

2019 국별 진출전략

파라과이



CONTENTS

2019 파라과이 진출전략

I. 시장 전망 및 주요 이슈	3
1. 개요	3
가. 시장 전망	3
나. 주요 경제지표	4
2. 2019년 주요 이슈 및 전망	4
가. 파라과이 신정부 출범에 따른 정책사업 시행	4
나. MERCOSUR FTA 체결을 통한 대외 교역 확대	5
다. 현지 투자진출 기업 증가	6
라. 전자상거래 시장 확대 추세	7
마. 신규 유통업의 등장과 확산	7
II. 비즈니스 환경 분석	8
1. 정치·경제·산업·정책 환경	8
2. 시장분석	14
가. 시장특성 및 전략적 가치	14
나. 수출	16
다. 투자진출	19
라. 프로젝트	21
3. 한국과의 경제교류 및 주요 경험의제	23
가. 교역	23
나. 투자	25
다. 주요 경제협력 의제	27
III. 진출전략	29
1. SWOT 분석 및 전략도출	29
2. 주요 이슈·산업별 진출전략	30
3. 한-파라과이 경제협력을 통한 진출전략	36
첨부 1. 수출유망 품목	41
첨부 2. 수출유망 서비스	43
첨부 3. 2019년 KOTRA 주요 사업 (잠정)	45
첨부 4. 2019년 주요 정치경제 일정 및 전시회 캘린더	46

I 시장 전망 및 주요 이슈

1. 개요

가. 시장전망

□ 파라과이 경제 안정세 유지 전망

- 파라과이 경제는 2019년까지 4~5%대의 경제성장률을 기록할 것으로 전망
 - 파라과이 중앙은행(BCP)에 따르면 파라과이는 2018년 말까지 4.0%의 경제 성장률, 2019년에는 4~5%의 수준의 경제성장률을 기록할 전망
 - 2018년 8월 15일 취임한 파라과이 신정부는 건설·전력·의료 인프라 확충, 스마트시티 조성 등 다양한 신규사업 추진을 통해 경제성장을 도모할 계획
 - 주요 산업인 농축산업 성장과 함께 마킬라 제도 활용을 위한 브라질 등 해외기업의 투자진출도 지속 증가할 전망
 - 브라질, 아르헨티나 등 인접국 정치 안정화 및 경기 개선에 따라 국경무역 지역(Ciudad del Este, Encarnacion 등) 경기가 점차 회복될 것으로 기대

나. 주요 경제지표

주요 지표	단위	2013년	2014년	2015년	2016년	2017년	2018년	2019년
인구	백만 명	6.5	6.6	6.7	6.8	6.9	7.0	7.1
명목 GDP	십억 달러	38.5	40.0	96.3	36.3	39.3	39.8	N/A
1인당 명목GDP	달러	5,872	6,006	5,371	5,302	5,657	5,650	N/A
실질성장률	%	8.4	4.9	3.1	4.3	4.8	4.0	4.3
실업률	%	7.9	6.5	5.5	7.4	7.6	7.6	N/A
소비자물가상승률	%	3.7	4.2	3.1	3.9	4.5	3.2	4.2
재정수지(GDP대비)	%	-1.4	-1.7	-2.1	-1.5	-1.7	-1.3	-1.3
총수출	백만 달러	13,604	13,105	11,104	11,984	13,546	12,876	12,100
(對韓 수출)	"	75	73	20	104	99	31	N/A
총수입	"	11,942	12,079	10,316	9,789	11,524	11,835	11,700
(對韓 수입)	"	203	224	225	124	146	141	N/A
무역수지	백만 달러	1,662	1,026	788	2,195	2,022	1,041	400
경상수지	"	612.3	-52.7	-301.5	415.9	-297.7	200.9	N/A
환율(연평균)	과라니/US\$	4,308	4,475	5,278	5,675	5,613	5,755	5,800
해외직접투자	억 달러	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
외국인직접투자	억 달러	2.5	3.8	2.6	2.7	3.5	N/A	N/A

주: 2018년은 추정치, 2019년은 전망치, * 2018년 1~12월 기준

자료원: 파라과이 중앙은행(BCP), 파라과이 통계청(DGEEC), 파라과이 주요일간지 (ABC, La Nacion), KITA 통계 종합

2. 2019년 주요 이슈 및 전망

- 기존 여당 재집권에 따른 경제 안정화 및 인프라 사업 지속추진 등으로 2019년 중남미 평균보다 높은 4%대 경제성장률을 기록할 전망
- MERCOSUR와 EU간 FTA 타결 전망, 한국-싱가포르와의 무역협정 체결 추진 및 외국기업 제조업 투자진출 확대 등으로 파라과이 경제에 긍정적 영향 기대

가. 파라과이 신정부 출범에 따른 정책사업 시행

□ 정치적 불확실성 해소 및 경제 안정화 예상

- 신정부 친시장 정책 유지 전망
 - 2018년 8월 15일 파라과이 신임 대통령으로 보수성향의 마리오 압도 베니테스(Mario Abdo Benitez)가 취임했으며, 부통령으로는 러닝메이트였던 우고 벨라스케스(Hugo Velazquez)가 취임
 - 압도 베니테스 대통령은 수도 아순시온에서 열린 취임식에서 “빈곤 퇴치와 부패 척결에 전심전력을 다하겠다”고 선언함
 - 2013년 상원의원에 당선된 후 2015년 상원의장을 거쳐 집권여당 콜로라도당의 후보가 된 압도 베니테스 신임 대통령은 대두, 소고기, 전력 수출 등에 의존했던 전임 정부의 경제정책을 유지하겠다는 입장을 표명한 바 있으며, 친시장 정책을 유지할 것으로 전망

□ 2019년 인프라 확충을 위한 대규모 자원 확보 추진

- 10억 달러 규모 국채 발행 예정
 - 파라과이 신임 재무부 장관 베니그노 로페즈(Benigno Lopez)에 따르면 압도 베니테스 대통령은 인프라 확충을 위해 약 10억 달러 규모의 국채를 발행할 계획이며, 국채발행을 위해 국회 승인을 요청할 예정
 - 베니그노 로페즈 장관은 파라과이 제반 인프라 개선을 위한 투자 필요성과 함께 전임 정권 발행 국채에 대한 구조조정 필요성도 언급하였음
 - 전임 오라시오 카르테스(Horacio Cartes) 정부는 2013년~2018년 중 인프라 공공사업 추진을 위해 총 28억 8,800만 달러 규모의 국채를 발행했음
 - 파라과이 신정부는 도로 건설, 서민 주택보급 확대, 전력 인프라 확충, 스마트시티 시범단지 조성 등 다양한 분야에 투자를 진행할 예정

나. MERCOSUR FTA 체결을 통한 대외 교역 확대

□ 2019년 내 MERCOSUR-EU FTA 타결 가능 전망

- EU와의 FTA 체결시 파라과이 농축산물 유럽 수출 확대 예상
 - 2018년 9월에 진행된 MERCOSUR와 EU간 FTA 협상에서 진전이 있었으나, 자동차 및 자동차부품, 소고기·설탕·에탄올 등 농축산물 분야에서 의견 대립
 - MERCOSUR 회원국들은 FTA 협상 체결시 5억 명 이상 인구를 가진 유럽 시장에 진입할 수 있으며, 파라과이는 식품 및 원자재 등 주요 수출품목의 유럽 신시장을 개척할 수 있는 좋은 기회가 될 것임
 - MERCOSUR 주요 회원국인 브라질의 대선 일정 이후 EU와의 FTA 협상이 본격적으로 추진될 것으로 예상되며, 2019년내 타결될 것으로 전망

□ 한-MERCOSUR 무역협정(TA) 협상 개시

- 2018년 5월 서울에서 한-MERCOSUR 협상 개시 선언
 - 2018년 5월 25일 엘라디오 로이사가(Eladio Loizaga) 파라과이 전임 외교부 장관은 서울에서 브라질 외교부 장관, 우루과이 외교부 장관, 한국 김현중 통상교섭본부장 등과 회담을 진행하였음
 - 참석자들은 한-MERCOSUR 무역협정(TA)을 위한 협상 시작에 동의했으며, 이는 양자간 교역관계를 심화하는데 의미 있는 첫 걸음으로 기록될 것임
 - 한-MERCOSUR 무역협정(TA)은 한국에게는 중남미 시장 확대의 계기가 되고, MERCOSUR에는 아시아 시장 접근을 위한 주요 채널이 될 것으로 전망됨
- 한-MERCOSUR 무역협정(TA) 범위
 - 무역협정(TA) 범위는 상품·서비스·투자·규범 등 다양한 분야 포괄
 - 산업통상부 발표자료에 따르면, 상품 분야는 관세·비관세 장벽 인하·철폐를 통해 상호 경쟁력을 높일 예정임. 구체적으로 자동차와 부품 등 MERCOSUR 측 민감품목의 경우 시장접근성을 높여 가면서, 농축산물 분야 등 국내 민감품목은 보호할 방침임
 - 서비스·투자 분야에서는 MERCOSUR 4개국(브라질, 아르헨티나, 파라과이, 우루과이) 주요 서비스 시장 개방 및 투자자 보호 강화를 추진함
 - 규범 분야에서는 위생 및 검역(SPS), 무역구제, 정부조달, 지식재산권 보호 등을 위한 채널을 마련해 양측 간 통상규범을 강화할 예정임. 또한, 세계무역기구(WTO) SPS 협정상 권리·의무를 재확인하고, 상호 관심 분야를 추가로 논의할 예정

□ MERCOSUR-싱가포르 FTA 협상 개시

- 파라과이의 아시아 시장 개척 기회 확대
 - 파라과이 외교부(MRE)는 2018년 7월 23일 멕시코의 Puerto Vallarta시에서 열린 제 8회 태평양 동맹(PA) 정상회담에서 MERCOSUR와 싱가포르가 자유무역협정(FTA) 협상을 개시했다고 발표함
 - MERCOSUR는 유럽연합(EU)과의 자유무역 협정을 위한 협상에 주력하고 있으며, 태평양 동맹(PA)과의 교류 강화를 위해서도 노력하고 있음

다. 현지 투자진출 기업 증가

□ 마킬라 제도를 활용한 해외 제조업체의 파라과이 투자진출 증가

- 마킬라 제도 개요
 - 수입하는 자본재, 원자재 및 부품 등에 대하여 무관세 임시 수입을 허용하고 현지에서 입수한 원부자재 및 인력으로 제조한 완제품을 재수출하도록 지원하는 특별제도임
 - 국내에서 구입한 모든 자산과 서비스 계약 금액에 대한 세금인 국내 부가가치세를 포함한 모든 조세가 면제되며, 최종 고객에게 발행하는 제품가격 총액의 단 1%만을 납부함. 즉, 1% 유일조세를 제외한 모든 세금이 면제됨
- 마킬라 제도를 활용한 제조업 진출 확대 추세
 - 마킬라 제도를 이용하는 업체들은 2018년 8월까지 총 US\$ 4억 5,596만 달러의 수출을 기록함. 이는 전년 동기 대비 57% 증가한 수치이며, 마킬라 제도를 통한 제조품의 수출은 대폭적인 성장세를 보이고 있음
 - 파라과이 산업통상부(MIC)에 따르면, 2018년 1~8월 기준 마킬라 제도를 통해 생산되는 제품들의 약 91%는 주로 남미공동시장(MERCOSUR) 회원국인 브라질과 아르헨티나로 수출되며, 나머지는 미국, 태국, 인도네시아, 중국 등지로 수출되고 있음
 - 마킬라 제도를 통한 전체 수출 중에서 자동차부품이 50.2%로 1위를 차지했으며, 섬유제품이 23.5%, 플라스틱 제품이 10.9%를 차지했음
 - 2018년 8월 기준, 파라과이에서 마킬라 제도를 활용하고 있는 기업은 173개사로, 대다수는 브라질 자본으로 설립된 회사들로 플라스틱, 의류, 신발, 자동차부품, 의료 기구, 가축 등 다양한 분야의 업체들이 활동하고 있음
 - 또한 2018년 8월 기준, 파라과이 전역에 소재한 173개의 마킬라 기업들은 총 1만 6,116명의 직원을 고용하고 있음

라. 전자상거래 시장 확대 추세

□ 대폭적인 성장세가 예상되는 파라과이 전자상거래 시장

- 국가 경제성장과 함께 전자상거래 시장 성장 추세
 - 파라과이의 주요 카드 결제회사인 BANCARD S.A의 발표자료에 따르면 전자상거래와 온라인 쇼핑몰을 운영하는 비즈니스 플랫폼 수는 2018년 1~5월 기간 동안 24.4% 증가
 - 파라과이의 전자상거래 시장 규모는 여전히 작지만 매년 성장 추세를 보이고 있음. 2017년 온라인 비즈니스 플랫폼 수는 237개로 전년에 비해 55% 증가했으며, 최근 5년간 163%의 증가세를 기록
 - 전자상거래 시장에서 운송·항공권·여행상품·슈퍼마켓·전자제품 등이 큰 비중을 차지했으며, 특히 전자제품·건강·교육관련 분야의 거래 비중이 크게 증가함. 2019년도에도 전자상거래 시장의 성장세가 이어질 것으로 전망
 - 한편, 사립학교 및 대학교 등록금, 사교클럽 회비 등은 이미 전자상거래 플랫폼을 통해 납부 가능함

마. 신규 유통업의 등장과 확산

□ 편의점 체인 Biggies, 주유소 매장(Rapidito) 등 신규 유통망 등장

- 고객편의 제공을 위한 24시간 영업 편의점 확대
 - 2016년 El Pueblo라는 업체가 처음 24시간 편의점을 선보인 이후, 영업시간을 정해두었던 기존 소매업과는 달리 24시간 운영하는 소매업체 증가 추세
 - 편의점 주 이용시간대는 오전 7시~오후 6시이나, 하절기에는 매장 이용 시간이 점차 늦어지며, 축구시합 등 행사가 많은 주말에는 휴대전화 credit, 주류, 탄산음료, 성인용품 등 판매율 증가로 야간 매출액이 평일 대비 두 배 이상 증가함
 - 24시간 운영되는 편의점이 생긴 이후 약국, 요식업체, 음료수판매점 등 다른 분야도 영업시간을 늘리고 있으며, 24시간 운영되는 업체들이 증가하고 있음
- 주유소내 운영되는 복합 매장 등장
 - 파라과이는 자동차 보급이 확대되고 있으며, 이동 또는 여행 중 연료 주유를 위해 주유소를 이용하는 경우가 많음
 - Barcos y Rodados 주유소 체인에서는 기존 주유소에 Rapidito 라는 매장을 조성하여 식당과 함께 소규모 슈퍼마켓을 운영함으로써 주유소의 개념을 유통매장 및 휴식공간으로 확장하는데 선도적인 역할을 수행함



