der *bodeguera* – diese werden alle sechs Monate durch Wahlen neu besetzt; über grundsätzliche Fragen entscheidet stets die Vollversammlung.

Ein weiteres hervorstechendes Merkmal ist der Umstand, daß das Management nahezu ausschließlich in den Händen von Frauen liegt. Der *olla* ist also keineswegs nur eine Form der Überlebenssicherung, sondern auch eine Sphäre, in der die traditionelle Rolle der Frauen in Armenvierteln aufgebrochen und umbewertet wird. Durch die gemeinschaftliche Arbeit im *olla* kann sogar eine an sich private und profane Tätigkeit wie Kochen eine wichtige sozial integrative Bedeutung erlangen. Allein die Teilnahme an den Versammlungen zum Beispiel und die damit verbundene Notwendigkeit, regelmäßig das häusliche Umfeld zu verlassen, hat grundlegende Bedeutung für die Beteiligten. Oft provoziert bereits dies

22 Die Industrieproduktion fiel um 20 Prozent, die Arbeitslosenrate erreichte 25 Prozent und die Auslandsverschuldung stieg auf 18 Mrd. US-Dollar.

mitunter auch gewaltsame Auseinandersetzungen mit den Ehemännern.

Während der schlimmsten Jahre der Militärdiktatur war der *olla* auch eine effektive Form organisierten Widerstands. Er befand sich in einem Viertel Santiagos (Pudahuel Norte), in dem am Beginn der siebziger Jahre die Kommunistische Partei, die christlichen Basisgemeinden und das *Movimiento Izquierda Revolucionaria* (MIR) starke Bastionen hatten.²³ Die Kommune Pudahuel spielte daher auch eine wichtige Rolle in der Protestbewegung gegen das herrschende Regime, die ab Mai 1983 regelmäßig in den Straßen Santiagos stattfanden.²⁴ In dieser Zeit wurde das Viertel San Paolo in Montijo mehr als zweimal von Straffaktionen durch die Geheimpolizei (CNI) heimgesucht, die sogar eine Kirche niederbrannte, in der die Trauermesse für zwei lokale Aktivisten der Kommunistischen Partei stattgefunden hatte.

Innerhalb des *olla* organisierte eine Gruppe politisch engagierter Frauen (*Las mujeres democráticas de El Montijo*) regelmäßig Gesprächsrunden über die politische Situation. Vor allem Sara, der Präsidentin des *olla*, ist es zu verdanken, daß der *olla* zwischen 1980 und 1995 – eine sehr lange Zeit verglichen mit anderen PEOs – überlebte.

Das Phänomen der Gründung von PEOs blieb auch während des Übergangs zur Demokratie nach 1989 erhalten. 1991 existierten 3 269 derartiger Vereinigungen mit insgesamt 81 567 Beteiligten.²⁵ Allerdings hat sich in Folge der allmählichen wirtschaftlichen Erholung und einer Verbesserung der Beschäftigungssituation die Zahl der Verbraucher-PEOs deutlich verringert – von 642 in 1989 auf 317 in 1991.

Im Laufe der Zeit schlugen die gemeinwirtschaftlichen Organisationen unterschiedliche Wege ein. Einige von ihnen lösten sich von selbst auf als die schlimmsten Auswirkungen der Krise überstanden waren. Andere, die fester etabliert waren, durchliefen einen Prozeß der »Formalisierung«, der durch die demokratische Regierung auch deshalb befördert wurde, weil es ihr Anfang der neunziger Jahre darum ging, jenen informellen Wirtschaftsaktivitäten, die sich in den achtziger Jahren herausgebildet hatten, einen offiziell anerkannten Status zu verschaffen.

