
공무 국외출장 결과보고서

- 스페인 -

2025. 12.



국회예산정책처
National Assembly Budget Office

목 차

I. 출장 개요	1
II. 주요 방문 결과	3
1. 삼성전자 이베리아 법인(Samsung Electronics Iberia: SEIB)	3
2. LG전자 스페인 법인	10
3. 빅사이언스산업포럼 스페인 2025	15
4. 스페인 상원(Senate of Spain)	17
5. 대한무역투자진흥공사(KOTRA) 마드리드무역관	24
6. 한국 콘텐츠 진흥원 스페인 비즈니스센터	30
7. 바르셀로나 B2B 물류센터 및 바르셀로나항만공사	37

I. 출장 개요

1. 출장 목적

- 우리나라 기업들의 스페인 진출 현황을 점검하고 우리나라 기업의 수출 확대 방안을 모색
 - 미국발 관세정책에 따른 각국의 보호무역 움직임에 대해 파악하고, 우리나라 기업의 무역 활성화를 위한 KOTRA 및 무역보험공사의 역할 확대 논의
 - 무역장벽을 뛰어넘는 K-콘텐츠의 확산을 위한 현지 전략 조사
 - 스페인 진출 한국 기업 애로사항 청취 및 지원 방안 논의
- 기후위기 대응을 위한 스페인 의회 및 바르셀로나항만, 기업의 대응 현황 등을 조사
 - 스페인 신재생에너지 및 전력 시장 조사
 - 스페인 의회, 바르셀로나항만 등의 탄소중립 대응 현황 조사

2. 방문기관

- 삼성전자 이베리아 법인(SEIB)
- LG전자 스페인 법인
- Big Science Industry Forum Spain 2025 (BSIFS2025박람회)
- 스페인 상원의회(Senate of Spain)
- 대한무역투자진흥공사(KOTRA) 마드리드 무역관
- 한국콘텐츠진흥원 스페인 비즈니스센터
- 바르셀로나 B2B물류센터 및 바르셀로나항만공사

3. 출장자

□ 출장단장 : 유민호(예산분석실 예산분석총괄과 예산분석관)

□ 출장단원

- 박승호(예산분석실 예산분석총괄과 예산분석관)
- 현서린(예산분석실 행정예산분석과 예산분석관)
- 양승미(예산분석실 행정실무원)

4. 방문 기간

□ 기간 : 2025. 12. 2(화) ~ 12. 10(수) (7박 9일)

5. 주요 일정

날 짜	도시	주 요 내 용	
12.2.(화)	이동	12:10~19:25	인천 → 마드리드(15시간 15분)
12.3.(수)	마드리드	10:00~12:00	삼성전자 이베리아 법인 방문 및 관계자 면담
		14:00~15:30	LG전자 스페인 법인 방문 및 관계자 면담
		16:30~18:00	Big Science Industry Forum Spain 2025 (BSIFS2025) 박람회 참가
12.4(목)	마드리드	10:00~11:30	스페인 상원의회 방문 및 면담
		15:00~17:30	KOTRA 마드리드 무역관 방문 및 면담
12.5(금)		14:00~15:30	한국콘텐츠진흥원 스페인 비즈니스센터 방문 및 관계자 면담
12.6(토)	마드리드 바르셀로나	-	마드리드 → 바르셀로나 이동(철도, 약 3시간) 방문기관별 수집 자료 정리 및 면담 준비
12.7(일)		-	방문기관별 수집 자료 정리 및 면담 준비
12.8(월)	바르셀로나	09:30~10:30	바르셀로나 B2B 물류센터 방문 시찰
		11:00~12:00	바르셀로나 항만공사 방문 및 관계자 면담
		14:00~15:00	Portvell 항만재개발지역 방문
12.9(화) 12.10(일)	바르셀로나 마드리드 인천	-	바르셀로나 → 마드리드 이동(철도, 약 3시간) 마드리드 → 인천(12시간 50분)(+1)

II. 주요 방문 결과

1. 삼성전자 이베리아 법인(Samsung Electronics Iberia: SEIB)

가. 기관 개요

- 명 칭 : 삼성전자 이베리아 법인(Samsung Electronics Iberia: SEIB)
- 위 치 : Parque Empresarial Omega, Samsung Electronics Iberia, S.A.
(SESA), Madrid
- 주요 현황
 - 삼성전자 이베리아 법인은 판매법인으로 2018년 스페인과 포르투갈 법인이 통합된 이후 이베리아 반도체(스페인과 포르투갈 지역) 판매, 마케팅 등 시장을 총괄하고 있으며 스페인 마드리드에 설립·운영 중
 - 스페인, 포르투갈에 제조공장은 운영하고 있지 않음
 - 법인 오피스는 스페인 마드리드와 포르투갈 리스본에 위치해 있으며 2025년 10월말 기준 정규직 직원은 319명(스페인 260명, 포르투갈 59명)

나. 면담 개요

- 일 시 : 2025. 12. 3.(수)
- 장 소 : 스페인 마드리드 삼성 이베리아 법인 (SEIB) 회의실
(Parque Empresarial Omega, Samsung Electronics Iberia, S.A.
(SESA), Madrid)
- 면담자 : 김재훈 법인장(부사장) 외 2인

다. 주요 면담 내용

□ NABO 방문단

- 삼성전자 이베리아 법인은 판매법인만 존재하는 것으로 알고 있는데 원래 판매법인만 존재했는지를 포함해 사업 변화에 대해 소개를 요청드립니다

□ 삼성전자 이베리아 법인(SEIB)

- 삼성전자 이베리아 법인은 1982년에 포르투갈을 처음으로 삼성전자 유럽에서 최초로 삼성 TV를 생산하는 생산법인으로 설립된 이후 1989년에 스페인에도 바르셀로나 공장을 설립하였으나 이후 공장은 폐쇄하고 판매법인으로 통합·전환하였으며, 현재의 삼성전자 이베리아 판매법인은 2018년 출범
 - 1990년에는 스페인 판매 법인, 1993년에는 포르투갈 판매 법인을 설립을 했고, 1998년도에 스페인에 있는 판매 법인과 생산 법인을 통합하고 포르투갈에 있는 공장은 폐쇄
 - 2004년에 또 스페인의 공장도 폐쇄하고 동유럽 등 더 인건비가 저렴한 지역으로 공장을 이전하고 원래 바르셀로나에 있던 스페인 거점을 마드리드로 2006년에 이전하였으며 현 건물에 입주하게 된 건 2010년
- 2018년에는 원래 각각 법인이었던 스페인·포르투갈을 하나로 합쳐서 SEIB라는 법인의 이름으로 통합 운영

□ NABO 방문단

- 삼성전자 이베리아 법인의 사업 현황 및 사업 내용에 대해 구체적으로 설명을 요청드립니다

□ 삼성전자 이베리아 법인(SEIB)

- 삼성전자 이베리아 법인의 오피스는 스페인에는 마드리드에 있고 포르투갈은 수도 리스본에 위치

- 2025년 10월 말 기준으로 정규직 직원은 319명 규모
 - 스페인에 260명, 포르투갈 59명
- 법인의 주력 제품군은 첫 번째가 모바일 익스피리언스(MX), 두 번째 비주얼 디스플레이(VD), 디지털 어플라이언스(DA) 3개 사업으로 구성
 - MX는 스마트폰, 워치, 태블릿, 노트북 PC 등의 제품을 말하며 VD는 대표적으로 TV, 프로젝터, 사운드 바, 큰 대규모의 디스플레이 등
 - DA는 냉장고, 세탁기, 청소기, 오븐 등 가전제품
 - 이 외에도 일부 의료기기 사업, 메모리 네트워크 사업 등이 존재
- 대략적인 매출 규모는 2025년 기준으로 약 25억 달러 수준이며 삼성 유럽 법인 중에 네 번째로 큰 규모
 - 국가별로 매출은 스페인과 포르투갈이 8대 2 수준
 - 제품군별로는 스마트폰을 중심으로 하는 MX 사업이 70% 내외를 차지하며 TV를 중심으로 하는 VD가 20%, DA는 10% 수준

□ NABO 방문단

- 스페인 시장 상황 및 중국 등과의 경쟁 여건에 대해 설명을 요청드립니다

□ 삼성전자 이베리아 법인(SEIB)

- 스페인, 포르투갈 내 시장점유율은 스마트폰은 28%로 2위 수준
 - 2025년 9월 기준으로 애플의 점유율 49% 대비 1위와의 격차 존재
 - 중국 브랜드들도 저가 제품을 중심으로 빠르게 점유율이 상승하고 있어 프리미엄 제품은 애플과의 경쟁, 엔트리 존에서는 중국 제품과의 경쟁이 계속 심화되고 있는 상황
- TV는 32%로 스페인, 포르투갈 내 마켓셰어 1위
 - TV시장도 LG 또는 TCL 등 중국 브랜드들과의 경쟁이 굉장히 치열해지고 있으며 특히 스페인, 포르투갈이 중국 브랜드들의 유럽시장 진출의 교두보 같은 역할을 수행

