

第1章

ラテンアメリカの中小企業をみる視点



リマ市内の工業団地にある変圧器工場

(2014年8月、清水達也撮影)

はじめに

1990年代の市場経済改革と2000年代の国際市場における一次産品価格の高騰を背景として、ラテンアメリカ諸国は経済的に大きな飛躍を遂げた。域内最大の経済規模をもつブラジルはBRICS（ブラジル、ロシア、インド、中国、南アフリカの新興5カ国）の一角として国際経済に大きな影響を与える新興国という地位を確保し、国際社会での発言力も増した。これに続く経済規模のメキシコは米国向けの輸出拠点として世界中から数多くの製造業企業を吸い寄せている。両国に対する日本企業の関心も増大しており、外務省海外在留邦人数調査統計によれば、現地に進出する日系企業の数は2005年から2013年のあいだに、ブラジルで305社から526社に、メキシコで326社から630社へと大きく増加している。それ以外にも2000年代に安定した経済成長を遂げた国が多く、消費市場としてはもちろんのこと、ラテンアメリカ域内向け製品の製造拠点としての魅力も高まっている。

そのなかで本書が注目するのが中小企業である。1990年代の市場経済改革では、国営企業の民営化などに参加した外資企業や国内の大手企業が経済成長の担い手として注目を集めた。しかしながら、多くの国でマクロ経済の安定が実現したものの、それが雇用の創出や格差の是正にはなかなかつながらなかった。また、1990年代までのアジアで進行したような製造業の成長は、多くの国ではみられなかった。

このような状況のなかで2000年代に入って注目を集めているのが中小企業である。ラテンアメリカの中小企業に対してはこれまで、低所得者層を対象とした雇用の受け皿という役割が期待されている程度であった。しかしグローバル化の進展に伴う産業構造の転換にともない、国境を越えた機能的分業の一部を受けもつだけでなく、そのなかでイノベーションの担い手としての役割を期待されるようになった。

そこで本章では、ラテンアメリカの中小企業に関する統計や最新の研究成果を解説しながら、現在のラテンアメリカにおける中小企業の姿を明らかにしたい。本章の前半では、ラテンアメリカの中小企業を取り巻く経済

状況や産業構造の変化を説明したのち、最近になって中小企業が注目を集めている理由を説明する。後半では今日のラテンアメリカの中小企業の特徴と課題を示す。

1. 中小企業への注目

最近になって国際機関や各国の政府などがラテンアメリカの中小企業に注目しているのは、それらが雇用創出や地域経済の担い手としてだけでなく、経済発展の原動力と成り得ると期待しているからである。かつては外国資本や国内資本の大企業が経済発展の主役と期待されていたが、国際的な産業構造の転換や市場経済改革を経て、中小企業の重要性が認識されるようになってきた。さらに最近ではラテンアメリカ諸国におけるビジネス環境が向上しており、外国企業の注目も高まっている。

大企業主導型

1980年代までラテンアメリカ各国で採用されていた輸入代替工業化政策では、おもに国営企業や民間の大規模企業が工業化の担い手の役割を担った。鉄鋼や化学製品などの素材の生産を受け持つ国営企業が設立され、耐久消費財の生産は外資や国内資本の民間企業が担った。大きな設備投資を必要とするこれらの産業の担い手は、必然的に大規模企業に限られ、政府はこれらの企業を対象に資金供給、税制、貿易などにおいてさまざまな優遇措置を与えた。

1980年代半ばの債務危機をきっかけとして経済危機に直面したラテンアメリカ諸国は、市場経済改革を採用してこの危機を乗り切った。この過程で輸入代替工業化政策からの転換を図り国営企業の民営化を進めた。民営化の受け皿となったのは外資企業と国内資本の大規模企業で、今度はこれらの企業が経済成長の担い手として期待された。この時期のラテンアメリカの企業を対象とした研究は、特定の産業や企業グループのほか、ラテンアメリカ企業の域内における多国籍企業化などに注目している（星野1996：2002：2004；堀坂・細野・長銀総合研究所1996；堀坂・細野・古田島

