

## 第4章

# メキシコの対ラテンアメリカ諸国統合戦略

### はじめに

米州における地域経済統合過程にあって、メキシコの位置はきわめて特異であるということができよう。メキシコは、「先進国クラブ」ともいるべき経済協力開発機構(OECD)への加盟を果たし、また米加両国と北米自由貿易協定(NAFTA)を締結、そこでの域内貿易を急激な勢いで増加させている。しかし、その一方で同国は、本書第2章の浜口論文でも言及があったように、二国間自由貿易協定をベースに、他のラテンアメリカ諸国とも広範なネットワークを築きつつある。対外活動におけるこうした二面性は、どのように解釈すればよいのであろうか。

NAFTAの枠組みにおける米国との経済関係の緊密化や、メキシコが1990年代半ば以降発効させた協定がNAFTA型のものであったという事実を重視するならば、そして米国が米州自由貿易圏(FTAA)の創設を提唱していることを考え合わせるならば、メキシコは米国流のスタンダードをラテンアメリカ諸国に広めていくこうとする、いわば「先兵」の役割を果たしつつあるのだと結論づけることができよう。他方、NAFTAにおける米国とメキシコの経済規模や政治的発言力・交渉力の面での非対称性、そしてメキシコがラテンアメリカ各国はじめ欧州連合(EU)やアジア太平洋諸国まで射程に入れた对外経済関係の多様化を模索してきたという事実を重視するならば、NAFTAによって対米依存という事実を追認しながらも、あくまでも米国に対峙して

いこうとするメキシコ、あるいは対米交渉力を強化することで米州全体にわたる経済統合枠組み形成への触媒役を果たそうとするメキシコ、という構図を描くこともできるであろう。しかし、いずれのシナリオも、少なくとも部分的には、現実を反映するものであるといえるだろう。問題は、現象のどの側面を強調するかなのである。

ここで確認しておくべきは、メキシコが現時点において有している一連の統合枠組みは、必ずしも予めプログラムされたものではないということである。たしかに、現象的にみるならば、メキシコの対外経済関係は、時とともにNAFTA的（あるいは北米的）な色彩が濃くなってきているような印象を与えている。しかし、すべてのものがNAFTAを補完すべく設定されてきたわけではない。こうした統合枠組みは、一貫した政策の総体としてではなく、むしろその時々の情勢に対応しようとする、ときとして場当たり的な個々の戦術の集積とみるべきであると思われる。そのように考えるならば、メキシコが北米の側に与するのか、依然としてラテンアメリカの一員であるのかという問い合わせ（あるいは伝統的な意味で南北どちらに属するのかという問い合わせてもよい）を立てるのではなく、メキシコという具体的なアクターが「経済のグローバル化」という一大地殻変動のなかで、どのように生き残りを図ってきたのかという視点で来し方行く末を見据えていく方が適切であるというべきであろう。その際、このようなメキシコの意図とその帰結とを峻別する必要があることはいうまでもない。

本章は、このような考え方方に立ち、メキシコの対ラテンアメリカ地域統合政策をみていくとするものである。その際、同国がコロンビアおよびベネズエラと結成した「3カ国グループ」(Grupo de los Tres: G3) の事例を中心に検証していくものとする。自由貿易協定としてのG3は、その調印、発効がそれぞれ1994年、95年と比較的新しい事例である一方で、その起源については、80年に締結されたサンホセ協定や83年に結成されたコンタドーラ・グループに求めることができる。すなわち、この事例をみるとことによって、比較的長い期間を視野に收めることができるるのである。しかもその間、メキシ

コはその国内的・対外的スタンスを激変させている。このことは、サンホセ協定やコンタドーラ・グループが政治外交的色彩の濃いものであったこととも相俟って、単なる貿易や投資の自由化という現象を超えた、政治経済学的な視座を我々に提供してくれることとなろう。

以下、第1節では、これまでG 3がどのような過程を経てできあがってきたかを概観する。次いで第2節では、メキシコが何をねらいとしてこの枠組みを推進してきたかを、また第3節においては、そのようなメキシコの活動がどのような帰結をもたらしたのか、メキシコの働きかけの対象となったコロンビア、ベネズエラをはじめ近隣諸国のどのような反応を惹起したのかを、若干の展望を含みつつ、検討することとする。ただし、G 3が自由貿易協定という形で制度化されてからまだ3年ほどしか経過していないこと、1994年末の通貨危機のように大きな攪乱要因が存在したこと、また、紙幅および現在の筆者の能力の制約上、マクロ的な現象以外を取り扱うことができないことから、本章での結論は限定的かつ暫定的なものとならざるをえない。そこで最後に残された研究課題の一端を提示し、読者に対する問題提起をすることとした。

## 第1節 G 3 の成り立ち

本節では、G 3の形成過程をみていくわけであるが、説明の便宜上、自由貿易協定としてのG 3と政治的協議と国際協力の場としてのG 3とに分けて、その成り立ちを概観していくこととする。両者の関係を予め簡単に述べておくと、後者を主眼としてスタートしたG 3に自由貿易の推進という側面が加わり、その後の国際情勢のなかで自由貿易協定としてのG 3にスポットライトが当てられてきているということになる。あまり注目されてこそのないが、政治的協議・国際協力のためのフォーラムという面が完全に切り捨てられてしまっているわけではないということに注意しておきたい。

