

남미 타이어 산업의 단기 전망

윤 영 주*

1. 서 론

1999년까지 최근 10년간 남미의 모든 상황은 순조롭게 진행 되어 가는 것처럼 보였다.

지난 2세기 동안 이루지 못했던 희망 사항- 독재의 종식과 민주 정치의 실현, 2자리 혹은 3자리 숫자의 인플레이션이 관리 수준 범위 내로 안정된 점, 그리고 MERCOSUR의 진정한 공동 시장으로의 발전, 여타 국가들로부터 남미 대륙을 진지하게 간주하게 된 점들이 동시에 실현되었다.

주요 자동차 업체들이 연이어 신규 투자 계획을 발표하였으며, 남미 대륙은 경제 성장의 주요 핵심 지역으로 예측되었다. 1997년 후반기 ASIA 여러 국가의 경제 붕괴에도 심하게 영향을 받지 않을 것처럼 보였다.

그러나 1999년 1월 모든 발전과 성장의 징후는 거꾸로 가기 시작했다.

BRAZIL 헤알(REAL)화는 극단적으로 건잡을 수 없이 폭락했고, 그 경제 규모로 인하여 점진적인 성장을 지속하여 오던 타 국가들의 성장에 급작스러운 제동을 걸었다.

그 당시 많은 학자들은 BRAZIL의 경제는 붕괴하더라도 다른 남미 국가들은 상대적으로 큰 상처 없이 시장 혼란을 극복할 수 있을 것처럼 보였으나 이는 잘못된 것이었다.

헤알(REAL)화 평가 절하 이후 12개월도 안되어, ARGENTINA에서 COLOMBIA에 이르기 까지, 대부분의 남미 대륙의 스페인어 사용국들은 80년대 이후 최악의 경기 침체에 빠졌다. 브라질 또한 시련을 맞았지만 연속해서 2분기 동안 성장을 기록했고 '99년말까지

공식 목표치인 6~10% 범위 내로 좁혀질 것으로 전망 된다.

본 글은 남미의 경제 전망에 대한 고찰을 통하여 장기적인 관점에서 이것이 어떻게 타이어 산업에 영향을 주고 있으며, 성장을 위한 밀접한 관련은 무엇인가를 고찰하여 보는 것이다.

남미 지역 경제에 대한 어떠한 분석에서도 BRAZIL의 역할을 인지하여야 한다.

BRAZIL, MEXICO, ARGENTINA 그리고 CHILE의 4개 경제가 라틴 아메리카 경제를 주도하고 있으나, MEXICO의 경우 지리적으로 타 국가들과 떨어져 있는 점과 최근 10년 사이 북미 자유 무역 협정(NAFTA) 회원국으로서 미국, 캐나다와 연관 관계가 지속적으로 증대되어 왔다. 여전히 MEXICO와 남미 주요 경제국간의 강한 경제적 문화적 연대는 존재하지만, 현재의 개발이나 신규 투자는 남미보다는 북미를 관점으로 진행되고 있다.

MEXICO의 주변화(主邊化)는 동 지역에서 BRAZIL을 더욱 부각시켰고, 또한 중미, 남미 국 중 단연 큰 면적과 인구규모, 그리고 가장 중요한, 가장 큰 경제 규모를 보유하고 있을 뿐 아니라 인접 국 RIVAL인 ARGENTINA가 동 지역에서 불과 인구 10%, 부의 15%를 점유하고 있는 데 반하여 BRAZIL은 각각 46%, 43%를 점유하고 있다.

비록 ARGENTINA, CHILE가 일인당 국민소득이 훨씬 많기는 하지만 단순한 규모의 크기에 있어서는 모든 분야에서 주변 인접국을 왜소하게 만든다.

BRAZIL, ARGENTINA를 제외하고는 동 지역에서의 타 국가의 경제 규모는 매우 작을 뿐 아니라 CHILE를 제외하고는 대부분 저개

*한국타이어 미주 중남미팀 수출과장

〈표 1〉 중남미 주요국 규모 비교 (1999)

| | 인구(백만명) | GDP at PPP(10억달러) | GDP per head(달러) |
|------------------------|---------|-------------------|------------------|
| Argentina | 36.7 | 374.0 | 10,300 |
| Brazil | 171.9 | 1,035.2 | 6,100 |
| Chile | 15.0 | 184.6 | 12,500 |
| Colombia | 39.3 | 254.7 | 6,600 |
| Peru | 26.6 | 111.8 | 4,300 |
| Venezuela | 23.2 | 194.5 | 8,500 |
| Other South America | 30.4 | 133.6 | 4,400 |
| Other Central America | 30.9 | 122.2 | 4,000 |
| Total | 374.0 | 2,410.6 | 6,400 |
| Mexico(for comparison) | 100.3 | 815.3 | 8,300 |

자료 : EIU

발 국가이다.