□ NABO 방문단

- 최근 미·중 관계, 보안 이슈 등을 고려시 중국의 유럽시장 진출·확대에 어려움 또는 제약이 존재할 것으로 예상되고, 스페인 시장에서는 중국의 영향력이 확대되는 것으로 보이는데 이에 대한 설명을 요청드립니다

□ 삼성전자 이베리아 법인(SEIB)

- 유럽 국가 중에서 스페인은 중국이랑 가장 가까운 나라 중 하나로 중국이나 중국 제품에 대한 거부감이 없는 상황
 - 중국과 중국 제품에 대한 거부감이 없고 굉장히 협조적인 측면이 존재해 여타 유럽 국가 대비 중국 브랜드의 시장점유율도 높아 중국은 스페인을 유럽 진출의 교두보로 활용하는 상황
- 이는 스페인, 포르투갈이 동유럽을 제외하고 유럽 내 국가 중 GDP가 가장 낮은 수준에 속하는 것도 요인 중 하나
 - 또한 스페인은 명품 등 값 비싼 제품에 대한 선호가 크지 않은 시장 특성이 존재하여 삼성의 입장에서는 소비자층이 Low Cost 쪽에 집중되어 있어 라인업 상 어려움 가중
- 또한 스페인, 포르투갈은 다른 유럽 국가 대비 이슬람의 영향 등으로 동양 문화, 제품 등에 대한 수용성이 높은 특징
 - 스페인, 포르투갈은 동양계 외국인, 동양 제품 등에 대해 여타 시장 대비 진입 장벽이 낮은 특징이 있으며 동양계 문화에 대해서도 호의적인 경향이 존재해 칩, 기, 한약 등에 대해서도 수용성이 높음
 - 이러한 특징으로 일본과 한국이 스페인, 포르투갈 시장에 상대적으로 쉽게 진출하였으며 중국도 시장에 쉽게 진출하고 있는 측면

□ NABO 방문단

- 스페인 등 유럽 국가의 경우 친환경 재생에너지에 대한 의존도가 매우 높은 것 같은데 미·중 간 갈등의 영향은 없는지, 원전, 화력발전 등이 없이 에너지 공급에 어려움이 없는 상황인지 설명을 요청드립니다

□ 삼성전자 이베리아 법인(SEIB)

- 탄소중립 에너지 인프라 구축 관련해 중국 제품에 대한 의존도가 높은 상황이나, 시장내 미·중 간 갈등이 중대한 영향을 미치지 않는 것으로 보임
 - 전기 부분의 경우 전 유럽이 10년 전부터 친환경 전력으로 전환하는 가운데 풍력, 수력, 태양에너지로 급격히 이동시키고 프랑스를 제외한 대부분의 유럽 국가에서 원전을 폐쇄하기 시작
 - 이미 대부분의 원전이 폐쇄되면서 AI 등으로 새로운 전력이 필요하더라도 구축 시간 등의 이슈로 인해 중국에서 풍력, 태양력 등과 관련된 인프라를 수입해 설치하는 방식으로 수요에 빠르게 대응하는 상황으로 에너지 인프라 측면에서 중국 의존도가 높고 중국 이외에 대안도 마땅하지 않음
- 스페인의 경우 나라가 넓고 1년 내내 햇빛이 비치는 환경으로 태양광, 풍력 등으로 전력 수요에 대응 가능
 - 다만 태양광, 풍력의 경우 변동성이 존재해 전력 저장, 송출시스템 효율화 등이 필수이나 이에 대한 시스템 미흡으로 2025년 4월 대정전 사태 발생
 - 원자력을 운용하는 프랑스도 대정전 사태 발생시 스페인에 대한 전력 지원을 하지 않아 전력시스템 안정망 확보와 관련된 관심이 높아진 상황이며 이에 대한 대안으로 원자력 발전소 건설, 태양광 발전 확대 등을 검토 중인 상황

□ NABO 방문단

- 스페인의 날씨, 특히 여름에 40도를 상회하는 수준까지 온도가 올라가는 상황을 고려시 에어컨 설치가 필수이고 시장도 클 것 같은데 에어컨 판매 비중이 높지 않은 것 같고 에어컨이 설치된 건물이나 집이 드문 상황인 것 같음. 이에 이유와 시장 확대 계획이 있는지 설명을 요청드립니다

□ 삼성전자 이베리아 법인(SEIB)

- 에어컨 같은 경우는 유럽의 에어컨 사업을 총괄하는 다른 별도의 법인이 존재하는 상황
 - 네덜란드 법인이 유럽 전체의 에어컨 사업을 담당하고 있으며 스페인의 에어컨 시장은 아직 활성화되지는 않은 상황
 - 기후위기로 온도가 더워지는 것 뿐 아니라 기후의 변동성이 커지고 있으므로 에어컨뿐만 아니라 냉난방을 겸한 제품으로 시장 접근을 확대할 계획
 - 다만 전력 가격 등을 고려시 시장 확대에 제약이 있을 수 있고 더운 7~8월 국외 등으로 대부분 휴가를 많이 가 시장 확대에 제약이 존재할 가능성
 - 또한 습도가 낮은 특징으로 실내의 경우 온도가 높지 않은 특징

□ 관련 사진 자료



2. LG전자 스페인 법인

가. 기관 개요

- 명 칭 : LG전자 스페인 법인(LG Electronics España S.A.U.)
- 위 치 : C. Chile, 1, 28290 Las Rozas de Madrid, Madrid, 스페인
- 주요 현황 및 사업 내용
 - 1996년 설립
 - 하이메 데 하라이즈(Jaime de Jaraiz Lozano) 법인장 외 약 340명의 직원이 근무 중
 - 주요 사업: 전자제품 및 가전제품의 공급, 판매, 서비스 및 B2B 영업 등

나. 면담 개요

- 일 시 : 2025. 12. 3.(수)
- 장 소 : LG전자 스페인법인 CFO 집무실
(C. Chile, 1, 28290 Las Rozas de Madrid, Madrid, 스페인)
- 면담자 : 배상진(LG전자 스페인 법인 CFO)

다. 주요 면담 내용

□ NABO 방문단

- LG전자 스페인 법인에 대한 간략한 소개를 부탁드립니다.

□ LG전자 스페인 지사 CFO

- 우리 법인은 1996년도에 설립하여 내년에 30주년을 맞이함. 매출은 한국 돈으로 1조원 정도를 달성하고 있음.

- 영업이익률은 작년 3.8%, 올해도 3% 정도를 예상함. 타 유럽 법인에 비하여 포트폴리오가 좋은 편이라 영업이익에 긍정적 영향을 주고 있음. 예컨대 타 유럽법인에 비해 TV 이외에 냉장고, 세탁기, 에어컨 등의 판매비중이 높은 편임.
- 스페인은 유럽에서 다섯 번째로 인구가 많은 나라이며, 경제력도 5위 정도임. 유럽시장 내 LG전자의 매출 순위로는 스페인이 영국과 독일에 이어 3위 수준. 이탈리아나 프랑스에 비해서는 비록 GDP가 절반에 미치지 않음에도 성과는 더 좋음.
- TV의 경우 스페인 시장 점유율이 30% 정도임. 냉장고 세탁기의 경우에는 물류비 비중이 큰 상품이라 현지 브랜드들이 전통적으로 강세인데, 게다가 유럽의 경우 많은 가전이 건물에 빌트인으로 설치되어 있다 보니 건설사 등을 상대로 B2B 비즈니스를 하여야 한다는 점, 스페인의 특성상 기존 고객과의 지속적인 관계, 관시 등의 문화가 남아있어 그러한 커넥션을 만들어야 한다는 점 등이 어려운 점이나, 이를 극복하고 현재 마켓 셰어를 14% 정도 하고 있음.

□ NABO 방문단

- 빌트인 가전으로 인한 B2B의 중요성을 말씀해 주셨는데, 관련하여 스페인 시장의 주요 특징을 더 설명해주시기를 부탁드립니다.

□ LG전자 스페인 지사 CFO

- 스페인에서 거주하면서 느낀 바로는 냉난방 기술이 조금 부족하다고 느껴짐. 냉난방 설비나 가전 관련 로컬업체는 거의 없고, 주로 일본 기업이 공급하고 있음. 현지인들은 겨울에 춥고 여름에 더운 것을 무디게 여기는 등 냉난방 기술에 대한 수요가 적음.
- 또한 특징적인 것은, 가전이 대부분 빌트인이다 보니 새로운 아파트가 건설되면 LG제품이 들어갈 판로를 개척할 수 있는데 신규 주택 건설 규모가 한국에 비해 매우 적은 편임. 한국은 매년 약 30만 채 정도가 지어지는 것

으로 알고 있는데, 스페인의 경우에는 인구 구조가 한국보다 더 나은 환경임에도 불구하고 1년에 신규 주택이 8만 채에서 12만 채정도 지어지는데 불과함. 높이 제한 규제, 지하철 등 각종 환경상의 제약으로 도심에는 아파트 건설에 한계가 있고, 외곽으로 주거지역이 확대되고 있으나 이마저도 한계가 있는 상황임. 이에 따라 빌트인으로 들어가는 에어컨이나 난방시설의 확대가 다소 어려움.