Nahrungsmittel produzierende Organisationen in einem demokratischen Umfeld

Die im Dezember 1989, nach 17 Jahren autoritärer Herrschaft, demokratisch gewählte chilenische Regierung orientierte sich auf dem Feld der Wirtschaftspolitik am Prinzip »Entwicklung mit Gerechtigkeit« (*desarrollo con equidad*). Damit sollte sowohl eine gewisse Kontinuität mit der Modernisierungspolitik, die das Militärregime in seinen letzten Jahren (1986-1989) mit großen makroökonomischen Erfolgen verfolgt hatte, angedeutet, aber auch die stärkere sozialpolitischen Orientierung betont werden.²⁶ Dabei waren die Hinterlassenschaften der Diktatur durchaus erdrückend – 1990 lebten 22,9 Prozent der Familien in Armut und 11,6 Prozent galten als absolut arm; in städtischen Regionen waren ca. 30 Prozent der Beschäftigten in informelle Aktivitäten involviert,

23 Vgl. u.a. Schneider: Shantytowns protests in Pinochet's Chile, Philadelphia 1995.

24 Vgl. Mario Garcés-Gonzalo De la Maza: La explosión de las mayorías. Protesta nacional 1983-84, Santiago 1985.

25 Vgl. PET (Programa de Economía del Trabajo): Las organizaciones económicas populares. Resultados y análisis del Catastro 1991, Santiago 1991, p. 9.

26 Nach den Krisenjahren 1982 bis 1985 wurden in Chile bemerkenswerte Erfolge erzielt. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs in drei aufeinanderfolgenden Jahren um 6,6 bzw. 7,3 und 9,9 Prozent und die Exporte um 85 Prozent (vgl. Arancibia: La transición democrática enfrenta un difícil contexto económico, in: Proposiciones, No.18, Santiago 1990, p. 272).

während eine »offizielle« Arbeitslosigkeit von nur 6,5 Prozent ausgewiesen wurde.²⁷ Eine der wichtigsten sozialpolitischen Aktivitäten der neuen Regierung bestand in der Schaffung einer Organisation – *Fondo de Solidaridad e Inversión Social* (FOSIS) –, mit deren Hilfe Unternehmensgründungen unter Jüngeren und in rückständigen ländlichen wie städtischen Regionen gefördert werden sollten.

Diese Maßnahmen standen allerdings in bemerkenswertem Kontrast zur makroökonomischen Politik, die weiterhin an jenen Parametern orientiert blieb, die bereits unter dem autoritären Regime verfolgt wurden. Der Verweis auf das Prinzip »die Kleinunternehmen zu stärken« mußte in einer Situation anachronistisch wirken, in der in Wirklichkeit große Firmen – 1,4 Prozent der »formellen« Unternehmen – auf sich 75,2 Prozent des gesamten Umsatzes vereinigten, während 83 Prozent aller registrierten (Klein)Unternehmen gerade fünf Prozent erreichten. Und dies unter solchen Umständen, daß 50 Prozent der wirtschaftlich aktiven Bevölkerung in Firmen mit weniger als 10 Angestellten arbeitete; Firmen, in denen 60 Prozent der Ärmsten zwei Fünftel der Gesellschaft Beschäftigung fanden. Dazu kam noch, daß zu Beginn der neunziger Jahre faktisch keine speziellen Gesetze zum Schutz der kleinen und mittleren Unternehmen vor der Konkurrenz durch Großkonzerne existierten.²⁸ In einem Land, daß kleinen Unternehmen keinerlei Schutzrechte einräumt, entsteht ein weithin bekanntes Paradoxon. Infolge der überlegenen Konkurrenz stellen die Kleinunternehmen nicht länger eine Sphäre von »Entwicklung mit menschlichem Maß« oder einen Raum für die Verwirklichung unternehmerischer Talente von benachteiligten sozialen Gruppen dar, sondern degenerieren zu Grauzonen der Steuerhinterziehung und der Verletzung von Grundrechten anhängig Beschäftigter.

Unter derartig »demokratischen Bedingungen« verwundert es kaum, daß auch in den Jahren starken Wirtschaftswachstums die Herausbildung von PEOs anhielt – 1989 gab es 2 479 solcher Vereinigungen mit über 177 000 Beteiligten, während es 1986 nur 1 439 Organisationen waren. Auch während der Zeit des Militärregimes bestanden stabile Verbindungen internationaler Solidarität zwischen verschiedenen Nichtregierungsorganisationen (NRO), nicht selten in Zusammenwirken mit der *Vicaria*. So unterstützte das NOVIB-Vicaria Projekt zwischen 1986 und 1989 rund 300 *ollas* in Santiago.

