

남미공동시장(MERCOSUR)의 경제환경 변화와 한 · MERCOSUR 기업간 협력 활성화 방안

권기수 대외경제정책연구원 구미 · 유라시아본부
미주팀장
(現 한국외국어대학교 포르투갈어과 교수)
kskwon@hufs.ac.kr

김진오 대외경제정책연구원 구미 · 유라시아본부
미주팀 선임연구원
jokim@kiep.go.kr

박미숙 대외경제정책연구원 구미 · 유라시아본부
미주팀 전문연구원
misookp@kiep.go.kr

김효은 대외경제정책연구원 구미 · 유라시아본부
미주팀 연구원
hekim@kiep.go.kr



1. 연구의 배경 및 목적

- 한국과 남미공동시장(MERCOSUR) 간의 경제협력이 양 지역의 경제성장 둔화 및 침체, 일부 품목에 편중된 교역구조, 일부 산업에 편중된 FDI 구조, 기업간 협력 부재, 산업협력채널 부재, 새로운 협력분야 및 협력방식 발굴 노력 미흡, 무역역조 심화 등으로 후진하는 상황임.
 - 최근 5년간(2011~15년) 한국의 대MERCOSUR 교역은 대중남미(-6.2%) 및 대세계(-2.6%)보다 심각한 13.1% 감소하고, 투자는 2011년 이래 감소세를 거듭하고 있으며, 연평균 한국의 무역흑자(44억 달러)는 이전 5년 평균(21억 달러)보다 2배 증가하였음.
- 이러한 가운데 MERCOSUR의 중심국인 브라질과 아르헨티나에서 개혁과 개방을 중시하는 시장친화적 정부의 등장은 정체된 한·MERCOSUR 경제관계 개선에 새로운 계기가 될 수 있다는 점에서 주목받고 있음.
 - 브라질은 실추된 국가경제의 신뢰회복과 경기침체 탈출을 위한, 아르헨티나는 정부의 과도한 개입정책 해소와 경제 정상화를 위한 시장친화적 개혁정책을 추진하고 있음.
- 비록 한국과 MERCOSUR는 2017년 3월에 무역협정(Trade Agreement, 이하 TA) 협상 개시 선언으로 협력의 전기를 마련했지만, 정체된 양자간 경제관계를 촉진하기 위해서는 새로운 협력방안 마련의 필요성이 더욱 제고되고 있음.
 - 이에 MERCOSUR의 높은 시장진입장벽 우회 진출을 위한 방안, 기업간 협력에 대한 양측 기업의 높은 관심도, 협력 성공사례에 기반한 새로운 협력모델로서의 가능성 등을 배경으로 기업간 협력이 새로운 협력대안으로 주목받고 있음.
- 이와 같은 배경에서 이 연구는 급변하는 MERCOSUR의 경제환경과 한·MERCOSUR TA 협상 개시에 대비하고 정체된 양자간 경제관계를 촉진할 새로운 돌파구를 찾기 위해 한국과 MERCOSUR 기업간 협력 활성화 방안 모색을 목적으로 함.
 - 먼저 MERCOSUR 경제환경 변화에서의 시사점을 도출하기 위하여 시장친화적인 정부 등장 전후의 거시경제 환경, 국제 분업구조 재편 속에 추진되고 있는 생산통합정책의 성과, 그리고 대외 통상정책에서의 주요 변화를 분석하고 향후 전망을 제시함.
 - 둘째, 기업간 국제협력의 대표적인 모델(Bridge Model)을 기반으로 협력유형별 사례를 발굴·

분석하여 우리 기업에 협력의 가능성과 필요성을 강조하는 동시에 시사점을 제시함.