- 일본이 기존 B2C 사업을 축소하고 B2B를 확장하여 현지에서 매우 영업을 잘하고 있음. 특히 다이킨과 미쓰비시가 영업 규모가 큼. 빌트인 설비나 가전의 경우 LG제품은 일본 제품에 비해 가격이 비싼 측면이 있고, 스페인 사람들은 오래 거래해온 업체와 거래를 지속하는 경향이 있다 보니 마켓 세어 확대를 위해 이를 극복하는 것이 과제임.

□ NABO 방문단

- 스페인에는 생산법인은 없는지, 그렇다면 세탁기나 냉장고 등 가전의 생산은 주로 어디에서 하고 있는지 설명 부탁드립니다.

□ LG전자 스페인 지사 CFO

- 스페인에서는 생산을 하지 않음. LG전자 생산법인과 아웃소싱 납품 등을 포함하여 48개소로부터 공급을 받고 있음. 한국, 중국, 동남아뿐만 아니라 유럽등지의 생산법인이나 OEM업체 등을 통하여 납품받음. 폴란드에도 생산공장이 있었는데, 물류비나 인건비 상승의 문제로 인하여 폴란드 공장에서의 생산 규모가 줄어들었음.

□ NABO 방문단

- 스페인 지사의 법인장이 스페인 현지인인 것으로 알고 있음. 법인장을 현지인으로 채용하는 경우가 매우 적은 것으로 알고 있는데 법인장 현지인 채용에 따른 조직의 특성과 강점 등을 소개 부탁드립니다.

□ LG전자 스페인 지사 CFO

- 스페인지사의 법인장은 스페인 현지인임. 약 11년째 법인장으로 근무하고 있으며 성과와 역량이 매우 뛰어난 분임. 우리 법인은 법인장이 현지인일 뿐만 아니라, 다른 법인에서는 주로 한국 주재원이 하는 업무, 즉 품질 서비스 등을 포함한 여러 업무를 현지 직원이 담당하고 있음. 주재원은 5명으로 법인 규모 대비 매우 적은 수가 파견되어 있음.
- 해외 법인이 성공하기 위해서는 각국 시장에 맞는 제품을 판매하여 실적을 높이는 것도 중요하지만 법인의 조직 구성과 운영방식을 결정하는 것도 매우 중요함. 스페인지사의 경우 법인장이 현지인이고, 현지인 직원을 적극 채용하여 활용하는데, 이러한 조직구성은 현지인 직원들이 회사에서 중요하고 가치 있는 일을 하며 성과에 기여하고 있다는 성취감과 효능감을 얻을 수 있게 하고, 법인에 대한 충성도나 승진에 대한 동기부여 측면에서도 긍정적인 요소가 됨. 또한 주재원 법인장의 경우 4년마다 교체되는 과정에서 구조조정 등과 더불어 현지 직원들의 불안정성을 야기할 수 있는 요소가 될 수 있는데 현지인 법인장의 채용으로 현지직원들의 고용 지속성, 안정성도 확보할 수 있음.
- 현지인 법인장의 현지 네트워크를 이용한 비즈니스가 가능하다는 점도 현지인 채용의 큰 강점임.
- 스페인 사람들은 한국인들과 기질적으로 매우 닮아있는 부분이 있음. 상대방에게 관심과 정이 있고 매우 친절하고 따듯함. 성격이 다소 급한 것도 닮아 있음. 성공이나 기회에 대한 열망도 있음.

□ NABO 방문단

- 정보보호 컴플라이언스 등 관련하여 유럽 내 규제가 심해져 한국 기업의 비즈니스에 어려움이 있는 것으로 알고 있음. 정보 보호에 상대적으로 약한 국가에 비하여 한국 기업에는 기회가 될 수가 있지 않은지?

□ LG전자 스페인 지사 CFO

- 스페인은 최근 정보보호 컴플라이언스 이슈가 있었음. 스페인뿐만 아니라 전 유럽에서 정보보호에 대한 요청이 강화되고 있는데, 이러한 규제가 한국 기업들이 유럽에서 경영을 하는데 큰 어려움으로 작용함. 문제는 정보에 관한 요청이 매우 기초적인 수준이다보니, 인지하였음에도 준수하지 못하는 것보다 몰라서 위반하는 사례가 발생하지 않도록 하는 것에 주의하고 있음. 특히 과거에 예고되어 현재 유예기간을 두고 있는 규제들의 존재를 포함하여, 각종 규제의 존재를 누락하지 않고 인지하여 준수하는 것이 매우 중요해짐. 법무팀의 조력을 많이 받고 있으며 이와 관련하여 법무 비용이 크게 발생하고 있음.

□ 관련 사진 자료



3. 빅사이언스산업포럼 스페인 2025(BSIFS 2025)

가. 행사 개요

- 명 칭 : 빅사이언스산업 포럼 스페인 2025(Big Science Industry Forum Spain 2025)
- 일 시 : 2025. 12. 3.(수)- 4.(목)
- 장 소 : IFEMA 북부 컨벤션 센터(Av. del Partenón, 5, Barajas, 28042 Madrid, 스페인)
- 주 최 : 스페인 과학혁신대학부(Ministry of Science, Innovation and Universities)

나. 행사 목적 및 주요 내용

- 스페인 내 대형 과학 산업의 역량을 강화하고, 경제 성장의 동력인 과학 산업을 소개하기 위한 포럼으로, 2025년 제1차 포럼으로 개최됨.
 - 스페인 과학혁신대학부는 과학 기술의 발전이 번영과 복지라는 가치로 이어지기 위해서는 지식과 기술의 이전이 중요하다는 판단 하에, 공공행정과 연구기관, 기업 간의 가교 역할을 함으로써 산업경쟁력을 강화하고자 함.
 - 이러한 취지 하에서 스페인 과학혁신대학부는 동 포럼을 개최함으로써 기관간 연계를 통한 시너지 효과를 일으키고 궁극적으로 더 나은 미래를 위한 가치를 창출하고자 하였음
- 연구 그룹과 연구소, 국가 연구 인프라 등 스페인 내 과학 커뮤니티간 네트워크 제공(기업 전시 공간 제공 및 기관 간 미팅 등 주선)
- 동 행사는 이틀간 진행되는 가운데, 상설 전시공간을 마련하여 기업과 연구소의 포스터를 게시할 수 있도록 하였고, 시간별로 본세션과 특별세션을 구성하여 특정 주제에 대한 토론의 장을 마련하였음.

다. 주요 활동 내용

□ 상설 전시공간 방문

- 마드리드 공과대학, 발렌시아 대학교, 비고(Vigo) 대학교, 사라고사 대학교 등 대학 연구소와 국립생명공학센터, 국립 가속기센터, 국립 핵융합연구소 등 국립연구소 등 여러 연구기관의 연구 및 기술 소개 부스 관람
- 우주기상, 태양광, 핵물리학, 재료공학, 건축기술, 데이터처리, 생명공학, 바이오 등 다양한 기술 분야 간 협력과 연계 가능성·필요성 확인

□ 세션 발표 청취

- ‘전문 인재의 유치와 인력 수요 확보방안’에 관한 토론이 진행되고 있는 본세션장 방문을 통하여 단기적·장기적인 과학기술 인재를 확보할 수 있는 방안에 대한 토론을 청취하였음. 패널들은 새로운 세대가 과학기술 분야가 제공하는 기회와 영향력에 관심을 갖도록 하기 위한 방안과, 이 분야 진입을 가능하게 하기 위한 교육의 중요성 등을 언급하였음.

□ 관련 사진



4. 스페인 상원(Senate of Spain)

가. 기관 개요

- 스페인은 입헌군주국, 내각책임제를 채택하고 있으며 의회는 상원과 하원 양원으로 구성됨.
- 상원 의석수는 266석이나 현재 의원수는 265명임. 임기 4년으로 선출(208석) 또는 지명(58석)
- 상원의장은 페드로 마누엘 로얀 오헤다(Pedro Manuel Rollán Ojeda)로, 2023년 8월부터 임기 개시
- 상원 직원으로는 상원 소속의 의회 공무원(259명), 계약직 비공무원 직원(81명), 보안 등 특정업무 수행을 위한 행정부 소속 직원(121명), 총 461명이 근무하고 있음.

나. 면담 개요

- 방문 일시 : 2025. 12. 4.(목)
- 장소 : 스페인 상원(Palacio del Senado, C. de Bailén, 3, Centro, 28013 Madrid, 스페인)
- 면담자: 이냐시오 나바로 메히아(Ignacio Navarro Mejia) 스페인 의회 법률자문 겸 국제관계과장(Legal Advisor of the Spanish Parliament, Director of International Relations)

다. 주요 면담 내용

□ NABO 방문단

- 스페인 상원의 역할과 구성에 대한 간략한 소개를 부탁드립니다.

