

국내기업의 남미공동시장(MERCOSUR) 진출방안에 관한 연구*

박종석**

-
- I. 서론
 - II. 남미공동시장에 관한 일반적 고찰
 - III. 한국 및 주요국의 남미공동시장 교역현황
 - IV. 국내기업의 남미공동시장 수출장애요인과 수출확대요인
 - V. 결론
-

I. 서론

지난 1995년 1월 1일 관세동맹의 형태로 출범한 남미공동시장(Mercado Comun del Sur; Southern Common Market; MERCOSUR)은 지역경제통합의 가장 대표적인 사례인 EU를 모방하여 탄생한 중남미의 주요 지역경제 블록으로 올해로 출범한지 12년을 맞이하게 되었다. 남미공동시장의 회원국들은 정회원국인 브라질, 아르헨티나, 파라과이, 우루과이와 준회원국인 칠레와 볼리비아, 콜롬비아, 베네수엘라, 에콰도르 등으로 구성되어 있으며 역사상 최단 시간 내에 경제통합의 성과를 일궈냈다는 평가를 받고 있다. 또한 NAFTA 나 EU와

* 본 연구는 2004학년도 대구가톨릭대학교 연구비 지원에 의한 것임.

** 대구가톨릭대학교 경제통상학부 전임강사

달리 개도국들간의 협력으로 이루어진 경제통합체라는 점에서 다른 지역경제권에 많은 시사점을 제시하고 있다. 현재 세계에서 세 번째로 큰 규모의 경제통합체인 남미공동시장은 국내기업들이 중남미지역 시장을 선점하기 위해 반드시 진출해야 하는 지역이라고 할 수 있다. 비록 한국이 중남미지역에서 역사상 처음으로 칠레와 FTA를 발효시켰으나 남미공동시장과 비교해 보면 칠레는 인구 면에서는 7% 그리고 GDP 면에서는 11%에 불과하다. 이에 반해 남미공동시장은 중남미 전체면적의 71%를 차지하고 있으며 경제규모가 약 1억 달러에 달하는 시장잠재력이 매우 큰 지역이라고 할 수 있다. 또한 최근 중국과 일본이 남미공동시장으로의 진출 움직임이 강화되고 있는 추세이기 때문에 이에 대한 대비책 마련이 절실히 요구되고 있는 실정이다. 실제로 중국은 이미 대부분 중남미지역에서 상품수출에 관한 한 미국 다음으로 높은 위치에 도달해 있으며 시장점유율도 계속 증가하고 있는 것으로 분석되고 있다.

그럼에도 불구하고 남미공동시장을 비롯한 중남미지역은 대외정책의 각 분야와 연구영역에서 소외되어 왔으며 주로 거시적인 차원에서 접근하여 제한적으로 연구가 진행되어 왔다.

이에 본 연구에서는 이머징 마켓인 남미공동시장을 중심으로 역내와 역외국간의 관계를 통해 향후 동지역의 발전가능성을 분석하고 국내기업의 진출방안을 마련하는 데 그 목적이 있다고 할 수 있다.

II. 남미공동시장에 관한 일반적 고찰

1. 남미공동시장의 출범배경

중남미지역은 1990년 이래 지역경제통합이 가장 활발하게 이루어지고 있는 지역으로 이러한 움직임은 세계경제의 블록화 현상과 함께 중남미지역 국가들의 경제개발전략의 변화가 주된 요인이었다고 할 수 있다.¹⁾ 특히 수입대체화 산업에서 벗어나 수출주도 발전전략으로 전환한 중남미지역 국가들은 수입귀

1) 배상욱, “중남미의 지역무역협정 추진 현황과 정책적 시사점”, 「수은혜외경제」, 한국수출입은행, 2002.9, p.19.

터제를 폐지하고 평균관세를 인하하는 무역자유화 정책을 추진하고 소지역별 경제통합체를 결성하여 역내국간의 무역창출효과와 안정적인 시장확보를 통한 무역위험부담의 감소효과를 기대하였다.

현재 중남미지역에서는 남미공동시장 외에도 중미공동시장(CACM), G3(멕시코, 콜롬비아, 베네수엘라), 카리브공동시장(CARICOM), 안데스 공동시장(ANCOM) 등 다양한 경제통합체가 형성되어 있다.

중남미지역의 소지역별 경제통합체 중에서 가장 대표적인 모델인 남미공동시장은 자유무역과 관세동맹을 목표로 형성된 경제통합체로 1991년 3월 아순시온 조약(Treaty of Asuncion)을 통해 법적인 기초를 마련하였다. 동 조약을 통해 회원국들은 일괄적인 관세의 인하와 역내의 완전한 자유무역을 실현하고 역외국에 대한 공동관세를 부과하기로 합의하였다. 즉, 회원국들간에 존재하는 관세 및 비관세장벽을 제거하여 물품, 용역 기타 생산요소가 자유롭게 이동할 수 있도록 하고²⁾ 대외적으로는 공동관세와 공동의 통상정책을 채택하며 나아가 금융, 외환, 자본, 용역 및 통신 등 광범위한 분야에 걸쳐 회원국들간의 거시경제적 정책 및 분야별 정책까지도 조화해 나가는 유럽공동체형 공동시장의 설치를 목표로 설정하였다.³⁾

동 조약의 체결 이후 회원국들은 남미공동시장을 예정대로 출범시키기 위한 노력을 계속하여 1994년 12월 아순시온 조약에 대한 추가의정서(Additional Protocol to the Treaty of Asuncion on the Institutional Structure of MERCOSUR)를 제출⁴⁾하여 국제적 의사결정 및 집행기구를 마련하였다. 동 의정서에 나타난 남미공동시장은 대외공동관세를 설정하되 국가별로 일정한 예외품목을 인정하는 부분적인 관세동맹의 형태로 동 의정서의 내용은 공동규범과 집행기구를 확정하는 것이기 때문에 아순시온 조약에서 결정하지 않았던 규범들을 새롭게 설정하는 설립조약의 성격을 가지고 있었다.

