연구자료 25-07

Korea Institute for International Economic Policy

일본기업의 대중남미 진출 사례와 시사점

홍성우
김승현

KIEP 대외경제정책연구원
Korea Institute for International Economic Policy

연 구 자 료
2 5 - 0 7

일본기업의 대중남미 진출 사례와 시사점

홍성우 · 김승현

KIEP 대외경제정책연구원
Korea Institute for International Economic Policy

연구자료 25-07

일본기업의 대중남미 진출 사례와 시사점

인 쇄 2025년 11월 17일
발 행 2025년 11월 22일
발행인 이시욱
발행처 대외경제정책연구원
주 소 30147 세종특별자치시 시청대로 370
세종국책연구단지 경제정책동
전 화 044) 414-1179
팩 스 044) 414-1144
인쇄처 크리커뮤니케이션

ⓒ2025 대외경제정책연구원

정가 7,000원
ISBN 978-89-322-2525-8 94320
978-89-322-2064-2(세트)

대외경제정책연구원은 'ESG 경영' 방침에 따라
친환경 용지를 사용합니다.

국문요약

트럼프 2기 출범 이후 미국의 통상정책은 글로벌 교역 질서에 급격한 변화를 초래하고 있다. 미국은 불법 이민과 마약 차단을 국가 안보의 최우선 과제로 삼는 가운데, 고율 관세 부과, 양자 협정 재검토 등 강도 높은 통상정책을 시행하고 있다. 이는 멕시코와 브라질을 비롯한 중남미 지역 전반의 대외 환경에 불확실성을 증폭시키고 있다. 최근 미국이 브라질산 제품에 대해 50%의 상호관세를 부과한 사례는 중남미의 교역 환경이 얼마나 불확실성에 노출되어 있는지 단적으로 보여준다. 이러한 가운데 2026년 7월 예정된 USMCA 재협상은 중남미의 대외 관계와 공급망 형성에 또 다른 변수가 될 수 있다.

한편 중남미는 지정학적·지경학적 중요성이 높아지고 있음에도 불구하고 한국의 통상정책에서는 상대적으로 관심이 적은 지역이다. 그러나 글로벌 사우스의 부상, 공급망 재편, 교역 다변화 흐름 속에서 중남미의 전략적 가치가 더욱 커지고 있는 만큼, 선제적 대응과 장기적 정책 마련이 필요하다.

이러한 맥락에서 일본의 대중남미 진출 사례는 한국에 중요한 시사점을 제공할 수 있다. 일본은 자동차·기계·화학 등 전통 제조업 중심의 진출을 통해 멕시코와 브라질을 양대 거점으로 삼는 동시에, 아르헨티나·칠레 등으로 시장을 다변화해왔다. 또한 브라질의 'Mover' 정책이나 멕시코의 환경 규제 등 현지 정책 변화에 선제적으로 대응하면서 현지화 전략을 강화하였다. 자원 분야에서도 일본은 정부-기업 간 긴밀한 협력 체계를 바탕으로 리튬·구리 등 핵심 자원의 안정적인 확보를 추진해왔다. 이러한 과정에서 일본정부의 금융 및 정책 지원은 기업 활동을 뒷받침하며 리스크를 분산하는 역할을 수행하였다.

본 연구는 일본기업의 산업별·시기별 진출 사례와 정부 지원 정책을 심층적

으로 조사하여 한국이 중남미 진출 전략을 수립하는 데 필요한 정책적 시사점을 도출하였다. 주요 제언은 다음과 같다.

첫째, 정부-기업 연계 강화를 통해 공급망 재편 지원 정책을 체계화해야 한다. 둘째, 초기 진출 단계에서 레퍼런스 확보를 중시하여 장기적 성장 기반을 마련할 필요가 있다. 셋째, 환경·규제 변화에 선제적으로 대응하여 현지 정부의 신뢰를 구축하고 이를 차별적 경쟁력으로 활용해야 한다. 넷째, 브라질·멕시코 중심 전략을 유지하되 아르헨티나·칠레·콜롬비아 등으로 진출 범위를 확대하여 지역 내 리스크를 분산해야 한다. 다섯째, 일본과의 협력 가능성을 모색해 광물 등 전략 분야에서 공동 진출을 고민할 필요가 있다.

종합적으로, 일본의 경험은 한국이 불확실한 글로벌 통상 환경 속에서도 중남미에서 안정적이고 지속가능한 성과를 창출하기 위해 고려해야 할 시사점을 제시한다. 한국은 일본 사례를 단순히 모방하는 것이 아니라, 한국기업의 특성과 중남미 각국의 수요를 반영한 맞춤형 전략을 마련해야 할 시점이다.

차례

국문요약 ····· **3**

제1장 서론 ····· **11**

제2장 일본기업의 산업별 대중남미 진출 사례 ····· **14**

1. 개관 ····· 14
2. 주요 산업별 진출 사례 ····· 15
   가. 자동차 ····· 16
   나. 기계 ····· 35
   다. 광물 ····· 46
3. 소결 ····· 57

제3장 트럼프 2기 정부에서 일본의 민관 대응 사례 ····· **61**

1. 트럼프 2기의 대중남미 정책 ····· 61
2. 일본정부의 대응 ····· 64
3. 일본기업의 대응 ····· 67
   가. 자동차 ····· 67
   나. 기계 ····· 72
   다. 철강 ····· 74
   라. 광물 ····· 76

제4장 결론 및 제언 ····· **79**

1. 연구 요약 ····· 79
2. 한국의 대중남미 진출 사례 ····· 80

가. 자동차 ····· 81
나. 기계 ····· 82
다. 광물 ····· 83
3. 대중남미 진출 및 협력에 관한 제언 ····· 85

참고문헌 ····· 88

Executive Summary ····· 105

표 차례

표 2-1. 중남미 진출 자동차 기업에 대한 주요 조사 항목 ····· 17
표 2-2. 일본 자동차 기업들의 멕시코 진출 ····· 18
표 2-3. IMMEX 도입 이후 일본 자동차 부품업체들의 멕시코 현지 진출 및 투자 사례 ····· 19
표 2-4. 멕시코 소재 일본계 자동차 기업들의 투자 확대 사례 ····· 20
표 2-5. USMCA 기준 충족을 위한 규제 대응 사례 ····· 21
표 2-6. 멕시코 소재 자동차 회사들의 멕시코 내 판매량 순위 ····· 23
표 2-7. 일본 자동차 기업들의 브라질 진출 ····· 25
표 2-8. 일본 자동차 기업들의 사업 확장 사례 ····· 26
표 2-9. 일본 자동차 기업들의 Mover 관련 투자 확대 사례 ····· 27
표 2-10. 일본 자동차 기업들의 아르헨티나 진출 ····· 30
표 2-11. 도요타의 아르헨티나 진출 후 사업 확대 ····· 30
표 2-12. 중남미 진출 일반기계 기업에 대한 조사 항목 ····· 36
표 2-13. 일본 일반기계 기업들의 멕시코, 브라질 진출 사례(~2010년) ···· 38
표 2-14. 일본 일반기계 기업들의 인프라, 에너지 관련 진출(2010년대) ··· 41
표 2-15. 일본 일반기계 기업들의 TCO 관련 중남미 현지 진출 사례 (2010년대) ····· 43
표 2-16. 일본 일반기계 기업들의 니어쇼어링 관련 멕시코 진출 사례 ····· 45
표 2-17. 일본 일반기계 기업들의 TCO 절감 및 커버리지 확대를 위한 체제 개편 사례(2020년대) ····· 46
표 2-18. 일본기업들의 광물 분야 중남미 진출 조사 항목 ····· 46
표 2-19. 일본기업들의 칠레 구리광산 프로젝트 참여 현황(~2010년) ····· 47
표 2-20. 일본정부의 칠레 구리광산 개발 관련 지원(~2010년) ····· 48
표 2-21. 일본기업들의 페루 광산 프로젝트 참여 현황(~2010년) ····· 49
표 2-22. 일본정부의 페루 구리, 은 개발 관련 지원(~2010년) ····· 50

표 2-23. 일본기업들의 중남미 지역 광산 개발 참여 사례(2011~20년) ···· 51
표 2-24. 일본정부의 중남미 광산 개발 지원 사례(2011~20년) ····· 53
표 2-25. 일본기업의 광산 개발 관련 친환경 투자 사례(2020년 이후) ····· 56
표 2-26. 시기별·분야별 일본기업 중남미 진출의 주요 특징 ····· 57
표 2-27. 자동차, 광물, 기계 분야 중남미 진출 기업에 대한 일본정부의 지원 ····· 59
표 3-1. 미국 관세 조치 관련 일본정책금융공고의 세이프티넷 대출 지원제도 ····· 65
표 3-2. 일본 국내 주요 완성차 제조업체의 2025년 실적 감소 전망치 ···· 67
표 3-3. 일본 국내 주요 완성차 제조업체 및 부품업체들의 대미 관세 영향 대응 ····· 68
표 3-4. 멕시코 소재 일본계 자동차 기업들의 대응 동향 ····· 71
표 3-5. 일본 기계 기업들의 관세 관련 대응 ····· 72
표 3-6. 중남미 소재 일본 기계 기업들의 관세 대응 일부 사례 ····· 74
표 3-7. 미국 직접수출 일본 철강기업들의 관세 대응 동향 ····· 75
표 3-8. 중남미 현지 진출 대미 수출 일본 철강 기업들의 관세 대응 동향 ··· 76
표 3-9. 광물 관련 일본기업들의 관세 대응 동향 ····· 77
표 4-1. 한국의 건설 관련 기계 기업들의 중남미 진출 일부 사례 ····· 82
표 4-2. 한국기업의 중남미 지역 광물 확보 추진 일부 사례 (2020년 이후) ····· 84
표 4-3. 한국과 일본의 중남미 진출 사례 비교 ····· 85

그림 차례

그림 2-1. 일본기업의 중남미 국가별 진출 현황(2024년 기준) ····· 14
그림 2-2. 일본기업의 업종별 중남미 진출 현황(2024년 기준, 제조업) ····· 15
그림 2-3. 일본기업의 업종별 중남미 진출 현황(2024년 기준, 비제조업) ····· 15
그림 2-4. 멕시코 소재 일본 자동차 기업들의 멕시코 내 판매량 변화 (2015~24년) ····· 23
그림 2-5. 멕시코 소재 일본 자동차 기업들의 멕시코 시장 점유율 (2019년, 2024년) ····· 24
그림 2-6. 멕시코에서 생산한 일본 자동차의 주요 판매처 비중 ····· 24
그림 2-7. 브라질 진출 일본계 자동차 기업의 현지 판매 추이 ····· 29
그림 2-8. 브라질 진출 일본계 자동차 기업의 수출 추이(역내 포함) ····· 29
그림 2-9. 2013~18년 아르헨티나 자동차 판매 대수 및 증감률 추이 ····· 32
그림 2-10. 아르헨티나에서 생산된 도요타 차량의 수출 및 국내 판매 실적 추이 ····· 33
그림 2-11. 아르헨티나에서 생산된 도요타 차량의 수출 국가 비중 (2024년 기준) ····· 33
그림 2-12. SMC의 멕시코 내 판매 거점 ····· 39
그림 2-13. 칠레 Centinela 동 광산 ····· 50
그림 2-14. 페루 Antamina 구리 광산 ····· 50
그림 2-15. 브라질 CBMM 동 광산 ····· 52
그림 2-16. 아르헨티나 Olaroz 염호 ····· 52
그림 3-1. 일본 완성차 업계의 지역 원산지 비율 추계 ····· 70

제1장 서론

트럼프 2기 출범 이후 미국의 무역·통상 정책은 전 세계를 대상으로 한 관세 부과와 양자 간 협정의 재검토 등 급격한 변화를 보이고 있으며, 이에 세계 각국은 각자의 대응 전략 마련에 총력을 기울이고 있다. 이 과정에서 미국 중심의 글로벌 공급망 재편, 글로벌 사우스의 부상, 교역 대상국의 다변화 노력이 두드러지고 있다. 특히 트럼프 대통령 2기 출범 이후, 중남미 지역은 지정학적·지경학적 요인이 교차하는 지역으로서 기회와 위험이 공존하는 지역으로 주목받을 것으로 전망된다.

트럼프 2기 정부는 불법 이민과 마약 유입 차단을 국가 안보를 위한 최우선 과제로 설정하고, 관세 부과와 무역협정 재조정을 포함한 다양한 경제적 압박 수단을 적극적으로 활용하고 있다. 이러한 정책 기조는 멕시코와 브라질을 비롯해 중남미 국가 전반으로 확대될 가능성이 있으며, 이는 중남미 역내 교역 환경 및 외국인직접투자에 직접적인 영향을 미칠 수 있다. 예컨대 2025년 8월 1일부터 미국이 브라질에 부과한 50%의 높은 상호관세는 중남미의 교역 환경이 예측 불가능한 통상정책 변화에 취약할 수 있음을 보여준다.

미국과 지리적으로 가까운 중남미는 지정학적·지경학적 측면에서 중요성이 높아지고 있음에도 불구하고, 한국의 통상 전략에서 상대적으로 관심이 적은 지역이다. 특히 최근 미국의 통상정책 변화와 불확실성으로 인해 중남미의 대외 및 교역 환경이 급변하고 있으며, 이에 대한 선제적 대응뿐만 아니라 중장기적 정책 수립이 시급한 과제로 떠오르고 있다. 그러나 한국은 중남미에 대한 전략적 대응 경험이 부족한 상황이며, 이는 기업과 정부 모두에게 리스크 요인으로 작용할 수 있다.

이러한 시점에서 일본의 중남미 진출 사례는 중요한 참고가 된다. 일본의 중남미 진출은 한국보다 먼저 이루어졌으며, 한국에 비해 다양한 산업에서 축적된 경험과 정부 차원의 지원 정책을 통해 중남미 내 입지를 강화해왔다. 특히 트럼프 2기 정부의 관세 정책과 공급망 재편 움직임 속에서 중남미 진출 일본기업들이 어떻게 대응하고 있는지를 살펴보는 것은 중남미에 진출한 또는 진출을 고려하는 한국기업이 직면할 유사한 상황에 대한 시나리오를 제공할 수 있다.

또한 글로벌 사우스의 부상은 한국에 새로운 협력 기회를 제공하는 동시에, 기존의 통상 전략을 재점검할 필요성을 제기하고 있다. 중남미는 글로벌 사우스의 한 축을 차지하고 있으며, 핵심자원·시장·인구 측면에서 경제협력 잠재력이 크다. 하지만 이러한 기회를 실질적인 성과로 연결하기 위해서는 기존의 사례 분석과 이를 바탕으로 한 전략적 접근이 필수적이다.

따라서 본 연구는 단순한 중남미 지역에 대한 현안 조사를 넘어 한국의 대중남미 통상정책 마련에 기여하고, 중남미 진출에 있어 실질적인 전략 수립을 위한 기초자료를 제공한다는 점에서 시의성과 정책적 필요성이 크다.

본 연구는 과거 일본의 대중남미 진출 사례를 산업별, 시기별로 구분해 심층적으로 조사하고 중남미 지역에서 일본기업의 각종 대응과 일본정부의 지원 정책을 파악함으로써 한국정부와 기업이 참고할 만한 제언을 제공하는 것을 주목적으로 한다. 또한 트럼프 2기 정부의 통상정책 변화라는 외부 충격 속에서 일본정부와 중남미 내 일본기업이 어떻게 대응했는지도 함께 살펴봄으로써 불확실한 통상 환경 속에서의 정책적 시사점을 도출하고자 한다. 요컨대, 궁극적으로 본 연구는 일본의 사례를 단순히 관찰하는 데 그치지 않고, 이를 통해 한국정부 및 기업이 대중남미 진출 정책과 전략을 수립하는 데 있어 필요한 정보를 제공하고, 정책적 제언을 제공하는 데 목적이 있다.

한편 기존 연구는 주로 일본과 중남미 양자 간 교역, 투자, 협력을 데이터에 기반해 평가하고 있을 뿐 개별 일본기업의 진출 사례를 심층 조사하고 이에 기반한 평가를 포함하는 연구는 드물다. 최근 연구인 Kuwayama(2021), Myers

and Hosono(2019), JETRO(2024) 등은 일본-중남미 간 교역의 특징, 중남미 진출 일본기업의 매출 구조 및 투자 패턴, 경영 실태 및 경영상 애로사항에 대해 다루고 있으나, 일본기업의 진출 사례나 대응 사례 내용은 포함하지 않는다. 이에 반해 본 연구는 주요 산업 분야에서 일본 개별 기업의 대중남미 진출 사례와 일본정부의 지원을 심층적으로 조사해 실질적인 시사점을 제공한다는 점에서 기존 연구와 차별성을 갖는다.

본 연구의 구성은 다음과 같다. 제2장에서는 일본기업의 대중남미 진출 사례를 시기별, 산업별로 구분해 조사·분석하고, 일본정부의 지원 정책 사례를 검토한다. 제3장에서는 트럼프 2기 정부의 대중남미 통상 조치를 검토한 후, 중남미에 진출한 일본기업의 대응 사례와 일본정부의 조치에 대해서 살펴본다. 마지막 제4장에서는 연구 결과를 요약한 후 한국정부와 기업에 대한 시사점을 도출하면서 보고서를 마무리한다.

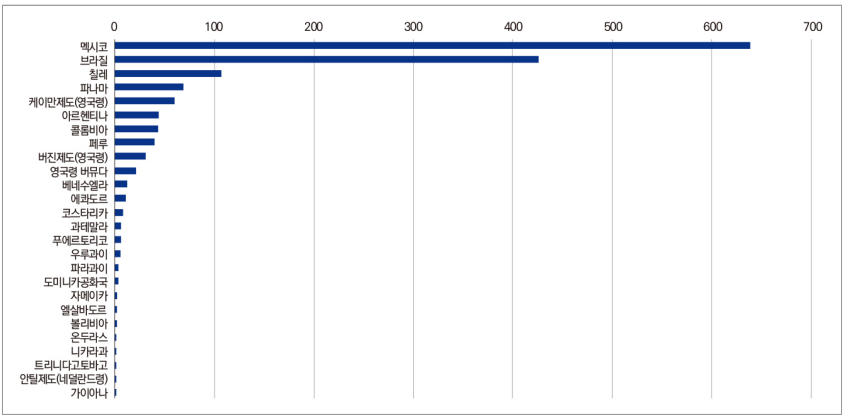
제2장 일본기업의 산업별 대중남미 진출 사례

1. 개관

일본기업들은 1900년대 이전부터 종합상사를 중심으로 중남미에 진출해왔다. 2024년까지 일본기업은 총 27개의 중남미 국가로 진출하였고, 법인 수는 1,558개에 이르고 있다. 법인 수를 국가별로 분류하면 멕시코에 639개, 브라질 426개, 칠레 107개, 콜롬비아 43개, 페루 40개의 법인이 진출해 있다(그림 2-1 참고).[1)]

그림 2-1. 일본기업의 중남미 국가별 진출 현황(2024년 기준)

(단위: 개)



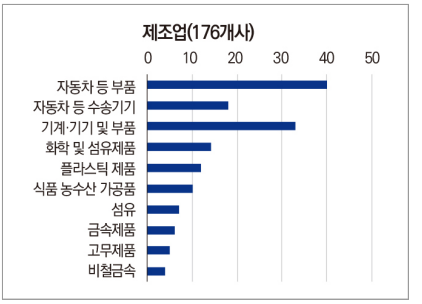
자료: 東洋経済(2025), p. 1763 토대로 저자 정리.

1) 법인 수 자체로 보면 파나마 69개사, 영국령 케이맨제도 60개사로 콜롬비아나 페루보다 많지만, 동 국가들의 경우 금융, 관광, 부동산 등에 특화하여 진출했거나 조세회피처로 불리는 국가라는 예외적인 사례이기 때문에 순위에서 배제하였다.

[그림 2-2]에 따르면, 2024년 기준 중남미로 진출한 일본 제조 관련 기업 176개사의 업종은 주로 자동차 등 부품 및 수송기기(27.3%, 58개), 기계·기기 및 부품(17.8%, 33개), 화학 분야(14.8%, 26개) 등이다. 비제조업 분야에서는 상사(28.4%, 57개), 판매회사(23.4%, 47개)의 비중이 압도적으로 높으며, 광업(4%, 8개) 분야의 진출도 눈에 띈다(그림 2-3 참고). 정리하면 제조업 분야에서는 일본이 전통적으로 강점을 지닌 자동차, 기계 등의 진출이 활발하며, 비제조업 분야에서는 일본의 대세계 무역을 주도하던 상사들의 진출이 집중되어 있음을 알 수 있다.

그림 2-2. 일본기업의 업종별 중남미 진출 현황(2024년 기준, 제조업)

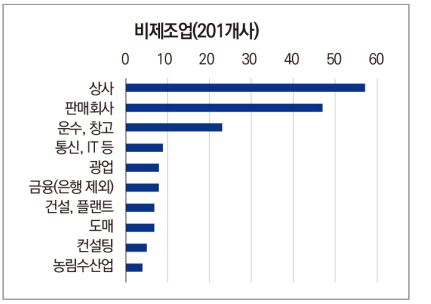
(단위: 개)



주: 1) 일반기계, 의료기기, 전기 및 전자기기와 부품, 정보통신기기·사무용 기기, 정밀기기, 수송용 기기 및 부품(자동차 제외)을 '기계·기기 및 부품'으로 통합.
2) 상위 10대 업종.
자료: JETRO(2024), p. 2, 일부 재인용.

그림 2-3. 일본기업의 업종별 중남미 진출 현황(2024년 기준, 비제조업)

(단위: 개)



주: 상위 10대 업종.
자료: JETRO(2024), p. 2, 일부 재인용.

2. 주요 산업별 진출 사례

본 절에서는 일본기업의 중남미 진출이 두드러진 자동차, 기계, 광물 등 세 가지 산업을 중심으로 주요 진출 사례와 함께 진출한 기업들이 현지의 대내외적인 환경 변화에 어떻게 대응해왔는지 살펴본다. 자동차, 기계, 광물로 검토

분야를 선정한 이유는 전통적으로 일본이 강점을 지니고 있고 해외 진출 기간이 비교적 길며, 한국기업의 주력 분야와 유사한 산업이기 때문이다. 아울러 철강 부문의 경우 현지 진출 사례가 많지 않고, 주로 멕시코 등 자동차 산업과 관련이 있는 중남미 일부 국가에 제한적으로 진출해 있는 것으로 파악되어 평가와 관련해서는 자세하게 다루지 않았다.

한편 일본기업이 진출한 산업에 따라 특징이 있는데, 예를 들어 자동차와 기계 부문의 경우 기업 주도형 진출이 주를 이루고 광물 분야에서는 정부 지원 연계형 진출이 관찰된다. 이와 같은 산업별 고유 특징을 고려해 조사 시기, 국가, 현지에서의 주요 변화 등 분석 항목을 다르게 구성하였다. 또한 대중남미 진출 사례 선정 기준은 일본정부의 지원을 받은 사례를 중심으로 살펴보되, 기업이 자체적으로 진출한 경우는 대표적인 기업의 사례를 비교하는 방식(자동차)과 가능한 다양한 사례를 살펴보는 방식(기계)으로 연구를 수행한다.

가. 자동차

자동차 부문에서는 중남미 국가 중에서 제조업 기반이 어느 정도 갖추어져 있으며, 일본 주요 자동차 기업이 생산 거점을 둔 적이 있는 멕시코, 브라질, 아르헨티나에 분석의 초점을 맞추고자 한다. 주요 검토 항목은 [표 2-1]에 제시되어 있는데, 이는 사례 분석을 통해 파악할 수 있었던 자동차 분야 기업들의 진출 목적 및 사업 변화, 진출 후 사업 전환에 영향을 미친 대내외적 환경 변화, 그리고 진출 후 시간이 경과하면서 나타난 결과 등 주요 특징들이다. 이 분석 틀에 기초하여 일본기업이 중남미로 진출한 이후 해당국의 대내외적 환경 변화에 어떻게 대응하였고, 그에 따른 결과는 어떠했는지를 위주로 살펴본다.

표 2-1. 중남미 진출 자동차 기업에 대한 주요 조사 항목

국가	초기 진출 목적 / 진출 이후 환경 변화	시기별 대내외 변화	주요 진출 경과
멕시코	• 대미 수출 • 내수 및 규제 변화 대응	• IMMEX 도입 • 수요 확대·USMCA 대응	• 북미 수출 거점 형성 • 대미 수출/현지 판매 추이
브라질	• 신흥시장 진출 • 메르코수르 역내 수출 • 규제 대응	• 신흥시장 진출 확대 • 메르코수르 수출 도모 • 친환경 정책 대응	• 현지 판매 추이 • 역내 수출 확대
아르헨티나	• 내수 축소, 규제 강화	• 내국 소비세 인상 • 인플레이션	• 현지 판매 축소 • 역내 수출 확대

자료: 저자 작성.

1) 멕시코

가) 현지 진출

[표 2-2]에서 확인할 수 있듯이 일본 자동차 관련 기업들은 1960년대부터 멕시코에 생산 거점을 설립하고 현지 진출을 추진하였다. 특히 1994년 북미자유무역협정(NAFTA)이 발효됨에 따라 멕시코에서 미국으로 무관세 자동차 수출이 가능해지면서 미국 및 캐나다와 지리적으로 인접한 멕시코에 대해 관심이 높아졌다.[2] 이러한 이점 때문에 도요타, 혼다, 닛산 등은 2000년대 초반에 대부분 멕시코로의 진출을 완료하였고, 마츠다는 2014년에 진출하였다.

한편 도요타, 닛산, 혼다는 직접 자회사를 설립해 진출하였거나 혹은 타 자동차 기업과 합작을 통해 진출했지만, 마츠다는 종합상사인 스미토모(住友) 상사와 공동으로 진출했다는 점이 눈에 띈다. 이는 도요타, 닛산, 혼다에 비해 상대적으로 시장 점유율이 낮은 마츠다가 멕시코 등 중남미 시장에 대한 경험을 가진 스미토모 상사와 협력함으로써 신흥시장 진출의 교두보를 마련하고자 하였기 때문이다.[3]

2) 멕시코는 북미로 분류되는 것이 맞지만, 일본 외무성 등 정부 기관이 공식적으로 멕시코를 중남미 국가로 분류하고 있기 때문에 본 고에서는 중남미 국가로 간주하고 살펴보았다.

표 2-2. 일본 자동차 기업들의 멕시코 진출

기업	진출 연도	진출 방식	최초 투자 규모
닛산	1966	직접 자회사 설립(단독)[1]	약 10억 달러
혼다	1985	직접 자회사 설립(단독)[2]	약 17억 달러
도요타	2002	직접 자회사 및 단독 제조법인 설립[3]	약 10억 달러
마츠다	2014	직접 자회사 설립, 스미토모 상사와 공동 출자[4]	확인 어려움

주: 혼다의 경우 생산은 1988년도부터 실시하였지만 자회사 설립은 1985년이기 때문에 진출 시점을 1985년으로 간주함.
자료: 1) NISSAN Global Newsroom, "Nissan marks 60 years of operations in Mexico"; 2) Honda, "El crecimiento de Honda en México"; 3) TOYOTA(2025), 「地域別活動-中南米」; 4) MAZDA Newsroom(2024), "'MMVO,' Mazda's Production Base in Mexico Marks its 10th Anniversary"(모든 자료의 검색일: 2025. 8. 5.).

또한 자동차 부품업체들의 멕시코 진출이 확대된 주된 계기로서 멕시코 정부가 2006년 시행한 IMMEX(Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación, 제조업 수출진흥 프로그램)를 들 수 있는데, 일례로 USITC(2011)는 IMMEX가 원자재, 부품의 일시 수입 절차를 간소화하는 역할을 하였으며, IMMEX하에서 기업들이 세제 제외 혜택을 누릴 수 있었다고 평가하였다.[4] IMMEX 프로그램은 외국계 제조기업의 멕시코 투자 유치를 목적으로 하는 제도로, 기업이 멕시코 내에서 생산한 완제품을 일정 규모 이상으로 수출한다는 조건하에 수입품에 대해 부가세 면제 및 무관세 혜택을 부여하는 제도이다. 이에 따라 도요타 등 완성차 제조업체와 관련이 있는 부품사들이 IMMEX 시행 이후 멕시코에 공장을 설립하거나 확장하였다(표 2-3 참고). 이와 관련하여 멕시코 주재 일본대사관에 따르면, 자동차 부품 관련 회사들의 신규 진출 건수는 8건('11) → 53건('12) → 54건('13)으로 증가세를 보여 IMMEX의 시행이 실제로 일본계 부품업체들의 멕시코 진출에 영향을 주었음을 알 수 있다.[5]

3) "Sumitomo to Jointly Establish Vehicle Production Facility in Mexico and Sales Company in Brazil with Mazda"(2011. 6. 17.); MAZDA NEWSROOM(2011), "Mazda to Jointly Establish Vehicle Production Facility in Mexico and Sales Company in Brazil with Sumitomo"(모든 자료의 검색일: 2025. 7. 24.).
4) USITC(2011), pp. 5-6.
5) 단 멕시코 주재 일본대사관에서는 공식적으로 2011년부터 진출 기업을 집계하고 있는 것으로 나타나 2007~10년 데이터는 존재하지 않는다는 점에서 한계가 있고, 2011년은 연간이 아닌 하반기 기준 수치이다. 在メキシコ日本国大使館(2014), 「日系企業によるメキシコへの投資案件」(검색일: 2025. 9. 8.).

표 2-3. IMMEX 도입 이후 일본 자동차 부품업체들의 멕시코 현지 진출 및 투자 사례

기업	진출/사업 변화 목적
아시모리 산업	자동차 부품업체. 과나후아토주에 첫 번째 생산공장 설립(2012)[1]
닛신공업	브레이크 시스템 전문기업. 이라푸아토에 신규 공장 설립(2012)[2]
JATCO	자동차용 변속기(CAT) 제조기업. 아과스칼리엔테스에 제2 공장 설립(2014)[3]
마부치 모터	CAT 제조사(닛산, 미츠비시에 공급). 아과스칼리엔테스에 공장 설립(2014)[4]

자료: 1) MarkLines,「芦森工業(株) 2012年3月期の動向」; 2) MarkLines,「日信工業(株) 2014年3月期の動向」; 3) JATCO (2013. 2. 7.),「ジャトコ,メキシコ第二工場の設立を決定」; 4) Mabuchi Motor, "Mexico Mabuchi"(모든 자료의 검색일: 2025. 8. 5.).

나) 대내외 환경 변화에 대한 대응

멕시코에 진출한 일본 자동차 기업들의 대내외적 환경 변화에 대한 대응은 다음과 같다. 첫째, 멕시코 및 북미 지역 내수 변화에 대한 대응이다. 자동차 내수 확장기였던 2010년대에는 일본 자동차 기업들은 북미 자동차 수출 증대 및 멕시코 내수 확장 대응 등을 위해 추가로 투자하면서 진출 규모를 확대하였다. 멕시코 INEGI(통계지리청)에 따르면 멕시코 내 자동차 판매량(트럭 포함)은 820,413대('10) → 905,893대('11) → 1,065,098대('12)→1,136,965대('13)로 증가하였고, U.S. Department of Energy(2016)에 따르면 미국 내 경차 판매량은 1,160만 대('10) → 1,270만 대('11) → 1,440만 대('12) → 1,550만 대('13) 증가하였다(표 2-4 참고).[6]

투자 사례를 살펴보면 혼다와 닛산이 적극적으로 현지에서 사업을 확장해 나갔다는 점을 확인할 수 있다. 혼다는 1985년 진출한 이후 2010~15년 두 차례에 걸쳐 멕시코 과나후아토(Guanajuato) 주에 엔진, 변속기 등을 생산하는 공장을 추가로 건설하면서 산업 공급망을 구축하였다. 닛산도 세 번째 공장을 설립하는 등 적극적인 투자로 연간 생산능력을 끌어올렸음을 알 수 있다.

6) INEGI(2024), "AVANCE DE RESULTADOS DEL REGISTRO ADMINISTRATIVO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ DE VEHÍCULOS LIGEROS(RAIAVL) Diciembre de 2023," p. 2; U.S. Department of Energy(2016), "Fact #907: January 11, 2016 Light Vehicle Sales at a Record High in 2015" (모든 자료의 검색일: 2025. 8. 21.).