2002；星野・末廣 2006)。

一方で中小企業はあまり注目を集めなかった。アジアと異なりラテンアメリカでは、とくに製造業において、中小企業が経済成長の担い手としてはみられていなかったためである。たとえば、ブラジルでは伝統的な軽工業部門には中小企業が多いものの、大規模な製造業では大規模企業が部品などを内製する割合が高く、いわゆる大規模企業の下請として部品を供給する中小企業が少なかった。中小企業の技術水準の低さ、取引ごとに課税される複雑な税制、マクロ経済の大きな変動がその理由である（小池 1997a；1997b）。

外資や国内の大規模な企業が主役を担った 1990 年代のラテンアメリカ諸国においては、市場経済改革によってマクロ経済が安定し経済成長の兆しがみられた。しかし一方で、市場経済化によるマイナス面も明らかになった。

その 1 つが失業の増加である。財政削減や国営企業の民営化にともない、多くの公務員や国営企業の従業員が職を失った。また、国内製造業の衰退も失業増加に拍車をかけた。貿易自由化の進展によって輸入規制の緩和や関税の引き下げが行われると、外国からの低価格の工業製品が国内市場に流入した。その結果、輸入品との競争に対抗できない企業の多くが倒産した。

もう 1 つが為替や金融の自由化で国際金融市場とのつながりが深まったことである。政府や企業は有利な資金調達が可能になる半面、外部からの影響を受けやすくなった。1994 年のメキシコ、1999 年のブラジル、2002 年のアルゼンチンでは、国際金融市場の影響により通貨危機が発生して経済が混乱した。

このように、輸入代替工業化やその後の市場経済改革期のラテンアメリカ諸国では、製造業を中心とした工業化は一部の国にとどまった。また、経済成長の利益を受けることができたのは富裕層にとどまり、格差の是正や貧困の削減には結びつかなかった。

国際的な産業構造の転換

ラテンアメリカ諸国では製造業がなかなか成長しなかった一方で、1980年代以降のアジアの途上国では、製造業を中心として工業化が大きく進展した。まず韓国、台湾、香港、シンガポールといったアジア NIEs (Newly Industrializing Economies) と呼ばれる国と地域が高成長を遂げ、これにタイ、マレーシア、インドネシアといった東南アジア諸国連合 (ASEAN) の国々、そして中国が続いた。

アジアにおける工業化の進展のなかで、途上国の工業化のあり方に大きな影響を与える産業構造の転換が起きた。工業化における先進国と途上国の役割分担が、「先進国が重工業、途上国が軽工業」という産業ごとから、「先進国が薄型テレビ、途上国がブラウン管テレビ」という製品ごとへと変化した。そしてグローバル化の進行に伴って、「先進国がデザインとマーケティング、途上国が製品組み立て」という同一製品における機能ごとの役割分担へと変わった (小池 2010, 98)。つまり製品をつくって販売するために必要な、企画、設計、製造、販売、サポートなどの機能を、国境を越えて分業するようになったのである。

この転換の過程で、途上国の経済発展における中小企業の役割も注目されるようになった (北村 1999; 関 2001; 小池・川上 2003)。そのきっかけとなったのが、おもに中小企業からなる北部イタリアの産業クラスターの高い競争力に注目した研究 (ポーター 1992; ピオリ/セーブル 1993) や、途上国の産業クラスターに注目した研究 (Schmitz and Nadvi 1999)、グローバル化によって世界中に広がったサプライチェーンを対象とするグローバルバリューチェーン (GVC) 研究 (Gereffi et al. 2001) である (詳しくは第3章を参照)。産業クラスターや GVC に関する研究は途上国でも注目を集め、柔軟な専門性 (flexible specialization) を備えた中小企業が集積によりネットワーク化を進めて産業クラスターを形成すれば、これらに属する企業の GVC への参加が進み、工業化が進展する。国際機関や途上国政府はこのような期待をもって中小企業に注目し始めたのである。

