

[書評] ラリッサ・A・ロムニッツ ; マリソル・ペレス＝リサウル著 『あるメキシコのエリート一族1820～1980年-親族，階級および文化-』

著者	星野 妙子
権利	Copyrights 日本貿易振興機構（ジェトロ）アジア経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) http://www.ide.go.jp
雑誌名	アジア経済
巻	31
号	1
ページ	118-123
発行年	1990-01
出版者	アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/343

ラリッサ・A・ロムニッツ; マリソ
ル・ペレス=リサウル著

『あるメキシコのエリート一
族 1820~1980年——親族,階
級および文化——』

Lomnitz, Larissa A.; Marisol Perez-Lizaur,
*A Mexican Elite Family 1820—1980: Kinship,
Class and Culture*, プリンストン, Princeton
University Press, 1987年, 294ページ

星野 妙子

I

ラテンアメリカの低開発の要因をめぐってはさまざまな観点からの議論が存在するが、そのなかのひとつに、経済発展の担い手の問題、特に民族系の企業家のあり方から説明を試みようとするものがある。そのような議論において描かれるラテンアメリカの企業家およびその企業の一般的な特徴としては、所有権と経営権の創業者一族による独占、一族の総帥による強力な主導権の行使、専門経営者の導入・技術革新・事業拡大への消極的な態度、利益よりも文化的・個人的な価値を重視した経営方針の決定、革新的な事業より安全性の高い事業への投資を好むリスク回避の姿勢、等々があげられる。そして、従来の議論では、このようなあり方がラテンアメリカの工業化の過程において民族系の企業家をして積極的な役割を果たすことを困難にし、彼らに代わり政府、外資が工業化の担い手として登場する結果をもたらしたとしばしば主張されてきた。

それではなぜ民族系の企業家およびその企業が、以上に述べたような特徴を有するのであろうか。従来の議論では、後に紹介するように、次のような要因から説明がなされてきたといえる。ひとつは企業発展の段階によるものとして、もうひとつは企業規模に対応するものとして、そして第3は企業家の行動を規定する価値体系に由来するものとして。もとより以上の要因は相互に排除しあうものではなく、議論の相違点はどれをより重視するかという点にあらう。本書の議論は第3番目に属するものである。以下においては、まず本書の内容を、編別構成に従いながら、特に企業家活動に焦点をあてて紹介し、次に従来の議論との比較検討を通じて、本書の積極的意義と限界について考察を行ないたい。

II

ロムニッツとペレス=リサウルはともにメキシコ国立自治大学に籍を置く文化人類学者である。ロムニッツの研究の特徴は、さまざまな社会階層各々の存続のメカニズムを、大家族を核とする社会集団のあり方から明らかにしようとする点にある。文化人類学者として彼女を一躍有名にしたのは、メキシコ市のスラム住民に関する実証研究であった。そこにおいて彼女はスラム住民の生存の基盤が、大家族を核とする住民間の相互扶助のネットワークにあることを明らかにした^(注1)。分析対象とする社会階層は異なるが、本書の基本的な分析視角はスラム住民の研究の場合と同様である。すなわち、企業家一族の存続およびその経済活動を支える基盤が、大家族を核とする社会的なネットワークにあることを明らかにしようとしている。

本書の分析対象はゴメス一族という仮名のメキシコの企業家一族であり、その成員数は確認されているだけでも1978年の時点で361名にのぼる。そのなかの主要メンバーへのインタビュー、公文書、教会記録、新聞記事等に基づいて、著者らは1820年代から1980年代初頭に至る一族の発展の歴史を辿り、彼らの企業家活動の展開過程とその特徴および企業家活動と親族関係の係わりあい、親族関係の特徴、親族関係の形成・維持における儀礼の役割、一族成員のイデオロギーの特徴を明らかにしている。

7章構成からなる本書の第1章、第2章においてはゴメス一族の歴史が扱われている。まず第1章では、19世紀後半から1930年代までのメキシコにおける企業家階層の形成過程とゴメス一族の社会的上昇過程が述べられている。現在ゴメス一族の人々に初代と認識されている人物は、5世代前に遡る地方都市プエブラの小商人である。その子供の1人がメキシコ革命前にメキシコ市に移住し、姻戚関係にあるスペイン人商人の事業を手伝いながら資本を蓄積、そして繊維工業への投資により成功を収めた。ゴメス一族の企業家一族としての基礎はこの2代目により築かれたといえる。この2代目は成功した後、プエブラから家族を呼び寄せ、以降一族の生活の基盤はメキシコ市に移った。その後、他の成員が新たに企業家活動を開始し、一族の事業はさまざまな分野へ拡大した。