## 1. G 3 自由貿易協定

G 3 自由貿易協定は、1994年6月13日、メキシコ、ベネズエラ、コロンビアの3カ国により調印され、翌95年1月1日に発効した。これにより、総人口1億5000万人、GNP合計4500億ドルの経済圏が形成されたことになる<sup>(1)</sup>。その内容は、表1にまとめられているように、繊維製品や自動車、農産物など一部の例外品目を除き、10年で貿易を自由化しようというものであるが、サービス貿易や投資の自由化のほか、知的所有権の保護などの条項も含まれている。また、各条項の規定も、例えば91年に調印されたチリ＝メキシコ経済補完協定<sup>(2)</sup>などと比べ、非常に細かい部分まで明文化したものになっている。とくに原産地規則に関しては、チリとの二国間協定では、原則としてラテンアメリカ統合連合（ALADI）の規則を適用することが定められているにとどまっているのに対し、G 3 協定では、NAFTA同様、膨大なものとなっており、その細則は1000項目以上に及んでいる。また、セーフガードについても、G 3 では発動を発効後15年以内に限るなど、厳格である。さらに、加盟国間の関係については、少なくとも明文化された条文のうえからは、ALADIなどとは異なり、その経済力の差とは関係なく対等の条件でそれに参加することとなっている。このような意味から、これはNAFTA型の自由貿易協定であるということができる。

G 3 という枠組みのなかで自由貿易協定を締結しようという動きが初めて浮上したのは、1990年10月の加盟3カ国首脳会談の席上であった。早くも翌11月には貿易担当相会議が開かれ、実務的な動きもスタートしている。しかし、この協定の締結に向けた過程は、着手こそすばやかったものの、その調印については、数次にわたる交渉延長の末、すでに上で触れたように、94年6月まで待たなければならなかった。これは、NAFTA基本合意のスピード決着ぶりと対照的ですらある。その背景には、どのような力が働いていたのであろうか。

それには、主として二つの要因が指摘されている。一つは、NAFTA基本合意(1992年8月)までは、メキシコが米国との交渉に全力を注いでおり、G3の枠組みによる交渉に十分な力を割けなかったというものである<sup>(3)</sup>。しかし、それでも92年5月までには、協定の最終稿がほぼ固まっていたという<sup>(4)</sup>。それから調印までにさらに2年以上にわたる時間を要したのには、

表1 G3自由貿易協定の概要

## 第3章 内国民待遇および財の市場アクセス

関税引下げ：工業製品については最大10年で全面的に撤廃

(織維製品はペネズエラに対し一時的に例外)

加盟国原産の財の内国民待遇を保証

関税の引上げおよび新設を禁止／非関税障壁は原則禁止・撤廃

## 第4章 自動車部門：発効3年目から10年で関税を撤廃

## 第5章 農牧部門および動植物防疫

10年で関税撤廃。ただし国ごとに例外品目リスト作成

国内補助金見直し

輸出補助金も発効4年目から段階的引下げ、関税撤廃後は禁止

## 第6章 原産地規則

域内調達比率は、取引価額法で50%，ネット・コスト法で41.66%

## 第7章 税関手続き：原産地証明など

## 第8章 セーフガード：発効後15年間は最長2年にわたり適用可能

## 第9章 不公正貿易慣行：補助金付き輸出・ダンピング輸出に対する追徴課税権

## 第10章 サービス貿易：基本原則は内国民待遇、最惠国待遇、現地所在義務廃止

## 第11章 電気通信

## 第12章 金融サービス

## 第13章 業務遂行上の一時入国

## 第14章 技術規準

## 第15章 公的部門調達

## 第16章 国営企業政策：市場競争の確保など

## 第17章 投資：投資家保護、国外への資金移転の自由保証など

## 第18章 知的所有権

## 第19章 紛争解決

この協定は、上記のほか、形式的・手続き的条項を合わせ全部で23章で構成される。

(出所) "Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres," *Comercio Exterior*, Vol. 44, No. 7, julio de 1994より抜粋、要約。

NAFTA合意が関係している。1992年5月時点で出来上がっていた協定草案は、その前年に調印されたチリ＝メキシコ経済補完協定と同じような、どちらかといえば大まかなものであった<sup>(5)</sup>。しかし、NAFTA基本合意成立後、メキシコはG 3自由貿易協定もNAFTA型のものにすべく、改めて交渉を行うようコロンビア、ベネズエラ両国に申し入れたのである。提案を受けた両国は、将来的なNAFTAの拡大にもらみ、G 3がそのための「つなぎ」役の協定となることも目論んで最終的にそれを受け入れたという。その後、93年から12回に及ぶ交渉を経て、94年6月、コロンビアのカルタヘナで調印されたのが、上でその概要をみた自由貿易協定ということになる<sup>(6)</sup>。

この自由貿易協定は、もともとは1989年にスタートした緩やかな統合体としてのG 3の一部を構成するものにすぎない。また、広義のG 3も、それ以前の国際条約、国際機構を引き継ぐ形でスタートし、しかもこのことは、現在の姿にも大きな影響を与えていているということができる。したがって、G 3を「NAFTA型の自由貿易協定」だけに矮小化して捉えることは、得策ではなかろう。このような考え方方に立ち、以下では、政治的協議と国際協力の場としてのG 3の形成過程を、主にメキシコの視点から概観していくことにする。

