출장보고서

I. 출장개요

1. 출장자: 고희채 전문연구원
2. 출장기간: 2009년 9월 13일(일) ~ 9월 22일(화)
3. 출장지: 멕시코, 과테말라
4. 출장목적: 2009년 기본과제(한국기업의 대중남미투자진출 성과와 과제) 현지조사 및 설문조사

II. 출장일정

일자	행선지	활동사항	비고
9월13일	인천-LA	출국	
9월13일	LA-멕시코시티	멕시코시티 이동	
9월 14~15일	멕시코시티 및 수도권	(주)대우인터내셔널 멕시코지사 LG 전자 멕시코 판매법인, 한국타이어 신한은행, 수출입은행, SK 네트워크 Haeng Sung ENT, 중광 Cyandi Electronics	
9월 16일	멕시코시티 과테말라	이동	
9월 17~19일	과테말라시티 및 근교	Modas Cielo, Shin Jin, K&H Internacional, C-site, S.W. Guatemala. Handsome, Modas Gloria Apparel, Hansae Guate, Sam Deuk, Nicotex Factory, Modas Exito, 한국대사관	
9월 20일	과테말라-LA	이동	
9월 21일	LA-인천	이동	
9월 22일	인천	도착	

Ⅲ. 활동 내용

1. 멕시코

□ 일시 : 2009년 9월 14~15일

□ 방문기업 및 면담자

(주)대우인터내셔널 멕시코지사(이호영 법인장), LG전자 멕시코 판매법인(김상태 관리과장), 한국타이어(최선규 지점장), 신한은행(최재호 소장), 수출입은행(정은모 소장), SK네트웍스(박소석 과장), Haeng Sung ENT(변문순 부장), 중광(고상현 대표), Cyandi Electronics(하현영 대표)

□ 주요 면담 내용

- 멕시코에 진출해 있는 한국기업은 건설, 전자 등 다양한 기업체가 진출해 있는데 멕시코시장에 대해 다음과 같은 평가와 어려움을 토로함.
- 우선 중국의 부상이 전반적으로 한국기업에 위협이 되고 있음.
  - 예를 들면 멕시코 시장에서 중국기업 진출과 저가공세를 통한 시장점유율이 상승하고 있음.
- 멕시코 환율의 약세로 멕시코 진출 한국기업에게 불리하게 작용하고 있음.
  - 미국 달러화의 약세에도 불구하고, 멕시코 페소의 동반약세로 인해 멕시코 진출 한국기업에게 위협요인으로 작용
- 한·멕시코 FTA체결이 시급

- 멕시코의 경우, 멕시코와 FTA를 체결한 국가에 한해 정부조달 시장에 대한 입찰이 제한되어 있음.
- 따라서 한국기업의 멕시코진출을 위해서는 한·멕시코 FTA가 시급히 체결되어야 함.
- 현지 한국 기업들간의 상생적인 네트워크가 필요함.
  - 멕시코진출 한국기업은 일부지역에 경쟁적으로 진출해 있는바, 이는 비용측면에서 비효율적인 측면이 있음.
- 대기업 측면에서는 해당국 조세문제를 대처하기 위해 법인과 지사를 동시에 운영하는 것이 좋은 방안임.
- 중남미 시장은 다른 지역에 비해 잠재력이 큰 것으로 평가받고 있으나, 한국 정부 및 기업 측면에서 소외된 지역으로 평가
  - 정치적불안정 및 치안불안으로 인해 해당국에 대한 투자장애로 인식되고 있으나, 최근 한국기업이 에너지, 자원, 플랜트 분야로 진출하고 있음.
- 투자대상국 투자결정시 현지 한국인 전문가와의 긴밀한 상호협조가 필요한데, 이를 잘 활용하지 못하고 있는 측면이 있음.
  - 일부 기업의 경우 이와 같은 상호협조적인 Bottom-Up과 Top-Down식을 동시에 활용할 수 있는 유기적인 체제의 미비로 인해 투자 철수 사례가 발생하기도 함.
  - 아울러 본사직원 파견 시 해당지역의 언어 및 문화를 충분히 습득할 수 있는 교육 훈련 과정을 마친 후 업무를 하도록 권장

