

# メキシコ合衆国におけるストリート・ベンダー に関する一考察

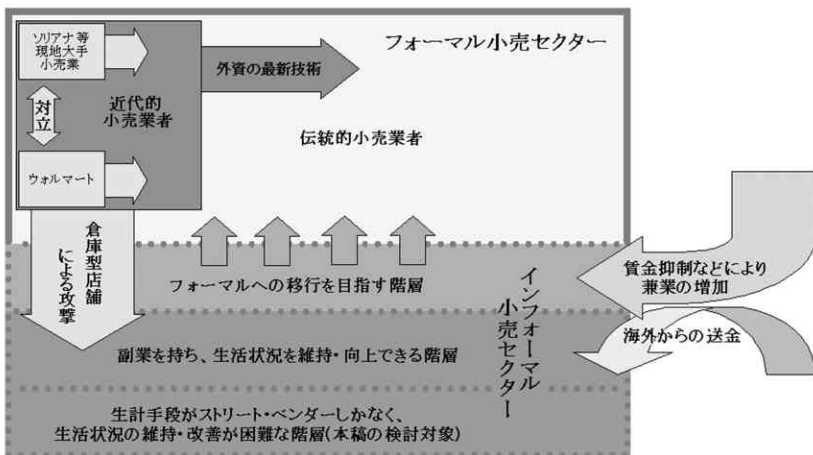
—生活条件を向上させていくのが難しい階層のライフヒストリーから

丸 谷 雄一郎  
小 松 仁 美

## 1 はじめに

メキシコ小売市場は新興市場の中で近代的な小売業者の進出が相対的に進んでいる中南米の主要市場である (Reardon 2003)。近代的な小売業者の代表的存在がウォルマートであり、ウォルマートのメキシコ市場進出事例は、グローバル・リテイラーの新興市場進出の成功事例として欧米で注目され (Hill 2004, Thomas and Gonzalez 2006, Durand 2007)、メキシコでの売上高は同社の国際部門の約 4 分の 1 を占め、英国に次ぐ規模となっている。

図 1 メキシコ小売産業の構図



注) 矢印は浸蝕の方向性を示す。

メキシコでのウォルマートの当初の成功は、経済開放政策を意識した的確なタイミング、適切なパートナーの選択などの要因も大きい（丸谷 2003a）、その後の更なる躍進は進出後の現地適応化戦略によるところが大きいとみられる。

こうしたウォルマートの躍進は、対抗するソリアナ等国内資本の近代的小売業者との競争を激化させ、現地市場に非常に大きな影響を及ぼし、当初の大都市部の中間階層から全国の低所得階層にまで波及しつつあり、伝統的に温存されてきた近代的小売業者と伝統的小売業者ならびにフォーマル・セクターとインフォーマル・セクターの棲み分け構造が崩壊してきている（図 1 参照）。その象徴的出来事が北部を中心に成長してきたソリアナへの国内大手小売業者ヒガンテによる大部分の店舗売却であった。これまでコメルシ（Comercial Mexicana）、ヒガンテ（Gigante）、ソリアナ（Soriana）の 3 大小売業者はウォルマートに対抗する国内勢力として常に注目され、プライベート・ブランドの開発などで協力するなどの連携で生き残りを図ってきた。しかし、ウォルマートの急激な店舗拡大は 3 大小売業者の一角を占めてきた老舗ヒガンテの単独での生き残りを困難にし、唯一ウォルマートに対抗し成長しているソリアナへの店舗売却という結果となったのである。

筆者の一人である丸谷は、棲み分け構造の崩壊によるメキシコ小売市場の影響について、主にフォーマル・セクターに関して検討してきた（丸谷 2003a, 丸谷 2005, 丸谷・大澤 2008）。しかし、ラテンアメリカ諸国を含む発展途上国の小売産業においては、図 1 に示されるように、インフォーマル小売セクターが多くの割合を占め、彼らは今もお低所得階層に対しては小売産業の主要アクターとしての機能を担当しているので、彼らに及ぼす影響に関してその動態を示すことなしにこの研究を進めることはできない。

丸谷はこれまで彼らを管理しようとするメキシコシティ当局による政策の変遷（丸谷 2003a）、彼らが消費者の購買行動に与える影響、彼らと近代的小売業者との競合関係に関して言及してきたが（丸谷 2006, 丸谷 2007b）、彼らの動態に関しては十分明らかにされてきたとは言いがたい。なぜなら、移動性の高さという彼らの特徴や、フォーマルではないため政策やその時々

## メキシコ合衆国におけるストリート・ベンダーに関する一考察

の政府の意向にフォーマル・セクターに比べてより強い影響を受けるといった実態把握を困難にする要因ゆえである。

メキシコにおけるインフォーマル小売セクターの動態に関しては、丸谷(2003a)がペーニャ(Sergio Peña 1999)の既存研究を検討することを通じてインフォーマルからフォーマルへの移行も含む、ストリート・ベンダーとしての形態間の移行過程について示そうとし、ストリート・ベンダーに関して先駆的な研究を行う増山(2001, 2008)は、副業としてインフォーマル小売セクターに従事している層の動態に関して、副収入を得ることにより、1世代の生活条件が向上し、副収入が2世代の就学継続を可能にし、2世代の生活条件が向上する可能性があるといった内容について教育投資の実態や子どもたちの生活状況の中からも取り指摘している。

しかし、丸谷はインフォーマルの中でもフォーマルへの移行を目指す上位階層、増山は丸谷が対象にした階層程に成功しているとはいえないが、インフォーマル小売セクターに従事することによって生活が向上している階層を検討対象にしており、より厳しい状況におかれているインフォーマル小売セクターに従事することだけを生計手段としている階層については、最も把握が困難なだけにその動態を明らかにすることができなかった。

以上の問題意識に基づいて、本稿ではインフォーマル小売セクターを生業とし、そこで生きていくことしか選択の余地がなく、生活の向上も望みがたい、インフォーマル小売セクターの中でも生活条件を向上させていくのが難しい階層に関して動態を示していく。そして、彼らが路上に生活の糧を求めざる得なくなった背景、彼らの厳しい生活状況によって生じる痛み、そこで形成される相互扶助関係などをより具体的に示すために、オーラルヒストリーを用いて示していく。

なお、この共同研究が行われた経緯は、インフォーマル小売セクターに関して研究を行ってきた丸谷と、ストリート・チルドレンの研究を通じて上記の階層に接触してきた小松の偶然の出会いがきっかけである。ストリート・チルドレンの多くが、ストリート・ベンダーの親を持ち、自らもストリート・ベンダーとして働いていることに強い問題意識を有し研究を行ってきた小松が行ってきた聴き取り調査の内容の一部を、小売の専門家である丸谷が示した枠組みを用いて検討することによって共同研究が成立したのであ

