

과테말라 한인 상인들의 이주배경과 생활사*

노 용 석 (부산외국어대학교 HK연구교수)
(anth99@hanmail.net)



1. 들어가며

2013년 과테말라 주재 한국대사관에서는 주재국에 거주하는 한인들의 정확한 실태를 파악하기 위하여 인구센서스를 실시하였다. 주과테말라대사관에서 실시한 인구센서스의

* 이 논문은 2008년 정부(교육과학기술부)의 재원으로 한국연구재단의 지원을 받아 수행된 연구임 (NRF-2008-362-A00003).

목표는 과테말라 한인사회의 정확한 규모를 파악하여 좀 더 효과적인 재외동포 지원 및 보호정책을 수립하고자 실시되었다. 하지만 조금 구체적인 차원에서 이 조사의 목표를 따져보자면, 사실상 현재 과테말라에 어느 정도의 한인이 거주하고 있는가에 대한 의문에서 시작되었다고 볼 수 있다.

중미(Central America)에 위치한 과테말라는 역사적으로나 인구적으로 볼 때 중미에 위치한 여타국가¹⁾의 중심역할을 수행해오고 있다. 하지만 이러한 지위에도 불구하고 한국과 과테말라의 거리는 문화적으로나 지리적으로 상당히 멀게 느껴질 수밖에 없었으며, 한국인에게 과테말라는 단지 라틴아메리카의 ‘어느 곳’에 위치한 작은 나라일 뿐이었다. 하지만 1980년대 후반이후부터 상당히 많은 수의 한인들이 과테말라로 유입되었으며, 급기야 과테말라에 거주하는 한인들의 수가 약 15,000명을 상회할 것이라는 말들이 나오기 시작하였다. 실제 과테말라에는 상당히 많은 한국 기업들이 진출해 있으며, 기업에서 근무하는 한인들과 상업에 종사하는 이들을 손쉽게 거리에서 볼 수 있다. 또한 과테말라시티의 소나7(zona7) 구역에는 수많은 한인 슈퍼마켓과 식당, 미용실 등의 편의시설이 즐비하게 늘어선 것을 볼 수 있다. 과테말라에 거주하는 한인들은 수 년 전부터 자신들의 집단 규모를 항상 10,000명 이상으로 이야기하여 왔으며, 이것은 일종의 ‘신화’와 ‘성공’라는 측면에서 해석될 수도 있었다. 즉 한국에서 누구도 상상할 수 없는 지역에 이렇게 많은 한인들이 거주하며 일종의 ‘성공’을 이루어가고 있다는 것이다.

하지만 2014년 주과테말라 한국대사관에서 집계된 과테말라 거주 전체 한인의 수를 보면 2014년 현재 총 5,126명의 한인이 거주하고 있음을 알 수 있다.²⁾ 이것은 그동안 많은 과테말라 거주 한인들의 담론 속에 담겨있던 인구의 규모보다 상당히 줄어든 것을 나타내고 있으며, 또한 과테말라 한인 이주 사회에 커다란 변화가 오기 시작했음을 알리는 것이다. 조사과정에서 만난 과테말라 거주 한인들은 한국대사관에서 실시하였던 인구센서스의 결과와 관련하여 어느 정도 예상했던 결과임을 말했지만, 이 밑으로 인구가 하락할 가능성은 많지 않으며 새로운 반등의 기회가 분명히 올 것이라고 전망하는 분위기였다.

사실 과테말라에서 한인이 차지하는 비중은 봉제공장 및 의류시장 일부분을 제외하면 그렇게 큰 것은 아니다. 또한 한인들은 현재까지도 과테말라의 주요 엘리트 계층과 밀접한 관계를 맺고 있지 않으며, 현지 사회와도 적극적인 교류를 추진하고 있지 않다. 그럼에도 불구하고 과테말라에 상당수의 한인들이 거주하면서 소위 ‘인구규모’의 담론을 생산해

1) 이 논문에서 언급하고 있는 중미의 여타 국가에는 엘살바도르, 니카라과, 온두라스, 코스타리카, 파나마가 포함되어 있다.
2) 주과테말라 한국 대사관에서 발표한 5,126명의 산출근거는 인구센서스를 통한 응답이원 2,800명과 재외국민등록인 800명, 그리고 2012년 대통령 선거 당시 선거관리위원회에 재외선거 유권자 신고를 한 인구 892명, 센서스 미응답 추정 인원 670명을 합한 결과이다.

낸다는 것은 그들 공동체가 가진 특수성을 스스로 인정하며, 자신들의 주요한 특징이 누군가에 의해 ‘평가’될 수 있기를 바라는 입장이 있다는 것이다. 실제 과테말라 한인 사회의 구성원들은 항상 ‘자신들의 사회’가 다른 이주 사회에 비해 무엇인가 ‘다르다’고 여기는 경향이 상당히 강하였다. 그러면서 그 다름이 다른 이민 사회에서는 경험하지 못했던 현지사회와의 단절과 소수자 공동체로서의 특징이었다.

이에 본 논문은 현재 과테말라 내부에 형성되어 있는 한인사회의 주요한 단면들을 충분한 사례기술과 모형을 들어 생활사를 자세하게 소개하는데 초점을 맞추고 있으며, 이를 인류학적 에트노그래피로 작성하여 향후 한인 이주 사회의 유형을 이론화하는데 도움을 주고자 한다. 특히 지금까지 과테말라 한인 사회의 가장 주요한 유형으로 알려져 있던 봉제업체 관련 이주민 이외 자생적으로 과테말라로 이동한 상인들이 어떻게 생활하여 왔는가를 중점적으로 살펴보고자 한다. 이것은 지금까지 과테말라 한인 이주 사회의 특성이 봉제업체를 중심으로 한 ‘기업형 단기이주 사회’로 설정되어 있었다는 측면에서 상당히 다른 시각을 제공할 수 있다. 또한 이들의 생활상을 조사하면서, 과테말라의 한인 사회의 어떠한 생활적 특성이 현지 사회 내부에서 ‘소수그룹’으로 전락하게 하는 주요 원인으로 작용하였는지에 대해 기술하고자 한다.

2. 연구내용과 방법

한국에는 자국민의 전 세계 분포현상을 연구하기 위한 각종 ‘이민사’ 및 ‘재외동포사’가 존재하고 있다. 하지만 많은 재외동포사 기술이 한국과 인접한 동북아시아 지역(일본, 중국)이나 러시아 등의 해외거주 한인들에 초점이 맞추어져 있는 것 또한 사실이다. 상대적으로 한국과 지리적으로 떨어져 있는 중남미 국가에 대한 이민사는 1960년대 농업이민을 필두로 시작된 브라질, 아르헨티나, 파라과이 등지에 대한 연구가 일부분을 이루고 있을 뿐(브라질한인이민사편찬위원회 2011; 아르헨티나 한인 이민문화연구원 2005), 현재 중남미의 한인들이 구체적으로 어떠한 생활사를 가지는가에 대한 연구는 전무한 상황이다. 특히 이민의 역사에 관한 고찰은 일부 집필이 되어있지만(전경수 1996; 서성철 2000), 현재 한인들의 구체적인 생활사에 대한 연구는 체계적으로 시도된 바가 없다. 이렇듯 한인들의 구체적 생활사에 대한 연구 부재는 장기적 측면에서의 지속적인 이민사 연구를 막는 원인이 되고 있다. 즉 총괄적인 데이터가 지속적으로 축적되기보다는 이른바 ‘화전민’식의 각론 부분에 대한 연구만이 진행되어 향후 포괄적인 이민 생활사 아카이브 등을 불가능하게 만드는 것이다.

