

2019 국별 진출전략

멕시코



CONTENTS

2019 멕시코 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. 안드레스 오브라도(AMLO) 신 정부 출범 4
 - 나. 미국·멕시코·캐나다 합의(USMCA) 출범 5
 - 다. CPTPP·태평양동맹(Pacific Alliance), 멕시코의 새로운 경제 블록 7
 - 라. 멕시코 특별경제구역·경제자유구역 개발 7

II. 비즈니스 환경 분석 9

- 1. 정치·경제·산업·정책 환경 9
- 2. 시장분석 13
 - 가. 시장특성 및 전략적 가치 13
 - 나. 수출 14
 - 다. 투자진출 17
 - 라. 프로젝트 19
- 3. 한국과의 경제교류 및 주요 경험의제 20
 - 가. 교역 20
 - 나. 투자 21
 - 다. 주요 경제협력 의제 22

III. 진출전략 23

- 1. SWOT 분석 및 전략도출 23
- 2. 주요 이슈·산업별 진출전략 24
- 3. 한-멕시코 경제협력을 통한 진출전략 29

첨부 1. 수출유망 품목 33

첨부 2. 수출유망 서비스 34

첨부 3. 2019년 KOTRA 주요 사업 (잠정) 35

첨부 4. 2019년 주요 정치경제 일정 및 전시회 캘린더 36

I 시장 전망 및 주요 이슈

1. 개요

가. 시장전망

□ 2019년 멕시코 경제 '상승' 예상

- 멕시코 통상여건 개선으로 對 멕시코 투자 증가 전망
 - 미국·멕시코·캐나다 협정(USMCA) 체결로 對 멕시코 투자 리스크 감소
 - 또한 최근 미국과 중국 간 무역 갈등이 심화되면서 중국진출 글로벌 기업들이 멕시코로 생산기지를 이전할 가능성이 증가함
- 단, 정권교체에 따른 불안정성, 정부부채 심화 등 불안요소도 공존
 - 멕시코 언론사 El Universal에 따르면 멕시코 新정부는 멕시코 전체 GDP의 약 42.4%인 9.9조 페소(약 5,030억 달러)의 정부부채를 떠안고 임기를 시작
 - 2018년 8월, 멕시코 중앙은행은 2019년 경제성장률을 이전 2.2~3.2%에서 1.8~2.8%로 조정

나. 주요 경제지표

주요 지표	단위	2012년	2014년	2015년	2016년	2017년	2018년	2019년
인구	백만 명	120.83	124.22	125.89	127.54	129.16	130.76	132.33
명목 GDP	십억 달러	1,200.28	1,313.65	1,169.81	1,075.03	1,152.26	1,221.07	1,247.55
1인당 명목GDP	달러	9,934	10,575	9,292	8,429	8,921	9,388	9,428
실질성장률	%	3.39	2.81	3.31	2.63	2.31	1.91	1.89
실업률	%	4.76	4.83	4.35	3.88	3.42	3.64	4.25
소비자물가상승률	%	4.11	4.02	2.72	2.82	6.04	4.36	3.14
재정수지(GDP대비)	%	-4.55	-4.73	-4.47	-3.99	-2.44	-2.57	-2.57
총수출	백만 달러	370,890	397,658	380,789	373,904	409,476	450,207	475,425
(對韓 수출)	"	1,727	2,027	2,770	2,502	3,429	-	-
총수입	"	370,746	399,977	395,232	387,065	420,369	463,195	489,213
(對韓 수입)	"	13,341	13,772	14,619	13,612	15,756	-	-
무역수지	백만 달러	144	-2,319	-14,443	-13,161	-10,893	-12,988	-13,788
경상수지	"	-18,692	-24,633	-30,276	-23,912	-19,451	-20,963	-22,112
환율(연평균)	현지국/US\$	13.16	13.31	15.87	18.69	18.92	18.97	19.63
해외직접투자	억 달러	228.97	54.03	106.68	16.04	50.83	-	-
외국인직접투자	억 달러	219.06	293.97	351.37	303.69	312.34	269.54	261.02

주: 2018년은 추정치, 2019년은 전망치 기입

자료: IMF, World Bank, IHS, 멕시코 통계청(INEGI), 멕시코 중앙은행(Banxico), World Trade Atlas

2. 2019년 주요 이슈 및 전망

- 12월 1일부터 안드레스 오브라도(AMLO) 신 정부 출범
- NAFTA를 대체하는 USMCA 출범, 3국 정상 서명 완료
- 멕시코, CPTPP, 태평양 동맹 등 신규 경제블록으로 시장 확대 추진
- 멕시코 특별경제구역·경제자유구역 개발하여 외국인 투자 공략

가. 안드레스 오브라도(AMLO) 신 정부 출범

□ 안드레스 오브라도르(AMLO) 대통령 당선, 멕시코 최초 진보 정권 출범

- 2018년 7월 1일 선거를 통해 국가재건당(MORENA)의 안드레스 오브라도르(AMLO)가 53.19%의 득표율로 차기 대통령에 당선
 - 국가재건당(MORENA)은 노동당(PT), 사회적연대당(ES)과 'Juntos Haremos Historia'라는 연정을 구성, 국민행동당(PAN)·민주혁명당(PRD)·시민운동당(MC) 연합 후보인 아나야(Anaya)에 20%p 이상 격차로 압승
 - * 주요후보 선거득표율(%) : AMLO(53.19), Anaya(22.27), Meade(16.40), Calderon(5.23%)
- 이는 1917년 이후 약 100년 만에 진보 성향의 후보가 대통령에 당선된 것으로 이는 멕시코 국민들의 기존체제에 대한 불만과 변화에 대한 열망의 결과로 해석됨

□ 정치권력의 분산, 사회간접자본 확충, 노동 친화적 정책 공약

- 안드레스 오브라도르(AMLO)는 모든 권력이 대통령에게 집중되어 있었던 과거 체제에서 벗어나 지방분권화, 부정부패 척결 등 약속
 - 멕시코 수도에 모여있는 현 연방조직을 지역별 특성에 따라 지방으로 이전하고, 고위 공무원 위주로 특혜를 철폐하며, 공공지출을 줄여 재정여건 개선 노력
- 공공인프라 개발, 에너지 프로젝트 등 대부분의 산업 정책에서 민간 참여를 확대하되 석유산업 등 핵심 산업에 관련해서는 국가 통제 강화
- 노동 분야에서는 최저임금을 매년 15%씩 인상하는 등 임금과 복리후생을 증대하고 멕시코 사회보장청(IMSS)의 비효율성을 개선할 계획

나. 미국·멕시코·캐나다 합의(USMCA) 출범

□ NAFTA를 대체하는 현대화된 무역협정에 합의

- 멕시코·미국·캐나다 3국이 USMCA에 합의하며 멕시코, 교역 위기에서 탈출
 - 2016년 11월, 미국 우선주의(America First)를 내세운 도널드 트럼프 공화당 후보가 미국 대통령에 당선이 되면서 NAFTA 탈퇴(withdrawal) 가능성 공언
 - 2017년 8월, 3국의 재협상 개시되고 이후 수차례 타협점을 찾으려 하였으나 불발
 - 2018년 8월 27일 멕시코와 미국이 NAFTA 개정안에 먼저 합의하고, 9월 30일 캐나다가 뒤늦게 합류하면서 3국이 NAFTA를 대체하는 USMCA 출범에 합의, 11월 30일 3국 정상 서명
 - 이로 인해 멕시코는 전체 교역량 중 약 65% 비중을 차지하는 미국, 캐나다와 자유무역협정을 유지할 수 있게 되었으며, 현재 비준 승인절차 진행 중

□ 자동차 분야, 원산지 규정 대폭 강화

- 자동차 분야의 경우, 역내 생산 비율을 62.5%에서 75%까지 단계적으로 확대, 자동차 부품에 들어가는 철강, 알루미늄, 유리의 경우, 역내 산 비율을 70%에 합의
 - 또한, 자동차 부품의 40%(승용차)~45%(픽업트럭)는 시간당 16달러 이상을 버는 고임금 노동자가 생산하도록 의무화
 - 美 무역대표부는 부속서신(side letter)을 통해 자동차 수출은 2.6백만 대까지, 자동차 부품은 1,080억 달러까지 무역확장법 232조를 적용하지 않기로 함
 - * 2017년 기준, 멕시코 대미 자동차 수출량 2,335,245대; 자동차 부품 수출액 233억 달러
- 역내 생산 비율 또는 고임금조건을 충족하지 못할 경우 최혜국 관세 적용
 - 최혜국 관세*가 상향조정되더라도 자동차는 연간 1.6백만 대까지, 자동차 부품은 1,080억 달러까지 2.5% 관세 보장
 - * 現 최혜국 관세 : (자동차) 2.5%, (자동차부품) 0~5.7%, 부품별 상이

□ 일몰조항은 삭제, USMCA 지속기간을 16년으로 설정

- 애초 미국은 재협상 과정에서 5년마다 협정이 자동 종결되는 일몰조항 삽입을 강력하게 주장해 왔지만 결국 USMCA 지속기간을 16년으로 합의
 - 매 6년마다 예상치 못했던 문제점들을 연구 및 수정하고 협정기간 연장을 논의할 수 있도록 명시

□ 분쟁해결 절차(제20장)는 유지하되 ISDS(제11장)는 일부 산업에 국한

- 분쟁 해결 절차는 NAFTA 조항을 유지하였고 투자자-국가 분쟁 해결제도(ISDIS)는 미국과 멕시코만 석유, 가스, 통신, 인프라 등 주요 산업에 한정하여 진행하기로 하면서 사실상 폐지
- 또한, 캐나다가 강력하게 주장하였던 대로 반덤핑 문제가 발생할 경우 양국이 공동으로 중재패널을 구성하고 문제를 해결하는 제19장 내용 유지

□ 농산물·특산물 분야의 경우 시장개방 확대

- 미국-멕시코 농산물 무관세 유지, 계절양허(Seasonal Window) 내용 삭제
 - 미국과 멕시코 양국은 농산물 분야에 대하여 무관세를 유지하는데 합의하였으며 미국 농산물 수확 시기에 멕시코산 농산물 수입을 일시적으로 중단하겠다는 조항도 결국 제외
- 멕시코-미국, 양국 특산품을 협정 품목에 추가
 - 미국은 멕시코의 테킬라와 메스칼을, 멕시코는 미국의 위스키, 버본, 일부 미국산 치즈를 특산물로 인정하기로 하면서 특산물 분야 트레이드오프(trade off)

