

라틴아메리카 외국인 직접투자의 효과 : 멕시코와 브라질의 자동차 산업을 중심으로*

곽재성(경희대학교 아태국제대학원)**

- I. 들어가며
- II. 외국인 투자의 현황 및 기대효과
- III. 멕시코와 브라질의 자동차 산업 현황
- IV. 자동차 산업의 투자 유형과 외국인 투자의 효과
- V. 결론과 시사점

I. 들어가며

1980년대에 외채위기로 경제적 어려움을 겪었던 라틴아메리카는 1990년대에 신자유주의 개혁을 추진하면서 민영화를 단행하고 해외 투자를 적극적으로 유치하여 재정문제를 해결하면서 거시 경제적 안정화를 이룩하려 했다. 이를 계기로 라틴아메리카에 대거 유입된 외국인 투자는 역사상 그 어느 때보다도 라틴아메리카 경제에 중요한 변수가 되었다. 세계은행의 조사에 따르면 오늘날 라틴아메리카의 외국인투자액(420억 달러)과 해외 거주인의 자국 송금액(250억 달러)의 합(670억 달러)은 신규채권 발행액수(즉 외채, 453억 달러)를 훨씬 상회하고 있다.(World Bank 2003) 외국인 투자와 해외 송금이 경제운

* 이 논문은 2002년 학술진흥재단의 지원에 의하여 연구되었음(KRF-2002072-BM2085).

** Jae-Sung Kwak(Graduate School of Pan-Pacific International Studies, Kyung Hee University, kwakwak@unitel.co.kr), "Impact of Foreign direct Investment in Latin America: A comparison between Mexican and Brazilian Automobile Industries".

영에 있어 가장 중요한 재원으로 자리잡았다는 사실은 이들 국가들의 경제 구조가 1990년대를 거치는 동안 상당히 변화했음을 엿볼 수 있는 대목이다.

외국인 투자의 역할은 이에 그치지 않는다. 다국적 기업들은 멕시코와 코스타리카의 산업 및 수출기반을 다지는 역할을 하였고, 브라질 정보통신망의 발전에 기여했으며, 무너진 아르헨티나의 금융 산업을 일으키는 역할을 하였다. 그러나 이와 같은 일반적이고 막연한 관측에도 불구하고 의문은 남는다. 외국인 투자가 대거 몰려오고 다국적기업이 활발하게 이 지역에 진출한 결과 라틴아메리카 경제는 실제 어떤 이득을 보았고, 또한 어떤 문제점을 야기하였는가? 본 논문은 이와 같은 의구심에 대한 답을 제시하고자 한다.

기술, 자본 그리고 선진 경영전략 등으로 무장하여 현지 기업들에 비해 높은 경쟁력을 가지고 있는 다국적 기업은 신흥시장의 문이 열리면 그 기회를 좀처럼 놓치지 않는다. 1990년대 라틴아메리카의 상황도 예외는 아니었다. 즉 다국적 기업은 다양한 성격을 가지고 있는 라틴아메리카 개별국가에 나름의 전략과 계획을 수립하여 진출하였다. 또한 투자방식과 그 영향은 업종에 따라 그리고 투자 대상국에 따라 상당히 복잡한 양상을 보이게 된다. <표>에서 보는 바와 같이 UN의 라틴아메리카 경제위원회(CEPAL)는 다국적 자본의 진출전략을 1) 효율성추구형, 2) 자원확보형, 3) 시장접근형의 세 가지로 구분하고 있다. 예를 들면 아르헨티나의 석유부문에 투자한 스페인의 Repsol은 자원확보형에 속한다. 멕시코에 대규모 투자 시도한 포드나 크라이슬러 등의 전략은 대미 수출을 위한 효율성추구형으로 분류할 수 있으며, 남미공동시장(Mercosur) 진출을 위해 아르헨티나와 브라질의 자회사에 대한 구조조정을 단행하여 투자구조를 재편한 Volkswagen의 전략은 (현지)시장접근형에 속한다. 역시 금융, 전력, 통신 등 서비스 산업의 외국인 투자도 시장진출형으로 분류할 수 있다.

<표> 다국적기업들의 라틴아메리카 진출현황과 전략

	자원확보형	시장접근형	효율성추구형
제조업	석유, 천연가스 : Andean Community, Argentina 광업 : Chile, Argentina, Andean Community	자동차 : Mercosur 화학 : Brazil 음료 : Argentina, Brazil, Mexico 담배 : Argentina, Brazil, Mexico	자동차 : Mexico 전자 : Mexico, Caribbean Basin 의류 : Mexico, Caribbean Basin
서비스업	관광 : Mexico, Caribbean Basin	금융 : Mexico, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia, Peru, Brazil 통신 : Brazil, Argentina, Chile, Peru, Venezuela 유통 : Brazil, Argentina, Mexico 전력 : Colombia, Brazil, Chile, Argentina, Central America 가스운송 : Argentina, Chile, Colombia, Bolivia	비즈니스 서비스 : Costa Rica

출처: CEPAL 2004

자본주의적 시각에서 FDI 또는 다국적기업의 시장진출을 다룬 연구는 크게 두 가지 범주로 분류할 수 있다. 첫째, FDI를 국가재정조달의 원천으로 인식하는 것이고, 둘째, 다국적기업의 진출을 각 산업별로 분석하여 기여도와 영향을 파악하는 것이다. 거시경제적 관점에서의 첫 번째 경향은 FDI 유입이 성장, 수출, 고용 등에 미치는 영향을 집중적으로 고려하며, 투자액이 많으면 많을수록 좋다는 ‘다다익선(多多益善)’적 가설에서 접근하는 경향이 있다. 이 경우의 일반적 가설은 효율성추구형으로 분류할 수 있는 투자(멕시코와 카리브해 연안국)의 경우 선진국수출의 호황에 힘입어 지역경제발전을 이룩할 수 있고, 내수를 겨냥한 부문에 FDI가 유입된 시장접근형 투자(남미)의 경우 (국제적인 경쟁력을 확보하지 못했기 때문에) 국가경제에 대한 기여도가 그리 크지 않다는 것이다. FDI에 대한 대부분의 경제학적 연구가 이 범주에 속하며 전형적인 서구적 시각을 반영하

는데 최근의 대표적인 연구로는 César Calderón et al. (2004)이 있다. 두 번째 경향은 각 산업별 다국적 기업의 활동이 기술이전이나 생산 구조 현대화, 인력개발, 현지기업과의 연관관계 등을 파악하여 득실을 파악하는 것이다. 이 경우 투자 유입액보다는 투자의 질적인 측면을 고려하게 된다(Liu et. al 2000; Branstetter 2000; Girma et al. 2001; Barry et al. 2001; Barrios and Strobl 2001; Keller and Yeaple 2002).