필자는 이미 과테말라 한인사회의 형성 배경과 이들의 생활 적응전략 방식에 관한 글을 기술한바 있다(노용석 2014). 하지만 이것은 한 사회의 단면을 좀 더 객관적이고 정형적으로 분석한다는 취지에서, 한인 사회 내부의 구체적 생활사 및 역동적 측면을 세부적으로 기술하지 못한 바 있다. 즉 과테말라 거주 한인사회를 문화이론에 입각한 문화적응모델로 분석하고자 하였기에 효과적인 에트노그래피로 작성할 수 없었던 것이다. 이 논문은 이와 같은 선행연구의 취약점을 보완하고자 기획되었다.

본디 에트노그래피라는 것은 타문화 사회를 경험하고 연구한 인류학자들의 보고서이다. 이 형식은 각종 이론들의 모델에 입각하여 사회를 분석하는 형식이 아니라, 풍부한 사례기술을 통해 해당 사회의 문화적 특징을 열거하고, 향후 모델 혹은 이론적 계발의 보고가 될 수 있는 것이다. 물론 에트노그래피의 기술에 있어서 여러 문제점이 발견된 것은 사실이다. 대표적으로 현지 사회를 조사한 인류학자의 시각이 그 사회의 문화적 본질을 그대로 '기술'(writing culture) 했는지에 대한 논란은 현재까지도 주요한 쟁점 중의 하나이다(Clifford & Marcus, 1986). 이 부분은 에트노그래피 작성에 있어서 기술(記述)적이며 인식론적인 부분이 표출된 것으로서 넓은 시각에서 본다면 문학 혹은 언어기술의 본질적 측면과 결부되어 있는 것이다. 인류학자들은 위와 같은 쟁점을 고려하여 에트노그래피 작성에 있어서 원주민 사회의 본질적 문화가 '훼손'되지 않는 선에서 조사와 해석을 시도하고 있다. 본 논문에서도 조사 당시 획득한 1차 자료에 대해 연구자의 자의적인 해석을 가급적 시도하지 않았으며, 좀 더 피조사자의 관점을 폭넓게 기술하기 위해 노력하였다.

필자는 본 논문의 조사를 위해 2012년 1월과 2013년 7월-8월, 그리고 2014년 2월 등 세 번에 걸쳐 과테말라시티를 방문하였다. 주요 조사대상은 과테말라 한인 사회를 형성하고 있는 주요 인물들과 생업 현장에서 경제활동을 하고 있는 이들이었다. 대부분의 교민 사회가 다 그러하듯, 해외거주 한인 사회 내부는 인맥 관계가 상당히 폐쇄적이고 간접적으로 형성된 경우가 많다. 특히 과테말라는 한인사회 내부에 동일한 목적을 가진 공동체가 상당히 부족하여, 대부분의 조사는 개인 혹은 개별 사업장을 중심으로 이루어질 수밖에 없었다. 이들의 대부분은 조사 질문에 대해 자신의 상황을 중심에 놓고 답하는 경향이 짙었으며, 이로 인해 인터뷰 내용을 정리하여 문장으로 만드는 과정에서 상당수의 정보들을 반대편의 입장에서 상호검증하는 단계를 거쳐야만 했다. 조사의 기법은 서베이(survey)와 같은 양적 조사방법을 사용하지 않았으며, 모든 조사를 직접 면담에 의한 인터뷰 형식으로 진행하였다. 모든 인터뷰 내용은 MP4파일로 녹음하였고, 조사 이후 대화 전체내용을 전사(轉寫)하였다.³⁾ 또한 시기에 따라 주요 조사대상자의 범주가 달리

3) 녹음 과정에서 일부 조사대상자에게서는 녹음에 대한 동의를 받았으나 일부는 받을 수 없는 상황이었다. 그러므로 이 논문에서 인용되는 모든 조사대상자의 이름은 가명이며, 향후 녹음파일에 대한 활용동의

하였는데, 2012년의 경우에는 주로 과테말라 진출 한국기업 중 고용인원 1,000명 이상 사업체의 한국인 간부들을 면담하였다. 2013년에는 과테말라 한인회 역대 간부 및 중소기업체를 조사하였고, 2014년에는 과테말라시티 소나 1에 위치한 뿌에블리토(Centro Comercial del Pueblito)라는 의류도매상가를 집중적으로 조사하였다. 본 논문에서는 세 번의 현지조사 기간 동안 수집한 자료를 이용하여 과테말라 거주 상인들의 사회가 어떠한 특성을 지니고 있는가에 초점을 맞추고 있다.

3. ‘기회의 땅’ 과테말라: 한인 상인들의 이주

(1) 뿌에블리토를 중심으로 한 한인 상권 형성

과테말라는 중미시장(과테말라, 엘살바도르, 온두라스, 니카라과, 코스타리카, 파나마, 도미니카공화국) 국가 중 비교적 경제규모가 크며 기업경영 활동에 상당히 양호한 편이다. 과테말라의 GDP는 540억 달러 규모로 도미니카공화국에 이어 2번째에 위치하고 있으며, 특히 약 1,400만 명의 인구는 전체 중미 국가 인구 대비 28%의 비중을 차지하고 있다. 이것은 숙련된 노동력을 보유할 수 있다는 측면에서 상당히 유리한 조건을 가지고 있으며, 실제 과테말라 인구의 분포는 18세 이상 60세 이하의 노동인구가 많은 피라미드형 인구 구조를 가지고 있다. 또한 과테말라는 북미 시장과 가까운 지리적 이점을 보유하고 있다. 많은 사업체들의 경제활동 목표가 미국시장을 개척하는데 있으므로, 과테말라는 미국으로의 수출을 이루는데 상당히 유리한 입지적 조건을 가지고 있다. 특히 과테말라는 달러 환율이 안정되어 있어 상업 활동을 하는데 있어서는 최적의 조건이라 말하고 있다.

하지만 위와 같은 거시적 경제지표 혹은 입지조건들로 인해 한인들이 과테말라에 유입되었다는 설명은 상당히 설득력이 떨어질 수밖에 없다. 과테말라에 한인이 가장 먼저 이주 정착한 것은 1960년대 초였는데, 이 당시 이주한 한인들은 과테말라의 경제적 지표 등을 고려하여 입국한 이들이 아니었다. 오히려 이러한 경제지표와 연관된 이주는 1980년대 중반 이후부터 섬유봉제업체들이 과테말라에서 1989년 제정한 ‘마킬라’(Maquila)법 발효 이후에 많은 봉제업체들이 진출하면서 활성화되었다(노용석 2014, 137-141). 마킬라법은 정식명칭이 ‘시행령(Decreto) 제29-89호 수출진흥법’(Ley de Maquila / Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila)으로서 수출산업을 적극 육성하고 외국인투자유치를 활성화하기 위해 과테말라 정부에서 제정하였으며, 이 법에 의거해

서를 취한 후 타 용도로 사용할 예정이다.

