

중남미 - 해외건설 주력 시장의 가능성

정성원 | 해외건설협회 지역3실 주임

중남미 건설시장은 그동안 중동에 편중되어 있던 해외 건설시장을 다변화하기 위한 주요 대상 지역으로 크게 각광받고 있다.

2000년대 들어서면서 원자재 가격 상승과 외자 유치 증가에 힘입어 과거 국가 디폴트 및 국제 금융기구의 구제금융 등의 부정적 이미지를 탈피하고, 브라질을 중심으로 경제 체질 개선에 성공적인 모습을 보여주고 있다.

이에 따라 중남미 각 국가들은 그동안 미뤄왔던 인프라 사업에 대한 투자를 본격화하고 있다. 이러한 중남미 시장의 진출 확대를 위해 유럽 및 중국 기업들도 더욱 적극적인 자세를 취하고 있다. 따라서 우리 기업들도 공사 수주를 위해 보다 체계적

이고 전략적인 접근이 필요한 시점이다.

이에 우리 건설업체의 중남미 건설 시장 진출을 지원하기 위해 현재 시장 현황과 전망을 분석하고 이어서 진출 방안을 제시해 보고자 한다.

중남미 건설시장의 현황 및 전망

중남미 건설시장은 약 4,700억 달러 규모로 전체 해외 건설시장의 6% 정도를 차지하고 있다. 그러나 성장률을 살펴보면 연간 25%로 아프리카 7%, 북미 5%와 비교해볼 때 높은 성장성을 가진 시장이며, 앞으로 시장 전망도 매우 밝다고 할 수 있다.

또한 거시경제 측면에서도 중남미 평균 경제 성장률은 4.5%대로 세계 평균 경제 성장률인 4.2%를 상회하

고 있으며, 다른 신흥시장인 아프리카와 CIS 지역보다 경제 발전 정도가 훨씬 높고 1인당 GDP도 1만 달러를 넘는 준선진국 시장이다.

특히, 중남미 지역은 자원 매장량이 많아 자원 개발에 따른 플랜트 수요가 늘어나는 추세에 있다.

이 지역의 석유 매장량을 살펴보면 2,508억 배럴로 전 세계 석유 매장량의 약 18.1%를 차지하고 있으며, 가스 매장량 또한 278.9Tcf로 전 세계 가스 매장량의 7.3%를 차지하고 있다.

이 중 베네수엘라가 중남미 석유 매장량의 약 84%를 차지하고 있으며, 가스 매장량의 69%를 차지하고 있다. 이러한 막대한 자원 보유량을 바탕으로 베네수엘라 정부는 대규모

중남미 석유·가스 부존 및 생산량

구분	석유 매장량 (억 배럴)	석유 생산량 (천 b/d)	가스 매장량 (Tcf)	가스 생산량 (bcm)
아르헨티나	25	651	12.2	40.1
브라질	142	2,137	14.7	14.4
콜롬비아	19	801	4.4	11.3
에콰도르	62	495	-	-
페루	12	157	12.5	7.2
트리니다드토바고	8	146	12.9	42.4
베네수엘라	2,112	2,417	192.7	28.5
멕시코	114	2,958	17.3	55.3
볼리비아	n.a	n.a	9.9	14.4
중남미 전체	2,508 (18.1%)	7,947 (12.6%)	278.9 (7.3%)	216.5 (6.7%)

주 : ()는 세계 전체 대비 비중임.
 자료 : Korea Energy Economics Institute.

의 정유공장, 가스 플랜트 및 항만 건설을 계획하고 있다.

우리 업체에서도 최근 22억 달러 규모의 정유공장 건설공사를 일괄 수주했으며, 또 다른 업체에서는 88억 달러 규모의 정유시설 및 항만 건설 프로젝트 수행을 위한 MOU를 베네수엘라 정부와 체결하는 등 진출 확대를 위한 움직임이 더욱 빨라지고 있다.

물론 현재는 우고 차베스 베네수엘라 대통령이 미국과 소원한 관계에 있고, 기타 대부분의 서방 국가와도 거리를 두고 있어 프로젝트 수행을 위한 금융 조달에 어려움이 있는 것도 사실이다. 다만, 향후 이러한 상황이 바뀔 가능성도 얼마든지 있을 수 있으므로 나중에 실기하지 않도록 지

금부터 정세 변화와 진출 환경 등의 변화를 주시하여야 할 것이다.

중남미 주요 국가의 건설시장을 살펴보면, 브라질의 경우 연간 건설시장 규모는 1,273억 달러이며, 이 중 PAC II(경제성장 촉진 프로그램)의 계획에 따라 2011~14년 동안 총 5,180억 달러가 인프라 사업에 투자될 예정이다.

또 다른 중남미 대표 국가인 멕시코의 경우에는 연간 건설시장 규모가 785억 달러이며, 2013~18년 동안 총 4,000억 달러를 투자하여 에너지, 교통, 수자원, 도시개발 등을 포함하는 1,138개의 프로젝트 추진 계획을 발표하였다.