- 셋째, 다양한 정량적 분석기법을 활용하여 한국과 MERCOSUR 기업 간 무역, 투자, 생산통합에
서의 유망 협력분야 및 협력가능분야를 발굴·제시함.
- 마지막으로 현지 산업협회 대상의 설문조사를 바탕으로 양측 기업간의 협력실태를 분석하고,
정부 차원의 기업간 협력 지원과 기업 차원의 협력 활성화 방안을 제시함.

2. 조사 및 분석 결과

1) MERCOSUR의 주요 경제환경 변화와 전망

● 거시경제환경

- MERCOSUR 회원국은 저성장, 고물가, 고환율, 국제수지 불균형 심화, 노동시장 악화 등과 같
은 공통의 거시경제적 과제에 직면해 있음.
- 이러한 가운데에서도 경제통합 참여국간의 협력을 촉진하면서 통합 심화에 필요한 역내 공동정
책 도입 가능성을 제고시키는 주요 거시경제변수들은 높은 수준으로 동조화됨.
 - 그럼에도 불구하고 분석결과 공동정책이 강화되기보다는 오히려 경제위기와 같은 잦은 비즈니스 주
기 변동에 대한 회원국별 차별화된 대응으로 통합을 저해하는 구조적 비대칭성만 심화됨.
- 따라서 MERCOSUR는 역내 통합을 심화하고 중장기적으로 거시경제적 동조화 수준을 향상하
기 위해 더욱 조화된 정책적 조정이 요구될 것으로 판단됨.

● 생산통합

- MERCOSUR는 부진한 통합의 활성화와 역내 회원국간 및 산업간 생산구조의 비대칭성을 극복
하는 방안으로 생산통합을 실행해왔음.
- 역내 비교우위부문 개발, 고부가가치 업종으로의 생산구조 다각화, 역내 가치사슬(RVC) 구축
등의 목표달성을 위해 제도 및 정책 마련과 같은 제한적이나마 성과를 달성했으나 실질적인 생
산통합의 목표 달성에는 한계를 보임.
 - 본 연구의 정량적 분석에서도 전반적으로 저수준의 RVC와 생산통합 정도(PII)가 확인되었음.
- 이와 같은 생산통합 한계의 주된 원인은 역내 기업의 참여를 유인하는 환경 조성과 역내기업의
주도적인 노력 부족으로 추정됨.
 - 따라서 향후 MERCOSUR 생산통합이 실질적인 성과로 이어지기 위해서는 역내 기업간 및 역내·역외
기업 간의 협력 강화가 핵심이 될 것으로 판단됨.

● 대외통상정책

- MERCOSUR는 역내 정치지형 및 통상기조 변화, 세계무역 성장 후퇴의 구조화 가능성, 보호주의 재등장, 더욱 분할된 국제무역체제의 재편 등 역내·외 통상환경 변화로 인해 대외통상정책 방향을 새로이 설정해야 하는 시점에 직면함.
 - 최근 역내 통합 심화와 역외와의 다양한 무역협정 협상 추진동향을 감안할 때 MERCOSUR는 개방적 지역주의를 넘어서는 새로운 단계의 대외통상정책 방향을 설정할 것으로 기대됨.
 - 특히 EU와의 FTA 협상이 2018년에 타결될 경우 MERCOSUR의 대외통상 규범은 한층 선진화되고, 역내 통합은 물론 다른 역외와의 무역협정 협상도 가속화할 전망이다.
- 이러한 관점에서 EU와의 FTA는 비록 한국처럼 MERCOSUR 시장진출 후발주자의 경쟁력은 제한하겠지만, 향후 시장진출을 지원하고 양측 기업간 협력 확대에 도움이 될 플랫폼으로서 작용할 한·MERCOSUR TA의 실현에는 일조할 전망이다.