마길라 업체는 관세 및 부가세, 소득세 등을 면제받을 수 있다. 이것은 1980년대 후반 노동인건비가 상승한 한국의 봉제업체에게 상당히 유리한 법이 아닐 수 없었다. 그러므로 과테말라에 거주한 한인의 많은 수는 바로 이러한 마길라 업체에 근무하던 주재원 혹은 직원들이었다고 할 수 있다. 하지만 과테말라에 거주하는 한인들이 마길라 업체에 종사하는 사람들로만 구성된 것은 아니었다. 오히려 마길라법이 제정되기 훨씬 이전부터, 과테말라의 거시적 경제지표와는 별개로 독자적인 판단을 통해 과테말라를 자신들의 ‘기회의 땅’으로 만들기 위해 노력하는 한인들이 존재하고 있었다. 그들은 바로 상인들이었다.

언제부터 이러한 상인들이 과테말라에 입국하였는가는 정확한 자료가 남아있지 않아 확인하기 힘들다. 하지만 과테말라에 최초로 이주한 것으로 알려진 김용덕⁴⁾은 한인 상인들이 약 1977년 혹은 1978년경부터 과테말라에 들어오기 시작했을 것이라 증언하고 있다.

1976년에 과테말라에 큰 지진이 일어난다. (그때)과테말라, 엘살바도르, 온두라스 한꺼번에 세 나라가 (함께) 완전히 폐허상태가 되었다. 현재 뿌에블리토 상가가 있는 곳이 지진에 무너진 자리다. 무너진 자리에 주인이 상가를 만든거다. 남미에서 온 사람들이 지금도 몇 사람 있다고 보는데... 그분들이 이제 남미에서 올라오다가 여기에서 스톱이 된거다. 멕시코를 못들어가고. 그리고 옛날에 과테말라도 비자가 굉장히 까다로웠다. 남미에서 올라오던 사람들이 과테말라에서 딱 멈추는 거다. 그럼 여기와서 그냥 놓고 있을 수는 없고 무엇인가 별이를 해야 하니.. 그래서 뿌에블리토 같은 곳으로 가서 장사를 시작한거다. 그래서 뿌에블리토가 생겨난 거다. 아마 77년-78년 경에 뿌에블리토가 생겨서 거기서 장사를 하기 시작했을거다. (중략) 당시 여기에는 도매상도 없고, 스페인과 마찬가지로 점심시간에 시에스타가 있고, 그런데 한국 사람들은 그렇게 일 안하고, 열심히 일하거든. 여하튼 과테말라가 좋다는 소문이 도니 자꾸 올라오는거예요... 여기 있으면 언제든지 미국으로 뺄 수 있다는... (김용덕 증언)

전술한 바와 같이, 뿌에블리토는 과테말라시티의 소나1에 위치한 종합상가건물이다. 김용덕은 이 건물이 1976년 과테말라에서 발생한 대지진 이후 건립되었으며, 이후 이 건물에 한국인들이 들어와 장사를 했다는 것이다. 특히 이때 뿌에블리토에 들어와 장사를 한 사람들은 대부분 한국에서 온 이들이 아니라 남미의 타국가에서 온 사람들이었다고 한다. 실제 다른 증언에서도 뿌에블리토에서 초기에 장사를 하던 사람들이 한국에서 바로 이주를 하지 않았다는 것을 확인할 수 있었다.

4) 김용덕씨의 이름은 과테말라 한인사회 내부에서도 공인화되어 있기 때문에 실명으로 거론한다.

소나 1의 뿌에블리토가 명성을 떨치게 된 것은 한국인들이 상권을 장악하고 나서부터이다. 1987년도 초에 2가구가 처음으로 뿌에블리토에 들어왔다. 조OO, 고OO이라는 사람. 에콰도르에서 살다가 한국에 와서 나한테 물건을 사가지고 과테말라로 가져갔다는데, 이 두 사람이 처음으로 뿌에블리토로 들어갔다고.(뿌에블리토 상인 증언)

위 증언에서는 1987년 에콰도르에서 이주한 두 사람이 최초로 뿌에블리토에 입주하여 장사를 하였다고 말한다. 이처럼 최초 이주 상인에 대해 이견이 발생하는 것은 뿌에블리토에서 장사를 하는 사람들의 연한이 그렇게 길지 않았다는 것을 말하는 것이기도 하다. 현지조사를 수행하면서 당시 뿌에블리토 건물이 건축되는 시기에 장사를 했던 한인을 만날 수는 없었다. 하지만 1978년부터 1987년까지 남미 국가에서 상당수의 한인들이 시차를 두고 뿌에블리토에 들어가 장사를 했다는 것은 사실이다. 이렇듯 초기 간헐적으로 늘어나던 뿌에블리토의 한인들은 1980년대 말과 1990년대 초를 지나면서 폭발적으로 늘어나기 시작한다.

그때 당시에 거기(뿌에블리토)에는 아랍사람들, 중국 사람들 몇 가구가 있었는데, 문을 열고 불을 켜봐도 상가가 시커멓 정도로 그렇게 있었다. 그때 당시에 건물이 2층이었는데 입주한 가구가 열 집 정도 밖에 되지 않았다. 2층에는 당시에 한 집 밖에 없었다. 고OO이가 2층으로 올라갔고, 조OO씨가 아래층에서 장사를 했는데, 그 뒤에 들어온 사람이 이OO이라는 사람이 들어왔고 조OO씨 처남과 처제가 있었고, 그 사람들이 식구니까 다 아래층에 가게를 얻었고, 고OO은 2층에 가게를 열었고. (중략) 약 40가구 정도 있을 때까지 장사가 어느 정도 되었다. (중략) 지금 뿌에블리토 안에만 한국인 업체가 약 130개 이상이 입주해 있다. 그리고 외부에도 상당히 많은 수가 있다. (외부의) 약세사리 가게 등을 합치게 된다면 약 300개 이상의 한인 상가들이 집중되어 있다. 그리고 한 사람이 몇 개의 가게를 동시에 갖고 있으니, 가게 수로 따지면 몇 개라고 따지기도 상당히 힘이 든다.(뿌에블리토 상인 증언)

뿌에블리토는 1990년을 기점으로 과테말라시티내 한인 상권의 중심지 기반을 다지게 된다. 당시 2층에 불과하던 건물은 계속적으로 몰려드는 한인 상인들에 의해 4층으로 증축되고, 이후에는 신관 건물이 새롭게 신축되었다. 또한 한인 상인들의 기세 때문에 뿌에블리토 주변 상권을 장악하고 있던 아랍인들과 중국인들은 다른 곳으로 자신들의 상권을 옮겨야만 했다. 이처럼 폭발적인 한인 상인들의 기세는 아직까지도 이어지고 있다.