□ 멕시코, USMCA 체결로 글로벌 생산기지로서의 입지 상승

- 자동차, 섬유 분야 등 주요 산업의 원산지 규정이 강화가 되면서 멕시코에 수출하기보다는 직접 진출하여 생산하는 것이 더욱 유리해짐
 - 특히, 미국이 자동차 분야에서 무역확장법 232조에 적용 예외 조항을 두면서 글로벌 자동차 및 부품 기업들이 對 멕시코에 투자를 확대할 것으로 전망
- 아울러 미국-중국 간 무역전쟁이 장기화될 경우, 중국의 투자매력도가 감소하며 글로벌 기업들이 동남아 지역과 함께 멕시코로 생산기지 이전을 고려하고 있는 것으로 보임
 - El financiero, Forbes 등 멕시코 언론에서는 특히 미국이 반도체 등 첨단산업 부품과 패션·섬유 분야에 고관세를 부과하면서 관련 기업들이 멕시코로 진출할 것으로 분석

[기타 주요 합의내용]

분야	내용
철강·알루미늄	미국 세이프가드 조치 USMCA 서명 전까지 일시 면제
섬유	멕시코 관세특혜수준(TPL) NAFTA 수준 유지 *대미 인조섬유 기준 45백만㎡
노동	멕시코 노동자 단체교섭권 보장조치 및 국제노동기구 기준에 따라 헌법 개정
지재권 보호	의약품에 대한 특허보호 기간을 10년으로 합의, 일반 지재권은 70년
전자상거래	전자상거래 무관세 통관 기준을 50달러에서 100달러까지 확대

다. CPTPP·태평양동맹(Pacific Alliance), 멕시코의 새로운 경제 블록

□ CPTPP, 미국이 빠진 11개국으로 출범

- 멕시코 포함 총 11개국*이 CPTPP로에 합의하면서 4.9조 달러 교역규모 경제 블록 형성
 - 2018년 3월 8일, 칠레 산티아고에서 CPTPP 체결에 서명하였으며, 11개국 중 과반인 7개국이 비준하여 12월 30일 발효
 - 발효 시, 관세의 99%가 철폐되어 참가 국간 관세가 10조 달러 이상 감소 예상
 - 멕시코의 경우, CPTPP가 출범하면 총 52개국과 자유무역이 가능해져 수출저변이 확대되는 효과가 있으며 특히 멕시코 주요 수출품인 기계류, 전자기기, 광물 분야에서 관세가 철폐되면 무역수지가 개선될 것으로 전망
- * CPTPP 가입국 : 멕시코, 일본, 호주, 뉴질랜드, 브루나이, 캐나다, 칠레, 말레이시아, 페루, 싱가포르, 베트남
- 한국 CPTPP 가입 시, 멕시코와 경제협정 체결 가능
 - 한국은 2007년부터 한-멕시코 FTA 체결을 위해 노력해왔으나 합의 불발
 - 한국이 CPTPP를 가입할 경우, 멕시코와 자유무역이 가능해지며 공공 입찰참가 등 경제협정 체결국에 제공되는 부수적인 혜택도 다대

□ 2018년 7월, 태평양 동맹(Pacific Alliance) 13차 정상회의 개최

- 이번 회의에서는 태평양 동맹 회원국* 간 교역 확대뿐만 아니라 태평양동맹(Pacific Alliance)-남미공동시장(MERCOSUR) 간 경제협력에도 합의
- * 태평양동맹 회원국 : 멕시코, 페루, 콜롬비아 칠레
- 또한 한국이 준회원국 가입을 신청하면서 태평양 동맹 측은 호주, 뉴질랜드, 싱가포르, 캐나다와 준회원국 협상을 마무리하는 대로 한국과 협상을 시작할 계획 발표

라. 멕시코 특별경제구역·경제자유구역 개발

□ 멕시코 균형발전의 일환으로 남동쪽 지역에 특별경제구역 7개 지정

- 엔리케 니에토 前 멕시코 대통령, 향후 20년 내 500억 달러 투자 예상
 - 2018년 3월 발표에 따르면 총 65개 기업이 멕시코 특별경제구역에 투자하기를 희망하고 있으며 총 투자 규모는 약 69.9억 달러
- 특별경제구역에 투자할 경우, 소득세·사회보장세 감면, 면세 혜택도 제공
 - 지역별로 인센티브 조건이 상이하기는 하나 대부분의 지역의 경우 첫 10년 동안은 소득세를 100% 면제, 그 후 5년 동안은 50% 감면 혜택

- 이에 더해, 동 지역 내 근로자들에게 교육을 제공할 경우, 추가 25% 면제
 - * 단, 소득세 면제 혜택을 받기 위해서는 사회보장청(IMSS)에 등록된 근로자수 유지 필수
- 사회보장세의 경우 첫 10년 동안은 50% 환급, 그 후 5년 동안은 25%
- 경제특별구역 내에 있는 기업은 경제특별구역 밖에 위치한 개인 또는 기업으로부터 물품을 구입할 때 면세혜택을 받음

[멕시코 특별경제구역]

특별경제구역	주	착수일
Lazaro Cardenas - La Union	Michoacan, Guerrero	2018. 11. 30 이전
Puerto Chiapas	Chiapas	2018. 11. 30 이전
Coatzacoalcos	Veracruz	2018. 11. 30 이전
Progreso	Yucatan	2018. 11. 30 이전
Salina Cruz	Oaxaca	2018. 11. 30 이전
Campeche	Campeche	2019. 6. 30 이전
Tabasco	Tabasco	2019. 6. 30 이전

□ 안드레스 오브라도르(AMLO), 북부 국경 지역에 경제자유구역 개발 계획

- 경제자유구역 지정을 통한 북부 국경지역경제 진흥
 - 안드레스 오브라도르(AMLO) 정부는 레이노사(Reynosa), 띠후아나(Tijuana) 등이 위치해있는 북부 북경지역을 경제자유구역으로 지정하면 장기적으로 지역 GDP가 6~10% 증가하고 해외직접투자액이 매년 2,000~3,000만 달러에 이를 것으로 전망
- 부가세, 임대세 조정을 통한 경제 활성화 시도
 - 현재 멕시코 연방정부는 대부분의 상품·서비스에 16% 부가세를 의무화하고 있으나 미국 텍사스 주(州)의 판매세는 6.26%에 불과
 - 이런 격차로 인해 멕시코 국경지대의 소상공인, 기업이 보고 있는 피해를 감안, 북부 국경지역에는 8% 부가세 부가, 임대세 또한 20%로 조정하여 투자 유치



Ⅱ 비즈니스 환경 분석

1. 정치·경제·산업·정책 환경

- (정치) 안드레스 오브라도르(AMLO), 공약실천을 위한 상·하원 내 지지세력 확보
- (경제) 통상, 정치적 리스크가 제거되며 비교적 안정세
- (산업) 자동차, 전자, 기계 등 전통 유망산업 무난한 성장 지속 예상
- (정책) 다자간 FTA 추진과 AMLO 정부의 인프라 개발이 핵심

가. 정치 환경

□ 안드레스 오브라도르(AMLO) 공약실천을 위한 정치적 기반 확보

- AMLO가 소속된 국가재건당(MORENA)당과 노동당(PT), 사회적연대당(ES)가 구성한 ‘함께 만드는 역사(Juntos Haremos Historia)’ 연정은 상·하원 과반 확보
 - ‘Juntos Haremos Historia’는 상원 128석의 54%인 69석을 차지하였으며 하원 500석 중에서도 약 61.4%인 307석 차지
 - 또한, 대통령 선거와 같이 진행된 주지사 선거에서도 총 8자리 중 6자리에서 ‘Juntos Haremos Historia’가 승리하면서 여대야소(與大野小) 형국
- AMLO는 대통령 당선 직후 차기 내각을 발표
 - AMLO는 총 17개의 장관직 중에서 8명을 여성으로 임명하고 5명을 40대 이하인 인사로 임명하면서 여성 및 청년의 참여율을 높임
 - 멕시코 첫 진보 정권인 만큼 반(反)시장적 정책을 추진할 것이라는 우려와는 달리 경제 분야 주요 보직에 친(親)시장적 인사들을 임명하였으며, 인수위에서도 멕시코 최대 부호인 까를로스 슬림(Carlos Slim) 등 주요 기업 총수 대거 포함
- 공공지출 삭감, 지방 분권화, 노동여건 개선, 사회간접자본 투자 등 공약
 - 중앙집권적인 정부 구조에서 발생한 비효율과 부정부패를 줄이기 위해 지방 분권화를 확대하고 불필요한 공공지출을 삭감하여 지난 정부에서 심화된 정부부채 해소 계획

- 또한, 최저임금 인상, 멕시코 사회보장청(IMSS) 제도 개정 등으로 노동환경을 개선하고 사회간접 자본, 신재생에너지 개발 등 공공인프라에 투자 확대 선언

나. 경제 환경

- 멕시코, 통상 및 정치적 리스크가 제거되면서 환율 안정
 - 최대 교역국인 미국의 보호무역주의가 강화되고 멕시코 대선으로 대내 정치 리스크가 확산되면서 멕시코 환율변동 심화
 - 멕시코는 트럼프 대통령 취임일에 멕시코 페소/달러 환율이 21.9를 기록하며 당선전일 대비 19.6% 급등하였으며, 이후 NAFTA 재협상 관련하여 부정적인 반응이 있을 때마다 환율이 상승하는 현상을 보임
 - 또한, 2018년 7월 1일, 멕시코 대선을 앞두고 정치적 불확실성이 커지면서 환율이 크게 상승하는 현상을 보였으나 대선 이후 곧이어 하락
 - 멕시코는 터키궂 충격*에도 주변 중남미 국가들에 비해 환율이 안정적인 유지되었으며, 2018년 11월 USMCA가 체결되면서 장기적 안정세 예상
 - * 미국의 對 터키 경제제재로 터키 리라화가 폭락하면서 신흥국 통화에도 충격을 준 사건
- 멕시코 World Bank 기업환경평가 중남미 국가 중 1위
 - World Bank에서 매년 190개국을 대상으로 정치, 경제, 규제 등을 종합적으로 고려하여 기업 환경을 평가하는 동 조사에서 전체 47위, 중남미 국가 중 1위 차지
 - * 중남미 주요국 순위 : 멕시코(46), 콜롬비아(53), 페루(54), 칠레(57), 아르헨티나(116), 브라질(123)
 - 멕시코는 ‘자금조달’, ‘재산권 등록’ 분야에서는 높은 점수를 받았으나, ‘창업’, ‘전기공급’, ‘납세’ 등에서 미진한 평가
- 멕시코 외국인직접투자도 중남미 최고 수준
 - 2017년 멕시코 외국인직접투자액은 약 296억 달러로 중남미 국가 중 최대치 기록
 - 2018년 상반기 멕시코 외국인직접투자액은 약 178억 달러로 작년 동기 대비 14% 성장하며 견고한 성장세 유지