표 2-4. 멕시코 소재 일본계 자동차 기업들의 투자 확대 사례

기업	투자 내용	목적
혼다	• [2011. 8.] 과나후아토주에 콤팩트카 및 엔진을 제조할 신공장 설립, 총 8억 달러 투자, 연간 20만 대 생산 목표[1)] • [2013. 5.] 과나후아토주에 연간 생산능력 약 35만 대 규모의 트랜스미션 공장 건설, 총 4.7억 달러 투자,[2)] 멕시코 내 세 번째 공장으로 CVT(무단변속기) 생산	국내 판매, 북미 수출
닛산	• [2012. 1.] 아과스칼리엔테스에 멕시코 내 세 번째 공장 설립 총 20억 달러 투자, 연간 생산능력 17만 5,000대[3)]	미국 수요 대응 플랫폼 생산 대응
도요타	• [2015. 8.] 과나후아토주에 준중형 승용차 'COROLLA' 생산 공장 설립, 총 10억 달러 투자, 2019년 생산 개시[4)]	국내 판매
마츠다	• [2013. 8.] 과나후아토주에 'SKYACTIV' 엔진기계 가공공장 설립, 총 1억 2,000만 달러 투자[5)]	국내 판매

자료: 1) JETRO(2011. 8. 18.), 「ホンダがセラヤ市に新工場建設へ-小型車を年間20万台生産-」; 2) Honda(2013. 5. 3.), 「Honda、メキシコに新トランスミッション工場の建設を決定」; 3) 日産自動車(2012), 「日産自動車、メキシコ アグアスカリエンテスにて新工場を稼働 品質、生産性の評価をさらに拡大」; 4) JETRO(2015. 4. 16.), 「トヨタがグアナファト州に新工場を建設へ-「カローラ」生産、投資額は10億ドル-」(모든 자료의 검색일: 2025. 7. 25.); 5) MAZDA NEWSROOM(2013. 8. 8.), "Mazda to Add Engine Machining Factory to Mexican Plant"(검색일: 2025. 8. 15.).

둘째, NAFTA에서 USMCA로의 개정에 따라 강화된 규정에 대한 대응이다. USMCA는 기존 NAFTA보다 강화된 원산지 규정 및 노동에 관한 규정 등을 도입하였고, 이에 따라 글로벌 자동차 기업들은 자사의 공급망 재조정 및 임금 인상 등에 대한 압력에 직면하게 되었다. 일례로 모터코어 제조업체 미츠이하이테크는 역내가치비율(RVC)을 준수하기 위해 멕시코에 신공장을 설립하였다.[7)] 이 사례는 일본 경제산업성이 공급망 재편 지원사업의 일환으로 실시한 '인도태평양·중남미 지역 공급망 참가 지원사업비'의 대상 사업으로 선정돼 일본정부의 지원을 받은 것으로도 주목할 만하다. 동 지원사업은 중남미 지역에 거점을 설립하는 기업에 설비투자 비용의 일부를 보조금으로 지급하는 정책으로 2023년 3차까지 지원사업을 공모하여 최대 1억 엔 한도로 지급되었고, 자동차 부품업체의 멕시코 생산 거점 이전(또는 신설)에 대한 지원도 여기에 포함되었다.[8)]

7) AISIN TAKOKA(2016), 「メキシコに鋳鉄部品の生産新会社を設立」(검색일: 2025. 8. 5.).
8) 経済産業省(2023. 3. 30.), 「令和4年度補正海外市場調査等事業費補助金(インド太平洋·中南米地域サプライチェーン参画支援事業費)に係る企業等の公募について」(검색일: 2025. 8. 12.).

한편 USMCA 내 강화된 노동기준을 준수하기 위해 임금을 인상한 사례도 있다. 자동차 부품 제조업체 Piolax는 USMCA에서 규정하는 임금 수준인 시간당 미 16달러를 충족하기 위해 임금을 인상하고, 자동화 설비 투자를 병행하는 형태로 사업 계획을 수정하였다.[9)]

표 2-5. USMCA 기준 충족을 위한 규제 대응 사례

분야	조정 내용
역내가치비율	[미츠이하이테크] EV용 모터코어 제조업체, 과나후아토에 신규 공장 설립(2023년), 약 120만 멕시코 페소 투자[1)]
	[후루카와AS] 알루미늄 와이어하네스 제조업체, 멕시코 공장에 알루미늄 와이어하네스 제조라인 신설[2)]
	[니혼스틸물산] EV 모터용 전자강판 제조업체, 멕시코에서 실시하는 신사업 '하이브리드 전자강판 가공공장의 생산기반 구축사업'의 일환으로 전자 강판용 코일센터 등을 신설[3)]
노동(임금)	[Piolax] 임금을 시간당 16달러로 인상, 자동화 설비 투자 실시[4)]

자료: 1) 三井ハイテック(2023. 11. 23.),「子会社の増資および新工場建設に関するお知らせ」(검색일: 2025. 8. 8.); 2)「古河電工、車載光ハーネス量産へアルミWHのメキシコ生産も表明」(2023. 6. 9.); 3) 日鉄物産(2023. 7. 6.),「「ハイグレード電磁鋼板加工工場における生産基盤構築事業」が, 経済産業省の「インド太平洋·中南米地域サプライチェーン参画支援事業」に採択されました」(검색일: 2025. 9. 5.); 4) "Armadoras japonesas pagarán mejores salarios a trabajadores mexicanos antes que irse a EE.UU"(2020. 7. 6.).

셋째, 멕시코 정부의 규제 강화 및 환경 관련 정책 도입에 대한 대응이다. 대응의 형태로서 규제로 인한 사업 철수, 친환경 정책 도입에 따른 신규 정책 채택에 대해 각각 살펴본다. 먼저 멕시코 정부의 자동차 규제 강화 사례로는 NOM (Normas Oficiales Mexicanas)을 들 수 있다. NOM은 2016년 5월 도입된 멕시코의 국가 공식표준으로 자동차의 경우 탑승자 안전, 구조 기준 등을 규정하고 있다.[10)] 동 규정의 도입으로 사업에 영향을 받은 기업으로 닛산을 들 수 있다. 닛산이 생산하던 TSURU는 에어백 등 안전장비 미탑재로 규정을 충족하지 못하였고, 이로 인해 닛산은 2017년 5월 TSURU의 생산을 중단하였다.[11)12)]

9) "Japanese automakers prefer staying in Mexico"(2020. 7. 1.).
10) 멕시코 정부(2016. 5. 9.), "Norma Oficial Mexicana NOM-194-SCFI-2015, Dispositivos de seguridad esenciales en vehículos nuevos-Especificaciones de seguridad"(검색일: 2025. 7. 25.).

한편 멕시코 정부의 친환경 정책에 대응해 혼다가 재생에너지를 도입한 사례도 있다. 멕시코 정부의 국가 에너지 정책인 「Energy Transition Law(에너지 전환법, 2015)」는 온실가스 감축과 재생에너지 확대를 목표로 2023년에 전체 전력의 35%를 재생에너지로 공급하고, 2050년에는 그 비중을 50%로 확대한다는 계획을 담고 있다.[13] 이에 혼다는 Iberdrola México와 전력구매계약을 체결하였고, 2025년 3월부터 과나후아토 소재 자사 공장 두 곳에 100% 풍력 발전에 기반한 청정 전력을 공급하고 있다.[14]

다) 일본기업의 주요 진출 경과

다음으로 일본 자동차 기업들이 멕시코 내에서 최근 어떠한 성과와 결과를 나타냈는지 살펴본다. 이를 위해 일본기업들의 주된 진출 목표였던 현지 판매 및 대미 수출을 설명할 수 있는 지표인 현지 판매량, 시장점유율, 대미 수출 변화를 제시하고 주된 특징을 살펴본다.

첫째, [그림 2-4]에 따르면 도요타와 마츠다의 멕시코 현지 판매량은 지속적으로 증가하는 반면, 혼다는 판매량이 감소하고 있다. 2010년대 초반 혼다가 대멕시코 투자를 적극적으로 진행하였던 것을 고려하면 멕시코 내 판매량 감소는 그 배경에 주목할 만하다. 이러한 결과가 발생한 이유는 다음과 같다. 첫째, 혼다의 멕시코 내 생산량 자체가 적다는 점이다. 혼다의 멕시코 소재 공장 중 완성차 공장은 과나후아토주 세라야(Celaya)가 유일하며, 동 공장에서의 생산 능력도 연간 20만 대에 불과하여 도요타 등과도 크게 차이가 나고, 생산 모델도 HR-V와 Acura-ADX 두 가지로 제한적이다.[15] 둘째, 상대적으로 멕시코

---

11) NISSAN USA NEWSROOM, “Nissan announces end of production date for the Tsuru in Mexico”(검색일: 2025. 7. 25.).

12) 닛산 측에서 TSURU에 에어백 등을 통합하는 것이 불가능하다고 밝혀 NOM 기준을 충족하기 어려웠음을 알 수 있다. “Tsuru de Nissan puede salir del mercado mexicano”(2016. 6. 13.).

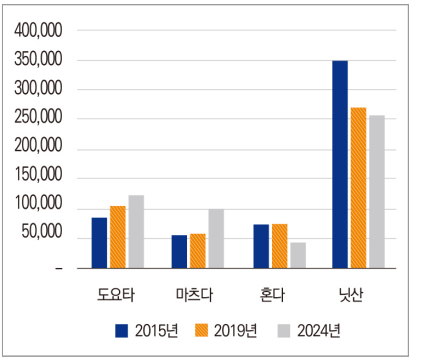
13) 동 법은 2025년에 신규 법으로 대체되어 폐지되었다. JUSTIA, “Ley de Planeación y Transición Energética”(검색일: 2025. 8. 15.).

14) Honda(2025), “Honda de México e Iberdrola unen esfuerzos por una manufactura sostenible” (검색일: 2025. 8. 15.).

국내 판매량이 적고 미국 수출에 초점을 맞추고 있기 때문이다. 일례로 2024년 혼다의 멕시코 생산량 194,612대 중 멕시코 내 판매량은 43,337대에 그친 것으로 나타났다. 반면 생산량의 대부분은 북미 등으로 수출되었는데, 이 점에 대해서는 이하에서 서술한다.

그림 2-4. 멕시코 소재 일본 자동차 기업들의 멕시코 내 판매량 변화 (2015~24년)

(단위: 대)



자료: 멕시코 INEGI(검색일: 2025. 8. 12.).

표 2-6. 멕시코 소재 자동차 회사들의 멕시코 내 판매량 순위

순위	기업명	판매량(점유율)
1	닛산	256,227대(17.1%)
2	GM	205,043대(13.7%)
3	폭스바겐	178,161대(11.9%)
4	현대·기아	157,689대(10.5%)
5	도요타	124,685대(8.3%)
6	마츠다	99,797대(6.7%)
7	스테렌티스	93,809대(6.3%)
8	MG Motor	60,168대(4.0%)
9	포드	54,209대(3.6%)
10	혼다	43,337대(2.9%)

주: 1, 5, 6, 10위는 일본기업임.
자료: 멕시코 INEGI(검색일: 2025. 8. 12.).

둘째, 멕시코 내 시장 점유율이 소폭 하락하고 있다. [그림 2-5]에 따르면 2019년 일본 자동차 기업들의 전체 점유율은 38.8%였으나, 2024년에는 34.9%로 하락하였다. 도요타와 마츠다의 점유율 증가에도 불구하고 혼다, 닛산의 점유율 하락이 전체 점유율 하락으로 이어졌다. 특히 닛산의 경우 실적 악화 등을 이유로 대규모 구조조정 작업을 진행 중인데 이것이 점유율 하락으로 이어진 것으로 보인다.

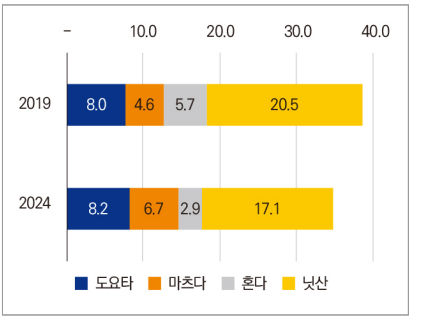
셋째, 멕시코 내 생산량 중 상당수가 미국으로 수출되고 있다. [그림 2-6]에 따르면 일본 자동차 4개사 모두 멕시코에서 미국으로의 수출 비중이 높게 나타

15) HONDA, "2025 Digital FactBook-North America manufacturing"(검색일: 2025. 8. 12.).

나, 멕시코를 대미 수출 거점으로 활용하고 있음을 알 수 있다. 이는 앞서 혼다의 멕시코 시장 점유율이 낮은 이유와도 연계된다. 특히 혼다의 경우 생산량의 대부분을 미국·캐나다에 수출(전체의 93.9%)하고 있어, 멕시코 시장에서의 판매보다는 수출에 중점을 두고 있는 것으로 판단된다.

그림 2-5. 멕시코 소재 일본 자동차 기업들의 멕시코 시장 점유율(2019년, 2024년)

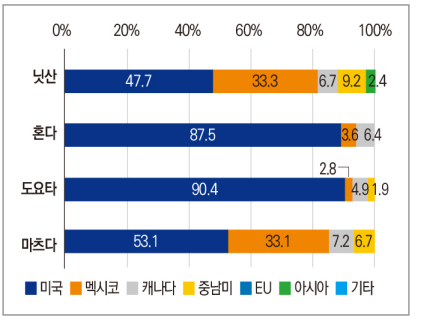
(단위: %)



주: 시장 판매량 기준이며, 주요 4개사만 대상으로 함.
자료: 멕시코 INEGI(검색일: 2025. 8. 12.).

그림 2-6. 멕시코에서 생산한 일본 자동차의 주요 판매처 비중

(단위: %)



주: 일본 4개사만을 대상으로 조사함.
자료: 멕시코 INEGI(검색일: 2025. 8. 12.).

2) 브라질

가) 현지 진출

일본 자동차 기업 중 브라질 현지 진출은 도요타가 최초이다. 도요타는 1952년 트럭을 CKD(부분조립) 형태로 브라질에 수출한 뒤, 현지 포드사의 공장 일부를 차용하여 CKD를 조립 후 생산하는 방식으로 진출하였다. 이후 1958년에 일본 최초의 해외 생산 거점으로 언급되는 도요타 생산법인을 설립하고 현지 단독 생산을 개시하였다.[16] 당시 투자 및 고용 규모에 대해서는 정확하게 파악하기 어렵지만, 1954년 CKD 120대를 수출하고 브라질 현지에서 조립하였다는 점에서 유추해 볼 때 공장의 생산 규모는 중소형 수준이었을 것으로 짐작된

16) TOYOTA, 「ブラジルトヨタ,トヨタ初の現地生産」(검색일: 2025. 7. 28.).

다. 이후에는 1997년 혼다, 2014년 닛산 등도 잇따라 브라질에 진출하였다(표 2-7 참고).[17]

표 2-7. 일본 자동차 기업들의 브라질 진출

기업	진출 연도	진출 방식	투자 규모
도요타	1958	• 1952년 CKD 수출(100대) 및 현지 조립 • 현지 생산법인 설립(100% 출자 완전자회사)	-
혼다	1997	• 현지 생산 시작 • 공식 공장 가동은 2019년(신공장 건설)	-
닛산	2014	• 현지 생산법인 설립(연간 생산능력-차량 20만 대)	26억 헤알

주: 진출 연도는 현지 생산 시작 시점이 아닌 생산법인 설립 시점임.
자료: HONDA, 「第3節南米」; NISSAN, 「日産自動車、ブラジルに26億ブラジルレアルを投資した自動車工場を開設」(모든 자료의 검색일: 2025. 8. 17.).

나) 대내외 환경 변화에 대한 대응

브라질 현지 진출 후 일본계 자동차 회사들의 사업 확장 혹은 신규 투자는 △ 현지 판매, △ 메르코수르(MERCOSUR) 역내 수출, △ 친환경 정책 도입에 대한 대응 차원에서 이루어졌다. 첫째, 브라질 내 자동차 수요 확대에 힘입어 도요타, 닛산, 혼다 등 주요 일본 완성차 기업들은 2000년 이후 적극적으로 투자를 실시하였다(표 2-8 참고). 도요타는 1958년 현지 진출 이후 2002년 대규모로 공장을 증설하면서 전면 현지 생산 체제로 전환하였다. 이후 생산능력을 확대하기 위해 2012년 추가 공장을 신설하였고, 2016년에는 하이브리드 차량 생산을 위해 추가 엔진 공장을 신설하는 등 사업을 확장해 나갔다. 한편 닛산은 2011년 대브라질 중기 종합 전략인 '닛산 파워 88' 계획을 발표하였는데, 동 계획은 남미, 브라질 내에서 '생산-판매-선순환'을 구축하는 전략이다. 이 일환으로 닛산은 연간 20만 대 생산능력을 갖춘 전 공정 생산기지를 건설하였고, 2014년 이후에도 라인 증설 등 투자를 확대하였다.[18]

17) 미츠비시 등도 현지에 진출한 것으로 알려져 있으나 공식 출처 등을 확인하기 어려웠기 때문에 본 절에서는 제외하였다.

표 2-8. 일본 자동차 기업들의 사업 확장 사례

기업	투자 내용	투자 규모
도요타	• [2002년] 1998년에 최초로 설립한 인다이아투바 공장의 대규모 증설[1)] ☞ 연간 생산능력 2만 대→5만 대, IKD 수입 후 조립→전면 현지 생산	3억 달러
	• [2012년] 추가 공장 설립(Etios), 연간 생산능력 7.4만 대→10.8만 대[2)]	1억 달러
	• [2016년] 포르투 펠리스 엔진 공장 신설(하이브리드용)[3)]	약 1.7억 달러
혼다	• [2013년] 이티라피나 공장 신설 및 2019년 생산 전환 / 생산 효율성 강화 목적으로 연간 12만 대 규모의 생산능력	4.3억 달러
닛산	• [2011년] 헤젠지 대규모 생산단지 신설 발표 ☞ 2,000명 직접 고용, 차량/엔진 연간 20만 대 생산 규모의 생산기지 구축	13억 달러

자료: 1) TOYOTA, "Regaining ground with the second-generation Corolla – Brazil"; 2) TOYOTA, "TOYOTA to Boost Annual 'Etios' Production in Brazil"(2015. 1. 30.); 3) 도요타(2016. 5. 11.), "TOYOTA Opens New Engine Plant in Porto Feliz, São Paulo"(모든 자료의 검색일: 2025. 7. 29.).

둘째, 메르코수르 역내 수출 확대를 위한 투자 확대다. 도요타는 2012년 추가 공장 설립 당시 브라질뿐만 아니라 다른 통합 시장을 목표로 생산을 확장한다고 언급하면서 메르코수르 역내 수출을 고려하고 있음을 밝혔다.[19)] 닛산도 브라질 현지 시장에 진출한 이후 브라질에서 생산된 차량을 메르코수르 국가로 수출할 계획임을 언급하였고, 2014년 대규모 생산단지 신설 당시에도 메르코수르 역내 수출 확대가 주요 투자 목적 중 하나임을 밝힌 바 있다.[20)] 이처럼 일본기업들은 브라질에 대한 투자 확대 시 브라질 내수뿐만 아니라 메르코수르 역내 수출도 염두에 두었음을 알 수 있다.

셋째, 브라질 국가 차원의 친환경 정책에 대응하기 위한 투자 확대다. 브라질 정부는 2024년 6월 그린 모빌리티 혁신 전략인 'MOVER(Mobilidade Verde é Inovação)'를 발표하였다.[21)] 동 전략은 차량의 탈탄소 전환, 에너지 효율 향상, 기술혁신 등을 목표로 한다. 한편 전략의 주요 내용 중 하나는 '그린 IPI'를

18) NISSAN MOTORS(2011.10. 6.), "NISSAN LAUNCHES COMPREHENSIVE STRATEGY FOR BRAZIL; ALL-NEW MANUFACTURING PLANT TO OPEN IN RIO DE JANEIRO, BRAZIL, IN 2014"(검색일: 2025. 7. 29.).
19) TOYOTA(2010. 7. 16.), "TMC to Build New Brazilian Plant"(검색일: 2025. 7. 29.).
20) NISSAN MOTORS(2000), "NISSAN EXPANDS GLOBAL MARKET PRESENCE INTO SOUTH AMERICA WITH ACTIVE RENAULT SUPPORT"(검색일: 2025. 7. 29.),
21) Medida Provisória de Programa Mobilidade Verde e Inovação - Programa MOVER.

도입하였다는 점이다. 여기서 그린 IPI는 기업이 생산하는 차량의 에너지 소비, 동력 성능 등을 점수화하여 IPI(특별소비세, 기본세율 6.3%)에 가감하는 제도이다. 즉 에너지 고효율, 탄소 저배출 차량일수록 이를 생산한 기업이 부담하는 IPI의 세율이 경감되도록 하였다.[22][23] 이에 따라 닛산, 도요타, 미츠비시, 혼다 등 주요 현지 진출 완성차 기업이 하이브리드 차량 생산을 위해 적극적으로 투자를 실시하겠다는 계획을 잇달아 발표하였다(표 2-9 참고).[24]

표 2-9. 일본 자동차 기업들의 Mover 관련 투자 확대 사례

기업	투자 내용	투자 규모
닛산	• 2025년까지 브라질에서의 생산라인 강화[1] ☞ 신형 'Kicks' 포함 2개의 신형 SUV 생산, 터보엔진 설비투자	약 28억 헤알 (약 868억 엔)
도요타	• 2024~30년까지 하이브리드 차량 생산라인 강화[2] ☞ 플렉스 하이브리드 차의 신차종 제조, HEV 엔진 제조 등이 포함	약 110억 헤알 (3,300억 엔)
미츠비시	• 미츠비시의 차량 조립을 위탁하고 있는 HPE Automotores가 2032년까지 미츠비시 브랜드의 신제품 제조, 플렉스하이브리드 기술의 고도화를 위한 공장 정비 등을 실시[3]	약 40억 헤알 (1,200억 엔)
혼다	• 2024~30년까지 생산효율 향상, 혁신적인 기술 도입, 전동화 등을 위한 조치 가속화 목적으로 투자 실시[4] ☞ 에탄올 등의 연료로 주행 가능한 플렉스하이브리드 차량 개발	약 42억 헤알

자료: 1) NISSAN(2023. 11. 7.), 「日産自動車, 投資額を最大28億レアルに増額し新型SUV 2車種とターボエンジンの生産を決定」(검색일: 2025. 7. 28.); 2) 「トヨタ, ブラジルに3300億円投資·小型HVを生産」(2024. 3. 6.); 3) 「ブラジル企業,三菱自生産に1200億円投資·SUV新型車」(2024. 4, 9.); 4) 「ホンダ, 2030年までにブラジルに8億ドル投資へ·HV開発」(2024. 4. 22.).

이 밖에도 브라질 주 정부 차원에서 추진하는 제도에 보조를 맞추는 사례도 존재한다. 도요타는 2023년 상파울루 소재 자사 공장에서 생산된 차량에 신바이오 에탄올도 이용 가능한 하이브리드 시스템을 갖춘 콤팩트카 생산을 추가하

22) 일례로 PHEV(플렉스/에탄올)의 경우 -2%p, FHEV(플렉스/에탄올)는 -1.5%만큼 IPI 세율 경감을 받게 된다. 따라서 하이브리드 차량을 생산하는 것이 세율을 감면받기에 유리하다는 점을 알 수 있다. 브라질 정부, "Veículo Passageiro (TIPI 87.03)"(검색일: 2025. 8. 21.).

23) IPI의 납세 의무자는 제조업체 또는 수입업체로, 과세 부과는 제품의 공장 출고 시 혹은 제품 수입 시 통관 때 발생한다. Mover 시행령에는 그린 IPI와 관련하여 제조업체 혹은 수입업체가 요건을 이행해야 함을 적시함으로써 납세 의무가 제조업체 혹은 수입업체에 있다고 밝히고 있다. *Ibid.*

24) 기업들의 투자 계획에는 자사의 지속가능개발 등의 일환이라는 점이 명시되어 있으나, 투자 시기 등을 고려할 때 주로 Mover 전략 도입 이후 발표되었기 때문에 동 전략에 보조를 맞춘 것으로 간주하였다.

였다. 도요타가 이 차량을 생산하게 된 계기는 상파울루 주가 실시하는 '그린 자동차 촉진 프로그램'이다. 동 프로그램은 환경을 고려한 차량 보급을 목적으로, 자동차 생산 기업이 프로그램의 취지에 맞는 생산을 할 경우 누적되어 있는 상품유통서비스세(ICMS)를 조건부로 투자 금액으로 활용할 수 있도록 허용한다.[25] ICMS는 수출입을 동반하는 생산 과정 및 세율이 다른 타 주에 판매하는 과정에서 누적되는 경우가 많다. 브라질 일본상공회의소에 따르면, ICMS는 브라질 상파울루에서 사업을 하는 일본기업들에게 비즈니스상 중요한 문제로 언급되어 왔다.[26] 이처럼 최근에는 친환경과 관련하여 주 정부 및 지방 정부 차원의 신규 제도에 대응하여 일본기업들이 투자를 확대하고 있다.

다) 일본기업의 주요 진출 경과

일본기업들의 진출 경과에서 나타난 주된 특징은 다음과 같다. 첫째, 도요타의 현지 판매가 2016년 시점부터 급증하여 3사 중 가장 많다(그림 2-7 참고). 이에 따라 2016년 도요타의 브라질 자동차 시장 점유율은 거의 10%(9.08%)까지 상승하였다(혼다 6.17%, 닛산 3.07%).[27][28] 이는 도요타가 적극적인 투자를 통해 안정적인 생산 체제를 확보하게 되었고 이를 바탕으로 현지 판매를 늘려나갔음을 뜻한다.

둘째, 수출이 증가하고 있으며 도요타의 경우 특히 수출 증가세가 두드러진다. 앞서 살펴본 바와 같이 도요타가 2012년과 2016년에 완성차 생산 공장을 두 곳 추가로 건설하면서 생산 대수가 64,588대('10년) → 177,037대('16년)

---

25) SEMIL(2023. 6. 22.), "Governo de SP lança pacote de fomento à descarbonização com crédito de R$ 500 milhões"(검색일: 2025. 8. 23.).

26) JETRO(2023. 4. 27.), 「トヨタ, バイオエタノールも利用可能なハイブリッド車の生産投資を発表」(검색일: 2025. 8. 23.).

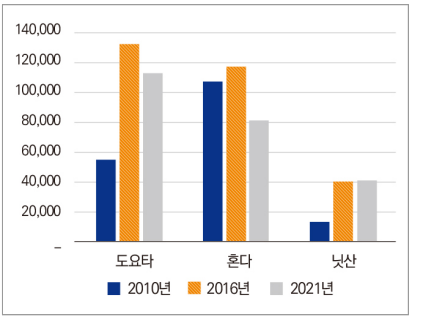
27) "Fim das "4 Grandes" - Hyundai e Toyota superam Ford nas vendas de 2016; Chevrolet é líder"(2017. 1. 4.).

28) [그림 2-7]과 위 각주에서의 브랜드별 브라질 내 판매량에 차이가 나는 이유는 [그림 2-7]은 해당 연도 생산량 중의 판매량만 고려한 것이고, 위 각주의 생산량은 아르헨티나 등 역내에서 수입하여 판매한 양까지 고려한 것이기 때문이다.

로 거의 세 배 가까이 증가하였다(그림 2-7 참고). 이와 함께 도요타의 수출 실적도 약 5배 가까이 급증하였다(그림 2-8 참고). 이 점은 도요타가 브라질 시장을 단순히 내수용만이 아니라 수출 거점으로도 활용하고 있음을 보여준다.

그림 2-7. 브라질 진출 일본계 자동차 기업의 현지 판매 추이

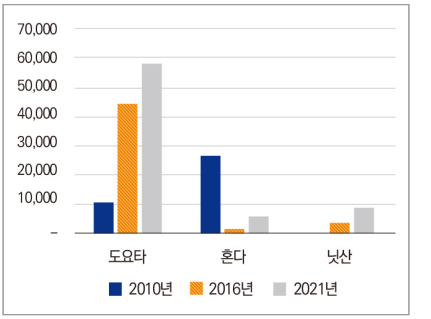
(단위: 대)



주: 해당 연도 생산 대수에 따른 판매 추이임.
(수입 후 판매되는 차량은 고려하지 않음.)
자료: ANFAVEA(2022), "Brazilian Automative Industry Yearbook 2022," pp. 75-76, pp. 84-85, pp. 94-96 내용을 토대로 작성(검색일: 2025. 8. 9.).

그림 2-8. 브라질 진출 일본계 자동차 기업의 수출 추이(역내 포함)

(단위: 대)



주: 각 기업별로 어느 국가에 수출했는지에 대한 가용 데이터를 확보하지 못해 기업별 전체 수출을 제시함.
자료: ANFAVEA(2022), "Brazilian Automative Industry Yearbook 2022," pp. 75-76, pp. 84-85, pp. 94-96 내용을 토대로 작성(검색일: 2025. 8. 9.).

3) 아르헨티나

가) 현지 진출

도요타는 1994년 100% 현지 자회사 형태로 아르헨티나에 진출한 후 1997년부터 본격적인 생산을 시작하였다. 혼다의 경우 아르헨티나 현지법인은 1978년 설립되었으나, 자동차 공장의 신설 등을 통한 현지 진출은 2007년부터이다. 닛산은 2018년 아르헨티나 현지에 진출하였는데, 도요타나 혼다와 같은 완전 자회사 방식 혹은 단독 생산법인 설립이 아닌 르노-닛산 합작 기업을 통한 방식으로 진출하였다. 생산도 단독 제조공장을 통한 생산이 아니라 르노자동차 생산공장 내에 픽업트럭 전용 조립라인을 설치하여 생산하는 방식을 택하였다.

표 2-10. 일본 자동차 기업들의 아르헨티나 진출

기업	진출 연도	진출 방식	최초 투자 규모
도요타	1994	• 단독 법인 설립(완전 자회사)[1]	약 1억 달러
혼다	2007	• 자동차 단독 생산법인[3]	약 1억 달러 / 800명
닛산	2018	• 르노자동차 생산라인에서 생산(합작)[2]	약 6억 달러 / 1,000명

주: 혼다의 경우 진출 연도는 공장 설립 연도이며, 닛산의 경우는 픽업트럭 생산 개시 연도임.
자료: 1) TOYOTA(1997), 「海外生産事業体概況ー中南米」; 2) NISSAN(2015. 4. 8.), 「日産自動車, アルゼンチンに積極投資」; 3) HONDA(2007), 「アルゼンチンに四輪車工場を新設」(모든 자료의 검색일: 2025. 7. 30.).

나) 대내외 환경 변화에 대한 대응

일본계 자동차 기업들이 아르헨티나에 진출한 이후 주목할 만한 투자 사례로는 도요타를 들 수 있다. 도요타의 경우 2002년 약 2억 달러를 투자하여 아르헨티나 내 공장 설비를 확장하고, 이 공장을 다목적 차량 생산 및 수출 거점으로 육성하겠다는 전략을 밝혔다.[29] 도요타의 아르헨티나 공장 사라테(Zárate)는 1994년 진출 이후 총 약 세 차례의 투자를 통해 연간 약 20만 대에 가까운 생산 체제를 갖추게 되었다(표 2-11 참고).

표 2-11. 도요타의 아르헨티나 진출 후 사업 확대

투자 연도	투자 주요 내용	투자 규모
2002	• 설비 증설로 연간 생산능력 3배 확대(6만 대)[1]	2억 달러
2010	• 연간 생산능력 7만 대 → 9만 대로 확대[2]	-
2013	• 기존 사라테 생산능력 92,000대 → 140,000대로 크게 확대, IMV 시리즈를 라틴 지역에 확대[3] ** 생산량의 70% 브라질 수출	8억 달러
2022	• 연간 생산능력 140,000대 → 182,000대로 확대[4]	6,000만 달러

주: 투자 실행 시점이 아닌 발표 시점 기준임.
자료: 1) "TOYOTA invertirá 200 millones de dólares en la Argentina"(2002. 9. 20.); 2) TOYOTA(2010), "TMC to Boost Thai and Argentine IMV Production Capacity"; 3) TOYOTA(2013. 9. 19.), "TOYOTA to Increase Vehicle Production Capacity in Argentina Exports also to Increase"; 4) TOYOTA, "toyota implements a third production shift and increases the capacity of its plant in Zárate"(모든 자료의 검색일: 2025. 8. 17.).