る。

## 2 メキシコシティにおけるストリート・ベンダー<sup>(1)</sup>

### 2.1 ストリート・ベンダーの定義

ストリート・ベンダーは、道路という公共空間において販売活動を行う商人を指す。ストリート・ベンダーには、カゴに商品を入れて行商するパートタイムの行商人から、可動式店舗で永続的に商業を営む企業家といえるような形態を有する者までも含み、その実態も大きく異なる<sup>(2)</sup>。そして、合法的な手段を用いて商品やサービスを販売する者から、窃盗や強盗などの非合法的な手段を用いて入手した商品を販売する者まで含まれる。ストリート・ベンダーに非合法的行為を行う者を含めるか否かは、議論が分かれるところであるが、ここでは、道路という公共空間において販売活動を行う商人全般を指してストリート・ベンダーとする。

ストリート・ベンダーは、店舗所有の有無により行商人と露天商に分類できる。行商人には、主として交通量の多い地下鉄や繁華街の路上などにおいて、キャンディーなど安価な商品を販売する者と、衣料など比較的高額な商品を掛売りする移動訪問販売者であるアボネロス (aboneros)<sup>(3)</sup>が含まれる。いづれにしても、行商人は常時移動して物品を販売し、特に販売許可を持たない者は拘束されることを避けるために常に移動しながら取引を行う。

露天商は、店舗の設置状況により移動露天商と常設露天商とに大別でき、常設露天商は、路上を占有する狭義の常設露天商と、当局との交渉によっ

---

(1) 「2 メキシコシティにおけるストリート・ベンダー」の特に、「2.1 ストリート・ベンダーの定義」および「2.2 メキシコシティにおけるストリート・ベンダー形成の歴史的経緯と現状」の箇所に関しては、主として丸谷 (2003a) において示した内容を再構成し、まとめている。

(2) ストリート・ベンダーは多様であり、取扱商品に特殊性があるといった理由で、政府から公道での活動を合法化されている新聞販売員、宝くじ販売員、靴磨き、オルガン奏者、写真家及びマリアッチのようなサービス提供者も存在する。彼らもストリート・ベンダーではあるが、その活動が合法的であり、その他のストリート・ベンダーとおかれている状況が異なるので、今回は検討対象から除外した。

(3) アボネロは、集金屋あるいは取立人を意味する。衣料品の販売を例にすると、持ち合わせの現金がない人に対して、衣料品を用立てるなどして、後に集金に行く販売形態をとる者を指す。

て公営市場のなかに出店場所を確保した公営施設入居商人とに分類できる。

移動露天商は、主として定期市を指すティアングス (tianguis)<sup>(4)</sup> において働き、移動するために組立や解体が容易な管状の屋台を利用する。果物や野菜といった生鮮食品から日用雑貨や花・苗まで取り扱い、貧困層にとって伝統的な商品購買を行うために欠かせない機能を果たす存在として定着している。

狭義の常設露天商は、主に露天を永続的に道路に固定し、特定の場所で特定の商品を一年中販売する商人を指す。彼らは嗜好品や輸入品などに専門化する傾向が強く、その所得は非常に高い。メンドーサ (Jorge A. Mendoza 1994) の研究によると、常設露天商の 42% が法定最低賃金の 3 倍以上の所得を得ている。

公営施設入居商人は、常設露天商のうち、メキシコシティ行政のストリート・ベンダー政策を巧みに読み、特定のリーダーのもとで当局と交渉し、公設市場を作らせ、その公設市場への出店料等を支払い、商売する。公営施設入居商人は、厳密に言えばストリート・ベンダーとはいえないが、狭義の常設露天商が起源であること、インフォーマル・セクターであること、出店料の支払い等で問題を抱えると狭義の常設露天商などに戻る可能性があることなどから、ストリート・ベンダーの分類に含めた。

行商人、移動露天商、狭義の常設露天商および公営施設入居商人からなるストリート・ベンダーは、図 1 にけるインフォーマル小売セクターに該当する。

## 2.2 メキシコシティにおけるストリート・ベンダー形成の歴史的経緯と現状

メキシコシティにおけるストリート・ベンダーの歴史を紐解くと、彼ら・彼女らを取り締まる街頭販売規則はアステカ時代にも存在した。ストリート・ベンダーの起源を遡ることは困難である。しかし、メキシコ革命以降の歴史を振り返ると、メキシコシティおよびその周辺地域における人口増加に伴い、ストリート・ベンダーの数は増加してきた。

---

(4) ティアングス (tianguis) は、先住民ナワトル語で「市」を意味し、スペイン征服以前から商業の典型的形態として存在していた。当時のティアングスに関する詳細は、ANTAD, 1986, *Historia del Comercio—Versión Compendiada*, ANTAD, 31-33. を参照。

ストリート・ベンダーの増加は、都市交通問題、公衆衛生の悪化および既存の常設店舗との不平等な競争などを引き起こした。これらの問題を解消するために、街頭販売を規制する条例が制定されてきた。1930年条例以降、ストリート・ベンダーの増加に伴い、行政は、たびたび街頭販売を規制するための条例を制定し、取り締まりにあたってきた。

ここでは、ストリート・ベンダーの増加に影響を与えたメキシコシティおよびその周辺地域の人口増加を中心に、メキシコシティにおけるストリート・ベンダーの形成過程について示していく。

1920年代には人口増加に伴い、ストリート・ベンダーの数が増加した。人口増加と開発地域の拡大は食料需要を増加させたが、市当局は食料需要の増加に十分に対応できる屋内公設市場を建設しなかった。そのため、一部の富裕階層向け商業施設が建設される以外は、低所得階層向けの市場が自然に形成された。こうした商業施設の建設や市場の形成も都市のあまりにも急速な拡大には対応しきれなかった。ストリート・ベンダーは、商業施設や市場の不足を補完するものとして増加したのである。

「メキシコの奇跡」とも呼ばれる1940年代から1960年代末にかけての経済成長は、首都圏への人口移動および自然増加による人口増加をもたらした。経済成長による雇用増加を上回る急激な人口増加は、正規雇用されない層を大量に生み出した。正規雇用されない層は、ストリート・ベンダーになる以外に選択肢がなく、ストリート・ベンダーが急増した。

1952年ウルチュルツ(Ernesto P. Uruchurtu, 任期1952-1966年)がメキシコシティの長となると<sup>(5)</sup>、ストリート・ベンダーの増加および増加に伴う都市問題の解決のために、街頭販売の規制は強化された。ウルチュルツ市政の特筆点として、主に食品や衣類といった生活必需品を販売する約50万人のストリート・ベンダーを収容できる160以上の公設市場を建設したことがあげられる。このウルチュルツ市政の間に、公営施設入居商人が形成されたのである。公営市場の形成には、ストリート・ベンダーが組織を形成

---

(5) 彼はストリート・ベンダー政策以外でも特に最初の4年間で目覚ましい実績をあげた。メキシコシティの財政は徴税システムの改善により近代史上初めて黒字となり、財政再建によって得られた資金は公設市場を含むインフラ整備や公共サービスの改善に充てられた。ウルチュルツ市政についての詳細は、Diane E. Davis, 1998, *The Social Construction of Mexico City*, *Journal of Urban History*, 24-3: 383-387. を参照。

