
한국의 對스페인 교역성과와 시장진출 전략에 관한 연구

손수석

경일대학교 상경학부 국제통상학전공 교수

A Study on Korea's Trade Performance in Spain and its Strategies for Entry into Spanish Market

Soo-Suk Sohn^a

^aSchool of Economics and Management, Kyungil University, South Korea

Received 17 January 2021, Revised 9 February 2021, Accepted 25 February 2021

Abstract

This paper aims to analyze Korea's trade and investment performance in Spain and the business environment of Spain, and to find efficient strategies for entering into the Spanish market. This study is organized into five chapters. To begin with, it explains an overview of the Spanish economy and the current status of its major industries. Then, it analyzes Korea's trade and investment performance in Spain, the structure of comparative advantage and the trade trends of major import and export items, since 2011 when the Korea-EU FTA went into effect. Lastly, based on the results of this analysis, Korea's strategies for entering into the Spanish market are derived. The strategies derived from the analysis are as follows: (1) entering startups in the Spanish market through CVC cooperation and participation in large tech forums, (2) linking the Spanish interest in K-Culture to consumer goods exports, (3) promoting cooperation in the IT industry in response to the Spanish government's 'Connected Industry 4.0', (4) building a new Korean-Spanish value chain in response to the mobility revolution, (5) advancing jointly into a third country by combining the strengths of both Korea and Spain, (6) cooperating with the Spanish government to establish a sustainable energy policy, (7) promoting jointly with the Spanish government through smart city strategies and project exchanges, and (8) building a European logistics hub in Spain in preparation for post-Brexit.

Keywords: Spanish Market, Strategy for Entry, Trade Performance, Trade Specialization Index(TSI)

JEL Classifications: F0, F1, F14, F15

^a Sole Author, E-mail: sssohn@kiu.ac.kr

I. 서론

스페인인 역사의 지정학적 중요성, 잠재적 경제성장 가능성, EU 회원국으로서 거대시장과의 인접성 등 성장 가능한 유망시장으로서의 조건을 골고루 갖추고 있어서 주요 경쟁국들의 관심이 집중되고 있는 국가이다. 즉, 스페인은 지리적으로 유럽과 아프리카 사이에 위치하고 있으며, 역사적으로는 중남미지역과 깊은 관계를 유지하고 있다. 스페인은 1986년에 유럽공동체(EC)에 가입한 이후 EU라고 하는 거대시장을 배경으로 경제성장을 지속하고 있으며, 최근에는 Post-Brexit 시대 유럽 물류중심지로써 주목을 받고 있기도 하다.

스페인인 2018년 기준 GDP 세계 13위, 유럽 5위의 경제 규모로 GDP가 1조 4,291억 달러(2018년 IMF 기준)이며, 인구 기준으로도 유럽 5위(약 4,700만 명)로 비교적 큰 규모의 내수시장을 지니고 있다. 한편, 연간 관광객이 약 8천만 명에 달하며 관광수익만 500억 유로에 달한다. 2020년 1월 31일부터 영국이 EU를 탈퇴(브렉시트)하면서 스페인은 EU 4대 경제 강국이 되었다. 그리고 스페인은 1986년에 유럽공동체(EC)에 가입한 이후 경제성장을 지속하고 있으며, 2011년 7월 1일 한-EU FTA가 발효되면서 한국과의 교역도 활발히 이루어지고 있다. 또한, 스페인은 제3국과 중남미지역 간 중개무역도 발달되어 있으며, EU가 유럽, 아프리카, 중남미지역의 주요 국가들과 체결한 거대한 FTA 네트워크의 허브국가로서 특혜관세 혜택을 누리고 있다. 따라서 스페인은 유럽, 중남미 및 북부아프리카 지역을 연결하는 요충지로서 우리기업들의 해외진출 거점으로 활용하기에 충분한 이점을 지니고 있다.

실제로 2019년 상반기 기준 스페인의 對유럽 누적 투자액은 약 4,315억 유로(전체 투자의 약 56%)나 되며, 유럽의 對스페인 누적 투자액은 약 3,857억 유로로 스페인 내 외국인직접투자 누적액의 43%를 차지한다. 그리고 스페인의 주요 기업들은 역사, 문화, 언어적 이점을 살려 중남미지역에 진출하고 있다. 2019년 상반기 기준 스페인의 對중남미 누적 투자액은 약 2,200억 유로로 스페인 전체 해외 투자 중 약 28%

해당하며, 이러한 스페인의 對중남미 투자규모는 미국에 이어 세계 2위(스페인기업협회, CEOE 기준) 수준이다. 이러한 점을 고려할 때, 우리기업들은 스페인 기업들과 중남미시장에 동반진출을 구상해 볼 필요성이 충분하다고 할 수 있다.

최근 미국을 중심으로 한 보호무역주의의 만연, 미-중 무역갈등의 장기화, 중국의 사드보복, 일본의 핵심소재 수출규제, 코로나19 팬데믹으로 인한 수출규제와 글로벌 공급망(GVC)의 변화 등과 같은 상황 하에서 중국과 미국에 대한 수출의존도가 높은(2019년 기준 약 39%) 한국 으로서는 Post-China 대안으로 새로운 시장을 모색하여 교역시장을 다변화해야 하는 필요성이 그 어느 때보다 절실하다. 이러한 측면에서 유럽, 중남미 및 북아프리카지역을 연결하는 요충지인 스페인에 대한 시장진출 전략을 모색하고, 나아가 수출 및 투자시장 다변화를 도모하는 연구에 대한 필요성은 충분하다고 생각된다.

그러나 최근 들어 해외시장 다변화의 필요성이 이슈로 대두되기 전까지는 스페인과 같이 교역비중이 낮은 국가에 대한 국내 연구는 매우 부족한 실정이다. 그동안 스페인에 대한 많은 연구들이 주로 언어, 문화 및 역사적 관점에서 이루어져 왔으나 경제·통상과 관련한 학술적 연구는 거의 이루어지지 못하였다. 특히, 한-EU FTA가 발효된 이후에도 독일, 프랑스, 영국 등 교역비중이 비교적 높은 국가들에 대한 경제·통상 관련 연구들이 대부분이며, 스페인과 같이 교역비중이 낮은 국가에 대한 학술적 연구는 거의 이루어지지 않았다. 스페인 관련 경제·통상 관련 자료라고 하면, KOTRA (2017), KOTRA (2018), KOTRA (2019), KOTRA (2020) 등과 같이 통상기관이 매년 작성하는 보고서 형태의 자료가 대부분이다.

따라서 본 연구의 목적은 한국의 對스페인 교역 및 투자성과와 스페인의 각종 비즈니스환경을 분석하고, 이를 바탕으로 효율적인 對스페인 시장진출 전략을 모색하는 데 있다. 이러한 측면에서 본 연구는 경제·통상적 관점에서 對스페인 시장진출 전략을 분석하고 있다는 데 의의가 있다고 할 수 있다. 그리고 이러한 목적을 위해 II장에서는 한국의 對스페인 교역 및

Table 1. The Trend of Korea's Export-Import and Trade Balance to Spain

(Unit: Million Dollars, %)

Year	Export		Import		Trade balance
	Amount	Percentage rate	Amount	Percentage rate	
2007	3,925	12.8	856	10.0	3,069
2008	3,192	-18.7	1,130	32.0	2,062
2009	1,737	-45.6	876	-22.5	861
2010	1,858	7.0	955	9.1	903
2011	1,857	-0.1	1,162	21.6	695
2012	1,668	-10.1	1,293	11.3	375
2013	1,682	0.8	1,597	23.5	85
2014	2,068	23.0	2,888	80.8	-820
2015	2,171	5.0	2,335	-19.1	-164
2016	2,329	7.3	2,005	-14.2	324
2017	2,791	19.8	1,953	-2.6	838
2018	3,027	8.5	2,504	28.2	523
2019	2,770	-8.5	2,651	5.9	119
2020. 1~11	2,088	-17.5	1,754	-29.6	334

Sources: KITA, kita.net (2020).

투자 현황을 분석하고, III장에서는 스페인의 각종 비즈니스 환경을 분석한다. 그리고 IV장에서는 다양한 對스페인 시장진출 전략을 모색해 보고, V장에서는 연구내용을 요약하고 시사점을 제시하면서 결론에 갈음한다.

II. 한국의 對스페인 교역 및 투자현황 분석

1. 對스페인 교역 현황

스페인은 1986년 포르투갈과 함께 EU에 가입하여(European Union, 1986), 2011년 7월 1일 한-EU FTA가 발효됨에 따라 한-스페인 간 교역은 FTA 특혜관세 적용을 받고 있다. 한-EU FTA 발효 이후 對스페인 수출은 전반적으로 증가하였으나, 2008년 미국발 금융위기 이전 수준으로는 회복되지 못하고 있다. 특히, 2013년 스페인의 재정위기 이후 2014년부터 2018년까지 스페인의 경제회복에 힘입어 최근 5년간 對

스페인 수출이 꾸준히 증가하였다. 그러나 2019년 들어 수출이 전년 동기 대비 8.4% 감소하였으며, 2020년에는 코로나19 팬데믹으로 수출이 큰 폭(17.5%)으로 감소하였다. 반면, 對스페인 수입은 2014년 이후 한 때 하락세를 이어오다가 2018년부터 증가세를 보이다가 2020년 코로나19 팬데믹으로 전년 동기 대비 29.6%나 감소를 하였다. 그리고 2008년 미국발 금융위기 이전인 2007년의 對스페인 무역수지 흑자가 30.7억 달러 수준이었으나 그 후 전반적으로 對스페인 수입증가율이 수출증가율을 상회하면서 무역수지는 크게 악화되었다((Table 1)).

2018~9년 최근 2년간 한국의 對스페인 수출액은 각각 30.3억 달러와 27.7억 달러로 한국 총수출의 0.5% 비중을 차지하고 있다. 같은 기간 對스페인 수입도 각각 25억 달러와 26.5억 달러로 한국 총수입의 0.5% 비중을 차지하고 있다. 그리고 같은 기간 對스페인 무역수지는 각각 5.2억 달러와 1.2억 달러의 흑자를 시현하고 있어, 같은 기간 한국의 대EU 무역수지 적자가 각각 46억 달러와 30억 달러인 것과는 대

Table 2. The Percentage of Korea's Trade to Spain

(Unit: 100 Million Dollars, %)

Country	Year 2018					Year 2019				
	Export		Import		Trade balance	Export		Import		Trade balance
	Amount	%	Amount	%		Amount	%	Amount	%	
World	6,049	100	5,352	100	697	5,422	100	50,33	100	389
EU	577	9.5	623	11.6	-46	528	9.7	558	11.1	-30
Spain	30.3	0.5	25	0.5	5.2	27.7	0.5	26.5	0.5	1.2

Sources: KITA, kita.net (2020).