## 2. サンホセ協定、コンタドーラ・グループからG 3へ

G 3という枠組みの起源は、1980年に締結されたサンホセ協定に、そしてより直接的な起源については、83年に結成されたコンタドーラ・グループに求められる。前者は、政治的・経済的混乱期にさしかかっていた中米諸国に有利な条件で石油を供給するという形で、ラテンアメリカ域内の二大産油国たるメキシコとベネズエラが援助の手を差し伸べるというものであった。また、後者は、東西冷戦の枠組みのなかで泥沼化していた中米紛争に関し、ラテンアメリカ域内のイニシアチブで解決を図るべく、メキシコ、コロンビア、ベネズエラ、パナマの4カ国が結成したものであった。このうち、80年代末

に政治的混乱などから米軍の武力介入を招くことになったパナマを除く3カ国が、中米紛争の解決後、加盟国相互間および中米・カリブ海諸国との間の国際協力の枠組みとして結成したのがG 3であると捉えることができる。

こうして広範囲かつ緩やかな統合枠組みとしてのG 3が1989年に成立する。その主眼は、上のような起源をもつことからもわかるように、エネルギー分野での協力であり、また中米諸国、さらにはカリブ海諸国への政治的・経済的支援にあった。以下、G 3という枠組みのなかでどのようなことが目指されていたのかを、90年10月にメキシコ市で行われた3カ国外相会談での合意をもとにみていくことにしよう<sup>(7)</sup>。

この合意のなかで、項目として立てられているのは、(1)エネルギー、(2)通商、(3)金融、(4)運輸通信、(5)文化、(6)観光、(7)中米・カリブとの協力、(8)麻薬問題、以上8点である。そのうち観光など一部の項目については、作業部会を創設するなどが示されているのみであるが、かなり具体的な内容にまで踏み込んでいる項目を眺めてみると、G 3の枠組みの力点は、以下の3点に集約できるように思われる。

まず一つめは、その後自由貿易協定に繋がっていくことになる(2)の通商であり、これには(3)の金融や(4)の運輸通信も貿易促進のための基盤整備という意味で関連してくる。第2点めは、(1)のエネルギーの項目であり、そこでは具体的に活動計画を策定していくべき分野として、石炭、天然ガス、水力発電、電力網の相互接続(*interconexión*)があげられている。最後に3点めとして指摘できるのは、(7)の中米・カリブとの協力である。そこでは、中米・カリブ地域がG 3諸国にとって相対的に重要な地域であり、困難な経済・社会情勢に直面している同地域の再建に対しては、国際社会の広範な参加が必要であることはもちろんのこと、G 3諸国も「それを補完するあらゆる援助」を引き受けることが宣言されている。また、これら地域への協力ということに関しては、(1)のエネルギーの分野でも中米諸国との電力網相互接続が検討されており、(3)の金融の項目でカリブ開発銀行や中米経済統合銀行への関与やサンホセ協定の更新がうたわれていたり、かわったところでは(5)の文化

の項目で、カリブ海諸国へのG 3船上博覧会巡回の開始を歓迎する旨が述べられていたりと、さまざまな構想が提示されているのである。

たしかに、中米紛争が一応の解決をみた当時のG 3諸国、なかんずくメキシコにとって最も大きな課題は、いうまでもなく経済問題、端的にいえば、いかにして債務返済のための外貨を稼ぎ出すかにあったといってよい。このことから、G 3に関しても経済的な側面に力点が置かれていくようになつたし、国際的にも自由貿易協定の部分のみがクローズアップされるに至った。しかしながら、政治的な協議の場、そしてエネルギー問題をはじめとする国際協力を推進していく場、さらに中米・カリブ地域というより広い枠組みでの経済社会開発を構想していく場としてのG 3の役割は、決して過小評価されてはならない。現に、1997年にパラグアイのアスンシオンで開催されたリオ・グループ首脳会議の機会に会談を行ったサンペール(コロンビア)、カルデラ(ベネズエラ)、セディージョ(メキシコ)の3大統領は、こうした問題に関する協議機関としてのG 3の価値を再確認するという共同声明を発表している<sup>(8)</sup>。経済的側面とともに政治的な観点あるいは国際関係的な観点からG 3という現象をみていくことによって、参加各国、本章の文脈でいえばメキシコの意図がより鮮明に浮かび上がってくることにもなるのである。

## 第2節 南へ向かうメキシコの意図

前節では、G 3の成立過程を概観し、それには経済統合という側面とともに政治的な協力関係の構築という面がみられることを確認した。それでは、そもそもメキシコはなぜNAFTA一本槍ではなく、他のラテンアメリカ諸国とも統合を模索してきたのであろうか。また、多くの場合、二国間経済補完協定を通じて統合を進めてきたメキシコが、なぜG 3という政治的側面を含む枠組みを維持・強化しようとしているのか。さらに、なぜG 3という緩やかな統合体にNAFTA型の、ある意味では非常にリジッドな自由貿易協定を

