

第 6 章

メキシコ

－頂上業界団体と一体化した政府交渉団－

北野 浩一

はじめに

メキシコは日本が初めて本格的な二国間協定を締結した国といえる。日本とメキシコの経済連携協定（EPA）は 2004 年に署名され、その内容は物品貿易だけではなく、サービス貿易、投資、知的財産権、さらにはビジネス環境整備や裾野産業育成といった包括的なものとなっている。また、日本の農業分野にとっては初の自由化への取り組みともなった。これに先立つ 2002 年、日本とシンガポールの EPA が発効したが、相手国の規模が小さく、また農業分野の自由化が含まれていない点が大きく異なっている。

メキシコは、初めて先進国と発展途上国の間の自由貿易協定（FTA）を締結した国でもある。1990 年代、EU において人・物品・サービスの分野で経済統合が進み、ラテンアメリカでは、ラテンアメリカ統合連合（ALADI）の枠内で経済統合が成立した。しかしこれらは、経済発展の水準がほぼ同等の国家間での協定といえる。一方メキシコが 1994 年に米国、カナダと締結した北米自由貿易協定（NAFTA）は、経済発展の水準が大きく異なることから貿易自由化による国内経済への影響も甚大なため、メキシコ・米国両国内で関税引き下げに関して強い反対運動が展開された。また貿易上のルールだけではなく、労働条件や環境政策といった幅広い政

策の調整も必要となった。

二国間協定重視への転換は1990年代初めと早く、ラテンアメリカのなかではチリと同様、すでに世界的なFTAの網を構築しているが、その動機は大きく異なる。チリの場合、輸出市場の確保が重要であったが、メキシコの場合は、自由化政策の継続としての意味合いが強く、貿易よりも先進国からの直接投資の促進とこれを通じた産業の競争力強化と雇用の増加が主たる目的となっている。さらに、チリと同様に業界団体の政策への関与の度合いが大きいのが、異なっているのは、頂上団体の機能が強力で、傘下の産業部門間の意見調整機能が高いことである。

本章では、メキシコのFTA政策の特徴を分析することを目的とする。まず、第1節では、FTAの戦略と政策について、NAFTAを中心に地域協定重視への政策の転換に焦点を当てて述べる。これはNAFTA交渉がメキシコのFTA政策の起点であり、その後の交渉スタイルを決定づけることになったためである。続く節では主要アクターとして政府、業界団体を取り上げて分析する。メキシコのFTA交渉を特徴づけている「隣室」(Cuarto de al lado)と呼ばれる政府と業界団体との関係を軸に分析する。最後に、メキシコの最も新しいFTAである日本とのEPAを取り上げ、交渉の過程と特徴について検討する。

第1節 メキシコのFTA戦略・政策

1. 二国間協定重視への転換

メキシコにおける二国間協定重視への転換は、構造改革と貿易投資の自由化の一環として進められた。1982年、メキシコは輸入代替政策の行き詰まりによる対外債務の累積から、債務危機に陥った。この対応として世界銀行の支援による構造調整政策が実施され、貿易の自由化、外資導入、民営化が開始されている。貿易の自由化については、化学薬品・医薬品、自動車部品、コンピュータ、農産物とその加工品、石油、石油製品を除い

て輸入制限が廃止された。また関税率については、税率の簡素化と大幅な引き下げがなされた。直接投資の促進では、出資金 100 万ドル以下の場合外資 100% 所有会社の設立を認め、民営化では、電話公社や航空会社、産銅会社や製鉄会社といった大企業も含めて実施されている。

米国は、1980 年代のメキシコの債務問題解決に深く関与している。債務問題解決の目玉とされる「ブレイディ・プラン」は、メキシコの公的債務をブレイディ債券と呼ばれる米国財務省の保証つきの新債券に交換することをベースとしていた。これは、メキシコにおける政治・経済的な不安定によって、数千万人のメキシコ人が米国領に流れ込むことを懸念した政治的な判断といわれる。さらに 1987 年には、両国政府間で「貿易投資関係についての協議の枠組みに関する政府間了解事項（行政協定）」が締結された。また、1988 年に当選を果たしたメキシコのサリナス大統領と米国のブッシュ大統領は「次期大統領会談」を行い、「ヒューストン精神」（両者の個人的な信頼関係を培い、懸案事項を建設的方向で解決するとの合意）を発表している。この際、米国側は米加自由貿易協定に類似した米墨共同市場構想をメキシコ側に打診した（並木 [1999]）。さらに、1989 年には「貿易投資枠組み了解事項」を発展拡大し、「貿易投資促進のための対話に関する了解」が合意され、行動計画と貿易投資促進の合同委員会設置が合意されている。

歴史的には、米国と政治的距離をおいてきたメキシコが、米国とこれにカナダを加えた包括的な FTA である NAFTA 締結に傾いた理由として、次のような背景があげられている（細野 [2001]）。第 1 に、メキシコは貿易および投資に関して自由化をさらに進める意向を有しており、包括的 FTA 締結によりメキシコの最大貿易相手国である米国から、最大限の譲歩を引き出しつつ自由化するのが有利だと考えられたことである。第 2 に、輸出品の石油依存から脱却するため、米国の市場への多様なアクセスを確保することがめざされたためである。1960 年代からメキシコは、米国との国境地帯に保税加工区であるマキラドーラを設け、対米工業製品輸出を増加させてきた。しかし、マキラドーラにおける生産でメキシコ国産の部品や材料が使われることは少なく、国内産業への波及効果が限定的で技術

移転も生じていないことが問題とされた。FTA はマキラドーラに代わって国内輸出産業を促進させるしくみとして期待されたのである。第3に、メキシコが1980年代の半ばから実施している一連の経済自由化政策の持続性の担保として、NAFTA が重要な意味を有すると考えられたためである。長期間にわたり輸入代替政策が実施され、国内での民営化や貿易自由化政策に対する反対が根強い状況のなかで、サリナス政権は自由化政策を進めていた。対外債務危機から抜け出し、海外から投資を呼び込むためには、自由化政策が逆戻りしない、という強いメッセージを送る必要があった。これが NAFTA 締結へ向かわせた最大の要因ともいわれている（並木[1999]）。

2. FTA 交渉の進展

NAFTA は、1990年6月のブッシュ・サリナス両大統領の首脳会談において、包括的な FTA を締結するとの合意をみて準備作業が開始された。メキシコでは商務工業振興省（SECOFI、2000年から経済省に改名）が準備作業を担当し、同年8月にサリナス大統領がブッシュ大統領あての書簡で交渉開始を正式に提案している。翌年にはカナダも加わって、6分野を対象に17の作業部会が設置され、具体的な交渉が始まった。その後ブッシュ大統領が再選に失敗し、一時は米国における NAFTA の批准が危ぶまれる事態となったが、最終的にクリントン大統領の下で政治的決着に達し、1994年1月に発効にこぎつけている。メキシコ・米国間の交渉は2年にも及んだが、この間にメキシコの交渉スタイルが確立したといわれている。