II 비즈니스 환경 분석

1. 정치·경제·산업·정책 환경

- 기존 여당의 재집권으로 정치적 불확실성이 해소되었으며, 신규 정책사업 추진에 따라 시장진출 가능성 확대 전망. 건설업, 인프라 분야의 지속적 성장과 함께 현지 주요 산업인 농축산업 성장에 따라 거시 경제 안정세 유지 전망. 마킬라 제도를 활용한 외국기업 투자진출 확대에 고용창출 등 파라과이 경제성장 기여 예상

가. 정치 환경

□ 마리오 압도 베니테스(Mario Abdo Benitez) 정부 출범(2018.08.15)

- 파라과이 총선(2018.04.22) 결과 집권 여당의 마리오 압도 베니테스(Mario Abdo Benitez) 후보가 46.44%를 득표하여 역대 최소 투표차(3.7%)로 당선
 - 파라과이 대통령의 임기는 5년으로 2018년부터 2023년까지 집권 예정
 - 파라과이 상하원의 경우, 집권 여당인 홍당이 하원 80석의 과반수가 넘는 42석을 차지하였으며, 상원 45석 중 17석을 차지
 - * 상원(총 45석) : Partido Colorado(여당) 17, PLRA 13, Frente Guasú 6, 기타 야당 9
 - * 하원(총 80석) : Partido Colorado(여당) 42, PLRA 29, Partido Patria Querida 3, 기타 야당 6
 - 총 17개 주의 주지사 선거에서는 집권 여당인 홍당이 13개 주, 주요 야당인 PLRA가 3개 주, Alianza Ganar가 1개 주 당선자를 배출

□ 신임 정부 주요 국가발전 공약

- 마리오 압도 베니테스(Mario Abdo Benitez) 대통령은 안보, 교육, 건강, 경제, 농업, 에너지 등 다양한 분야에 걸친 공약을 발표한 바 있음
 - 파라과이 혁명군(EPP) 척결을 위한 균경합동기구(FTC) 강화, 사법부 개혁 및 개헌, 기초교육 확대 및 국가 장학제도 활성화, 지역 보건소 역량 강화, 거시경제 안정 및 인프라 확대, 소농 지원 확대, Itaipu 발전소 재협상 등을 공약
 - 한편, 2019년 중 대통령 재선 허용을 포함한 개헌추진 계획을 발표하였으며, 본인은 재선 참가

의사가 없음을 밝힘

- 아울러, 전임 정부인 카르테스(Cartes) 정권은 공공기관 역량 강화에 실패했다며, 차기 정권에서는 성공할 수 있도록 노력하겠다고 언급

나. 경제 환경

□ 안정적인 거시경제 유지 전망

- 신규 정책사업 추진 및 주변국 경기 회복 등으로 경기 호조 전망
 - 파라과이 경제성장률은 2018년 말까지 4.0%, 2019년도는 4.1% 를 기록할 전망
 - 물가상승률은 파라과이 중앙은행(BCP) 통제목표인 5% 내외를 유지할 전망
 - 신규 정책사업 추진 및 마킬라 제도를 활용한 해외기업 투자진출 증가로 인한 고용증가로 실업률은 7% 내외 수준을 유지할 것으로 예상
 - 그간 경기침체 및 정치적 불안정세를 보였던 브라질, 아르헨티나 등 주변국경기가 점진적 회복세를 나타내며, 파라과이 국경무역 활성화에 기여 예상

□ 남미공동시장(MERCOSUR) 교역 편중

- 남미공동시장(MERCOSUR) 회원국과의 교역의존도 절대적
 - 남미공동시장(MERCOSUR) 회원국가인 파라과이는 같은 회원국인 브라질, 아르헨티나, 우루과이 등과의 수출입이 절대적인 비중을 차지
 - * 베네수엘라의 경우, 회원국 의무 불이행으로 2016년 12월 이후 자격 정지 상태
 - 주요 수출대상 국가 중에서는 역내 국가 이외에 소고기를 수출 중인 러시아, 칠레가 4위, 5위로 상위권을 차지하고 있으며, 수출국 다변화를 위해 노력 중
 - 주요 수입대상 국가 중에서는 중국이 2016년부터 1위를 차지하고 있으며, 일본, 한국도 높은 순위에 있으나, 수출액의 비중은 낮음
 - * 2018년 1~11월 한국 대 파라과이 수출액 약 2억불

□ 마킬라 제도 활용을 위한 외국기업 투자진출 증가 전망

- 마킬라 기업 투자액은 2017년을 기점으로 대폭적인 성장세를 기록

[마킬라 제도 투자현황]

구분	2015년	2016년	2017년	2018년(1~7월)
승인건수(건)	22	22	24	23
고용창출(명)	1,423	1,409	2,540	1,696
투자액(USD)	34,006,731	35,382,962	166,414,562	81,987,743

자료원 : Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación

- 브라질 기업 중심으로 마킬라 제도의 혜택을 활용하려는 외국기업의 투자가 지속되어 파라과이 경제성장 및 고용창출에 기여할 것으로 전망
 - 최근 5년간 마킬라기업은 46개사에서 173개사로 280% 성장세를 기록하였으며, 총 16,116명의 직원을 고용하였음

다. 산업 환경

□ 파라과이 농축산업 안정적 성장 전망

- 파라과이 농업분야는 2017년 기준 GDP의 18.9%를 차지하며, 국가경제에서 중요한 역할을 담당하고 있음
 - 주요 재배작물은 대두, 옥수수, 참깨, 밀 등이며, 대두의 경우에는 세계 5위 수준의 수출 규모를 기록하고 있음
 - 2017/18 수확연도의 대두 생산량은 약 940만 톤, 수출량은 약 550만 톤을 기록하며, 2016/17 수확연도 대비 하락세를 보일 것으로 전망되고 있음
 - 2018년 파라과이 소고기 생산량은 62만 톤, 수출량은 38만 톤으로 전망됨. 현재 파라과이는 소고기 수출 세계 7위를 기록하고 있으며, 2020년 이전 세계 5위 권 진입을 목표로 하고 있음
 - 농업 분야 성장세에 힘입어 트랙터, 수확기, 분무기 등 농업기계 분야는 2018년 7월 기준 전년 대비 115.8%의 높은 성장률을 기록하였음
 - 한편, 매년 개최되는 파라과이 산업박람회(EXPO)에는 농축산업이 제조산업과 함께 주요한 축을 구성하고 있으며, 현지 농축산업 시장상황을 파악할 수 있는 좋은 기회를 제공하고 있음

□ 신정부 정책사업 추진으로 활성화가 기대되는 건설업

- 카르테스 정권에서 파라과이 경제성장에 가장 큰 기여를 한 건설업은 최근 성장률이 둔화되었으나, 신정부 정책사업 및 민간투자 확대로 활성화 기대
 - 파라과이 중앙은행(BCP)에 따르면 2017년 5.0% 성장률을 기록한 건설업은 2018년에는 성장률이 1.0% 를 기록하였음
 - 2018년 정권교체에 따라 기존 입찰 추진 중이던 주요 프로젝트가 보류 또는 지연된 사례가 많아서 건설엔지니어링 경기가 전반적으로 침체된 바 있음
 - 2019년도의 경우, 서민주택 보급 확대 및 도로 인프라 확충 등 신정부 정책 사업의 본격적인 추진에 따라 건설업이 활성화 될 것으로 기대됨
 - * Chaco 지역 9번국도 개선사업 국제입찰(2019년 5월 예정) 등 추진 예정
 - 한편, 민간기업들의 부동산 개발도 지속되어, 아순시온과 시우닷 델 에스떼(Ciudad del Este) 내 고층빌딩, 고급 아파트 및 주택이 다수 시공되고 있음
 - 신규 고층 건물들이 건설되면서, 기존 건물들의 리모델링도 증가하고 있는 추세임. 이에 따라, 각종

가구 및 인테리어 제품에 대한 수요도 증가세를 보이고 있으며, 소수에 불과하던 가구·인테리어 전문 쇼핑몰도 증가함

□ 송배전 인프라 투자가 필요한 전력산업

- 파라과이는 이파이부(Itaipu) 발전소, 야시레타(Yacyreta) 발전소 등을 통해 생산되는 풍부한 전력자원을 보유하고 있으나, 전력 인프라가 취약하여 잦은 정전사태가 발생하는 등 투자 확대가 필요함
 - 브라질과 공동 운영하고 이파이부(Itaipu) 발전소와 아르헨티나와 공동 운영하고 있는 야시레타(Yacyreta) 발전소를 통해서 생산되는 전력의 상당량을 수출하고 있으며, 2017년 전력 수출액은 약 1.85억 달러에 달함
 - * 2018년 1~11월 기간 중 전력 수출액 : 1.9억 달러(38,638.5MWh)
 - 풍부한 전력 생산에도 불구하고 24% 내외의 전력 손실률을 기록하고 있으며, 송배전 인프라 확충이 시급한 상황임
 - 최근 파라과이 전력청(ANDE) 신임사장 페드로 페레이라(Pedro Ferreira)는 수도권 배전시스템 확충을 위한 투자계획을 발표한 바 있으며, 전력 인프라 부문 투자가 지속적으로 이어질 예정임
 - * 수도권 배전시스템 확충 프로젝트 투자액 : 1.226억 달러(라틴 아메리카 개발은행 융자)
 - * 3년간 저중압 전선 각 1,068km 교체 및 배전소 기능 강화(370,394kVA) 예정
 - 주로 기상변화로 야기되는 전력공급 차질 문제 해결을 위해 주요 배전망을 땅에 매립하는 프로젝트가 장기적으로 추진될 전망이다

□ 한국 기업이 선전하고 있는 자동차 산업

- 자동차 대부분을 수입에 의존하는 파라과이는 신차 외에도 중고차 수입이 허용되며, 기아차가 장기간 신차 판매 1위로 선전하고 있음
 - 파라과이는 신차에 비해 중고차에 대한 수요가 매우 높은 편으로, 2016년 상반기 수입된 자동차 중 약 60%가 중고차였으며, 그 중 70% 정도가 평균 사용연수 10년 이상으로 나타남
 - 신차의 경우, 2017년 총 27,851대가 수입된 바 있으며, 2018년 상반기에는 전년 동기대비 30.5% 증가한 16,950대가 수입되었음
 - 2017년 기준 파라과이의 자동차 주요 수입국가는 일본(시장점유율 33%), 브라질(18%), 한국(17%), 독일(9%), 멕시코(6%) 등임
 - * 2018년 상반기 신차(승용) 수입은 기아차(15.3%)가 1위, 현대차(8.1%)가 5위 차지
 - 파라과이의 자동차 생산은 매우 미미한 상황이며, 2015년부터 현지 업체인 Reimpex사가 중국 브랜드인 JAC J2 모델을 현지에서 조립, 판매하기 시작했음
 - * JAC J2 모델 : 배기량 1,000cc, 70마력, 소비자 판매가 약 1만 달러

- 중산층 확대에 따른 구매력 증가로 신차 수요가 점차 증가하고 있으며, 한국산 자동차 판매 확대에 따라 한국 자동차부품 수요도 증가 추세에 있음

라. 정책·규제 환경

□ 파라과이 제조업 투자유치 정책

- 마킬라 제도(Regimen Maquila) 운영
 - 1997년 투자유치 방식의 하나로 도입된 마킬라 제도는 파라과이에서 재화 및 서비스를 생산해 수출하도록 지원하는 특별제도임
 - 마킬라 제도 활용시 각종 세제 혜택이 부여되며, 투자 자본금 규모 및 구성에 대한 법적인 제한 조건이 없음
 - * 자본재, 부품 및 공구, 원자재 및 소모품 등에 대한 무관세 임시 수입 허용
 - * 파라과이 영토내에서 발생한 매출액의 1%만 납부
 - * 브라질, 아르헨티나 등 MERCOSUR 수출시 40% 원산지 규정을 충족하면 100% 관세 면제
 - 한편, 마킬라 제도는 특정지역에서만 제한적으로 운영되는 것이 아니라, 지역에 상관없이 필요한 장소를 선택해 운영 가능
 - 파라과이 정부는 해외 제조업 투자유치를 통한 고용창출 및 세수확보 등을 목적으로 브라질 등지에서 투자유치 활동을 활발히 전개하고 있음
- 내외국인 자본 투자 법률 60/90
 - 파라과이 투자위원회의 승인을 받은 기업의 경우, 파라과이 현지 법인 및 기업 등록시 부가가치세, 수수료 및 주민세가 면제되며, 투자 프로젝트를 진행하는 5년 간 소득세의 95%가 면제됨
 - 주식소유자에 대한 배당소득의 해외송금 및 투자이윤의 해외송금에 제한이 없음. 아울러, 외국인 투자 원금 본국회수에 대한 외환통제나 제약이 없으며, 내국자본과 외국자본에 대하여 동등하게 취급함

□ 양자/다자간 무역협정 체결 동향

- 파라과이는 MERCOSUR(남미공동시장) 정회원국으로 MERCOSUR-EU FTA 및 한-MERCOSUR TA 협상이 진행되고 있음
 - 정회원국 : 아르헨티나, 브라질, 파라과이, 우루과이, 베네수엘라
 - * 베네수엘라의 경우, 회원국 의무 불이행으로 2016년 12월부터 자격 정지 상태
 - 준회원국 : 볼리비아, 칠레, 페루, 콜롬비아, 에콰도르, 가이아나, 수리남
- MERCOSUR(남미공동시장)와 PA(태평양동맹)간 통합 움직임 전개