Table 3. Korea's Top 10 Export Items(MTI 3 units) to Spain

(Unit: Million Dollars, %)

Rank	MTI Units	Goods name	Year 2018			Year 2019		
			Amount	%	Trade balance	Amount	%	Trade balance
		Total amount	3,027	8.5	523	2,770	-8.5	119
1	741	Moter vehicles	836	16	714	847	1.2	773
2	214	Synthetic resins	275	18	171	250	-9.2	190
3	613	Steel plate	245	27.6	245	194	-21	190
4	742	Moter vehicle parts	233	-30.8	177	191	-18.2	110
5	213	Petrochemical Synthetic fiber materials	161	10.1	153	133	-17.3	127
6	621	Aluminium	33	1,510	28	75	124.4	72
7	320	Rubber articles	93	46.5	60	68	-26.9	38
8	841	Electric power instrument	33	91.4	26	58	77.5	40
9	310	Plastics articles	56	-1.2	47	55	-1.8	45
10	228	Precision chemical materials	56	44.2	13	53	-5.2	20

Sources: KITA, kita.net (2020).

조를 보이고 있다(Table 2)). 이러한 결과 스페인은 코로나19사태가 발생하기 전인 2019년 기준 한국의 29위 수출대상국, 30위 수입대상국이며, EU 28개 회원국(영국 포함) 가운데 한국의 7위 수출대상국, 6위 수입대상국이 되었다(KITA, kita.net, 2020).

2. 스페인 주요 수출입 품목 현황

1) 스페인 수출 상위 10대 품목

(Table 3)은 2019년 기준 한국의 스페인

10대 수출 품목의 순위를 나타내고 있다. 수출액이 가장 큰 품목은 자동차(MTI 741)로 약 8.5억 달러이며 스페인 총수출의 30.6%를 차지하고 있다. 2위인 합성수지(MTI 214)는 2.5억 달러, 3위인 철강판(MTI 613)은 1.9억 달러, 4위인 자동차부품(MTI 742)은 1.9억 달러, 그리고 5위인 석유화학합성원료(MTI 213)는 1.3억 달러를 수출하고 있다. 그 다음은 알루미늄(MTI 621), 고무제품(MTI 320), 전력용기기(MTI 841), 플라스틱제품(MTI 310), 정밀화학원료(MTI 228) 등의 순이다.

따라서 스페인 수출은 자동차, 합성수지,

Table 4. Korea's Top 10 Import Items(MTI 3 units) to Spain

(Unit: Million Dollars, %)

Rank	MTI Units	Goods name	Year 2018			Year 2019		
			Amount	%	Trade balance	Amount	%	Trade balance
		Total amount	2,504	28.2	523	2,651	5.9	119
1	747	Aircraft and parts	254	2,027	-253	655	157.7	-651
2	022	Meat	277	37.3	-278	299	7.8	-299
3	119	Other metallic minerals	152	47.8	-152	171	12.4	-171
4	226	Pesticides and medicines	172	16.9	-150	168	-2.2	-156
5	013	Vegetable substance	105	9.8	-104	105	0.8	-104
6	015	Favorite food	78	48.3	-75	87	11.4	-85
7	511	Personal Miscellaneous matters	68	12.2	-63	83	22.5	-78
8	742	Moter vehicle parts	55	27.8	177	81	46.8	110
9	741	Moter vichcles	121	-54.5	714	74	-38.8	773
10	214	Synthetic resins	104	-14.4	171	60	-42.3	190

Sources: KITA, kita.net (2020).

철강관, 자동차부품 및 석유화학합성원료 등 이들 5대 수출품의 수출액이 對스페인 총수출에서 절반 이상인 58.3%를 차지하고 있다. 對스페인 주요수출품목들은 자동차, 중간재, 산업용 원자재 등과 같이 대부분 대기업형 품목이다. 특히, 자동차(승용차, MTI 7411), 자동차부품(MTI 7420), 고무제품(타이어, MTI 3203) 등 자동차 관련 3개 품목이 수출 상위 10위권을 차지하고 있으며, 이밖에 철강관(중후관 MTI 6131, 냉연강관 MTI 6133), 화학제품(석유화학합성원료 MTI 2130, 정밀화학원료(MTI 2289), 전력용기기(발전기, MTI 8411) 등과 같은 중간재 수출이 두드러진다. 그리고 2019년 기준 對스페인 수출 상위 10대 품목 모두가 무역수지 흑자를 시현하고 있으며, 그 중에서 자동차, 합성수지, 철강관, 자동차부품 및 석유화학합성원료 등 5대 품목의 무역수지 흑자규모가 비교적 크다.

2) 對스페인 수입 상위 10대 품목

<Table 4>는 2019년 기준 한국의 對스페인 10대 수입 품목의 순위를 나타내고 있다. 수입액이 가장 큰 품목은 항공기및부품(MTI 747)으

로 약 6.6억 달러이며 對스페인 총수입의 24.7%를 차지하고 있다. 2위인 육류(MTI 022)는 약 3억 달러, 3위인 기타금속광물(MTI 119)은 1.7억 달러, 4위인 농약및의약품(MTI 226)은 약 1.7억 달러, 그리고 5위인 식물성물질(MTI 013)은 약 1.1억 달러를 수입하고 있다. 그 다음은 기호식품(MTI 015), 신변보호(MTI 511), 자동차부품(MTI 742), 자동차(MTI 741), 합성수지(MTI 214) 등의 순이다.

따라서 對스페인 수입은 항공기및부품, 육류, 기타금속광물, 농약및의약품, 식물성물질 등이 대부분을 차지하며, 이들 5대 수입품의 수입액이 對스페인 총수입에서 절반 이상인 52.7%를 차지하고 있다. 또한 2019년 기준 對스페인 수입 상위 10대 품목 가운데 對스페인 수출 상위 10품목에 속하는 자동차부품(4위), 자동차(1위), 합성수지(2위) 등 이들 세 품목을 제외하고는 모두 무역수지 적자를 시현하고 있다. 그 중에서 항공기및부품, 육류, 기타금속광물, 농약및의약품, 식물성물질 등 수입 상위 5대 품목의 무역수지 적자규모가 비교적 큰 편이다. 그리고 이들 주요 수입품목들 중에는 식품, 산업용원자재, 자동차부품 등과 같이 중소

Table 5. TSI Index for Top 10 Export-Import Items to Spain

Rank	MTI Units	Good names	Year 2018	Year 2019
1	613	Steel plate	1	1
2	213	Petrochemical Synthetic fiber material	0.9	0.9
3	621	Aluminium	0.7	0.9
4	741	Moter vehicles	0.7	0.8
5	310	Plastics articles	0.8	0.7
6	214	Synthetic resins	0.5	0.6
7	841	Electric power instrument	0.7	0.5
8	742	Moter vehicle parts	0.6	0.4
9	320	Rubber articles	0.5	0.4
10	228	Precision chemical materials	0.1	0.2
11	226	Pesticides and medicines	-0.8	-0.9
12	511	Personal Miscellaneous matters	-0.9	-0.9
13	747	Aircraft and parts	-1	-1
14	022	Meat	-1	-1
15	119	Other metallic minerals	-1	-1
16	013	Vegetable substance	-1	-1
17	015	Favorite food	-0.9	-1

Sources: KITA, kita.net (2020).

기업형 품목이 다수를 차지하고 있음을 알 수 있다. 특히 對스페인 수입품목 중에 항공기및 부품(MTI 747)과 육류(MTI 022, 돼지고기)의 수입이 대폭 증가하였음을 알 수 있다.

3) 수출입 상위 10대 품목의 비교우위구조

〈Table 5〉는 MTI 3단위 기준 2018년과 2019년 한국의 對스페인 수출입 상위 10대 품목의 TSI지수(무역특화지수)¹⁾의 순위를 나타내고 있다. 2019년 기준, 對스페인 TSI지수가 1~0.5 사이에 속하는 철강판(MTI 613), 석유화학합성원료(MTI 213), 알루미늄(MTI 621), 자

동차(MTI 741), 플라스틱제품(MTI 310), 합성수지(MTI 214), 전력용기기(MTI 841) 등 7개 품목은 한국이 스페인에 대해 비교우위를 지니고 있으며, 모두 수출 상위 10품목에 속한다. 對스페인 TSI지수가 0.4~0.4 사이에 속하는 자동차부품(MTI 742), 고무제품(타이어, MTI 3203), 정밀화학원료(MTI 228) 등 3개 품목은 경쟁력이 양국 간 경합적이다.

그리고 對스페인 TSI지수가 -0.5~-1 사이에 속하는 농약및의약품(MTI 226), 신변감화(MTI 511), 항공기및부품(MTI 747), 육류(MTI 022), 기타금속광물(MTI 119), 식물성물질(MTI 013), 기호식품(MTI 015) 등 7개 품목은 한국이 스페인에 대해 비교열위를 지니고 있으며, 모두 수입 상위 10품목에 속한다. 따라서 수출입 상위 10품목들 가운데 한국이 스페인에 대해 비교우위를 지니는 품목의 수(7개)와 비교열위를 지니는 품목의 수(7개)가 동일할 뿐만 아니라, 2019년 한국의 對스페인 무역수지가 1.2억 달

1) TSI지수(Trade Specification Index)는 -1에서 1사이의 값을 가지며 -1에 가까울수록 수입특화정도가 높으며, 1에 가까울수록 수출특화 정도가 높다는 것을 의미한다.

즉, $TSI_{ij} = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij})$, X_{ij} 는 i 국가 j 품목에 대한 수출금액, M_{ij} 는 i 국가 j 품목에 대한 수입금액이다.

Table 6. Trade Trends of Transport Machines(MTI 74) to Spain

(Unit: Million Dollars)

품목	Year	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020 1~11
MTI 741	Export	439	478	283	305	310	396	432	721	836	847	527
	Import	11	4	16	66	330	449	258	266	121	74	12
	Balance	428	475	266	239	-21	-53	174	454	715	772	515
MTI 7411	Export	439	478	282	305	309	392	431	714	813	799	430
	Import	0	0	15	63	323	441	223	210	47	44	5
	Balance	439	478	267	243	-14	-48	208	504	766	755	426
MTI 742	Export	34	54	70	81	342	462	400	337	233	191	97
	Import	51	50	26	23	32	31	40	43	55	81	74
	Balance	-17	4	44	58	310	431	359	293	178	110	23
MTI 747	Export	4	4	4	1	0	1	0	1	2	4	2
	Import	7	4	4	4	3	5	2	12	254	655	9
	Balance	-3	0	1	-3	-2	-5	-2	-11	-252	-651	-7

Sources: KITA, kita.net (2020).

리에 불과하여 양국의 교역은 균형적임과 동시에 매우 보완적인 관계에 있다고 할 수 있다.