NAFTA 交渉が難航している間にも、メキシコはラテンアメリカの国々との二国間協定締結を推進している。まず、1991年にはアルゼンチン、1992年にはチリと経済補完協定（ACE）が締結されている（表1）。ACE は、ラテンアメリカ統合連合（ALADI）の加盟国間で締結される協定で、GATT 第24条が規定する FTA の要件は適用されない。これは、ALADI 設立根拠である1980年「モンテビデオ条約」が「授権条項」下

表1 メキシコのFTA締結状況

発効年月日	協定	締結相手国
1991年3月18日	ACE	アルゼンチン
1992年1月1日	ACE	チリ
1994年1月1日	FTA	米国・カナダ (NAFTA)
1994年12月27日	ACE	ボリビア
1995年1月1日	FTA	G3 (メキシコ・コロンビア・ベネズエラ)
1995年1月1日	FTA	ボリビア
1995年1月1日	FTA	コスタリカ
1996年12月2日	ACE	ペルー
1998年7月1日	FTA	ニカラグア
1999年7月1日	FTA	チリ
2000年7月1日	FTA	EU (25カ国)
2000年7月1日	FTA	イスラエル
2001年2月6日	ACE	キューバ
2001年3月14日	FTA	中米3カ国(エルサルバドル・グアテマラ・ホンデュラス)
2001年7月1日	FTA	EFTA
2003年8月10日	FTA	ウルグアイ
2004年7月15日	ACE	メルコスール
2005年4月1日	EPA	日本

(注) ACEは経済補完協定。

(出所) 経済省ホームページ (<http://www.economia.gob.mx/>, 2007年2月16日アクセス)。

の条約としてGATTに通報されたためである。「授権条項に基づく地域貿易協定」では、GATT第24条と関係なく、開発途上国間のFTAを一定の要件にもとづいて認めるものとなっている(稲葉・細野[2002])。

1994年のNAFTA成立後は、ラテンアメリカ諸国を相手にFTAが締結されている。1995年にはメキシコ・コロンビア、およびベネズエラからなる3カ国の自由貿易協定(G3)が発効している。これは、一部の例外品目を除いて貿易を自由化し、サービス貿易や投資の自由化のほか、知的財産権の保護などを含めた非常に細かい部分まで明文化されており、明らかにNAFTA型の協定と呼べる。さらにボリビア・コスタリカ・ニカラグアといった国々とも次々にFTAを締結している。このような「南」を向いたFTA締結の推進の理由として、NAFTA締結による米国接近に対するメキシコ国内での政治的な反発への対応と、工業製品で比較劣位にある国々との貿易の促進の必要性があげられている(谷[1998])。

2000年代には、米州以外の地域とのFTA締結も活発になっている。これは、経済の北米依存が一層強くなってきたことへの対応であり（細野[2001]）、2000年にはEUやイスラエルとのFTAも成立している。2000年代半ばには、アジア諸国との経済緊密化を進め、ラテンアメリカでは最初にアジア諸国とのFTAにも着手し、日本とのEPAを締結した。

また2006年末現在、韓国、中国とのFTAについても議論されている。これまでの経済統合相手国は、先進国か域内諸国であった。この場合、経済統合しても労働集約的な工業生産に比較優位を有するメキシコとは貿易構造が異なるため、工業製品に関しては深刻な競合は起きていない。しかし、韓国、中国はこの分野で競合するものが多く、産業界や学界から強い懸念が出ている。これまでFTA政策は貿易自由化のための手段のひとつと考えられてきたが、これ以上の拡大は試練を迎えることになる。

3. 評価

メキシコは、すでに12のFTAを発効しているが、その貿易・投資へ

表2 FTA締結国への輸出

	期間	増加率 (%)
NAFTA	1993-2006	349.2
米国	1993-2006	354.5
カナダ	1993-2006	203.2
G 3	1994-2006	661.1
コスタリカ	1994-2006	409.3
ボリビア	1994-2006	145.7
ニカラグア	1997-2006	610.5
チリ	1991-2006	575.3
EU	1999-2006	86.5
イスラエル	1999-2006	129.9
中米北部3カ国	2000-2006	61.3
EFTA	2000-2006	-76.5
ウルグアイ	2003-2006	81.9
日本	2004-2006	22.0

(出所) Subsecretaría de Negociaciones
Comerciales Internacionales [2007].

の効果について経済省はおおむねプラスの評価をしている。表2には、各FTA締結国への輸出額の変化を示してあるが、ほとんどが締結前と比べて大幅に増加している。最も輸出の増加率が大きいのはNAFTAで、1993年から2006年の13年間に349.2%の増加を示している。なかでも米国への輸出は354.5%の伸びであり、米国から部品・原材料を輸入し、組立・加工した後に最終製品を輸出する加工貿易型の貿易構造が定着している。NAFTA効果として確認される対米輸出の上位10品目をみると、原油を除く9品目のすべてが製造業で、うち6品目が自動車分野、3品目が電気・電子分野の品目となっている（ジェトロ [2005]）。一方、期待が大きかったEUとのFTAでは、1999年の締結時からの増加が86.5%と、ほかのFTAに比べ低調な伸びにとどまっている。その結果、メキシコ国内には、EUとのFTAにみられるようにFTA締結による輸出への効果は小さくなく、今後は新たなFTAの締結よりもすでにあるFTAを生かして輸出の増加につなげる努力の方が重要である、との意見が強くなっている。

同様に直接投資においてもFTAによる拡大効果がみられる。1994年からの対内直接投資額の累積では、1994年には150億ドルであったのが、2005年には2000億ドルと約13倍に達している（ジェトロ [2005]）。米国のシェアは62.6%と圧倒的であり、部門別では自動車、化学、電気、電子など製造業の割合が43.2%と大きく、つづいて金融の33.2%となっている。またEU諸国の多国籍企業の進出により、スペイン、オランダ、英国、ドイツからの直接投資額も大きくなっている点が注目される。

