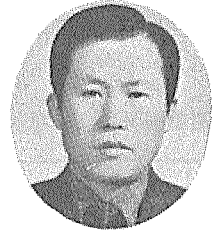


# 잠재성 높은 남미 輸出 市場

본회 주관으로 6월 1일부터  
6월 29일까지 「남미巡回 電子·  
電氣製品 展示 및 세일즈活動」에  
참가한 報告書이다.



任 淳 億

本會企副調整室長

## 1. 활동개관

中南美 電子·電氣 市場 개척을 위해 지난 6월 1일 세일즈단 일행은 장거리에 올랐다. 국내 電子·電氣업체 가운데 13個社가 참가한 이번 中南美 市場은 우리나라 업계에서 상당한 관심을 가지고 있는 세계市場 중의 하나지만 아직까지 활발한 진출을 하지 못하고 있었으나, 이번 기회에 좋은 성과를 올리기 위해 참가업체의 열의가 그 어느때 보다 대단 했다.

참가업체의 전시품 현황

- (1) 高麗電子産業(株) : 스피커, 구서기
- (2) 韓國北斗 音響 (株) : 스피커, 디스플레이보드.
- (3) 天一社 電子産業(株) : 뮤직센터, 미니 하이파이 콤포넌트
- (4) (株)대진음향 : 스테레오 헤드폰, 카세트 테이프 플레이어
- (5) 大元精密工業(株) : 후라이팬, 커피포트
- (6) 동진산업(株) : 장식용 전화기
- (7) 現代綜合商社(株) : AM/FM 스테레오 카세트 녹음기
- (8) 아이디어電子(株) : 전자식 형광등
- (9) 오리온전기(株) : B/W & Color CRT
- (10) 삼도전자(株) : 카 스테레오

- (11) 三星電子工業(株) : B/W TV, 하이파이 콤포넌트
- (12) 선경매그네틱(株) : 카세트 테이프, 팬케이크 카세트 테이프.
- (13) 신양전기(株) : 믹서, 쿠커.

이번에 선정된 나라는 칠레, 페루, 콜롬비아 세 나라였는데 각 나라마다 제품 展示 및 세일즈 활동을 하는 한편 그 나라의 주요 바이어 및 인사들을 위한 리셉션을 개최하고 바이어 및 현지 공장들을 방문하여 상담을 하였으며 우리 세일즈 단원은 각종 전자업체의 가장 우수한 세일즈 요원으로 구성되어 있을 뿐만 아니라 각 나라 주재 한국대사관 및 KOTRA의 적극적인 지원과 협조로 表1 과 같이 다대한 성과를 올렸다. 3개 지역을 18일간 순회하면서 올린 실적은 계약액 339만 4천달러였으며 상담 추진액은 3.94만 2천달러였다.

일본 제품이 이미 상륙해서 대개의 市場을 점유하고 있음에도 불구하고 참가제품에 맞는 바이어들과의 성실한 상담으로 多大한 성과를 올렸으며 더 많은 수출을 위해 시장조사에 열의를 가지고 바쁜 일정을 보냈다.

참가한 단원들이 혼연 일치가 되어 활동한 이번 巡回 展示는 첫째, 현지 특성에 맞는 품목

선정의 적합성이 확인되었고, 둘째, 시기선택도 매우 좋았고, 셋째, 지역 선택은 몇 가지 문제점이 나타났는데, 그 중 콜롬비아는 파나마 Free zone으로 부터의 밀수 성행으로 보다 철저한 시장 조사가 요청되기도 했다. 또한 국내

에서 사업 선정의 다소간 지연으로 사전에 현지 시장에 대한 제반 사항(무역제도, 관세제도, 금융제도) 등을 충분히 파악하지 못한 점이 아쉬웠다.

表 1. 현지활동사항 (3개지역 18일간)

국명	도시명	일시	주요 활동 내역	실적(단위:US천불)	
				계약액	추진액
칠레	산티아고	6월7일 ~ 6월13일 (7일간)	*제품전시 및 세일즈 활동 *리셉션 개최 *현지시장조사 (바이어 및 대형점포 방문면담) *대사관 방문	1,403	1,093
페루	리마	6월14일 ~ 6월19일 (6일간)	"	829	2,058
콜롬비아	보고타	6월20일 ~ 6월24일 (5일간)	"	1,161	791
계				3,394	3,942

## 2. 현지 활동상의 특기사항

- 칠레: 1) 낮은 관세율(10% 균일 적용)과 수입 자유화로 선진제국의 유명 브랜드 상품 범람이 심하고 전자제품의 경우 일본 제품이 석권해 있음.  
2) 수입 자유화 조치로 인해 부품 시장은 빈약하고 완제품의 진출은 가능하며 가격과 품질은 우리나라 제품이 대만, 홍콩보다는 높고 일본보다는 낮음.  
3) 소매업자 중심으로 거래가 형성되므로 대부분 소량주문에 응하는 데는 채산성, Container 확보 등의 문제가 많음.