29) TOYOTA, "Toyota celebra sus 25 años de producción en Argentina"(검색일: 2025. 8. 22.).

그러나 도요타를 제외하면 2010년대에는 대체로 일본 완성차 기업들이 아르헨티나에서 사업을 확장하지 못한 것으로 보인다. 주된 이유로는 아르헨티나 정부의 규제와 경제 상황 등을 들 수 있는데, 이하에서는 그 내용과 일본 자동차 업계가 받은 영향을 살펴본다.

첫째, 내국소비세율의 인상이다.[30] JETRO(2017)는 마크리(Macri) 정권(2015~2019)하에서의 자동차 내국소비세율 인하가 2016년 아르헨티나 국내 자동차 판매 대수 증가와 자동차 산업의 플러스 성장을 견인했음을 주장한다.[31][32] 그러므로 그동안 실시된 내국소비세율 인상 조치가 아르헨티나 자동차 시장을 위축시켰을 가능성이 있으며, 이는 기업의 투자 결정 등에도 영향을 미쳤을 것으로 보인다. 일례로 닛산은 2015년에 약 8억 달러의 신규 투자를 결정하였지만, 실제 동 투자의 집행 시기는 2018년으로 상당 기간 집행을 보류하였다는 점을 확인할 수 있다.[33] 내국소비세율의 인상 등이 시행된 2014년 이전에 신규 투자를 통해 생산 규모를 확장한 도요타와는 달리 다른 기업들은 해당 시기를 놓치고 내국소비세율이 인하된 2016년 이후에나 투자 관련 의사결정 혹은 실제 집행을 했던 것으로 판단된다.

둘째, 2018년 5월 이후 고인플레이션으로 인한 아르헨티나 시장 위축을 꼽을 수 있다.[34][35] [그림 2-9]에 따르면 2018년 판매 대수는 전년대비 -10.9% 감소하였다. 이에 따라 일본계 자동차 업체들도 생산을 조정하게 되었는데, 일례로 혼다는 2020년 자동차 현지 생산을 중단하고 오토바이 생산에만 집중하

---

30) 사치세, 소비세 등으로 혼용하여 쓰이는 경우가 있는데 내국세법상의 'Impuestos Internos'에 해당하는 개념으로서 본 절에서는 '내국소비세'로 사용한다. 아르헨티나 정부(2017), "IMPUESTOS"(검색일: 2025. 8. 22.).

31) JETRO(2017. 10. 16.), 「アルゼンチン - 自動車産業を後押しするマクリ政権」(검색일: 2025. 8. 17.).

32) 2016년 1월 일부 승용차에 대한 내국소비세를 일시적으로 면제하고, 세율 인하 및 구간 조정 등을 실시하였다. "El Gobierno oficializó la baja de los impuestos a la compra de autos, motos y barcos"(2016. 6.).

33) NISSAN(2016. 7. 29.), "Renault-Nissan Alliance investment in Argentina tops $800 million"(검색일: 2025. 8. 17.).

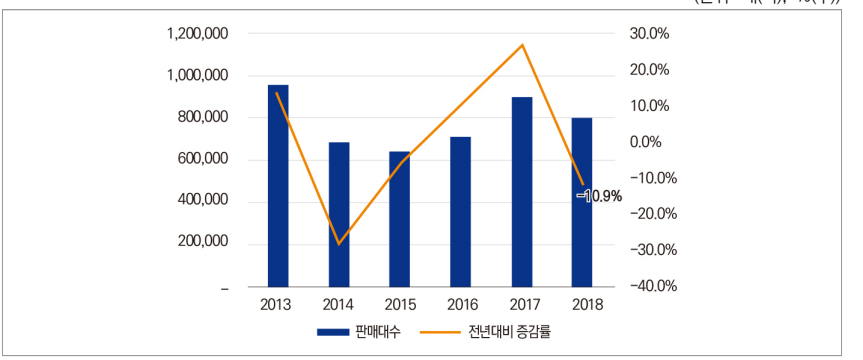
34) JETRO(2019. 9. 10.), 「アルゼンチン自動車産業、低迷の要因と今後の見通し」(검색일: 2025. 8. 14.).

35) 아르헨티나 경제 위기에는 고인플레이션 외에도 환율 변동(페소화 가치 급락) 등이 맞물려 있으나, 본 절에서는 인플레이션 위주로 다룬다.

겠다는 계획을 발표하면서 승용차 생산에서 철수하였다.36) 또한 닛산도 2025년에 대규모 구조조정 계획을 발표하였다. 비록 닛산은 아르헨티나 시장에 대해 별도로 언급하지는 않았으나, 전사적으로 진행되는 구조조정에 아르헨티나가 포함될 가능성도 있을 것으로 보인다.37) 한편 도요타는 여전히 아르헨티나 내에서의 사업을 유지하고 있는데, 이 점은 아래 '일본기업의 주요 진출 경과'에서 다루도록 한다.

그림 2-9. 2013~18년 아르헨티나 자동차 판매 대수 및 증감률 추이

(단위: 대(좌), %(우))



자료: ACARA 연도별 데이터(검색일: 2025. 8. 2.), JETRO(2019. 9. 10.), 「アルゼンチン自動車産業, 低迷の要因と今後の見通し」(검색일: 2025. 8. 14.) 자료를 토대로 저자 재작성.

다) 일본기업의 주요 진출 경과

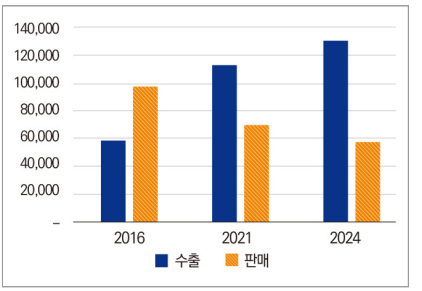
살펴본 바와 같이 일본의 주요 자동차 업체들은 멕시코, 브라질에 이어 아르헨티나에서 사업을 전개하였다. 다만 아르헨티나에 진출한 일본 자동차 기업들 중 혼다는 승용차 시장에서 철수하였고 닛산도 전 세계적으로 구조조정을 진행 중이라는 점을 고려하여 도요타가 닛산, 혼다와는 달리 아르헨티나 지역에서 어떠한 성과를 거두었는지를 주로 살펴보기로 한다.

36) HONDA(2019. 8. 14.), 「アルゼンチンにおける完成車生産体制の変更について」(검색일: 2025. 8. 17). 단 수입차 판매는 계속 실시된다. 즉 생산의 중단이지 판매는 공식적으로 유지될 예정이다.
37) NISSAN(2025), 「日産自動車, メキシコ シバック工場の車両生産をアグアスカリエンテス工場に統合」(검색일: 2025. 8. 18.). 동 구조조정 계획에서 직접적으로 지역이 명시된 것은 멕시코 시빅 공장 한 곳이다.

[그림 2-10]은 도요타가 아르헨티나에서 생산한 자동차의 수출 및 국내 판매 실적을 보여주는데, 수출은 지속적으로 늘어나고 있는 반면 내수 판매는 감소하고 있다. 도요타는 아르헨티나 사라테 공장에서 생산된 차량의 75%를 수출하는 것으로 나타나 아르헨티나를 수출 허브로 삼고 있으며,[38] 그 역할을 점차 강화하고 있는 것으로 보인다. 한편 내수 판매 감소의 원인으로는 2010년대 후반 아르헨티나의 경기 침체와 2022년 도입된 SIRA(Sistema de Importaciones de la Republica Argentina, 수입 등록·승인) 제도를 들 수 있다.[39] SIRA는 수입 사전신고·모니터링 제도로서 수입 신청 및 허가까지 최대 90일 정도가 소요되기도 하였다. 이에 따라 수입차 및 부품의 공급 차질이 발생하여 내수 판매와 조달에도 영향을 주었다는 평가가 존재한다.[40] 일례로 닛산의 경우 2022년 11월 SIRA로 인해 브라질에서 부품을 조달받지 못해 일시적으로 픽업트럭 생산라인의 가동이 중단되는 상황이 발생하기도 하였다.[41]

그림 2-10. 아르헨티나에서 생산된 도요타 차량의 수출 및 국내 판매 실적 추이

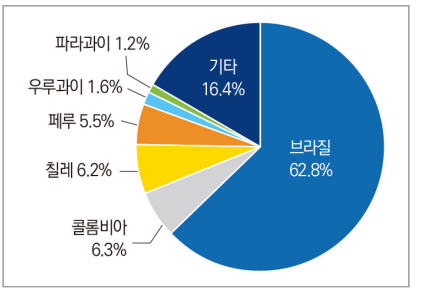
(단위: 대)



자료: ADEFA, "Anuarios"(검색일: 2025. 8. 14.).

그림 2-11. 아르헨티나에서 생산된 도요타 차량의 수출 국가 비중(2024년 기준)

(단위: 대)



자료: ADEFA, "Anuarios"(검색일: 2025. 8. 14.).

38) TOYOTA(2011. 12. 16.),「トヨタ自動車, アルゼンチン サラテ工場でIMVシリーズの生産能力を増強」(검색일: 2025. 8. 18.).
39) 아르헨티나 정부(2022. 10. 11.), "ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS"(검색일: 2025. 8. 18.).
40) Trade.gov(2023. 6. 1.), "Argentina Import Restrictions"(검색일: 2025. 8. 18.).
41) "Nissan parará su línea de pick ups durante dos días"(2022. 11. 8.).

한편 도요타는 닛산, 혼다와는 달리 아르헨티나 내에서도 승용차 생산 및 판매를 계속 유지하고 있는데 그 이유는 다음과 같다. 첫째, 도요타는 아르헨티나 정부의 각종 규제 도입 이전에 이미 생산 체제를 갖추었다. 앞서 언급한 바와 같이 도요타는 2013년까지 총 세 차례의 추가 투자를 통해 생산능력을 확보하였는데, 이는 내국소비세율 인상과 같은 조치들이 도입되기 이전이다. 따라서 규제에 따른 투자 의사 결정 보류 혹은 중단 사태 없이 아르헨티나에 생산 거점을 조기에 마련할 수 있었던 것으로 판단된다.

둘째, 메르코수르 역내 수출을 중점적으로 추진하였다는 점이다. 도요타는 아르헨티나 공장을 중남미 수출용 IMV(Innovative International Multi-purpose Vehicle) 시리즈의 거점으로 삼았다.[42] 이는 아르헨티나 생산을 메르코수르 역내 가치사슬로 편입되도록 만들었으며, 아르헨티나의 각종 규제 및 경기 침체에도 불구하고 메르코수르 역내 수출을 통해 수익을 유지할 수 있었던 것으로 보인다.

셋째, 아르헨티나의 규제에 대한 기민하고 적절한 대응 역량이다. 아르헨티나 정부는 2012년 수입 사전선언(DJAI) 제도를 도입하였는데, 이는 달러 유출을 막기 위함이라는 것이 주된 평가이다.[43] DJAI는 부품 등의 수입 시 사전허가를 의무화한 것으로, 이로 인해 부품 조달이 지연되는 사태가 발생하면서 결과적으로 2012년 아르헨티나 자동차 전체 생산량은 전년대비 7.8% 감소하였다.[44] 그러나 도요타는 현지 조달률을 높이는 등의 형태로 대응하여 동 제도에도 불구하고 생산량이 오히려 전년대비 35.8% 증가하였고, 아르헨티나 정부의 규제에도 적절하게 대처했다는 평가를 받고 있다.[45]

도요타의 주된 규제 대응 방식은 현지 조달 제고, 생산 증대에 따른 수출 확

---

42) JMV는 세계적인 규모로 최적의 생산, 공급 체제를 구축하는 도요타의 프로젝트로 IMV 시리즈는 픽업트럭 3종, 미니 밴, SUV 등 총 5개의 차종으로 구성된다. *Ibid.*

43) "Argentina jacks up currency controls to stem reserves loss"(2013. 12. 4.).

44) ADEFA에 따르면 아르헨티나 자동차 연간 생산량은 828,771('11) → 764,495('12)로 감소하였다. ADEFA(2017), p. 25.

45) JETRO(2013), p. 79.

대로 볼 수 있다. 수입 사전선언제도를 도입한 주된 배경은 아르헨티나의 달러 부족 사태에 있었다. 수입 증가에 따른 외화 유출을 우려한 아르헨티나 정부는 외환준비금을 신중하게 관리해야 한다는 필요성을 인식하였다.[46] 이러한 정부 방침은 기업에도 영향을 미쳤는데, WTO(2014)에 따르면 "아르헨티나의 경제 주체들은 수입 허가의 조건으로 매년 수입을 최소 동일 가치(one to one)의 수출로 보전할 것"이라고 언급해 유사한 수준의 수출 실적 달성을 전제로 수입 허가를 실시하였음을 보여준다.[47] 이는 아르헨티나 생산량의 75%를 역내 수출 등에 활용하겠다는 도요타의 아르헨티나 사하테 공장 설립 목적과 합치되는 것이었다. 실제로 도요타는 생산량을 크게 늘리고 이를 수출함으로써 규제에 잘 대응했다고 볼 수 있다.

나. 기계

본 절에서는 일본기업들의 중남미 기계 분야 진출에 대해 살펴본다. 기계 분야는 일반, 정밀, 전자, 의료 등 세부 분야로 나눌 수 있지만, 여기에서는 일반기계에 초점을 맞춘다. 그 이유는 일반기계 분야가 광산, 인프라 등 일본기업의 주된 진출 분야와 연계되어 있으며 진출 국가가 다양하다는 특징이 있기 때문이다. 이 점을 고려하여 앞서 살펴본 자동차 분야와 같이 [표 2-12]처럼 조사 틀을 구성하여 해당 틀에 따라 일본기업들의 진출 사례에 대해 살펴본다. 또한 본 절에서 선정한 사례들은 비교적 일본에서 잘 알려진 기업들임을 밝혀 둔다.

46) "Argentina jacks up currency controls to stem reserves loss"(2013. 12. 4.).
47) WTO(2014), p. 80, p. 85, p. 103.

표 2-12. 중남미 진출 일반기계 기업에 대한 조사 항목

시기	진출 목적	시기별 대내외 환경 변화	주요 진출 경과
~2000년대	• 북미, 남미 인접 • 초기 거점 형성	• NAFTA 관련 공급망 수요 • 현지 조립/재고/서비스 구축	• 거점 확보
2010년대	• 레퍼런스 획득* • 제품 주기 관리(TCO)/리매뉴팩처링	• 인프라 프로젝트 진출 • 광산/인프라 장비 교체 대응	• 레퍼런스 확보 • 효율성 증대
2020년대	• TCO 절감, 시장 진출 확대	• 니어쇼어링	-

주: * 일본에서는 레퍼런스를 제품 납입 실적, 도입 사례, 동종·유사 실적 등으로 설명함. 광산, 인프라, 제조 관련 입찰 시에는 보통 "최근 5년 내 유사 프로젝트 수행 실적"을 제시해야 함. 따라서 실제 일본 기계 관련 기업들이 현지 입찰에 참여하려면 현지에서 제품을 납품하고 이를 가동하여 성능을 증명하는 각종 서류들을 구비할 필요가 있었음. 일례로 JICA에서는 국제입찰 참가 예비자격에서 "specific experience"하에 "A minimum number of similar contracts"를 규정하고 있음. JICA(2019), "STANDARD PREQUALIFICATION DOCUMENT UNDER JAPANESE ODA LOANS"(검색일: 2025. 8. 10.).
자료: 저자 작성.

1) 초기 거점 확보 및 기반 형성기(~2000년대)

2000년대 일반기계 분야에서 일본기업의 중남미 현지 진출은 주로 ① 북미 국가인 멕시코 내 수요 대응, ② 내수시장이 크고 제조업 기반이 갖춰진 브라질과 아르헨티나에 남미 거점 구축 등의 목적으로 이루어졌다. 즉 초기 단계에는 비교적 수요가 큰 지역에 주로 진출하였다는 점을 확인할 수 있다. 한편 사례 선정의 객관성을 확보하기 위해 앞서 서술한 바와 같이 비교적 일본 내에서 잘 알려져 있는 기업들의 사례를 최대한 다양하게 다루고자 하였음을 밝혀 둔다.

가) 현지 진출

2000년대 일본의 일반기계 관련 기업들의 대중남미 진출은 다음과 같이 크게 세 가지 형태로 나타난다. 첫째, 미국에 인접한 멕시코 내 수요 대응이다. SMC와 스미토모중기계공업의 멕시코 진출은 NAFTA 발효 이후 멕시코 내 수요 증가에 대응한 대표적 사례이다. SMC는 1992년에 이미 멕시코에 판매법인을 설립하였으나, 2000년에 과나후아토로 법인 및 공장을 이전하여 생산을 시

작하였다.[48] SMC는 이전의 목적이 NAFTA로 인한 멕시코 내 수요 증가에 따른 것임을 명확하게 밝히지는 않았으나, “멕시코 전 지역 수요에 대해 2~3일 내 대응하고 있다”고 언급하고 있어 멕시코 내 수요 증가가 법인 및 공장 이전의 주요 요인이었음을 알 수 있다.[49] 또한 스미토모중기계공업도 2002년 현지 법인을 설립하면서 “멕시코의 자동차 관련 부품 수요 증대에 대응한 판매 및 서비스 체제 강화”라고 진출 목적을 밝힌 바 있다.[50]

둘째, 브라질 등 남미 국가 내에서의 생산 체제 확보다. 앞서 언급한 SMC는 멕시코 외에도 2007년 브라질 상 베르나르두 두 캄푸(São Bernardo do Campo)에 기존 본사와 공장을 이전하였는데, 이전 배경으로 “재고 품목의 확충 및 현지 생산 품목의 확대를 도모”하기 위함이라고 밝히고 있다. SMC에 따르면 동 공장에서는 실린더, 밸브 등을 생산하고 있으며 구동기기, 튜브, 필터, 압축기기 등의 재고품을 확보하고 고객의 필요에 맞는 주문제작 및 설계 등도 실시하고 있다. 2025년 8월 기준 상 베르나르두 두 캄푸의 본사 및 공장에서 생산하는 품목들을 브라질 전역 17개곳의 판매점에서 판매하고 있어, 본사 및 공장이 생산 거점의 역할을 수행함을 확인할 수 있다.[51][52]

셋째, 비교적 이른 시기에 판매 또는 생산 거점을 확보하였다는 점이다. 일례로 코마츠의 경우 이미 1970년대에 멕시코와 브라질에 법인을 두었고, 특히 브라질에서는 해외 사업 최초로 불도저를 생산하는 등 일찍부터 중남미에 진출하여 사업 기반을 확보하기 위한 노력을 전개하였음을 알 수 있다(표 2-13 참고).

---

48) SMC, 「メキシコ」, p. 14(검색일: 2025. 8. 13.).
49) 위의 자료.
50) 住友重機械工業(2002. 8. 21.), 「メキシコおよび中国·天津に射出成形機の拠点を開設」(검색일: 2025. 8. 13.).
51) SMC, 「ブラジル」(검색일: 2025. 8. 22.).
52) 남미 지역에서 SMC는 총 7개 국가에 진출해 있다(브라질, 칠레, 콜롬비아, 아르헨티나, 볼리비아, 페루, 에콰도르). 그러나 아르헨티나와 브라질, 콜롬비아를 제외하면 생산 거점을 가지고 있지 않고 판매 대리점으로서의 역할만 수행한다. 또한 아르헨티나, 콜롬비아도 실린더 2~3종류의 조립, 생산에 그쳐 브라질과는 달리 생산 거점으로서의 역할을 수행한다고 보기 어렵다고 판단하였다.

표 2-13. 일본 일반기계 기업들의 멕시코, 브라질 진출 사례(~2010년)

기업명	시기	국가	진출 내용
SMC	2000	멕시코	• 실린더, 밸브 등 제조업체(부품 일반기계) • 과나후아토로 생산공장 이전 → 멕시코 지역 내 납기일 단축(2~3일 이내)
	2007	브라질	• 재고 확충, 현지 생산품 확대를 통해 수요 확장에 대응
스미토모중기계공업	2002	멕시코	• 플라스틱 사출형성기 제조(자동차 부품 일반기계) • 누보 레온주에 판매법인 신설 → 기 진출한 자동차 관련 부품의 수요 증대에 대응한 판매, 서비스 강화
코마츠	1974	멕시코	• 건설기계 제조업체 • 멕시코 상용차 메이커 DINA와 합작 법인 'Dina Komatsu' 설립
	1975	브라질	• 코마츠 첫 해외생산법인 / 1975년에 최초로 불도저 생산

자료: SMC,「SMC北米·中南米版ユーザーサポートガイド」, p. 14, p. 55(검색일: 2025. 8. 12.); Komatsu,「沿革」(검색일: 2025. 9. 2.).

나) 일본기업의 주요 진출 경과

앞서 언급한 SMC와 스미토모중기계공업, 코마츠의 진출 경과를 진출 목적에 비추어 살펴본다. 먼저 초창기 멕시코 내 SMC 판매법인은 한 곳이었는데 2024년 기준 영업소 14곳, 대리점 35곳으로 늘어났다. SMC는 이처럼 영업소를 전국으로 확대함으로써 고객의 요청을 받은 때로부터 2일 이내에 배송을 완료할 수 있는 체계를 갖추었다.[53] 브라질에서도 본사 및 영업소 15곳, 대리점 33곳으로 비교적 촘촘한 판매 네트워크를 구축하고 있다.[54]

스미토모중기계공업도 현지 진출 당시 멕시코에서 빠른 서비스 체계 구축을 목표로 설정하였음을 밝힌 바 있다. 실제로 스미토모중기계공업은 감속기, 모터 등을 제조 및 판매하는 기존 생산·판매 법인 외에도 동 판매법인을 통해 고객 응대에 대한 소요기간을 단축하고자 하였다. 코마츠는 중남미에 진출한 이후 적극적으로 사업을 확장하였는데, 1975년 브라질에 진출한 이후 페루(1996), 칠레(1999) 등으로 진출하여 판매 및 서비스 체계 구축을 추진하였다. 또한

53) SMC,「メキシコ」(검색일: 2025. 8. 13.).
54) 위의 자료.

2015년에는 멕시코에서 미츠이의 자회사 Road Machinery(광산기계)와 사업 부문을 통합하여 광산, 건설 통합 대리점을 구축하고 서비스 범위를 확대하였다.[55]

세 기업 모두 판매 네트워크 확장을 통해 고객의 요청을 받은 순간부터 제품이나 서비스를 제공하기까지의 시일이 얼마나 단축되었는지 제시하고 있지는 않다. 다만 영업소 확대 등을 통해 고객 수요에 대응하였다는 것을 간접적으로 확인할 수 있는데, 일례로 SMC의 경우 최초 진출 이후 멕시코 전역에 총 15곳으로 영업소를 확대하였다(그림 2-12 참고). 이러한 결과를 통해 진출 기업이 초기 거점을 마련하고 이를 바탕으로 멕시코 전역에 걸쳐 서비스를 제공하고자 노력을 전개했음을 알 수 있다.

그림 2-12. SMC의 멕시코 내 판매 거점

자료: SMC,「SMC北米·中南米版ユーザーサポートガイド」, p. 13(검색일: 2025. 8. 12.).

2) 진출 목적의 다양화(2010년대)

2010년대 일본기업의 중남미 진출은 광산 개발, 에너지 및 전력 분야에 초점을 맞추면서 진출 국가가 다양해지는 양상을 보인다. 진출 방식도 기존에는

55) Komatsu(2017),「ジョイ·グローバル社の買収完了のお知らせ」(검색일: 2025. 9. 5.).

현지 수요 대응을 위한 직접·단독 진출(현지 조립·생산·판매) 형태였던 데 비해, 2010년대에는 M&A를 통한 진출 방식도 나타났다. 이에 이하에서는 기업의 진출 목적에 따라 레퍼런스 확보를 위한 인프라 진출 연계, 설비 주기 관리로 나누어 각각의 사례를 살펴본다.

가) 레퍼런스 확보를 위한 인프라 진출 연계

2010년대 중남미에서 에너지 및 광산 관련 대형 프로젝트들이 진행되면서 프로젝트에 투입되는 기계 및 장비들에 대한 수요가 증가하였다. 이에 기계, 장비 관련 기업들의 중남미 진출이 시작되었다. 대표적으로 코스타리카 Las Pailas 2 지열발전 프로젝트에 미츠비시히타치파워시스템(현 미츠비시파워)이 증기터빈을 수주한 사례를 들 수 있다.[56] 동 사례는 특히 정부의 ODA-인프라 지원과 일본 민간기업의 참여가 함께 이루어졌다는 측면에서 주목할 만하다. JICA는 2014년 코스타리카 전력공사(ICE)의 Las Pailas 2 지열발전 프로젝트에 ODA 차관 계약을 체결[57]하였는데, 동 프로젝트는 스페인의 Initec Energía사가 수행(EPCM 역할)하였다. 프로젝트 참여의 일환으로 미츠비시히타치파워시스템은 국제경쟁입찰을 거쳐 Initec Energia사에 증기터빈을 공급하였다.[58] 프로젝트가 완료(2019)된 이후 JICA는 사후 평가보고서에서 Las Pailas 2가 코스타리카 지열 설비 용량의 약 25%를 차지하여 전력 공급에 기여하였다고 평가하였다.[59]

---

56) 三菱日立パワーシステムズ(2016. 10. 17.),「コスタリカ国営電力公社(ICE)向けに地熱発電蒸気タービンを受注ラス·パイラスII建設プロジェクトで」(검색일: 2025. 8. 13.).

57) ICA(2014), "Signing of Japanese ODA Loan Agreement with the Republic of Costa Rica Assistance for Geothermal Power Generation Project in the Las Pailas Field of Guanacaste Province"(검색일: 2025. 8. 13.).

58) ODA 지원이 반드시 프로젝트 수주로 이어지는 것은 아니다. 미츠비시의 사례도 국제경쟁입찰을 거쳤다.

59) JICA, "FY2023 Ex-Post Evaluation Report of Japanese ODA Loan "Guanacaste Geothermal Development Sector Loan (Las Pailas II)""(검색일: 2025. 8. 13.). 또한 동 사후평가서에서는 Las Pailas 2가 이산화탄소 저배출 유지에 기여했다고 평가하고 있다.

표 2-14. 일본 일반기계 기업들의 인프라, 에너지 관련 진출(2010년대)

기업명	시기	국가	진출 프로젝트 내용
미츠비시히타치파워시스템	2016	코스타리카	• Las Pailas 2 지열발전 프로젝트 • 55MW급 증기터빈 수주 • JICA 연계(ODA 지원 – 사후 프로젝트 수주)
미츠비시중기계	2012	멕시코 브라질	• 멕시코 Braskem Idesa 에틸렌 플랜트용 압축기 및 증기터빈 패키지 수주(2012. 3. 29.)[1)] • 브라질 FPSO용 압축기 패키지 수주
히타치건설기계	2017	칠레	• 칠레 구리광산 대상 • 초대형 유압굴삭기(EX5600-6) 2대 납품[2)]

자료: 1) Mitsubishi Heavy Industries(2012. 3. 29.), "MCO Receives Order for Compressors and Steam TurbinesFor Core Process in Mega Ethylene Production Facility in Mexico"(검색일: 2025. 8. 13.); 2) 「日立建機／チリ向け鉱山機械を初受注／銅鉱山へ来月納入」(2017. 2. 2.),

이처럼 일본기업은 초기 광산개발 및 인프라 플랜트 건설 등에 참여하였고 이를 통해 현지 진출을 도모할 수 있었던 것으로 보인다. 한편 앞서 언급한 바와 같이 미츠비시히타치파워시스템이 수주한 증기터빈 프로젝트는 JICA가 코스타리카에 실시한 지열발전 프로젝트의 일환이다. 따라서 기업의 현지 진출에 JICA의 엔 차관이 어느 정도 기여하였음을 짐작게 한다. 이와 관련하여 JICA의 'STEP(Special Terms for Economic Partnership)'에 주목할 필요가 있다. 이 기술활용조건(일본명 '本邦技術活用条件')은 엔 차관에 관한 운영 방침을 규정한 것으로 JICA가 언급하는 요건(터널, 항만, 공항, 발전 등 인프라 및 의료기기 관련)을 충족한 프로젝트를 수행하는 국가에 실시한다.[60)]

특기할 만한 사항은 동 요건 중 '원산지 규정'이 있는데, 엔 차관을 제공받는 프로젝트에 소요되는 예산 총액의 30% 이상이 일본산이어야 한다는 점을 규정하고 있다(2013년 기준).[61)62)] 즉 계약 총액의 최소 30%를 일본산 재화 또는 일본기업의 서비스로 구성하도록 하고 있다. 비록 JICA의 엔 차관이 일본 건설

60) JICA, 「本邦技術活用条件(STEP)」(검색일: 2025. 8. 22.).
61) JICA(2013), 「円借款·本邦技術活用条件(STEP)にかかる運用ルール」, p. 3(검색일: 2025. 8. 22.).
62) JICA에 따르면 운영 규칙은 바뀌기 때문에 원산지 규정도 바뀔 가능성이 있다. 따라서 본 절에서는 특정 연도 기준을 작성하였다.

관련 기계들의 중남미 프로젝트 수주로 직접 이어졌다고 단정 지을 수는 없을 것이다. 다만 STEP의 원산지 규정 등을 통해 일본 기계 관련 기업들의 중남미 진출 가능성을 좀 더 높이는 효과를 가져왔을 것으로 예상할 수 있다. 일본의 ODA 제공이 일본기업의 중남미 프로젝트 수주를 뒷받침했을 가능성에 대해 추정한 Nishitateno(2023)의 연구 결과는 이를 뒷받침한다.[63]

나) 설비 주기 관리

광산개발 및 인프라 플랜트에 사용한 장비의 경우 사후관리가 필요하다. 2010년대 일본기업들은 광산 개발, 인프라 건설용 설비 수주 외에도 고객이 설비를 구입한 후 폐기까지 발생하는 전체 비용인 TCO(Total Cost of Ownership, 총소유비용) 관리 차원에서도 현지 진출을 적극 추진한 것으로 보인다. 중남미 지역에서 TCO 관리가 중요한 이유는 대체로 도로 인프라 등이 열악해 부품 교체까지 걸리는 시간이 길어지면서 고객의 보유 설비 운영비용이 증가하는 경우가 빈번하기 때문이다. 따라서 적시에 부품 일부를 바꿔서 재조립하는 리매뉴팩처링(re-manufacturing) 서비스를 제공하여 설비 가동 중단 시간을 단축함으로써 TCO를 줄이는 것이 중요하다.

이 시기 일반기계 관련 일본기업들은 TCO 관리를 중남미 진출 목적 중 하나로서 언급하고 있는데, 대표적인 사례로 고마츠건설이 2017년 칠레의 안도파가스타(Antofagasta) 소재 La Negra 산업지구에 리매뉴팩처링 서비스 거점을 구축한 것을 꼽을 수 있다.[64] 이는 대형 광산용 장비인 덤프트럭을 리매뉴팩처링하는 서비스로서, 고마츠건설은 “고객이 보유하고 있는 기계의 라이프사이클에서 발생하는 비용 절감”을 목표로 한다고 언급한 바 있다.[65]

---

63) Nishitateno(2023), p. 1, p. 19. 동 연구 결과에서는 일본의 ODA가 일본기업의 프로젝트 수주를 증가시켰을 가능성에 대해 계량적으로 추정하면서 중남미 지역에서 ODA와 프로젝트 수주의 방향이 +로 나타남을 제시하고 있다.
64) KOMATSU, 「循環型社会形成への取り組み」(검색일: 2025. 8. 19.).
65) KOMATSU, 「コマツの強み：リマン事業」(검색일: 2025. 8. 14.).

또한 히타치건기와 같이 건설기계, 설비에 관한 서비스 제공 업체를 인수하여 현지(칠레)에 진출하는 M&A형 진출 방식도 눈에 띈다(표 2-15 참고). 히타치건기는 2016년 H-E Parts사의 주식을 100% 인수하였는데, 기업이 공식적으로 밝힌 인수 배경은 "고객 현장의 니즈에 부합하는 고품질 서비스 제공을 통해 사업수익을 안정적으로 도모하고, H-E Parts의 식견을 활용한 서비스 솔루션을 확충"하기 위함이다.[66] 즉 TCO 등 고객관리 노하우가 있는 서비스 기업의 인수를 통해 중남미 지역에서의 서비스 제공 역량을 강화하고자 하였던 것으로 볼 수 있다.