이 외에 다른 중남미 여러 국가에서도 인프라 개발을 통한 장기 국가

개발계획을 추진하고 있어 풍부한 사업 기회를 제시해주고 있다.

제약 여건

중남미는 대부분의 국가가 원자재를 기반으로 하고 있어 여러 가지 인프라 개발 계획 중에서도 특히 자원 개발과 관련된 인프라 프로젝트가 우리 기업의 참여 가능성이 가장 높은 분야라고 할 수 있다. 그런데 중남미 각국의 자원 관련 인프라 발주 환경은 국가별로 상이하므로, 사전에 이러한 환경을 충분히 이해해야 프로젝트 수주 가능성을 높일 수 있다.

앞서 언급했던 베네수엘라와 멕시코의 경우는 석유산업을 국가에서 강력히 통제하는 체제이다. 그렇다보니 자국과의 외교적 친소 관계 및 주요

경영 정보

협정 체결 여부를 증시하고 있으며, 정유시설 입찰 과정의 전반에서 정부의 영향력이 매우 크다.

브라질과 아르헨티나의 경우에는 앞서 언급한 국가들처럼 정부의 통제가 강력하지는 않지만 정부가 일정 지분을 갖고 있는 국영 석유기업을 통해서 입찰 과정에 영향을 미치고 있다.

그러나 이러한 국영 석유회사는 현지 기업과의 유착 관계가 깊어 현지에 신규로 진출하려는 외국 기업이 정유시설을 수주하는 것은 결코 녹록치 않은 상황이다.

한편 콜롬비아, 페루와 같은 국가들은 정유 및 가스시설 분야에 대한 개발 잠재력이 매우 크고 외국 기업의 입찰 참여 환경도 매우 양호한 편이지만 케릴라 등 반군 세력에 의한 잦은 테러, 환경 문제로 인한 지역 주민과의 마찰 등이 사업 추진의 주요 장애 요인이 되고 있다.

중남미 진출의 또 다른 주요 제약 요인으로는 현지 시장을 주도하고 있는 유럽 기업과 비교해서 우리 기업의 현지 시장 기반이 매우 취약하다는 점을 들 수 있다.

특히 스페인 기업의 경우 해외 투자자의 40%를 중남미에 투자하고 있으며, 역사, 문화, 언어적 동질감을 토

대로 확고한 현지 기반을 구축해 놓고 있다.

반면, 우리 기업은 발주처와의 유대 관계도 약할 뿐만 아니라 스페인어 전문가도 부족하여 입찰 서류 작성 및 현지 사업 수행에 많은 애로를 겪고 있다.

또한 현지 법인 및 지사와 같은 고정 영업 시설이 부족하여 고급 정보 입수와 발주처에 대한 활발한 수주 활동을 전개하는 데 어려움이 많은 상황이다.

진출 확대 방안

중남미 진출 기반이 이미 갖춰져 있는 유럽 기업과 입찰 경쟁에서 수주하기 위해서는 우선 신규 사업 모델 발굴이 시급하다. 최근 중남미에서 진행되는 사업들을 살펴보면 시공사의 사업비 조달을 조건으로 내세우는 경우가 많다.

따라서 한국의 ECA 기관은 물론이며, 상업 금융, 연기금, 또는 중국 금융기관의 활용도 적극 추진해야 할 것이다.

최근 국내 정책 금융기관은 물론 일부 시중 은행에서도 해외건설 프로젝트의 금융 지원에 적극적으로 나선 움직임을 보이고 있어 매우 고무적이라 할 수 있다. 또한 최근에는 금융

조달, EPC 및 O&M 분야가 일괄 발주되는 사례가 증가되고 있는 점을 감안하여 인프라 공기업과 건설사간 협력 체계를 확대하여 건설과 운영을 일괄 수주 및 수행할 수 있는 역량을 갖추어야 한다.

정부 차원에서는 정부 대 정부 간의 협력 사업 발굴, 민관 합동 수주 지원단 파견 등을 통해 건설 외교를 강화하고 우리나라 공관에서 입수하는 고급 프로젝트 정보를 해외건설협회 등의 기관을 활용해 기업들이 빠르고 쉽게 입수할 수 있도록 지속적으로 지원하여야 할 것이다. 또한 우리나라가 2005년에 가입한 미주개발은행(IDB) 자금의 활용도를 높이기 위해서 IDB 지역 사무소와 수시로 접촉해 주요 인사들과의 인맥을 폭넓게 구축해야 할 것이다.

마지막으로, 중장기적인 시각을 가지고 현지 주요 기업을 인수·합병하여 발주처에게 현지 기업이라는 이미지를 각인시키고 신뢰를 쌓아 나갈 필요성도 있다.

우리나라 기업들이 이처럼 단기적인 시각이 아니라 전략적이고 중장기적인 안목을 가지고 접근해 나아갈 때 중남미 지역은 해외건설의 새로운 주력 시장으로 우리에게 더 가까이 다가올 것이다. CERIK