第2節 メキシコのFTA政策決定過程

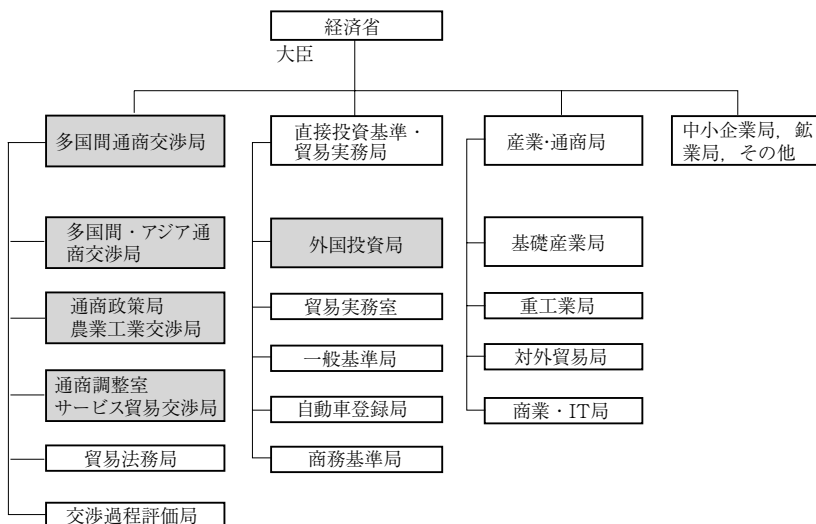
メキシコとチリにおける政策決定過程で共通するのは、コーポラティズムの傾向が強いことである（Schneider [2004]）。コーポラティズムとは、主要な社会的単位（軍部、宗教団体、経営者団体、労働組合、業界団体など）が国家システムに統合されている全国的な社会政治的組織化構造のこ

とである。経営者団体や業界団体が、国家の調整機関の一員として組み込まれ、政策決定の場において強い発言権を有することを特徴とする。以下では、行政部門、立法部門、民間部門を取り上げ、FTA 交渉において3者がどのような関係にあったかを示す。

1. 行政部門

対外貿易交渉における最高意思決定機関は大統領である。交渉の開始は、大統領と相手国元首との直接的な接触を通じた交渉開始合意を経て、担当行政政府に指示が出されるのが通例である。その後、実際に交渉を担当するのは行政政府である。日本とのEPA交渉では、経済省の多国間通商交渉局が担当局となっている⁽¹⁾。図1には経済省の組織図を示してあるが、大臣の下に位置する多国間通商交渉次官が首席代表となり、これに多国間・アジア通商交渉局長、農業工業交渉局長、サービス貿易交渉局長等が交渉

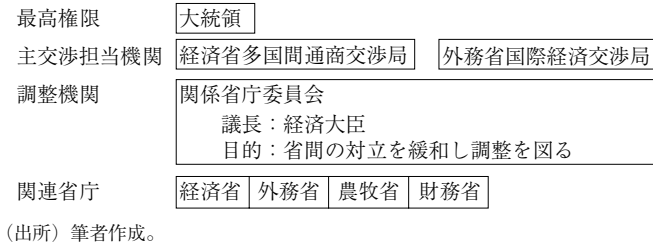
図1 メキシコのFTA担当部署



(注) アミ掛け部分は、日本とのEPA交渉メンバーに含まれていた部署。

(出所) 経済省ホームページ (<http://www.economia.gob.mx/>, 2007年2月16日アクセス)。

図2 通商交渉にかかわる行政部門



メンバーとして入っている。これまでの FTA 交渉でも経済省に外務省、さらに交渉分野によって財務省、農牧省が加わり交渉が行われている。

経済省の役割は、サリナス政権期（1988～1994 年）に転換した。従来の経済省（当時 SECOFI）は、輸入代替政策を推進することが目的とされ、人員も歴史のあるメキシコ自治大学の法学部出身者が多かった。しかしサリナス大統領は、同省に工学系の私立大学や米国の大学院を卒業した若くて優秀なエコノミストを集め、自由化政策を推進する省へと大幅に改編した。NAFTA 交渉を担当した部局は、NAFTA 締結に向けた動きのなかで 1990 年に設置され、市場アクセス、原産地規則、紛争処理といった NAFTA の条項に合わせた組織編成がなされた（Thacker [2000]）。同時に関係省庁委員会も設置され、SECOFI が議長となり、外務省、財務省、労働省、中央銀行、大統領府による FTA 交渉に関する月例の報告検討会が開始されている（図 2）。

2. 立法部門

メキシコの立法府は、上院と下院の二院制をとっている。FTA については、上院の専管事項となっており、委員会における審議、および批准を行う。委員会は FTA の交渉期間中を通じて、経済省など行政機関に対して①交渉を行う理由、②交渉により獲得される利益、③交渉のスケジュール

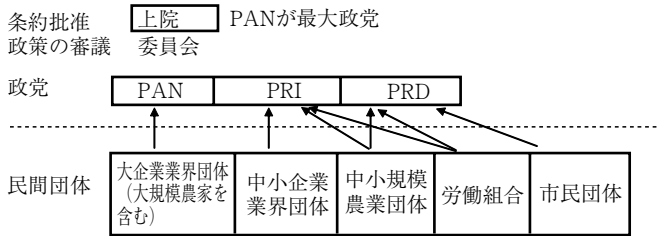
ル、について報告させる権利を有するほか、官僚や業界団体、専門家から情報を受けることができる⁽²⁾。これにより、交渉担当者に対して政策上の変更を加えるよう圧力をかけることも可能になっている。政府間の交渉により条約に署名がなされると、その後上院で批准を行う。上院では商務・工業振興委員会などの委員会で議論され、議員だけではなく業界団体、学界などから参考人が招かれ、合意内容が審議される。最終的に上院での可決をもって、条約は成立となる。

上院の構成は、1980年代の終わりから大きく変化している。それまで一党独裁体制を強いてきた与党の制度的革命党（PRI）が弱体化し、経済開放政策に反対するPRI左派との内部分裂という深刻な問題が起きていた。また1982年の債務危機への対応として実施された銀行国有化に対し、PRI体制に不満を抱くようになった北部の企業家などが国民行動党（PAN）を支持するようになり、同党は急速に議席数を伸ばしている。そのため、サリナス大統領にとって、企業家の支持を維持するために業界団体との関係強化が不可欠のものとなった。こうしたことも、メキシコで政治家と業界団体との結びつきが強い要因となっている。対外交渉における業界団体の関与は、むしろ政府からの呼びかけによるものであった。

2000年の選挙では、PRIによる71年間の長期政権に終止符が打たれ、PANのフォックス大統領が当選するとともに、同党は下院で38.3%、上院で38.1%の議席を押さえ、PRIの36.9%、36.7%を上回る結果となっている。この選挙結果は、PANの中心的な支持母体である北部企業家の政治への影響力を強めるきっかけとなった（岸川 [2000]）。日本とのEPA交渉でメキシコ側が強く開放を迫った豚肉などの輸出農産品は、北部の大規模企業家によって担われており、強い関連が考えられる。