3. 주요 품목별 교역 추이

1) 수송기계(MTI 74)의 對스페인 교역 추이

〈Table 6〉은 2010년부터 2020년 10월까지 기간 동안 수송기계(MTI 74)의 對스페인 교역 추이를 나타내고 있다. 자동차(MTI 741)는 對스페인 수출 1위 품목이며, 자동차 중에서도 승용차(MTI 7411)의 수출이 대부분을 차지하고 있다. 2011년 한-EU FTA가 발효되었으나 중대형 승용차는 3년 후, 소형 승용차는 5년 후에 관세가 철폐되었으며, EU측 승용차 기준관세율은 10%이다(MOFAT, 2010b). 이 때문에 對스페인 승용차의 수출은 FTA 특혜관세가 적용되기 시작한 2014년과 2016년 이후 꾸준히 증가하였음을 알 수 있다. 對스페인 승용차 수입은 2014년 이후 크게 증가하였으나 2016년부터 최근 5년간 크게 감소하였다.

그 결과 對스페인 승용차 수입이 크게 증가

했던 2014년과 2015년을 제외하고 전 기간 큰 폭의 對스페인 무역수지 흑자를 달성하였다. 즉, 2010년 對스페인 승용차 수출액이 약 4.4억 달러에 불과하였으나 2019년에는 약 8.5억 달러로 증가하였으며, 같은 기간 對스페인 승용차 수입액은 0달러에서 0.4억 달러밖에 증가하지 않았다. 그 결과 2010년 對스페인 자동차 무역수지는 약 4.4억 달러의 흑자를 시현하였으며, 2019년에는 무역수지 흑자규모가 약 7.6억 달러로 증가하였다.

자동차부품(MTI 742)의 경우, 한-EU FTA가 발효된 2011년부터 4.5%였던 EU측 관세가 즉시 철폐되어 FTA 특혜관세를 적용받게 되었으며, 한국 측도 8%였던 관세를 FTA 발효즉시 2011년부터 즉시 철폐하였다(외교통상부, 2010). 특히, 스페인은 독일에 이은 유럽 제2위의 자동차 생산국으로서 9개의 기업이 17개의 생산 공장을 운영하고 있어 자동차부품의 수요가 매우 크다. 이러한 요인들에 의해 2010년에 0.3억 달러에 불과했던 한국의 對스페인 자동차부품 수출액은 2015년에 4.6억 달러를 정점으로 하여 최근 4년간은 수출이 감소하고 있다.

반면, 對스페인 자동차부품의 수입액은 전반

Table 7. Trade Trends of Petrochemical Products(MTI 21) to Spain

(Unit: Million Dollars)

품목	Year	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020. 1~10
MTI 213	Export	0	3	0	0	51	106	101	146	161	133	74
	Import	0	0	2	6	19	22	12	15	8	6	1
	Balance	0	3	-2	-6	31	85	88	132	153	127	73
MTI 214	Export	73	86	99	141	163	173	190	233	275	250	169
	Import	54	50	50	81	102	117	124	121	104	60	43
	Balance	19	37	49	60	61	56	66	112	172	190	126

Sources: KITA, kita.net (2020).

Table 8. Trade Trends of Pesticides and Medicines(MTI 226) to Spain

(Unit: Million Dollars)

품목	Year	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020. 1~10
MTI 226	Export	5	7	10	13	13	15	7	32	22	12	10
	Import	90	127	151	156	179	136	159	147	172	168	131
	Balance	-85	-120	-141	-143	-166	-121	-151	-115	-150	-156	-121
MTI 2262	Export	5	7	10	10	9	14	7	32	15	8	10
	Import	87	124	145	151	174	132	157	146	171	167	130
	Balance	-82	-117	-135	-141	-166	-118	-151	-114	-156	-159	-122

Sources: KITA, kita.net (2020).

적으로 수출액에 비해 훨씬 작아 큰 폭의 무역수지 흑자를 시현하고 있다. 즉, 2010년의 경우 스페인 수입액은 0.5억 달러였으나 FTA 발효 후 오히려 감소하다가 최근 4년간 소폭 증가하여 2019년 0.8억 달러에 그치고 있다. 그 결과 2019년 자동차부품의 스페인 무역수지는 1.1억 달러의 흑자를 기록하고 있다. 그리고 항공기및부품(MTI 747)은 2018년과 2019년에 스페인 수입이 갑자기 급증하여 2019년 수입액이 약 6.6억 달러에 달하며, 6.5억 달러의 무역수지 적자를 시현하고 있다. 이는 2018년 하반기에 한국 공군이 스페인에 위치한 에어버스로부터 공중급유기를 구입한 관계로 항공기 수입액이 대폭 증가하였기 때문이다(KOTRA, 2020).

2) 석유화학제품(MTI 21)의 스페인 교역 추이

〈Table 7〉은 2010년부터 2020년 10월까지 기간 동안 석유화학제품(MTI 21)의 스페인 교역 추이를 나타내고 있다. 석유화학제품 중에 합성수지(MTI 214)는 한국의 스페인 2위 수출 품목이며, 석유화학합성원료(MTI 213)는 5위 수출 품목이다. 합성수지와 같은 석유화학제품의 경우 한-EU FTA 발효 3년 후부터 약 6.5%의 EU 측 관세가 철폐되어 FTA 특혜관세 적용을 받게 되었다(Sohn Soo-Suk, 2011).

실제로 2014년 0.5억 달러였던 석유화학합성원료(MTI 213)의 스페인 수출은 이후 지속적으로 증가하여 2019년 수출액이 1.3억 달러

Table 9. Trade Trends of Steel Plate(MTI 613) to Spain

(Unit: Million Dollars)

품목	Year	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020. 1~10
MTI 613	Export	44	71	38	79	84	90	158	192	245	194	132
	Import	1	2	1	1	0	3	3	4	0	4	1
	Balance	43	70	37	77	84	87	156	188	245	190	131
MTI 6131	Export	0	0	0	0	4	6	31	48	51	54	25
	Import	0	0	0	0	0	2	2	4	0	0	0
	Balance	0	0	0	0	4	4	29	44	50	54	25
MTI 6133	Export	18	14	13	38	38	38	43	57	91	60	43
	Import	0	1	0	1	0	0	0	0	0	3	1
	Balance	18	13	12	37	38	37	43	57	91	57	42

Sources: KITA, kita.net (2020).

를 달성하였다. 반면, 석유화학합성원료의 對스페인 수입액은 수출액보다 훨씬 적어 2014년 이후 계속 무역수지 흑자를 시현하고 있으며, 흑자규모도 2014년의 0.3억 달러에서 2019년 약 1.3억 달러로 증가하였다.

합성수지(MTI 214)의 對스페인 수출액은 2010년 약 0.7억 달러였던 것이 이후 지속적으로 증가하여 2019년 2.5억 달러를 달성하였다. 합성수지(MTI 214)의 對스페인 수입액은 2010년 약 0.5억 달러였던 것이 이후 지속적으로 증가하여 2016년 1.24억 달러까지 증가하였으나 최근 4년간 감소세를 보이고 있다. 따라서 합성수지(MTI 214)의 對스페인 무역수지는 2010년 약 0.2억 달러 흑자였던 것이 이후 지속적으로 증가하여 2019년에는 1.9억 달러 흑자를 시현하였다.

3) 기타 주요 교역 품목별 對스페인 교역 추이

(1) 농약및의약품(MTI 226)의 對스페인 교역 추이

〈Table 8〉은 2010년부터 2020년 10월까지 기간 동안 농약및의약품(MTI 226)의 對스페인 교역 추이를 나타내고 있으며, 전 분석기간 동안 對스페인 수입이 수출을 크게 상회하고 있

어 큰 폭의 무역수지 적자를 시현하고 있다. 그리고 농약및의약품(MTI 226) 교역의 대부분은 의약품(MTI 2262) 교역이 차지하고 있음을 알 수 있다. 의약품의 경우 한-EU FTA 협정 중 한국 측의 양허 안에 의하면, 6.5%의 기준관세율을 FTA 발효 4년 후인 2014년부터 철폐하였다(MOFAT, 2010b). 그러나 對스페인 의약품 수입은 2014년에 전년 동기 대비 13.2% 증가한 약 1.7억 달러를 기록한 후 감소와 증가를 반복하고 있다. 이러한 결과 의약품의 對스페인 무역수지도 2010년에 0.8억 달러 적자를 기록한 후 계속 적자폭이 증가와 감소를 반복하고 있으며, 2019년에는 수출액이 8백만 달러, 수입액이 약 1.7억 달러를 달성하여 약 1.6억 달러의 무역수지 적자를 기록하고 있다.

(2) 철강판(MTI 613)의 對스페인 교역 추이

〈Table 9〉는 2010년부터 2020년 10월까지 기간 동안 철강판(MTI 613)의 對스페인 교역 추이를 나타내고 있다. 철강판의 경우, 원래 무관세품목으로 한-EU FTA 비수혜품목에 속하며, 한-EU FTA 발효 이후 전 분석기간 동안 對스페인 수출이 수입을 크게 상회하고 있어 무역수지 흑자를 시현하고 있다. 對스페인 철강수입은 전 기간 동안 미미하였으며, 2010년 약

Table 10. Trade Trends of Meat(MTI 022) to Spain

(Unit: Million Dollars)

품목	Year	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020. 1~10
MTI 022	Export	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Import	38	84	64	56	130	181	190	202	277	299	190
	Balance	-38	-84	-64	-56	-130	-181	-190	-202	-277	-299	-190
MTI 022120	Export	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Import	37	81	59	53	127	179	189	197	259	278	174
	Balance	-37	-81	-59	-53	-127	-179	-189	-197	-259	-278	-174

Sources: KITA, kita.net (2020).

Table 11. Trade Trends of Vegetable Substance(MTI 013) to Spain

(Unit: Million Dollars)

품목	Year	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020. 1~10
MTI 013	Export	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	4
	Import	59	72	64	76	81	86	84	95	105	105	105
	Balance	-58	-72	-64	-75	-80	-85	-83	-94	-104	-105	-101
MTI 0131	Export	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Import	52	62	55	66	68	69	71	78	81	79	73
	Balance	-52	-62	-55	-66	-67	-69	-71	-78	-81	-79	-72

Sources: KITA, kita.net (2020).

0.4억 달러였던 수출은 지속적으로 증가하여 2019년 약 1.94억 달러를 달성하여 약 1.9억 달러의 무역수지 흑자를 기록하고 있다.

그리고 對스페인 철강관(MTI 613) 교역은 중후관(MTI 6131)과 냉연강관(MTI 6133)의 교역이 대부분을 차지하고 있음을 알 수 있다. 중후관의 경우 전 기간 수입액은 없거나 2백만 달러 수준임에 비해, 수출액은 2015년부터 작은 금액이나마 꾸준히 증가하여 2019년에 약 1.9억 달러를 기록하였으며, 그 결과 약 0.5억 달러의 무역수지 흑자를 기록하고 있다. 냉연강관의 경우도 전 기간 동안 수입액은 미미하나, 수출액은 2010년 약 1,800만 달러 수준에서 꾸준히 증가하여 2018년에는 9,100만 달러를 기록한 후 2019년에는 6,000만 달러로 감소하고 있다.