□ 스페인 상원

- 스페인은 양원제 국가로, 상원과 하원으로 구성됨. 현대 의회의 주요 기능으로는 입법, 예산, 정부 통제기능을 들 수 있는데 스페인의 경우 상원과 하원이 모두 이 세가지 기능을 수행함. 법안은 하원과 상원을 모두 거쳐야 효력을 가지고, 국가 예산도 두 의회를 모두 통과해야 함. 그러한 점에서 두 의회의 기본적인 기능은 유사하다고 볼 수 있음.
- 다만 스페인은 일반적인 유럽국가들과 마찬가지로 비대칭적 양원제를 채택하고 있어서 상원이 하원보다 권한이 약함. 예를 들어, 정부 통제와 관련해 상원과 하원 모두 장관을 상대로 질의나 청문회를 할 수는 있지만, 총리를 불신임하거나 정부를 해임할 수 있는 권한은 하원에만 있으며 상원은 그러한 권한을 가지지 않음.
- 입법 과정에서도 마찬가지로, 거의 모든 법안은 하원에서 시작되고, 이후 상원으로 넘어옴. 상원은 법안을 거부(veto)하거나 수정안(amendment)을 제시할 수 있지만, 이러한 경우에도 최종 결정권은 하원이 가짐. 즉 상원이 거부하거나 수정한 법안은 다시 하원으로 돌아가고, 하원이 수정안을 받아들일지 여부를 최종 결정 하는 구조임.
- 국가 예산심사권한도 마찬가지임. 국가 예산은 정부가 하원에 제출하는 하나의 법안이며 의결 절차도 법안과 거의 동일함. 따라서 예산안 역시 정부가 예산안을 하원에 제출하고 하원이 이에 대해 의결하면 상원은 거부 또는 수정만 할 수 있으며, 최종적인 결정권한은 다시 하원이 행사함. 이러한 이유로 스페인에서는 상원이 하원보다 권한이 약함.

□ NABO 방문단

- 그럼에도 불구하고 상원이 검토를 거치는 과정에서 보다 균형잡힌 의사결정이 이루어질 수 있다는 점에서 상원의 역할과 의미가 크다고 생각함. 상원은 그 구성 방식상 하원에 비해 지역대표성을 가진다고 들었는데 맞는 지?

□ 스페인 상원

- 헌법 제69조 1항에 따르면 상원은 ‘지역 대표의 의회’로 규정되어 있으나 실제에 있어서는 다르게 운영됨. 즉 실제로는 상원과 하원의 대표성에 큰 차이가 없음.
- 현재 상원의원은 총 266명인데, 그중 208명은 국민이 직접 선출함. 이들은 하원의원과 마찬가지로 정당 소속이며 정치적 활동 방식도 거의 동일함. 그리고 나머지 58명은 각 자치지역의 의회가 임명하는데, 의석수는 각 지역의 인구 비례에 따라 배분됨. 인구가 많은 지역일수록 더 많은 상원의원을 임명함. 이 의원들은 지역을 대표하기 위해 임명되지만, 실제 활동 방식은 다른 상원의원들과 크게 다르지 않음.

□ NABO 방문단

- 헌법 규정과 실제와의 차이가 있는 것으로 보임. 그렇다면 법안이 상원을 거치는 과정에서 지역의 의견이 반영되는데 한계가 있는지?

□ 스페인 상원

- 물론 상원에서 발언할 때 “우리 지역에는 이 사안이 중요하다”라고 말하는 경우는 많지만, 실제 정치적 행동은 하원의원과 거의 같음. 그래서 스페인에서는 상원의 지역 대표성을 강화하기 위해 헌법을 개정해야 한다는 논의도 계속되고 있음. 결론적으로 상원과 하원의 구성상 가장 큰 차이점은 상원의 경우에는 일부 의원(58명)이 지역에서 임명된다는 점이고, 하원은 전원이 국민 직선이라는 점임.

□ NABO 방문단

- 스페인 상원 내에, 우리 조직과 같이 예산안을 분석하거나 심사하는 전담 조직이 있는지?

□ 스페인 상원

- 예산안 심사를 위한 전담조직은 없음.
- 한편 예산은 국가예산과 상원과 하원을 위한 예산으로 구분되는데 전체 국가예산의 경우 법안과 마찬가지로 정부가 하원에 제출함. 그리고 이 안에는 상원예산도 포함이 되어 있는데 예컨대 상원 운영에 필요한 상원의원 및 상원직원 인건비, 시설유지비 등임. 상원 예산도 형식상 정부 예산의 일부이지만, 상원 운영위원회(Bureau of the Senate)가 직접 결정하고 정부가 이를 변경할 수 없음. 정부는 단지 상원이 승인한 예산을 국가 예산에 포함시켜 필요한 자금을 배정할 뿐임.
- 그리고 예산의 집행 이후 단계에서는, 의원들이 위원회나 본회의에서 장관에게 질의하거나 자료제출을 요구하는 방식으로 국가 예산에 대한 집행 통제가 이루어지기는 하나, 의회사무처 차원에서 국가 예산의 집행 분석·감독을 하기 위한 별도의 전담조직은 존재하지 않음.

□ NABO 방문단

- 기후변화나 디지털 전환과 같은 글로벌 과제와 관련해서 현재 상원이 중점적으로 다루고 있는 사안은 무엇인지? 국제사회는 상당수의 글로벌 도전과제에 대해 위기의식을 공유하고 있고 국제회의 등을 통해 과제의 해결방안을 지속·반복적으로 논의하는데, 이러한 문제의 해결을 위해서는 각국의 정책이 매우 중요하다고 생각함. 스페인 의회도 이에 관하여 여러 노력을 기울이고 있을 것이라 생각하는데 이에 대해 설명 부탁드립니다.

□ 스페인 상원

- 상원을 포함한 스페인 의회 및 정부는 기후변화, 환경보호, 디지털전환 등에 대해 큰 관심을 가지고 있음. 기후변화와 관련해서는 예를들어 2021년에 기후변화 대응을 위한 법안이 승인되었으며 2022년에는 폐기물관련 법안이, 그리고 2025년에는 식품폐기 방지법안이 승인됨. 상원의 의결과정에서 거의 모든 상원의원들이 법안의 필요성에 공감하였음. 상원에는 디지털전환위원회가 있는데, 현재 심의중인 법안은 없으나 행정 디지털화 관련 결의안 등이 논의되고 있음. 종이사용을 줄이고 전자기기를 활용하고자 함. 또한 상원에서는 인공지능의 활용을 확대·규제하고자 하는 방안도 검토하고 있음. 현재는 본회의와 위원회 회의에서 인공지능을 활용해 상원들의 발언을 실시간으로 문서화하여 공개하고 있음. 앞으로는 예컨대 청문회를 개최한 경우 청문회 보고서를 자동화된 방식으로 작성하는데 인공지능을 활용하는 등 더 다양한 방안을 검토하고 있음. 상원의 웹사이트도 보다 활용도가 높아지도록 개선하고자 함. 그러나 아직은 인공지능의 활용이 제한적인 수준임.
- 그린 전환과 관련하여서도 상원 내에 친환경을 담당하는 위원회가 있는데, 산불예방을 위한 법안을 통과시키기도 하였고, 그린전환과 관련하여 청문회의 개최나 정부 질의 등 다양한 활동을 하고 있음. 의회 내부 차원에서도 내부규정을 통해 종이 사용을 제한하거나 플라스틱 컵의 사용을 줄이기 위한 조치를 한 바 있음. 또한 2021년경부터는 접수되는 모든 의안을 인쇄물로 제공하는 대신 이메일로 제공하기 시작함.

□ NABO 방문단

- 마지막으로, 상원 직원의 인사·조직에 관한 질문임. 우리는 일부 전문 직위를 제외하고 대부분의 행정직은 2-3년 주기의 보직 이동이 의무적이며 본인이 희망하더라도 계속 한 보직에 있을 수는 없음. 이러한 순환보직제도는 장단점을 가지는데 이에 따라 예컨대 위원회 입법조사관, 조직 행정 지원, 예산분석관 등 다양한 보직을 경험하며 조직과 국회 기능에 대한 거

시적 시각을 가질 수 있으나 한 분야에 집중된 전문성을 갖추기에는 불리 하기도 함. 상원의 경우 소속 직원의 인사가 어떻게 이루어지고 있는지?

□ 스페인 상원

- 스페인에서는 상원과 하원이 하나의 공동된 의회 행정조직을 사용하고 있음. 상원과 하원 상호간 이동할 수 있지만 의무적인 순환은 아니고, 해당 보직에 대한 공석 발생으로 공개적인 모집이 발생하였을 때 지원을 통해 이동할 수 있음. 본인은 상원 법률자문관인데, 하원 법률자문관과 동일한 직급과 지위를 가지고 있음. 상·하원의 이동에 관하여 어떤 사람은 커리어 내내 한 조직에만 있기도 하나 이동하는 것이 더 보편적이기는 함. 결론적으로, 본인이 희망하고 상급자가 허용할 경우 또는 상급자가 이동을 지시할 경우 타 보직으로 이동하게 됨.

