

중남미 주요 기업의 구매 조직

kotra
Korea Trade-Investment
Promotion Agency



CONTENTS

목 차

요 약 / 1

I. 중남미의 주요 기업 / 3

- | | |
|---|------------------------|
| 3 | 1. 중남미 대기업의 특징 |
| 6 | 2. 숨은 잠재고객으로서의 중남미 대기업 |

II. 멕시코 / 7

- | | |
|----|------------------------------------|
| 7 | 1. 멕시코 연방전력공사 CFE |
| 10 | 2. 멕시코 최대 의약품 유통업체 Grupo Casa Saba |
| 15 | 3. 멕시코 유일의 CDMA 이동통신업체 Iusacell |
| 18 | 4. 멕시코 최대 유리 제조업체 GRUPO VITRO |

III. 브라질 / 22

- | | |
|----|-------------------------------|
| 22 | 1. 세계 3위의 항공기 제조업체 Embraer |
| 31 | 2. 브라질 석유공사 Petrobras |
| 36 | 3. 브라질 북부 전력공급회사 Electronorte |

IV. 페루 / 41

- | | |
|----|--------------------------------|
| 41 | 1. 페루 최대 유제품 생산업체 Gloria, S.A. |
|----|--------------------------------|

V. 아르헨티나 / 44

- | | |
|----|---------------------------|
| 44 | 1. 아르헨티나의 대표적 EMS 기업 BGH |
| 47 | 2. 아르헨티나 배전회사 EDESUR |
| 49 | 3. 아르헨티나 최대 타이어 제조업체 FATE |

VI. 콜롬비아 / 52

- | | |
|----|------------------------------|
| 52 | 1. 콜롬비아 석유공사 Ecopetrol S.A. |
| 55 | 2. 콜롬비아 최대 유통업체 Corbeta S.A. |
| 58 | 3. 전력기자재 수입판매업체 Disico S.A. |

VII 칠레 / 62

- | | |
|----|--|
| 62 | 1. 칠레 유력 기계 수입업체 EMASA |
| 63 | 2. 칠레 판넬업체 선두기업 Instapanel S.A. |
| 65 | 3. 칠레 주류업체 선두기업 Cervecera CCU Chile Limitada |

VIII. 과테말라 / 67

- | | |
|----|---------------------------------|
| 67 | 1. 과테말라 제 2위 이동통신업체 COMCEL |
| 70 | 2. 과테말라 최대 기계류 수입업체 TECUN, S.A. |
| 73 | 3. 과테말라 배전회사 EEGSA |

IX. 베네수엘라 / 76

- | | |
|----|-----------------------------|
| 76 | 1. 베네수엘라 석유공사 PDVSA |
| 79 | 2. 베네수엘라 석유화학공사 Pequiven |
| 81 | 3. 베네수엘라 통신공사 CANTV, C.A. |
| 84 | 4. 베네수엘라 최대 철강회사 SIDOR C.A. |

X. 도미니카공화국 / 87

- | | |
|----|--------------------------------------|
| 87 | 1. 도미니카의 이마트, Plaza Lama |
| 91 | 2. 가격파괴의 대명사, Hipermercados Ole S.A. |
| 93 | 3. 도미니카의 홈디팟, Ferreteria Ochoa |

요 약

글로벌 금융위기가 세계 경제를 강타했지만 올해 중남미는 미국, EU, 중국을 제치고 우리나라 최고의 무역 흑자 시장으로 부상했다. 2008년 1월부터 11월 20일까지 우리나라의 무역 적자는 176억 달러에 달했으나 중남미 교역에서는 166억 달러 흑자를 기록했다. 이에 힘입어 중남미 수출은 계속해서 큰 폭으로 증가하고 있다.

이 가운데 우리 기업이 중남미 진출을 한층 더 확대하기 위한 방법으로써 중남미 대기업이 떠오르고 있다. 중남미 대기업들은 전통적으로 중남미 지역에서 독점적 지위를 누려온 역내 건설한 수요처이기 때문이다. 또 본사에만 구매결정권이 있는 외국인 투자기업과는 달리 자체 구매결정권이 있으므로 확실한 대형 잠재고객이라 할 수 있다.

물론 선진국 혹은 다른 개도국과 비교해 보면 아직 중남미 대기업들의 매출액이나 기업 수는 상대적으로 적고 역외 진출 규모도 작다. 하지만 이 대기업들은 중남미 역내에서는 라틴 다국적 기업, 즉 ‘trans-Latin’이라 부를 만큼 다국적 기업에 못지않은 비중을 차지하고 있다. 또 최근에는 점차 역외로 눈을 돌리며 세계화를 도모하고 있다는 점도 놓쳐서는 안 되겠다.

현재 중남미 대기업들이 한국산을 구매하는 비중은 낮다. 한국에는 잘 알려지지 않았고 조직 구조가 복잡하여 구매담당자 파악이 어렵기 때문이다. 또 첫 거래를 성사하기까지 대개 2~3년간량이 걸릴 만큼 노력이 많이 필요한 것도 원인이다. 그러나 이미 진출한 해외 기업이나 미국, 유럽 기업에 편중했던 협력업체를 아시아 기업으로 확대하고 있는 지금이 수출 마케팅을 확대하는 데 적기이다.

본 보고서에는 중남미 재개 서열 500위 안에 드는 기업 13개사를 포함, 중남미 10개국의 주요 기업 27개사의 구매조직, 구매절차, 구매정책, 진출 전략을 담았다. 중남미는 각 국가별로 경제 수준과 발전 속도에 차이가 있고, 문화와 상거래 방식도 다르다는 점을 인식하고 각각 다른 방식으로 접근한다면 중남미 무역 흑자를 더욱 확대할 수 있는 좋은 기회가 될 것이다.

I. 중남미의 주요 기업

1. 중남미 대기업을의 특징

□ ‘역내 다국적’ 기업인 trans-Latin化

- 선진국이나 다른 개도지역과 비교할 때, 중남미 대기업을들의 매출액이나 기업 수는 상대적으로 적고 역외 진출규모도 적지만, 중남미 역내에서는 다국적기업에 못지않은 비중을 차지하고 있음.
- 중남미 대기업을들은 역외보다 역내 다른 국가에 대한 진출이 활발해서 라틴 다국적기업이라는 의미의 trans-Latin이라 불림.

□ 중남미 최대 기업들은 前·現 국영기업

- 중남미 국가별 주요 기업뿐만 아니라 중남미 전체 500대 기업의 업종을 살펴보면, 주로 석유, 가스, 광업, 전력, 통신과 같이 국영기업으로서 시장을 독점하고 있거나, 과거 국영기업으로서 시장을 독점하다가 최근 민영화된 기업들이 상위권에 포진해 있음.
- 멕시코의 국영 석유공사인 Pemex가 중남미 최대 기업이고, 브라질의 반관반민(半官半民) 석유, 가스 개발탐사업체인 Petrbras가 2위, 베네수엘라 국영 석유공사인 PDVSA가 3위로 그 뒤를 이으면서, 석유 및 가스 부문의 국영기업이 1위부터 3위를 차지하고 있음.
- 중남미 상위 20대 기업의 업종을 살펴보면, 석유 및 가스 이외에 광업, 통신, 석유화학, 광업, 전력과 같이 과거 또는 현재까지 국영기업으로서 시장을 독점하고 있는 기업들이 대부분임.
- 민간 기업도 대부분 오랜 기간 독점적 지위를 누려온 기업임.

○ 중남미의 20대 기업은 다음과 같음.

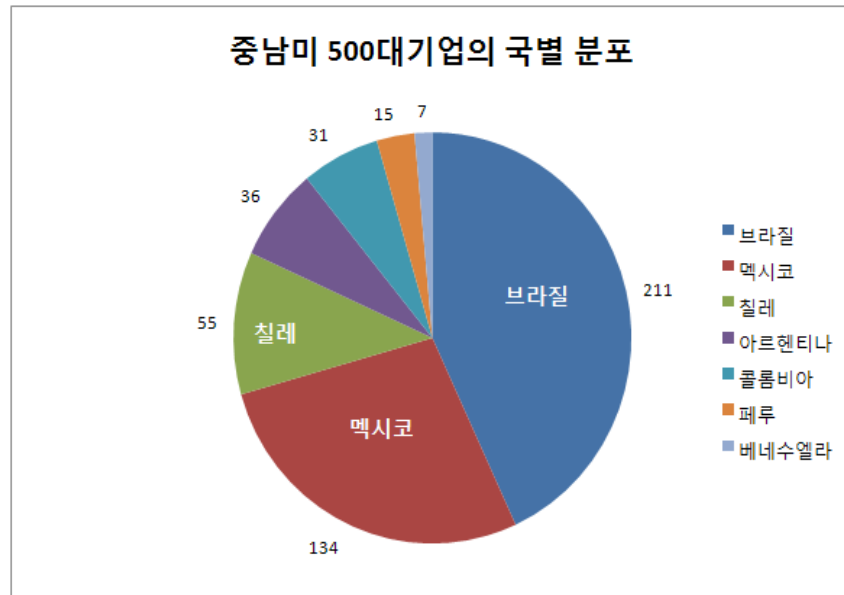
(단위: US\$백만)

순위	기업명	국가	분야	매출액 (2007년)
1	Pemex	멕시코	석유/가스	103,867.5
2	Petrobras	브라질	석유/가스	96,300.9
3	PDVSA	베네수엘라	석유/가스	96,242.0
4	Pemex Refinación	멕시코	석유/가스	43,494.0
5	Vale	브라질	광업	36,562.7
6	América Móvil	멕시코	통신	28,544.2
7	CEMEX	멕시코	시멘트	21,681.5
8	Petrobras Distribuidora	브라질	석유/가스	20,721.9
9	CFE	멕시코	전력	20,665.9
10	Wal-Mart México	멕시코	유통	20,610.3
11	Pemex Gas y Petroquímica Básica	멕시코	석유화학	20,514.0
12	Techint	아르헨티나	철강	19,835.0
13	Grupo Votorantim	브라질	종합그룹	17,144.6
14	Codelco	칠레	광업	16,988.2
15	Gerdau	브라질	철강	15,814.5
16	Odebrecht	브라질	종합그룹	14,885.0
17	Dist. de Prod. de Petróleo Ipiranga	브라질	석유/가스	13,845.6
18	FEMSA	멕시코	음료	13,517.8
19	Electrobrás	브라질	전력전력	12,676.3
20	Empresa Copec	칠레	종합그룹	12,275.3

자료원: América economía

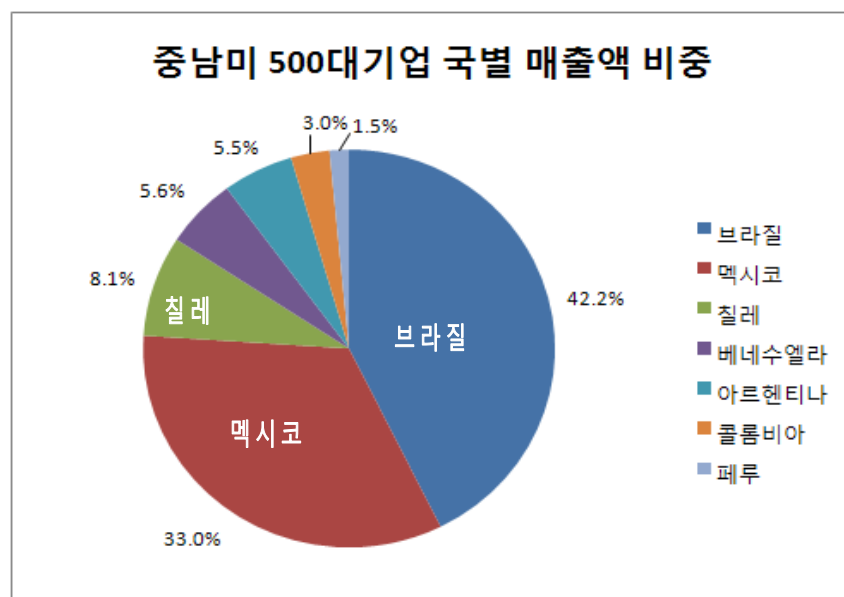
□ 중남미 500대 기업의 약 70%가 브라질과 멕시코 기업

- 중남미 500대 기업 가운데 42.2%에 달하는 211개 사가 브라질 기업이고, 멕시코 기업은 134개 사(26.8%)임.
- 특히 중남미 500대 기업에 속하는 브라질 기업들의 2007년 매출액은 전년 대비 35% 성장함으로써 500대 기업 평균 매출액 증가율인 23%보다 12%포인트나 높았음.
- 칠레, 아르헨티나, 콜롬비아가 그 뒤를 잇고 있지만 숫자나 매출액 비중은 브라질, 멕시코보다 매우 떨어짐.



자료원: América economía

- 대기업 수뿐만 아니라 매출액 규모 면에서도 브라질의 비중이 가장 큼.
- 중남미 500대 기업의 국별 매출액 비중을 비교하면, 브라질 기업들의 매출액 비중이 500대 기업 전체 매출액 대비 42.2%로 가장 큰 비중을 차지하며, 멕시코 기업들은 33%로 그 뒤를 잇고 있음.
- 칠레, 아르헨티나, 콜롬비아가 그 뒤를 잇고 있기는 하나, 기업수와 마찬가지로 매출액 비중에서도 브라질, 멕시코와는 차이가 크게 벌어짐.



자료원: América economía

2. 숨은 잠재고객으로서의 중남미 대기업

□ 대형 잠재고객임에도 불구하고, 한국기업과의 거래비중은 낮은 편

- 중남미 국가별 대기업 리스트에서 큰 비중을 차지하고 있는 외국인투자기업들의 상당수가 현지법인에 구매결정권이 있지 않고, 본사에서 구매결정권을 행사하는 것과 달리 중남미 자본의 대기업들은 자체 구매결정권을 가진 대형 잠재고객이라 할 수 있음.
- KOTRA 중남미지역 KBC에서 주재지역 주요 기업의 구매담당자들과 인터뷰한 바에 따르면, 중남미 각국별 주요 기업들이 한국에서 구매하는 비중은 낮은 것으로 나타남.
- 이는 중남미 주요 기업들이 한국에는 잘 알려져 있지 않고, 복잡한 조직 구조로 인해 구매담당자를 파악하는 것이 쉽지 않으며 첫 거래를 성사시키기까지 대개 2 - 3년가량 오랜 시간과 노력이 필요하기 때문인 것으로 분석됨.

□ 중남미 주요 기업들의 글로벌화 노력 증가

- 그동안 중남미 주요 기업들은 다분히 역내 사업에만 집중해왔으나, 점차 역외로 눈을 돌려서 글로벌화를 도모하고 있음.
- 협력업체 풀(pool)도 중남미에 이미 진출해 있는 미국, 유럽 기업이나 다른 중남미 기업에 편중되어 있으나, 아시아 기업과의 거래비중이 점차 증가하고 있는 추세이므로, 우리 기업의 수출마케팅을 확대하기에 적기임.

□ 국가별로 상이한 문화를 인지하고 각기 다른 방식의 접근 필요

- 중남미는 각 국가별로 경제수준과 발전속도에 차이가 많이 나며, 문화 및 상거래 방식도 각기 다르므로, 각 국가별, 기업별로 차별화된 방식으로 접근해야 함.

II. 멕시코

1. 중남미 최대 전력회사, 멕시코 연방전력공사 CFE

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- 중남미 최대의 전력회사이자 멕시코 재계서열 5위 기업임.
- 멕시코시티, 멕시코 주, 이달고 주 등 중부지역을 제외한 멕시코 전국에 전기를 공급, 판매하는 국영기업임.
- 멕시코 전체 발전설비의 66.5%를 보유, 2007년 70.98Twh의 전력을 생산함.

○ 기본 정보

- 회사명: 멕시코 연방전력공사(Comisión Federal de Electricidad, CFE)
- 본사 소재지: Reforma 164 Col. Juárez, Mexico D.F. C.P 01800
- 매출액: 2,257억4,400만 페소(약 225억7,400만 달러, 2007년)
- 종업원 수: 80,381명(2007년)
- 홈페이지: www.cfe.gob.mx/en

□ 구매 규모 및 품목

○ 연간 구매 규모

(단위: US\$백만)

연도	2005	2006	2007
구매금액	7,212	9,685	14,723

자료원: Iqom

주: 적용환율(2005년) USD 1=MXN 10.78, (2006년) USD 1=MXN 10.88, (2007년) USD 1=MXN 10.87

○ 주요 구매 품목

- 터빈, 전선 등 발전 관련 기자재
- 수력, 원자력, 화력 발전소 건설 프로젝트 및 가스터미널 건설 프로젝트 발주

□ 구매 절차

- 국영기업인 CFE의 거의 모든 구매행위는 입찰을 통해 진행되며, 기본적인 입찰 참가 조건은 다음과 같음.
 - 응찰 시 멕시코 국내산 조달비중이 총 구매금액의 40% 이상이어야 함(노동력 제외).
 - 업체 재정등급 심사. 별도의 신용등급 평가는 불요함.
 - 최근 10년 이내 동일 분야의 공사경험이 있는 엔지니어, 건설업체, 품질관리자 보유 필요

□ 접촉 포인트

- 프로젝트별로 담당자가 달라지나, 아래 송배전 프로젝트 매니저를 접촉하면, CFE의 신규 프로젝트 관련 정보를 입수할 수 있음.
 - 성명: Sergio A. Frias González
 - 직위: T&D Projects Manager
 - Tel: 52-55-5229-4686
 - e-mail: sergio.frias@cfe.gob.mx
 - 주소: Paseo de la Reforma 164-SR, Col. Juarez, 06600 Mexico, D.F.
 - 특기사항: 2008년 6월, KOTRA 초청으로 방한

□ 멕시코의 전력기자재 및 플랜트 시장 상황

- 멕시코의 전력기자재 및 플랜트 시장은 스페인의 Ibedrola, Union Fenosa, 프랑스 Alstom이 주도하고 있는 가운데, ABB, Siemens 등 유럽 기업들이 선도하고 있음.
 - 멕시코 발전설비 시장을 선도하고 있는 유럽 기업들은 멕시코 진출 역사가 오래되고 CFE 입찰 참여 경험이 풍부하며, 이를 바탕으로 확고한 원자재 보급처와 A/S 망을 구축하고 있음.
 - CFE 프로젝트 개발과장에 따르면, 외국기업의 CFE 수주 공사 중 부실 공사로 인해 심각한 문제가 발생한 경우는 없었으며, 외국기업 수주공사의 약 5% 정도에서 납기가 지연되는 등의 문제가 있었으나 그 피해는 크지 않았다고 함.

- 멕시코 자본의 기업들은 주로 50만 달러 미만 규모의 소규모 공사에 참여하고 있는데, 기술이나 재무구조 등 전반적으로 외국기업에 비해 경쟁력이 떨어짐.
- 최근 들어 CFE는 협력업체 국적을 다양화하고자 노력하고 있음.
 - CFE는 경쟁력을 제고하고 및 소수의 유럽 기업에 대한 쏠림현상을 줄이기 위하여 협력업체 국적을 다양화하고자 노력하고 있으며, 그 결과 최근 5년간 신 규업체 진입 비중은 전체 입찰의 25%에 달함.
 - 최근 미쓰이-삼성물산-가스공사로 구성된 컨소시엄이 만사니요(Manzanillo) 가스 터미널 건설 및 운영 프로젝트를 수주함으로써 한국기업으로는 최초로 CFE 발주 공사를 따냄.
 - 삼성엔지니어링, SK 건설 등이 멕시코 석유공사(PEMEX)의 건설 프로젝트를 다 수 수주한 이력이 있으므로, CFE에서도 한국 기업의 멕시코 내 공사실적에 대해서 인지하고 있음. CFE 프로젝트 개발 담당자는 앞으로 한국기업의 지속적인 관심을 기대한다고 표명함.

□ 한국기업의 진출 전략

- CFE 프로젝트에 처음 참가하고자 하는 기업이라면, 과거 CFE 공사 수주 경험 이 있거나 입찰에 참여한 경험이 있는 다른 기업들과 컨소시엄을 구성해서 입찰에 참가하는 것이 가장 효과적임.
- CFE의 입찰 참가 이력이나 공사 수주 실적이 있으면, 입찰에서 유리한 평가를 받을 수 있음.
- 따라서 CFE 공사 실적이 일천한 한국기업들이 처음 CFE 입찰에 참가하는 경우, 이미 CFE 입찰 참가나 공사 수주 경험이 있는 다른 기업들과 컨소시엄을 구성하는 것이 유리함.
- 컨소시엄 구성을 위해서 멕시코에 현지법인을 설립할 필요는 없으며, 컨소시엄 당사자 간 협약서만 구비되면 CFE로부터 컨소시엄으로 인정받을 수 있음.
- 중장기적 진출 기회로는 CFE의 원자력발전소 추가 건설계획이 있음.
 - 멕시코에서는 현재 원자력 발전소가 1개(라구나 베르다)만 건설·가동되고 있으며 전체 발전량에서 차지하는 비중은 2.73%에 불과함.

- ※ CFE는 라구나 베르데 원전의 발전능력을 기존 1,365MW에서 2010년까지 1,634MW로 늘리기 위해 2007년 라구나 베르데 원전 설비 증설 입찰을 실시하였으며, 스페인 Iberdrola와 프랑스 Alstom 컨소시엄이 프로젝트를 수주함.
- 멕시코는 전체 발전량의 78.7%를 화력발전소가 차지하고 있어서 화력발전에 대한 의존도를 줄이기 위한 대안으로 원자력발전을 고려하고 있으며 CFE는 중장기적으로 원자력 발전소 추가 건설 계획하고 있음.
- KOTRA 멕시코시티 KBC는 2008년6월 CFE의 신규 프로젝트 개발 책임자를 방한 유치하여 한국수력원자력(주)와 상담을 주선했던 바 있음. CFE는 한국의 원전 기술 및 국내 반대여론 극복 등을 벤치마킹 대상으로 삼고 있으므로 원자력 발전소 건설이 구체화되면 우리 기업의 진출 전망은 매우 밝음.
- CFE의 원자력 발전소 건설 계획은 단기간 내에 현실화되지는 않을 것이므로, 단계적 접근이 필요함.
- 단기적으로는 우리나라의 원전기술을 지속 홍보하는 한편, CFE의 원전건설 타당성조사를 우리 기업이 수행한다면, 프로젝트 수주 가능성을 높일 수 있을 것임.

2. 멕시코 최대 의약품 유통업체 Grupo Casa Saba

□ 멕시코의 의약품 유통산업 구조

- 멕시코의 의약품 유통시장은 3개 사가 과점하고 있음.
 - Grupo Casa Saba, Nadro, Marzam이 시장의 90%를 점유하고 있으며, 이중 Grupo Casa Saba의 규모가 가장 큼.
- Grupo Casa Saba는 업계에서 가장 조밀한 유통망을 보유하고 있어서 다국적 제약회사들이 선호
 - Casa Saba는 멕시코 전국에 20개의 물류센터가 있으며 900대의 차량으로, 멕시코 전국 어느 곳이든지 주문 후 12시간 내에 배송이 가능함. 차로 들어가지 못하는 곳은 말을 타고서라도 배송한다는 말이 있을 정도로 확보한 유통망이 조밀함.

- 멕시코의 물류서비스는 고비용과 비효율, 열악한 서비스라는 고질적 문제를 안고 있으므로, 많은 다국적 제약회사들은 이미 믿을 수 있는 물류 인프라를 보유한 Casa Saba를 선호하고 있음.

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- 2006년 멕시코 재계 서열 75위, 2007년 중남미 전체 재계 서열 195위를 차지한 의약품 전문 유통 대기업임.
- 원래 회사명은 Casa Autrey로, 1941년 Azteca Drug Store사를 인수하면서 전문적으로 의약품 도매 유통업을 시작함.
- 2000년 Grupo Xtra가 Casa Autrey를 인수하면서 현재의 사명인 Grupo Casa Saba로 바뀜.
- 1993년 멕시코증권거래소와 뉴욕증권거래소 상장함.