다. 산업 환경

□ 자동차 산업

- 멕시코 자동차협회(AMIA)에 따르면 2018년 1~8월 누계 기준, 멕시코 자동차 생산량은 2,617,230대를 기록, 작년 동기대비 유사한 수준

- 글로벌 조사 전문기관 IHS Markit은 멕시코 2018년 자동차 생산량을 410만대로 전망
- 2018년 1~8월 누계 기준, 전체 판매량은 913,726대로 작년 동기 대비 약 8% 감소
- 하지만 이는 Fiat Chrysler, Ford가 일부 모델 생산을 중지, NAFTA 재협상에 따른 멕시코 자동차 시장 리스크 등을 고려하면 무난한 성장세
- 2018년 상반기 기준, 자동차 및 자동차 부품 수출은 약 552억 달러로 작년 동기대비 약 11.5% 증가하였으며 수입은 약 211억 달러로 작년 동기대비 약 4.8% 증가
 - 멕시코 자동차 및 부품 최대 수출국은 미국으로 2017년 기준 약 81.1%(약 825억 달러) 비중을 차지하였으며, 캐나다가 4.7%(약 48억 달러), 독일이 4.5%(약 44억 달러)로 뒤따름
 - 2017년 기준, 한국의 對 멕시코 자동차 및 부품 수출은 약 21억 달러로 전년대비 약 15.3% 성장하였으며, 멕시코 자동차 수입 시장에서 미국, 일본, 중국, 독일에 이어 5위
- AMLO 차기 정부의 신재생에너지 정책에 따라 친환경, 미래자동차의 생산 및 판매량이 증가할 것으로 전망
 - 멕시코 자동차협회(AMIA)에 따르면 2017년 기준 멕시코 친환경(전기, 하이브리드) 자동차 판매량은 총 10,512대로 아직은 시장규모가 작으나 작년 대비 27.3% 고성장

□ 전기·전자 산업

- 멕시코 전기·전자 산업은 자동차 산업과 함께 멕시코 제조업에서 중요한 비중을 차지하고 있으며 삼성, LG를 비롯한 다양한 글로벌 기업들이 멕시코를 생산 및 수출기지로 활용하고 있음
- 모바일, 컴퓨터 제품 시장 꾸준히 성장 중
 - 2017년 기준, 멕시코 전기·전자 제품 판매량은 약 6,548만대로 전년대비 2.4% 성장
 - 가장 큰 비중을 차지 분야는 핸드폰·태블릿 등 휴대용 전자제품으로 약 4,825만대가 판매되어 전년대비 약 3.7% 상승

□ 기계 산업

- 멕시코는 자국 기계 제조업체가 많지 않아 대부분의 제품을 수입하여 사용하고 있으며 대부분의 기계제품이 비관세 적용 대상
 - 치와와, 누에보레온, 산루이스 포토시, 할리스토, 두랑고 등 멕시코 북부 및 중부 산업 단지 위주로 기계수요가 집중되어 있음
 - 유통구조는 대부분 현지 딜러들이 수입제품의 전담 에이전트가 되어 판매관리까지 진행하는 방식이나 최근 외국기업들이 직접 멕시코에 진출하여 판매하는 사례 증가

- 글로벌 기업들은 고효율 기계를 구매하고 있으나, 멕시코 중소기업들의 경우에는 저가형 기계 또는 중고 기계를 선호
 - 대부분의 중소기업들은 아직까지 노후화된 기계를 사용하고 있는 것으로 조사됨

라. 정책·규제 환경

□ 다자간 FTA를 통한 시장 확대 전략

- 멕시코는 최근 합의한 미국·멕시코·캐나다 합의(USMCA)를 비롯하여 CPTPP, 태평양 동맹, 멕시코-EU FTA 등 다자간 FTA를 중심으로 협상 진행 중
 - CPTPP와 멕시코-EU FTA의 경우 서명을 완료하고 각 국의 비준을 기다리는 상황
 - 멕시코가 가장 최근에 서명한 양자 FTA는 2014년 4월에 체결한 멕시코-파나마 FTA로 이후로는 다자간 FTA에 치중

□ 안드레스 오브라도르(AMLO) 정부 인프라 개발 계획

- AMLO 정부, 마야 열차, 프란시스코프미꼬 철도 개발로 관광, 무역 환경 개선 기대
 - 마야 열차 프로젝트는 키타나루, 유카탄, 캄페체, 타바스코, 치아파스 5개 주를 연결하는 1,500km 규모 순환 열차 프로젝트로 신규 관광 콘텐츠 개발 목적으로 추진
 - 프란시스코프미꼬 철도 프로젝트는 팔리나 크루즈와 꼬앗싸꼬알꼬스 항을 잇는 사업으로 이를 통해 무역 및 수송여건을 개선할 수 있을 것으로 기대

□ 멕시코 전체 수입규제 건수는 71건 (2018년 10월 5일 기준)

- 멕시코는 2018년 10월 5일 기준, 전 세계 17개국 44개 품목에 대해 총 71건의 수입규제 조치를 시행 중이며 7건 조사 중
 - 주요 규제 품목은 금속 분야로 총 50건이 규제 대상이며, 화학·석유·고무 제품(9건), 기타 제조업 관련 제품(5건), 섬유·의류(3건)이 그 뒤를 따름
 - 이 중 반덤핑 규제가 총 68건, 세이프가드 조치가 3건으로 조사됨
 - 對 한국 규제건수는 총 3건으로 철강·금속 품목이 2건, 섬유, 합성고무 품목이 각 1건씩
 - * 특히 폴리에스테르 단섬유사의 경우, 지난 25년간 반덤핑조치 대상, 자국 산업보호 명목으로 2018년 8월 7일부터 추가 조사 진행 중

□ FTA 미체결국 정부 공공입찰 참가 제한

- 멕시코는 자국기업 및 FTA 체결국 기업에 입찰 우선권 부여
 - 멕시코는 공공입찰을 3가지로 분류하여, 자국기업 또는 멕시코 자본이 50%이상인 기업에 최우선 권을 주고 있으며, 그 다음으로는 FTA 체결국에 기회 제공

- 멕시코와 FTA를 체결하지 않은 국가의 기업들은 일부 입찰에 참여할 수는 있으나 멕시코 회사와 경쟁을 하게 될 경우 가격 차이가 15% 이상 나야함

2. 시장분석

- (특성) 임금경쟁력, 지정학적 강점을 활용해 성장한 글로벌 생산·수출기지
- (수출) 소비재, 중간재, 자본재 수입으로 적자 지속, 한국 5위 수입국
- (투자) 제조업 중심으로 외국인투자 다대, 전세계 12위
- (프로젝트) AMLO 신정부 정책방향에 따라 인프라 분야 중심 투자유치 계획

가. 시장특성 및 전략적 가치

□ 시장특성

- 빈부격차로 인한 양극화 된 소비시장
 - 2016년 국가 가계소득 조사(ENIGH)에 따르면 멕시코 평균 가처분 소득은 15,507 페소(약 816 달러)로 낮은 수준이나 빈부격차가 심해 소비층이 양분화
 - OECD에 따르면 멕시코 불평등지수(지니계수)는 48.2로 전 세계 24위* 수준이며 상위 20%와 하위 20%의 소득격차가 10.4배
 - 따라서 멕시코 시장은 전반적으로 품질보다 가격을 우선하는 '가격 시장'이나 상류층을 위한 프리미엄 시장도 점차 증가하는 추세
- 한국 상품에 대한 인지도 상승
 - 최근 삼성, LG전자, 현대, 기아자동차 등 국내 대기업을 중심으로 멕시코 진출이 활발해지고 2018년 러시아 월드컵으로 한국에 대한 전반적인 호감도 상승하면서 한국 상품에 대한 인식이 개선됨
 - 특히, K-POP을 비롯한 한류열풍으로 한국산 뷰티제품에 대한 수요 증가
 - 뿐만 아니라 멕시코 가처분 소득이 증가하면서 품질에 대한 멕시코 소비재 관심이 증가, 저가 중국산 제품을 대체할만한 가성비 높은 한국제품 선호

□ 전략적 가치

- 높은 임금경쟁력을 활용한 생산 활동
 - 멕시코 통계청(INEGI)에 따르면 2017년 기준 멕시코 제조업 노동자의 시간당 평균 임금은 약 2.3 미 달러로 미국, 캐나다 임금의 약 12% 수준
 - * 국가별 제조업 노동자 시간당 평균임금 : (미국) 20.8 미 달러 (캐나다) 19.5 미 달러

- 지정학적 강점을 통한 물류 허브
 - 멕시코는 미주 대륙의 중심에 위치하여 북미와 남미를 연결하는 가교역할을 하고 있기 때문에 멕시코를 거점으로 주변 국가로 확장이 용이
 - 세계 최대시장인 미국과 국경을 공유하기 때문에 육상운송으로 물류비 절감이 가능하며, 태평양과 대서양이 맞닿아 있어 유럽, 아시아로 해상운송에도 강점
- 다양한 자유무역협정(FTA) 체결
 - 멕시코는 현재 46개국과 FTA를 체결하고 있어 미주, 유럽, 아시아 국가들과 관세 혜택을 활용한 자유무역 가능
 - 특히, 최근 NAFTA를 대체하는 USMCA를 체결함으로써 전체 교역량의 약 65%를 차지하는 미국, 캐나다와 자유무역협정 유지하였으며 CPTPP가 발효될 경우, 전 세계 52개국과 FTA를 체결하게 되어 멕시코의 수출경쟁력 증가
- 30대 이하가 절대 다수인 ‘젊은’ 인구 대국
 - 멕시코 통계청(INEGI)에 따르면 2017년 멕시코 인구는 약 1.2억 명으로 전 세계 11위
 - 평균연령이 30세 미만인 국가로 향후 소비연령층이 두터운 국가이며, 출산율도 높아 향후 40년 간 소비 연령층 지속적으로 증가 전망