□ 관련 사진 자료



5. 대한무역투자진흥공사(KOTRA) 마드리드 무역관 방문

가. 기관 개요

- 명 칭 : 대한무역투자진흥공사 마드리드 무역관
- 위 치 : Torre Europa, Paseo de la Castellana. 95, planta 9 28046 Madrid Spain
- 주요 현황 및 사업 내용
 - 무역관장 외 10명 내외의 직원이 근무 중
 - 수출지원 업무: 수출 역량단계별 맞춤형 지원, 온·오프라인 해외마케팅 사업 등을 통해 우리나라 중소·중견기업의 글로벌 비즈니스 지원
 - 외국인투자유치 업무: 외국인 투자자 유치, 투자 이행 및 완료, 사후 지원 등
 - 경제협력 및 일자리 지원 업무: 정부간 협력을 활용해 중소·중견기업의 해외진출을 지원, 청년을 위한 양질의 일자리 모색
 - 해외진출 지원 업무: 해외프로젝트, 공공조달, 방산, 정부간(G2G)거래 등의 공공 파트너십을 지원, 해외투자진출기업의 글로벌 활용 지원

나. 면담 개요

- 일 시 : 2025. 12. 4.(목)
- 장 소 : 대한무역투자진흥공사 마드리드무역관 회의실
(Torre Europa, Paseo de la Castellana. 95, planta 9 28046 Madrid)
- 면담자 : 한연희(마드리드 무역관장)

다. 주요 면담 내용

□ NABO 방문단

- 스페인 국가 개요에 대한 설명 부탁드립니다

□ Kotra 마드리드 무역관

- 스페인의 면적은 505,990Km²로 EU국가 중 2번째, 한국의 대한민국의 5배
이나 인구는 우리나라 보다 적은 4,900만명 수준(EU 4위)
 - 땅은 넓고 인구는 적어 친환경·재생에너지 사업이 여타 유럽 대비 발달
- 스페인 공식 언어는 법으로 정해진 것만 5가지인 다언어 국가
 - 스페인 공식 언어인 스페인어 외 4개 공용어 카탈란, 에우스케라, 발렌시아노, 가예고 사용
 - 그만큼 지방자치체가 굉장히 발달해 있어 지자체의 권한이 굉장히 큰 특징이 있으며 또한 지자체별로도 또 권한(세금, 자율권 등)의 차이가 존재하는 특징

□ NABO 방문단

- 최근 스페인 경제가 좋다고 스페인 경제를 벤치마킹해야 한다는 의견이 있는데, 현 경제 여건 및 스페인 경제가 가지는 주요 특징 및 한계점은 무엇인지?

□ Kotra 마드리드 무역관

- 경제 규모(GDP)는 2024년 기준으로 1조 7252억 달러로 우리나라(1조 8,754억 달러) 대비 조금 적은 수준이며 세계 15위
 - 우리나라는 12위인데 최근에 IMF에서 발표한 기준으로 2026년에는 우리나라의 순위는 하락할 전망
- 다만 최근 스페인 경제성장률이 높게 나타나며 스페인 경제를 벤치마킹할 필요가 있다는 주장이 있으나 스페인 경제는 관광업 등에 대한 의존도가

높으며 미래 성장 동력 부재 등의 한계로 지속성장이 어려운 구조

- 스페인의 실질경제성장률은 2021년 6.7%를 기록한 이후 2022년 6.4%, 2023~2025년 2.5~3.5%를 기록하는 등 EU 주요국 중 가장 높은 수준
- 우리나라는 미래 성장 그런 동력 산업이 있는 상태에서 대외여건의 불안정 등으로 어려움을 겪고 있는 스페인은 미래 성장 산업이 없는 상황에서 관광업 호황 등으로 높은 성장률을 기록하는 상황
- 스페인 경제 주요 특징은 ① EU 역내에 편중된 교역구조, ② 2024년 기준 전세계 2위 외국인 관광객 방문국가, ③ 중남미 진출을 위한 전략적 요충지 3가지로 요약 가능
 - 스페인은 2024년 기준 수출의 61%, 수입의 56%가 EU 역내 교역
 - 관광산업이 스페인 전체 GDP의 12.8% 점유(2023년 기준)하고 있으며 2024년 기준 총 유입 관광객 수가 전년 대비 10.1% 증가한 9,380만명으로 프랑스에 이어 세계 2위
 - 중남미와 역사, 문화, 언어적 유대가 있으며, 중남미 각국의 금융·통신·건설·에너지 등을 장악

스페인 주요 경제지표

주요 경제지표



주요 지표	단위	2018년	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년	2024년	2025년
명목 GDP	십억 달러	1,432.3	1,403.7	1,288.8	1,462.2	1,450	1,619.9	1,725.2	1,891.4
1인당 명목GDP	달러	30,527	29,664	27,188	30,792	30,155	33,313	35,151	38,040
실질성장률	%	2.4	2.0	-10.9	6.7	6.4	2.5	3.5	2.9
실업률	%	15.3	14.1	15.5	14.9	13.0	12.2	11.6	11.2
소비자물가상승률	%	1.7	0.8	-0.3	3.0	8.3	3.4	2.9	2.4
재정수지(GDP대비)	%	-2.6	-3.1	-10.1	-6.7	-4.7	-3.6	-3.5	-3.4
총수출	백만 달러	346,746	334,022	308,308	379,916	415,414	422,522	424,141	N/A
(對韓 수출)	"	2,361	2,518	1,722	2,287	2,307	2,055	1,954	N/A
총수입	"	390,552	372,758	326,180	419,641	494,205	470,367	471,807	N/A
(對韓 수입)	"	3,521	3,316	2,515	2,989	3,882	3,727	3,766	N/A
무역수지	백만 달러	-43,806	-38,736	-17,872	-39,725	-78,791	-47,104	-47,666	N/A
경상수지	"	26,715	29,372	7,887	11,009	8,682	41,105	41,700	40,379
해외직접투자	백만 유로	37,059	24,825	33,455	29,104	33,603	25,161	31,843	N/A
외국인직접투자	백만 유로	54,785	24,266	26,153	29,199	32,240	30,960	36,813	N/A

* 주 : 2024년은 추정치, 2025년은 전망치 기입 / 달러/유로 환산 : OFX 연평균 환율 적용
 * 자료원 : IMF(24.10월 발표), EIU, Global Trade Atlas, 스페인 경제통상기업부(Datainvox)

□ NABO 방문단

- 스페인의 산업 구조는 어떠한지? 관광업과 재생에너지 산업 및 제조업 현황을 중심으로 설명 부탁드립니다

□ Kotra 마드리드 무역관

- 관광, 금융, MICE 등 서비스업 중심의 산업 구조
 - 세계 2위 수준의 해외 관광객 방문
 - 2024년 기준 유럽 50대 은행 중 스페인계 은행이 4개 포함(산탄데르 은행 등) 되어 있으며 스페인 주요 은행들은 중남미 대부분 국가에 진출하여 본국보다 해외 매출 비중이 높은 특징
 - 스페인은 2023년 기준 미국(690건), 이탈리아(553건)에 이어 세계3위 국제행사 개최 실적(505건)을 기록
- 서비스업 외 주요 산업은 자동차, 건설, 재생에너지 등
 - 자동차의 경우 유럽 2위 자동차 생산국으로 주로 EU 주요국 대비 낮은 인건비 및 전기료 등에 기인하나 공장 등이 북아프리카 지역 등으로 이탈되고 있는 상황
 - 해외 건설 프로젝트 수주 규모는 세계 3위 수준
 - 재생에너지는 세계 8위, 유럽 3위 재생에너지 발전 국가이며, 이는 주로 낮은 인구 밀도 등으로 인해 비어있는 토지에 설치되어 있는 육상 풍력 발전, 태양광 등에 기인하고 향후 정부는 2037년까지 원자력 발전소를 폐쇄할 계획
 - 반면 2025년 4월 대정전이 발생하여 통신, 철도 등이 모두 멈춘사례가 발생하였는데 이는 재생에너지의 변동성과 이를 관리하는 그리드의 미흡 등에 기인

□ NABO 방문단

- 스페인 시장의 타 유럽 국가 등과 차별화되는 특성이 있는지?

□ Kotra 마드리드 무역관

- 여타 서유럽 국가 소비자 대비 적은 가용 지출액 규모로 인해 가격에 매우

민감한 특성

- 1인당 GDP가 EU 회원국 대비 9% 낮고, 실질 개인 소비도 EU회원국 평균 대비 9% 낮은 상황
- 유행·트렌드·신제품에 둔감하고 도입이 느린 슬로우 어댑터
 - 65세 이상 인구에 소득이 높은 반면 젊은 세대의 소득은 낮은 수준
- 비유럽권 트렌드에 저항성이 높아 K-콘텐츠에 대한 인기가 구매로 쉽게 이어지지 않는 특성

□ NABO 방문단

- 한국-스페인 간 무역 현황 및 우리나라 기업의 스페인 진출 현황은?