組み込んだのか。本節では、メキシコがどのような意図をもって対ラテンアメリカ諸国統合戦略を推進してきたのかを、上記三つのレベルに分けて考察する。

### 1. なぜ南に向かうのか

メキシコが、北米との経済統合を形成するにあたっても、従来からのラテンアメリカ諸国との関係を維持・強化してきたのには、いくつもの理由が考えられるが、その主なものとしては、国内政治的な要因と国際経済的な要因をあげることができるであろう。

1920年代以来、一貫してメキシコの政権を担当してきた制度的革命党(PRI)の政治的基盤は、債務危機以降の経済不振とその対策とされた新自由主義的経済政策により多くの国民の生活水準が悪化したこともあり、80年代後半に大きく揺らぐことになった。88年の大統領選挙では結局PRIのサリーナス候補が当選を果たしたものの、その得票率は同党史史上最低であり、また不正選挙の噂が公然と囁かれるなど、同年12月に発足したサリーナス政権の正当性は、きわめて低かったとみてよい。そうしたなかで、PRI体制が長きにわたり政治的資源の一つとしてきた「反米ナショナリズム」を覆し、一気にNAFTAへと方向転換することは、明らかにリスクの高いものであったということができよう。ラテンアメリカ諸国との統合強化をうたうことにより、それをNAFTAへのカウンター・バランスとして機能させようとしたと考えられるのである<sup>(9)</sup>。

次に、「経済的な意味におけるNAFTAに対するカウンター・バランス」とでも呼べるものがあげられよう。米国およびカナダに対するメキシコの比較優位は、いうまでもなく労働集約的な部門にある。NAFTAの枠組みだけを考えると、当然のことながら、メキシコ国内で資本・技術集約的部門は淘汰されていくことになる。しかしながら、その一方で、他のラテンアメリカ諸国、なかんずく中米・カリブ海諸国やアンデス諸国と比較した場合、こうし

た部門が生き残ることができる公算が生まれてくる。つまり、こうした地域の諸国と経済統合が達成できるならば、メキシコはNAFTAにともなう産業構造の再編に対するクッションの役割をそれにもたせることができるくなるのである。また、市場の拡大により規模の経済を享受することができるならば、NAFTAによって不利化された部門に関して、効率の改善を通じた再活性化を図る可能性も考えられよう。さらに、小規模とはいえ、これら地域に属する数多くの国々と緊密な結びつきを保持していることにより、メキシコは、少なくとも公式には米州全体にわたる自由貿易圏の創設を提唱している米国に対し、NAFTAその他の場での交渉力を何がしか強化することも期待できるのではないかとも思われる。

## 2. なぜG 3なのか

メキシコが南に向かう理由は説明できたこととしても、それではなぜG 3という枠組みでそれを行おうとしているのか。一つには、前節で述べたように、すでにサンホセ協定やコンタドーラ・グループという、ある程度の実績のある枠組みが存在・継続していたことによって説明することができるであろう。しかし、それでは、なぜG 3の枠組みが、中米和平という当初の目的が達成された後においても強化されてきたのか。

まずあげられるのは、地理的要因である。G 3を構成する3カ国は、比較的近接しており、貿易自由化の延長線上に国境を越えた産業連関の強化が望めるなどの利点が考えられよう。また、メキシコはラテンアメリカ全体の域内大国として、ベネズエラおよびコロンビアはアンデス共同体内の域内先進国として似たような立場を共有しているが、このこともこれら3カ国の間に政治的・経済的協力関係を生む素地を形成したものと思われる。さらに、エネルギー面で高い相互補完性がみられることも指摘されている<sup>(10)</sup>。

次に地政学的要因とでも呼ぶべきものがあげられよう。上記のこととも関連するが、中米・カリブ海諸国の安定がメキシコの安全保障にとって必要不

可欠であるとメキシコ政府が認識していることであろう<sup>(11)</sup>。中米諸国で戦乱や政治的混乱、貧困の拡大などが起これば、過去の例からみても、グアテマラと国境を接するチアパス州を中心に、少なからぬ難民が流入してくることになる。同州はじめメキシコ南東部諸州は、相対的に貧しく、また周知のとおり、貧困や人権といった諸問題が先鋭化して顕れている地域である。こうした地域に対する難民の流入は、現状でも解決に糸口すら見つかっていない問題をさらに複雑化するといわねばならない。さらに付け加えるならば、カリブ海諸国の安定化も、とくにベネズエラ・メキシコ両国にとっては、通商路を確保するという意味で重要である。前節で述べたように、G 3が、中米・カリブ海諸国に対するさまざまな面での協力という事業をコンタドーラ・グループから引き継ぎ、さらにそれを発展させていくとしている背後には、こうした考え方があるのである。

最後に、ラテンアメリカ域内のサブリージョナルな地域統合、とくに南米南部で進行しつつあったメルコスル結成の動きにメキシコ政府がかなりの警戒心を抱いていたであろうことがあげられる。1990年10月、サリーナス大統領は、ラテンアメリカ諸国歴訪中、ALADI本部を訪れ、同機構の改革に関する10項目の提案を行っている。その内容は、その後ラテンアメリカ諸国相互間で繰り返し締結されていくことになる二国間経済補完協定のアウトラインを素描している感が強いものであるが、そのなかで最後の項目が注目に値するものであるように思われる所以である。引用してみよう<sup>(12)</sup>。