○ 기본 정보

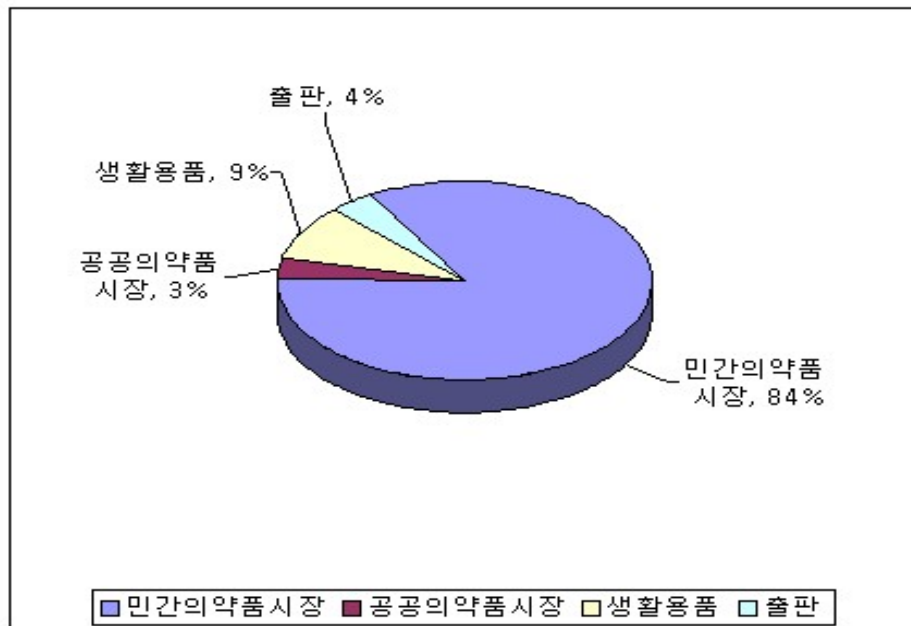
- 설립연도: 1892년
- 본사 소재지: 멕시코시티(설립지는 따마울리빠스주 땀삐꼬市)
- 종업원 수: 6,000명
- 매출액: 22억 달러(2006년)
- 순이익: 8,000만 달러
- 홈페이지: www.casasaba.com

○ 사업영역

- 멕시코 전국에 약국 17,600개, 슈퍼마켓과 약국 복합 매장 5,450개를 운영하는 것 외에, 다수 사립병원에도 의약품을 납품하고 있음.
- 멕시코에 진출한 대형 제약업체 대부분은 Casa Saba를 통해 제품을 유통하고 있음(Schering, Pfizer, Novartis, Janssen-cilag, Beyer, GlaxoSmithKline Boehringer Ingelheim Promeco, Johnson & Johnson, AstraZeneca, Bristol Myers Squibb).
- 의약품 도매유통업 이외에, 멕시코 최대 방송사인 Grupo Televisa와 전략적 제휴를 맺고 건강관련 정보 서비스를 제공하고 있음.

- 2004년부터 생활용품, 건강제품, 식품, 잡지 및 출판 분야로도 사업영역을 확대함. 일례로 동 사는 M&M's 초콜릿의 멕시코 독점 디스트리뷰터임.
- 브라질의 의약품 소매체인인 Drogas Mills를 인수해서 해외시장에도 진출함.

Grupo Casa Saba의 사업영역별 비중



자료원: Grupo Casa Saba

□ 구매조직

- 의약품과 생활용품으로 구분하여 담당 디렉터가 정해져 있으며, 해당 디렉터가 구매결정을 내릴 뿐만 아니라, 구매 초기 단계에서는 직접 구매업무를 챙김.
- 현재 400여 개 업체로부터 의약품 및 생활용품을 구매함.

○ 의약품 구매 총괄

- 책임자: Miguel Angel Galindo Soria(의약품 구매총괄 디렉터)
- Tel: 52-55-5284-6608
- Fax: 52-55-5284-6665
- E-mail: mgalindo@casasaba.com
- 주소: Pº de la Reforma 215, Col. Lomas de Chapultepec. 11000 Mexico D.F

○ 생활용품 구매 총괄

- 책임자: Fernando Torres Suarez(생활용품 구매총괄 디렉터)
- Tel: 52-55-5284-6646
- Fax: 52-55-5284-6665
- Email: ftorres@casasaba.com
- 주소: Pº de la Reforma 215, Col. Lomas de Chapultepec. 11000 Mexico D.F

□ 구매 규모 및 조건

○ 연간 구매 규모: 19억 6,000만 달러(2006년 기준)

- 동 사의 구매액은 멕시코 의약품 시장 확대에 따라 매년 4% 이상씩 증가하고 있음.

○ 구매 조건: 30일 외상

- 기본적으로 구매이든 판매이든 30일 외상거래가 원칙임.

○ 구매 시 고려사항

- 시장 반응을 최우선적으로 고려하여 구매결정을 내림. 의약품 수입업체나 제약 업체가 신제품을 제시하면 먼저 시장반응을 조사한 후, 시장성 여부에 따라 구매결정을 내림.

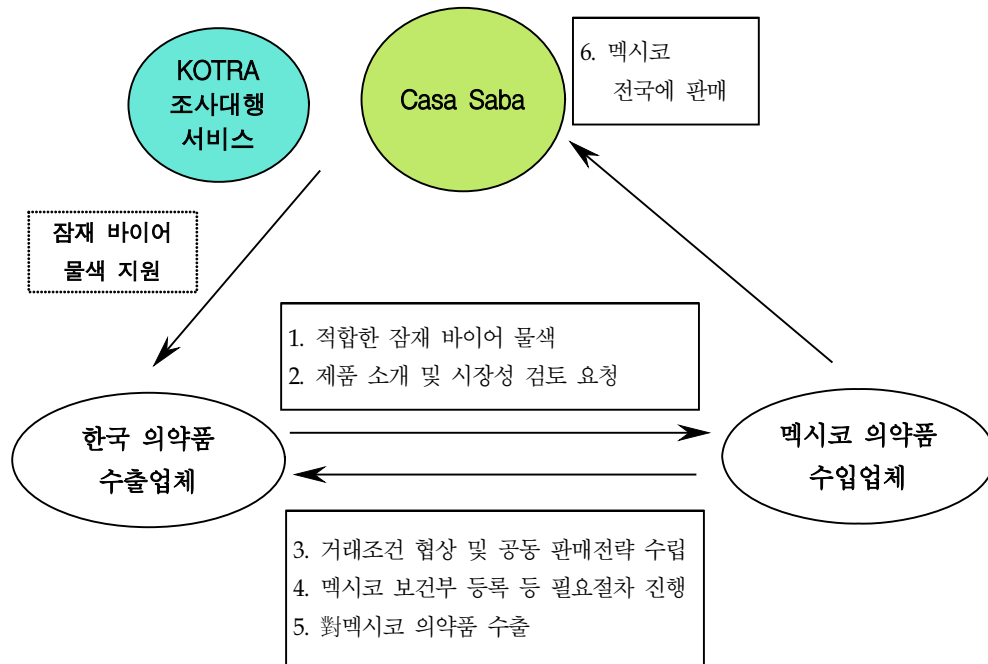
□ 한국기업의 진출 전략

○ 멕시코 내에 생산설비를 갖춘 업체만 의약품 수입할 수 있음.

- 의약품 구매총괄 디렉터인 Miguel Angel Galindo Soria씨는 KOTRA와의 인터뷰에서 한국산 제품을 구매해본 적은 없다고 함.
- 멕시코의 의약품 수입 규정상 자국 내 생산설비를 갖추지 않은 업체는 의약품을 수입하지 못하게 되어 있음.
- 대형 제약회사는 대부분 멕시코에 생산시설을 운영하고 있어 멕시코 공장 생산 의약품 외에 타 지역 생산 자사 제품을 수입하여 판매하고 있음.
- 멕시코에 생산시설을 보유하고 있는 한국 제약회사는 없으므로 Grupo Casa Saba도 한국 의약품을 구매할 수 없는 것임.

- 이 규제를 폐지하는 논의가 있었으나 이미 진출한 제약 업체들이 반발하여 무기한 연기된 상황임.

○ Casa Saba가 제시한 멕시코 의약품 시장 진출 방안



- (1) 각 의약품의 성격에 따라 멕시코 현지와의 협력 가능한 업체가 달라지므로, 먼저 수출대상 의약품에 적합한 멕시코 수입업체를 물색해야 함. KOTRA의 해외시장조사대행 서비스를 이용하여 잠재 바이어를 조사할 수 있음. Casa Saba의 의약품 구매총괄 디렉터는 한국 제약업체의 적합한 수입업체 물색 과정에서 조언을 해줄 수 있다고 함.
- (2) 잠재 바이어(멕시코 의약품 수입업체)에게 제품을 소개하고 시장성 검토 요청
- (3) 멕시코 수입업체가 제품의 시장성이 있다고 판단하는 경우, 가격, 홍보전략 등 구체적인 거래 조건을 협상
- (4) 멕시코 보건당국에 제품 등록 절차 추진
- (5) 멕시코로 수입된 제품은 수입업체가 Casa Saba에 판매하고, Casa Saba는 자체 유통망을 통해 멕시코 전국에 판매

○ 멕시코 의약품 시장 진출 시 유의사항

- 의약품 수출업체와 수입업체 간 관계는 단순히 판매자-구매자 관계가 아니라 비즈니스 파트너로서 멕시코 현지에서의 마케팅 및 보건부 등록 등 절차를 '공동'으로 수행하는 협력 관계임.

- 수출업체와 수입업체 간 상호 긴밀한 협조 없이는 현지 의약품 시장에 진출하기 어려움. 또 Casa Saba와 같은 의약품 유통업체와의 협력도 중요함.

3. 멕시코 유일의 CDMA 이동통신업체 Iusacell

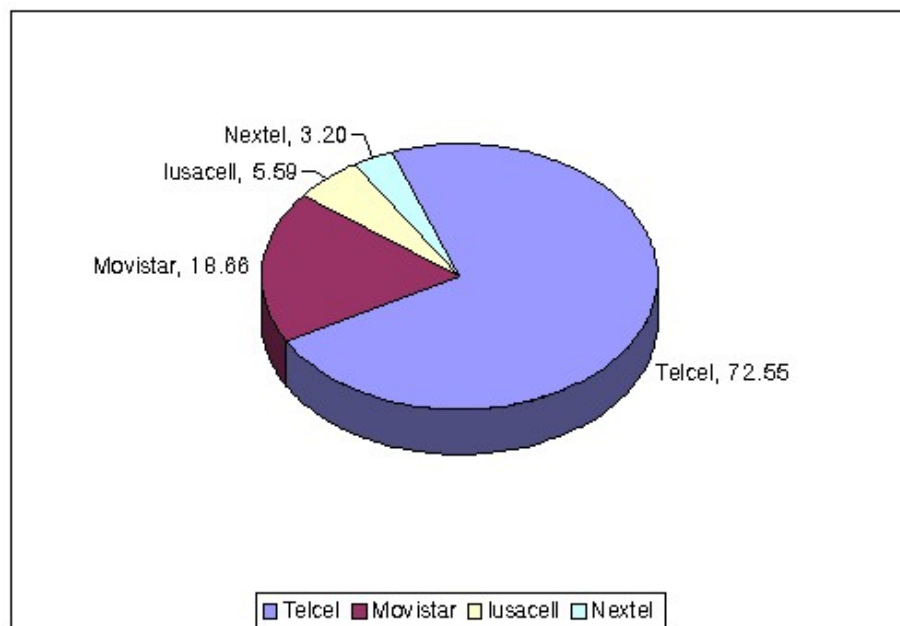
□ 멕시코 이동통신 시장 구조

- 2008년 1/4분기 기준, Iusacell의 멕시코 시장점유율은 5.59%(397만명)를 기록함. Telcel이 5154만 명의 가입자를 보유해 시장점유율 72.55%를 기록했고 Movistar(1325만 명, 점유율 18.66%)와 Nextel(227만 명, 점유율 3.2%)이 그 뒤를 잇고 있음.

멕시코 이동통신 시장점유율(2008년 1/4분기 기준)

(단위: 천 명)

	Telcel	Movistar	Iusacell	Nextel	Total
가입자 수	51,540	13,259	3,973	2,270	7,104
점유율(%)	72.55	18.66	5.59	3.20	100



자료원: The Competitive Intelligence Unit

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- 멕시코 유일의 CDMA 방식 이동통신업체로 중남미 재계 서열 454위 기업임.
- Iusacell은 멕시코 이동통신시장에서 점유율은 낮음. 그러나 멕시코의 이동통신 업체들이 GSM방식을 사용하고 있는데 반해, 유일하게 CDMA방식을 채택하고 있으므로 한국 기업의 잠재고객으로서 가치가 있음.
- Iusacell은 미국의 기술을 빠르게 받아들여서 전화 위치추적서비스, 인터넷, 영상전송 등 멕시코 이동통신업체들 중에서 신기술 도입이 빠른 편임.

○ 기본 정보

- 설립연도: 2000년 3월
- 매출액: 약 9억 3,500만 달러(2007년)
- 영업이익: 약 620만 달러(2007년)
- 종업원 수: 5,500명
- 멕시코 재계 서열 153위

□ 구매 조직 및 정책

○ 국내 구매 담당과 수입 담당으로 구분되어 있음.

- 해외 구매(수입) 담당자

Lic. Luis David Millan Lopez

Tel: 52-55-5109-4400 Ext. 5093

Fax: 52-55-5109-6822

E-mail: lmillan@iusacell.com.mx

주소: Montes Urales 460, Col. Felonas de Chapultepec,

Del. Miguel Hidalgo, Mexico DF, 11600 Mexico

- 국내 구매 담당자

Ing. Francisco Manuel Begne Herrera

Tel: 52-55-5109-4400 Ext.5056

E-mail: fbegne@iusacell.com.mx

주소: Miguel Angel 99, Col. Nonoalco Mixcoac 03700 Mexico D.F. Mexico

- 구매결정은 구매부서에서 단독으로 내리지 않고, 제품별 엔지니어들의 검토의견을 받아서 구매부서와 관련 임원들이 협의함.
- 해외 다른 시장에 공급한 사례 유무가 구매결정에 큰 영향을 끼침.
 - Iusacell은 해외 협력업체를 선정할 때 다른 나라에 제품을 공급한 이력이 있는지를 매우 중요시하기 때문에, 기존의 수출이력이 없으면 납품이 사실상 어렵다고 함.
- 협력업체와의 파트너십 구축을 중요하게 생각함.
 - Iusacell은 구매단계에서부터 실제 시스템에 적용하여 상용화하는 단계에 이르기까지 공급업체들과 긴밀히 협력하고 있음.

□ 구매 방향

- 치안 서비스 관련 시스템 구매 확대 예정
 - 멕시코는 치안이 불안하고 납치가 성행하고 있기 때문에, Iusacell은 보안 관련 장비에도 상당한 투자를 하고 있음.
 - Iusacell은 미군의 실시간 위치추적시스템을 도입하여 위치추적서비스를 제공하고 있으며, 멕시코시티 공공안전부(Secretaria de Seguridad Publica)와 공조체제를 구축하여 인터넷을 통한 범죄 신고시스템도 제공하고 있음.
 - Iusacell은 치안 관련 서비스 범위를 계속 확대한다는 계획임.
- 중계시설에 대한 투자 지속 확대 예정
 - Iusacell은 경쟁사보다 중계시설이 부족하므로, 중계시설에 대한 투자를 계속 확대한다는 계획임.

□ 한국기업 진출전략

- Iusacell뿐만 아니라 멕시코 이동통신업체들의 구매담당자는 멕시코 현지에는 기업들도 만나기가 쉽지 않으므로, 멕시코에서 개최되는 관련 전문전시회에 참가하여 구매담당자를 접촉하는 것도 대안이 될 수 있음.
- 구매담당자가 특정 제품에 먼저 관심을 보이지 않는 한, 면담을 하기가 매우 어려움.

- 동 조사도 수개월에 걸친 면담 요청 끝에 결국 서면 질의답변으로 면담을 대신함.
- 한국의 관련업체 중에 멕시코의 통신산업 전시회인 Expocomm에 참가하여 Iusacell 및 Movistar 구매담당자들과 상담을 하고, Iusacell과는 공동 시험단계를 거쳐 구체적인 납품 협상 단계에 있는 업체가 있음.
- 대면접촉을 중시하는 멕시코 기업인들의 특성상 전시회 참여를 통해 제품을 홍보하고 관계자들을 직접 만나는 것이 중요함.

- 관련 전시회 정보

Expocomm 2009(멕시코 통신산업전시회)

홈페이지: www.expocomm.com.mx

개최기간: 2009. 2. 24-26

개최장소: Centro Banamex, Mexico City

주관기관: E.J KRAUSE DE MEXICO

전화번호: 52-55-1087-1650

전시회 담당자: Ms. Lorena Barron

E-mail: lorenab@ejkrause.com

4. 멕시코 최대 유리 제조업체 GRUPO VITRO

☐ 기업 개요

○ 회사 소개

- Grupo Vitro는 유리용기 및 평면유리를 생산하는 멕시코 주요 기업 중 하나로 33개의 자회사를 보유하고 있으며, 뉴욕과 멕시코에 상장되어 있음.
- 멕시코 재계 서열 55위, 중남미 175위 기업임.
- 유리용기 사업부문의 매출액은 멕시코 1위이자 세계 4위이며, 평면유리 사업부문은 멕시코 1위임.

○ 기본 정보

- 설립연도: 1909년
- 본사 소재지: 멕시코 누에보레온주 몬테레이市(산페드로)

- 종업원 수: 24,442명(2007년 기준)
- 홈페이지: www.vitro.com
- 영업이익: 2억 4,200만 달러(영업이익률 9.5%)
- 매출액: 25억 6,000만 달러

지역별 매출액	사업부문별 매출액
- 국내: US\$ 10억 7,800만 - 해외: US\$ 6억 100만(45개국 수출) - 해외 법인: US\$ 8억 8,100만	- 유리용기: 51%(식료품, 와인, 맥주, 음료, 화장품, 의약품 등) - 평면유리: 47%(건축자재, 자동차 등 완제품, 부품 등) - 기타: 2%

□ 구매 규모 및 품목

○ 2007년 구매규모

- 구매금액: 3억 9,200만 달러
- 협력업체수: 약 4,500개 사(멕시코 80%, 해외 20%)

○ 주요 수입 품목 및 수입 국가

- 유리 원료는 자체 조달하고 있으며, 해외 공급업체로부터 구매하는 품목은 용광로, 몰드, 모터, 각종 부품임.
- 용광로, 몰드, 모터, 각종 부품의 국내와 해외 구매 비율은 약 40:60이며, 해외구매는 주로 독일, 이태리, 프랑스, 중국에서 구매하고 있음.
- 용광로는 한번 가동하면 일정 기간 이상 유지해야 하므로 시장 변화에 따라 신속하게 생산 제품을 변경하는 것이 어려운 경우가 있음. 이런 경우에는 말레이시아나 인도네시아에 OEM을 주고 있음.

○ 주요 구매 품목별 구매규모(2007년)

(단위: US\$천)

품 목	구매금액(비중)	구매 지역
산성 산화물(규사, 봉산)	121,520(31%)	멕시코
염기성 산화물(소다, 산화칼슘 등)	66,640(17%)	멕시코
부원료(산화제, 환원제 등)	19,600(5%)	멕시코
Furnace(용광로)	70,560(18%)	멕시코, 해외
Molds(주물틀)	31,360(8%)	멕시코, 해외
Motors(모터)	43,120(11%)	멕시코, 해외
Spare Parts(각종 부품)	39,200(10%)	멕시코, 해외

자료원: Annual Report 2007, 구매담당자 인터뷰

□ 구매 조직 및 정책

○ 구매결정 부서

- 중앙집중식 구매시스템을 채택하고 있어서 일부 해외현지법인을 제외하면 본사 구매총괄국에서 구매를 결정함.

- 담당자 1: Carlos Mattei Salinas(구매총괄국장)

전화: 52-81-8863-1312(Ext. 1364) / 팩스: 52-81-8863-1206

이메일: cmattei@vitro.com

- 담당자 2: Luis A. Zertuche Rodriguez(구매총괄매니저)

전화: 52-81-8863-1294(Ext. 1477) / 팩스: 52-81-8863-1143

이메일: lzertuche@vitro.com

○ 구매 결정 시 고려사항

- 협력업체 선정 시 품질, 가격, 납기준수 같은 요소 외에 환경보호 조항 준수 여부도 고려함.
- Vitro는 엄격한 자체 내부 환경보호기준을 운영하고 있어서 Vitro의 협력업체가 되려면 국제 기준 이외에 Vitro 자체 기준을 준수해야 함.
- 원칙적으로는 국적에 관계없이 협력업체 선정
- 협력업체들과 장기 계약을 맺음으로써 장기적 동반자 관계를 추구함.

□ 한국기업의 진출 전략

- Vitro가 먼저 나서서 한국 기업에서 구매하는 것을 계획하지는 않을 것이므로 한국기업들이 먼저 적극적으로 접근해야 함.
- Vitro는 한국 기업으로부터 구매해본 경험이 없고, 기존 협력업체에 만족하고 있어 특별히 한국에서 조달해야 한다는 필요성을 느끼지 못하고 있음.
- Vitro 구매부서에서는 한국 기업의 기술력과 품질 우수성을 인지하고 있고, 국적에 관계없이 자사의 필요조건 부합 여부에 따라 협력업체를 선정하므로, 한국 기업도 조건만 맞으면 Vitro의 협력업체가 될 수 있음.
- Vitro의 협력업체가 되고 싶은 한국기업은 먼저 상기 구매 담당자들에게 회사 및 제품 소개 자료를 보내고 접촉을 시작해야 할 것임.

II. 브라질

1. 세계 제 3위 항공기 제조업체 Embraer

□ 기업 개요

○ 회사 소개

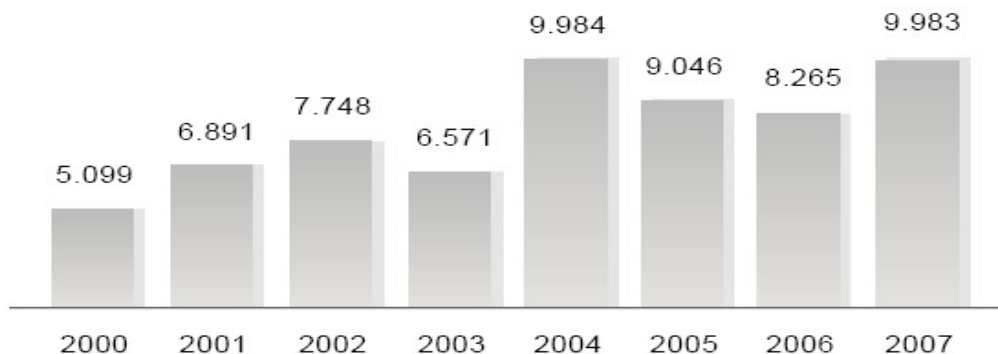
- 1969년 정부 출자 89%로 설립된 Embraer(Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A.)는 1994년 민영화되었으며, Boeing과 Airbus에 이어 세계 제 3위의 항공기 제조업체임.
- Embraer는 브라질 항공산업의 80%를 차지하고 있으며, 브라질 기업 중 수출규모가 3위임.
- 지방지선을 취향하는 소형항공기 시장에서 경쟁력을 가지고 있으며, 30~60인승 제트기 시장의 47%를 점유하고 있으며, 70~90인승 제트기는 32%, 90~120인승 제트기는 60%를 각각 점유하고 있음.