2) MERCOSUR 기업과의 협력사례와 시사점

● 제조/생산 협력사례

- 원재료 조달, 저렴한 인건비, 공동 아이디어 창출의 측면에서 더욱 효율적인 생산을 가능하게 한 협력 사례를 조명함.
- 동국제강·포스코·Vale 협력은 3사가 원료조달에서부터 생산운영, 최종판매까지 연계한 생산 체인 구축으로 상호 이익을 얻은 대표적인 사례임.
- 브라질 및 중국 제조업체의 파라과이 기업과의 협력은 파라과이를 남미 생산기지로 활용하려는 선제적인 전략이 내포된 사례로 판단됨.
 - 파라과이는 마킬라제도, MERCOSUR에서 상대적으로 유연한 노동시장과 저렴한 생산비용, GSP+ 수혜국 지위를 활용한 대유럽 수출 가능성 등 우회진출 생산기지로서의 장점을 보유함.
- 이 사례는 파라과이 현지 기업과 협력하거나 또는 브라질 기업과 공동으로 파라과이 시장에 진출하는 등의 다면적인 협력방안을 제시함.

● 물류/인프라 협력사례

- 우루과이의 통합 물류서비스 제공업체인 Costa Oriental과의 협력사례를 통해 원거리와 높은 운송비, 인프라 부족 등 해외기업이 MERCOSUR 진출 시 겪는 물류에서의 어려움을 지적하고 이에 대한 대응방안으로 현지 물류업체와의 협력을 제안함.
- 특히 우루과이의 지리적 장점, 안정적인 정치·경제 환경, 정부의 물류부문 지원정책을 토대로 우리 기업도 현지 물류업체와의 협력을 통한 MERCOSUR 시장진출을 강조함.

● 유통/마케팅 협력사례

- MERCOSUR 역내에서 새로운 상품과 서비스의 유통방식을 선점하기 위해서는 현지 업체와의 협력이 중요함을 강조함.
- 사례분석을 통해 기존의 상품 및 물리적 유통망 확보 중심의 시각에서 벗어나 유통/마케팅 부문에서의 협력방식에 대한 관점을 확장.
 - 현지 온라인 유통망을 구축하여 자국 제품 및 서비스의 해외진출채널 역할을 하는 일본 전자상거래업체(Rakuten)와 브라질 전자상거래 플랫폼 제공업체(Ikeda) 간의 협력, 한인 벤처기업(BizDragon SRL)과 아르헨티나 최대 IT 기업(Grupo DMC)의 자회사(Prisett)가 설립한 합작법인(Udi) 사례를 분석함.

● 금융 협력사례

- 중남미 시장진출 선발주자인 스페인계 은행, 중남미 스타트업 액셀러레이터, 중국·스페인 은행 협력사례에 주목하여 새로운 금융협력 파트너 발굴의 중요성을 강조함.
 - 스페인계 은행의 공격적인 인수합병, 단기간에 소매금융 네트워크 확보, 현지 비즈니스 환경 파악을 통한 신상품의 선제적 출시 등의 진출전략과 자국기업(비금융부문) 진출에의 파급효과는 우리 금융기관에도 새로운 협력 가능성을 제시함.
 - 스타트업 및 벤처투자 기업과의 금융협력은 중남미 잠재 유망기업과의 협력관계를 선제적으로 구축할 수 있는 유망한 금융협력 방식임.
 - 중국은행들이 추진하고 있는 스페인 은행과의 협력을 통한 중남미 시장진출 움직임은 국내 금융기관에 금융부문에서의 삼각협력과 같은 새로운 협력방식의 가능성을 제시함.

● R&D/기술 협력사례

- 하나마이크론의 브라질 진출은 우리 기업이 중남미시장에 진출한 희소한 R&D/기술 협력사례라는 점에서 의미가 있음.
- 특히 투자금 조달, 인력 수급, 세제 혜택 등에서 현지로부터 많은 지원을 받았다는 점에서 국가가 전략적으로 육성하는 산업부문에의 진출이 유망한 협력방식임을 재확인함.
 - 하나마이크론의 투자는 브라질이 전략적으로 강조하는 반도체산업에서 기술이전을 동반한 진출 사례임.