## メキシコ合衆国におけるストリート・ベンダーに関する一考察

し、圧力団体として政治に働きかけたことも影響を与えている。

ウルチュルツ市政以降、ストリート・ベンダー政策は軟化した。さらに、ストリート・ベンダー取り締まりの権限の委譲、ストリート・ベンダーの組織の拡大、ならびに「失われた10年」と呼ばれる経済の長期低迷により、1980年代においてもメキシコシティのストリート・ベンダーは急増した。1989年の新税法には、「メキシコシティにおける道路や公的地域を利用する人」が課税対象となり（G. I. Gordon 1997:201-206）、行政によってストリート・ベンダーの商業行為が実質的に認められた。

このように歴史的にストリート・ベンダーは、人口増加に伴い、労働市場において正規雇用されない者を雇用し、増加してきたのである。

2008年現在、ストリート・ベンダーが正規雇用に匹敵する労働市場を形成しており、メキシコシティの労働市場におけるフォーマル・セクターとインフォーマル・セクターとの割合は、ほぼ5対5程度といわれる（Euromonitor

写真1 イダルゴ通りの様子



2007年末まで露天商が通りを埋め尽くしていたが、政策変更後ほぼ完全に撤去され、電球など露天商が営業していた頃の名残がある。

## 写真2 コヨアカン公園の様子



ロベルト・カスティージョの露天商排除政策により、柵が設けられ、露天商だけではなく、一般市民の公園への立ち入りも禁止された。この政策に反対するデモが行われている。

2006)<sup>(6)</sup>。また、商業においては、フォーマル・セクター従事者の約3倍がインフォーマル・セクター従事者であり、兼業も多い。

これらのことから、メキシコシティにおいてストリート・ベンダーは、正規雇用同様に多くの市民が従事する仕事であるといえる。また、ストリート・ベンダーは、市民の生活にとって欠かすことができない食品や日用品、嗜好品を販売しており、メキシコシティの小売産業において欠くことができない存在となっている。

一方において、2007年11月より、ロベルト・カスティージョ (Roberto Castillo) により営業許可を持たないストリート・ベンダーや不法なコピー商品を取り扱うストリート・ベンダーの取り締まりが強化されており(写真1及び写真2参照)、今後とも、ストリート・ベンダーの動向をさらに注視

(6) フォーマル・セクターにおいては、50%以上の店舗が独立系の家族経営であり、その数は80万以上であるといわれている (Diaz, Lacayo and Saicedo 2007)。



していく必要がある。

### 2.3 世襲的にストリート・ベンダーを生業とする層

メキシコシティにおいてはインフォーマル小売セクターであるストリート・ベンダーが拡大し、フォーマル・セクターとほぼ同じ規模の労働市場を形成していることについては既述の通りである。ストリート・ベンダー拡大の背景には、労働人口に対して正規雇用の労働市場が十分に発達しなかったことや、組織を形成し、ストリート・ベンダーがその地位向上のために行政に働きかけてきたことなどがあげられる。また、ストリート・ベンダーを生業としても十分に生計が立てられたこともあげられよう。

メンドーサによるストリート・ベンダーの所得の研究や、オスカー・ルイスが『貧困の文化』(Lewis 1959 (=高山 1970)) や『サンチェスの子どもたち 1・2』(Lewis 1961 (=柴田・行方 1969)) で明らかにした彼ら・彼女らの生活実態などからも、ストリート・ベンダーが生計を立てる手段になりえたことが窺える。特に、売れ筋商品を探り当てる先見の明がある者や、ストリート・ベンダーと他の仕事を組み合わせて収入を得ている層は、1世代において社会移動する可能性を十分に持っていると考えられる。メンドーサやルイスの研究において取りあげられたストリート・ベンダーは、商才に恵まれる、あるいは、経済基盤となる仕事を複数持つ層と考えられる。ストリート・ベンダーの大部分を占めると考えられるこのような層は、2世代への教育投資を行うことができ、より高い経済・社会階層への社会移動を実現している(増山 2001)。不安定収入、不安定雇用および社会保障の欠如という危険にさらされながらも、多くのストリート・ベンダーは、上方への社会移動を遂げているのである。

一方、ストリート・ベンダーの中には、世襲的にストリート・ベンダーとならざるを得ない層が存在する。ストリート・ベンダーは上方への社会移動を可能とする能力や機会などを持ち合わせない場合、あるいは、失職や事故、病気などの問題を抱えた場合、生活条件を維持・向上させることが困難となる。このような場合、生活条件を向上させられないだけでなく、2世代への教育投資を行うこともできなくなる。教育を受けていない層は、雇用機会が限定され、ストリート・ベンダーになる以外に選択肢がなくな

る。世襲的にストリート・ベンダーを生業とする層は、上方への社会移動の可能な層や正規雇用されている層と比較すると、相対的により困窮した社会・経済状況に置かれ、ストリート・ベンダー以外の雇用機会をさらに減らしてしまう。

世襲的にストリート・ベンダーを生業とする層は、街頭販売の規制や取り締まりの強化がなされる現在、ストリート・ベンダーの中でも、より経済的・社会的に困窮する可能性が高いと考えられる。

## 2.4 本稿が検討対象とするストリート・ベンダー

本稿においては、この世襲的にストリート・ベンダーを生業とする層を検討対象とする。この層は、ストリート・ベンダーの中でも、より経済的・社会的に困窮した状況に置かれている。この層は、街頭販売以外に生業とできる機会を持たないため、規制や取り締まり強化という社会的排除の力を受けた場合、生活手段を失ってしまう。

現在、一部のストリート・ベンダーが窃盗や強盗によって入手した物品の販売や、麻薬販売などの非合法的行為を行っている。生活手段の喪失が即時に非合法的行為に結びつくとは言いがたいが、世襲的にストリート・ベンダーを生業とする層は、上方への社会移動の可能な層に比べて、アンダーグラウンド経済に飲み込まれる可能性が高いと考えられる。

そこで、本稿では、より危機的状況に置かれる世襲的にストリート・ベンダーを生業とする層を検討対象とする。彼ら・彼女らが社会的・経済的により逼迫した状況に置かれる現状について明らかにし、上方への社会移動を疎外する要因について考察していく。

# 3 ストリート・ベンダーだけを生業とする者のライフヒストリー

## 3.1 アプローチと調査対象者の選定

ストリート・ベンダーは、正規雇用者とは異なり、実数や労働実態を把握することが困難な層である。そのため、本稿が検討対象とするストリート・ベンダーを無作為抽出することは困難である。そこで、ストリート・ベン

## メキシコ合衆国におけるストリート・ベンダーに関する一考察

ダーだけを生業とする者の中から、典型と考えられる者を取りあげ、そのライフヒストリーから世襲的にストリート・ベンダーを生業とせざるを得ない状況に陥る要因を探る方法を用いる。

ストリート・ベンダーだけを生業とする者の典型として、ここではイサベル（仮名、44歳）を取りあげる。イサベルは、プエブラ州の貧しい農村に生まれ、公教育を受けたことがない女性である。仕事を求めてメキシコシティにやってきたイサベルは、ストリート・ベンダーとして働きながらスペイン語を体得した。しかし、文盲である彼女は、情報へのアクセス、公文書の作成などから疎外され、ストリート・ベンダー以外の労働に従事する機会を持たなかった。同様に文盲であり、ストリート・ベンダーとして働く夫を得たが、夫婦の不安定労働および不安定収入のために、彼らの子どもを労働力として駆り出した。彼女は経済的な困窮状態から脱する術を持たず、貧困層の居住区に住み続け、その子どもである2世代も就学せずにストリート・ベンダーとして働かざるを得ない状況にあったのである。