「南米南部 (Cono Sur) およびアンデス協定といった地理的要因による (natural) 域内経済地域の形成は、ラテンアメリカ地域全体の貿易・投資関係を刺激するものでなければならない。こうした域内地域機構とALADIの全体的な統合原則との整合性を確保することが必要である。 同様に、現在進行しつつある中米諸国間の経済統合、ならびに同地域における和平を恒久的なものとするための早急な経済回復および持続的発展を促進する必要性は、形成されつつあるこれらのブロックとALADIとの間の通商的な結び付きを体系化／組織化する (sistematizar) のが望ましいということを示し

ている。」（下線は引用者）

ALADIの加盟国からメルコスル加盟4カ国とアンデス協定加盟5カ国、そして早くから一方的な自由化路線をとっていたチリを除くと、残るのはメキシコのみである。もしサブリージョナルな統合枠組みが閉鎖的なものとなり、また当時懸念されていた世界経済のブロック化が現実のものとなるならば、メキシコは全面的に米国に依存していかなければならないことになり、開始が確定的になっていた米国との自由貿易協定締結交渉の場でも不利な立場に立たざるをえなくなることになったはずである。先に引用したサリーナス大統領の提案は、こうした動きに予め釘を刺しておこうとするものと読むことができる。そして、この提案と相前後する時期に、G3首脳会談の席上、この枠組みのなかで自由貿易地域を設定するという宣言がなされたことは偶然ではなかろう。南米南部には外交戦術で機先を制し、南米北部を中長期的パートナーとして確保するという生き残りのための両面作戦をメキシコはとったと解釈すべきである。

### 3. なぜNAFTA型自由貿易協定か

それでは、なぜメキシコはコロンビア、ベネズエラ両国と経済統合を果たそうとする際、NAFTA型の自由貿易協定を選んだのか。前節で述べたように、こうした動きをメキシコがみせたのは、NAFTA基本合意後、突然のことであった。他の2国にしてみれば、まさに寝耳に水という状況であり、両国は協定に投資などの条項を盛り込むことには抵抗を示したという<sup>(13)</sup>。それを押し切ってまで、なぜ「NAFTA型」でなければならなかったのか。

NAFTA型の自由貿易協定は、米国が主導する貿易の潮流を反映したものであり、いうまでもなく、それまでラテンアメリカ諸国が有していた統合枠組みと比べるとリジッドなものである。調整コストは、大きなものとならざるをえない。しかし、NAFTA基本合意を経たメキシコにとってみれば、G3をNAFTA型に転換しても、追加的コストはほとんどないことになる。翻つ

て、サービス貿易や投資など、NAFTAの枠組みにおいてはメキシコが受動的な立場に置かれることになる分野に関しては、G 3では優位に立てる可能性がある。国内企業に新たな投資先を提供することになるかもしれない。とくに、メキシコが長い経験をもつエネルギー関連分野や言語的・文化的な面でメキシコ企業が国際的にも有利な立場にあるであろうマスコミ関連の投資は有望であろう<sup>(14)</sup>。潜在的なベネフィットは決して小さくないのである。

次に、これをG 3の拡大をもにらんだ決断であるとみることもできるであろう。G 3自由貿易協定は、ラテンアメリカ・カリブ地域の諸国に対し加盟の門戸を開いている。現実的に考えた場合、G 3に新たに加盟してくる可能性のある国は、メキシコ、コロンビア、ベネズエラと比較して規模も小さく、また経済構造などの面をみても脆弱であるということになろう。このような状況下で、ALADIにおいてみられるような明示的な格差是正措置を盛り込むならば、それは現加盟国に大きな負担をかけるものともなりかねない。とすれば、G 3は、拡大へのインセンティブをまったくもちえないこととなってしまうであろう。NAFTAの交渉過程において米国は、メキシコに対する優遇措置の適用を徹底的に拒んだが、それと同じような意図をG 3において今度はメキシコがもったものと思われるのである。

最後に、これをメキシコの長期戦略的観点から解釈してみよう。米国が主唱しているFTAA構想が具体的にどのような形で実現してくるのか（あるいは実現しないのか）は未知であるが、メキシコにとって望ましい「米州自由貿易圏」とは一体どのようなものであろうか。いくつかのシナリオを描いて考察してみよう。

まず、米国内の情勢から実現性はかなり薄らいできているが、NAFTAが拡大するというシナリオが考えられよう。加盟国の規模その他の性質にもよるが、新規加盟国との貿易そのものの拡大によるメリットは、対米貿易シェアの大きさを考えれば、少なくとも短期的には必ずしも大きくはない。むしろ新規加盟国がメキシコと同じ条件でNAFTAに参加し、メキシコと競合することのデメリットの方がはるかに大きいはずである。

第2のシナリオとしては、米国が各個撃破の形でラテンアメリカ諸国と二国間でNAFTA型の協定を結んでいくという、いわゆる「ハブ・アンド・スポークス」のパターン形成が考えられる。これも、メキシコにとってはメリットは考えにくく、また第1のシナリオと同じようなデメリットが想定できるであろう。