- 2017년 4월 두 경제블록 회원국의 외교통상장관 회담을 통해 양측이 모든 형태의 관세, 비관세 장벽을 완화하여 무역을 확대하고, 글로벌 가치사슬에서 중남미의 위상을 강화하기로 합의
 - * 태평양동맹 회원국 : 멕시코, 칠레, 콜롬비아, 페루
- MERCOSUR-EU FTA 체결 협상 최종 단계
 - MERCOSUR와 EU는 1999년부터 FTA 협상을 시작했으나, 시장개방 문제로 진척없이 중단되었다가 2010년 협상을 재개함. 하지만 2012년 또 다시 시장개방 문제로 재중단되었음
 - 이후 2016년 재협상을 다시 시작하면서 최근 2년간 집중적으로 협의가 이뤄짐. 2018년 7월 17일 ~18일 벨기에 브뤼셀에서 FTA 체결을 위한 협상이 있었으나, 자동차와 자동차부품, 소고기·설탕·에탄올 등 농축산물 시장개방 등 핵심쟁점을 둘러싸고 견해차를 좁히지 못하며 FTA 체결을 차후 협상으로 미룸
 - 양측 모두 체결전망에 대해 긍정적인 가운데, 브라질 테메르 대통령은 9월 26일 “15~20일 안에 우루과이 몬테비데오에서 양측 간 협상이 있을 것이며, 핵심쟁점에 합의하면 정상회담으로 이어져 FTA 체결을 위한 정치적 선언이 이뤄질 것”이라고 발언함
 - MERCOSUR-EU FTA 체결시 우리나라 對 파라과이 대표 수출 품목인 자동차관련 수입관세가 35%에서 낮은 수준으로 조정될 것으로 예상되며, 한국제품 경쟁력이 강화될 것으로 예상됨
- 한-MERCOSUR TA 협상 개시 선언 이후 첫 공식협상 진행
 - 한-MERCOSUR 사전 협상 개시 이후 14년 만인 2018년 5월 25일 서울에서 무역협정(TA) 협상 개시 공동선언문에 양측 대표들이 서명함으로써 사전협의를 마무리하고 공식협상 개시를 선언함
 - 이후 제1차 공식협상이 9월 11일부터 15일까지 우루과이 몬테비데오에서 진행됨. 한국측 대표로는 김기준 산업통상자원부 FTA 교섭관이 참여했으며, MERCOSUR측에서는 우루과이 발레리아 수카시(Valeria Csukasi) 외교부 국장을 수석대표로 하여 역내의 4개국 대표들이 모두 참석함. 파라과이 측 대표로는 후안 앙헬 델가디오(Juan Angel Delgadillo) 외교부 차관이 참석함
 - * MERCOSUR는 브라질·아르헨티나·파라과이·우루과이·베네수엘라 5개국으로 구성된 남미공동시장이나, 회원국 의무 불이행으로 2016년 12월 자격 정지 상태가 된 베네수엘라를 제외한 4개국과 협상이 진행됨
 - 제1차 공식협상에서 상품, 서비스, 투자, 전자상거래, 위생검역(SPS), 무역기술장벽(TBT), 경쟁, 정부조달, 지속가능발전, 협력, 분쟁해결, 총칙 등 모든 분야의 협상이 심도 깊게 진행됨
 - MERCOSUR TA로 對 파라과이 수출품 중 자동차 및 부품과 전자부품 등에서 수출 증대가 예상되며, 수입의 경우 대두 등 농산물 수입이 증가할 것으로 예상됨

2. 시장분석

- 중상류층 증가 및 구매력 확대에 따라 자동차·가전 등 내구성 소비재 및 건강·미용 등 웰빙제품 수요 확대 예상. 한편, 가장 양호한 제조환경을 보유하고 있는 파라과이에 대한 외국기업의 투자가 지속적인 증가 추세를 보일 전망. 아울러, 신정부에서 정책적으로 관심을 가지고 있는 에너지, 환경, IT 인프라 부문에서 새로운 사업기회 발굴 가능 전망

가. 시장특성 및 전략적 가치

□ 중산층 증가 및 구매력 확대

- 저소득층 감소 및 중상류층 비율 지속 증가
 - 2017년 파라과이 통계청(DGEEC)의 조사에 따르면, 사회경제적으로 중산층, 상류층이 증가하면서 빈곤선 이하의 인구는 감소함
 - 2010년에 실시된 조사에 따르면, 파라과이 인구의 38.96%는 빈곤층이었고 61.04%는 중상류층이 차지함. 이후 2017년도 조사 결과 빈곤층은 전체 인구의 26.41%를 차지하며 감소한 반면, 중상류층은 73.59%로 증가 추세임

[파라과이 빈곤율 현황]

구분	극빈층(%)	빈곤층(%)	중상류층(%)	합계(%)
1997년	12.00	28.55	59.45	100
2010년	11.77	27.19	61.04	100
2017년	4.41	22.00	73.59	100

자료원 : 파라과이 통계청(DGEEC)

- 중산층이 증가하면서 소비재 시장도 확대되어가는 추세이며, 건강 및 미용 등 웰빙제품에 대한 관심이 증가할 것으로 전망됨
 - * 자동차, 가전 등 내구성 소비재 및 의료기기·의약품 등 수요 확대 전망

□ 중남미 최고 수준의 안정적인 경제기반 보유

- 파라과이는 중남미에서 가장 양호한 거시경제 지표를 유지
 - 파라과이는 70년간 통화안정성을 유지하고 있으며, 11년간 평균 5.1%의 경제성장률, 5년간 5% 이내 물가상승률을 기록
- Fitch, Moody's, S&P 사는 2018년 6월 기준 파라과이 국가신용 등급을 전년과 동일한 수준으로 유지했으며, 견고한 공공투자 지출, 양호한 재정적자, 낮은 공공부문 부채 등이 파라과이 신용등급 유지에 기여하였음

[파라과이 국가신용등급]

Moody's		S&P		Fitch	
2018.6	Ba1 (안정)	2018.6	BB (안정)	2018.6	BB (안정)
2017.7	Ba1 (안정)	2017.7	BB (안정)	2017.3	BB (안정)
2016.6	Ba1 (안정)	2016.1	BB (안정)	2016.1	BB
2015.3	Ba1 (안정)	2014.6	BB (안정)	2015.1	BB
2014.2	Ba2 (긍정)	2012.8	안정	2014.8	BB-

자료원: Moody's, S&P, Fitch

□ 남미공동시장(MERCOSUR) 회원국 중 가장 양호한 제조환경 보유

- 파라과이는 브라질, 아르헨티나 등 인접국 대비 상대적으로 유리한 제조환경을 보유하고 있으며, 브라질 기업 중심으로 제조업 투자진출 대폭 증가 추세
 - 풍부한 수력 발전으로 전기요금이 저렴하며, 제반 세금 및 관세가 인접국에 비해 낮아서 제조업에서 상대적인 경쟁력을 갖추고 있음
 - * 기업소득세 : (파라과이) 10%, (아르헨티나) 35%, (브라질) 34%, (우루과이) 25%
 - * 부가가치세 : (파라과이) 10% 이하, (아르헨티나) 21%, (브라질) 25%, (우루과이) 23%
 - 아울러, 노동법이 비교적 유연하여 노무관리가 용이하고, 젊고 생산성이 좋은 노동력이 풍부하여 노동집약적인 제조업을 영위하는데 유리함
- 남미공동시장 및 유럽시장 진출 유리
 - 파라과이는 국산화 비율(Local Contents) 40% 준수시 남미공동시장(MERCOSUR) 회원국에 제품을 무관세로 수출 가능하며, 개발도상국이기 때문에 일반특혜관세 제도(GTP)를 통해 중남미통합기구(ALADI) 및 유럽 수출시 관세특혜 수혜 가능

□ 자유무역주의 기조로 시장진입 상대적 용이

- 산업기반이 취약하고 제조업이 많이 발달해 있지 않은 파라과이는 공산품, 소비재 등에 대한 수입 의존도가 높고, 자유무역주의 성향 보유
 - 제조업이 발달한 브라질 및 아르헨티나는 자국산업보호를 위해 높은 관세 및 최저가격제 등 비관세 장벽을 통해 수입규제 정책을 시행하고 있음
 - 파라과이는 자국산업보호 필요성이 크지 않기 때문에 제반 관세가 비교적 낮고, 비관세 장벽을 통한 수입규제도 드문 실정임
 - 인구 약 700만명으로 시장이 작은 파라과이는 구매력이 낮아서 저가제품을 선호하는 경향이 강하나, 진입장벽이 낮아 우리기업 진출이 상대적으로 용이
 - 파라과이는 인허가 취득이 인근국보다 수월한 편이며, IT 등 신산업 분야에 대한 관련 규제가 거의 없어 새로운 사업 추진에 유리

나. 수출

□ 최근 수출입 동향

- 2018년 11월 기준 파라과이 수출입은 2017년도에 이어서 증가 추세를 보이고 있으며, 전반적으로 2017년에 비해 상승세를 유지할 것으로 보임
 - 파라과이 중앙은행(BCP)에 따르면 2018년 1~11월 기준 파라과이의 수출은 US\$ 128억 7,641만 달러를 기록했으며, 전년 동기 대비 2.6% 증가함
 - * 파라과이 수출 증가 주요 품목(2018. 1~11월) : 대두, 대두박, 자동차용 케이블 등
 - 2018년 1~11월 기준 파라과이의 수입은 US\$ 118억 8,350만 달러로 전년 동기 대비 13.6% 증가함
 - * 파라과이 수입 증가 주요 품목(2018. 1~11월) : 연료, 식품, 자동차 등
 - 2018~2019년 중 MERCOSUR-EU FTA 타결 및 주변국 브라질, 아르헨티나의 점진적인 경제 회복으로 수출입이 더욱 증가할 것으로 전망됨

[파라과이 수출입 동향]

(단위: 백만 달러, %)

연도	수출		수입		무역수지
	금액	증감율	금액	증감율	
2018 (1~11월)	12,876	2.6	11,835	13.6	1,041
2017	13,546	13.0	11,524	17.7	2,022
2016	11,984	7.9	9,789	-5.1	2,195
2015	11,104	-15.2	10,316	-14.6	788
2014	13,105	-3.7	12,079	1.2	1,026
2013	13,604	16.7	11,942	7.8	1,662
2012	11,653	-7.8	11,082	-5.9	571
2011	12,638	20.7	11,784	22.8	854
2010	10,474	35.1	9,592	44.6	882
2009	7,755	-20.3	6,632	-23.6	1,123
2008	9,731	29.1	8,681	44.0	1,050
2007	7,533	25.4	6,029	23.6	1,504
2006	6,006	23.7	4,877	32.0	1,129

자료원 : 파라과이 중앙은행(BCP) (2018년 1~11월 기준)

□ 파라과이 주요 수출국 및 수출품목

- 파라과이의 주요 수출국은 아르헨티나, 브라질, 우루과이, 러시아, 칠레 등으로 남미공동시장(MERCOSUR)으로의 수출이 전체 수출액의 약 47.32% 가량 차지
 - 주요 수출품목으로는 대두, 대두유 및 유박, 소고기, 곡물 등 농축산물이 큰 비중을 차지하고 있으며, 전선(케이블)이 수출품목 4위를 차지하고 있음. 한국기업 (주)티에이치엔과 외국기업 Fujikura, Leoni 등 투자에 힘입어 최근 4년간 자동차용 케이블 수출이 파라과이 가공 수출품목 상위권에 위치하고 있음

[파라과이 주요 수출대상 국가]

(단위: 백만 달러)

순위	국가명	2014년	2015년	2016년	2017년	2018년 (1~11월)
1	아르헨티나	1,669	1,227	1,252	1,838	3,503
2	브라질	1,284	943	1,293	1,121	1,232
3	우루과이	1,143	1,443	1,428	1,166	542
4	칠레	542	471	481	564	451
5	러시아	661	388	313	307	445
6	베트남	40	66	126	103	88
7	인도	49	67	70	88	81
8	이탈리아	147	121	162	138	60
9	스위스	157	15	19	135	49
10	스페인	51	130	110	128	43

자료원 : Penta-transaction (2018년 1~11월 기준)

[파라과이 주요 수출품목]

(단위: 백만 달러)

순위	HS Code	품목명	2015년	2016년	2017년	2018년 (1~11월)
1,	1201	대두(파쇄한 것인지의 여부를 불문한다)	1,588	1,812	2,169	2,500
2	2304	대두유 추출 시 얻는 오일케이크와 유박	908	853	770	1,086
3	202	냉동 쇠고기	661	583	648	597
4	1507	대두유와 그 분획물 (정제의 여부를 불문하며, 화학적으로 변성 가공한 것을 제외한다)	445	466	497	588
5	201	쇠고기(신선 또는 냉장한 것에 한함)	465	519	577	408

자료원 : Penta-transaction (2018년 1~11월 기준)

□ 파라과이 주요 수입국 및 수입품목

- 파라과이의 주요 수입국은 중국, 브라질, 아르헨티나, 미국, 일본, 독일 등이며, 특히 중국, 브라질, 아르헨티나로부터의 수입 비중이 높음. 이중 브라질과 아르헨티나는 남미공동시장(MERCOSUR) 회원국으로 특혜관세 혜택(영세율 적용)을 받고 있음. 우리나라는 2018년 1~11월 기준 파라과이 주요 수입국 순위에서 8위를 기록하였으나, 비중은 1.68%에 불과함
- 주요 수입품목으로는 연료와 윤활유, 석유화학제품, 식음료, 자동차 등 공산품이 상당 부분을 차지하고 있음

[파라과이의 주요 수입국]

(단위: 천 달러, %)

순위	국가명	2016	2017	2018 (1~11월)	점유율 (2018년 1~11월)
1	중국	2,602,095	3,652,633	3,400,380	27.90
2	브라질	2,362,894	2,809,595	2,808,448	23.04
3	아르헨티나	1,445,494	1,715,906	1,928,512	15.82
4	미국	751,453	666,611	608,875	5.00
5	일본	241,367	251,119	260,006	2.13
6	독일	220,812	265,635	254,077	2.08
7	멕시코	142,287	174,897	229,025	1.88
8	한국	198,616	203,739	204,628	1.68
9	인도	142,747	163,448	194,862	1.60
10	우루과이	112,680	125,486	151,259	1.24
총계		8,220,445	10,029,069	10,040,072	-

자료원 : Penta-transaction (2018년 1~11월 기준)

[수입시장 내 주요 경쟁국 및 경쟁품목]

(단위: %)