- 또한 본사 파견 한국직원은 현지 원주민과의 일방적인 지시보다는 상호 협조적이고 개방된 업무자세가 필요함.
- 본사 파견 직원은 충분한 사전지식은 물론 현지에서 활동시 한국시장과는 달리 적극적이고 진취적으로 업무를 수행해야 할 것임.
- 한국 본사에서는 잘 조직된 시스템하에서 업무가 이루어지나, 투자대상국에서는 이러한 제도의 미비로 인해 극복해야 할 장애요인이 있음.

2. 과테말라

일시: 9월 17~19일

방문기업 및 면담자

Modas Cielo(전상열 사장), Shin Jin(서승출 전무), K&H Internacional(최성호 과장), C-site(한성준 과장), S.W.Guatemala(곽윤석 법인장), Handsome(고한일 과장), Modas Gloria Apparel(박용희 이사), Hansae Guate(송희영 사장), Sam Deuk(윤오레 사장), Nicotex Factory(김성호 사장), Modas Exito(김향옥 사장)

주요 면담내용

- 과테말라는 섬유산업에서 한국기업이 차지하는 비중은 70~80%정도로 절대적인 위치를 차지하고 있음.
- 현지 한국대사관/영사관의 한국기업에 대한 적극적인 지원을 바랍.

- 피상적인 대책, 예를 들면 교민안전수칙과 같은 문서 및 말 보다는 적극적인 활동을 원함.
- 예를 들면 한국교민에게 사고가 발생하면, 대사관/영사관에서 적절하고 적극적인 활동을 바람(특히 사인규명).
- 미국 경기침체로 인한 미국 수입수요 감소로 인해 2008년 중 과테말라 현지 투자업체들은 상당한 어려움을 겪었음.
- 많은 기업들이 미국 바이어의 구매취소 등으로 인해 심각한 어려움에 직면, 철수 및 폐업 사례가 많았음.
- 또한 멕시코의 경우와 동일하게 중국의 저가 섬유제품의 공세로 위협요인으로 급부상
- 과테말라의 장점으로는 미국과의 근접성으로 인해 낮은 물류비용, 신속한 수요대응(Quick Delivery)과 세금특혜가 있음.
- 또한 천해의 입지조건과 기후를 들 수 있는 바, 사계절 내내 에어컨이나 난방기구가 필요 없어 기초시설 유지비가 적음.
- 아울러 과테말라에서는 기술이전에 관심이 없는 바, 기술 유출의 위험이 없음.
- 멕시코와는 달리 과테말라 환율의 강세와 2009년 섬유산업 종업원의 임금이 동결되어 경영에 도움을 받음.
- 과테말라에서 기업을 하는데 가장 큰 어려움은 치안불안을 들 수 있음.

- 과테말라 현지교민 및 기업들은 한국 국가브랜드 및 위상을 높일 수 있는 방안으로 다음을 제시함.
  - 한국정부 차원에서 과테말라에 대한 ODA지원(단순한 돈보다는 학교 등 건물을 지어주는 방향), 학술교류(중미 지역유학생 장학금 지원 및 보조)에 대한 관심 및 지원을 요청
- 과테말라 진출 한국기업에는, 한국에 본사를 두고 있는 기업과 자생기업(본사가 한국에 없는 기업)으로 나뉘고 있는 바, 특히, 자생기업의 어려움이 큼.
- 만약 한국정부가 정책적으로 어떤 나라에 해외진출기업에 어떠한 혜택 및 지원을 하고 있다면, 현재 한국정부에서 추진 중인 정추정책의 홍보를 강화해 주었으면 함.