CULTURE SERIES 12

제도와 규칙에 유연한 사람들, 인간 관계 매우 중시

- 멕시코, 협상에서의 마찰을 싫어하고 위험 회피 경향도 높아 -

멕시코는 지리적·경제적 위치로 보면 분명 미국, 캐나다와 같이 북미에 속한다. 더구나 북미자유무역협정(NAFTA : North American Free Trade Agreement)에 가입함으로써 경제적으로는 미국에 절대 의존하는 형태가 되어 있다. 그러나 북미가 영국이나 프랑스 등의 정치 및 문화의 영향을 받아 국가를 창설한 것과 대조적으로 멕시코는 스페인의 영향을 받은 라틴아메리카 계열에 속하는 국가이기도 하다. 멕시코는 1994년 경제 위기를 맞았는데 공교롭게도 이 해에 북미자유무역협정에 서명하기도 하였고 OECD에 가입하기도 했다.

가스 설비 시장 '유망'

멕시코는 석유와 가스 매장량이 상당한 국가이면서, 가스 소비가 세계 12번째인 국가이다. 주연료가 가스이기 때문에 2006년까지 가스 처리 시설, 가스 공급 시설 등 가스 연관 설비 시장이 400억 달러에 이를 것이라는 것이 해외 시장 전망이다. 과거의 원유 수출 중심에서 원유를 정제하거나 석유를 이용한 석유화학공장 설립 등 원유 추출 후 사후 연관 설비에 투자하기 시작한 것도 우리에게는 좋은 기회로 평가되고 있다.

멕시코는 이처럼 잠재력이 큰 시장으로 평가받고 있다. 그러나, 외국 기업으로서는 정치적 위험과 또한 사업에 필요한 자본을 계약자가 주선하는 민간 투자 사업 방식(BOT)의 선호 경향으로 사업 참여 결정 전에 체계적 분석을 필요로 한다. 그만큼 멕시코의 외자 의존도가 다른 라틴아메리카 국가에 비해 심화되어 있다는 뜻이다. 멕시코는 현재 라틴아메리카에서 국내 기업들에게 가장 큰 시장을 제공하고 있다.

