

콜롬비아 FTA 체결 활용 국내기업 진출 확대방안



학과 : 국제통상학과
학번 : 2012110947
지도교수 : 김석태 교수님
이름 : 김효진
제출 일자 : 2017년 12월 8일

목차

I	서론
II	콜롬비아 FTA
1	FTA 체결 동향과 주요 내용
2	콜롬비아 경제성장 전망
III	콜롬비아 유망 산업 분야
1	유망분야 선정
2	유망분야 진출 확대방안
IV	정부 차원의 진출 확대 방안
1	통상인프라 구축
2	중소기업 협력 플랫폼 구축
V	결론 및 시사점
VI	참고문헌

I 서론

한국은 현재 칠레, 페루, 콜롬비아와 FTA가 체결되어 있고, 올 3월에 중미 6개국(Mercosur)과 아시아 국가 최초로 FTA 서명을 완료하여 이른 시일 내에 정식 서명 추진과 국회 비준 동의를 거쳐 발효할 예정이다. 또한, 남미공동시장 메르코수르와 무역협정에 관한 협정을 개시하였고, 중남미 시장의 중요 경제국가인 멕시코와도 협상 재개를 준비하고 있다. 메르코수르와 멕시코까지 FTA가 발효된다면 한국과 중남미 국가는 거대한 무역 공동체가 될 것으로 기대할 수 있다.

2010년대에 들어 중남미 인프라 시장은 국내 기업의 적극적인 신시장 진출 노력과, 중남미 시장 내 사업 기회 확대에 힘입어 중동, 아시아에 이은 3대 블루 오션으로 급부상하고 있다. 글로벌 금융위기 이후 신성장동력을 마련하고, 중산층의 부상에 따른 인프라 서비스 개선 수요에 대응하기 위해 정부적인 차원의 인프라 개발 사업이 적극 추진되고 있는 상황이다. 하지만, 높은 개발 수요에도 불구하고 자원 부족으로 사업 추진에 커다란 어려움을 겪고 있는 상황이다.

특히, 가장 최근 FTA가 발효된 콜롬비아는 중남미에서 3번째로 인구가 많고, GDP 규모가 4위에 달하는 거대한 시장을 가지고 있다. 또한, 석탄, 석유, 천연가스 등이 풍부한 자원 부국으로, 한-콜롬비아 FTA 체결은 국내 기업의 중남미 진출의 교두보 역할을 하는 데 큰 의의를 둔다. 콜롬비아는 북중미와 남미를 연결하는 지리적 요충지로, 국내 기업이 중남미로 진출하는 데 있어 핵심적인 허브 역할을 할 것으로 기대한다. 더불어 한국의 주요 경쟁국인 중국, 일본과는 아직 FTA가 체결되지 않은 현 상황을 미루어볼 때, 한국정부와 중남미 진출을 꿈꾸고 있는 국내기업은 한-콜롬비아 FTA를 적극 활용하여 시장 선점효과를 누려야 할 것이다.

이러한 필요성에 따라 본 논문은 중남미 국가 중 시장 잠재력이 높은 콜롬비아를 중심으로 국내 기업의 시장 진출 확대 방안 발굴에 초점을 두고자 한다.

II 콜롬비아 FTA

콜롬비아는 남미 서북부, 태평양 대서양 연해에 위치한 국가로 인구 4,600만의 중남미 3위 시장이다. 2015년 기준 총 교역액은 1,452백만 달러이며, 무역수지는 806백만 달러에 달한다. 콜롬비아는 이코노미스트가 선정한 주요 신흥시장국 시벳(CIVETS)의 일원으로, 중남미의 유망 산유국이자 광물자원 부국으로 중남미 국가 중 주요 교역국으로서의 중요성이 커지고 있다.

한편, 콜롬비아는 적극적인 시장 개방과 FTA 확대 정책을 통해 국제무역 영토를 확장하고 있다. 2011년 EFTA 4개국과 캐나다, 2012년 미국, 2013년 EU와의 FTA를 차례로 발효하며 전체 교역에서 FTA 발효국이 차지하는 비중을 매년 큰 폭으로 증가시켜 나가고 있다.

1. FTA 체결 현황과 주요 내용

2016년 7월 15일 0시에 한-콜롬비아 FTA가 발효되면서 칠레, 페루를 이어 중남미 국가 중 3번째로 한국과 FTA가 체결되었다. 발효 즉시 콜롬비아 측 4,390개 품목의 관세가 철폐되고, 2,797개 품목의 관세가 인하되었다. 서비스/투자 부문에서도 콜롬비아는 미국과 체결한 FTA와 유사한 수준으로 한국에게 서비스 시장을 개방하였다. 또한, 자유로운 송금 허용, 고위경영진 임명에 국적요건 부과 금지, 한-미 FTA 수준의 투자자-국가간 분쟁해결절차(ISD) 마련 등 안정적인 투자 환경을 조성하고 있다.¹⁾

아울러, 한국은 정부조달협정(GPA) 미가입국인 콜롬비아와 정부조달 시장 개방을 합의하는 데 성공하여 426억 달러 규모의 시장 진출 기반을 마련하였다. 한편, 한국무역협회에 따르면 수출 유망 품목으로는 승용차, 타이어, 비알콜음료, 뷰티상품 등을 선정하고, 정부 정책과 소비 시장을 고려하여 차별화된 시장진출 전략을 세울 것을 권고하고 있다. 콜롬비아 대사관 측은 도로, 항공, 철도 등 인프라 구축과 풍력, 태양열 등 에너지원 다변화, 중남미 3위의 노동력을 보유한 제조 기반 등을 고려하여 한국 기업의 적극적인 투자진출을 요청한 바 있다.²⁾

1) 관세청 FTA포털사이트, 2017년 12월 2일 검색 자료

2) 권민정, “한-콜롬비아 FTA 주요내용과 활용방안”, FTA Trade Report Vol.03 September 2016

< 표1 . 우리나라 FTA 체결 현황 >

발효된 FTA			
상대국	추진현황		
	협상개시	서명	발효
칠레	1999. 12	2003. 02	2004. 04. 01
싱가포르	2004. 01	2005. 08	2006. 03. 02
EFTA	2005. 01	2005. 12	2006. 09. 01
아세안	2005. 02	2006. 08	2007. 06. 01
인도	2006. 03	2009. 08	2010. 01. 01
EU	2007. 05	2010. 10	2011. 07. 01
페루	2009. 03	2011. 03	2011. 08. 01
미국	2006. 06	2007. 06	2012. 03. 15
터키	2010. 04	2012. 08	2013. 05. 01
호주	2009. 05	2014. 04	2014. 12. 12
캐나다	2005. 07	2014. 09	2015. 01. 01
중국	2012. 05	2015. 06	2015. 12. 20
뉴질랜드	2009. 06	2015. 03	2015. 12. 20
베트남	2012. 09	2015. 05	2015. 12. 20
콜롬비아	2009. 12	2013. 02	2016. 07. 15
타결된 FTA			
중미 6개국	2015.09	2017.03 한 - 중미 FTA 가서명	
협상중인 FTA			
한, 중, 일	2013. 03	2017. 04 12차 협상 개최	
RCEP	2013.05	2017. 03 17차 협상 개최	
에콰도르	2016. 01	2016. 11 5차 협상 개최	
이스라엘	2016. 05	2017. 04 4차 협상 개최	

자료) 관세청 FTA 포털 (2017년 1월 1일 기준)

* 중미 6개국 : 파나마, 코스타리카, 과테말라, 온두라스, 엘살바도르, 니카라과

2015년 기준으로, 콜롬비아는 우리나라의 교역액의 약 0.1%인 15억 달러에 불과하지만, 북중미와 남미를 연결하는 지리적 요충지라는 점, 풍부한 에너지 및 자원 보유국이라는 점에서 경제협력의 가능성이 매우 높은 국가이다. 콜롬비아는 중남미 4위 석유 생산국이며, 니켈, 천연가스 등과 같은 풍부한 천연 자원을 자랑한다.