Mit dem Übergang zur Demokratie nahmen viele ausländische Organisationen allerdings immer stärker eine abwartende Haltung ein. Die NRO NOVIB kündigte 1989 ihren Rückzug an und gründete 1991 eine inländisch-lokale Struktur, die NRO PROSAN²⁹, deren Aktivitäten sich als wesentlich für den Prozeß der »Formalisierung« der *ollas comunes* in Pudahuel Norte erwies. Das Ziel bestand darin, die *ollas* dabei zu unterstützen, sich in eine Organisation umzuwandeln, die in der Lage ist, stabile Einkommen für ihre Mitglieder und die Gemeinschaft insgesamt zu erwirtschaften. Darüber hinaus ging es auch darum, die während der Diktatur entstandenen sozialen Netzwerke und Organisationsstrukturen aufrechtzuerhalten und in anerkannte Subjekte der lokalen Entwicklung umzuwandeln.

27 Vgl. Schkolnik: *Realidad y perspectivas del sector informal en Chile*, Doc. de Trabajo, No. 64, mayo 1989, p.7.

28 Das Gesetz 17 386/1970 räumte Kleinunternehmen (mit höchstens 15 Beschäftigten) zwar Steuerprivilegien ein, es wurde aber 1974 außer Kraft gesetzt, um kleine wie große Unternehmen fürderhin denselben Steuerkonditionen zu unterwerfen (vgl. Pino Davis: *Marco jurídico para la micro y pequeña empresa*, in: *Proposiciones*, No.23, Santiago, octubre 1993, p. 495).

29 Vgl. *Perfil de PROSAN-Promoción de Organizaciones Alimentarias y Nutricionales* (a cura di Daniela Sánchez) Santiago, 1995.

Theoretisch sollten damit jenen Wirtschaftssektoren, die von den Krisenprozessen der achtziger Jahre in Lateinamerika und den folgenden »Strukturanpassungsmaßnahmen« am stärksten betroffen wurden, alternative Entwicklungschancen eröffnet werden. Aber wer sind die öffentlichen und privaten Akteure dieses Prozesses? Wer kann die isolierten Erfahrungen mit der »Formalisierung« sammeln und miteinander in Beziehung setzen? Und vor allem, welche Art von »Formalisierung« ist unter derartigen Umständen überhaupt möglich?

Der Formalisierungsprozeß in seiner Komplexität

Zu Beginn der neunziger Jahre wurde der *olla* von El Montijo, wie auch andere im Stadtteil Pudahuel in ein Komplexprogramm einbezogen. Sie wurde in einen kleinen Versorgungsbetrieb umgewandelt, der – als Teil des Regierungsprogramms zur Verbesserung der Schulspeisung – die Aufgabe hatte, nunmehr für eine Reihe örtlicher Schulen zu kochen. 1991 gründeten die Frauen der *ollas* in Pudahuel mit Unterstützung der Direktors der staatlichen Behörde *Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas* (JUNAEB) ein Kleinunternehmen, die in das *Programa de Alimentación Escolar* (PAE) integriert wurden. Insgesamt erzeugten die im PAE beteiligten Firmen täglich 23 398 Essen für 41 Schulen in Santiago.³⁰

Auf diese Art und Weise wurde den *ollas* die Möglichkeit gegeben, in ein »offizielles« Geschäftsfeld vorzudringen, das bisher wenigen Großunternehmen vorbehalten war.³¹ JUNAEB schuf einen geschütztes Marktsegment für die *ollas*, in dem für sie ein bestimmter Teil des Geschäfts ohne Ausschreibungen und auf Kosten der alten Auftragnehmer reserviert wurde. Darüber hinaus spielte die NRO PROSAN eine wichtige Rolle im »Formalisierungsprozeß«. Sie stellte den *ollas* über NOVIB und FOSIS Gründungskredite zur Verfügung und engagierte sich in der Schulung sowie schließlich in der Auswahl jener *ollas*, von denen erwartet wurde, daß sie den Anforderungen am besten gewachsen sein würden. Diejenigen, die ausgewählt wurden, zeichneten sich alle durch starke Führungspersönlichkeiten aus. Im Fall der Region Pudahuel Norte war die Person der Präsidentin Sara Vásquez – die seit 1986 den *olla* von El Montijo und dem *Comando Nacional de Ollas Comunes*, einer nationalen Organisation der *ollas*, vorstand – von entscheidender Bedeutung. Die neuen Unternehmen erben also mit den charismatischen Führerinnen auch eine hierarchische Struktur, die durch den Prozeß der Liberalisierung bestärkt wird.