표 2-15. 일본 일반기계 기업들의 TCO 관련 중남미 현지 진출 사례(2010년대)

기업명	시기	국가	진출 내용
미츠비시중공회전기서비스	2016	브라질	• 미츠비시상사와 합작으로 서비스 법인 설립 • "영업 및 A/S 기능 강화"를 주된 목표로 명시[1]
히타치건기	2016	칠레	• H-E Parts*사의 지분을 취득하여 현지 진출 * 미국, 호주 중심으로 건설기계 및 설비에 관한 서비스 솔루션 사업을 실시하는 업체 • 칠레 등 대형 광산의 부품, 리매뉴팩처링 수요를 포괄할 수 있는 네트워크 구축, 강화 목적 • 인수 목적으로 저비용의 고효율 솔루션 서비스 제공, 밸류체인 강화를 명시[2]
고마츠건설	2017	칠레	• 안도파가스주 La Negra에 리매뉴팩처링 거점 구축 • 설비의 라이프사이클비용(LCC) 절감을 강조

자료: 1) 三菱重工コンプレッサ(2015. 12. 9.),「三菱重工コンプレッサ株式会社がブラジルに現地法人を設立-FPSO向けなど中南米市場を深耕」(검색일: 2025. 8. 14.); 2) 日立建機(2016. 12. 21.),「H-E Parts社の持分の取得(子会社化)に関するお知らせ」(검색일: 2025. 9. 1.).

고마츠건설은 칠레 La Negra 리매뉴팩처링 거점과 관련하여 "부품 창고의 집약화, 효율화를 통해 고객에게 고품질의 리매뉴팩처링 부품을 연간 9천 톤 공급"한다는 점을 밝히고 있다. 히타치건기는 H-E Parts 인수 후 연간 사업보고서에서 A/S 부문 강화로 매출액이 약 62억 엔 증가하였다고 보고하였다.[67]

66) 日立建機(2016. 12. 21.),「H-E Parts 社の持分の取得(子会社化)に関するお知らせ」(검색일: 2025. 9. 1.).

이처럼 광물 및 에너지 관련 설비 관리에 대한 현지 수요 증가에 대한 대응은 일본기업의 주요 현지 진출 이유 중 하나였음을 알 수 있다.

3) 니어쇼어링, TCO 대응 강화, 시장 진출 확대(2020년대)

2020년대에는 USMCA 발효와 IRA 시행으로 미국의 인접국인 멕시코로의 니어쇼어링 움직임이 강화되었다. 한편 남미 지역에서는 칠레와 페루를 중심으로 일본기업들의 광산 투자가 다시 활성화되면서 광산 및 건설기계 관련 기업들의 TCO 절감 이슈가 발생하였다.

가) 니어쇼어링

USMCA 발효와 IRA 시행으로 미국 중심의 공급망 재편이 진행되면서 미국 수출을 염두에 둔 멕시코로의 니어쇼어링이 급격히 진행되었다. 일본의 기계 기업들도 예외는 아닌데, 일례로 펌프 제조업체 에바라가 2020년 멕시코에 현지 생산 공장을 설립한 것을 들 수 있다. 에바라는 멕시코 현지 진출 당시 "북중미 시장의 커버리지 확대"를 목표로 밝힌 바 있다.[68] 다이킨 공업도 2023년 멕시코 산루이스포토시(San Luis Potosí)에 신공장을 설립하면서 동 공장의 역할이 "북미 공조 시장"임을 밝혔다.[69] 다이킨 공업이 언급하는 북미 공조 시장이란 미국·캐나다·멕시코 권역을 겨냥하여 생산, 공급한다는 것을 의미한다. 일본냉장공조공업회(JRAIA)는 동 공장이 다이킨 미국 자회사와 근접해 있으며 결과적으로 북미 시장으로 제품 및 서비스를 공급하는 시간이 3개월에서 2주로 단축되었다고 평가한다. 또한 이 공장의 설립을 통해 부품 조달도 가능해져 공급망 붕괴 상황에도 대비할 수 있다는 점을 언급하고 있다.[70]

---

67) HITACHI(2017), 「平成29年(2017年)3月期決算発表説明会 主要な質問に対する回答の要約」(검색일: 2025. 8. 14.).
68) 荏原(2020. 9. 7.), 「メキシコに新会社を設立」(검색일: 2025. 8. 19.).
69) DAIKIN(2024), 「統合報告書 2024」(검색일: 2025. 8. 19.).
70) JIAIA(2023), 「海外短信」(검색일: 2025. 8. 22.).

표 2-16. 일본 일반기계 기업들의 니어쇼어링 관련 멕시코 진출 사례

기업명	시기	사업 내용
에바라	2020	• 멕시코에 펌프 조립, 판매, 서비스를 수행하는 법인 신설[1)] • 북중미 시장 커버리지 확대
다이킨	2023	• 멕시코 산루이스포토시에 신공장 가동[2)] • 미국, 캐나다, 멕시코를 커버(북미 공조 시장)
FANUC	2022	• 멕시코 아과스칼리엔테스에 로보틱스, 오토메이션 거점 건설[3)] • 북미 고객 대응 기능 강화

주: 시기는 투자 발표 시점임.
자료: 1) 荏原(2020. 9. 7.), 「メキシコに新会社を設立」(검색일: 2025. 8. 19.); 2) DAIKIN(2023. 4. 3.), "Daikin anuncia inversión de $300 millones de dólares en San Luis Potosí para su segunda planta de producción en México"(검색일: 2025. 8. 22.); 3) FANUC(2022. 7. 22.), "New Headquarters for FANUC Mexico in Aguascalientes"(검색일: 2025. 8. 22.).

나) TCO 절감 대응 강화 및 시장 진출 확대

TCO 절감 대응 강화를 위한 조직 개편, 신생 기업 설립, 기업 통합도 2020년대 기계 관련 기업들의 중남미 진출에서 눈에 띄는 양상 중 하나이다. 일례로 히타치건기는 2025년 칠레에 중남미 지역을 총괄하기 위한 신생 회사 설립을 결정하였다. 그 배경으로 "부품부터 서비스 제공까지의 체계를 강화"하고 가이아나와 수리남 같은 국가들에서 발생하는 수요를 포괄하는 동시에 고객이 보유하고 있는 설비의 라이프사이클을 관리하는 데 드는 비용의 절감을 언급하였다.[71)]

한편 타 무역상사와 합작하여 신규 회사를 설립하거나 일부 사업부를 통합한 사례도 있는데, 일례로 히타치건기는 마루베니와 합작으로 2024년 브라질에서 기계 판매 및 서비스 확충을 위한 신생 회사를 설립하였다. 이와 관련하여 마루베니는 그동안 자사가 쌓아온 브라질 현지 고객망과 운영 노하우에 히타치의 기술력이 결합되었다고 평가한다.[72)] 즉 영업 노하우 등이 있는 무역상사와의 공동 진출을 통해 시장을 더 확보하려는 의도였던 것으로 이해할 수 있다(표 2-17 참고).

71) HITACHI(2025. 1. 27.), 「チリに中南米地域統括会社を設立」(검색일: 2025. 8. 19.).
72) Marubeni(2024. 10. 18.), "Establishment of a Mining Equipment Sales and Services Company in Brazil"(검색일: 2025. 8. 22.).

표 2-17. 일본 일반기계 기업들의 TCO 절감 및 커버리지 확대를 위한 체제 개편 사례(2020년대)

기업명	시기	국가	사업 내용
히타치건기	2025	칠레	• 생산, 판매 대리점, 고객 TCO 연결 • 가이아나, 수리남 등 타 중남미 국가로 딜러 계약 확대 명시
히타치건기+ 마루베니	2024	브라질	• 광산기계 판매, 서비스 회사 설립에 합의[1)] • 남미 구동기용 부품, 서비스 체제 강화
미츠이물산+ 코마츠	2023	페루	• 광산기기 판매, 서비스 회사 통합[2)] • 판매, 서비스 체제의 일원화 → TCO 저감

자료: 1) HITACHI(2024. 9. 18.), 「日立建機と丸紅がブラジルに鉱山機械の販売·サービス会社設立で合意」; 2) 三井物産(2023. 11. 7.), 「ペルーの露天掘り·坑内掘り向け鉱山機械販売·サービス会社の; 株式取得と今後の事業統合」(모든 자료의 검색일: 2025. 8. 19.).

다. 광물

과거 일본기업의 광업 부문 진출은 광물 확보를 위한 초기 탐사 및 개발 위주였다면, 최근에는 글로벌 공급망 재편, 탈탄소 관련 이슈가 대두되면서 기업의 진출 목적도 다양해지고 있다. 본 절에서는 광물 분야에서 일본기업들의 중남미 진출 사례를 시기별, 진출 목적별, 정부 지원 형태별로 구분해 살펴본다. 광물의 경우 투자 기간이 길고 성과 여부를 단기간에 판단하기 쉽지 않다는 점에서 일본기업의 진출 결과에 대해서는 자세하게 다루지 않기로 한다.

표 2-18. 일본기업들의 광물 분야 중남미 진출 조사 항목

시기	진출 목적 / 사업 변화	주요 특징	정부 지원
~2000년대	• 원자재(비철금속) 확보	• 자원 개발 초기 • 칠레, 페루 투자 위주	JOGMEG, JBIC
2010년대	• 광물자원 개발 다변화 • 배터리 소재 연계	• 자원개발 확대	JOGMEC, JBIC
2020년대	• 중요 광물 장기적 확보 • 배터리 소재 VC • 친환경 투자	• 구리 장기 확보 • 정부 지원 활용 • 친환경 방식 도입	경제산업성 광물 정책 JOGMEC, JBIC

자료: 저자 작성.

1) 자원개발 초창기(~2000년대): 원자재 확보

2010년 이전 일본기업들이 중남미 지역에서 참여한 광물 관련 프로젝트를 살펴보면, 주로 칠레와 페루에 진출한 것으로 보인다. 일본정부도 2004년 일본 석유천연가스·금속광물자원기구(이하 JOGMEC)를 설립하고 해외광물자원 개발 지원 체제를 갖추었다.[73] 자원 개발은 그동안 민간이 주도해왔으나, 이 시기에 정부 지원이 뒷받침되면서 본격적으로 이루어지기 시작하였다고 볼 수 있다.

가) 칠레(구리)

칠레는 전 세계적으로 가장 많은 구리를 생산하는 국가이다. 일본의 종합상사와 금속 관련 기업들은 2000년대 이전부터 칠레의 구리 광산 프로젝트에 적극적으로 참여하였다(표 2-19 참고). 진출 형태를 살펴보면 주로 컨소시엄을 구성해 현지 프로젝트의 지분을 일부 인수하는 형태로 참여하고, 이후 지분을 늘리는 방식을 취하고 있다. 이와는 대조적으로 미츠이금속 등이 참여한 카세로네스(Caserones) 광산 프로젝트는 타국 기업들과의 컨소시엄 없이 일본기업들이 채굴권을 확보하여 일본 단독으로 운영한 최초의 사례이다.

표 2-19. 일본기업들의 칠레 구리광산 프로젝트 참여 현황(~2010년)

광산(프로젝트)	참여연도	참여기업	참여 형태
센티넬라(Centinela) 구리광산[1]	2008년	마루베니	• 지분 참여(30%) • Antofagasta plc(70%)와 공동 운영
에스콘디다(Escondida) 구리광산[2]	1985년	미츠비시	• BHP(운영사, 57.5%), 미츠비시(8.25%)
로스 펠람브레스 (Los Pelambres) 구리광산[3]	1990년대	마루베니상사, JX금속, 미츠비시상사 등	• 지분 참여(JX금속 12.52%, 마루베니상사 12.48%) • Antofagastan plc와 공동 운영

73) JOGMEG은 일본기업의 광물자원 개발을 지원하는 정부기관으로서 채무보증, 해외탐광 자금융자, 금속 채굴 등 자금 출자, 중요 광물 조성금 교부사업 등을 실시한다.

표 2-19. 계속

광산(프로젝트)	참여연도	참여기업	참여 형태
카세로네스 (Caserones) 구리광산[4]	2006년	JX 일본, 미츠이금속, 미츠이	• Pan Pacific Copper에서 광산 채굴권 획득 • JX 일본 51.5%, 미츠이금속 25.87%, 미츠이 22.63%(3사 공동운영)

주: 연도는 해당 광산 개발 프로젝트에 이미 참여하고 있거나, 발표한 시점을 기준으로 함.
자료: 1) 丸紅(2023. 12. 20.), 「チリ·センチネラ銅鉱山の拡張プロジェクトに関する投資意思決定について」(검색일: 2025. 8. 8.); 2) JBIC, 「資源ファイナンス部門」(검색일: 2025. 8. 18.); 3) 丸紅(2023. 12. 20.), 「チリ·ロスペランブレス銅鉱山権益の追加取得およびパンパシフィック·カッパー社の株式取得について」(검색일: 2025. 8. 6.); 4) JBIC, 「資源ファイナンス部門」(검색일: 2025. 8. 18.).

일본기업들의 칠레 구리광산 투자 활성화 계기는 2007년 일본 JOGMEC와 칠레 구리(銅) 위원회(이하 COCHILCO)가 체결한 MOU이다.[74] 동 MOU의 목적은 세계 최대 구리 생산국인 칠레와의 협력을 통한 안정적인 구리 공급으로, JOGMEC와 COCHILCO가 매년 공동 세미나를 통해 정보를 교환하고 일본의 대칠레 광업 투자를 도모한다. 기업의 해외자원 개발 촉진에 관하여 융자 보증 등의 업무를 수행하는 국제투자은행인 JBIC도 2010년 로스 펠람브레스(Los Pelambres) 구리 광산과 관련해 운영회사인 Mibera Los Pelambres와 약 2억 4,500억 달러 규모의 융자 계약을 체결하고 이들의 광산 개발을 지원하였다(표 2-20 참고).

표 2-20. 일본정부의 칠레 구리광산 개발 관련 지원(~2010년)

프로젝트명	지원 유형	지원기관	지원 결정 시점
로스 펠람브레스 구리 광산	• 협조융자(2억 4,500만 달러)	JBIC	2010년 1월/ 2019년 3월
센티넬라 구리 광산[3]	• 인수자금 채무보증(80%)	JBIC	2009년 9월
카세로네스 구리 광산	• 탐광 지원(융자) • 개발자금 채무보증	JOGMEC	2008년 3월(융자) 2011년 7월(채무보증)
	• 협조융자(민간은행 포함 총 11억 달러 실시)	JBIC	2011년 7월

주: 지원 결정 시점이기 때문에 실제 집행은 차이가 있을 수 있음.
자료: 1) JOGMEG은 JOGMEG, 「主な支援プロジェクト」(검색일: 2025. 8. 8.); 2) JBIC은 JBIC, 「資源ファイナンス部門」(검색일: 2025. 8. 18.) 및 홍성우 외(2024), pp. 31~36, 재인용; 3) JOGMEG(2009. 9. 1.), 「銅鉱山開発への金融支援を実施－チリ共和国·エスペランサ銅鉱山等の権益取得資金に対する債務保証を採択－」(검색일: 2025. 8. 8.).

74) JOGMEG(2007), 「JOGMECと南米資源国の協力関係発展ブラジル国営石油会社及びチリ銅委員会と基本合意書を締結」(검색일: 2025. 8. 6.).

나) 페루(구리, 인)

일본기업들은 구리를 포함하여 다양한 자원을 확보하기 위해 페루의 광물 개발에 관심을 가지고 투자해왔다. 2010년까지의 페루 광물 개발에 대한 투자를 살펴보면, 칠레의 경우와 유사하게 무역상사와 같은 계열사 내 금속 관련 회사들이 프로젝트의 지분을 일부 소유하는 형태로 진출하였다(표 2-21 참고). 미츠비시상사가 참여한 안타미나(Antamina) 구리광산 개발 프로젝트는 그 규모 자체가 크기도 하였지만, 일본기업이 초기 개발 단계부터 참여하여 이익을 확보할 수 있었던 사례라는 점에서 주목할 만하다.[75]

표 2-21. 일본기업들의 페루 광산 프로젝트 참여 현황(~2010년)

광산(프로젝트)	참여연도	참여기업	참여 형태
안타미나(Antamina) 구리 광산[1]	1999	미츠비시상사	• 지분 참여 (10%), 개발 단계부터 참여 • off-take 방식
세로 베르데(Cerro Verde) 구리 광산[2]	2005	스미토모 금속광산, 스미토모상사	• 스미토모금속광산 16.8%, 스미토모상사 4.2%
케츄아(Quechua) 구리 광산[3]	2008	Pan Pacific Copper	• 확인 어려움
바이오바르(Bayóvar) 인 광산[4]	2010	미츠이상사	• 지분 참여 (25%)

주: 연도는 해당 광산 개발 프로젝트에 이미 참여하고 있거나, 발표한 시점을 기준으로 함.
자료: 1) JOGMEC(2006. 5. 11.), 「ペルー·アンタミナ鉱山及びワンサラ鉱山現地調査報告」(검색일: 2025. 8. 6.); 2) 住友金属(2005. 5. 22.), "Sumitomo Metal Mining and Sumitomo Corporation Execute Definitive Agreement to Acquire an Equity in Cerro Verde"(검색일: 2025. 8. 8.); 3) JOGMEC, 「主な支援プロジェクト」(검색일: 2025. 8. 8.); 4) JOGMEC(2018. 7. 2.), 「ペルー:Miski Mayo社,米国のプラント向けリン鉱石供給拡大を計画」(검색일: 2025. 8. 8.).

75) JOGMEC(2006)에 따르면 2005년 기준 구리 광산 중 안타미나 광산의 생산량이 3억 8,304톤으로, 압도적으로 많은 것으로 나타났다. JOGMEC(2006. 5. 11.), 「ペルー·アンタミナ鉱山及びワンサラ鉱山現地調査報告」(검색일: 2025. 8. 6.).

그림 2-13. 칠레 Centinela 동 광산

자료: [표 2-19]의 1)의 자료 인용.

그림 2-14. 페루 Antamina 구리 광산

자료: [표 2-21]의 1)의 자료 인용.

일본정부도 광물개발을 위한 일본기업의 페루 진출을 지원하였는데, JOGMEC은 케추아(Quechua) 구리 광산에 약 18억 엔의 탐광 관련 융자를 지원하였으며, JBIC도 세로 베르데(Cerro Verde) 구리 광산에 약 2억 4,300만 달러의 투자 보증을 실시하였다(표 2-22 참고).

표 2-22. 일본정부의 페루 구리, 은 개발 관련 지원(~2010년)

프로젝트명	지원 유형	지원기관	지원 결정 시점
케추아(Quechua) 동 광산	• 탐광지원(융자, 18억 엔)	JOGMEG	2008년 3월
세로 베르데(Cerro Berde) 동 광산	• 투자보증(2억 4,300만 달러)	JBIC	2005년 9월

주: 지원 결정 시점 기준이며 실제 기업들의 광산 개발 참여 시기와는 다름.
자료: JOGMEC은 JOGMEC, 「主な支援プロジェクト」(검색일: 2025. 8. 8.); JBIC은 JBIC, 「資源ファイナンス部門」(검색일: 2025. 8. 18.).

2) 광물 투자 다변화 및 확대(2010년대)

2010년대에는 일본 종합상사들의 광산 개발이 활발해지면서 진출 국가도 다양해지는 경향을 보인다. 여기에 더하여 JOGMEC, JBIC 등 정부기관의 지원이 뒷받침되면서 개발 광물도 비철금속으로 확대되었으며, 세로 베르데(Cerro Berde) 프로젝트와 같이 기존에 추진하던 프로젝트를 확장하는 사례도 생기는 등 이 시기는 광물 투자의 확대기였다고 볼 수 있다(표 2-23 참고).

표 2-23. 일본기업들의 중남미 지역 광산 개발 참여 사례(2011~20년)

국가	광산(프로젝트)	참여연도	참여기업	참여 형태
브라질	CBMM 니오븀 광산 개발 프로젝트[1]	2011	POSCO, JFE, JOGMEC 등	• 한일 컨소시엄 형태 참여 • 한국 측 5%, 일본 측 10%
아르헨티나	Olaroz 리튬 염호 개발 프로젝트[2]	2012	도요타통상	• 도요타통상 25%, JEMSE 8.5% • 도요타통상이 판매 대리권 100% 취득
볼리비아	San Cristóbal 아연 개발 프로젝트[3]	-	스미토모상사	• 현지 법인을 통해 100% 보유
멕시코	Sonora 리큠 프로젝트[4]	2017	한와코교	• 최대 100% off-take 계약
페루	Quellaveco 구리광산[5]	2018	미츠비시상사	• 지분 18.1%(이후 21.9% 추가 취득)
칠레	Quebrada Balnca Phase 2 구리개발[6]	2018	스미토모 금속광산, 스미토모상사	• 스미토모금속광산 25%, • 스미토모상사 5%
	Mantoverde 동 광산 개발 프로젝트[7]	2020	미츠비시 머터리얼즈	• 미츠비시머터리얼즈 권익 30%

주: 연도는 해당 광산 개발 프로젝트에 이미 참여하고 있거나, 발표한 시점을 기준으로 함.
자료: 1) JOGMEC(2011. 3. 4.), 「新日鉄·JFE·双日·JOGMEC·POSCO·NPSで日韓連合 ~高級鋼材に不可欠なレアメタル·ニオブ生産企業に共同出資~」(검색일: 2025. 8. 9.); 2) JOGMEC(2012. 9. 26.), 「日本初のリチウム開発案件への金融支援－アルゼンチン·オラロス塩湖プロジェクトの開発資金に対する債務保証－」(검색일: 2025. 8. 10.); 3) 住友商事(2018. 5. 18.), 「国際金属鉱業評議会への加盟について」(검색일: 2025. 8. 10.). 단 해당 회사의 홈페이지에서 정확한 프로젝트 참여 시점에 대해 확인하지 못하여 참여 연도에 대해서는 적시하지 않음. 4) HANWA(2017. 4. 13.), "Announcement of investment into Battery grade lithium carbonate manufacturer"(검색일: 2025. 8. 10.); 5) 三菱商事(2018. 7. 27.), 「ペルー共和国ケジャベコ銅鉱山の開発意思決定について」(검색일: 2025. 8. 10.); 6) 住友金属鉱山(2018. 12. 5.), 「Quebrada Blanca(ケブラダ·ブランカ)銅鉱山の権益取得について」(검색일: 2025. 8. 10.); 7) 三菱マテリアル(2020. 2. 7.), 「チリ国Mantoverde銅鉱山の権益取得に関するお知らせ」(검색일: 2025. 8. 11.).

이 시기 실시된 프로젝트 중에서는 브라질 CBMM 니오븀 프로젝트와 아르헨티나 Olaroz 리튬 프로젝트가 눈에 띈다. 브라질 CBMM 니오븀 프로젝트는 일본의 신일본제철주식회사, JFE 스틸, 후지츠 및 JOGMEC, 한국의 포스코, 국민연금기금 등 한일 철강 관련 주요 기업들이 한·일 컨소시엄을 구성하여 참여했다는 점에서 주목할 만하다. 당시 중국, 인도 등 신흥국의 철강 수요 증대로 철강 생산에 필수적인 니오븀에 대한 수요가 증가하는 가운데(2002~09년 연평균 10% 증가), 한국과 일본의 대표 기업들이 세계 니오븀 매장량의 절반을

차지하는 브라질 내에 니오븀 광산과 정제 공장을 보유하고 있는 CBMM사에 출자하여 업계 수요에 대응하고자 하였다.76)

아르헨티나와 Olaroz 리튬 프로젝트는 도요타 통상이 2012년 참여한 프로젝트로, 같은 계열사인 도요타자동차의 아르헨티나 현지 생산 공장에 전기차 배터리용 리튬을 안정적이고 선제적으로 제공하고자 하였다는 점, 일본기업 최초의 리튬 개발이라는 점에서 주목할 만하다. 이와 같이 2010년대 초반에 일본기업들은 2000년대 칠레와 페루에서의 경험을 토대로 세계적으로 증가하는 광물 수요에 부응하고, 자동차의 배터리 수요에 대응하기 위해 리튬을 중심으로 다양한 광물 확보를 위한 노력을 적극적으로 전개하였다.

그림 2-15. 브라질 CBMM 동 광산

자료: JOGMEC(2011. 3. 4.), 「新日鉄·JFE·双日·JOGMEC·POSCO·NPSで日韓連合~高級鋼材に不可欠なレアメタル·ニオブ生産企業に共同出資~」(검색일: 2025. 8. 9.).

그림 2-16. 아르헨티나 Olaroz 염호

자료: JOGMEC(2012. 9. 26.), 「日本初のリチウム開発案件への金融支援－アルゼンチン·オラロス塩湖プロジェクトの開発資金に対する債務保証－」(검색일: 2025. 8. 10.).

2010년대 일본기업들의 중남미 광물 개발이 활발했던 주된 이유로는 JBIC, JOGMEC의 지원이 뒷받침되었던 점을 들 수 있는데, 구체적으로는 다음과 같다. 첫째, JBIC의 해외전개 프로젝트 대응의 확대이다. 일본정부는 2011년 엔

76) JOGMEC(2011. 3. 4.), 「新日鉄·JFE·双日·JOGMEC·POSCO·NPSで日韓連合 ~高級鋼材に不可欠なレアメタル·ニオブ生産企業に共同出資~」(검색일: 2025. 8. 9.).

고에 대응하기 위한 정책의 일환으로 '엔고 대응 긴급 퍼실리티'라는 융자제도(이후 '해외전개 지원 융자 퍼실리티'로 명칭 변경)를 설치하였는데, JBIC 차원에서 이 융자제도를 중남미 광산 개발 프로젝트 지원에 활용한 것으로 볼 수 있다(표 2-24 참고).[77]

표 2-24. 일본정부의 중남미 광산 개발 지원 사례(2011~20년)

프로젝트명	지원 유형	지원기관	지원 결정 시점
아르헨티나 Olaroz 리튬 염호 개발 프로젝트	• 차입금에 대한 채무보증	JOGMEC	2012. 9.
볼리비아 San Cristóbal 아연 개발 프로젝트	• 2억 1,000만 달러 융자	JBIC	2013. 11.
브라질 CBMM 니오븀 광산 개발 프로젝트	• 주식 취득 자금에 대한 융자	JBIC	2012. 10.
칠레 Quebrada Balnca Phase 2 구리개발 프로젝트	• 11억 9,000만 달러 융자	JBIC	2019. 5., 2023. 3.
페루 Quellaveco 구리광산	• 9억 2,000만 달러 융자	JBIC	2014, 2019, 2021

주: 지원 결정 시점 기준이며 실제 기업들의 광산 개발 참여 시기와는 다름.
자료: JOGMEC은 JOGMEC, 「主な支援プロジェクト」(검색일: 2025. 8. 8.); JBIC은 JBIC, 「資源ファイナンス部門」(검색일: 2025. 8. 18.).

둘째, JOGMEC과 중남미 국가들 간 MOU 체결 등 교류 확대를 꼽을 수 있다. 일례로 JOGMEC은 2014년 칠레 구리위원회(COCHILCO)와 '일본-칠레 광물자원 대화(Japan-Chile Dialogue on Mineral Resources)'를 시작하기 위한 MOU를 체결하였다.[78] 동 대화는 칠레의 광업 투자환경, 시장 동향, 광산 조업에 관한 기술적 과제 등에 대해 양 기관이 정보를 교류하는 협의체이다. 동 협의체가 일본 종합상사 및 광물 관련 기업들의 현지 진출로 이어졌다는 연구 결과는 존재하지 않는 것으로 보인다. 다만 칠레 산업계에서는 "JOGMEC이 마루베니, 미츠이 등 주요 기업들의 칠레 진출을 이끌었다"는 일부의 평가가

77) JBIC(2013. 4. 1.), 「海外展開支援融資ファシリティの創設について」(검색일: 2025. 8. 9.).
78) JOGMEC(2014. 8. 1.), 「チリ銅委員会とMOU締結~金属鉱業分野における関係強化~」(검색일: 2025. 8. 9.).

있어[79] 동 협의체가 양국 간 광물 관련 교류 및 현지 진출에 어느 정도 기여했다고 볼 수 있다.

3) 핵심광물 확보, 배터리 소재 가치사슬, 친환경 투자(2020년대)

2010년대 후반에는 광물 가격 변동 등으로 인해 일본 종합상사들도 이전처럼 새로운 광산을 적극적으로 개발하기보다는 기존에 진행하던 프로젝트를 관리하는 움직임을 보였다. 그러나 배터리 핵심 소재로서 광물의 중요성이 다시금 부각되면서 전 세계적으로 광물 확보 노력이 전개되기 시작했다. 이 시기에 일본기업의 중남미 지역 광산 투자는 주로 구리 등 기존 핵심광물의 장기적 확보, 배터리 산업과의 연계, 친환경 투자와 관련되어 있다. 다음에서는 이 세 관점에서 일본기업들의 2020년대 광산 개발 사례에 대해 살펴본다.

가) 핵심광물 장기 확보

전 세계적인 탄소 절감 기조와 이에 따른 친환경 수요 확대, 반도체·배터리 등 핵심품목의 중요성 증대 등으로 인해 광물에 대한 인식이 재고되면서 일본 정부도 핵심광물 확보를 위한 대책을 내놓았다. 2023년 경제산업성은 「핵심광물의 안정적 공급 확보를 도모하기 위한 방침」을 통해 광물 확보에 대한 정부 지원을 명시하였다.[80]

이러한 일본정부의 관점은 기업들의 광산 투자에 대한 적극적인 지원에도 반영되어 있다. 대표적인 사례로 마루베니 상사가 참여하고 있는 칠레 Centinela 구리 광산에 대해 JBIC의 9억 5천만 달러(2024) 추가 지원,[81] Quebrada Blanca Phase 2 광산에 대해 2023년 3억 7,500만 달러의 추가 융자,[82] 2024년

79) "La desconocida mano japonesa en la minería chilena"(2015. 2. 14.).
80) 経済産業省(2023).
81) JBIC(2024. 3. 18.), 「重要鉱物に係る安定供給確保を図るための取組方針」(검색일: 2025. 8. 10.).
82) JBIC(2023. 3. 30.), 「チリ共和国ケブラダ·ブランカ銅鉱山開発事業に対する追加融資」(검색일: 2025. 8. 10.).

9억 달러의 추가 융자[83] 등이 있다. JBIC는 두 사업의 지원 목적이 모두 “일본의 장기적이고 안정적인 동 정광의 확보를 지원”하는 것에 있음을 밝히고 있다.[84]

나) 배터리 소재 가치사슬 구축

전기차 배터리용 광물의 중요성이 높아지는 가운데 도요타통상의 배터리 소재 관련 정책은 주목할 만하다. 도요타통상은 앞서 언급한 바와 같이 2012년 아르헨티나 Olaroz 리튬 개발 프로젝트에 참여하여 탄산리튬을 공급받고 있다. 이후 2022년에 공급받은 탄산리튬을 수산화리튬으로 가공하는 공장을 일본에 설립하였다.[85] 도요타통상은 이 공장에서 생산된 수산화리튬을 차량용 이차전지 제조에 활용하고 국내외 자동차(EV) 기업에 공급할 예정임을 밝혔다.

JOGMEC은 2019년 구리 광산 확장 개발 프로젝트를 지원하기 위해 도요타통상의 차입금 180억 달러 중 82.35%를 채무보증하였는데, JOGMEC은 동 확장 프로젝트 지원 배경으로 수산화리튬 생산능력이 확장 프로젝트를 통해 연간 17,500톤에서 42,500톤으로 급증할 것으로 전망된다는 점, 그리고 동 프로젝트에서 생산되는 탄산리튬의 100% 판매 대리권을 보유하고 있다는 점을 언급하고 있다.[86] 즉 도요타통상의 Olaroz 리튬 개발 프로젝트는 자원 확보-정부의 금융 지원을 통한 채무부담 경감-생산 및 정제-공급(수요 대응)으로 이어지는 배터리 가치사슬을 구축한 대표적인 사례로 볼 수 있다.