(3) 육류(MTI 022)의 對스페인 교역 추이

〈Table 10〉은 2010년부터 2020년 10월까지 기간 동안 육류(MTI 022)의 對스페인 교역 추이를 나타내고 있다. 육류(MTI 022)의 경우, 전 분석기간 동안 對스페인 수출은 전혀 이루어지지 않았음에 비해, 수입은 2010년의 3,800만 달러 수준에서 지속적으로 증가하여 2019년에는 수입액이 3억 달러를 기록하여 3억 달러의 무역수지 적자를 기록하고 있다. 그리고 이러한 육류 수입의 거의 대부분은 돼지고기(MTI 022120)가 차지하고 있으며, 돼지고기의 수입이 크게 증가한 이유는 한국에서 스페인산 돼지고기(이베리코)에 대한 인기가 급상승하였기 때문이다(KOTRA, 2020).

그런데 한-EU FTA 협정에서 돼지고기의 한국측 양허 결과를 보면, 삼겹살을 제외한 냉동

Table 12. Trade Trends of Other Metallic Minerals(MTI 119) to Spain

(Unit: Million Dollars)

품목	Year	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020 1~10월
MTI 119	Export	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
	Import	156	182	128	94	104	126	162	103	152	171	122
	Balance	-156	-182	-128	-94	-104	-126	-162	-103	-151	-171	-122

Sources: KITA, kita.net (2020).

돼지고기는 FTA 발효 5년 후인 2016년부터 25%인 기준관세율이 철폐되었으며, 냉동삼겹살은 FTA 발효 10년 후인 2021년부터 25%인 기준관세율이 철폐되게 된다. 그리고 냉장돼지고기는 FTA 발효 10년 후인 2021년부터 22.5%의 기준관세율이 철폐되게 된다(Sohn Soo-Suk, 2011). 이와 같이 2021년부터 EU산 돼지고기에 대한 높은 관세가 철폐됨에 따라 향후 對스페인 돼지고기 수입이 더욱 늘어날 것으로 예측된다.

(4) 식물성물질(MTI 013)의 對스페인 교역 추이

〈Table 11〉은 2010년부터 2020년 10월까지 기간 동안 식물성물질(MTI 013)의 對스페인 교역 추이를 나타내고 있다. 식물성물질(MTI 013)의 경우, 전 분석기간 동안 對스페인 수출은 매년 약 백만 달러에 불과하였다. 반면 수입은 지속적으로 증가하여 2010년의 5,900만 달러에서 2019년에는 약 1억 달러 수준으로 증가하였으며, 이에 따라 전 분석기간 동안 수입액과 비슷한 규모의 무역수지 적자를 시현하고 있다.

그리고 이 식물성물질(MTI 013) 중에서도 식물성유지(MTI 0131)의 수입이 대부분을 차지하며, 식물성유지 중에서도 올리브유, 해바라기씨유 등 기타 식물성유지의 수입이 대부분을 차지하고 있다. 이와 같이 식물성물질의 수입이 지속적으로 증가한 데는 기준관세율이 8~10%인 올리브유나 해바라기씨유 등에 대한 관세가 한-EU FTA 발효 즉시 철폐되어(MOFAT, 2010a) 수입가격이 하락한 것도 일조

하였다고 생각된다.

(5) 기타금속광물(MTI 119)의 對스페인 교역 추이

〈Table 12〉는 2010년부터 2020년 10월까지 기간 동안 기타금속광물(MTI 013)의 對스페인 교역 추이를 나타내고 있다. 기타금속광물(MTI 119)의 경우, 전 분석기간 동안 對스페인 수출은 거의 없었으며, 반면 2010년에 약 1.6억 달러 규모였던 수입액은 이후 증가와 반복을 하여 2019년 수입액은 1.7억 달러였다. 따라서 전 분석기간 동안 기타금속광물의 對스페인 무역수지는 큰 폭의 적자를 시현하였으며, 기타금속광물 중에도 귀금속 종류의 수입이 대부분을 차지하였다. 이밖에 對스페인 주요 수입품 중에는 기호식품(MTI 015)이 있으며, 기호식품 중에서도 포도주(MTI 015740)와 과일주스(MTI 015940)의 수입이 대부분을 차지하였다.

3. 對스페인 투자진출 현황과 동향

2011년 한-EU FTA 발효 이후 최근 10년간 우리기업의 對스페인 투자분야가 다변화되고 투자규모도 확대되었다. 먼저 〈Table 13〉은 2018년 기준 스페인에 투자한 우리기업들의 산업별 기업의 수를 나타내고 있다. 2018년 기준, 스페인 내에는 27개 한국 기업들이 지사 및 법인을 운영 중에 있으며, 주로 전자 및 가전제품, 자동차부품 및 타이어, 항공운수, 물류서비스 등에 투자하고 있다(KOTRA, 2020). 스페인 재정위기 이후 2015년부터 경제회복으로 인한 스

Table 13. Korean Enterprises in Spain(2018)

Sortation	Number of companies
Trading Company	3
Engineering Co.	1
Electronic Appliance	2
Moter vehicle parts and Tire	5
Moter vehicle	2
Air Service	2
Logistics Service	2
Oil Refinery	2
Other Services	8
Total	27

Source: KOTRA(2020).

Table 14. Recent Trends in Oversea Direct Investment in Spain by Korea

(Unit: Number, Million Dollars)

Sortation	Number of new corporations	Investment amount	Number of reported	Reported amount
Year 2011	5	39	12	331
Year 2012	6	348	21	169
Year 2013	4	78	11	62
Year 2014	2	71	9	73
Year 2015	2	15	6	15
Year 2016	4	11	8	12
Year 2017	8	10	18	11
Year 2018	8	98	34	147
Year 2019	9	246	41	419
By Q3 2020	3	237	20	304
Accumulated(A) 1980~2020.9	51	1,154	180	1,543
Accumulated(B)	95	1,517	297	1,938
A/B(%)	53.7	76.1	60.6	79.6

Sources: Export-Import Bank of Korea, <https://stats.koreaexim.go.kr> (2020).

페인의 낙관적인 경제전망, 주택경기 활성화에 따른 부동산 매출 매수, 글로벌기업들의 자금 투입을 중심으로 한 외국인직접투자가 증가하였다.

〈Table 14〉는 한-EU FTA가 발효된 2011년 이후 최근 10년간 한국의 스페인 투자 추이

를 나타내고 있다. 한-EU FTA 발효 이후 우리 기업들의 스페인 투자도 증가하기 시작하였으나 스페인의 재정위기 기간에는 감소하였다. 스페인 경제가 본격적으로 회복하기 시작한 2016년부터 우리기업들의 스페인 투자가 증가하기 시작하여, 2019년에는 신규투자 법인수

Table 15. Korea's Overseas Direct Investment Performance by Industry in Spain
(2011–2020.3Q Accumulated)

(Unit: Number, Million Dollars)

Industry Large Category	Number of new corporations	Investment amount	Number of reported	Reported amount
Aggregate	51	1,154	180	1,543
Manufacturing industry	12	198	38	213
Electrical, gas, steam and air conditioning supplies	1	38	5	52
Construction industry	2	630	27	716
Wholesale and retail	13	7	25	7
Transportation and warehouse business	1	17.4	6	18
Accommodation and restaurant	1	1	25	1
Information and communication industry	8	16	21	20
Real estate industry	4	207	13	474
Financial and insurance industries	1	39	6	39
Professional, scientific, and technical services	3	0	3	1
Management of business facilities, business support and rental services	3	0	6	1
Associations and organizations, repairs and other personal services	1	0.3	2	0
Service industry related to arts, sports and leisure	0	0	1	0
N/A	1	0.01	2	0

Sources: Export-Import Bank of Korea, <https://stats.koreaexim.go.kr> (2020).

9개, 신고건수 41건, 투자금액 2억 6,400만 달러를 기록하였다.

우리기업들의 對스페인 투자는 1980년부터 시작되었으며, 대부분의 투자는 2000년대 들어 이루어졌다. 특히 2011년 한-EU FTA 발효 이후부터 최근 2020년 3분기까지 우리기업의 對스페인 투자 누적금액은 11억 5,400만 달러로 1980년부터 2020년 3분기까지 총투자누적액 15억 1,700만 달러의 76.1%를 차지하고 있다. 특히 한국기업들의 對스페인 투자분야 다변화와 함께 건별 투자규모 확대 등 투자의 질이 개선되어 스페인시장의 한국기업 유치관심도 크게 상승하였다(KOTRA, 2019).

〈Table 15〉는 한-EU FTA가 발효된 2011년 이후 최근 2020년 3분기까지 우리기업의 對스페인 업종별 투자동향을 나타내고 있다. 종전 우리기업의 對스페인 투자는 삼성전자, LG전자, 대우전자 등 가전 삼사, 현대, 기아, 쌍용자동차 같은 완성차업체, 그리고 한국타이어, 금호타이어 등 타이어생산업체의 현지 판매법인과 지사 설립이 주를 이루었다. 그러나 최근에는 제조업(미원홀딩스, 동국실업), 건설업(GS건설), 운수업(대한항공, 아시아나항공), 부동산업, 신재생에너지(한화에너지) 등으로 투자분야가 다변화되고 있다(KOTRA, 2020).

Table 16. Major Economic Indicators of Spain

Year	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
GDP per capita(\$)	29,238	29,687	25,850	26,682	28,378	30,697	30,631	31,944
Real economic growth rate(%)	-1.7	1.4	3.7	3.2	3	2.5	2.0	1.7
Unemployment rate(%)	26.1	24.4	22	19.7	17.2	15.3	14.2	14.1
Consumer price growth rate(%)	1.4	-0.2	-0.5	-0.2	1.9	1.7	1.2	1.6
FDI(100 million \$)	273	280	256	262	264	270	n/a	n/a

Note: Estimate for 2019, Forecast for 2020

Sources: IMF, The European Commission, Datacomex, OECD, Banco Espana, Indirect use in KOTRA (2020a)

Table 17. Trend of Spain's Export-Import and Trade Balance

(Unit: 100 Million Dollars, %)

Year	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020. 1~7	
Export	Amount	3,052	2,942	3,152	3,230	2,818	2,900	3,195	3,477	3,336	1,682
	%	20.6	-3.6	7.1	2.5	-12.8	2.9	10.2	8.8	-4.0	-16.5
Import	Amount	3,763	3,377	3,406	3,587	3,119	3,109	3,520	3,877	3,719	1,783
	%	15.1	-10.3	0.9	5.3	-13.0	-0.3	13.2	10.1	-4.1	-19.7
Balance	-712	-434	-254	-357	-302	-209	-325	-400	-383	-101	

Sources: KOTIS, kita.net (2020)

Ⅲ. 스페인의 비즈니스 환경 분석

1. 스페인의 경제환경

스페인은 2019년 기준 세계 13위, 유럽 5위의 경제규모(명목 GDP 1조 3,989억 달러), 세계 16위의 교역규모(7,056억 달러)를 가진 EU 회원국이다. 2020년 1월 31일부터 영국의 Brexit로 스페인은 EU 4대 경제 강국이 되었으며, 인구 기준으로도 유럽 4위(2020년 1월 현재 약 4,733만 명)로 비교적 큰 규모의 내수시장을 지니고 있다. 스페인 국가경제는 재정위기 이후 경제회복으로 2015년부터 2017년까지 3% 이상의 빠른 경제성장을 기록하였다. 그러한 결과 스페인의 1인당 명목 GDP는 2018년 30,697달러로 처음 3만 달러를 상회하였으며, 2019년에도 30,631달러를 기록하고 있다.