● 기업간 협력의 의의와 시사점

- 제조/생산, 물류/인프라, 유통/마케팅, 금융, R&D/기술 등의 협력모델에 기반한 기업간 협력사례 분석으로 다양한 시사점을 도출함.
 - 협력대상 확대, 새로운 협력분야 발굴, MERCOSUR 회원국의 중점전략분야 중심의 선제적 진출전략 수립의 중요성을 확인
 - 생산 및 물류 비용 절감과 비관세장벽 극복을 위해 현지 기업과의 협력이 필수적
 - 직간접적인 비용 절감뿐만 아니라 협력의 지속가능성을 제고하기 위해서는 일방적인 투자가 아닌 상생의 기업간 협력이 중요

- 기업간 협력사례를 분석 및 공유하는 플랫폼을 구축하여 통합적인 관점에서 기업간 협력사례에 접근하려는 노력이 필요

3) 한·MERCOSUR 기업간 유망 협력분야

● 무역 측면에서의 유망 협력분야

- 양 지역이 세계시장에서 경쟁력을 가지고 있지만 서로간에 활발한 교역이 이루어지지 않는 제품에서 교역증가 가능성을 제시
 - 한국의 수출 유망 분야: 무기화학물, 섬유사, 철강 튜브 및 파이프, 수공구 및 기계용 공구, 내연피스톤 기관 및 부품, 가공공작기계, 가열 및 냉각장치, 펌프, 공기압축기 및 선풍기, 선박

● 투자 측면에서의 유망 협력분야

- MERCOSUR 주요 경제국인 브라질과 아르헨티나는 국내생산이 부족한 산업의 육성과 외국인 투자 유치에 정책적 의지가 높기 때문에 한국이 생산경쟁력을 지니면서 양 국가의 국내생산이 국내충수요에 미치지 못하는 산업을 한국의 투자 유망 분야로 선정
 - 투자 유망 분야: 인쇄 및 기록매체 복제, 코크스 및 석유정제, 화학, 고무 및 플라스틱, 금속가공, 컴퓨터, 전자 및 광학기기, 기계 및 장비, 자동차 및 트레일러

● 생산통합 측면에서의 유망협력분야

- 한국기업의 중남미 투자는 대기업과 중소기업의 동반진출형태여서 해당 산업의 생산통합에 기여하는 측면이 있음.
 - MERCOSUR의 생산통합 정도가 전반적으로 낮은 수준인 가운데 상대적으로 생산통합이 진행된 분야라도 통합의 추가적인 진전이 필요
 - MERCOSUR 산업 중 상대적으로 생산통합이 진전된 분야에 진출했을 때 한국기업이 현지의 생산네트워크를 활용할 기회도 제고됨.
- 따라서 MERCOSUR에서 상대적으로 생산통합이 진행되었고 한국이 경쟁력을 가진 산업을 유망 협력분야로 선정(제조업의 경우 투자 측면의 유망 협력분야와 중첩)
 - 생산통합을 위한 투자 유망 분야: (제조업) 고무 및 플라스틱, 금속가공, 선박, 의료장비 및 정밀기기, 기계 및 전기 장비, 자동차 및 트레일러, 코크스 및 석유정제, 화학, 사무용품, (서비스업) 전력 및 가스, 금융 및 보험, 건설, 우편 및 통신

3. 정책 제언

1) 한·MERCOSUR 기업간 협력실태

● MERCOSUR 국별 산업협회를 대상으로 실시한 설문조사결과를 기업간 협력실태로 대체

- MERCOSUR 기업은 아시아기업 중에서도 한국기업과의 협력을 가장 선호
 - 한국기업과의 협력 선호 배경: R&D 및 기술 확보, 신시장 및 신제품 개발에 적절한 협력국
- 한국기업과의 협력방식으로는 합작투자와 전략적 제휴를 우선적으로 희망
- 양측 기업간 협력 확대를 위한 가장 필요한 방안으로 한·MERCOSUR TA 체결을 희망
- 한편 기업간 협력 활성화를 위해 양국 기업 및 시장에 대한 정보제공채널 구축, 양측 기업간 협력파트너 주선채널 구축, 양측간 정기적인 비즈니스 협의회 운영 등을 시급한 과제로 제안