Einmal ausgewählt, mußte die Produktionsgemeinschaft von Pudahuel eine zweite Phase, die Erlangung eines rechtlichen Status, durchlaufen. Durch diesen Prozeß wurde die zukünftige Funktionsweise des neuen Unternehmens tiefgreifend geprägt. Dies erklärt sich schon aus den unterschiedlichen Organisationsformen. Entweder wandelt sich der *olla* in eine Genossenschaft mit kollektivem Eigentum oder in ein eher klassisches kommerzielles Unternehmen im Besitz von Privateigentümern um. Zweifellos wäre der Status einer Genossenschaft, in der alle Mitglieder Stimmrecht und Anrecht auf Gewinnbeteiligung haben, die am ehesten geeignete Form für einen *olla*. Dies war jedoch aus zwei Gründen nicht das

30 Vgl. Ana María Medioli: De la olla común a la empresa de servicios, in: Seminario Taller latinoamericano, Mujer y organizaciones de consumo en América latina, PET, Santiago, Octubre 1995, pp. 125ff.; PROSAN: De la olla común a la microempresa de servicios. Un camino de integración social, Santiago 1995, pp. 46-47.

31 Seit 1979 wurden die Aufträge im Rahmen des PAE durch Ausschreibungen vergeben; mit dem Ergebnis, daß in den achtziger Jahren nur acht Firmen Auftragnehmer waren, von denen eine allein 56,8 Prozent aller Essen bereitstellte.

Ergebnis. Zum einen war das dafür erforderliche Prozedere höchst kompliziert. Und zum anderen war für das Absolvieren des bürokratischen Hürdenlaufs sehr viel Zeit notwendig.³² Der zeitliche Aufwand für die »Formalisierung« – eine der zentralen Fragen in der internationalen Debatte um den informellen Sektor – erlangte so ausschlaggebende Bedeutung für die Identität des neuen Unternehmens.

Die von der Gesetzgebung vorgesehenen Schritte zur Legalisierung einer Genossenschaft stammen aus Zeiten der Militärdiktatur und wurden seit dem nicht geändert. Sie beinhalten eine Reihe von bürokratischen Schritten, zwischen denen immer wieder mehr oder weniger lange Wartephase liegen. Die neue demokratische Regierung, die unter unmittelbarem Erfolgsdruck stand, wollte nicht solange warten. Deshalb wurde in der Regel die zwar schnellere, aber weniger »demokratische« Variante der Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung, mit einer begrenzten Zahl von Mitgliedern als rechtliche Vertreter der Firma, vorgezogen. Im Falle der *ollas* von Pudahuel wurde folglich die »Sara Vásquez GmbH« mit Sara und einem anderen Ex-Chef als legale Vertreter gegründet. Diese beiden bestimmten die Unternehmensstrategie in allen entscheidenden Punkten – sie waren die Empfänger der Unterstützung durch die JUNAEB, bestimmten Löhne und Zuwendungen, verwalten die Gewinne und entschieden somit über die Höhe ihres eigenen Einkommens. Sie verfügten innerhalb der Firma faktisch über eine absolute Machtposition. Die neue Organisationsform ließ so kaum Kontinuität mit der alten erwarten.

Kontinuität oder Neuanfang?

Im Vertrag zwischen JUNAEB, PROSAN und den *ollas* war vorgesehen, daß ein Teil der Gewinne an die Basisorganisationen umverteilt werden soll. Tatsächlich setzten viele *ollas* auch nach der Gründung der GmbH ihre Aktivitäten auf dieselbe Art und Weise wie zuvor fort, in der Hoffnung, daß ihre Tätigkeit zukünftig durch das Umverteilungsgebot wesentlich erleichtert würde. Jedoch wurden die Intentionen des ursprünglichen Abkommens praktisch nicht voll umgesetzt.