그리고 그동안 스페인의 높은 실업률은 경제 성장의 저해요소로 작용하였다. 즉, 스페인의 실업률은 2018년 기준 15.3%로 약 349만 명이 실직 상태였으며, 특히 청년층의 실업률이 압도적으로 높아 국가 미래경제의 최대 불안요소로 지적되어 왔다. 스페인의 실업률은 2013년 26%에서 2020년에는 14%까지 떨어질 것으로 전망되어 경제 활성화의 호재로 예상되었으나, 2020년 예상하지 못했던 코로나19 팬데믹으로 실업률이 더욱 악화되고 있다(〈Table 16〉).

〈Table 17〉에서 스페인의 수출입 동향을 보면, 재정위기 기간 이후 2016년부터 수출과 수입 모두 양호한 성장세를 보였으나, 최근 2019년에는 수출과 수입 모두 전년 동기 대비 각각 4.0%와 4.1%씩 감소하였다. 코로나19 팬데믹으로 매우 큰 타격을 받은 2020년의 경우에는 7월까지의 실적을 보면, 전년 동기 대비 수출과

수입이 각각 16.5%와 19.7% 감소하였다. 무역수지 측면에서는 2011년 712억 달러의 적자를 시현한 후 무역적자 규모가 다소 개선되기는 하였으나 전 분석기간 동안 만성적인 무역수지 적자를 지속하고 있다.

그리고 스페인은 연간 약 8천만 명의 해외관광객을 유치하는 관광대국으로서 관광업 활황이 경제의 호재로 작용할 것으로 전망되었다. 스페인 GDP에서 관광업과 밀접한 관련이 있는 상업·운송·숙박업이 차지하는 비중은 약 22%로 최근 관광객의 지속적인 증가는 경제성장에 긍정적 요인으로 작용할 것으로 예상되었다.

따라서 스페인시장은 침체된 국내경제를 활성화시키고 관광객 유치를 위한 다양한 정책들을 발표하여 구체적인 지원계획들을 수립하고 있다. 그 중 하나로 2017년 12월 기존의 '2015~2017년 스마트시티 계획'을 업그레이드한 '2018~2020년 스마트국토계획'이란 스마트 국토정책²⁾을 발표하고, 스마트시티, 5G활성화, 스마트관광 등에 총 1억 7,000만 유로의 예산을 편성하였다(KOTRA, 2019).

그러나 최근 발생한 코로나19 팬데믹은 스페인의 제조업과 관광업 등 경제 전반을 크게 위축시키고 실업률을 증가시키는 등 경제성장의 발목을 잡고 있다. 이와 같이 스페인경제는 2020년 들어 예상하지 못했던 코로나19 팬데믹과 이를 막기 위한 긴급한 활동 제한조치들로 인하여 매우 부정적인 상황에 놓였다.³⁾ 그로인해 스페인경제는 2020년 스페인의 실질 GDP가 -12.8%까지 큰 폭으로 감소할 것으로 IMF는 전망하고 있다. 따라서 현재 스페인정부는 코로나 바이러스 확산을 막기 위한 조치들과는 별도로, 심각하게 나빠진 국내경제를 활성화하고 각종 산업분야들을 지원하기 위하여 추가적인 경제 활성화 지원정책들을 다양하게 내놓고 있다.

2) 이 스마트 국토정책은 도시의 스마트화를 넘어 농촌 지역, 관광지역 등으로 지원 범위의 확대를 도모하고 있으며, 다양한 전략이 거론되고 있으나 크게 스마트 시티, 5G 활성화, 스마트농어촌, 스마트관광으로 나눌 수 있다.

3) EU 집행위와 스페인 중앙은행은 당초 2020년 스페인 GDP 성장률을 1.7%로 전망하였으며, EU 집행위의 2020년 EU 회원국 GDP 성장률을 1.5%로 전망하였다.

2. 스페인의 산업정책과 환경

스페인은 유럽 2위의 자동차 생산국으로서 9개의 자동차 기업이 17개 생산 공장을 운영 중에 있으며⁴⁾, 차세대 모빌리티 혁명을 대비 중에 있다. 즉, 스페인은 2019년에 약 282만 대의 자동차를 생산하여 독일에 이어 유럽에서 두 번째로 많은 생산량을 기록하고 있으며, 전체 생산량의 80% 이상을 해외로 수출하고 있다⁵⁾. 현재 스페인시장은 EU의 탄소 제로 목표 달성과 신성장 동력 산업 육성을 위해 전기차, 수소차 생산 및 판매 지원에 적극 나서고 있다(KOTRA, 2020).

주요 자동차 수출국인 유럽 국가에서 전기차 수요가 증가하는 추세여서 이에 맞춰 스페인 자동차 업계도 전기차 생산을 확대해 나갈 예정이라고 한다. 현재 스페인에서 전기 상용차 5개 모델⁶⁾이 생산 중이며, 전기 승용차의 생산이 곧 예정되어 있다. 아직 스페인에는 전기 승용차 공장이 없으나, Groupe PSA가 2020년부터 100% 전기자동차를 생산하겠다고 발표한 바 있다.⁷⁾

스페인의 건설업은 관광업의 호황과 국민들의 소득 개선에 힘입어 2000년대 중반까지 크게 호황을 누렸으며, 국가경제 성장에도 크게 기여했다. 그러나 2008년을 기점으로 부동산 버블 붕괴와 장기적인 경기침체로 인해 건설시장이 크게 위축되었으나, 경기가 점차 회복되며 2017년을 기점으로 건설수요가 조금씩 늘어나고 있다. 2007년에는 건설업이 스페인 GDP

4) 스페인 내 자동차 생산법인 보유 기업은 PSA, Renault, Nissan, Iveco, Mercedes-Benz, Volkswagen, Ford, Seat 등 8개 사가 일반 승용차, SUV, 상업용차량, 트럭 등 다양한 자동차를 생산하고 있다.

5) 2019년 현재 자동차산업은 스페인 경제 전체의 8.5%, 고용인구의 9.0%를 차지하고 있다. 그리고 2019년 스페인에서 생산된 자동차의 81.7%가 수출되었으며, 이 중 80% 이상이 유럽으로 수출되었다.

6) 스페인에서 생산되고 있는 전기 상용차 5개 모델명은 Citroën Berlingo(Groupe PSA), Peugeot Rifter(Groupe PSA), Mercedes Vito 2018 (Mercedes-Benz), Nissan NV 2000(Nissan), Opel Mokka X(Groupe PSA)이다.

7) 스페인 토종 자동차 브랜드인 SEAT도 전기 승용차를 개발 중에 있으며, 첫 100% 전기차인 Mii electric은 2020년 출시 예정이다.

에 기여하는 비중이 10.1%에 달하였으나, 이후 하락을 거듭해 2019년 현재에는 5.8%에 머물렀다.⁸⁾

스페인의 건설기업들은 풍부한 시공경험과 가격 및 기술 경쟁력, 타 지역(유럽, 중남미, 북아프리카)과의 역사/지리/문화적 유대관계 등을 바탕으로 해외건설시장을 선도하고 있으며, 중국에 이어 해외건설시장에서 가장 많은 매출을 기록하고 있기도 하다. 스페인 건설기업들은 국내 건설경기 침체가 장기적인 양상을 보임에 따라, 2008년 이후 해외로 눈을 돌려 해외 건설 수주에 적극적으로 나섰다. 건설전문매체인 ENR지에 따르면, 2016년 스페인 건설업계의 해외건설 수주액은 약 590억 달러로, 유럽연합은 물론 중동, 중남미, 북미, 아시아 등 세계 각국의 건설 프로젝트에 적극적으로 참여하고 있다. 이로 인해, 2017년 ENR지가 선정한 세계 250대 건설사 중 스페인계 기업이 총 11개사가 랭크돼 있다.⁹⁾ 그 중에서도 세계 1위의 건설사인 ACS사가 바로 스페인 기업이다(Overseas Market News, 2018, December 21).

스페인정부는 ICT 산업 육성과 제조업 선진화를 기조로 한 4차 산업혁명 준비의 일환으로 제조업과 정보통신 산업을 결합한 'Connected Industry 4.0' 정책을 수립하여 추진하고 있다. 본 정책은 제조업과 첨단 디지털 기술의 융합을 주요 골자로 하며, 제조업의 부가가치 개선 및 신규 일자리 창출, 국내기업 주도 디지털 솔루션 개발, 차별화된 경쟁력 강화를 통한 수출 산업 육성을 목표로 하고 있다. 뿐만 아니라, 기업들에 대한 디지털화 지식 전수, 기술 개발 지원, 다양한 업계 간 협업 촉진 등과 같은 역할도 수행하게 된다.

또한 스페인정부는 매년 제조업 기업을 대상으로 한 재정지원을 통해 'Industry 4.0'을 독려하고 있다. 즉, 스페인정부는 2016년부터 산업 연구 프로젝트, 실험 개발 프로젝트, 조직 및 프

로세스 혁신 프로젝트 등으로 기업의 디지털화 프로젝트를 재정 지원하고 있다. 이 사업의 수혜 대상자는 제조업 기업이며, 2019년에는 총 5,000만 유로를 지원하기도 하였다. 이 사업의 목표는 미래의 제조업 혁명에 대비하여 차별화된 경쟁 수단을 개발하고, 궁극적으로 스페인만의 제조업 모델을 구축하는 것이 목표이다(KOTRA, 2020).

그리고 스페인은 Gamesa, Iberdrola, Acciona 등 풍력터빈, 신재생에너지 발전단지 건설·운영 부문에서 세계적인 경쟁력을 갖춘 대기업을 보유하고 있다. 이에 따라 한 때 신재생에너지 산업이 가장 빠르게 성장한 국가였으나, 경제 위기로 인한 재정과탄으로 장기간 신재생에너지 사업이 무기한 연기되거나 취소되었으며, 2017년 이후 다시 신재생에너지 산업이 활성화되고 있다. 이에 따라 스페인시장은 최근 신재생에너지 확대를 골자로 한 에너지 개혁 정책을 추진하고 있다. 즉, 스페인정부는 2019년에 1) 에너지 효율성 개선과, 2) 에너지 안보 강화, 3) 환경 개선을 주요 목표로 하는 "2021~2030 국가 신재생에너지 계획"을 발표하였다. 이러한 신재생에너지 정책에 따라 스페인은 풍력과 태양광 위주로 신재생 에너지 공급을 확대할 계획으로 2030년까지 해당 에너지 발전 비중을 각각 32%, 28.2%로 늘릴 계획이다(Overseas Market News, 2019, November 19).