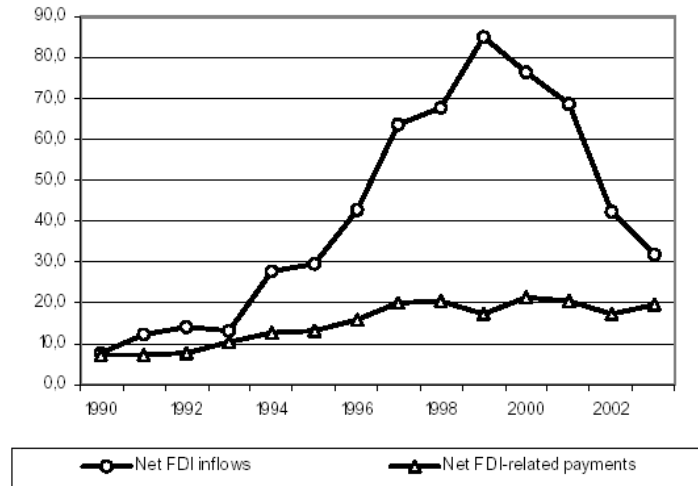
두 번째 경향을 따르게 될 본 논문은 CEPAL의 방식을 따라 외국인 투자 유형을 분류하고 그 중에서도 자동차 부문을 대상으로 하여 멕시코와 브라질의 사례를 비교, 외국인 투자의 효과를 분석할 것이다. 그 핵심은 효율성추구형이 시장접근형에 비해 수출산업에 대한 기여도가 크고 기술이전 및 연관효과가 크다는 일반적 가설을 검증하는 것이다. 이를 통해 선진국-개도국 통합인 NAFTA와 개도국-개도국 통합인 Mercosur의 상이한 환경이 특정 부문의 외국인 투자에 있어 어떻게 다른 결과를 낳았는지에 관해서도 논의할 것이다.

II. 라틴아메리카 외국인 투자의 최근 동향 및 기대효과

<그림>에서와 같이 라틴아메리카의 외국인 투자 유입액은 1990년 이후 지속적으로 증가하여 1999년에 최고치에 이르렀으나, 이후 급감하고 있는 것으로 나타났다. 또한 <표>에 따르면 1990년~1994년에서 1995년~1999년의 기간에 이르는 동안 대 라틴아메리카 외국인 투자는 158억 달러에서 610억 달러로 4배가 증가한 반면, 이후 2003년까지 40%가 감소한 것으로 집계되었다. 그 이유는 i) 대부분의 국가에서 추진된 민영화가 2000년 이전에 완료되었고, ii) 2000년도부터 아르헨티나를 중심으로 한 남미국가의 경제 위기가 지속되어 왔으며, iii) 2000년 이후 세계적인 불황으로 해외투자가 전 세계적으로 감소한 추세 등을 꼽을 수 있다.

<그림> 라틴아메리카의 외국인투자 실제 유입액 추이(1990~2003)

(단위 십억 달러)



FDI의 감소추세는 국가에 따라 다른 경향을 보이고 있다. 가장 큰 등락을 경험한 국가는 아르헨티나와 브라질을 필두로 한 남미국가들이다. 1990년~1994년의 89억 달러에서, 1995년~1999년의 455억 달러로 크게 증가했지만, 2003년에는 다시 215억 달러로 감소하였다. 반면, 멕시코의 경우 1995년~2003년간의 기간동안 2001년에 일시적으로 증가한 것을 제외하고는 상대적인 안정세를 보이고 있다(2001년의 대 멕시코 FDI의 폭발적 증가는 시티은행의 Banamex인수에 기인한다.).

2000년대에 들어 외국인 투자가 감소했지만 다국적기업은 여전히 라틴아메리카 경제의 중요한 축을 담당하고 있다. 2000~2002년 사이 이 지역 500대 기업의 매출 중 다국적 기업이 차지하는 비중은 39%에 달하고 있다. 특히, 다국적기업의 100대 제조업기업 매출의 55%, 100대 서비스기업 매출의 38%, 200대 수출기업의 수출액 중 42%, 100대 은행 자산의 37%를 차지하고 있다(CEPAL 2004, 5).

<표> 라틴아메리카 주요국의 외국인투자 유입현황(실제유입액)

(단위: 백만 달러)

	1990~94	1995~99	2000	2001	2002	2003
멕시코, 중미-카리브	6,845	15,414	20,427	31,006	18,499	14,939
멕시코	5,430	11,398	16,449	26,569	14,435	10,731
중미 6개국	575	2,067	1,964	2,017	1,254	1,742
카리브	840	1,949	2,014	2,420	2,710	2,466
남미	8,930	45,534	57,716	38,528	26,480	21,527
아르헨티나	3,027	10,599	10,418	2,166	775	1,103
브라질	1,703	19,240	32,779	22,457	16,566	10,144
칠레	1,207	5,401	4,860	4,200	1,888	2,982
안데스 5국	2,843	9,945	9,266	9,289	7,096	7,148
라틴아메리카 총계	15,775	60,948	78,143	69,534	44,979	36,466

출처: CEPAL(2004, 4)

브라질과 아르헨티나를 비롯한 남미 국가의 경우 금융, 통신, 에너지 등 서비스와 인프라 부문 투자가 집중되어 있는 반면 미국이라는 거대시장에 인접한 멕시코의 경우 가전, 자동차 등 제조업 위주의 투자가 주를 이루었다. 정치, 경제적 불안요소를 안고 있는 안데스 국가의 경우 그리 액수가 크지 않고, 있다고 해도 위험부담이 적은 민영화 부문에 유럽의 투자가 집중되어 있다.

외국인 투자의 효과 중 가장 가시적이며 높은 평가를 받는 것이 국가의 기초 인프라 구축에 기여한다는 것이다. 아르헨티나의 통신 산업을 통해 이를 설명할 수 있는데 오늘날 아르헨티나가 라틴아메리카에서 가장 발전된 통신망을 갖게 된 이유는 장거리전화와 이동전화 등의 분야에서 여러 다국적 기업이 치열하게 경쟁할 수 있는 환경이 조성되었기 때문이다. 장거리 전화의 경우 기존의 Telefónica나 Telecom이외에도 AT&T(미국)나 Telmex(멕시코)가 새롭게 진출한 바 있으며, 사업자의 수는 모두 25개에 이른다. 또한 정부는(Secom) 민간기업의 경영원가분석을 통해 시내전화의 경우 5.5%, 상업용 전화는 19.5%의 요금인하를 유도하기도 하였다. Telecom Argentina의 예를 들자면 이 회사는 고정자산에 90억 달러를 투자하여, 230만의

신규 회선을 증설하였다. 그 결과 불량률은 0.1%로 떨어졌으며 신규 전화 가설료도 종래의 1,500달러에서 2001년 5월에는 50달러로 하락하였다. 통신회사의 경영효율을 측정하는 한 척도인 종업원 1인당 회선 수도 1990년의 73회선에서 2001년의 385회선으로 증가하였다 (Nobles 2003, 161-2).