위의 증언에서도 보듯이 현재 뿌에블리또 내부에만 약 130개의 한인 상인들이 집중되어 있고, 뿌에블리또 인근 도로인 20번가까지 포함하면 약 300개의 한인 상인들이 성황을 이루고 있다.

그렇다면 이토록 많은 한인들이 과테말라시티로 들어오게 된 동기는 무엇일까? 앞서 밝힌 바와 같이 과테말라는 중미 경제권에 있어서 타국가에 비해 유리한 입장을 가지고 있다. 하지만 일반적인 한인 상인들이 과테말라에 오게 된 경위는 과테말라의 거시적 경제지표가 가리키는 이점 때문이 아니라 좀 더 구체적인 원인이 배경에 깔려있었다.

과테말라에 오게 된 경위는 무슨 소문을 좀 듣고 올라온거 같다. 확실하지는 않지만. 과테말라가 좀 특수한 경우가 있는데, 내가 들어올 때(1995년) 달러 환율이 5.5대 1인가 이랬는데 아직도 7.9대 1 정도니까, 상당히 안정되어 있는 거다. 그래서 장사하는 사람한테 여기만큼 좋은 장소가 없는거다. (중략) 과테말라가 보세 관리가 매우 허술하다. 한국 사람들은 어떻게 보면 그것으로 먹고 사는 것이다. 여기서는 법을 엄격하게 집행하고 세금을 철저히 징수하는 등이 없다. 예전 같으면 중국 사람들은 땅을 한 블록을 다가지고 있는 사람도 있었다. 얼마나 밀수를 많이 했겠나? 그 중국인들이. 한국인들은 그 끝물에 와서 조금 이득을 본거지. 그리고 장사를 하기에 기후가 좋다.(뿌에블리또 상인 증언)

온두라스, 니카라과, 엘살바돌 이런 나라에서는 프리존을 선정해 물건을 만들어 수출하고 내수는 못하게 하는데, 세관원이 주재하면서 수출입 통관 제재를 실시한다. 하지만 과테말라는 프리존 지역이 필요 없고 그냥 공장 설립해서 신고하여 허가만 받으면 29-89법을 적용해 물건을 생산해 수출하면 된다. (중략) 원래 법상으로는 내수 시장에 팔면 안되게 되어 있는데, 미국으로 수출할거 하고 나서 남는 수량이 있는데, 예를 들어 만장이면 1%라고 하더라도 백 장인데, 그게 한 달에 공장 라인별로 이십 만장, 삼십 만장, 오십 만장 보내지는데, 백만 장의 1%면 만장 아닙니까? 그게 1불 씩만 받아도 만 불인데... 이런 것이 보이지 않게 시장으로 흘러나와서(마길라 공장 직원 증언)

과테말라는 중미의 다른 국가와 달리 '자유무역보호지대'(Free Zone, 일명 보세지역)가 별도로 지정되어 있지 않다. 자유무역지대는 통상적으로 외국인 투자 유치 및 수출을 확대하기 위해 정부에서 기업에게 관세 및 세금 등을 감면해 주는 제도를 말한다. 중미의 여타 국가들은 대부분 자유무역지대를 지정한 후 그 지역 내에 입주한 기업에 한해서 특혜를 주는 반면, 과테말라는 기업이 위치한 장소가 어느 곳이던지 자유무역지대로 간주하

며 여러 가지 특혜가 주어진다. 앞서 밝힌바 있는 과테말라의 수출진흥법 29-89호 '마길라' 법이 바로 이러한 내용을 담고 있다. 이렇게 되면 자연스럽게 마길라(보세) 업체들에 대한 정부의 관리가 어려워지며, 이 과정에서 상당수의 '검은 돈'이나 물품들이 시장으로 흘러들어가게 되는데, 이것을 통해 한인 상인들이 이윤을 획득한다는 것이다. 실제 많은 한인 상인들은 마길라 업체에서 생산되는 물품을 저가로 구매한 후 이것을 다시 뿌에블리토 등지에서 판매함으로써 상당한 이득을 남긴 것으로 보인다.⁵⁾ 그래서 현재까지도 뿌에블리토 상가에는 수시로 과테말라 정부의 불시단속이 실시되고 있으며, 이때 물품을 압수당하거나 벌금을 징수당하는 한인들이 다수 발생하고 있다.



〈뿌에블리토 상가 전경〉

즉 과테말라에 한인 상인들이 몰리게 된 것은 바로 이렇듯 단기간에 많은 이윤을 획득할 수 있는 조건이 있었기에 가능한 것이었다. 또한 년평균 15-20℃로 형성되는 기온과 달러환율 변동이 적은 것은 장사를 하고자 마음먹은 한인들에게 더없이 좋은 조건이 된 것이다.

(2) 뿌에블리토 상인의 유형과 이주 배경

뿌에블리토 한인들의 이주 배경은 상당히 다채롭다. 하지만 그 중에서도 크게 몇 가지 유형을 나누자면 다음과 같이 분류해 볼 수 있다.

- a) 남미의 여러 국가(아르헨티나, 파라과이, 칠레, 에콰도르, 페루 등)에서 이주한 경우
- b) 남미 이외의 외국에서 이주한 경우
- c) 한국 봉제업체 직원으로 근무하다 직장을 그만두고 장사를 시작한 경우
- d) 이미 과테말라에서 장사를 하던 친척(혹은 친구)의 권유로 이주한 경우

5) 원칙적으로 마길라 업체에서 생산되는 모든 원자재 및 물품은 관세와 소득세 등을 면제받지만, 그 조건으로 완성된 물품이 자국 내에서 판매되는 것이 아니라 반드시 수출되어야 한다는 조건을 달고 있다. 즉 완제품이 내수용으로 흘러들어가는 안 된다는 것이다.

위의 분류기준 중 현재 뿌에블리또 상인들의 분포는 어느 한 곳에 치중되지 않고 다양한 양상을 보이고 있다. 그러나 이중에서도 상당수 비율을 차지하고 있는 것은 a)와 c)의 사례라고 볼 수 있다. 특히 여타 남미국가에서 올라온 이들은 장사의 수완이나 중남미 문화적 적응에 있어서 다른 그룹보다 높은 능력을 보유하고 있기에 보다 높은 적응력을 보이고 있다.

또한 뿌에블리또의 한인들이 취급하는 물품은 의류와 신발, 모자 등을 비롯해 각종 잡화 및 악세사리에 이르기까지 아주 다양한 것이 사실이다. 상인들이 판매하는 물품과 그 물품의 구입 경로는 한 집단의 특징을 분류하는데 중요한 영향력을 미친다. 이를 기준으로 한 대략적인 분류는 다음과 같다.

- a) 중국에서 완제품을 들여와 판매하는 경우
- b) 과테말라 내 마길라 공장에서 흘러나온 스타크제품을 판매하는 경우
- c) 한국에서 완제품을 들여와 판매하는 경우
- d) 소규모 내수공장을 차린 후 원단을 수입해 직접 상품을 만들어 판매하는 경우

뿌에블리또 초기인 1980년대 초반부터 1997년까지 물품을 구입한 주요 경로는 한국에서 물건을 사오거나 과테말라 내 마길라 공장의 스타크제품을 가져와 판매하는 경우가 많았다. 하지만 1990년대 후반에 접어들면서 한국의 섬유시장과 과테말라 내 마길라 업체들이 빠른 속도로 줄어들고 있어 이러한 관행은 계속 이어지지 못하였다. 대신 1997년경부터 뿌에블리또에도 중국에서 완제품을 싼 값에 들여오는 경로가 시작되었으며, 현재는 많은 가게들이 중국에서 도매로 들여온 제품을 팔고 있다.