○ 기본 정보

- 설립연도: 1969년
- 본사 소재지: 상파울루주 상 주세 두스 캄푸스市(São José dos Campos)
- 종업원 수: 23,873명
- 매출액(2007년): 50억 달러(전년 대비 30% 증가)
- 홈페이지: www.embrarer.com

Embraer 연간 매출액 동향

(단위: 백만 헤알)

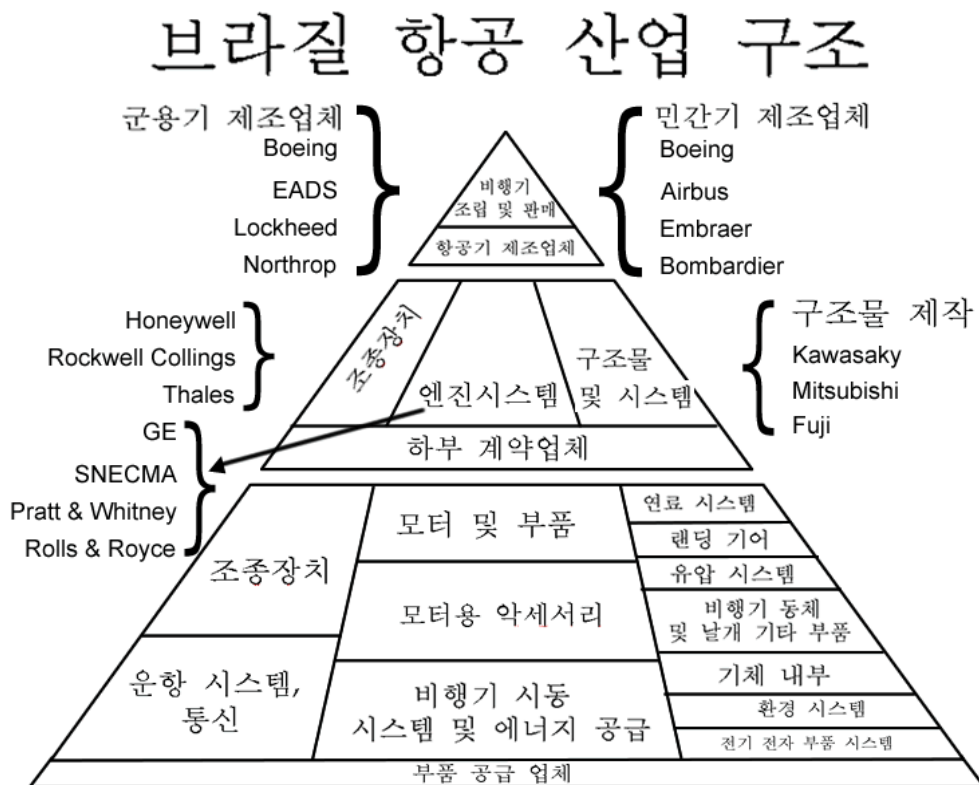


자료원: Embraer

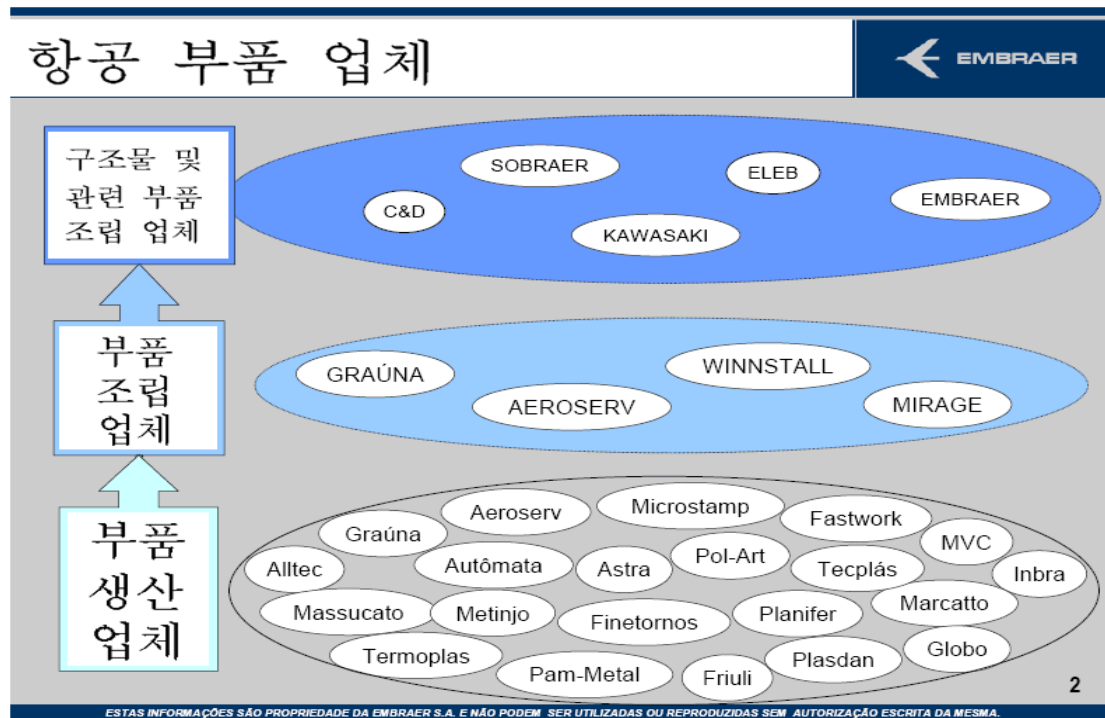
주: USD 1 = 1.67 헤알(2008.4.15)

□ Embraer의 부품 납품구조

- 아래 피라미드는 부품 조달에서 비행기 조립까지를 단계적으로 보여주고 있음.
- 항공기 제조업체들이 있는 최상부 다음 단계에 각종 핵심 부품 및 구조물 공급 업체들이 자리하고 있는데, 이들 Tier 1 업체들은 Embraer와 투자와 수익을 공동 분담하는 관계를 맺고 있음.
- Tier 1 업체들은 조종실, 각종 항공기기, 모터 및 각종 부속, 에너지 공급 시스템, 연료 공급 시스템, 랜딩 기어, 유압시스템, 비행기 동체, 기체 내부 등을 책임지는 업체들임.
- 피라미드의 하단은 상기 핵심 모듈 이외에 필요한 각종 부품을 공급하는 업체들도 구성돼 있음.



자료원: Embraer

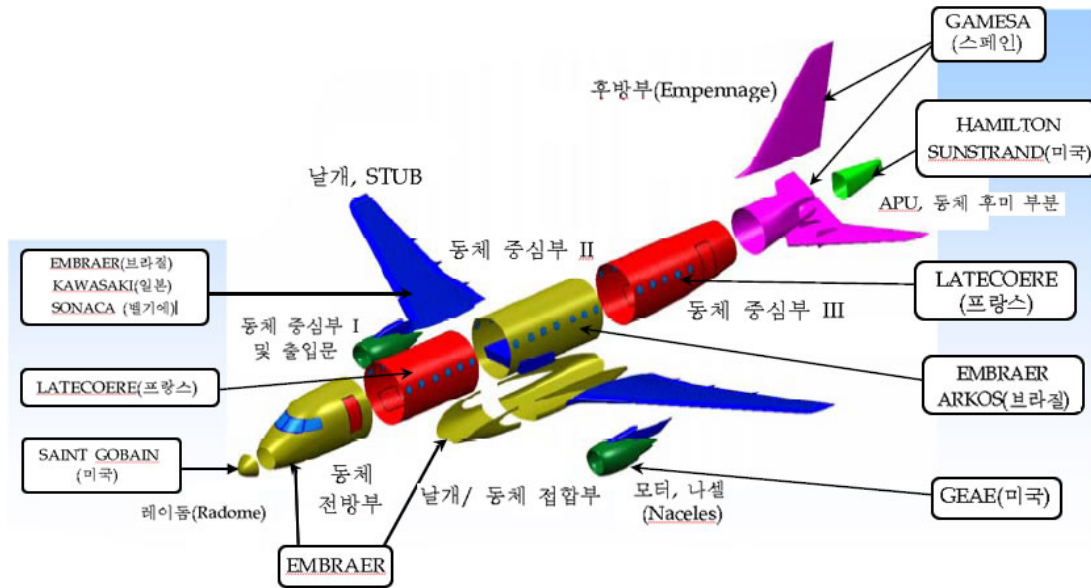


자료원: Embraer

○ 각 단계별 협력업체의 역할과 계약조건

구 분	위험 분담 파트너	주 공급 업체	하부 공급 업체
	Tier 1	Tier 2	Tier 3
역할	Embraer와 공동프로젝트 개발. 위험 및 투자 분담.	주요 부품 공급	Embraer가 제공하는 원자재 및 기술 관련 매뉴얼에 따라서 서비스 제공
Emb 145 기종	4개사(구조물·기계 내부)	350개사(조정실, 전자 시스템, 발진, 원자재, 기계 유압시스템)	프로젝트 엔지니어링 서비스, 화학약품 처리 등
Emb 170/190 기종	16개사(조종실, 전자 시스템, 엔진, 구조물, 내부 등)	22개사 (모두 외국업체)	다수
소재지	대부분 해외 소재	대부분 해외 소재	브라질
계약조건	Embraer과 5년 전속 계약 비행기 판매 통해 투자 회수	1~3년간 전속계약	1~2년 계약

자료원: Embraer



자료원: Embraer

□ Embraer 145와 170 기종 부품 구매 사례

- Embraer의 컴퓨터기 개발 프로젝트에는 약 8억5,000만 달러 이상의 투자가 요구되므로, Embraer는 Tier 1 협력업체들과 투자와 수익을 분담하였음.
- Embraer는 개발 프로젝트의 45%를 책임졌으며, 시스템 통합·비행기 조립 과정의 기술 부분을 담당했음.
- 개발 프로젝트에 공동 투자하는 Tier 1 협력업체 대부분은 최초 투자 시점에서 3년 이후부터 투자금을 회수하고, 10년 이내에 투자금 전액 회수 및 수익창출이 가능한 조건으로 Embraer와 5년 전속계약을 체결함.
 - Tier 1 협력업체는 선진 기술뿐만 아니라, 충분한 자금과 위험분담 능력이 있는 다국적 기업들로 구성되어 있음.
 - Embraer의 Tier 1 협력업체의 예를 들면, 항공기 엔진 주요 공급업체인 General Electric(미국)과 Pratt & Whitney(미국), Rolls Royce(영국), Snecma(프랑스) 등을 꼽을 수 있음. 이들 Tier 1 협력업체들은 Embraer와 JV 관계를 체결하고 투자와 수익을 분담함.
- Embraer 145의 경우 스페인의 Gamesa, 벨기에의 Sonaca, 미국의 C&D, 칠레의 ENAER 등의 기업이 개발 프로젝트에 참가하였으며 Embraer 170의 경우는 16개 업체가 참여했음.

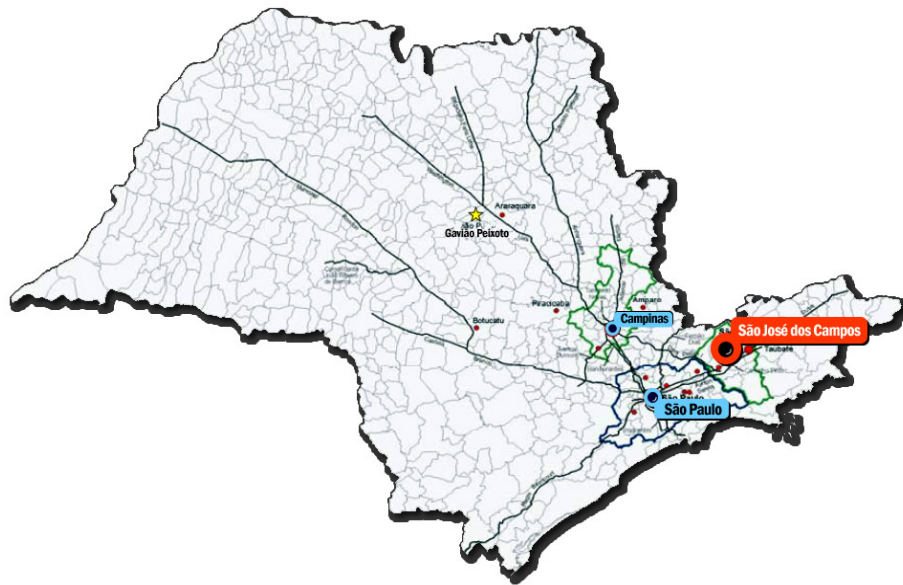
○ Embraer 170 개발 프로젝트 참가 업체

회사명	국가	부품
GAMESA	스페인	비행기 동체(꼬리부분)
Sobraer	벨기에	Slat/비행기 동체II(중심부분)
C&D	미국	기체 내부
Hamilton Sundstrand	미국	전기 및 공기 순환 시스템
Parker Hannifin Corporation	미국	비행관리, 연료, 유압 시스템
Honeywell	미국	조종실
Liebherr	독일	랜딩 기어
Kawasaki	일본	비행기 날개
Late Coere	프랑스	동체(중심부분) I, III, 문
General Electric	미국	엔진, 나셀(Nacelle)
Figeac Aero	프랑스	기체외부용 패널
Pilkington	미국	비행기 창문

자료원: Embraer

□ 브라질의 항공산업 클러스터

- 브라질 항공기 부품 시장 규모는 2007년 약 35억 달러에 달했으며, 항공기 부품 제조업체 종사하는 업체 수는 1,470여개사, 고용규모는 36,000명으로 항공기 판매보다 더 규모가 큼.
- 그러나 항공기 부품의 수입의존도가 매우 높아서 항공기 1대에 30여 개의 국적이 서로 다른 부품을 사용한다고 해도 과언이 아님.
 - 엔진, 날개 등 핵심 부품은 세계 유명 기업 제품을 수입하고 있을 뿐만 아니라, 대부분의 일반 부품도 외국기업으로부터 구매하고 있음.
 - Embraer의 전체 조달에서 미국 업체들이 차지하는 비중은 65%임.
 - 현재 브라질 자본의 항공기 부품업체 수는 60개 내외에 불과함.
- 브라질 정부는 부품의 수입의존도를 낮추고 국내 항공기부품 산업을 활성화하는 정책을 꾸준히 추진하고 있음.
 - 그 결과, 상파울로 시내에서 91km 떨어진 상 주제 두스 캄뵈스市(Embraer 본사 소재지)에 최근 5~6년 사이 10여 개의 외국 부품업체가 생산 공장을 설립하여 항공산업 클러스터가 형성됨.



- 이 지역에는 ERJ 145의 동체 후반부를 생산하는 벨기에의 Sonaca사, 비행기 내부 부품을 생산하는 미국의 C&D Aerospace사, Familia ERJ 145의 날개와 Embraer 170/190기의 안정장치 등을 생산하는 스페인의 Gamesa Aeronautica, Embraer 170/190기의 중심 동체의 부품을 담당하는 프랑스 Latecoere 등 많은 외국기업들이 투자진출해 있음.

□ 구매조직 및 절차

- 품목별로 담당자가 세분화되어 있으나, 관련 정보를 외부에 공개하지 않음.
- 항공산업은 브라질 정부가 주력하는 핵심산업의 하나이므로, Embraer의 구매 품목 및 협력업체, 구매 규모에 대한 정보는 공개되지 않고 있음.
- Embraer 납품자격을 따내기 위한 부품업체들 간의 경쟁이 매우 치열하며, 대부분의 계약은 외부에 공개되지 않고 비밀리에 진행되는 경우가 많아 정보 수집에 많은 애로사항이 있음.
- Embraer의 구매 총 책임자의 연락처는 다음과 같음.
 - 책임자: Mr. Helio Bambini, Director of Department of Supply
 - Tel: 55-12-3927-1219
 - Fax: 55-12-3927-3433
 - E-mail: helio.bambini@embraer.com.br
 - 주소: Av. Brig Faria Lima, 2170, 12227-901, Sao Jose dos Campos, SP, Brasil

○ 협력업체 선정 절차

- Embraer에 부품 납품을 희망하는 업체는 먼저 구매담당부서로 자세한 제품안내서와 각종 품질 인증서, 과거 납품 경험 사례를 상세히 기술한 포트폴리오 등 관련자료를 송부하면, 해당 품목 담당자가 내용을 검토한 후 공급업체에게 연락을 취하는 순서로 진행됨.
- 절차는 간단해 보이지만, Embraer의 납품업체 선정 과정은 복잡하고 까다로운 것으로 알려져 있음.
- 외국 부품업체가 브라질 시장에 진출하기까지는 각종 품질 테스트 및 서류 심사 등 많은 관문을 통과해야 하는 어려움이 있음.

○ 주요 부품별 협력업체

부품	협력업체
알루미늄	비행기 동체의 대부분을 구성하는 알루미늄은 비행기 중량의 80%를 차지하며, 특히 날개 부분과 랜딩기어부분 제작에 집중적으로 알루미늄을 사용하고 있음. 주 공급사는 세계 1위 알루미늄 생산업체인 Alcoa임.
강철, 티타늄, 스테인리스 스틸	브라질 업체 Villares Metals이 독일과 공동 투자하여 설립한 Eleb가 공급함.
도장 재료	공급사로는 Akzo Nobel Aerospace Coating, Sherwin Williams 등이 있음. 이 회사들은 브라질뿐 아니라 남미 대륙 전체에 공급하고 있으며, 국제 품질인증인 AS 9100, ISO 9001, ISO 14001 등을 보유하고 있음.
비행기 정비 및 보수	Jetglo, Jetflex, Acryglo 등의 제품으로 주로 Sherwin Williams Aerospace 가 공급함.
기타 도장재료	AGS, Recominte 등이 주요 공급사이며, 이 업체들은 항공용 호스 생산 및 정비 서비스도 병행함.
항공산업용 공구	Cooper Tool은 항공산업용 공구를 공급하는 업체로 브라질에서 30여 년째 영업하고 있음. 또한 항공기 제작을 위한 필수 부품인 나사못의 Braspar사가 공급하고 있는데, 이 회사는 77년 항공기 전용 나사못을 개발하여 품질인증을 받았음.
기내 청소 및 기타 항공 관련 서비스	기내 및 외부 청소, 화물 운반, 기내식 서비스, ground handling 등을 담당하는 업체로는 Swissport, Sata, Servisair Martel, Brockveld 등이 있음.
연료	BR Aviation, Shell Aviation, Esso(Exxon Mobile), Air BP 등이 공급하고 있음.
타이어	타이어 생산업체 Good Year 의 자사 Good Year Aviation 이 항공기용으로 특별 제작된 타이어를 공급하고 있음.
항공기용 접착제	3M, Henkel(Hysol)

자료원: AIAB

□ 한국기업의 진출 전략

- 초기 시장개척을 위해서는 제3국 시장에서의 납품이력 유무가 매우 중요함.
 - Embraer와 브라질 공군(FAB)은 납품 경험이 많은 업체를 선호하므로, 다른 업체에 대한 납품 이력 유무는 협력업체 결정시 중요시하는 요인 중 하나임.
 - 다른 국가에서의 납품 경력이 없는 업체가 브라질 항공기 부품시장에 진출하는 것은 거의 불가능한 것이 현실임.
 - ISO 보유 등은 이미 납품 경험이 있는 업체 간 경쟁 시에는 유리한 점수를 받을 수 있는 사실로 작용하지만, 최초로 납품을 시도하는 업체의 경우는 큰 도움이 되지 않는다고 함.
- 가격이 가장 중요한 시장
 - 브라질 공군(FAB)은 납품업체 선정 시 제품의 품질을 우선시 하지만, Embraer는 품질과 가격을 비교해서 품질이 형편없는 경우가 아니면 낮은 가격을 제시한 업체를 선택하여 경비를 최대한 절감하려는 경향이 있음. 실제로 담당자를 접촉한 결과 가격을 가장 중시하는 것을 알 수 있었음.
- Embraer와 긴밀한 관계를 구축해야 함.
 - 브라질 항공산업에서 Embraer의 독보적 위치를 고려할 때, 동사와 관계 설정이 브라질 항공산업 진출의 관건이 될 수 있음.
 - Embraer의 협력업체가 되기 위한 경쟁은 매우 치열해서, 수많은 기업들이 Embraer 임직원들과의 인맥구축에서부터 각종 정보 수집, 국제 품질 인증 취득, 납품 경험 축적 등의 갖가지 방법을 동원하고 있음.
- 업계 관계자와의 지속적인 네트워킹을 통한 정보수집부터 시작해야 함.
 - 브라질 항공 시장에 진출하려면, 브라질의 항공산업 관련 업체 및 기관의 구매 담당자들과 기술 담당자들을 꾸준히 접촉해서 그들이 원하는 부품에 관한 정보를 수집하는 것부터 시작해야 함. 당장은 가시적인 효과를 보지 못하더라도 장기적인 계획을 세워 서서히 준비해 나가야 됨.
 - 일단 브라질 항공기 부품 시장에서 필요로 하는 제품이 무엇인지 파악한 후 그들이 요구조건에 부합하는 제품을 준비해야 함. 대부분의 경우, 까다로운 기술적 요구 사항이 많기 때문에 구매부서 기술 담당자와 지속적인 교류를 갖는 것이 필요함.

- 브라질 항공기 부품 시장에 진출하려면 장기간 노력해야 함.
 - 단기간에 Embraer의 협력업체로 선정되는 것은 어려우며 장기적인 시장진출 계획을 세워서 꾸준히 접촉하고 다방면으로 노력해야 함.
- 브라질 공군(FAB)에 납품하기 위해서는 군납 경험이 있는 현지 업체와 협력관계를 맺는 것도 좋은 방법임.
 - 브라질 공군(FAB)은 공개 입찰을 통해 협력업체를 선정하는데, 입찰 참가자격 취득 절차 자체가 매우 까다로움.
 - 입찰 참가자격을 취득하려면, 구비서류도 복잡하고 많은 시간이 소요되기 때문에 군납 경험이 있는 노련한 현지 업체와 협력 관계를 맺어서 입찰 업무를 대행하도록 하는 것이 바람직함.
 - 브라질 공군에 납품을 하기 위해서는 해당부문을 지속적으로 접촉하며, 인맥을 구축하고 핵심 입찰 정보 등을 수집이 중요함.
- 브라질 국방·항공산업 전시회(LAAD) 등 관련 유명 전시회에 참가하여 회사 인지도를 높이는 노력도 필요함.
 - 파리의 Le Bourget Air Show, 영국의 Farnborough, 중남미 최대 항공 전시회인 칠레 International Aviation Show(FIDAE)를 비롯해서 브라질의 항공산업 및 국방 전시회(LAAD 2009) 등의 항공분야 국제전시회에 적극 참가해 브라질 업체들 접촉과 접촉하고 홍보하는 것도 중요함.
 - 브라질 국방·항공산업 전시회(LAAD)
 - 전시회명: Latin America Aero & Defence
 - 개최기간: 2009.4.14-4.17
 - 개최장소: 브라질 리우데자네이로 Riocentro 전시장
 - 개최주기: 격년(1997년 최초 개최)
 - 개최규모(2007년): 참가업체 315개사, 참관객 14,000명
 - 홈페이지: www.laadexpo.com

2. 브라질 석유공사 Petrobras

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- Petróleo Brasileiro S.A.(Petrobras)는 1997년 부분 민영화되기 전까지 브라질의 석유산업을 독점하던 국영기업이었음. 현재는 브라질 정부가 보통주의 55.7%를 보유하고 있는 반관반민(半官半民) 기업임.
- Petrobras는 멕시코 석유공사인 PEMEX에 이어 중남미 제2위의 기업으로서 브라질 이외에 아프리카, 북미, 남미, 유럽, 아시아 등지 27개국에 진출해 있음.
- Petrobras는 석유탐사 및 개발, 생산 이외에도 바이오디젤연료와 에타놀 연료 생산사업도 영위하고 있음.

○ 기본정보

- 설립연도: 1953년
- 본사소재지: 리우데자네이로
- 종업원 수: 68,931명(2007년)
- 순이익: 21조 5,120억 헤알(약 13조 1,980억 달러)
- 원유 보유량: 117억 BOE
- 산유정: 14,194개소
- 탐사유정: 70개소(오프쇼어 유정 43개)
- 생산 플랫폼: 109개소(고정식 77개, 부유식 32개)
- 석유 및 천연가스 일일 평균 생산량: 2,440,367배럴/일
- 정유공장: 15개소
- 열전기공장: 10개소
- 주유소: 8,000개 이상
- 원유수송선: 154척 보유
- 홈페이지: www.petrobras.com

□ 브라질의 석유자원 개황

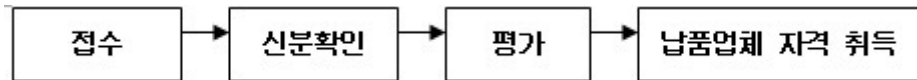
- 브라질의 석유매장량은 베네수엘라에 이어 남미에서 두 번째로 많음.