### 3.2 調査方法、調査期間および調査地

ライフヒストリーは、イサベル本人からの語りを中心に、彼女を取り巻く家族や友人などの語りも参考にしながら総合的に構成した。用いた調査手法は、参与観察と聴き取り調査である。

参与観察は、イサベルが営む焼きとうもろこしを販売するエスキーテス屋<sup>(7)</sup>を手伝いながら行った。聴き取り調査は、イサベルやその家族、友人と信頼関係を築きながら、仕事の合間を見計らって行った。仕事の邪魔にならず、自然体で語ってもらうために、聴き取り調査中には、録音機は用いず、メモ帳を用いて内容を記録した。

本稿の1次データとして用いる資料は、主として2005年11月-2006年3月、2006年7月-9月、2006年12月-2007年1月、2007年2月-4月、2007年8月-9月および2008年2月-4月に、地下鉄のレボルシオン駅の周辺に位置する、イサベルの営む露店において収集した。

---

(7) イサベルは、焼きとうもろこしであるエローテおよびとうもろこしの炒め煮であるエスキーテスを露店で売っている。2007年までエローテ1本10ペソ、エスキーテス1杯10ペソであったが、燃料価格等の高騰により、2008年2月時点においては各12ペソに値上げしていた。

なお、イサベルのライフヒストリーに登場するすべての人物は、その人権に配慮し、仮名にした。また、ライフヒストリーは、イサベルがその幼少期について多くを語りたがらないことから、ストリート・ベンダーになって以降の記述が中心となっている。

### 3.3 イサベルのライフヒストリー

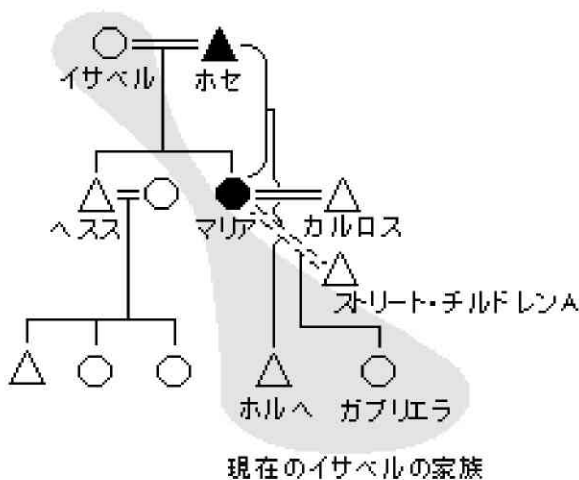
イサベルを取り巻く人々および彼らとのやり取りを含めて、彼女の生い立ち、ストリート・ベンダーとなって以降の生活状況を記述する。記述にあたり、彼女のライフヒストリーを知る上で重要な出来事をイサベルの略歴として表1に、彼女の生殖家族をイサベルの系図として図2にまとめた。なお、定位家族についても、イサベルは多くを語らなかった。極貧の生活を送っていたことと兄弟がいたことは確かであるが、幼少期に半ば売り飛ばされるようなかたちでメキシコシティに働きに出されたために、イサベルにとって親兄弟は、思い出したくない記憶となっているものと推測される。

表1 イサベルの略歴

年	イサベルの人生における重要な出来事
1964	プエブラ州の貧農の家に生まれる
1976-1977	家政婦として働くためにDFにやってくるが、失業し、ストリート・ベンダーになる
1979-1980	ストリート・ベンダー仲間のホセと教会結婚する
1981-1982	ホセと二人三脚でエスキーテス屋を始めるが、ホセが不貞を働き始める 第1子ヘスを設ける
1984	第2子マリアを設けるが、ホセとの結婚生活は破綻する   恋人ができては、別れを繰り返す
1991	路上労働で家計を支えていたマリアが家出し、路上生活者となる 経済的にさらに逼迫する
2003	マリアはホセとの近親相姦により子どもを妊娠・出産するが、育児放棄する マリアとホセの子どもホルヘを養育し始める ホセが死亡する
2005	マリアが第2子ガブリエラを妊娠、出産するが育児放棄し、ガブリエラも養育し始める マリアが路上生活中、暴行を受け、3ヶ月の入院生活を送る
2006	マリアが行路死亡する
2007	ホルヘとガブリエラを正式に引き取り、養育者となる

自らの出生について多くを語らないイサベルは、1964年、プエブラ州の

図2 イサベルの系図



※○△は生存者を、●▲は死亡者を表わす。

非スペイン語圏の集落に生まれた。冷涼な山間部に位置した生家は、貧農であり、家には十分に寒さを防ぐだけの着物がなかった。イサベルは、公教育を受けることなく、家の仕事を手伝いながら幼少期を過ごした。彼女はプエブラで過ごしていた間、スペイン語に触れる機会がなかったという。

家計の経済的逼迫を理由に、イサベルは10歳を過ぎた頃に家政婦としてメキシコシティに働きに出される。しかし、イサベルは、読み書きはおろか、スペイン語が話せないために失職する。失職後、経緯ははっきりとしないが、キャンディー売りの仕事を始める。ストリート・ベンダーとしてカゴに商品に乗せて売り歩く「カゴ売り」を始めたのである。

しかし、カゴ売りで得られる収入は不安定であり、その日をやり過ごすには、ストリート・ベンダー仲間からの金銭物資の貸し借りを頼りにせざるを得なかった。収入がある日は、ストリート・ベンダー仲間の中で十分な収入に至らなかった者に貸し、逆に十分に売り上げがなかった日には、仲間から借りた。イサベルは、ストリート・ベンダー同士の相互扶助により、徐々に、カゴ売りする商品を増やしていった。

イサベルは、失職して以降2、3年間をカゴ売りにより生計を立ててき

た。彼女はこの間に、仕事を通じて知り合った、ストリート・ベンダー仲間の1人であるホセ（2003年に死亡）と恋に落ち、2人は教会で結婚式を挙げた<sup>(8)</sup>。

イサベルが夫ホセに関しては閉口しており<sup>(9)</sup>、彼についてわかっていることは非常に少ないが、まとめると以下の通りである。ホセは、メキシコシティの貧しい家に生まれ、幼い頃からストリート・ベンダーとして働いてきた。そのため、イサベル同様に公教育を受ける機会に恵まれず、文盲である。イサベルよりは、年上であり、ストリート・ベンダーとしてのキャリアも長かった。インディオであるイサベルとは異なり、ホセはメスティーソの中でも比較的色白であり、背が高く、スペイン語を話した。ホセは、イサベルと同じ地域でストリート・ベンダーとして働いていた。そのため、2人は出会い、結婚に至ったのである。

ストリート・ベンダーをお互いに生業としていた2人は、メキシコ州に間借りして新婚生活を始める。2人は、それぞれ異なる仕事をしてきたようであるが、安い一間を借りて、朝晩、1時間から2時間ほどの通勤時間をかけてセントロで働いた。その後、共働きにより資金が貯まると、ホセとイサベルは、焼きとうもろこしやとうもろこしの炒め煮を売るエスキータス屋を始めた。エスキータス屋は、結婚当時から出店場所を変えず、レボルシオン駅近くで営まれた。