中小企業の重要性

国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会（英文では Economic Commission for Latin America and the Caribbean: ECLAC, スペイン語では Comisión Económica para América Latina y el Caribe: CEPAL）や米州開発銀行（IDB）は、1990年代末から中小企業に注目して研究を行い、中小企業はとくに雇用において重要な存在であることなどを明らかにしている（Peres and Stumpo 2000）。また、経済全体における中小企業の位置づけを国別に整理したり、産業クラスターやGVCの事例を取り上げて産業や企業が成長する要因を分析した研究の蓄積も進んでいる（Peres y Stumpo 2002; Dini y Stumpo 2004; Giuliani, Pietrobelli and Rabelotti 2005; Pietrobelli and Rabelotti 2006; Hernández, Martínez-Piva and Mulder 2014）。これらの研究では、中進国であるラテンアメリカ諸国がさらに発展するための成長のエンジンとして中小企業に注目しており、その理由として以下の点を指摘している（Peres and Stumpo 2000）。

第1は経済政策の転換である。輸入代替工業化期には地場資本の大手民間企業が工業化の担い手として期待され、融資や税金などの面で優遇を受けてきた。その結果として中小企業は相対的に不利な立場におかれたため、大規模企業と競争することは難しかった。しかし市場経済改革が進められて大規模企業を対象とした優遇政策が廃止されると、中小企業は少なくとも同じ条件で大規模企業と競争できるようになった。

第2は、中小企業は労働集約的な産業に従事し、ラテンアメリカ諸国が優位性をもつ安い労働力を集約的に活用しているからである。それに対して輸入代替工業化期に優遇された大規模企業は、外国から生産設備を導入する資本集約的な産業を中心に従事していた。

第3は、国際市場における公正な競争の重視と市場経済改革による市場原理の重視のなかで、特定の大型企業に対する政策的支援が難しくなりつつあることである。それに対して中小企業に対する支援は、貧困の削減や雇用の創出などを目標に行われることから、国内外でも受け入れられやすい。

第4は、資本の自由化により、輸入代替工業化期には認められていな

かった外国企業が全額出資する企業の設立が認められるようになったことである。これにより、たとえば自動車部品企業が、途上国に進出した完成車メーカーに対して部品を供給するサプライヤーを現地に設立して部品を製造することが、以前と比べると容易になった。これらのサプライヤーは完成車メーカーと比べると規模は小さいが、雇用の創出や技術の移転を通じて経済成長にとって重要な役割を果たすと考えられている。

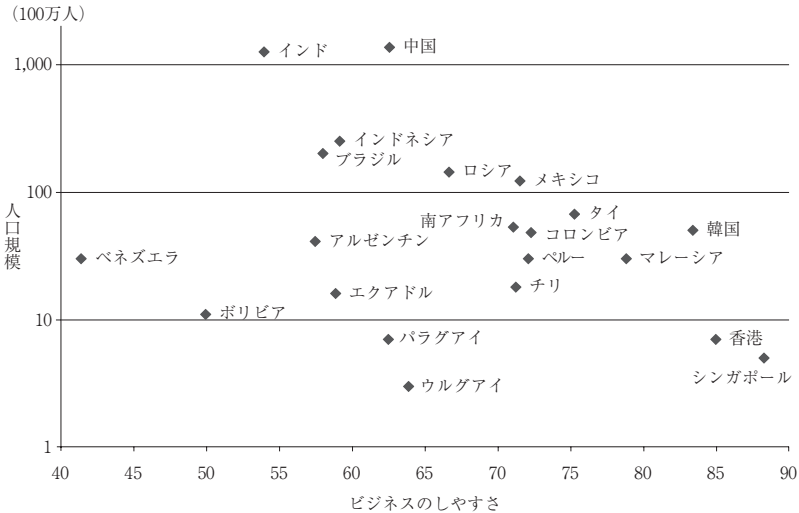
外国企業も注目

ラテンアメリカの中小企業に対しては、国際機関やラテンアメリカの各国政府だけでなく、外国企業の関心も高まっている。その理由として挙げられるのが、いくつかの主要国における良好なビジネス環境や、自由貿易協定への積極的な取り組みである。