2) 정부 차원의 지원 확대방안

● 빠르게 변모하는 MERCOSUR 경제환경 변화를 적시한 대응책 마련의 필요성

- MERCOSUR는 1차 상품 범의 종식, 보호무역주의 재등장, 글로벌 무역체제 재편 등 대외통상 환경의 변화에 대응하고 새로운 성장동력을 모색하기 위해 개방정책을 적극 추진
 - 이에 따라 우리 정부 및 기업은 MERCOSUR의 대내외 통상환경 변화를 정확하게 파악하고 이에 대응한 공동전략을 시급하게 준비해야 함.

● 한·MERCOSUR TA를 양자간 경제관계 발전의 전환점(tipping point)으로 활용

- TA는 국내에서 MERCOSUR 시장의 중요성을 환기하고 침체된 양자간 관계 발전을 만회하는 기회가 될 수 있음.
 - 특히 MERCOSUR 회원국과의 협력채널이 미흡한 상황에서 TA를 MERCOSUR와의 협력 확대를 위한 플랫폼으로 적극 이용할 필요가 있음.
- 이에 우선적으로 양측 기업이 높은 관심을 보이고 있는 기업간 협력을 TA 협정문의 별도 챕터로 마련하여 향후 기업간 협력의 제도적 채널로 적극 활용

● 양측 기업간 협력을 위한 다양한 형태의 지속가능한 플랫폼 마련 필요

- 기업간 협력채널에 대한 높은 관심도와 다양한 분야 및 방식의 협력수요를 충족시키는 다양한 형태의 협력채널 구축 필요성을 감안
 - 기업간 협력파트너 발굴 및 주선을 목적으로 아르헨티나, 브라질 등 현지 투자 유치기관에 Korean Desk 설치를 제안
 - 기술력 있는 우리 중소기업의 현지 시장진출 지원을 위해 한·MERCOSUR 기술혁신센터 및 MERCOSUR 수출인큐베이터 설립을 제안

- 중남미에서 자금력과 비즈니스 네트워크를 구축하고 있는 미주개발은행(IDB), 중남미개발은행(CAF) 등 지역개발은행과 공동으로 상시적 B2B 협력 플랫폼의 구축·운영을 제안

● MERCOSUR 회원국과의 양자간 협력보다 통합체 차원의 협력전략 마련 필요

- MERCOSUR가 통합체 차원의 다양한 협력사업을 전개하고 있고 한·MERCOSUR TA 협상 개시를 앞둔 상황에서 양자간 협력과 병행해 통합체 차원의 협력 추진이 필요
- 통합체 차원의 협력방안으로 한·MERCOSUR 간 자국통화무역결제시스템 운영, MERCOSUR 생산 통합프로그램 참여, MERCOSUR 통합시장을 겨냥한 수출인큐베이터 설립, 한·MERCOSUR 비즈니스 협의회 운영 등의 검토를 제안

3) 기업 차원의 협력 활성화 방안

● 진출 전략 및 방식의 다각화

- 비즈니스 측면에서 MERCOSUR의 전략적 가치를 이해하면서 활용전략을 수립
- MERCOSUR 통합시장을 염두에 둔 진출전략을 수립하기 위하여 각 회원국의 시장특성을 정확하게 파악하고, 진출방식을 획기적으로 전환
 - 생산기지(파라과이), 생산 및 물류 기지(우루과이), 소비시장(브라질 및 아르헨티나)으로서의 특성에 부합하는 진출국 다변화
 - 단순수출이나 단독투자 위주의 초기적인 진출형태에서 벗어나 현지 기업과의 전략적 제휴, 합작투자, 기술협력 등 다양한 방식의 진출로 발전
 - 현지국의 경제발전수요에 부합하는 지역 및 분야에의 우선적 진출 고려