次に第2章では、1940年代以降のメキシコの政治、経済、社会の概要が述べられた後、同じ時期のゴメス一族

の発展が、3代目から枝分かれした経済的・社会的特徴を異とする5つの分節 (branch) について記されている。そして、一族の成員の増加、彼らの経済的・社会的階層分化、居住地の拡散にもかかわらず、一族の結束が非常に堅固であることが指摘され、結束を可能としているいくつかの要因があげられている。その主なものとしては、パトロン・クライアント関係が一族のなかに形成されており、そのような関係を基盤として経済的な交換が行なわれ、そのための資源として一族の企業が重要な役割を果たしていること、一族のなかに雇い主や保護者として親族の面倒を見る指導的な男性が存在すること、一族の結束の要となるような女性が各分節に複数存在し、互いに連絡を取りあい、分節内、分節間の情報を収集・伝達する役割を果たしていること、イデオロギーや儀礼を通じてゴメス一族独自の文化が保持されていること、等がある。

第3章ではゴメス一族の企業家活動の特徴が分析され、親族関係が企業家活動にどのような影響を与えているのか、さらに、その合理性および限界について考察が行なわれている。ゴメス一族の企業家活動の特徴としては次の点が指摘されている。一族のほとんどの企業家は親族の企業の雇い人として経済活動を開始し、その後独立して自分の事業を起こしている。その場合、それまでいた企業と何らかの関係を持つ事業である場合が多く、その結果、パトロン・クライアント関係を持つ一族企業のネットワークが形成された。一族の個々の企業においては経営権は1人の経営者に集中されており、その人物により家父長的な企業支配が行なわれている。経営者が死亡した場合、その事業は息子たちに引き継がれた。ただし経営権をめぐる衝突を回避するために、複数の後継者による事業の相続は個別企業単位で行なわれた。そのこともあって、企業家はその事業を複数の小規模企業に分散させる傾向があった。企業で働いていた非直系の親族が独立して新たな事業を興すのは、このような世代交替時が多い。一族の企業においては家族生活と事業活動が渾然一体となっており、家族内の事情が事業上の決定を左右した。たとえば、投資に際して企業家が常に考慮にしているのは、家族の生活様式を維持するのに十分な利潤であり、そのため短期で高い利潤をあげる投資が好まれた。企業家の資質としてもっとも重視されるのは、社会的なネットワーク開拓の能力である。ネットワークの基盤となるのは親族関係であり、そこにおいて形成された事業、情報のネットワークが一族の経済活動の展開に大きな役割を果たした。もうひとつの重要なネットワークは

経済的資源と官僚的影響力への接近のための親族外部のネットワークである。その開拓のために多くの費用と時間が費やされた。開拓の場として商工会議所、社交クラブ、慈善事業等が利用された。

以上の特徴から、ゴメス一族の企業家活動が親族関係と不可分に結び付いていることが明らかになる。そのことの持つ合理性と限界は以下のように整理できよう。同族企業の合理性としては、企業の成長にあわせて管理ポストを自然なやり方で割り当てることができる、外部に対し一丸となって対応できる、決定を下した同じ人物が経済的リスクを負う、等をあげることができる。ただし同族性は企業規模が一定の水準以上になると、足枷に転化する。それは、企業規模が拡大すると一族による統制が困難になる一方で、同族性が、競争の激化や政府の政策により要請される企業の内部組織の近代化を阻む要因となるためである。ゴメス一族の例に見られるもうひとつの同族企業の問題点は、世代交替のたびに繰り返される事業の分割、その結果としての資本蓄積過程のほぼ30年ごとの中断である。相続による事業の分割はゴメス一族の近代的企業グループへの転身を困難にした。1960年以降、多国籍企業、政府系企業および、同族企業の制約を克服し近代化を果たした民族系企業が発展を遂げた結果、メキシコ産業界におけるゴメス一族の相対的地位は低下し、現在では企業としては二流の位置を占めるにすぎない。