途上国のビジネス環境を表した図 1-1 は、縦軸に人口規模、横軸にビジネスのしやすさの指標をとり、ラテンアメリカ主要 10 カ国のほか、BRICS や ASEAN など主要な途上国の位置を示している。ビジネスのしやすさの指標には、世界銀行などがとりまとめているビジネスに関する規制や制度に関する指標を利用した (World Bank 2014)。新規にビジネスを始めるにあたって必要な手続きの複雑さやコストなど、ビジネスを円滑に行うための法制度や機関にかかわる 11 の項目について評価した指標である。

これによれば、メキシコ、コロンビア、ペルー、チリは、ASEAN のなかでも工業化が進んでいるタイ並みの人口規模とビジネスのしやすさを備えていることがわかる。ブラジルについては、4 カ国と比べてビジネスのしやすさにおいては評価が低いものの、それらを大きく上回る人口規模を抱えている。またこの 5 カ国は、ラテンアメリカ主要国のなかでも国債の格付けが良好な国と一致している。大手格付け会社の 1 つであるスタンダード&プアーズ社の外貨建て国債の格付けをみると、2015 年 10 月時点で、最も高いのがチリの AA- で日本の水準を上回る。これに続いてメキシコとペルーの BBB+、コロンビアとウルグアイの BBB、ブラジルの BB+ となっている。タイやマレーシアの A- には及ばないが、インドや南

図 1-1 主要な途上国の人口規模とビジネスのしやすさ



(出所) World Bank (2014), World Development Indicators のデータより筆者作成。
 (注) 人口規模は 2013 年の人口 (100 万人) を対数で表示した。ビジネスのしやすさは World Bank (2014) の DTF スコア (最もビジネス環境が良い国との差を示す指標)。

アフリカの BBB- と同等であり、ブラジルを除いては投資適格債と呼ばれる水準である。

さらに、メキシコ、コロンビア、ペルー、チリの 4 カ国は、二国間や多国間の自由貿易協定にも積極的に取り組んでいる。いずれの国も米国と欧州連合 (EU) の双方と自由貿易協定を結んでいるほか、メキシコ、チリ、ペルーの 3 カ国は環太平洋パートナーシップ協定 (TPP) の交渉に参加している。そして 2011 年には、相互に二国間自由貿易協定を結んでいるこの 4 カ国が太平洋同盟を結成し地域経済統合を進めている。さらに、太平洋同盟が南米南部共同市場 (メルコスール) と統合する動きもある。

このようなラテンアメリカ諸国におけるビジネス環境の改善は、新規の起業や中小企業の成長を促すだけでなく、外国企業による取引拡大や直接投資を後押ししている。

2. 中小企業が直面する課題

ラテンアメリカ経済とそこで活躍する中小企業への関心が高まりつつある一方で、依然として多くの中小企業が、生産性の低さやインフォーマル経済にとどまるという問題を抱えている。先進国企業がカウンターパートとしてラテンアメリカの中小企業を選ぶには、これらの問題を認識する必要がある。ここでは企業規模別の不均質性とインフォーマル経済をキーワードとして、ラテンアメリカ諸国の中小企業の課題について整理する。