한국은 아시아국가 중 처음으로 콜롬비아와 FTA를 체결하였으며, 칠레, 페루에 이은 중남미 국가와의 3번째 FTA 체결로 중남미 시장에서 교역규모 14.9%의 경제 영토를 확보하게 되었다. 특히, 광물자원이 풍부한 콜롬비아와의 FTA체결은 국내 기업의 콜롬비아 에너지·자원개발 플랜트 사업 진출에 도움을 줄 것으로 보인다.

한-콜롬비아 FTA 이행지침의 주요 내용³⁾은 다음과 같다.

- (상품양허) 교역중인 모든 품목에 대해 10년 내 관세철폐, 수입액 기준으로 한국은 99.9%, 콜롬비아는 97.8% 수준
 - (수입품) 커피, 철광, 흑연, 석탄 등은 발효 즉시 철폐하고, 화초류는 5년 철폐, 쌀 및 쌀 관련 품목은 협정에서 제외
 - (수출품) 의료기기, 비알콜음료는 발효 즉시 철폐하고, 주력 수출품목인 승용차는 10년 이내, 자동차 부품·타이어 및 섬유류는 5년 내 철폐
- (원산지증명) 지정서식에 의한 수출자 또는 생산자가 자율발급하며, 미화 1,000달러 이하 콜롬비아산 수입품은 증명서 제출 면제
 - 원산지증명서는 서명일부터 1년간 유효
- (원산지 검증) 간접검증 방식과 직접검증 모두 가능
 - 간접검증의 경우, 수출국 세관은 150일 이내에 결과 회신 필수
 - 수입자, 수출자, 생산자는 서면자료 제출을 요청받은 경우 30일 내 세관에 자료 제출 의무
 - 수출자, 생산자를 직접 방문하여 조사하는 경우, 수출국 세관직원이 참관인으로 참여 가능

3) 권민정 (2016)

• (자료보관기간) 5년

< 표 2 . 한국 - 콜롬비아 수출입 품목 현황 >

순위	수출			수입		
	품목	금액 (천 달러)	비중 (%)	품목	금액 (천 달러)	비중 (%)
1	승용차		25.8	원유	380,863	59.4
2	자동차부품	158,030	10.3	합금철	88,629	14.8
3	합성수지	149,137	9.9	커피류	82,991	13.7
4	타이어	82,733	5.5	동괴스크랩	16,568	2.7
5	무기류	67,295	4.5	알루미늄과 스크랩	11,195	1.8
6	석유화학	58,508	3.7	고철	11,148	1.8
7	화물자동차	38,433	2.4	농약	9,573	1.6
8	선박	31,920	2.1	화초류	4,601	0.8
9	무선전화기	29,906	2.0	가족	2,753	0.5
10	섬유기계	28,845	1.9	유연탄	2,309	0.4
소계			68.1		590,631	97.2
총계		1,509,399	100.0		607,608	100.0

자료) 한국무역협회 홈페이지 (<http://stat.kita.net/stat/kts/ktsMain.screen#>, 검색일: 2017.11.25) 자료 토대

2 . 콜롬비아 경제성장 전망

콜롬비아는 미국, EU 양대 경제권과의 FTA를 체결하며 지난 2년간 교역비중을 상승시켜왔다. 우리나라를 포함하여 곧 발효를 앞둔 파나마, 코스타리카, 이스라엘을 포함할 경우 FTA 교역비중은 67.1%까지 증가할 것으로 전망된다. 현재 협상 중에 있는 일본, 터키, 중국 등과의 FTA까지 발효된다면 교역비중은 더욱 확대될 것이다.

콜롬비아가 FTA를 통해 확보한 경제 영토는 2011년 전 세계 GDP의 9.9% 수준에서, 주요 경제권인 미국, EU와의 FTA 발효와 함께 2년만에 45.6%로 증가하여 2013년에 세계 GDP의 55.5%를 차지하였다. 현재 협상 진행중인 FTA가 발효되면 중장기적으로 콜롬비아의 GDP 성장은 더욱 큰 폭으로 늘어날 것으로 전망된다.

지난 몇 년간 콜롬비아의 내수시장은 전체 경제성장을 견인하고 있으며, 최근 전반적인 경기침체의 기류에도 불구하고 내수소비는 활기를 잃지 않는 것으로 평가되고 있다. 특히 최근 안정적 내수성장세가 지속되면서 다국적 기업들의 현지투자도 본격화되고있어, 신흥 수출시장으로서 가능성을 확고히 하고 있다. 제조업 기반이 약하고 1차 상품이 풍부한 시장환경을 한국의 자본력 및 기술력과 결합하여 Global Value Chain을 형성함으로써 한국 상품의 세계화와 부가가치 창출을 노려야하겠다.

따라서, 이번 FTA는 아시아의 대표적인 수출 주도형 경제 강국이자 국내 제조업 경쟁력을 바탕으로 해외 시장을 확대하려는 한국과, 중남미에서 새로운 성장축인 태평양동맹 회원국으로서 무역시장을 확대하고 해외 투자자 유치를 통해 자국 산업을 고도화하려는 콜롬비아의 이해관계가 맞아 떨어졌다고 평가할 수 있다.⁴⁾

여타 남미 국가들과 마찬가지로 콜롬비아 경제 또한 전통적으로 석유, 천연가스 및 광업 부문 등에 집중적으로 외국인 투자가 이루어지고 있다. 하지만 최근 유가 하락과 원자재 수요 감소로 동 분야에 대한 외국인 투자가 크게 감소하고 있는 바, 한국과의 FTA 발효는 다른 아시아 국가들의 중남미 진출의 촉진제 역할을 하기도 한다.