다) 친환경 투자

광물과 관련하여 중남미에 진출한 일본기업들은 2020년 이후 신규 광산을 적극적으로 개발하기보다 기존 광산을 확장하거나 관리하는 방향으로 사업의

---

83) JBIC(2019. 5. 31.),「チリ共和国ケブラダ·ブランカ銅鉱山開発事業に対するプロジェクトファイナンス」(검색일 : 2025. 8. 10.).
84) 각주 82), 83) 참고.
85) 豊田通商(2022. 11. 16.),「国内初,水酸化リチウムの製造工場が福島県楢葉町に竣工」(검색일: 2025. 8. 11.).
86) JOGMEC(2019. 8. 23.),「金属鉱物海外開発資金債務保証の付与について - アルゼンチン·オラロス塩湖リチウム生産プロジェクトの拡張資金に対する債務保証-」(검색일: 2025. 8. 11.).

초점을 전환한 것으로 보인다. 특히 2020년 이후에는 탄소배출 절감과 같은 친환경 관련 움직임이 대두되면서 일본기업들도 기존에 참여하고 있던 프로젝트에 친환경 관련 투자를 하고 있다. 일례로 칠레의 카세로네스(Caserones) 구리광산 개발에 관여하고 있는 JX 금속 등은 2021년 1월부터 사용 전력의 100%를 재생에너지로 조달하고 있다(표 2-25 참고). 전력 외에도 환경오염 절감을 위한 투자인 칠레 Mantoverde 해수 담수화 프로젝트도 눈에 띈다. 동 프로젝트는 담수화 플랜트와 송수관을 설치하여 지하수 의존도를 줄이고, 광산 증산과 환경오염 완화를 동시에 추진하고 있다.

표 2-25. 일본기업의 광산 개발 관련 친환경 투자 사례(2020년 이후)

진행 프로젝트명	투자 내용	투자 시점
페루 Quellaveco 구리광산 프로젝트	• 미츠비시 지분 40% 보유 • 2021년 ENGIE와 체결한 전력구매계약을 통해 에너지 100%를 재생에너지로 조달 중[1)]	2021
칠레 Caserones 구리광산 프로젝트	• JX 금속 등이 지분 보유 • 2021년 1월부터 재생에너지 공급[2)]	2020
칠레 CODELCO 구리광산 프로젝트	• 마루베니 참여. 2023년 3월 착공[3)]	2023
아르헨티나 Olaroz 리튬 염수 프로젝트	• 도요타통상 지분 25% 보유 • 열병합, 넷제로 2035에 포함[4)]	2024
칠레 Mantoverde 동 광산 개발 프로젝트	• 미츠비시머터리얼즈 권익 30% • 해수 담수화 설비 투자[5)]	2021

주: 투자 발표 시점임.
자료: 1) International Mining(2021. 4. 7.), "Anglo American and ENGIE agree on 'green' electricity supply for Quellaveco"; 2) JX Advenced Metals(2020. 12. 7.), "Complete Switch to Electricity Derived from Renewable Sources at Caserones Copper Mine"; 3) 丸紅(2023. 3. 29.),「チリ共和国·国営銅公社向け造水·送水事業の長期売水契約に関する融資契約締結ならびに着工について」; 4) TOYOTA TSUSHO CORPORATION (2024. 2. 16.), "Supporting Electrified Vehicles with Stable Supplies of Lithium"(모든 자료의 검색일: 2025. 8. 18.).

2023년 일본 경제산업성이 발표한「핵심광물의 안정적 공급을 위한 대책」에서는 정부 지원과 관련하여 광산 개발 사업은 환경 문제를 고려해야 함을 언급하고 있다.87) 구체적으로 탐광, 광산 개발 등을 지원할 때 환경 대책과 인권 문제 등에 대한 추가 대응 비용이 발생하는 것을 감안하여 "JOGMEC의 출자 지원

방식이 아닌 보조 지원이 효과적"이라고 명시하고 있다.[88] 또한 '중소광물 조성금 교부 사업'에서 핵심광물의 안정적 공급 확보를 위해 효과적인 것으로 인정되는 사업 계획을 제출한 사업자에게 부담금의 최대 1/2까지 보조로 지원하고, 사업자가 계획서를 제출하면 경제산업성이 이를 근거로 심사해 JOGMEC이 집행한다. 즉 광산 개발 심사 시 환경 비용이 큰 프로젝트를 조성금(보조금) 지원 심사 대상에 포함시킨 것이다.[89]

2025년 8월 기준 이 조성금을 지원받은 중남미 진출 기업의 사례는 아직까지 없는 것으로 보인다. 그러나 동 조성금 사업은 광산 개발 프로젝트 진행 시 환경 문제 등으로 인해 프로젝트가 중단될 가능성을 정부 차원에서 인지하고 핵심광물 확보를 위한 노력이 단절되지 않도록 참여 기업을 지원하고 있다는 점에서 주목할 만하다.

3. 소결

제2장에서는 자동차, 기계, 광업 부문에서 일본기업의 중남미 진출 사례를 살펴보았다. 각 업종별 진출 사례를 통해 살펴본 주요 특징은 [표 2-26]과 같다.

표 2-26. 시기별·분야별 일본기업 중남미 진출의 주요 특징

시기/분야	자동차	일반기계	광물
~2000년대	• [멕시코] IMMEX 도입 이후 현지 진출 증가(부품업체 등) • [브라질] 도요타의 현지 공장 대규모 증설 • [아르헨티나] 도요타 현지 진출 및 생산능력 확충, 혼다 단독 생산법인 구축	• [진출 목적] 북미, 남미 인접 및 초기 거점 형성 • [대내외 환경 변화] NAFTA 관련 공급망 수요 등에 대한 대응, 현지 조립/재고/서비스 구축 • [진출 경과] 북미, 남미 거점 확보	• [진출 목적/ 사업 변화] - 원자재(비철금속) 확보 - 자원 개발 초기 칠레, 페루 투자 위주 • [정부 지원] JOGMEC, JBIC

87) 経済産業省(2023).
88) 위의 자료, p. 25.
89) JOGMEC, 「重要鉱物助成金交付事業」(검색일: 2025. 8. 22.).

표 2-26. 계속

시기/분야	자동차	일반기계	광물
2010년대	• [멕시코] 혼다, 닛산 적극적으로 투자 실시 → 미국 수출 확대 및 현지 수요 증대 대응 • [브라질] 도요타의 투자 확대 → 현지 점유율 상승 수출 거점으로도 활용 혼다의 생산 효율성 강화 목적의 투자 증대 닛산의 생산단지 신설 • [아르헨티나] 도요타의 메르코수르 역내 수출 확대 닛산 현지 진출(르노 합작)	• [진출 목적] 레퍼런스 획득, 제품 주기 관리, 리매뉴팩처링 • [대내외 환경 변화] 인프라 프로젝트 진출, 광산/인프라 장비 교체 대응 • [진출 경과] 레퍼런스 확보 등	• [진출 목적/ 사업 변화] - 광물자원 개발 다변화 및 확대 - 배터리 소재 연계 • [정부 지원] JOGMEC, JBIC
2020년대	• [멕시코] USMCA 정책에 대한 대응 • [브라질] 친환경 정책 'Mover'에 대응하기 위한 기업들의 투자 • [아르헨티나] 혼다의 승용차 현지 생산 중단, 도요타의 투자 확대	• [진출 목적] 제품 주기 관리 비용 절감, 시장 진출 확대 • [대내외 환경 변화] 니어쇼어링	• [진출 목적/ 사업 변화] - 중요 광물의 장기적 확보 - 배터리 소재 VC - 친환경 투자 • [정부 지원] JOGMEC, JBIC

자료: 제2장 내용을 토대로 저자 작성.

또한 [표 2-26]을 토대로 아래와 같은 결론을 도출할 수 있었다. 첫째, 자동차 부문에서 일본기업은 주로 멕시코, 브라질, 아르헨티나 등 제조 거점이 형성된 국가에 진출하였으며, 기업별로 성과에 차이가 나타난다. 멕시코와 브라질의 경우 주요 진출 기업들이 대미 수출과 현지 내수시장 진출이라는 목표를 가지고 있었으며 현재까지 사업을 영위하고 있다. 하지만 아르헨티나에서는 혼다가 승용차 부문의 사업을 철수하고 닛산은 글로벌 구조조정 상황에 돌입하였기 때문에, 실질적으로는 도요타만 사업을 지속하는 등 기업 간 성과가 엇갈린다. 도요타는 아르헨티나 진출 이후 신속하게 내수시장과 수출을 타깃으로 한 생산시설을 구축함으로써 내수 침체나 아르헨티나의 규제 변화에 적절히 대응하며 생산 규모를 유지할 수 있었다.

둘째, 기계 분야의 중남미 진출은 광산 및 인프라 건설과 연계된 사례가 많

다. JICA는 엔 차관을 통해 중남미 현지 광산, 인프라 프로젝트를 지원할 때 'STEP'을 활용하였다. STEP에 포함된 원산지 규정은 차관을 받는 국가(사업 총괄기업)로 하여금 일정 부문 일본산 제품이나 서비스를 활용하도록 하는 유인을 제공하는 역할을 하였다고 볼 수 있다. 미츠비시히타치파워시스템의 증기 터빈 수주 사례는 이를 뒷받침한다. 또한 초기 거점을 형성한 뒤 이를 토대로 판매망을 넓히는 것도 기계 분야의 진출 전략 중 하나로 볼 수 있다. 초기에는 TCO 관리 차원에서 판매망을 확충하는 선에 그쳤다면, 최근에는 무역상사와 합작하여 시장에 더 빠르게 진입고자 하는 움직임도 눈에 띈다.

셋째, 광산 분야에서는 일본기업이 발빠르게 진출하였고 일본정부의 지원이 뒷받침되었다는 특징이 있다. 일본기업은 광물의 중요성을 인식하고 일찍부터 칠레와 페루에서 광물을 확보하기 위한 노력을 전개하였으며 단독으로 개발권을 가지고 투자한 사례가 있다. 한편 [표 2-27]에서 확인할 수 있듯이 일본정부의 기업 지원은 다양하게 이루어지고 있다. JOGMEC은 초기 탐사 비용에서 광산 개발 확대를 위한 채무보증 융자까지 폭넓은 지원을 제공하고 있으며, 환경 이슈가 기업의 사업에 중대한 영향을 초래할 가능성을 감안하여 JOGMEC의 조성금 지원사업 대상에 환경 관련 대책 마련 비용이 큰 프로젝트도 포함시키고 있다. 또한 광업 분야에서 일본의 중남미 진출은 상사들이 주도하는 경우가 많아 도요타와 같이 계열사에 있는 자동차 기업의 수요와 연계하여 투자한 사례가 있는데, 도요타통상의 배터리 가치사슬 구축이 대표적인 예다.

표 2-27. 자동차, 광물, 기계 분야 중남미 진출 기업에 대한 일본정부의 지원

분야	지원기관	지원 내용
자동차	경제산업성	• 인도태평양·중남미 지역 공급망 참가 지원사업비 • 중남미에서 생산거점 다변화 등을 실시하는 기업 프로젝트에 보조금을 지급하는 형태(대상: 물류 시스템, 통관 전자화, 생산 및 물류 거점 다변화를 위한 설비 및 기자재 설치 등) • 중소기업 1/2, 대기업 1/3, 상한 1억 엔 이내 • USMCA 발효, IRA 시행으로 자동차 부품업체들의 멕시코 이전 촉진

표 2-27. 계속

분야	지원기관	지원 내용
기계	JICA, 외무성	• ODA 차원에서 건설, 인프라, 광물 MOU 체결 → 기계 관련 기업의 프로젝트 수주 발판 마련
광업	JOGMEC, JICA, 경제산업성	• 초기 탐사 비용 및 융자 지원 • JICA STEP을 통한 엔 차관(ODA) 시 원산지 규정을 마련하여 일본산 제품, 서비스를 일정 수준 이상 조달하도록 함 • 국가 기관 간 MOU 체결로 광산 프로젝트 참여 지원 • '해외전개 지원 융자 퍼실리티(2010년대)'를 활용한 일본 종합상사들의 광산 개발 지원 • 경제안보, 탈탄소 이슈로 구리 등 기존 광물의 추가 확보 필요시 추진 중인 광산 프로젝트의 경제성 등을 고려하여 추가 융자 실시 • 환경 문제로 인한 프로젝트 비용 확대 시 해당 프로젝트를 지원 대상에 포함(조성금 사업)

자료: 제2장의 내용을 토대로 저자 정리.

제3장 트럼프 2기 정부에서 일본의 민관 대응 사례

1. 트럼프 2기의 대중남미 정책

트럼프 2기 정부의 대중남미 통상·외교 조치 및 정책 방향을 요약하면 불법 이민과 마약 유입 차단, 중국의 우회수출 방지, 미주 대륙 내 중국 영향력 축소, 미국의 대중남미 무역수지 적자 해소 등을 위해 통상 압박을 가하는 한편, 중미 일부 국가에 대해서는 미국과의 협력을 전제로 경제적 인센티브를 제공하고자 한다. USMCA 체결국인 멕시코에 대한 관세 부과 위협, 미 국무장관의 중앙아메리카(이하 중미) 순방, 파나마 운하를 둘러싼 압박 등은 대표적인 미국의 대중남미 압박 조치로 간주될 수 있다. 반면 중미 일부 국가에 대해서는 국경 안보 강화, 불법 이민 및 마약 밀매 억제를 전제로 대외원조를 지속하고, 일부 산업에서 니어쇼어링의 기회를 공동으로 모색하는 등의 접근은 소위 경제적 당근에 해당하는 예로 볼 수 있다.

트럼프 2기 정부에서는 불법 이민, 펜타닐 유입, 멕시코를 통한 중국의 대미국 우회수출 등을 멕시코에 대한 관세 부과 근거로 삼으며 상당한 수준의 경제적, 외교적 압박을 가하고 있다. 멕시코 정부는 이와 같은 미국의 우려에 대응해 여러 조치를 취하며 대응하는 동시에 국내 산업 경쟁력 강화 및 생산량 확대를 꾀하고 있다.

특히 중국의 우회수출 문제에 대응해 전기차 수입 관세 면제 종료, 섬유·의류에 대한 관세 부과 및 일부 품목에 대한 수입 금지 등의 통상 조치를 시행한 것으로 보인다. 이러한 통상 조치들은 FTA 비체결국에 일괄적으로 적용되므로

표면적으로는 중국을 겨냥한 것으로 보기 어렵다. 그러나 동 조치의 시행으로 부정적 영향을 가장 크게 받게 될 국가를 살펴보면 중국을 염두에 둔 조치로 해석할 수 있다.[90] 이밖에 관세 회피 방지, 위조 등록증을 이용한 수입 방지, 국내 생산자 보호, 공정한 무역 환경 조성 등을 위해 불법 및 부정 행위를 저지른 1,062개의 철강 수입 업체의 기업 등록을 취소함으로써 중국의 우회수출 문제에 간접적으로 대응한 사례가 있다.[91]

멕시코는 통상 관련 조치를 통해 일부 산업에서 수입을 어렵게 만드는 한편, 이러한 산업에서 멕시코 내 생산을 늘리기 위해 멕시코의 중소기업에 각종 지원을 동시에 추진하고 있다. 2025년 1월 발표된 멕시코의 경제정책인 '플랜 멕시코(Plan México)'에는 관세 부과, 수입 대체, 멕시코 중소기업에 대한 지원, 국영 기업의 역할 강화 등을 통해 멕시코 기업의 경쟁력을 강화하고 생산 확대를 모색하는 내용이 담겨 있다.[92]

멕시코에 대한 미국의 통상 및 외교 정책의 방향은 다방면에서의 압박으로 요약할 수 있으나, 이와는 대조적으로 중미에 대한 미국의 통상 및 외교 정책은 소위 채찍과 당근을 적절히 조화시키고 있다. 트럼프 2기 출범 후 루비오 국무장관은 △ 서반구(Western Hemisphere) 중심의 외교 정책 추진, △ 불법 이민 해결과 국경 안보 강화, △ 공급망 재편과 경제협력 강화, △ 마약 카르텔에 대한 대응 등을 목적으로 2025년 2월 1일부터 6일까지 파나마, 엘살바도르, 코스타리카, 과테말라, 도미니카공화국 등 중미 5개국을 순방하였다.[93]

동 순방을 통해 바라본 트럼프 2기 대중미 정책의 가장 큰 변화는 미국과 협력하는 국가에 경제적 인센티브를 제공할 의지가 있다는 점이다.[94] 특히 루비오 국무장관은 도미니카공화국과의 회담에서 희토류 개발, 에너지 안보 강화, 반도체 관련 산업의 니어쇼어링(nearshoring)에 대해 미국정부가 협력할 의

90) 홍성우 외(2025), p. 8.
91) 홍성우, 김진오, 손은아(2025), p. 7.
92) 위의 자료, p. 9.
93) "Marco Rubio: An Americas First Foreign Policy"(2025. 1. 30.)(검색일: 2025. 3. 17.).
94) 홍성우, 손은아(2025), p. 4.

사가 있음을 밝힌바, 도미니카공화국은 이러한 인센티브를 바탕으로 향후 미국의 공급망에 편입될 가능성이 있다.

한편 미국은 브라질에 대해 무역수지 흑자를 기록하고 있음에도 불구하고 2025년 7월 30일과 31일 두 개의 행정명령을 발표하여 브라질산 수입품에 대해 총 50%의 관세율을 설정하고, 브라질이 보복관세를 부과할 경우 그에 상응하는 관세율을 추가하도록 하였다. 다만 알루미늄, 실리콘 금속, 에너지 및 에너지 제품, 비료, 민간 항공기 부품, 목재 펄프 등은 관세 부과 대상에서 제외되었다.

이러한 일련의 조치들은 향후 미국이 중남미 일부 국가에 대해 국내 정치 개입을 목적으로 관세를 활용할 수 있음을 암시한다. 행정명령 제14323호에서는 미국의 대브라질 관세 부과의 명분으로서 '브라질 정부 구성원들은 미국인의 표현의 자유를 침해하고 있으며, 브라질 전 대통령을 정치적으로 탄압하고 있다는 점을 들었다. 이는 브라질 법치주의의 고의적 붕괴, 정치적 동기에 의한 협박, 그리고 인권 유린 조장'에 해당한다면서 미국에 대한 '비정상적이고 특별한 위협(an unusual and extraordinary threat)'으로 규정한다.[95] 또한 미국 소셜 미디어 기업들에게 게시물을 검열하도록 하고, 미국인을 포함한 수십명의 정치 비평가들의 미국 영토 내에서의 합법적인 발언(lawful speech on United States soil)을 문제삼아 플랫폼을 폐쇄하도록 명령을 내린 브라질 대법원 판사를 행정명령에서 직접적으로 언급하고 있다.

전방위적인 미국의 관세 부과 조치에 대해 브라질 정부는 보복관세 대신 관세 부과로 피해를 입을 것으로 예상되는 수출 기업에게 다양한 지원을 시행하고 있는데, 2025년 8월 13일 발표된 '주권 브라질 계획(Plano Brasil Soberano)'에 이러한 내용이 담겨 있다. 주요 지원 내용은 △ 수출보증기금 300억 헤알 규모의 저리 대출, △ drawback 제도[96]의 혜택을 받은 제품에 대한 수출 증명

95) The White House(2025. 7. 30.), "Addressing Threats to the United States by the Government of Brazil"(검색일: 2025. 8. 18.).

기한 1년 연장, △ 관세 인상 피해 기업에 대한 세금 징수 2개월 유예, △ 정부 기관의 식품 구매 촉진, △ 수출 보증보험 확대, △ 연방 세금 환급 비율 과대 등으로 요약할 수 있다.

지금까지 살펴본 것처럼 미국의 대중남미 정책은 관세 부과 및 외교적 압박을 통해 안보 강화, 불법 이민 및 마약 유입 차단, 중국 우회수출 방지 및 미주 대륙 내 중국 영향력 축소 등을 실현하고, 일부 중미 국가들에게는 협력을 전제로 경제적 인센티브를 제공하는 것을 염두에 두고 있다. 여기에 더해 최근 브라질에 대한 고율의 관세 부과는 미국발 관세가 통상의 영역을 넘어 중남미 국내 정치에 개입하는 수단으로 활용될 수 있음을 보여주었다. 이와 같은 미국의 대중남미 정책과 이에 대한 중남미 각국의 대응에 따라 향후 미주 대륙 내 공급망 변화가 발생할 것으로 예상되며, 미주 대륙 내 통상의 불확실성을 높이는 요인이 될 수 있다.

2. 일본정부의 대응

일본정부는 트럼프 2기의 상호관세가 발표된 4월 2일 이후 범부처 협의체를 구성해 관세 조치가 일본경제에 미치는 영향을 완화하기 위한 정책을 추진하고 있다.[97] 2025년 8월 기준 미국의 관세 조치와 관련하여 일본정부는 주로 무역 협상, 대미 수출기업 및 해외진출 기업 지원, 상담 창구 운영 등에 주력한 것으로 보인다.[98]

---

96) drawback 제도는 수출품 제조에 사용되는 원자재, 중간재, 부품, 포장재 등에 부과되는 세금을 면제, 정지 또는 환급해 주는 제도로 브라질 기업이 수출 상품 생산 시 발생하는 비용을 줄여 국제 시장에서 가격 경쟁력을 확보하도록 돕는 중요한 정책 수단이다. 브라질 정부, "Drawback"(검색일: 2025. 8. 18.).

97) 内閣官房(2025),「米国の関税措置に関する日米協議:日米間の合意(概要)」.

98) 미·일 간 무역협상은 4월부터 약 8차례에 걸쳐 실시되었으며, 2025년 7월 22일 양국이 합의에 이르렀고, 합의 내용은 9월 4일 미국 백악관이 발표한 미·일 협정 이행 행정명령에서 명문화되었다. 주요 내용은 ① 미국 관세조치 재검토(추가관세 25%→15%, 자동차 관세 25%→15% 등), ② 경제안보 관련 협력(반도체, 의약품, 철강, 조선 등 9개 분야), ③ 농산물 수입 확대, ④ 일본의 비관세 조치 재검토이다.

일본정부는 트럼프 2기 정부의 관세 조치와 관련하여 수출기업 및 해외진출 기업을 대상으로 각종 지원 정책을 실시하고 있다. 먼저 미국에 수출하는 기업에 대한 지원은 크게 ① 상담창구 운영, ② 세이프티넷 대출 요건 완화, ③ 금융기관의 협조, ④ 자동차 부품사 지원(ミカタプロジェクト) 등으로 분류할 수 있다.

상담창구 운영은 일본 전국 각 지역의 정부 관련 기관, 금융기관, 상공회의소 등에 상담창구를 설치하여 기업의 어려움에 대응하도록 하는 제도이다. 세이프티넷 대출 요건 완화는 일본정책금융공고가 실시하는 제도로, 주로 중소기업 사업자 및 농수산업 종사자들을 지원 대상으로 한다.[99] '전년대비 매출액 5% 이상 감소'라는 기존 대출 요건을 충족하지 않아도 관세 인상의 영향을 받았다는 점을 소명할 경우 적용이 가능하도록 요건을 완화하였다(표 3-1 참고). 이밖에 금융기관 협조 제도는 금융청 등 중앙부처 관련 기관들이 민간 금융기관들로 하여금 관세 영향을 받은 중소기업에 대한 상담을 적극적으로 실시하도록 권고하는 제도이다.

표 3-1. 미국 관세 조치 관련 일본정책금융공고의 세이프티넷 대출 지원제도

구분	중소기업 대상		농림수산업 대상
	국민생활사업	중소기업사업	
적용제도	경영환경 변화 대응 자금	경영환경 변화 대응 자금	농림어업 세이프티넷 자금
대출한도	4,800만 엔	7억 2,000만 엔	(일반) 600만 [특별승인] 연간 경영비용 등의 6/12 이내
대출기간 (거치기간)	설비자금 15년 이내(3년 이내) 운전자금 8년 이내(3년 이내)		15년 이내(3년 이내)
이자율	2.7%	2.05%	-

자료: 日本政策金融公庫, 「米自動車関税措置等に伴う特別相談窓口」(검색일: 2025. 8. 3.).

그러나 이는 미·일 양자 간 통상 관계에 관한 것으로 본 연구의 주요 범위인 일본의 대중남미 진출과는 거리가 멀기 때문에 본 절에서는 다루지 않음을 밝혀 둔다. 위의 자료.

99) 日本政策金融公庫, 「米自動車関税措置等に伴う特別相談窓口」(검색일: 2025. 8. 3.).

해외에 진출한 기업을 대상으로는 무역보험(NEXI)를 통한 자금 융통 및 자금 조달 지원 제도가 있다.[100] 동 제도는 북미 등에서 사업 활동을 하는 일본 자회사의 자금 수요에 대응하여 해외사업자금 대부 보험을 활용해 운전자금을 조달하는 지원책이다. 구체적인 자격 요건은 ① 무역일반보험, 한도액 설정형 무역보험, 간이 통지형 포괄보험, 혹은 ② 중소기업·농림수산업 수출대금 보험에 가입되어 있는 경우로서, 미국에서 수입 제한을 목적으로 관세 조치를 취한 품목이라는 점이 인정될 경우 보전 사유에 해당한다고 규정한다. 해당 품목의 수출이 차질을 빚고 있고 상기 언급한 두 가지 중 하나의 보험 계약에 가입되어 있는 경우, 선적 불능·대금 회수 불능·수송비용 증가 등의 상황이 발생하고 일정 수준의 실적 감소가 미국의 관세에 의한 것임을 설명할 수 있다면 손실을 보전해주거나 또는 낮은 이자율로 대출을 지원하는 방안이 될 것으로 예상된다.[101]

한편 자동차 부품사 지원 프로젝트는 일본 경제산업성이 실시하는 자동차 부품사를 위한 종합 대책으로, 미국의 추가관세 등으로 어려움을 겪는 지방 소재 중견·중소 자동차 부품사들에게 사업 전환 등에 필요한 지원을 제공한다.[102] 구체적으로는 ① 실무 연수 및 세미나(자동차의 디지털 전환 등 자동차 산업에 관한 세미나 등), ② 전문가의 개별 기업 상담, ③ 전문가 파견, ④ 설비투자 보조 등이다. 이를 위해 전국을 포괄할 수 있는 체제를 구축하고 지원센터를 운영하고 있다. 동 프로젝트의 원래 취지는 EV 수요의 증가 및 자동화 전환에 따른 자동차 부품사들의 사업 재편 등을 촉진하기 위함이었지만, 자동차에 대한 추가관세 조치 이후에는 동 조치의 영향을 받는 사업자들에게 우선적으로 지원을 실시하고 있다.

---

100) 日本貿易保険(2025. 6. 18.), 「米国の輸入関税措置に関する貿易保険の対応について」(검색일: 2025. 7. 28.).

101) 2025년 7월 16일 일본무역보험 담당자와의 이메일 인터뷰를 통해 구체적인 지원 규모나 건수에 대해서는 공개하기 어려우나 해외에 진출해 있는 기업들로부터 동 제도의 활용에 관한 문의가 다수 있었음을 확인하였다.

102) 経済産業省(2025), 「自動車産業「ミカタプロジェクト」のページ」(검색일: 2025. 9. 8.).

3. 일본기업의 대응

본 절에서는 제2장에서 살펴본 일본의 핵심 산업이자 중남미로의 진출 비중이 높은 자동차, 기계 분야와 미국이 50%의 관세를 부과한 철강·알루미늄을 중심으로 살펴본다. 그리고 트럼프 행정부가 구리 관련 추가관세(50%, 8월 1일 시행)를 부과한 데 따른 광물 관련 기업들의 움직임도 함께 살펴보기로 한다. 일본기업의 대응은 본국(일본)과 진출국(중남미)의 대응이 밀접히 연결되어 있는 만큼 일본 국내에서의 대응과 중남미 현지에서의 대응으로 나누어 살펴본다.

가. 자동차

1) 일본기업의 영향 및 대응

일본 자동차 제조업체는 트럼프 2기의 자동차 관세가 대미 수출에 미치는 영향을 파악하여 2025년 실적 전망치를 제시하였다. [표 3-2]에 따르면 주로 관세 인상에 따른 대미 수출 감소와 이로 인한 실적 감소로 실적 악화를 예상하였다.

표 3-2. 일본 국내 주요 완성차 제조업체의 2025년 실적 감소 전망치

기업	최종 예상이익	전년대비 감소 수준	관세 영향
도요타	3조 1,000억 엔	전년대비 -34.9%	1,800억 엔(4월, 5월 기준)
혼다	2,500억 엔	전년대비 -70.1%	6.500억 엔
닛산	미정	미정	4,500억 엔
미츠비시	400억 엔	전년대비 -2.4%	400억 엔
마츠다	미정	미정	90억~100억 엔(4월만)
30만 대	미정	미정	3,600억 엔

주: 2025년도 실적 기준 영향에 대한 전망치이며, 실적은 대세계 전체 기준임.
자료: 「トランプ関税が新たな試練に 自動車メーカーの業績見通しは?」(2025. 5. 16.), 재인용.

미·일 간 합의된 자동차 관세율 15%는 기존 2.5%에 비해 상당히 높은 수준이다. 따라서 자동차 업계에서 관세 인상에 따른 대응책을 마련하고 있는데, [표 3-3]에서 일본 내 자동차 제조업체 및 부품업체들의 관세 관련 대응 동향을 정리하였다.

표 3-3. 일본 국내 주요 완성차 제조업체 및 부품업체들의 대미 관세 영향 대응

분야	주요 대응 동향
자동차	• **[도요타]** 국내에서 312만 대 생산, 미국 현지 생산은 127만 대(대미 수출 53만 대)[1)] - 미국 버지니아주 공장에 약 8,800만 달러를 추가 투자하여 하이브리드 차량의 기간(基幹) 부품을 조립하는 라인 설치, 2026년 하반기부터 생산[2)] - 2025년 7월 1일부터 미국 판매 차량의 가격 인상[3)] • **[혼다]** 일본 생산 약 90만 대, 미국 현지 생산 1,004,749대(대미 수출은 5,379대)[4)] - 대미 수출용 시빅 하이브리드 차량의 생산 거점을 일본 사이타마 → 미국 공장으로 이전하겠다고 발표[5)] • **[닛산]** 미국 판매량 중 절반은 미국 현지 생산, 나머지는 일본에서의 수출 및 멕시코 공장에서의 생산, 수출에 의존[6)] - 일본 후쿠오카에서의 Rogue SUV 생산 13,000대 감축 → 미국 테네시 공장으로 이전[7)] - 혼다와 북미에서의 협업을 모색(미국 공장을 활용하여 관세 대처)[8)] • **[미츠비시자동차]** 미국 현지 생산이 없음(일본에서 수입해서 판매) - 미국에서의 신차 판매가격을 2.1% 인상하기로 결정(재고분은 현 가격 유지)[9)] - 닛산 미국 공장에서 SUV 공동 생산 검토 중[10)] • **[스바루]** 미국 판매량은 현지 생산과 일본에서의 수입이 거의 50% 정도씩을 차지,[11)] 2025년 6월부터 미국 시장 판매가격 인상[12)]
자동차 부품	• **[다이아몬드 일렉트로닉 홀딩스]** 점화 코일 제조업체/헝가리 거점을 활용 미국 내에서 조달, 제조할 예정이나, 글로벌 제조 거점을 활용하여 관세 회피[13)] • **[ZF 재팬]** 고객에게 관세 부담을 요청하고, 미국 거점 활용을 타진[13)] • **[가와사키중공업]** 가격 전가를 통해 관세 비용을 흡수할 방침[14)] • **[덴소]** 미국 현지 생산으로 대체되기 전까지 고객과 가격 협상을 통해 관세 인상에 대응하겠다는 방침[15)] • **[알레스티]** 미국 인건비를 고려할 경우, 관세가 인상되어도 멕시코 생산이 낫다고 판단[15)]

주: 2025년 7월 말 기준 대응 동향임.