순위	HS 코드 및 품목	주요 경쟁국(2018년 1~11월 기준)						한국 제품 점유율
		국가1	점유율	국가2	점유율	국가3	점유율	
1	2710: 석유와 역청유 및 따로 분류되지 아니한 조제품	아르헨티나	55.12	미국	8.98	브라질	5.47	0.0
2	8517: 전화기 및 기타 음성·영상 또는 기타 자료를 송신 또는 수신을 위한 기기	중국	88.16	베트남	1.86	미국	2.82	0.5
3	8703: 주로 사람을 수송할 수 있도록 설계 제작된 승용자동차와 기타의 차량	일본	28.68	브라질	19.8	독일	6.16	14.35
4	8471: 자동자료처리기계와 그 단위기기	중국	78.49	미국	11.38	싱가포르	0.10	0.63
5	3105: 광물성 또는 화학비료	브라질	48.79	러시아	15.57	미국	10.24	0.0
6	8704: 화물자동차	아르헨티나	32.98	브라질	25.43	중국	7.12	3.3
7	8528: 텔레비전 수신용 기기	중국	79.11	멕시코	10.49	홍콩	3.90	2.65
8	4011: 고무제의 공기타이어	중국	68.68	브라질	15.71	아르헨티나	2.08	2.24
9	3808: 살충제·살서제·살균제·제초제·발아억제제·식물성장조절제·소독제 및 이와 유사한 물품	중국	47.06	아르헨티나	21.81	브라질	12.67	0.0
10	9504: 비디오게임 콘솔과 비디오게임기·오락용구·테이블게임 용구나 실내게임용구	중국	94.76	미국	2.25	홍콩	0.26	0.0

자료원 : Penta-transaction (2018년 1~11월 기준)

- 파라과이 주요 수입품목인 석유관련 제품의 경우 대부분 주변국가인 아르헨티나와 브라질에서 수입하고 있으며, 상위 수입 품목의 경우, 저렴한 중국산 제품 수입이 압도적인 점유율을 차지하고 있음
- 한국 제품 중에서는 2012년부터 현재까지 기아자동차가 신차 판매율 1위를 점유하고 있으며, 2018년 9월 기준 현대차도 판매율 5위를 기록, 승용차 및 화물자동차 신차 시장의 25.7% 점유율을 기록함
- 일본 차량은 신차보다 중고 차량의 시장점유율이 높으며, 열악한 현지 도로상황에 유용한 Toyota Hilux 모델이 신차 판매 2위를 차지함
- 자동차 부품의 경우, 저렴한 중국산 또는 인근 브라질 제품을 선호하는 경향이 있으나, 한국 차량 판매 증가와 더불어 한국산 자동차 부품 수입도 점차 증가하는 추세임
- 건설 및 농업 성장에 따라 2018년 7월 기준 농업 및 토목장비 수입이 전년 동기대비 53.5% 성장했으며, 농업 기계는 트랙터, 수확기, 분무기, 토목 기계는 로더, 포크리프트, 미니 로더 등의 수입량 증가폭이 컸음

다. 투자진출

□ 최근 투자진출동향

- 파라과이 외국인 직접투자 동향
 - ECLAC(유엔 산하 라틴 아메리카-카리브 경제위원회)의 통계에 따르면, 라틴 아메리카지역에 대한 전체적인 외국인직접투자(FDI)가 3.6% 감소한 반면, 파라과이에 대한 투자는 11.1% 증가함
 - 국가별로는 미국, 브라질, 스페인, 파나마, 영국 순으로 누적 투자액이 많았으며, 아시아 지역으로 부터의 투자는 미미한 수준임
 - 업종별로는 전통적으로 농축산업이 높은 비중을 차지하고 있으나, 금융·상업 등 서비스업과 마킬라 제도를 활용을 위한 제조업 투자도 확대되고 있음
 - 파라과이 중앙은행(BCP)에 따르면 2018년 기준 파라과이에 진출한 외국기업 수는 약 250여개사임
 - 파라과이에 대한 외국인직접투자(FDI)가 증가하는 것은 파라과이의 경제가 투자할 가치가 있을 만큼 성장하고 있음을 보여주고 있으나, 파라과이에 대한 외국인 투자 규모는 여전히 중남미 다른 국가들에 비해 작음

□ 우리기업 투자진출 동향

- 파라과이에 투자진출한 한국기업은 정보실업, 일성건설, 삼성전자, LG전자, 티에이치엔(THN), 케이백코리아 등 총 6개사에 불과한 실정임
 - 정보실업은 농축산물 가공업, 일성건설은 건설업, 삼성전자 및 LG전자는 휴대전화 및 가전제품 판매업, 티에이치엔(THN)은 자동차용 케이블 제조업, 케이백코리아는 현지 폐기물처리 회사를

인수하여 운영 중에 있음

- 한편, 국내 생리대, 마스크 OEM/ODM 제조업체인 동해다이퍼는 파라과이에 Born Star Paraguay를 설립하였으며, 현지 기업과 협업을 통해 2019년 중 현지 생산공장을 설립, 가동할 예정임

□ 경쟁국 및 글로벌 기업 진출 동향

○ 미국 기업

- 미국은 파라과이에 가장 많이 투자하는 국가 중 하나이며, 15개 이상의 미국계 다국적기업들이 파라과이에 지사를 두고 있음
- 대표적 진출 분야는 농축산업이며, 아순시온 근교 빌레타(Villeta)에 공장들이 주로 위치해 있음. 가장 대표적인 기업 CARGILL은 파라과이 전체 수확량의 약 30%에 해당하는 연간 130만톤 규모의 대두, 밀, 옥수수를 생산, 상품화하고 있음
- 미국 글로벌 기업인 KIMBERLY CLARK의 경우 광고 텔레마케팅, 대형마트 내 매대 설치 등 적극적인 마케팅을 실시하여 유아 기저귀를 포함한 위생제품에서 높은 시장점유율을 보유하고 있음
- 현지 진출 미국기업의 경우 1997년부터 운영된 비영리 상공회의소에 현재 약 300개사가 회원사로 활동하고 있음. 미국 상공회의소는 아순시온에서 매년 개최되는 파라과이 종합품목 전시회인 EXPO에서 미국 대사관과 협력해 대형 부스를 운영하고 있으며, 이를 통해 회원사의 제품을 적극 홍보하고 있음

○ 일본 기업

- 일본 기업의 경우, 마킬라 제도를 적극 활용하여 FUJIKURA, YAZAKI, SUMITOMO 등의 자동차 부품 공장을 설립하였음. 파라과이에서 제조된 자동차부품은 주로 브라질 자동차 공장으로 수출되고 있음
- 이 외에도 일본 3대 조선 회사 중 하나인 TSUNEISHI가 파라과이에 진출, 바지선, 예인선, tanker 바지선 건조 및 선박수리 서비스를 제공하고 있음
- 한편, 혼다는 Ciudad del Este시에 오토바이 조립공장을 세우고, 2019년부터 연간 20,000대 규모의 오토바이 생산 계획을 발표한 바 있음

○ 브라질 기업

- 브라질은 남미공동시장(MERCOSUR) 회원국으로서 파라과이의 주요 교역국이며, 양국 간 경제 교류는 매우 활발한 상황임
- 다수의 브라질 기업들은 파라과이 투자유치 정책인 마킬라 제도의 인센티브를 활용, 경제위기 극복 및 경쟁력 제고를 위해 파라과이로 제조업을 이전하고 있음
 - * 2017년 6월 브라질 제철회사인 HCSA사 Alto Parana주에 8,256만 달러 투자
 - * 2018년 7월 동물사료 생산업체인 Hercosul사 Alto Parana주에 1,929만 달러 투자

- 한편, 2018년 6월 브라질 Petrobras(국영에너지기업)는 기업 구조조정 차원에서 파라과이에서 운영하던 총 197개의 주유소 체인을 파라과이 Copetrol 그룹에 3억 8,350만 달러에 매각

○ 중국 기업

- 파라과이는 대만과의 외교관계로 인해 중국과는 미수교 상태로 파라과이에 직접 진출한 중국 기업은 없으나, 가격 경쟁력으로 인해 중국제품에 대한 선호도가 높음. 최근 양국 간 외교적 왕래가 잦아지며, 중국 기업들의 파라과이 인프라 시장 진출에 대한 관심도 높아지고 있음. 그러나 대만과의 외교관계와 높은 비중의 무상원조로 인해 국가차원의 중국기업 투자유치는 소극적인 편임
- 파라과이 업체인 Reimpex사가 2016년부터 중국 JAC MOTORS의 J2 모델(1,000cc)을 현지 조립 판매 중에 있으며, Grupo Timbo에서는 2017년 9월 중국 최대 트럭 생산업체인 Sinotruck 현지 조립 판매 계획을 발표한 바 있음

□ 투자진출 진입장벽

○ 파라과이는 투자진출 진입장벽 전무

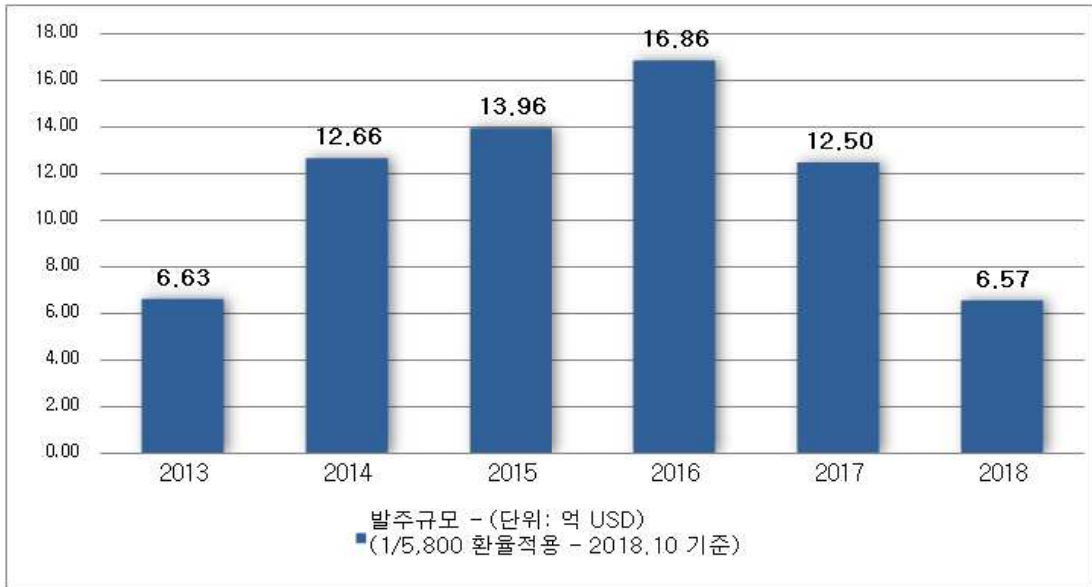
- 파라과이는 내외국인 투자에 대한 차별이 없으며, 해외투자를 적극적으로 유치하려는 입장으로 투자진출 진입장벽은 없음
- 오히려 각종 세제혜택을 제공하는 마킬라 제도 운영 및 내외국인 자본 투자 법률 60/90을 통해서 해외 투자유치를 촉진하고자 노력하고 있음

라. 프로젝트

□ 공공인프라 투자 동향

- 파라과이의 역대 정부 중 사회간접자본(SOC) 투자를 가장 강력히 추진했던 카르테스 대통령이 임기를 마치고, 2018년 8월 15일 정권이 이양됨
- 카르테스 정권 이전 10년간 인프라 투자액은 연평균 2억 달러에 불과했으나, 카르테스 재임 기간 중 연평균 10억 달러 이상으로 급증했음
- 고질적인 재정부족 문제에 대한 대안 마련을 위해 외채에 보수적인 정치 환경에도 불구하고 적극적으로 외채를 수용하고, 프로젝트 파이낸싱(PF) 및 민관합작 제도(PPP) 도입을 통해 제도적으로 민간자본 참여를 장려함
 - * 카르테스 정권의 외채 발행 확대는 보수적인 파라과이 정치권의 주요 비판 대상이 됨
 - * 마리오 압도 베니테스 파라과이 신임 대통령은 상원의원 시절 외채 확대에 가장 비판적 목소리를 내던 정치인이었으나, 취임 이후 약 10억 달러의 국채 발행을 계획함
 - * 카르테스 정부에서 야심차게 도입한 PPP 및 PF 제도는 정부의 행정 역량 부족으로 인해서 뚜렷한 성과를 거두지 못함

[파라과이 공공인프라 시장 발주 규모]



자료원: 파라과이 공공조달청(DNCP) 2018년 10월 기준

□ 향후 전망

- 파라과이 신정부는 SOC 인프라 투자를 일정 부분 유지할 것으로 예상되나, 사업 구도에 대해서는 좀 더 지켜볼 필요가 있음
 - 마리오 압도 베니테스 신임 대통령은 상원의원 시절 카르테스 전 정권의 프로젝트 투자를 위한 외채 확대에 대해 비판적인 입장을 고수한 바 있으며, 대선 기간 중 카르테스 정부의 인프라 투자 기조를 유지할 것이라며 입장을 선회한 바 있음
 - 현지 전문가들은 마리오 압도 베니테스 대통령이 외채 확대에 부정적이었으나, 전임 정부에서 지속적으로 추진해 온 인프라 프로젝트를 크게 축소하지는 못할 것으로 전망하고 있음
 - 다만, 카르테스 정부 시절 현지 건설업체의 카르텔을 깨고, 국제입찰을 통한 공정한 경쟁을 추구했던 구도를 신정부에서 유지할 수 있을지는 미지수임
 - * 카르테스 정권의 경우, 국내 건설업체들의 영향력에서 비교적 자유로웠기 때문에 국제입찰 추진이 가능했다는 분석도 존재함
 - * 일반 도로시공 사업은 MDB 사업이 아닌 이상 국내 건설업체들이 강세를 보일 것으로 예상
- 에너지, 환경, IT 인프라 분야에서 새로운 기회 발생 전망
 - 에너지 인프라는 파라과이 전력청(ANDE)에서 MDB 자금 외에 에너지 사업에 대한 민간 프로젝트 파이낸싱 제도 도입을 준비하고 있으며, 신정부 임기 동안 배전 인프라에 대한 가시적인 개선을 추진할 계획임
 - 재원 문제 및 행정 역량 부족으로 지연되어온 수처리 등 환경 프로젝트도 신정부 임기 중 일부

시행될 가능성이 있을 것으로 전망됨

- 그간 파라과이 정부는 부족한 재정 여건으로 인해 도로, 전력 등 기본 인프라 프로젝트에 우선순위를 두었으며, ICT 인프라에 대한 관심도가 상대적으로 떨어졌으나, 신정부는 기존 정보통신 기관들을 통합시킨 정보통신부 신설 및 스마트시티 사업 등 IT 인프라 프로젝트에 관심을 보이고 있음