위와 같은 분류를 기준으로 뿌에블리또에서 장사를 하고 있는 몇 가지 유형의 한인들을 소개하고자 한다. 소개되는 주요 정보는 어디에서 어떤 목적으로 과테말라로 오게 되었으며, 현재 어떤 일들을 하고 있는가에 대해서이다.

∴ 뿌에블리또 상인 A씨(64세, 남성)

A씨는 1975년부터 한국의 시장에서 아동복 장사를 시작하였다. 그러다 1982년부터 개인적 사정과 사업실패로 한국에서 스타크제품을 팔기 시작했다. 이때 칠레, 아르헨티나, 멕시코, 에콰도르, 파라과이 등에 거주하는 한국인들이 A씨의 가게에서 도매로 물건을 사가는 경우가 많았다. 특히 거래인 중 과테말라에 거주하던 친한 지인이 과테말라의 경기가 아주 좋다는 이야기를 하며 한 번 들어올 것을 권하였다. A씨는 상인들의 권유로 1988년 11월 3톤짜리 함에 신발 제품을 싣고 들어가 과테말라에서 장사를 하였는데

상당한 이윤을 남길 수 있었다. 이후 1989년에도 A씨는 3번이나 상품을 가지고 과테말라로 들어갔다. 당시 과테말라에는 한국에서 만든 신발이 호황을 누리고 있을 때였다. 결국 A씨는 1990년 초에 과테말라 이주를 결심하였고, 뿌에블리또 내부에 입주하지는 않았지만 상가 바로 옆에 가게를 열게 되었다. A씨는 현재까지 그 가게에서 장사를 하고 있으며, 여성의류와 모자, 신발 등을 포함해 다양한 잡화를 판매하고 있다. A씨의 가게에 오는 손님들은 대부분 중미 인근 국가의 소매상들이 많으며, 과테말라의 소매상들도 A씨의 가게에서 물건을 구매하고 있다. A씨는 판매되는 물건을 한국과 중국, 그리고 과테말라의 마킬라 업체 등 다양한 곳에서 구하고 있다.

∴ 뿌에블리또 상인 B씨(57세, 남성)

B씨는 한국에서 대학을 졸업한 후 직장생활을 하다 과테말라로 오게 되었다. 과테말라에 온 이후 1년 6개월 정도 직장생활을 하였으나 우연한 기회에 봉제공장을 인수하게 되어 10년 정도 경영하였다. 당시 B씨의 공장 노동자는 약 400명이었는데, 2007년 즈음에 이르게 되자 노동자 임금이 너무나 인상되어 더 이상 공장을 경영할 수 없는 지경에 이르게 되었다. 결국 B씨는 2007년 공장 경영을 그만 두었다. 이후 한국으로 다시 돌아갈 생각까지 해보았지만 상황이 여의치 않아 2008년부터 뿌에블리또에 들어와 의류장사를 하기 시작했다. B씨는 주로 여성의류를 인근 중미 국가의 소매상들에게 판매하고 있으며, 가게의 의류들은 원단을 사다가 제단만 한 후 직접 옷을 제작하여 판매하고 있다.

∴ 뿌에블리또 상인 C씨(60대 중반, 남성)

C씨는 1983년까지 한국에서 공무원 생활을 하였다. 그는 7급 공무원이던 1983년 사표를 내고, 1985년부터 외양선원으로 근무하였다. 외양선원이 된 이유는 공무원보다 높은 수입 때문이었다. 하지만 외양어선의 선원으로서 살아간다는 것은 쉽지 않은 일이었다. 그는 1990년까지 선원으로 근무를 하다 그만둔 후, 1997년 과테말라에서 장사를 하고 있던 처남의 권유로 과테말라에 입국하게 되었다. 이후 C씨는 처남과 함께 여러 사업을 하다 뿌에블리또에 들어와 의류 도매업을 시작하였다. C씨는 뿌에블리또에 들어오기 전 자신을 초대했던 처남에게 사기를 당하는 등 상당한 고초를 겪기도 했다. 지금은 뿌에블리또 상가 3층에 가게를 내어 부인과 함께 장사를 하고 있다. 제품은 주로 중국에서 완제품을 구입해 판매하고 있다.

∴ 뿌에블리또 상가 외곽지역 상인 D씨(62세, 남성)

D씨는 한국에서 1981년까지 양복점의 제단사로 근무하였다. 당시 한국의 의류시장은

모든 옷이 맞춤형이었으므로 상당한 수입을 올릴 수 있었다. 하지만 1980년대 초반부터 한국에도 기성복 시장이 본격적으로 가동되었고, 이에 D씨는 양복점을 나와 1981년 반도패션에 입사하게 되었다. 회사에 입사한 후 D씨는 도미니카공화국과 과테말라, 엘살바도르 등의 현지 공장에서 일을 하다 최종적으로 1997년 과테말라에서 의류상을 하게 되었다. 현재 D씨의 가게는 뿌에블리토 내부에 있는 것이 아니라 이곳과 약간 거리가 떨어진 지점에 위치하고 있다. 가게에서 판매되는 주요 물품을 뿌에블리토에서 구매해와 소매로 장사를 하고 있다. D씨의 꿈은 5년 내에 뿌에블리토 내부에 가게를 차려 도매업을 하는 것이다. 하지만 뿌에블리토의 가게 권리금이 약 10만 불 정도라 아직까지 들어갈 능력은 되지 않으며, 가게에서 판매되는 물품은 뿌에블리토와 중국 등지에서 완제품을 사다 판매하고 있다.

∴ 뿌에블리토 내부와 인근 상가 건물 가게를 소유한 상인 E씨(50대 후반, 남성)

E씨는 과테말라에 오기 전 전 세계 많은 지역을 돌아다니며 직장생활을 하였다. 특히 중동지역(사우디아라비아)에서 오랫동안 직장 생활을 하였다. 그러던 중 우연히 과테말라에 관광을 왔다 장사가 잘 된다는 것을 알게 된 후 바로 과테말라로 들어와 장사를 시작하였다. 물론 이 과정에는 과테말라에서 이미 장사를 하고 있던 지인들로부터 정보를 받았기 때문이었다. E씨가 과테말라에 처음 들어왔을 때 뿌에블리토 인근에는 아랍 상인들이 상당히 많았었다. 하지만 곧 이들은 한인들에 의해 다른 곳으로 이전을 하게 되었고, 현재는 뿌에블리토 상가의 가게 하나를 부인이 운영하고 있고, 자신은 인근 건물에 가게를 하나 더 확장하여 운영하고 있다. 판매하고 있는 주요 물품은 모자, 신발, 의류 등이며, 주로 중국에서 완제품을 들여와 판매하고 있다.