그러므로 서비스 부문의 외국인 투자 확대는 자연스럽게 국가 인프라 구축에 매우 긍정적인 결과를 낳는다. 이외에도 외국인 투자는 새로운 산업을 개발하여 국내기업가의 투자활동을 자극하며 산업과 자원별 요소 소득을 증대시키고, 선진기술을 도입하는 전략을 시도하며, 또한 생산시장 및 가격구조에 변화를 가져와 국제무역을 촉진시키는 등 개발도상국의 경제발전에도 기여한다. 그러나 외국인 투자가 긍정적인 효과만을 가져오는 것은 아니다. 국가경제의 대외종속 및 국내기업(자본)의 경쟁력 상실, 그리고 외국인 기업이 철수했을 때 발생할 수 있는 공동화 현상 등의 부정적 결과를 가져올 수도 있기 때문이다.

그럼에도 불구하고 효율성추구형이나 시장접근형 같은 각 유형별 투자 패턴에 대한 효과는 아직 알려진 것이 그다지 많지 않다. 특히 같은 산업의 경우라도 투자 패턴이 다를 수 있기 때문에 이는 매우 흥미로운 분석 대상이다. 따라서 다음 장에서는 라틴아메리카에 유입된 외국인 투자 중 동일 업종이면서 다른 형태인 시장접근형과 효율성추구형으로 분류할 수 있는 멕시코와 브라질의 자동차 산업을 각각 비교 분석하여 외국인 투자의 효과를 파악해 보고자 한다.

III. 멕시코와 브라질의 자동차 산업 현황

라틴아메리카의 자동차 산업은 1950년대에 부품을 수입해 완성차를 조립하는 방식으로 시작되었고, 그 이후 1980년대 까지 수입대체 산업화 정책에 힘입어 국가의 보호 하에 성장하였다. 다국적 기업의 투자도 현지 부품을 조달받아 자동차를 생산하는 시장추구형 투자가 주종을 이루었다. 그러나 1990년대부터는 개방화와 신자유주의의 영

향으로 외국인 투자는 라틴아메리카의 주요생산국인 멕시코와 브라질 자동차 산업의 새로운 변수로 떠오르게 된다.

1990년대를 통해 멕시코와 브라질은 외국인 투자를 통해 자국의 자동차 산업을 급격히 성장시킬 수 있었다. 1997년에서 2000년 사이에 멕시코로 유입된 외국인 투자는 113억 달러를 기록했는데, 이미 이전 시대에 멕시코 자동차 기업들에 대한 미국의 기업들의 인수 합병이 있었기 때문에 이 시기에 투자된 자본은 대부분 공장설립형 투자(Greenfield Investment)였다. 브라질의 경우 1990년부터 2001년까지 투자된 액수는 무려 312억 달러에 이르며, 이중 183억 달러가 공장 설립에, 나머지는 부품 쪽에 투입되었다(CEPAL 2003, 126). 1990년도부터 2003년 사이에 양국의 자동차 산업은 연 평균 5%의 성장을 기록하였다.

1970년대 까지만 해도 멕시코와 브라질의 자동차 산업 유형은 크게 다르지 않았다. 수입대체산업화(ISI) 발전전략에 입각해 육성된 양국의 자동차 산업은 정부의 규제와 보호 속에 주로 국내시장을 목표로 가동되었기 때문에 국제적인 경쟁력을 기대할 수 없었다. 이러한 상황은 각국이 개방화 신자유주의 성향으로 선회하면서 각기 다른 방향으로 바뀌기 시작했다.

멕시코의 자동차 산업은 세계화에 따른 수혜를 입은 경우이다. 즉, 멕시코의 자동차 산업은 1970년대 경제성과 내구성을 앞세운 일본 자동차들이 미국과 유럽산 자동차에 대한 도전장을 내면서부터 본격적으로 도약의 발판을 마련했다고 해도 과언이 아니다. 일본 자동차의 도전에 직면한 미국의 빅3 자동차 기업(GM, Ford, Chrysler)들은 생산 비용이 저렴한 멕시코에 현지공장을 설립하여 경쟁력을 높이려는 전략을 구사하기 시작했다. 미국 기업들은 멕시코 현지 조립공장에 부품을 보내 조립하고 완성차를 본국에 수입하여 효율을 높이는 전략을 구사했고, 미 정부도 현지 임금 정도만 과세하는 파격적인 혜택을 부과하면서 자국기업의 경쟁력 확보에 노력하였다. 그 결과 멕시코는 미국에 비해 소형차 한대의 가격을 625 달러나 낮출 수 있었다(Rich 2002, 211). 다른 한편 멕시코 정부는 마킬라도라 프로그램을 통해 수출산업에 대한 면세혜택을 부여하여 더 많은 생산시설을

자국에 유치하려 노력하였다. 이러한 양국간 협력 방식은 1994년 NAFTA가 발족하면서 더욱 강화되기 시작하였다. 1994년에 9.9%였던 관세가 철폐되고 국내산 부품의 의무사용비율이 1994년의 34%에서 0%로 바뀌었고 마킬라도라에서 생산된 부품의 국내시장진출이 55%에서 100%까지 허용되었다. 동시에 NAFTA 회원국에서 생산된 부품의 사용비율이 1994년의 50%에서 이후 62.5%로 바뀌었다. 즉 NAFTA내 통합은 강화되면서 대외적인 배타성은 증가하였는데 원산지 규정에 따라 멕시코에 진출한 미국 기업들은 유럽의 경쟁자들에 대한 우월적 지위를 확보하게 되었다. 이후 멕시코는 유럽과도 유사한 협정을 맺었으나 유럽시장으로의 진출은 전체 자동차 수출의 4%에 불과하다(CEPAL 2003, 124). 그러므로 미국 기업의 전폭적인 투자와 미국 시장의 뒷받침에 힘입어 멕시코에는 세계적 수준의 자동차 산업이 자리하게 되었다. 1990년부터 1996년 사이에 미국의 자동차 3사는 55억 달러의 대 멕시코 신규 투자를 감행하였다. 1998년의 통계에 따르면 멕시코의 총 자동차 수출에서 미 자동차 3사가 차지하는 비중은 70%에 이르렀는데, 이는 라틴아메리카의 외국인 투자자 수출확대에 기여한 대표적인 사례이다.

멕시코에 투자한 자동차 기업들이 공격적인 투자를 통해 생산의 효율성을 추구하고 수출과 고용 등 투자대상국의 거시경제에 기여했다면, 브라질(Mercosur) 자동차 산업에 대한 외국인 투자의 현실은 매우 다르다. 이는 결정적으로 브라질과 멕시코의 시장 환경이 상이하기 때문이다. 멕시코는 미국이라는 거대 수출시장에 인접하고 있기 때문에 효율성추구형 투자 유치가 가능했지만, 자체시장 위주인 브라질의 경우 세계화의 거센 도전에 기존 시장을 지키려는 방어적인 전략을 택할 수 밖에 없었다. 또한 브라질의 시장은 각종 규제가 심한 폐쇄성을 가지고 있었다. 그럼에도 불구하고 Mercosur의 틀 내에서 브라질 정부는 주변국과의 통합을 시도하게 된다. 역내 수출을 목표로 한 소형차를 많이 개발하고, 브라질과 아르헨티나에 설립된 자동차 공장의 통합 운영을 시도 하는 등 멕시코와 유사한 효율을 추구하게 된다. Mercosur 회원국들의 경제 불안으로 이 전략은 별다

른 성과를 거두지 못했고 대신 국내 소비 위주의 생산체제인 시장접근형 투자가 주종을 이루게 되었다.