- 브라질은 2006년 4월에 석유 자급자족에 성공했으며, 2007년 11월에 대형 유전 투피(Tupi)가 발견됨에 따라 석유 수출국 대열에 들어섬.
- Petrobras는 브라질 국내 유전 개발을 위해 지금까지 9차례 “Brasil Round”라는 국제입찰을 실시한 바 있으며, OPEC 회원국인 베네수엘라 등 중남미 인접국과 합작투자자로 해외 유전 개발 사업에도 적극 뛰어들고 있음.
- 2003년 Royal Dutch/Shell사가 Petrobras와 합작으로 브라질에서 석유와 천연가스를 생산하게 되었으며, 이후 다양한 외국기업들이 Petrobras와 합작으로 석유를 개발하고 있음.
- Petrobras는 2007년 11월 산토스만 해저 5,000m에서 매장량 약 50억~80억 배럴로 추정되는 새로운 대형 유전을 발견하고 투피(Tupi)라고 명명함. Tupi 유전의 발견으로 브라질의 석유 매장량은 현재의 144억 배럴에서 약 50%가 증가할 것으로 예상되고 있으며, 본격적인 석유 생산은 2013년에 시작될 전망이다.
- Petrobras는 2008년 1월 21일 Tupi의 규모에 버금가는 대형유전 Jupiter를 발견했다고 발표했다. 5월 21일에는 상파울루 주도부터 250km 떨어진 곳의 해저 6,000-6,300m 사이에서 신규 유전을 발견했다고 발표하였으나, 이 두 개 유전에 대해 정보를 충분하게 공개하지 않고 있음.

□ Petrobras의 납품업체 등록절차(Cadastro Corporativo)

- Petrobras의 구매는 기자재·소모품과 서비스 두 부문으로 나뉨.
 - Petrobras에 제품 또는 서비스를 공급하고자 하는 업체는 Petrobras 그룹 차원의 “납품업체 등록절차(Cadastro Corporativo)”를 통과해야 함.
 - 소액의 장비나 서비스 등을 납품하는 경우는 그룹차원의 납품업체 등록절차를 거치지 않고, 비교적 간단한 “지역 등록(Registro Local)” 절차만 밟으면 됨.
- 납품업체 등록(Cadastro Corporativo)은 홈페이지를 통해 ‘접수→신분확인→평가→납품업체 자격취득’ 순서로 진행됨.
 - Petrobras 홈페이지(www.petrobras.com.br) 초기화면 좌측 메뉴 중 ‘Canal Fornecedor’ 클릭

<http://cadastro.petrobras.com.br/portal/index.cfm?CFID=100865&CFTOKEN=30833010>



○ 접수(Inscrição)

- Portal de Cadastro da Petrobras(Petrobras 납품업체 등록 화면)에 최초 접속할 경우 업체의 CNPJ(법인 납세 번호)와 법인명을 입력한 후 비밀번호를 등록해야 함.
- 등록된 비밀번호를 입력해 사이트에 재접속할 수 있으며 등록과정을 계속 진행할 수 있음.

○ 신분 확인(Identificação)

- 업종 카테고리 결정(제조업체, 서비스 업체, 소매상, 유통업체 등)
- 서비스가 아닌 재화를 납품하는 경우, 기술평가 필요 여부를 결정해야 함.
- 업체 상세정보를 기록한 등록서류 작성 후 Petrobras 담당부서로 송부(납품업체 등록 화면을 통해 바로 송부 가능)
- 서류접수 후 Petrobras로부터 접수 확인 메일과 함께 Petrobras 납품업체 사이트에 접속 가능하도록 비밀번호를 부여 받음. 납품업체 사이트에 접속해 등록과정 진행 상황을 지켜볼 수 있음.

○ 평가 보고서 작성 Questionário(Relatório de Avaliação)

- 납품 희망업체는 제품 또는 서비스의 품질을 입증하는 상세 정보를 포함하는 보고서를 작성함. Petrobras는 보고서 내용을 5가지 기준에 근거해 평가하게 됨.
- 평가 보고서는 먼저 홈페이지를 통해 Petrobras에 제출하고, 서류의 원본이나 사본을 우편으로 송부해야 함.
- 서류 제출지는 납품하고자 하는 제품이나 서비스 종류에 따라 달라지므로 서류 송부 전에 Petrobras으로 문의하는 것이 확실함.
- 평가기준

- 1) 기술 평가(Critério Técnico): Petrobras에 납품을 희망하는 제품의 기술 및 생산 능력 또는 서비스 제공 능력 보유 여부를 평가함.

- 2) 재정상태 평가(Critério Econômico): 안정적인 납품을 위해 업체의 채무·재정 상태 등을 평가함.
 - 3) 법적상태 평가(Critério Legal): 업체가 국가 또는 민간업체를 상대로 소송 중이거나 소송 당한 경험이 있는지를 검토, 평가함.
 - 4) 위생환경 안전성 평가(Critério SMS): 제품의 위생 및 환경상의 문제 유무, ISO 14001, OHSAS 18 등 인증 보유업체의 경우 규정 준수 여부를 평가함. Petrobras는 납품업체들의 품질인증 취득을 의무화하고 있지 않지만 입찰 경쟁 시 인증 보유 업체를 우대하며, 인증 취득을 권장하고 있음.
 - 5) 경영능력/사회책임평가(Critério Gerencial/Responsabilidade Social): 기업사회책임(CSR) 의무를 다하고 있는지와 경영능력을 평가함.
- 평가에 합격하여 등록을 마친 업체는 납품업체 등록증(Certificado de Registro de Classificação Cadastral(CRCC))을 발급받으며, 등록업체 정보는 Petrobras 그룹 산하 모든 기업에 공개되고 등록증 유효기간은 1년임.
 - 납품업체로 선정되면, Petrobras의 벤더리스트에도 등록됨.

□ 지역 등록(Registro Local)

- 소규모 장비 및 서비스를 공급하는 업체를 대상으로 하는 등록으로 기술평가를 실시하지 않아 비교적 등록 과정이 간단함.
- Petrobras 전 그룹 차원이 아니라 광구별 또는 개발 지역별로 지역 등록을 실시함. 현재 지역 등록이 가능한 곳은 캄포스 광구, 산토스 광구, 바이아, 에스피리토 산토 지역 등임.
 - 캄포스 광구(Bacia de Campos)
 PETROBRAS - POSTO AVANÇADO
 Av. Conselheiro Almeida Pereira, s/nº
 Guarita da Praia Campista
 CEP 27.923-510 - Macaé - RJ
 Ref.: PETROBRAS - Banco Local de Fornecedores / BACIA DE CAMPOS
 - 산토스 광구(Bacia de Santos)
 PETROBRAS - POSTO AVANÇADO

Av. Conselheiro Almeida Pereira, s/nº - Guarita da Praia Campista

CEP - 27923-510 - Macaé - RJ

Ref. PETROBRAS - CADASTRO LOCAL DE FORNECEDORES/BACIA DE SANTOS

- 바이아 지역(Bahia)

PETROBRAS/UN-RNCE/SOP/CMP/Cadastro

Avenida Eusébio Rocha 1000, Cidade da Esperança - Bloco D sala 19

CEP. 59.070-660 - Natal / RN

A/c Sr. Edmilson Barreto

Ref. PETROBRAS - Cadastro Local de Fornecedores - BAHIA

- 에스피리토 산토 지역(Espírito Santo)

PETROBRAS - POSTO AVANÇADO

Av. Conselheiro Almeida Pereira, s/nº

Guarita da Praia Campista

CEP 27.923-510 - Macaé - RJ

Ref.: PETROBRAS - Cadastro Local de Fornecedores do Espírito Santo

☐ 전자입찰(Registro na Petronect)

- Petrobras는 'Petronect'라는 전자입찰 'e-procurement' 사이트를 운영함.
Petrobras에 이미 납품업체로 등록된 기업만 전자입찰에 참가할 수 있음.

- 전자입찰 사이트 주소: www.petronet.com.br

☐ 한국기업 진출전략

- 심해 염전층 유전 탐사장비 수요 다대

- 브라질은 Tupi, Jupiter 등 심해 대형 유전을 잇달아 발견함에 따라 기존의 유전탐사장비 업체들이 생산량을 대폭 늘린다고 해도 공급이 수요를 따라오지 못해 장비부족 현상이 발생할 것으로 전망됨.

- 특히 최근에 발견된 3개 유전은 모두 심해 염전층 전방부에 묻혀 있으므로 기존의 유전개발 기술 및 장비와는 다른 심해유전용 특수장비가 필요함.

- 특수장비 수요 급증에 따라 신규 업체 진출 가능성 열려
 - Petrobras에 장비를 공급하는 업체의 80%가 이미 브라질 국내에서 기업 활동을 하고 있음.
 - 그러나 심해 염전층 유전 개발에는 과거에 사용되지 않았던 특수장비가 필요하고 브라질 국내에서는 확보하기 어려운 것들이어서 대대적인 글로벌 소싱이 예상됨.

3. 브라질 북부 전력공급회사 Eletronorte

□ 기업 개요

- 회사 소개
 - Eletronorte(Centrais Elétricas do Norte do Brasil S.A)는 브라질 전력공사 (Eletrobras)의 6개 자회사 중 하나로서, 브라질 재계서열 78위, 중남미 175위 기업임.
 - 브라질 아마존 삼림 지역(Amazônia Legal)을 구성하는 아래 9개 주에 전기를 공급하고 있음
 - Acre, Amapá, Amazonas, Maranhão, Mato Grosso, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins



- 아마존 지역 인구 약 2,400만 명중 1,500만여 명이 Eletronorte가 보유하고 있는 5개 수력발전소- Tucuruí(PA), Coaracy Nunes(AP), Balbina(AM), Samuel(RO), Curuá-Una(PA) -에서 전기를 공급받고 있음.

○ 기본 정보

- 설립연도: 1973년
- 종업원 수: 3,613명(2007년 12월 기준)
- 전력생산량: 9,798MW
- 전력공급망: 9,840km
- 자회사: Boa Vista Energia, Manaus Energia 2개 사
- 홈페이지: www.eln.gov.br

□ 구매 절차

- 전력 송배전 설비 및 기자재는 국가전력공사(ANEEL)에서 주관하는 입찰을 통해 조달함.
- Eletronorte에서 자체적으로 필요한 장비와 물품 구매는 납품을 희망하는 협력 업체들을 대상으로 직접 입찰을 실시해서 조달함.
- Eletronorte의 협력업체 선정절차는 다음과 같음.
 - 1단계: 구매부와 접촉
 - 2단계: 협력업체 자격 취득을 위한 서류 구비 및 등록
 - 3단계: 품질 심사
 - 4단계: 합격 판정 통보
 - 5단계: 협력업체 선정
- Eletronorte의 협력업체 자격을 취득하면, Eletronorte의 모기업인 Eletrobras와 다른 5개 자회사에 대한 납품도 수월해짐.

□ 협력업체 관리

- Eletronorte는 자사에 물품 또는 서비스를 공급하는 모든 업체에 대해 품질, 납 기준수, 수량, 안전도 등에 대한 5등급 평가제도를 운영하고 있음.

○ 평가는 (1) 납품업체 등록 시점, (2) 납품 시점, (3) 서비스 제공 시점, (4) 제품 품질검사 시점, (5) 계약 체결 시점에 실시함.

○ 물품 납품 시점과 서비스 제공 시점에 실시되는 평가의 주요 내용은 다음과 같음.

물품 납품 시 평가	서비스 제공 시 평가
1. 포장 규격	1. 납품일 준수 여부
2. 제품 내용	2. 서비스 내용
3. 제품 전체	3. 계약 위반 여부
4. 납기일 준수 여부	4. 서비스 품질
5. 수량 준수 여부	5. 대인 관계
n/a	6. 안전성 여부

○ 평가 결과에 따라서 인정, 주의, 경고, 정지 같은 조치를 취함.

평가 등급		조치
5	Ótimo(매우 좋음)	Reconhecimento(인정)
4	Bom(좋음)	
3	Aceitável(보통)	Alerta(주의)
2	Ruim(나쁨)	Advertência(경고)
1	Péssimo(매우 나쁨)	Suspensão(정지)

□ 외국기업의 협력업체 등록

○ 외국기업이 Eltronorte에 납품하기 위해서는 Eletronorte의 공식 공급업체로 등록해야 함.

○ 공식 공급업체 등록에 필요한 제출서류는 다음과 같음. 모든 서류는 포르투갈어로 작성하거나, 포르투갈어 이외의 언어로 작성하는 경우에는 반드시 해당 언어 공인 번역사가 작성한 포어 번역본을 별도 작성하여 주한브라질대사관의 공증을 받아서 제출해야 함.

- 법인증명 및 세무증명 서류
- 기술증명 서류
- 재무증명 서류 등
- 구비 서류 관련 상세자료는 Eletronorte 구매 담당에게 문의

□ 진행 중인 프로젝트

- 현재 Eletronorte는 Santo Antonio, Jirau 수력발전소에 이어 Belo Monte 수력 발전소 프로젝트를 진행 중이며, 2009년에 입찰을 실시할 예정임.
 - 이같은 발전소 프로젝트 설비 입찰은 국가전력공사(ANEEL)에서 주관함.
- Santo Antonio 수력발전소
 - 2007년12월 공사 입찰을 실시하였으며, Odebrecht, Furnas, Andrade Gutierrez, Cemig로 구성된 컨소시엄이 공사를 수주함.
 - 2008년 8월 국가전력공사(ANEEL)로부터 착공 허가를 받고 현재 공사 준비 중임.
- Jirau 수력발전소
 - 프랑스 및 벨기에 자본의 Suez가 공사를 수주했으며, 최근 국가전력공사(ANEEL)로부터 착공 허가를 받고 현재 공사 준비 중임.
- Belo Monte 수력발전소
 - 발전소 건설 대상지역에 인디언 보호구역과 환경문제가 걸려 있어서 프로젝트가 지연되고 있음.
 - 브라질 정부는 2009년 중에 Belo Monte 발전소 건설 프로젝트 입찰을 실시한다는 계획임.
- 브라질의 전력 공급 부족사태는 매우 심각해서 수년 전에 상파울루市 전체가 정전사태를 겪었으며, 조만간 정전사태가 재발할 가능성이 매우 높은 것으로 예상됨. 상파울루市 뿐만 아니라 국가 전체가 전력이 부족한 상황이어서 향후 다수의 발전설비 확충 프로젝트가 추진될 전망이다.

□ Belo Monte 수력발전소 구매 담당자

- 현재 진행 중인 Belo Monte 수력발전소 프로젝트의 구매 담당자 연락처는 다음과 같음.
 - 담당자: Luiz Fernando Rufato
 - 부서명: Superintendência de Licitação e Contratação - GLC
(구매 및 입찰담당부서)

- Tel: 55-61-3429-6028/ 3429-6029
- Fax: 55-61-3429-6016
- E-mail: fornecedores.glcl@eln.gov.br
- 주소: SCN / Quadra 6 Conjunto A Bloco B Entrada Norte 2 - 2º
Subsolo Sala 13 70.716-900 Brasília-DF

□ 브라질 전력 플랜트 및 기자재 시장 진출 시 유의사항

- 브라질은 관료주의가 심해서 한국의 발전 플랜트업체가 직접 입찰에 참가하는 것은 현실적으로 어려움.
- 송·변전 기자재, 전력 IT 설비 및 시스템 등 관련 기자재와 중전기기 공급업체의 경우, 수력발전소 입찰 결과 및 향후 발주될 예정인 입찰에 주목할 필요가 있음.

IV. 페루

1. 페루 최대 유제품 생산업체 Gloria, S.A.

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- Gloria, S.A.는 Grupo Gloria의 계열사로 페루 최대의 유제품 생산업체임.
- Grupo Gloria는 유제품, 시멘트, 농산물, 종이, 카톤, 의약품, 운송 등 다양한 사업을 영위하는 페루 주요 기업 중 하나임. 페루 국내시장뿐 아니라 볼리비아, 콜롬비아, 푸에르토리코 등 해외시장에도 진출해 있음.

○ 기본 정보

- 업종: 우유, 요구르트, 치즈, 주스 등 유제품 생산
- 설립연도: 1942년
- 본사소재지: 리마
- 종업원 수: 1,300명
- 매출액: 5억2,275만 달러(2006년)
- 수입액: 1억6,975만 달러(2007년)
- 주요 수입대상국: 일본, 브라질, 미국, 아일랜드, 아르헨티나, 뉴질랜드
- 對한국 거래액: 980만 달러(2007년)

□ 수입 규모 및 품목

○ 국가별 수입액

(단위: US\$백만)

순위	국명	2005년	2006년	2007년	2008년1-8월
1	일본	14	15	18	16
2	미국	16	14	20	15
3	브라질	13	8	21	15
4	아일랜드	8	6	19	12
5	아르헨티나	1	10	10	11
6	뉴질랜드	7	7	8	10
7	볼리비아	5	11	11	5
8	중국	1	2	4	4
9	한국	1	5	10	4
10	칠레	1	1	3	3

11	에콰도르	1	2	4	3
12	독일	5	1	6	3
13	콜롬비아	3	3	6	3
14	프랑스	12	6	4	2
15	벨기에	2	0	3	1
16	호주	10	3	2	1
17	멕시코	2	1	2	1
18	스페인	2	1	1	1
	합계	125	110	170	113

자료원: 페루세관

○ 주요 수입품목

- 아래 품목 이외에도 수년 주기로 대규모 생산플랜트 구매를 실시함.

(단위: US\$백만)

	HS Code	품목	2005	2006	2007	2008.1~8
1	7210120000	철 평판압연제품	41	40	49	31
2	402109000	유제품	14	14	27	12
3	402211900	유제품	11	17	13	8
4	403901000	유제품	0	0	8	7
5	405902000	유제품	4	0	2	6
6	102100000	生牛	2	0	3	4
7	7210300000	철 평판압연제품	0	0	0	4
8	1702909000	설탕	1	2	3	3
9	8422309000	음료수 주입기계	2	0	1	3
10	1604141000	참치 가공 통조림	1	2	3	3
11	1901909000	식품	0	1	9	2
12	405100000	버터	1	2	2	2
13	2008709000	복숭아 가공통조림	0	0	1	2
14	2106902900	조제식료품	0	0	1	2
15	1201009000	대두	0	0	0	1
16	3302109000	방향성 물질	1	1	1	1
17	8422409000	포장기	0	0	1	1
18	4810190000	유제품	0	1	3	1
19	8428909000	운반기기	0	0	0	1
20	404900000	천연우유제품	2	1	1	1
21	2101110000	커피 엑기스	1	1	2	1
22	3901200000	고농도 폴리에틸렌	2	3	5	1
23	8309900000	병뚜껑	0	0	1	1
24	402991000	우유	0	1	1	1
25	8443399000	인쇄기계	0	0	0	1
26	8466940000	기계부품	1	0	1	1
27	1702191000	락토사	1	1	1	1
28	3923509000	병뚜껑	0	0	1	1
29	8421219000	정수기	0	0	0	1
30	404109000	유제품	0	0	0	1
		합계	125	110	170	113

자료원: 페루세관

○ 한국과의 거래 현황

- Gloria, S.A.는 한국에서 1회용 강통 우유의 강통 제조용 알루미늄을 다량 수입하고 있으며, 품질에 매우 만족하고 있음.

□ 구매조직 및 특징

○ 구매 담당자 연락처

- 담당자: Mr. Roberto Bustamante Zegarra, Gerente Corporativo de Logistica
- 주소: Av. La Capitana No.190-240, Z.I. Huachipa, Lurigancho, Lima, Peru
- Tel: 51-1-317-2500(anx 2100)
- Fax: 51-1-317-2500(anx 2525)
- 이메일: rbustamante@gloria.com.pe

○ 특징

- Gloria, S.A.는 외국기업으로부터 구매를 할 때도 중간 수입상을 통하지 않고 직접 공급업체와 상담을 하고 제품을 수입함.
- 신규 공급업체 발굴을 위해서 중국 광동전시회를 적극 활용하고 있음.
- 제품이 소비자의 건강과 생명에 직결되는 유제품이라는 특성상 품질과 가격을 모두 중시함.

□ 한국기업의 진출 전략

- 유제품 포장 및 유통망 효율성 제고에 많은 관심을 가지고 있고, 한국에서 관련 품목을 수입한 적도 있으므로, 제품 포장과 유통망 관리 분야에 대한 진출이 유망함.
- 한국 제품에 대한 인식이 매우 좋고 한국과의 거래 규모와 품목을 좀 더 확대하기를 바라고 있으므로 우리 기업이 적극적으로 거래를 시도하는 노력이 필요함.

V. 아르헨티나

1. 아르헨티나의 대표적 EMS 기업 BGH

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- BGH는 아르헨티나 EMS 분야의 선두기업임.
- 사업영역
 - Nokia, Motorola, Samsung, LG, Alpine, Oracle 등의 다국적 제조사 제품을 현지에서 조립, 공급
 - 수입부품으로 가전제품, 핸드폰, 컴퓨터, MP3 등을 조립생산, BGH 자체 브랜드로 판매
 - 다국적 가전사와 전략적 제휴를 맺고 제품의 수입, 판매부터 A/S 까지 총괄

○ 기본 정보

- 설립연도: 1913년
- 본사소재지: 부에노스아이레스
- 종업원 수: 1,200명
- 연간 매출액: 4억9,000만 달러
- 띠에라 델 후에고(Tierra del Fuego)州, 투구만(Tucumán)州 등에 공장 소재
- 홈페이지: www.bgh.com.ar

□ 구매 규모 및 수입국가

○ 주요 품목별 구매 규모(2007년 기준)

(단위: US\$ 백만)

규모	금액
연간규모	211
핸드폰부품	32.4
TV, DVD, VCR 인쇄회로, 통신제품	21.5
에어컨 부품	19.6
스테레오 카, TV 등 전자 부품	13.8
핸드폰	11.5
SMPC	9.4

에어컨 모터 콤프레서 <4700 fr	7
CRT	6.5
DVD, VCR, TV 부품	6.1
핸드폰(배터리)	4.8
에어컨 모터 콤프레서 >4700fr	3.9
전자 장치/홈, 오디오 전기 레지스터	3.6
핸드폰 배터리 충전기	3.3
AC/DC 모터	3
열교환장치	2.4
전선	2.3
위키토키	2.2
노트북 및 부품	2.1
DVD/VCR 플레이어	2.1
메모리 플래시 카드	1.8
핸드폰용 마이크로폰/헤드폰/이어폰	1.6
에어컨디셔닝 기계	1.4
핸드폰 안테나	1.35

자료원: Mercosur on line

○ 주요 거래국별 수입금액 및 품목

(단위: US\$ 백만)

국가	금액	주요 수입 품목
중국	109.6	에어컨 부품, 컴프레서, 핸드폰 부품, TV RCT, 전자 레지스터 등
브라질	47.7	TV, DVD, VCR 인쇄회로판, 통신제품, 핸드폰 및 부속품 등
싱가포르	21.1	메모리 플래시 칩, 핸드폰 부품 및 액세서리
한국	7.8	LCD TV, 위키토키, 인쇄회로, 마그네틱 디스크
말레이시아	6.2	위키토키, 핸드폰 배터리, 에어컨 및 부품, 전화기 부품, 카스테레오 부품
미국	2.8	스피커, 마그네틱 디스크, 인쇄 회로, 컴퓨터
멕시코	1.1	핸드폰, 전화기
홍콩	0.6	MP3/MP4

자료원: Mercosur on line

□ 구매 조직

○ 구매 부서 업무흐름

- Lic. Sebastian Fischer(Senior Manager), 납품 후보업체 1차 검토
 - Ing. Raul Sosa(Chief), 2차 검토
 - Engineering Staffs, 제품 및 부품 테스트

○ 구매부서 연락처

- 주소: Brasil 731(C1154AAK) Buenos Aires City, Argentina
- 전화/FAX: 54 11 4370 3504
- 이메일: fischer@bgh.com.ar, rsosa@bgh.com.ar

□ EMS 사업부문 부품 공급업체 선정방식

- LG, Alpine, Motorola, Fedders 등 BGH가 제조서비스를 제공하는 회사의 제품 제조를 위한 부품 공급업체를 선정하는 경우, 우선 고객사로부터 검증받은 업체 중에서 공급업체를 선정함.
- 새로 공급업체를 선정하는 경우, 최종 결정권은 LG, Alpine, Motorola 등의 고객사가 행사함.
- BGH사는 제품을 테스트 한 후, 품질 기준 및 인도조건 등이 맞으면 가격 등을 협의함.
- 다국적 기업이나 대기업에 납품을 하고 있거나 경험이 있어야 하며, 국제표준 인증(ISO9002, QS9000, EAQF94)에 준하는 인증서를 획득해야 함.