第3には、メキシコが従来型の(つまり、NAFTA型でない)自由貿易協定を他のラテンアメリカ諸国と結んでいくというものである。これは、1960年代型の自由貿易協定が、それに含まれる品目の少なさなどから実効性がほとんどなかったこと、また先にも触れたとおり、域内後進国への配慮がメキシコの負担になると考えられることから、メキシコのとるところにはならないであろうと思われる。

すると、残る方策は、第2のシナリオで米国がとるとしていた行動をメキシコがとっていく、すなわち、メキシコが積極的にNAFTA型の自由貿易協定を他のラテンアメリカ諸国と結んでいくということになる。要するに、NAFTAを既成事実として扱うならば、G3はじめチリやコスタリカ、ボリビアなどと協定を結ぶことによって実際にやっているように、メキシコがラテンアメリカ・カリブ地域で「ハブ」の役割を担っていくというのが、少なくとも当面は、メキシコにとって最善の対外政策であると判断されたということである。

以上の議論は、あくまでメキシコ一国の立場から、その利害得失をみたものである。このようなメキシコの戦略の意図とその帰結は一致するとはかぎらない。また、本節の議論は、どのような意味でメキシコの戦略が正当化できるかというものを跡づけたにすぎず、それがいかなる問題も引き起こさなかつたということを意味するものではない。以下、節を改めて、こうしたメキシコの意図がどの程度、またどのような形で実現されたのか、あるいはされなかつたのか、そしてそれがどのような問題点を惹起してきたのかを検討していくこととする。

### 第3節 G 3 がもたらしたもの

本節では、前節までで概観・検討してきたG 3を中心とするメキシコの対ラテンアメリカ統合戦略が、その帰結として、どのようなものをもたらしてきたのかをみていく。まず、最初に自由貿易協定としてのG 3が、それを構成する3カ国の貿易構造にどのような変化を及ぼしたのかを、主にマクロ的なデータをもとに検討する。続いて、それがどのような問題点を含むものなのかを、メキシコ国内における影響と対外的に及ぼされる影響とに分けて検証する。

#### 1. G 3による貿易構造の変化

まず、コロンビアとベネズエラの間の貿易であるが、この2国は、G 3以前からすでにアンデス協定の枠組みのなかで統合を進めてきた経験を有しており、とくに1990年代に入ってから大きく貿易額を伸ばしてきている。90年から96年までの間に、コロンビアからベネズエラへの輸出は2億400万ドルから7億7800万ドルへと約3.8倍に、またベネズエラからコロンビアへの輸出は、同じ時期に3億7600万ドルから12億ドルへと約3.2倍になっている<sup>(15)</sup>。

続いて、メキシコの貿易構造がG 3自由貿易協定発効の前後でどのように変化したのかを見てみることにしよう。ただし、この協定発効(1995年1月1日)のちょうど1年前にNAFTAが発効していること、発効直前にメキシコ通貨危機が勃発し、メキシコ・ペソは、対米ドルはもとより、コロンビア・ペソ、ベネズエラ・ボリバルに対しても大幅に切り下がっており、これが貿易量・額に攪乱要因として作用していることが考えられることなどから、G 3の影響のみを取り出すことは不可能であることに注意しなければならない。

表2および表3に示したのは、それぞれメキシコのコロンビアおよびベネズエラに対する貿易データである。これによると、いずれの国に対してもメ

表2 メキシコの対コロンビア貿易

(単位：100万ドル)

	1994 (a)	1995 (b)	1996 (c)	変化率% (c-a)/a	1996 1-2月 (d)	1997 1-2月 (e)	変化率% (e-d)/d
輸出	306.0	453.4	438.1	43.1	67.8	59.7	-11.9
石油	0.2	0.4	0.3	50.0	0.0	0.0	0.0
農業	7.5	10.0	19.7	162.6	1.7	4.2	147.0
製造業	298.3	443.0	418.1	40.1	66.1	55.5	-16.0
輸入	121.0	97.5	97.0	-19.8	11.4	11.9	4.3
消費財	61.2	32.4	38.7	-36.7	3.6	2.9	-19.4
中間財	50.8	61.4	51.9	2.1	6.9	7.8	13.0
資本財	9.0	3.7	6.4	-28.8	0.7	1.2	71.4
貿易収支	185.0	355.9	341.1	84.3	56.4	47.9	-15.0
貿易総額	427.0	550.9	535.1	25.3	79.2	71.5	-9.7

(出所) メキシコ商工省ホームページ (URL : <http://www.secofi.gob.mx/carpe5.htm>)。

表3 メキシコの対ペネズエラ貿易

(単位：100万ドル)

	1994 (a)	1995 (b)	1996 (c)	変化率% (c-a)/a	1996 1-2月 (d)	1997 1-2月 (e)	変化率% (e-d)/d
輸出	173.8	379.6	423.6	143.7	50.4	61.5	22.0
石油	0.1	0.1	0.3	200.0	0.0	0.0	—
農業	8.6	11.9	15.0	74.4	0.9	0.7	-22.2
製造業	165.1	367.6	408.3	147.3	49.5	60.8	22.8
輸入	297.4	214.0	234.0	-21.3	33.6	63.6	89.2
消費財	10.3	11.7	19.7	91.2	0.8	7.5	837.5
中間財	279.2	198.9	210.4	-24.6	32.6	54.1	65.9
資本財	7.9	3.4	3.8	-51.8	0.2	2.0	900.0
貿易収支	-123.6	165.6	189.6	—	16.8	-2.1	—
貿易総額	471.2	593.6	657.6	39.5	84.0	125.1	48.9