나. 수출

□ 멕시코 수출입 동향

- 2018년 8월 누계 멕시코 무역 수지는 약 100억 달러로 적자
 - 2018년 8월 누계 기준, 멕시코 수출액은 약 2,953억 달러로 전년 동기 대비 11.3% 증가
 - 이 중, 자동차를 비롯한 제조업 분야 수출액이 약 2,591억 달러로 약 87.8% 비중을 차지하고 있으며 전년 동기 대비 약 9.4% 성장하며 수출 확대에 기여
 - 동기 수입액은 약 3,053억 달러로 전년 동기 대비 12.0% 증가
 - 수입액은 약 76.7%는 중간재 수입으로 제조업 생산을 위한 부품 수입이 대부분
 - 무역수지는 2018년 8월까지 소비재, 중간재, 자본재의 수입이 크게 증가하며 전년 동기 대비 적자폭이 확대되고 있음
- 교역 부문에서 미국 의존도 여전히 높아
 - 2017년 기준, 멕시코 전체 수출에서 對 미국 수출이 차지하는 비중은 약 79.9%, 전체 수입에서 對 미국 수입이 차지하는 비중은 46.3%로 對 미국 무역 의존도 약 62%
 - 대미 주요 수출품은 원유, 전자기기, 자동차 부품, 수입품은 전자기기, 기계류, 정제유 등

[2016~2018년 8월 누계 멕시코 무역수지]

(단위: 백만불, %)

구분	2016년	2017년	2018년 8월 누계		
			금액	증감률	비중
전체 수출	373,939	409,401	295,341	11.3	100.0
원유부문	18,817	23,701	20,548	43.0	7.0
비원유부문	355,121	385,699	274,793	9.4	93.0
- 농축산물	14,672	15,827	11,278	6.3	3.8
- 광업	4,368	5,427	4,320	24.7	1.5
- 제조업	336,081	364,445	259,195	9.4	87.8
전체 수입	387,064	420,369	305,370	12.0	100.0
- 소비재	51,950	57,333	41,160	14.4	13.5
- 중간재	294,994	322,021	234,147	11.3	76.7
- 자본재	40,119	41,014	30,063	14.2	9.8
무역수지	-13,125	-10,968	-10,029	-39.5	-
원유 제외 무역수지	-31,945	-34,669	-30,577	-41.8	-

주: 증감율은 전년 동기 대비 기준

○ 멕시코 對 한국 수입 현황

- 2018년 2분기 기준, 멕시코의 對 한국 수입액은 약 75.5억 달러로 전년 동기 대비 0.72% 증가하면서 한국은 멕시코 제 5위 수입국으로 등극
- 주요 수입품은 자동차 및 부품, 평판 디스플레이 및 센서, 철 강판, 합성수지 등
- 멕시코 수입시장 내 한국 상품 점유율은 약 3.38%로 전년 동기 대비 약 0.36%p 감소

[멕시코의 주요 수입국 및 비중]

(단위: 백만 달러, %)

순위	국가	2015		2016		2017		2018 2분기	
		금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중
1	미국	186,802	47.26	179,582	46.40	194,543	46.28	104,637	46.79
2	중국	69,987	17.71	69,520	17.96	74,145	17.64	38,938	17.41
3	일본	17,368	4.39	17,751	4.59	18,184	4.33	8,755	3.92
4	독일	13,974	3.54	13,877	3.59	16,420	3.91	9,288	4.15
5	한국	14,618	3.70	13,612	3.52	15,756	3.75	7,552	3.38
-	총계	395,232	100.00	387,064	100.00	420,369	100.00	223,633	100.00

주: 순위는 2017년 기준

□ 수입규제 및 비관세 장벽

○ 멕시코, 미국 및 비FTA 체결국 철강에 관세 부과

- 2018년 6월 1일, 미국이 무역확장법(Trade Expansion Act) 232조*를 적용하면서 멕시코, 캐나다, EU 수입 철강 및 알루미늄에 각각 25%와 10%의 관세를 부과

- 멕시코 정부는 이에 대응하여 2018년 6월 5일부터 연방관보를 통해 미국 및 FTA 미 체결국 철강 제품에 15%~25%의 관세를 부과함

* 무역확장법 232조 : 미국이 국가안보에 위협이 된다고 판단할 경우 수입을 제한할 수 있도록 한 법

○ 한국산 탄소강관, 반덤핑 판정 사례

- 2016년 8월 15일 멕시코 TAMSA社は 멕시코 정부에 한국을 비롯한 4개국에 대하여 수입산 탄소 강관의 불공정 무역 조사 요청
- 2016년 12월 15일 멕시코 정부는 이에 대한 조사에 착수, 2017년 8월 3일 덤핑 예비판정 후 2018년 4월 3일 최종 반덤핑 판정

- 이에 따라 한국산에 톤당 0.1312달러 관세를 부과하게 되며 우리기업 피해

* 탄소강관 1톤당 관세(USD) : (한국산) 0.1312, (스페인산) 0.3785, (인도산) 0.2067, (우크라이나산) 0.1701

○ 섬유·의류 품목에 대한 최저수입가격 고시제도, 비관세 장벽으로 작용

- 멕시코는 자국 섬유·의류산업 보호를 위해 섬유·의류 품목에 대해 최저수입가격(Precio Estimado)을 고시하고, 고시 가격 이하로 수입되는 상품에 대해 수입가와 고시가의 차액에 대한 관세를 예치 하도록 규정
- 이 제도는 수출 시 제품의 디자인, 품질 등을 고려하지 않아 불합리한 요소가 많고 부수적으로 실시하는 제조원가 증명 등으로 비용 및 시간 낭비 초래

□ 우리기업의 수출성공 사례

○ 화장품 기업 S사, “멕시코 진출을 위해서는 철저한 시장조사가 필수”

- 2012년에 설립된 한국계 화장품 회사 S사는 약 40여개 국가에 수출을 하는 기업으로 멕시코에 모델링 테이크아웃 콤팩트, 세럼, 수분크림, 마스크 팩 등 수출
- 업체 관계자에 따르면 멕시코는 한국과 문화적 배경이 많이 다르기 때문에 색상, 디자인 등을 현지화 하는 것이 중요하다고 언급
- 멕시코는 한국과 지리적으로도 멀리 떨어져있고 인터넷으로 정보를 얻는 데 한계가 있기 때문에 S사는 바이어에 수출만한 것이 아니라 마케팅 작업을 공동으로 진행하여 좋은 결과를 얻음
- 한국 업체의 경우 멕시코 시장 정보를 얻기 어렵기 때문에 시장을 잘 아는 유통 전문 업체나 바이어를 통해 시장 정보를 얻고 향후 마케팅까지 패키지로 진행하도록 계약을 추진하면 성공확률을 높일 수 있을 것으로 판단

다. 투자진출

□ 멕시코 투자 동향

- 멕시코 외국인직접투자 전 세계 12위, 제조업 투자 비율 높아
 - 2017년 기준 멕시코 외국인직접투자 금액은 총 약 303억 달러로 외국인 직접투자 유치국 12위에 등극했으며 2018년 2분기까지 누계치는 총 178억 4,230만 달러
 - 지역별로는 멕시코시티에 21.4%가 집중되어 있으며 공업단지가 많은 멕시코 주(州), 치와와 주(州), IT산업이 발달한 할리스코 주(州), 마길라도라 형태의 투자가 활발한 바하칼리 포르니아 주(州)도 핵심 지역
 - 분야별로는 제조업 분야 투자가 43.1%로 가장 높았으며 서비스·금융(19.4%), 전기 발전(8.4%), 상업(8.2%), 광업(6.3%), 기타(14.6%)가 그 뒤를 따름

[멕시코 업종별 외국인직접투자 유치 현황]

(단위: 백만 달러, %)

구분	2015년	2016년	2017년	2018년 2분기
농림어업	162.8	93.6	119.4	32.2
광업	1,477.7	1,303.3	1,016.5	1,221.7
전력, 가스, 수도	749.9	1,207.7	1,534.1	1,495.6
건설	2,484.8	1,654.9	3,056.3	624.1
제조업	16,946.5	17,218.4	13,543.9	7,694.8
도매업	1,090.9	866.1	1,589.4	762.2
소매업	1,654.2	796.5	1,175.8	696.7
교통, 우편, 물류	2,973.6	1,754.0	3,226.6	708.2
방송통신	2,915.6	864.4	608.9	723.5
금융, 보험	2,648.7	2,723.4	2,596.7	3,470.2
부동산/임대	309.2	398.8	436.6	85.4
전문서비스	429.9	153.3	142.0	-7.9
기업경영	205.7	56.0	196.4	53.7
교육	21.2	0.0	0.0	58.5
보건/위생	12.9	18.7	9.5	0.8
문화/스포츠/레크레이션	118.3	46.4	163.8	11.1
숙박, 요식업	644.5	594.2	895.8	304.6
기타 서비스	-3.7	5.6	34.5	6.0
합계	34,842.6	29,404.7	30,346.5	17,842.3

- 연방정부 및 각 주정부 제공 인센티브
 - 연방정부 차원에서는 투자유치를 위한 특별한 인센티브를 제공하고 있지는 않으나 기계류, 컴퓨터 등 특정 자산 및 R&D 비용에 대하여 자산가치의 96%까지 공제
 - 주정부에서는 각 주별로 상이하나 교육훈련비 지원, 지급 급여세 감면, 건축인허가 비용 감면, 토지 인수 지원 등을 지원하고 있으며, 진출기업에 따라 제공 인센티브가 다를 수 있으므로 사전 확인 필요

- 전 세계 27개국과 투자보장협정 체결, 산업 진흥 정책도 유용
 - 멕시코는 한국, 중국, 스페인, 독일 등 총 27개국과 투자보장협정이 체결되어 있어 외국기업들이 비교적 안정적으로 투자 가능
 - 또한 수출산업 진흥프로그램(IMMEX)으로 수출용 상품 생산에 필요한 장비, 부품 등을 임시 수입할 수 있으며 관세와 부가가치세는 납부시기 연기 가능

□ 한국기업 진출 현황

- 한국, 외국인 직접투자 순위 9위 국가
 - 2017년 기준, 한국의 멕시코 투자액은 약 5.2억 달러로 전체 9위 기록
 - 일본이 약 16.6억을 투자하며 아시아 국가 중에서는 최대 투자국으로 조사되며 중국의 경우 약 2.2억 달러를 투자, 전체 투자 13위로 현재까지는 비교적 적은 편

□ 한국기업 투자진출 성공사례

- 현대트랜스리드, 판매실적 가파르게 증가
 - 1989년 멕시코에 진출한 현대트랜스리드는 2012년 약 1억 달러를 투자하여 티후아나(Tijuana)시에 공장을 설립, 2014년부터 엔진블록, 실린더 헤드, 트랜스미션 커버 등 자동차 엔진용 주요 부품을 양산 중
 - 2016년부터 로사리토(Rosarito)시 공장에서 2만 5,000대의 벤트레일러 양산을 시작하였고 현대 자동차가 2014년 3월부터 판매법인을 설립해 직접 판매를 시작
 - 2018년 8월 누계 기준 32,962만 대를 판매하였으며, 전년 대비 판매량이 18.1% 증가하는 등 성공적으로 멕시코 시장에 진출