Die neue Firma unterstützte zwar die Basisorganisationen in den Jahren 1992 bis 1994, aber sie selbst war kaum länger als »klein« zu bezeichnen – immerhin war sie Inhaber der Konzession für acht Schulen und lieferte 3 368 Essen pro Tag aus. Die letzte nachweisliche Auszahlung an andere *ollas* erfolgte im Januar 1995, danach hörten letztere auf zu funktionieren. Damit ist natürlich die Frage aufgeworfen, ob das neue Unternehmen für den Zusammenbruch der *ollas* in Pudahuel verantwortlich war. Nach Meinung von Sara war das Ende der anderen *ollas* die Folge der allgemeinen Verbesserungen in der Beschäftigungssituation, die dazu geführt hat, daß viele Mitglieder andere Betätigungsfelder fanden und die aktivsten unter ihnen nunmehr für die neue Firma arbeiteten.

Es ist durchaus möglich, daß diese Faktoren – wie der allgemeine Rückgang derartiger Initiativen seit 1989 zeigt – den Niedergang der *ollas* verursacht haben.³³ Aber dies kann mit einiger Berechtigung auch auf Umstände im Zusammenhang mit der inter-

32 In einem PET-Dokument wird der komplizierte und langwierige Prozeß der Legalisierung als Genossenschaft, in dem allein 13 bürokratische Schritte und monatelange Wartezeiten in Kauf genommen werden müssen, beschrieben (vgl. PET: Como formar una cooperativa, Doc. interno, Santiago 1992, pp. 1-2.

33 Vgl. Piña/Mack: Informe de evaluación: Promoción de organizaciones de servicios alimentarios y nutricionales (PROSAN); Santiago, Agosto 1993, p. 13, 16.

34 Vgl. Informe sobre los ingresos y egresos de la empresa Sara Vásquez y Cia Ltda. Periodo de 1 de Enero al 31 de Julio 1995, Santiago 1995, pp. 2-12.

35 1997 arbeiteten 48 Personen im Unternehmen; nur noch zwölf waren Ex-olla-común-Mitglieder, von denen bereits fünf Verwandte von Sara waren.

nen Geschäftsführung der Firma zurückgeführt werden. So beteuern zum Beispiel Maria und Norma, zwei Ex-Mitglieder, daß die Funktionsfähigkeit der *ollas* zerstört wurde weil ihnen *willkürlich* Teile des Gewinns vorenthalten wurden, die ihnen nach dem Abkommen zugestanden hätten. Und es ist durchaus möglich, daß das Unternehmen hin und wieder Zahlungen für die *ollas* zurückgehalten hat, um Zahlungsschwierigkeiten in Verbindung mit der Tilgung von Krediten an NOVIB und FOSIS zu überbrücken.³⁴ Dies verweist auf die spezifischen Probleme, mit denen die seit kurzem in die offiziellen Wirtschaft überführten Einheiten – auch wenn sie in einer ersten Phase vor echtem Wettbewerb geschützt werden – zu kämpfen haben.

Die Aussagen von Maria und Norma könnten zudem von ihrer Enttäuschung gegenüber Sara geprägt sein, da beide von der Firma 1992 entlassen wurden. Dies war keineswegs untypisch für diese neue GmbH, die sich sukzessiv von den Ex-Mitgliedern, die früher in der *olla común* beschäftigt waren, trennte. In der Handlungslogik der »Unternehmerin« hatte die Beschäftigung von Mitgliedern der ursprünglichen Gemeinschaft offensichtlich den Vorrang verloren: Vielmehr wurden jetzt vorrangig die eigenen Familienmitglieder beschäftigt.³⁵

Warum war es Sara so ohne weiteres möglich, ihre eigenen Interessen bei der Einstellung oder Entlassung von Angestellten derart ins Spiel zu bringen? Die rechtlichen Bestimmungen für eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung stellten es den Geschäftsführern völlig frei, beliebige Entscheidungen über den Personalbestand zu treffen. Die überwiegend befristeten Arbeitsverträge verschaffen ihnen weitere Freiräume. Obwohl die Rechtslage in Chile nach gewissen Zeiträumen die Umwandlung von befristeten Verträgen in unbefristet vorsah, wurde dies in den neuen Firma nicht vollzogen. Dies waren bei weitem nicht die einzigen Unregelmäßigkeiten – den Beschäftigten war z.B. auch die Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft verwehrt, damit waren auch kollektive Lohnverhandlungen ausgeschlossen.