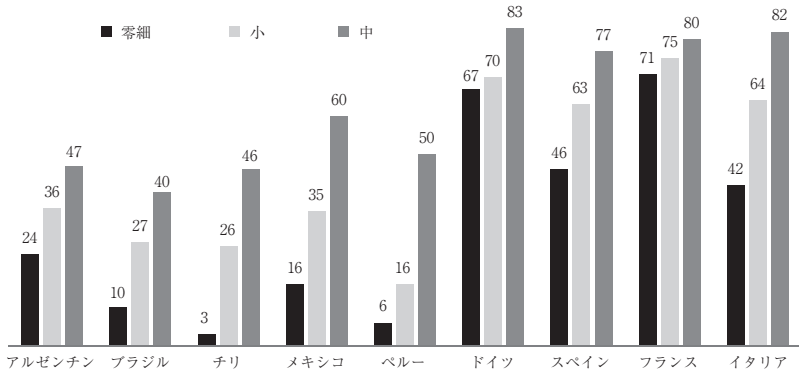
企業規模別の不均質性

ラテンアメリカには、貧困問題をはじめとする社会的に大きな格差が存在することが知られているが、企業規模別にも「不均質性」(Heterogeneity) という問題が存在する (OECD and ECLAC 2012; ECLAC 2010)。具体的には大規模企業とその他大多数の中小企業のあいだにおける格差である。ブラジルを例にとると、先端技術を象徴する航空機産業において欧米先進国の企業と競合するエンブラエルのような航空機メーカーがある一方、街中で中古車や古い家電製品を修理して生計を立てる大多数の零細修理業者が存在する。ラテンアメリカの企業社会でこのような大きな格差が生まれる根本的な要因とは何であろうか。近年、ラテンアメリカの中小企業に関するさまざまな研究で、生産性の問題が多く指摘されている (Pagés 2010; ECLAC 2010; Ibarrarán, Maffioli and Stucchi 2009)。生産性は個々の企業における経営能力の高さや進歩的技術の導入度合、購買や販売の規模に基づく交渉力、社会的セーフティネットへのアクセス容易性、労働市場における上昇移動の選択可能性を反映し、生産性の格差が広がることで、企業規模別の不均質性につながる事が指摘されている (ECLAC 2010, 86)。

実際に企業の規模別労働生産性をみてみよう。図1-2では大規模企業の生産性を100とした場合の中小企業の生産性をラテンアメリカ主要国と欧州先進国とで比較したデータを示した (ECLAC 2010)。まず中規模企業の

図 1-2 ラテンアメリカと OECD 主要国における企業規模別生産性

(大企業の生産性を 100 とした場合の比率)



(出所) ECLAC (2010, 96)。

場合、欧州ではドイツが83%、スペインが77%、フランスが80%、イタリアが82%であったのに対し、ラテンアメリカではアルゼンチンが47%、ブラジルが40%、チリが46%、メキシコが60%、ペルーが50%という結果であった。つまり大規模企業と中規模企業との生産性格差はラテンアメリカのほうが大きいことがわかる。さらに中規模と小規模、零細を比べると、その間の格差はラテンアメリカ諸国で非常に大きいことがわかる。

理論上は、企業規模と生産性の関係、つまり大企業が生産性において常に中小企業を上回るかについて明確な答えは出ていない。大企業は規模や範囲の経済のメリットを享受できるのに対して、中小企業は環境変化への素早い対応が可能で、規模の経済のメリットを享受するために他社と提携することもできるし、小さいが特殊な市場に特化することができる (Ibarrarán, Maffioli and Stucchi 2009, 10)。しかし上記のように地域ごとで比較すると、欧州先進国に比べラテンアメリカ主要国では企業規模によって生産性に格差があり、不均質性が認められる。

つぎに表 1-1 で各国の企業規模ごとの給与水準の差をみよう。ドイツやスペインの零細企業の給与水準が大規模企業の60%台であるのに対し、アルゼンチン、ブラジル、メキシコはそれぞれ36%、43%、21%という

表1-1 大企業と比較した企業規模別給与水準（2006年）

	(%)							
	アルゼンチン	ブラジル	チリ	メキシコ	ドイツ	スペイン	フランス	イタリア
零細	36	43	—	21	69	63	—	—
小	44	42	52	56	73	74	88	69
中	57	64	69	55	81	89	91	79
大	100	100	100	100	100	100	100	100

(出所) OECD and ECLAC (2012, 47).

結果であった。つまり給与という点でも企業規模による格差がラテンアメリカでは大きいことがわかる。

なお比較にあたっては、それぞれの国における中小企業定義やデータを採用し、統一した基準での比較ではない。また生産性の格差だけが給与格差の直接的な要因といえるのか十分な検証はなされていない。しかしこれらの結果は、ラテンアメリカにおける企業規模別の生産性における不均質性が、社会的な所得格差にもつながる可能性を示している。

生産性格差の要因

企業規模別の不均質性という問題はどこから生まれてくるのであろうか。その明確な答えを提示することは難しいがイノベーションや研究開発による生産性の格差が重要になると考えられる。