또한, 스페인정부는 EU의 탄소 제로 목표 달성과 신성장 동력 산업 육성을 위해 전기차와 수소차의 생산 및 판매 지원에도 적극 나서고 있다. 이를 위해 충전소 설치 신청 절차의 간소화, 주요 도심 주차장 내 충전소 설치 법안 마련, 지역별 인구당 충전소 인프라 설치 의무화 등을 추진하고 있다. 한편, 스페인정부는 2050년까지 완전한 기후 중립 목표를 달성하기 위해 2020년 10월 '수소경제 로드맵'을 발표하였다. 동 로드맵에서 스페인정부는 수소 관련 규제완화, 산업용 녹색수소 장려, 운송 분야 수소 에너지 도입 및 확대를 주요 골자로 한 총 60개의 이행 방안¹⁰⁾을 제시하였다. 스페인은 '전기

8) 스페인 건설시장의 성장세가 정체되어 2017년 기준 건설시장 매출규모는 42억 9,600만 유로로 전년 대비 0.3% 증가하였다.

9) 대표적인 스페인 건설업체로는 ACS(1위), Ferrovial(13위), Técnicas Renidas(22위), OHL(37위), FCC(41위) 등이 손꼽힌다.

10) 그 이행 방안 중, 육상 운송 분야와 관련해서는 1) 수소 트럭 표준화를 위한 국제협력 전개, 2) 수소차량 구매 및 연관 인프라 건설을 위한 인센티브제도

차 구매지원계획(Plan Moves)'도 수립하여 2020년 6월부터 1억 유로의 예산을 투입해 45,000유로 미만의 전기차를 구매하는 소비자에게 최대 6,500유로의 전기차 구매 보조금을 지급하고 있다. 뿐만 아니라, 스페인은 '무공해 차량 개발 지원(Moves Singulares) 프로그램'으로 2020년 총 3천만 유로의 예산을 편성해 무공해차량, 전기충전소, 스마트그리드 관련 R&D 프로젝트를 지원하고 있기도 하다(Overseas Market News, 2020, November 21).

그리고 우리기업들이 스페인시장에 진출하기 위해서는 사전에 다음과 같은 진입장벽과 애로사항들을 꼭 체크할 필요가 있다(KOTRA, 2018). 첫째, 스페인 바이어들은 한국산 제품의 우수성은 인정하는 편이나, 오랜 배송기간을 문제 삼는 경우가 많다. 한국산 제품의 운송 기일을 고려할 때 유럽, 미주, 중동 등 보다 빠른 납기를 보장해주는 경쟁국에서 제품을 구입하는 경우가 빈번하다. 대부분의 대형 유통망은 1~2주 분량의 물량만 직접 핸들링하면서 재고 관리는 현지 공급사에 일임하는 경향이 많기 때문에 스페인시장 진출을 위해서는 유럽 지역 내 물류거점을 설치하거나 일정규모 이상의 재고를 운영하면서 유럽을 총괄할 수 있는 에이전트를 발굴할 필요가 있다.

둘째, 對스페인 수출을 위해서는 통상 CE, 또는 품목에 따라 별도의 위생인증이나 국제인증증을 보유해야 하는 경우가 빈번하다. 스페인은 EU 가입국으로서 EU의 지식재산권 제도를 적용하고 있으나, 특허권과 관련해서는 EU 통합특허제도에 참여하고 있지 않으며, 특허권을 인정받기 위해서는 스페인에서 특허를 받거나 뮌헨에 있는 유럽특허청에 출원 후 스페인 특허청의 인정을 다시 받아야 하는 절차를 거쳐야 한다.

셋째, 스페인에서는 거주증을 보유하지 않은 외국인은 취업비자 획득 절차가 매우 복잡하고 까다로울 뿐만 아니라, 비자 취득에 오랜 시간

이 걸리기 때문에 스페인 진출기업이 제 때에 적정 노동인력을 확보하는 것은 매우 어렵다. 그리고 스페인의 노동법은 한국보다 경직적이고, 근무시간이나 복지문제에 있어서도 한국의 문화와 매우 달라서 스페인의 독특한 문화를 이해하지 못하면 노무관리에도 어려움을 겪을 수 있다. 따라서 단순히 노동법만 숙지하여 현지 투자를 감행할 경우 예기치 못한 추가비용이 발생할 수 있으므로, 주말이나 하절기의 노동관행, 휴식시간 및 교대제도 등에 대한 근로조건을 사전에 숙지할 필요가 있다.¹¹⁾

마지막으로 스페인은 한국에 비해 금융시스템이 낙후되어 있어서 한국기업에게 애로사항으로 작용할 수 있다. 즉, 스페인 내에서는 자금을 이체하는데 평균 2일이 소요될 뿐만 아니라, 한국보다 은행수수료가 훨씬 비싸며, 주거래 은행으로 거래할 경우에도 송금 수수료를 부과하고 있어 기업에게는 큰 부담이 될 수 있다(KOTRA, 2018). 따라서 스페인에 진출하기 위해서는 이러한 진입장벽이나 애로사항들을 면밀히 파악하여 적절한 대응책을 마련하는 것이 무엇보다 중요하다.

IV. 對스페인 시장진출 전략

1. 스페인시장의 특징

유럽 5위의 경제규모를 가진 스페인은 유럽 2위의 자동차 생산국으로서 EU의 탄소 제로 목표 달성과 신성장 동력산업 육성을 위해 전기차와 수소차의 생산 및 판매 지원에 정부가 적극이며, '수소경제 로드맵'을 발표하는 등 차세대 모빌리티 혁명을 대비 중에 있다. 풍부한 경험과 기술력을 갖춘 스페인 건설기업들이 유

11) 스페인에서는 매주 금요일과 하절기(6월 말~9월초)에는 점심식사를 하지 않고 오전 8시부터 오후 2~3시까지 근무 후 퇴근하는 집중근무제도를 실시하고 있기 때문에 하절기나 금요일 오후에는 실제로 업무가 불가능한 상황이다. 이밖에도 업종이나 지역별 노사협약제도가 잘 발달되어 있어서 제조업이나 운수업과 같이 노동조합이 강한 업종에서는 교대제나 휴식시간 등에 대해 노동법에서 정하는 것보다 훨씬 유리한 근로조건을 확보하고 있다.

마련, 3) 스페인 내 수소전기차량 생산 지원, 4) 디젤 철도 차량을 수소 전기 철도 차량으로 대체하는 연구 및 시험 장려, 5) 수소 충전소 설치 및 운영에 관한 입법 추진, 6) 기존 주유소 내 수소 충전기 설치에 대한 보조금 지원 방안 마련 등을 실시할 예정이다.

럽, 중남미, 북아프리카 등과의 역사, 지리, 문화적 유대관계 등을 바탕으로 해외건설시장을 선도하고 있다. 또한, 스페인시장은 ICT 산업 육성과 제조업 선진화를 위해 4차 산업혁명 준비의 일환으로 제조업과 정보통신 산업을 결합한 ‘Connected Industry 4.0’ 정책을 수립하여 추진하고 있다. 그리고 스페인은 5G 인프라 구축을 통한 산업 생태계 조성 및 스마트국토 프로젝트 정책을 수립하여 도시의 스마트화를 넘어 스마트농어촌, 스마트관광을 함께 추진하고 있다. 이밖에도 스페인은 최근 에너지 효율성 개선, 에너지 안보 강화 및 환경 개선을 주요 목표로 하는 “국가 신재생에너지 계획”을 발표하기도 하였다.

지금까지 살펴 본 스페인의 산업정책과 경제 환경을 바탕으로 한 SWOT 분석을 통해 스페인 시장의 특징들을 살펴보면 다음과 같다(KOTRA 2019, KOTRA 2020).

첫째, 스페인시장의 강점(strength) 요인들은 먼저 스페인의 발달된 유통업을 들 수 있다. 즉, 스페인은 유럽최대의 백화점인 El Corte Ingles와 Primor(화장품) 같은 전문매장을 보유하고 있다. 특히, 스페인 기업들은 소비재 부문에서는 치열한 내수시장과 인근 아시아 시장에서 단련된 높은 경쟁력을 보유하고 있다. 또한, 스페인정부는 5G 및 4차 산업혁명 등 디지털경제의 선도국으로서 ‘Connected Industry 4.0’이나 스마트국토 프로젝트 정책 등을 통해 미래산업에 대한 체계적인 지원을 하고 있다. 그리고 스페인은 연간 8,000만 명의 해외관광객을 유치하는 관광대국으로서 관광업부문에 세계 최고수준의 경쟁력을 보유하고 있으며, 신재생에너지 분야에서도 세계 최고수준의 경쟁력을 보유하고 있다.

둘째, 스페인시장의 약점(weakness) 요인들은 먼저, 최근 개선되고 있으나 여전히 높은 청년실업률 상황을 들 수 있으며, 2020년 코로나19 팬데믹으로 실업율이 크게 악화되고 있다. 스페인에서는 유럽 기업 브랜드에 비해 한국기업 브랜드의 인지도가 매우 약한 편이다. 그리고 스페인은 스타트업의 양적 성장에도 불구하고 국제화 수준은 아직 부족한 상황이다. 즉, CVC(사내벤처캐피탈)의 적극적인 스타트

업 협업의지에 반해 VC(벤처캐피탈)는 유럽의 다른 스타트업 선진국에 비해 외국기업 투자에 매우 보수적인 편이다.

셋째, 스페인시장의 기회(opportunity) 요인 들로는 먼저, 스페인정부의 적극적인 지원에 힘입은 자동차업계가 차세대 모빌리티 혁명을 적극적으로 준비하고 있다는 것이다. 마드리드와 바르셀로나는 유럽 스타트업 비즈니스의 허브로 부상 중에 있다. 스페인정부는 Connected Industry 4.0, 스마트국토계획 등 디지털화정책을 적극적으로 추진하고 있다. 그리고 K-Culture 확산으로 한국산 제품의 이미지가 상승하고 있는 것은 우리기업에게는 좋은 기회요인이 되고 있다. 마지막으로 스페인시장의 위협(threat) 요인은 스페인 전체 교역액의 약 55%가 EU 회원국들과의 교역으로 EU 역내 교역 비중이 높다는 것과 코로나19 팬데믹으로 인한 스페인 경제성장률의 하향 전망이다.

2. 시장진출 전략

이하에서는 지금까지 살펴본 스페인의 경제 및 정책 환경과 앞 절에서 고찰한 스페인시장의 SWOT 분석을 바탕으로 對스페인 시장진출 전략들을 모색해 보기로 한다. 그리고 對스페인 시장진출 전략을 모색함에 있어서, 대부분 EU시장이 그러하듯 EU역내 무역비중이 높고 보수적인 스페인시장에 대한 진출도 ‘수출의존형’보다는 ‘투자진출형’ 전략으로서 M&A나 공동 R&D, 현지창업을 통한 역외기업의 역내기업화, 글로벌 파트너링과 같은 전략들을 중심으로 고찰한다. 이러한 접근과 이상의 분석을 통해 고려할 수 있는 對스페인 주요 이슈 및 산업별 시장진출 전략들은 다음과 같다.

