

Sebastian Nessel

Fairer Handel als nachhaltige Entwicklungsstrategie Eine kritische Bestandsaufnahme am Beispiel Mexikos*

Keywords: fair trade, sustainable development, migration, Mexico

Schlagwörter: Fairer Handel, nachhaltige Entwicklung, Migration, Mexiko

Der Faire Handel wird in der wissenschaftlichen und öffentlichen Debatte vielfach als nachhaltige Entwicklungsstrategie und als Instrument zur Reduktion von Armut diskutiert. Und in der Tat konnten in zahlreichen Fallstudien positive Effekte des Fairen Handels auf die Arbeits- und Lebensbedingungen von Kleinproduzierenden nachgewiesen werden (vgl. überblickshaft Nicholls & Opal 2003; Taylor 2002). In der wissenschaftlichen Diskussion wurde aber auch schon früh auf die Divergenzen zwischen der *Fairtrade International* (FLO, früher *Fairtrade Labelling Organizations International*) und den „südlichen Akteuren“ hingewiesen. Ferner wurden die Folgen eines zunehmenden *mainstreaming* für langfristige Entwicklungsziele kritisch diskutiert (Murray u.a. 2006; Vanderhoff Boersma 2002; vgl. auch den Beitrag von Maria Tech in diesem Band, Seite 401ff). So wurde darauf aufmerksam gemacht, dass steigende Preise an internationalen Kaffeemärkten die Teilnahme und den Verbleib von ProduzentInnen in Fairhandelskooperativen behindern (Bacon 2010; Weber 2011). Auch wird wahrgenommen, dass Migration eine vielfach genutzte Alternative zu Fairem Handel und eine Reaktion auf fehlende ländliche Einkommensmöglichkeiten ist; dies wirkt sich auf die Arbeit der Kooperativen aus (Barham u.a. 2011; Lewis & Runsten 2008). Diese neueren Untersuchungen verweisen darauf, dass die Beurteilung des Fairen Handels als Entwicklungsstrategie in den Kontext weiterer struktureller Gegebenheiten gestellt werden muss, die die Lebens- und Arbeitsbedingungen von Kleinproduzierenden im ländlichen Raum beeinflussen. Um das Potenzial des Fairen Handels zur Schaffung einer nachhaltigen ländlichen Entwicklung abzuschätzen, sind seine Wirkungen mit konkurrierenden Alternativen zur Einkommensgenerierung auf dem Lande zu vergleichen.

* Diesem Beitrag liegt eine zweimonatige Feldforschung des Autors in Kaffeekooperativen in Oaxaca, Mexiko, zwischen August und Oktober 2007 zugrunde. Ich danke Hanns Wienold für weiterführende Anmerkungen zu diesem Beitrag.

In diesem Beitrag werden Migration und die Teilnahme von Produzierenden am Fairen Handel in Mexiko als alternative, unter bestimmten Bedingungen auch konkurrierende Strategien zur Generierung von Einkommen gegenübergestellt und in Bezug auf eine nachhaltige ländliche Entwicklung untersucht. Wenngleich sich beide Strategien aus der Perspektive des individuellen ProduzentInnenhaushalts nicht ausschließen und auch kombiniert werden (Lewis & Runsten 2008), ermöglicht die vorgenommene heuristische Gegenüberstellung, die strukturellen Wirkungen beider Einkommensstrategien vergleichend herauszuarbeiten. Der Ausgangspunkt der Überlegungen ist, dass Migration und die daraus erzielten Einkommen (*remesas*) weitgehend negativ auf die sozio-ökonomischen Strukturen in ruralen Gebieten wirken. Die Partizipation von Kleinproduzierenden in Kooperativen des Fairen Handels wird daher in diesem Beitrag als strukturelle Alternative zu Arbeitsmigration vorgestellt und in Bezug auf die Entwicklung des ländlichen Raumes diskutiert. Hierbei wird verdeutlicht, dass der Faire Handel einige vielversprechende Ansätze zur Schaffung einer nachhaltigen ländlichen Entwicklung beinhaltet. Wie ausblickhaft angedeutet wird, muss der Faire Handel aber mit weiteren Entwicklungsstrategien kombiniert werden, um die Lebensbedingungen breiter Bevölkerungsgruppen in ländlichen Gebieten umfassend zu verbessern.

Im ersten Teil des Beitrages wird zunächst der enge Zusammenhang zwischen globalen Marktprozessen, fehlender ländlicher Entwicklung und Migration diskutiert. Am Beispiel der Kaffeeproduktion in Oaxaca, Mexiko wird gezeigt, dass globale und nationale Strukturveränderungen zur Verringerung von Einkommensmöglichkeiten in der Landwirtschaft und zur massenhaften Abwanderung aus den ländlichen Räumen geführt haben (1). Wenngleich die Einkommen aus Migration das Budget der einzelnen Haushalte durchaus steigern können, führt die massenhafte Abwanderung und die Aufgabe der Landwirtschaft zu weiterem Druck auf die sozio-ökonomischen Strukturen Südmexikos. Der Faire Handel wird daher als eine weitere Erwerbsstrategie und als Antwort auf die „Krise des ländlichen Raumes“ (*crisis del campo*) untersucht (2). Am Beispiel Mexikos wird gezeigt, dass der Zusammenschluss von Kleinproduzierenden in Kooperativen, der Voraussetzung für die Teilnahme am Fairen Handel ist, einige positive Effekte beinhaltet, die ihre Arbeits- und Lebensbedingungen langfristig verbessern können. Bei dieser Betrachtung werden sowohl die institutionelle als auch die Organisationsebene von Kaffeekooperativen im Fairen Handel in den Blick genommen. Der bisherige Fokus von Fallstudien auf Kooperativen wird in diesem Beitrag um die Darstellung der Institutionen des Fairen Handels in Mexiko erweitert. Abschließend werden die langfristigen Wirkungen von

Fairem Handel und von Migration auf die ländliche Entwicklung in Mexiko diskutiert (3). Hierbei wird verdeutlicht, dass der Faire Handel einige vielversprechende Potenziale zum Aufbau einer nachhaltigen ländlichen Entwicklung bereithält. Diese Potenziale ergeben sich aber weniger aus Einkommenssteigerungen durch Garantiepreise und Preisprämien, sondern vielmehr aus der organisatorischen, sozialen und institutionellen Stärkung des kooperativen Handelns von Kleinproduzierenden. Der Beitrag schließt mit der Erkenntnis, dass der Faire Handel zusammen mit weiteren Entwicklungsstrategien umgesetzt werden muss, um dauerhaft und substantiell die sozio-ökonomische Situation breiter Bevölkerungsgruppen im ländlichen Raum zu verbessern.

Weltmarktintegration, ländliche Entwicklung und Migration in Mexiko¹

Seit Beginn der Schuldenkrise Anfang der 1980er Jahre vollzog sich in Mexiko eine grundlegende Neuordnung der Wirtschaftspolitik, die mit einem radikalen Abbau staatlicher Subventionen, der Auflösung einer Vielzahl staatlicher Firmen sowie einer Reduktion der Unterstützung für den ländlichen Raum verbunden war (Cartas 1993; Parnreiter 2004). Die Außenorientierung der mexikanischen Wirtschaft in Richtung USA, die sich mit dem NAFTA-Beitritt 1994 weiter vertiefte, führte zum Abbau von Investitionen in den ländlichen Agrarsektor Südmexikos zugunsten des Ausbaus der industriellen Produktion an der Grenze zu den USA (Boris & Sterr 2002: 221ff). Für viele Kleinproduzierende in Südmexiko blieb die Landwirtschaft zunächst weiterhin die einzige Einnahmequelle, jedoch unter veränderten Bedingungen (vgl. für Oaxaca VanWey u.a. 2005). Durch den Abbau von Import- und Zollbeschränkungen für ausländische Waren kamen mexikanischen Agrarprodukte auf ihren Heimatmärkten in direkte Konkurrenz mit subventionierten Agrargütern des Nordens bei gleichzeitigen Exporthemmnissen in die USA. Zugleich brachten der Rückzug des mexikanischen Staates aus der Landwirtschaft und die verminderten Subventionen erhebliche Einkommens- und Ertragseinbußen mit sich, sodass die kleinbäuerliche landwirtschaftliche Produktion kaum noch rentabel war (Parnreiter 2004).