□ 한국기업의 진출 전략

- EMS 부품 구매 시, 고객사에게 공급업체 선정권이 있으므로, LG, Samsung, Motorola 등 BGH의 EMS 고객사에 이미 납품을 하고 있거나, 납품 이력이 있는 업체를 중심으로 공급업체가 선정됨.
 - 브랜드 보유 판매업체(EMS 고객사)의 협력업체로서 이력을 쌓아야 함.
- 대량의 부품을 적기에 납품하는 납기 준수 능력이 중요하며, 특히 거래 초기에는 신용 준수 및 제품 홍보에 주력해야 함.

2. 아르헨티나 배전회사 EDESUR

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- 아르헨티나 정부는 1991-1992년간 국영전력회사의 민영화를 추진하면서, 부에노스아이레스주를 3개 지역으로 나누어 전력 공급 독점권을 분배함.
- 부에노스아이레스주의 3개 배전업체는 EDENOR, EDESUR, EDELAP임.
- 이 중 EDESUR(Electricidad Distribuidora Sur S.A.)의 관할지역은 부에노스아이레스市 남부 및 주 12군이며, 총 3,309km² 지역에 전력을 공급하고 있음.

○ 기본 정보

- 설립연도: 1992년
- 전력 공급인구: 약 610만 명
- 전력 수요: 약 16,585GWH(아르헨티나의 20%)
- 전선 공급 면적: 약 25,000km
- 수익: 5억9,300만 달러
- 이익: 9,100만 달러
- 홈페이지: www.edesur.com.ar

□ 구매 규모

- 연간 구매 금액: 약 4,000만 달러

○ 품목별 구매 규모

품 목	구매금액(US\$)
Cable & Accessories	12,400,000
Interrupter, Circuit Switcher and Cells	4,800,000
변압기	6,000,000
single phase and polyphase electricity meters	4,400,000
Boxes and Cabinets	2,400,000
Others	10,000,000

자료원: EDESUR

□ 구매 조직

- 구매코디네이터와 구매팀장의 협의를 거쳐 조달매니저가 공급업체를 최종 결정함.
- 조달 매니저(Supplying Manager)
 - Lic. Fernando Galli
 - Tel: 54-11-4370-3504
 - e-mail: mavallo@edesur.com.ar
 - 주소: San José 140(C1076AAD) Buenos Aires
- 구매 코디네이터(Purchasing and Contacts Coordinator)
 - Dr. Walter Laudani
 - Tel: 54-11-4370-3504
 - e-mail: wlaudani@edesur.com.ar
 - 주소: San José 140(C1076AAD) Buenos Aires
- 구매팀장(Purchasing Department Chief)
 - Ing. Santiago Howlin
 - Tel: 54-11-4370-3504
 - e-mail: showlin@edesur.com.ar
 - 주소: San José 140(C1076AAD) Buenos Aires

□ 구매 결정 요인

- EDESUR의 협력업체가 되기 위해서는 먼저 벤더리스트에 등록해야 함.
- 가격, 품질, 물품 인도시기 등의 조건뿐만 아니라, 납품이력, 거래관계 장기 지속 가능성 등을 고려하여 협력업체를 선정함.
- 안전한 전력 공급을 위한 품질관리 시스템 유지가 중요한 고려 요소로, ISO 9001, 9002/IEC, ANSI, IEEE, NEMA, BS, JIS, JEC, KS 등과 같은 국제 인증을 요구하며, 환경오염 방지 및 개선 의무도 있음.

□ 주요 구매 국가

- EDESUR의 협력업체는 대부분 대주주인 스페인 Endesa의 협력 업체임.
 - Endesa 협력업체들은 스페인 본사뿐만 아니라, 전 세계 Endesa 관계사에 기자재를 공급하고 있음.
 - 스페인 Ormazabal에서 자동 컨트롤 패널 및 스위치를 구매하고 있으며, 전기미터는 Landis+Gyr(舊 Ampy+Metering) 브라질과 영국에서, 전열스위치는 Siemens에서 구매하고 있음.
 - 한국 기업 중에는 LS산전과 LG가 132 kV OP·OF·CLE 커넥터를 공급한 바 있으며, 태한(전기 커넥터) 및 효성(변압기)과 상담을 진행 중임.

□ 한국기업의 진출 전략

- EDESUR뿐만 아니라 아르헨티나 기업은 대부분 신규 공급업체와 거래를 결정하기까지 시간이 오래 걸리고 초기 구매 물량이 적다는 점을 이해해야 함.
 - 초기 구매물량이 적더라도 중장기적인 시장개척 가능성을 고려해서 거래처를 발굴하고 꾸준히 유지하는 것이 중요함.

3. 아르헨티나 최대 타이어 제조업체 FATE

□ 기업 개요

- 회사 소개
 - FATE는 아르헨티나 최대의 타이어 제조업체로서 아르헨티나 타이어 시장의 20%를 점유하고 있으며, 전국에 250여 개 판매망을 갖추고 있음.
 - 전체 생산량의 3분의 2를 수출하고 있고 Peugeot, Renault, Volkswagen, Ford, Mercedes Benz 등에 납품하고 있음.
- 기본정보
 - 설립연도: 1940년
 - 종업원 수: 1,500명

- 매출액: 3억 달러(2007년)
- 본사 소재지: 부에노스아이레스 북부 산 페르난도(San Fernando)
- 홈페이지: www.fate.com.ar

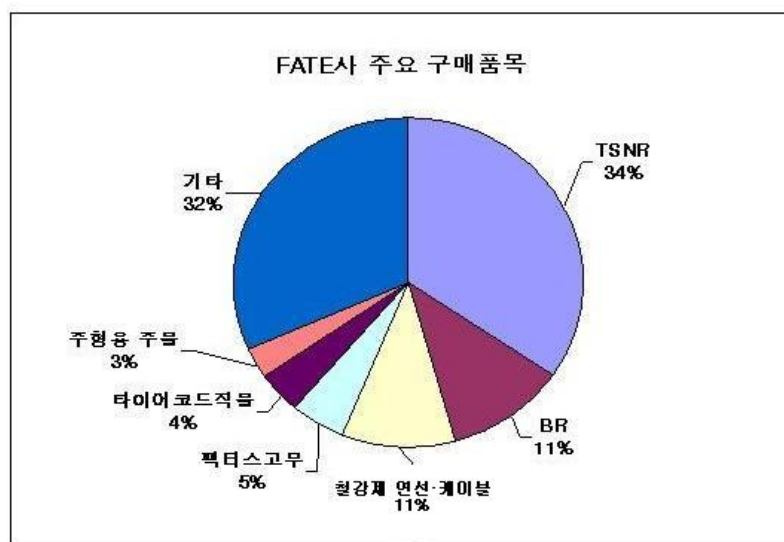
□ 구매 규모

○ 품목별 구매금액(2007년)

(단위: US\$천)

품목	구매금액
연간구매금액	50,000
천연고무	18,100
스테인리스스틸 케이블	5,500
부타디엔고무	5,450
이소프렌-부틸렌 고무	1,830
혼합 화학 몰드	1,410
나이론 폴리아미드 페브릭	1,263
페놀수지	1,125
아민 평선 콤파운드	1,120
사출성형기	1,022
고무제작기계부품	1,017
자동차용 고무공기타이어	940
부타디엔 스티렌	931
튜브	930
폴리에스테르 섬유	800
실리콘 다이옥사이드	656
가황고무	500

자료원: Mercosur on line



자료원: Mercosur on line

○ 국가별 구매품목(2008년)

국가	구매비중(%)	주요 품목
싱가포르	27.4	고무(TSNR), 고무 웨이스트 패어링
독일	14.9	고무(BR), 엑스선장비기기
미국	12.8	고무, 라텍스, 페놀수지
브라질	10.9	케이블, 아민평선컴파운드, 주형용 주물
한국	10.2	케이블, 타이어보강재, 사출성형기
벨기에	5.7	고무(BR), 핵산화합물 등
말레이시아	4.7	고무(TSNR), 압축성형기
남아공	2.2	고무(BR), 고무용 복합가소제

자료원: Mercosur on line

□ 구매 조직 및 고려사항

○ 원자재 구매부서와 완제품 구매 부서로 나뉨. 직원 14명이 구매업무를 맡고 있음.

○ 구매부서 1차 접촉점

- 담당자: Mr. Diego Coppola
- 전화: 54-11-4725-8100
- 이메일: dcoppola@fate.com.ar

○ 구매 시 고려사항

- FATE의 협력업체가 되기 위해서는 국제 표준 인증(ISO 9000, 9001, 14000)을 보유해야 함.
- 먼저 제품의 기술 테스트를 거친 후, FATE 기준에 부합하면 구매부서와 가격, 인도조건 등 세부사항을 협의하게 됨.

□ 한국기업의 진출전략

○ FATE는 이미 한국 업체와 수년간 좋은 거래관계를 유지하고 있어 한국기업에 대한 이미지가 좋음. 따라서 거래 기회 개척 여건은 좋다고 할 수 있음.

○ Continental, Michelin, Pirelli, Goodyear 등에 납품 이력이 있는 업체가 유리함.

- 특히, FATE와 기술협력관계인 Continental AG에 납품한 이력이 있다면 FATE와 거래를 시작하는 데 유리하게 작용할 수 있음.

VI. 콜롬비아

1. 콜롬비아 석유공사 Ecopetrol S.A.

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- Ecopetrol S.A.는 콜롬비아 최대의 석유 탐사 및 개발 공기업으로, 중남미 재계 서열 29위 기업임.
- 2007년 이후 일부 주식공개로 민영화를 추진, 현재 정부 지분보유율은 90%임.

○ 기본 정보

- 업종: 석유탐사, 생산, 정제, 송유 및 연구
- 설립연도: 1951년
- 종업원 수: 7,000명
- 본사소재지: 보고타
- 매출액: 105억 8,551만 달러(2006년)
- 수출: 1,729,540달러
- 수입: 246,497달러
- 홈페이지: www.ecopetrol.com.co

□ 구매규모

○ 2004년-2006년간 평균 구매금액

구 분	구매금액(US\$백만)	협력업체수(개사)
재 화	138.0	596
용 역	80.4	N/A
합 계	218.4	N/A

○ 2007년 구매규모

구 분	구매금액(US\$백만)	협력업체수(개사)
재 화	163.7	357
용 역	101.1	N/A
합 계	264.8	N/A

○ '04~'06년/'07년 구매규모 비교

(단위: US\$백만, %)

연 도	재화		용역	
	구매금액	증감률	구매금액	증감률
2004-2006년	138.0	-	80.4	-
2007년	163.7	+18.6	101.1	+25.7
합 계	301.7	-	181.5	-

○ 주요 품목별 구매규모

(단위: US\$백만, %)

품목	'04~'06년 평균	'07년	증감률
철 강	94.9	99.2	+4.5
화학첨가물	28.7	16.2	-43.5
펌프,터빈,밸브	25.1	7.9	-68.5
전기전자기자재	14.4	6.2	-56.9
생산기자재	8.8	18.4	+109.0
보안화재방지장비	2.5	1.0	-60.0
실험연구장비	12.4	59.2	+377.4
기 타	31.2	56.6	+81.4
합 계	218.4	264.8	+21.2

□ 구매조직

○ 품목별 담당자

- 철강사업부: Ms. Paola Calderon
- 석유사업부: Mr. Nahun Perez
- 화학사업부: Ms. Paula Fajardo
- 유지보수팀: Mr. Nahun Perez

○ 구매부서 연락처(공통)

- Tel: 57-1-234-4000 Ext. 5001
- Fax: 57-1-234-5565

□ 구매결정요인 및 주요 구매국가

- 구매결정요인
 - 브랜드 인지도
 - 기술 수준 및 숙련도
 - 현지(콜롬비아 내) 물류센터 보유 여부
 - 현지(콜롬비아 내) A/S망 보유 여부

- 품목군별 주요 구매국가
 - 철강부: 아르헨티나, 브라질, 미국, 멕시코
 - 화학첨가물: 브라질, 독일, 미국
 - 기타: 미국, 유럽 및 중남미 인근국

□ 한국기업의 진출전략

- Ecopetrol의 구매금액은 기업규모에 비해 매우 적으나, 에너지 관련 인프라 확충수요가 급증함에 따라 향후 구매금액도 대폭 증가할 전망이다.
 - 인터뷰에 응한 구매부서 실무자들은 최근 수년간 구매 금액 및 횟수가 대폭 증가했으며, 향후 공급선 다변화를 추진할 것임을 암시함.
- Ecopetrol은 한국의 석유, 화학, 플랜트 분야에 대해 잘 모르고 있으므로 Ecopetrol이 가지고 있는 향후 구매 잠재력을 고려하여 국내기업의 제품 홍보와 브랜드를 알리는 노력이 필요함.
- Ecopetrol은 플랜트 설계부터 유지보수까지 전 과정을 총괄하는 Total Package Service 제공업체에 우선순위를 두고자 하는 바, 동 수요를 감안한 유기적 진출 전략이 요망됨
- 구매절차 및 입찰요건이 다른 유사기업에 비해 간소한 편이며, 구매부서 실무자의 영향력이 크므로, 구매부서와의 네트워킹이 매우 중요함.
- 콜롬비아의 에너지개발규정에 따라, 석유탐사 및 생산권이 Ecopetrol에서 콜롬비아 석유개발청(ANH: Agencia Nacional de Hidrocarburos)으로 이양되기는 했으나, 실제 석유탐사 및 생산 과정에서 Ecopetrol의 영향력은 여전히 큼. 따라서 콜롬비아 석유탐사 및 생산분야에 진출하고자 하는 기업은 Ecopetrol을 현지진출 교두보로 삼을 만함.

2. 콜롬비아 최대 유통업체 Corbeta S.A.

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- Corbeta S.A.(Colombiana de Comercio S.A.)는 콜롬비아 최대유통업체로서 대형 할인매장(Alkosto), 가전 및 IT제품 전문 매장(K-Tronix), 상용차 수입·판매(Foton), 오토바이 조립·판매(AKT Motos) 등 다양한 사업을 영위하고 있음.
- 가전 및 IT 전문 판매점인 K-Tronix는 콜롬비아 업계 1위이며, 대형 할인매장인 Alkosto는 콜롬비아 업계 4위임.
- 이밖에, 원사, 철물, 생활용품 생산 등으로 사업영역을 확대하고 있음.

○ 기본 정보

- 설립연도: 1953년
- 종업원 수: 1,800명
- 본사소재지: 메데진(Medellin)
- 매출액(2006년): 6억 8,775만 달러(전년 대비 46.3% 증가)
- 수입(2007년): 79,099,142달러(전년 대비 19.6% 증가)
- 사업영역별 홈페이지
 - 그룹 전체: www.corbeta.com.co
 - Alkosto(대형 할인매장): www.alkosto.com.co
 - K-Tronix(가전·IT전문매장): www.ktronix.com.co
 - Foton(상용차 수입판매): www.foton.com.co
 - AKT Motos(오토바이 조립판매): www.aktmotos.com

□ 구매규모

○ 주요 품목별 수입액 및 납품업체 수

(단위: US\$, 개사)

HS Code	품목	수입액	비중(%)	납품업체수
9801.1000.00	이륜차	20,455,618	25.86	1
8517.1200.00	무선전화	11,848,662	14.98	1
8528.7200.00	TV	5,097,377	6.44	7
8521.9090.00	DVD플레이어	4,288,457	5.42	4

8527.9100.00	스테레오	3,793,096	4.80	5
5404.1110.00	합성폴리우레탄 모노필라멘트	2,929,426	3.70	1
8704.2210.00	트럭(5톤 이상 20톤 이하)	2,285,962	2.89	1
5471.3000.00	PC	2,242,112	2.83	2
4011.1010.00	타이어	1,417,590	1.79	2
5513.1100.00	직물	1,189,044	1.50	9
-	기타	23,550,212	29.78	165
합 계		79,099,142		198

○ 주요 품목별 납품업체(직접 수입 기준)

품목	납품업체(생산국)
오토바이	Chongqing Kinlon Sience & Technology Group(중국)
핸드폰	Nokia(멕시코), Philips(홍콩), Hong Kong Konka Ltda(홍콩), JVC, Sony, Panasonic(일본), Samsung, LG, Daewoo(한국)
DVD, MP3 player	Philips, Samsung, LG, Sony, Apple
스테레오	Philips, Samsung, LG, Sony, Panasonic

○ 국가별 수입금액

(단위: US\$, %)

순위	국 가 명	수입액	비중
1	중 국	40,355,560	51.0
2	멕시코	11,859,909	15.0
3	미 국	7,775,176	9.8
4	파 나 마	4,893,241	6.2
5	홍 콩	3,154,238	4.0
6	페 루	2,160,041	2.7
7	에콰도르	1,447,792	1.8
8	인 도	1,389,145	1.8
9	파키스탄	1,096,227	1.4
10	베 트 남	1,062,508	1.3
20	한 국	4,537	-
	기 타	3,900,768	4.9
합계		79,099,142	100

□ 구매조직

- Corbeta의 신규 공급업체 발굴 총괄 책임자는 다음과 같으며, Corbeta에 처음 납품을 시도하고자 하는 기업은 사업영역이나 품목에 관계없이 아래책임자를 접촉하면 됨.

- 책임자: Mr. Miguel Londoño, Director Internacional
- Tel: 57-4-326-5800
- Fax: 57-4-326-5888
- e-mail: mlondono@corbeta.com.co

○ Corbeta에서 상용차 사업부(Foton)의 구매실무자 연락처는 다음과 같음.

- 담당자: Mr. Jairo Muñoz
- Tel: 57-4-326-5800
- Fax: 57-4-326-5888
- e-mail: jairoa.munoz@alkosto.com.co

☐ 구매결정요인 및 주요 구매국가

○ 구매결정요인

- Corbeta S.A.는 제조업체와의 직거래를 선호하며, 에이전트나 수입상을 통한 간접거래는 지양하고 있음.
- 품질, 가격, 브랜드 인지도 이외에 현지(콜롬비아 내) A/S망 보유 여부가 매우 중요한 구매결정요인으로 작용하고 있음.

☐ 한국기업의 진출전략

- Corbeta S.A.는 이미 삼성, LG, 대우 등 한국제품을 판매하고 있으며, 한국제품을 매우 높이 평가하고 있음.
- 현재 Corbeta S.A.는 가전제품과 핸드폰을 한국기업으로부터 구매하고 있음. 그러나 Foton과 AKT Motos가 현지 조립생산을 확대하고 있고, 인터뷰에 응한 구매책임자도 한국의 자동차 및 오토바이 부품을 생산업체들이 적극적으로 접촉해주기를 희망한다고 하므로 자동차 및 오토바이 부품의 수출전망은 밝음.
- 특히, 오토바이를 생산하는 AKT Motos에서 80-250cc용 배터리 수요가 크게 늘어나고 있다고 함. ANSI, DIM, CE, ISO9000, ISO14000을 충족하는 제품이라면 한국제품을 구매할 의사가 있다고 함.

- Corbeta S.A.의 자체브랜드인 Kalley는 OEM 생산을 계속 확대하고 있으므로 OEM 생산 쪽으로도 사업기회가 있음.
- Corbeta S.A.는 Kalley라는 자체 브랜드로 중국과 대만에서 OEM으로 소형가전과 오디오, 비디오 제품을 생산해서 콜롬비아뿐만 아니라 베네수엘라, 도미니카 공화국에도 판매하고 있음. 과거에는 한국에서도 OEM 생산을 한 바 있음.
- Kalley 브랜드 제품은 TV를 중심으로 OEM 생산물량이 계속 증가하고 있으므로, CE 인증을 가지고 있는 기업은 Alkosto의 Kalley 제품 라인 협력 가능성을 개척할 수 있음(Corbeta는 CE 보유여부로 협력업체의 품질 및 기술을 평가).

3. 전력기자재 수입판매업체 Disico S.A.

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- Disico S.A.는 콜롬비아 최대의 전력 및 통신 기자재 수입판매업체로 미국, 중국, 한국, 아르헨티나 등에서 연간 1,000만 달러 이상을 수입하고 있음.
- 콜롬비아 송배전, 전력 컨트롤, 통신설비 및 하드웨어 시장을 장악하고 있으며, 최근 공장자동화시스템과 IT솔루션 사업에도 주력하고 있음.

○ 기본 정보

- 업종: 전력기자재 유통
- 설립연도: 1979년
- 종업원 수: 400명
- 본사소재지: 보고타
- 매출액: 3,800만 달러(2006년)
- 수입: 10,114,140달러(對한국 수입액: 1,648,830달러)
- 홈페이지: www.disico.com.co

□ 구매규모

○ 주요 품목별 수입액 및 납품업체 수

(단위: US\$, 개사)

HS Code	품목	수입액	비중(%)	납품업체수
8544.7000.00	Optical Fiber Cable	4,373,207	43.24	1
9028.3090.00	Electricity counters	1,559,572	15.42	2
8544.2000.00	Coaxial, Copper cables	1,218,468	12.05	1
9028.3010.00	Single Fase Electricity Counters	1,087,710	10.75	1
8517.6220.00	Portable Telecommunication devices	458,022	4.53	4
9028.2010.00	Water Counters	375,600	3.71	1
8536.4919.00	DMS Relays for tension (60v 이상 260v 이하)	339,414	3.36	1
8535.9090.00	Cutting tools for metal sheets and cable	138,697	1.37	2
8504.3110.90	DMS Electric transformers less than 0.1KVA	123,875	1.22	1
9535.1000.00	Switchgear for tension less than > 1,000 KV	118,227	1.17	1
8536.9010.00	Conecting switch for tension less than 260V	94,265	0.93	1
3926.9090.90	DMS Plastic Manufactured Assembling parts	64,663	0.64	1
8547.9090.00	DMS Isolating Assembling Parts	47,100	0.47	1
7616.9990.00	Aluminum Manufacture Assembling parts	35,003	0.35	2
8536.5090.00	DMS Conmuting Switchgear	33,825	0.33	1
8507.2000.00	Other Lead Batteries and Accumulators	27,937	0.28	1
-	기타	18,865	0.19	-
합 계		10,114,450		

○ 주요 품목별 납품업체

품목	납품업체(생산국)
Optical Fiber Cable	Hainan Fiberoptics(중국)
Electricity counters	Elgama Sistemas Ltd(리투아니아) Zhenjiang Holley International Co. Ltd(중국)
Coaxial, Copper cables	Surka International Co. Ltd(중국)
Single Fase Electricity Counters	Zhenjiang Holley International Co. Ltd(중국)
Portable Telecommunication devices	Atlogic Corp Elgama Sistemas Ltd(리투아니아) Allied Telesis(미국) Schweitzer Engineering Laboratories Inc.(미국)

○ 국가별 수입금액

(단위: US\$, 비중)

순위	국 가 명	수입액	비중
1	중 국	5,933,925	58.7
2	한 국	1,648,830	16.3
3	미 국	378,338	3.7
4	아르헨티나	351,601	3.5
5	브 라 질	339,414	3.3
6	리투아니아	215,907	2.1
7	영 국	134,692	1.3
8	홍 콩	59,200	0.5
9	스 페 인	8,493	0.08
10	기 타	1,044,050	10.3
합계		10,114,450	100

□ 구매담당자 및 구매결정요인

○ 구매 담당자: Ms. Consuelo Triana Paez(Commercial Manager)

- Tel: 57-1-368-6100

- Fax: 57-1-269-2679

- e-mail: consuelotriana@disico.com.co

○ 구매결정요인

- 브랜드 인지도
- 현지(콜롬비아) 대형 입찰 공동 참여 능력
- 현지(콜롬비아) A/S망 보유 여부

□ 한국기업의 진출전략

- Disico S.A는 한국산을 중국산 다음으로 많이 수입하고, 한국 기업의 기술력, 품질, 인지도에 대해 매우 만족하고 있음.
- Disico S.A.는 주요 수입품목인 광섬유 외에 250KVA 이하 트랜스포머와 퓨즈 공급업체를 새로 물색하고 있으므로 적극적인 마케팅이 요구됨.
- KOTRA 보고타 KBC는 Disico S.A와 긴밀한 네트워킹을 구축하고 있으므로 Disico S.A에 납품을 희망하는 기업은 보고타 KBC를 통하는 것도 방법임.