[KOTRA 멕시코시티 무역관 지원 한국기업 투자진출 성공사례]

- 국내기업 J사는 한국 자동차 부품 업체로 구동축에 많이 사용되는 스테브, 샤프트, 플렌지 요크, 튜울립 벨 등을 생산하고 있음
- J사의 경우도 임금이 저렴하여 많은 자동차 및 Tier1 벤더들이 멕시코로 이동하고 있다는 소식을 접하고 멕시코 시장 진출을 결심
- 그러나 진출 당시 영어, 스페인어를 능통하게 하지 못했기 때문에 사업 초기, 파트너들과 기술적인 부분을 논의하는데 많은 어려움이 있었으며 구두 약속이 지켜지지 않아 개발이 지연되거나 아예 홀딩되는 경우도 발생
- 이러한 문제를 해결하기 위해 J사는 멕시코시티무역관 지사화 서비스를 신청했으며 현지에서 담당 무역관 직원을 통해 바이어와의 연락을 하며 관계 개선
- 중소기업의 주요 애로사항인 시장정보 파악과 바이어 발굴을 KOTRA 지사화 서비스를 통해 해결할 수 있어서 현지 진출을 고려하는 기업에 KOTRA 서비스 이용 권장

라. 프로젝트

□ AMLO 정부 주요 공약사업

- (신공항 건설) 국민투표를 통해 기존 건설을 계획을 취소하고 신규 건설 계획
 - 2014년 9월 멕시코 정부는 現공항 포화현상을 해결하기 위해 총 사업비 130억 달러 규모의 新공항 건설 계획을 발표한 바 있음
 - 하지만, AMLO가 공약한대로 10월 25일에서 28일까지 국민투표를 진행, 전체 투표자 중 약 70%가 기존 공항 건설을 반대하면서 기존 공항을 현대화함과 동시에 산타 루시아(Santa Lucia) 지역에 신규 공항을 설치하기로 결정
 - 이렇게 기존 국가계획 사업을 백지화하면서 외국인 투자자들의 신뢰를 잃으며 멕시코 환율 급상승 및 증권거래소 IPC 지수는 전 거래일 대비 4.2% 하락
- (마야 열차 건설) 멕시코 5개 주를 통과하는 1,500km 규모 순환 열차 건설
 - 멕시코 대통령 당선인은 키타나루, 유카탄, 캄페체, 타바스코, 치아파스를 철도로 연결하는 마야 열차(Tren Maya) 민·관 합동 프로젝트 추진 발표
 - 동 공사에는 약 4년이 소요될 예정이며, 최대 1,500억 페소 규모 예상
- (정유소 신설) 에너지 자립 프로젝트의 일환으로 2개 정제소 신설
 - 정유소는 타바스코 주, 캄페체 주에 건설할 계획이며 이를 위해 3년간 총 1,600억 페소 투자 예정
 - 이를 통해 원유 생산량을 현재 하루 190만 배럴에서 2021년까지 250만 배럴까지 확대될 것으로 기대

□ 한국기업 멕시코 프로젝트 추진 현황

- 신재생에너지 관련 분야 중심으로 추진 중
 - 그 중에서도 주로 태양열 발전 관련 프로젝트를 진행

[한국기업 프로젝트 주요참여 현황]

기업명	프로젝트 특징
한화 큐셀	• 2013년 멕시코 대형 유통회사인 소리아나와 전력 공급 계약을 체결 • 120개 지역에 총 31MW 규모의 지붕형 태양광 발전소를 건설
OCI 솔라파워	• 2016년 4월 멕시코 치와와 지역에 13.6MW 규모 태양광 발전소 건설 • 이로써 연간 1,915톤의 이산화탄소 절감효과가 있을 것으로 기대
한화에너지	• 2018년 10월 멕시코 토레온 시에 125MW 규모의 라구나 솔라 태양광 발전소 착공 • 이를 통해 연간 25,000 가구 이상에 전력을 공급할 수 있을 것으로 전망

3. 한국과의 경제교류 및 주요 경험의제

가. 교역

□ 한국-멕시코 교역 현황

- 멕시코, 한국의 9위 수출국
 - 멕시코는 한국의 9대 수출국이자 멕시코 입장에서는 5위 수입국
 - 2018년 9월 누계 기준 한국의 對 멕시코 수출액은 약 85억 달러로 전년 동기 대비 약 0.4% 감소
 - 2016년에는 폐소화 가치화가 하락하면서 수출이 전년 대비 10.8% 하락했으나 2017년까지 對 멕시코 수출은 꾸준한 성장세를 이어오고 있음

[한국의 對 멕시코 수출 현황]

(단위: 백만 달러)

	2014	2015	2016	2017	2018*
수출액	10,846	10,892	9,721	10,933	8,567

자료원: 한국무역협회(KITA), 2018년 9월 누계 기준

- 한국의 멕시코 제품 수입현황
 - 한국의 멕시코 수입규모는 수출규모에 비해 미미한 편
 - 한국의 멕시코 수입규모는 2018년 9월 누계 기준 약 38억 달러로 전년 동기 대비 22.0% 증가했으나 수출규모에 비해 미미한 편
 - 주요 수입품목은 원유, 광물, 자동차 부품 등이며 원유의 경우 정제 후 멕시코에 재수출하는 목적으로 2015년부터 수입량 지속적으로 증가

[한국의 對 멕시코 수입 현황]

(단위: 백만 달러)

	2014	2015	2016	2017	2018*
수출액	3,268	3,464	3,695	4,407	3,898

자료원: 한국무역협회(KITA), 2018년 9월 누계 기준

□ 멕시코 수입시장 내 한국제품 현황

- 전자기기, 기계류, 자동차부품 강세
 - 멕시코 주요 수입품목은 현지에서 임가공 또는 조립 생산에 필요한 전자기기 부품, 기계류, 자동차 및 자동차 부품 등
 - 하지만 한국과 멕시코가 FTA를 체결하지 않아 미국, 일본, 유럽 등 FTA체결국제품과 경쟁할 경우 가격경쟁력이 상대적으로 낮아 품목별 시장 점유율 저조

[2018년 2분기 기준 한국의 멕시코 주요 수출품목 시장점유율 현황]

(단위: 백만 달러, %)

HS CODE	구분	수입규모	점유율
85	전자기기	2,105	4.7
84	기계류	1,585	4.2
87	자동차 및 부품	879	4.1
72	철강	787	13.3
90	광학기기	374	5.3

자료원: World Trade Atlas

나. 투자

□ 한국기업 투자 현황

- 멕시코 진출 한국기업은 1,800여 개사
 - 2018년 7월 멕시코 경제부 자료에 따르면 멕시코 진출 한국 기업은 약 1,800개사로 추정
 - 주요 진출기업은 자동차, 전자제품 및 관련 부품업체들이며 주로 티후아나, 레이노사, 누에보 레온 등 국경지역과 멕시코 주 중부지역, 께레타로 지역에 진출
 - 투자 금액 누계 기준으로는 광업과 도·소매업도 큰 비중을 차지, 최근 건설 신규법인도 늘어나는 추세
 - 현재 멕시코 내 주요 진출기업은 삼성전자, 엘지전자, 현대트랜스리드, 포스코, GS 칼텍스, 현대위아, 효성, 기아자동차 등

[한국 對 멕시코 업종별 투자현황(1968~2018년 2분기)]

(단위: 건, 천 달러)

업종	신고건수	신규법인 수	투자금액
농업, 임업 및 어업	15	8	561
광업	92	4	1,649,084
제조업	972	238	2,753,106
전기, 가스, 증기 및 공기 조절 공급업	14	5	94,596
수도, 하수 및 폐기물 처리, 원료 재생업	1	1	1,500
건설업	92	43	34,777
도매 및 소매업	127	47	473,108
운수 및 창고업	35	14	18,379
숙박 및 음식점업	4	3	4,894
정보통신업	26	8	67,403
금융 및 보험업	10	5	119,375
전문, 과학 및 기술 서비스업	22	8	3,817
사업시설 관리, 사업지원 및 임대 서비스업	22	10	3,497
예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	2	2	126
협회, 단체, 수리 및 기타 개인 서비스업	2	2	17
기타	5	0	0
전체	1,441	398	5,224,241

주: 신규법인 및 신고건수는 '18년 2분기 기준, 투자금액은 해당 기간 투자액 누계

자료원: 한국수출입은행

□ 한국기업 투자 성공사례

- 전문 전시회 참가를 활용한 효율적인 바이어 관리로 성약
 - 폴리에틸렌 타포린 제조기업인 A사는 멕시코 시장에 대한 정보를 입수하고자 주요 바이어들을 접촉하며 수입 상위 바이어, 각 바이어별 취급 품목과 사양, 바이어로부터 입수한 시장정보 등을 데이터 베이스화
 - 조사 결과, 멕시코는 저가형 제품을 선호하고 바이어들이 멕시코 전역에 분산되어 있어 A사 제품의 품질을 보여줄 수 있는 여건이 부족하였음
 - 이를 해결하기 위해 전문 전시회에 참가하여 바이어들에게 샘플을 제공하면서 품질을 확인할 수 있게 하고 후속 관리로 성약

□ 한국기업 투자 실패사례

- 시장조사 부족으로 진출 난관, A/S에 대해서도 대비 필요
 - 이동식 에어컨 제조업체인 B사는 對 멕시코 에어컨 수출이 증가하는 통계 자료를 확인한 후 멕시코 진출 시도
 - 하지만 멕시코 에어컨 시장은 브랜드에 민감한 시장이며 이동식 에어컨은 아직까지 생소한 제품이었을 뿐만 아니라 A/S에 대한 대책도 없어 결국 진출에 실패

다. 주요 경제협력 의제

□ 전략적 동반자 관계 구축

- 다양한 글로벌 이슈에 대해 유사한 입장 공유
 - 한국과 멕시코는 세계 10위권의 유사한 경제 규모를 가진 중견국가로써 UN, WTO, OECD, APEC, G20 등 국제무대에서 인권, 안보, 개발, 노동, 금융위기 등 다양한 이슈에서 유사한 입장을 공유 중
 - 양국은 정치·경제적 가치를 공유하고 경제 규모의 유사성 등을 바탕으로 인도네시아, 터키, 호주와 함께 MIKTA 협의체를 창설, 국제무대에서 중견국의 외교 지평을 확대
- 한국 정부, 태평양동맹(PA) 준회원국 가입 추진
 - 한국은 2018년 7월 멕시코에서 개최한 제 13차 태평양동맹(PA: Pacific Alliance) 정상회의에서 태평양동맹 준회원국(Associate Member) 가입 신청
 - 한국이 PA 준회원국 가입 시, 한국이 멕시코와 양자 FTA를 체결한 것과 유사한 경제적 효과가 있을 것으로 기대
 - * 한국은 태평양동맹 회원국(멕시코, 페루, 콜롬비아, 칠레) 중 멕시코만 FTA 미체결국