자료: 1)「トランプ関税, 日本車も対象に·GDP0.2%程度下押しか」(2025. 3. 27.); 2)「トヨタ, 米工場に125億円投資 HV部品の新ライン」(2025. 4. 25.); 3)「日本の自動車メーカー, 米で相次ぎ値上げ·トランプ関税の直接の影響は否定」(2025. 6. 24.); 4) HONDA(2025. 1. 30.); 5)「ホンダ, 米向けシビックHV現地で·寄居から移管」(2025. 4. 18.); 6)「トランプ関税, 日本車も対象に·GDP0.2%程度下押しか」(2025. 3. 27.); 7) "Exclusive: Nissan to cut Japanese production of top-selling US model due to tariffs, source says"(2025. 4. 15.); 8)「日産社長, 三菱自やホンダと北米で協業模索·工場活用し関税に対処」(2025. 5. 15.); 9)「三菱自, 米で新車価格2.1%値上げ·在庫分は据え置き」(2025. 6. 19.); 10)「三菱自, 日産米国工場でSUV共同生産」(2025. 5. 13.); 11) SUBARU(2025. 1. 30.); 12)「スバル, 米で値上げ報道」(2025. 6. 19.); 13)「トランプ関税の先行きは·神経尖らせる部品業界·米での増産生産移転·検討企業の増加も」(2025. 6. 5.); 14)「川崎重工決算, 価格転嫁で関税コスト吸収へ」(2025. 5. 13.); 15) 日本自動車会議所(2025. 2. 18.).

미국 현지에 거점을 두고, 일본에서의 대미 직접 수출이 거의 없는 혼다의 경우 관세로 인한 타격이 크지 않을 것으로 보이나, 대미 수출 물량이 있는 도요타, 닛산, 미츠비시, 스바루 등은 관세의 영향을 받을 것으로 예상된다. 이에 미국 현지에 생산 거점이 있는 도요타, 닛산, 스바루는 현지 생산 증대와 가격 인상 전략을 병행하고 있다. 한편 미국 현지 생산 거점이 없는 미츠비시는 미국에서의 판매가격을 인상하고, 닛산의 현지 공장에서 SUV를 공동 생산하는 방안을 검토하고 있다.

부품업체들은 미국에 거점을 두고 있는 경우 미국 현지 생산을 늘리고, 미국 현지 생산이 어려울 경우 주로 비용 상승분을 소비자에게 전가하거나 다른 기업과의 협업을 모색하는 형태로 대응하는 것으로 나타났다. 그러나 2025년 8월 시점에서는 도요타가 미국 현지 공장에 생산 라인을 1개 추가하기로 한 것 외에 구체적인 투자 계획은 명확하게 드러나지 않은 것으로 보인다. 이는 관세 정책의 불확실성, 자동차 생산 거점 변화가 단기간에 이루어지기 어렵다는 점 등이 복합적으로 작용했을 수 있으며, 향후 관세 조치가 지속될 경우 기업들은 장기적으로 미국 현지 투자 증대와 같은 방안을 모색할 수도 있을 것으로 보인다.

2) 멕시코 현지 진출 기업 대응

멕시코 국립통계지리정보원(INEGI)에 따르면, 2024년 멕시코 소재 일본 자동차 완성차 기업의 생산량은 총 131만 8,865대[103]이며, 이들의 총생산량은 멕시코 전체 생산량의 약 33.1%를 차지한다. 또한 이 기업들의 전체 생산량 중 87.2%가 수출되었고, 수출량의 79.7%가 대미 수출로 나타나 전체 생산량의 약 69.5%가 미국으로 수출되었음을 알 수 있다. 이는 멕시코에 진출해 있는 일

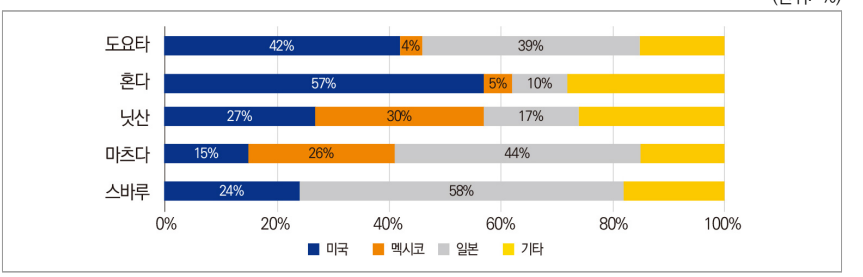
103) 각각 도요타 24만 5,009대, 닛산 66만 9,941대, 마츠다 20만 9,303대, 혼다 19만 4,612대로 나타났다. INEGI(2024), "AVANCE DE RESULTADOS DEL REGISTRO ADMINISTRATIVO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ DE VEHICULOS LIGEROS (RAIAVL) Diciembre de 2023"(검색일: 2025. 8. 21.).

본기업들이 주된 판매처가 미국인 만큼 트럼프 행정부의 관세 정책에 민감할 수밖에 없음을 뜻한다.

USMCA는 자동차 원산지와 관련하여 완성차의 역내 부가가치 비율(RVC)을 75%(기존 62.5%)로 상향하고 부품에도 단계별 RVC를 설정하고 있다. 이러한 USMCA의 원산지 규정을 각 단계별로 충족하기 어렵다고 판단한 자동차 제조업체들은 ASR(Alternative Staging Regime)을 적용받고자 하였다. ASR은 USMCA의 자동차 업체들이 단계이행 계획을 제출해서 5년 동안 더 긴 이행기간과 일부 규정들의 완화를 적용받는 제도이다(2020년 4월 USTR 고시).[104] 동 제도는 원칙적으로 2025년 7월까지이기 때문에 멕시코 소재 일본계 기업들도 2025년 7월 이후에는 관세 압력에 직면하게 됨을 의미한다. 특히 멕시코에서의 생산 의존도가 높은 닛산과 마츠다가 관세의 영향을 가장 많이 받을 것으로 예상된다(그림 3-1 참고).[105]

그림 3-1. 일본 완성차 업계의 지역 원산지 비율 추계

(단위: %)



자료: 정성춘, 이보람(2025), p. 8, 재인용.

USMCA 체결국임에도 멕시코에 부과된 관세는 일본기업들로 하여금 멕시코 내 생산 계획을 수정하도록 만들고 있다. [표 3-4]에 따르면 멕시코 생산 의

104) USTR(2020. 4. 21.), "Alternative Staging"(검색일: 2025. 8. 19.). 동 제도를 적용받은 주요 기업에는 포드, 혼다, 현대, 기아, 마츠다, 닛산, 도요타, 테슬라 등 총 13개사가 있다.

105) JETRO 중남미 담당자와의 인터뷰 결과, 자동차 부품을 제외하면 관세가 적용되기 때문에 도요타, 마츠다, 닛산 등 3개사를 중심으로 자동차 관세의 영향이 발생할 것임을 알 수 있었다. JETRO 본부 조사부 중남미 담당자 화상 인터뷰(2025. 7. 8., 세종).

존도가 높은 닛산의 경우 기존에는 멕시코에서 대미 수출용 차량 생산을 늘리고 미국 내 생산을 줄일 예정이었지만, 멕시코에서의 증산 계획을 철회하여 생산라인 일부를 가동 중지하고 미국 내 생산 및 조달을 늘리는 방안을 검토하고 있는 것으로 나타났다. 마츠다도 멕시코 신규 투자 유보, 멕시코 내 생산라인 일부 이전 등의 형태로 대응하고 있다.

표 3-4. 멕시코 소재 일본계 자동차 기업들의 대응 동향

기업	대응 동향
도요타자동차	• 미국 감산 계획을 철회하고 생산을 확대하기로 결정, 미국 내에서 부품 조달을 확대하는 방안 검토 • 대미 수출용 차량의 멕시코 내 증산 계획 철회 - 시박 공장 내 2개의 생산라인 중 증산용으로 가동하던 라인 1개 중지
혼다	• 멕시코에서 생산되는 HR-V(소형 SUV) 생산 미국 이전 검토 • 2025년 2월 멕시코에 생산한 차량의 미국 수송 작업 선제 실시
마츠다	** 미국 관세 정책에 대응하기 위한 'Plan B' 실시[1)] 마츠다의 Plan은 다음 네 가지 정책을 포함함. ① 멕시코 내 신규투자 및 생산 확대 보류[1)] ② 생산지 다변화 및 미국 내 생산 확대[2)] (현재 미국 내에서 CX-50을 생산 중이며, 미국 내 생산 모델을 확대할 가능성, 미국 앨리바마 소재 생산라인(도요타 합작) 활용) ③ 멕시코 내 생산 축소 또는 타국 이전 검토[2)] ④ 전동화(전기차, 하이브리드) 및 R&D 중심 투자로 전략 전환
닛산	• 멕시코 생산량에 대한 부품의 비용 상승분 부담(지원)[3)] • 2026년 멕시코 시빅 공장 폐쇄 예정[4)]

자료: 1) "Mazda's Mexico investment to hinge on Trump's tariff decisions"(2024. 12. 12.); 2) マツダ, 生産見直し「可能性ある」メキシコ追加関税で」(2025. 2. 7.); 3) トヨタ, 部品の関税上昇コスト負担メキシコ生産分など」(2025. 4. 4.); 4) "Nissan Posts Quarterly Net Loss, Hit by U.S. Tariffs"(2025. 7. 30.).

종합하면 일본 자동차 기업들은 생산 거점을 미국으로 즉시 이전하기보다는 주로 멕시코 내 생산 축소 및 미국 내 생산 증대 등의 형태로 대응하고 있다. 또한 멕시코 내 신규 투자는 전면 중단되거나 재검토 중인 것으로 파악되고 있다.[106)] 따라서 주로 대미 수출 거점 역할을 해 오던 멕시코 내 일본 공장에서는 당분간 대미 수출 관련 사업이 확대되지 못할 것으로 전망된다.

106) JETRO 본부 조사부 중남미 담당자 화상 인터뷰 결과(2025. 7. 8., 세종).

한편, 대미 수출이 아닌 현지 내수시장을 공략하기 위해 진출해 있는 브라질 등에서는 일본계 자동차 기업들의 관세 대응 움직임이 아직 뚜렷하게 드러나지 않고 있다. 이는 브라질에 진출한 일본기업은 현지 수요 및 역내 수출을 목적으로 설정하고 있어 미국의 관세 인상에 따른 직접적인 영향이 상대적으로 적기 때문으로 판단된다.[107]

나. 기계

1) 일본기업의 대응

WTO, ITC, UNCTAD(2025)에 따르면 트럼프 2기 행정부 이전 미국의 기계 분야(수송 제외) 수입관세는 평균 2% 수준이었다.[108] 그러나 트럼프 2기 행정부의 관세 조치로 기계 분야에서 15%의 관세가 부과됨에 따라 일본 기계 관련 기업들은 대응 전략 마련이 불가피하게 되었다. [표 3-5]는 일본 기계 관련 기업들의 관세 부과에 대한 대응 동향을 정리한 것이다. 일본의 수출 품목 중 비중이 높은 일반기계(건설, 광산 관련 기계, 인쇄기, 반도체 제조장비, 가스터빈 등)를 미국에 수출하는 기업들의 대응 동향 위주로 살펴보았다.

표 3-5. 일본 기계 기업들의 관세 관련 대응

기업	대응 동향
코마츠건설	• 판매가격 인상(가격 전가), 생산비용 절감으로 관세 영향 흡수[1]
히타치건기	• 판매가격에 전가, 렌탈 사업 강화, 생산비용 절감[2] • 미국으로 가는 OEM 공급의 경우 계약 조건에 따라 관세를 고객이 부담
도쿄일렉트론	• 중대 리스크로 무역, 관세 정책 변동을 공식적으로 명시[3] • 대체 생산능력, 멀티 소싱, 재고 정책 조정 등 사전대응 방안 명시 (구체적인 수치 없음. 단, 제도의 변화에 따른 생산, 조달, 재고 조정)

107) KOTRA 콜롬비아 무역관장 인터뷰(2025. 7. 2., 세종) 및 JETRO 본부 조사부 중남미 담당자 화상 인터뷰(2025. 7. 8., 세종).

108) WTO, ITC, UNCTAD(2025)에 따르면, 미국의 수입 관세에서 기계 및 사무, 컴퓨터 관련 기계의 평균 관세율은 1.2%, 전기기기는 1.3%, 기타 기기는 2.1% 수준으로 나타났다. WTO, ITC, UNCTAD(2025), p. 188.

표 3-5. 계속

기업	대응 동향
미츠비시 중공업	• 미국 관세의 영향은 가격 전가로 완화 중이며, 현재 시점에서 당사에 미치는 영향은 제한적이라고 발표 • 일부 제품의 경우 관세 영향의 약 90%를 가격으로 전가했다고 언급[4]
IHI	• 관세 영향 등의 비용으로 200억 엔을 책정[5] • 관세의 영향을 받는 사업은 엔진 및 차량과급기
카와사키 중공업	• 관세 정책에 따른 비용 상승 및 이에 따른 수요 악화로 인한 매출 감소의 영향을 가격 전가, 고정비용 절감, 엔저 효과로 커버[6]
SMC	• 미국 수출 제품에 대해 일률적으로 가격을 전가하지는 않고, 경쟁사의 동향을 확인하고 개별 거래기업별로 가격 인상을 검토[7]

자료: 1) Komatsu(2025), "Consolidated Business Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2025 (U.S. GAAP)," p. 10; 2) Hitachi Construction Machinery(2025. 4. 25.), "Explanatory Meeting for Business Results for the Year ended March 31, 2025"; 3) TEL, "Internal Control System and Risk Management"; 4) Mitsubishi Heavy Industries, "Q&A Summary," p. 9; 5) IHI(2025), 「2025 年度決算説明会 主な質疑応答」, p. 1; 6) KHI (2025. 8. 6.), 「2025年度第1四半期決算説明資料」, p. 27(모든 자료의 검색일: 2025. 8. 19.); 7) SMC, 「2025年3月期 決算説明会」, p. 7(검색일: 2025. 5. 14.).

일본기업들의 대응은 주로 가격 전가(코마츠건설, 미츠비시중공업 등)로 나타나며, 미국으로 수출되는 OEM의 경우 상대사가 관세를 부담(히타치건기)하도록 하는 기업도 있다. 또한 대체 생산 및 조달 다변화(도쿄 일렉트론)의 형태로 대응하는 기업도 존재한다. 다만 아직까지 미국 내 현지 생산을 늘리거나 신규 투자를 발표하는 등의 형태로 대응하는 기업은 눈에 띄지 않는다. 이는 관세 정책의 불확실성에 따른 것으로 보이며, 이러한 불확실성이 장기화될 경우 미국 내 현지 투자도 검토 대상이 될 수 있을 것으로 전망된다.

2) 중남미 진출 일본기업들의 대응

트럼프 행정부의 상호관세 부과 조치로 인해 중남미 현지에 진출한 일본 기계 관련 기업들도 대응책을 마련해야 하는 상황에 놓이게 되었다. [표 3-6]은 중남미에 진출한 일본기업의 대응 사례 중 일부를 정리한 것이다. 중남미 소재 일본기업의 대응은 ① 현지조직 신설 또는 재편을 통한 의사결정 단축, ② 인프라, 서비스 확충을 통한 비용 절감, ③ 현지 조달 강화 등의 형태로 나타난다.

일본에서의 움직임처럼 관세를 판매가격으로 전가하지 않고 비용 자체 최소화 또는 현지 조달 강화 등으로 대응하고 있음을 알 수 있다. 즉 단순한 가격 전가보다는 장기적인 관점에서 설비 배치와 내부 프로세스 조정을 통해 비용을 조절하고 불확실한 관세 정책에 적응하려는 시도라고 이해할 수 있다. 다만 각 기업에서 관세 대응이라고 명확하게 적시했거나 부품 조달, 비용 절감과 같은 대응이 비교적 잘 드러나는 사례가 많지 않아 동향 파악에는 한계점이 있었다는 점을 밝혀 둔다.

표 3-6. 중남미 소재 일본 기계 기업들의 관세 대응 일부 사례

기업	대응
히타치건기	• 칠레에 라틴아메리카 지역 총괄 본부를 신설하고 현지화 강화[1)] • 페루의 Bradken 주조 공장 인수 및 증설 → 부품 현지 공급 확대(중남미 사업 기반 강화)
코마츠건설	• 칠레 자회사 조직인 'Komatsu Cummins Chile'를 통해 판매, 서비스, 유통 등의 체계 정비, 인프라 확대를 통한 비용 절감(비용 흡수)[2)]

주: 관세와 관련된 움직이 명확한 사례 위주로 조사함.
자료: 1) HITACHI(2025. 1. 27.), 「チリに中南米地域統括会社を設立」; 2) KOMATSU, "Komatsu Cummins Chile: A strategic alliance that's 9,200 people strong"(모든 자료의 검색일: 2025. 8. 19.).

다. 철강

1) 일본기업의 대응

일본은 트럼프 2기 이전까지 철강 제품 미국 수출 시 무관세 쿼터를 적용받았으나, 철강·알루미늄에 대해 50%의 관세가 부과됨에 따라 일본 철강업계도 영향을 받게 되었다. 이에 따른 주요 기업의 대응 동향을 [표 3-7]에 정리했다.

먼저 일본스틸은 2025년 6월 US 스틸 인수를 마무리 지음으로써 미국 현지 생산 확대와 이를 통한 관세 회피가 가능해질 것으로 보인다. JFE 스틸은 직접적인 수출에 대한 영향은 제한적이지만, 완성차의 대미 수출 감소에 따른 간접적 영향이 클 것으로 판단해 일본 히로시마에 운영하는 화로 1곳의 운영을 일

시 중지하고, 미국 현지 생산을 늘리는 형태로 대응 중이다. 즉 단기적으로는 대미 수출 물량 조정과 미국 현지 생산 확대 전략을 병행할 것으로 보인다.

표 3-7. 미국 직접수출 일본 철강기업들의 관세 대응 동향

기업	대응 동향
일본스틸	• 2025년 6월 US 스틸 인수를 마무리 지어 미국 내 생산 거점 확보[1)] • 대미 수출 의존도를 낮추고 미국 현지 공급 확대를 목표로 함
JFE 스틸	• 관세 조치에 따른 영향이 약 50만 톤 정도가 될 것으로 추산 • 대미 직접수출의 영향은 제한적(고부가가치 제품 위주 수출)으로 분석, 다만 대미 자동차 수출 감소에 따른 영향이 있을 것으로 판단 • 국내 생산거점 1곳(히로시마) 운영 일시 중단(휴지)[2)] • 북미 생산은 Nucor와 협업(멕시코 자동차용 강판 공장)[3)]
일본철강연맹 (공식 입장)	• 철강의 추가관세(50%)는 계속 합의사항임을 언급하고, 정부의 끈기 있는 협상을 기대한다고 발언[4)]

자료: 1) "Nippon Steel's purchase of U.S. Steel closes, with big role for Trump"(2025. 6. 19.); 2)「JFE, 広島県の高炉1基休止へ米関税政策や需要減で」(2025. 5. 8.); 3) JFE(2025. 8. 8.),「JFEスチール海外事業戦略説明会」, p. 10(검색일: 2025. 8. 19.); 4)「日米関税交渉の合意について」(2025. 7. 23.)(검색일: 2025. 8. 19.).

2) 중남미 현지 진출 일본기업의 대응

이하에서는 중남미 현지에서 대미 수출을 목표로 제품을 생산하는 일본기업들의 대응에 대해 살펴본다. [표 3-8]에 따르면 중남미 현지에 있는 일본기업들은 대미 수출에 관한 별다른 움직임이 없는 것으로 보인다. 그 이유는 첫째, 합작 형태의 진출이 많아 일본기업 단독으로 의사결정이 이루어지기 어렵다. 둘째, 미국-멕시코 간 TRQ 협상이 진행 중이어서 정책 불확실성이 상존하기 때문이다.[109)] TRQ 조건에 따라 기업의 사업 조정 방향이 달라지기 때문에 현재로서는 유보 상태인 것으로 보인다. 셋째, 중남미에 진출한 사례가 비교적 적기 때문이다. 미국과 지리적으로 인접한 멕시코에서도 일본 계열의 대표 거점은 TENIGAL(일본스틸 49% 출자)과 Nucor-JFE(JFE 계열) 정도이다. 즉 중남미에서 일본기업의 제철 생산은 진출 규모나 생산 등의 측면에서 두드러지지 않

109)「米とメキシコ, 50%の鉄鋼関税削減で交渉クォータ制視野」(2025. 6. 11.).

는다. 따라서 현재의 관세 국면하에서 대규모 신규 투자와 같은 움직임은 보이지 않는 것으로 판단된다.

표 3-8. 중남미 현지 진출 대미 수출 일본 철강 기업들의 관세 대응 동향

기업	대응 동향
JFE, 누코어 (멕시코)	• 북미 완성차 체인용 코티드 강판 공급 • 미국으로 가는 수출분은 50% 관세를 부담 중 • 향후 미국-멕시코 TRQ 타결 시 조정 여지
Usiminas (브라질)	• 브라질 → 미국 수출 시 50% 관세 적용 대상 • 미국 수출에 제약 발생 • 내수 공급망 강화

자료: "Japan's Nippon Steel to cut its stake in Brazilian Usiminas for Ternium"(2023. 3. 30.).

라. 광물

본 절에서는 트럼프 2기 정부의 통상 조치에 광물 관련 일본기업들이 어떻게 대응하는지를 살펴본다. 광물 관련 통상 조치는 구리 추가관세 인상을 들 수 있다.[110] 무역확장법 232조에 근거하여 구리가 포함된 반제품 등에 2025년 8월 1일자로 50% 관세가 부과됨(단, 정광, 광석 등 제외)에 따라 구리가 포함된 제품(파이프, 와이어 등)의 대미 수출 기업들이 영향을 받게 되었다.[111] 이처럼 구리 제품의 관세는 광물 관련 일본기업의 사업 계획에도 영향을 미칠 수 있는바, 이하에서 광물 관련 기업들의 대응에 대해 살펴본다.

2025년 9월 초 기준으로 파악되는 일본기업들의 주요 대응은 다음과 같다(표 3-9 참고). 첫째, 미국 구리 관련 투자다. 미츠비시상사는 2025년 8월 14일 미국 Cooper World 구리 광산의 지분 30%를 취득하였다고 발표하였다. 미

110) 2025년 7월 4일 공포된 미국 공화당의 'One Big Beautiful Bill Act'에서 IRA의 세액 공제 조기 축소 조치가 발표되었다. 신규 전기차 세액 공제는 2025년 9월 30일 종료되고, 제조 생산 관련 인센티브는 단계적으로 축소(phase-down)될 예정임이 밝혀졌다. 이러한 IRA 조기 종료가 전기차 및 배터리 관련 미국의 수요를 낮추게 될 것으로 예상되나, 광물에 미치는 영향은 간접적이기 때문에 본 절에서는 언급하지 않는다.

111) The White House(2025. 8. 1.), "Adjusting Imports of Copper into the United States"(검색일: 2025. 9. 8.).

츠비시상사는 동 프로젝트 참여 배경에 대해 미국의 구리 수요 확대에 대응하기 위함임을 밝혔다. 그러나 구리 정광 등 원재료는 관세 대상이 아니라는 점을 들어 동 투자가 구리 관세에 대한 대응이라는 일부 평가도 존재한다.[112)]

둘째, 제련 운영 축소 검토 및 재생원료 확대다. 미츠비시머터리얼즈는 2025년 8월 4일 공식 보도자료를 통해 후쿠시마현 소재 구리 정광 처리 시설의 축소를 검토하고, 리사이클 원료 사용 비중을 높여서 수익성 향상을 도모한다고 발표하였다. 사업 조정의 직접적인 계기는 제련사업의 수익성 저하이지만, 구리 관세 발표(2025. 8. 1.) 이후 시행된 조치임을 감안했을 때, 반제품에 부과되는 관세 영향을 줄이기 위해 원료 믹스 형태로 대응하고자 하는 움직임으로도 판단할 수 있다.

셋째, 자체 비용 절감 및 운영 조정이다. 스미토모금속광산은 구리 관세 발표 이후 실시된 컨퍼런스콜에서 관세의 영향 등을 감안하여 자사가 보유하고 있는 미국 모렌시 구리 광산에 대해 비용 삭감 및 생산성 제고를 추진한다고 밝혔다. 또한 자체 보유하고 있는 광산에서의 조달 비중을 50~60%에서 70~80%로 높이는 형태로 포트폴리오를 조정할 계획임을 명시하였다. 이는 관세의 영향을 비용 절감 등의 형태로 흡수하고자 하기 위함으로 이해할 수 있다.

표 3-9. 광물 관련 일본기업들의 관세 대응 동향

기업	대응 동향
미츠비시상사[1)]	• 미국 Copper World 지분 30% 취득(2025. 8. 14.)
미츠비시머터리얼즈[2)]	• 후쿠시마현 소재 정광 제련 시설 가동 축소 • 리사이클 원료 비중 사용 확대
스미토금속광산[3)]	• 비용절감 및 운영 조정(자사 보유 금속광산의 조달 비중 향상)

자료: 1) 三菱商事(2025. 8. 14.),「米国Copper World未開発銅鉱山の権益取得について」(검색일: 2025. 9. 3.); 2) 三菱マテリアル(2025. 8. 4.),「小名浜製錬社における銅精鉱処理の縮小計画について~リサイクル原料比率を高め,収益力向上へ~」(검색일: 2025. 8. 4.); 3) Sumitomo Metal Mining(2025. 8. 7.), "The Conference Call for the Consolidated Financial Results for the First Quarter of the Year Ending March 31, 2026 (FY2025): Questions and Answers Script (Summary)"(검색일: 2025. 9. 8.).

112) "Hudbay Minerals to sell 30% stake in Arizona copper mining project for $600 million" (2025. 8. 13.).

한편 2025년 9월 현재, 구리 관세 등으로 인해 중남미에서 진행 중인 광산 프로젝트 계획을 중단 혹은 변경하겠다는 일본기업의 공시는 아직까지 존재하지 않는다. 이는 정광의 경우 비관세라는 점 등에 기인한 것으로 보인다. 다만 향후 관세 대상이 구리 외에 리튬 등으로 확대될 경우 일본기업들의 사업 전략에도 변화가 생길 가능성이 존재하기 때문에, 당분간 신규 투자 등이 적극적으로 이루어질 가능성은 그리 높지 않을 것으로 예상된다.

제4장 결론 및 제언

1. 연구 요약

본 연구는 트럼프 2기 출범 이후 급격히 변화한 통상 환경 속에서 일본기업들의 중남미 진출 사례를 다각도로 검토하고, 이를 토대로 한국기업과 정부가 얻을 수 있는 정책적 시사점을 도출하는 데 목적을 두었다. 최근 미국의 대중남미 통상정책은 불법 이민 및 마약 차단, 중국 우회수출 억제라는 안보 이슈와도 직결되어 강경한 보호주의적 색채를 띠고 있다. 특히 최근 브라질산 수입품에 대해 50%에 달하는 관세가 부과된 사례에서 보듯이 중남미의 교역 환경은 미국 정책의 방향성에 따라 불확실성이 급격히 증대될 수 있는 상황이다. 동시에 2026년 7월 예정된 USMCA 재협상과 중미 국가들에 대한 미국의 외교적 접근 방식의 변화는 중남미가 미국의 대외정책 충격에서 자유롭지 못함을 시사한다.

한국에 비해 장기간 축적된 경험과 전략을 보유한 일본기업의 대중남미 진출은 전통적으로 자동차, 기계, 화학 등 제조업을 중심으로 이루어졌으며, 종합상사를 축으로 네트워크 확장에 주력해왔다. 자동차 산업의 경우, 멕시코는 북미 수출 거점으로 활용되고 브라질은 내수시장과 메르코수르 역내 수출 기지로 발전해왔다. 아르헨티나는 경제적인 불안정성에도 불구하고 도요타와 같은 기업의 메르코수르 역내 수출을 위한 거점으로 기능해왔다.

이러한 일본기업의 현지화 전략은 단순한 투자 차원을 넘어, 규제 변화와 환경정책 강화에 대한 적극적인 대응으로까지 확장되었다. 예컨대 브라질 정부가 2024년 발표한 'Mover' 정책에 발맞추어 하이브리드 및 전기차 생산 투자를

확대함으로써 현지 정책 환경과 기업 전략을 효과적으로 연계시키는 모습을 보였다.

또한 광물자원 분야에서 일본은 정부와 기업 간 긴밀한 협력 체계를 구축해 리튬, 구리, 니켈 등 핵심 자원의 안정적 확보를 도모하였고, 이 과정에서 JOGMEC 등 정부 기관을 통한 금융 및 정책 지원이 기업 활동을 뒷받침했다. 기계·기기 분야에서는 종합상사가 중심이 되어 인프라 건설과 자원 개발을 연계함으로써 장기적인 사업 기반을 마련한 사례도 있다. 이처럼 일본은 산업 특성에 따라 기업 주도형 진출과 정부 지원 연계형 진출을 병행하면서 지역 내 사업을 다변화하고 공급망을 안정적으로 유지하고 있다.

트럼프 2기 통상정책이 가져온 불확실성은 일본기업에도 도전으로 작용하였다. 이에 일본정부는 '인도 태평양·중남미 공급망 지원 프로그램'과 같은 정책을 통해 현지 기업의 투자를 보조하고, 공급망 재편 과정에서 일본기업이 불리해지지 않도록 지원을 강화하였다. 결과적으로 일본기업들은 급변하는 통상 환경 속에서도 중남미 일부 국가에서 생산 기지를 유지하고, 중남미 국가의 내수 또는 역내 시장에 초점을 맞추면서 새로운 환경에 적응하려는 모습이 관찰된다.

2. 한국의 대중남미 진출 사례

이하에서는 한국기업의 중남미 진출 사례를 간략히 살펴본다. 한국의 경우 중남미 진출 사례가 일본과 비교했을 때 아직까지 상대적으로 적은 편이다. 하지만 본 연구의 목적이 단순히 일본의 중남미 진출 사례만을 살펴보는 것이 아니라 한국에 주는 시사점을 도출하기 위함임을 감안할 때, 지금까지의 한국기업 진출 사례를 살펴보는 것은 의미가 있다고 판단된다. 이에 본 절에서는 일본 사례와 동일하게 자동차, 일반기계, 광물 세 분야에서 한국기업의 중남미 진출 사례를 살펴본다.

가. 자동차

본 절에서는 주로 멕시코와 브라질 진출 사례를 살펴보며, 아르헨티나의 경우 현지에 생산 거점을 두고 있지 않아 조사 대상에서 제외하였다. 먼저 멕시코의 경우 기아가 2014년 누에보레온(Nuevo León)주에 약 10억 달러를 투자하여 연간 생산능력 30만 대 규모의 승용차 공장 건설 계획을 발표하면서 현지 진출을 도모하고,[113] 2016년 5월부터 본격적으로 공장을 가동하였다. 이후 현대 액센트를 위탁 생산하였는데, 이는 북미 및 중남미로의 수출을 염두에 둔 것이다.[114] 현대차는 자체 공장 없이 그룹 내 기아 멕시코 공장을 활용하여 액센트, 투싼 등을 생산하고 있다. 본 연구의 제2장에서 살펴본 바와 같이 2024년 기준 현대·기아차의 멕시코 현지 점유율은 4위(10.5%)로 멕시코 내에서 비교적 성공적으로 사업을 영위하고 있다고 볼 수 있다.

브라질에서는 현대차가 2009년 상파울루(São Paulo)주에 6억 달러를 투자하여 연간 약 15만 대의 생산능력을 갖춘 공장을 건설하였으며, 본격적인 양산은 2012년 9월에 이루어졌다.[115] 이후 2016년에는 1.3억 달러를 추가로 투자하여 SUV '크레타'의 현지 생산을 시작하였고, 2022년에는 약 5억 헤알을 투자해 엔진 공장을 준공하는 등 생산 네트워크를 구축하였다. 2024년 말부터는 'HB20'을 아르헨티나에 공식 수출하기 시작하였다.[116]

뿐만 아니라 총 11억 달러를 투자하여 하이브리드·EV·그린수소 기술 관련 로드맵을 구축하고 있는데, 이는 앞서 살펴본 브라질의 'Mover' 전략에 대한 대응 정책의 일환으로 볼 수 있다. 이처럼 현대차는 브라질에 진출한 이후 현지 생산 거점을 형성하여 안정적인 생산 토대를 마련하였으며, 내수 판매와 함께

113) "South Korea's Kia Motors plans first plant in Mexico-sources"(2014. 6. 2.).
114) "Exclusive: Hyundai plans to shift some small car output to Mexico next year – sources" (2016. 1. 12.).
115) Hyundai, "One factory in Brazil and several around the world"(검색일: 2025. 9. 6.).
116) Hyundai(2024), "Hyundai HB20 begins to be exported to Argentina"(검색일: 2025. 9. 8.).