* Sicom, Senatics, Copaco, Conatel 등 기존 정보통신기관을 통합시킨 정보통신부 신설 발표

* 정보통신부는 파라과이 전력청(ANDE), 국영통신기업(COPACO), 재무부, 내무부 등 파라과이 공공기관간 상호연계 가능한 행정 네트워크 구축 및 간편한 행정 서비스 제공 예정

- 현지 건설업체들의 역량으로 진행이 가능한 일반 도로 시공 및 단순 토목 프로젝트는 경쟁이 더욱 치열해질 것으로 예상되나, 에너지, 환경, IT 인프라 분야의 경우 기술역량 및 노하우를 보유한 외국기업 참가가 유리할 것으로 전망됨

3. 한국과의 경제교류 및 주요 경협외제

가. 교역

□ 한-파라과이 수출입 동향

[최근 10년간 對파라과이 한국 수출입 통계]

(단위: 천 달러, %)

연도	수출		수입		수지
	금액	증감률	금액	증감률	
2009	55,411	-41.0	5,471	92.3	49,940
2010	130,408	135.3	3,638	-33.5	126,770
2011	199,577	53.0	52,394	1,340.3	147,183
2012	160,295	-19.7	105,738	101.8	54,557
2013	203,308	26.8	74,537	-29.5	128,771
2014	224,302	10.3	72,656	-2.5	151,646
2015	224,705	0.2	19,655	-72.9	205,050
2016	123,961	-44.8	103,899	428.6	20,062
2017	145,790	17.6	98,703	-5.0	47,087
2018(1~11월)	141,440	5.1	31,236	-60.9	110,204

자료원: KITA 무역통계 (2018년 11월 기준)

- 2018년 1~11월 기준, 對파라과이 수출의 경우 US\$ 14,144만 달러 규모로 전년 동기 대비 5.1% 증가했으며, 파라과이로부터 수입액은 US\$ 3,123만 달러로 전년 동기 대비 60.9% 감소함

□ 한국의 對파라과이 품목별 수출현황

- 2018년 1~11월 기준, 우리나라의 對파라과이 수출 품목 중에서 승용차, 자동차부품, 화물자동차, 기타석유화학제품 등이 가장 큰 비중을 차지했음

□ 한국의 對파라과이 품목별 수입현황

- 2018년 1~11월 기준, 우리나라의 對파라과이 수입 품목 중에서 사료, 연초류, 알루미늄괴및스크랩, 동괴및스크랩 등이 가장 큰 비중을 차지했음

[한국의 對파라과이 품목별 수출현황 (MTI 4단위)]

(단위: 천 달러, %)

순위	품목 코드	품목명	2016년		2017년		2018년(1~11월)	
			금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률
		총계	123,961	-44.8	145,790	17.6	141,439	5.1
1	7411	승용차	46,939	-60.1	63,314	34.9	69,944	17.0
2	7420	자동차부품	14,190	6.1	16,956	19.5	16,101	3.8
3	7412	화물자동차	8,503	-36.5	12,510	47.1	12,579	8.4
4	2190	기타석유화학제품	1,873	-46.8	3,184	70.0	5,741	104.9
5	2140	합성수지	962	-75.4	1,780	85.1	3,856	-10.5
6	5142	취미오락기구	2,860	-27.3	5,016	75.4	3,828	143.4
7	8352	축전지	4,118	21.9	6,225	51.2	3,258	16.9
8	6137	도금강판	1,910	-70.9	743	-61.1	3,022	-51.0
9	0154	연초류	2,072	9.2	3,252	56.9	2,758	1,367.3
10	3203	타이어	4,307	-39.6	4,579	6.3	1,315	-70.2

자료원: KITA 무역통계 (2018년 11월 기준)

[한국의 對파라과이 품목별 수입현황 (MTI 4단위)]

(단위: 천 달러, %)

순위	품목 코드	품목명	2016년		2017년		2018년(1~11월)	
			금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률
		총계	103,899	428.6	98,704	-5.0	3,123	-60.9
1	0136	사료	32,629	216.0	31,243	-4.2	27,105	85.2
2	0154	연초류	1,729	-2.3	1,740	0.6	1,049	-38.6
3	6211	알루미늄괴및스크랩	160	-85.3	428	168.5	1,241	268.0
4	6221	동괴및스크랩	1,760	-13.0	2,846	61.7	928	-61.3
5	0319	기타목재류	250	-2.3	286	14.4	316	10.8
6	0115	채유종실	1,016	-49.7	164	-83.9	132	-18.9
7	0241	육류가공품	267	42.4	170	-36.4	112	-18.1
8	8131	컴퓨터	0	-100.0	1	0.0	76	210.7
9	0119	기타곡실류	24	1.2	25	1.6	64	9,491.1
10	0159	음료	49	16,860.0	45	-8.7	23	-47.6

자료원: KITA 무역통계 (2018년 11월 기준)

□ 우리기업 수출 성공 사례

- 자동차부품 수출 성공 사례
 - S사는 한국에서 브레이크 패드 생산 1위 기업으로 최고의 OE 제조업체이며, 세계적으로 인정받는 원천 기술을 보유한 중견 업체임
 - 아순시온 무역관은 S사 현지 파트너와의 관계 강화와 최종 소비자에게 가장 효과적인 홍보 방법에 초점을 맞춰 현지 업계에서 경쟁력을 강화할 수 있는 지면 광고 및 SNS 마케팅 사업을 시행함

- 파라과이 최종 구매자의 경우 차량 고장 또는 부품 교체 시 차량 정비사가 추천하는 브랜드를 주로 구입하는 경향을 보임. 이에 따라 최적의 홍보 효과를 거둘 수 있는 정비소용 전문잡지 Taller Mecanico, Amigo Camionero 지면 광고를 통한 S사의 브랜드 노출 및 현지 협력업체 홍보를 3개월간 진행하였음. 또한 최종 구매자가 경쟁사 제품보다 S사 제품에 관심을 가질 수 있도록 현지 파트너가 파라과이 전역에 보유한 26개 지점에 S사 홍보 전단지를 배포함
- S사의 지면광고는 브랜드 이미지 제고와 제품 신뢰도를 향상시켰으며, SNS 유료 광고를 통해 S사 제품 홍보 사이트 누적 방문자수가 12만 명에 달하는 등 큰 홍보 효과를 거두었음
- S사의 2017년도 對 파라과이 수출액은 전년 대비 16% 증가한 50만 5천 달러를 기록하였으며, S사는 신제품 수출을 통한 제품군 확대를 추진 중에 있음. 향후 S사는 파라과이 시장에서 지속적인 매출 증가와 함께 자동차부품 업계의 대표적인 브랜드로 자리매김할 것으로 기대됨

○ 시사점

- 한국산 신차 시장점유율 확대에 따른 자동차부품 수출 기회 증가
 - * 장기간 신차 시장점유율 1위를 차지하고 있는 기아자동차와 함께 현대자동차도 상위권(2018년 1~9월 기준 5위)에 위치, 한국자동차 및 부품에 대한 인식이 좋음
- 현지 유력 파트너와의 제휴 및 A/S 지원체계 구축 필요
 - * S사는 파라과이 최대의 자동차부품 수입유통업체와의 파트너십 구축 및 A/S 지원체계를 통해 현지 소비자의 신뢰를 확보할 수 있었음
- 저가 중국산 제품, 낮은 운송비용 및 저율의 관세로 수입되는 브라질 제품 등과의 가격경쟁이 불가피 하기 때문에 가격경쟁력 확보 필요
- 남미공동시장(MERCOSUR) 진출을 위한 생산거점으로 파라과이 활용 가능
 - * 파라과이 정부는 마킬라 제도를 통해 파라과이 현지에서 생산되는 제품의 수출 시 각종 세제 혜택 제공(제조품의 국산화를 40% 준수시 브라질, 아르헨티나 등 역내 국가 무관세수출 및 가격경쟁력 제고 가능)

나. 투자

□ 우리기업 투자진출 현황

○ 한국 對파라과이 투자진출 현황

- 파라과이는 내외국인 투자에 대한 차별이 없는 완전 투자개방 국가지만 지리적 원거리와 상대적으로 낮은 투자 우선순위로 인해 한국의 對파라과이 직접투자는 아직 미미한 수준임
- 파라과이는 국내시장 규모가 크지 않기 때문에 중고 생산설비 이전 등을 통한 소규모 투자로 각종 생필품, 건축용품, 자동차부품 등을 생산하는 경우 이를 안정적으로 유지할 수 있는 가능성이 높음. 파라과이 투자진출을 통해 남미공동시장(MERCOSUR) 회원국인 브라질, 아르헨티나 등 주변국 시장을 개척하는 방안도 유용함

- 국내 생리대, 마스크 OEM/ODM 제조업체인 동해다이퍼는 2018년 파라과이에 Born Star Paraguay를 설립하였으며, 현지 기업과 협업을 통해 2019년 중 현지 생산공장을 설립, 가동할 예정이다. 동해다이퍼는 파라과이를 거점으로 인근 브라질 및 아르헨티나 여성용품 시장을 적극 개척해 나갈 계획임

[파라과이 진출 한국기업 현황]

모기업	업종	제품명	협작 비율	종업원수 (명)	투자진출시기
(주)정보무역	제조업	농산물, 육가공	-	4	2003년
일성건설	건설	주택, 건축, 토목, 조경 등	9:1	43	2010년
삼성전자	전자제품	휴대전화, 가전제품	-	N/A	2011년 11월
THN	자동차부품	자동차용 케이블	-	1,001	2012년 11월
LG 전자	전자제품	휴대전화, 가전제품	-	11	2015년 9월
(주)케이백코리아	건설	위생매립장 건설 및 운영	-	N/A	2016년
동해다이퍼	제조업	생리대, 위생마스크	-	N/A	2018년

자료원: KOTRA 아순시온 무역관

□ 투자 진출 성공사례

- 마킬라 제도를 활용한 선두기업, THN사(社)
 - 제조업이 미미한 파라과이에서 THN의 투자는 대형 투자로 주목을 받고 있으며, 청년층 천명 이상을 위한 일자리가 창출되어 지역사회에도 크게 기여하는 것으로 인식되고 있음
 - THN의 파라과이 투자진출을 계기로 동종업체인 일본 YAZAKI, Fujikura, 독일 Leoni 등 자동차용 케이블 생산업체의 투자진출이 이어졌으며, 2015년부터 자동차용 케이블 수출이 파라과이 가공 수출품목 상위권에 위치함
 - 2018년 1~8월 기준 THN은 한국에서 총 2,860만 달러 규모의 자동차용 케이블 부품을 수입한 후 현지 가공하여 4,028만 달러 상당의 완제품을 브라질로 수출하였음
- 파라과이 최초 현지 공사 수주 해외기업, 일성건설
 - 2010년 파라과이에 진출한 일성건설은 2014년 3월 파라과이 최초의 국제 공개입찰 인프라 사업인 8번 국도건설 사업(8천만 달러 규모)을 단독 수주하였으며, 완공을 앞두고 있음
 - 또한, JICA에서 발주한 파라과이 동부 수출도로 개보수 공사 3구간(46.67km) 건설사업(6천만 달러 규모)을 수주하는 등 현지 사업을 확대 중

□ 시사점

- 남미공동시장 회원국 중 파라과이가 가장 양호한 제조업 투자환경 보유
 - THN의 경우, 당초 납품업체인 브라질 현대자동차 소재지 인근에 생산공장을 설립 및 운영했으나, 노무관리 애로로 인해 파라과이로 제조업 이전
 - 파라과이는 인건비, 전기세, 세금 등에서 브라질 등 여타 남미공동시장 회원국 대비 경쟁력을 보유하고 있으며, 노무환경이 양호한 실정임
 - 브라질 및 아르헨티나의 경우, 노동자 우선의 노동법과 강성노조 등으로 인해 노무관리에 애로가 많기 때문에 노동집약적 산업은 파라과이 투자가 유리
- 건설엔지니어링 분야 진입 기회 모색 가능
 - 파라과이는 KOICA의 중점협력대상국으로 의료보건, 교통 분야 등에서 각종 지원사업이 행해지고 있으며, 한국에 우호적인 분위기가 형성되어 있음
 - 현지 기업들의 역량과 경험이 부족한 환경(수처리), IT, ICT 분야 등에서 신규 사업기회를 모색해 볼 수 있음
 - * 마스터 플랜(MP) 수립, 타당성 조사(F/S), 시범사업(Pilot Project) 등 사업 개발 틀로 활용 필요

다. 주요 경제협력 의제

□ IT, 환경분야 협력사업 개발

- 새로 출범한 파라과이 정부의 스마트시티 조성, 신재생에너지 시범사업, 교통관리시스템 현대화 등 추진에 따라 새로운 사업기회 발굴 모색 필요
 - 파라과이 정부는 기존 정보통신기관을 통합하여 정보통신부를 신설하고, 전자정부 도입 및 스마트 시티 조성 등을 추진할 예정임
 - 또한, 수처리 및 신재생에너지(태양광 발전) 등 환경분야에 대한 관심이 많아 우리기업 기술 소개 및 사업화 가능 전망
- 파라과이 지방정부에서 관심을 가져온 ITS 사업의 후속사업 개발 추진
 - KOICA ODA사업으로 아순시온에 첨단교통관리체계 구축사업(ATMS)이 시행된 이후 사업 확대에 대한 필요성이 제기되고 있는 상황임
 - 특정 지방 정부에서 관심을 보인 BIS(Bus Information System) 사업 및 ATMS 사업 등 개발 지원 예정

□ 외국인투자 지원 제도

- 파라과이 정부는 해외투자 유치를 위해 마킬라 제도, 투자 법률 60/90 등을 도입해 왔으며, 전임 카르테스 정권부터 브라질 기업을 중심으로 외국인투자가 대폭적인 증가 추세에 있음
- 파라과이 법무부는 파라과이 내 해외투자유치 촉진 및 유지를 위해서 KOTRA “외국인투자 옴부즈만 사무소” 제도를 벤치마킹하여 외국투자보호청(가칭)을 설립하기를 희망하고 있음
 - 2018년 7월 파라과이 법무부는 한국 법무부 및 KOTRA 외투기업고충처리실과 함께 외국인투자 옴부즈만제도 현대화를 주제로 국제 세미나를 진행한 바 있음