先進国とのFTA交渉で焦点となることの多い農業分野は、政党との結びつきが強い。2000年まで長期政権を維持してきたPRIは、その支持母体として①労働部会、②農民部会、③一般部会の3部会を組織し、農民部会として1937年、農民全国連合（CNC）を設立している。CNCは農牧就業人口の40%（300万人）が加盟する農牧業最大の団体である。また、野党第2党で労働団体などを支持母体とする左派の民主革新党（PRD）も

図3 通商政策にかかわる立法府、政党



(出所) 筆者作成。

中小農民の組織化に力を入れており、民主農民連合を結成して25万人の構成員を集めている⁽³⁾。FTA交渉では、これらの団体から支持を受ける政治家を通じて、NAFTAのように農業分野に優位性を有する国との交渉では農業保護の獲得を訴え、また日本やEUのように農業分野を保護している国との交渉では相手国の市場開放に対して強い主張を行う傾向にある(図3)。

3. 民間部門

メキシコのFTA交渉を特徴づけるのは、民間部門の政策過程への関与が大きいことである。これは歴史的なもので、カデナス大統領(1934～1940年)により創設されたPRIが、労働者や農民といった主要な社会階層を組織化し、彼らの政治的表明と引き換えに自らの政治的支持母体としてきたことによる。

企業家層など「右派」は当初「反革命的」存在とみなされ、PRI体制による攻撃対象となっていた(岸川[1993])。これら「右派」は、PRIの反教会政策と社会主義的傾向に反対し、1939年にPANを結成した。当初PANは宗教色が強く、広く国民の支持を受ける政党ではなかったが、1960年代に「包括政党」化が進み、企業家層が広く参入し自由主義的傾向が強まる。1980年代半ばには政府の金融危機に対する対応への反発から、企業家層を中心としたPANへの支持の高まりは明らかとなった。

表3 メキシコのおもな業界団体

略称	日本語名	設立	団体概要	CCE (企業家調整評議会)	
				正会員	準会員
CCE	企業家調整評議会	1976年8月	メキシコの主要業界団体の連合体。会誌運出を含む議決権をもつ正会員 (asociados) 7 団体と議決権はない準会員 (invitados) 5 団体から構成。正会員、準会員の12団体合計で、GDPの88%、就業者数の85%を占める。この意味で、CCE会誌はメキシコ財界のトップと位置づけられる。民間セクター-経済研究所 (CEESP) など4 研究機関を有する。	-	-
CONCAMIN	メキシコ工業会議所連合会	1918年	CANACERO (全国鉄鋼会議所)、 ANIQ (全国化学産業協会) などの製造業108 団体から構成。	○	
CONCANACO SERVYTUR	全国商業・サービス・観光 会議所連合会	1917年11月23日	メキシコの地域ごとに組織されている約250の商業会議所の連合体。	○	
COPARMEX	メキシコ経営者連合会	1929年9月24日	3万6000社が加盟。経営者組合 (sindicato patronal) という位置づけ。全国最低賃金委員会、PTU (労働者利益分配制度) 全国委員会に経営者側代表として参加。	○	
CMHN	メキシコビジネススマン協会	1962年9月13日	メキシコの大企業経営者が個人の資格で参加。現在の会員は40名ほど。業界団体では資金が最も豊富といわれ、2003年設立のメキシコ競争力協会 (IMCO) の活動資金を負担。	○	
ABM	メキシコ銀行協会	1928年11月12日	メキシコの商業銀行全行 (32 行) が加盟。国立開発銀行 (7 行) は準会員 (invitados)。2003年12月3日にメキシコ銀行家協会 (Asociación de Banqueros de Mexico) から名称変更。	○	
CNA	全国農牧評議会	1984年4月27日	農畜生産者団体55 団体が正会員 (socios)。食品加工企業など56 社が準会員 (asociados)。正会員は投票権の75%を持ち、各団体個別に投票権がある。準会員は投票権の25%をもつが、準会員全体としての投票権のみ。	○	
AMIS	メキシコ保険業協会	1935年	外資を含む保険会社60社以上で構成。	○	
CONACO D.F.	メキシコ市商業・サービス・ 観光会議所	1874年8月27日	メキシコ市の商業・サービス・観光業従事者で組織。	CONCANACO SERVYTUR並	○
CANACINTRA	全国製造業会議所	1941年12月5日	業種別団体に属さない主として中小製造企業で組織。一時は会員企業数が6万社に達していたが、2004年10月現在、約3万5000社に減少。全国80 都市に支部をもつ。ただし、メキシコ第2の都市グアダハラハラと第3の都市モンテレイにはCANACINTRAの支部はなく、それぞれ別の団体が存在する (グアダハラハラ: CAREINTRA、モンテレイ: CANINTRA)。前会頭で現副会頭のPolevnsky 女史は左派政党のPRD (民主革新党) のメキシコ州知事候補 (2005年7月投票)。	CONCANACO 並	○
AMIB	メキシコ証券業協会	1980年	証券取引業 (Casa de Bolsa) 25 社、投資信託会社 (Operator de Sociedad de Inversión) 34 社、ブローカー (Broker) 3 社で構成。1983年、Asociación Mexicana de Casa de Bolsa より名称変更。		○