(出所) 表2に同じ。

表4 G 3 域内貿易シェア

(%)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
コロンビア=ペネズエラ	55.4	61.8	61.2	67.9	66.0	65.6	62.5
メキシコ=コロンビア	14.4	17.8	16.7	13.3	17.2	16.4	16.7
メキシコ=ペネズエラ	30.1	20.4	22.1	18.8	16.8	18.0	20.8

(出所) IMF, *Direction of Trade Statistics Yearbook, 1997* のデータをもとに筆者算出。

キシコからの輸出は大幅に伸びている。また、この輸出額の増加は、そのほとんどが工業製品輸出の増加によって説明できることがわかる。細かい品目別のデータを見てみなければ、また今後の中長期的な趨勢を見てみなければ確定的なことはいえないが、これだけで判断するかぎり、対G 3の貿易がメキシコにとって少なくとも不利には作用してこなかったということができよう。

それでは、協定発効後、3カ国相互の貿易シェアはどうのようになったであろうか。表4を見てみよう。これは、特定の2国の輸出合計額を各加盟国の他の2国に対する輸出総額で除したものを、G 3における当該二国間貿易のシェアとして示したものである。これによると、1990年代前半を通じてコロンビア・ペネズエラ間の貿易が大きく拡大したことがわかるが、半ば以降、G 3域内におけるメキシコの地位が回復しつつあることもこの表は示している。これが一時的なものか、趨勢的なものは未知であるが、少なくとも自由貿易協定がG 3加盟国相互間の経済関係の強化にマイナスに作用した可能性はきわめて低いといふことができるであろう。

## 2. G 3 の課題

ここで懸念されるべきは、コロンビアとペネズエラにとって対メキシコ貿易が大幅な入超となっている事実である。とくに、前者に関してはこれまでほぼ恒常的に入超が続いてきた。これは、G 3が緊密な協力関係を築いてい

こうとしている中米諸国に対しても同様である。もちろん、貿易収支だけをもって統合政策の成功とか失敗とかをいうことはできない。しかし、恒常的な貿易不均衡が、少なくとも長期的には、当該国経済に脆弱性をもたらすことは疑いえない。メキシコが推進しようとしているNAFTA型の自由貿易協定が「対等なパートナー」を想定しているならば、なおさらである。メキシコがどの程度、これらの地域の輸出市場として貢献し、地域内の補完関係、さらには産業連関を構築していくかが今後の課題とされるべきであろう。

いま一つ懸念されるべきは、メキシコ国内における地域的格差および／または階層間格差が拡大していく可能性である。いうまでもなく、他のすべての国々と同様、メキシコは均質的・同質的な国ではない。NAFTA締結に際しても、地域間(主に北部と南部)、産業間あるいは産業内の格差拡大が問題となつたが、G 3などラテンアメリカ諸国との統合に関しても、同様の問題が発生する可能性があると考えられる。例えば、第2節でG 3が中米・カリブ地域の諸国との関係強化とも相俟って、NAFTAにおける競争に敗れた産業／企業を救済する可能性があることを指摘したが、もしそうした企業がメキシコ国外に進出することによって生き残りを図ろうとするならば、メキシコ国内の経済的弱者——それは「後進」地域かもしれないし、経済的社会的に底辺を構成する階層かもしれない——は、新たに中米諸国をはじめ「南」の国々とも競争を強いられることになるであろう。こうした潜在的な「空洞」を埋めることができるような新たな産業は、いまだ生まれてきていない<sup>(16)</sup>。

### 結びにかえて——残された研究課題

本章では、米州における地域統合の一つの特殊な形としてG 3のケースを議論してきた。冒頭でも述べたように、この枠組みは、自由貿易協定としては、まだわずかな期間しか存続してきていないし、それ以外のエネルギー協力、中米・カリブ地域の復興・開発という課題にしても長期的なものとなら

ざるをえず、現段階で評価を下すのは時期尚早といえるであろう。また、G 3 そのものが日本国内ではあまり知られておらず、筆者の能力不足とも相俟って、本章での議論は表面的なものにならざるをえなかった。残された課題は、数多い。そこで、本章を結ぶにあたり、今後研究に値するであろうと思われるテーマを掲げ、問題提起としたい。

本章では、ごくわずかの例外を除き、国単位の大まかな議論しかできなかつた。しかし、第3節でも触れたように、大きな多様性をもつラテンアメリカ諸国に関する議論する際に、この分析単位だけで事足れりとするのでは不十分である。とくに、G 3 では、形成過程においても、またその後の詳細なルール作りに携わっていくことになるさまざまな作業部会などにおいても、民間部門の参画というものが強調されてきている<sup>(17)</sup>。本書第9章の小池論文がメルコスルについて行っているような、ラテンアメリカ企業の域内外における国境を越えた活動の分析を、この地域についても進めていく必要があろう。