Die Folgen dieser strukturellen Veränderungen und der Neuausrichtung der mexikanischen Wirtschaftspolitik bedeuteten für den Kaffeesektor ab 1982 zunächst den sukzessiven Abbau der Leistungen des staatlichen Kaffeeministeriums (INMECAFE – *Instituto Mexicano del Café*) (vgl. Aranda

1 Die folgenden Ausführungen basieren an einigen Stellen auf einer vollständig überarbeiteten und erweiterten Fassung von Nessel 2009.

2000: 237). Bereits ab 1982 wurden die staatlichen Kredite und Subventionen für die ländlichen Kaffeeanbauregionen abrupt zurückgefahren. Ende der 1980er Jahre wurde das für 30 Jahre geltende Regime der Vermarktung, Organisation und technischen Unterstützung von Kleinproduzierenden durch das INMECAFE vollständig aufgelöst (ebd.). Die Situation vieler mexikanischer Kaffeeproduzierender wurde durch die Auflösung des internationalen Kaffeeabkommens (ICA – *International Coffee Agreement*) und der dadurch ausgelösten „Kaffeekrise“ weiter verschärft. Im Zuge seines neuen, wirtschaftsliberalen Kurses unterstützte Mexiko im Rahmen von Marktliberalisierungsprozessen die Auflösung des ICA und trug damit erheblich zu dessen Scheitern bei. In der Folge erlebten die liberalisierten Kaffeemärkte seit 1989 einen immensen Preisverfall. Mit kurzen Zwischenperioden sanken die Kaffeepreise bis ins Jahr 2001 um fast 70 Prozent (Bacon 2010). In Folge der Kaffeekrise und der ausbleibenden staatlichen Subventionen für den ländlichen Raum migrierten viele LandbewohnerInnen in die urbanen Zentren Mexikos oder als ArbeitsmigrantInnen – temporär oder langfristig – in die USA.²

Der enge Zusammenhang zwischen geringem Einkommen aus der Landwirtschaft, mangelnden Arbeitsalternativen und Migration kann am Beispiel Oaxacas näher verdeutlicht werden. Bis in die zweite Hälfte der 1980er Jahre gab es nur geringe Migrationsströme aus dem Bundesstaat. Die nationale und internationale Migration beschleunigte sich erst mit den wirtschaftlichen Krisen der 1980er Jahre und stieg bis zum Jahr 2001 sprunghaft an.³ Für Oaxaca und Chiapas zeigen Bradford Barham u.a. (2011: 138; vgl. Cohen 2010) an einem Sample von 845 Kaffeebauernhaushalten, dass sich zwischen 1999 und 2005 die Zahl der Familien mit US-Migrierenden von 5 auf 25 Prozent erhöht hat. Und auch die Zahl der Migrierenden in die mexikanischen Großstädte stieg in diesem Zeitraum von 20 auf über 40 Prozent an.

Bei den Migrierenden aus Oaxaca handelt es sich überwiegend um Männer aus der Landbevölkerung im Alter von 20 bis 40 Jahren (Cohen 2010: 151; Reyes u.a. 2004: 206f).⁴ Wie Rafael Reyes u.a. (2004) an einem Sample von 181 Haushalten nachweisen, ist die Migrationsintensität unter

2 Vgl. Barham u.a. 2011; Lewis & Runsten 2008; Navarro 2004; vgl. für Oaxaca Cohen 2010; zum Zusammenhang der Neuausrichtung der mexikanischen Wirtschaftspolitik und zur Zunahme der Landflucht für Gesamt Mexiko Parrreiter 2004. Wenngleich die Gründe für Migrationsentscheidungen vielfältig sind, beschränke ich mich in diesem Beitrag auf den engen Zusammenhang zwischen wirtschaftlichen Faktoren und Migration. Vgl. für Mexiko umfassend Tuider u.a. 2009.

3 Vgl. Barham u.a. 2011; Reyes u.a. 2004: 206f; überblickshaft Cohen 2010.

4 Vgl. zu Migrationsmustern, Arbeitsbeschäftigung und sozialer Zusammensetzung von Migrierenden aus Oaxaca umfassend Cohen 2010.

der ländlichen Bevölkerung, die einer einzigen Beschäftigung im primären Sektor nachgeht, um ein Vielfaches höher als die Migrationswahrscheinlichkeit in städtischen Gebieten mit diversen Beschäftigungsmöglichkeiten (vgl. auch Lewis & Runsten 2008: 279). Dieser Befund deckt sich mit anderen Studien, die ebenfalls einen engen Zusammenhang zwischen den lokalen Arbeitsmärkten und der Migrationsrate belegen (Cohen & Rodriguez 2005; Lindstrom & Lauster 2001; Reyes u.a. 2004: 204). So konstatieren Jeffrey Cohen und Leila Rodriguez: „Wo Arbeit, besonders in Tourismus und Landwirtschaft, verfügbar ist, werden Haushalte eher dazu tendieren, Familienmitglieder nicht unbedingt über die Grenze zu den USA zu schicken.“ (Cohen & Rodriguez 2005: 60)⁵ Dem wirtschaftlichen *push*-Faktor in Mexiko entspricht eine hohe Arbeitskräftenachfrage der US-amerikanischen (Land-)Wirtschaft (Reyes u.a. 2004: 204; Villareal 2009). Und auch der seit dem NAFTA-Abkommen forcierte Ausbau der *Maquiladora*-Industrie an der mexikanischen Nordgrenze stellt für die Landbevölkerung Südmexikos einen wesentlichen *pull*-Faktor der Migration dar (Villareal 2009). Da die lokalen Arbeitsmärkte, insbesondere in der Landwirtschaft, eng an die Dynamik globaler Marktgeschehnisse gebunden sind, stellen Migrationsentscheidungen eine lokale Antwort auf globale und nationale Strukturveränderungen dar.

In Oaxaca hat die Landwirtschaft jedoch nicht nur eine ökonomische Funktion, sondern sie ist integraler Bestandteil der sozio-ökonomischen Strukturen des ländlichen Raumes. Insbesondere der Anbau von Kaffee ist eng mit der traditionellen Lebensweise, der sozialen Identität vieler ländlicher Familien und der dörflichen Organisation verwoben (*usos y costumbres*). *Usos y costumbres* bezeichnet die Gestaltung von Rechten und Pflichten innerhalb einer indigenen Gemeinde, in der die Legitimierung von Entscheidungen nicht nur von den konstitutionellen Regeln der mexikanischen Gesellschaft abhängt, sondern insbesondere von „den moralischen und rechtlichen Prinzipien, die aus den Traditionen und Gebräuchen [der indigenen Gemeinschaften, SN] abgeleitet werden“ (Ríos 2001: 74). Auf politischer Ebene bezeichnen *usos y costumbres* den seit der Wahlrechtsreform 1998 rechtlich anerkannten Modus, der die Wahl der kommunalen Autoritäten nach den in den Landkreisen Oaxacas geltenden Traditionen und Gebräuchen zulässt und ihnen weitgehende Autonomierechte einräumt (ebd.). Die mit dem traditionellen indigenen Organisationssystem zusammenhängenden Gemeinschaftsdienste der kommunalen Arbeit (*tequio*) und die unentgeltlichen religiösen und politischen Ämter (*cargos*) erfüllen wichtige soziale und ökonomische Funktionen (Ríos 2001). Die Gemeinschaftsdienste sind Teil des traditionellen Gemeindesystems und prägen die