첫 번째 전략은 CVC 협력 및 대형 테크포럼 참가를 통한 스타트업 진출 전략이다. 스페인은 2017년 기준 유럽 국가 중에서 고성장 벤처기업인 스케일업(scale-up) 기업 수 5위를 기록하고 있다.¹²⁾ 스페인에서는 VC(벤처캐피탈) 투

12) 2017년 기준 유럽 주요국별 스케일업 수는 영국 1,412개사, 독일 442개사, 프랑스 513개사, 스웨덴 279개사 그리고 스페인이 207개사임.

자가 지속적으로 확대되는 가운데 대형 CVC(사내 벤처캐피탈)¹³⁾도 활발히 활동하고 있다. 그리고 스페인은 인근 유럽국가에 비해 물가가 저렴하며 중남미와 유대관계가 깊어 시장진출 및 확대가 용이하다. 즉, 스페인은 미국에 이은 중남미 2위 투자국으로 통신, 건설, 금융 등 다양한 산업에 진출해 있어 스페인을 거점으로 활용할 경우 중남미시장 진출에도 매우 유리하다. 스페인시장의 이러한 이점들을 활용하기 위하여, 관련 기업은 Telefonica, Iberdrol, Repsol 등과 같은 스페인 대기업의 CVC 프로그램 적극 활용할 필요가 있으며, 대형 스타트업 이벤트에 참가하여 인지도를 확대하고 네트워킹을 강화하는 것이 무엇보다 중요하다. 그리고 미국, 독일, 영국 등 스타트업 선진국에 진출하여 성공한 경험이 있는 스타트업은 스페인에서도 성공할 가능성이 상대적으로 높기 때문에 이러한 성공사례를 후광효과로 적극 활용할 필요가 있다. 이와 관련한 유망 진출 품목으로는 e-Commerce, 무선통신 및 메세징 서비스, 에너지효율화 솔루션 등을 들 수 있다.

두 번째 전략은 K-Culture에 대한 관심을 소비자 수출로 연결하는 전략이다. 최근 젊은 소비층을 중심으로 영화, 음악, TV 등과 같은 한국문화에 대한 관심이 증가하고 있어, 이와 관련된 소비제품에 문화적 부가가치를 더할 수 있는 환경이 조성되고 있다. 이와 동시에 글로벌 B2C 기업을 중심으로 온라인 쇼핑시장도 빠르게 성장하고 있다. 한국에 대한 이러한 프리미엄 이미지를 적극 활용하여 한국산(Made in Korea)이 아닌 한국제품(Made by Korea)임을 강조하고 신홍국제품들과 차별화할 필요가 있다. 즉, 우리기업이 비록 신홍국에서 제조한 제품이더라도 ‘한국기업이 만든 제품(Made by Korea)’임을 강조하여 프리미엄 이미지를 유지하는 것이 중요하다. 젊은 소비자들에게 영향력이 큰 ‘인플루언서’나 SNS, 블로그 등을 적극 활용할 필요가 있다. 그리고 한류로부터 가장

큰 수혜를 받는 품목들을 중심으로 집중하여 진출할 필요가 있으며, 관련 유망품목으로는 화장품, 장류, 인스턴트면류, 음료, 패션의류 및 액세서리 등을 들 수 있다.

세 번째 전략은 스페인시장 ‘Connected Industry 4.0’에 대응한 IT 산업 협력 전략이다. 스페인의 IT 산업은 2011년 이후 3년간의 경기 침체 기간을 거친 뒤 2014년부터 회복세로 전환하고 있다. 최근 스페인시장은 제조업과 디지털 기술의 융합을 뜻하는 ‘Connected Industry 4.0’ 정책을 수립하고, 유럽에서 세 번째로 5G 상용화 로드맵을 발표하였다. 따라서 관련 기업은 스페인 혁신기업연합과 협력을 통해 스페인시장의 디지털 프로젝트에 참여하는 한편, Indra, Telefonica, Santander 등 스페인시장 ‘Connected Industry 4.0’ 협력사를 대상으로 혁신 솔루션을 제공할 필요가 있다. 이러한 경우 스페인 기업의 소프트웨어와 한국기업의 하드웨어를 결합함으로써 시너지효과를 창출할 수 있을 것이다. 관련 유망 수출 품목으로는 가상물리시스템(CPS), 클라우드컴퓨팅, 빅데이터, 사이버 보안, 에너지 솔루션 등을 들 수 있다.

네 번째 전략은 모빌리티 혁명에 대응한 한-스페인간 신밸류체인을 구축하는 전략이다. 유럽 2위 자동차 생산국인 스페인에서는 BMW, SEAT, PSA 등 주요 자동차메이커들이 활발히 차세대 자동차 생산기술을 개발하며 모빌리티 혁명을 주도하고 있다. 그리고 현재 스페인에는 9개의 자동차 클러스터가 690개 기업과 23개 연구기관으로 구성되어 있으며, 차세대 자동차 개발을 위해 적극적인 지원을 하고 있다. 또한 스페인에서는 정부의 친환경 정책과 맞물려 공유 경제에 대한 인식이 확산되면서 공유 서비스 업체들을 중심으로 전기 스쿠터와 전기 킥보드 등 퍼스널 모빌리티에 대한 수요도 폭증하는 추세에 있다. 현재 스페인 내 8개의 자동차 제조사들이 개발하고 있는 전기차와 자율주행차 관련 부품 수요 증가에 대응하기 위해 스페인의 관련 기업들과 글로벌 파트너링을 통해 맞춤형 전기차 및 자율주행차 부품을 개발할 필요가 있다. 다만 현지 거점이 없는 중소기업은 직접 공급이 어려우므로 스페인의 Tier1 기업들과 협력하여 진출하는 방안도 고려할 필

13) CVC(Corporate Venture Capital)란 대기업에서 운영되는 사내 벤처캐피탈을 의미하며, 일반적으로 스타트업에 대한 재무적투자(FI)뿐만 아니라 기업 내 사업과 시너지를 이룰 수 있는 전략적 투자(SI)를 수행한다.

요가 있다.

그리고 스페인은 자동차 산업이 발달한 국가여서 관련 인제나 부품기업을 상대적으로 쉽게 확보할 수 있어서 일찍부터 자동차 클러스터가 발달되어 있다. 따라서 스페인 자동차 클러스터에 대한 투자진출도 고려할 만하다. 특히 스페인 북부의 CEAGA 클러스터는 유럽연합으로부터 우수 클러스터로 인증을 받아 스페인뿐만 아니라 남서유럽으로 진출하는 데 유리한 위치에 있다. 유럽 차세대 자동차 개발의 심장부인 스페인의 자동차 클러스터에 입주한다면, 신기술 개발, 대기업 GP(Global Partnering) 기회 창출, 유럽 지역 수출이라는 1석 3조의 효과를 기대할 수 있다.

다섯 번째 전략은 한-스페인 양국의 강점을 결합한 제3국 공동 진출 전략이다. 한국과 스페인 모두 건설업이 발달해 있어 제3국 협력 진출에 매우 유리하다. 즉, 2017년 기준 해외건설시장 국가별 분위기를 보면 스페인은 2위, 한국 6위에 랭크되어 있으며, ENR 선정 전 세계 상위 250대 건설기업 중 스페인과 한국의 기업 수는 각각 11개사이다. 스페인 건설기업들은 지리·역사·문화적 연계성을 바탕으로 유럽, 중남미, 북아프리카 지역에서 활발히 활동하고 있다. 실제로 스페인 상위 6개 건설사가 수주한 프로젝트의 91.3%는 해외 프로젝트이며, 해외시장 진출수준이 매우 높으며, 중남미 건설 프로젝트의 경우 약 30%가 스페인 기업이 수주하고 있는 실정이다(KOTRA 2019, KOTRA 2020).

양국 모두 건설업이 발달해 있는 가운데 '경쟁력'과 '주요 진출국', '강점 분야' 등은 상이하므로 한국과 스페인 양국의 강점과 주력시장을 상호 보완하는 Win-Win 전략을 구사할 필요가 있다. 이 경우 효과적인 협력 방법은 건설부터 조달까지 제3국 건설시장에 공동 진출하는 것이다. 즉, 스페인의 경우 미국과 중남미시장에서 건축, 수처리, 통신 분야, 한국은 중동과 아시아지역에서 전력과 제조 분야를 타깃으로 하여, 한국과 스페인 양국의 강점과 주력시장을 상호 보완하는 협력전략을 구사하는 것이다. 이러한 경우 한국은 미국과 중남미 등 스페인 전략지역에서의 협력 수요 확대에 적극 대응하고, 스페인 건설사를 대상으로 건설중장비, 기

자재 및 건설 관련 스마트 솔루션 등을 납품할 수 있는 기회가 될 것이다.

건설 분야 외에도, 제3국의 물품이 스페인을 통해 중남미국가로 재수출되는 중개(중계)무역이 빈번히 이루어지고 있다. 이는 중남미국가들과의 거래 리스크로 인해 바이어의 수요에 직접 대응하기 어려운 직수출 사각지대가 존재하기 때문이기도 하다. 대표적인 사례로 한국산 자동차부품의 스페인을 통한 중남미국가로의 중개수출을 들 수 있다. 중남미국가의 꾸준한 경제성장에도 불구하고 일부 바이어들은 신용도가 낮거나 다소 무리한 외상거래를 요구하여 한국기업에게 리스크로 작용하고 있다. 이러한 경우 한국이 스페인으로 수출하고, 스페인이 중남미로 수출하는 중개(중계) 무역을 추진함으로써 중남미 기업과의 거래방식에 익숙한 스페인 기업을 통해 리스크를 헷지하는 것도 중요한 한 가지 전략이 될 수 있다.

마지막으로 對스페인 경제협력을 통한 시장 진출 전략으로는 다음과 같은 것들이 있다. 첫째, 지속가능한 에너지정책 수립을 위한 협력 전략을 들 수 있다. 현재 스페인정부는 신재생에너지 비중 확대정책을 적극 추진 중에 있어, 스페인 신재생에너지 기업들의 프로젝트도 활발히 진행 중에 있다. 한국정부도 국가 에너지 정책 수립을 위해 스페인의 사례를 벤치마킹할 수 있으며, 스페인 신재생에너지 기업의 대한국 협력 투자를 유도하여 세계 최고 수준의 스페인 신재생 기업과 기술 협력을 강화할 수 있다. 이러한 협력을 통해 우리 기업들도 스페인에서 진행 중인 신재생에너지 프로젝트의 인수나 합병을 통해 스페인시장 진출 기회를 얻을 수 있을 것이다.