もちろん、国以外の分析単位は企業だけではない。産業、地域、国境を越えた経済圏(例えば、米国テキサス州とメキシコのモンテレイ圏を含むような経済圏<sup>(18)</sup>などがイメージしやすいであろう)など、分析単位はさまざま考えられる。そして、それぞれの単位がどのような連関構造を作り上げているのか、地域統合によってどのような連関が新しく生まれ、また既存の連関がどのように変更されていくのかをダイナミックに捉えていく必要があるだろう。

最後に、G 3 およびそれが形成しようとしている環カリブ海地域と日本との関係を展望していくことも重要であろう。政府ばかりでなく企業やNGOなど民間も含めた日本が積極的にこの地域と関わっていくことは、G 3 諸国の対外関係多様化の一環としても、今後大いに求められてくるものといえよう。本章の冒頭で、メキシコを具体的なアクターとして捉えていくことを提案したが、我々も、この地域を南北という窮屈な二分法に押し込めて傍観するのではなく、自らを能動的なアクターとして日本とこの地域との関係を構築していかなくてはならないのである。

[注] \_\_\_\_\_

- (1) 数値はいずれも、世界銀行の“Selected World Development Indicators”による。世界銀行 [1997], p. 356.
  - (2) “Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile,” *Comercio Exterior*, Vol. 41, No. 10, octubre de 1991.
  - (3) Macouzet Noriega [1993], pp. 66-67.
  - (4) Echavarría S. [1995], p. 123.
  - (5) ibid.
  - (6) ibid.
  - (7) Grupo de los Tres [1991].
  - (8) SELA, “Boletín sobre Integración de América Latina y el Caribe,” No. 7, agosto de 1997 (CRL: <http://www.sela.org/integra/integr7.htm>).
  - (9) このような指摘は数多くみられる。例えば、Guerra-Borges [1996], pp. 160-161, Gray Rich [1995], p. 126, 子安 [1992], pp. 50-51.
  - (10) Valencia Restrepo [1993].
  - (11) Macouzet Noriega [1993], p. 63.
  - (12) Gaytán Guzmán [1993], p. 193.
  - (13) Macouzet Noriega [1993], p. 64.
  - (14) 実際、経済補完協定により投資が自由化されたチリに対しては、メキシコから放送最大手のテレビサ (Televisa) 社が、食品大手のビンボー (Bimbo) 社、バス・トラック製造のディナ (Dina) 社とともに進出した。Gray Rich [1995], p. 129.
  - (15) IMF [1997].
  - (16) 浜口 [1997], p. 270.
  - (17) 例えば、“Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres,” *Comercio Exterior*, Vol. 44, No. 7, julio de 1994を参照せよ。
  - (18) Aguilar Barajas [1995].

### 〔参考文献〕

〈日本語文献〉

小池洋一・西島章次編[1997]『市場と政府——ラテンアメリカの新たな開発枠組み』  
アジア経済研究所。

子安昭子[1992]「サリナス大統領の中米政策——もうひとつのFTA」(『イベロアメリカ研究』第14巻第2号)。

世界銀行 [1997] 『世界開発報告1997』(海外経済協力基金開発問題研究会訳) 東洋  
経済新報社。

浜口伸明 [1997] 「地域経済のダイナミクス」(小池・西島編 [1997])。

〈外国語文献〉

“Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile” [1991],  
*Comercio Exterior*, Vol. 41, No. 10, octubre.

Aguilar Barajas, Ismael [1995], “Monterrey: formas de integración a la  
economía del sur de Estados Unidos,” *Comercio Exterior*, Vol. 45, No.  
5, mayo.

Echavarría S., Juan José [1995], “El G3 en el camino de la integración  
continental,” *Coyuntura Económica*, Vol. 25, No. 3, septiembre.

Gaytán Guzmán, Rosa Isabel [1993], “La política exterior de México frente al  
proceso mundial de integración comercial,” *Síntesis*, No. 19, enero  
-junio.

Gray Rich, Patricia [1995], “Acuerdo Chile-México: ¿una forma de integración  
viable?,” *Comercio Exterior*, Vol. 45, No. 2, febrero.

Guerra-Borges, Alfredo [1996], “México: integración hacia el sur,” *Comercio  
Exterior*, Vol. 46, No. 2, febrero.

Grupo de los Tres [1991], “Coordinar las acciones de cooperación e inte-  
gración,” *Comercio Exterior*, Vol. 41, No. 1, enero.

IMF [1997], *Direction of Trade Statistics Yearbook 1997*, Washington, D.C..

Macouzet Noriega, Ricardo [1993], “Posibilidades y límites de la participación  
de México en el Grupo de los Tres,” en Serbin y Romero comps. [1993].

SELA (Sistema Económico Latinoamericano) [1997], “Boletín sobre Inte-  
gración de América Latina y el Caribe,” No. 7, agosto (CRL: [http://  
www.sela.org/integra/integr7.htm](http://www.sela.org/integra/integr7.htm)).

Serbin, Andrés y Romero, Carlos A. comps. [1993], *El Grupo de los Tres:  
asimetrías y convergencias*, Caracas: Ed. Nueva Sociedad.

“Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres” [1994], *Comercio Exterior*,  
Vol. 44, No. 7, julio.

Valencia Restrepo, Jorge [1993], “La cooperación energética en el Grupo de  
los Tres,” en Serbin y Romero comps. [1993].