최근 콜롬비아 정부는 안정된 정치를 기반으로, 총 2,500억 달러의 역대 최대 규모의 인프라 구축과 기반 산업 현대화 프로젝트를 추진 중에 있다. 인프라는 도로, 항만 분야 등이 중심이며, 기반 산업은 석유, 광업, IT, 바이오 산업 개발 등에 집중 투자되고 있다. 이러한 산업 육성을 통해 과거 반군이 장악했던 지역들을 중심으로 도시화 개발이 진행될 것으로 예상된다. 한국의 주요 건설 및 엔지니어링 기업들은 지난 10여년 간 중남미 경제 호황기에 여러 중남미 국가에서 인프라 구축 사업에 적극 참여하여 많은 경험을 쌓은 만큼, 향후 콜롬비아의 인프라 프로젝트에도 많은 성과를 낼 수 있을 것으로 기대한다.

4) 하상엽, "한-남미 3개국(칠레, 페루 그리고 콜롬비아) FTA 의미와 체결국 거시경제 운영 현황과 변화 전망: 2015년-2016년을 중심으로", FTA Trade Report Vol3. 2016.9

< 표 3 . 콜롬비아 산업별 FDI 실적 >

단위 : 백만 달러

구분	2013	2014	2015
석유부문	5,112	4,732	3,063
광업	2,977	1,582	533
제조업	2,481	2,837	2,412
농림수산업	296	203	220
전력/가스/수도	314	523	251
건설	354	669	760
유통/요식/호텔	1,361	1,122	1,859
물류/고통/통신	1,245	1,994	668
금융/부동산	1,077	2,487	2,103
공공서비스	349	185	238
합계	16,209	16,325	12,108

자료) 콜롬비아 중앙은행 인용

다만, 중남미에 진출하려는 국내 기업들은 최적의 투자 시점에 대한 고민을 해박야 할 필요성이 있다. 과거부터 원자재 산업과 1차 상품 수출에 치우친 취약한 산업 구조로 인해 글로벌 경제가 호황에서 불황으로 바뀔 때마다 큰 어려움을 겪어왔다. 또한, 역사적으로 제국의 지배를 오래 받은 영향으로 과거 식민지 경제가 낡은 독점적 산업 구조와 비효율성 등 부정적 유산이 존재하고, 근대화 과정에서는 군부의 등장과 독재에 따른 고통으로 오늘날까지 정경 유착, 불투명한 의사결정, 복잡한 행정 절차, 관료주의 등의 후유증을 앓고 있다. 5)

5) 하상엽, “한-남미 3개국(칠레, 페루 그리고 콜롬비아) FTA 의미와 체결국 거시경제 운영 현황과 변화 전망: 2015년-2016년을 중심으로”, FTA Trade Report Vol3. 2016.9

III 콜롬비아 유망 산업 분야

1 . 유망분야 선정

콜롬비아의 산업 구조적 특성과 현재 성공적으로 사업을 진행 중인 분야를 고려해 보았을 때 , 한국의 입장에서 진출하기에 유리한 유망 사업군은 자동차/자동차부품 산업 , 소프트웨어 및 IT서비스 산업 , 화장품/위생용품 산업으로 좁힐 수 있다 . 6)

1) 자동차/자동차부품 산업

세계 최고에 기반한 자동차부품산업 사업계획 (Business Plan)에 따르면 , 콜롬비아는 자체적으로 자동차 제조 및 역내 수출국으로 자리매김할 수 있는 혁신적인 비즈니스 모델을 구축하고 , 신규 기술에 전문화된 자동차부품을 개발하여 틈새 수출시장에 진출할 가능성이 있는 것으로 평가되고 있다 . 콜롬비아의 지리적 입지 , 가치사슬에서의 잠재력 , 정부의 자동차산업 육성 프로그램 등을 바탕으로 , 중남미 지역을 겨냥한 자동차 산업 중심지로서 성장할 가능성이 높은 것이다 . 이를 실현하기 위해 인프라 투자를 위한 물류장벽을 해소하고 , 지리적 입지와 저임금 노동력에서 비롯되는 장점들을 최적화하며 , 조립 역량에 부가될 설계 및 혁신능력을 통한 내수시장 개발과 수출시장의 진출 필요성을 강조했다 . 2014년 생산성 제고계획 (PTP) 평가보고서⁷⁾에 따르면 , 콜롬비아 자동차 및 자동차부품업계의 생산성 제고계획에 대한 평가가 매우 긍정적으로 나타난다 . 특히 , 자동차산업 육성프로그램 (PROFIA)으로 인한 자동차 조립업체 및 자동차부품 생산업체의 경쟁력 제고와 공공조달 참여 확대가 높게 평가되었다 .

한국의 자동차산업 개발 경험과 수준 , 해외투자진출 현황 , 콜롬비아의 개발의지 , 한 - 콜롬비아의 FTA 발효와 자동차산업 협력 사례 등을 감안하였을 때 , 단순한 교역확대보다는 현지 투자 진출을 통해 협력을 확대시켜야 한다 . 역내 입지해 있는 완성차 조립업체와 각종 특혜무역협정 네트워크를 활용하여 안데스 주변국가 및 미주시장으로의 진출 가능성이 매우 높기 때문이다 . 특히 , 콜롬비아는 한국의 오

6) 권기수 , 김진오 , 박미숙 , 이시은 “남미 주요국의 신산업정책과 한국의 산업협력 확대방안” 연구보고서 15 - 22 , 대외경제정책연구원 2015 , p . 152

7) Ministerio de Comercio, Industria y Turismo(2015a), Informe de Gestion PTP 2014m p.18

토 밸리 (기술개발 , 제조 , 유통) 처럼 자동차산업 클러스터를 발전시킬 수 있는 제도 , 입지 , 기업 , 인력의 여건을 보유하고 있다 .

현재 한국의 진출 동향은 현재 자동차산업 기술 연구에 한정되어 있지만 , 한국의 자동차 부품 , 소재 및 장비 관련 중소기업 , 중견기업의 수출 및 투자진출 증대로 이어질 것으로 전망된다 . 중소기업연구원에 따르면 , 보고타 자동차부품 클러스터 개발 전략은 총 6가지로 , 1 . 기술혁신 / R&D의 기반 구축 , 2 . 자동차부품 부문의 엔지니어 훈련시스템 설립 , 3 . 국제 기술협력 및 생산네트워크 장려 , 4 . 클러스터 사회적 자본 향상 , 5 . 자동차부품 부문 투자 유치 6 . 자동차부품산업 근거지 건설 등이다 .⁸⁾

2) 산업 , 소프트웨어 및 IT 서비스 산업

콜롬비아의 IT산업은 낮은 GDP 비중 , 전문성 부족으로 인해 내수 지향적이며 , 패키지 소프트웨어의 마케팅과 지원 , 맞춤형 소프트웨어 개발 , 컨설팅 및 시스템 통합 (SI)에 대부분의 초점이 두어져 있다 . 따라서 , 콜롬비아는 인적자원 , 산업 성장속도와 같은 IT산업의 약점을 보완하고 , 인프라 및 사업환경 등 역내에서 보유한 상대적인 강점을 바탕으로 IT분야의 주요 선도국가가 되어 글로벌 IT시장에 참여하는 것을 목표로 한다 .⁹⁾ 이러한 IT 분야의 발전은 파생적으로 다양한 경제활동 분야의 생산성 증대 , 경제성장률 제고 , 노동생산성 향상 , 사회적 편익에 긍정적인 영향을 미칠 것이다 . 콜롬비아는 2008년 수립된 부문별 사업계획 (Business Plan)을 기반으로 IT산업의 수직적 전문화를 장기 비전으로 수립한 바 있다 . 이를 통해 콜롬비아는 2019년에 소프트웨어 및 IT서비스 산업의 총 매출 45억 달러 , 수출 33억 달러 , 직접 고용 창출 7만명 이라는 구체적인 달성 목표를 제시하고 있다 .¹⁰⁾