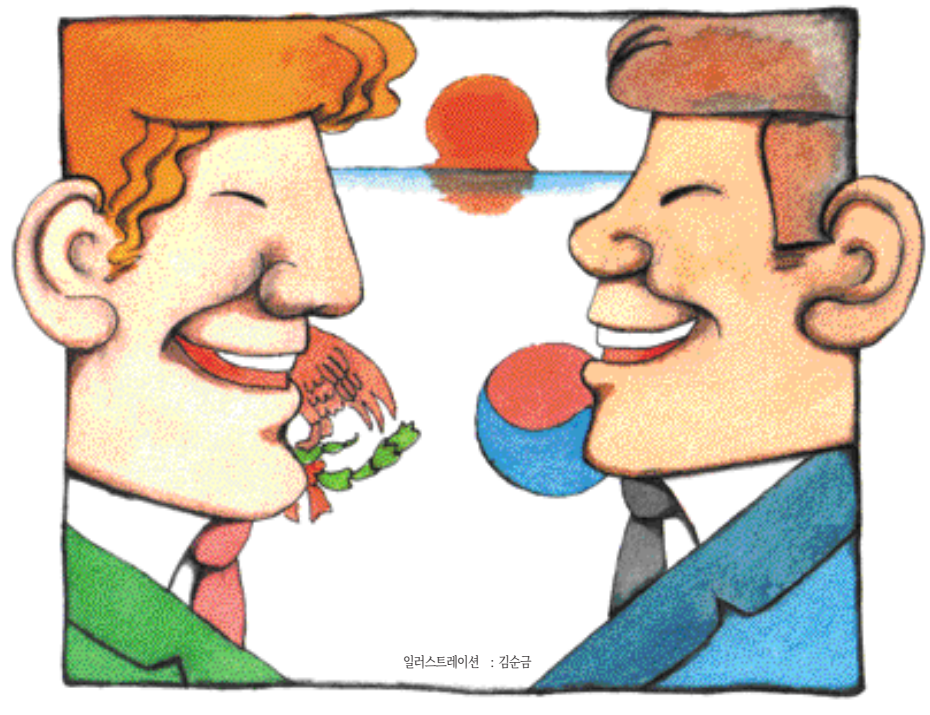
정치적 불안·고실업률 등 난제 많아

멕시코는 극소수의 가족 집단이 민간 대기업의 지분을 80%까지 보유하고 있으며 빈부의 격차가 극심한 국가로 평가받고 있다. 실업률이 상당히 높으며 지역적으로는 미국과 가까운 북부 지역은 제조업 혹은 플랜트산업이 활성화되어 소득 수준이 높은 반면 남부 지역은 농업과 광업 등 주로 1차 산업에 의존함으로써 개발이 상대적으로 늦다. 이 나라에서 종종 일어나는 반란은 주로 남부 지역에 위치한 게릴라 활동으로 보면 된다. 그 만큼 남부 지역은 정치적 불안이 여전하다.

빈부 격차가 크고 실업률이 높다는 것은 외국계 건설기업들이 멕시코 지역에 진출하는 경우 국가에서 강제하는 의무 고용 비율이나 국산화율이 계약 협상 혹은 경쟁에 주요한 변수가 될 수 있다는 점을 시사한다.

데킬라만큼 화끈…토착 문화에도 애착

마야 문명 혹은 아즈텍 문명으로 대표되는 멕시코는 한반도의 9배인 약 197만km^2의 면적과 2000년도 기준으로 인구가 1억 명에 이르는 대국이다. 언어는 스페인어이다. 민족으로는 메스티족이 60%이며 인디오에 해당하는 인디언계가 30%다. 가톨릭이 93%에 이르며 일인당 GDP는 5,810달러이며 교역 규모는 연간 3,500억 달러에 이른다. 미국 경제에 의존도가 극히 높은 것도 이 나라 경제의 주된 특징이다. 원유를 생산하기 때문에 국제 원유가가 상승



일러스트레이션 : 김순금

할수록 건설시장이 커지는 유가와 연동되는 특성도 가지고 있다.

사회 문화 측면에서는 미국, 유럽 특히 스페인과 이탈리아의 영향을 많이 받아 복잡한 면을 갖고 있으나 멕시코의 대표적인 술인 데킬라만큼 즉흥적이고도 화끈한 성격을 나타내는 것도 이 나라의 특징이다. 우리나라와는 1962년에 수교하였으며 교육 규모는 연간 27억 달러이다. 마야 및 아즈텍 등 원주민에 의해 전해오는 토착 문화를 깊이 간직하고 있는 점에서도 다른 남미 국가와는 차이를 보이고 있다.

카니발은 멕시코의 가장 큰 행사이면서 가장 큰 축제다. 전 국민의 90% 이상이 가톨릭 신자임을 항상 기억하고 있어야 한다. 스페인으로부터 독립한 날을 기념하는 국경일은 9월 16일이다.

휴가는 미국이나 유럽에 비해 짧은 편인데, 일반적으로 직장인들은 최초 6일부터 시작하여 근속 연수에 따라 하루씩 보태지는 제도를 운영하고 있다. 멕시코를 여행하는데 여권은 필수적이다. 멕시코에서는 식음료를 극히 주의해야 하는데 야채를 날 것으로 그냥 먹거나 혹은 수돗물을 그냥 마시는 것은 곧 바로 배탈·설사로 이어진다. 그래서 멕시코를 여행하는 외국인들은 항상 지사제와 생수를 가지고 다닐 것을 권장받는다.

멕시코인들은 북미권에 있지만 미국과 달리 개인주의가 강하지 않으며 위험을 회피하는 정도가 상당히 높은 편이다. 빈부차가 극심한 만큼 남성의 지배력이 강한 것도 특징이다. 논리적 해결보다는 감성적 혹은 종교적 신념이 바탕에 깔린 인간적이거나 운명적인 해결이 많은 것도 독특한 문화이다.

멕시코에서 사업 성공을 위해서는

멕시코에서 사업적으로 가장 성공한 사람을 가리키는 말이 있다. 성공한 사람이란 가느다란 줄을 자유롭게 걸어다닐 수 있는 능력을 가진 사람이어야 한다. 가는 줄의 한 켠에는 강하게 보이면서도 중요하게 보이는 것이 있으며 다른 한쪽에는 그네들이 가진 약점(강하고 중요한 면)을 조금이라도 보여줄 수 있다는 강한 의지와 능력을 가진 사람이라는 말이 있다.