2014年に世界銀行から発行された『ラテンアメリカの企業家たち』(Latin American Entrepreneurs) (Lederman et al. 2014) は、ラテンアメリカは企業家の数は多いものの、彼らが生み出すイノベーションが少ないことを指摘している。途上国において企業家は成長と発展の原動力と成り得る存在である。人口規模や所得水準を考慮して比較すると、ラテンアメリカ諸国は他地域より企業家数が多い。しかし事業体の従業者数規模を比較すると、ラテンアメリカ諸国は他地域の国より小さい規模で起業され、さらに時間が経過しても相対的に小さくとどまる傾向がみられる。この傾向を生む1つの要因として同報告書はイノベーションの水準の低さを挙げている。ここでいうイノベーションとは、新製品の導入（プロダクトイノベーション）や新しい製造機械の導入など製造過程の改善（プロセスイノベー

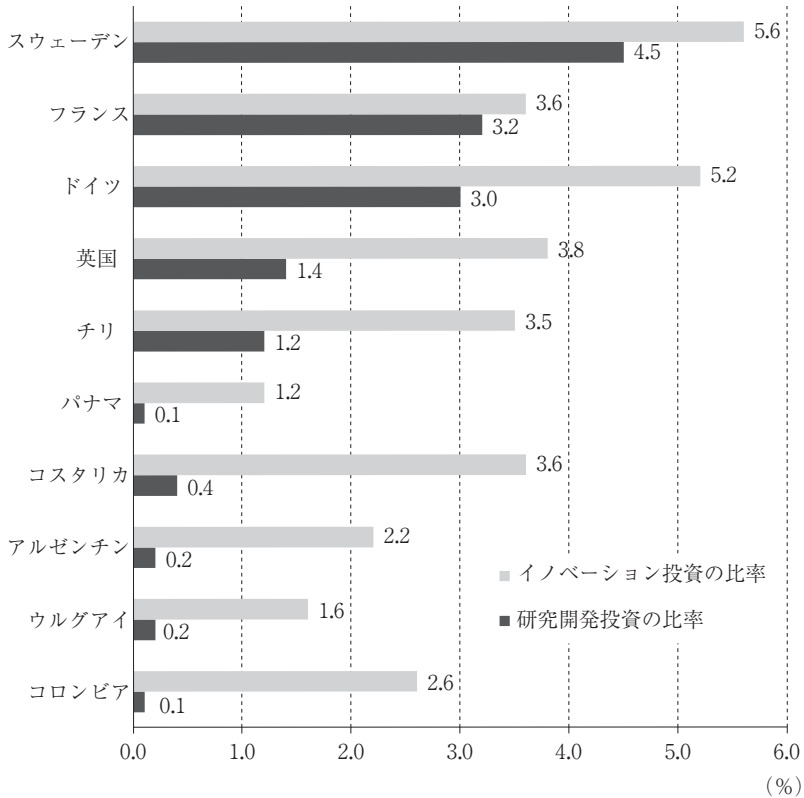
ション)を指す。たとえば2006年および2008年の世界銀行の企業調査によれば、過去1年間に新製品を導入した企業の割合を比較すると、ラテンアメリカ諸国の企業は東欧や中央アジアあるいは高所得国に比べて低いという結果が示されている (Lederman et al. 2014, 67)。

イノベーションに関する国際的な調査も同様の結果を示している。国際的に著名なビジネススクールである INSEAD が中心となり、毎年世界各国におけるイノベーションに関する指標「グローバルイノベーションインデックス」(Global Innovation Index: GII)を発表している。イノベーションを投入(インプット)と産出(アウトプット)に分けて、前者は制度・機構、インフラ、人的資源・研究、市場洗練度、ビジネス洗練度を、後者は知識の創造や普及、創造的な活動について指標をつくり、その合計で国単位のイノベーションの水準を評価している。2014年版によればラテンアメリカ諸国のランキングは、世界143カ国中チリの46位が最高位で、ブラジルは61位、メキシコは66位、コロンビアは68位、ペルーは73位にランキングされている。16位の韓国、29位の中国などアジアの工業国と比べれば低位に甘んじている (Cornell University, INSEAD and WIPO 2014)。