□ 기술표준 수립 지원

- 파라과이는 최근 몇 년 동안 차량 부품 및 오토바이 제조업체들의 진출이 증가하였으나, 관련 산업에 대한 자체 기술표준이 없어 적절한 규제가 시행되지 않고 있음
 - 파라과이 산업부(MIC)는 품질 관리를 통해 국내 안전 및 환경 문제를 개선하고, 경쟁력 강화를 통해 외국시장에 진출할 수 있도록 자체 기술표준 수립을 추진하는데 한국 정부가 KSP 사업 등을 통해 기여해 주기를 희망하고 있음

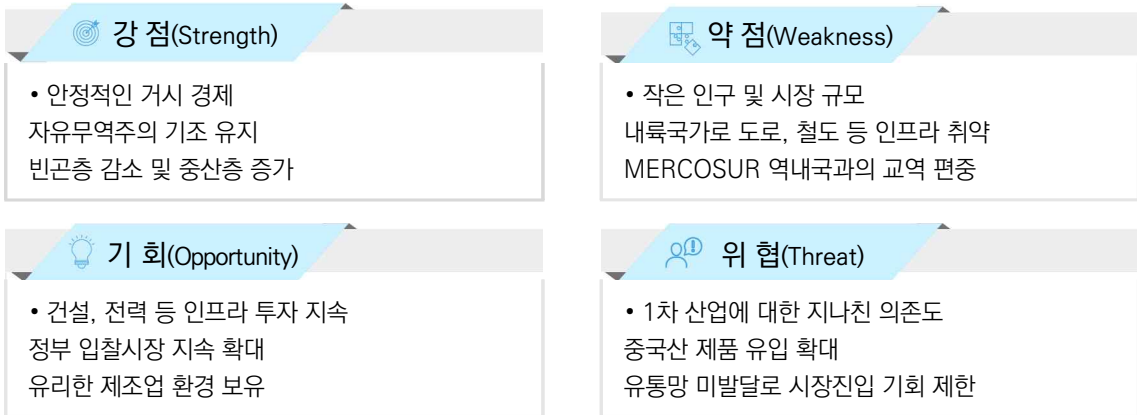
III 진출전략

- (수출마케팅) 유력 유통망 공략 및 유망 소비재 판로 확대
- (투자진출) 남미공동시장(MERCOSUR) 진출 거점으로 파라과이 활용
- (프로젝트 진출) IT, 환경(수처리, 신재생) 등 신정부 정책사업 참가 기회 모색, 지방정부 ITS 프로젝트 개발, ODA 프로젝트의 본사업화 추진 지원

1. SWOT 분석 및 전략도출

[파라과이 SWOT 분석]

[지역 SWOT 분석]



전략방향	세부전략	진출전략
SO 전략 (역량 확대)	<ul style="list-style-type: none"> • 인프라 확충사업 참가 기회 발굴 • 전력기자재, 의료기기 등 공공조달 시장 진출 적극 지원 	신정부 정책사업 참가기회 창출
ST 전략 (강점 활용)	<ul style="list-style-type: none"> • 중산층 新수요를 겨냥한 유망 소비재 발굴 • 현지 유통망 입점을 통한 진출기회 마련 	유망 소비재로 현지 유통시장 공략
WO 전략 (기회 포착)	<ul style="list-style-type: none"> • 마킬라제도를 활용한 제조업 투자 진출 확대 • 인근 브라질, 아르헨티나 시장 등 공략을 통한 시장 확보 	현지 생산 후, 남미 공동시장 판매
WT 전략 (위험 대응)	<ul style="list-style-type: none"> • 유관기관과의 협업을 통한 사업기회 발굴 • 현지 유력 발주처/바이어 방한 기회 제공 	네트워크 구축 및 사업기반 확대

2. 주요 이슈·산업별 진출전략



가. 신정부 주요 프로젝트 우리기업 참가 기회 창출

시장여건 및 전략적 가치

- 마리오 압도 베니테스 대통령 취임(2018. 8. 15) 및 정권 교체
 - * 2018년 4월 22일 총선에서 대통령에 당선된 후 2018년 8월 15일 취임식 거행
- 신정부 관심 사업에 대한 우리기업 참가 기회 적극 모색 필요
 - * 도로, 전력 등 인프라 확충 프로젝트 지속 및 스마트시티 조성 등 신규 사업 추진

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 신정부 정책사업에 대한 우리 기업 참가 기회 모색
 - 마리오 압도 베니테스 대통령은 도로, 전력 등 국가 인프라 확충 프로젝트 지속 및 IT 분야 신사업 추진 전망
 - * 정보통신부 신설을 통한 전자정부 구현 및 스마트시티 시범사업 등 추진 예정
 - 2019년 중 인프라 사업 추진을 위해 10억불 규모의 국채 발행 계획

□ 진출전략 및 유망품목

- 주요 프로젝트 발주처 대상 프로젝트 설명회 개최
 - 우리기업이 개발 진행중인 ITS, IT, 환경(수처리, 신재생에너지 등) 분야의 현지 발주처 초청, 신기술 및 추진사례 발표
 - * 파라과이 건설교통부(MOPC), 파라과이 전력청(ANDE) 관계자 등 초청
 - 발주처 관계자와 긴밀한 네트워크 구축 및 수주기반 조성
- 주요 프로젝트 발주처 관계자, 유력인사 등과 네트워크 구축
 - MDB 프로젝트 플라자(2018. 11. 20~22), 공공조달 수출상담회(2018. 12. 4~6) 등 적극 활용, 현지 유력인사 방한 및 네트워크 구축 기회 마련

나. 유망 소비재, 혁신상품 현지 유통망 진입 지원

시장여건 및 전략적 가치

- 중산층 증가에 따른 구매력 확대로 화장품, 미용제품 등 소비재 수요 증가
 - * 2017년 기준 파라과이 저소득층 26.41%, 중상류층 73.59% 차지
- 생활 IT 등 혁신상품 상시 전시 판매 플랫폼 구축
 - * 한국 중소기업 제품 진입기회 제약 극복을 위해 유망 소비재 제품 홍보 및 판매 기회 마련

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 파라과이 중산층 증가로 소비재 시장도 확대되어가는 추세로, 건강 및 미용 등 웰빙 제품에 대한 관심과 수요가 증가하고 있음
 - 자동차, 가전 등 내구성 소비재 및 의료기기·의약품 등 수요 확대 전망
- 브라질 및 아르헨티나 접경 지역을 중심으로 침체상태에 있는 국경무역이 점진적인 회복세를 보이며, 소비재 유통 시장도 점차 활성화 될 것으로 예상
 - 브라질 경기는 2019년 정권 교체 이후 본격적인 회복세를 기록할 전망

□ 진출전략 및 유망품목

- 현지 유력 유통망과 협업으로 유망 중소기업 제품 상시 전시, 판매 추진
 - 브라질 접경 파라과이 제 2의 도시 Ciudad del Este 소재 고급 백화점에 우수 중소기업 제품 상설 전시 및 바이어 발굴 등 추진
 - * 유망 품목 : 생활 IT제품, 미용, 뷰티제품, 기능성 제품 등

(사업 추진 사례) MERCOSUR 온오프라인 마케팅 사업

- 일시/장소 : 2018. 9월~12월 / Ciudad del Este 소재 Shopping Paris
- 참가기업 : 혁신상품 스타트업 총 5개사
- 주요내용 : (오프라인) 안테나샵 운영, (온라인) 브라질 지상파 TV, SNS 홍보

다. 우리기업 마킬라 제도 활용 지원

시장여건 및 전략적 가치

- 파라과이는 외국 기업 투자유치 활성화를 위해 마킬라 제도(Regimen Maquila) 시행
 - * 각종 세제혜택 부여, 낮은 전력요금, 상대적으로 유연한 노동법 등으로 인해 제조업 투자 적격지로 부상
- 파라과이는 지리적 위치로 인해 인접국 진출에 유리
 - * 남미 중심에 위치한 내륙국가로 브라질, 아르헨티나, 우루과이 등 인접국가 진출 용이

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 파라과이를 제조 거점으로 활용하기 위한 해외기업 투자진출 2017년부터 급증
 - 특히, 제조업 환경이 열악한 브라질 기업들의 투자 대안처로 파라과이 부상
 - * 플라스틱, 의류, 신발, 자동차부품, 의료 기구, 가축 등 다양한 분야의 업체 진출

- 브라질 기업 중심으로 아르헨티나, 일본, 베네수엘라 등 기타 국가 투자진출 증가 추세
 - * 한국기업 중에서는 자동차 케이블(Wire Harness)을 제조하여 브라질 현대자동차에 납품하는 (주)티에이치엔이 현재까지 유일한 마킬라 제도 활용 기업

□ 진출전략 및 유망품목

- 우리기업 남미공동시장(MERCOSUR) 진출 거점으로 파라과이 활용 지원
 - 파라과이는 남미공동시장 회원국으로 40% 원산지 비율(Local Contents)만 맞추면 브라질, 아르헨티나 등으로 수출시 100% 관세 면제 혜택 수혜 가능
 - * 브라질, 아르헨티나의 경우 60% 원산지 비율 준수 필요
 - 또한, 파라과이는 개발도상국으로 중남미통합기구(ALADI) 및 유럽 시장 수출시 관세특혜 수혜 가능
- 노동집약적인 제품의 투자진출 보다 유리
 - 파라과이 노동법은 단순 명료하고, 상대적으로 저렴한 인건비와 우수한 노동 생산성을 보유하고 있어 인력을 많이 필요로 하는 제조업 투자처로 적격

(한국기업 파라과이 제조업 투자진출 추진 사례) D사

- 법인설립 : 2018년 6월
- 투자시기/금액 : 2019년/300만불(초기 투자)
- 생산제품 : 여성용품(생리대 등)
- 향후계획 : (2018) 파라과이 수출·판매 → (2019) 현지 생산 → (2020~) 브라질 등 주변국 진출

라. 우리기업 경쟁력 보유 분야 진출 모색

시장여건 및 전략적 가치

- 국가경쟁력 제고를 위한 투자 지속으로 인해 당분간 건설·인프라 산업 호황 예상
 - * 일반 건설, 토목 분야보다는 현지 기업들의 기술력이 취약한 환경(수처리, 신재생 등), IT 분야 유망
- 파라과이 대도시 중심으로 도심 정체, 주차장 부족 문제 등 교통문제 발생
 - * 한국이 도입 경험과 기술을 가진 지능형 교통시스템으로 해결책 제시 가능

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 건설·인프라 분야에서 현지 기업들의 영향력 확대
 - 신정부 출범을 계기로 현지 건설기업들이 정권 핵심인사 및 발주처 등과의 관계를 공고히 하면서 수주기반을 확대해 나가고 있음

- * 한국기업을 포함 해외 수주기업들에 대한 부정적인 언론기사 게재 및 여론 형성 주도
- 환경(수처리, 신재생 등), IT 분야 등에서 새로운 사업 기회 형성
 - * 파라과이 정부는 상하수도 관리, 태양광 발전 및 스마트시티 조성 등 관심
- 파라과이 대도시 승용차 증가, 국경도시 관광객 유입 등으로 교통 체증 및 주차난 등 교통문제 악화
 - 수도 아순시온 및 국경무역지대(CDE, Encarnacion 등)가 가장 심각한 상황

□ 진출전략 및 유망품목

- 시범사업 또는 마스터플랜 사업 추진을 통한 기술 홍보 및 사업기반 조성
 - KOICA 또는 국토부 등 ODA 사업을 활용한 시범사업 참가
 - * 현재 한국 기업에서 현지 주요 도시 하수도 관리 마스터 플랜 사업 시행 중
 - 지방 도시 교통문제를 해결할 수 있는 효과적인 ITS 솔루션 등 진출 유망
 - * 지능형 교통시스템(ITS), 버스정보시스템(BIS), 주차단속시스템 등

마. 공공조달 시장 개척을 통한 시장진입 지원

시장여건 및 전략적 가치

- 파라과이 공공조달 시장규모는 2017년 기준 31억 달러, GDP 대비 10% 내외 수준
 - * 신정부 취임으로 변수가 있으나, 전력장비 및 의료기기 등 물품조달시장 발주는 지속 전망
- 공공조달 분야별 비중에서는 자산구매, 시공, 서비스 순으로 상위권 차지
 - * 특히, 취약한 인프라로 인해 집중적인 투자가 계획되어 있는 전력산업 분야가 유망

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 파라과이는 전력 생산은 풍부한 반면, 송배전 인프라 낙후로 인해 고질적인 전력공급 문제 지속 발생
 - 열악한 전력 인프라로 인한 잦은 정전 문제 등 해결을 위해 파라과이 전력청(ANDE)에서는 송배전망 구축에 대대적인 투자를 진행할 계획
 - * ANDE는 수도권 배전 및 인프라 강화 프로젝트에 3년간 1억 226만 달러 투자 예정
- 파라과이는 전력기자재 대부분을 해외 수입에 의존하고 있는 실정
 - 자국에서 생산되는 전력기자재는 가정용 전선 및 일반 변압기 정도
 - * 해외 전력기자재 수입이 많다보니, 전력기자재 조달시장의 경쟁은 치열한 상황

□ 진출전략 및 유망품목

- 조달시장 맞춤형 지원사업 참가를 통한 현지 유력 파트너 발굴
 - 파라과이 전력청(ANDE)의 국제입찰 직접 참가보다는 현지 파트너와의 협력하에 간접조달 형태로 진출하는 방안이 효과적
 - * 해외공공조달시장 맞춤형 지원사업 등을 통해 현지 유력 벤더 발굴 및 파트너십 구축 지원
- 현지 발주처와의 네트워크 구축을 통해 수주기반 확보
 - 입찰정보 등 사전 입수를 통한 준비 및 가격경쟁력 확보가 현지 입찰시장 진입에 가장 중요한 요소
 - * 발주처 엔지니어, 영업담당 대상 소규모 기술세미나 개최가 네트워크 구축에 효과적

바. 유력 제약·의료기기 업체와 한국기업간 파트너십 구축 지원

시장여건 및 전략적 가치

- 현지 중산층 증가 추세에 따라 의류서비스 산업은 지속 성장 전망
 - * 2017년 11월 기준 파라과이 약국수는 1,972개로 경제 수준 대비 상당한 규모
- 파라과이 품목별 공공조달 발주에서 의료용품이 약 50% 내외의 비중 차지
 - * 2016년 및 2017년 의료용품 발주 금액은 연 약 6억 달러 규모