VII. 칠레

1. 칠레 유력 기계 수입업체 EMASA

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- Equipos y Maquinarias S.A.(EMASA)는 자동차 부품, 전자제품, 환경미화기계류, 전력 기자재 등을 수입, 판매하고 있는 칠레 기계류 시장의 주요기업임.

○ 기본 정보

- 설립연도: 1958년
- 종업원 수: 362명
- 본사소재지: 칠레 산티아고
- 업종: 기계류 전문 수입 판매
- 홈페이지: www.emasa.cl
- 수입액: US\$ 53,565,567(2007년)
- 주요 수입대상국: 브라질, 독일, 중국, 미국
- 對 한국 수입: US\$ 1,957,349(2007년)

□ 구매규모

○ 국가별 수입 금액

(단위: US\$, CIF 기준)

순위	국명	2005	2006	2007	2008(1-8)
1	브라질	17,572,869	20,603,314	19,726,661	13,367,766
2	독일	9,854,306	10,029,538	11,711,692	12,838,538
3	중국	4,267,288	4,460,887	4,826,656	5,007,246
4	한국	2,512,117	2,206,499	1,957,349	2,588,499
5	기타	1,928,940	2,375,125	2,511,266	1,951,865
6	인도	791,463	1,154,307	2,241,845	1,725,395
7	미국	3,090,952	1,858,036	2,716,639	1,624,269
8	영국	635,899	953,434	1,679,813	1,275,504
9	스페인	1,649,912	611,125	1,807,967	972,768
10	멕시코	679,231	402,228	274,294	536,850

자료원: www.lexisnexis.cl

□ 구매조직

- 담당자: Mr. Emilio Gonzalez
 - 주소: Irarrazabal # 259 Ñuñoa Santiago
 - Tel: 56-2-520-3100
 - Fax: 56-2-520-3160
 - e-mail: Emilio.gonzalez@emasa.cl

□ 한국기업의 진출전략

- EMASA는 2007년 한국에서 약 200만 달러 상당의 기계류를 수입하였으며, 한국기업과 제품에 대해 좋은 이미지를 가지고 있음.
- 칠레의 기계류 시장에서 가장 중요한 구매 결정 요인은 가격인데, 한국 제품의 가격이 상승 중이어서 시장점유율을 잃을 수 있다는 게 EMASA의 전망이다.

2. 칠레 판넬업체 선두기업 Instapanel S.A.

□ 기업 개요

- 회사 소개
 - 칠레 판넬 업체 중 가장 큰 규모로, 연간 제조량은 60,000개 이상임.
- 기본 정보
 - 업종: EPS 판넬 생산
 - 설립연도: 1964년
 - 종업원 수: 344명
 - 본사소재지: 칠레 산티아고
 - 수입액: 29,034,996달러(2007년)
 - 주요 수입대상국: 한국, 아르헨티나, 페루, 중국, 호주, 미국
 - 對한국 수입: 10,493,444달러(2007년)
 - 홈페이지: www.instapanel.cl

□ 구매규모

○ 국가별 수입 금액

(단위: US\$, CIF 기준)

순위	국명	2005	2006	2007	2008(1-8)
1	한국	0	3,063,818	10,493,444	15,466,935
2	아르헨티나	3,867,788	18,735,207	10,434,258	1,487,712
3	페루	145,682	1,655,298	2,079,791	1,345,876
4	브라질	341,909	1,289,168	776,017	580,773
5	미국	51,774	165,692	929,586	335,842
6	콜롬비아	0	0	597,208	280,002
7	멕시코	1,142,231	1,886,931	559,157	238,126
8	뉴질랜드	1,936	25,530	267,180	128,492
9	중국	0	0	1,690,154	111,466
10	캐나다	23,443	79,992	182,336	65,199

자료원: www.lexisnexis.cl

□ 구매조직 및 구매결정요인

○ 구매 담당자: Mr. Alejandro Serrano

- 주소: Camino a Lonquen # 11011 Maipu
- Tel: 56-2-533-9010
- Fax: 56-2-533-9016/56-2-533-9014
- e-mail: aserrano@instapanel.cl

○ 구매결정요인

- 공급업체 선정 시 납품 가능일자, 브랜드, 공급 업체의 A/S 능력 등을 주요 고려 대상으로 삼음.
- 칠레의 경제수준 향상과 중산층 증가로 인해 수요자들의 품질에 대한 기대가 높아짐에 따라 품질을 더욱 면밀히 분석하고 있음.

□ 한국기업의 진출전략

- 이미 한국제품 수입경험이 많은 업체로 한국제품의 품질 및 성능에 큰 만족을 보이고 있으며 이에 따라 향후 수입확대 시 한국을 우선 수입대상국으로 고려하고 있음.
- 판넬 제품 이외에 판넬 가공용 기계류 수입도 확대되고 있는 추세로 한국기업은 판넬류 제품 이외에 최근 수입이 증가한 기계류 수출에 초점을 맞출 필요가 있음.

3. 칠레 주류업계 선두기업 Cervecera CCU Chile Limitada

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- 칠레 주류 업계 선두기업으로 칠레 내수시장뿐만 아니라 아르헨티나, 페루 등 인근 중남미 국가로 제품 수출

○ 기본 정보

- 업종: 맥주 생산
- 설립연도: 1902년
- 종업원 수: 833명
- 본사소재지: 산티아고 데 칠레
- 수입액: 25,776,098달러(2007년)
- 주요 수입대상국: 아르헨티나, 캐나다, 우루과이, 네덜란드
- 홈페이지: www.ccu-sa.com

□ 구매규모

○ 국가별 수입 금액

(단위: US\$, CIF 기준)

순위	국명	2005	2006	2007	2008(1-8)
1	아르헨티나	83,733	8,908,854	15,754,866	31,051,586
2	독일	0	1,043,766	1,110,930	5,085,170
3	브라질	0	360,131	63,408	3,907,809
4	우루과이	0	2,896,414	2,355,174	3,672,813
5	미국	36,052	400,198	878,420	962,908
6	네덜란드	0	1,836,551	1,799,660	922,492
7	파라과이	0	564,784	0	891,964
8	중국	0	159,767	82,727	334,728
9	이탈리아	11,783	299,676	379,623	295,639
10	프랑스	0	108,466	13,103	

자료원: www.lexisnexis.cl

○ 주요 구매품목별 수입금액

(단위: US\$, CIF 기준)

	품목	2005	2006	2007	2008(1-8)
1	맥아	0	7,707,321	10,946,384	15,128,473
2	보리	0	0	108,028	13,085,555
3	쌀	0	3,720,863	5,327,167	12,585,469
4	맥주	0	2,915,819	4,634,945	2,997,134
5	식품공업용의 것	0	1,579,173	1,283,357	730,194
6	호프의 것	0	323,212	547,575	617,544
7	캔 뚜껑(E.O.E)	0	91,371	36,571	351,235
8	쌀	0	0	0	240,331
9	알루미늄	0	80,936	176,604	158,228
10	건조용 기계	0	0	450,427	153,880

자료원: www.lexisnexis.cl

□ 구매 담당자

○ 구매 담당자: Mr. Sergio Bustos

- 주소: Av. Presidente Eduardo Frei Montalva # 8000 Santiago Santiago
- Tel: 56-2-427-8414
- Fax: 56-2-427-3018
- e-mail: sbustos@ccu.cl

□ 한국 기업의 진출전략

- 한국 제품에 대한 이미지는 좋은 편이나 실질적인 거래 경험은 없음. 그러나 양질의 제품을 소개하는 기회가 있다면 언제든지 응하겠다고 함.
- 이미 기존 거래처와 거래 관계가 확고하여 단기간에 제품별 수입량을 대폭 늘릴 수는 없을 것으로 판단됨.
 - 본격적인 상담을 시작하기에 앞서 꾸준히 구매담당자를 접촉하며 관계를 쌓아가는 것이 중요함.

VIII. 과테말라

1. 과테말라 제2위 이동통신업체 COMCEL

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- 과테말라의 이동통신시장은 Telgua, Comcel, Telefonica 등 3개 사가 지배하고 있음.
- Comcel의 가입자 수는 370만 명으로 Telgua에 이어 시장점유율 2위임.
- 무선가입자망(WLL)을 제외한 순수 휴대폰 사업만 고려하면, Comcel의 점유율은 과테말라 1위임.
- 룩셈부르크에 본사가 있는 Millicom International Cellular(MIC)가 Comcel의 지분 55%를 가지고 있는데, MIC는 과테말라를 비롯하여 엘살바도르 및 온두라스에서도 휴대폰 사업을 하고 있음. MIC의 2007년 중미지역 총매출은 US\$ 11억 5천만, 순이익은 US\$ 6억에 달함.

○ 기본 정보

- 회사명: Comunicaciones Celulares, S. A.(COMCEL)
- 설립연도: 1987년
- 종업원 수: 1,100명
- 사용기술: AMPS, TDMA, GSM
- 휴대폰, 인터넷 서비스 브랜드: tigo
- 매출액: 5억2,800만 달러(2006년)
- 홈페이지: www.tigo.com.gt / www.millicom.com

□ 구매 규모

- Comcel의 2007년도 구매액은 1억 6,000만 달러로 추정되며, 이 중 휴대폰 구매 비중이 50%로 가장 많고, 무선통신 기자재가 40%, 관측용품 구매가 10%에 달함.
- Comcel은 2007년, 휴대폰을 총 120만 대 구매한 것으로 파악됨.

- 한국 휴대폰 중에서는 삼성과 LG 제품을 구매하고 있음.
- MIC의 중미지역 구매 규모는 총 3억 1,000만 달러임. 엘살바도르 자회사 구매 금액이 9,000만 달러, 온두라스 자회사가 6,000만 달러로 추산됨.
- Comcel사 구매 내역(2007년 추정치)

(단위: US\$ 백만, %)

구분	금액	비중	관련 브랜드·품목	주요 구매대상국
휴대폰	80	50	삼성, LG, Motorola, Nokia, Sony-Ericsson 등	한국, 미국, 핀란드, 일본 등
무선통신 네트워크장비	65	40	송신탑, BTS, 광섬유, 발전기 등	미국, 핀란드, 중국 등
관측용품	15	10	모자, 수건, 백팩, 잠바 등	중국
계	160	100		

자료원: Comcel 휴대폰 공급업체 관계자

□ 구매 성향

- 휴대폰 공급 가격대에 따라서 고가폰에서 초저가폰까지 5가지로 구분해서 가격대 및 브랜드별로 1~2개 모델을 선정한 후, 모델별 시장 반응에 따라서 구매를 실시함. 즉, 시장 반응이 좋고 판매가 잘되는 모델을 중점 구매하는 것임.
- 과테말라는 국민소득 수준이 낮고, 휴대폰 교체 수요보다 신규 수요가 많다는 시장특성상 공급가격 20~50달러 수준의 저가폰이 전체시장의 70% 이상을 차지하고 있어서 이동통신 사업자들도 저가폰 구매에 특히 주력하고 있음.
- Comcel은 저가폰을 3개 카테고리(Mid-Low, Low, Ultra-Low)로 세분해서 구매하고 있음.
- 휴대폰 가격대별 구매 비중과 주요 구매 브랜드는 다음과 같음.

(단위: US\$, %)

구분	공급가격	구매비중	주요 공급 브랜드
고가폰	130 이상	5	삼성, LG, Motorola, Nokia, Sony-Ericsson, Black Berry 등
중가폰	50~130	20	LG, 삼성, Motorola, Nokia, Sony-Ericsson 등
중저가폰	35~50	75	Motorola, Nokia, 중국산(Bird, VK 등)
저가폰	30~35		
초저가폰	20~25		
계		100	

자료원: Comcel 휴대폰 공급업체 관계자

- Comcel을 비롯한 과테말라 이동통신사업자들은 공급가격뿐만 아니라 공동마케팅 활동도 중요하게 고려함.
- 신제품 소개, 미판매된 재고품 처리를 위한 각종 판촉행사나 세일 등을 실시할 때 공급업체의 자금 협조를 요청하고 있음.

□ 구매 조직

- Comcel의 구매부서 연락처는 다음과 같음.
- 부서명칭: Departamento de Compras(Purchasing Department)
- 담당자 및 직위: Ms. Kristell Morjan, Purchasing Manager
- Tel: 502-2428-1094
- Fax: 502-2428-1216
- Email: kmorjan@tigo.com.gt

□ 한국기업의 진출전략

- 저가폰이 주류를 이루는 과테말라 시장 특성에 맞는 마케팅 필요
- 한국 휴대폰은 품질, 디자인, 브랜드 인지도 등이 양호하나, 고가의 고부가 휴대폰이 주류를 이루고 있으므로, 과테말라 휴대폰 시장의 70%가 넘는 저가폰 시장에서는 경쟁력 있는 모델이 없는 현실임.
- 반면, Nokia나 Motorola는 고가폰뿐만 아니라, 저가폰 시장에서도 경쟁력 있는 제품을 보이고 있으므로, 우리 기업들도 보다 활발한 마케팅이 필요함.
- 무선통신 네트워크 장비도 유망진출 분야
- Comcel 구매부 책임자인 Ms. Kristell Morjan은 2009년 7월~8월 경에 제3세대 서비스를 실시할 예정이라고 하면서 송신탑, 발전기(20kW) 및 광섬유 등의 한국산 네트워크 장비에 대해 관심을 표명함.
- 최근 Comcel은 중국 Huawei사로부터 약 1,000만~1,500만 달러로 추정되는 3G 네트워크 장비를 구매한 것으로 알려짐.

2. 과테말라 최대 기계류 수입업체 TECUN, S.A.

☐ 기업 개요

○ 회사 소개

- Tecun, S.A.는 농기계 및 일반 산업기계류, 건설기계 및 장비를 수입, 판매하는 회사로서 시장점유율 60%를 차지하는 과테말라 기계류 시장 최대 기업임.
- Tecun, S.A.는 과테말라에 5개 지점, 인근국인 엘살바도르, 온두라스, 코스타리카 및 파나마에 6개 지점 등 총 11개 지점을 보유하고 있음.

○ 기본 정보

- 상호: Tecun, S.A.
- 업종: 농기계, 일반 산업기계류, 건설기계, 농화학품 등 수입, 판매
- 설립연도: 1954년
- 본사소재지: 과테말라시티
- 종업원 수: 560명
- 수입액: 8,750만 달러(2007년)
- 매출액: 1억 3,530만 달러(2007년)
- 홈페이지: www.grupotecun.com

☐ 구매 품목 및 규모

- 2007년 Tecun의 구매규모는 9,310만 달러에 달함(서비스 구매 560만 달러 포함).
- 주요 구매 품목은 농기계, 건설기계, 버스, 농화학품, 수리부품 등이며, 한국에서는 굴착기와 로더 및 관련 부품을 구매하고 있음.

○ 주요 구매 품목별 금액(2007년)

(단위: US\$ 백만)

구분	제품	브랜드	구매 금액
농기계	트랙터 수확기 탈곡기	Case, McCormick Case Jumil	60.0
건설기계	굴착기 레미콘 압착기 채굴기 콘크리트 펌프 휠로더 불도저 에어컴프레서 크레인	Case, 두산 Volvo Case Rosco Putzmeister Terex Sandvik Atlas Copco Toyota	
버스	30인승	Volvo	
관련부품	-	-	
농화학품	살균제, 제초제	Basf, Syngenta, Monsanto, Dow Agrosciences	18.8
서비스			5.6
계			93.1

자료원: Tecun S.A.

□ 구매 조건 및 기준

- Tecun S.A.는 기본적으로 ISO 9001 인증 보유제품만 구매함.
- 구매상담 과정에서 공급업체의 영업 및 재무능력에 대한 자료와 90~180일간 신용공여 여부(외상거래 허용 여부), 안정적 거래를 위한 독점대리권 부여 등을 요구함.
- 구매 결정 요인은 다음과 같음.
 - ISO 9001 이상의 인증 보유 여부
 - 공급업체의 영업 및 재무능력
 - 제품의 기술사양 검토 결과
 - 원활한 부품공급 보장 여부
 - 인도기일 및 대금지급 방법
 - 90~180일간 신용공여(외상)

- 스페인어 매뉴얼, 홍보용 팸플릿·포스터 등의 지원 여부
- 기술 이전 및 교육
- 독점대리권 부여 여부 등

□ 구매 조직

- Tecun S.A. 구매부서는 기계류 및 농화학품 담당자가 나뉘어져 있음.
- 기계류 및 장비 구매 담당자
 - 이름 및 직위: Diego Sanz-Agero, Machinery Manager
 - 이메일: dsanzagero@grupotecun.com
 - 전화: 502-2328-8913
 - 팩스: 502-2328-8993
- 농화학품 구매 담당자
 - 이름 및 직위: Rolando Anleu, Agroquimicales Manager
 - 이메일: ranleu@grupotecun.com
 - 전화: 502-2328-8913
 - 팩스: 502-2328-8993

□ 한국 기업의 진출전략

- 한국 건설기계에 대한 높은 평가와 인지도를 바탕으로 과테말라 건설기계 시장 진출 확대 필요
 - Tecun S.A.은 한국의 대우, 두산, 한우티엔씨 등과 10여 년간 거래경험이 있으며, 한국산 기계류, 특히 건설중장비가 품질기준과 고객 수요를 잘 충족시켜왔다고 평가하고 있음.
 - Tecun S.A.는 최근 5년간 두산에서 굴착기 110대, 약 200만 달러 상당을 수입하여 두산으로부터 표창을 받기도 함.
 - 과테말라 라아우로라 공항 리모델링 공사시 두산 굴착기가 사용된 바 있음.
- Tecun, S.A.가 한국에서 수입하기를 희망하는 품목은 다음과 같음.
 - 발전기: 1~50MW / 사탕수수 및 석탄 연소용

- 터빈: 증기터빈 및 수력발전용
- 광산용 장비: 크러셔, 향타, 유압 및 진동해머 등
- 과테말라 대중교통시스템 개선 프로젝트 버스 납품 가능성
 - 과테말라 정부는 대중교통시스템 개선 프로젝트를 추진할 예정인데, Tecun, S.A.는 정부에 한국산 버스를 공급하고자 하며, 한국 측의 금융지원을 희망하고 있음.
 - 동 프로젝트의 규모는 8,500만 달러, 버스 구매 수량은 4,000대에 달함.

3. 과테말라 배전회사 EEGSA

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- Empresa Eléctrica de Guatemala, S.A.(EEGSA)는 1894년 과테말라의 국영 전력 회사로 설립됨.
- 1996년부터 시작된 과테말라의 전력부문 자유화 조치에 의거, 과테말라 정부는 1999년 EEGSA 지분의 80%를 미국 Teco Power Services de Ultramar, 스페인 Iberdrola, 포르투갈 Electricidade de Portugal로 구성된 컨소시엄에 매각하면서 민영화함.
- EEGSA사는 수도인 과테말라시티와 에스꾸인틀라(Escuintla), 사까떼베케스(Sacatepéquez) 등 3개 주에서 일반 가정용, 상업용, 중소 산업용 배전을 담당하고 있음.

○ 기본 정보

- 상호: Empresa Eléctrica de Guatemala, S.A.(EEGSA)
- 업종: 배전
- 설립연도: 1954년
- 본사소재지: 과테말라시티
- 종업원 수: 560명

- 매출액: 4억 5,000만 달러(2007년)
- 순익: 9,550만 달러(2007년)
- 홈페이지: www.eegsa.com

□ 구매 규모

- EEGSA사의 2007년도 구매액은 2,500만 달러로, 이 중 재화 구매가 1,500만 달러, 서비스 구매는 1,000만 달러임.
- 주요 구매 품목은 변압기, 케이블, 계전기 등이며, 변압기는 주로 미국과 브라질, 케이블은 코스타리카 및 멕시코, 계전기는 미국에서 수입하고 있음.
- 주요 구매 품목별 사양 및 구매규모

품목	사양	주요 구매 브랜드	금액(US\$)
변압기	from 5 to 25 KVA, 120/240V for low, medium and high tension	ABB, Cooper Howard, Rogmanole, TCM	450만
케이블	steel galvanized, aluminum alloy calibers from 1/0 to 4/0 AWG	Phelps Dodge, Viakon, Condumex	500만
계전기	monophasic from 120 to 600 volts and maximum power up to 600 ampere	ABB, GE	300만
기타	전주(pole), 피팅, 차단기 등		250만
합 계			1,500만

자료원: EEGSA사 Victor Guillén 구매담당 매니저

□ 구매절차 및 결정요인

- EEGSA의 구매 절차는 다음과 같음.
 - EEGSA의 구매부서는 각 부서로부터 필요한 품목의 구매 요청을 받고, 해당 품목 공급업체를 접촉해서 샘플과 가격, 납품 조건 등을 취합함.
 - EEGSA 자체 실험실에서 샘플을 테스트한 후, 기술적 문제가 없으면 영업이사가 가격 등 다른 조건들을 평가하여 공급업체를 결정함.
 - 구매부서는 지정된 공급업체에서 물품을 구매함.
- 초기 샘플 제출단계에서 공급업체는 샘플과 함께 ISO 9001 이상의 품질 인증과 스페인어 매뉴얼, 제품 사양정보를 제출해야 함.

- 영업이사는 가격, 납기, 부품 공급 등 A/S에 각각 60%, 30%, 10%의 비중을 두어 후보업체를 평가함.
- 물품대금은 대개 L/C 60일로 결제됨.
- 구매부서 담당자
 - Victor Guillén, 구매담당 매니저, vguillen@eegsa.net
 - Jorge Alonzo, 영업담당 매니저, jalonzo@eegsa.net

□ 한국 기업의 진출전략

- EEGSA는 2007년 한국산 차단기를 수입한 바 있는데 제품 품질, 현지 전력 시스템에서의 작동, 납기준수 등을 종합적으로 양호했다고 평가함.
- EEGSA는 주요 구매품목인 변압기, 케이블, 계전기에 대해서도 한국 제품에 관심이 있으므로, 차단기 납품을 시작으로 EEGSA에 대한 수출품목을 확대하기에 좋은 기회임.
- EEGSA에 납품하기 위해서 먼저 준비해야 할 것은 다음과 같음.
 - ISO 9001 이상의 품질인증
 - 케이블의 경우 ASTM, 변압기의 경우 ANSI 표준 충족
 - 샘플 제출 시, 스페인어로 작성된 기술사양, 매뉴얼 제출

IX. 베네수엘라

1. 베네수엘라 석유공사 PDVSA

☐ 기업 개요

○ 회사 소개

- Petróleos de Venezuela S.A.(PDVSA)는 베네수엘라 최대 기업이자 중남미 3대 기업으로서, 세계 제15위 석유회사임.
- 세계 제5위 석유수출국인 베네수엘라의 석유 및 천연가스 탐사, 생산, 정유, 수출을 담당하고 있음.

○ 기본 정보

- 설립연도: 1975년
- 매출액: 962억 4,200만 달러
- 이익: 62억 7,300만 달러
- 종업원 수: 61,909명(국내 56,769명, 해외 5,140명)
- 홈페이지: www.pdvsa.com

○ 석유 제품 생산량(2007년)

- 휘발유: 2,904,000배럴/일
- LNG: 172,000배럴/일
- 아스팔트: 11,000배럴/일
- 나프타: 2,000배럴/일
- 국내 정유능력: 1,303,000배럴/일
- 미국 내 정유능력: 1,540,000배럴/일
- 유럽 내 정유능력: 1,109,000배럴/일
- 연간 주강, 강관류 생산량: 1,500만 톤

☐ 구매 규모

- 2007년 총 구매액: 37억 달러

- 총 구매금액의 41%는 국내에서, 59%는 해외에서 조달

구분	구매금액(US\$ 백만)	협력업체 수(개사)
재화	2,948	9,294
용역	830	6,089
합계	3,778	15,383

자료원: Mr. Pedro Mesa 구매부장

○ 품목별 구매규모

품목	구매금액(US\$ 백만)	협력업체수(개사)
파이브, 밸브	916	1,026
시추, 생산장비	175	37
화학제품	324	59
공용장비	1,052	1,290
전기장치	485	692
수송장비	29	58
일반 자재,철물	108	2,396
기타	689	5,381

자료원: Mr. Eusebio Zavatti 기술서비스 대외부장

○ 주요 구매 국가

- 2007년 총 45개국에게서 구매를 했는데 전체 구매액에서 미국 기업이 차지하는 비중은 58%로, 2004년 대비 31% 감소함. 대미의존도를 줄이고자 하는 베네수엘라 정부의 노력 때문에 미국 기업 제품 구매는 계속 감소할 전망이다.
- 미국 다음으로는 독일, 아르헨티나, 중국, 멕시코, 이탈리아, 영국, 브라질 순으로 구매를 많이 하고 있으며, 대미의존도를 줄이고자 남미 및 아시아 국가와의 기술협력 강화를 모색하고 있음.