5 Übersetzungen fremdsprachiger Zitate stammen vom Autor.

soziale Identität der indigenen Bevölkerung. Durch die *cargos* und *tequios* werden in Südmexiko wichtige Infrastrukturprojekte und Dienstleistungen realisiert, die die fehlende staatliche Unterstützung des ländlichen Raumes zumindest kompensieren. Die politische Anerkennung der *usos y costumbres* durch die mexikanische Regierung und die traditionelle Organisation der indigenen Gemeinden trägt wesentlich zur sozialen Kohäsion der ländlichen Gemeinschaften bei (Ríos 2001)

Mit der zunehmenden Landflucht in die Städte und die USA sind die lokalen Gemeinschaften enormen Veränderungen ausgesetzt. Wie gezeigt, optieren aufgrund der niedrigen und stark schwankenden Einnahmen aus dem Kaffeeanbau und aufgrund mangelnder Einkommensmöglichkeiten auf dem Lande immer mehr Kleinproduzierende für Migration als Einkommensstrategie. Die Aufgabe der Kaffeeproduktion zugunsten von Migration hat folgenreiche Konsequenzen für die soziale und wirtschaftliche Organisation der ländlichen Strukturen. Um die Migration in die USA oder an die Nordgrenze Mexikos zu finanzieren, verschulden sich viele Migrierende oder verkaufen ihre Felder (Navarro 2004). Mit der Aufgabe der Landwirtschaft verlieren viele Kleinproduzierende die an die Bearbeitung von Land geknüpften Subventionen der neu aufgelegten mexikanischen Strukturprogramme (z.B. *Procampo*), die einen nicht unerheblichen Anteil des ländlichen Haushaltseinkommens ausmachen (Barham u.a. 2011). Auf kommunaler Ebene untergräbt die massenhafte Abwanderung und die Aufgabe der Bearbeitung kommunaler Ländereien die Legitimitätsgrundlage der kommunalen Selbstverwaltung, da diese auf der Bewirtschaftung und Verwaltung öffentlicher Güter sowie der traditionellen dörflichen Organisation beruht (*usos y costumbres*). Zwar beinhaltet das soziale und wirtschaftliche System der indigenen Gemeinschaften zahlreiche Probleme und sollte keineswegs idealisiert werden (vgl. Ríos 2001; vgl. auch Abschnitt 4). Festzuhalten ist aber, dass das System der traditionellen indigenen Normen und die landwirtschaftlichen Tätigkeiten ein wichtiger Bestandteil der sozio-ökonomischen Struktur des ländlichen Raumes sind und wichtige soziale und ökonomische Funktionen erfüllen. Dieser soziale und kulturelle Kitt, der insbesondere in Chiapas und Oaxaca große Teile der indigen-kleinbäuerlichen Gemeinschaften zusammenhält, wird durch die massive Abwanderung der Landbevölkerung in Frage gestellt. Die Rücküberweisungen aus Migrationseinkommen (*remesas*) erscheinen dagegen nur begrenzt einen sozialen und ökonomischen Ersatz für die Abwanderung nicht nur einzelner Arbeitskräfte, sondern ganzer Haushalte und die Aufgabe der landwirtschaftliche Produktion zu bieten. Zwar können *remesas* das Einkommen ländlicher Haushalte erheblich erhöhen (Barham u.a. 2011; Lewis & Runsten 2008) und damit auf Zeit auch

das Überleben und den Verbleib der restlichen Haushaltsmitglieder in den ländlichen Regionen sichern. Allerdings werden Einkommen aus *remesas* weitgehend zu konsumtiven Zwecken verwendet (Banco de México 2007; Cohen 2010). Die massenhafte Abwanderung aus dem ländlichen Raum und die Aufgabe der Kaffeeproduktion führen letztlich zu ökonomischen und sozialen Erosionen der ländlichen Strukturen Südmexikos, die mit dem Einkommen aus *remesas* bisher nicht auszugleichen sind.

Fairer Handel in Mexiko

In der bisherigen Argumentation wurde der enge Zusammenhang zwischen der sozio-ökonomischen Erosion ländlicher Regionen und Abwanderung verdeutlicht. Es wurde dargelegt, dass Migration für die ländlichen Haushalte eine vielgenutzte – und ökonomisch durchaus erfolgreiche – Strategie darstellt, ihr Einkommen zu stabilisieren. Diese Strategie ist jedoch als wenig förderlich für den Aufbau von dauerhaften ländlichen Einkommensmöglichkeiten und als destabilisierend für die sozio-ökonomische Struktur ländlicher Regionen zu kennzeichnen. Im Folgenden wird eine andere Antwort von Kleinbäuerinnen und Kleinbauern auf die geringen Einkommensmöglichkeiten auf dem Lande vorgestellt – die Partizipation von Kleinproduzierenden im Fairen Handel. Hierbei soll gezeigt werden, dass die kollektive Organisation in Kooperativen als Grundbaustein und Teilnahmebedingung des Fairen Handels einer Reihe von Problemen begegnen kann, mit denen die Landbevölkerung Oaxacas konfrontiert ist. Um die Wirkungsebenen des Fairen Handels in Mexiko umfassend darzustellen, werden sowohl die Institutionen des Fairen Handels in Mexiko als auch die Aktivitäten einer einzelnen Kaffeekooperative dargestellt.

Der Faire Kaffeehandel in Mexiko blickt auf eine langjährige Geschichte zurück. Als erste Organisation verkaufte die Kaffeekooperative *Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo* (UCIRI) bereits Mitte der 1980er Jahre einen Teil ihres Kaffees in den Alternativen Handel und war durch seine Berater maßgeblich an der Gründung des ersten „fairen“ Labels, Max Havelaar, beteiligt (vgl. Vanderhoff Boersma 2002). Mittlerweile sind in Mexiko 38 Produzentenorganisationen mit über 35.000 Mitgliedern im Fairen Kaffeehandel vertreten (Renard & Pérez-Grovas 2007: 154). Im internationalen „System“ des Fairen Handels nimmt Mexiko eine Sonderstellung ein. Das Land ist das erste „Produzentenland“ mit einer eigenen Siegelinitiative (CJM – *Comercio Justo México*), einem eigenen Vermarktungsinstrument (*Agromercados*) und einer nationalen Zertifizierungsorganisation (*Certimex*).

Die Siegelinitiative CJM wurde 1998 gegründet und vergibt ein Label für fair gehandelte Produkte in Mexiko.⁶ Während die Rolle „südlicher“ Organisationen beim Aufbau der Alternativen- und Fairhandelsbewegung in der Literatur kaum Beachtung findet, muss diese für Mexiko in besonderem Maße hervorgehoben werden. Der Impuls zur Schaffung des „mexikanischen Fairen Handels“ kam nicht von der FLO oder anderen nördlichen NGOs, sondern geht auf das Bestreben mexikanischer Kooperativen zurück (vgl. Johnson 2004: 67f; Renard & Perez-Grovas 2007). Bis heute ist die Mehrzahl der am Fairen Handel in Mexiko beteiligten Organisationen im Kaffeeanbau tätig: 12 von 16 Mitgliedern der CJM sind Kaffeekooperativen. Daneben sind 4 weitere Kooperativen aus den Bereichen Honigproduktion und Dienstleistungen (*servicios*) an der nationalen Siegelinitiative beteiligt. Neben diesen stimmberechtigten Mitgliedern sind neun sog. solidarische Netzwerke (*asociaciones y redes solidarios*), die sich aus über 400 zivilgesellschaftlichen Gruppen zusammensetzen, in CJM vertreten.