□ Kotra 마드리드 무역관

- 2024년 기준 한국의 대 스페인 수출액은 33.9억 달러 수준이며 수입액은 24.2억 달러 수준
 - 주요 수출 품목은 자동차, 자동차 부품 등이며, 주요 수입 품목은 가축육류, 의약품 등
- 다만 중국과 스페인 간 경제 친밀도가 높아지고 스페인 시장내 한중간 경쟁이 강화되며 우리 기업의 시장확대가 어려워지고 있는 상황

순위	10대 수출 품목	2024년		2025년 1-9월		순위	10대 수입 품목	2024년		2025년 1-9월	
		수출액	증감률	수출액	증감률			수입액	증감률	수입액	증감률
	총계	3,390	1.6	2,630	4.8		총계	2,415	-3.0	1,891	0.2
1	기타자동차 (하이브리드)	596	28.6	455	-0.5	1	가축육류	364	-19.7	330	8.9
2	승용차	396	-11.6	290	-1.6	2	의약품	285	0.0	191	-13.0
3	전기자동차	145	-18.5	268	310.7	3	기타금속광물	178	-24.2	154	4.2
4	합성수지	256	-1.3	225	15.9	4	식물성유지	152	42.7	138	25.4
5	아연도강판	97	-25.4	109	55.2	5	음료	98	54.3	81	23.1
6	자동차부품	143	0.0	94	-10.5	6	가방	98	0.6	63	-16.1
7	중후판	178	33.4	67	-57	7	나프타	52	0.0	60	15.0
8	타이어	82	9.2	53	-13.2	8	자동차부품	139	36.5	59	-51.0
9	석유화학합성원료	116	12.5	51	-43.4	9	합성수지	38	-0.6	31	17.3
10	냉연강판	62	-4.6	45	-2.2	10	동괴및스크랩	23	239.5	30	92.4

- 스페인에 투자진출한 주요 기업 사례는 현대, 기아, 현대모비스, 삼성전자, 엘지전자 등
 - 반면 스페인 기업 중 한국에 투자한 기업은 자라, OW 등

스페인에 투자한 주요 한국 기업	한국에 투자한 주요 스페인 기업

□ 관련 사진



6. 한국 콘텐츠 진흥원 스페인 비즈니스센터 방문

가. 기관 개요

- 한국 콘텐츠 진흥원 개요
 - 한국 콘텐츠 진흥원은 「문화산업진흥 기본법」 제31조에 따라 설립된 공공기관임. 콘텐츠 산업의 육성을 통하여 국가경쟁력을 도모하고, 콘텐츠 산업의 발전에 필요한 지원체계를 마련함으로써 국가경제에 기여하는 것을 설립 목적으로 함.
 - 2009년 5월, 기존의 한국방송영상산업진흥원, 한국게임산업진흥원, 한국문화콘텐츠진흥원 등 5개 기관을 통합하여 설립된 이후 설립된 후 2025년 현재 기준 1개 본원, 7개 지원, 25개소의 해외센터를 두고 있음.
- 스페인 비즈니스센터 주요 현황
 - 한국 콘텐츠 진흥원 스페인 비즈니스센터는 2025년 1월 정식 개소하였으며 2025년 현재 센터장 1인이 부임하여 현지 비즈니스 에이전트와 협업하며 센터의 정착 및 초기 운영 전반을 담당하고 있음.
 - 스페인 비즈니스센터는 한국 콘텐츠 진흥원의 타 해외 비즈니스센터와 마찬가지로 K-콘텐츠의 해외진출 거점 강화, 해외진출 지원 체계 고도화, 맞춤형 해외진출 지원 강화 등을 전력과제로 함.

나. 면담 개요

- 방문 일시 : 2025. 12. 5.(금)
- 장소 : 스페인 비즈니스센터 회의실(Cra de S. Jeronimo, 15, Cenro, 28014 Madrid)
- 면담자 : 변미영 스페인 비즈니스센터장

다. 주요 면담 내용

□ NABO 방문단

- 올해 새로 개소한 스페인 비즈니스센터의 역할은 무엇인지?

□ 콘텐츠 진흥원 센터장

- 스페인 비즈니스센터는 올해 1월 개소식을 하고 현지 시장동향조사 및 진출준비를 위한 기반조성을 시작하였음. 스페인 비즈니스센터의 역할은 크게 두 가지임. 하나는 한국에 스페인의 현지 정보를 전달하는 것이고, 나머지 하나는 한국 기업과 현지 기업 사이의 네트워크를 지원하는 것임.
- 센터장인 본인은 한국에서 콘텐츠 정책 연구를 10여년 간 해왔는데, 당시에 유럽시장에 대한 연구는 주로 영국, 프랑스, 독일 등을 중심으로 이루어졌고 스페인에 대한 연구는 상대적으로 심도 있게 이루어지지 않았음. 그러나 현재는 스페인 시장의 진출 가능성 등을 고려하여 연구의 필요성이 대두되어, 스페인 비즈니스센터에서 현지 기사 등을 기반으로 콘텐츠 산업 관련 정보를 매주 정리하여 전달하고 있음. 이에 더하여 K-콘텐츠에 대한 현지 반응을 모니터링하여 동향보고서 등 심화보고서를 정기적으로 작성하고 있는데 앞으로 그 수가 계속 늘어날 예정임.
- 두 번째 역할은 네트워크 지원임. 본인은 콘텐츠진흥원에서 20년 넘게 근무를 하며 한국 콘텐츠 기업과의 네트워크를 가지고 있고, 이를 바탕으로 스페인 진출 희망기업에 대해 스페인 진출관련 상담을 제공함. 또한 스페인 진출시 법률, 세무 정보가 필요한 경우 동업하는 현지 에이전트를 연결하여 제공하고 있음.
- 현지 콘텐츠 박람회 등 관련 행사에 참여하여 한국 기업과 현지 기업을 연결해준 사례도 다수 있음. 2024년 10월에 부임하자마자 프랑스 칸에서 ‘MIPCOM’이라는 콘텐츠 산업 박람회에 참석하였는데, 이때 스페인의 애니메이션 기업 20개와 한국의 애니메이션 기업 20개의 미팅을 주선하는 한국

-스페인 MEET UP DAY 행사를 진행하였음. 또한 지난 9월에 마드리드에
서 K-콘텐츠 박람회를 성공적으로 개최하였고, 10월에는 ‘시리즈 원보드’라
는 행사를 통해서 우리나라 드라마 제작사를 모시고 해외 비즈니스를 지원
하기도 하였음. 11월에는 바르셀로나에서 한국의 대중음악을 소개하는 쇼
케이스와 비즈니스 매칭을 하는 ‘코리안 스팟 나이트’라는 행사를 개최하였
는데, 미스틱스토리 등 5개의 한국기업이 참가하여 현지 기업과 비즈니스
미팅을 하였음. 또한 대사관과 한국문화원 등과 협업을 하여, 한국문화를
보여주고 즐기게 해주는 동시에 비즈니스 미팅을 통해서 실제 수출과 진출
을 지원하고 있음. 실제 현지 언론을 통해서 ‘코카스페인(한국콘텐츠진흥원
스페인비즈니스센터)은 한국 콘텐츠 기업과 연결되는 공식적이고 신뢰할
수 있는 창구다’라는 언급을 접한 바 있음.

□ NABO 방문단

- 그 동안 상대적으로 연구나 교류가 활발하지 않았던 스페인 시장에 진출하
게 되었는데, 그 계기와 관련하여 스페인 시장이 가지는 특별한 의미가 있
는지?

□ 콘텐츠 진흥원 센터장

- K-콘텐츠 산업의 성장 과정에서 자연스럽게 해외 시장 확대에 대한 요청과
수요가 있었음. 특히 스페인 시장의 의미는 다음 두 가지 측면에서 살펴볼
수 있음. 첫번째는 ‘이베로 아메리카(Ibero-America)’라는 지역개념과 관련
된 것인데, ‘이베로 아메리카’는 스페인과 포르투갈의 식민지였던 아메리카
대륙의 나라들을 가리키는 용어임. 이 개념에는 중남미, 심지어 일부 북미
까지 포함이 됨. 스페인은 여전히 이베로 아메리카 지역으로의 진출 거점
역할을 하고 있음. 중남미 사람들은 스페인에 대한 동경을 가지고 있는데,
예컨대 해외의 문화콘텐츠를 접했을 때 ‘이것이 스페인에서도 인기가 있는
지’를 확인하고 싶어 하는 경향이 있음. 그리고 스페인에 있는 주요 방송채
널이 중남미로도 송출되고 있음. 따라서 스페인의 방송사와 계약을 해서
한국 프로그램을 방영할 경우 그로써 중남미로도 진출하게 되는 효과를 가

지는 것임.