III 진출전략

- 젊은 소비층을 집중 공략한 디지털 마케팅 확대
- 멕시코에 직접 법인을 설립, 현지 생산을 통한 비용 절감

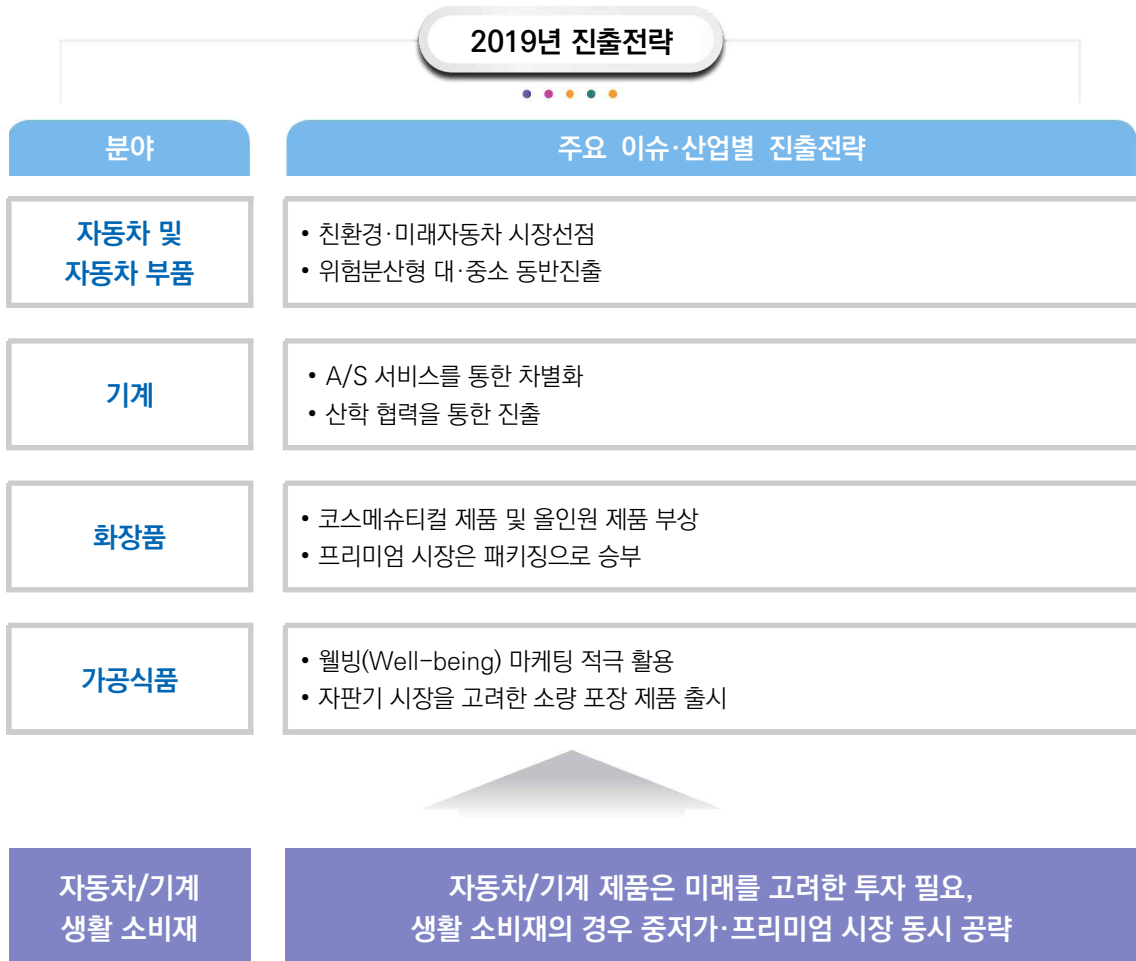
1. SWOT 분석 및 전략도출

[멕시코 SWOT 분석]

강 점(Strength) • 두터운 청년층을 중심으로 소비인구 증가 • 정부 재정이 개선되며 안정적인 펀더멘털 • 값싼 노동력과 46개국과 FTA 체결	약 점(Weakness) • 불필요한 행정, 높은 공공요금 • 미국 무역 의존도가 높아 미국 이슈에 민감 • 수출 시 FTA 미체결국에 대한 불이익 존재
기 회(Opportunity) • 한국 및 한국 제품에 대한 인식 개선 • 전자상거래 등 디지털 마케팅 활발 • 프리미엄 소비시장 성장세	위 험(Threat) • 정권교체에 따른 정치적 불안정성 • 중국으로부터 저가형 상품 대거 유입 • USMCA 체결로 원산지 규정 강화

전략방향	세부전략	진출전략
SO 전략 (역량 확대)	• 청년층을 중심으로 미디어 커머스 사업 진행 • 최신 트렌드를 반영한 패키징으로 차별화	젊은 소비층 집중 공략
ST 전략 (강점 활용)	• 현지 생산을 통해 비용을 절감하여 판매가 조정 • 저가형·프리미엄 라인을 개발하여 동시 공략	현지 생산을 통한 비용 절감
WO 전략 (기회 포착)	• 마케팅도 가능한 멕시코 바이어와 파트너십 계약 • 전자상거래를 플랫폼 활용, 북미 시장전체 공략	멕시코 파트너를 통한 디지털 마케팅
WT 전략 (위험 대응)	• 멕시코 직접진출을 통해 북미시장 무관세 수출 • 새 정부 중점사업 관련기업 진출	멕시코 법인 설립, 직접 진출

2. 주요 이슈·산업별 진출전략



가. 미래 수요를 공략 - 친환경 및 미래자동차 시장 선점 노력

시장여건 및 전략적 가치
○ 멕시코는 주요 자동차 및 자동차 부품 생산국이며 생산량이 지속적으로 증가하는 추세 * 멕시코는 전 세계 7위 자동차 생산국이며 5위 자동차 부품 생산국 * 2020년까지 자동차 생산량은 500만대로 확대 전망, 1차 협력사뿐만 아니라 2차 협력사 개수도 증가 중 * 자동차 판매량도 2013년부터 2017년까지 연평균 9.5%씩 성장 ○ 주요 산업클러스터에 생산시설 집중 * 7개 주(州)에서 전체 완성차 생산량의 80% 이상을 생산 ○ 환경문제가 대두됨에 따라 지속가능한 개발 분야의 투자가 이어지며 친환경 시장 성장 중 * 멕시코 내 환경오염이 가장 심한 멕시코시티와 멕시코 주(州)가 각각 전체 판매량의 36%, 13.8% 차지

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 친환경 및 미래자동차 개발 계획
 - 멕시코 정부는 승용차, 사용차 구매 시 특별한 혜택을 제공하고 있지는 않으나 전기자동차 구매 시 소득세를 면제해주는 등 각종 혜택 제공
 - 또한 2017년 2월 연방관보를 통해 FTA 미체결 국에도 기존 15% 관세를 면제하겠다고 공포하며 한국도 무관세로 수출이 가능

□ 진출전략 및 유망품목

- 친환경 및 미래자동차 시장 선점 노력 필요
 - 현재 포드(Ford)와 아우디(Audi)는 이미 전기자동차 생산계획 발표
 - 아직은 전기자동차 시장이 작으나 주요 수출국인 미국 내 전기자동차 수요가 멕시코 정부 차원에서도 친환경에 대한 요구가 증가하면서 생각보다 빠른 시일 내에 패러다임이 전환될 가능성 다대
 - 전기자동차 핵심 부품 기술협력으로 핵심부품 개발 및 친환경 자동차 합작투자
 - 또한 미래자동차에 대한 수요에 대비해 IoT 부품업체, 광케이블 기업들과 연계한 컨소시엄 진출도 고려해볼 필요가 있음
- 위험분산형 대·중소기업 동반진출
 - 자동차 부품업체의 경우 주 거래 완성차 업체와 납품양 등을 논의하는 동시에 진출 위치를 신중하게 선택하여 부차적으로 거래할 수 있는 여건 마련 필요
 - * 기아자동차 공장이 위치한 페스케리아(Pesqueria) 단지 내 계열사인 현대모비스, 현대제철뿐만 아니라 성우하이텍, 유라 코퍼레이션, 동원금속 등 계약사도 진출해있는 상황
- 자동차용 냉연강판, 에어백·타이어·배기장치 관련 부품 유망
 - 최근 멕시코 내 고급 차량 생산 계획이 본격화되면서 연비를 절감할 수 있는 경량 냉연강판과 에어백 관련 부품의 중요도 상승
 - 멕시코는 아직 도로 상황이 좋지 않고 신차보다는 중고차를 구매하는 경향이 있기 때문에 쉽게 교체가 가능하고 지속력이 좋은 타이어 및 관련 부품 필요성 증대
 - 정부 주도 친환경 정책이 급격하게 진행되면서 배기가스를 최소화할 수 있는 배기장치 부품들과 친환경·미래자동차 관련 제품도 수요 증가 기대

나. 사후관리로 차별화 - 기계산업 A/S 마케팅으로 시장 진입

시장여건 및 전략적 가치

- 자동차, 항공, 건설 산업이 성장하며 멕시코 기계시장 규모는 꾸준히 성장 중
 - * 멕시코는 항공·우주 분야에서 중국, 인도, 미국을 잇고 있으며 자동차 생산량이 크게 늘면서 머시닝 센터 수요가 급증
- 산업 자동화가 증가하면서 산업용 로봇 및 관련 부품들도 유망할 것으로 기대
 - * 멕시코는 현재 산업용 로봇 분야 전 세계 4위 투자유치국

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 제조업과 같이 성장하는 기계 산업
 - 멕시코 농업 육성 정책과 제조업 시장의 성장으로 농업기계와 제조업 부품을 생산 또는 가공하기 위해 필요한 공작기계의 수요가 성장 중
 - 아직까지는 신제품보다는 중고제품을 수입하여 사용하는 추세이며 가격 대비 생산 효율성이 높은 제품을 선호
- 자동화 기계 등 첨단 기계 시장도 성장 중
 - 멕시코는 항공·우주, 첨단 로봇 등의 분야에서도 세계 4위 투자유치국이며 다국적 기업들 중심으로 첨단 설비에 투자 증가세
 - 특히 산업용 로봇 분야에서는 기술제휴를 통한 동반성장을 도모한 필요가 있음