CJM hat einen eigenen Kriterienkatalog für Fairen Handel in Mexiko entwickelt, der in einigen Punkten von den Richtlinien der FLO abweicht. Ein wichtiger Unterschied betrifft die divergente Auffassung über die Akteure des Fairen Handels. Während die FLO in einigen Produktbereichen auch Plantagen zulässt und zertifiziert, werden von CJM lediglich Kleinproduzierende in Kooperativen als Erzeuger fair gehandelter Produkte akzeptiert. Eine zweite Differenz betrifft die Regeln für Produkte, beispielsweise für Kaffee. CJM vergibt das Siegel nur an ProduzentInnen, deren Kaffee nach Bio-Richtlinien und in Schattenanbau produziert wird. Der von FLO zertifizierte Kaffee ist zwar ebenfalls zu einem hohen Anteil bio-zertifiziert. Organischer Anbau und der vollständige Verzicht auf Pestizide und Dünger sind für ProduzentInnen aber nicht verpflichtend (vgl. zu den Unterschieden zwischen CJM und FLO Renard & Perez-Grovas 2007).

Ziel und Motivation zur Gründung einer eigenen Siegelinitiative in Mexiko war die Schaffung eines nationalen Marktes für „fair“ gehandelte Produkte und die Vertretung der mexikanischen Kleinproduzierenden auf nationaler und internationaler Ebene. Um einen Markt für „fair“ gehandelte Produkte in Mexiko zu initiieren, wurde im Jahr 2000 die mexikanische Vertriebs- und Kommerzialisierungsfirma *Agromercados* gegründet, die Fairhandelskaffee in Mexiko durch eine eigene Marke vertreibt (*Café Fertil*). *Agromercados* ist die erste Vertriebsfirma weltweit, die Kriterien definiert, die *Firmen* einhalten müssen, um „fair“ gehandelte Produkte zu verkaufen.

6 Bemerkenswerterweise ist CJM Mitglied der FLO, jedoch ohne die Rechte der Siegelinitiativen aus Industrieländern. Die CJM hat innerhalb der FLO einen „Gaststatus“ (vgl. Renard & Pérez-Grovas 2007: 145).

Anders als die FLO-Richtlinien, die keine Mindeststandards für Lizenznehmer von *Fair Trade* definieren, unterliegen Vertreter von Fairhandelsprodukten in Mexiko auch „fairen Absatzregeln“. Lizenznehmer von *Fair Trade* müssen nachweisen, dass ihr *kompletter Geschäftsbetrieb* ökologischen, sozialen, demokratisch-partizipativen und qualitativen Mindeststandards genügt (vgl. Johnson 2004: 51). Dadurch werden transnationale Konzerne aus dem Vertrieb von Fairhandelsprodukten ausgeschlossen. Trotz dieses ambitionierten Versuchs zur Schaffung eines mexikanischen Marktes für Fairhandelsprodukte gestaltet sich der Absatz von Fairhandelskaffee bisher jedoch schwierig (Renard & Perez-Grovas 2007: 144-146).

Eine besondere Charakteristik des Fairen Handels in Mexiko ist die Existenz der nationalen Zertifizierungsgesellschaft Certimex. Diese Gesellschaft ist eine unabhängige Organisation zur Zertifizierung biologischer und für den Fairen Handel produzierter Produkte mit Sitz in Oaxaca, die auf das Bestreben von Kleinproduzierenden hin gegründet wurde. Certimex hat verschiedene ISO-Zertifikate erworben und ermöglicht den Kooperativen im Gegensatz zu europäischen Organisationen, verschiedene Produktsegmente, wie beispielsweise Schattenkaffee, Biokaffee oder Fairhandelskaffee, ohne Mehrfachkosten zu zertifizieren. Zusammen mit CJM werden von Certimex Richtlinien erarbeitet, um die einzelnen Zertifizierungsschienen zu harmonisieren. Während die FLO bei Inspektionen zur Einhaltung ihrer Richtlinien „nur“ generalisierte Berichte erhebt, entwickeln Certimex und CJM zusammen mit den Kooperativen einen detaillierten Kriterien- und Selbst-Evaluierungskatalog. Den Kooperativen werden dadurch wichtige Hinweise beim Zertifizierungsprozess, technische und organisatorische Unterstützung zur Erhöhung der Qualität des Kaffees und zur Umstellung auf biologische Landwirtschaft bereitgestellt (ebd.: 145). Die Arbeiten von CJM und Certimex führen so zur Reduktion der Transaktionskosten des Fairen Handels und damit der Gesamtausgaben der Kooperativen, indem Dokumentations-, Personal-, Informations- und Zertifizierungskosten vermindert werden.

Die Fairhandelskooperativen in Mexiko sind Teil einer breiteren Bewegung von Kaffeeproduzierenden, deren organisatorische Vertretung die nationale Dachorganisation *Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras* (CNOC) ist. Die CNOC umfasst 25 unabhängige Kaffeeorganisationen und vereint mit 70.000 Mitgliedern 15 % aller Kaffeeproduzierenden in Mexiko. Sie bildet eine einflussreiche Vertretung von Kleinproduzierenden in Mexiko gegenüber staatlichen Institutionen und das demokratische Gegenstück zur (ehemals) staatlichen Bauernorganisation *Confederación Nacional Campesina* (vgl. Aranda 2000: 254f). Innerhalb der CNOC spielen

Fairhandelskooperativen eine wichtige Rolle. Ihre Arbeit hat weitreichende Multiplikatoreffekte auf andere unabhängige Organisationen und zusammen mit der CNOC auch auf politische Akteure in Mexiko:

„Die Kooperativen, die am Fairen Handel teilnehmen, haben sehr viel Erfahrung und bieten einen starken Anreiz zur Bildung von weiteren Organisationen zur Vertretung ihrer Interessen. Insgesamt hat dieses Netzwerk es in den letzten Jahren geschafft, die staatliche Politik zu beeinflussen, und in einige Entwicklungsprogramme für den Kaffeesektor wurden ihre Vorschläge aufgenommen.“
(Renard & Perez-Grovas 2007: 144)

Die Institutionen des Fairen Handels in Mexiko bilden einen wichtigen Rahmen für die Arbeit der einzelnen Kooperativen. Die Wirkungen des Fairen Handels werden im Folgenden auf der Ebene einer Kooperative und in Bezug auf die Arbeits- und Lebensbedingungen von Kleinproduzierenden näher beschrieben. Als Beispiel dient die Kaffeekooperative UCIRI. Die Ausführungen werden hierbei bewusst knapp gehalten, da Beschreibungen einzelner Fairhandelskooperativen bereits vorliegen und ihre Wirkungen in der wissenschaftlichen Literatur ausführlich untersucht wurden.⁷

Die UCIRI umfasst 2.600 Kaffeebauernfamilien aus 59 indigenen Gemeinden der Region Sierra Juárez im Bundesstaat Oaxaca und ist seit 20 Jahren im fairen Kaffeehandel tätig. Alle Kleinbauern⁸ der Kaffeekooperative bearbeiten auf kleinen Parzellen zwischen einem und zehn Hektar das Land der umliegenden Gemeinden. Die Organisation der Kaffeebauern in einer Kooperative richtete sich in Opposition zu den lokalen Kaziken seit Gründung der UCIRI auf die Veränderung der Machtstrukturen auf den lokalen Märkten sowie darauf, höhere und stabilere Preise für den Verkauf des Kaffees zu erzielen. Die Organisation hat seit ihrer Gründung zahlreiche ökonomische und soziale Verbesserungen für ihre Mitglieder sowie für die umliegenden Gemeinden geschaffen. Durch die Teilnahme am Fairen Handel konnte das Einkommen der Beteiligten gesteigert und stabilisiert werden. Mussten viele Kleinbauern der Region während der langjährigen Kaffee- und Strukturkrise ihre Felder aufgeben, so konnten die Mitglieder der UCIRI im Kontrast dazu den Verkauf ihres Kaffees weiter erhöhen. Die Teilnahme am Fairen Handel und die enge Zusammenarbeit mit einigen Alternativen Handelsorganisationen erleichterten für die UCIRI den Zugang

7 Vgl. in Bezug auf UCIRI Simpson & Rapone 2000; Vanderhoff Boersma 2002. Allgemein und überblickshaft Murray u.a. 2006; Nicholls & Opal 2003; Taylor 2002: 18ff.