調理に手間がかからず、一度出来あがると売り子1人でも切り盛りができるエスキータス屋を始めるようになると、次第にホセとイサベルの関係に変化が見られるようになる。イサベルは調理や売り子を担当し、常にエスキータス屋を切り盛りする。一方、ホセは、力仕事であるとうもろこしや炭の仕入れ、店の設営以外の時間をエスキータス屋から離れて過ごすようになった。

エスキータス屋を始めた頃は、イサベルがホセとの間に第1子ヘスを

---

(8) メキシコでは、結婚の形式には、法的な婚姻以外に、事実婚と教会婚がある。イサベルとホセは教会婚である。

(9) 文中にも示したとおり、ホセは結婚後、イサベル以外の女性を囲った。イサベルは、不貞を働き、子どもと自らを捨てて家を出て行った夫ホセを憎んでいる。また、ホセは、筆者がイサベルを調査対象者にする以前に死亡している。そのため、ホセに関する情報を得ることは難しく、現在、わかっている事柄は非常に少ない。

授かった時期と重なる。この時期にホセの態度は急変し、店番をしなくなり、ストリート・ベンダー仲間と遊ぶようになる。ホセの性格や行動をよく知るイサベルは、夫の不貞を疑い始めた。結婚生活は破綻に向かうが、この時期に2人は、通勤の利便性のため、家をメキシコ州からエスキーテス屋の近くに移す。エスキーテス屋の運営、新居での生活、さらに、第1子の出産と第2子の妊娠などの理由から、イサベルは、夫の不貞をとがめなかった。

イサベルが不貞を問い詰めなかったことをいいことに、ホセは次第に愛人との生活にのめり込んでいく。結婚生活が5年ほど過ぎ、イサベルが第2子マリアを出産する頃には、ホセの帰宅は1週間に1度程になる。ホセがイサベルとの生活を省みなくなると、イサベルは夫の不貞によって傷心しただけではなく、ホセがエスキーテス屋以外で稼いだ収入<sup>(10)</sup>を家計に入れなくなるにより経済的に窮地に立たされた。さらに、イサベルは、2人の子どもを抱えて働くことによる心身の疲労、増大する支出による経済的負担から、情緒不安定に陥る。このストレスから、イサベルは、マリアに対して暴力を振うようになる。

こうして家庭内不和が高まると、ホセはさらに家に寄り付かなくなる。情緒的にも、経済的にもホセに頼ることができなくなったイサベルは、子ども2人と自らの生活を支えるために働き、また、次第に商い中に知り合った男性と関係を持つようになる。2人の子どもを抱えていたものの、当時のイサベルが20歳前後であったことを考えると、彼女に恋人ができて不思議ではない。イサベルは、恋人を家にあげるようになる。

しかし、恋人と子どもとの折り合いが悪かったこと、ホセが気まぐれに任せて子どもに会いに来てはイサベルに対して性的欲求の解消も求め、ホセとの性的な関係が完全に断ち切られていないなどの理由から、イサベルと恋人との生活は長続きしなかった。イサベルは、新たな恋人を得るが、同じような結果に終わり、恋人を次々と代えていくこととなる。

イサベルは、恋人と安定した関係を築けず、経済的に恋人に頼ることが

---

(10) ホセは、エスキーテス屋以外にも、ストリート・ベンダーとして臨時の仕事や頼まれ仕事、カゴ売りなどの複数の副業をもっていたとイサベルは言うが、具体的な収入や仕事内容については語らなかった。

できなかった。子どもであるヘスとマリアが物心つくようになると、イサベルは、2人にエスキーテス屋の手伝いやキャンディー売りなどの仕事を与えた。2人にとっては、友達と遊ばず、仕事をさせられ、家に帰っても、母親やその恋人からの暴力が待つというカオスな日々であった。このカオスな家庭生活のために、マリアは、家出を繰り返し、8歳前後で路上生活者となる<sup>(11)</sup>。

イサベルは、子育ての失敗に責任を感じ、娘を路上生活者にしてしまったことに傷ついた。貧農の家に生まれたために、ストリート・ベンダーとして逼迫した生活を送らざるを得ず、夫に不貞を働かれ、頼りにできる親類もない自身の人生を振り返り、やり場のない気持ちを抱いた。しかし、気持ちとは裏腹にイサベルは、日々の生活に追われ、家出した娘を家に連れ戻せなかった。イサベルは、親として苛立ちながらも、エスキーテス屋や家のあるレボルシオンから500メートルも離れない公園で暮らす娘を放置し続けた。

マリアは、目と鼻の先にいるにもかかわらず自分を探さない母親をみて、帰ることのできる家という「居場所」を失ったと感じ、次第にドラッグに依存するようになる。マリアは、刹那的に得られる信頼感や愛情を求めて、ストリート・チルドレン仲間の男子と安易に性的関係を持ち、ドラッグから容易に得られる「快」に浸り、日々をやり過ごすようになる。マリアは、ドラッグや路上生活を続けるための金銭が必要になると、家に来ては、イサベルから金銭を巻き上げるようになる。イサベルとマリアとの家族関係も破綻していった。

さらに、時折気が向くままに帰宅する夫ホセと、金の無心のために家に立ち寄る娘マリアとは、いつの頃からか性的な関係に至る。マリアは、実父との近親相姦関係が続ける一方、路上で出会った青年カルロスと法的に婚姻関係を結ぶ。仕事で家を空けがちな夫との婚姻生活中、マリアは、第1子ホルヘを授かる。ホルヘは、複数人の証言により、実父との間の子どもであると考えられる。

---

(11) イサベルの第2子マリアについてのライフヒストリーは、拙稿(小松2008)に記述した。執筆当時に、マリアの第1子ホルヘの父親は、彼女の父親ホセであると疑われていたが、信頼に足る証言が得られていなかった。



## メキシコ合衆国におけるストリート・ベンダーに関する一考察

マリアは、夫の留守を利用してドラッグと路上生活とを続けていたため、妊娠当初からホルヘを養育する気がなかった。マリアは、出産を終えるとホルヘをイサベルに預け、路上生活に戻っていく。イサベルは、妊娠当初からホルヘが、ホセとの間にできた子どもであることを知りながら、沈黙を保ち、ホルヘを育て始める。ホルヘの父であるホセは、ホルヘが誕生した同じ年にこの世を去る。

時期は前後するが、マリアがホルヘを出産する前に、イサベルの第1子であるヘススがストリート・ベンダー仲間の女性と事実婚をし、子どもを3人授かっている。イサベルは、エスキーテス屋を手伝う新たな家族を得たが、同時に相互扶助による支出が増え、結果的には経済的な負担が増大した。