親族関係が企業家活動により積極的な意味を持つのは、社会的なネットワークの開拓と利用の面においてであろう。親族関係自体が一族の事業と情報のネットワークとなり、さらに、経済的資源、官僚的影響力への接近のためのネットワークの開拓においても、一族成員の交友関係が重要な役割を果たした。メキシコの企業家、さらにはメキシコ人一般にとって、社会関係は「経済的」資本に転化が可能な「社会的」資本ともいえる。ゴメス一族の企業家としての才能は、この「社会的」資本の実態である社会的ネットワークを、経済的資源の獲得のため、さらに経済の不安定期を乗り切るために、開拓、利用するその手腕に発揮されたといえよう。

第4章ではゴメス一族の企業家活動を大きく規定している親族関係の特徴について述べられている。ゴメス一族の結束の基礎的単位は3世代大家族であり、一族の結束は、社会生活、儀礼、経済関係、イデオロギーの4つの領域で表現される。親族意識の形成は情報、財、サービスの交換の頻度によるところが大きい。そして成員間の物理的、血縁的、経済的、年齢的、イデオロギー的な

距離が、交換の頻度を決定する要因となった。また交換の場として、親族の儀礼は重要な意味をもった。

社会のある特徴はその社会に特有の親族構造から説明することができる。個人主義的家族制度が成立する西欧社会と比較した場合、ゴメス一族にみられるような家族制度が成立する社会においては、個人は、特に人生の危機局面において、より大きな社会的支援を受けることができる。しかしそのことは同時に個人の自由を制限する。個人主義社会の場合、個人はそのような社会的保護膜をもたない。そのために社会は個人を統制し保護するものとして、法律や制度を用意せねばならなかった。3世代大家族を基礎的単位とするこのような親族構造は他のラテンアメリカ諸国、そしておそらくスペインや他の地中海沿岸諸国にも広範に見られるものである。個人よりも家族、個人の自由より集団の利益、個人の発展より結束を優先する価値体系を「地中海コーポラティズム」と名付けることができる。ラテンアメリカでは3世代大家族の結束はさまざまな社会階層において確認できる。ただしそのあらわれ方は階層によって異なり、たとえば都市貧困層の場合、大家族の結束は、苛酷な環境におかれた彼らの生存を支える相互扶助のネットワークのなかに見出すことができる。ゴメス一族の場合、大家族の結束は儀礼、経済的相互行為において表現された。

第5章では、ゴメス一族により取り行なわれるさまざまな儀礼の特徴を述べ、それらが一族の社会関係の形成において果たす役割を検討している。ゴメス一族にとって儀礼の意味は、親族の内外の境界を決定・再定義する機会であり、親族内の分節、大家族、派閥、経済的地位、ヒエラルキーによって親族ネットワークの内部序列化、分断を行なう機会であり、また、一族のイデオロギーや家族、一族の情報の流れ、更新される場を提供し、さらに3世代大家族を基礎とする親族集団の存続の発現の場であった。それが単なる交友関係と異なるところは、儀礼化により永続性と神秘性が付与される点にある。

第6章では、ゴメス一族のイデオロギーの特徴について考察が行なわれている。ゴメス一族のイデオロギーには、メキシコ社会における、宗教、階級、ナショナリズム、近代化等の分野の支配的なイデオロギーが色濃く反映されている。ただしそれらがそのまま受け入れられているのではなく、それらから雑多な信条、価値が選択的に摂取され、さらに一族の歴史的な経験により再解釈が行なわれている。一族の成員のイデオロギーを個別に検討してみると、論点によっては個人間の微妙な意見の相違や食い違い、論理的な矛盾もある。しかしこのような

見かけ上の非整合性も、一般に、家族の利益という根拠のうえに解消できるものである。イデオロギーは集団の結束の道具として重要な役割を果たすが、必ずしも整合的である必要はなく、あらゆる問題についてその集団の利益の優位を可能にするような回答を提供するものであれば十分である。イデオロギーは、想定されるすべての状況に対して、集団の成員が特定の対応をとることを可能にするような信条、価値の有機体であると理解できる。