위 5명의 사례만으로 뿌에블리토 상인 전체의 면밀한 현황을 살펴볼 수는 없지만, 개략적인 한인들의 인생 배경과 과테말라로 오기 전 이동경로를 알 수 있다. 이들은 모두 현재의 뿌에블리토가 중미 최대의 도매시장이 될 수 있었던 이유는 한인 상인들의 공로가 컸다는 데 의견을 같이하고 있다. 현재의 뿌에블리토 상가에는 한인들이 입주하기 이전 아랍계열 혹은 중국인들이 상권을 주도하고 있었다. 하지만 이들은 한인들이 뿌에블리토 인근에 정착하기 시작하자마자 이내 다른 곳으로 가게를 옮겼고, 현재는 뿌에블리토 인근의 모든 상권을 한인들이 주도하고 있다. 이처럼 한인들이 단기간에 특정구역의 상권을 주도하게 된 원인으로는 다음과 같은 증언들이 많았다.

아랍어들은 일단 마킬라와 같은 (자국)공장이 없었다. 예전에 내가 사우디아라비

아에서도 살았는데, 아랍인들이 한국 물건을 많이 수입을 했었다. 우리는 물류 공급을 하는 원산지가 있지만 애들은 그게 없었다. 지금 아랍인들이 과테말라에 못있고 니카라과나 따파출라 온두라스 같은 곳으로 많이 가있다. 여기서 못 견뎌서. 그리고 한국 상인들은 밑지고도 판다. 하지만 다른 나라 애들은 절대로 밑지고는 팔지 않는다. 우리는 돈 회전시킬라고. (중략) 다른 나라 애들은 도세나(12장)로 파는데, 한국인들도 처음에는 그렇게 했는데, 장사가 안되니까 6장에서 3장으로, 그리고 나중에는 피스별로(개별로) 팔았다.(뿌에블리또 상인 증언)



〈뿌에블리또 내부 전경〉

위 증언에 의하면, 한인 상인들은 뿌에블리또에서 활동을 시작하며 다른 문화권의 상인들보다 훨씬 더 공격적인 경영을 실시한 것으로 보인다. 특히 물건을 판매할 때 외상거래 혹은 이윤이 전혀 남지 않는데도 불구하고 거래를 강행하는 형태는 다른 국적의 상인들이 상상할 수 없는 행위였다. 한인 상인들은 이러한 경영이 최종적으로 이윤을 남기는데 도움을 주었는가에 대해서는 의문을 달고 있지만, 어쨌든 과테말라시티 소나 1의 뿌에블리또 상권을 한인들이 주도하는 데는 상당한 역할을 한 것이 사실이다.

4. 뿌에블리또의 이면: 폐쇄구조와 공동체 형성의 실패

과테말라의 한인 사회는 다른 나라의 교민사회와 다르게 상당히 폐쇄적이고 개별적인 것이 사실이다. 인구센서스까지 실시할 만큼 상당수의 한인들이 거주하고 있다지만, 실제 과테말라에서 ‘한민족(韓民族)’이라는 정체성을 느끼게 할 만큼의 단일한 공동체를 발견하는 것은 쉬운 일이 아니다. 그렇다고 과테말라 한인들이 현지 사회와 긴밀한 접촉을 하고 있는 것은 더욱 더 아니다. 이렇듯 고립되고 폐쇄된 과테말라 한인 사회를 일컬어 해외 학자들은 ‘엔클레이브’(enclave)라는 용어를 사용하고 있다(노용석 2014, 148). 엔클

레이브란 본디 한 국가나 도시 내의 소수민족 집단 거주지를 말하는 것으로서, 그만큼 과테말라 한인 사회가 타문화와의 교류 없이 극단적으로 닫혀 있음을 의미하는 것이다.

이렇듯 고립되어 있는 과테말라 한인 사회를 연구하는데 있어서 뿌에블리토 상인들의 경영방식이나 공동체 구성 운영 등의 역사를 되짚어보는 것은 상당히 중요한 의미를 지닐 수 있다. 왜냐하면 뿌에블리토 상가에서 행해지는 이들의 행동양식이 곧 현지사회와 한인공동체를 바라보는 기본적인 모습이라 볼 수 있기 때문이다.

(1) 이윤획득을 위한 ‘자기폐쇄화’

뿌에블리토 상가는 그렇게 넓지 않은 공간에 100여 개 이상의 가게들이 촘촘히 붙어있는 형태를 지닌다. 이러한 구조 속에 90% 이상의 가게 주인이 한인이라면, 이들은 항상 얼굴을 맞대고 생활을 함께 영위할 수밖에 없다. 하지만 현지조사 과정에서 관찰된 바에 의하면, 뿌에블리토 내부의 한인들은 소수의 사람들끼리만 대면관계를 유지할 뿐 다른 사람의 이력에 대해 전혀 알지 못하는 상태였다. 머나먼 중남미 이국땅에서 ‘한국인’이라는 공통의 정체성을 가진 집단치고는 너무나 의외의 상태가 아닐 수 없었다. 이러한 현실에 대해 뿌에블리토의 한 상인은 다음과 같이 말한다.

(뿌에블리토 한국)가게에 (다른) 한국인이 들어오지 못하게 한다. 어떤 물건이 팔리는지를 모르게 하기 위해. 특히 내수⁶⁾하는 사람들이 다른 가게에 혹은 자기 가게에 들어오는 것을 싫어한다. 내수는 카피를 금방 할 수 있다. 어떤 사람들은 원단 재질을 알려고 만지기까지 한다. 그러면 판매하는 사람들이 좋아하지 않는다. 그래서 한국인 가게에는 사람들, 특히 한국인들이 못 들어오게 하기 위해 경비들이 지키고 있는 경우가 많다. 과테말라에는 상도덕이 없다.(뿌에블리토 상인^a 증언)

옆집에서 신발이 잘나가면 신발 갖다 팔고 잠바 나가면 잠바 갖다 팔고 이 지랄을 하고 있는거라. (중략) 나중에는 옆집하고 경쟁이 붙으니까 밀치고도 팔고 그러더라고. (중략) 내가 예전에 모자를 약 1년 동안 숨겨놓고 판적도 있다. 왜냐 다른 가게에 들키지 않으려고. 지금은 가게마다 전부 똑같은 물건들을 갖다놓고 팔기 때문에 이윤이 많이 나올 수가 없다. 나는 여성의류 정장 쪽만 주로 팔고 있다. 이렇게 해서 분업을 했으면 오랫동안 돈도 많이 벌고 장사도 잘했을 건데. (중략) (뿌에블리토 상인^b 증언)

6) 여기서 내수라 함은 뿌에블리토 상인 중 소규모 의류 공장을 소유하여 상품을 직접 만들어 파는 사람들을 말한다.