IV. 자동차 산업의 투자 유형과 외국인 투자의 효과

IV.1. 수출 산업구조 개편

위에서 살펴본 투자 형태의 차이는 자동차의 무역구조에 그대로 반영된다. NAFTA의 생산기지로 탈바꿈한 멕시코의 경우 1990년에서 2002년 사이의 수출이 5배가 증가하였고, 연평균 증가율은 13.9%에 이르렀으며, 같은 시기에 전체 생산에서 수출이 차지하는 비율도 증가하여 34.3%에서 74.7%에 이르렀다. 동시에 완성차 수입도 두드러지게 증가하였는데 1990년에 1%이던 것이 2002년에는 55%로 늘어났다. 그러므로 멕시코 자동차 산업은 수출지향성이 매우 높다.

전 세계의 수입에서 멕시코산 승용차가 차지하는 비율도 1985년에 0%에 가까웠으나 2001년에는 6%로 증가하였고, 부품의 경우에도 2%에서 4%로 증가했다.¹⁾ 미국시장에서의 점유비율도 급격히 증가하여 1985년의 0%에서 2001년에는 14%로 증가하였다. 또한 2001년을 기준으로 전체 수출에서 승용차, 상용차, 부품 등 자동차 관련 산품이 차지하는 비율은 18.4%에 이를 만큼 자동차는 멕시코의 주요 수출 산업으로 부상하였다. 1985년의 이 비율은 4%에도 미치지 못했다. 그러므로 멕시코의 자동차 부문이 1990년대 이후에 수출 산업구조 개편에 결정적인 역할을 했음은 부정하기 힘들다.

반면 브라질의 경우 1990년에서 2003년 사이에 자동차 수출이 3배 증가하긴 했지만 수출비중은 20%내외로 멕시코보다 훨씬 낮은 수준

1) 1985년부터 2001년 사이에 멕시코의 수출구조는 전혀 다른 모습으로 탈바꿈하였다. 1985년에는 천연자원과 그 가공품이 전체 수출의 63.7%를 차지했던 것이, 2001년에는 비 천연자원 공산품의 수출이 78.3%에 달해 일차 산품 수출위주에서 제조업 수출 주도형으로 바뀌었다.

이다. 2003년을 기준으로 내수에서 국내 생산 자동차의 비율은 93%를 차지하고 있다. 전체 소비에서 국내 생산 자동차의 비율은 93%를 차지하여 매우 강한 내수지향성을 보이고 있다. 또한 1985년에서 2001년 동안 전 세계의 자동차 수입에서 브라질 산 자동차가 차지하는 비율은 0.37%에서 0.62%로 증가하였고, 부품의 경우 0.96%에서 1.03%로 소폭 증가하였다. 또한 2001년의 브라질 총 수출에서 자동차가 차지하는 비율은 3.2%로서 1985년의 1.3%에 비해 배 이상 증가하였다. 다른 한편, 라틴아메리카 시장에 대한 브라질산 자동차의 점유율은 1985년의 14.4%에서 2001년의 21.1%로 증가하였다. 그러나 라틴아메리카 전체 시장에 대한 브라질의 수출 비율은 4.31%에서 3.6%로 감소한 점에 비추어볼 때 자동차 산업은 브라질의 수출구조에 별다른 영향을 주지 못했음을 알 수 있다(CEPAL 2003, 129).

IV.2. 생산능력의 변화

멕시코와 브라질의 자동차 산업에 외국인 투자가 유입되면서 발생한 가장 큰 변화는 생산능력이 괄목하게 증가했다는 점이다. 양국의 생산 증가를 주도한 것은 GM, Ford, Chrysler와 같은 미국 기업과 Volkswagen, Fiat, Renault 같은 유럽 기업들이다(표 참조). 반면 일본의 Toyota나 Honda, 한국의 Hyundai 등은 국제적인 경쟁력은 있으나 중남미 진출이 그리 활발하지 못하다. 자동차 산업에 대한 외국인 투자는 양국의 생산 방식에 있어 크게 두 가지 차이점을 가져왔다.

첫째, 공장 가동율의 차이를 들 수 있다. 2003년을 기준으로 브라질의 생산능력은 310만 대이며, 멕시코는 210만대이다. 그러나 멕시코가 1995년~2003년 사이에 80%를 가동한 반면 브라질의 가동율은 1990년대 중반의 90%에서 2000년대에 들어와 50%대로 떨어졌다. 수출위주의 멕시코 산업은 가동율이 안정적인 반면에 내수와 주변국 수출 위주의 브라질 공장은 21세기 초반의 남미 경제침체 탓에 가동율을 줄일 수 밖에 없었다.

둘째, 특화하는 차종이 다르다는 것이다. 멕시코의 경우 미국 소비

자의 기호에 맞추기 위해 고가의 승용차나 레저용 SUV(sport-utility vehicle) 등을 많이 생산하며 평균 공장도 가격은 16,000달러 정도 이다. 반면 브라질의 자동차 산업은 자국의 대중 소비자를 겨냥한 저렴한 경제적인 소형 자동차를 주로 생산하며, 평균 단가는 6,500달러이다. 이에 대한 설명은 다음과 같다.

<표> 멕시코의 자동차 생산 현황

기업	공장	생산 모델	생산 능력
General Motors(GM)	Ramos Arizpe	Monza, Joy/Swing, Cavalier/Sunfire	240,000
	Silao	Suburban, Escalade, Avalanche	250,000
	Toluca	Silverado, Kodiak	10,000
			500,000
Nissan/Renault	Aguascalientes	Sentra, Tsuru, Platina/ Clio	260,000
	Cuernavaca	Sentra, Tsuru/ Scenic	170,000
DaimlerChrysler-DCX	Toluca	PT Cruiser	260,000
	Saltillo	Ram	170,000
			430,000
Volkswagen	Puebla	New Beetle, Jetta	425,000
Ford Motor co.	Hermosillo	Focus	180,000
	Cuautitlan	Ikona and F-Series	110,000
			290,000
Honda	Guadalajara	Accord	30,000
BMW	Toluca	3 Series	5,000
Total			2,120,000

출처: CEPAL(2003, 129)