8 Die Mitglieder der UCIRI sind fast ausschließlich männlich. Einige weibliche Mitglieder arbeiten in der medizinischen Aufklärung und Versorgung in den umliegenden Gemeinden. Die Unterrepräsentation von Frauen in produktiven Tätigkeiten wird auch in anderen Studien hervorgehoben (vgl. die Literatur bei Fitzgerald 2012).

zu technischem *Know-How*, zu langfristigen Handelsverträgen und zur Vorfinanzierung der Ernte. Dadurch und durch Kredite der Handelspartner konnte die UCIRI wesentlich mehr Kaffee ernten und in neue Produktionsanlagen investieren. Die Organisation fungiert auch erfolgreich als Multiplikator für externe Subventionen, die die Finanzierung vieler Gemeinschaftsprojekte verbessern. Durch ein eigenes kleines Finanzinstitut vergibt die Organisation Mikrokredite an Kleinbauern der Region. Durch den Aufbau von Eigenkapital und unterstützt durch die Sozialprämien des Fairen Handels wurden zahlreiche Gemeinschaftsprojekte finanziert, von denen auch die Bewohnerinnen und Bewohnern der umliegenden Gemeinden profitieren. Die Organisation betreibt eine eigene Buslinie und medizinische Einrichtungen. Sie bietet zudem Schul- und Weiterbildungsprogramme in einer eigenen Schule an. Für die hier verfolgte Argumentation ist hervorzuheben, dass UCIRI einige Anstrengungen unternommen hat, um die Abhängigkeit der KleinproduzentInnen von einem einzigen Agrarprodukt zu reduzieren. Die Kooperative erwirtschaftet seit Jahren einen steigenden Teil ihres Überschusses aus dem Anbau von Maracuja und der Herstellung von Saft und Marmelade, wodurch sich für die Mitglieder neue, diversifizierte Einkommensmöglichkeiten ergeben. Die Organisation hat maßgeblichen Anteil am Aufbau der Institutionen des Fairen Handels in Mexiko und ist seit ihrem Bestehen auch international an der Vernetzung von Kooperativen beteiligt.

Innerhalb der Kooperative nehmen die indigenen Traditionen und die Partizipation der umliegenden Gemeinden an Gemeinschaftsprojekten einen besonderen Stellenwert ein. Die *usos y costumbres* sind Grundlage für die Abstimmungsverfahren bei Entscheidungen und für die Organisationsstruktur der UCIRI (Nessel 2009). Die indigenen Traditionen werden bei Erntefesten, beim Anbau und der Ernte von Kaffee sowie in Form der ärztlichen Versorgung mit traditionellen Heilpflanzen praktiziert. Wie ein Mitbegründer der Kooperative festhält, wird dadurch ein Beitrag zur Festigung indigener Traditionen geleistet, jedoch nicht in „romantischer Art, sondern als angestammte EinwohnerInnen ihres Landes und EignerInnen ihrer Produktion“ und durch „die Wiedergewinnung des Stolzes, indigen zu sein“ (Vanderhoff Boersma 2002: 20).⁹ Die Ziele und die soziale Praxis der UCIRI verdichten sich zu einem umfassenden ökonomischen und sozialen Gemeinschaftsprojekt, das eng mit den umliegenden Gemeinden praktiziert und umgesetzt wird:

„Allgemeiner gesprochen ist die Produktion und der Verkauf von Kaffee Teil eines umfassenden menschlichen und die Gemeinschaft betreffenden Entwicklungsprojektes, das ökonomische, soziale und geistige Aspekte einbezieht. [...]“

9 Vgl. für ähnliche Befunde in anderen Kooperativen zusammenfassend Nicholls & Opal 2003: 209.

In kritischer Opposition zur ökonomischen und politischen Marginalisierung der *Indígenas* in Mexiko verkörpert UCIRI einen ganzheitlichen Gemeinschaftsansatz, um eine moralische und ökonomische Entwicklung zu erzielen.“ (Simpson & Rapone 2000: 51; vgl. auch Vanderhoff Boersma 2002)

Zusammengenommen verdeutlichen die vorangegangenen Ausführungen, dass der Zusammenschluss von Kleinproduzierenden in der UCIRI einige positive Effekte auf die Arbeits- und Lebensbedingungen ihre Mitglieder zeigt sowie – in geringerem Maße – auch auf die Landbevölkerung der Region Sierra Juárez ausstrahlt. Die Mitgliedschaft der Kooperative im Fairen Handel hat an diesen Wirkungen einen erheblichen Anteil (Simpson & Rapone 2000; Vanderhoff Boersma 2002). Dieser Befund wurde in der Forschung nicht nur für Mexiko, sondern auch für andere „Produzentenländer“ und die dortigen Organisationen nachgewiesen. Darüber hinaus wurde gezeigt, dass die mexikanischen Kooperativen erfolgreich darum bemüht sind, den Fairen Handel auch innerhalb Mexikos zu institutionalisieren. Zu bedenken gilt es allerdings, dass sowohl die UCIRI als auch andere wissenschaftlich untersuchte Organisationen zumeist besonders erfolgreiche Projekte des Fairen Handels darstellen. Über gescheiterte Versuche kollektiver Organisation wird m.W. in der Literatur nicht berichtet. Ich werde die Wirkungen des Fairen Handels in der abschließenden Betrachtung in Bezug auf eine nachhaltige ländliche Entwicklung diskutieren und hierbei auch einige seiner Schwächen in den Blick nehmen.

Fairer Handel als Strategie einer nachhaltigen ländlichen Entwicklung

Am Beispiel des Fairen Handels in Mexiko und der Arbeit der Kaffeekooperative UCIRI wurde in den bisherigen Ausführungen verdeutlicht, dass sich die kollektive Organisation in Kooperativen und die Teilnahme am Fairen Handel positiv auf die Arbeits- und Lebensbedingungen von Kleinproduzierenden auswirkt. In den abschließenden Ausführungen werden die Wirkungen des Fairen Handels der Migration als Einkommensstrategie gegenübergestellt und im Hinblick auf die Schaffung einer nachhaltigen ländlichen Entwicklung diskutiert.