● 중남미 기술기반기업과의 협력 확대

- R&D/기술 협력사례, MERCOSUR 기업의 한국기업과의 협력 선호 배경(R&D 및 기술 확보), 4차 산업혁명에 대비한 협력전략 수립 필요성 등을 감안하여 기술을 기반으로 글로벌 시장을 무대로 활동 중인 중남미 디지털 벤처기업인 테크놀라티나스(Teconolatinas)와의 협력을 확대

● 한·MERCOSUR 비즈니스 서밋 혹은 포럼 정례화

- 상호 기업간 협력에 대한 높은 관심에도 불구하고 양측 기업이 모여 인적네트워크를 구축하고 신규 사업을 논의할 수 있는 채널은 제한적
- 일회성 행사 혹은 세미나 수준인 양측 정부 및 민간 차원의 다양한 포럼을 개선할 민간 합동의 한·MERCOSUR 비즈니스 서밋(Business Summit) 정례화를 제안

● **통합체 차원의 한·MERCOSUR 상공회의소 설립 운영**

- 브라질한국상공회의소, 아르헨티나한인상공인연합회(CACIAC), 한·아르헨티나 기업인친선협회(GAEMCOA), 재파라과이 기업인협회 등은 기능적으로 현지 진출 한국기업간의 친목단체에 불과
 - 양측간 협력이 중요해지는 상황에서 협의체의 기능과 역할을 우리 기업의 이해를 대변하도록 확대·발전시키고, 회원기업도 한국과의 협력에 관심이 있는 현지 기업으로까지 문호를 확대할 필요가 있음.
- 현재 개별 국가 차원에서 운영되는 이 협의체들을 통합체 차원으로 확대·운영하는 방안으로 가칭 ‘한·MERCOSUR 상공회의소’ 설립을 제안

● **현지 전자상거래 및 홈쇼핑 업체와의 협력 확대를 통한 중소기업 진출기반 조성**

- MERCOSUR 시장진출의 장애물인 심리적 거리감을 극복하고, 진출기업 수 확대에 필요한 중소기업의 진출을 유도하는 방안으로 현지 전자상거래 및 홈쇼핑 업체와의 협력을 확대 추진
 - 중남미를 비롯하여 이미 해외에 진출해 있는 한국 홈쇼핑 업체는 물론 전자상거래 업체와의 동반진출을 적극 검토

● **민간단체간 협력 확대를 통한 TA 협상 측면 지원**

- 한국은 일본보다 앞서 TA 협상 개시에 합의했으나 협상범위와 의제 설정 등에서 부진한 상황이어서 이를 보완할 수 있는 민간부문의 활동이 필요
 - 즉 민간부문도 MERCOSUR 경제인단체와 공동연구를 수행하거나 협의회를 개최해 향후 진행될 TA에 대한 공감대를 형성하는 전략을 구사할 필요가 있음.
- 참고로 일본의 경단련(Keidanren)과 브라질 전국경제인연합회(CNI)는 「브라질·일본 경제연대협정(EPA) 로드맵」 공동보고서를 발표(2015년 9월)한 바 있음.
 - 협상범위로 상품교역, 원산지 규정, 무역원활화/통관절차, 규범이슈(SPS, TBT), 무역규범, 투자/서비스, 지재권, 천연자원/에너지, 자연인의 이동, 사업환경, 정부조달 등 11개 이슈를 제안
 - 또한 협상 지원을 예상하여 우선적으로 시행할 특별 사업을 제안: 조세협정, 상호 비자면제협정, 무역원활화, 지재권, 오픈스카이협정, 학위 및 자격증 상호 인증 등 **KIEP**