以上の分析から引き出された著者らの結論を整理すると次のとおりとなる。

第1に、資本主義において典型的とされる形態からはかけ離れたゴメス一族の経済行動をどう理解するかについてである。著者らは、資本主義は特定の社会・文化システムの構成部分であり、その担い手の行動は彼らの価値、伝統的な社会関係のシステムに大きく規定されると考える。メキシコの場合、資本主義は、国家権力が脆弱で、資本蓄積が不十分な状況で導入された。そのため初期の企業家は、伝統的な社会関係のシステムのなかに自らの存続と発展の条件を造り上げるための戦略を求めねばならなかった。その戦略とは、家族を核とする社会的ネットワークを媒介する利用可能な資源の動員である。社会的ネットワークは経済的資本に転化可能な社会的資本と考えられ、その維持と拡大に企業家としての能力が発揮された。ただし家族の価値と家族を核とするネットワークに基礎を置く社会関係は常に資本蓄積に役立ったわけではない。それはたとえば企業家の死亡による資産の分散、家父長的な経営スタイルによって、企業の拡大と近代化の制約ともなった。しかし、近年の経済危機において示されるように、信用と忠誠に基づき同族企業は、その柔軟性ゆえに、不安定な経済的・政治的環境が続くかぎり有効な企業形態であり続けるであろう。

第2点は同族企業集団の内部組織についてである。同族企業集団は、親族のネットワークを基礎に結びついた相互依存関係にある同族企業の複合体であり、家族全体により支配された非公式のコングロマリットといえる。ただし経営の中心、共通の政策や金融的バックグラウンドを持たないという点で、近代的企業グループとは異なる。

第3点は親族システムの特徴についてである。メキシコの親族システムの基礎は、経済的、儀礼的、社会的結束の基本的単位である3世代大家族であり、それを核に親族のネットワークが形成されている。メキシコではこのような親族システムを、歴史を通じ、あらゆる社会階級において見出すことができる。親族システムと経済戦

略の統合の形態は、階級、社会集団によってさまざまである。ゴメス一族の場合は、親族システムを同族企業複合体という形で経済戦略に融合させた事例といえる。

第4点はゴメス一族と政府の関係についてである。政治権力を握る政治家・官僚と、資本を握る（ゴメス一族もその一員である）ブルジョアジーは、半ば協力、半ば競争の複雑な関係を保ちながらメキシコの工業化を推し進めてきた。各々独自の忠誠と生活のスタイルを持つが、互いの階級的利益の間には十分な補完性があり、そのことによりさまざまな個人的な接触が可能となっている。

第5点は親族と階級の関係についてである。親族の階層分化が続くと、成員間に経済的差異が発生し、階級的關係が意識されるようになる。しかし、家族の結束のイデオロギーは階級意識より強固である。親族内の階級的緊張を緩和させるうえで、儀礼やパトロン-クライアントの絆が重要な役割を果たしている。しかしパトロン-クライアントの絆は血縁的、社会的、経済的距離が広がるにつれて弱まり、消滅する傾向がある。その時に初めて、階級的相違が明らかになり親族の絆の認識が消滅するであろう。

III

本書は、親族システムという独自の視角から分析対象に迫ることにより、従来の議論では十分説明できなかったメキシコの民族系企業家の特徴に、ひとつの体系的な解釈を提供したといえる。ただし、この解釈によっては説明できないメキシコの民族系企業家の特徴が存在することも事実である。そこで、従来の議論およびメキシコの民族系企業の現状を踏まえながら、本書の積極的意義と限界について検討を加えてみたい。

本書が評価されるべき第1の点は、独自に発掘した豊富な実証的データに基づき議論が行なわれていることである。最近、メキシコで民族系企業家や企業についての研究が数多く発表されているが、十分な資料的裏付けを持って議論を展開している研究は必ずしも多くない。また、新たな一次資料発掘の努力はあまりなされていないように見うけられる。そのような状況を考える時、一次資料発掘の努力を怠らず、さらに、集められた資料を駆使して独自の議論を展開しようとする著者らの研究の姿勢は、高く評価されるべきものである。

内容において本書の議論で評価できる第1の点は、従来の議論では資本蓄積の観点から見れば非合理的と捉え

られてきた民族系企業家のいくつかの行動について、その合理性を、独自の論理によって説明している点である。たとえば、従来、特に経済学者の議論においては、メキシコの富裕層の「浪費」性向は資本蓄積の阻害要因とみなされてきた^(註2)。しかし本書においては「社会的」資本という独自の概念を用いることにより、「浪費」の合理性が説明されている。すなわち、この場合「社会的」資本とは具体的には人的ネットワークであるが、浪費と見えるもの（たとえば華美な生活様式や社交への過度な出費）が、実は人的ネットワークの開拓と維持のための投資の意味を持つことが指摘されている。