Mercosur의 출범으로 회원국간의 역내관세 철폐와 역외공동관세가 도입되었고 2000년 부터는 투자 인센티브제가 도입되었다. 원래 이 정책은 외국인 투자로 효율적인 역내 생산체제를 확립한 후에 완성 자동차의 역외수출을 목표로 한 것이었으나, 브라질과 아르헨티나의 경제 침체로 정책이 제대로 구현되지 못했고 양국의 생산은 국내 소비용 저가 소형차로 특화된다. 브라질에서는 1995년 수출세제혜택이 철폐되었고 대신 1,000cc 이하 승용차에 대한 세금인하와 수입부품의 관세인하 조치가 도입되었다.²⁾ (CEPAL 2003, 124-125)

<표> 브라질의 자동차 생산 현황

기 업	공 장	생 산 모 델	생 산 능 력
General Motors(GM)	Sao Caetano do Sul, Sao Paulo	Astra, Vectra, Corsa Wind, Corsa, Meriva, S10 pickup, Blazer	730,000
Ford	Sao Bernardo do Campo, Sao Paulo	Ka, Courier, F-250 pickup and trucks	450,000
	Anchieta, Sao Bernardo do Campo, Sao Paulo Taubate,	Gol, Santana, Kombi, Saveiro, Nuevo	524,000
Volkswagen(VW)	Sao Paulo Resende, Rio de Janeiro	Polo, Gol, Parati Trucks	305,000 30,000 160,000
			1,019,000
Nissan/Renault	Ayrton Senna, Sao Jose dos Pinhais, Curitiba, Parana	Clio, Scenic(Renault)	120,000
Fiat	Betim, Minas Gerais, Sete Lagoas, Minas	Uno, Palio, Siena, Doblo, Marea Strada	610,000 60,000
DaimlerChrysler-DCX	Sao Bernardo do Campo, Sao Paulo, Campo Largo, Parana	Trucks and Buses Dodge Dakota(pickup)	72,000 70,000
Peugeot-Citroen(PSA)	Porto Real, Rio de Janeiro	Citroen Xasara and Peugeot 206	100,000
Volvo	Curitiba, Parana	Trucks	...
Honda	Sumare, Sao Paulo	Civic	45,000
Toyota	Indaiatuba, Sao Paulo	Corolla	15,000
Mitsubishi	Catalao Goias	Pickup	3,000
Total			3,296,000
Automobiles			3,106,000

출처: CEPAL(2003, 130)

2) 1997년에는 자동차 수입총량제가 도입되었는데 이 법에 따라 브라질에 공장이 없는 아르헨티나 산 자동차의 브라질 수출길이 막혀 Mercosur 내부의 갈등이 증폭되기도 하였다. 1998년 말이 되어서야 양측은 자동차정책에 대해 합의하였다. 즉, 완성차(승용 및 상용)에 대해 35%의 공동관세를 부과하고 역내 부품의 의무사용 비율을 60%로 정했고, 회원간 자유무역을 확약하였다. 또한 2006년까지 자국산 부품사용규정을 철폐하기로 합의하였다. (아르헨티나보다 브라질에 유리함)

IV.3. 산업의 연관효과 및 기술이전

이상에서 본 바와 같이 멕시코에는 승용차, 자동차 부품, 기계 및 장비류, 석유화학을 중심으로 마킬라 제조업 부문에 효율성추구형 투자가 대거 유입되었다. 반면 브라질에는 시장진출형 투자가 정착되었다. 일반적인 가설은 하이테크 기술이 유입되는 효율성추구형 투자가 시장진출형 투자 보다는 기술이전 및 산업의 연관효과를 어느 정도 기대할 수 있다는 것인데 자동차 부품산업을 통해 이를 논 의해 보기로 한다.

NAFTA 이전의 멕시코의 부품산업은 크게 두 가지 형태로 구분할 수 있다. 국내 부품기업에는 외국인 투자가 40% 이내로 제한되어 있었고 주로 국산 원부자재를 사용하여 부품을 생산했다. 반면 외국계 부품기업은 원부자재를 외국으로부터 수입하여 조립, 완성된 부품을 다시 수출하는 마킬라 방식으로 운영되고 있었다. 그러나 NAFTA가 출범하자 크게 두가지 방식의 변화가 있었다. 첫째, 국내 부품산업의 다국적화(국제화)가 이룩되었다. 둘째, 마킬라 생산품이 국내 자동차 조립공장에 납품비율이 증가하여 1994년에 55%이던 것이 2001년에는 100%로 증가하였다.

멕시코의 자동차부품산업은 제조업 GDP의 6.9%를 차지하며 15%의 노동인력을 고용하고 있고 제조업 총 수출의 10%를 차지한다. 총 875개 기업이 등록되어 있으며 대표적인 기업은 미국계 회사인 Delphi와 Visteon사 이다. 멕시코의 부품산업의 총 생산액은 1993~1995년의 100억 달러에서 2000~2002년의 170억 달러로 상승하였다. 2003년 멕시코 자동차 부품 생산량은 195억 600만 달러 규모로 성장하였고 당분간 연 6%대의 성장세는 지속될 것으로 보인다. NAFTA 이후 멕시코의 전 산업 중에서 가장 빠른 성장을 보이고 있는 부문으로서 자동차 부품산업은 분명 괄목할만한 성장을 이뤄가고 있다. 또한 EU와의 자유무역협정이 체결되었기 때문에 향후 유럽의 투자도 확대될 것으로 보인다. 그러므로 멕시코에서는 완성차 부문에 대한 외국인 투자가 유입됨에 따라 부품산업이 발전하여 연관효과를 증대시켰다

고 볼 수 있다.

그러나, 투자가 기술이전을 가능하게 하였느냐에 대해선 엇갈린 평가가 있다. 우선 1994년부터 멕시코의 자동차와 부품 산업은 40% 이상의 생산성 향상을 이룩했고, 양적으로도 전체 수출의 19%와 제조업 GDP의 24%를 점유하게 되었으며, 190만 명의 노동자를 고용하는 거대 산업으로 성장하였다. GM, Nissan, Delphi 등 각 기업들은 기술 혁신과 생산성 향상을 위해 앞 다투어 연구 개발기능을 강화하고 있고 몬테레이 공과대학(Monterrey Tech)등 멕시코의 우수한 대학의 졸업생을 영입하고 있다.(Maquilaportal 2002) 반면 CEPAL(2003)은 기술이전에 대해선 조심스런 평가를 내리고 있다. 곧 멕시코 부품산업은 미국과 점차 밀접한 관계를 맺게 되었지만 주로 노동집약적인 부품 생산 위주이기 때문에 기술이전이 상당히 제한적인 범위에서 이루어졌다는 것이다. 현재 멕시코에는 국제적 경쟁력을 갖춘 부품기업이 출현하기 시작했으나 원부자재의 국산화율은 여전히 낮다. 외국인 투자 부품기업이 멕시코 현지 부속을 쓰고 싶어도 기준에 맞는 공급처를 찾기 힘들고 공급업체도 마땅한 납품처를 찾기 힘들다는 평가도 있다. 멕시코의 자동차 부문에는 국내 부품 기업들과 다국적 조립 기업들 간에 여전히 간극이 존재함을 알 수 있다.