이러한 과정을 거치며 남미공동시장은 공동시장 또는 관세동맹을 일컫는 말인 동시에 그 자체로서 법인격을 갖는 지역기구로 1995년 1월 1일 정식으로

2) Susana B. Ferro y Gilberto L. Santamaria, *MERCOSUR*, Ediciones Juridicas Cuyo, 1995, p.51.

3) Treaty of Asuncion, Art. 1.

4) Ruben Cesar Pave, Aspectos destacables de los ilícitos aduaneros y recursos en el proyecto de código Aduanero del Mercosur. Comparacion con el Código Aduanero Argentino. Del MERCOSUR; *Aduana Jurisdiccion Informativa Relaciones Intercomunitarias*, Ediciones Ciudad Argentina, 1996, p.108.

출범하였다.⁵⁾ 남미공동시장은 1994년 ‘GATT 제24조의 해석에 관한 양해’ 상의 지역협정 심사기준이 적용되는 첫 번째 관세동맹이라는 점에서 그 의미가 부여되고 있다. 특히 남미공동시장의 출범배경에는 지역국가들의 문화적 동질성과 경제정책의 추진에 대한 강한 의지가 담겨져 있었다.⁶⁾ 즉, 상호간의 경제적 이익을 도모하고 선진국들로부터의 경제적 구속에서 탈피하려는 노력의 일환이었다고 할 수 있다.

<표 2-1> 남미공동시장의 출범연혁

	조약 및 선언	주요 내용
1985.11	이구아수(Iguazu)의정서	브라질·아르헨티나 양국간의 상호협력발판을 마련
1986.7	경제통합의정서(PICE)	특정산업분야의 통합을 장려
1988.11	통합협력발전조약(TICD) 체결	중남미지역 국가들에 대한 회원가입개방원칙을 채택
1990.7	BS.AS. 의정서 서명	동년 8월 우루과이 및 파라과이가 참여
1991.3	아순시온(Asuncion) 조약 서명	남미공동시장의 창설조약
1991.12	브라질리아(Brasilia) 의정서 서명	분쟁해결 관련 의정서
1994.12	오우로 브레토(Ouro Preto) 의정서	아순시온 조약의 부속서로 국제법상 법인격을 부여
1995.1.	MERCOSUR 출범	불완전한 형태의 자유무역지대 및 관세동맹으로 출발

2. 남미공동시장의 역내 및 역외관계

남미공동시장의 출범 후 가장 두드러진 성과중의 하나는 역내교역량의 증가

5) Claudia Cristina Ameriso, Coordinacion de politicas tributarias para la constitucion del Mercado ampliado, Del MERCOSUR; *Aduana Jurisdiccion Informatica Relaciones Intercomunitarias*, Ediciones Ciudad Argentina, 1996, p.87.

6) Ofelia Stahinger de Caramuti, El Mercosur en el Marco del Regionalismo Abierto, Del MERCOSUR; *Aduana Jurisdiccion Informatica Relaciones Intercomunitarias*, Ediciones Ciudad Argentina, 1996, p.38.

라고 할 수 있다.⁷⁾ 1990년 남미공동시장의 출범 직전 8.9%에 불과했던 회원국의 역내 수출비중은 1998년에는 25%로 증가했으며 특히 파라과이의 경우 역내 수출비중이 60%로 증가하여 가장 높은 상승세를 나타냈으며 우루과이가 55%, 아르헨티나가 36% 그리고 브라질이 17%의 역내 수출의존도를 나타내었다.⁸⁾ 그러나 남미공동시장의 역내교역량은 1999년 브라질 금융위기와 브라질과 아르헨티나간의 무역분쟁으로 감소세를 보였고 2002년에는 아르헨티나의 경제위기로 인한 모라토리움 선언으로 역내시장이 위축되는 현상을 보였으나 2003년부터 다시 상승세를 나타내고 있다.

한편 역외수출의 경우 지속적인 성장세를 나타내고 있는데 이는 미국 및 중국과의 경제협력 강화와 이로 인한 원자재 및 농산물의 수출확대에 의한 것이라고 할 수 있다.⁹⁾

<표 2-2> 남미공동시장의 역내 및 역외교역현황

(단위: 백만불)

	2000	2001	2002	2003	2004
역내수출	17,699	15,214	10,166	12,630	17,192
역외수출	66,887	72,668	78,717	93,458	118,279
총수출	84,586	87,882	88,883	106,088	135,471
역내수입	17,576	15,331	10,296	12,966	17,447
역외수입	69,046	66,294	49,416	53,176	73,406
총수입	86,622	81,625	59,711	66,143	90,853

자료: CEI(Centro de Economía Internacional)

현재 중국은 남미공동시장에 대한 투자와 더불어 상당한 시장점유율을 확보하고 있는데 수출품도 과거의 경공업분야에서 탈피하여 모든 상품분야로 확대하고 있다. 특히 남미공동시장에 수입되는 중국산 수출품목 중 완구류는 연간 2억 2천만 달러로 최근 2년 동안 브라질과 아르헨티나에는 75%의 수출증가세

7) 김원호 외, “미주지역경제통합의 전망과 한국의 대응과제”, 「대외경제정책연구원」, 1997, p.60.

8) 박순찬 외, “FTA의 득과 실”, 「대외경제정책연구원」, 2004.6, p.82.

9) 고희원, “중남미 2년 연속 수출증가세 지속”, 「수은해외경제」, 한국수출입은행, 2005.3, p.54.

를 기록하였다.¹⁰⁾

한편 대외경제협력관계에 있어서 남미공동시장은 지역간 경제협력강화를 위해 중남미지역내의 다른 경제통합체와의 결속을 강화하는 동시에 타 지역과의 협력에도 주력하고 있다. 지난 2005년 5월 10일 브라질에서 개막된 중남미·아랍정상회의에서 남미공동시장과 걸프협력회의(Gulf Cooperation Council; GCC)는 양지역간 무역 및 기술투자 확대를 골자로 한 경제협력 기본협정에 공식서명을 했다. 동 협정을 통해 양지역간의 교역량은 3년내에 200억불로 증가할 것으로 분석되고 있으며 자유무역지대의 창설을 최종 목표로 하고 있다. 또한 최근에는 EU와의 무역협상을 재개하여 유럽농산물시장의 개방을 요구하고 있으며 EU는 자동차와 통신시장의 개방을 반대급부로 제시하고 있다. 현재 남미공동시장은 미국과의 미주자유무역지대(FTAA) 창설을 위해 지속적인 협상을 벌이고 있으나 브라질을 비롯한 여러 국가들이 FTAA의 타결조건으로 미국의 보호무역정책의 철폐를 주장하고 있기 때문에 상당한 어려움이 있을 것으로 예상된다.