공급 역량 측면에서 볼 때 , 한국은 2008년부터 서비스산업의 경쟁력 제고를 위해 다수에 걸친 서비스산업 선진화 방안을 마련하여 국내 서비스산업 성장기반 마련에 중점 노력하고 있다 . 그리고 제고된 국내기업의 경쟁력을 바탕으로 수출 , 투

8) 중소기업연구원 (2014) , “콜롬비아 산업 클러스터기반 중소기업 생산경쟁력 강화사업 : 콜롬비아 경쟁력 및 혁신 강화” , p.65

9) 남미주요국의 신산업정책 p . 158

10) PTP, Software y Tecnología de la Informaciones: Presente y futuro del sector, <http://www.ptp.com.co/contenido/contenido.aspx?catID=735&conID=762>(검색일 : 2017.12.3)

자, 인력진출을 통한 서비스업의 해외진출 활성화에도 노력했다. 이러한 노력의 결과로 서비스 수출과 더불어 유통, 사업서비스, 부동산 및 임대업, 문화서비스 등에 대한 해외투자가 확대되었고, 전문 인력 해외진출도 증가하는 긍정적 효과를 거두었다. 그러나, 한국의 수출 역량에 비해 서비스업의 비중이나 해외시장 점유율은 여전히 낮은 상태이고, 순수한 해외취업으로 간주할 수 있는 전문이력도 수적으로 진출 분야 및 진출 국가 면에서 제한적이다. 이에 한국정부는 서비스산업 해외진출 지원체계 정비를 통해 지역별, 분야별 해외진출 전략을 마련하고, 서비스업 친화적인 해외진출 지원체계 보강을 통한 서비스기업의 해외진출을 촉진하고 있다. 특히, “서비스 해외진출 전략지도”와 “해외진출 상세 가이드북”을 발간하여 서비스산업의 해외진출을 지원하여 한층 활성화하고 있다. 이 가운데 한국기업들이 가장 성공적으로 진출할 가능성이 높은 분야 가운데 IT가 주목받았고, 진출대상국가 및 제품을 전략적으로 선정하여 다양한 형태의 지원¹¹⁾이 이루어지고 있다. 이러한 정책적 지원을 바탕으로 콜롬비아에서는 (주)유비온의 교육정보화사업 수출과 LG CNS의 보고타 교통시스템 진출 등과 같은 가시적인 성과가 나타나고 있다.

3) 화장품/위생용품 산업

마지막으로, 콜롬비아가 화장품 및 위생용품 산업에서 지닌 비교우위는 풍부한 생물다양성, 특히 세계적으로 수요가 증가하는 천연재료에 기초하고 있다. 콜롬비아는 천연재료를 활용한 화장품 생산에서 비롯되는 비교우위를 활용할 경우, 2032년에는 생산 규모를 2.3배 증가한 154억 달러로 확대시키고, 수출을 4배 증가시킬 수 있을 것으로 전망하고 있다. 생산성 제고계획 차원에서 해당 산업에 실시 중인 주요 활동은 제품 포지셔닝, 품질 제고, 천연자원 접근성 강화, 인적 자원 등이 있다. 또한, 지역개발공사를 활용하여 중소기업 마케팅 시범 프로그램을 개시하는 등 기업 지원사업을 실행하고 있다.

한편, 콜롬비아의 화장품산업은 전통적으로 생산규모와 소비시장 측면에서는 작다. 하지만, 미성숙한 신흥시장으로 매년 성장세를 유지하고 있다. 대한화장품산업연구원의 보고서(2015)는 콜롬비아 화장품시장 규모가 중남미 지역에서 브라질, 멕시코, 베네수엘라 다음으로 4위이고, 2014년에는 7조 7,000억 페소(약 3,330억 원)로 2013년보다 3.5% 성장에 그쳤지만 꾸준한 성장세를 이어갈 것으로 예상했다. 산업성장의 배경은 대기업 하청에 집중하던 중소기업의 틈새시장을 활용한 성장, 천연재료

11) 금융, 보증, 서비스 R&D 지원확대, 해외 마케팅 지원, ODA 연계, KSP 등

를 사용한 제품 수요 창출, 글로벌 시장환경 변화에의 기민한 대응에 있다. 글로벌 화장품산업 및 콜롬비아 화장품산업 발전에 영향을 미치는 주요 변수는 인구고령화에 따른 고기능성 제품 수요 증가, 남성의 화장품 사용 증가, 환경영향이 적은 원료 및 포장 경향, 유기농 원료에 기반한 자연적 외모 강조, 세정 시간을 단축하는 제품의 중요성 증가, 콜롬비아를 비롯한 신흥시장의 가처분소득 증가 등이다.

한편 한국의 화장품산업은 콜롬비아처럼 GDP 비중이 0.56%(2013년)에 불과하지만 성장속도가 빠르고, 시장규모로는 2013년에 7조 6,242억원(71달러)으로 세계 10위(세계 점유율 2.8%)를 기록했다. 생산액은 7조 9,721억 원으로 전년대비 11.9% 증가(GDP 증가율 3.7%, 제조업 GDP 증가율 4.5%)하고, 수출은 전년대비 17.5% 증가한 1조 4,122억 원(12억8,966만 달러), 수입은 3.4% 감소한 1조 643억 원(9억 7,196만 달러)을 기록했다.¹⁰⁶⁾ 미국과 프랑스를 위시한 유럽 국가들과의 교역에서는 만성 적인 적자를 유지하고 있지만, 한류 확산에 기반한 중국, 대만, 홍콩, 동남아 시장으로의 진출로 전체 교역은 2012년부터 흑자를 유지하고 있다. 선진국과의 무역적자는 높은 원료 수입 의존성에 기인하고, 총원가 대비 높은 원료비 비중으로 이어져 가격경쟁력 하락의 주된 요인이 되고 있다.

이러한 가운데 최근 정부는 편중된 수출시장 확장을 위해 중남미권을 화장품 수출시장 다변화 전략지역으로 포함시켜 브라질, 멕시코, 콜롬비아 등의 화장품시장에 대한 정보 공급을 개시하였다. 기업들도 협소한 내수시장과 과당경쟁 탈피, 수출증대를 위한 현지화 전략으로 중남미 신규시장 개척에 나섰다. 이처럼 콜롬비아와 한국 화장품산업의 현주소에서 한국 화장품기업에 콜롬비아 화장품산업은 생산, 신재료 개발기술 전수 및 공동개발, 화장품산업 클러스터 참여, 생산사슬에서의 역할 배분을 통한 투자 진출 등 협력모델로서 가능성이 높다.