COMCE	メキシコ国際産業連盟	1999年2月11日	1999年にCEMAI (Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales/ 国際問題メキシコ企業家協議会) と CONACEX (Consejo Nacional de Comercio Exterior/ 全国貿易協議会) が統合してできた組織。日墨経済協議会のメキシコ側事務局 (日本側事務局は日本経団連)。	○
ANTAD	全国スーパー・百貨店協会	1983年	スーパー47社、百貨店18社、専門店35社の合計100社で組織。スーパー最大手のウォルマートは、比較広告で論議反とされ、脱退。	○
COECE	対外貿易企業間調整委員会	1990年	FTA交渉が行われる際に招集される民間部門の意見を集約する組織。NAFTA以降、常に存在してきたためいわゆる「常設」の組織ともいえる。ただし、FTA交渉期間中しか実質機能しない機関である。	-
AMIA	メキシコ自動車工業会	1951年1月3日	加盟企業は以下の10社。BMW, DaimlerChrysler, Ford, GM, ホンダ, 日産, Peugeot, Renault, トヨタ, VW, Peugeot, BMWを除きメキシコで自動車生産。Renault車は日産が組み立て。BMWは2003年までノックダウン生産。	CONCAMIN 加盟
ANPACT	バス・トラック・トレーラ工業会	1992年	重量63トン以上の大型バス・トラックを製造・販売している以下の12社で構成。完成車を製造しているのは※をつけた6社。Caterpillar, Cummins, Freightliner, Mercedes-Benz, Detroit Diesel International ※, Kenworth ※, Man ※, Scania ※, Sterling ※, Volvo Bus ※, Volvo Truck, VW。	CONCAMIN 加盟
INA	全国自動車部品工業会	1962年	自動車部品製造企業129社で組織。乗用車・商用車用純正部品部会、大型バス・トラック用純正部品部会、アフターマーケット用部品部会などの部会が構成されている。2003年より国際会議をメキシコで開催 (Congreso Internacional de la Industria Automotriz en Mexico)、部会見本市 (PACCE AUTOMCHANIKA) を併催。	CONCAMIN 加盟
CANACERO	全国鉄鋼産業会議所	1949年9月	メキシコの鉄鋼製造、販売企業65社で組織。関税委員会、貿易委員会など10の専門委員会をもつ。FTA交渉に積極的に関与。NAFTA加入メキシコ・EU間FTAの官民鉄鋼会議にメキシコ側業界代表として参加。日墨EPAでも官民鉄鋼会議が設置される。これは、第9条に定められた「鉄鋼製品に関する特別小委員会」上、同委員会にメキシコ側業界代表として参加予定。	CONCAMIN 加盟
CANIETI	全国電子・通信・情報産業会議所	1935年	1935年設立のAsociación de Distribuidores de Radio del Distrito Federal (メキシコ市ラジオアレイストリビュタ協会) が前身。紋回の名称変更を経て、1997年より現在の名称。電子・通信・情報機器製造、販売企業610社が加盟。5カ所に支部をもつ。	CONCAMIN 加盟
ANIQ	全国化学産業協会	1959年11月11日	化学製品製造、販売企業220社で構成。貿易委員会、ロジスティック・輸送委員会など6つの専門委員会がある。PEMEX (メキシコ石油公社) が第一次石油化学品を独占していることが、コスト高につながるメキシコの化学産業の競争力低下を招いていると訴えている。	CONCAMIN 加盟
CNIME	全国マクラードラ産業評議会	1983年	17の地域に設置されているマクラードラ協会の連合体。中国等との競合で競争力低下の現状への対応のため、政府に税関手続きの簡素化、電力料金の引き下げなどを要求。	-

(出所) ジェトロ・メキシコセクター資料をもとに筆者加筆。

NAFTA 交渉の開始は、まさにこのような PRI による政治経済的閉塞状況の打開策として生まれた。サリナス大統領は、「協調政治」を打ち出し、これまで PRI が支持母体としてきた農民や労働者だけでなく、企業家層を取り込んだ幅広い利益代表システムの導入が図られている。1980年代末には政府、農民、労働者、企業の間で経済連帯協定 (Pact de Solidaridad Económica) を結び、インフレ対策に取り組んでおり、この時の企業家代表の母体が企業家調整評議会 (CCE) であった。

CCE は 1976 年にメキシコビジネスマン協会 (CMHN) とメキシコ経営者連合会 (COPARMEX) の首脳陣が共同で設立したもので、大手企業が中心の組織体である。およそ 90 万人の企業家からなるメキシコ最大の経済団体で、議決権を有する 7 つの正会員と、議決権はなく発言権のみを有する 5 つの準会員からなる。正会員を構成しているのは、①メキシコ工業会議所連合会 (CONCAMIN)、②全国商業・サービス・観光会議所連合会 (CONCANACO - SERVYTUR)、③メキシコ経営者連合会 (COPARMEX)、④メキシコビジネスマン協会 (CMHN)、⑤メキシコ銀行協会 (ABM)、⑥全国農牧評議会 (CNA)、⑦メキシコ保険業協会 (AMIS) の 7 団体である。一方、準会員は、①メキシコ市商業・サービス・観光会議所 (CONACO D.F.)、②全国製造業会議所 (CANACINTRA)、③メキシコ証券業協会 (AMIB)、④メキシコ国際産業連盟 (COMCE)、⑤全国スーパー・百貨店協会 (ANTAD) の 5 団体よりなる (表 3)。CCE の正会員、準会員の 12 団体を合わせると加盟企業数は約 300 万社で、メキシコ全体の GDP (国内総生産) の 88%、就業者数の 85% を占める。このようなことから、CCE の会長はメキシコ財界のトップと位置づけられる。CCE 会長の任期は 1 年であるが、再選され 2 期 2 年務めるのが通例である。

業界団体による利益代表は、法的にも裏づけられている。カマラ法 (Ley de Cámaras Empresariales y Sus Confederaciones) と呼ばれるもので、いずれかの業界団体 (cámara) に企業の概要を登録する義務が課されている。また登録する際には、各業界団体が設定する登録料を支払うことも規定されている。

メキシコの法律では、「一般市民や業界団体、市民団体、組合組織など

は差別なく、その意見を共和国上院に対し表明することができる」と定められている⁽⁴⁾。しかし、近年経済自由化の影響で労働組合の影響力は低下しており、企業を中心とした業界団体や農業団体以外の団体による政策決定への関与は極めて限定的である。

4. メキシコの FTA 交渉体制

メキシコの交渉体制は、業界団体が政府の交渉団に随行し、いわゆる「隣室」を形成している、という特徴がある。「隣室」は、初の大きな FTA 交渉である NAFTA 交渉を前に形成された。自由化政策を推進する SECOFI は、FTA 交渉にあたって企業家の協力を必要とし、1990 年 4 月にメキシコ最大の経済団体 CCE に対し、NAFTA 交渉のための産業分野別調査を実施する機関の設立を要請している。CCE はこれに応じて、全産業を網羅する対外貿易企業間調整委員会 (COECE) を設立したが、COECE は、産業調査にとどまらず、国内では NAFTA に関する公聴会や企業対象の説明会を開き、また国外では米国、カナダとの公式交渉で常に政府交渉団と行動を共にし、サリナス政権と極めて緊密な関係を構築している (本間 [2004])。

COECE は、常設ではなく FTA 交渉ごとに召集される体制をとっている。加盟団体は CCE の傘下にある全業界団体である。COECE 代表の下に、市場アクセス、原産地規則、基準認証、知的財産権、サービスなど FTA 交渉分野ごとの委員会があり、それぞれにコーディネーターが任命される。各コーディネーターは、経済省の各交渉分野の代表と密接な連絡を取り合っており、政府間の交渉内容が民間部門の意向を反映できる体制になっている⁽⁵⁾。各交渉分野別委員会には、国内のさまざまな業界から同分野に関心をもつ合計 104 の業界団体が参加している。FTA 交渉では、分野別委員会を通じ反対派の説得工作が行われている (Puga [2004])。COECE は意思決定機関ではなく、あくまで「意見調整」を行うのみである⁽⁶⁾。

