

UNIVERSITÄT HOHENHEIM

Institut für Agrar- und Sozialökonomie
in den
Tropen und Subtropen

Prof.Dr.Werner Doppler

MÖGLICHKEITEN UND GRENZEN DER ENTWICKLUNG
VON KLEINBETRIEBEN DURCH MILCHGENOSSENSCHAFTEN
IM TAL VON TULANCINGO, MEXIKO

Diplomarbeit
Studiengang Agrarwissenschaften

von
Bernhard Thome

Mai 1989

Diese Arbeit wurde gefördert aus Mitteln der
Vater und Sohn Eiselen-Stiftung, Ulm.

5 ZUSAMMENFASSUNG

Ziel dieser Arbeit war es, die hemmenden Faktoren der Entwicklung milchviehhaltender Kleinbetriebe im Tal von Tulancingo zu ermitteln und zu untersuchen, durch welche Tätigkeiten eine Genossenschaft zur Überwindung der Probleme beitragen kann.

Zur Schaffung der Datengrundlage wurde eine Befragung von 41 Kleinbetrieben der Region durchgeführt. Darüber hinaus wurden bei Personen und Institutionen, die in Beziehung zu diesen Betrieben, stehen weitere Informationen gesammelt. Die anschließende Betriebsanalyse, zu der die Betriebe nach ihrer Flächenausstattung in 2 Gruppen aufgeteilt wurden, gab Aufschluß über Faktorausstattung, Betriebsorganisation, Einkommenssituation sowie Zielsetzung der Betriebe. Die durchschnittlichen Lebenshaltungskosten aus der Versorgungsanalyse der Haushalte wurden dem Familieneinkommen gegenübergestellt. Dies ermöglichte eine Abschätzung der Eigenkapitalbildung. Durch einen Vergleich verschiedener Modellansätze konnte die Wirkung ausgewählter Tätigkeiten einer Genossenschaft auf die Betriebssysteme untersucht werden.

In den untersuchten Betrieben steht die flächenabhängige Milchkuhhaltung im Mittelpunkt der Aktivitäten. Mit Ausnahme von Kraftfutter werden Futtermittel nur zur Ergänzung der Winterfütteration zugekauft. Die Schaf-, Schweine- und Geflügelhaltung dient hauptsächlich der Eigenversorgung der Haushalte. Die pflanzliche Produktion ist darauf ausgerichtet, Futtermittel für die Milchkuhhaltung und Nahrungsmittel für die Familie zu erzeugen. Auf den bewässerbaren Flächen dominiert der mehrjährige Kleegrasanbau, der alle 6 bis 15 Jahre durch einen ein oder zweijährigen Maisanbau unterbrochen wird. Nicht bewässerbare Flächen werden hauptsächlich mit Mais bebaut, wobei es in 4 von 10 Jahren zu starken und in 3 von 10 Jahren zu mittleren Ertragsausfällen kommt.

Dem Ziel der Sicherung der Eigenversorgung mit Mais wird eine hohe Priorität eingeräumt. Ein Zukauf von Mais zur Ernährung der Familie wird abgelehnt. Aus Sicherheitsgründen bauen die Betriebe

ein Vielfaches der für den Haushalt notwendigen Maismenge an. Darüber hinaus verfolgen die Betriebe das Ziel, ihr betriebliches Einkommen zu maximieren. Durch die Veredelung der Futtererträge in der Milchkuhhaltung kann der Deckungsbeitrag des knappen Faktors Fläche um ein Drittel gesteigert werden. Die Betriebe dehnen ihre Milchkuhhaltung bis zur vollständigen Verwertung der selbsterzeugten Futtermittel aus, obwohl sich dadurch die durchschnittliche Entlohnung der eingesetzten Arbeitskraft erheblich senkt.

Das betriebliche Einkommen hängt in starkem Maße von der verfügbaren Fläche ab. Die nach der Flächenausstattung kleinen Betriebe erzielen ein Familieneinkommen, das niedriger ist als die durchschnittlichen Lebenshaltungskosten eines Haushaltes. Auch wenn Einsparungen in den Haushaltsausgaben möglich sind, ist eine Eigenkapitalbildung in diesen Betrieben nicht vorstellbar. Da die Entlohnung der verfügbaren Familienarbeitskraft im Betrieb, selbst in der Betriebsgruppe mit geringer Flächenausstattung, um 20 % über dem Lohn eines Tagelöhners liegt, stellt die außerbetriebliche Beschäftigung ohne Qualifikationen keine Einkommensalternative dar.

Für die Betriebe bestehen keine Flächenzukauf- oder Pachtmöglichkeiten. Zusammen mit dem begrenzt verfügbaren Bewässerungswasser limitiert der Faktor Fläche die Futtermittelproduktion. Das bestehende Angebot an Zukauffuttermitteln erlaubt den Kleinbauern keine flächenunabhängige Milchkuhhaltung, wodurch der Umfang der betrieblichen Aktivitäten begrenzt wird. Das Angebot an Lohnverfahren ist nicht auf die Bedürfnisse der Kleinbetriebe ausgerichtet. Die Betriebe besitzen keine Sicherheiten, um einen individuellen langfristigen Kredit zu erhalten. Der hohe Zeitaufwand sowie das Mißtrauen, das gegenüber den Banken vorhanden ist, führen zur Ablehnung der formellen Kreditwirtschaft. Schließlich ist das fehlende Wissen über alternative, intensivere Formen des Feldfutterbaus und der Tierhaltung als ein weiterer, die Entwicklung der Betriebe hemmender Faktor zu nennen.

Betriebe mit einer geringen Flächenausstattung sind nicht in der Lage, Eigenkapital zu bilden. Da die eigene Futtermittelproduk-

tion begrenzt ist und die Milchkuhhaltung mit einem erhöhten Futtermittelzukauf unwirtschaftlich ist, werden auch die größeren Betriebe in der Ausdehnung ihrer Milchkuhherde eingeschränkt.

Die Übernahme des Milchabsatzes durch eine Genossenschaft verhilft den Betrieben zu einem erhöhten Einkommen, sodaß auch die kleinen Betriebe geringfügig Eigenkapital bilden können. Nach einer anfänglichen, langsamen Ausdehnung ihrer Milchkuhhaltung erweist sich ein erhöhter Futtermittelzukauf als unwirtschaftlich und damit begrenzend für die betrieblichen Aktivitäten. Das Angebot einer fahrbaren Mahl- und Mischanlage zur Aufbereitung des eigenen wie zugekauften Maisstrohs verbessert die Futtergrundlage und ermöglicht eine deutliche Erweiterung der Milchkuhhaltung. Die Bereitstellung eines langfristigen Kredits beschleunigt die sich daraus ergebenden Entwicklungsmöglichkeiten. Ohne das Angebot des Lohnverfahrens "Mahlen und Mischen" bestehen für die Betriebe mit geringer Flächenausstattung keine wirtschaftlichen Investitionsmöglichkeiten auf Kreditbasis. Eine Intensivierung der Futtermittelproduktion und Milchkuhhaltung beinhaltet ein beträchtliches Potential. Durch einen Beratungsdienst der Genossenschaft kann eine Intensivierung angeregt werden und verhilft somit den Betrieben zu einer Entwicklung.

Die Genossenschaft verfügt über keine Möglichkeiten, in der nahen Zukunft zur Überwindung der limitierenden Faktoren Fläche und Bewässerungswasser beizutragen. Durch den Absatz der Milch und der Bereitstellung angepaßter Dienstleistungen sowie einer Beratung kann die Genossenschaft den Kleinbetrieben im Tal von Tulancingo zu einer Entwicklung verhelfen.