BRAZIL의 경제적 우위에 불구하고, 최근 10년간의 주된 테마는 남미공동시장(MERCOSUR)이다. 남미공동시장(MERCOSUR)은 1991년 ARGENTINA, BRAZIL, PARAGUAY, URUGUAY에 의하여 설립되었으며 전자의 2개국에 의해 조직이 주도되어 왔다.

첫 과도기 단계인 1995년까지 회원국은 관세를 급격하게 인하하였으며, 너무 급격하여 4년내에 남미공동체(MERCOSUR) 국가간에는 거의 모든 상품의 무관세로 거래되었으나, 약간의 주요한 예외 품목은 있었으며 이중 중요한 분야가 자동차 분야이다.

제2단계는 역외국가에 대한 공동 관세 부과를 위한 관세 동맹 형성하는 것이었으며, 다시 상품들 GROUP화 하여, 최종적으로 2001년까지 완성하는 것이 목표였다.

이후 자유 무역과 관세 동맹의 완성을 위한 5개년 계획이 합의되었었다.

그러나 바로 그 순간 일은 순조롭게 진행되지 않았다.

1995년 MEXICO금융위기와 이에 수반한 평가절하는 모든 경제 상황을 뒤흔들어 놓았으며 BRAZIL과 ARGENTINA 양측 모두 기

합의되었던 사항들에 대한 축소 조정을 위한 임시적인 조치들을 취하게 되었고, 더욱더 큰 문제는 각각의 국가들에 의해 채택된 일방적인 조치들에 의해 공동 시장의 완성을 위해 조심스럽게 세워졌던 일정들이 와해되어 가기 시작했다.

그리고 1998년의 엘니뇨(EL NINO)에 의한 기상 변화는 모든 중남미 국가들(특히, 태평양 연안국)에 심각한 타격을 주었으며, 1999년 1월의 BRAZIL 헤알(REAL)화의 평가절하는 최후의 불행이 되었다.

남미공동체(MERCOSUR)가 경험한 문제점들에도 불구하고, 중남미 지역에서 경제 통합에 대한 이상은 매우 높은 것으로 나타나고 있으며, CHILE의 경우 NAFTA의 회원국 가입이 좌절된 이후에 남미공동체(MERCOSUR)의 준회원으로 가입하였을 뿐만 아니라 아직 그 규모가 크게 발전하지는 않았으나 다른 무역 협정 그룹도 발전시켰다.

〈중남미 주요 경제 동맹〉

- NAFTA
- CARICOM - 카르브헤 지역 경제 동맹
- MERICMUN - 중미 지역 국가들
- ANCOM - 베네수엘라, 콜롬비아, 에쿠아도르, 페루, 볼리비아
- MERCOSUR - 아르헨티나, 브라질, 우루과이, 칠레

브라질 자체로는, 비록 회복세로 간주하기에는 먼저 해결해야 할 정치적인 분쟁들이 남아 있긴 하지만, 이 어려운 난관을 비교적 가볍게 헤쳐나가고 있는 반면, 생활 수준은 격하되었다.

대부분의 스페인어 사용 국가들은 심각한 침체의 늪에 빠졌고, ECUADOR는 사상 처음으로 브래디 본드-1980년대부터 중남미 각국의 상업 차관에 대한 부채 감면을 위해 형성된 기관에 대한 지불 불능을 선언하였다.

MARKET 또한 십수년의 성장을 지탱하여 온 고정환율제를 유지하고 있는 ARGENTINA의 능력에 대하여 우려하기 시작하였으며, COLOMBIA는 재정 및 금융 문제와 내전 악화로 인하여 1930년대 이후 최악의 경기침체

에 직면하게 되었다. VENEZUELA 또한 신임 대통령의 부패 정치 엘리트들을 척결하기는 하였으나 경제적 문제들에 대한 해결 방안 제시가 미약함으로 인하여 불확실성의 시기를 겪고 있다.

남미 지역에 있어 핵심은 BRAZIL이다. 만약 정부가 다수의 적대세력에 대한 구조적인 개혁을 단행할 수 있다면 경제는 IMF의 목표치를 달성할 수 있을 것이고 점진적인 회복으로 이어갈 수 있을 것이다.