政府の交渉団は、交渉期間を通じてなされる業界団体との情報交換を武器にしている。業界団体は、交渉前のメキシコ側要求案づくりの段階から

政府に対して積極的な働きかけを行っている。交渉期間中は、交渉相手国からの要求が、「隣室」として随行する COECE や関連する業界団体に伝えられる。それらの団体は、交渉を有利に進めるため業界の情報を政府交渉団に提供するほか、交渉において必要となる業界の意見の再調整をその場でメキシコ本国と連絡をとってまとめる作業も行っている。これにより政府交渉団は、交渉に際して業界の支持を背景とした強いマンデート（委任権限）を有することが可能となっている（Thacker [2000]）。さらに、協定案の段階で経済界の調整もできていることから、議会での批准も容易になっている。

第3節 日本メキシコ EPA 交渉の事例

1. 交渉のプロセス

日本との交渉の開始は1998年11月である。当時大統領であったセディージョが来日した際に、日本との FTA を提案している。これを受けて、ジェトロと SECOFI は「日墨経済緊密化委員会」を発足させ、2000年4月には「共同報告書」を取りまとめている。一方で、日本側では民間の動きも活発になり、経団連は1999年4月に「日墨自由貿易協定の我が国産業界への影響に関する報告書」を発表した。この報告書はメキシコがほかの国々との FTA 締結を進めるなか、日本企業がそれから除外されているために生じている貿易投資上の不利益について調査したもので、これを改善するために早期の FTA 締結を訴えた。

さらに2001年6月の日墨首脳会談を受けて、日墨共同研究会が同年9月に発足された。これは両国経済関係強化に向けて、自由貿易協定の可能性も含めて、経済関係強化のための方策を包括的に議論することを目的としたもので、政府、産業界、学界からなるメンバーで構成されている。特徴的であるのは、日本側の産業界代表は、三井物産、シャープ、日本興業銀行といった大企業の役員であるのに対し、メキシコ側は、全国商工会議

所、メキシコ国際貿易協会、全国農牧評議会、といった業界団体の代表者であることがあげられる。

日墨共同研究会は7回に及ぶ会合の末、2002年7月に「経済関係強化のための日墨共同研究会報告書」を発表している。研究会はこのなかで、両国の経済関係に供するために、FTAの要素を含めた二国間経済協定の締結に向けた作業を早急に着手することを提言している。

その後、小泉首相とフォックス大統領は、2002年10月27日、メキシコのロス・カボスにおいて会談し、二国間の経済連携協定強化のための協定の交渉を11月に開始し、交渉開始後1年程度を目標に、できる限り早期に交渉を実質的に終了するよう最大の努力を払う、という合意を発表した。これにもとづき、本会合をおおむね3カ月に一度、非公式会合を1カ月に一度のペースで開催することが決まった。

当初1年程度での合意がめざされたが、日本側の農産物関税の取り扱いをめぐって調整は難航した。メキシコでは、交渉開始に際し、日本企業の投資の拡大とメキシコ産品の対日輸出の増大に高い期待が寄せられた。品目としては、医薬品、自動車、電気機器、電子機器、繊維、靴、化学、鉱産物とともに、年間800億ドルに上る日本の農産物輸入市場に強い関心が示されている⁽⁷⁾。交渉は、当初協定文、原産地規則の規定、税関手続き、セーフガード、アンチダンピング、相殺関税、基準認証、政府調達、サービス、知的財産、競争政策、紛争処理、二国間協力など比較的テクニカルなテーマについて話し合われた。最も焦点となった市場アクセスについては、メキシコ側が3月28日の交渉で全関税表を提出したのに対し、日本側が農産品の関税リストを提出したのは、9月までずれ込んだ。すでに4月の第5回交渉の段階で、COECEの代表は、農業分野を除くのであれば民間セクターは日墨FTA交渉（への協力）を保障しないと、農業分野での市場アクセスの大幅な改善がない場合には、EPAの締結に反対する姿勢をみせている⁽⁸⁾。これは日本の産業界が、NAFTAやEUとのFTAにより被害を被っていることから早期のFTA締結を強く希望しており、交渉が長引くことの被害は日本により甚大であるため、無理にメキシコ側が妥協しない方が得策である、との判断が働いているためである。

日本が9月の閣僚会談で提出した農産物の関税表に対して、メキシコは強い反対を示している。日本は豚肉などの畜産品は除外したものの、野菜、果実、コーヒーなど農産物輸入の9割以上を無税にする提案を行った。日本の豚肉に関しては、全国養豚協会、全国養豚経営者会議、日本養豚事業協同組合の3団体が設立したFTA等対策協議会が、50万人の署名を集めるなど強い政治的反対運動が繰り広げられたため、関税引き下げ除外品目となった。しかし、メキシコは農業部門が日本との協定で唯一利益を受ける部門であり、「ひとつのセクター（農業部門）にとって不完全で悪影響を及ぼすような協定は認めない」ことが業界団体全体の意見として一致していた⁽⁹⁾。当初は交渉開始後1年目となる10月のフォックス大統領の訪日時に交渉終結になるとみられていたが、豚肉、オレンジジュースについて日本からの妥協案をメキシコが拒否し、交渉は決裂している。

その後、年を越えて交渉は続けられ、2004年4月メキシコと日本は、16カ月の交渉期間を経てFTAの大筋合意に達した。焦点となっていた農産品については、豚肉は2003年10月時点から従価税部分の関税⁽¹⁰⁾を半減し、関税割当量を5000トン上乘せすることで合意した。また、オレンジジュースは6500トンの関税割当量上乘せで関税を半減し、牛肉、鶏肉、

表4 農産品5品目の合意内容

	メキシコ側の主張	大筋合意（2004年3月）
豚肉	[割当枠] 5万トン→8万トン、無税。 [全般] 基準価格の大幅引き下げ。	[割当枠] 3.8万トン→8万トン、従価税半減（4.3%→2.2%）。 [全般] 基準価格は変更せず。
オレンジジュース	[割当枠] 5000トン→1万トン、無税。	[割当枠] 4000トン→6500トン、関税半減（25.5%→12.8%）。
牛肉・鶏肉・オレンジ生果	[割当枠] 発効時点で商業的に意味のある割当枠の数量と関税水準を約束すべき。	[市場開拓枠] 牛肉、オレンジ生果は当初2年間、鶏肉は1年間、10トンの無税枠。 [割当枠] 牛肉は3000トン→6000トン、鶏肉は2500トン→8500トン、オレンジ生果は2000トン→4000トン、関税水準は市場開拓期間満了までに再協議。

