

III. 해외마케팅.투자정보 하이라이트

■ 중미시장, 이런 제품으로 공략하라

- 지난 6월8일부터 10일까지 3일간 온두라스 테구시갈과(상공회의소 컨벤션 센타)에서 과테말라 무역관과 테구시갈과 상공회의소가 공동으로 주관한 한국 상품전시회가 성황리에 종료되었음. 동전시회를 통해서 본 중미시장의 향후 진출유망 품목은 아래와 같음.

< 최근년도 대중미 5국 수출 현황 >

(단위 : US\$ 천)

	2001	2002	2003	2004.1-4월
과테말라	470,555(-3.1%)	501,241(6.5%)	522,693(4.3%)	184,742(9.3%)
온두라스	135,670(-4.4%)	137,614(1.4%)	132,639(-3.6%)	45,309(-6.5%)
엘살발돌	86,868(-0.4%)	72,914(-16.1%)	74,115(1.7%)	22,601(-12.4%)
코스타리카	111,461(1.4%)	111,202(-0.2%)	80,695(-27.4%)	29,587(0.1%)
니카라과	59,367(15.3%)	85,455(43.9%)	73,683(-13.8%)	30,700(32.4%)
합계	863,921	908,426	883,825	312,939

(정보원 : KOTIS)

* 주: ()안은 전년동기대비 증감율

□ 자동차 및 자동차 부품

- 중미5국에 대한 자동차 수출액은 2003년 9천만불을 넘어섰으며 2004년에는 1억불을 넘어설 것으로 예상됨. 그 동안 중미시장은 일본 토요타, 미쯔비시, 마쯔다 브랜드가 장악하고 있었으나 최근 년도 한국산 자동차의 수출호조와 더불어 현대자동차의 산타페, 엑센트, 기아 자동차의 리오, 소렌토 등 모델을 중심으로 호조를 보이고 있음.
- 對중미 자동차 진출확대와 관련 자동차 부품시장은 향후 성장가능성이 매우 높다고 할 수 있음. 2003년 對중미 수출은 2천만불 규모였으며 지속 증가추세에 있음. 금번 전시회에서도 바이어들의 한국산 자동차필터, 브레이크 관련부품 그리고 저소득국가인 관계로 중고부품에 대한 수요가 높았음. 다만 국내업체들간 과당경쟁 양상을 띠고 있어 관련조합 및 KOTRA의 조정 기능이 필요한 것으로 판단됨.

□ 보안장비

- 중미의 최대문제는 치안문제임. 따라서 치안불안으로 보안 장비에 대한 수요가 높음. 중미는 종전 VHS등 아날로그 방식에서 최근 디지털 방식(DVR)로 전환되고 있는 과도기여서 바이어들의 관심도가 높았음. 특히 온두라스의 경우 산페드로술라 등 대부분 지역의 기온이 매우 높아 기존 아날로그방식이 문제점을 일으키고 있다고 하며 대체 수요가 높을 것으로 기대됨. 현재 바이어들은 마이애미와 파나마로부터 주로 제품을 수입하고 있으나 보다 저렴한 가격(중간마진 제외가격)으로 한국으로부터 직접 수입을 희망하고 있음.

□ 일회용 의료소모품 및 의약품

- 중미지역에서는 특성상 일회용 주사기에 대한 수요가 매우 높은 편임. 당뇨병환자도 많고 시립병원으로부터의 입찰수요도 높음. 최근 저가 중국산이 많이 시장에 진출하고 있으나 아직 품질면에서 문제점을 가지고 있어 유럽, 미국 품질인증을 갖고 있는 한국산 일회용주사기에 대한 수요가 당분간 높을 것으로 판단됨.
- 최근 원자재가격인상으로 제품가격 인상이 불가피하나 현지 시장유지를 위해 급격한 인상은 피해야 할 것임. 의약품의 경우도 현지의 등록절차가 까다롭지 않고 등록 소요시간도 길지 않아 가격경쟁력이 있는 한국산 GENERIC제품의 진출 가능성은 높은 것으로 판단됨.

□ 스포츠 기기 및 스포츠용품

- 중미에서의 FITNESS CENTER가 지속 들어서고 있고 수요가 높아서 관련 스포츠 기기나 스포츠용품에 대한 수요가 증가하고 있음. 대만산의 진출이 매우 활발해서 가격경쟁력에서 떨어지나 기능이 단순한 저가모델로 진출하면 최근 활발한 한국산 자동차, 가전 진출에 따른 한국산브랜드 이미지 제고에 힘입어 진출 가능성이 높다고 전망됨. 한국산 단순기능 모델의 경우 마이애미로부터 들어오는 제품보다 가격경쟁력이 있다고 판단됨.

□ 포장기계, 건설장비 및 기계

- 기계류에서는 식품포장기계, 건설장비 등에 대한 관심도가 높았음. 아직은 한국산 기계류의 애프터서비스 문제, 낮은 브랜드 인지도로 진출이 용이하지는 않으나 애프터서비스 체제를 잘 갖추어 바이어들의 신뢰를 얻을 수 있다면 향후 시장진출 가능성은 매우 높다고 볼 수 있음. 한국산이 유럽산이나 미국산보다 가격경쟁력이 있으나 한국산 브랜드에 대한 신뢰구축이 가장 급선무임.

□ 플랜트 및 프로젝트 시장진출 강화

- 정부의 재원부족으로 아직 활발하게 추진되지 않으나 중미각국의 사회간접자본 확충 노력이 지속되고 있어 향후 시장진출전망은 밝음. 향후 중미지역에 유망한 중소형 플랜트분야는 식품가공 및 포장기계, 플라스틱 금형 및 사출기, 상하수도 설비, 중소규모 발전설비, 도로보수 및 건설장비, 섬유관련기계 등을 들 수 있음. 사전 정보입수능력, 현지 인맥구축, 한국의 EDCF자금(개도국지원 금융) 등을 활용한 공급자 파이낸싱 능력 등이 진출에 주요한 관건이 됨.

(문의처 : 과테말라무역관 김철희 chkim0650@kotra.or.kr)