ARGENTINA는 BRAZIL의 강한 교역 대상국으로 BRAZIL의 DEVALUATION과 경기침체에 가장 밀접하게 영향을 받고 있으며, ARGENTINA에 있어서 가장 큰 위협은 일부 생필품 수출이 불가능하게 되었다는 측면보다는 ARGENTINA 제조업체들의 가격 경쟁력 상실이다. 이는 벌써 자동차 산업에, 투자 보류와 생산 설비 공유를 위한 비공식 토론 등에서와 같이 주목할 만한 영향을 미치고 있다.

VENEZUELA 경제 또한 최근 원유가의 회복과 정부의 공무원 및 채권자에 대한 지불연기를 통하여 수지를 조절하고 있음에도 불구하고 1999년의 경제 성장은 5.6%로 위축될 것 같다.

COLOMBIA 또한 막대한 정부 재정 적자로 인하여 '99년 마이너스 4%의 성장이 예상된다. 정부는 '98년 하반기 세금 인상과 지출 삭감의 조치를 취하였으나 경기 침체의 심각함을 제대로 파악하는데는 실패하였으며, '99년 중반 PESO화의 9% 평가절하 단행하여야 했고 이는 투자 등급 하락을 초래하였다.

반면에, PERU와 CHILE의 경우 1999년에 침체에서 벗어날 전망이다.

PERU의 경우 엘니뇨(EL NINO)에 피해를 입은 지역은 대한 복구 투자를 한 결과 농업과 어업 분야에서 회복을 나타내고 있으며, CHILE의 경우 구리 가격의 하락으로 상당한 나쁜 상황이었으나 '99년 하반기에는 산업 생산에서 호전을 보였다.

전반적으로 1999년은 남미 전지역에 걸친 최악의 경기 침체 상황이었으나 2000년에는 경기 호전이 예상된다.

BRAZIL은 비록 대규모의 해외 재정 요구(EXTERNAL FINANCINE REQUIREMENT)로 인해 성장은 위축되었지만 2년간의 경기침체에서 벗어날 수 있을 것이고, ARGENTINA, CHILE, COLOMBIA, ECUADOR 그리고 VENEZUELA의 경우도 플러스 성장이 기대된다.

그러나 동 지역의 구조적인 취약성으로 인하여 5% 이상의 성장, 빈부 해소와 사회적 괴리감 해소를 위한 수준은 어려울 것으로 전망된다.

〈표 2〉 남미 경제의 GDP 성장률, 1997-2003

| | 1997 ^a | 1998 ^a | 1999 ^a | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---------------|-------------------|-------------------|-------------------|------|------|------|------|
| Argentina | 8.6 | 3.9 | -3.7 | 2.9 | 4.4 | 4.1 | 3.8 |
| Brazil | 3.2 | -0.1 | -0.4 | 2.6 | 3.1 | 3.5 | 3.2 |
| Chile | 7.6 | 3.4 | 0.0 | 4.4 | 5.0 | 4.8 | 5.2 |
| Colombia | 3.1 | 0.6 | -4.4 | 2.5 | 2.6 | 2.7 | 2.7 |
| Ecuador | 3.4 | 0.4 | -8.6 | 2.9 | 4.4 | 4.6 | 4.8 |
| Peru | 6.9 | 0.3 | 2.4 | 5.8 | 4.8 | 5.6 | 5.3 |
| Venezuela | 5.9 | -0.7 | -5.6 | 4.6 | 4.1 | 3.7 | 3.9 |
| South America | 5.3 | 1.8 | -0.4 | 3.4 | 3.9 | 4.1 | 4.1 |

a Actual

자료 : EIU

2. 자동차 제조

패쇄적인 시장 상황하에서도 남미의 자동차 산업은 대부분 브라질과 아르헨티나에 집중되었다. MERCOSUR의 발전과 규모의 경제를 위한 제조업자들의 요구에 따라 이 집중화는 점점 심화되었다. 비록 칠레, 콜롬비아와 베네주엘라에서 생산이 이루어진다고 하여도 그것은 폐쇄된 시장의 수요를 충족하기 위한 작은 규모이고 이 또한 몇 개의 제조업체로 분리되어 각기 여러 개의 다른 MODEL을 조립하는 수준이다.

칠레는 자국의 경제 발전을 위하여 자유 시장정책을 취하였고 자동차 조립은, 비록 20,000여대의 차량을 조립하고 있기는 하지만, 사실상 정지된 상황이다.