(注) 表中の「→」は数年間で段階的引き下げを示す。

(出所) 浜口 [2005]。

オレンジ生果については、協定発効2～3年目以降に割当量を設定することで妥結した(表4)。一方メキシコがセンシティブ品目としていた自動車については、協定発効後即時に日本製の自動車に対する関税を50%から23%に引き下げるとともに、前年のメキシコ国内販売台数の5%の新規の無税枠を設け、7年後の撤廃に向けて関税を段階的に引き下げることが決まった。鉄鋼については、メキシコ国内で生産されない特殊鋼材は、関税即時撤廃、一般鋼材については6年目から10年目にかけて撤廃に向けて引き下げられることとなった。

署名は、小泉首相が2004年9月にメキシコに赴いて行われている。上院での審議は10月から11月にかけて商務・工業振興委員会、アジア太平洋外交委員会の合同審議が行われ、11月18日に本会議にて批准された。発効は翌2005年4月1日となった。

2. メキシコ側要求の背景

メキシコが農業分野で強い要求を続けた背景としては、これまでのFTAによりメキシコ農業が被害を受けてきたことがあげられる。NAFTAを締結してすでに12年が経過し、ほとんどの農産品の猶予期間が終わり、関税が撤廃されている。2002年末にはCNC主導で結成された常設農業会議(CAP)と、さらに「農村はもう我慢できない」(Campo No Aguanta Más)というグループによって、NAFTAの農産品関税撤廃に対する反対運動が展開されている。政府はこれらの運動に対し、2003年に主食であるトウモロコシとフリホール豆のNAFTA関税撤廃規定の再交渉を約束するとともに、農業対策費に約18億ドルの追加予算を支出することを決めた⁽¹¹⁾。

日本へ輸出拡大を要求した豚肉についても例外ではなかった。NAFTAでは10年間の猶予期間つきで関税引き下げが合意されている。猶予期間中は、と畜生体豚と枝肉・部分肉については一定の輸入割当量までは関税10%、それを超える部分は関税率20%が適用された。猶予期間後の2003年1月1日以降は関税率ゼロとなっている。米国との貿易自由化に

より豚肉の輸入量は急増し、1993年の21万トンから2003年には50万トンまで増加した。これによりメキシコの豚肉業界は、米国産輸入品との厳しい競争に直面している。

日本への輸出に積極的であるのは、おもに高度な生産技術を有した大規模生産者である。実際日本に輸出しているのは、コウイ・グループ (Grupo Kowi)、ノルソン (Norson)、GPM (Grupo Porcicola Mexicano) の3社に限られるが、いずれも米国やカナダの多国籍アグリビジネスと資本提携関係にあり、高度な生産技術を導入している。これらの企業は、国内における競争や米国産の輸入豚肉との競争に打ち勝つために、付加価値の高い日本への輸出を活路と考えていた (星野 [2006])。このため、2003年の対日 EPA 交渉において強い主張となって表れたと考えられる。

さらに、メキシコでは「EPA 締結によって利益を受けるのは、日本企業の側である」という見方が強いことも、農業分野の自由化で強硬姿勢をとった理由といえる。日本企業は、メキシコと FTA をすでに締結している国々に対して競争上不利な立場に立たされており、「日墨共同研究会」の報告によると年間 4000 億円と推計される「実害」を被っている。このためメキシコとの EPA の締結は急務である、という主張が日本経済団体連合会やメキシコ日本商工会議所を中心になされた。また 2003 年 5 月 1 日からは、メキシコの政府調達に対する入札は、現地と FTA 締結国の企業のみと制限され、日本企業は除外されることとなった。事実、メキシコ国営石油会社である PEMEX の 16 億ドルのミニアティトラン製油の大規模近代化プロジェクトへの入札に日本企業が排除される、などといった影響がでている。そのため、EPA 締結を急がせたい、という要望が政府に対して向けられた⁽¹²⁾。メキシコはこうした日本の経済界が日本政府に対して行っている要求を承知しており、日本が EPA 締結のために一定の譲歩をするという読みがあったとみられる。

3. メキシコの対日交渉体制と戦略

対日交渉では、メキシコ側の首席代表は経済省通商交渉担当次官が務め

た。本会議にはほかに、経済省から多国間・アジア通商交渉局長、農業工業交渉局長、サービス貿易交渉局長など関係局長が参加している。また、サービス貿易や関税の交渉については財務省担当者、また農業分野の交渉の際には農牧省の担当者が会議に加わっている。

メキシコ交渉団には「隣室」である COECE が常に随行している。COECE は日本との交渉でも、メキシコの公式交渉団と綿密に打ち合わせをしており、一日の交渉が終わるごとに政府交渉団と検討会をもっていた。また、農業では CNA、鉄鋼では CANACERO といった業界団体が、自己の業界の利益を反映すべく交渉団に対し影響力を行使していた⁽¹³⁾。

日本とメキシコの交渉においては、交渉スタイルの違いのために合意形成が困難であった。日本側は、2003年10月のフォックス大統領の訪日1週間前に、両国首脳による「実質的合意」にこぎつけようとし、一時は「9割方合意」といった日本政府の発表まで流れている。しかし、メキシコ側は「ひとつでも納得できない項目があれば合意できない」としてあくまで合意を拒んだ。合意事項を積み上げ、細部は後で調整する日本の交渉スタイルとの違いが表面化する結果となった⁽¹⁴⁾。

また、メキシコの FTA 戦略にはこれまでの協定と比べて大きな変化があった。EU などすでに多くの国々との自由貿易協定を結んでいるが、国内においては期待されたほどの経済効果が出ていない、という評価が出てきている。メキシコが結ぶべき自由貿易協定は、米州全体を包含する米州自由貿易地域 (FTAA) 交渉を最後として、今後は国内の産業競争力回復重視の姿勢をみせている (佐々山 [2004])。これを反映して、上院における日本との FTA 批准に際しては、付帯決議として「日墨 EPA を活用するための政府に対する勧告」が盛り込まれた。同勧告では「ロジスティック (輸送) の強化」、「治安の大幅な向上」、「行政手続き簡素化の推進」が明記され、協定に含まれた「ビジネス環境整備」の実効性を促すことが重要との見方を示している⁽¹⁵⁾。

第4節 まとめ

メキシコは、最も早く二国間協定締結を開始した国のひとつであるが、政策の転換は、自由化政策の継続と対米関係の強化という意味合いが強かったといえる。自由化政策を進めるサリナス政権は、北米とのFTAが自由化政策の「ロックイン」効果をもち、国内に根強い保護主義への回帰を阻止する役割を期待された。また、マキラドーラに代わるより緊密な対米経済関係の構築も重要視されている。