Wie im ersten Abschnitt gezeigt, bedarf es zur Stabilisierung der sozio-ökonomischen Strukturen des ländlichen Raumes vor allem langfristiger Strategien zur Generierung von Einkommen. Diese Strategien werden in Mexiko unter den Überschriften der „ländlichen indigenen Entwicklung“ (*desarrollo rural indígena*) und allgemein der „Krise ländlicher Räume“ (*crisis del campo mexicano*) diskutiert. Vorschläge für Maßnahmen zur

Stärkung ländlicher Räume beinhalten die Erhöhung und Stabilisierung des ländlichen Einkommens, ökologisch nachhaltige Produktionsweisen, die Einbeziehung der Landbevölkerung in den Entwicklungsprozess sowie die Einbindung der Rücküberweisungen der Migrierenden in produktive Bereiche. Die Fokussierung der mexikanischen Regierung auf den Ausbau der industriellen Produktion lässt erahnen, dass die staatlichen Anstrengungen zur Überwindung der *crisis del campo* allenfalls nachrangig sind. So stellte Jonathan Fox ernüchternd fest, dass „die Strategie der mexikanischen Regierung zur ländlichen Entwicklung auf der Annahme beruhte, dass ein großer Teil der ländlichen Armen ihre Heimat verlassen und in die Städte in die USA abwandern würden“ (Fox 2006: 42). Neue Hoffnungen für eine nachhaltige ländliche Entwicklung gründen sich daher von Seiten der Wissenschaft sowie staatlicher Institutionen immer stärker auf produktive Investitionen aus *remesas*. Doch auch diese Entwicklungsstrategie ist kritisch zu bewerten. In bisherigen Studien wird deutlich, dass die Rücküberweisungen aus der Arbeitsmigration häufig allein für konsumtive Zwecke verwendet werden (Banco de México 2007; Cohen 2010). Aufgrund fehlender Kreditmöglichkeiten auf lokalen Finanzmärkten müssen weitere produktive Investitionen vielfach ausbleiben (Reyes u.a. 2006). Neben der Ungewissheit, ob und unter welchen Voraussetzungen *remesas* positive Entwicklungsimpulse beinhalten, sind die Folgen von Migration – die zumeist illegale Arbeitsaufnahme in den USA, die zunehmende Überbevölkerung der mexikanischen Großstädte, die steigende Abhängigkeit der Migrierenden von der Grenz-, Wirtschafts- und Arbeitsmarktpolitik der USA und die Verschärfung der sozialen und räumlichen Disparitäten – weitgehend kritisch zu bewerten (Tuider u.a. 2009). Selbst wenn das Einkommen aus Migration das ländliche Haushaltsbudget erheblich erhöhen kann (Lewis & Runsten 2008), scheinen *remesas* den Aufbau dauerhafter und strukturell nachhaltiger Entwicklungsperspektiven bisher nicht zu gewährleisten.

Eine vielversprechende Alternative zu den bisherigen staatlichen Strategien ländlicher Entwicklung und zu Migration stellt der Faire Handel dar. Wie gezeigt, wirkt der Zusammenschluss von Kleinproduzierenden in Kooperativen und ihre Teilnahme am Fairen Handel positiv auf die soziale, organisatorische und ökonomische Ebene von Kooperativen und darüber auf die Arbeits- und Lebensbedingungen von Kleinproduzierenden. Mittlerweile zeichnet sich in der Forschung jedoch immer deutlicher ab, dass der garantierte Mindestpreis und die Preisprämien des Fairen Handels kaum dazu beitragen, das Einkommen von Produzentenhaushalten zu erhöhen. Bereits seit langem wird darauf hingewiesen, dass viele Kooperativen nur 20-30 Prozent ihres Kaffees zu „fairen Preisen“ und/oder mit biologischen

Prämien absetzen können (Bacon 2010; Renard & Perez-Grovas 2007). Dass die realen Einkommenssteigerungen aus der Fairhandelsprämie gering sind, wird in einigen neueren Studien empirisch untermauert. So zeigt Jeremy Weber (2011) am Beispiel des Fairen Kaffeehandels in Oaxaca in Übereinstimmung mit weiteren empirischen Untersuchungen (Barham u.a. 2011; Lewis & Runsten 2008), dass nicht nur die Menge des abgesetzten Kaffees zu fairen Preisen gering ist, sondern dass die damit verbundenen Kosten – Opportunitätskosten aufgrund des arbeitsintensiveren Anbaus, Kosten der (wenn auch unentgeltlichen) Mitgliedschaft in Kooperativen sowie Zertifizierungskosten – wesentlich höher sind als bei „konventionellem“ Kaffee. Und diese höheren Kosten werden dafür verantwortlich gemacht, dass sich in der Summe keine oder nur geringe Einkommenssteigerungen durch den Verkauf von Kaffee in das Fairhandelssegment ergeben. Es muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass Webers Untersuchungszeitraum in den Jahren 2004-2005 eine Periode (extrem) hoher Kaffeepreise für „konventionellen“ Kaffee darstellte – dies trifft auch auf die anderen oben zitierten Arbeiten zu. Gerade in Zeiten niedriger Kaffeepreise scheint dagegen der Faire Handel das Einkommen der Produzierenden immerhin zu stabilisieren. So deutet auch Weber an: „[Fair Trade und insbesondere Bio-]Prämien variieren über die Zeit und können höher sein, wenn konventionelle Preise gering sind, und dadurch die Einkünfte stabilisieren“ (Weber 2011: 684). Hinzuweisen ist auch darauf, dass die kaum spürbaren Einkommenssteigerungen aus ökonomischen *Fair-Trade*-Prämien dadurch verstärkt und (mindestens) kompensiert werden, dass die Qualität und die Erträge des Kaffees von *Fair-Trade*-ProduzentInnen in der Regel wesentlich höher sind als diejenigen konventioneller ProduzentInnen (Barham u.a. 2011; Weber 2011). Zudem ermöglicht die i.d.R. höhere Qualität des „fair“ produzierten Kaffees und das soziale und organisatorische Kapital der Kooperativen, den nicht zu Garantiepreisen abgesetzten Kaffee in das „konventionelle Hochpreissegment“ zu verkaufen. Ob damit das Haushaltseinkommen insgesamt steigt, ist eine komplexe Frage, die nur auf der Ebene des individuellen Haushalts beantwortet werden kann.¹⁰ Je nach der Verfügung über männliche und weibliche Arbeitskräfte werden Haushalte weiterhin zur Sicherung des

10 Vgl. Bacon 2010; Lewis & Runsten 2008; Weber 2011. Die direkten ökonomischen Effekte des Fairen Handels auf das Haushaltseinkommen werden von zahlreichen Faktoren beeinflusst, u.a. der Entfernung des ProduzentInnenhaushalts von der Kooperative, der Arbeitsintensivität der Kaffeepflege, der Qualität des Kaffees sowie der Nachfrage und den Preisen auf internationalen Märkten. Wichtig erscheint der Hinweis, dass die Länge der Mitgliedschaft von Kooperativen im Fairen Handel und von Produzierenden in diesen Kooperativen die Chancen zu Einkommenssteigerungen zu erhöhen scheint (vgl. Weber 2011).

notwendigen monetären Einkommens landwirtschaftliche Produktion mit außerlandwirtschaftlicher Erwerbstätigkeit kombinieren.

Am Beispiel der UCIRI wurde in diesem Beitrag verdeutlicht, dass die Wirkungen des Fairen Handels auf der Ebene von Kooperativen in einer Reihe von weiteren Effekten bestehen, die unabhängig von der Fairhandelsprämie die Arbeits- und Lebensbedingungen von Kleinproduzierenden verbessern. Dazu gehören der Aufbau von Organisations- und Sozialkapital – die *organisational capacity* –, die Stärkung der Position der Kooperativen auf den Märkten, die Schaffung neuer Möglichkeiten der Einkommens- und Absatzdiversifizierung sowie der Zugang zu Krediten und ihre Verwendung für produktive Zwecke. Wie das Beispiel UCIRI zeigt, konnten über den Aufbau eines eigenen Finanzinstituts die Kreditmöglichkeiten in der Region Sierra Juárez insgesamt verbessert werden. Die Teilnahme am Fairen Handel fungiert für viele Kooperativen als Vertrauensnachweis gegenüber NGOs und anderen Organisationen, wodurch der Erhalt von externen Finanzmitteln erheblich erleichtert wird. Die Kombination aus externer Subvention, dem Aufbau von Eigenkapital und der Sozialprämie des Fairen Handels verbessert die Finanzierung vieler Gemeinschaftsprojekte, erhöht den Kapitalaufbau in ländlichen Regionen und schafft neue Möglichkeiten für produktive Investitionen (vgl. Renard & Pérez-Grovas 2007: 140). Durch die Kooperative erfolgten zudem Investitionen in neue Produktionsanlagen und der Anbau neuer Agrargüter. Wie zahlreiche Studien belegen, wirken solche Strategie der Einkommensdiversifikation und des Kapitalaufbaus positiv auf die lokalen Arbeitsmärkte und zugleich negativ auf die Migrationsentscheidung (Lindstrom & Lauster 2001: 1236; Morales u.a. 2006). Zusammengefasst beinhalten diese Aktivitäten positive Impulse zur Erhaltung ländlicher Strukturen und für eine *endogene* und nachhaltige ländliche Entwicklung (Murray u.a. 2003: 6ff; Nicholls & Opal 2003: Kap. 9).