COLOMBIA, VENEZUELA의 경우 여전

히 LOCAL MARKET을 보호하고 있지만 어느 국가도 8만대 이상을 조립하지 못하고 있으며 이런 조립 수량 자체도 퇴조하는 경향을 보이고 있다.

1990년대에 아르헨티나와 브라질에서의 승용차와 상용차 생산은 인상적인 증가를 보였다. 1990년과 1998년 동안 이 두 국가에서의 벽의 완화에 힘입어, 2배의 성장을 이루었다. 자동차 생산은, 부양하는 시장 상황과 관세 장이러한 성장은 이 지역이 향후 경제적 도약과 함께 전반적으로 더 많은 승용차 수요를 창출할 수 있을 것처럼 보여졌다.

결국, 자동차 제조설비의 확장과 새로운 공장 설립 등 일련의 투자 결정이 이루어졌으며 이들 중 대부분은 브라질에 집중되어, 1996년부터 1998년까지 자동차 혹은 엔진 생산 공장에 80억 달러의 투자가 이루어졌다.

브라질 이외의 국가로는 비록 규모는 적으나 아르헨티나에 투자가 진행되었고, 그리고, 자동차 생산 설비 확장에 따른 부품 산업 분야에 대한 설비 확장도 진행되었다.

결과적으로 브라질 경제 문제로 인한 야기된 시장에서의 돌발적인 경기침체는 자동차

<표 4> Brazil 신규 공장 투자 규모, 1996-1998

| Company | Product | Investment(백만달러) |
|------------------|----------------|------------------|
| Agrale/Navistar | Trucks | 200 |
| Daimler Chrysler | Light trucks | 315 |
| | Cars | 820 |
| Fiat | Engines | 500 |
| Fiat Stola | Light trucks | 240 |
| Ford | Cars & engines | 700 |
| GM | Cars | 600 |
| | Vehicles | 150 |
| Honda | Cars | 150 |
| Hyundai | Light trucks | 286 |
| Iveco | Light trucks | 240 |
| Land Rover | Light trucks | 150 |
| Mitsubishi | Light trucks | 35 |
| PSA | Cars | 600 |
| Renault | Cars | 1,000 |
| Toyota | Cars | 150 |
| Volkswagen | Trucks/buses | 250 |
| | Engines | 270 |
| Volkswagen/Audi | Cars | 750 |
| Volvo | Cars | 50 |
| | Engines | 40 |

자료 : ANFAVEA

산업에 많은 문제를 야기시켰다. 대부분의 신규 공장들이 1999년과 2000년 초반에 생산 가동 계획되어 있었고 막상 경기하락이 닥쳤을 때 이를 취소하거나 투자를 연기하는 것은 시기적으로 너무 늦었다.

1999년 아르헨티나와 브라질에서 생산된 자동차들의 판매는 1998년에 비해 25% 이상 감소할 것으로 예상되고 있으며 바로 이 시장이 설비가 2배가 된 지역이다.

자동차 산업계는 현재 남미를 자동차의 새로운 성장 시장으로 결정한 날을 후회하고 있음이 틀림없다.

장기적으로 이 시장은 다시 강하게 성장할 것이고, 단기적으로는 2000년과 2001년 어느 정도의 성장을 보일 것이다. 그러나 EIU는 1997년 수준의 시장 수요에 도달하려면 적어도 5년 이상이 걸릴 것으로 예측하고 있다. 브라질 산업은, 비록 상당기간 동안 이윤을 보이기 어려울 지라도, 극복할 수 있을 것이다.

<표 3> Argentina, Brazil의 자동차 생산량, 1990-2001 단위:천대

| | Argentina | | Brazil | |
|----------|-----------|---------------------|--------|---------------------|
| | Cars | Commercial vehicles | Cars | Commercial vehicles |
| 1990 | 81 | 19 | 663 | 251 |
| 1991 | 114 | 25 | 705 | 255 |
| 1992 | 221 | 42 | 816 | 258 |
| 1993 | 287 | 55 | 1,100 | 291 |
| 1994 | 338 | 70 | 1,249 | 333 |
| 1995 | 227 | 59 | 1,303 | 332 |
| 1996 | 269 | 44 | 1,459 | 346 |
| 1997 | 366 | 80 | 1,680 | 388 |
| 1998 | 353 | 105 | 1,244 | 329 |
| Forecast | | | | |
| 1999 | 190 | 72 | 1,035 | 245 |
| 2000 | 234 | 102 | 1,145 | 288 |
| 2001 | 268 | 129 | 1,384 | 345 |

자료 : EIU

그러나 아르헨티나는 자동차 산업의 요람으로서 보다 불확실한 미래를 갖고 있다.