이를 바탕으로 아르헨티나 등 주변 국가로의 수출까지도 염두에 두었다고 볼 수 있다. 일본기업의 경우처럼 브라질 정부의 친환경 정책(Mover)에 호응하여 투자를 실시하는 등 현지 적응을 위한 노력을 전개하고 있다.

나. 기계

일반기계 분야에서 중남미로의 본격적인 진출은 2010년 이후에 이루어졌는데, 주로 건설 관련 기업들이 브라질을 중심으로 진출한 것으로 보인다. 브라질 진출 이후 칠레, 멕시코 등 주변국으로 사업을 확장한 사례가 발견된다. 일례로 현대건설기계는 2013년 브라질 이타티아이아(Itatiaia)에 공장을 설립하였는데, 굴삭기 등 건설 장비를 연간 3,000~4,000대 생산하는 것을 목표로 하였다. 이후 칠레와 멕시코에도 지사(branch)를 두고 사업을 확장하였다(표 4-1 참고).

표 4-1. 한국의 건설 관련 기계 기업들의 중남미 진출 일부 사례

기업	진출 시기/국가	주요 추진 내용
현대건설기계 (현대중공업)	브라질[1)] (2013)	• 브라질 이타티아이아(Itatiaia) 공장 가동 • 투자 규모 약 1억 7,500만 달러 수준
	칠레, 멕시코 (진출 시기 미상)	• 칠레와 멕시코에서 사무소(해외 지사)를 개소
DEVELON (두산인프라코어)	브라질[2)] (2024)	• 브라질 상파울루(São Paulo)주에 PDC(Parts Distribution Center, 전용 부품물류센터) 설립/약 2억 달러 투자 • 목표: 12,000개의 부품/재고를 확보하여 서비스 제공에 소요되는 시간(리드타임)을 70%로 단축
LS엠트론	브라질[3)] (2013)	• 브라질 가루바(Garuva)에 트랙터 생산을 위한 공장 설립 • 2013년 10월 준공 시점에 초기 투자는 약 1억 5천만 헤알 수준/2022년 후속 증설 시 1억 4,200만 헤알 추가 투자 • 연간 생산 5,000대를 목표로, 브라질 트랙터 시장의 70% 이상을 차지하는 남동부 5개 지역을 중심으로 마케팅 실시

자료: 1) "Hyundai Heavy Completes Construction Equipment Factory in Brazil"(2013. 5. 7.) 및 현대건설기계, "40 Years of Legacy"(검색일: 2025. 9. 5.); 2) DEVELON(2024. 1. 26.); LS Mtron(2013. 3. 4.).

기계 분야에서의 중남미 진출을 살펴보면, 주로 브라질 지역에서 건설기기 혹은 농기계 등의 생산 및 판매를 목표로 한 진출이 2010년대에 이루어졌음을 알 수 있다. 이는 중남미 지역의 건설(인프라) 및 농업 관련 수요에 대응한 결과라고 판단된다. 2020년 이후에는 DEVELON의 PDC 설립도 주목할 만한데, 부품센터 개설 등을 통해 단순히 기계 판매뿐만 아니라 서비스 등의 분야로 진출이 확대되고 있음을 알 수 있다. 다만 아직까지는 진출 국가가 브라질 등 일부 국가에 한정되어 있어 향후 인프라 및 광업 분야와 연계하여 진출 국가를 다변화할 필요성이 있다.

다. 광물

한국정부는 해외광물을 확보하기 위한 노력의 일환으로 그동안 정부 주도의 자원 개발을 추진해 왔다. 그러나 2020년 자원 개발 기본계획('20~'29)을 통해 '자원 개발'에서 '자원 안보'로 정책의 전환을 제시하였다.[117] 본 계획에는 광물 다변화 차원에서 중남미와 동남아·대양주를 2대 중점지역으로 개발하되, 중남미(칠레, 브라질, 아르헨티나 등)에서는 구리·리튬 확보에 주력하겠다는 방침이 포함되었다. 이에 본 절에서는 동 계획 발표 이후 민간 기업들을 중심으로 한 중남미 지역의 광물 확보 사례에 대해 살펴본다.[118]

[표 4-2]에서 확인할 수 있듯이 LG에너지솔루션, SK온 등 배터리 업체들이 자원 개발 회사와 주로 리튬 관련 공급계약 체결을 통해 중남미 지역에서 리튬을 조달하고 있다. 한편 포스코그룹은 리튬 개발 단계에서부터 프로젝트에 참여하여 성과를 나타내고 있다는 점에서 주목할 만하다. 포스코그룹은 2018년

117) 산업통상자원부(2020), p. 1. 동 계획은 '제6차 해외자원개발 기본계획'과 '제3차 해저광물자원 기본계획'을 통합한 것으로, 국내외 자원개발에 대한 종합적 계획을 수립하기 위함이었다.

118) 2020년 이전에 광물자원공사 등 공기업을 주축으로 해외자원 개발 사업이 진행되었는데, 수익성 악화 등으로 구조조정에 돌입하였고 현재 매각이 진행 중인 사례도 존재한다. 또한 2020년 이후 정부의 광물 관련 정책이 자원 개발에서 자원 안보로 전환되며 공급망과 민간 주도 개발을 중시하게 됨에 따라 본 절에서는 이러한 상황들을 감안하여 2020년 이전의 사례를 다루지 않는다.

에 호주의 리튬회사 Galaxy Resources로부터 아르헨티나 옴브레 무에르토(Hombre Muerto) 광구를 매입하였다.[119] 이후 2022년 수산화리튬 연간 약 2.5만 톤 생산을 목표로 약 8.3억 달러를 투자하여 1단계 공장을 설립하였으며, 2023년에는 2단계 공장 설립에 착공하여 개발-건설-가동-증설로 이어지는 공급망을 구축하였다.

표 4-2. 한국기업의 중남미 지역 광물 확보 추진 일부 사례(2020년 이후)

기업	시기/국가	주요 추진 내용
LG 에너지솔루션	2022 (칠레)	• 칠레 SQM과 수산화리튬, 탄산리튬 구매 계약 체결 • 2023~29년까지 7년 동안 10만 톤 규모/미국 IRA 대응
SK온	2022 (칠레)	• 칠레 SQM과 수산화리튬 조달 계약 체결(2023~27년) • 리튬의 추가 조달, 생산시설 투자에 대해 검토 등
포스코홀딩스	2022~23 (아르헨티나)	• 아르헨티나의 옴부레 무에르토(Hombre Muerto) 소금호수에 탄산리튬공장 제2단계 투자 결정/2023년 6월 공장 착공 • 총투자금액은 약 10억 9,000만 달러, 생산능력은 연간 2만 5천 톤(수산화리튬)

자료: JETRO(2023), 「原料の脱中国依存を模索インフレ削減法で一変した韓国電池産業(3)」(검색일: 2025. 9. 2.).

정부 차원에서도 민간기업의 중남미 광물 개발을 지원하고 있다. 2024년 2월 한국-아르헨티나 외교장관 회담에서 양국은 한국기업의 아르헨티나 리튬 투자(약 40억 달러) 진척 사항을 점검하였다.[120] 또한 2024년 11월 정상회담을 계기로 한국-페루 간 광물 MOU를 체결하여 광물 공급망에서의 협력을 약속하였다.[121] 요컨대 2020년 이후 중남미 지역의 광물 확보는 민간 주도의 공급계약 형태가 눈에 띄지만, 정부 차원에서도 MOU 체결 등을 통해 기업 진출이 더 활성화될 수 있도록 플랫폼 역할을 수행하고 있음을 알 수 있다.

119) "POSCO to buy lithium mining rights in Argentina from Australia's Galaxy"(2018. 8. 27.).
120) 외교부(2024. 2. 25.).
121) 산업통상자원부(2024. 11. 15.).

3. 대중남미 진출 및 협력에 관한 제언

앞서 자동차, 기계, 광물 부문에서 중남미에 진출한 일본기업들의 사례와 한국의 사례를 살펴보았다. 한국과 일본 기업의 대중남미 진출 상황 및 정부 지원 사례를 [표 4-3]과 같이 요약할 수 있다. 비록 중남미 진출과 관련하여 한국과 일본은 진출 시기 및 진출 당시 상황 등이 다르고 축적된 사례의 양적 측면에서도 단순 비교가 쉽지 않은 측면이 있지만, 양국의 사례 비교는 한국에 주는 시사점을 도출하는 데 참고가 될 수 있다.

표 4-3. 한국과 일본의 중남미 진출 사례 비교

분야	한국	일본
자동차	• 멕시코: 내수 대응 및 북미 수출 목적 • 브라질: 내수 대응 및 주변국(아르헨티나) 수출 → 주로 내수 대응 및 수출 목적 거점 형성	• 멕시코: 내수 대응 및 북미 수출 목적 • 브라질: 내수 및 메르코수르 역내 수출 * 도요타: 10년 사이에 수출 실적 5배 성장 • 아르헨티나: 혼다 승용차 철수 도요타는 선제적인 투자, 규제 대응으로 현재까지 사업 유지
기계	• 2010년대: 주로 건설 장비 및 농기계 현지 생산, 판매를 위한 거점 설립 • 2020년대: 판매 이후 서비스 등을 위한 PDC 설립 등의 진출로 저변 확대	• 2000년대: NAFTA 관련 공급망 수요, 현지 조립(생산) 및 판매를 위한 거점 설립 • 2010년대: 인프라 프로젝트와 연계하여 레퍼런스 확보, 광산/인프라 장비 교체 대응(리매뉴팩처링, TCO 관리 등) • 2020년대: 니어쇼어링에 따른 시장 선점 기업 간, 사업 부문 간 통합에 따른 진출
광물	• [기업 진출] - 2020년대: 리튬, 구리 확보 전개, 주로 리튬 공급계약을 통해 확보 * 포스코 – 리튬 개발~증설에 이르는 전 주기 밸류체인 구축 • [정부 지원] - 정부 간 MOU를 통해 기업 진출 플랫폼 역할을 수행 - 중남미 지역에서 동(구리), 리튬 확보를 위한 기업 지원 추진	• [기업 진출] - ~2000년대: 칠레, 페루의 구리 광산 개발 위주, 원자재 확보 목적 - 2010년대: 자원 개발 확대기, 광물자원의 개발, 배터리 소재 연계 등 - 2020년대: 중요 광물의 장기 확보 도모, 배터리 소재 VC, 친환경 투자 확대 • [정부 지원] - JOGMEC 등의 MOU, JBIC 지원 - 광물 지원 정책(환경, ESG 관련 비용이 클 경우 보조금 우선사업 대상 검토)

자료: 본문 내용을 활용하여 저자 작성.

마지막으로 본 연구에서 조사한 일본의 사례를 통해 한국이 얻을 수 있는 시사점과 정책 제언을 정리하면서 보고서를 마치고자 한다.

첫째, 일본의 사례는 정부 정책과 금융 지원이 기업 해외진출 성과에 직접적 영향을 미친다는 점을 보여주는바, 한국도 정부와 기업을 적극 연계시키는 다양한 공급망 재편 지원 정책을 강화할 필요가 있다. 일본기업은 정부의 금융·보조금 지원을 통해 리스크를 분산하였고, JICA의 'STEP' 프로그램은 원산지 규정을 포함시킴으로써 결과적으로 일본기업들의 중남미 진출이 더 많이 이루어지는 계기가 되었다.

둘째, 한국기업은 레퍼런스 확보를 통한 장기적 성장 및 진출 전략을 모색할 필요가 있다. 일본기업은 중남미 초기 진출 단계에서 레퍼런스 확보를 중시하는 전략을 택해온 것으로 보인다. 이는 중남미 정부 및 발주 기관과의 신뢰를 구축하고, 후속 프로젝트에서 추가 수주로 확장할 수 있는 기반이 되었다. 예를 들어 인프라·자원 개발 사업에서는 선제적으로 프로젝트에 참여하여 경험과 실적을 축적한 후, 이를 레퍼런스로 활용해 장기적인 시장 점유율을 높였다.

셋째, 브라질 MOVER, 멕시코 NOM 등 중남미 주요국의 환경규제 및 요구에 적극 대응하고 이를 타 글로벌 기업과의 전략적 차별성으로 활용할 필요가 있다. 일본기업은 이러한 규제 변화에 선제적으로 대응하여 현지 정부의 신뢰를 구축하고, 이를 바탕으로 시장 내 입지를 강화해왔다.

넷째, 한국기업은 일본처럼 브라질·멕시코에 집중하는 동시에, 아르헨티나·콜롬비아·칠레 등 상대적으로 진출이 미약한 국가에도 관심을 확대해 중남미 지역에서 시장을 다변화할 필요가 있다. 일본기업은 브라질과 멕시코를 양대 거점으로 삼는 동시에 아르헨티나, 칠레 등 상대적으로 비관심 국가로 여겨지던 시장에도 진출하여 포트폴리오를 다변화했다. 브라질에서는 내수시장과 메르코수르 역내 수출 거점 확보를 동시에 추구하였고, 아르헨티나에서는 역내 수출에 중점을 두었다. 이는 일본기업이 특정 국가의 상황에 좌우되는 리스크를 완화하고, 중남미 지역에서 안정적 입지를 구축하는 데 기여하였다.

다섯째, 중남미 지역에서 한일 공동 진출을 고려할 수 있을 것으로 보인다. 자동차, 기계, 광물 중 양국 간 협력의 여지가 있는 분야로는 광물을 들 수 있다. 이와 관련하여 한일 양국이 CBMM 공동 개발에 나선 사례가 대표적이라고 할 수 있다. 한국정부도 중남미 지역에서 광물 확보에 주력하고 있는 만큼 공동 출자 등의 형태로 협력을 타진할 수 있을 것이다.

일본기업의 대중남미 진출 사례는 한국기업과 정책 당국에 중요한 시사점을 제공한다. 정부-기업 연계 강화, 레퍼런스 확보 전략, 친환경 규제 선제 대응, 비관심 국가로의 시장 다변화는 한국이 중남미에서 지속적이고 안정적인 성과를 창출하기 위해 고려해야 할 핵심 과제이다. 한국은 일본의 경험을 참고하되, 한국기업의 특성과 중남미 각국의 수요를 반영한 맞춤형 전략을 수립할 필요가 있다.

참고문헌

[국문자료]

산업통상자원부. 2020. 「「자원개발 기본계획」('20~'29) 확정」.

_____. 2024. 「한-페루, 핵심광물 공급망 협력 강화」. (11월 15일)

외교부. 2024. 「G20 외교장관회의 계기 한-아르헨티나 외교장관회담(2.22) 결과」. (2월 25일)

정성춘, 이보람. 2025. 「트럼프 2기 정부의 관세정책과 일본의 대응」. KIEP 세계경제 포커스, Vol. 8, No. 20.

홍성우, 김성환, 김진오, 강준구, 박미숙, 박진희, 김승현. 2024. 『한국의 대중남미 통상환경 평가와 정책 과제』. KIEP 연구보고서 24-10.

홍성우, 김진오, 박미숙, 손은아. 2025. 「중국 우회수출을 겨냥한 멕시코의 최근 조치와 함의」. KIEP 세계경제 포커스, Vol. 8, No. 5.

홍성우, 김진오, 손은아. 2025. 「'플랜 멕시코(Plan México)'로 본 향후 멕시코의 경제 정책 방향」. KIEP 세계경제 포커스, Vol. 8, No. 26.

홍성우, 손은아. 2025. 「트럼프 2기 정부의 對중앙아메리카 정책 방향과 시사점」. KIEP 세계경제 포커스, Vol. 8, No. 13.

[영문자료]

DEVELON. 2024. "DEVELON Opens New Parts Distribution Center in Brazil." (January 26)

Kuwayama, M. 2021. "Globalized Business of Japanese Multinationals in Latin America: What Trade and Investment Statistics Do Not Show. Research Institute for Economics and Business Administration." Kobe University.

LS Mtron. 2013. "LS Mtron will become one of the top 5 global brands by making inroads into the Brazilian..." (March 4)

Nishitateno, Shuhei. 2023. "Does Official Development Assistance Benefit

the Donor Economy? New evidence from Japanese overseas infrastructure project." RIETI.
USITC. 2011. "Estimating Foreign Value-added in Mexico's Manufacturing Exports."
WTO. 2014. "ARGENTINA - MEASURES AFFECTING THE IMPORTATION OF GOODS REPORTS OF THE PANEL."
WTO, ITC, UNCTAD. 2025. "World Tariff Profiles 2025."

[일문자료]

経済産業省. 2023.「重要鉱物に係る安定供給確保を図るための取組方針」.
内閣官房. 2025.「米国の関税措置に関する日米協議:日米間の合意(概要)」.
東洋経済. 2025.「海外進出企業総覧2025」.
日本自動車会議所. 2025.「自動車サプライヤー,トランプ関税対策に頭悩ます」. (2月 18日)
HONDA. 2025.「2024年12月度 四輪車 生産·販売·輸出実績」. (1月 30日)
JETRO. 2013.「2012年 世界主要国の自動車生産·販売動向」.
_____. 2024.「ジェトロ 2024年度 海外進出日系企業実態調査(中南米編)」.
SUBARU. 2025.「2024年12月度および2024年暦年 生産·国内販売·輸出実績」. (1月 30日)

[온라인 자료]

멕시코 정부. 2016. "Norma Official Mexicana NOM-194-SCFI-2015, Dispositivos de seguridad esenciales en vehículos nuevos-Especificaciones de seguridad." (May 9). https://catalogonacional.gob.mx/FichaRegulacionid?regulacionId=94878&utm_source=chatgpt.com(검색일: 2025. 7. 25.).
브라질 정부. "Drawback." https://www.gov.br/siscomex/pt-br/informacoes/drawback(검색일: 2025. 8. 18.).
_____. "Veículo Passageiro (TIPI 87.03)." https://www.gov.br/mdic/pt-br/centrais-de-conteudo/publicacoes/mover/veiculo-passageiro(검색일: 2025. 8. 21.).
아르헨티나 정부. "IMPUESTOS." https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-27430-305262?utm(검색일: 2025. 8. 22.).

_____. 2022. “ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS.” (October 11). https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/resoluci%C3%B3n-5271-2022-372910?utm(검색일: 2025. 8. 18.).
현대건설기계. “40 Years of Legacy.” https://na.hd-hyundaice.com/newsroom/40-years-legacy(검색일: 2025. 9. 5.).
経済産業省. 2023.「令和4年度補正海外市場調査等事業費補助金(インド太平洋·中南米地域サプライチェーン参画支援事業費)に係る企業等の公募について」. (3月30日). https://www.meti.go.jp/information/publicoffer/kobo/2023/k230330001.html(검색일: 2025. 8. 12.).
_____. 2025.「自動車産業「ミカタプロジェクト」のページ」. https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/automobile/mikata_project.html(검색일: 2025. 9. 8.).
三菱マテリアル. 2020.「ﾁﾘ国Mantoverde銅鉱山の権益取得に関するお知らせ」. (2月 7日). https://www.mmc.co.jp/corporate/ja/news/press/2020/pdf/20-0207.pdf?utm(검색일: 2025. 8. 11.).
三菱商事. 2018.「ペルー共和国ケジャベコ銅鉱山の開発意思決定について」. (7月27日). https://www.mitsubishicorp.com/jp/ja/news/release/2018/0000035305.html(검색일: 2025. 8. 10.).
三井物産. 2023.「ペルーの露天掘り·坑内掘り向け鉱山機械販売·サービス会社の; 株式取得と今後の事業統合」. (11月 7日). https://www.mitsui.com/jp/ja/release/2023/1247734_13866.html(검색일: 2025. 8. 19.).
三菱商事. 2025.「米国Copper World未開発銅鉱山の権益取得について」. (8月 14日). https://www.mitsubishicorp.com/jp/ja/news/release/2025/20250814002.html(검색일: 2025. 9. 3.).
三菱マテリアル. 2025.「小名浜製錬社における銅精鉱処理の縮小計画について~リサイクル原料比率を高め、収益力向上へ~」. (8月 4日). https://www.mmc.co.jp/corporate/ja/news/press/2025/25-0804a.html(검색일: 2025. 8. 4.).
三菱日立パワーシステムズ. 2016.「コスタリカ国営電力公社(ICE)向けに地熱発電蒸気タービンを受注ラス·パイラスII建設プロジェクトで」. (10月 17日). https://www.mhi.com/jp/news/grp161017.html?utm(검색일: 2025. 8. 13.).
三菱重工コンプレッサ. 2015.「三菱重工コンプレッサ株式会社がブラジルに現地法人を設立-FPSO向けなど中南米市場を深耕」. (12月 9日). https://www.mhi.com/jp/news/1512095709.html?utm(검색일: 2025. 8. 14.).

三井ハイテック. 2023.「子会社の増資および新工場建設に関するお知らせ」. (11月23日). https://www.fse.or.jp/files/lis_tkj/23112269660.pdf?utm(검색일: 2025. 8. 8.).
日立建機. 2016.「H-E Parts社の持分の取得(子会社化)に関するお知らせ」. (12月21日). https://www.hitachicm.com/content/dam/hitachicm/global/ja/ir/library/results/docs/pressrelease_20161221_JP3.pdf?utm(검색일: 2025. 9. 1.).
「日米関税交渉の合意について」. 2025. 日本鉄鋼連盟. (7月 23日). https://www.jisf.or.jp/20250723.html?utm(검색일: 2025. 8. 19.).
日本貿易保険. 2025.「米国の輸入関税措置に関する貿易保険の対応について」. (6月18日). https://www.nexi.go.jp/topics/newsrelease/202506120807.html(검색일: 2025. 7. 28.).
日本政策金融公庫.「米自動車関税措置等に伴う特別相談窓口」. https://www.jfc.go.jp/n/finance/saftynet/2025car_tariff.html(검색일: 2025. 8. 3.).
日鉄物産. 2023.「「ハイグレード電磁鋼板加工工場における生産基盤構築事業」が, 経済産業省の「インド太平洋·中南米地域サプライチェーン参画支援事業」に採択されました」. (7月 6日). https://www.nst.nipponsteel.com/news/2023/230706_1329.html(검색일: 2025. 9. 5.).
荏原. 2020.「メキシコに新会社を設立」. (9月 7日). https://www.ebara.com/jp-ja/newsroom/2020/1189404_1673/?utm(검색일: 2025. 8. 19.).
在メキシコ日本国大使館. 2014.「日系企業によるメキシコへの投資案件」. https://www.mx.emb-japan.go.jp/keizai/kigyo1.pdf(검색일: 2025. 9. 8.).
住友金属. 2005. “Sumitomo Metal Mining and Sumitomo Corporation Execute Definitive Agreement to Acquire an Equity in Cerro Verde.” (May 22). https://www.smm.co.jp/en/news/release/uploaded_files/20050322e.pdf?utm(검색일: 2025. 8. 8.).
住友金属鉱山. 2018.「Quebrada Blanca(ケブラダ·ブランカ)銅鉱山の権益取得について」. (December 5). https://www.smm.co.jp/news/release/2018/12/001108.html(검색일: 2025. 8. 10.).
住友商事. 2018.「国際金属鉱業評議会への加盟について」. (5月 18日). https://www.sumitomocorp.com/-/media/Files/hq/news/group/2018/20180518/Minera-San-Cristbal-SAInternational-Council-on-Mining—Metals.pdf?la=ja&utm(검색일: 2025. 8. 10.).
住友重機械工業. 2002.「メキシコおよび中国·天津に射出成形機の拠点を開設」. (8月

21日). https://www.shi.co.jp/info/2002/6kgpsq0000000ilc.html?utm(검색일: 2025. 8. 13.).
豊田通商. 2022.「国内初、水酸化リチウムの製造工場が福島県楢葉町に竣工」. (11月16日). https://www.도요타-tsusho.com/press/detail/221116_006132.html(검색일: 2025. 8. 11.).
丸紅. 2023.「チリ·センチネラ銅鉱山の拡張プロジェクトに関する投資意思決定について」. (12月 20日). https://www.marubeni.com/jp/news/2023/release/00124.html(검색일: 2025. 8. 8.).
_____. 2023.「チリ·ロスペランブレス銅鉱山権益の追加取得およびパンパシフィック·カッパー社の株式取得について」. (12月 20日). https://www.marubeni.com/jp/news/2023/release/00125.html(검색일: 2025. 8. 6.).
_____. 2023.「チリ共和国·国営銅公社向け造水·送水事業の長期売水契約に関する融資契約締結ならびに着工について」. (3月 29日). https://www.marubeni.com/jp/news/2023/release/00036.html?utm(검색일: 2025. 8. 18.).
AISIN TAKOKA. 2016.「メキシコに鋳鉄部品の生産新会社を設立」. https://www.aisin.com/jp/news/pdf/20160215.pdf(검색일: 2025. 8. 5.).
DAIKIN. 2023. "Daikin anuncia inversión de $300 millones de dólares en San Luis Potosí para su segunda planta de producción en México." (April 3). https://daikin-latinamerica.com/noticias/daikin-anuncia-inversion-de-300-millones-de-dolares-en-san-luis-potosi-para-su-segunda-planta-de-produccion-en-mexico/(검색일: 2025. 8. 22.).
_____. 2024.「統合報告書 2024」. https://www.daikin.co.jp/-/media/Project/Daikin/daikin_co_jp/investor/library/annual/2024/2024-pdf.pdf?rev=041a8072c4584b6f961f2dda6f7fd495&utm(검색일: 2025. 8. 19.).
FANUC. 2022. "New Headquarters for FANUC Mexico in Aguascalientes." (July 22). https://www.fanucamerica.com/news-resources/fanuc-america-press-releases/2022/06/22/new-headquarters-for-fanuc-mexico-in-aguascalientes?utm(검색일: 2025. 8. 22.).
Marubeni. 2024. "Establishment of a Mining Equipment Sales and Services Company in Brazil." (October 18). https://www.marubeni.com/en/news/2024/info/00040.html(검색일: 2025. 8. 22.).
HANWA. 2017. "Announcement of investment into Battery grade lithium carbonate manufacturer." (April 13). https://www.hanwa.co.jp/en/news/201704132735/?utm(검색일: 2025. 8. 10.).

HITACHI. 2017.「平成29年(2017年)3月期決算発表説明会 主要な質問に対する回答の要約」. https://www.hitachicm.com/global/ja/ir/library/results/201703qa/?utm(검색일: 2025. 8. 14.).
_____. 2024.「日立建機と丸紅がブラジルに鉱山機械の販売·サービス会社設立で合意」. (9月 18日). https://www.nikkei.com/article/DGXZRSP678591_Y4A910C2000000/(검색일: 2025. 8. 19.).
_____. 2025.「チリに中南米地域統括会社を設立」. (1月 27日). https://www.hitachicm.com/global/ja/news/press-releases/2025/25-01-27/?utm(검색일: 2025. 8. 19.).
Hitachi Construction Machinery. 2025. "Explanatory Meeting for Business Results for the Year ended March 31, 2025." (April 25). https://www.hitachicm.com/content/dam/hitachicm/global/en/ir/library/results/docs/20250425-HCM-Meeting-note-E.pdf(검색일: 2025. 8. 19.).
HONDA. "2025 Digital FactBook-North America manufacturing." https://hondanews.com/en-US/releases/digital-factbook-north-america-manufacturing?utm(검색일: 2025. 8. 12.).
_____.「第3節南米」. https://global.honda/jp/guide/history-digest/75years-history/chapter2/section3/page2.html?utm(검색일: 2025. 8. 17.).
_____. "El crecimiento de Honda en México." https://www.honda.mx/acerca(검색일: 2025. 8. 5.).
_____. 2007.「アルゼンチンに四輪車工場を新設」. https://global.honda/jp/news/2007/c070718f.htm(검색일: 2025. 7. 30.).
_____. 2013.「Honda, メキシコに新トランスミッション工場の建設を決定」. (5月 3日). https://global.honda/jp/news/2013/c130503.html(검색일: 2025. 7. 25.).
_____. 2019.「アルゼンチンにおける完成車生産体制の変更について」. (8月 14日). https://global.honda/jp/news/2019/c190814.html?utm(검색일: 2025. 8. 17.).
_____. 2025. "Honda de México e Iberdrola unen esfuerzos por una manufactura sostenible." https://rp.honda.mx/wp-content/documentos/484_Boletin_HDM_e_Iberdrola_se_alian_por_manufactura_sostenible.pdf(검색일: 2025. 8. 15.).
Hyundai. "One factory in Brazil and several around the world." https://www.hyundai.com.br/a-hyundai.html?utm(검색일: 2025. 9. 6.).
_____. 2024. "Hyundai HB20 begins to be exported to Argentina." https://

www.hyundai.com.br/imprensa/hyundai-inicia-exportacao-do-hb20-na-argentina.html?utm(검색일: 2025. 9. 8.).

ICA. 2014. “Signing of Japanese ODA Loan Agreement with the Republic of Costa Rica Assistance for Geothermal Power Generation Project in the Las Pailas Field of Guanacaste Province.” https://www.jica.go.jp/english/about/president/archives_tanaka/140818_01.html?utm(검색일: 2025. 8. 13.).

IHI. 2025.「2025 年度決算説明会 主な質疑応答」. https://www.ihi.co.jp/ir/event/statements_meeting/_cms_conf01/__icsFiles/afieldfile/2025/05/12/QA_JP_n.pdf(검색일: 2025. 8. 19.).

INEGI. 2024. “AVANCE DE RESULTADOS DEL REGISTRO ADMINISTRATIVO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ DE VEHÍCULOS LIGEROS (RAIAVL) Diciembre de 2023.” https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2024/am_raiavl/am_raiavl2024_01.pdf(검색일: 2025. 8. 21.).

International Mining. 2021. “Anglo American and ENGIE agree on ‘green’ electricity supply for Quellaveco.” (April 7). https://im-mining.com/2021/04/07/anglo-american-engie-agree-green-electricity-supply-quellaveco/?utm(검색일: 2025. 8. 18.).

JATCO. 2013.「ジヤトコ, メキシコ第二工場の設立を決定」. (2月 7日). https://www.jatco.co.jp/release/2013/20130207_301.html(검색일: 2025. 8. 5.).

JBIC.「資源ファイナンス部門」. https://www.jbic.go.jp/ja/about/introduction/energy.html(검색일: 2025. 8. 18.).

_____. 2013.「海外展開支援融資ファシリティの創設について」. (4月 1日). https://www.jbic.go.jp/ja/information/news/news-2013/0401-2137.html(검색일: 2025. 8. 9.).

_____. 2019.「チリ共和国ケブラダ·ブランカ銅鉱山開発事業に対するプロジェクトファイナンス」. (5月 31日). https://www.jbic.go.jp/ja/information/press/press-2019/0531-012214.html?utm(검색일: 2025. 8. 10.).

_____. 2023.「チリ共和国ケブラダ·ブランカ銅鉱山開発事業に対する追加融資」. (3月 30日). https://www.jbic.go.jp/ja/information/press/press-2022/0330-017615.html?utm(검색일: 2025. 8. 10.).