ではイノベーションや研究開発への投資と生産性にはどのような関係性があるのだろうか。一般に先進国では、研究開発への投資や外部からの技術導入によって企業内で新しい知識が形成され、これがイノベーションを誘発し、その結果として生産性が向上すると考えられる。しかしラテンアメリカ企業の場合には先進国企業とは異なる (Crespi and Zuñiga 2010)。具体的には、企業の売上に対するイノベーション投資の比率が小さいだけでなく、イノベーションへの投資に比べて研究開発投資の比率が小さい(図1-3)。これは、ラテンアメリカ諸国で多くみられるイノベーション投資が、おもに先進国からの技術導入やその改良に向けられるからである。これに加えて不安定なマクロ経済や政策・規制、限られた市場規模などのビジネス環境により、研究開発への投資が進まないと考えられる (Crespi and Zuñiga 2010, 12)。

つぎにイノベーション投資と労働生産性の関係を、アルゼンチン、チリ、コロンビア、コスタリカ、パナマ、ウルグアイの6カ国の製造業について

図1-3 売上に対するイノベーションおよび研究開発投資の比率



(出所) Crespi and Zuñiga (2010, 30, Figure 1).

(注) イノベーションや研究開発の定義は、各国で統一されたものではない。

みると、コスタリカを除くすべての国でイノベーション投資が労働生産性にポジティブな効果があることがわかった。つまりラテンアメリカ諸国においてもイノベーションに投資をする企業は新たな技術的進歩を達成でき、これが労働生産性の向上につながる (Crespi and Zuñiga 2010, 21)。

インフォーマル経済の存在

不均質性を生む要因に生産性の問題を挙げたが、もう1つそれに関連し

ラテンアメリカ地域の特徴となるテーマにインフォーマル経済の存在が挙げられる。国際労働機関（ILO）の定義によれば、インフォーマル経済とは、法律または實際上、正規の雇用契約に基づかないあるいは不十分な適用状態において働く労働者、そして経済事業者によるすべての経済活動を指す（ILO 2002）。とくに零細企業あるいは個人事業主でインフォーマル経済にとどまる傾向が強くみられる。そこで営まれる非正規労働は一般的に非効率、低生産性と結びつけて考えられ、インフォーマル経済の割合が大きければ大きいほど、利用可能な人的資源を適切に利用できていないことを示唆する（OECD 2009, 11）。

ラテンアメリカ地域では以前からインフォーマル経済の大きさが問題として指摘されており、さまざまな研究がこれを裏づけている。たとえばOECD（2009）は各国の雇用、事業所調査のデータから推計し非農業部門におけるインフォーマル労働者の割合としてインフォーマル経済の規模を示している。同データは出所の調査年次や調査手法が各国の出所元で異なるという問題はあるが、国・地域別の結果をみると1990年代の調査時点で、アフリカ・サブサハラ地域（8カ国）が70%以上、東南アジア地域（5カ国）が70%前後、ラテンアメリカ地域（15カ国）が50%以上という結果であった。国別にみるとブラジルが60%、メキシコが59%と高い一方、チリが36%、コロンビアが38%とばらつきがみられる（OECD 2009, 32）。アフリカや東南アジアと比べるとラテンアメリカのインフォーマルな労働人口の割合は低いものの、ブラジルやメキシコのような域内大国で約6割を超えていることから、絶対数ではかなり多いことがわかる。

また、2002～2003年時点について調べたSchneider（2004, 41）は、GDPに占めるインフォーマル経済（原典ではShadow Economyという表現を用いている）の割合を、アフリカ地域（24カ国）は41.2%、アジア地域（25カ国）は26.3%、ラテンアメリカ・カリブ地域（17カ国）は41.5%としている。国別にみると、ブラジルが42.3%、メキシコが33.2%、チリが20.9%、コロンビアが43.4%、ペルーが60.9%という結果であった。ラテンアメリカ地域のインフォーマル経済の大きさは、国によってばらつきがあるものの、総体としては大きな存在感をもっていることがわかる。

インフォーマル経済の発生にはさまざまな理由が考えられる。たとえば、税金や社会保障に対する負担や行政が定めた複雑な規制から逃れることが挙げられる。税金などの負担が高ければ高いほど、そして規制が複雑であるほど、これを逃れようとしてインフォーマル経済が発生し、賄賂などの汚職が広がると考えられる (Schneider 2004)。