□ 구매 조직

- PDVSA는 총 17개의 계열사를 보유하고 있는데, 이중 PDVSA BARIVEN, S.A.가 PDVSA의 구매를 총괄하는 계열사임.
- 차베스 정부의 정책에 따라서 각 계열사의 프로젝트성 구매는 계열사별로 독자적 구매가 가능함.
- 계열사별 구매책임자가 있으나, 직책을 통해서 드러나지 않음.

- PDVSA BARIVEN, S.A. 구매총괄 책임자는 다음과 같음.
 - 이름: Mr. Eusebio Zavatti
 - 직책: 기술서비스 협력국장(Gerente Corporativo de Servicios Técnicos.)
 - 주소: Urbanización Chuao, calle La Guairita, Centro Profesional Eurobuilding, Piso10, Caracas, Venezuela.
 - 전화번호: (58-212) 958-0070
 - 휴대폰: (58-416) 567-0130
 - 팩스: (58-212) 958-0020
 - 이메일: zavattie@pdvsa.com
- PDVSA의 공급자가 되기 위해서는 먼저 PDVSA Servicees Inc.의 기획전략 소싱팀을 접촉해서 공급업체로 등록을 해야 함.
 - 소싱팀 책임자: Mrs. Myriam Olivo
 - 소속 계열사: PDVSA Services Inc.
 - 직책: 기획전략 소싱팀 총괄책임자(북미, 아시아, 인도, 카리브, 중남미 담당)
 - Tel: 1-281-588-6263
 - Fax: 1-281-582-5295
 - 이메일: molivo@psi.pdv.com

☐ 한국기업의 진출 전략

- 베네수엘라는 구매의사 결정에 객관적 요소 못지않게 인적 친밀관계가 중요하게 작용하므로 의사결정권자를 정확하게 파악하여 접촉하는 것이 중요함.
 - 한국 기업의 품질과 가격경쟁력은 인정하지만, 양국 간 경제협정 미체결로 불리한 점도 있으므로 정확한 구매담당자와 접촉하는 것이 가장 중요함.
- PDVSA는 납품 희망업체에게 제품 및 납품계획에 대한 프레젠테이션을 요구하며, 상담과정을 거쳐서 수의 계약을 체결함.
 - PDVSA의 요구를 정확히 파악하여 이에 맞는 프레젠테이션을 준비해야 함.
- 베네수엘라는 영어 사용을 배척하는 분위기이므로, 스페인어로 자료를 준비하고 상담을 진행하는 것이 좋음.

- PDVSA의 구매입찰에 직접 참가나 직접 상담 진행이 어려운 경우에는 이미 PDVSA BARIVEN에 협력업체로 등록된 베네수엘라 기업과 주재국 기업으로 이미 BARIVEN 공급자로 등록된 주재국 업체와 공동 입찰 가능

2. 베네수엘라 석유화학공사 Pequiven

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- Petroquímica de Venezuela S.A.(Pequiven S.A.)은 1977년 석유공사인 PDVSA의 자회사로 설립된 베네수엘라 3대 국영기업으로서 2005년 PDVSA에서 독립하여 베네수엘라 에너지석유부 산하 독립 공기업이 됨.
- Pequiven은 베네수엘라 제4대 기업이자 중남미 석유화학부문 5위 기업임.
- Pequiven은 PDVSA에서 독립하기는 했으나, PDVSA 임원이 Pequiven 임원을 겸임하는 경우가 대부분임.
- Pequiven의 주요 생산품목은 비료, 공업용 화학제품, 올레핀, 플라스틱 수지임.
- Moron, Jose, El Tablazo 석유화학단지가 있으며 Terminal de Borburata 저장소 보유

○ 기본 정보

- 설립연도: 1977년
- 본사 소재지: 까라보보州 발렌시아市
- 매출액: 32억 달러
- 종업원 수: 4,210명
- 홈페이지: www.pequiven.com
- 연간 생산량(2007년)
 - 폴리에틸렌: 199,887M/T
 - 폴리프로필렌: 78,656M/T
 - PVC: 52,407M/T
 - 플라스틱 수지: 330,940M/T

□ 구매 규모

- 2007년 총 구매금액: 1,700만 달러
- 국내 구매가 75%, 수입이 25%를 차지함.

구분	구매금액(US\$ 백만)	협력업체 수(개사)
재화	12.4	171
용역	4.6	83
합계	17.0	254

자료원: Mr. Eusebio Zavatti 기술서비스 대외부장

○ 품목별 구매규모

품목	구매금액(US\$ 백만)	협력업체 수(개사)
파이프, 밸브	1.3	35
화학 첨가물 제품	0.3	13
공용장비	7	71
전기장치	3.7	42
수송장비	1.1	18
일반 자재, 철물	0.7	31
기타	2.3	42

자료원: Mr. Eusebio Zavatti 기술서비스 대외부장

주: 국책 프로젝트 조달내역은 포함되어 있지 않음.

○ 주요 구매 국가

- Pesquiven은 2007년 약 17개국에서 구매를 했는데, 미국과 캐나다에서의 수입이 전체 구매의 47%를 차지함.
- 중남미 국가에서의 수입 비중은 27%, 유럽 17%, 아시아 9% 순임.
- Pesquiven은 베네수엘라의 다른 공기업과 마찬가지로 대미의존도를 줄이고 남미, 아시아 국가와의 협력을 강화하고자 노력하고 있음.

□ 구매 조직

- Pequiven의 법적지위는 2005년 PDVSA에서 분리 독립되었으나, 구매업무는 PDVSA 산하 구매총괄 계열사인 PDVSA BARIVEN S.A.이 담당하고 있음.
- PDVSA BARIVEN, S.A. 구매총괄 담당자
 - 이름: Mr. Eusebio Zavatti

- 직책: 기술서비스 협력국장
- 주소: Urbanización Chuao, calle La Guairita, Centro Profesional Eurobuilding, Piso10, Caracas, Venezuela.
- Tel: 58-212-958-0070
- Cellular: 58-416-567-0130
- Fax: 58-212-958-0020
- e-mail: zavattie@pdvsa.com

○ 구매 절차 및 특성은 PDVSA와 같음.

3. 베네수엘라 통신공사 CANTV, C.A.

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- CANTV, C.A.는 베네수엘라의 시내·시외·국제전화 서비스를 독점하고 있고, 무선통신 및 인터넷 서비스 시장 1위 업체임.
- PDVSA에 이어 베네수엘라 제2위 기업이자 중남미 재계 서열 111위 기업임.
- 유선통신 가입자수 3,600만 명, 인터넷 가입자수 85만명 보유
- CANTV가 지분의 100%를 보유하고 있는 무선통신회사인 Movilnet의 가입자는 9,500만명으로 베네수엘라 무선통신시장의 45% 점유
- 1930년 민간 통신회사로 설립되었으나, 1953년 국유화되었다가 1991년 지분의 40%를 외국인투자자에게 매각하고 잔여지분은 국내 민간투자자에게 매각함으로써 민영화되었다가 2007년 다시 국유화됨.

○ 기본 정보

- 설립연도: 1930년
- 종업원 수: 9,808명(2007년)
- 매출액: US\$ 15억
- 본사소재지: 카라카스
- 홈페이지: www.cantv.com.ve

○ 경영진

- 사장: Mrs. Socorro Hernandez(빈민 지원프로그램인 Ribas Mision 책임자 출신)
- 부사장: Mr. Franco Silva(통신위원회 출신)
- 이사진: Mrs. Maria Amparo Genoves(계획, 협력부), Mrs. Eloina Perez, Mr. Enrique Velasquez, Mr. Leonardo Hernandez, Mr. Ramon Gomez, Mrs. Evelyn Vasquez, Mr. Alexander Sarmiento(재무부 담당) Mrs. Isabel Bianco, Mr. Ignacio Ramirez, Mr. Wilfredo Figueroa Chacin

□ 베네수엘라 정부의 통신 인프라 확충계획

- 베네수엘라 정부는 2008년 말까지 현재 2,700만 회선인 유선전화 회선을 3,900만 회선으로 늘리고, 2009년 말까지 산간도서 지역까지 통신망을 구축하고 초·중·고등학교 2,500곳에 인터넷망을 구축한다는 계획임.
- 또 '국가 초고속 정보통신 기반구축사업'의 일환으로 향후 광케이블 5,000km를 추가 설치할 예정임.
- 베네수엘라에는 현재 2,028km의 광케이블이 설치되어 있음.
- 동 사업은 베네수엘라 통신정보부 산하 통신공사(CVG TELECOM)가 추진하고 있으며, CANTV가 광케이블 및 통신기자재 입찰권을 가지고 있음.

□ 구매 규모

○ CANTV의 구매 금액 및 협력업체수

구분	구매금액(US\$ 백만)	협력업체 수(개사)
재화	125	1,276
용역	18	582
합계	143	1,858

자료원: Mr. Leonardo Hernandez 구매이사

○ 품목별 구매규모

품목	구매금액(US\$ 백만)	협력업체 수(개사)
통신기자재	81	79
케이블	13	27
소모품	7	42
에너지	2	13
기타	21	18

자료원: Mr. Leonardo Hernandez 구매이사

○ 주요 구매 국가

- 휴대폰은 미국, 유럽, 한국, 중국산을 꾸준히 구매하고 있으나, 2~3년 전부터 사회주의 국가들인 중국, 인도, 쿠바, 아르헨티나로부터의 통신장비 구매가 크게 증가하고 있음.

○ 구매 결정 요인

- 품질뿐만 아니라, 개런티 기간, 기술이전 여부 등이 고려됨.

□ 구매 조직

○ 구매 절차

- 품목별 구매부서가 따로 지정되어 있지 않고, 구매부서를 거쳐서 사장의 최종 결재를 받아서 구매함.
- 국내 구매는 주로 입찰 방식으로 이루어지나, 해외 구매는 이사진의 승인을 거쳐서 사장이 직접 결정함.
- 즉 해외 구매의 경우, 구매이사인 Leonardo Hernández를 거쳐서 사장의 결재를 받게 되어 있음.

○ 구매이사(구매 총괄 책임자)

- 이름: Mr. Leonardo Hernández, Director
- 담당부서: 자재구매부(Dirección del Centro de Servicios)
- 주소: Avenida Libertador, Sector Guaicaipuro, Sede Principal de CANTV, Edificio NEA, Piso Uno(1), Caracas, Venezuela
- Tel: 58-212-500-2667 / 500-6275
- Fax: 58-212-500-6218
- e-mail: destrell@cantv.com.ve

□ 한국기업의 진출전략

○ CANTV 구매이사의 한국 제품에 대한 평가

- 한국산 통신기기의 품질과 가격 경쟁력 모두 높게 평가되고 있음.

- CANTV는 삼성, LG 등 한국기업의 휴대폰을 꾸준히 구매하고 있으나, 적절한 마케팅 부족으로 인해 시장 점유율은 떨어지고 있음.
- CANTV는 광케이블, 통신장비 등을 한국에서 구매하고 있는데, 중국, 유럽과의 경쟁에서 밀리지 않기 위해서는 구매결정권자와의 네트워크가 매우 중요하며, 영어가 아닌 스페인어 사용이 필수임.

○ 진출 전략

- CANTV와 같은 공기업에 납품하기 위해서는 베네수엘라 정부의 사회주의 정책에 대한 이해가 필요함.
- 제품에 대한 마케팅 활동 이외에, CANTV의 요구사항을 분석해서 여기에 맞는 프리젠테이션을 준비해야 함.
- 베네수엘라는 영어를 배척하는 분위기이므로, 스페인어로 자료를 준비하고 상담하는 것이 바람직함.

4. 베네수엘라 최대 철강회사 SIDOR C.A.

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- Siderúrgica del Orinoco(Sidor C.A.)는 1953년 국영 철강회사로 설립되었다가 1997년 아르헨티나 Siderar와 멕시코 Hylsa의 대주주인 지주회사 Ternium이 대주주로 있는 Amazonia에 매각되어 민영화되었으나, 차베스 정부는 2008년 4월 Sidor를 국유화함.
- Ternium은 베네수엘라 정부에 30억40억 달러의 손해배상을 청구하였으나, 베네수엘라 정부는 8억 달러를 제안한 상태임.

○ 기본 정보

- 설립연도: 1953년
- 매출액: 11억 달러
- 종업원 수: 5,584명

- 본사 소재지: 볼리바르州 과야나市(Ciudad Guayana)
- 홈페이지: www.sidor.com(공사 중)

○ 철강제품 연간 생산량

- 연간 조강 생산능력: 5,200만 톤
- 연간 봉.형강류 생산량: 2,300만 톤
- 연간 판재류 생산량: 1,400만 톤
- 연간 주강,강관류 생산량: 1,500만 톤

□ 구매 규모

○ 구매 금액(2007년)

구 분	구매금액(US\$ 백만)	협력업체수(개사)
재 화	54.01	482
용 역	78.32	271
합계	132.33	753

○ 품목별 구매규모

품 목	구매금액(US\$ 백만)	협력업체수(개사)
원자재	19.02	58
수송장비	13.73	37
에너지	3.53	18
첨가물	1.72	15
팔레트 및 기타 포장재	2.01	12

○ 해외 구매 관련 특기사항

- Sidor가 수입하는 품목은 대개 수송장비인데, 현재까지는 미국산 수송장비 수입 비중이 80%에 달하였으나, 2008년 4월 사회주의 정부에 국유화되면서 중국과 대만 등 아시아국가로부터의 수입이 빠르게 증가하고 있음.

□ 구매 조직

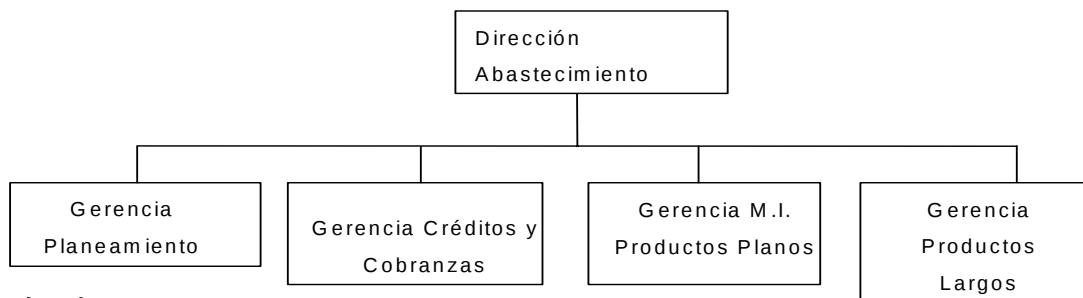
- Sidor의 모든 구매는 기획 및 공급체인부(Dirección de Planeamiento y Cadena de Abastecimiento)에서 담당하고 있음.

- Sidor에 납품을 희망하는 기업이 1차 접촉해야 하는 사람은 기획 및 공급체인 부 부장인 Mr. Pedro Mesa이나, 최종 의사결정권은 이사인 Mr. Ariel Pandiani가 가지고 있으며, 품목에 따라서는 사장도 관여함.
- 용역 및 국내 구매는 주로 입찰 방식으로 이루어지며, 해외 구매는 공급업체로부터 직접 구매하거나, 베네수엘라 기업을 중간에 끼고 간접구매를 함.

○ 구매 총괄 책임자

- 이름: Mr. Ariel Pandiani(이사), Mr. Pedro Mesa(부장)
- 소속부서: 기획 및 공급체인부(Dirección de Planeamiento y Cadena de Abastecimiento)
- 주소: Zona Industrial de Matanzas, Puerto Ordaz, Estado Bolívar, Venezuela
- Tel: 58-0286-600-6414
- 이메일: pmesa@terniumsidor.com

○ 구매 조직도



자료원: SIDOR

□ 한국기업의 진출전략

- Sidor의 구매총괄 부장은 한국 제품이 시장에서 좋게 평가되고 있지만, Sidor의 구매담당자에게까지 필요한 자료가 '스페인어로' 제출된 적이 없으므로 Sidor에서 한국 제품에 대해 평가할 수 없다고 함.
- Sidor와의 거래를 위해서는 스페인어로 제품 자료를 준비하여 구매담당자에게 제출하고 꾸준히 접촉해야 함.
- Sidor의 구매결정요인에서 중요한 것은 품질과 개런티 기간이며, 스페인어로 된 제품 관련 자료를 제공해야 함.
- 베네수엘라는 영어 사용을 배척하는 분위기이므로, 스페인어로 자료를 준비하고 상담을 진행하는 것이 좋음.

X. 도미니카공화국

※ 도미니카공화국 기업의 특징

- 도미니카공화국의 기업들은 영업 정보를 외부에 공개하지 않고 비밀로 유지
- 장기간에 걸친 정정 불안과 개방도가 낮은 사회 분위기, 과도한 조세부담 같은 환경에서 기업이 생존하기 위하여 정보를 숨기는 관행이 정착해 있음.
- 자체 주식시장이 없어서 기업에 대한 정보 공개의 필요가 없기 때문이기도 함.
 - 도미니카공화국 증권거래소에서는 채권만 유통됨.

1. 도미니카의 이마트, Plaza Lama

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- Plaza Lama는 백화점, 가전제품 전문매장, 대형할인매장을 운영하는 전문 유통업체임.
- 도미니카공화국 주요 도시에 7개의 매장을 운영하고 있는데, 이중 4개는 백화점과 가전제품 전문매장, 대형할인매장이 복합된 매장이며, 나머지 3개는 가전제품 전문매장임.
- Plaza Lama는 가전제품 전문매장과 백화점에서 더 강세를 보이고 있는데, 도미니카공화국의 가전제품 유통업체 소비자 호감도 조사에서 2위를 차지하였으며, 백화점에서는 4위, 대형할인매장에서는 7위를 차지함.
- 도미니카공화국 유통업체에 대한 소비자 호감도

순위	가전제품 전문매장	대형할인매장(슈퍼마켓)	백화점
1	Distribuidora Corripio	Nacional	La Sirena
2	Plaza Lama	Pola	Americana Dept.
3	Radiocentro	Bravo	Sema
4	Molina	La Cadena	Plaza Lama
5	Americana Dept.	Jumbo	Anthony
6	Conforama	Price Smart	Jumbo
7	La Curacao	Plaza Lama	El Cana
8	La Sirena		

자료원: Mercado

○ 기본 정보

- 사업영역: 가전제품 전문매장, 백화점, 대형할인매장
- 설립연도: 1929년
- 종업원 수: 약 3,000명
- 본사 소재지: 산토도밍고
- 홈페이지: www.plazalamaenlinea.com

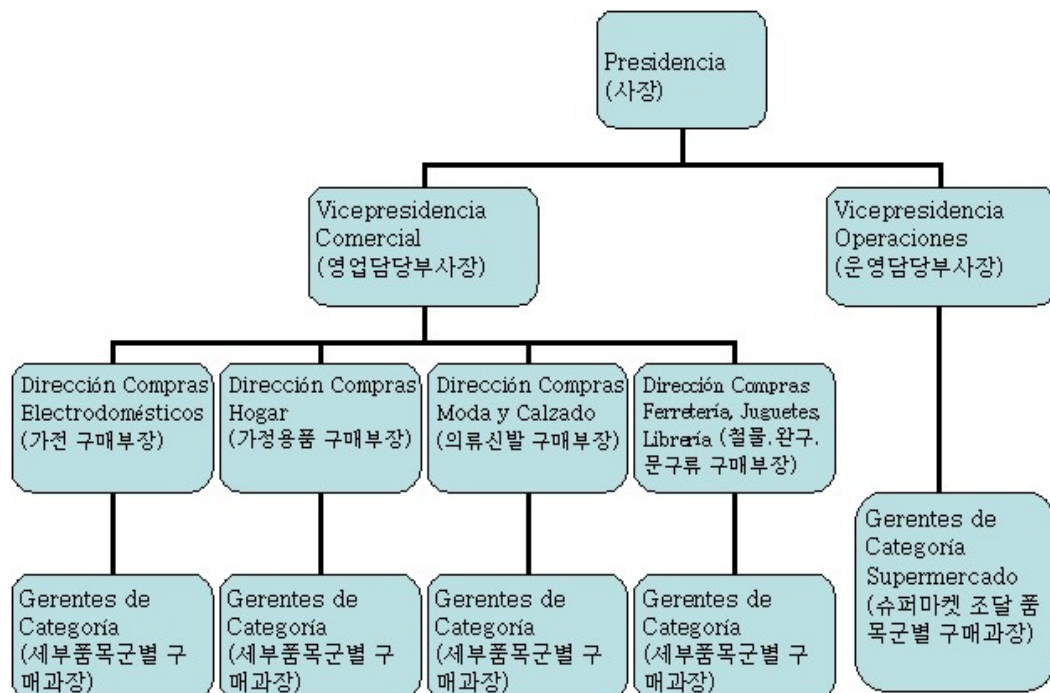
□ 구매 규모

- 정확한 구매규모는 외부에 알려져 있지 않으나, 가정용품 구매 규모는 연간 300만 달러, 가구류는 70만 달러, 가전제품 구매는 1,000만 달러가 넘는 것으로 알려져 있음.

○ 품목별 납품업체 수

- | | |
|-----------------|---------------|
| - 가전제품: 286개사 | - 식음료: 639개사 |
| - 의류, 신발: 729개사 | - 철물제품: 160개사 |
| - 완구류: 115개사 | - 문구류: 175개사 |
| - 가정용 잡화: 536개사 | - 가구류: 120개사 |

□ 구매 조직



- Plaza Lama는 가족경영 기업으로서, 사장 직계가 요직에서 근무하고 있음.
- 영업담당 부사장과 운영담당 부사장 산하에 다수의 품목별 구매부가 있음.
 - 영업담당 부사장 산하에는 가전 및 백화점 부문에 품목별 구매부가 있고, 경영담당 부사장 산하에는 대형할인매장(슈퍼마켓) 부문 구매부가 있음.
- 특별한 경우를 제외하면, 각 구매부의 부장이 구매결정권을 행사하며, 기존 거래처와의 소규모 구매는 과장급이 결정권을 행사함. 대형할인매장 부문은 과장급의 영향력이 더 강하나 부사장이 최종 결정권을 행사함.
- 영업담당 부사장
 - 영업담당 부사장(Vicepresidente Comercial): Mr. Pedro Juan Lama
 - 가전제품 구매부
 - 부장(Director Gral. Compras Electrodomsticos): Mr. Carlos Quiñones
 - Tel: 1-809-687-9171
 - Fax: 1-809-333-5211
 - e-mail: cquinones@plazalama.co
 - 담당품목: 가전제품 전반
 - 가정용품 구매부
 - 부장(Director Compras Hogar): Mr. Aimee Pablo de Rosario
 - Tel: 1-809-687-9171
 - Fax: 1-809-333-5211
 - e-mail. apablo@plazalama.com
 - 담당품목: 가구, 주방용품, 장식용품 등 가정용품 전반
 - 의류, 신발 구매부
 - 부장(Directora Compras Moda y Calzado): Ms. Milly Lama de Pou
 - Tel: 1-809-687-9171
 - Fax: 1-809-333-5203
 - e-mail: milylama@plazalama.com, milylama@gmail.com
 - 철물, 완구류, 문구류 구매부
 - 부장(Director Compras Ferretera, Juguetes, Libreria): Mr. Fernando Pou
 - Tel: 1-809-687-9171

- Fax: 1-809-333-5203
- e-mail: fpou@plazalama.com

○ 경영담당 부사장 - 대형 할인매장 구매 총괄

- 경영담당 부사장(Vicepresidente de Operaciones): Mr. Teofilo Lama
 - Tel: 1-809-687-9171
 - Fax: 1-809-333-5203
 - e-mail: tlama@plazalama.com

□ 구매 품목 및 주요 구매 국가

- 주요 구매 품목은 가전제품, 철물제품, 식음료, 가정용품, 가구류, 문구류, 완구류, 의류 및 신발류 등 제반 품목임.
- 특별히 요구하는 구매 기준은 없으며, 가격과 품질 경쟁력, 납품업체의 금융지원 조건(외상조건), 납품업체의 신용상태 등을 비교하여 납품업체를 선정함.
- 주요 구매 국가
 - 가전제품은 LG전자를 위시하여 한국제품을 가장 많이 구매하고 있으며, 태국, 멕시코, 중국, 미국, 코스타리카 등에서도 수입하고 있음.
 - 가정용품은 보통 중국과 파나마에서 수입하고 있으며, 가구류는 대부분 중국에서 수입하고 있음.