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 일부 제약산업은 존재하나, 의료기기 분야는 자국산업이 없어 해외제품에 대한 의존도가 높음
 - 현지 제약회사들이 대부분의 제품을 공급하고 있으며, 다른 일반 품목에 비해 시장진입 장벽이 높음
 - * 완제품 보다 원료수출이 유망하나, 고위생국 GMP 인증, 수출이력 등 필요로 제약 많음
 - 반면 의료기기의 경우, 현지 의료기기 제조업이 전무하기 때문에 국내 수요 전량을 수입에 의존하고 있는 실정
 - * 기타 기기(HS Code 9018.9), 전기식 진단용 기기(9018.1), 주사기바늘(9018.3) 등이 수입 시장 상위
- 최근 심장자동충격기(AED) 공공장소 설치 의무화 등 법제화 및 의료장비 현대화 추세로 관련 시장 지속 성장 전망
 - KOICA에서는 낙후된 현지 의류서비스를 개선하고자 종합병원, 보건소 설립 등 의료보건 사업을 중점 추진하고 있음
 - * 한국 의료기기 등 한국제품 전반에 대해 품질이 우수하다는 긍정적인 인식 형성

□ 진출전략 및 유망품목

- 현지 유력기업과의 전략적 파트너십 구축 필요
 - 의료용품 분야는 신속한 A/S가 필수로, 즉시 사후관리 대응이 가능한 현지 파트너를 통해 제품 및 서비스를 제공해야만 장기적인 비즈니스 가능
 - 유통망을 보유하고 있는 현지 제약회사와 협력하여 특정 의약품 유통 가능
- 글로벌 CSR 행사를 통한 제품홍보 및 기업 이미지 제고
 - 기술세미나, 기부행사 등 CSR 행사 개최를 통해 브랜드 이미지 제고 및 현지 시장 진입기반 조성
 - * A사는 현지 파트너와 공동으로 세미나 및 제품 기부 활동으로 구성된 CSR 행사를 개최, 기업 이미지 제고와 함께 신규 수요처 발굴을 통한 수출 증진 성과 거양

3. 한-파라과이 경제협력을 통한 진출전략



가. SOC·인프라 분야

산업여건 및 전략적 가치

- 파라과이 SOC·인프라 투자 확대
 - * 2013년 이전 10년간 연평균 2억 달러에 불과했던 파라과이 인프라 투자 규모가 카르테스 정부(2013~2018)에서는 연평균 10억 달러 이상으로 증가
- 새로 출범한 마리오 압도 베니테스 정부에서도 인프라 투자 기조 유지 전망
 - * 카르테스 정부의 대대적인 인프라 투자 사업을 유지할 것이라는 대선 공약 발표
- 파라과이 현지 건설업체들의 영향력 확대에 따른 전략적 참여 방법 모색 필요
 - * 신정부 출범과 함께 현지 건설업체들의 영향력이 강화될 것으로 분석되고 있으며, 도로 시공 등의 일반 토목 사업에 대한 경쟁이 치열해질 것으로 전망

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 신정부 인프라 사업에 대한 우리기업 참가 기회 모색
 - SOC 투자에 적극적이었던 여당이 재집권하면서 도로, 전력, 수처리 등 국가 인프라 투자 기조 유지될 것으로 전망
 - ICT 인프라 투자에 대한 우선순위가 낮았던 이전 정부보다 관련 인프라에 대해 높은 관심도를 보임
 - 현지 건설업체들의 대(對) 정부 로비력, 영향력이 전임 정권시절보다 높아진 것으로 분석
 - * SOC 시장의 파이를 확대하는 대신, 현지 건설업체의 가격 담합 타파 및 가격경쟁력 개선을 위해 국내외 건설업체 간 비교적 자유로운 경쟁 분위기를 유도했던 전임 정부보다 현지 건설업체에 유리한 분위기가 형성될 것으로 전망됨

□ 진출전략 및 유망품목

- 현지업체와 파트너십 구축을 통한 프로젝트 수주
 - 파라과이 현지 시공·엔지니어링 업체는 도로와 같은 일반적인 토목 분야 외에는 경험·기술력이 부족해 경쟁력이 없는 것으로 평가
 - 현지 SOC 사업의 큰 비중을 차지하는 도로 시공사업의 경우 발주처와의 커넥션이 좋은 현지 업체와 컨소시엄을 구성해서 참가하는 것이 유리
 - * 실제 시공 과정에서 인력, 장비, 자재 등은 현지 조달이 불가피한 상황
 - 일반 토목 분야 외 에너지, 수처리, ICT, 철도 등 인프라는 현지 시공업체의 경쟁력이 낮아 우리 기업들의 진입 가능성이 있음
 - * 다만, 전력 인프라는 최근 몇 년간 현지 시공업체들이 경험을 축적하여 일부 경쟁력을 갖추고 있으며, 현지 시공업체가 프로젝트에 단독으로 참여하기보다 외국 시공업체와 파트너십을 맺고 참여하는 경우가 많음

- 주요 프로젝트 발주처, 현지 유력인사 등과 네트워크 구축
 - 글로벌 프로젝트 플라자(GPP), MDB 프로젝트 플라자 등 활용, 현지 유력인사 방한 및 네트워크 구축 기회 마련
 - * ICT 사업의 경우, 기획 단계부터 사업을 개발할 필요가 있어 현지 네트워크 구축이 필수
 - * 파라과이 건설교통부(MOPC), 파라과이 전력청(ANDE), 파라과이 정보통신청(SENATICS) 등 주요 발주처 관계자와 긴밀한 네트워크 구축 필요

나. 공공조달 분야

산업여건 및 전략적 가치

- 현지 제조업 미발달로 공산품 대부분 외국산 수입에 의존
- 파라과이 공공조달시장 TOP3 품목은 의약품, 전력기자재, IT용품
 - * 공공조달시장도 의약품을 제외한 의료기기, 전력기자재, IT용품 대부분을 해외 수입에 의존
- 기술력 및 품질을 요하는 품목의 경우에는 시장진입 가능
 - * 품질에 민감하지 않은 일반적인 품목은 중국, 인도 등 외국산 제품과의 가격 경쟁이 치열

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 인프라 투자와 함께 성장한 공공조달시장
 - 파라과이 정부의 인프라 투자 확대로 공공조달시장 규모도 함께 성장하며, 연간 10억 달러 이상 발주
 - * 전력 인프라 확충사업 시행으로 인해 전력용품 조달시장 규모도 동반 성장
 - * 한편, 의약품의 경우에는 정치 상황에 큰 영향을 받지 않고 꾸준히 발주 시행

□ 진출전략 및 유망품목

- 의료기기 시장
 - 의약품은 현지 제약회사들도 많고 영향력이 크며, 수입 인증절차도 까다로운 반면, 자체 산업이 없는 의료기기의 경우 전량 외국 제품에 의존하고 있어 진입 장벽이 비교적 낮음
 - * 한국 의료기기는 편의성 면에서 좋은 평가를 받고 있으며, 한국 국가 이미지도 긍정적임
 - 특히, 생명과 직결되는 분야이기 때문에 일정 수준 이상의 품질을 요구
 - 한국제품은 A/S 문제가 주요 단점으로 지적되고 있어 개선방안 모색 필요
- 전력기자재 시장
 - 현지 제조물품은 가정, 도로에 설치되는 일반 변압기와 가정용 전선이 전부
 - * 변압기의 경우 부품 대부분을 수입해서 현지에서 조립하는 형태로 제조

- 한국 제품의 경우 고압전선과 같이 기술력을 요하는 품목에서 경쟁력 보이며, 고도의 기술력이 필요하지 않은 일반적인 전력 기자재는 중국, 인도 등 강세
- 최대 발주처인 파라과이 전력청(ANDE) 제품 홍보 및 네트워크 구축 필요
- IT 용품 시장
 - ICT 인프라 프로젝트가 시행이 드물어 대형 구매 입찰보다는 지자체를 포함한 각 기관의 필요에 따라 PC, 스마트, 통신기기 등 IT 용품 상시 구매
- 공공조달시장 진입을 위해서는 현지 유력 벤더와 파트너십 구축 필수
 - 파라과이는 국제입찰을 포함한 대부분의 입찰을 스페인어로 진행
 - 따라서, 언어뿐만 아니라 현지 입찰에 필요한 정보 입수 및 사후 작업 등을 위해서는 현지에서 밀착 지원해줄 수 있는 노하우를 가진 파트너가 필요
 - 현지 A/S의 필요성 때문에 국내 입찰로만 진행되는 보건 분야 공공조달의 경우, 현지 벤더를 통한 간접 조달은 선택이 아닌 필수사항

다. ODA 및 CSR 분야

산업여건 및 전략적 가치

- 우리정부는 ODA 사업을 통해 재정부족 등으로 시행하지 못했던 다양한 시범사업 추진
 - * 아순시온 첨단교통관리체계(ATMS) 구축, 파라과이 항공산업 MP 수립, 산빠블로 모자병원 건설 등
- 글로벌 CSR 사업은 발주처와의 건설적인 관계 구축 및 사업추진 기반 확보에 유용
 - * 한국의 경험, 노하우 등을 공유함으로써 전문성 제고 및 역량강화 기여 등 긍정적인 효과 발생

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 한국 ODA를 활용한 프로젝트 개발에 긍정적인 파라과이 발주처
 - 파라과이 정부기관은 우리나라 ODA를 활용해 우리기업들과 토목, 교통, ICT, 의료보건 등 여러 분야에서 프로젝트를 개발함
 - 특히, 엔지니어링 관련 인력 및 재원이 부족해 우리 엔지니어링 기업들과 함께 ODA를 연계한 프로젝트 개발에 매우 개방적임
- 전통적으로 파라과이 정부는 구속성 차관에 대해 강한 거부감 보유
 - ODA 또는 MDB 차관이 아닌 EDCF 등 구속성 차관은 국회 통과 애로

□ 진출전략 및 유망품목

- ODA를 통한 초기사업 개발 및 본사업화 추진
 - 타당성조사 등 초기 엔지니어링 단계부터 ODA 사업으로 추진시 우리기업 진출에 유리한 사업개발 가능
 - ODA 사업개발 이후 시공까지 연결되지 않는 경우가 다수이므로 사업 연속성을 위해 시범사업을 실시하는 등의 전략 필요
 - * 시공 ODA 연계뿐만 아니라, 발주처-사업자간 공동 투자, PF 등 금융조달 방안 마련 필요

- 글로벌 CSR사업을 활용, 발주처와 우호적인 협력관계 구축
 - 우리기업과 발주처간 협력사업 추진을 통해 긴밀한 네트워크 구축
 - 최신 기술, 노하우 등 공유를 통해 발주처 인력 전문성 제고 및 역량강화 기여

[수출유망품목]

품목명 1	HS Code	9023.00	수입관세율(%)	16
교육장비시스템	수입액('17/US\$백만)	2.28	대한수입액('17/US\$백만)	0
	선정사유	2018년 상반기 파라과이 직업훈련청(SNPP)에서 시행한 2백만 달러 규모의 교육장비시스템 국제입찰을 한국 기업이 수주하며, 우리 기업 제품에 대한 관심이 높아짐		
	시장동향	새로 취임한 마리오 압도 베니테스 정부는 2019년 교육 예산을 전년대비 11.4% 확대하여 배정함에 따라 관련 프로젝트 및 정부 입찰이 다수 발주될 것으로 전망됨		
	경쟁동향	2017년 기준 이스라엘산 제품의 현지 점유율이 약 62%, 미국산 제품 점유율이 26%로 가격보다는 품질 우수성이 중시됨을 알 수 있음. 2018년 상반기 한국 제품이 현지 진출에 성공한 사례를 감안하면 경쟁국 제품 대비 우수한 품질 또한 기능 등을 제공할 경우, 충분한 시장진입 가능성이 있음		
	진출방안	정부입찰에 참가하는 현지 유력 기업을 타겟으로 적극적인 마케팅을 하는 것이 중요		
품목명 2	HS Code	3002/3003/3004/3005/3006	수입관세율(%)	0~18
의약품	수입액('17/US\$백만)	221.6	대한수입액('17/US\$백만)	4.4
	선정사유	새로 취임한 마리오 압도 베니테스 정부는 2019년 국민 보건 관련 예산을 전년대비 12.5% 증액하여 배정. 이에 따라, 관련 프로젝트 추진 및 정부 입찰이 다수 발주될 것으로 전망됨. 한편, 파라과이 제약 산업은 성장세에 있음		
	시장동향	파라과이 제약 시장 매출액은 전체 GDP에서 2%의 비중을 차지하고 있으며, 내수 판매 외 주변 국가로 수출 또한 병행하고 있음		
	경쟁동향	알부민, 수액 및 면역체계용 의약품(HS코드 3002, 3005, 3006)은 주로 아르헨티나, 브라질, 미국 등에서 수입하나, 기타 항생제, 진통제 등(HS코드 3003, 3004)은 가격 경쟁력을 갖춘 중국과 인도에서 수입		
	진출방안	상당수의 파라과이 기업들이 우수한 한국산 제품수입을 희망하나, 현지 판매에 필요한 필수 서류 조건을 갖추지 못해 진출에 어려움이 있음. 따라서, GMP 및 국제인증 등을 취득하여 기본적인 진출 조건을 갖추고, 현지 유력 제약업체와 제휴를 통해 보유 유통망을 활용하는 등 협력 추진 필요		
품목명 3	HS Code	9018	수입관세율(%)	0~16
의료기기	수입액('17/US\$백만)	29	대한수입액('17/US\$백만)	1.1
	선정사유	새로 취임한 마리오 압도 베니테스 정부는 2019년 국민 보건 관련 예산을 전년대비 12.5% 증액하여 배정. 이에 따라, 관련 프로젝트 추진 및 정부 입찰이 다수 발주될 것으로 전망됨		
	시장동향	파라과이는 자체 의료기기 제조업이 없어 전량을 수입에 의존하고 있음. 파라과이 보건복지부는 의료기기 최대 수요자로 공개입찰을 통해 의료기기를 구매함. 따라서, 정부 예산 증감은 연간 수입량 변화에 상당한 영향을 미침		
	경쟁동향	의료기기의 경우 Name Value가 중요한 요소로 유명 다국적 기업 브랜드와의 경쟁과 함께 저가 브랜드와의 경쟁이 불가피함		
	진출방안	가격경쟁력 제고와 함께 현지 의료기업과의 제품 공동개발(Joint R&D) 및 마케팅 협력 등 파트너십 구축이 필요하며, A/S 지원 체계 마련을 통해 한국 제품들의 취약한 사후관리 문제 해결 필요		