Ⅲ. 한국 및 주요국의 남미공동시장 교역현황

1. 한·남미공동시장 교역현황

1980년대 수출시장다변화 정책에 의해 가속화된 한국의 수출은 지역별로 1980년대 중반까지 미국과 일본에 편중되어 있었으나 2000년대에는 대미 수출 비중이 급감하고 대 중국 수출비중이 급증하는 동시에 동남아시아, 유럽, 남미 지역 등의 수출비중도 증가하여 수출지역의 다변화가 이루어지고 있다.¹¹⁾ 특히 한국의 중남미 시장 진출은 1990년대에 들어서면서 현지시장의 관세인하 및 비관세장벽의 제거 등으로 수출이 크게 증가하게 되었다. 한국과 남미공동시장간의 교역은 1999년 브라질의 금융위기 여파로 감소세를 나타내었으나

10) <http://kotrabsas.ehomp.com>.

11) 이재우, “우리나라 수출의 패턴 및 결정요소의 변화분석”, 「수은해외경제」, 한국수출입은행, 2005.5, p.8.

2000년 이 후 회복세를 보이고 있다. 2002년에 교역량이 감소한 원인은 브라질의 금융불안과 아르헨티나의 경제위기가 심화되면서 주변국인 우루과이와 파라과이로 그 영향이 확산되는 등 남미공동시장의 동반경기침체가 주요 원인이었다고 할 수 있다.¹²⁾

<표 3-1> 한·남미공동시장의 교역현황

(단위: 백만불)

	2001	2002	2003	2004	2005
수출	2,023	1,354	1,370	2,101	2,828
수입	1,505	1,625	2,067	2,636	2,903
수지	+518	-271	-697	-535	-75
교역	3,528	2,979	3,437	4,737	5731

자료 : KITA

한·남미공동시장의 국별 수출현황을 살펴보면 2004년을 기준으로 브라질이 전년대비 57%를 기록하였으며 2005년에는 35.1%를 나타내었다. 한국의 대 브라질 수출이 큰 비중을 차지하는 이유는 브라질의 경기회복 및 환율안정에 있다고 할 수 있다. 즉 브라질은 지난 6년간의 경기침체를 접고 수출회복과 투자 및 소비심리가 되살아나면서 지난해 5.2%의 경제성장률을 기록했으며 헤알화의 강세현상이 지속되고 저금리 현상도 수입수요를 유발하는 원인으로 작용했다. 아르헨티나의 경우 지난 2002년에는 수출이 5천 1백만불로 급격히 감소했으나 2003년부터 경기회복과 더불어 다시 빠른 증가세를 보이고 있으며 2005년도에는 전년대비 29.2%의 신장률을 기록했다. 또한 남미공동시장의 회원국 중 경제소국인 우루과이와 파라과이의 경우 2005년도에 각각 33.7% 와 44.2%의 증가세를 보이고 있다.

12) 김영석, “중남미경제의 회고와 전망”, 「수은해외경제」, 한국수출입은행, 2003.1, pp.19~21.

<표 3-2> 한국의 對남미공동시장 국별 수출현황

(단위: 백만불)

	2001	2002	2003	2004	2005
브라질	1,611	1,247	1,137	1,784	2,411 (35.1%)
아르헨티나	302	51	161	239	309 (29.2%)
우루과이	78	34	44	39	57 (44.2%)
파라과이	31	21	27	38	51 (33.7%)

자료 : KITA

한편 남미공동시장으로부터의 수입비중을 살펴보면 역시 브라질이 25억 1백만불로 가장 많은 교역비중을 차지하고 있는데 이러한 원인은 국내 기업들의 원자재의 수요급증에 의한 것이라고 볼 수 있다. 반면 아르헨티나로부터의 수입이 2005년에 전년대비 11.8% 감소한 원인은 원유의 수입량이 감소했기 때문이다.

<표 3-3> 한국의 對남미공동시장 국별 수입현황

(단위 : 백만불)

	2001	2002	2003	2004	2005
브라질	1,124	1,247	1,619	2,195	2,501 (13.9%)
아르헨티나	373	372	435	421	372 (-11.8%)
우루과이	7.9	5	11	15	26 (79.4%)
파라과이	0.4	0.5	0.9	5	4 (-15.7%)

자료: KITA

한국의 남미공동시장에 대한 주요수출품목을 분석해보면 전자전기, 기계 및 화학, 섬유 등 제조업 품목이 97.8%를 차지하고 있다. 특히 한국의 對브라질 수출품목을 살펴보면 전기전자제품의 수출비중이 급격히 증가하고 있는데 이는 현지시장의 핵심부품 해외 의존도가 높다는 점이 크게 작용한 결과이기 때문이다.¹³⁾

한편 아르헨티나에 대한 수출품목은 가전제품 및 부품, 석유화학제품, 섬유

13) <http://www.kotra.or.kr/ktc/market>

직물 및 산업기계류 등이 수출 견인차 역할을 하였으나 폴리에스터 수지와 폴리에스터 직물이 반덤핑 제소를 당하여 일부 어려움을 겪었다.¹⁴⁾ 아르헨티나는 자국의 무역수지 개선을 위해 남미공동시장의 회원국 중 가장 빈번하게 한국상품에 대해 수입규제 조치를 발동하고 있다. 한편 우루과이와 파라과이 대한 주요 수출품목은 화학공업제품과 기계류 등이 소폭의 비중을 차지하고 있다.