그럼에도 불구하고 멕시코의 자동차 산업은 세계의 주목을 받고 있다. 혁신적인 디자인으로 전 세계인의 사랑을 받고 있는 Volkswagen의 New Beetle은 멕시코에서 생산되어 전 세계로 수출되면서 품질을 인정받고 있고 DaimlerChrysler도 글로벌 경영전략에 있어 멕시코를 매우 중시하고 있다. 지난 2000년 DaimlerChrysler의 야심작으로서 2억 5천만 달러를 투자하여 개발, 전 세계시장에 출시한 PT Cruiser 승용차는 벤츠 자동차에 버금가는 최고의 안정성과 품질을 가지고 있는 것으로 평가된다. 멕시코 Toluca 공장은 연간 18,000대의 생산능력을 가진 세계적인 생산거점으로 발돋움 했다. 오히려 이 회사가 오스트리아에 설립한 다른 공장(5,000대 생산)은 보조라인 역할을 하고 있다. “생산 기술에 있어선 세계적으로 별다른 차이가 없게 되었다”는 평가가 시사하듯이 멕시코의 자동차 산업은 선진적인 생산기

술을 확립하였다(Ostle 2000). 그러므로 기술이전 효과에 대해선 원부자재의 국산화율을 제외하고 매우 긍정적으로 평가할 수 있다.

브라질의 경우 개방화가 시작되자 기존의 부품 납품 관행의 변화가 일어났다. 즉, 자동차 업계는 부품의 모듈화를 추구하게 되었고 이를 통해 부품 공급업체의 수를 500에서 150까지 줄일 수 있으며 부품회사간 수직적 통합이 시작되었다. 1990년대 후반부터는 본격적으로 모듈 생산방식이 도입되었다.³⁾ 현재 브라질의 모듈 시스템은 주로 자동차 대쉬보드, 시트, 휠, 타이어, 서스펜션, 브레이크, 도어, 조명, 냉난방 시스템 등의 생산에 적용되고 있다.

그러나 이와 같은 모듈화도 문제점을 드러내기 시작했다. 다국적 기업의 필요에 맞추어 부품산업이 재편되었고 원부자재를 수입하여 생산하는 외국계 거대 부품 업체의 출현으로 경쟁력을 잃은 국내 업체가 연속 도산하게 된 것이다. 결국 브라질의 자동차 산업에는 원부자재 수입, 외국계 업체의 부품 생산, 다국적 기업의 완성차 조립에 이르는 해외부문에 의한 수직적 통합이 이루어져 국내 기업으로의 기술이전이나 연관효과가 거의 발생하지 않았다. 일반적인 평가는 다국적 자동차기업의 진출이 활발한 반면 중소부품업체가 발달하지 못한 국가라는 것이다. 더욱이 1998년 외환위기 이후 브라질 부품산업의 경쟁력이 급격히 떨어졌다(KOTRA 2003).

이상에서 본 바와 같이 멕시코의 경우 상당한 기술이전과 연관효과를 가져왔으나, 브라질의 경우 기술이전이나 연관효과가 그리 크지 않음을 알 수 있다. 따라서 효율성추구형 투자가 기술이전이 더 용이하다는 일반적인 가설은 타당한 것으로 보인다.

IV.4. 보조금 지급의 효과

멕시코의 경우 보조금(cash grant)에 대한 비판의 목소리가 있음을

3) 브라질에는 현재 네 곳의 모듈 생산이 진행되고 있다. Ford의 Fiesta을 위한 Bahia주의 Camaçari, GM의 Celta를 생산하기위한 Rio Bravo do Sul의 Gravati, Peugeot 206을 생산하기위한 Rio de Janeiro의 Porto Real, Volkswagen의 트럭을 생산하기 위한 Rio de Janeiro의 Resende 등이 그곳이다(CEPAL 2003, 134).

앞에서 이미 언급한 바 있지만 보조금을 둘러싼 논쟁이 심각하게 대두되고 있는 곳은 브라질이다. 이는 브라질 주정부들의 과도한 보조금의 지급으로 외국인 투자의 효과가 감소했다는 것이다.

정부의 보조는 외국인 투자를 유치하기 위해 광범위하게 사용되는 방법인데 이 조치는 특혜대출, 인프라 제공, 조세감면 등을 포괄한다. 1996년에 브라질 연방정부는 북부, 북동부, 중서부 등 낙후된 지역에 공장을 설립하는 경우 보조혜택을 주는 특별조치를 내렸다. 이 조치가 시행되자 관련 지방정부는 외국인 투자를 유치하기 위해 치열한 경쟁을 벌였다. 이들은 외국인 투자를 유치하여 각주의 산업화와 구조조정을 시도하였는데 기본적으로 토지, 인프라, 설비투자를 위한 금융혜택이 이어졌다. 그러나 많은 경우 과도한 보조금이 지불되어 많은 잡음을 유발했고, 중앙정부는 이에 대한 통제능력을 상실하였다.

세 지역의 투자에 대해 연구한 Da Silva(2001)에 따르면 주정부의 지원액이 각 기업의 투자액을 상회하는 것으로 나타났다. Rio Grande do Sul의 Gravatac에 공장을 설립한 GM에 대해 주정부는 29년간에 걸쳐 7억 6천만 헤알의 보조금을 지급하였는데 이는 GM의 투자액인 6억 헤알을 훨씬 상회하는 금액이었다. Minas Gerais의 Juiz de Fora에 공장을 설립한 Mercedes Benz의 경우 22년에 걸쳐 지급되는 지원액은 6억 9천만 헤알이고 투자액은 6억 9천 5백만 헤알이었다. Paraná주의 Sao Jose dos Pinhais에 투자한 르노자동차의 경우에만 투자액(10억 헤알)이 보조금(3억 5천만 헤알)을 상회하였다. (CEPAL 2003, 125-6, 재인용)

보조금은 주 예산으로 집행된다. 토지의 경우 주정부가 땅을 시장 가격으로 사들여 각 투자기업에 훨씬 저렴한 가격으로 되파는 형식으로 투자기업들에 공여되었다. Rio Grande do Sul 정부는 1천 2백만 헤알에 토지를 사들여 1백만 헤알에 GM에 매각하였는데, 실제로는 1천 1백만 헤알의 현금을 지원한 셈이었다. 1995년부터 2002년 사이에 브라질 자동차 산업에 투입된 투자의 45%를 기록했던 GM과 Mercedes Benz, 그리고 Renault가 4년간 투자한 금액은 23억 헤알

미만인데 반해 총 보조금은 18억 헤알 이었다.