事業を始めようとする個人事業主の立場からその理由を考えてみよう。まず正規に会社を登録し営業許可などを取得する際の手続きには、コストと時間がかかる。一般的に設立手続きには会計士や弁護士の助けが必要なが多い。また税金の納付のほか、労働法に準拠した雇用契約を締結すれば、従業員の社会保障費用の一部を負担する必要がある。インフォーマルな形でビジネスを始めるのであれば、これらのコストや時間を節約できる。つまり、フォーマルな事業活動を開始するために必要な行政手続きは多岐に渡り、これらのコストが高ければ高いほど、インフォーマル経済にとどまるメリットが大きい。

ただしインフォーマル経済で活動することのデメリットもある。たとえば行政側に活動の発覚を恐れ事業規模の拡大に躊躇することや、中小企業支援をはじめとする行政サービスを受けることができないという問題が挙げられる (Loayza 1996, 130)。これらは前述の生産性の低さにも直結する議論ともいえる。

事業を行うに際して規制・制度にまつわるコストは、概して中小企業にとり大きな負担となる。大規模企業であればある程度の費用や人手をかけることができたとしても、資金や人材に余裕のない中小企業には負担感が大きい。彼らが規制・制度にかかるコストを理由に会社を興すことを諦める、あるいはインフォーマル経済にとどまることがあれば、経済的損失となるばかりか社会的損失にもつながる。なぜならインフォーマル経済にとどまることは、その事業体が政府の中小企業支援策を受けられず生産性向上に向けた機会が得られないばかりか、そこで働く労働者にも本来享受すべき社会保険や労災などの行政のセーフティネットが及ばず、脆弱な貧困層を生み出すことにつながるからである。

ラテンアメリカの中小企業が経済発展において重要な役割を果たすには、

インフォーマル経済から脱却して生産性を向上していくことが必要となる。そしてそのためには、個人や企業をインフォーマル経済に追いやる「悪法」とそれによる規制や制度を撤廃し、経済的な効率を保証、促進する「良法」に改める必要がある（De Soto 1989）。

本書の構成

本書は、ラテンアメリカの中小企業に対する理解を深めるために鍵となるさまざまな中小企業の側面について各章で取り上げている。

まず第2章では、ラテンアメリカ各国における中小企業の定義を説明する。そしてこれに基づいた統計データを利用して、1980年代から2000年代までの各国経済における中小企業の位置づけとその変化を確認する。ここでは、1990年代以降の市場経済改革によって中小企業は厳しい競争にさらされたにもかかわらず、現在においても経済主体として重要な割合を占めていることを示す。

産業クラスターの形成と発展を取り上げた第3章は、産業クラスターやグローバルバリューチェーン（GVC）など、中小企業がさまざまな制約を乗り越えて成長する仕組みについておもなキーワードを説明したのち、ラテンアメリカでよく取り上げられる4つの産業クラスターの事例を紹介する。中小企業が発展するには、関連産業の企業の立地が集中するだけではなく、その間でネットワークを築いて共同で行動を起こすこと、GVCに参加して生産性や付加価値を高めること、そしてそのなかでさまざまなアップグレードを図ることが必要であることを示す。

ラテンアメリカの企業文化について論じる第4章は、ラテンアメリカ特有の組織の文化や風土が中小企業の発展にどのような影響を与えているかを検討する。家族制度や社会のヒエラルキー構造など、かつての宗主国であるスペインやポルトガルのイベリア的秩序が、中小企業の成長にとって壁となっていることを説明する。しかし経済のグローバル化の進展とともに、この壁を乗り越える企業も出てきている。

ラテンアメリカ各国の中小企業政策についてまとめた第5章は、中小企

業政策の意義を検討し、これまで各国政府がとってきた経済政策や中小企業政策の経緯を説明する。そして現在の中小企業政策について制度や特徴を示し、課題を指摘する。

第6章はラテンアメリカの成長する企業像を紹介する。製造業やサービス業の分野において、成長を実現している企業の事例を取り上げ、その特徴を整理する。

巻末に附表としてラテンアメリカの中小企業に関する統計資料などを整理して提示した。