<표 3-4> 한국의 對남미공동시장 주요 수출 품목

(단위: 천불)

품 목	2004	2005(1~4월)	
	금액	금액	증가율
무선통신기기	742,622	258,531	24.7
전자관	187,613	74,946	33.7
컴퓨터	143,323	56,434	17.4
합성수지	104,113	47,364	113.4
영상기기	129,541	40,993	12.8
자동차	51,313	21,926	71.2
건설광산기계	25,784	15,179	169.5
고무제품	40,746	14,982	16.2
인조섬유장섬유사	52,340	13,988	-19.2
합성고무	13,860	12,425	611.9
유리제품	34,432	12,023	25.7
인조장섬유직물	47,798	11,654	-21.3
기타직물	20,265	11,348	83.7
플라스틱제품	35,611	11,164	9.7
자동차부품	20,728	10,280	110.5
편직물	22,289	8,466	29.9
음향기기	33,032	7,195	-34.4
인조섬유	14,576	6,715	90.3
농약 및 의약품	19,835	6,677	-3.5
전자용용기기	13,327	6,083	83.8
Total	2,101,734	766,995	31.0

자료: KITA

14) 한국산 폴리에스테르 단섬유는 2001년 5월 21일 아르헨티나 Manufatura de Fibras Sinteticas S. A.사의 제소로 조사가 개시되어 2002년 11월 12일 결정문 제42/2002호에 따라 2002년 11월 15일부터 2005년 11월 16일까지 3년동안 킬로당 FOB 최저수출가를 USD0.85로 하고 수출가격이 이하일 경우 차액에 대해 반덤핑관세가 부과되도록 결정된 바 있다.;www.kotra.or.kr/ktc/market

현재 남미공동시장으로부터의 주요 수입품목은 철광제품, 농수산물 및 광물 등의 원자재가 전체의 86.7%를 차지하고 있으며 남미공동시장은 한국의 주요 원자재 공급원으로서의 중요한 역할과 그 비중이 점차 증가하고 있다. 한국이 남미공동시장에서 수입하고 있는 품목들을 주요 국가별로 분석해 보면 브라질과 아르헨티나의 비중이 가장 높게 나타나는데 우선 브라질의 경우 철광석, 농산물, 제지용 원료 및 목재류 등의 품목을 주로 수입하고 있으며 아르헨티나에서는 원유, 동광, 알루미늄 및 대두유 등 주로 1차 산품을 수입하고 있다. 우루과이의 경우 육류의 수입이 큰 비중을 차지하고 있었으나 최근에는 유제품이 주요 수입품목으로 부상하고 있으며 파라과이에서는 대두, 원면 및 목재 등이 소량이지만 꾸준히 수입되고 있다.

<표 3-5> 한국의 對남미공동시장 주요 수입 품목

(단위: 천불)

품 목	2004	2005(1~4월)	
	금액	금액	증가율
철광	495,081	184,515	16.2
강반제품 및 기타 철강제품	290,203	147,053	50.6
식물성 물질	410,558	114,005	88.1
원유	191,608	79,392	-9.2
곡식류	328,980	48,394	-10.0
동광	119,828	41,168	-5.5
기호식품	121,502	37,422	-14.0
제지원료	75,331	25,441	2.8
가죽	33,585	15,825	113.9
기타농산물	32,050	12,209	9.0
알루미늄	38,924	11,198	26.5
선재봉강 및 철근	18,976	10,604	108.8
축산가공품	13,562	9,969	696.6
철강관 및 철강선	17,531	9,106	256.5
합금철선철 및 고철	62,994	8,508	-69.8
기타석유화학제품	12,962	6,593	237.4
석유화학중간원료	22,911	6,520	368.8
어류	14,083	5,218	4.6
정밀화학원료	9,229	4,546	41.4
축산부산물	4,921	3,756	152.3
Total	2,636,365	811,910	3.7

자료 : KITA

<표 3-6> 주요국에 대한 수출품목별 현황

(단위: 백만불)

품 목	브라질		아르헨티나		파라과이		우루과이	
	2005	2006*	2005	2006*	2005	2006*	2005	2006*
전자전기제품	1,654	548	116	37	13	9	34	5
기계류	255	112	69	16	18	5	9	2
화학공업제품	244	66	58	16	9	3	7	1
섬유류	128	29	32	7	5	2	3	0
플라스틱고무 및 가죽제품	65	17	20	5	2	1	2	0
철강금속제품	46	12	9	2	3	0	1	0
생활용품	10	3	1	1	0	0	1	0
잡제품	5	1	2	0	0	0	0	0
농림축산물	4	1	1	0	0	0	0	0
합계	2,411	788	309	84	51	20	57	8

자료: KITA

주) *는 2006년 1월~3월까지의 집계임

2. 주요국의 남미공동시장 수출입현황

최근 원자재가격의 급등과 남미공동시장의 성장잠재력에 따라 세계 주요국들의 현지시장 진출이 활발하게 진행되고 있다. 특히 중국은 현지 시장에서 미국에 이어 가장 높은 시장점유율을 차지하고 있으며 자국의 경제발전을 위한 원자재 및 에너지를 확보하기 위해 지속적인 현지투자증대 및 교역을 활성화하고 있다. 단적인 예로 중국은 구리, 금, 니켈 등 자국산업의 발전에 필수적인 주요 원자재를 중남미에서 대량으로 수입하고 있다. 또한 원자재를 수입하는 차원을 넘어서 원자재의 공급가를 낮추기 위한 전략을 모색하고 있으며 이에 따라 적극적으로 현지투자에 나서고 있다. 한편 중국은 중남미 시장별로 진출전략을 차별화하고 있는데 이미 브라질 현지에 전기전자를 중심으로 생산기반을 구축하고 있으며 원자재를 안정적으로 공급받기 위해 CVRD(Companhia Vale do Rio Doce)철강회사와 철광석 장기공급계약을 체결하였다. 일본의 경

우도 브라질에서 생산되는 철광석 7천만 톤을 2005년부터 2014년까지 공급받기 위한 기본계약을 CVRD와 체결하였다. 현재 한국은 중국에 대해 섬유류 품목에서 경쟁력을 크게 상실한 상태이며 전기전자를 중심으로 힘겨운 경쟁을 하고 있다.¹⁵⁾

한편 아르헨티나로부터 시장경제국 지위를 획득한 중국은 에너지산업, 석유화학산업, 철도 및 통신을 위주로 한 현지 투자를 확대하고 있다. 중국의 남미 공동시장 진출전략은 급속도로 확대되어 가고 있으며 이에 따라 한국제품의 가격경쟁에 따른 시장점유율은 현저하게 낮아지고 있는 실정이다. 한국과 남미공동시장의 교역이 중국과 일본에 비해 낮은 이유 중의 하나는 수출경기가 둔화될 때 국내기업들이 중남미시장을 대체시장으로 인식하고 접근하기 때문이다.