□ 진출전략 및 유망품목

- A/S 서비스를 통한 차별화
 - 멕시코 기업들의 기계제품 교체 주기는 다소 긴 편이기 때문에 A/S 서비스가 중요
 - 또한, 제조업 시장이 성장하면서 신규 및 확장 설비 투자가 늘어날 수 있기 때문에 A/S 서비스를 통해 고객을 관리하면 향후 비즈니스에도 도움
- 산학 협력을 통한 진출
 - 멕시코에서는 대학, 기술학교, 교육기관 등에서 기계를 작동시키는 방법을 훈련
 - 대부분 수도권에 있는 학교 또는 교육기관과 협력하여 훈련 프로그램을 만들고 관련 숙련공들이 실전에 투입될 수 있는 플랫폼 구축
 - 이럴 경우, 현지 교육을 위해 국내 기술자도 파견될 수 있기 때문에 신규 일자리 창출까지 연계되는 효과가 있을 것으로 기대

다. 디지털 마케팅이 기회 - 전자상거래, 미디어커머스 사업 적극 활용

시장여건 및 전략적 가치

- 중남미 화장품 시장 안정적 성장세
 - * 2017년 기준 중남미 시장 점유율은 약 14.4%로 브라질 다음으로 큰 시장
- 한국산 화장품, 시장점유율은 적으나 높은 성장률
 - * 2017년 기준 화장품 시장 점유율은 1% 미만이었으나 전년대비 약 52.9% 성장
- 글로벌 브랜드와 경쟁하기 위해서는 가성비가 중요한 시장
 - * 멕시코 소비자들은 미국 및 유럽 화장품에 익숙해져 있기 때문에 기타 국가 상품은 가격 조건이 중요

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 프리미엄 시장 및 패키징 주요성 상승
 - 멕시코 가계소득이 증가하고 젊은 소비층 중 고급 백화점 또는 로드샵을 통해 프리미엄 제품을 찾는 사람들이 증가
 - 또한 가격이 비싸더라도 독창적인 패키징을 보고 구매하는 소비자가 많아지는 추세
- 친환경 제품이 새로운 트렌드
 - 베지터리언/비건 저자극 화장품의 수요가 증가하고 있으며 소비자들은 화장품 성분뿐만 아니라 화장품 용기 또한 친환경 제품인지 확인하는 등 친환경 인식 확산

□ 진출전략 및 유망품목

- 전자상거래 및 미디어 커머스 사업 활용
 - 멕시코는 아직까지 오프라인 시장이 판매의 대부분을 차지하기는 하지만 최근 인터넷 및 스마트폰 보급률이 높아지면서 전자상거래 시장이 성장 중이며 미디어 커머스 사업과 연계한다면 홈쇼핑과 같은 다양한 유통 채널로도 확장이 가능
 - 특히 최근 USMCA 체결로 전자상거래 무관세 통관 기준이 50달러에서 100달러로 상향되면서 미국, 캐나다 시장까지 진출할 수 있다는 점도 기회
- 한류 팬 및 인플루언서 활용 SNS 마케팅 추진
 - K-POP을 필두로 한국 영화, 드라마에 대한 관심이 전반적으로 증가하고 있는 추세
 - 특히 최근 한류 팬이 젊은 층에만 국한되는 것이 아니라 구매력이 높은 30대 이상 까지도 확장되면서 K-뷰티 상품들이 수요로 이어질 가능성 상승
 - 한류 팬들은 SNS, Youtube 등의 채널을 통해 소통하기 때문에 인플루언서를 활용한 SNS 마케팅 추진 시 효과적인 것으로 기대

- 특히 멕시코 인플루언서들은 중남미 전체에 팔로워·구독자를 보여하고 있어 진출 시장 확장에도 용이

○ 코스메슈티컬 제품 및 올인원 제품 부상

- 멕시코 내 노화예방 피부 트러블 진정에 대한 관심이 높아지며 피부개선 등의 효과가 있는 ‘코스메슈티컬’* 제품 판매량이 증가하는 추세

* 코스메슈티컬(Cosmeceutical) : 화장품(Cosmetics)과 의약품(Pharmaceutical)의 합성어로 의학적으로 검증된 기능성 성분을 포함한 약용화장품

- 또한 여러 제품을 구매하기보다는 한 가지 제품으로 자외선 차단, 보습, 화이트닝을 해결할 수 있는 올인원(다기능) 제품이 인기를 끌고 있으며 편리성을 추구하는 그루밍족*이 증가하면서 이를 공략한 제품들이 출시되고 있음

* 그루밍족 : 자신의 패션과 미용에 아낌없이 투자하는 남성들을 일컫는 신조어

라. 건강의 기본은 식사 - 가공식품, 웰빙을 키워드로 마케팅

시장여건 및 전략적 가치

- 인구가 증가하고 여성의 사회진출이 확대되면서 간편 조리식품 매출 규모 꾸준히 성장
 - * 2017년 기준 멕시코 간편 조리식품 매출은 약 9,349억 페소(약 490억 달러) 전년 대비 5.8% 증가
- 중산층이 증가하면서 향후 소비량은 더욱 증가할 것으로 기대
- 한국 스낵, 국물류 부분에서는 멕시코 3위 수입국
 - * 2017년 기준 HS코드 2104.10호의 수입액은 약 1.6백만 달러로 전년대비 51% 고성장

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 가공식품도 건강식이 대세
 - 2017년 범미보건기구(PAHO) 조사에 따르면 멕시코 비만율은 약 64.4%
 - 최근 멕시코 중산층의 가처분 소득이 상승하며 성인병 예방에 대한 관심 증가하면서 연방 정부 차원에서도 고칼로리 식품군에 특별소비세(IEPS) 8% 부과
 - 이에 따라 건강식품에도 ‘슈퍼푸드’ 또는 베지테리안/비건 마크를 표시하여 판매

□ 진출전략 및 유망품목

- 웰빙(Well-being) 마케팅 적극 활용
 - 조리방식이 간단하면서도 건강식품이라는 내용을 강조한 마케팅이 필요
 - 미디어를 통해 광고를 할 경우, ‘간단하게 챙기는 건강’이라는 문구 등으로 소비자들의 이목을 끌 필요가 있으며 제품 패키징에도 눈에 띄게 명시

- 자판기 시장을 고려한 소량 포장 제품 출시
 - 멕시코 자판기 시장은 꾸준한 성장세를 기록하고 있으며 품목별 매출액을 살펴보면 가공식품과 가공음료가 높은 비중을 차지
 - 자판기는 주로 버스정류장, 편의점이 없는 소규모 주유소, 호텔 등에 설치되어있으며 유동인구가 많은 학교, 병원, 공장 등에서도 운영
 - 유통기한이 긴 가공식품의 특성을 고려, 자판기 판매용 소량 패키징 상품 생산
- 간식용 상품이 유망할 것으로 전망
 - 시리얼, 견과류 등 간단하게 먹을 수 있는 웰빙 간식용 식품이 유망할 것으로 보이며 현재 수입량이 많은 김도 간식용으로 변형하여 판매하는 방식 고려 필요

3. 한-멕시코 경제협력을 통한 진출전략



가. 공공 프로젝트

경제발전전략 이슈 및 전략적 가치

- 향후 6년간 멕시코를 이끌어갈 신 정부 출범
 - * 2018년 대선을 통해 새로운 멕시코 대통령과 국회의원 선출
- 신행정부가 추진할 다양한 프로젝트에 한국 기업 참여 가능
 - * 직접 참여가 아니더라도 원자재 공급 등을 통한 수출 증가 기대
- 멕시코와 한국이 FTA를 체결하지 않아 현지 기업과 합자회사를 설립해 입찰에 참여하는 것이 유리
 - * 한국 기업 단독으로 입찰 참여시 불이익 많아

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 신 정부 출범에 따른 주요 정책 방향 변경
 - 2018년 12월부터 출범한 멕시코 新정부는 에너지 분야에서는 민관 합동 프로젝트를 추진하고 석유산업 등 핵심 산업에 대해서는 국가 통제 강화 계획
 - 공공지출 절감, 부정부패 감시로 정부재정을 개선하여 사회간접자본 확충

□ 진출전략

- 멕시코 기업과 파트너십을 구축하여 공공입찰에 참여
 - 멕시코 정부는 공공 공개입찰 사업에 관해서 국영기업 혹은 멕시코 자본 비율이 50% 이상인 업체에 우선권을 주고 있기 때문에 멕시코 회사와 합작하는 방법 고려
 - 또는 멕시코 기업과 컨소시엄을 구성하여 입찰별 지분투자 계약으로 수익 배분

나. 신재생에너지

경제발전전략 이슈 및 전략적 가치

- 기술 발달로 신재생에너지 생산 비용 감소
 - * 멕시코 태양에너지협회(ANES: Asociación Nacional de Energía Solar)에 따르면 2016년 태양광에너지를 통한 전력 생산비용은 2009년 대비 85% 감소
- 태양광 패널 Hs code 변경으로 관세 면제
 - * 수출 시 일반관세 15%를 납부해야 했으나 2018년부터 8501.31.01호로 변경, 무관세 수출 가능
- 2017년 KSP(경제발전경험 공유사업) 사업으로 에너지 분야 발전 및 투자 유치 전략 수립 방안을 설정
 - * 멕시코 전력공급기술(태양광, 풍력, 배전) 개발 정책에 대해 제언

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 글로벌 컨설팅 전문기업 BMI 는 2026년까지 멕시코 태양에너지 시장 성장 예상
 - 이는 멕시코 정부가 환경보호를 목적으로 태양광에너지사용을 장려하고 태양광 에너지를 생산하는 비용이 감소했기 때문으로 분석
 - 멕시코 정부는 태양광 에너지 사용을 장려하기 위해 민간 기업의 발전부문 진출을 허용하고 가정에서 태양광 패널을 설치하여 사용할 경우 인센티브 제공
- 태양광 패널 무관세 수출 가능
 - 멕시코는 2014년부터 태양광 패널 수입품목의 HS코드를 변경하면서 무관세 수출이 가능했던 품목이 15% 관세를 적용받게 되었음
 - 멕시코 태양광에너지협회가 행정부에 항의한 결과 2018년부터 다시 무관세 적용