- 4) 대부분 180D/A 요구가 심해 철저한 신용조사가 이루어진 후에 거래를 시작하는 신중한 태도가 필요함.

- 페루: 1) 전반적으로 시장 상황이 침체되어 있으며, 극심한 빈부의 차이로 고급 전자제품의 수요 대상이 극히 국한되어 있음.

- 2) 소량 주문이 대부분이고 또한 180일D/A 요구가 심해 철저한 신용조사 필요요가 선행되어야 함.

- 3) 완제품에 대한 관세는 높은 편(TV경우 105% 정도)이며, 부품에 대한 관세는 낮은 편(C-TV 브라운관 경우 15%



정도)임.

- 4) 소규모의 국내산업(조립정도)을 시작하려는 움직임이 있으므로 현지 노동력(높은 실업율)과 우리나라의 기술면을 합해 꾸준히 진출을 시도하면 비교적 유망한 市場이 될 것으로 전망됨.

콜롬비아: 1) 파나마 Free zone으로 부터 싼 값으로 밀수입되므로 Direct 거래가 불가능하며 파나마 거점 확보가 필수적임.

- 2) 밀수시장의 성행으로 가격 구조에 어려움이 있음.
- 3) 관세율이 높음(75% 정도)
- 4) 모든 산업과 제도가 우리나라가 생각하는 정상 궤도에 이르기에는 상당한 시일을 요할 것으로 판단되며 따라서 정상적인 무역거래 형태는 기대하기 곤란함.

### 3. 건의 사항

(1) 대체로 南美 지역은 우리제품에 대한 인식 부족이 있으므로 보다 과감한 제품 소개를 강화해야 하며 적극적인 홍보가 필요하다.

(2) 소규모로 시작하는 남미 지역의 전자 산업을 하려는 사람들을 선별하여 우리나라에 초청 우리 기술을 습득시켜 보내는 장래를 내다보는 기술 수출을 시도해야 할 것이다.

(3) 中南美 지역 진출은 파나마에 거점 확보가 필수적이므로 이에 대한 대책이 필요한데 보다 신중한 검토가 충분히 되어야 할 것이다.

(4) 앞으로는 규모가 큰 세일즈단을 구성하여 보다 광범한 활동을 할 수 있도록 적극적인 지원이 있어야 할 것이다.

### 4. 결 론

이번 순회 전시 및 세일즈 활동에 있어서 일부 지역에서의 무리한 요구로서 소량주문에 180일D/A 요구를 하는 등의 수출에 있어서 어려움이 많으나 소량 주문 受注를 적극적으로 강화하고, 유력한 현지 에이전트를 활용하여, 거래를 활성화 하는 방법을 택해야 할 것이다. 또한 중남미 전용선 개설을 장기적인 안목에서 절대 필요하며, 우리나라 상품 및 브랜드에 대한 홍보 활동 강화를 서둘러야 할 것이다.

국제간의 거래는 우리가 생각하는 무역제도에 맞도록 상대국에 대하여 요구할 것이 아니라 교역 상대국의 특성에 맞추어 대처하는 것이 타당하며 이번 순회 전시에서 볼 때 中南美 지역에 대하여 동지역의 특수성에 대한 연구와 지원책을 아울러 강화해야 할 것이다.

이렇게 볼 때 中南美 지역을 우리나라의 적극적인고도 조직적인 수출집중 지역으로서 비교적 유망한 시장이 될것으로 전망된다. 그러나 최근 대만 제품과 일본 제품 범람으로 이것이 주요 장애 요인이 되고 있으므로 제품 고급화와 가격의 적정 조정에 대한 구체적인 방안이 강구되어야 할 것이다.

수출을 통한 이익을 추구함에 있어서는 각국의 Free zone에서 강화된 세일즈 활동이 바람직하나 장기적인 면에서는 현행의 방침을 강화하는 동시에 병행 실시함이 효과적이라고 생각된다.