<표 3-7> 남미공동시장에서의 한국과 중국의 시장점유율

(단위 : %)

	2002		2003		2004	
	한 국	중 국	한 국	중 국	한 국	중 국
브라질	2.3	3.3	2.2	4.5	2.8	5.9
아르헨티나	0.8	3.7	1.5	5.2	1.4	6.3
우루과이	1.7	3.8	1.7	3.9	1.1	5.6
파라과이	1.0	11.9	1.0	12.8	1.0	16.5

자료 : KOTRA

현재 중국은 개별국 협상에서 탈피하여 남미공동시장과의 자유무역협정을 추진하고 있으며 일본의 경우 고외채국을 위한 기금재활용 프로그램과 농산물 자원에 대한 투자확대를 통해 현지 시장진입을 위한 기반을 다지고 있다.¹⁶⁾ 그러므로 향후 중국과 일본의 현지시장진출 및 투자확대 추세가 지속될 경우 남미지역에서의 자원 및 원자재를 확보하기 위한 한국, 중국 및 일본의 경쟁은 갈수록 심화될 것으로 분석된다.

15) KOTRA 해외조사팀, “중국의 중남미시장 진출확대와 우리의 대응전략”, 「현안 리포트」, 2005.4, p.16.

16) 박종석·서수완, “한·중남미지역의 통상협력방안에 관한 연구”, 「한국국제상학」, 제20권 제1호, 한국국제상학회, 2005.3, p.202.

IV. 국내기업의 남미공동시장 수출장애요인과 수출확대요인

1. 국내기업의 남미공동시장 수출장애요인

자유무역지대와 불완전한 관세동맹의 형태로 출범한 남미공동시장은 역내의 교역확대를 통하여 내연적인 발전을 도모하고 있는 한편 2000년 1월부터 자동차 및 설탕 등 일부 품목을 제외하고 모든 품목에 대해 무관세 거래를 실시하고 있으며¹⁷⁾2004년 기준 대외공동관세 적용 품목의 비중은 70%정도를 차지하고 있다. 현재 국내기업들이 겪고 있는 문제점을 정리하면 통관과정에서의 관행적인 부패, 비효율적인 행정, 과도한 원산지 적용기준 등 다양한 형태의 관세 및 비관세장벽에 직면하고 있는 것으로 분석되고 있다.¹⁸⁾

남미공동시장의 회원국 중 국내기업의 진출이 가장 활발한 국가인 브라질은 자동차, 전기통신제품 및 전기전자 등 완제품에 대해 17%에서 35%에 이르는 고관세를 부과하고 있으며 관행적으로 외상거래를 선호하고 있다. 국내 수출제품 중 가장 높은 관세율을 부과받고 있는 품목은 자동차로 수입관세가 35%이고 가전제품 등 일반 완제품의 경우 14%에서 20%내외의 관세를 부과하고 있다. 또한 복잡한 통관절차로 인하여 통관대리인을 통한 통관절차와 세금납부 처리를 대행하는 것이 일반적인 관행이며 통관검사의 강화를 통해 수입을 억제하는 일이 빈번하게 발생되고 있다. 통관에 소요되는 시간은 정상적인 경우 항공화물의 경우 2~3일, 해상화물의 경우 5~10일 정도이다. 한편 수입허가를 취득해야 하는 품목이 허가없이 수입될 경우에는 CIF 가격의 100%까지 벌금이 부과되고¹⁹⁾있고 상업송장이 없이 수입된 경우에는 일정기간의 유예기간을 준 후 입증을 하지 못하면 해당 관세만큼의 벌금이 추가로 부과된다. 또한 상업송장에 원산지관련 정보가 명시되어 있지 않으면 상공회의소의 확인이 필요하다.

17) 박순찬 외, 전계서, p.77.

18) 김원호 외, “대중남미 경제협력 증장기 전략”, 「대의경제정책연구원」, 2004.11, p.21.

19) KOTRA, 「중남미 각국의 수입관리제도 총람」, 1996.6, p.86~88.

투자와 관련해서는 통신 및 석유채굴 등 다양한 투자규제가 존재하고 있으며 현지지사 설립요건이 매우 엄격하며 주재원의 장기체류사증 취득절차가 복잡한 편이다. 즉 브라질에 국내기업이 지사를 설립하기 위해서는 20만 달러를 현지 중앙은행에 예치하고 투자법인을 설립해야 한다.²⁰⁾

한편 아르헨티나의 경우 브라질과 달리 현지지사 설립에 제도적인 어려움은 없으나 현지 주재원은 주재국의 국민연금을 납부해야하는 애로사항이 존재하고 있다. 한편 관세제도에 있어서도 역외국에 대한 일반관세체제와 남미공동시장의 대외공동관세체제를 동시에 가지고 있다. 우선 일반관세의 경우 WTO에서 인정하는 최고 35%까지 관세율을 적용하고 있으며 남미공동시장의 대외공동관세의 경우 보통 15%내외의 평균 관세율을 적용하고 있다. 2006년 1월부터는 일반관세를 대외공동관세 수준으로 조율하고자 하는 목표를 가지고 있으나 브라질과의 이해관계로 아직까지는 불확실한 실정이다.