뿌에블리토 상사 내부에 불문율처럼 들고 있는 인식은 다른 사람의 가게에 들어가지 않는 것이다. 이러한 불문율은 의류 혹은 잡화라는 한정된 품목을 팔고 있는 곳에서 어떻게 보면 일종의 ‘상도덕’으로 불릴 수 있다. 한 가게의 주인이 모종의 상품으로 큰 이윤을 남기고 있는데, 이를 다른 집에서 알아챈 후 동일한 품목을 동시에 팔게 되면 가격이 하락할 수밖에 없고, 결국에는 모든 가게가 공멸하기 때문이다. 1991년 뿌에블리토 한인들의 상권을 보호하기 위해 만들어졌던 ‘상공인연합회’에서는 이러한 문제점을 해결하기 위해 각 가게의 ‘전문판매영역’을 만들고자 제안하기도 하였다. 하지만 이것은 상인들에 의해 거부되었고, 좀 더 많은 이익을 추구하기 위해서는 다른 사람이 현재 자신이 팔고 있는 주요 상품을 알지 못하게 하는 방법밖에 없었다.

경제적 측면에서 보자면, 이와 같은 행동은 충분히 이해할 수 있는 것이다. 하지만 이와 같은 뿌에블리토 상인들의 행동은 결국 수많은 한인들이 같은 공간 내에 거주함에도 불구하고 아주 기초적인 공동체마저 조직할 수 없는 환경을 제공하고 말았다. ‘외국에 나가면 한국인을 더욱 조심해야 한다’는 말은 바로 뿌에블리토 상인들에게 ‘뜻깊은’ 의미가 되었으며, 될 수 있는 한 한인들을 만나지 않는 것이 이들에게는 중요한 ‘행동수칙’이었다. 이처럼 한인을 멀리하는 상인들의 행동은 단순히 경제적 측면에서만 설명할 수 있는 것은 아니다. 전술한 바와 같이, 뿌에블리토에 정착한 많은 상인들은 과테말라를 자신들의 ‘안정적 터전’으로 생각하고 입국한 것이 아니었다. 상인들의 상당수는 여러 남미국가를 떠도는 과정에서 과테말라에 들어왔고, 혹자는 세계의 여러 지역을 지나는 과정에 입국한 것이었다. 이것은 소위 전통적 측면에서 말하는 ‘이민’의 형태가 아니며, 이윤을 획득하기 위해 현지에 단시간 머무르는 ‘단기거주’ 형태라고 볼 수 있다. 전 세계는 ‘세계화’와 ‘탈경계화’라는 기치아래 더 이상 전통적 ‘이민’의 개념으로 설명할 수 없는 인적교류가 이루어지고 있다. 과테말라의 한인들은 이러한 새로운 인적교류의 중요한 상징이 될 수 있다. 이들이 과테말라에 오게 된 이유는 ‘정착’과 ‘생활’ 혹은 ‘이민’에 있는 것이 아니라 오로지 이윤을 획득하기 위함이었다. 그러므로 자연히 이들의 궁극적인 목표는 돈을 번 후 빠른 시간 내 과테말라를 떠나는 것일 수밖에 없다. 이러한 환경에서 뿌에블리토 상가에서 이루어지는 이른바 ‘자기폐쇄화’는 당연한 결과라 볼 수 있다. 뿌에블리토 상가 내부에서 발생하고 있는 ‘자기폐쇄화’의 양태는 어떻게 보면 경제적 논리로 설명될 수 있겠지만, 실제로는 보다 본질적인 과테말라 이주의 특성을 바라볼 수 있게 하는 중요한 사례가 되고 있다.

(2) 공동체 형성의 실패

뿌에블리토 상인들은 1991년 자신들의 상권과 권리를 보호하기 위하여 ‘상공인연합회’라는 조직을 구성하였다. 이 조직은 약 5년 동안 존속하다 사라졌으며, 2013년 1월 다시

‘상인연합회’라는 이름으로 부활하였다. 중세유럽에서 볼 수 있었던 ‘길드’(guild)처럼, 오늘날 상인 스스로의 권익을 보호하기 위한 조직은 어느 곳에서나 손쉽게 발견할 수 있다. 하지만 과테말라 상공인연합회의 탄생 배경을 보면 타 조직과 조금 다른 특징을 발견할 수 있다.

과테말라 한인 사회에 한인회가 처음 조직된 것은 1989년이었다.⁷⁾ 당시 한인 사회는 과테말라 이주민들의 비자 문제 등을 해결하기 위해 단일한 조직이 필요하였다. 과테말라 한인회에 가입하게 될 주요 그룹은 당시 한창 늘어나고 있던 봉제 마킬라 업체의 사람들과 뿌에블리토 상인들이었다. 하지만 한인회가 구성될 당시, 마킬라 업체 쪽 사람들과 일부 인사들이 뿌에블리토 상인들이 한인회에 들어오는 것을 반대하였다. 그 이유는 뿌에블리토 상인들이 정주 혹은 정착을 목적으로 과테말라에 온 것이 아니기 때문에 진정한 의미의 ‘교민’이 아니며, 또한 뿌에블리토 상인들이 일삼는 불법행위 때문에 한인사회 전체가 공동으로 피해를 본다는 것이었다. 이러한 논란을 겪으면서 결국 뿌에블리토 상인들은 한인회 구성에 참여하지 않았다. 이러한 외중에 상인들 내부에서 독자적인 조직을 만들어야 한다는 의견이 표출되었고, 그 이후 조직된 것이 상공인연합회이다.

그때 한인회가 구성이 되면서 상가 쪽을 외면을 하더라고. 그래서 ‘야 우리도 우리를 보호할 수 있는 무엇인가를 하나 만들자’해서 만든 것이 상공인연합회이다. (중략) 상공인연합회라고 한 것은 그때 봉제협회라고 있었는데, 봉제협회는 공장하는 사람들 위주로 꾸려졌지만, 그게 활성화가 잘 안되어 있는 상태에서 나름대로 그 밖에서, 그러니까 봉제협회에 소속되지 않으면서 또한 뿌에블리토에서 장사도 하지 않는 사람들은 보호받을 길이 없더라고. 이 사람들은 대개 재봉틀 하나 갖다놓고 영세하게 장사하는 사람들이었고... 그때 그리고 봉제협회도 여러 개가 있었는데, 거기에 가입되어 있는 사람도 있었고, 가입되어 있지 않은 사람도 있었고, 그래서 그 사람들 때문에 이름을 상공인연합회로 지었다. 그래서 봉제협회에 가입되어 있지 않았던 사람들도 들어왔다, 상공인연합회로.(뿌에블리토 상인 증언)

이렇게 조직된 상공인연합회는 주로 상인들의 권리를 보장받기 위한 활동을 수행하였다. 상공인연합회 창설 당시 과테말라 정부에서는 불시에 뿌에블리토 내 상가에 대한 불법행위 조사를 실시하였다. 이러한 이유로 뿌에블리토 내부에 있던 한인들은 경찰관이 정복만 입고 상가 내부에 들어와도 모든 셔터를 내리고 가게 문을 닫았다. 또한 1993년 과테말라 세무당국은 뿌에블리토에 대한 세무조사를 실시하여 탈세, 밀수 혐의 등으로 거의 모든

7) 과테말라 한인회의 설립 배경에 관한 자세한 내용은 노용석(2014)의 논문을 참조바람.