2 . 유망분야 진출 확대방안

1) 자동차/자동차부품 산업

콜롬비아 자동차 산업구조와 시장규모로 볼 때 한국 자동차 완성차업체의 생산라인 투자진출 가능성은 낮다. 따라서 자동차 관련 시험 및 인증 분야나 부품 관련 기술개발 및 생산을 협력분야로 고려할 수 있다. 콜롬비아 자동차 완성차 부문은 Sofasa(르노-도요타 제품 생산), CCA(마쓰다-미스비시 제품 생산), GM Colmotores(시보레 제품 생산)가 장악하고 있고, FTA 네트워크로 연결된 베네수엘라로부터 일부 완성차가 수입된다.

반면, 자동차부품산업은 일부 대기업과 중소기업체를 위주로 다양하게 분포하고 있고, 대부분 현지 완성차 조립업체에 부품을 납품하거나 정비용 부품을 생산하고 있다. 이처럼 자동차부품업체가 성장할 수 있는 배경에는 콜롬비아의 자동차산업 정책에 따른 규제가 작용하는데, 콜롬비아는 조립 업체에 일정 비율 이상의 현지부품 사용을 의무화하고 있다. 그러나 고기술을 필요로 하지 않는 부품의 경우에도 Chaid Neme 그룹과 Mac 그룹과 같은 대기업의 시장점유율이 높아 그린필드 투자 성공 가능성은 높지 않다. 그럼에도 불구하고 생산되는 자동차부품의 품질 수준이나 기술 수준을 감안하면 조립에 필요한 상당 품목의 수입이 불가피하다. 그 결과 수입품목을 대체할 고기술의 품목을 생산·공급할 틈새시장이 존재하며 콜롬비아 정부도 혁신을 통한 산업육성을 지향하고 있다. 미국을 비롯한 다양한 특혜무역 네트워크를 활용해 자동차산업 글로벌 생산 체인에 진입하려는 콜롬비아의 목표는 보고타 자동차산업 관련 클러스터 개발을 장기 목표로 설정한 것과 연결된다 .

이러한 산업 환경에서 이미 기술이전이 이루어진 기술적으로 낮은 품목보다는 완성차업체에 납품할 수 있으면서 현재 콜롬비아에서 생산되지 않는 고급사양의 부품생산을 위한 투자가 가능할 것이고, 단독투자보다는 기술제휴를 통한 콜롬비아 부품생산업체와의 합작투자가 안정적인 방안 선도적인 5개국(미국, 스페인, 프랑스, 네덜란드, 이탈리아) 사례 분석을 통해 국제적인 전기 자동차산업 동향은 물론, 시장화와 산업화에 필요한 개발정책, 법적 규범 및 규제, 공급자와 소비자에게 제공할 인센티브 등을 파악했다. 그리고 규범 및 규제, 인센티브를 이미 갖춘 보고타, 메데인, 칼리 등 3대 도시를 중심으로 실시한 시범사업으로 획득한 경험을 국내 전기자동차 관련 민관 행위자들(조립업체, 수입업체, 자동차부품업체, 협회, 대학, 에너지 기업, 정책 당국)의

참여 속에 재검토했다 .

2) 소프트웨어/IT서비스 산업

콜롬비아의 소프트웨어/IT 서비스 분야에 대한 참여방안으로는 기존의 다양한 클러스터 참여를 제시할 수 있지만, 진출기업이 현지화하지 않을 경우 실현성은 낮다. 따라서 시스템 관리(SM) 부문으로의 진출을 적극 추진할 필요가 있다.

LG CNS의 보고타 교통시스템 진출 사례는 이 부문이 유망한 협력분야이고, 우리 기업의 진출가능성이 높음을 보여준다. LG CNS는 서울시 스마트 교통카드 서비스의 성공적 구축 및 운영 역량을 바탕으로 정보화 마스터플랜에 입각한 교통 시스템의 구축뿐만 아니라 시스템 구축 이전 단계인 IT 컨설팅 및 IT 솔루션 개발과 시스템 구축 이후 단계인 시스템 운영관리, IT 아웃소싱(BPO), IT 융합 서비스 및 IT 교육 등에 참여하고 있고, 사업 확장을 통해 콜롬비아 지방정부에서 발주하는 유사 사업에도 참여할 계획이다.

이러한 사업계획은 특정 지방뿐만 아니라 전국을 연결할 수 있기 때문에 콜롬비아의 클러스터 프로젝트를 한층 발전시키고, 축적된 노하우를 바탕으로 콜롬비아 주변 지역으로의 진출을 용이하게 한다. LG CNS의 사례는 교통 인프라에 IT 서비스를 접목한 사례에 불과하다. 그러나 콜롬비아가 혁신의 일환으로 PTP와 클러스터에 ICT를 접목하고, 서비스 기술단지 개발을 추진하는 등 다양한 분야에서 수요를 창출하고 있어 시스템 통합 및 관리 분야 시장은 한층 확대될 전망이다. 이 경우 기존 IT 서비스 사업 영역뿐만 아니라 사물인터넷(IoT), 빅데이터, 클라우드 등 IT 신성장 산업에서 우리 기업이 가진 역량을 바탕으로 제조업(스마트팩토리), 에너지(통합 스마트그리드), 물류 등 다양한 부문으로 진출할 수 있다.

예를 들면 콜롬비아는 의료 및 보건 분야를 클러스터와 기술단지를 바탕으로 개선하거나 산업으로 육성하고자 하는데, 특히 의료산업에 대한 IT 통합이 유망 산업분야로 판단된다. 그 이유는 콜롬비아의 공공의료 시스템이 사실상 제대로 작동하지 않고, 의료보험의 재정난이 심각하며, 민간의료체계 중심의 대국민 공공의료 서비스조차 후진성을 보이고 있기 때문이다. 동시에 진료 시스템과 징수 시스템의 분리로 서비스 품질도 낙후되어 있다. 전자정부 시스템의 통합적 운영을 위한 시스템 통합도 유망분야로 볼 수 있다. 콜롬비아의 중앙정부와 지방정부들은 대체적으로 전자정부 시스템을 구축하고 있지만 지방정부마다 시스템이 달라 호환에 문제가 있고, 구축된 시스템의 대부분이 오래되어 품질도 낙후되어 있다.

3) 화장품/위생용품 산업

한국 화장품 업계의 성장전략과 콜롬비아 화장품산업의 협력수요를 살펴보면 교차점이 있다. R&D/혁신을 기반으로 세계시장에 진출할 수 있는 고부가가치 상품 및 재료 개발과 국내 및 해외 틈새시장을 겨냥한 차별화된 마케팅 수요가 대표적이다. 즉 가장 일반적인 협력방안인 현지생산을 위한 투자 진출보다는 신상품 및 신재료 공동개발, 생산·품질관리 기술 이전, 마케팅 등 콜롬비아 화장품산업 가치사슬에서 부족한 부분을 채우는 방안이다. 왜냐하면 콜롬비아의 화장품산업 생산성 수준이 미국의 20%에 불과한 대표적인 이유가 가치사슬 참여자 간의 협력 부재, R&D 투자부족에 따른 인적자원 축적 한계, 국내외 마케팅 전략 부재에 있음을 확인한 바 있기 때문이다.