Wie die Ausführungen zur mexikanischen Siegelinitiative CJM, ihres Vermarktungsinstruments Agromercados und der nationalen Zertifizierungsorganisation Certimex verdeutlicht haben, sind die Wirkungen des Fairen Handels nicht nur auf der Ebene einzelner Fairhandelskooperativen zu verorten. Die mexikanischen Kooperativen sind erfolgreich darum bemüht, den Fairen Handel auch innerhalb Mexikos zu institutionalisieren. Die Beschreibung dieser institutionellen Ebene des Fairen Handels in einem Produzentenland wurde in der Forschung meines Wissens bisher nur deskriptiv dargestellt und nicht direkt in Bezug auf eine nachhaltige ländliche Entwicklung diskutiert. Dabei beinhaltet gerade die Entwicklung von Kleinbauernnetzwerken (CNOG), Zertifizierungsgesellschaften (Certimex) und nationalen Siegelinitiativen in „Ländern des Südens“ eine

Reihe positiver Effekte für Kleinproduzierende. So führen die Aktivitäten von CJM und Certimex zur Minderung von Dokumentations-, Personal-, Informations- und Zertifizierungskosten für die Kooperativen. Durch diese Verminderung von Transaktionskosten auf Ebene der Kooperativen kann das Einkommen ihrer Mitglieder erhöht werden (vgl. auch Barham u.a. 2011). Die technische Assistenz bei der Umstellung auf biologischen Anbau durch Certimex und CJM ist zudem ein wichtiges Element, um die Teilnahme am Fairen Handel anzuregen und den Verbleib von Mitgliedern in Kooperativen zu festigen. Die Vertretung der Kleinproduzierenden in der nationalen Kleinbauernvereinigung CNOC und in CJM schaffen darüber hinaus ein wichtiges soziales und politisches Kapital. Die politische Arbeit der Kooperativen innerhalb der Produzenteländer ist ein wichtiger Ansatz, um dem weiteren Abbau von Investitionen in den ländlichen Raum entgegenzuwirken. Auch sind die Bemühungen der mexikanischen Fairhandelsorganisationen zum Aufbau eigener Vermarktungsinstrumente und zur Schaffung nationaler Absatzmärkte hervorzuheben. Solche Aktivitäten „südlicher Akteure“ können die Abhängigkeit von „nördlichen“ Institutionen und KonsumentInnen verringern und den viel kritisierten Schwächen des FLO-Modells begegnen (vgl. Bacon 2010; Vanderhoff Boersma 2009). Bemerkenswert am Fairen Handel in Mexiko ist auch der Versuch, den nationalen Absatz von Fairhandelsprodukten unter Ausschluss von Großunternehmen voranzubringen und so das *mainstreaming* des Fairen Handels als Weiterführung des Alternativen Handels zu praktizieren (vgl. Vanderhoff Boersma 2009).

Trotz dieser positiven Wirkungen wäre es aber verkürzt anzunehmen, dass der Faire Handel ein Universalmittel für eine nachhaltige ländliche Entwicklung darstellt. Zugangsbarrieren zur Mitgliedschaft in Kooperativen – Opportunitätskosten der unentgeltlichen Teilnahme, Dokumentations- und Berichtspflichten oder Standards für Bio-Zertifizierung – schließen zahlreiche Kleinproduzierende aus. Auch umfasst der Faire Handel nur wenige Produktgruppen und einen kleinen Teil von Produzierenden innerhalb dieser Kategorien. Auf struktureller Ebene führt Fairer Handel zu einigen nicht-intendierten Folgen, die seine positiven Effekte einschränken. So hat die Stabilisierung der lokalen Gemeinwesen und die Weiterführung traditioneller Organisationsprinzipien in den Kooperativen widersprüchliche Wirkungen auf die sozio-ökonomischen Strukturen ländlicher Räume. Zwar können, wie gezeigt, die lokalen Gemeinschaften gefestigt und indigene und kleinbäuerliche Lebensverhältnisse durchaus stabilisiert werden. Dies bedeutet in einigen Fällen aber auch, dass die bestehenden Klassen- und Geschlechterverhältnisse fortgeschrieben werden (Fitzgerald 2012). Da die traditionellen Dorfstrukturen weiterhin vielfach patriarchal organisiert sind

und die Arbeit in den Kooperativen weitgehend von Männern ausgeführt wird, trägt die Bildung von Kooperativen im Rahmen von *Fair Trade* wenig zur Auslösung der sozialen und ökonomischen Benachteiligung von Frauen bei. Und auch wenn von den Sozialprämien und den Gemeinschaftsprojekten der Kooperativen die umliegenden Gemeinden insgesamt profitieren, verfestigt die Teilnahme nur einiger Dorfbewohner am Fairen Handel die Ungleichgewichte zwischen Produzierenden sowie zwischen Produzierenden und Landlosen. Weitere Untersuchungen zu den Wirkungen des Fairen Handels müssen daher noch stärker als bisher deutlich machen, wie sich dieser Handel auf kommunaler Ebene für verschiedene sozioökonomische Gruppen im ländlichen Raum auswirkt.

Trotz solcher Schwächen stellt der Faire Handel gegenüber der Migration strukturell eine nachhaltige *endogene* Alternative ländlicher Entwicklung dar. Als Entwicklungsstrategie ist er aber in den Kontext weiterer Maßnahmen zur Verbesserung der sozio-ökonomischen Strukturen ländlicher Räume zu stellen. Die Bildung der diskutierten Institutionen des Fairen Handels auch in anderen „Produzentenländern“ ist ein erster Bereich von weiteren Entwicklungsstrategien. Entscheidend wird aber sein, die Anstrengungen des Fairen Handels mit weiteren Ansätzen zur Schaffung einer nachhaltigen ländlichen Entwicklung zu kombinieren. Dazu gehören beispielsweise Investitionen in den Bildungssektor, eine staatliche Strukturförderung des ländlichen Raumes und die Schaffung neuer Kredit- und Investitionsmöglichkeiten für Kleinproduzierende durch Mikrokredite. Ich stimme daher mit Barham u.a. überein:

„*Fair Trade* und andere auf landwirtschaftliche Nachhaltigkeit zielende Zertifizierungen sollten daher im Kontext eines umfassenderen Lebensunterhalts-Portfolio der ärmeren ländlichen Bevölkerungsschichten gesehen werden. Anders gesagt gibt es für die Landfrage in Lateinamerika keine einfachen Antworten, und umfassende Antworten (auf die Krise der ländlichen Räume, SN) beinhalten sicherlich mehr als nur die Suche nach besseren Preisen für zertifizierte landwirtschaftliche Produkte.“ (Barham u.a. 2011: 143)

Denn nur mehrdimensionale Entwicklungsstrategien werden langfristig eine nachhaltige und umfassende Entwicklung des ländlichen Raumes ermöglichen können.

Literatur

Aranda, Josefina (2000): „Respuestas campesinas a la crisis del café. Las mujeres cafetaleras se organizan“. In: Aranda, Josefina; Carlota Botey & Robles, Rosario (Hg.): *Tiempo de crisis, tiempo de mujeres*. Oaxaca, S. 233-306.