□ 한국 제품에 대한 평가

- Plaza Lama의 수석부사와 가전제품 구매부장, 가정용품 구매부장은 한국제품에 대한 의견을 다음과 같이 피력함.
 - Plaza Lama가 구매하는 품목 가운데, 가전제품을 제외하면 가격경쟁력이 있는 한국 제품을 찾기가 어려움.
 - 한국 가전제품은 품질, 디자인, 가격 등 종합적으로 경쟁력이 높아서, 미국과 같이 도미니카공화국과 FTA를 체결하여 무관세 혜택을 받는 제품과 경쟁해도 뒤지지 않음(한국산 가전제품에 대한 관세는 20%).

2. 가격파괴의 대명사, Hipermercados Ole S.A.

□ 기업 개요

○ 회사 소개

- Hipermercado Ole는 중산층과 서민층을 겨냥한 대량소비제품을 판매하는 대형 할인매장으로 소비자들에게 가격파괴의 대명사로 알려져 있음.
- 수도인 산토도밍고에 매장 4개를 운영하고 있음. 이 중 2개는 2006년 이후 신설 되었으며, 유통업계의 후발주자임에도 불구하고 파격적인 가격파괴마케팅을 바탕으로 적극적으로 매장을 확대해나가고 있음.
- Hipermercados Ole는 식품, 음료뿐만 아니라 의류, 신발, 가정용품, 장식용품, 가전제품, 완구류, 서적까지 판매하는 종합 할인매장임.

○ 기본 정보

- 설립연도: 1996년
- 종업원 수: 약 500명

□ 구매 규모 및 시기, 수입국가

- 도미니카공화국의 상관행에 따라 구매규모는 비밀에 부쳐지고 있으며, 품목군 별 납품업체 수는 다음과 같음.

- 가전제품: 10개 사
- 의류, 신발, 가정용품: 35개 사
- 화장품, 청소용품, 식음료: 132개 사
- 식품: 75개 사

○ 구매 시기

- 전자제품은 어머니날이 있는 5월과 크리스마스가 있는 12월이 최성수기에 맞춰서 구매함.
- 5월에는 주로 냉장고, 가스렌지, 전자렌지 등 주방용 가전제품이, 12월에는 TV 및 오디오 등 영상음향기기 매출이 크게 늘어나므로, 각각의 판매시기에 맞추어 구매함.

- 완구류는 6월~8월 여름방학과 크리스마스 판매를 겨냥해서 구매함.
- 의류와 신발은 특정시기에 매출이 집중되지 않기 때문에 구매시기가 일정하지 않음.
- Hipermercados Ole는 주로 미국과 파나마에서 수입하고 있음.
 - 가전제품은 미국과 파나마에서 수입하고 있으며, 식품류는 미국에서, 의류와 신발류는 주로 파나마에서 제품을 들여오고 있음.

□ 구매 조직

- Hipermercados Ole는 가족경영 기업으로서, 사주이자 사장인 Jose Manuel Rodriguez의 직계가 핵심 임원직에 포진해 있고, 주요 임원들도 가족으로 구성되어 있음.
 - 현재 구매담당 이사와 국제구매과장도 사장 직계임.
- 구매의사결정권
 - 구매담당 이사는 신규 거래선 결정 및 신제품 구입 등 구매 전반에 대한 결정을 행사함.
 - 기존 거래선으로부터 소액 구매를 하는 경우에는 구매과장이 결재
- 구매담당 이사 연락처
 - 성명: Mr. Jose Manuel Rodriguez Carrasco
 - 직책: Director Corporativo de Compras
 - Tel: 1-809-566-1717
 - Fax.: 1-809-536-6411
 - Email: josemanuel@hiperole.com
- 품목별 구매과장
 - 식품, 청소용품, 화장품
 - 성명: Mr. Angel Santana
 - 직위: Gerente Corporativo de Compras
 - 전화 및 팩스는 구매담당 이사와 동일

- 의류, 신발, 가정용품
 - 성명: Ms. Lisanny Checo de Rodriguez
 - 직위: Gerente Corporativo Compras
 - 의류, 신발, 가정용품 구매 이외에, 구매담당 이사와 함께 수입도 담당함.
 - 전화 및 팩스는 구매담당 이사와 동일
 - e-mail: lisacheco@hotmail.com

□ 한국기업의 진출전략

- Ole는 식품부문에서는 두각을 나타내고 있으나, 가전제품 및 생활잡화류 부문에서는 다른 경쟁사에 밀리고 있어서 가전제품과 생활잡화류 부문을 강화하고자 노력중임.
- 한국 기업과 직접 거래경험이 없으나, 한국 가전제품에 대해 좋은 이미지를 가지고 있음.
- 한국기업으로부터 생활잡화류 전반에 대한 오퍼를 받기 원하고 있으며, KOTRA 주관 사이버상담을 통한 대면상담도 원할 만큼 적극적임.
- 의류나 신발류는 미국 시장에서 유행하는 제품이 인기가 있음.
- Hipermercados Ole가 중요시하는 요인은 다음과 같음.
 - Hipermercados Ole의 주요 고객층인 중산층과 서민층에 어필할 수 있는 제품
 - 처음 납품하는 기업의 경우, 초기 주문 시(또는 시장반응이 확실해질 때까지) 좋은 공급조건 제시 요망
 - 공급자가 제시하는 신용거래 조건(외상조건)

3. 도미니카의 홈디파트, Ferreteria Ochoa

□ 기업 개요

- 회사 소개
 - Ferreteria Ochoa는 '건축의 대명사'라는 슬로건을 가진 도미니카공화국 최대의 건축자재 종합 유통업체로서 건설업체에 직접 건축자재를 납품하기도 함.

- 자동차 부품, 장식품, 전기전자, 조명, 기계, 공구 원예조경, 수영장 및 월풀욕조, 사무용 제품, 배관제품 등 폭넓은 제품을 취급하고 있음.
- 도미니카공화국 제2의 도시인 산티아고에 본점을 포함해서 3개의 매장을 운영하고 있고, 수도인 산토도밍고에 1개의 매장을 운영하고 있음.

○ 기본 정보

- 설립연도: 1971년
- 본사 소재지: 산티아고
- 매출액: 3억 5,000만 달러
- 종업원 수: 2,000명
- 업계 최대 물류창고 보유

□ 구매 품목 및 구매 국가

- 도미니카공화국의 상관행에 따라 구매규모는 비밀에 부쳐지고 있으며, 품목군별 납품업체 수는 다음과 같음.

- 세라믹 제품: 10개 사
- 목재 제품: 10개 사
- 철물 제품: 20개 사 이상

○ 품목군별 주요 구매 브랜드

- 자동차 부품: TEXACO, Kendall motor oil, Planet Audio, ACDelco, Pioneer
- 장식품: GRABER
- 전기 제품: FLUKE, General Electric, bticino
- 전자 제품: BLACK & DECKER, OSTER, DAEWOO, LG, SAMSUNG
- 조명 제품: IKE LITE, Designers, BRIGHT STAR LIGHTING
- 기계 및 장비 제품: SKIL, KARCHER, Makita
- 원예조경 제품: NELSON TURF, Murray SELECT, NELSON, Coleman
- 수영장 및 월풀 욕조 제품: Pentair Pool Products, STA-RITE

○ 주요 수입국가

- 세라믹 제품: 스페인, 브라질
- 철물 제품: 스페인, 중국

- 목재 제품: 브라질
- 절전 전구: 중국
- 기타 제품: 미국, 중국

□ 구매 조직

- 11개의 품목군으로 나뉘어서 각 품목군별로 구매 책임자가 있고 담당 제품만 관리함.
- 최종 구매 의사 결정은 공동 창립자이자 구매 담당이사인 Mario Morel Ochoa가 행사
- 구매 담당자
 - 구매담당 이사
 - 성명: Mr. Mario Morel Ochoa
 - 직위: Gerente Corporativo de Compras(구매담당이사)
 - Tel: 1-809-247-2888
 - Fax: 1-809-247-1690
 - e-mail: mariom@ochoa.com.do
 - 담당품목별 구매부장
 - 담당품목: 목재, 철물, 펌프, 수영장, 자동차 부품, 스포츠, 사무용품 및 장비, 장식품
 - 성명: Mr. Francisco Ceballos
 - 직위: Gerente Departamental de Compras(구매부장)
 - Tel: 1-809-247-2888 ext. 249
 - Fax: 1-809-241-3886
 - e-mail: cmpinternacional@ochoa.com.do
 - 담당품목: 전기·전자, 산업조명, 세라믹 및 욕실, 냉방시스템 제품
 - 성명: Mrs. Ingrid Diaz de Soto
 - 직위: Gerente Departamental(구매부장)
 - Tel: 1-809-247-2888 ext. 240
 - Fax: 1-809-241-3886
 - e-mail: cmpinternacional@ochoa.com.do

□ 한국 기업의 진출전략

- Ferreteria Ochoa는 90일 외상거래를 필수조건으로 내세우고 있어서 한국기업의 진출에 장애가 되고 있음.
 - 브랜드 인지도가 없는 제품이라도 가격, 품질 경쟁력과 함께 90일 외상거래 조건을 수용하는 공급업체가 있다면 언제라도 구매하겠다는 생각임. 그러므로 Ferreteria Ochoa에 납품하고자 한다면 90일 외상조건을 수용해야 하는 상황임.
- Ferreteria Ochoa가 수입하고자 하는 품목은 가전제품과 강철못, 나사류, 커팅 디스크 등 철물제품임.

2008년 KOTRA 발간자료목록

● Global Business Report

번 호	제 목	발간일자
08-001	한-EU FTA가 수출/투자유치에 미치는 영향 : 유럽 바이어 및 대한 잠재투자가 설문조사 결과	2008.1
08-002	대중 섬유수입규제 해제와 세계 섬유시장의 변화	2008.1
08-003	일본 소비패턴 동향 및 시사점	2008.2
08-004	주목해야 할 이머징 마켓의 소비 패턴 변화	2008.3
08-005	아세안 주요국 프랜차이즈 산업 분석 및 진출 전략	2008.3
08-006	유럽 그린구매 동향과 진출확대를 위한 키워드	2008.3
08-007	한-GCC FTA 체결에 대한 시각 및 반응	2008.3
08-008	중국의 최저임금 인상 동향과 전망	2008.4
08-009	중동·아프리카 프론티어 시장 유망품목과 성공전략	2008.4
08-010	중남미 보안시장 동향	2008.4
08-011	중국·인도·일본의 아프리카 시장쟁탈전	2008.4
08-012	러시아기업의 해외진출확대에 따른 우리의 대응방안	2008.4
08-013	2008 서남아시아를 주목하라	2008.4
08-014	미국 FDA 통관정책 및 우리 상품 통관거부에 대한 대응	2008.4
08-015	노동계약법 실시조례(초안)의 해석	2008.5
08-016	해외자원개발 피해사례 및 국가별 유의사항	2008.5
08-017	주요국의 서비스장벽 현황과 대응방안	2008.6
08-018	세계 섬유시장변화와 우리 해외생산전략	2008.6
08-019	베트남 경영환경 변화와 대응전략	2008.6
08-020	해외무역관에서 바라본 2008년 하반기 수출전망	2008.6
08-021	중, 하이테크 기술기업 우대혜택 변화와 전망	2008.6
08-022	대중국투자 뉴 트렌드와 시사점	2008.6
08-023	중동 주요국의 제조업 육성정책 및 우리의 진출전략	2008.6
08-024	떠오르는 마그레브 시장, 이렇게 공략하라	2008.6
08-025	베이징올림픽의 중국 소비경제 효과	2008.6
08-026	초고유가 시대 : 해외 주요국의 에너지 절약상품 동향	2008.7
08-027	아프리카 이동통신시장 빅뱅	2008.7
08-028	유가상승에 따른 주요국 경제적 파급효과 및 대책	2008.7
08-029	주요국의 중소기업 지원정책 : 글로벌 중소기업을 향해	2008.7
08-030	한국 및 경쟁국 기업의 해외투자진출 유형 선호 비교와 시사점	2008.7
08-031	작은변화 큰시장 - 마이크로트렌드를 포착하라	2008.7
08-032	인도시장 주요수출품목의 한·중·일 경쟁 분석	2008.7
08-033	KOTRA-무역협회 공동 FTA가 우리수출에 미치는 영향 조사	2008.8
08-034	이라크 진출, 이제는 준비할 때	2008.8
08-035	동서남아 진출, 이슬람 금융으로 하라	2008.8
08-036	베트남 경제분석과 향후 전망	2008.9

번 호	제 목	발간일자
08-037	미 금융위기에 따른 주요국 경제 및 기업에 미치는 영향	2008.9
08-038	수출시장 긴급점검 : 무역수지 개선을 위한 수출확대 전략	2008.9
08-039	유럽 조선기자재 신흥시장 동향	2008.9
08-040	글로벌 탄소시장 현황 및 주요국의 대응 사례	2008.10
08-041	중국 노동계약법 실시조례 해설	2008.10
08-042	미국 금융위기 속에서 뜨는 상품	2008.10
08-043	중남미 수출현장의 한·중 경쟁현황	2008.10
08-044	기업 글로벌 전략으로서의 비즈니스 프로세스 아웃소싱 현황	2008.10
08-045	2008 중국 Grand Survey	2008.10
08-046	2008 베트남 Grand Survey	2008.10
08-047	유럽 신재생에너지 산업동향 및 진출방안	2008.11
08-048	인도 경제의 위기와 기회	2008.11
08-049	미국 대선결과에 따른 경제통상정책 방향 전망과 시사점	2008.11
08-050	키워드로 살펴보는 2008년 글로벌히트상품	2008.11
08-051	미국 재생에너지 산업동향과 시사점	2008.11
08-052	해외시장에서 바라본 2009년 수출전망	2008.12
08-053	금융위기 이후 미국 섬유시장 변화와 시사점	2008.12
08-054	몸바이 테러가 우리의 대인도 수출에 미치는 영향	2008.12
08-055	멜라민 파동 후 중국 유가공식품시장 동향과 대응방향	2008.12
08-056	연말시즌 구매동향으로 미리 보는 2009년 글로벌 소비트렌드	2008.12
08-057	이슬람 여심을 잡아라	2008.12
08-058	中 CDM 시장현황과 진출방안	2008.12
08-059	2008 대한수입규제 현황 및 2009 전망	2008.12
08-060	일본 ICT 시장동향 및 진출방안	2008.12
08-061	아프리카 철도산업 르네상스	2008.12
08-062	중남미 주요 기업의 구매 조직	2008.12

● KOTRA자료

번 호	제 목	발간일자
08-001	2008년 지역별 진출확대 전략	2008.1
08-002	러시아 투자실무 가이드	2008.1
08-003	중국 최고인민법원 지식재산권 10대 판례집	2008.2
08-004	멕시코 투자실무 가이드	2008.4
08-005	청산매뉴얼	2008.5
08-006	중국지재권대리사무소 디렉토리	2008.5
08-007	중국 유통시장 진출 가이드	2008.5
08-008	EU 현지 기업들의 REACH 대응사례와 시사점	2008.5
08-009	중국 신노동법 下 인력관리 매뉴얼	2008.5
08-010	2007 외국인투자유무부즈만 연차보고서	2008.6
08-011	Foreign Investment Ombudsman Annual Report 2007	2008.6
08-012	북미 유통시장 진출 가이드	2008.6

번 호	제 목	발간일자
08-013	중국투자가 심층조사 보고서	2008.6
08-014	말레이시아 투자실무가이드	2008.6
08-015	2007년 북한의 대외무역동향	2008.6
08-016	중국 환경시장 진출가이드	2008.7
08-017	유럽 대형 IT 유통업체 진출 가이드 - 7대 유통업체를 중심으로	2008.7
08-018	2008년 세계 주요도시의 생활여건	2008.7
08-019	Q&A로 본 베트남투자 A to Z	2008.7
08-020	2007/2008 해외진출 한국기업 디렉토리(CD)	2008.7
08-021	2008 경기국제보트쇼 종합보고서	2008.7
08-022	베트남 진출기업 청산매뉴얼	2008.7
08-023	태국 투자실무가이드	2008.7
08-024	2008 외국인투자기업 생활환경애로조사	2008.8
08-025	2008 외국인투자기업 경영환경애로조사	2008.8
08-026	중국 이전가격 과세제도 해설 및 대응방안	2008.8
08-027	아시아 자원개발진출가이드 I - 인도네시아, 인도, 방글라데시, 호주, 캄보디아, 뉴질랜드 -	2008.8
08-028	아시아 자원개발진출가이드 II - 필리핀, 베트남, 미얀마, 태국, 스리랑카, 말레이시아, 파키스탄 -	2008.9
08-029	중국 주요 업종별 서비스시장 진출가이드	2008.9
08-030	2008 서울국제식품산업대전 결과보고서	2008.9
08-031	투자실무가이드 -일본-	2008.9
08-032	All about MYANMAR FDI	2008.9
08-033	Q&A로 본 중국투자 A to Z	2008.9
08-034	카자흐스탄 투자실무가이드	2008.9
08-035	남아공 투자실무가이드	2008.9
08-036	UAE 투자실무가이드	2008.9
08-037	아제르바이잔 투자실무가이드	2008.9
08-038	우즈베키스탄 투자실무가이드	2008.10
08-039	이집트 투자실무가이드	2008.10
08-040	나이지리아 투자실무가이드	2008.10
08-041	2007년도 Invest KOREA 연차보고서	2008.9
08-042	미국 건설중장비 및 상용차시장 진출가이드	2008.10
08-043	해외 전문인력 동향보고서	2008.11
08-044	폴란드 투자실무가이드	2008.11
08-045	<미개척 유망시장을 간다> 미얀마 편	2008.11
08-046	<미개척 유망시장을 간다> 캄보디아 편	2008.11
08-047	<미개척 유망시장을 간다> 앙골라 편	2008.11
08-048	부품소재 대일수출 경쟁력 제고방안 - 237개 일본 바이어 모니터링조사 -	2008.11
08-049	아르헨티나 투자실무가이드	2008.11
08-050	CEO, HR 매니저를 위한 핵심노동판례집 (2008년 개정판)	2008.12
08-051	CEO, HR 매니저를 위한 핵심노동판례집 (2008년 개정판)(영문)	2008.12

번 호	제 목	발간일자
08-052	주요자원부국의 경제산업 개발수요 및 패키지진출 가능 유망프로젝트 조사보고서	2008.12
08-053	아르헨티나 투자실무가이드	2008.12
08-054	독일 투자실무가이드	2008.12
08-055	구미 선진국 디자인산업동향 보고서	2008.12
08-056	중국·베트남·인도 전력시장 현황과 우리기업의 진출 방안	2008.12
08-057	미국·캐나다 전력 시장 현황과 우리기업의 진출 방안	2008.12
08-058	멕시코·도미니카·페루·칠레 전력 시장 현황과 우리기업의 진출방안	2008.12
08-059	미얀마 투자실무가이드	2008.12
08-060	대만 투자실무가이드	2008.12
08-061	홍콩 투자실무가이드	2008.12
08-062	칠레 투자실무 가이드	2008.12
08-063	해외 디자인 시장 현황 및 진출전략	2008.12
08-064	해외 프랜차이즈 시장 현황 및 진출전략	2008.12
08-065	해외 이머닝 시장 현황 및 진출전략	2008.12
08-066	산업분석을 통한 사우디아라비아 진출방안	2008.12
08-067	산업분석을 통한 이란 진출방안	2008.12

● 설명회자료

번 호	제 목	발간일자
08-001	2008 세계시장진출전략 설명회	2008.1
08-002	2008 세계시장진출전략 비즈니스포럼	2008.1
08-003	2008 세계시장진출전략 설명회 및 비즈니스 포럼 가이드북	2008.1
08-004	한-아세안 FTA순회설명회 (Korean -Asean FTA Seminar)	2008.5
08-005	몽골투자포럼(Mongol Korea Investment Forum)	2008.5
08-006	러시아 우랄시장 설명회	2008.5
08-007	극동 시베리아 개발 프로젝트 설명회 및 상담회	2008.5
08-008	중국 사업환경 변화와 대응전략 설명회	2008.5
08-009	중동 산유국 진출전략 설명회 및 상담회	2008.6
08-010	Global Project Plaza 2008	2008.6
08-011	한일 에너지절약환경 포럼	2008.6
08-012	2008 한중일산업교류회 심포지움	2008.6
08-013	러시아 중앙아시아 진출전략 설명회	2008.6
08-014	2008 한중일산업교류회 심포지움	2008.6
08-015	미국 유통시장 진출전략 설명회	2008.6
08-016	러시아 모스크바주 투자환경 및 한국전용공단 설명회	2008.8
08-017	러시아 지식재산권 설명회	2008.9
08-018	중국이후(Post China)의 동남아 투자진출전략 설명회	2008.9
08-019	중국시장 환경시장 진출전략 설명회	2008.10
08-020	중국 공동물류센터 사업설명회	2008.10

번 호	제 목	발간일자
08-021	중남미 주요국 투자설명회	2008.10
08-022	유망지역 해외투자전략 설명회	2008.10
08-023	2008 제3회 국제자원협력심포지엄	2008.10
08-024	베트남공단 설명회/상담회	2008.10
08-025	중동부유럽 투자진출전략 설명회	2008.10
08-026	해외시장 긴급점검 - 위기 속의 기회를 잡아라	2008.10
08-027	이란 진출 설명회 및 상담회	2008.10
08-028	글로벌M&A전략포럼	2008.11
08-029	CIS 미개척시장 진출전략 설명회	2008.11
08-030	미국 권역별 투자진출 설명회(Invest in US Seminar)	2008.11
08-031	2009 중국 산업별 경제전망 및 대응전략 설명회	2008.11
08-032	글로벌 그린 비즈니스 2008	2008.11
08-033	필리핀 투자진출 설명회	2008.11
08-034	걸프 및 마그레브 진출 설명회/상담회	2008.11
08-035	2012 APEC 프로젝트 설명회	2008.11
08-036	발트3국 투자환경 설명회	2008.11
08-037	요르단 투자진출전략 설명회	2008.12
08-038	2009년 미국 섬유시장 진출 설명회	2008.12
08-039	‘중국 현지법인의 사업조정 전략과 대책’ 워크숍	2008.12
08-040	한-아프리카 비즈니스 포럼	2008.12
08-041	해외 지식재산권 침해 대응전략 설명회	2008.12

● 산업연구

번 호	제 목	발간일자
08-001	태국의 주요산업	2008.10
08-002	필리핀의 주요산업	2008.10
08-003	카자흐스탄의 주요산업	2008.10
08-004	UAE의 주요산업	2008.10
08-005	헝가리의 주요산업	2008.10
08-006	칠레의 주요산업	2008.10
08-007	나이지리아의 주요산업	2008.10

작성자

- ◆ 멕시코시티 KBC 박동형 센터장
- ◆ 멕시코시티 KBC 한연희 차장
- ◆ 멕시코시티 KBC 유성준 과장
- ◆ 멕시코시티 KBC 황정한
- ◆ 과테말라 KBC 김영식 센터장
- ◆ 산토도밍고 KBC 권선희 센터장
- ◆ 산토도밍고 KBC 안은경
- ◆ 카라카스 KBC 박찬길 센터장
- ◆ 상파울루 KBC 최선욱
- ◆ 부에노스아이레스 KBC 민희정 과장
- ◆ 산티아고 KBC 성기주 과장
- ◆ 보고타 KBC 권준섭 과장
- ◆ 리마 KBC 박강욱 차장
- ◆ 구미팀 장선영

Global Business Report 08-062

중남미 주요 기업의 구매 조직

발 행 인 | 조 환 익
발 행 처 | KOTRA
발 행 일 | 2008년 12
주 소 | 서울시 서초구 헌릉로 13
(우 137-749)
전 화 | 02) 3460-7114(대표)
홈페이지 | www.kotra.or.kr

Copyright © 2008 by KOTRA. All rights reserved.

이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.

저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로
무단전재와 무단복제를 금합니다.