인간 관계 등 계약 외적인 것부터 이해해야

멕시코에서는 어떤 계약이든 협상에서 상대방의 건강, 가족 관계 혹은 복지 등 계약 외적인 것을 먼저 이해하는 것이 중요하다. 그렇지 않고 곧 바로 문제의 핵심을 파고들 경우 멕시코인들은 인간미가 없다는 점을 들어 시간을 끌기 일쑤이다. 이런 면에서 보면 미국인들은 일반적으로 곧 바로 계약 협상에 들어가고자 하는데 상대방에게 불편함과 함께 경계심을 갖도록 만들어 버리는 역효과를 가져온다.

멕시코에서는 인간적인 관계가 극히 중요함을 항상 염두에 두어야 한다. 멕시코 현지 업체와 공동수급체(JV) 구성시에도 단지 경제적인 이유만이 아닌 상호 신뢰가 축적되는 부문도 동시에 고려해야 한다.

하루 세끼 중 점심이 가장 중요한 식사인데 점심 식사를 통해 사업 얘기가 자연스럽게 나오기도 한다. 다른 라틴아메리카 국가와 달리 멕시코에서는 든든한 아침 식사도 요청하면 가능하다. 그리고 저녁 식사 시간은 상당히 늦게 끝나거나 혹은 늦게 시작할 수 있음을 이해해야 한다. 상대방을 즐겁게 해주기 위해 비록 서투른 스페인어라도 몇 마디 사용하는 노력을 보이게 되면 멕시코인들은 더 기분 좋아하고 한층 더 부드러워진다고 한다.

그리고 회의 시간이 예정된 시간을 훨씬 넘기는 게 다반사이므로 다른 회의 스케줄을 연속해서 잡아 놓았다가는 낭패를 보기 십상이다. 이는 멕시코가 미국이나 다른 서구 국가와 달리 제도나 규칙으로부터 무척 유연하게 대처하고 있다는 장단점을 가지고 있다는 뜻이다.

멕시코에서는 계약시 종종 공기에 대한 보너스/페널티 조항을 삽입한다. 공기 지연을 일반적으로 주 단위로 하여 1주 지연에 계약금의 3%를 지체상금으로 부과하거나 혹은 1주 단축에 3%의 보너스를 지급하는 등 공기 관리에 특히 신경을 쓴다. 제도와 규제로부터 유연하다는 뜻은 계약서의 내용에 구속을 받는 정도가 유럽이나 미국에 비해 약해 인간적인 신뢰 관계가 구축이 된다면 종종 설계 변경 혹은 계약 변경을 통해 손실액을 보상받을 수 있는 기회가 많다는 점도 염두에 둬야 한다. 협상시 마찰이 예상되면 이를 정면으로 해결하기보다 우회적으로 해결하는 지혜를 발휘하는 게 필요하다. 멕시코인들은 마찰을 매우 싫어한다.

느슨한 시간 관념, 그러나…

첫 인사로 시작하는 대면에서 가족 관계나 건강 등 가벼운 질문을 던져 자신이 상대방의 인간적인 면에 관심을 표명하는 것도 거리감을 좁히는 전략이 된다. 상대방이 회의 시간에 아무리 늦게 나타나도 자신은 반드시 정시에 나타나야 한다. 멕시코인들은 먼저 나온 사람이 기다리는 것은 상대방이 반드시 온다는 걸 믿기 때문이며 늦게 나타나는 사람은 기다리는 사람이 있기 때문에 온다는 생각을 가지고 있다. 우리로서는 이해하기 힘든 문화이지만 시간 관념은 코리안 타임 이상임을 명심해야 함에도 불구하고 정작 외국인은 항상 정시에 나타나는 예를 갖추는 게 상대방에 대한 예의임에 유의해야 한다.

상대방에 대한 관심을 보이는 표현 못지 않게 자신의 건강과 가족 관계 등을 설명해주는 것도 잊지 말아야 한다. 악수는 길게 하고 가벼운 터치를 계속하는 것도 상대방과의 거리를 좁히는 방법이 된다. 특히 악수시 손바닥을 비비며 엄지 손가락을 잡는 게 현지인들의 버릇이므로 당황해서는 안 된다. CJ

이복남
한국건설산업연구원 선임연구위원
bnlee@cerik.re.kr