또한 수입허가증을 심사하는 제도가 존재하여 통관시간을 지연시키는 문제가 발생하고 있는데 이는 사실상 관료제도적 수입장벽이라고 할 수 있다. 자동수입승인 품목의 경우 수입허가신청을 하면 특별 수입통계 시스템(REDI; Regimen Estadístico de Importacion)의 입력으로 자동으로 수입승인이 되고 있다.²¹⁾ 수입시 부과되는 각종 제세공과금에는 관세이외에 통계세를 적용하고 있는데 모든 수입물품에 대해 CIF 가격기준으로 0.5%의 통계세가 부과되고 있다. 한편 수입차량의 경우 판매가의 7%에 해당되는 고속도로 기금을 추가로 부과하고 있으며²²⁾수입할당제가 가장 큰 장벽이라고 할 수 있다. 섬유류의 경우는 덤핑 및 상계관세로 인하여 수출에 큰 타격을 받고 있다. 또한 통관시 Canal Morado제도를 채택하여 보다 엄격하게 심사를 하고 있으며 섬유 및 타이어 품목을 대상으로 하고 있다. 원산지 규정과 관련해서는 수입품의 원산지와 선적항구의 국적이 일치하지 않을 경우 세관신고서에 명시적으로 신고하도록 하고 있다.

우루과이의 경우 역내국 교역시 무관세를 채택하고 있지만 역외국에게는 1~20% 이상에 해당하는 대외공동관세를 부과하고 있다. 한국의 주요 수출품목인 섬유, 가전제품 및 일반기계류에 대해서는 역내관세가 0%이지만 한국제

20) 외교통상부, 「외국의 통상환경」, 2004.12, pp.511~519.

21) KOTRA, 전계서, p.97.

22) 외교통상부, 전계서, p.513.

품에 대해서는 17.5%~21.5%의 관세가 부과되고 있어서 매우 불리한 상황이라고 할 수 있다.²³⁾ 한편 통관소요시간은 선적서류의 기재정도와 FCL 및 LCL 화물의 여부에 따라 차이가 있으나 일반적으로 항공화물의 경우 3일, 해상화물의 경우 4일에서 5일 정도가 소요된다.

한국의 남미공동시장에 대한 주요 수출품목의 평균관세율은 13.4%로 그리 높은 편은 아니지만 남미공동시장이 채택하고 있는 경사관세제도(Tariff Escalation)로 인하여 실질적인 관세율은 높다고 할 수 있다.²⁴⁾ 한편 중남미지역과의 교역에 따른 문제점은 정부의 역할에서도 그 원인을 찾을 수 있다. 그동안 중남미지역은 1950년대 말부터 한국과 수교를 맺기 시작했음에도 불구하고 정부의 적극적인 노력이 결여되어 있어서 동 지역에 기업이 진출하고자해도 현지와의 채널을 구축할 수 없었다. 지난 2004년 칠레와의 FTA체결을 통해 남미공동시장 진출에 대한 초석을 마련했다고는 볼 수 있지만 국내기업의 원활한 진출을 위해서는 남미공동시장과의 FTA체결이 필수적이라고 할 수 있다.

2. 국내기업의 남미공동시장 수출확대요인

남미공동시장은 지속적인 성장세와 시장잠재력에 따라 한국의 전략적 수출 시장으로서 그 중요성이 매우 높게 나타나고 있다. 그러나 남미공동시장은 수출시장규모로만 접근할 것이 아니라 잠재적인 시장성장력과 안정적인 원자재의 확보, 수입규제조치 정책에 대한 면밀한 분석 및 FTA의 확산 등과 같은 전략적인 측면에서 접근해야 한다. 남미공동시장은 역외국에 대한 대외공동관세를 부과하고 있기 때문에 단순한 수출확대전략만으로는 가격경쟁에서 비교우위를 확보할 수 없는 만큼 FTA의 체결과 현지투자전략이 절실히 요구되고 있는 것이다. 국내기업이 남미공동시장 진출로 기대할 수 있는 효과는 관세장벽을 넘어서 원자재의 획득과 현지 내수시장의 공략 및 제3시장으로의 우회진출 등으로 나눌 수 있다. 현재 원자재의 수급이 국내기업에 미치는 영향을 분석해보면 대기업의 경우 선물계약 및 장기공급계약을 통해 원자재를 공급받고 있어서 상대적으로 어려움이 적지만 중소기업의 경우에는 대부분 현물가격에 의

23) KOTRA 중남미지역본부, 「중남미 국별 FTA 추진현황 및 우리나라와의 추진가능성」, 2003.12, p.184.

24) KOTRA 통상전략팀, 「한·MERCOSUR FTA 체결의 효과분석」, 2005.6, p.29.

해 소량으로 공급을 받기 때문에 원자재 가격인상으로 인한 수출경쟁력 약화를 불러오고 있다. 따라서 중소기업에 대한 자금지원과 원자재 공동구매 지원 정책 더불어 기초원자재에 대한 할당관세의 추가적인 인하가 필요하다고 볼 수 있다.²⁵⁾ 또한 남미공동시장으로부터의 원자재 수입의존도가 높은 한국의 경우 안정적인 원자재의 공급량을 확보하기 위해서는 기업과 정부가 협력체계를 구축하여 현지자원개발에 적극적으로 참여해야 할 것으로 보인다. 즉 남미공동시장을 단순한 원자재 공급기지로 취급할 것이 아니라 중국의 현지투자전략과 같이 남미공동시장의 자원개발참여에 전략적으로 접근할 필요성이 있다. 중국은 이미 원자재공급을 확보하기 위해 3백억 달러 규모의 현지투자계획을 발표한 바 있다. 그러므로 기업과 정부는 브라질의 CVRD철강회사와의 협력체계 강화를 비롯하여 남미공동시장국가들과 자원개발협약을 맺어 장기적으로 안정적인 원자재공급을 받을 수 있도록 대책을 마련해야 할 것이다. 특히 현재까지 안데스 산맥을 중심으로 자원탐사가 진행되지 않은 만큼 동 지역에 대한 협력투자진출을 확대한다면 경쟁국에 비해 유리한 위치를 얻을 수 있을 것이다. 현재 남미공동시장이 추진하고 있는 대표적인 개발사업으로는 남미 천연가스관을 들 수 있다. 동 사업은 베네수엘라와 아르헨티나를 연결하는 길이 7000~1만 km, 소요예산이 120억에서 200억 달러에 달하는 대규모 프로젝트사업이다. 그러므로 한국이 동 사업에 적극적으로 참여한다면 중국과 일본의 영향력 확대를 제어하고 안정적인 원자재 공급을 확보할 수 있을 것으로 판단된다.