イサベルが経済的に一層困窮し、日々の生活をエスキーテス屋の売上に頼らなければならなくなった中で、マリアは、ホルヘに続いて第2子を妊娠する。マリアは、おそらく夫カルロスの子でもでない、当時付き合っていたストリート・チルドレンの男子との間にガブリエラを出産し、ホルヘ同様に育児放棄し、イサベルに預けて路上生活を続けた。その後、マリアは、イダルゴ駅周辺の公園で寝ていたところを襲われ、脳挫傷で2週間意識不明となる。全治3箇月の診断が下るが、ストリート・ベンダーで生計を立てるイサベルには、医療費の支払い能力がなく、マリアは2箇月で退院する。退院後すぐに、マリアはドラッグ欲しさに路上生活に戻る。ドラッグ使用および衛生状態・栄養摂取状況の悪い路上生活のために、マリアは、翌年の2006年に行路死亡する。

マリアの死後、イサベルは、法的にはマリアの夫でありホルヘとガブリエラの父であるカルロスに対して、2人を引き取るよう要求した。しかし、カルロスは2人が自らの子どもでないと考えていたため、引き取りを拒絶した。また、カルロスは、2人の養育費の支払いも拒否した。カルロスには、マリアの死亡当時、既に恋人がいたのである。結局、2人の世話をしていたイサベルがやむなく2人を引き取った。イサベルは、2007年に法的な手続きを済ませて、ホルヘとガブリエラの養育者となった。

午後3時からエスキーテス屋を営むイサベルは、行動範囲が日に日に広がるホルヘを見ながら露店を営むことが困難となったため、週200ペソを支払い、2007年10月からホルヘを幼稚園に通わせている。2008年3月現

在、イサベルの1日の収入は、およそ800ペソである。ここから、煉炭代、材料費、場所代等や店を手伝ったものへの駄賃等を引くと、イサベルの手元には200から300ペソほど残る。月の稼ぎにして5,000から7,500ペソを稼いでいる。家賃や光熱費、食費、交通費などを差し引くと、月々1,500から3,000ペソほどが自由に使える金として残る。

この中から、イサベルは教育費や衣料費、交際費、子どもの医療費などを支払わねばならない。ホルへの通園費等には、月額1,000ペソが必要とされるため、実質的に、貯蓄することはできず、生活にゆとりはない。イサベルは、立ち仕事や重い荷物を運ぶためにひどい関節痛を患っているが、医者にかかることができず、また、風邪をひいた時でさえ、カミツレ茶を片手に露店を出しているのである。

イサベルの収入は、法定最低賃金の2倍未満である。常設露天商の42%が法定最低賃金の3倍以上の所得を得ているので(Jorge A. Mendoza 1994)、イサベルの収入は高いとはいえない。また、イザベルは、夫の収入に頼ることができたり、既に持ち家があるようなストリート・ベンダーとは異なり、一間とはいえセントロにおいて賃貸料を支払わねばならず、その収入は十分とはいえない。子ども2人を抱えて露店の設営・収納をしなければならぬため、店のあるセントロから離れた比較的安価な賃貸に移ることはできないのである。

イサベルは、経済的に頼れる男性や社会的に頼ることのできる家族がおらず、マリアの子ども2人の養育者となったため、支出が増え、一層困窮した経済状況におかれている。この困窮状況に追い討ちをかけるように、取り巻く社会状況も厳しくなり、原油価格の高騰やとうもろこしをバイオエネルギーの原料とする動きに伴うとうもろこし価格の高騰などが起こっている。また、イサベルは、無許可でエスキーテス屋を営んでいるため、2007年末から始まったロベルト・カスティージョによるストリート・ベンダーの取り締まりの強化は露店資材没収や営業場所喪失による失職や投獄などの可能性を高め、社会的にも困窮した状況下に追いこまれている。

しかし、イサベルは、困窮した状況にもかかわらず、2008年夏季からホルへに初等教育を受けさせようとしている。ホルへに就学機会を与えることで、将来よりよい生活が実現できるよう目指しているのである。イサベ

## メキシコ合衆国におけるストリート・ベンダーに関する一考察

ルは、よりよい生活への希望を失わず、長男であるヘススの一家と協力しながら、日々を前向きに暮らしている。また、イサベルは、同様にストリート・ベンダーとして生計を立てる息子の家族と、日々の生活にも事欠きながらも、互いに持っているものの中から分け与え、補い合いながら生活している。

イサベルの人生は、経済的な困窮、つかの間の愛情と不貞、家族関係の破綻、暴力、転落、ストリート・ベンダーとして生活することの不安など、ネガティブな要素によって占められている。一方、イサベルの人生からは、忍耐、商いを続ける底抜けの明るさと前向きさ、よりよい生活への指向性、窮乏を助け合う相互扶助の精神など、辛い出来事や困難な状況を乗り越えるために必要とされるポジティブな考え方や生き方を有すことも読み取れる<sup>(12)</sup>。

### 3.4 イサベルのライフストーリーに関する考察

イサベルは、幼少期から経済的に逼迫した状況に置かれ、ストリート・ベンダーとして生きていく以外に生計を立てる手段を持ち得なかった。イサベルは、ストリート・ベンダーだけを生業にしており、ストリート・ベンダー仲間以外に人的ネットワークを持たず、家族関係の破綻や墮落した生活、教育や愛情の欠如といったような人が成長し、生きていく過程において必要とする様々な要素が欠落したカオスな生活を送ってきた。

イサベルがカオスな生活下で子育てを行うことにより、その子どもたちも社会的・経済的に困窮した状況に置かれた。現在、その息子夫婦と、息子夫婦の長男も、ストリート・ベンダーのみに従事している。そして、ホルヘもストリート・ベンダーとして働いている。

以上のように、イサベルとその家族は、世襲的にストリート・ベンダーとならざるを得ない人々である。こうした人々は、その生活環境から体得さ

---

(12) 2007 年末にイサベルは、ヘススの家族も含めて、巡礼の旅 (peregrinación) に出かけている。家族と共に、助け合いながら苦行をすることで、日常の欠乏や困窮にも耐えうる心構えを養い、いつでも家族同士で助け合えるようになる。この巡礼の習慣は、特に貧困者の間に見られる習慣であり、相互扶助の土台をなしていると考えられる。筆者の一人である小松が働く NGO の大卒者の職員は、同じカトリック圏のメキシコ人であるが、この巡礼の習慣を持ち合わせず、貧困者間に見られるような互助の仕組みも使うことはない。

れるマチスモやサボタージュを許す価値規範および墮落や怠惰といった行動様式を身に着けている。また、弱いものへの配慮や喜捨の精神などの価値規範および相互扶助や民間療法の利用などの行動様式を持っている。

これらの価値規範や行動様式は、ルイス (1959 (=1970), 1961 (=1969)) が指摘した「貧困の文化」といえ、彼ら・彼女ら自身の生命や生活を最低限保障するように働く一方、彼ら・彼女ら自身が社会的・経済的困窮状況から抜け出せなくなる要因としても働く。「貧困の文化」を継承・強化する背景には、教育機会からの排除、正規雇用機会からの排除、法制度利用からの排除、メキシコに特有のファミリーやその他の人的ネットワークの欠落などがあげられ、貧困状況に陥る要因を彼ら・彼女らだけに帰着させることはできない。