- Banco de México (2007): *Las remesas familiares en México*. http://www.ime.gov.mx/investigaciones/2006/estudios/economia/remesas_familiares.pdf, letzter Aufruf: 21. 9. 2012.
- Bacon, Christopher (2010): „Who decides what is fair in Fair Trade: Agri-Environmental Governance of Standards, Access and Price“. In: *Journal of Peasant Studies*, Bd. 37, Nr. 1, S. 111-147.
- Barham, Bradford; Mercedez Callenes; Seth Gitter; Jessa Lewis & Jeremy Weber (2011): „Fair Trade/Organic Coffee, Rural Livelihoods, and the ‘Agrarian Question’: Southern Mexican Coffee Families in Transition“. In: *World Development*, Bd. 39, Nr. 1, S. 134-145.
- Boris, Dieter, & Albert Sterr (2002): *FOXtrott in Mexiko. Demokratisierung oder Neopopulismus*. Köln.
- Cartas, María (1993): *Estabilización macroeconómica y reforma estructural en el contexto político y social. El caso mexicano*. Buenos Aires.
- Cohen, Jeffrey (2010): „Oaxacan Migration and Remittances as they Relate to Mexican Migration Patterns“. In: *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Bd. 36, Nr. 1, S. 149-161.
- Cohen, Jeffrey, & Leila Rodriguez (2005): „Remittance Outcomes in Rural Oaxaca, Mexico. Challenges, Options and Opportunities for Migrant Households“. In: *Population, Space and Place*, Bd. 11, Nr. 1, S. 49-63.
- Fitzgerald, Charity (2012): „Fair Trade as a Community Development Initiative: Local and Global Implications“. In: *Advances in Social Work*, Bd. 13, Nr. 2, S. 375-390.
- Fox, Jonathan (2006): „Reframing Mexican Migration as a Multi-Ethnic Process“. In: *Latino Studies*, Bd. 4, Nr. 1, S. 39-61.
- Johnson, Pierre (2004): *El comercio justo en México. Sellos de garantía y estrategias*. http://uvsq.academia.edu/PierreJohnson/Books/1009186/El_Comercio_Justo_en_Mexico_Sellos_de_Garantia_y_Estrategias, letzter Aufruf: 21. 9. 2012.
- Lewis, Jessa & Runsten, David (2008): „Is Fair Trade-Organic Coffee Sustainable in the Face of Migration? Evidence from a Oaxacan Community“. In: *Globalizations*, Bd. 5, Nr. 2, S. 275-290
- Lindstrom, David, & Nathanael Lauster (2001): „Local Economic Opportunity and the Competing Risks of Internal and U.S. Migration in Zacatecas, Mexico“. In: *International Migration Review*, Bd. 35, Nr. 4, S. 1232-1256.
- Murray, Douglas; Laura Reynolds & Peter Taylor (2003): *One Cup at a Time: Poverty Alleviation and Fair Trade Coffee in Latin America*. <http://welcome2.libarts.colostate.edu/centers/cfat/wp-content/uploads/2009/09/One-Cup-at-a-Time.pdf>, letzter Aufruf: 21. 9. 2012.
- Murray, Douglas; Laura Reynolds & Peter Taylor (2006): „The Future of Fair Trade Coffee: Dilemmas facing Latin America’s Small-Scale Producers“. In: *Development in Practice*, Bd. 16, Nr. 2, S. 179-192.
- Navarro, Luis (2004): *To Die a Little: Migration and Coffee in Mexico and Central America*. Special Report, Americas Program.
- Nessel, Sebastian (2009): „Solidarische Ökonomie in Mexiko. Eine Alternative diesseits der Arbeitsmigration“. In: Tuider u.a. 2009, S. 277-288.
- Nicholls, Alex, & Charlotte Opal (2003): *Fair Trade. Market-driven Ethical Consumption*. London.
- Palacios, Juan (2009): „Arbeitsmigration, Freihandel und Grenzsicherheit in Nordamerika“. In: Tuider u.a. 2009, S. 32-45.
- Parnreiter, Christof (2004): „Wie die Globalisierung Bauern und Arbeiter überflüssig macht. Mexiko 1980-2000“. In: *Österreichische Zeitschrift für Geschichtswissenschaft*, Bd. 15, Nr. 2, S. 32-51.
- Renard, Christine, & Victor Pérez-Grovas (2007): „Fair Trade Coffee in Mexico. At the Center of the Debates“. In: Reynolds, Laura; Murray, Douglas & Wilkinson, John (Hg.): *Fair Trade. The Challenges of Transforming Globalization*. London, S. 138-156.

- Reyes Morales, Rafael; Alicia Gijón-Cruz; Andrés Cruz-Contreras & Salvador López-Platas (2006): *Limitaciones de las remesas internacionales como estrategia de desarrollo local*. <http://www.unomaha.edu/ollas/pdf/Papers%20cumbre07/reyes.pdf>, letzter Aufruf: 21. 9. 2012.
- Reyes Morales, Rafael; Alicia Gijón-Cruz; Antonio Yúnez & Raúl Hinojosa (2004): *Características de la migración internacional en Oaxaca y sus impactos en el desarrollo regional*. http://meme.phpwebhosting.com/~migracion/modules/libro_nuevas_tendencias_de_la_migracion/11.pdf, letzter Aufruf: 21. 9. 2012.
- Ríos Morales, Manuel (2001): „Usos, costumbres e identidad entre los Zapotecos de la Sierra Norte de Oaxaca“. In: Pasquel, Lourdes de León (Hg.): *Costumbres, leyes y movimiento indio en Oaxaca y Chiapas*. Mexiko D.F., S. 71-90.
- Simpson, Charles, & Anita Rapone (2000): „Community Development from the Ground up. Social Justice Coffee“. In: *Human Ecology Review*, Bd. 7, Nr. 1, S. 46-57.
- Taylor, Peter (2002): *Poverty Alleviation through Participation in Fair Trade Coffee Networks: Synthesis of Case Study Research Question Findings*. <http://www.colostate.edu/depts/sociology/FairTradeResearchGroup/doc/pete.pdf>, letzter Aufruf: 23. 9. 2012.
- Tuider, Elisabeth; Hanns Wienold & Torsten Bewernitz (Hg.) (2009): *Dollares und Träume. Migration, Arbeit und Geschlecht in Mexiko im 21. Jahrhundert*. Münster.
- Vanderhoff Boersma, Franz (2002): *Poverty Alleviation through Participation in Fair Trade Coffee Networks. The Case of UCIRI, Oaxaca, Mexico*. <http://welcome2.libarts.colostate.edu/centers/cfat/wp-content/uploads/2009/09/Case-Study-UCIRI-Oaxaca-Mexico.pdf>, letzter Aufruf: 23. 9. 2012.
- Vanderhoff Boersma, Franz (2009): „The Urgency and Necessity of a Different Type of Market: The Perspective of Producers Organized within the Fair Trade Market“. In: *Journal of Business Ethics*, Bd. 86, S. 51-61.
- VanWey, Leah; Catherine Tucker & Eileen McConnell (2005): „Community Organization, Migration and Remittances en Oaxaca“. In: *Latin American Research Review*, Band 40, Nr. 1, S. 87-107.
- Villareal, Claudia (2009): „Migrationsdynamik und flexible Produktion. Die Maquiladora-Industrie an der mexikanischen Nordgrenze“. In: Tuider u.a. 2009, S. 142-153.
- Weber, Jeremy (2011): „How much more do Growers receive for FairTrade-organic Coffee?“. In: *Food Policy*, Bd. 36, Nr. 5, S. 678-685.

Anschrift des Autors:

Sebastian Nessel

sebastian.nessel@uni-graz.at