한편 국내기업의 남미공동시장에 대한 투자는 주로 브라질과 아르헨티나를 중심으로 이루어지고 있고 자동차, 가전제품, 통신 및 농업분야에 대한 투자에 관심을 가지고 있는 것으로 분석되고 있다.²⁶⁾ 남미공동시장의 FDI 규모가 2000년 이후 감소함에 따라 브라질은 반도체와 소프트웨어 및 자본재를 전략사업으로 규정하고 인센티브 부여와 더불어 외국인투자의 적극적인 유치를 강구하고 있다. 남미공동시장의 준회원국인 칠레는 투자국에 대해 각종 인센티브를 제공함과 동시에 자국을 첨단산업의 기지로 활용해줄 것을 희망하고 있다. 따라서 국내기업이 남미공동시장에 대한 효과적인 투자를 하기 위해서는 시장별로 차별화된 전략을 구축해야 한다. 우선 브라질의 경우 미국 및 EU의 주요 기업들이 상당수 현지생산체제를 구축하고 있기 때문에 국내기업이 단순히 수

25) 한국무역협회, 「최근의 주요 원자재 가격상승과 수급대책」, 2004.8. pp.5-10.

26) 신광하, “MERCOSUR의 구축환경과 관련된 브라질의 투자환경 분석에 관한 연구”, 「무역학회지」, 제26권 제5호, 한국무역학회, 2001.12, p.171.

출로는 경쟁할 수 없는 실정이고 현지투자를 통한 현지생산체제 구축이 매우 중요하다고 할 수 있다. 현재 브라질에 투자를 하고 있는 국내기업은 삼성과 LG전자를 비롯한 대기업을 중심으로 전기 및 전자에 집중되고 있는데 자동차와 관련부품 및 전자제품 등에 대한 현지투자를 집중적으로 검토할 필요가 있으며 IT와 기계류 및 석유화학제품에 대한 틈새시장 공략을 확대해야 한다.²⁷⁾ 특히 브라질의 높은 수입관세 장벽을 회피하고 남미공동시장과 타 지역과의 FTA창설에 대비하기 위해서는 자동차의 현지투자 진출을 조속히 추진할 필요가 있다. 만일 전기 및 전자제품의 관련부품 업체들이 함께 현지에 진출한다면 수출확대와 경쟁력 향상에 매우 높은 기대효과를 얻을 수 있을 것으로 분석된다. 또한 브라질은 IT시장 규모가 상당히 크지만 기술력이 부족한 만큼 IT산업에 경쟁력을 확보하고 있는 국내기업의 진출이 활성화되면 높은 시장점유율을 차지할 수 있을 것이다. 국내기업이 브라질의 IT산업에 진출하기 위해서는 반드시 현지사정에 밝은 에이전트나 컨설팅업체와의 협력이 필요하다. 그 이유는 브라질 정부가 발주하는 대부분의 프로젝트는 입찰의 형식으로 이루어지기 때문에 현지업체의 도움이 없이는 진출이 불가능하기 때문이다. 특히 브라질의 통신시장은 아직 초보적인 단계에 있고 광케이블망 설치 등 각종 인프라에 대한 투자가 확대되고 있는 실정인 만큼 동 부분에 대한 진출이 유망할 것으로 분석된다. 아르헨티나의 경우 IT산업의 규모는 24억 달러 정도로 2006년에는 18.8% 정도의 성장세가 예상되고 있다. 특히 인터넷 이용자 및 이동통신 가입자 수가 갈수록 증가하고 있고 다른 중남미지역 국가들에 비해 통신인프라가 상당히 발전되어 있는 국가인 만큼 국내기업의 관련기기 및 게임산업의 시장 진출 가능성이 매우 높다고 볼 수 있다. 또한 국내기업이 전기전자 제품을 비롯한 상당수 품목의 수출을 위해서는 아르헨티나의 표준규격(Instituto Argentino de Racionalizacion de Materiales)의 취득이 필요한 만큼 이에 대한 해결책이 필요하다고 볼 수 있다.²⁸⁾ 그동안 한국이 중남미지역을 지리적으로 멀다는 이유만으로 등한시 하는 동안에 미국을 비롯한 선진국들은 전 산업에 걸쳐 막대한 투자를 하고 있고 한국의 주변국인 중국과 일본은 중남미지역을

27) KOTRA상파울로무역관, 「2005 브라질 경제동향 및 한-브 교역동향」, 2005.5, p.17.

28) 현재 아르헨티나의 IRAM과 한국간의 MOU가 체결되어 있어서 어느 정도의 시간을 단축하고는 있으나 양자간 상호 규격인증 양허협정이 체결되어 있지 않아서 아직까지는 규격인증을 취득하는데 어려움을 겪고 있다.;KOTRA, 「세계주요국의 FTA추진 현황 및 주요 수출시장에서의 한국상품 차별사례」, 2005.1, p.64.

대상으로 교역상품을 발굴하고 투자 유망분야를 지속적으로 모색하는 동시에 해당 국가와의 협력관계를 강화하고 있다. 현재 미국은 남미공동시장을 비롯한 중남미지역의 경제통합체를 통합하는 범미주자유무역지대(FTAA)의 출범을 계획하고 있으며 EU는 남미공동시장과의 FTA를 추진하고 있다. 그러므로 남미공동시장에 대한 현지투자와 FTA의 체결은 안정적인 원자재의 공급을 확보함과 동시에 국내 수출기업들이 고율의 관세율에서 벗어나고 미국과 EU시장의 진입을 용이하게 할 수 있는 중요한 전략이라고 할 수 있다.

V. 결론

현재 한국 수출구조의 문제점은 일부 국가에 편중된 무역구조와 수출품목이 한정되어 있다는 점이다. 따라서 전략적 수출지역에 대한 진출 못지않게 틈새시장 공략을 통한 수출다변화전략이 상당히 중요하다.