本書の議論で評価できる第2の点は、著者らの論理によってメキシコの民族系企業の現状のある側面が非常にうまく説明できることである。

例をあげれば、メキシコの民族系企業でなぜ同族性が根強く残るのか、また、同族性は今後も維持されるのか否かについて、ひとつの説明を与えてくれる。同族企業は、従来の議論においては、たとえば、企業発展の初期の段階において一般に見られる形態として説明されていた。G・R・アンドリュースは企業の形成期においては同族性が積極的の意味をもつが、発展の過程で同族内では金融的資源と人的資源を供給できなくなる段階が訪れ、その時に企業の近代化が始まるとし、この過程がメキシコの企業において実際に進んでいることを、産業都市モンテレイの同族企業の重役の特徴を分析することにより明らかにしようとした^(註3)。民族系企業の同族性を説明する議論としては、もう1つ、企業規模から説明するものがある。P・エヴァンスは、ラテンアメリカの民族系企業の古い経営・組織のあり方が文化的要因によるものであるという説に疑問を呈する。このような古い経営・組織の特徴は企業規模から説明できるものであり、ほとんどが小規模企業である民族系企業にとって、大企業に必要とされるような計画的事業運営や企業組織の官僚的統制のメリットは小さいとする。小企業に要請されるのは外部環境の変化に迅速に対応することであり、そのために家族的・個人的忠誠に基づく強固で結束力のある組織を作り上げることは、企業戦略として適切なものである、と主張する^(註4)。両者の議論は現状のある側面を説明するが、しかし説明できない部分も多い。たとえば、現実には同族支配は歴史の古い大企業においても、依然として維持されているという点である。本書でも言及のあるモンテレイ・グループは創設から100年近い歴史を持つメキシコ最大の民族系企業グループの集団であるが、各企業グループの最高経営ポストの創業者一族に

よる独占、持株会社への一族の持株の集中によりいまだに堅固な同族支配が維持されている。このような同族支配への執着は、本書で述べられている企業家の価値・規範によって説明が可能であろう。

著者らの論理が現状を説明するうえで説得的なもうひとつの点は、彼らの主張する民族系同族企業集団への親族関係からの接近により、企業集団間の非公式なつながりを明らかにできるという点である。著者らが想定するのは、主に中小規模の同族企業間のつながりであるが、このようなつながりは近代化を果たした大企業グループでも見られるものである。たとえば、モンテレイ・グループは組織上は独立の4つの企業グループに分かれている。それぞれの企業グループは、4つの3世代大家族によりそれぞれ経営の主導権を握られている。しかし4つの大家族は血縁関係にあり、親族間で株式の相互持ち合い、重役の相互派遣が行なわれている。親族関係から接近することによって4つの企業グループを含むさらに大きな企業グループの存在を明らかにすることができる。

ところで、本書の議論で注目されるひとつの点は、企業家の価値体系と資本蓄積の関係について、従来の議論とは異なった見解を提示している点である。企業家の価値体系については、従来、社会学者によって議論がなされてきた。それらの議論で共通する点は、ラテンアメリカの伝統的価値体系と資本蓄積の関係を対立的に捉える点である。たとえばメキシコの企業家についての研究を行なったF・デロッシは、伝統的な価値が経済全般の発展に否定的な影響を及ぼす場合があることを指摘する(注5)。またラテンアメリカの産業エリートの価値体系について研究したS・リップセットは、ラテンアメリカの低開発は発展のための経済的前提条件を欠くうえに、資本蓄積を押しとどめるような行動を助長する価値が保持されているためである、との見方をとる(注6)。両者に共通する点は、企業家はこのような伝統的価値から相対的に自由であると想定している点である。これに対してロムニツとペレス＝リサウルは企業家の行動も伝統的価値により規定されていること、しかし、伝統的価値と資本蓄積の関係は必ずしも対立的ではなく、両者の関係は状況により変化し、場合によっては伝統的価値が資本蓄積に積極的な役割を果たすこともありえとの見方をとる。このような相違が生じるひとつの原因は、価値の在り様が前の2人の場合と本書では異なるためである。本書では家族に関わる価値が価値体系の基幹をなすとの考え方が取られているのに対して、前の2人の場合は、家族は価値体系のなかのひとつの要素としてしか扱われ