Mit einiger Berechtigung drängt sich die Frage auf, wie dies in einer Firma geduldet werden konnte, die für eine Regierungsinstitution arbeitete; ob es keinerlei Kontrollen zur Einhaltung der Arbeiterrechte gab. Tatsächlich war es zwar so, daß das Unternehmen auf Basis eines Vertrages mit der JUNAEB als Dienstleister tätig war, aber als solcher war sie gezwungen das volle Kostenrisiko und auch das Personalmanagement selbst zu übernehmen. JUNAEB war nicht verpflichtet, die Arbeitsbedingungen in den Vertragsunternehmen zu kontrollieren; seine Verantwortlichkeit war ausschließlich auf die Vertragserfüllung beschränkt, was zudem durch die Rechtslage gedeckt war. In Chile gibt es faktisch keinerlei Vorschriften, die Verpflichtungen von Auftraggebern gegenüber Auftragnehmern regeln.

Es handelt sich daher um eine typische subcontracting-Situation: Die Ergebnisse der während der Militärdiktatur eingeführten Deregulierung dominieren bis heute. Und es ist keineswegs zufällig, daß die Regelungen für sub-contracting noch von 1979 stammen, dem Jahr, in dem die Pinochet-Regierung im *Plan Laboral* die bis

dato bestehende Gesetzeslage radikal in Richtung weitestgehender Flexibilisierung und Entsicherung der Arbeitsverhältnisse veränderte. Nach 1989 wurde die neoliberale Politik der achtziger Jahre nicht nur auf diesem Gebiet fortgeführt. Die Verhältnisse in der neu gegründeten Firma paßten sich so nahtlos in eine gesellschaftliche Situation ein, die allgemein von schwachen Gewerkschaften mit sinkender Mitgliederzahl geprägt ist.³⁶ So arbeiteten rund 14 Prozent der Beschäftigten ohne schriftliche Verträge, 15 Prozent waren ohne gewerkschaftliche Vertretung in den Lohnverhandlungen und 39,2 Prozent ohne Sozialversicherung. Insgesamt war das neu entstandene Unternehmen gezwungen in einem Umfeld zu operieren, in dem der Konkurrenzdruck ständig zunahm, so daß den Beschäftigten nie mehr als der gesetzliche Mindestlohn gezahlt wurde. Während sich auf der anderen Seite die Einkommen der beiden Geschäftsführer, die aus den Gewinnen der Firma entnommen wurden, zwischen 1992 und 1997 beträchtlich erhöhte – auf etwa das sechsfache des Lohnes eines Angestellten.

Auf diese Art und Weise wurde die einst als Form der Überlebenssicherung und gegenseitigen Hilfe gegründete Organisation im Zuge ihrer »Formalisierung« in ein kommerzielles Unternehmen verwandelt, das sich in nichts von der Mehrzahl der anderen chilenischen Kleinunternehmen unterschied – das angesichts der durch übermächtige Konkurrenz und rechtliche Deregulierung geschaffenen Bedingungen gezwungen war, mehr oder weniger legale Mittel zur eigenen Existenzsicherung einzusetzen.

Fazit

In diesem Beitrag wurde versucht, den Weg nachzuzeichnen, den eine informelle Organisationsform – verstanden als eine Aktivitätsform, die die Reproduktion ihrer Mitglieder sichert und die durch starke nicht-ökonomische Elemente geprägt ist – in den »formellen Wirtschaftssektor« genommen hat. Im Zentrum der Aufmerksamkeit stand dabei die Aufdeckung von Kontinuitäten und Diskontinuitäten im neuen Unternehmen im Vergleich zur früheren informellen, auf gegenseitige Unterstützung basierenden Organisationsform.