지방정부의 관점에서 보면 이와 같은 보조금 지급은 투자를 유치하기 위해 필요한 조치이지만 국가 전체로 보면 외국인 투자의 효과를 상쇄시키는 낭비요인이 될 수 있고 하나의 선례를 만들어 향후 투자에 대한 공공 부문의 부담을 증가시키는 요인이 된다. 더욱이 특정지역에 대한 해외투자는 다국적기업의 세계 경영전략에 따라 단행되는 것이기 때문에 현지 정부의 보조금 지급여부가 절대적인 투자 결정요인은 아니다. 또한 국내 자본이 부족한 라틴아메리카적인 상황에서 국제시장에서도 자본조달이 가능한 다국적기업에게 막대한 보조금을 지급한다는 것은 국내 기업에 돌아갈 몫을 빼앗는 것과 별반 다르지 않기 때문이다.

일반적으로 외국인 투자의 가장 큰 기대효과는 고용을 창출하여 실업문제 해결에 기여한다는 것이다. 그러나 위 세 기업이 창출한 일자리는 4,500에서 5,000개 임을 감안할 때, 하나의 일자리를 만들기 위해 정부가 지급한 보조금은 328,000에서 40만 헤알이나 되었다. 이는 외국인 투자의 효율성을 결정적으로 감소시키는 대목이 아닐 수 없다.

경영 컨설팅사 Mckensey는 개도국에서 외국인 직접투자 유치를 위해 실시하고 있는 세제상 특전 및 여타 정책이 긍정적 효과 보다는 부정적 효과를 가져올 수 있다는 내용의 보고서를 2003년에 발표한 바 있는데, 이러한 정책이 긍정적 효과를 가져온 사례는 극소수에 지나지 않았다고 지적했다. 이러한 정책은 비효율적인 생산을 지원하고 중앙정부와 지방정부간의 소모적 경쟁에 국고를 낭비함으로써 전체 국가 차원에서 볼 때 외국인 직접 투자의 효과가 감소되는 결과를 초래한다고 하였다. 특히 브라질에서는 보조금이 자동차 제조업의 과도한 생산설비 증설과 생산성 저하를 가져왔다고 지적하였다(Financial Times 2003).

V. 결론과 시사점

1990년대 이후부터 늘어난 라틴아메리카의 외국인 투자는 가히 다국적기업의 신-재정복(Neo-Reconquista)이라 부를만 하다. 1940년대부터 시작된 국유화와 수입대체산업화 시기를 기점으로 그다지 환영받지 못했던 다국적기업이 다시 한번 라틴아메리카 경제운용의 주요한 주체로 떠오르게 된 것이다.

라틴아메리카의 외국인 투자는 한편으로는, 민영화, 재정안정화 및 산업현대화 그리고 서비스 산업의 발전에 기여한 것으로 평가할 수 있다. 외국자본은 산업 및 수출기반을 다지는 역할을 하였고, 고용을 창출하고 국가 인프라를 건설하는 역할을 하였다. 다른 한편으로는 투자에 비해 산업 연관효과가 그리 크지 않았고 외국기업의 지대추구적 경향에 따라 일부 금융 부문에서는 소비자 후생이 오히려 감소하기도 하였다.

멕시코와 브라질의 자동차 부문 외국인 투자를 살펴본 본 논문은 시장 환경이 투자 유형을 결정하였고, 투자 유형에 따라 효과가 상이하게 나타남을 발견하였다. 첫째, 수출산업구조 재편에 있어 효율성 추구형인 멕시코의 외국인 투자가 시장접근형인 브라질 투자보다 산업의 수출지향성을 월등히 높이는 것으로 나타났다. 둘째, 생산능력의 변화에 있어 내수 위주의 브라질 투자는 국가경제의 부침에 따라 가동률의 변화를 보였는데, 특히 남미경제의 지속적인 침체로 생산설비가 오히려 과잉투자된 양상을 보였고 부가가치가 낮은 소형차 위주의 생산체계를 구축할 수밖에 없는 한계를 낳았다. 반면 선진국 수출형 멕시코 자동차 산업은 높은 설비 가동률에 고가위주의 자동차도 생산하는 발전을 이룩했다. 셋째, 시장접근형인 멕시코의 경우 기술이전 및 산업의 연관효과가 비교적 큰 것으로 나타났다. 그러나 브라질의 경우 시장접근형 임에도 불구하고 일부 공장에 선진적인 모듈 시스템이 도입되었다. 그러나 이 역시 원부자재의 해외의존 비율이 높고 인테리어 품목 등 단순 품목에 한정되었기 때문에 연관효과가 미약했다. 넷째, 외국인 투자기업에 대한 대규모의 보조금을 지

급한 바 있는 브라질의 경우 막대한 보조금 지급으로 오히려 외국인 투자의 각종 효과가 감소된 것으로 나타났다. 멕시코에서도 “정부가 사회복지 확충 등 공공부문의 지출에 써야 할 재원을 외국인 투자에 대한 직접보조금(cash grant)으로 낭비했다”는 비판의 시각도 있다. (Cyper and Dietz, Ramirez 2001, 73에서 재인용) 외국인 투자자에 대한 직접보조금제도를 시행하기로 한 우리나라의 경우에도 상당한 시사점을 주는 대목이 아닐 수 없다.

마지막으로 멕시코와 브라질의 자동차 부문 외국인 투자가 고용을 창출하는지에 대해선 상당한 의혹의 시각이 존재한다. 우선 멕시코에는 기술이전을 동반하지 않는 자본집약적인 하이테크 투자로 인해 산업생산의 효율성이 증대되기 때문에 고용창출효과는 그리 크지 않다는 것이다. 브라질의 경우 과도한 보조금 지급으로 고용효과가 반감되었다.

<표> 외국인 투자의 효과 : 자동차 산업의 효율성추구형과 시장접근형 투자

	효율성추구형 (멕시코)	시장접근형 (브라질)
수출산업구조재편	효과 있음	효과 없음.
생산능력의 변화	높은 가동율 중대형, SUV 위주	낮은 가동율 소형 승용위주
기술이전 및 산업의 연관효과	불분명, 미비	불분명, 미비
보조금 지급의 효과	효과 미비	효과 미비, 부작용

또한 두 국가에 투자된 자동차 산업의 차이는 각국이 속한 경제통합체의 상이함에도 기인한다. 멕시코가 속한 NAFTA는 선진국과 개도국 통합으로 미국과 멕시코의 분업체제를 형성하였지만 Mercosur는 개도국과 개도국간의 통합으로 상당한 한계를 나타내었다. 아르헨티나와 브라질의 경쟁구도와 아직 체계를 잡지못한 제도상의 허술함, 지자체간 과도한 경쟁이 원인이다.