이러한 점에서 현재 수준에서 양국 화장품산업이 협력할 수 있는 두 가지 방안을 제시하면 다음과 같다. 먼저 2013년부터 개발되어 민간기업 89개사를 중심으로 구축되어 있는 보고타 화장품 클러스터를 활용하여 공동기술 개발을 위한 협력체제를 마련할 필요가 있다. 생산이나 품질관리 기술뿐만 아니라 콜롬비아가 지닌 생물다양성과 한국의 기술을 접목하여 천연 화장품 신재료를 개발하는 것이다. 수입재료 비용이 화장품 원가에서 높은 비중을 차지하고, 글로벌 화장품산업계가 천연재료와 친환경 제품에 주목하고 있기 때문이다. 특히 한국 화장품산업의 유럽산 원재료 수입에 대한 높은 의존성을 볼 때 대체 수입시장 및 신재료 발굴은 시급한 과제이다.

다음은 개발된 신기술 및 공정을 생산에 접목하는 방안이다. 즉 공동개발 기술에 기반한 신재료 생산을 위한 설비투자를 경험이 풍부한 콜롬비아 기업과 공동으로 추진하거나 클러스터에 참여하고 있는 적정 생산기업에 기술을 이전하는 방안이다. 콜롬비아는 생산비용이 한국보다 낮고, 신재료 생산에 풍부한 천연원료를 쉽게 조달할 수 있으며, 대기업이 직접 생산하지 않는 기능성 화장품 재료를 생산 공급하는 중소기업의 성장가능성도 높다. 이를 통해 콜롬비아 화장품산업은 세계 최고 제품을 개발하여 제3국으로의 수출을 증대하고, 한국으로도 역수출하여 상생할 수 있을 것이다. 특히 보고타 화장품 클러스터의 수출비중이 총생산의 14% 수준이어서 수출시장 개척이 시급한 과제임을 알 수 있다.

IV 정부 차원의 진출 확대 방안

현재 한국은 콜롬비아와 중남미 국가 중에서는 가장 다양한 협력 채널을 구축하고 있다. 먼저, 정부 차원에서 외교부 주도의 공동위원회, 고위정책협의회, 산업통상부 주도의 산업협력위원회, 자원협력위원회, 국방부 주도의 국방정보교류 회의, 국방정책 실무회의, 방산군수 공동위원회, 국방과학기술 공동위원회를 가동하고 있다. 민간 차원에서는 한-콜롬비아상공회의소가 있다.

< 표 4 . 한 - 콜롬비아 MOU체결 현황 >

	제목	합의기관 (한국 / 콜롬비아)
1	차량용 연료분야 기술 협력 MOU	한국석유관리원 / 콜롬비아 광물에너지부
2	전자상거래 진출 협력 MOU	KOTRA / 콜롬비아 전자상거래협회
3	전자무역 협력 MOU	산업통상자원부 / 상공관광부
4	전력산업 포괄적 협력 MOU	한국전력공사 / 농천전화사업청
5	자동차부품 연구 협력 MOU	자동차부품연구원, 한국산업기술진흥원 / 상공부, 혁신프로그램
6	인터넷 쇼핑 시장 진출 협력 MOU	KOTRA / 콜롬비아 Linio사
7	유통망 진출 협력 MOU	KOTRA / 콜롬비아 Grupo Exito
8	에너지 신산업 협력 MOU	산업통상자원부 / 광물에너지부
9	스마트그리드 산업 협력 MOU	한국전력공사 / 콜롬비아 인텔리전트, 스마트그리드협회
10	보건의료 협력 MOU	보건복지부 / 보건사회보호부
11	바이오 환경 산업기술 협력 MOU	한국산업기술진흥원 / 로스안데스대학교
12	교육용 디지털 콘텐츠 개발 MOU	시공미디어 / 콜롬비아 교육혁신센터
13	인프라 금융 협력 MOU	한국수출입은행 / 콜롬비아 개발은행
14	치안협력 MOU	행정자치부 / 콜롬비아 국방부
15	검찰협력 MOU	검찰청 / 콜롬비아 검찰청
16	문화예술협력 MOU	문화체육관광부 / 콜롬비아 문화부
17	산업기술협력 LOI	한국산업기술진흥원 / 과학기술청
18	무선충전 전기버스 시범 사업 LOI	KOTRA / 콜롬비아 메데진시

자료) KOTRA 정상외교 경제활용포털

1 . 통상 인프라 구축

콜롬비아에 대한 중소기업의 수출이 다른 중남미 국가에 비해 활발하다고는 하나, 아직까지 다른 지역에 비하면 미흡한 상황이다. FTA가 체결되었고 비즈니스 환경이 양호하지만, 여전히 국내 중소기업에게는 낯설고 먼 시장임에 분명하다. 따라서, 국내 중소 수출기업의 콜롬비아 진출을 적극 지원하기 위해 브라질, 멕시코 등 성과가 높은 수출 인큐베이터를 설치하고 운영할 필요성이 있다. 수출 인큐베이터는 태평양동맹 (PA)이라는 하나의 통합시장을 고려하여 국별로 설치하기보다 태평양동맹 4국에 모두 관장하는 통합형태로 운영할 필요가 있다.¹²⁾ 이러한 통합시장에서 기업의 활동은 한 국가에 국한되지 않고, 2국간, 3국간 등 다국간 형태로 전개되기 때문이다. 시장친화적인 콜롬비아에서는 민간 기업단체가 중요한 역할을 한다. 이 같은 민간단체의 중요성을 고려하여 태평양동맹은 공식기구로 비즈니스 위원회를 설치하여 운영 중에 있다. 현재 한국은 콜롬비아와 현지에 양국간 상공회의소를 설치해 운영하고 있는데, 태평양동맹 4국의 각 상공회의소를 통합하여 운영할 필요가 있다.

2 . 한 - 콜롬비아 중소기업 협력 플랫폼 구축

한 - 콜롬비아 FTA가 체결되면서, 대기업은 물론 중소기업의 신시장 개척에 대한 관심은 다른 어느 때보다도 높다. 그러나, 높은 관심에도 불구하고 국내 중소기업은 현지 시장에 대한 정확한 정보 부족, 신뢰할만한 현지 카운터파트너 발굴의 어려움, 언어 소통의 어려움, 현지 법률 및 제도에 대한 무지 등으로 진출에 엄두를 내지 못하는 경우가 많다. 일부 기업의 경우, 현지 비즈니스 관행에 대한 충분한 지식이 없이 진출했다가 실패하는 경우도 왕왕 목격되곤 한다.