□ 진출전략

- KSP(경제발전경험 공유사업)를 활용한 진출
 - KSP는 경제발전경험 공유사업으로 멕시코 정부의 수요를 바탕으로 정책 컨설팅을 실시하고 이를 통해 법, 제도 개선, 우리 기업의 진출기반 조성 등을 도모
 - KSP 사업으로 장기 로드맵 수립 시 한국 기업이 진출할 수 있는 기반 마련
 - * 2017년 사업에 따라 에너지 국산화정책과 석유·가스 기자재·서비스 산업의 발전, 멕시코 석유·가스 산업 활성화를 위한 정책 제언, 전력 공급 기술 (태양광, 풍력, 배전) 개발 정책 제언

다. 한류 콘텐츠

경제발전전략 이슈 및 전략적 가치

- K-pop, 드라마 등 한류 콘텐츠 멕시코 내 인기 상승
 - * 약 80여 개 한류동호회 활동, 멕시코 내 약 16만 명의 한류 팬이 존재하는 것으로 추정
- 주 고객층은 10~20대로 아직은 경제력이 미미한 편
 - * Youtube 등 인터넷 플랫폼을 통해 무료로 한류 콘텐츠를 소비하는 경우가 대부분
- 콘텐츠의 원형을 유지하며 다양한 해석을 할 수 있도록 유도하는 것이 중요
 - * 멕시코 연예인, 프로덕션 등과 협업하여 한류 콘텐츠를 직접 생산하고 유통하는 패러다임 확대

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 한국 문화에 대한 관심 증가
 - 멕시코 내 한류 팬은 꾸준히 증가 중이며 멕시코 주요 플랫폼(라디오, TV 등)에서도 한류 콘텐츠가 소개·방영되면서 한국 문화와 라이프스타일에 대한 관심 증대

- 또한 한국 연예인의 뷰티·패션을 따라하려는 현상으로 한국산 화장품 수출 급증
- 그러나 멕시코 내 한류 팬들은 대부분 10~20대 학생들로 구매력이 약함

□ 진출전략

- 현지화를 기반으로 한 보편적인 콘텐츠 개발
 - 멕시코 내 한류 콘텐츠는 언어적인 한계가 있기 때문에 실제 콘텐츠보다는 시각적인 부분을 위주로 소비되는 경향이 강함
 - 향후 한류 콘텐츠가 확대되기 위해서는 비언어적 콘텐츠 생산 또는 자막작업, 현지인 출연 등 현지화 전략도 고려할 필요가 있음
 - 나아가 멕시코 엔터테인먼트社, 인플루언서 등과 콜라보레이션을 통해 콘텐츠를 공동 생산하고 유통하는 전략 추진

수출유망 품목

품목명 1	HS Code	8541.50	수입관세율(%)	0
반도체 디바이스	수입액('17/US\$백만)	57.1	대한수입액('17/US\$백만)	0.3
	선정사유	자동차를 중심으로 반도체 수요 증가 기대		
	시장동향	멕시코 내 자동차 생산량 증가 및 반도체 사용 증가		
	경쟁동향	미국, 중국, 일본 제품이 강세		
	진출방안	기술 우위를 바탕으로 한 판촉 전략이 유용할 것		
품목명 2	HS Code	8534.00	수입관세율(%)	0
인쇄회로	수입액('17/US\$백만)	2,258.8	대한수입액('17/US\$백만)	192.9
	선정사유	제조업을 중심으로 수요 증가 기대		
	시장동향	멕시코 내 제조업이 발전하며 활용범위 확대		
	경쟁동향	중국, 대만 제품 강세		
	진출방안	대기업을 중심으로 판촉 활동이 유리할 것으로 판단		
품목명 3	HS Code	3304.99	수입관세율(%)	10~15
스킨케어	수입액('17/US\$백만)	342.3	대한수입액('17/US\$백만)	5.9
	선정사유	남성, 여성 모두 최근 피부 관리에 대한 관심 증가		
	시장동향	한류의 영향으로 한국 제품에 대한 관심도 증가		
	경쟁동향	미국, 유럽 제품이 강세		
	진출방안	젊은 한류 팬을 공략한 디지털 마케팅		
품목명 4	HS Code	3304.30	수입관세율(%)	10
매니큐어 및 페디큐어 제품	수입액('17/US\$백만)	28.5	대한수입액('17/US\$백만)	0.1
	선정사유	손발톱을 관리하는 비율이 증가하는 추세		
	시장동향	최근 중국산 저가 제품 비율이 증가 중		
	경쟁동향	수입품 중 미국 산 비율이 70% 이상		
	진출방안	화려한 색상의 제품이 진출에 유리할 것으로 예상		
품목명 5	HS Code	9018.19	수입관세율(%)	0
의료기기	수입액('17/US\$백만)	222.1	대한수입액('17/US\$백만)	1.1
	선정사유	건강과 질병예방에 대한 관심 증가		
	시장동향	한국에 비해 노후화된 장비를 사용하는 경우가 많음		
	경쟁동향	미국, 중국 제품이 강세		
	진출방안	품질보증 및 A/S 서비스 등을 통한 사후관리		
품목명 6	HS Code	8520.80	수입관세율(%)	0
CCTV	수입액('17/US\$백만)	426.1	대한수입액('17/US\$백만)	9.4
	선정사유	치안불안에 따라 CCTV 수요 증가 전망		
	시장동향	종합 보안시스템 수요도 증가하는 추세		
	경쟁동향	값싼 중국 제품 점유율 증가		
	진출방안	CCTV를 포함한 종합 보험 솔루션 시스템이 유리		
품목명 7	HS Code	2309.10	수입관세율(%)	10
개나 고양이용 사료	수입액('17/US\$백만)	104.26	대한수입액('17/US\$백만)	-
	선정사유	최근 멕시코 내 반려동물 수 증가		
	시장동향	유기농 등 고급 사료 판매 증가		
	경쟁동향	전체 수입량 중 미국이 85%를 차지하며 시장 주도		
	진출방안	그레인 프리, 글루틴 프리 제품 등 고급 사료가 유망		

수출유망 서비스

소프트웨어	선정사유	민간·공공분야에서 최신 SW로 교체하려는 현상 강화
	시장동향	불법복제 소프트웨어가 많음
	경쟁동향	대부분 미국 소프트웨어 사용
	진출방안	SW 업데이트, 복제품 방지 등 사후관리를 통한 진출
에듀테크	선정사유	영어를 비롯한 어학과 자기계발에 대한 수요 증가
	시장동향	대학교, 대기업을 중심으로 이러닝 교육 확대
	경쟁동향	국립대학에서 주로 서비스를 제공
	진출방안	교육기관 간 협력을 통한 진출
빅데이터	선정사유	고객정보 분석, 재난대비 등 사용영역 확대
	시장동향	일부 대기업을 제외하면 사용에 소극적
	경쟁동향	시장이 형성되는 단계
	진출방안	빅데이터와 함께 정보 분석 툴을 제공
게임	선정사유	모바일, PC 게임 시장규모 및 이용자 확대
	시장동향	모바일 게임이 급속히 성장하는 추세
	경쟁동향	다양한 게임 개발사들이 각축을 벌이는 중
	진출방안	번역 등 멕시코 현지에 맞춰 서비스 제공이 유리
엔터테인먼트	선정사유	한류의 영향으로 K-Pop 공연 및 팬미팅 수요 증가
	시장동향	유튜브 등 SNS를 통해 한류 문화 체험
	경쟁동향	전 세계 유명 연예인들이 멕시코에서 문화행사 개최
	진출방안	라틴아메리카 투어계획을 통한 진출



2019년 KOTRA 주요 사업 (잠정)

1. 신수요 판로개척을 통한 내수기업 지원 강화

□ Korea Autoparts Plaza Mexico 2019

- 일시/장소 : 2019년 2분기, 멕시코
- 추진 배경
 - 임금경쟁력을 활용하여 멕시코 내 글로벌 기업 진출 확대
 - 다국적 기업의 자동차 생산량이 증가하고 있어 한국부품 기업 진출가능성 상승
- 사업내용 : 글로벌 OEM기업 대상 1:1 수출상담회 개최

□ 멕시코 뷰티박람회 (Expo Beauty Show) 2019

- 일시/장소 : 2019년 3분기, 멕시코시티 Banamex 전시장
- 추진 배경
 - 전시회 참가를 통한 멕시코 및 중남미 시장 판로개척
 - B2C 판매를 통한 단기 성과 창출
- 참가 규모 : 국내기업 10여개사, 바이어 100여개사
- 사업 내용 : 1:1 수출상담회, 설명회, 전시회

2. 온/오프라인 대형유통망 진출지원

□ 멕시코 한국 소비재 팝업스토어 개최

- 일시/장소 : 2019년 3분기, 멕시코
- 추진 배경
 - 멕시코 내 K-뷰티 시장 지속적으로 성장 중
- 사업내용 : 1:1 수출상담회, 전시·판매



첨부 4

2019년 주요 정치경제 일정 및 전시회 캘린더

□ 주요 정치 일정

주요 행사	일시(잠정)	비고
Baja California 등 5개 주(州) 지방선거	2019년 7월 2일	주지사, 시의원 등 선출
대통령, G20 정상회의 참여	2019년 7월 28~29일	일본 오사카 방문 예정

□ 주요 경제·통상 일정

주요 행사	일시(잠정)	비고
CPTPP 발효	2018년 12월	일부 국가는 2019년부 개별 발효
유럽과 FTA 개정	2019년 2분기(잠정)	기존 FTA 현대화 및 개정
2020년 정부 예산 신청	2019년 9월	행정부 예산 국회에 제출
USMCA 발효	2019년 말(잠정)	늦어질 경우 2020년 초

□ 유망 전시회 캘린더

주요 행사	일시(잠정)	비고
몬테레이 제조업 박람회(Expo Manufactura 2019)	2019년 2월 5~7일	제조업 관련 전시회
멕시코 건축 전시회(Expo CIHAC)	2019년 10월 16~20일	건축 관련 전시회
멕시코 보안 전시회(Expo Seguridad)	2019년 3월 7~9일	보안용품 관련 전시회

담당자

멕시코시티무역관 박용주

Tel +52-55-5514-3173(706)

직책 과장

Email lucaspark@kotra.or.kr

멕시코시티무역관 송준하

Tel +52-55-5514-3173(724)

직책 현지

Email songjh86@kotra.or.kr

멕시코시티무역관 Mariana

Tel +52-55-5514-3173(725)

직책 현지

Email mariana.valenzuela@kotra.or.kr

2019 국별 진출전략

멕시코



kotra

Korea Trade-Investment
Promotion Agency