イサベルのように、ストリート・ベンダーだけを生業とし、世襲的にストリート・ベンダーとならざるを得ない層を形成する人々は、既に社会的に排除された人々であり、こうした人々だけが寄り集まることによって、より困窮した状況に陥る可能性がある。

しかし、イサベルの事例からわかるように、ストリート・ベンダーだけを生業とする人々は、貧困にあえぎながらも、よりよい生活を渴望し、前向きに日々を過ごす。イサベルは上方への社会移動を実現するために、努力を続けている。文盲であることや経済基盤のなさが、彼女の努力を阻害することも多いが、努力なしにストリート・ベンダーだけを生業とせざるを得ない状況および世襲的にそうした状況に陥るといふ悪循環を断つことはできない。この悪循環を断ち切るための仕組みや、その仕組みへのアクセスを実現することが重要であるといえる<sup>(13)</sup>。

---

(13) 筆者の一人である小松は、イサベルに無償あるいは非常に低額な料金を教育や一時保育を行う NGO や NPO を紹介したり、子どもの保護・養育支援を行う NGO や NPO および行政などに協力を要請している。今後、ホルヘやガブリエラおよびヘスの長男以外の子どもたちがストリート・ベンダーになる可能性は依然として高いが、イサベルの努力・苦闘が報われるよう、イサベルと子どもの保護・養育支援を行う団体との橋渡し役を務めていくつもりである。1つのケースではあるが、世襲的にストリート・ベンダーにならざるを得ない悪循環を断ち切り、イサベルの孫が、ストリート・ベンダーになる以外の選択肢を持つことができるようになれば幸いである。

## 4 むすびにかえて

現在、ウォルマートは、フォーマル・セクターとインフォーマル・セクターとの間の棲み分け構造を崩壊させつつある。例えば、ウォルマートはインフォーマル小売セクターの主要顧客である低所得階層を標的としたボデーガ (Bodega) を大量出店している。ボデーガの本格的な全国展開は 2002 年頃より開始され、2004 年以降そのペースが加速し、店舗数は 2002 年に 116 店舗であったが、2003 年 140 店舗、2004 年 162 店舗、2005 年 203 店舗、2006 年 258 店舗、2007 年 313 店舗となり、全ての業態の売上高に占める比率も 2007 年には 32.9 % と本国では圧倒的な売上比率を誇るスーパーセンターの 27.9 % を上回っており、今後もその比率は増加するとみられる。

ボデーガは、人件費の安さを利用した人海戦術と店内の設備を簡素化するなどの従来のディスカウントストアが採用してきたコスト削減方法を採用することによって、低価格を実現し、年会費なし、幅広い品揃えの提供、1 個からの商品販売を行っている。この業態は、従来インフォーマル小売セクターが取り扱っていた領域の商品を安価で販売することを可能にしたため、従来のインフォーマル小売セクターとの棲み分け構造を崩壊させつつある。特に、日用品の販売においては、ボデーガがインフォーマル小売セクターの顧客層を奪いつつあり、ストリート・ベンダーにとっては手ごわい競争相手となりつつある。

インフォーマル小売セクターには、大別して以下の 3 つの層が含まれる。第 1 は、ストリート・ベンダーのみに従事しながらも、ストリート・ベンダー組織の形成および組織を通じてメキシコシティ当局への働きかけをしてフォーマル・セクターへの移行を目指す層である。第 2 は、副業としてストリート・ベンダーに従事する、あるいは、商才に恵まれるなどして、生活条件・生活状況の維持・向上が可能な層である。第 3 は、ストリート・ベンダーだけを生業とし、生活条件・生活状況の維持が可能である、あるいは、その維持さえ困難な状況に置かれ、世襲的にストリート・ベンダーだけを生業としなければならないような層である。

本稿が検討対象とした層は、インフォーマル小売セクターの中でも最も困難な状況にある層である。本稿では、エスキータス屋を営むイサベルの

事例を取りあげたが、この層にも、ボデーガと競合する日用品などを扱うストリート・ベンダーが含まれており、経済的にも社会的にも困窮するこの層に対するボデーガの影響は多大であると考えられる。本稿では、検討対象をこれまで研究があまり進んでいないストリート・ベンダーに従事することだけを生計手段としている階層に限定し、この階層の典型的な事例を検討することを研究課題としたため、ボデーガの出店による影響あるいはフォーマル・セクターとインフォーマル・セクターとの間の棲み分け構造の崩壊に伴うこの階層への影響について検討していない。このことに関しては、今後の研究課題となる。

ストリート・ベンダーだけを生業とする人々の典型的な事例の研究を通じて、インフォーマル小売セクターの中でも最も把握が困難であるこの層の動態について、以下の事柄が明らかとなった。

ストリート・ベンダーだけを生業とする層は、経済的に困窮した家族のもとに生まれ、幼い頃より働かざるを得ないような状況下に置かれたために、教育機会から疎外されている。この層には、初等教育を終了していない者あるいは初等教育を受ける機会さえなかった者が含まれ、中にはメキシコ合衆国における公用語であるスペイン語を話すことさえままならない者が含まれる。この層は、教育機会から疎外されたことにより、メキシコ社会において就労する際に必要とされる最低限度の知識・技術が身につけられなかったために、正規雇用の就労機会から疎外され、ストリート・ベンダー以外の仕事に従事する機会を失った。

教育機会および正規雇用から疎外されている点は、この層だけが特別に有する特徴ではなく、他の層にも共通して見られる。しかし、他の層は、商才に恵まれる、十分な賃金体系・社会保障体系を持つとは限らなくても、コネクションなどを利用して正規雇用についている、あるいは、ストリート・ベンダーを組織化してメキシコシティ当局と交渉してより安定した公営施設入居商人になれるといったように、上方への社会移動を可能とする才能や人的ネットワークを有する。一方において、このような才能や人的ネットワークを有さない場合、ストリート・ベンダーだけを生業とせざるを得ない。

ストリート・ベンダーだけを生業とすると、不安定就労や不安定収入と

## メキシコ合衆国におけるストリート・ベンダーに関する一考察

いったその仕事の特徴により、1 世代において上方への社会移動が困難となるだけではなく、2 世代への教育投資が困難となり、2 世代においても上方への社会移動が困難となり、代々ストリート・ベンダーだけを生業とする層となってしまう。ストリート・ベンダーの他の層が上方へと社会移動する一方において、社会移動できないストリート・ベンダーだけを生業とする層は、相対的にその地位が低下し、さらに経済的・社会的に困窮する。

セグリゲーションがはっきりとしたメキシコ社会において、ストリート・ベンダーだけを生業とする層は、その他の層とのつながりを失い、ストリート・ベンダー同士以外の人的ネットワークを築くことが困難となる。同じ階層内で人的なネットワークが閉じているために、この層は、特有の価値規範、行動様式を共有している。イサベルの事例が示したように、マチスモや喜捨の精神などの価値規範および相互扶助や民間療法の利用などの行動様式を共有しているのである。

また、この層は、経済的に逼迫するなかでも巡礼するなど特有の文化を持ち、伝承している。そして、この層は、ルイスが指摘した「貧困の文化」を伝承していると考えられる。この層の中で「貧困の文化」の伝承が、この層に属する者がフォーマル・セクターに移行しがたい状況、あるいは、生活の維持・向上が望めない状況を生み出しているのである。

しかし、この層が代々「貧困の文化」を伝承する背景には、公教育や情報、法律、労働市場などからの疎外といった社会的要因があることを忘れてはならない。この層は、現在、ストリート・ベンダーの取り締まり強化や経済のグローバリゼーションなどの影響により、さらに厳しい状況に陥る可能性が高い。この層を社会的に包摂する仕組みを作ることが急務であると考えられる。

### 主要参考・引用文献

Alejandro Diaz, Jorge A. Lacayo and Luis Saicedo, 2007, *Selling to 'mom-and-pop' stores in Latin America*, The McKinsey Quarterly 2007 Special edition : Shaping a new agenda for Latin America : 71-81.

Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A. C. (ANTAD), 1986, *Historia del Comercio : Versión Compendiada*, México. D. F. : ANTAD.

- Carlos Lievana Mondragon, 1997, *Strategic Alliances in Mexico: The Case of Wal-Mart Cifra*, Ph. D. dissertation, Austin ; The University of Texas.
- Cedric Durand, 2007, *Externalities from foreign direct investment in the Mexican retailing sector*, UK ; Cambridge Journal of Economics, 32 : 393-411.
- Charles W.L. Hill, 2004, *Wal-Mart's Mexican Adventure, Cases in strategic management (6th ed.)*, Houghton ; Houghton Mifflin.
- Douglas E. Thomas and Fernan Gonzalez, 2006, *Wal-Mart Mexico-2005, Strategic Management Cases (11th ed.)*, Pearson Prentice Hall. (=2007, 平野雅仁訳「ウォルマート・メキシコ社 2005 年」『経営戦略ケース集』中央経済社.)
- Euromonitor, 2006, *Retailing in Mexico*, Euromonitor International.
- Gary Isaac Gordon, 1997, *Pesos and Power : the Political Economy of Street Vending in Mexico City*, Chicago ; The University of Chicago.
- John C. Cross, 1998, *Informal Politics Street Vendors and the State in Mexico City, California* ; Stanford University Press.
- Jorge Mendoza, Fernando Pozo and David Spener, 2002, *Fragmented Markets, Elaborate Chains: The Retail Distribution of Imported Clothing in Mexico, Free Trade and Uneven Development : The North American Apparel Industry After Nafta*, Pennsylvania ; Temple University Press.
- Jorge A. Mendoza García, 1994, *The Characteristics and Behavior of Street Vendors : A Case Study in Mexico City*, Ph. D. dissertation, Monterrey ; Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM).
- 小松仁美, 2008, 『『貧困の文化』の視点からみるストリート・チルドレン問題——現在のメキシコ連邦特別区 (DF) の事例研究より』『淑徳大学大学院総合福祉研究科研究紀要』15 : 121-140.
- 丸谷雄一郎, 2003a, 『変貌するメキシコ小売産業——経済開放政策とウォルマートの進出』白桃書房。
- , 2003b 「メキシコ小売産業の現状——ウォルマート進出の衝撃」『ラテン・アメリカ時報』46-12 : 27-33。
- , 2005, 「ウォルマートの進出により変貌するメキシコの北部小売産業」『愛知経営論集』152 : 1-25。
- , 2006, 「メキシコにおける消費者購買行動の変化」『愛知経営論集』153 : 93-114。
- , 2007a, 「メキシコ・テオティワカン地区のウォルマートを訪れて」『ラテンアメリカ時報』50-1 : 36-38。
- , 2007b, 「経済グローバル化により変化するメキシコ低所得階層の消費購買行動」『愛知経営論集』156 : 69-87。
- , 2008 予定, 『ラテンアメリカ経済を読む』創成社新書。
- 丸谷雄一郎・大澤武志, 2008, 『ウォルマートの新興市場参入戦略～中南米で存在感を増すグローバル・リテイラー～』芙蓉書房出版。
- 増山久美, 2001, 「メキシコ市南東部の子どもたち——『下層』における事例研究」『ラテンアメリカ研究年報』21 : 61-86。
- , 2004, 「メキシコ市大衆地区における近住拡大家族」『家族社会学研



## メキシコ合衆国におけるストリート・ベンダーに関する一考察

究』16-1：71-82。

———，2005，「メキシコ市低所得層の生存戦術としての「ファミリア」『人文・自然・人間科学研究（拓殖大学人文科学研究所）』13：58-76。

———，2007，「『ティアンギス』と地域社会——メキシコ市大衆地区の青空市と地域住民とのかかわりについての一考察」『人文・自然・人間科学研究（拓殖大学人文科学研究所）』18：100-119。

Oscar Lewis, 1959, *Five Families*, New York ; Basic Books Inc. (=1970, 高山智博訳『貧困の文化』新潮選書。)

———，1961, *The Children of Sánchez : Autobiography of a Mexican Family*, New York ; Random House. (=1969, 柴田稔彦・行方昭夫訳『サンチェスの子どもたち1』『サンチェスの子どもたち2』みすず書房。)

Sergio Peña, 1999, *Informal Markets Organization : Street Vendors in Mexico City*, Florida : the Florida State University.

Thomas Readon, C. Peter Timmer and Christopher B. Barrett, 2003, *The Rise of Supermarkets in Africa, Asia and Latin America*, *American Journal of Agricultural Economics*, 85 : 1140-1146.

# **Análisis dinámico de los vendedores en la calle actual en México**

— por historia de vida sobre la categoría bajo de sector informal de venta

**Yuichiro Maruya**  
**Hitomi Komatsu**

En México, hubo estructura división de sector de venta, hubo cada uno de capa adquisición entre sector formal y sector informal. Actualmente la estructura está desformand por Wal-Mart.

En el sector informal de venta hay tres categorías de comercio ambulante. La categoría superior tiene la capacidad comercial y/o el recurso en calidad de red humano, y por lo tanto puede cambiar su posición de trabajo desde sector informal hasta sector formal. La categoría media no puede cambiar su posición, sin embargo tiene empleo suplementario en el sector informal, y a causa de ello puede mejorar o sostener su condición de vida. La categoría bajo no tiene la capacidad comercial ni el recurso en calidad de red humano, por eso está pasand estrecheces y está en exterma necesidad. La mayor parte de esta categoría unicamente trabaja en el mercado de comercio ambulante.

En este estudio tratamos la categoría bajo, debido al estudio va atrasado. Y empleamos manera de escribir una historia de vida. En consecuencia, la gente que se gana la vida en la calle se aliena igualdad de oportunidades. No resibió la enseñanza ni tiene nivel educativo minimo y tampoco tiene oportunidades en el trabajo. Por lo tanto se hace solamente vendedor de la calle. La ocurre por causa de infraestructura social carece.

Por otra parte del resultado de estudio, la gente que unicamente trabaja en la calle tiene particular costumbre y propias valores. Ha heredado propia cultura como es 'cululture of poverty'.

Sin embargo, en el fondo del tradición hay un problema estructural, Es

メキシコ合衆国におけるストリート・ベンダーに関する一考察

urgentemente necesario que reforme estructura social para dar igualdad de oportunidades. Hasta aquí hemos llegado a la conclusión después de deliberar.