현재 한국 정부나 경제단체들은 중소기업의 남미 시장 개척에 대한 점증하는 수요에 대응하여 시장 개척단을 빈번히 파견하고 있다. 그러나, 이와 같은 일회성, 이벤트성 성격의 B2B 사업으로는 지속적인 수주 성과를 기대하기 어려우며, 믿을만한 현지 카운터파트너 발굴에도 도움이 되지 않는다. 설사 현지 카운터파트너 발굴에 성공하여 네트워크를 구축한다 해도, 인적자원과 자본이 부족한 중소기업의 경우 이를 실질적인 계약으로 성사시키는 데 어려움을 겪을 것이다.

12) 권기수, 김진오, 박미숙, 이시은, 임태균. 2013. 『중남미 다국적기업을 활용한 대중남미 경제협력 확대방안』. 대외경제정책연구원.p93

이에 따라 최신 업데이트된 기업정보를 바탕으로 상담업체를 모색하는 과정부터, 사업 내용, 상담 후 후속조치까지 통합적으로 관리가 가능한 양 지역 기업간 중장기적 매칭 프로그램을 운영하는, 적절한 사업 파트너를 연계해주는 기업별 맞춤형 컨설팅 서비스에 대한 수요가 증가하고 있다. 이러한 수요를 반영하여, 상시적인 중소기업 협력 플랫폼을 구축해야 할 필요성이 대두된다.

EU의 경우, 1994년부터 양 지역의 중소기업간 협력을 촉진하기 위한 AL-INVEST 프로그램을 운영하고 있다. 당초 2년 간 한시적인 파일럿 프로그램으로 운영되었던 것이, 성공적인 평가에 힘입어 이후 5차에 걸쳐 추진되어 오면서 양지역간 대표적인 협력 프로그램으로 자리 잡았다. 이 프로그램의 표면적인 목적은 중남미 중소기업의 경쟁력 제고, 혁신 증진 및 국제화 강화이지만, 실질적인 목적은 EU 중소기업의 중남미 시장 진출에 있다.

따라서, 한국도 이와 같은 상시적인 중소기업 협력 프로그램을 설립하여 추진할 필요가 있다. 구상 단계에서는 한-중남미협회가 미주개발은행(IDB)산하의 미주투자공사(IIC)와 공동으로 추진해오고 있는 양 지역 중소기업간 B2B사업을 벤치마킹할 수 있겠다. 양 기관이 추진했던 B2B사업의 협력방식은 다음과 같다. 먼저 IIC는 B2B사업에 참여하는 한국기업에 참가비를 지원할 뿐만 아니라, 기술협력 및 금융지원 자문 서비스를 제공했다. IIC의 지원은 기본적으로 한국이 IDB에 출연한 신탁기금을 활용한 것이다. 한-중남미협회는 B2B회담에 참여하는 국내 중소기업을 선별 모집하고, 참여기업들의 현지 수행 및 상담회 주선 등을 담당했다.¹³⁾ 특히, 한-중남미협회가 수행한 중요한 업무는 전문 스페인어 구사인력을 고용하여 국내 기업들과 현지 기업 간의 커뮤니케이션을 지원한 것이다. 협회는 사전 준비 단계부터 현지 B2B미팅 이후 사후적으로 계약이 성사될 때까지 국내 기업들이 필요로 하는 제반업무를 지원했다. 남미 현지에서 협력 카운터 파트너 발굴 및 주선은 현지상공회의소가 맡아 수행하였다. 중소기업 협력 프로그램을 개발할 때 중남미 현지에서 막강한 비즈니스 네트워크와 자금력을 갖추고 있는 미주개발은행(IDB), 중남미개발은행(CAF), 중미개발은행(CABEI)등 중남미 지역개발은행의 중소기업 프로그램을 적극 활용해야한다.

3. 콜롬비아 GVC 편입을 위한 지원

13) 권기수, 김진오, 박미숙, 이시은, 임태균. 2013. 『중남미 다국적기업을 활용한 대중남미 경제협력 확대방안』. 대외경제정책연구원. p.234

콜롬비아에서 GVC 잠재력이 높은 분야는 중간재/자본재로는 전기기계 및 장비 관련 제품, 화학제품, 플라스틱 및 관련제품, 제지 및 판지가 있고, 소비재로는 설탕, 사탕과자, 향수 및 화장품, 의약 및 기타 의약품, 의류, 약세서리, 커피, 소스 등 식용조제품, 충전섬유, 특수실, 밧줄, 로프, 자동차 및 관련부품, 제지 및 판지가 있다.¹⁴⁾ 한-콜롬비아 기업 간 전략적 제휴를 통해 제 3국 시장으로 공동 진출 모델을 우선적으로 고려할 수 있다. 이 비즈니스의 모델의 기본적인 가정은 콜롬비아가 가지고 있는 농산물, 수산물, 광물 등 천연자원에 한국의 기술로 부가가치를 더해 중국을 비롯한 제 3국 시장에 수출하는 것이다. 사례로, 일부 한국의 의류기업은 페루 현지 기업과 전략적 제휴를 통해 페루에서 생산되는 우수한 섬유원료인 알파카 원료 등을 가공하여 아시아 시장에 수출하는 비즈니스 모델을 추진 중에 있다.

해당 모델을 추진하게 되면, 수익성 있는 투자처를 물색하고, 중국의 자본을 끌어들이는 방안도 검토할 필요가 있다. 즉, 콜롬비아의 자원과 한국의 기술, 제 3국(중국)의 자본을 결합한 삼각 비즈니스 모델이라고 표현할 수 있다. 이와 관련하여 현재 가동되고 있는 한, 중, 일 외교부 중남미국장 회의나 2국간 기업인 포럼 개최 등을 통해 의제로 상정하여, 본격적으로 공론화 할 필요가 있다. 특히, 한국-중남미-중국 간 삼각 산업협력 추진을 위해 한, 중 산업부 중남미 담당 국장급회의 개최도 적극 검토해 볼 필요가 있다.

14) BBVA(2016), "Sectors with the most potential for capitalising on integration with the Pacific Alliance" p.10

V 결론 및 시사점

본 연구는 최근 FTA가 발효되면서 국내 기업의 진출 관심도가 높은 콜롬비아에 대한 한국의 진출 확대방안을 제시하기 위해 작성되었다. 특히, 콜롬비아 FTA 체결 동향과 주요 내용을 토대로 유력 산업군을 선정하고, 해당 산업군에 성공적으로 진출하기 위한 방안을 제시하였다. 나아가 정부적인 차원에서의 국내 기업 진출 장려 방안을 서술하였다.

지난 2016년 7월, 장장 7년간 협상테이블에 올려져있던 한-콜롬비아 FTA가 발효되었다. 한국이 이번 콜롬비아와 FTA를 통해 얻을 수 있는 기대효과는 이전에 비해 중남미 시장에 대한 이해가 한층 깊어지는 계기가 될 것이다. 중남미에서 정치, 경제적으로 가장 안정된 국가 중 하나로 평가받는 칠레와 FTA를 체결한 지 12년이나 지났음에도 양국 간 전략적인 유대관계가 아직 구축되고 있지 못하여 아쉬운 부분이 없지 않다. 한국이 중남미에서 교두보로서 좋은 부지를 이미 확보하고도 크게 활용하지 않고 있다는 것은 어떻게 보면, 국내 기업들에게 중남미는 여전히 멀고, 잠재력만 풍부한 미래의 시장으로만 인식되고 있는 것이다.