FTA交渉の体制は、このNAFTA交渉のときに確立したといわれている。経済省が主たる交渉担当省となっているが、交渉過程には政府の交渉団に加えて「隣室」と呼ばれる業界団体の強い関与がみられる。政府の交渉団は、業界団体と共同で交渉前に戦略を策定し、交渉中は緊密な情報交換を行っている。さらに、批准を行う上院に対しても働きかけを行っている。このような政策形成における業界団体の参加は、メキシコの政治の特徴ともいえる。業界団体は、頂上団体を軸に業界の意見を調整し集約を図るしくみになっている。FTAの交渉においては、各業界によって効果が異なるため意見の相違が生まれやすいが、全産業を網羅する業界団体が一致して政治力を行使することで、政府に対する強い発言力を有している。

対日EPA交渉では、農業分野での調整が焦点となった。メキシコには、日本はEPA締結による貿易上の利益が明らかであるのに対して、自国の輸出上のメリットはほとんどない、という意見が強かった。そのため、新たな輸出産品として農産品が注目され、農業団体であるCNAを中心に豚肉・オレンジジュースなどの自由化を迫った。すでに他国とのFTAでは自由化している自動車や鉄鋼といった分野での自由化と引き換え材料に、農産品部門の自由化を迫る戦略がとられている。これは、産業横断的な頂上団体であるCCEが各業界の意見を調整できたために可能であったと考えられる。

すでにFTAの網を構築しているメキシコにとって、今後の課題は輸出や対内直接投資を増加させるためにFTAをどう活用するか、という点である。物品・サービス貿易の関税引き下げだけでは、それほど高い効果が

得られない、という認識が広がっており、新たな FTA 締結の動きは弱くなっている。一方で、FTA の枠内での「ビジネス環境整備」によりインフラや制度面での改革を促進している。このような動きは、今後 FTA による経済関係の緊密化を図る国々に対しても参考になると考えられる。

[注]

- (1) 国家組織法（第 34 条第 4 項）では、「経済省は外務省と調整を図り、メキシコの貿易を促進する」と定められている。
- (2) 「経済関係国際条約承認に関する法」第 5 条。
- (3) ジェトロ・メキシコセンター報告（「メキシコの農業団体について」2003 年 11 月 17 日）。
- (4) 「経済関係国際条約承認に関する法」第 9 条。
- (5) COECE の代表職は無給であり、またコーディネーターは各業界の代表企業からなり、その親会社が費用を負担している。
- (6) そのため NAFTA 交渉における砂糖分野のように、零細農民保護といった政治的な圧力が強い場合は、加盟団体の意見の調整は困難となる（COECE 代表ルイス・マルティネス・アルグエージョ氏へのインタビュー [2006 年 9 月]）。
- (7) エクトル・ランヘル CCE 代表の発言（Reforma 紙 2002 年 11 月 19 日）。
- (8) Reforma 紙 2003 年 4 月 8 日。
- (9) El Economista 紙 2003 年 9 月 4 日。
- (10) 豚肉の輸入については、従価税として差額関税制度が適用されている。これは①輸入品の価格が低いときは、基準輸入価格を下回る部分を関税として徴収して国内養豚農家を保護する一方、②価格が高いときには、定率な従価税を適用することにより、関税負担を軽減し、消費者の利益を図る、というしくみである（農林水産省 HP - <http://www.maff.go.jp/lin/butasagaku.html> [2007 年 8 月 21 日閲覧]）。
- (11) ジェトロ・メキシコセンター報告（「メキシコの農業団体について」2003 年 11 月 17 日）。
- (12) 日本経団連「日墨経済連携協定の政府間交渉に関する要望」2003 年 6 月 16 日。
- (13) 佐々山 [2004] では、「メキシコビジネス界は、あたかも政府間の交渉に参加しているような感があった」としている。
- (14) 毎日新聞 2005 年 2 月 12 日。
- (15) 上院ではこの批准の直後、「競争力委員会」を設置することを決めた。商務・工業振興委員長やアジア太平洋外交委員長など上院議員 8 名のほか、民間部門の代表が参加している。この民間部門は、COMCE, CCE, CEESP（民間部門研究センター）といった有力「隣室」が入っている点が注目される（El Financiero 紙 2004 年 11 月 29 日）。

[参考文献]

〈日本語文献〉

稲葉公彦・細野昭雄 [2002] 「中南米の FTA」（浦田秀次郎編『FTA ガイドブック』ジェ

- トロ)。
- 岸川毅 [1993] 「メキシコにおける野党 PAN と企業家層の政治化」(『イペロアメリカ研究』第 XV 卷第 2 号)。
- [2000] 「進むメキシコ政治の民主化と 2000 年大統領選挙」(『ラテンアメリカ・レポート』Vol.17, No. 2)。
- 佐々山拓也 [2004] 「メキシコから見た『日墨経済連携協定』」(『ラテンアメリカ時報』2004 年 5 月号)。
- ジェトロ [2005] 「FTA ネットワークをめぐる貿易・投資動向:自動車産業(メキシコ)」。
- 谷洋之 [1998] 「メキシコに対するラテンアメリカ諸国統合戦略」(浜口伸明編 『ラテンアメリカの国際化と地域統合』 アジア経済研究所)。
- 並木芳治 [1999] 『メキシコ・サリナス革命』日本図書刊行会。
- 浜口伸明 [2005] 「日本メキシコ経済連携協定の背景と問題点」地域主義比較研究プロジェクト・ワークショップ 報告資料。
- 細野昭雄 [2001] 『米州におけるリジョナリズムと FTA』神戸大学経済経営研究所。
- 星野妙子 [2006] 「豚肉産業－日本とメキシコの比較－」(星野妙子編 『ラテンアメリカの一次産品輸出産業－資料集－』調査研究報告書, アジア経済研究所)。
- 本間芳江 [2004] 「サリナス政権と経済界－対外貿易企業間調整委員会 COECE が北米自由貿易協定 NAFTA 締結に果たした役割」(『ラテンアメリカ・カリブ研究』第 11 号)。
- 横山功 [1996] 「『協調政治』と国家－農民関係－メキシコにおけるコーポラティズムの変容分析」(『イペロアメリカ研究』第 XVIII 卷第 2 号)。

〈外国語文献〉

- Puga, Cristina [2004] *Los empresarios organizados y el tratado de libre comercio de América del Norte*, México D.F.: UNAM.
- Schneider, Ben Ross [2004] *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America*, Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales [2007] “La estrategia de negociaciones comerciales internacionales,” Febrero 2007.
- Torres, Blanca [1997] “La participación de actores nuevos y tradicionales en las relaciones internacionales en México,” en *La política exterior de México. Enfoque para su análisis*, México D.F.: Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Thacker, Strom C. [2000] *Big Business, the State, and Free Trade*, Cambridge: Cambridge University Press.