Wenn insbesondere die nichtökonomischen Faktoren, die für den *olla* von spezifischer Bedeutung waren, in Rechnung gestellt werden, so muß der Übergang von der einen zur anderen Organisationsform als radikaler Bruch interpretiert werden. Das neu entstandene Unternehmen ähnelt in seiner Funktionsweise deutlich den anderen chilenischen Kleinunternehmen, die unter den anhaltenden Bedingungen von Deregulierung und »Flexibilisierung« in den neunziger Jahren die üblichen Methoden zur Abwehr überlegener Konkurrenz anwenden. Die Leidtragenden dieses Prozesses sind die Arbeitskräfte.

Auf der Ebene des Unternehmens vollziehen sich jene Veränderungen, die sich im Zuge der allgemeinen Tendenz zu Arbeitsplatzflexibilisierung und wachsender Unsicherheit sowohl in den Entwicklungsländern als auch in den fortgeschrittenen Industriestaaten Bahn brechen. Ein solches Entwicklungsmodell ist zudem typisch für ein Land, in dem zwar eine politisch-insitutionelle

36 Die Mitgliederquote in Gewerkschaften, denen kurz vor dem Putsch 1973 noch rund 30 Prozent der beschäftigten angehörten, fiel 1988 auf 10,5 Prozent und erreichte 13,3 Prozent 1993-94 (vgl. PET: Anexo Estadístico, in: Economía y Trabajo en Chile, Informe Anual PET, Santiago 1995, pp. 245-273).

Transition stattfand, in dem aber das neoliberale Paradigma nicht angetastet wurde. In Folge dessen wird eine informelle, auf gegenseitiger Solidarität basierende Unternehmensform in einen »klassischen« kapitalistischen Betrieb umgewandelt, der sich grundlegend von seiner ursprünglichen Identität unterscheidet. Dies ist gleichbedeutend mit dem Verschwinden einer gemeinwirtschaftlichen Organisationsform, die noch in den achtziger Jahren – vielleicht etwas zu optimistisch – als Keimzelle eines möglichen Modells einer »alternativen« und »solidarischen« Wirtschaftsweise angesehen wurde.

Der Verlauf dieser Transformation vom »Informellen« zum »Formellen« läßt einige interessante Paradoxien erkennen.

Erstens wurden in diesem Übergang vom informellen bzw. halblegalen zum formell anerkannten Status die Defizite der Informalität bei der sozialen Sicherung der Beschäftigten reproduziert. Das neue Unternehmen wurde von Beginn an in eine Rolle als abhängiger Auftragnehmer gedrängt, die überall auf der Welt charakteristisch ist für die informelle Wirtschaft. Sie blieb abhängig von einem »überlegenen« – in diesem Fall einem staatlichen – Unternehmen.

Zweitens erwies sich gerade der Prozeß der Legalisierung als jener Mechanismus, in dem die ursprüngliche, »demokratische« und auf die gerechte Umverteilung des Produkts beruhende Organisationsform des *olla* aufgebrochen und »kommerzialisiert« wurde. Eine wesentliche Rolle spielte dabei der Zeitfaktor, der die Schaffung einer privatrechtlichen Gesellschaft mit beschränkter Haftung – und damit die Unternehmensführung durch Einzelpersonen und folglich den übermäßigen Einfluß deren privater Interessen – über Gebühr begünstigte. In diesem »Experiment«, das in Chile während der Demokratisierung vielfach zur Armutsbekämpfung angewandt wurde, das aber keineswegs ein Modell für alle Arten von »informeller Wirtschaft« ist, hat eine Orientierung eindeutig die Oberhand gewonnen: die Profitorientierung wie sie vom neoliberalen Modell der achtziger Jahre propagiert wurde. Die Identität der informellen, auf solidarische Gegenseitigkeit gegründeten Struktur wurde ohne Schutz durch äußere Autoritäten vom »global village« des internationalen Kapitalismus aufgebrochen und absorbiert. Die makroökonomischen Faktoren haben gegenüber den mikroökonomischen klar die Oberhand behalten.

(AUS DEM ENGLISCHEN VON ARNDT HOPFMANN)