- 스페인 진출의 두 번째 의미는 스페인이 콘텐츠 산업을 크게 장려하고 있다는 점임. 스페인은 유럽 전체적으로 경제가 저성장 고착화가 되는 것에 비해 상대적으로 높은 경제성장률을 보이고 있음. 작년의 경우 3.4% 성장을 했고 올해도 2% 중반대의 성장을 예상하고 있음. 유럽연합 기금이 스페인에 상대적으로 큰 비율로 배분되었던 점이 스페인의 경제성장의 한 배경이 되었는데, 스페인이 이 기금을 주로 디지털경제, 콘텐츠산업 투자에 많이 활용하고 있음. 정부주도의 콘텐츠 산업 진흥으로 시장진출에 유리한 여건이 조성되어 있다는 점도 스페인 시장이 가지는 의미라고 볼 수 있음.

□ NABO 방문단

- K-콘텐츠는 전 세계적으로 그 우수성을 인정받고 있음. 센터장님이 해외에서의 K-콘텐츠의 유행과 관심을 실제로 경험해보신 결과 특히 스페인을 기준으로 한국 콘텐츠가 관심을 받는 이유는 무엇이라고 보는지?

□ 콘텐츠 진흥원 센터장

- 우리는 B2B와 B2C를 모두 진행하고 있는데, 모두 스페인 현지의 반응이 매우 좋음. 무엇보다, 한국의 콘텐츠가 ‘콘텐츠 산업’으로 성장하는 모습을 지켜보며 그것을 배우고 싶다는 관점이 있음. 콘텐츠 자체로 보았을 때는, 경직적이지 않은 사회적 분위기에서 기인하는 다채로운 이야기 소재, 풍부한 감정선이 흥행의 바탕이 되는 것 같고, 신속한 제작능력과 다양한 제작 방식 등이 기여한다고 봄. 대한민국 자체에 대한 호감도 그 바탕이 되고 있음. 예컨대 앞서 설명한 바와 같이 스페인은 디지털경제를 촉진하고 있는데 그런 면에서 한국의 앞선 디지털 인프라도 스페인에 호감과 관심의 요소로 작용하고 있음. 또한 스페인은 한국을 매우 신뢰도 높은 나라로 평가함.

□ NABO 방문단

- 스페인 시장 내 K-콘텐츠의 실제 성과와 언어장벽의 해결방법은?

□ 콘텐츠 진흥원 센터장

- 스페인 내에서는 서어 다음으로는 영어 콘텐츠의 소비 비중이 높기는 함. 그러나 2023년 미국 작가 조합 파업을 계기로 하여 영어 콘텐츠의 수급에 영향이 생기자 스페인은 그것을 계기로 비영어권 콘텐츠를 많이 구매하기 시작하였음. 그 중 K-콘텐츠의 비중이 가장 높았음. 현재 스페인 내 넷플릭스, 디즈니플러스 통계를 보면 (자국 콘텐츠를 제외한)비영어권 콘텐츠 중에서는 K-콘텐츠가 1위임.
- 언어장벽의 경우 스페인은 자막보다는 더빙을 선호하여 영화나 드라마에 대해 더빙을 실시하여 제공하고 있음.

□ NABO 방문단

- 최근의 K-콘텐츠의 해외 유행 양태를 살펴보면 드라마, 음악, 음식 등 여러 장르가 모두 맞물리는 등 확장성을 가지고 있는 것으로 보이고, 이를 통해 흥행의 지속가능성도 높아지고 있는 것 같음. 스페인에서도 이렇게 한국 문화가 여러 장르에 걸쳐 지속적으로 확대될 수 있다고 보는지?

□ 콘텐츠 진흥원 센터장

- 유행과 관련해서는, 스페인은 미성년자의 공연 참석에 부모가 반드시 동행을 해야 함. 이에 따라 공연장에는 가족단위 공연 관람객이 매우 많음. 3-4살 어린 아기부터 할머니까지 모두 함께 보러 오는데, 어릴 때 한국문화를 접한 아이들이 크면 그들에게 한국문화는 익숙한 문화가 되어 있을 것임. 그리고 확장성은 콘텐츠 산업의 특징인데, 드라마 속에 노출되는 한국음식, 배우들의 피부관리 장면에서 노출되는 화장품 등 콘텐츠로 인하여 파생적으로 관심을 받게 되는 분야가 많을 것이라고 생각함. 특정 문화가 선망의 대상이 되면 더 많은 사람들이 해당 문화를 즐기게 됨. 참고로 프랑스의

한국음식점도 최근 기하급수적으로 늘어났고, 마드리드의 경우에도 작년과 올해가 다르다는 것을 느끼고 있음. 그 과정에서 K-콘텐츠가 계속 필요한 역할을 할 수 있도록 지속적인 분석과 연관 사업 노력을 하고 있음.

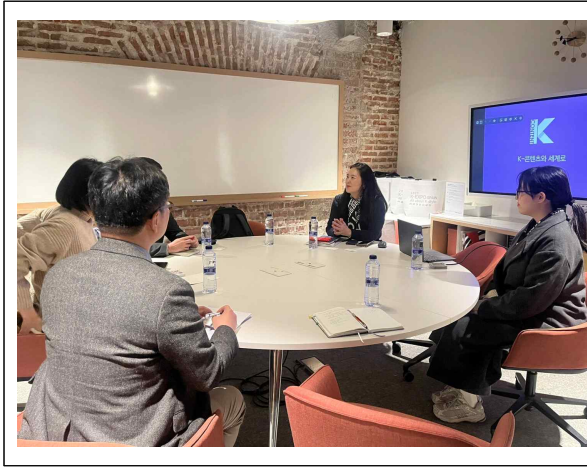
□ NABO 방문단

- 아직은 마드리드에 한국 음식점이 상대적으로 적고 요즘 해외에서 상대적으로 자주 보이는 한국 연예인의 사진 등도 거리에서 많이 보이지는 않았던 것 같음. 스페인의 한국문화 진출이 아직 초창기라서 그런 것인지?

□ 콘텐츠 진흥원 센터장

- 앞서 말씀드린 바와 같이 과거 유럽시장은 주로 영국, 프랑스, 독일 등을 중심으로 개척되었고 연구도 이들을 중심으로 이루어짐. 그리고 한국에서도 콘텐츠가 하나의 산업으로 인식된 것이 20년 정도밖에 되지 않았음. 콘텐츠 산업의 초창기에 특정한 거점을 중심으로 사업을 확대해나가는 것은 어느정도 불가피하고 또 효율적인 방법임. 그러나 이제 유럽도 디지털경제와 콘텐츠 산업에 드라이브를 거는 등 변화하고 있고 K-콘텐츠의 경쟁력도 성장하고 있어 시기가 잘 맞아떨어진다고 생각함. 아직은 스페인 진출 역사가 짧지만, 스페인 내에 K-콘텐츠에 대한 관심이 커지고 있고 우리도 진출노력을 본격적으로 시작했기 때문에 앞으로 확장이 될 것으로 보고, 또한 콘텐츠진흥원의 존재로 인하여 한국에서의 사업팀 방문 후 후속 비즈니스의 지속이 용이해졌기 때문에 이 부분도 사업성과에 도움을 줄 수 있을 것이라 봄.

□ 관련 사진 자료



7. 바르셀로나 B2B 물류센터 및 바르셀로나항만공사

가. 기관 개요

- 명 칭 : 바르셀로나 B2B 물류센터, 바르셀로나항만공사
- 위 치 : 스페인 바르셀로나 Logistics Complex(Zal Port), 바르셀로나항
- 주요 현황
 - 부산항만공사와 바르셀로나항만공사는 각각 지분 51%, 49%를 출자해 합작법인 B2B Logistics를 2022년 4월 설립해 바르셀로나 물류센터를 운영 및 관리
 - 바르셀로나 B2B 물류센터 운영 기간은 2024년 4월~ 2030년 12월이며 20년 연장이 가능
 - B2B Logistics는 바르셀로나 배후단지관리청(CILSA)로 부터 물류센터 임차 후, 우리 국내 물류기업(태웅)에게 재임차

나. 면담 개요

- 일 시 : 2025. 12. 8.(월)
- 장 소 : 바르셀로나 B2B 물류센터 및 물류 창고, 바르셀로나항만공사 회의실
- 면담자 : 신진선 부산항만공사 법인장 외 1인,
Santiago G. Mila 바르셀로나항만공사 부사장

다. 주요 면담 내용

□ NABO 방문단

- 바르셀로나항의 일반상황에 대해 설명을 요청드림

□ 바르셀로나 B2B 물류센터

- 바르셀로나항은 크루즈선 방문 규모는 유럽 1위
 - 관광수입에 큰 도움이 되는 측면
- 수출입 물동량을 처리하는 컨테이너 터미널은 2개가 있으며 머스크와 허치슨이 운영
- 화물선과 철도가 연계되어 있어 경쟁력이 강화되는 측면이 있으며 이러한 철도와 항만의 연계는 더욱 강화될 계획
 - 철도를 통해 바르셀로나항에서 프랑스, 이탈리아 등까지 연결되며, 특히 프랑스 등의 잦은 항만 파업 등으로 바르셀로나항은 프랑스 등 대비 경쟁력
- 또한 구 항만지역은 재개발을 통해 공원, 신축 건물, 벤처기업 단지 등을 건설하였으며 여기서 발생하는 수익 등을 통해 최신 시설의 신 항만을 건설하여 경쟁력을 강화