둘째, 스마트시티 추진전략 및 프로젝트 교류를 통한 공동 추진 전략이다. 스페인정부는 스마트국토계획을 수립하여 중앙정부와 지방정부에서 스마트시티 프로젝트를 활발히 추진 중에 있다. 스마트시티에 이어 스마트농촌, 스마트관광을 추진하면서 IT기술을 적극 활용하고 있다. 따라서 향후 한국과 스페인은 스마트시티나 스마트관광 정책의 교류 및 프로젝트 상호 참여로 우수 사례를 벤치마킹하고 필요한 우리 기술을 스페인에 수출하는 계기가 될 수

있을 것이다.

셋째, 브렉시트 이후를 대비하여 스페인에 유럽 물류허브를 구축하는 전략이다. 스페인은 서유럽에서 물류산업이 빠르게 성장하는 국가 중 하나로 최근 마드리드 및 바르셀로나지역은 물류이동이 크게 늘어나는 추세에 있다. 스페인 내륙의 아라곤 지역은 유럽과 이베리아 반도의 주요 길목에 있어 효율적인 물류연계가 가능하며, 타 유럽 지역보다 저렴하게 물류서비스를 제공할 수 있어 우리 기업들에 효용도가 높을 것으로 기대된다.

V. 결론: 요약 및 시사점

2011년 7월 1일 한-EU FTA가 발효된 이후 한국의 對스페인 수출은 꾸준히 증가하여 2019년 기준 對스페인 수출은 한국 총수출의 0.5%를 차지하고 있다. 그러한 결과 2019년 기준 스페인은 한국의 29위 수출국이며, EU회원국 중에 7위 수출 상대국으로 FTA 발효 이후 2014년과 2015년을 제외하고는 계속 무역수지 흑자를 시현하고 있다. 對스페인 주요 수출품은 승용차, 중간재 및 산업용원자재가 대부분을 차지하며, 반면, 주요 수입품은 돼지고기, 금속광물, 의약품 등이 대부분을 차지하고 있다. 對스페인 투자도 2011년 한-EU FTA 발효 이후 꾸준히 증가하고 있으며, 투자 분야도 과거 자동차 3사와 가전 3사 등 대기업의 현지 판매법인이나 지사의 설립이 주를 이루었음에 비해, 최근에는 제조업, 건설업, 운수업, 부동산업, 신재생에너지 분야 등으로 다변화 추세를 보이고 있다.

스페인인 지리적으로 유럽과 아프리카 사이에 위치하고 있으며, 역사적으로는 중남미지역과 깊은 관계를 유지하고 있다. 또한, 스페인은 1986년에 유럽공동체(EC)에 가입한 이후 EU라고 하는 거대시장을 배경으로 경제성장을 지속하고 있다. 뿐만 아니라, 2011년 7월 1일부터 한-EU FTA가 발효되면서 한국과의 교역도 활발히 이루어지고 있다. 따라서 스페인은 유럽, 중남미 및 북부아프리카 지역을 연결하는 요충지로서 우리기업들의 해외진출 거점으로 활용하기에 충분한 이점을 지니고 있다.

스페인은 2019년 말 기준 총인구 4,733만 명, 총GDP가 1조 3,978억 달러(세계 13위), 1인당 명목 GDP는 30,631달러를 기록하고 있어 한국과 거의 비슷한 수준의 국가이다. 스페인은 2014년 재정위기 이후 EU 평균성장률보다 높은 2~3%의 양호한 경제성장률을 달성하였으나, 최근 코로나19 팬데믹으로 큰 타격을 입고 있다. 그러나 스페인은 유럽 2위의 자동차 생산국으로서 차세대 모빌리티 혁명 대비, 제조업과 정보통신산업을 결합한 "Connected Industry 4.0" 정책 추진, "스마트국토 정책" 시행, 그리고 신재생에너지 확대정책 등을 추진하고 있어 향후 관련 분야에 대한 한국기업의 기술협력과 투자진출이나 관련 제품의 수출기회가 많을 것으로 기대된다. 특히, 세계 최고수준의 건설기업과 세계 최고의 신재생에너지기업 등을 보유하고 있어, 한국 입장에서는 공동 R&D, M&A, 제3국 공동 진출 등 다양한 협력과 협업의 기회가 주어질 것으로 기대된다. 따라서 스페인시장에 효율적으로 진출하거나 스페인 기업과의 효율적인 협력을 위해서는 스페인시장에 잠재하고 있는 강점, 약점, 기회 및 위험요인들을 면밀히 분석하여 관련 전략을 수립하는 것이 무엇보다 중요하다고 생각된다.

본 연구에서 지금까지의 분석을 종합하여 도출한 對스페인 시장진출 전략으로는 첫째, CVC 협력 및 대형 테크포럼 참가를 통한 스타트업 진출 전략, 둘째, K-Culture에 대한 관심을 소비자 수출로 연결하는 전략, 셋째, 스페인시장 'Connected Industry 4.0'에 대응한 IT산업 협력 전략, 넷째, 모빌리티 혁명에 대응한 한-스페인 간 신밸류체인을 구축하는 전략, 다섯째, 한-스페인 양국의 강점을 결합한 제3국 공동 진출 전략 등이 있다. 그리고 對스페인 경제협력을 통한 시장진출 전략으로는 첫째, 지속가능한 에너지정책 수립을 위한 협력 전략, 둘째, 스마트시티 추진전략 및 프로젝트 교류를 통한 공동 추진 및 협력 분야 확대 전략, 셋째, 브렉시트 이후를 대비하여 스페인에 유럽 물류허브를 구축하는 전략 등을 들 수 있다.

마지막으로 이러한 제 전략들이 효과적으로 추진될 수 있기 위해서는, 정부나 유관기관에서 스페인시장의 산업정책이나 경제 환경의 변

화를 지속적으로 모니터링하고 그 결과를 관련 기업에게 제공할 뿐만 아니라, 법률, 금융 등에 있어서 다양하고 적절한 지원정책을 마련하는 것이 무엇보다 중요하다. 개별기업의 입장에서도 스페인시장의 진입장벽과 애로사항들을 미리 파악하여 적절한 대응조치를 마련함으로써

발생 가능한 리스크를 관리할 필요가 있다. 마지막으로 본 논문의 연구 내용은 어디까지나 최근의 코로나19 팬데믹이 단기간에 종식된다는 것을 전제로 한 중장기적 관점에서의 분석임을 밝혀 둔다.

References

- Asian Economy* (2020, September 29), “Court of Spain, the dismissal of Catalonia's president, who insisted on separation and independence”, A11.
- Electric Newspaper* (2013, December 19.), “Europe Launches 5GPPP, Standardized Core Point”, A11.
- European Union(EU) (1986), *The History of the European Union-1986*, Brussels: Belgium, Author, 1-15. Available from https://europa.eu/european-union/about-eu/history/1980-1989/1986_en
- International Monetary Fund(IMF) (2019), *Regional Economic Outlook: Europe*: New York, NY, Author, 1-34. Available from <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/REO/EUR/2019/November/English/text.ashx>
- International Monetary Fund(IMF) (2020), *Regional Economic Outlook: Europe*: New York, NY: Author, 1-55. Available from <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/REO/EUR/2020/October/English/text.ashx>
- Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA) (2016), *Strategies for Entry into Spanish Market in 2016*, Seoul: Korea, Author, 1-29.
- Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA) (2017), *Strategies for Entry into Spanish Market in 2017*, Seoul: Korea, Author, 1-29.
- Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA) (2018), *Strategies for Entry into Spanish Market in 2018*, Seoul: Korea, Author, 1-52.
- Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA) (2019), *Strategies for Entry into Spanish Market in 2019*(Issue Paper, No. 19-010), Seoul: Korea, Author, 1-46.
- Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA) (2020), *Strategies for Entry into Spanish Market in 2020*(Issue Paper, No. 20-043), Seoul: Korea, Author, 1-77.
- Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA) (2021), *Strategies for European Regional Entry in 2021*(Issue Paper, No. 21-006), Seoul: Korea, Author, 1-78.
- Lee, Seung-Jun and Yeo-Jin Kim (2010), *The Trend of Fiscal Crisis in Europe and Its Impact on Korean Trade* (Trade Focus), Seoul, Korea: Institute for International Trade (IIT), 1-15.
- Lee, Seung-Jun (2010), *We need to prepare for a prolonged fiscal crisis in Europe* (Trade Focus, vol.9 No.29), Seoul, Korea: Institute for International Trade (IIT), 1-22.
- Lee, Seung-Jun (2011), *European financial crisis spreading to the heart of the country and future prospects* ((Trade Focus, vol.10 No.41), Seoul, Korea: Institute for International Trade (IIT), 1-18.

- Ministry of Foreign Affairs and Trade (MOFAT) (2010a), *Free Trade Agreement Between the ROK, of the One Part, and the EU and its Member States, of the Other Part*, Seoul, Korea: Author, 1-137.
- Ministry of Foreign Affairs and Trade (MOFAT) (2010b), *Summary of the Korea-EU FTA Agreement*, Seoul, Korea: Author, 1-166.
- Oh, Tae-Heon (2010), *Analysis and Prospect of Uncertainty surrounding Spain's Financial Crisis* (Regional Economic Focus, vol.6 No.21), Seoul, Korea: Korea Institute for International Economic Policy (KIEP), 1-11.
- Overseas Market News* (2018, December 21), "Construction of Spain/Infra/Plan Industry-the Construction Industry", KOTRA, A11.
- Overseas Market News* (2019, November 19), "Spain's Renewable Energy Industry", Seoul, Korea: KOTRA, A11.
- Overseas Market News* (2020, November 21), "Spanish Automotive Industry Information", Seoul, Korea: KOTRA, A11.
- Salas, Jorge (2018), "Drivers of Spain's Export Performance and the Role of Labor Market Reforms", *IMF Working Paper*(No. 18-283), New York, NY: IMF, 1-23. Available from <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WP/2018/wp18283.ashx>
- Sohn, Soo-Suk (2011), "A Study on the Rules of Origin and Certificate of Origin in Korea-EU FTA", *Journal of International Commerce*, 26(4), 263-288.
- Sohn, Soo-Suk (2012), "How to Relax the Trade Restrictiveness of FTA Rules of Origin in Multilateral World", *The Journal of Korean Research Society for Customs*, 13(4), 43-57.
- Sohn, Soo-Suk (2015), "A Study on the Analysis of the Results of Korea-EU FTA and the Future Correspondence Strategies", *Journal of the Korean Society of Contemporary European Studies*, 33(2), 191-221.
- World Trade Organization(WTO) (2015), *Trade Policy Review: European Union(No. 15-2599)*, Geneva: Switzerland, Author, 1-15. Available from https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/g317_e.pdf
- World Trade Organization(WTO) (2019), *Trade Policy Review: European Union(No. 19-8494)*, Geneva: Switzerland, Author, 1-24. Available from https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/g395_e.pdf
- Yeo, Taek-Dong and Soo-Suk Sohn (2017), "Korea's Economic and Commercial Strategy toward Turkey after the Korea-Turkey FTA", *E-Trade Review*, 15(1), 187-218.