이번 콜롬비아와 FTA를 전략적으로 활용해야 한다. 콜롬비아는 칠레, 페루와는 다른 절묘한 지정학적 입지에 따른 교두보로서 가치가 있다. 남미국가이면서도 거의 유일하게 태평양과 카리브 해를 동시에 접하고 있기 때문이다. 태평양은 한국 등 아시아 국가들과 미주 수출입 교역의 주요한 루트이며, 카리브 해는 미 남부로 통하는 멕시코만과 유럽으로 통하는 대서양으로 직접 이어져 있기 때문에, 파나마 운하를 통해 망 대해를 잇는 점점 기지로서의 역할을 할 수 있을 것이다. 또한, 이런 지리적 우위는 중남미 국가들 간 교류에 있어 중심 축의 역할을 수행할 것이라는 기대도 가능하게 한다. 중남미 국가들은 크게 경제 권역과 정치 성향에 따라 태평양동맹과 남미공동시장 회원국들로 양분되어 있으며, 이들은 현재 상호 배타적인 시장 경쟁을 벌이고 있다. 하지만, 최근 저유가와 글로벌 경기 침체 장기화로 중남미 경제 전체가 위기에 빠지면서, 두 그룹이 상호 협력을 모색해야 하는 필요성이 대두되고 있다. 그 가교 역할로서 가장 기대가 큰 국가가 바로 콜롬비아이다.

또한, 콜롬비아는 중남미 국가 중 인구로는 3위, 경제규모로는 4위의 큰 국가이다. 과거부터 크게 주목받았던 브라질이나 멕시코에 비해 내수 규모나 1인당 GDP가 낮아 해외 투자자들의 관심도에서 다소 밀렸지만, 안정된 물가수준과 낮은

임금 수준은 한국 기업들로서는 먼저 투자에 따른 선점 효과를 충분히 누릴 수 있는 부분이다 .

국가적 차원의 인프라 구축과 기반 산업 육성이 활발하게 이루어지고 있는 것도 콜롬비아 시장의 매력이다 . 수도가 아닌 지역의 도시화 개발이 진행되면서 , 해당 지역 고용과 소비 또한 빠르게 증가할 것으로 예상된다 .

한국은 지금까지 전 세계 52개국과 FTA를 체결하면서 , 경제 권역을 확대하는데 주력해왔고 , 그 결과 또한 성공적이었다고 평가할 만 하다 . 그러나 중남미 국가들과의 FTA를 보면 , 첫 칠레와의 체결 이후 오랜 시간이 지나고 , 콜롬비아 FTA가 3번째로 체결됐음에도 불구하고 기존 국가들과 긴밀한 관계를 구축하는 데는 다소 소홀했던 것으로 보인다 . 따라서 , 이번 한 - 콜롬비아 FTA도 기존 사례와 같이 큰 의미없이 활용된다면 , 한국 입장에서 단순히 FTA 체결국을 또 하나 늘리는 성과에 그치고 말 것이며 , 경제 영토를 넓히는 효과도 극히 제한적일 것이다 .

이를 방지하기 위해 , 중남미 진출 전략을 꼼꼼하게 세워서 국내 기업이 성공적으로 시장에 진출하고 선점 효과를 누리도록 지원해야한다 . 충분한 사전조사 외에도 정부와 민간이 긴밀히 협력하여 정부 고위 관계자들을 포함한 현지와 네트워크를 구축하고 , 중요한 정보를 입수하여 현지 사업 환경을 한국에 유리하게 , 마치 내수 시장과 같은 시장 구도로 만들어 나가야한다 .

중남미 진출 역사가 짧은 한국과 국내 기업들이 아직은 낯선 중남미 시장에서 단기간에 큰 역량을 쉽게 확보할 것이라고 기대하기는 어렵다 . 다만 , 한 - 콜롬비아 간 발효된 중남미 세 번째 FTA가 양 국간 교역 확대와 더불어 , 우리 사회 각 분야에서 관심의 확대로 이어져 상호 심도있는 발전 논의를 통해 사회 전반에 대한 교류 확대 로까지 이어지기를 기대한다 .

VI 참고문헌

1. 권민정, “한 - 콜롬비아 FTA 주요내용과 활용방안“, FTA Trade Report Vol.03 September 2016
2. 하상엽, “한 - 남미 3 개국 (칠레 , 페루 그리고 콜롬비아) FTA 의미와 체결국 거시경제 운영 현황과 변화 전망 : 2015년 - 2016년을 중심으로“, FTA Trade Report Vol3. 2016.9
3. 권기수, 김진오, 박미숙, 이시은, 임태균. 2013. 『중남미 다국적기업을 활용한 대중남미 경제협력 확대방안』. 대외경제정책연구원.
4. 대한화장품산업연구원. 2015. 「콜롬비아(I): 화장품 시장」. 국별 시장분석: 2015-07호.
5. 권기수, 김진오, 박미숙, 이시은 “남미 주요국의 신산업정책과 한국의 산업협력 확대방안” 연구보고서 15 - 22, 대외경제정책연구원 2015
6. 이태환. 2010. 「한국경제의 수출 다변화 현황 및 시사점」. SERI 경제 포커스. 인하대학교 산학협력단. 2015. 『한-칠레 FTA 협정개선 경제적 타당성 평가 및 협상 전략 연구』.
7. 중소기업연구원. 2014. 『콜롬비아 산업 클러스터기반 중소기업 생산경쟁력 강화사업: 콜롬비아 경쟁력 및 혁신 강화』.
8. 한국과학기술기획평가원. 2015. 『세계경제포럼(WEF)의 세계경쟁력보고서 2014-2015 분석 - 과학기술관련부문 중심으로 -』.
9. 권기수. 2012. 「한-라틴아메리카 FTA 전망과 과제: 한-콜롬비아 FTA 체결의 의의와 주요 내용」. Webzine Latin America, No. 17(2012. 7).
10. 콜롬비아중앙은행 홈페이지.
<http://www.banrep.gov.co/es/balanza-comercial>
11. 한국무역협회 홈페이지. <http://stat.kita.net/stat/kts/ktsMain.screen#>.
12. 한국수출입은행. <http://www.koreaexim.go.kr/index.jsp>
13. IDB 홈페이지.
<http://www.iadb.org/en/topics/trade/first-innovation-and-entrepreneurship-forum-of-the-pacific-alliance.8836.html>
14. KOSIS. 중소기업 수출통계.
http://kosis.kr/statisticsList/statisticsList_01List.jsp?vwcd=MT_ZTITLE&parentId=N

15. KOTRA. 정상외교 경제활용포털. <http://president.globalwindow.org>
16 . BBVA(2016), "Sectors with the most potential for capitalising on
integratin with the Pacific Alliance" p.10