□ NABO 방문단

- 최근 항만사업에서 재생에너지, 친환경 투자 관련 중요성이 높아지고 있다고 하는데 이에 대해 설명을 요청드림

□ 바르셀로나 B2B 물류센터

- 전 세계적으로 항만사업에 있어서 좀 더 깨끗한 이제 에너지, 연료를 공급하는 것이 중요해 지고 있는 상황
- 이에 지금 전 세계 선박들도 이제는 기존의 기름이 아니라 암모니아나 메탄올 원료를 써서 선박을 운영하겠다고 선언하고 있어 항만들마다 그러

한 에너지를 공급하기 위한 다양한 방안과 투자가 진행 중

- 탄소중립이라든지 또는 친환경 항만 인프라 구축에 대해 굉장히 많이 검토하고 있으며 탄소중립 에너지 정책 관련 승인을 취득하는 것도 중요해짐
- 연료로서 암모니아나 메탄올 등 신재생 에너지를 공급하는 시설을 확보해야 하는 상황이며 유럽내 항만은 2030년까지 모든 시설이 탄소중립 원칙을 준수해야 하는 상황

□ NABO 방문단

- 바로셀로나 B2B 물류센터의 현황 및 재무적 성과는 어떠한지?

□ 바르셀로나 B2B 물류센터

- 부산항만공사와 바르셀로나항만공사는 각각 지분 51%, 49%를 출자해 합작법인 B2B Logistics를 2022년 4월 설립해 바르셀로나항만 내 물류센터를 운영 중
 - 이러한 합작법인 형태의 물류센터 운영은 최초 사례
 - B2B 물류센터 운영 기간은 2024년 4월~ 2030년 12월이며 20년 연장이 가능한 상황이고, 물류센터의 규모는 6,495.5m²(창고 5,949m²+사무실 546.5m²) 수준
 - 한편 부산항만공사는 서유럽에서는 네덜란드 로테르담, 남유럽에서는 바르셀로나, 인도네시아와 미국의 LA에서 물류창고 등 항만 거점을 운영 중이며, 최근 동유럽에 생산시설이 이전되고 있어 동유럽 물류창고 운영을 검토 중
- B2B Logistics는 바르셀로나 배후단지관리청(CILSA)로부터 물류센터 임차 후, 우리 국내 물류기업(태웅)에게 재임차하고 있는 상황
 - 태웅은 부산항 등 세계 27개 국가 항만에서 물류센터 등 항만거점을 운영하고 있으며 매출은 1조원 수준
 - B2B 물류센터 운영을 통해 3~5% 내외의 영업이익률을 보이고 있으며 법인세 등을 고려한 순이익은 이보다 낮은 상황
 - 다만 B2B 물류센터는 우리나라 중소기업 등의 해외진출을 지원하는 항만거점으로 기업에게 더 많은 비용을 부과할 경우 이익률이 상승하는 구조

바르셀로나 B2B 물류센터 현황



□ NABO 방문단

- 바르셀로나 항의 여타 물류창고를 활용해도 될 것 같은데 부산항만공사가 바르셀로나 B2B 물류센터 운영해야 하는 이유와 경제적 효과 등에 대해 설명을 요청드립니다

□ 바르셀로나 B2B 물류센터

- 스페인 등 남유럽에 수출하는 우리나라 중소기업 등이 물류경쟁력을 확보할 수 있도록 지원하는 역할을 수행하고 있음
 - 실제 B2B 물류센터는 우리나라 중소기업이 우선적으로 좀 더 저렴한 비용으로 물류창고를 활용할 수 있도록 지원하고 있으며 세관, 항만 인스펙션(Port state Control) 등 중소기업이 잘 알지못하는 항만 행정 등도 진행도 지원
 - 중소기업의 경우 스페인 수출 등과 관련된 컨설팅도 수행하고 있는 상황
 - 우리나라 경제의 경우 수출 등 대외의존도가 높은 상황으로, 세계 무역량 중 80%가 해상운송을 통해 진행되고 있어 항만시설과 관련된 물류 경쟁력의 중요성이 점점
- 실제 코로나 확산, 러시아-우크라이나 전쟁, 홍해 사태 발생 등으로 우리나라 수출기업 등에 피해 발생하며 해상 물류센터 확보 등 물류 경쟁력 강화가 중요해 지고 있는 상황
 - 2022년 러시아-우크라이나 전쟁으로 해상을 통해 운송중이던 물품들이 항로 및 항만 폐쇄 등으로 주변 지역에 물품을 보관해야하는 사례가 다수 발생
 - 당시 부산항만 공사 등이 관리하던 물류센터 등을 활용해 국내 기업의 수출품을 저렴한 비용으로 보관하고 이후 재수출 등을 지원해 피해 최소화

- 한편 물류센터의 경우 매출 변동성이 크고, 매출 대비 이익률이 높지 않아 민간기업의 자본 투자가 용이하지 않은 상황으로 항만공사 등이 투자를 진행하는 상황

□ NABO 방문단

- 최근 한류의 열풍이 높다고 하는데 바르셀로나항을 통해 들어오는 우리나라 수출품이 증가했는지, 그리고 어떤 항목이 늘고 있는지 설명을 요청드릴

□ 바르셀로나 B2B 물류센터

- 2025년 수출이 증가세를 보이는 가운데, 최근 한류의 열풍이 확산되며 식료품과 화장품 등의 증가세가 눈에 띄는 상황
 - 불닭 볶음면, 미원 등 식료품류의 수출이 많이 증가세를 보였으며, 최근에는 미국 등에서 큰 유행을 보였던 화장품이 스페인 등 유럽으로 확산되는 상황

□ 관련 사진



□ NABO 방문단

- 바로셀로나항만공사가 부산항만공사와의 사업을 진행하게 된 계기와 과정은 무엇인지?

□ 바르셀로나항만공사(산티아고 부사장)

- 2005년 부산에서 개최되었던 세계항만협회(International Association of Ports and Harbors: IAPH) 총회에서 IAPH 부총재 자격으로 참석한 이후 부산과의 인연이 이어져 오고 있는 상황
- 과거에는 미주 대륙과 유럽 간의 물동량이 가장 중요했다면 이제 한국, 인도, 중국 등 아시아 지역의 중요성이 점증하고 있어 협력 모색
 - 특히 서유럽까지 갈 필요없이 바르셀로나를 기점으로 프랑스, 이탈리아 등 남유럽 지역을 커버하는 물류 중심의 비전을 가지고 있으며 부산항만공사와 협력 중
 - 이러한 협력의 구체적 시작이 합작법인인 바르셀로나 B2B 물류센터



□ NABO 방문단

- 한국의 입장에서 바로셀로나(카탈루냐) 지역이 가지는 강점은?

□ 바르셀로나항만공사(산티아고 부사장)

- 카탈루냐 지역은 스페인 전체에서 차지하는 면적은 크지 않으나 스페인 전체 경제에 미치는 영향이나 기여도는 매우 큰 상황
 - 카탈루냐지역은 스페인 면적의 6%를 차지하나 인구는 17%, GDP의 19%, 스페인 수출의 26%, 스페인 관광객 중 21%를 점유
- 또한 유럽에서 보면 지금 유럽 전체가 비싼 전기료 등으로 애를 먹고 있으나 카탈루냐 지역은 여타 유럽국 대비 전기료가 굉장히 경쟁력이 있고 500만 이상의 인구를 가진 유럽 도시 중 가장 큰 규모
 - 이러한 특징으로 인해 자동차 등 제조 기업이 위치해 있고 패션, 전자제품 등과 관련된 고가제품에 대한 수용성이 높음
 - 최근에는 중국 체리 자동차, 한국의 롯데 등이 진출을 계획 중
 - 한편 스페인에서 보면 물동량 기준으로 보면 발렌시아 등이 바르셀로나 보다 더 많을 수 있으나 경제적 기여도나 또는 화물의 질적 또는 부가가치 기준으로는 바르셀로나항이 스페인 최고
- 또한 바르셀로나항의 경우 바로셀로나 인프라를 활용할 수 있을 뿐 아니라 자체적으로 많은 투자를 통해 신항 등 경쟁력있는 항만 인프라를 구축 중



□ NABO 방문단

- 마지막으로 바르셀로나항만공사가 미래 전략 및 전략적 방향성을 최근 결정했다고 하는데 이에 대한 설명을 요청드립니다

□ 바르셀로나항만공사(산티아고 부사장)

- 바르셀로나항만공사의 미션 및 비전을 컨설팅사 도움 없이 자체적으로 내부에서 최근 마련
- 비전은 Smart Logistics Hub 이며 미션은 “효율적이고 지속 가능한 물류 및 운송 서비스를 제공하여 지역 사회의 번영을 도모하고 고객의 경쟁력을 제고”



□ 관련 사진