ていない。

しかし、企業家の行動が伝統的価値により規定されているという見方は、次の点で限界を持つ。すなわち、なぜ同じ価値の規制を受けるにもかかわらず企業家のなかに革新的な者とそうでない者が存在するのか、また、事業の近代化に成功する者とそれを果たせずに終わる者とは現われるのか、を説明できないことである。F・ブランデンブルグは工業化の推進に大きく貢献した多数の革新的なメキシコ人企業家の存在を指摘している(注7)。また、評者は以前に別の論文で1970年代以降メキシコの民族系企業グループが急成長を遂げたことを指摘したが(注8)、それらの企業グループの特徴は、本書評の冒頭や文中で述べた従来の研究や本書で指摘されている民族系企業の特徴から大きくかけ離れたものである。つまり、専門経営者や新技術の導入、新分野への進出、外国企業との資本提携に積極的であり、グループとしての経営の中心を持ち、共通の政策、共通の金融的バックグラウンドのもとに事業活動を行なっている。このようなあり方は、1960年代以降、メキシコ産業界における相対的地位を徐々に低下させ、80年代の経済危機下においては投機家ないしは金利生活者への道を辿るゴメス一族の場合と非常に対照的である。

革新的な企業家の存在または民族系企業の近代化を説明する点では、前述のデロッシやリップセットの議論の方がより説得的であろう。デロッシの場合、企業家を産業社会に固有の新しい価値の導入者と考える。一方リップセットは、経済発展の担い手は伝統的価値体系からの逸脱者(その典型的な例が移民)のなかから生まれ、またこのような逸脱者により経済発展が実現される過程で価値体系自体も変化を被ると考える。結局、現状から判断する限り、メキシコの企業家が家族に高い価値を置くことについては、事業の近代化の有無を問わず、以前と大きな変化はないように見受けられる。この点で本書の指摘は妥当性を持つのものであろう。しかしそのことは同時に、事業の近代化は家族の価値以外の要因によって説明されねばならないことを意味している。それが、リップセットの言うように価値体系全体の変化によって説明されるのか、それとも価値体系以外の要因によって説明されるのか。ちなみに筆者は先に述べた論文において民族系企業グループの1970年代以降の変化を、企業規模、発展段階に対応した組織・経営の再編として説明した。その意味では、先にあげたアンドリュースやエヴァンスに近い立場をとるものである。ただし、1970年代の変化においても、同族支配の維持に配慮しながら組織・経営の

再編が行なわれていることを考えると、事業の近代化の要請と伝統的価値体系は、相克・せめぎあいの関係にあり、そのような関係のなかで、組織・経営のあり方が模索されていくと考えられるのではないだろうか。

本書は、文化人類学の観点からなされてきた著者らの親族システムに関する研究の延長線上にあるものである。しかし、以上述べたように、企業家および企業研究の観点からみても、その示唆するところは重要であり、本書がこの分野の研究の発展に寄与するところは非常に大きいといえる。

(注1) Lomnitz, Larissa A., *Como sobreviven los marginados*, メキシコ, Siglo XXI, 1975年。

(注2) たとえば Aguilar, Alonso, "El proceso de acumulación de capital," A. Aguilar; F. Carmona, *México: riqueza y miseria*, メキシコ, Editorial Nuestro Tiempo, 1967年。

(注3) Andrews, George Reid, "Toward a Re-evaluation of the Latin American Family Firm: The Industry Executives of Monterrey," *Inter-American Economic Affairs*, 第30巻第3号, 1976年冬, 23~24ページ。

(注4) Evans, Peter, "The Latin American Entrepreneur: Style, Scale, and Rationality," S. M. Davis; L. W. Goodman 編, *Workers and Managers in Latin America*, レキシントン, D. C. Heath, 1972年。

(注5) Derossi, Flavia, *El empresario Mexicano*, メキシコ, IIS, UNAM, 1977年, 12~13ページ。

(注6) Lipset, Seymour M., "Values, Education and Entrepreneurship," S. M. Lipset; A. Solari 編, *Elite in Latin America*, ニューヨーク, Oxford University Press, 1967年, 4ページ。

(注7) Brandenburg, Frank, "A Contribution to the Theory of Entrepreneurship and Economic Development: The Case of Mexico," *Inter-American Economic Affairs*, 第16巻第3号, 1962年冬。

(注8) 拙稿「メキシコの民族系大企業グループ」(I)(II)(『アジア経済』第29巻第9, 10号 1988年9, 10月)。

(アジア経済研究所地域研究部)