이상 두 국가의 경험을 바탕으로 우리가 도출 할 수 있는 가장 의

미깊은 시사점은 외국인 투자를 받아들임에 있어 제도개혁과 규제에 대한 중요성이 아닐 수 없다. 1990년대 라틴아메리카의 외국인 투자 규제 방식은 우선 (민영화를 통해) 외국인 투자를 받아들이고 기업 활동이 시작된 이후에 독점적 시장 구조에 맞추어 게임의 룰을 정하는 식이었다. 그러므로 대부분의 규제는 해외자본과 국제금융기관의 구미에 맞게 세워지게 되었고, 독점적 구조를 타파하는데 별다른 역할을 하지 못했다. 아르헨티나와 브라질의 경우가 올바른 규제의 부재로 정부-기업간 관계에 있어 상당한 문제점이 드러난 경우이다. 아르헨티나의 경우 요금체계의 달러 연동을 폐소화로 전환하면서 계약 파기 문제가 생겼고, 브라질 전력부문의 경우 부실화된 다국적기업의 자회사를 구제하기 위해 공적자금을 투입해야하는지에 대한 논란이 거세게 일기도 하였다. 위에서 파악한대로 브라질의 주정부들이 자동차 산업을 유치하면서 과도하게 지불한 보조금 문제도 따지고 보면 적절한 규제 매커니즘이나 제도화의 수준이 낮은 탓이기도 하다.

현재 라틴아메리카의 외국인 투자는 이전 10년과 비교하여 상당히 정체된 모습을 보이고 있다. 전 세계적으로 FDI가 감소하고 있는 추세이긴 하지만 라틴아메리카의 경우 불투명한 경제전망, 민영화 사업 감소, 중국의 부상 등의 요인이 외국인투자 회복을 더 어렵게 만드는 요인이라고 볼 수 있다. 대부분의 국가에서 외자유치가 수월했던 민영화 사업이 일단락되면서 수익성있는 투자 대상이 감소하였고, 현재 남아있는 민영화 프로젝트도 페루, 우루과이 등에서 보듯이 국내 여론의 반대에 부딪쳐 추진이 용이하지 않은 상황이다. 또한 제조업 생산기지가 중국, 동남아 등지로 이동하고 있어 대 라틴아메리카 FDI 유입이 크게 늘지 않을 것으로 보인다. 따라서 라틴아메리카로의 외국인투자가 다시 한번 대거 유입되기 위해서는 수익성이 보장된 전력, 통신, 에너지 등 인프라 분야가 유망한 것으로 보인다. 이를 위해서는 환율 및 물가 안정 등 거시경제 안정은 물론 이념적-실질적 이유로 국가 소유로 남아있는 공기업을 민영화해야 하는 과제가 남아 있고, 그 이전에 외국인 투자 환경에 대한 법적 제도적 장치를 완벽하게 갖추는 작업이 선행되어야 할 것이다.

Abstract

This paper aims to explore the impacts of foreign direct investment in Latin America. Cases are drawn from automobile sector FDI in Mexico and Brazil. Since 1990s, FDI has transformed Latin America, modernizing branches of industry and improving many of its services and some of its infrastructure. Although multinationals have been active in recent years in Latin America, some questions are now being raised as to the net benefits of their operations in the region.

This paper will assess the impact of FDI with regard to their contribution to the development of local production based on criteria such as export increase, change of production capability, technology transfer, local government subsidies and FDI. In this case the quality of FDI or the operations of MNCs are regarded as important as volume or scale of the investment. The classification of principal focal points of FDI suggested by CEPAL will be a departure of this paper which concerns a comparative study on Mexican and Brazilian automobile industries : the efficiency seeking strategy of FDI in Mexican automobile industry vs the market-seeking strategy of FDI in Brazilian automobile industry.

Finally, this study has shown that the FDI under efficiency seeking strategy has generated more positive outcome than that under market seeking strategy. However the efficiency seeking strategy has also shown unsatisfactory results in certain criteria, such as technology transfer. Subsequently, one very important lesson can be drawn from the events in the region : host countries should not only try to attract FDI but should also be alert to its benefits and costs.

Key Words: Foreign Direct Investment, Automobile Industry, Neoliberalism,
Mexico, Brazil / 외국인 투자, 자동차 산업, 신자유주의, 멕시코,
브라질

논문투고일자: 2004. 10. 15

심사완료일자: 2004. 11. 10

게재확정일자: 2004. 11. 20

참고문헌

- 관재성(2003), 「1990년대 스페인의 대 라틴아메리카 직접투자」, 라틴 아메리카연구, Vol.16, No.2, pp. 27-62.
- 최성규(2003), 「2002년 중남미 FDI 유입액 대폭 감소」, 수은해외경제, 2003년 5호, pp. 71-74.
- KOTRA(2004), 「브라질 시장동향과 진출전략」, <http://www.kiep.go.kr>.
- Calderón, César, Norman Loayza and Luis Servén(2004), “Greenfield Foreign Direct Investment and Mergers and Acquisitions : Feedback and Macroeconomic Effects”, *World Bank Policy Research Working Paper 3192*, http://econ.worldbank.org/files/32578_wps3192.pdf.
- Cecchini, Daniel and Jorge Zicolillo(2002), *Los nuevos conquistadores : El papel del gobierno y las empresas españolas en el expolio de Argentina*, FOCA.
- CEPAL(2002, 2003, 2004), *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean*, Santiago : CEPAL.
- Chappell, Lindsay(2004), “Mexico returns as investment hot spot,” *Automotive News*, 24 May, Vol 78, Issue 6094, p. 1.
- Magnus Blomstrom, Ari Kokko and Mario Zejan(2000), *Foreign Direct Investment : Firm and Host Country Strategies*, St. Martin.
- Manzetti, Luigi(1994a), “Economic Reform and Corruption in Latin America”, *North-South Issues*, 3:1, University of Miami.
- _____ (1994b), “The Politics of Privatization and Deregulation in Latin America”, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, No. 34, Summer, pp. 43-76.
- _____ (1999), *Privatization South American Style*, Oxford : Oxford University Press.
- Maquila Portal(2002), “Editorial : Mexican Automotive Industry : A World-Class Player”, *Mexico's Maquila Information Center*,

<http://www.maquilaportal.com>.

- O'Brien, Maria(2002), "Spain : a setback for the reconquista," *Latin Finance*, Jul., <http://www.latinfinance.com>
- Ostle, Dorothee(2000), "DCX : PT Cruiser will be built to higher standards," *Automotive News*, Vol. 74, Issue 5871, p.24D.
- Ramirez, Miguel(2001), "Foreign direct Investment in Mexico and Chile", in Werner Baer et al., *Foreign direct Investment in Latin America : It's Changing Nature at the Turn of the Century*, International Business Press : NY, pp. 55-82.
- "Reports casts doubts on FDI incentives", *Financial Times*, October 15, <http://www.mckensey.co.kr>.
- Rich, Sharon, *The Effects of Mexico's and Brazil's Liberal Economic Policies on the Attraction of Foreign Investment*, Ph.D Thesis, Washington D.C. : Georgetown University, 1992.
- Rodríguez-Pose, Andres and Glauco Arbix, "Strategies of Waste : Bidding Wars in the Brazilian Automobile Sector", *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 25, No.1 March 2001, pp. 134-154.
- Toral, Pablo(2001), *The Reconquest of the New world : multinational enterprises and Spain's direct investment in Latin America*, Ashgate.
- UNCTAD(2002, 2003), *World Investment Report*, United Nations.
- World Bank(2003), *Global Development Finance : Striving for Stability in Development Finance*