지난 2004년 4월 1일 한국은 칠레와의 FTA 발효에 이어 2004년 11월 남미공동시장과 무역협정에 관한 공동연구를 실시하기로 합의하였다. 중남미 최대의 경제통합체인 남미공동시장으로의 진출을 확대할 경우 인구 2억 2천의 거대한 시장에 진출기반을 마련하고 수출증대와 더불어 안정적인 원자재 수입선을 확보하여 미주지역에서의 입지를 견고히 할 수 있을 것으로 보인다. 특히 남미공동시장과의 교역에서 중요한 것은 상품 위주의 수출시장으로만 접근하는 것보다는 전략적 진출기반을 마련하는 것이 장기적인 측면에서 매우 중요하다고 할 수 있다. 이러한 차원에서 먼저 남미공동시장은 원자재수입시장을 넘어서 자원협력시장으로 전환되어야 할 것이다. 이미 중국은 지역시장별로 차별화된 진출 전략과 가격 경쟁력을 바탕으로 현지 시장점유율을 높여가고 있으며 전기전자를 중심으로 한 생산기반을 구축하는 한편 남미공동시장을 중국의 안정적인 원재료 공급기지로서 판단하고 현지투자를 확대하고 있다. 그러므로 국내기업의 성공적인 남미공동시장 진출을 위해서는 재고품 처리시장이 아닌 기술력으로 경쟁할 수 있는 제품을 위주로 수출상품을 차별화하고 자동차와 기계류에 대한 현지생산투자를 확대해야 할 것으로 판단된다. 또한 수출에 장애요인이 될 수 있는 남미공동시장의 대외무역관리 정책을 면밀히 파악하고 수입규제조치로 인한 피해를 입지 않도록 대비책을 마련해야 될 것이다.

參考文獻

- 고희원, “중남미 2년 연속 수출증가세 지속”, 「수은해외경제」, 한국수출입은행, 2005.3.
- 김영석, “중남미경제의 회고와 전망”, 「수은해외경제」, 한국수출입은행, 2003.1.
- 김원호 외, “미주지역경제통합의 전망과 한국의 대응과제”, 「대외경제정책연구원」, 1997.
- 김원호 외, “대중남미 경제협력 중장기 전략”, 「대외경제정책연구원」, 2004.11.
- 박순찬 외, “FTA의 득과 실”, 「대외경제정책연구원」, 2004.6.
- 박종석·서수완, “한·중남미지역의 통상협력방안에 관한 연구”, 「한국국제상학」, 제20권 제1호, 한국국제상학회, 2005.3.
- 배상욱, “중남미의 지역무역협정 추진 현황과 정책적 시사점”, 「수은해외경제」, 한국수출입은행, 2002.9.
- 신광하, “MERCOSUR의 구축환경과 관련된 브라질의 투자환경 분석에 관한 연구”, 「무역학회지」, 제26권 제5호, 한국무역학회, 2001.12.
- 외교통상부, 「외국의 통상환경」, 2004.12.
- 이재우, “우리나라 수출의 패턴 및 결정요소의 변화분석”, 「수은해외경제」, 한국수출입은행, 2005.5.
- 한국무역협회, 「최근의 주요 원자재 가격상승과 수급대책」, 2004.8.
- KOTRA, 「세계 주요국의 FTA 추진현황 및 주요 수출시장에서의 한국상품 차별사례」, 2005.1.
- KOTRA, 「중남미 각국의 수입관리제도 총람」, 1996.6.
- KOTRA중남미지역본부, 「중남미 국별 FTA 추진현황 및 우리나라와의 추진 가능성」, 2003.12.
- KOTRA통상전략팀, 「한·MERCOSUR FTA 체결의 효과분석」, 2005.6.
- KOTRA해외조사팀, “중국의 중남미시장 진출확대와 우리의 대응전략”, 「현안리포트」, 2005.4.
- Ferro Susana B. y Gilberto L. Santamaria, *MERCOSUR*, Ediciones Juridicas Cuyo, 1995.
- Pave Ruben Cesar, Aspectos destacables de los ilicitos aduaneros y recursos en el proyecto de codigo Aduanero del Mercosur. Comparacion con el Codigo Aduanero Argentino. Del MERCOSUR; Aduana

Jurisdiccion Informatica Relaciones Intercomunitarias, Ediciones Ciudad Argentina, 1996.

Ameriso Claudia Cristina, Coordinacion de politicas tributarias para la constitucion del Mercado ampliado, Del MERCOSUR; Aduana Jurisdiccion Informatica Relaciones Intercomunitarias, Ediciones Ciudad Argentina, 1996.

Caramuti Ofelia Stahringer de, El Mercosur en el Marco del Regionalismo Abierto, *Del MERCOSUR*; Aduana Jurisdiccion Informatica Relaciones Intercomunitarias, Ediciones Ciudad Argentina, 1996.

ABSTRACT

A Study on the Korean company's plan for entering into MERCOSUR

Park, Chong Suk

MERCOSUR (Southern Cone Common Market, Latin American trade organization established in 1991, full members: Argentina, Brazil, Paraguay, and Uruguay; associate members: Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Peru, and Venezuela) is the world's third largest economic union. It is a vital region that Korean corporations should enter to preoccupy the Latin American market. Since China and Japan are recently moving strongly to advance into MERCOSUR, Korea needs to work out measures to cope with the situation.

In trading with MERCOSUR, it is very important to establish a strategic base in the market from a long-term perspective rather than to approach the market only as an exporting market. From this viewpoint, Korea should regard MERCOSUR as a market with which it should cooperate in terms of resources, beyond a market from which it imports raw materials. Helped by its advancement strategies varying according to regional markets and price competitiveness, China is bolstering its market share in these regions. In addition, China has built production bases focused on electric and electronics products. It is also increasing its investments in MERCOSUR as a stable raw material-providing base.

To make inroads into MERCOSUR successfully, therefore, Korean enterprises should not regard it as a market where it disposes of stock goods, but should instead export technologically competitive goods to this region. Likewise, Korean companies should expand their investments in automotive parts and machinery in MERCOSUR. Furthermore, Korea should closely study international trading policies of MERCOSUR to clear away any

possible obstacles of exports to this region and to prepare countermeasures so as to avoid possible damage from import regulations of MERCOSUR.

Key words : MERCOSUR, Exporting market, Regional market, Koreans companies