〈뿌에블리또의 한인 가게 내부 모습〉

가게에 벌금을 부과하였다. 이때 상공인연합회는 본격적인 대응에 나서 뿌에블리또 상인들의 피해를 최소화하기 위해 노력하였다. 이러한 활동과 더불어 상공인연합회는 한인 가게에서 판매되고 있는 상품의 분업화와 상품 가격표 붙이기 않기 등을 추진하기도 했다. 하지만 이러한 활동은 앞 절에서 서술한 바와 같이 원활하게 시행되지 않았다. 많은 상인들이 상공인연합회와 같은 조직의 필요성도 느끼고 있었지만, 단기간 이윤획득을 위해서는 독자적 행동이 더욱 중요하다고 생각했기 때문이다. 결국 상공인연합회는 5년간의 활동을 마지막으로 조직이 유명무실해져 버렸다. 상공인연합회가 없어졌음에도 불구하고 과테말라 한인 사회에서 봉제업체

측과 상인 측은 좋은 관계를 유지할 수 없었다. 특히 1997년 제7대 한인회장을 처음으로 뿌에블리또 상가 쪽의 인물이 수행하는 과정에서 공금횡령과 한국의 조직폭력배 개입 사건 등이 발생하였다. 이 사건은 전체 과테말라 한인 사회를 큰 소용돌이 속으로 몰아넣었으며, 두 집단 간의 관계를 더욱 악화하는 계기가 되었다.⁸⁾

봉제업체와 뿌에블리또 상인 간의 갈등은 단지 뿌에블리또 상인들의 잘못으로 촉발된 것은 아니다. 오히려 이 갈등의 핵심은 뿌에블리또 상인에 대해 편견을 가졌던 봉제업체 측에 있다고 볼 수 있다. 하지만 이 사례에서도 확연히 드러나는 것은 공동체 구성에 관련한 뿌에블리또 상인들의 부정적 견해이다. 반드시 공동체를 구성해야 ‘올바른 삶’을 사는 것은 아니지만, 그렇다고 이국땅에서 수많은 동포가 혼재해 있음에도 불구하고 독자적 폐쇄성을 고집하는 것은 이들의 이주 배경이 독특한 원인에 근거하기 때문이다.

8) 다행히 2014년 현재 과테말라 한인회는 뿌에블리또 상가 쪽의 인물이 회장직을 맡아 큰 무리 없이 수행하고 있다.

5. 나오는 말

이 글은 과테말라시티 도심에 위치한 뿌에블리또 상가에서 장사를 하고 있는 한인 상인들의 이주 배경과 생활 양상에 대해 기술한 것이다. 뿌에블리또 상인들은 남미 여러 국가에서 올라왔거나 과테말라 진출 한국 공장에서 근무하였던 사람들로서, 대부분 의류도 매업에 종사하고 있다. 한인 상인들은 1970년대 후반부터 뿌에블리또에 진출하기 시작하였으며, 2014년 현재 약 300여 개의 한인 상가가 뿌에블리또 인근에 집중되어 있다. 이들의 대부분은 과테말라를 이주의 ‘최종목적지’로 설정한 것이 아니라, 단지 단기적인 이윤 획득을 위해 잠시 머무는 이들이다. 이러한 특성으로 인해 뿌에블리또 상인들은 상당히 폐쇄적인 생활을 영위하고 있으며 공동체 구성에 있어서도 부정적인 경향을 보이고 있다. 많은 이들이 과테말라 한인 사회가 엔클레이브적인 요소를 가졌다고 하는 것은 바로 이러한 원인에 기인한 것이다. 또한 뿌에블리또 한인 상인들의 특징적인 행동양식은 현재 다양하게 변화해 가는 한인 이주 양식의 또 다른 모습일 수도 있는 것이다.

하지만 본 논문에서 기술한 것처럼 과테말라 한인 사회가 현지사회에 전혀 공헌한바가 없는 것은 아니다. 실제 과테말라 한인 사회는 과테말라의 경제육성과 발전에 지대한 공헌을 하였으며, 현재도 많은 한인들이 이를 위해 생활해 가고 있다.

보통 언론을 보면 과테말라 마킬라도라와 관련한 안 좋은 기사가 많다. 내가 여기 처음 왔을 때 과테말라에는 시내에도 맨발로 다니는 사람이 상당히 많았다. 전부 거지 행색이었다. 건물이나 도로 등 이것은 마킬라 이후에 모두 건설된 것이다. 모두 마킬라가 한 것은 아니지만, 무역의 30%이상이 마킬라 기업을 통한거였다. 마킬라가 연간 17억불을 수출하였다. 여기서 받은 인건비로 이 나라에 풀리는데.. 신발을 사던지 먹던지.. 이렇게 풀리는데. 과테말라는 생산 산업이 거의 없다. 거의 모든 물건을 수입만 하고 이것을 유통하는 유통업만이 있을 뿐이다.(과테말라 진출 한인기업 대표 증언)

그러므로 이 논문에서 밝히고자 하는 것은 한인 이주사회에 있어서의 새로운 유형을 찾아 기록하고, 이것을 이 시대 인적교류의 한 장르로 밝히고자 함이다. 이러한 연구 목적을 위해서는 현재 아시아 및 러시아 일부 국가에 진출한 한인들의 생활상을 기술하는데 그치지 말고, 전 세계 다양한 지역의 한인 생활사를 포괄적으로 수집하는 과정이 필요하다 하겠다.



- 노용석. “과테말라 한인 사회의 형성과 문화적응전략으로서의 특수성”, 『민족연구』제57호. (서울: 교양사회. 2014)
- 브라질한인이민사편찬위원회. 『브라질한인이민 50년사』(상파울로: 브라질한인회. 2011)
- 서성철. “쿠바 한인이민사”, 『이베로아메리카연구』제11호.(서울대 스페인중남미연구소. 2000)
- 아르헨티나 한인 이민문화연구원. 『아르헨티나 한국인 이민 40년사』(부에노스아이레스: 아르헨티나한인회. 2005)
- 전경수. 『세계의 한민족』-중남미-. (서울: 통일원. 1996)
- 한국국제노동재단. 『과테말라 진출기업 노무관리 안내서』(서울:해외진출기업 HRM 시리즈(8). 2003)
- Clifford & Marcus. Writing Culture -The POetics and Politics of Ethnography. (London: University of California Press. 1984)

* 편집자 주 : 영어원문에는 참고문헌을 별도로 게재하지 않았습니다.

**Migration background and Life history of Korean
Merchant in Guatemala**
- The Ethnography of Korean Merchant at Pueblito -

Noh, Yongseok (Busan University of Foreign Studies)

This paper is to describe about migration background and life history of Korean merchant who work at Centro Comercial Pueblito in Guatemala. The Korean merchant in Pueblito have come from several countries in Latin America or Korean factory in Guatemala, and most of them engage in wholesale services of clothing.

The Korean merchant were to extend to Pueblito from late 1970s, and there are about 300 Korean clothing store around at Pueblito. Guatemala is not final destination for the Korean merchant in terms of migration, and they are just to stay in Guatemala for a moment for a seeking profit. For all those reasons, the Korean merchant in Pueblito have closed lifestyle in both the public and private sectors.

<Key words> Guatemala, El Pueblito, Korean merchant, migration, Latin America