품목명 4	HS Code	8504/8544/8536	수입관세율(%)	5
전력기자재	수입액('17/US\$백만)	262	대한수입액('17/US\$백만)	25.7
	선정사유	한국 제품의 우수성에 대한 바이어의 높은 평가 및 전력산업 성장에 따른 시장 확대		
	시장동향	파라과이의 전력 기자재(HS Code 8504, 8544, 8536) 수입시장 규모는 2016년 약 30% 감소세를 보였으나, 2017년 수입액은 2억 62만 달러로 전년 대비 83.5%가 증가하며, 본격적인 회복세를 기록함		
	경쟁동향	관세 및 물류 이점이 있는 인접국 브라질에서 다수의 전력기자재가 수입되고 있으며, 저가 중국산 제품도 수입이 증가하고 있음		
	진출방안	전력기자재 시장에서 가장 큰 바이어는 파라과이 전력청(ANDE)이며, 향후 전력 인프라 확충사업이 장기간 지속될 것을 감안, ANDE의 입찰 계획을 예의주시하면서 적극적인 참여방안 모색 필요. 국제입찰을 통한 직접 참여나, 현지 인프라 사업자에게 관련 기자재를 수출하는 직·간접적 참여를 통한 진출을 시도해 볼 수 있음. 전력기자재 입찰 참여시 단독 참여보다는 현지 사정에 밝고 네트워크를 보유하고 있는 로컬 기업과 공동으로 참가하는 것이 유리함		
품목명 5	HS Code	8708	수입관세율(%)	0~10%
자동차부품	수입액('17/US\$백만)	55.4	대한수입액('17/US\$백만)	5.4
	선정사유	최근 경제성장 추세 및 자동차 판매 증가에 따라 자동차부품에 대한 수요도 꾸준히 증가할 것으로 전망되며, 특히 새로 출시되는 신차용 자동차부품에 대한 수요가 확대될 것으로 보임		
	시장동향	마킬라 제도를 활용해 재수출용으로 현지 생산되는 자동차용 케이블을 제외하고는 현지 자동차부품 생산이 저조한 실정이며, 수입 의존도가 상당히 높은 편임		
	경쟁동향	주요 수입국가는 브라질(30%), 중국(16.82%), 독일(9.3%)이며, 한국산 제품 시장점유율은 10.45%임. 남미공동시장(MERCOSUR) 회원국인 브라질의 경우, 관세혜택 및 물류상의 이점 등 경쟁 우위 요소를 보유하고 있음		
	진출방안	파라과이 시장은 대체적으로 품질보다는 가격을 우선시하기 때문에 자동차부품 시장 또한 가격 경쟁력이 진출 과정에서 가장 중요한 요소로 작용. 소비자 신뢰 확보를 위해 현지 회사와의 제휴 등을 통한 A/S 시스템 및 지원체계를 구축할 필요가 있음		

[수출유망품목]

프랜차이즈	선정사유	최근 많은 파라과이 기업들이 프랜차이즈 방식을 통한 브랜드 인지도 상승, 유통망 확대, 현지 시장 및 해외 시장진출 가능성에 주목하고 있음 파라과이 내 활동 중인 프랜차이즈 브랜드 수는 약 200여 개이며, 이중 80% 가량이 외국 브랜드임
	시장동향	APEF(파라과이 창업 프랜차이즈 협회)에 따르면, 파라과이에서 가장 프랜차이즈가 많은 업종은 요식업, 섬유업 및 서비스업임. 파라과이 프랜차이즈 업계는 현재까지 약 16,000개의 일자리를 창출했으며, 향후에도 일자리 창출에 기여할 것으로 전망됨
	경쟁동향	파라과이 내에서 가장 많은 매장을 보유한 해외 프랜차이즈 업체는 85개 이상의 매장을 보유한 아르헨티나 브랜드이며, 이어 브라질의 브랜드가 30개 이상의 매장을 갖추고 있음. 또한, 콜롬비아, 스페인 및 미국 브랜드 또한 파라과이 내 매장을 운영하고 있으며, 한국에서는 3개의 프랜차이즈 브랜드가 파라과이 시장에 진출해 있음
	진출방안	프랜차이즈 사업을 통해 파라과이 시장에 진출하기 위해서는 먼저 바이어 발굴, 상표 등록 등을 지원할 수 있는 현지 컨설팅 업체의 도움을 받는 것이 효과적. 파라과이 프랜차이즈협회(CPF)에 따르면, 현재 수요가 가장 많은 업종은 미용, 교육 등의 분야임. 통계상으로 가장 큰 성장세를 보이고 있는 요식업, 섬유업, 서비스업을 중심으로 투자진출을 고려할 필요가 있음
금융 (e-머니 시스템)	선정사유	현지 휴대전화 사용자가 증가하면서 네트워크(모바일) 기반 e-머니 사용도 증가하는 추세이나, 카드 또는 기타 형태의 e-머니 서비스(예: 한국 T-머니)는 아직 도입되지 않은 상황 최근 교통 시스템 개선을 위해 전자결제 시스템 도입 검토 등 스마트카드에 대한 관심 증가 정부 차원의 본격적인 도입은 진행되지 않았으나, 2016년부터 일부 민간 버스 업체에서 교통 시스템 개선을 위한 시범사업 형태로 특정 차량에 전자결제 시스템을 도입하는 등 점진적인 발전이 있는 추세
	시장동향	2018년 1분기 기준 모바일 서비스 보급률을 반영한 파라과이 e-머니 계정 수는 약 250만 개로, 매년 증가하는 추세임 e-머니 계정 사용자 중 72%는 시장점유율 1위인 Tigo 통신사 고객이며, Personal 및 Claro 통신사의 고객이 각각 19%, 9%를 차지하고 있음 대부분의 사용자는 소액 송금하는데 전자지갑을 활용하고 있으며, 아직까지는 상품/서비스 구매시 over-the-counter 방식의 사용률이 낮음
	경쟁동향	파라과이는 현재 4개의 네트워크 기반 금융 서비스를 제공하고 있으며, 현지 최대 통신사들이 서비스를 운영 중.(Tigo Money, Billetera Personal, Giros Claro, Zimple) 현지 기업 중 Tigo 사가 2018년 1분기 기준 89%의 점유율을 차지하고 있음 Personal 사의 경우 10%, Claro 사 1%, Zimple 사 0.2%의 점유율을 차지하고 있음 이러한 모바일 송금 확대의 원인은 기존 금융업계 (은행, 협동조합)의 까다롭고 복잡한 송금절차 대비 주민등록번호 정보만으로 간편하게 소액 송금이 가능하다는 편리성에 있음
	진출방안	관련 분야 우수기술 및 서비스 모델을 보유한 한국 기업의 경우, 현지 유력 파트너 발굴, SW 및 관련 기술 소개, 해외진출 사례(reference) 홍보 등을 통해 진출 가능성 타진 필요
SOC·인프라	선정사유	2013~18년 집권한 파라과이의 카르테스 정부의 대대적인 투자로 공공인프라 시장 규모 성장 2018년 들어선 신정부도 국가 인프라 투자 기초를 유지할 것으로 전망됨
	시장동향	정권 교체로 인해 2017년 하반기부터 2018년까지 프로젝트 발주 및 진행

		속도가 둔화되었으나, 2019년부터 신규 프로젝트 발주 및 보류 프로젝트 재개 등이 이어질 전망이다 전임 정권에서 도입한 PPP와 PF 제도가 구체적인 성과를 거두지는 못했으나, 공공인프라 민자 투입에 대한 거부감 해소 및 관련 파이낸싱 구도에 대한 노하우 축적 등에 따라 민자 참여 사업도 확대될 것으로 기대됨
	경쟁동향	현지 시공사의 영향력이 전임 정권보다 증가하여 해외 기업 수주 환경이 어려워질 것으로 전망되고 있음 도로와 같은 일반 토목 입찰에서는 경쟁이 더욱 치열해질 것으로 예상되나, 프로젝트가 대형화되며 현지 시공사의 역량만으로는 전체 완공이 어려워 외국 기업들의 참여가 필요한 상황임 도로 외 에너지, 수처리, ICT, 철도 등의 인프라는 현지 시공업체들의 경쟁력이 낮음 전력 분야의 대형 인프라 프로젝트는 현지 기업 단독 참여보다는 브라질, 독일 (ex. 지멘스) 등 해외 기업들과의 파트너십을 통해 수주하는 경우가 많음
	진출방안	현지 유력 기업과의 네트워크 구축 및 컨소시엄 구성 등 전략적 파트너십을 통해 프로젝트 참여 추진 필요 마스터 플랜 수립, 사전 타당성조사 등 지원을 통해 신규 사업개발 및 발주처와의 공감대 형성 가능 프로젝트 관련 정보 입수, 진위 확인 등 필요시 현지 네트워크 보유 및 발주처 접촉이 용이한 무역관과 대사관 등 공관을 적극 활용
톨게이트 스마트 징수 시스템	선정사유	파라과이는 톨게이트 통행료 징수 과정에서 다수 부정부패 발생 파라과이 건설교통부(MOPC)는 부정부패 방지 및 징수 효율 향상을 위해 스마트 통행료 결제시스템 도입을 검토 중임 파라과이 건설교통부(MOPC) 관계자들은 KOTRA, KOICA 및 한국도로공사 등과의 협력 사업으로 수 차례 방한한 바 있으며, 한국 스마트 통행료 결제 시스템에 대해 긍정적인 이미지를 가지고 있음
	시장동향	일부 구간을 제외하고, 파라과이 전국 대부분의 통행료 징수는 파라과이 건설교통부(MOPC)에서 관리하고 있음. 도로 보수 및 신설 등 인프라 확충 지속으로 톨게이트 수도 증가할 전망
	경쟁동향	스마트 통행료 결제시스템 사업은 파라과이에 아직 도입되지 않았으며, 초기 구상 단계이기 때문에 구체적인 경쟁자는 없음
	진출방안	무역관 및 공관 등과 협조하여 현지 발주처 대상 기술세미나를 개최하는 방식이 효과적일 것으로 판단됨. 기술력 홍보 및 시공 사례 등을 소개하며 시범사업 추진 등 제안 가능

첨부 3

2019년 KOTRA 주요 사업 (잠정)

연 번	구 분	사업명	시기/장소
1	프로젝트	<ul style="list-style-type: none"> • 파라과이 주요 발주처 초청 설명회 * 건설교통부(MOPC), 전력청(ANDE) 등 	1~3분기/아순시온, 엔카르나시온 등
2	마케팅	<ul style="list-style-type: none"> • 파라과이 주요 경제단체 네트워크 구축 * 파라과이 수입업자협회(CIP) 등 	1~2분기/아순시온, Ciudad del Este 등
3	마케팅	<ul style="list-style-type: none"> • MERCOSUR 투자환경설명회 * 4개국 TPO/유관기관 초청 설명회 개최 * Seoul Food 2019 Mercosur관 참가와 연계 	2분기/서울(KOTRA 또는 KINTEX)
4	마케팅	<ul style="list-style-type: none"> • MERCOSUR WEEK 2019 * 브라질 Automec 2019 한국관 구성 및 Mercosur 지역 바이어와 상담회 진행 	2분기/상파울루
5	마케팅	<ul style="list-style-type: none"> • 수출중견기업 육성사업 시행 * 브랜드 마케팅 지원 활동 수행 	2분기/아순시온
6	마케팅	<ul style="list-style-type: none"> • 유망 소비재 샘플 쇼케이스 사업 * 혁신 스타트업 상품 및 진출유망 제품 	2분기/Ciudad del Este 또는 아순시온
7	투자진출 지원	<ul style="list-style-type: none"> • 현지 제조업 투자진출 기업 지원 * 생산설비 도입 및 가동, 마케팅 활동 등 	2분기/Ciudad del Este
8	마케팅	<ul style="list-style-type: none"> • 유망 지역상권 개척상담회 	3분기/아순시온, Ciudad del Este 등
9	CSR	<ul style="list-style-type: none"> • 글로벌 CSR 사업 추진 * 지사화사업 참가기업과 기술학교 등 개최 	4분기/아순시온
10	프로젝트 (공공조달)	<ul style="list-style-type: none"> • 공공조달 맞춤형 지원사업 * 전력기자재 파라과이 전력청 납품 지원 	연중/아순시온
11	프로젝트 (ITS)	<ul style="list-style-type: none"> • 파라과이 지방정부 BIS 구축사업 * 우리기업, 파라과이 지방정부, 유관기관 공동사업 형태 추진 	연중/파라과이



2019년 주요 정치경제 일정 및 전시회 캘린더

□ 주요 정치 일정

주요 행사	일시(잠정)	비고
다보스 세계 경제 포럼	2019. 1. 22~1. 25	Mario Abdo Benítez 대통령 참가 (스위스 방문 예정)
미주개발은행(IDB) 연차총회	2019. 3. 28~3. 31	개최지 : 중국 청도

□ 주요 경제·통상 일정

주요 행사	일시(잠정)	비고
2019년 공무원 인건비 예산 발표	2019년	2,291 백만불 배정 (전년대비 65만불 증액)
개인소득세(IRP) 개정	2019년	파라과이 국세청
MERCOSUR-EU FTA 완료	2019년	잠 정
2020년 국회 예산 심의	2019년 12월	행정부는 매년 9월 1일 이전 예산안 제출 (60일간 국회 검토 후 확정 발표)

□ 유망 전시회 캘린더

주요 행사	일시(잠정)	비고
EXPO SANTA RITA 2019	2019. 5. 4~5. 12	농업, 축산업, 상업 박람회
파라과이 산업박람회 (EXPO)	2019년 7월	파라과이 최대 종합박람회 (산업, 무역, 서비스, 축산업 등)
EXPO MAQUINA 2019	2019. 8. 21~8. 25	건축·건설·농업 기계 및 장비 박람회
EXPO FARMACIENTIFICA	2019년 9월	의료·의약 박람회

담당자

아순시온무역관 이정삼

Tel 595-21-238-1699

직책 관장

Email kulshock@kotra.or.kr

아순시온무역관 서주영

Tel 595-21-238-1699

직책 대리

Email inesseo@kotra.or.kr

2019 국별 진출전략

파라과이



kotra

Korea Trade-Investment
Promotion Agency