_____. 2024.「重要鉱物に係る安定供給確保を図るための取組方針」. (3月 18日).

https://www.jbic.go.jp/ja/information/press/press-2023/press_00197.html?utm(검색일: 2025. 8. 10.).
JETRO. 2011.「ホンダがセラヤ市に新工場建設へ-小型車を年間20万台生産-」. (8月18日). https://www.jetro.go.jp/biznews/2011/08/4e4b25874b708.html(검색일: 2025. 7. 25.).
_____. 2015.「トヨタがグアナファト州に新工場を建設へ-「カローラ」生産、投資額は10億ドル-」. (4月 16日). https://www.jetro.go.jp/biznews/2015/04/552f244bed8c8.html(검색일: 2025. 7. 25.).
_____. 2017.「アルゼンチン - 自動車産業を後押しするマクリ政権」. (10月 16日). https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2017/7a6f689c3444ac6a.html?utm(검색일: 2025. 8. 17.).
_____. 2019.「アルゼンチン自動車産業, 低迷の要因と今後の見通し」. (9月 10日). https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2019/502de8bdf9a038fd.html(검색일: 2025. 8. 14.).
_____. 2023.「トヨタ、バイオエタノールも利用可能なハイブリッド車の生産投資を発表」. (4月 27日). https://www.jetro.go.jp/biznews/2023/04/1567a7ba8e857440.html(검색일: 2025. 8. 23.).
_____. 2023.「原料の脱中国依存を模索インフレ削減法で一変した韓国電池産業(3)」. https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2023/cd9ecebaa10b95c1.html(검색일: 2025. 9. 2.).
JFE. 2025.「JFEスチール海外事業戦略説明会」. (8月 8日). https://www.jfe-holdings.co.jp/common/pdf/investor/library/otherbriefings/250808.pdf(검색일: 2025. 8. 19.).
JIAIA. 2023.「海外短信」. https://www.jraia.or.jp/webmagazine/detail.html?g=689&n=537&utm(검색일: 2025. 8. 22.).
JICA.「本邦技術活用条件(STEP)」. https://www.jica.go.jp/activities/schemes/finance_co/about/about.html(검색일: 2025. 8. 22.).
_____. "FY2023 Ex-Post Evaluation Report of Japanese ODA Loan "Guanacaste Geothermal Development Sector Loan (Las Pailas II)." https://www2.jica.go.jp/en/evaluation/pdf/2023_CR-P5-1_4_f.pdf(검색일: 2025. 8. 13.).
_____. 2013.「円借款·本邦技術活用条件(STEP)にかかる運用ルール」. https://www.jica.go.jp/Resource/activities/schemes/finance_co/about/ku57pq00001bs41s-att/rule_2013.pdf(검색일: 2025. 8. 22.).

_____. 2019. “STANDARD PREQUALIFICATION DOCUMENT UNDER JAPANESE ODA LOANS.” https://www.jica.go.jp/english/activities/schemes/finance_co/guide/tender/__icsFiles/afieldfile/2025/03/17/prequa_202310v2.pdf(검색일: 2025. 8. 10.).

JOGMEC.「主な支援プロジェクト」. https://www.jogmec.go.jp/oilgas/financial_004.html(검색일: 2025. 8. 8.).

_____.「重要鉱物助成金交付事業」. https://www.jogmec.go.jp/metal/metal_10_00001.html(검색일: 2025. 8. 22.).

_____. 2006.「ペルー·アンタミナ鉱山及びワンサラ鉱山現地調査報告」. (5月 11日). https://mric.jogmec.go.jp/reports/current/20060511/735/?utm (검색일: 2025. 8. 6.).

_____. 2007.「JOGMECと南米資源国の協力関係発展ブラジル国営石油会社及びチリ銅委員会と基本合意書を締結」. https://www.jogmec.go.jp/news/release/release0077.html(검색일: 2025. 8. 6.).

_____. 2009.「銅鉱山開発への金融支援を実施-チリ共和国·エスペランサ銅鉱山等の権益取得資金に対する債務保証を採択-」. (9月 1日). https://www.jogmec.go.jp/news/release/release0212.html(검색일: 2025. 8. 8.).

_____. 2011.「新日鉄·JFE·双日·JOGMEC·POSCO·NPSで日韓連合 ~高級鋼材に不可欠なレアメタル·ニオブ生産企業に共同出資~」. (3月 4日). https://www.jogmec.go.jp/news/release/content/300052641.pdf?utm(검색일: 2025. 8. 9.).

_____. 2012.「日本初のリチウム開発案件への金融支援-アルゼンチン·オラロス塩湖プロジェクトの開発資金に対する債務保証-」. (9月 26日). https://www.jogmec.go.jp/news/release/release0432.html?utm(검색일: 2025. 8. 10.).

_____. 2014.「チリ銅委員会とMOU締結~金属鉱業分野における関係強化~」. (8月 1日). https://www.jogmec.go.jp/news/release/news_08_000042.html(검색일: 2025. 8. 9.).

_____. 2018.「ペルー：Miski Mayo社,米国のプラント向けリン鉱石供給拡大を計画」. (7月 2日). https://mric.jogmec.go.jp/news_flash/20180702/87545/?utm(검색일: 2025. 8. 8.).

_____. 2019.「金属鉱物海外開発資金債務保証の付与について - アルゼンチン·オラロス塩湖リチウム生産プロジェクトの拡張資金に対する債務保証 - 」. (8月 23日). https://www.jogmec.go.jp/news/release/news_15_000001_00002.html?utm(검색일: 2025. 8. 11.).

JUSTIA. “Ley de Planeación y Transición Energética.” https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-de-planeacion-y-transicion-energetica/(검색일: 2025. 8. 15.).

JX Advenced Metals. 2020. “Complete Switch to Electricity Derived from Renewable Sources at Caserones Copper Mine.” (December 7). https://www.jx-nmm.com/english/newsrelease/2020/20201207_02.html(검색일: 2025. 8. 18.).

KHI. 2025.「2025年度第1四半期決算説明資料」. (8月 6日). https://www.khi.co.jp/ir/pdf/pre_250806-1j.pdf(검색일: 2025. 8. 19.).

KOMATSU.「コマツの強み:リマン事業」. https://www.komatsu.jp/ja/ir/library/-/media/HOME/ir/library/annual/ja/2024/kr24j_value_07.pdf?utm(검색일: 2025. 8. 14.).

_____.「沿革」. https://www.komatsu.jp/ja/aboutus/history(검색일: 2025. 9. 2.).

_____.「循環型社会形成への取り組み」. https://komatsu.disclosure.site/ja/themes/150(검색일: 2025. 8. 19.).

_____. “Komatsu Cummins Chile : A strategic alliance that’s 9,200 people strong.” https://www.komatsu.jp/en/aboutus/brandcommunication/reinventarse/facility?utm(검색일: 2025. 8. 19.).

_____. 2017.「ジョイ·グローバル社の買収完了のお知らせ」. https://www.komatsu.jp/ja/newsroom/2017/20170406?utm(검색일: 2025. 9. 5.).

_____. 2025. “Consolidated Business Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2025(U.S. GAAP).” https://www.komatsu.jp/en/newsroom/2025/20250428_1(검색일: 2025. 8. 19.).

Mabuchi Motor. “Mexico Mabuchi.” https://www.mabuchi-motor.com/company/network/mexico.html?utm(검색일: 2025. 8. 5.).

“Marco Rubio: An Americas First Foreign Policy.” 2025. *WSJ Opinion*. (January 30). https://www.wsj.com/opinion/an-americas-first-foreign-policy-secretary-of-state-rubio-writes-western-hemisphere-too-long-neglected-a81707b0(검색일: 2025. 3. 17.).

MarkLines.「日信工業 (株) 2014年3月期の動向」. https://www.marklines.com/ja/top500/cf/s500_199_hl2013(검색일: 2025. 8. 5.).

_____.「芦森工業 (株) 2012年3月期の動向」. https://www.marklines.com/ja/top500/cf/s500_160_hl2011(검색일: 2025. 8. 5.).

MAZDA Newsroom. 2011. “Mazda to Jointly Establish Vehicle Production

Facility in Mexico and Sales Company in Brazil with Sumitomo." https://newsroom.mazda.com/en/publicity/release/2011/201106/110617c.html?utm_source=chatgpt.com(검색일: 2025. 7. 24.).
_____. 2013. "Mazda to Add Engine Machining Factory to Mexican Plant." (August 8). https://newsroom.mazda.com/en/publicity/release/2013/201308/130808a.html?utm(검색일: 2025. 8. 15.).
_____. 2024. "'MMVO,' Mazda's Production Base in Mexico Marks its 10th Anniversary." https://newsroom.mazda.com/en/publicity/release/2024/202402/240226a.html(검색일: 2025. 8. 5.).
Mitsubishi Heavy Industries. "Q&A Summary." https://www.mhi.com/finance/library/plan/pdf/250528presentation_qa.pdf(검색일: 2025. 8. 19.).
_____. 2012. "MCO Receives Order for Compressors and Steam Turbines For Core Process in Mega Ethylene Production Facility in Mexico." (March 29). https://www.mhi.com/news/1203291521.html?utm(검색일: 2025. 8. 13.).
Myers, M. and A. Hosono. 2019. "Japanese Engagement with LAC: Advancing Relations in an Era of Uncertainty." https://www. thedialogue. org/wpcontent/uploads/2019/04/Report-Japan-LAC.pdf(검색일: 2019. 7. 15.).
NISSAN. 「日産自動車,ブラジルに26億ブラジルレアルを投資した自動車工場を開設」. https://global.nissannews.com/ja-JP/releases/print/140415-02-e?source=nng&utm(검색일: 2025. 8. 17.).
_____. 2012. 「日産自動車, メキシコ アグアスカリエンテスにて新工場を稼働 品質, 生産性の評価をさらに拡大」. https://global.nissannews.com/ja-JP/releases/print/131113-01-j?source=nng(검색일: 2025. 7. 25.).
_____. 2015. 「日産自動車, アルゼンチンに積極投資」. (4月 8日). https://global.nissannews.com/ja-JP/releases/150408-03-j(검색일: 2025. 7. 30.).
_____. 2016. "Renault-Nissan Alliance investment in Argentina tops $800 million." (July 29). https://global.nissannews.com/en/releases/renault-nissan-alliance-investment-in-argentina-tops-us-800-million(검색일: 2025. 8. 17.).
_____. 2023. 「日産自動車, 投資額を最大28億レアルに増額し新型SUV 2車種とターボエンジンの生産を決定」. (11月 7日). https://global.nissannews.com/ja-JP/releases/231108-00-j(검색일: 2025. 7. 28.).

_____. 2025.「日産自動車, メキシコ シバック工場の車両生産をアグアスカリエンテス工場に統合」. https://global.nissannews.com/ja-JP/releases/250730-00-j?utm(검색일: 2025. 8. 18.).

NISSAN Global Newsroom. "Nissan marks 60 years of operations in Mexico." https://global.nissannews.com/en/releases/nissan-marks-60-years-of-operations-in-mexico(검색일: 2025. 8. 5.).

NISSAN MOTORS. 2000. "NISSAN EXPANDS GLOBAL MARKET PRESENCE INTO SOUTH AMERICA WITH ACTIVE RENAULT SUPPORT." https://global.nissannews.com/en/releases/nissan-expands-global-market-presence-into-south-america-with-active-renault-support(검색일: 2025. 7. 29.).

_____. 2011. "NISSAN LAUNCHES COMPREHENSIVE STRATEGY FOR BRAZIL; ALL-NEW MANUFACTURING PLANT TO OPEN IN RIO DE JANEIRO, BRAZIL, IN 2014." (October 6). https://global.nissannews.com/en/releases/111006-02-e(검색일: 2025. 7. 29.).

NISSAN USA NEWSROOM. "Nissan announces end of production date for the Tsuru in Mexico." https://usa.nissannews.com/en-US/releases/nissan-announces-end-of-production-date-for-the-tsuru-in-mexico?utm_source=chatgpt.com(검색일: 2025. 7. 25.).

SMC.「2025年3月期 決算説明会」. https://www.smcworld.com/ir/ja-jp/calendar.html(검색일: 2025. 5. 14.).

_____.「ブラジル」. https://www.smcworld.com/overseas/sguide/ja-jp/brazil.html#p_TAB01(검색일: 2025. 8. 22.).

_____.「メキシコ」. https://www.smcworld.com/overseas/sguide/ja-jp/mexico.html?utm(검색일: 2025. 8. 13.).

_____.「SMC北米·中南米版ユーザーサポートガイド」. https://www.smcworld.com/upfiles/etc/network/USA.pdf(검색일: 2025. 8. 12.).

SEMIL. 2023. "Governo de SP lança pacote de fomento à descarbonização com crédito de R$ 500 milhões." (June 22). https://semil.sp.gov.br/2023/06/governo-de-sp-lanca-pacote-de-fomento-a-descarbonizacao-com-credito-de-r-500-milhoes/(검색일: 2025. 8. 23.).

"Sumitomo to Jointly Establish Vehicle Production Facility in Mexico and Sales Company in Brazil with Mazda." 2011. Sumitomo Corporation. (June 17). https://www.sumitomocorp.com/-/media/Files/hq/news/

release/2011/20110617/td110617.pdf?sc_lang=en&utm(검색일: 2025. 7. 24.).
Sumitomo Metal Mining. 2025. "The Conference Call for the Consolidated Financial Results for the First Quarter of the Year Ending March 31, 2026 (FY2025): Questions and Answers Script (Summary)." (August 7). https://www.smm.co.jp/en/ir/event/teleconference/pdf/2025/250807_QAtranscript_E.pdf(검색일: 2025. 9. 8.).
TEL. "Internal Control System and Risk Management." https://www.tel.com/about/riskmanagement/(검색일: 2025. 8. 19.).
The White House. 2025. "Addressing Thereats to the United States by the Government of Brazil." (July 30). https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/07/addressing-threats-to-the-us/(검색일: 2025. 8. 18.).
_____. 2025. "Adjusting Imports of Copper into the United States." (August 1). https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/07/adjusting-imports-of-copper-into-the-united-states/?utm(검색일: 2025. 9. 8.).
TOYOTA.「ブラジルトヨタ, トヨタ初の現地生産」. https://www.toyota.co.jp/jpn/company/history/75years/text/taking_on_the_automotive_business/chapter2/section9/item3_a.html(검색일: 2025. 7. 28.).
_____. "Regaining ground with the second-generation Corolla – Brazil." https://www.toyota-global.com/company/history_of_toyota/75years/text/leaping_forward_as_a_global_corporation/chapter4/section5/item2.html(검색일: 2025. 7. 29.).
_____. "TOYOTA celebra sus 25 años de producción en Argentina." https://www.toyota.com.ar/toyota-celebra-sus-25-anos-de-produccion-en-argentina?utm(검색일: 2025. 8. 22.).
_____. "TOYOTA implements a third production shift and increases the capacity of its plant in Zárate." https://www.toyota.com.ar/toyota-implementa-un-tercer-turno-de-produccion-y-aumenta-la-capacidad-de-su-planta-en-zarate(검색일: 2025. 8. 17.).
_____. 1997.「海外生産事業体概況ー中南米」. https://www.toyota.co.jp/jpn/company/history/75years/data/automotive_business/production/

production/overseas/overview/latin_america.html#tasa(검색일: 2025. 7. 30.).
_____. 2010. "TMC to Boost Thai and Argentine IMV Production Capacity." https://global.toyota/en/detail/324503?utm(검색일: 2025. 8. 17.).
_____. 2010. "TMC to Build New Brazilian Plant." (July 16). https://global.toyota/en/detail/331953(검색일: 2025. 7. 29.).
_____. 2011.「トヨタ自動車, アルゼンチン サラテ工場でIMVシリーズの生産能力を増強」. (12月 16日). https://global.toyota/jp/detail/1481110?utm(검색일: 2025. 8. 18.).
_____. 2013. "TOYOTA to Increase Vehicle Production Capacity in Argentina Exports also to Increase." (September 19). https://global.toyota/en/detail/50524(검색일: 2025. 8. 17.).
_____. 2015. "TOYOTA to Boost Annual 'Etios' Production in Brazil." (January 30). https://global.toyota/en/detail/5749220(검색일: 2025. 7. 29.).
_____. 2016. "TOYOTA Opens New Engine Plant in Porto Feliz, São Paulo." (May 11). https://global.toyota/en/detail/12019023?utm_source(검색일: 2025. 7. 29.).
_____. 2025.「地域別活動-中南米」. https://www.toyota.co.jp/jpn/company/history/75years/data/automotive_business/sales/activity/latin_america/index.html(검색일: 2025. 8. 5.).
TOYOTA TSUSHO CORPORATION. 2024. "Supporting Electrified Vehicles with Stable Supplies of Lithium." (February 6). https://www.toyota-tsusho.com/english/about/project/28.html?utm(검색일: 2025. 8. 18.).
Trade.gov. 2023. "Argentina Import Restrictions." (June 1). https://www.trade.gov/market-intelligence/argentina-import-restrictions?utm(검색일: 2025. 8. 18.).
USTR. 2020. "Alternative Staging." (April 21). https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/alternative-staging(검색일: 2025. 8. 19.).
U.S. Department of Energy. 2016. "Fact #907: January 11, 2016 Light Vehicle Sales at a Record High in 2015." https://www.energy.gov/eere/vehicles/fact-907-january-11-2016-light-vehicle-sales-record-high-2015?utm(검색일: 2025. 8. 21.).

[언론 보도 자료]

「JFE, 広島県の高炉1基休止へ米関税政策や需要減で」. 2025.『北海道新聞』. (5月 8日)
「スバル, 米で値上げ報道」. 2025.『日刊自動車新聞』. (6月 19日)
「トヨタ, ブラジルに3300億円投資·小型HVを生産」. 2024.『日本経済新聞』. (3月 6日)
「トヨタ, 米工場に１２５億円投資ＨＶ部品の新ライン」. 2025.『日刊自動車新聞』. (4月 25日)
「トヨタ, 部品の関税上昇コスト負担メキシコ生産分など」. 2025.『日本経済新聞』. (4月 4日)
「トランプ関税, 日本車も対象に·ＧＤＰ0.2%程度下押しか」. 2025. *Reuters*. (3月 27日)
「トランプ関税が新たな試練に 自動車メーカーの業績見通しは?」. 2025. *NHK NEWS WEB*. (5月 16日)
「トランプ関税の先行きは·神経尖らせる部品業界·米での増産生産移転·検討企業の増加も」. 2025.『日刊自動車新聞』. (6月 5日).
「ブラジル企業, 三菱自生産に1200億円投資·SUV新型車」. 2024.『日本経済新聞』. (4月 9日)
「ホンダ, 2030年までにブラジルに8億ドル投資へ·ＨＶ開発」. 2024. *Reuters*. (4月 22日)
「ホンダ, 米向けシビックＨＶ現地で·寄居から移管」. 2025.『日刊自動車新聞』. (4月 18日)
「マツダ, 生産見直し「可能性ある」メキシコ追加関税で」. 2025.『日本経済新聞』. (2月 7日)
「古河電工, 車載光ハーネス量産へアルミWHのメキシコ生産も表明」. 2023.『電波新聞デジタル』. (6月 9日)
「米とメキシコ, 50%の鉄鋼関税削減で交渉クォータ制視野」. 2025. *Reuter*. (6月 11日)
「三菱自, 米で新車価格2.1%値上げ·在庫分は据え置き」. 2025.『日刊自動車新聞』. (6月 19日)
「三菱自, 日産米国工場でＳＵＶ共同生産」. 2025.『日刊自動車新聞』. (5月 13日)
「日立建機／チリ向け鉱山機械を初受注／銅鉱山へ来月納入」. 2017.『鉄鋼新聞』. (2月 2日)
「日本の自動車メーカー, 米で相次ぎ値上げ·トランプ関税の直接の影響は否定」. 2025.『日刊自動車新聞』. (6月 24日)
「日産社長, 三菱自やホンダと北米で協業模索·工場活用し関税に対処」. 2025.『日刊自動車新聞』. (5月 15日)
「川崎重工決算, 価格転嫁で関税コスト吸収へ」. 2025.『日刊自動車新聞』. (5月 13日)
"Argentina jacks up currency controls to stem reserves loss." 2013. *Reuters*. (December 4)

"Armadoras japonesas pagarán mejores salarios a trabajadores mexicanos antes que irse a EE.UU." 2020. *Regeneracion*. (July 6)
"El Gobierno oficializó la baja de los impuestos a la compra de autos, motos y barcos." 2016. *LA NACION*. (June)
"Exclusive: Hyundai plans to shift some small car output to Mexico next year – sources." 2016. *Reuter*. (January 12)
"Exclusive: Nissan to cut Japanese production of top-selling US model due to tariffs, sourtce says." 2025. *Reuters*. (April 15)
"Fim das "4 Grandes" - Hyundai e Toyota superam Ford nas vendas de 2016; Chevrolet é líder." 2017. *motor1*. com. (January 4)
"Hudbay Minerals to sell 30% stake in Arizona copper mining project for $600 million." 2025. *Reuters*. (August 13)
"Hyundai Heavy Completes Construction Equipment Factory in Brazil." 2013. *Construction*. (May 7)
"Japan's Nippon Steel to cut its stake in Brazilian Usiminas for Ternium." 2023. *Reuter*. (March 30)
"Japanese automakers prefer staying in Mexico." 2020. *MEXICO NOW*. (July 1)
"La desconocida mano japonesa en la minería chilena." 2015. *La Tercera*. (February 14)
"Mazda's Mexico investment to hinge on Trump's tariff decisions." 2024. *Bloomberg*. (December 12)
"Nippon Steel's purchase of U.S. Steel closes, with big role for Trump." 2025. *Reuter*. (June 19)
"Nissan parará su línea de pick ups durante dos días." 2022. *LA NACION*. (November 8)
"Nissan Posts Quarterly Net Loss, Hit by U.S. Tariffs." 2025. *The Wall Street Journal*. (July 30)
"POSCO to buy lithium mining rights in Argentina from Australia's Galaxy." 2018. *Reuter*. (August 27)
"South Korea's Kia Motors plans first plant in Mexico-sources." 2014. *Reuter*. (June 2)
"TOYOTA invertirá 200 millones de dólares en la Argentina." 2002. *LA NACION*. (September 20)

"Tsuru de Nissan puede salir del mercado mexicano." 2016. *EL ECONOMISTA*. (June 13)

[온라인 DB]

ACARA 연도별 데이터(검색일: 2025. 8. 2.).
멕시코 INEGI(검색일: 2025. 8. 12.).
ADEFA, "Anuarios"(검색일: 2025. 8. 14.).
ANFAVEA. 2022. "Brazilian Automotive Industry Yearbook 2022"(검색일: 2025. 8. 9.).

[인터뷰]

JETRO 본부 조사부 중남미 담당자 화상 인터뷰(2025. 7. 8., 세종).
KOTRA 콜롬비아 무역관장 화상 인터뷰(2025. 7. 2., 세종).
일본 무역보험 기획부 담당자 이메일 인터뷰(2025. 7. 16.).

Executive Summary

Japan's Corporate Expansion in Latin America and Its Policy Implications

Sungwoo Hong and Seung-Hyun Kim

Since the inauguration of Trump's second term, U.S. trade policy has triggered profound changes in the global trading order. The United States, prioritizing the prevention of illegal immigration and drug trafficking as matters of national security, has implemented stringent trade measures such as the imposition of high tariffs and the renegotiation of bilateral agreements. These policies have amplified uncertainty across the external environment of Latin America, including Mexico and Brazil. The recent U.S. decision to impose a 50 percent retaliatory tariff on Brazilian products starkly illustrates the vulnerability of Latin American trade to policy volatility. Against this backdrop, the upcoming USMCA renegotiation in July 2026 is likely to become another critical variable for the region's external relations and supply chain configuration.

Despite the rising geopolitical and geoeconomic importance of Latin America, the region remains relatively marginal within Korea's trade strategy. Yet, the ascent of the Global South, the restructuring of supply chains, and the diversification of trade partners underscore Latin America's growing strategic value and the urgency for Korea to pursue proactive and long-term policy responses.

In this context, Japan's experience in Latin America provides meaningful insights for Korea. Japan has consolidated its presence by

focusing on traditional manufacturing sectors such as automobiles, machinery, and chemicals, establishing dual hubs in Mexico and Brazil while simultaneously diversifying into markets such as Argentina and Chile. Japanese firms have strengthened localization strategies by responding proactively to policy changes, including Brazil's "Mover" program and Mexico's environmental regulations. In the resource sector, Japan has sought stable access to critical minerals such as lithium and copper through close government–business collaboration, supported by financial and policy instruments that helped mitigate risks.

This study investigates Japan's industry- and period-specific entry cases and government support policies to derive policy implications for Korea's Latin America strategy. The key recommendations are as follows:

First, strengthen government–business linkages to institutionalize supply chain restructuring support.

Second, emphasize reference-building at the initial stage of entry to establish a foundation for long-term growth.

Third, respond proactively to environmental and regulatory changes to build trust with local governments and turn compliance into a source of competitive advantage.

Fourth, maintain a Brazil–Mexico-centered strategy while expanding into Argentina, Chile, and Colombia to diversify regional risks.

Fifth, explore opportunities for joint ventures with Japan, particularly in strategic sectors such as minerals.

In sum, Japan's experience highlights essential lessons for Korea to achieve stable and sustainable outcomes in Latin America under conditions of global trade uncertainty. Rather than merely replicating Japan's approach, Korea should design tailored strategies that reflect the specific characteristics of Korean firms and the diverse demands of Latin American economies.

〈책임〉

홍성우

서울시립대학교 경제학 학사 및 석사
미국 University at Buffalo 경제학 박사
대외경제정책연구원 세계지역연구2센터 아프리카중동·중남미팀장
(現, E-mail: swhong@kiep.go.kr)

저서 및 논문

『한국의 대중남미 통상환경 평가와 정책 과제』(공저, 2024)
『북미 3개국 주요 산업별 공급망 연계 강화 정책과 시사점』(공저, 2024) 외

〈공동〉

김승현

서강대학교 경영전문대학원 경영학 석사
대외경제정책연구원 세계지역연구1센터 일본동아시아팀 전문연구원
(現, E-mail: shkim@kiep.go.kr)

저서 및 논문

『일본의 핵심광물자원 확보전략과 한·일 협력 시사점』(공저, 2024)
『한국의 대중남미 통상환경 평가와 정책 과제』(공저, 2024) 외

KIEP 연구자료 발간자료 목록

■ 2025년

25-01 아세안 주요국 여성 기업의 디지털 친숙도에 기반한 생산성 보완 연구 / 김제국·신민금·신민이

25-02 중국의 핵심광물 공급망 강화 전략과 시사점 / 김주혜·양평섭

25-03 북유럽 및 발트 3국의 탈러시아 경제 정책 성과 및 전망 / 이철원·임유진·김초롱

25-04 주요국의 기후기술 스타트업 육성 및 해외진출 지원 전략과 시사점 / 김은미·김소은

25-05 중국과 GCC의 에너지 협력 현황 및 시사점 / 김영선·유광호

25-06 유럽의 첨단산업 지원 현황과 정책 시사점 / 이현진·임유진

25-07 일본기업의 대중남미 진출 사례와 시사점 / 홍성우·김승현

■ 2024년

24-01 핵심광물협정의 주요 내용과 정책 시사점 / 오수현

24-02 주요국의 사이버안보 정책과 한국에 대한 시사점 / 엄준현·이보람

24-03 인도적 지원이 개발도상국 경제성장에 미치는 영향 분석: 2015년 네팔 지진을 중심으로 / 정원혁·이예림

24-04 중국 첨단 반도체 혁신 역량 분석 연구: 고대역 메모리 및 3세대 반도체를 중심으로 / 백서인·자오야리

24-05 홍해 위기가 우리 경제에 미친 영향과 물류 회랑 다변화에의 시사점 / 강문수·이지은

24-06 주요 선진국 과학기술분야 규제 혁신 전략 분석 연구 / 최용찬·허경무

■ 2023년

23-01 외국인 직접투자가 베트남의 성별 임금 격차에 미치는 영향과 시사점 / 김제국

23-02 클라우드 서비스 해외투자 동향과 국내 규제 분석 / 이규엽·엄준현

23-03 동지중해 천연가스 개발 현황과 한국의 협력 방안 / 유광호·이지은

23-04 동남아·대양주 유권자들의 보호무역주의 성향 연구와 시사점: 필리핀, 태국, 호주, 뉴질랜드를 중심으로 / 김남석

KIEP 설립 이후 현재까지의 모든 발간자료 원문은 홈페이지(http://www.kiep.go.kr)에 수록되어 있습니다.

23-05 WTO 서비스 국내규제 규범의 분석과 시사점 / 김준동·고준성·강준구

23-06 디지털 정책과 규제 변화 분석: Digital Policy Alert 통계를 중심으로 / 김지현

23-07 국내 전략산업 투자유치 인센티브 개편 방향 / 김준동·이성봉·김혁황

23-08 중국 태양광·BESS 산업의 글로벌 시장 독점화와 주요국 대응 / 김주혜

23-09 중국 하이난(海南) 자유무역항의 무역·투자자유화 성과와 시사점 / 김홍원·이한나

23-10 동티모르의 아세안 가입 지원 및 개발협력 확대 방안 / 정재완·이재호

23-11 산업보조금의 글로벌 확산 현황과 시사점 / 금혜윤

23-12 중국 전기차 배터리 기업의 해외 진출 사례 연구 및 시사점 / 최재희

KIEP 발간자료회원제 안내

■ 본 연구원에서는 본원의 연구성과에 관심 있는 전문가, 기업 및 일반에 보다 개방적이고 효율적으로 연구 내용을 전달하기 위하여 「발간자료회원제」를 실시하고 있습니다.

■ 발간자료회원으로 가입하시면 본 연구원에서 발간하는 모든 보고서를 대폭 할인된 가격으로 신속하게 구입하실 수 있습니다.

■ 회원 종류 및 연회비

회원종류	배포자료	연간회비		
S	외부배포 발간물 일체	기관회원	개인회원	연구자회원*
		30만원	20만원	10만원
A	East Asian Economic Review	8만원		4만원

* 연구자 회원: 교수, 연구원, 학생, 전문가풀 회원

■ 가입방법

홈페이지, 우편, FAX를 이용하여 가입신청서 송부(수시접수)
30147 세종특별자치시 시청대로 370 세종국책연구단지 경제정책동
대외경제정책연구원 연구조정실 학술정보팀
연회비 납부 문의전화: 044) 414-1179 / FAX: 044) 414-1144
E-mail: kieppub@kiep.go.kr

■ 회원특전 및 유효기간

· S기관회원의 특전: 본 연구원 해외사무소(美 KEI) 발간자료 등 제공
· 자료가 출판되는 즉시 우편으로 회원에게 보급됩니다.
· 모든 회원은 회원가입기간에 가격인상과 관계없이 신청하신 종류의 자료를 받아보실 수 있습니다.
· 본 연구원이 주최하는 국제세미나 및 정책토론회에 무료로 참여하실 수 있습니다.
· 연회원기간은 가입일로부터 다음해 가입월까지입니다.

KIEP 발간자료회원제 가입신청서

기관명 (성명)	(한글)	(한문)
	(영문: 약호 포함)	
대표자		
발간물 수령주소	우편번호	
담당자 연락처	전화 FAX	E-mail :
회원소개 (간략히)		
사업자 등록번호	종목	

회원분류(해당란에 ✓ 표시를 하여 주십시오)

	S 발간물일체	A 계간지
기 관 회 원 ☐ 개 인 회 원 ☐ 연 구 자 회 원 ☐		

* 회원번호 * 갱신통보사항

(* 는 기재하지 마십시오)

특기사항

Policy References 25-07

Japan's Corporate Expansion in Latin America and Its Policy Implications

Sungwoo Hong and Seung-Hyun Kim

트럼프 2기의 통상정책은 중남미 통상 환경의 불확실성을 확대하고 있으며, 2026년 추진될 USMCA 재협상도 또 다른 변수로 다가오고 있다. 이러한 상황 속에서 글로벌 사우스의 부상과 공급망 재편은 중남미의 전략적 가치를 더욱 높이고 있다. 하지만 한국의 통상정책에서는 여전히 중남미 지역 국가에 대한 관심이 미흡하다. 일본은 멕시코와 브라질을 거점으로 삼아 시장을 다변화하고, 현지 정책 변화에 선제적으로 대응하며 자원 확보를 추진해 왔다. 특히 정부-기업 협력을 통해 리스크를 분산시킨 경험은 한국에 중요한 시사점을 제공한다. 본 연구에서는 이를 토대로 △정부-기업 연계 강화, △초기 진출 시 레퍼런스 확보, △환경·규제 대응, △거점 다변화, △일본과의 공동 진출 방안 모색을 제언한다. 또한 한국이 중남미에서 지속 가능한 성과를 창출하기 위해 맞춤형 전략을 마련해야 할 필요성을 강조한다.

KIEP 대외경제정책연구원
Korea Institute for International Economic Policy

30147 세종특별자치시 시청대로 370 세종국책연구단지 경제정책동
T.044-414-1114 F.044-414-1001 · www.kiep.go.kr

9 788932 225258 94320

ISBN 978-89-322-2525-8
978-89-322-2064-2(세트)

정가 7,000원