아르헨티나 FIAT사 사장인 Christiano Razzini는 내수시장이 11개 공장을 감당할 수 없다고 믿고 있다. 그는 현재의 공장은 선택된 몇몇 모델의 합작생산을 위한 협력에 눈을 돌려야 한다고 믿고 있으며 FIAT사는 Cordoba에 있는 Ford와 이와 같은 내용을 협상하고 있다.

시장의 루머는 GENERAL MOTORS에서는, Renault가 santa isabel에서 Nissan 자동차 생산을 계획하고 있는 반면, Rosario 지역에서 suzuki 생산을 집중화하기 위하여 Cordoba 공장의 철수 가능성을 시사하고 있다.

3. 타이어 산업

남미에서의 타이어 산업이 자동차 산업의 경향과 구조를(비록 정확한 반영은 아니지만) 반영해 주는 것은 놀라운 일이 아니다. 단지 교체용 수요의 영향으로 인하여 그 고점과 저점의 차이가 극명하지는 않다.

남미는 항상 지역의 수요를 초과하는 많은 타이어 공장이 있어 왔다. 이것은 관세장벽과 국수주의적 정서에 의해 보호되어지는 국내 시장의 공급을 위한 것이었다. 이 지역의 또 다른 특징을 들자면 다국적 기업과 LOCAL 생산업자가 병존하고 협력해왔다는 것이다.

그러나, 경제적 개방과 세계 타이어 산업의 글로벌화와 함께, 지난 십년 간 이러한 두 가지 특징들은 눈에 띄게 변화되어 왔다.

멕시코의 9개 공장을 빼고서도 34개의 공장이 남미에 있다. 멕시코는 문화적으로는 나머지 지역들에 강한 유대를 갖고 있지만, 타이어 산업은 다국적 기업의 지배를 받고 북미의 산업망에 안전하게 걸려있다. 멕시코의 공장들은, 물론 내수 판매 뿐 아니라, 미국 시장을 지향하고 있으며 또한 미국 시장으로의 수출을 위해 생산한다.

Goodyear, B/S, F/S와 Michellin은 MEXICO에서 확실한 기반을 수립하였고 Continental도 이제 합류하였다.

Continental은 1998년 12월 멕시코 최대의 타이어 메이커인 Group Carso의 타이어 소유권을 인수하였다. 합병의 형태는 Group Carso의 두개의 회사 Compagna Hulera와 Consorcio Mercantil를 Continental의 US 자회사인 Continental General Tire에 파는 것이었다.

가격은 천 8백 9십만달러+19.4%의 Continental General의 주식 보유였다. 추정 총 거래 금액은 2억 6천만달러에(3억 2천 8백만달러의 상당분) 2,700명의 종업원을 넘기는 것이었다.

이것은 세계적인 경향을 보여주는 것으로, 이제 막 회사를 경영하게 된 Carso 그룹의 설립자의 31세의 아들은 Carso의 타이어 산업이, 글로벌 게임에서, 단순히 local에만 치중하고 있다는 판단을 하게 된다.

특히, 그룹 Carso는 미국 시장 공급을 목적으로 설립된 Local assembly plants를 중심으로 급속히 성장하는 Mexico의 신차용시장에서도 고립되고 있음을 자각하게 된다.

세계적인 자동차 업체들은 특정차의 모델에 맞는 특정한 Specification으로 만들어진 타이어를 요구하는 추세이고, 그러한 Specification이 세계적으로 공급되기를 요구하고 있었다.

그러나, Carso 그룹은 R&D자원의 결핍과,

<표 5> 남미의 국별 제조업체별 타이어 공장, 1999
단위 : 개

| | Bridgestone | Goodyear | Michelin | Pirelli | Other | Total |
|------------|-------------|----------|----------|---------|-------|-------|
| Argentina | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 4 |
| Brazil | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 11 |
| Chile | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| Colombia | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 3 |
| Costa Rica | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Cuba | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 4 |
| Ecuador | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| Guatemala | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Peru | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| Trinidad | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| Uruguay | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| Venezuela | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 3 |
| Total | 5 | 8 | 4 | 6 | 11 | 34 |

자료 : TIRE BUSINESS:EIU

그러한 service를 제공할 세계적인 network를 보유하지 못하였기 때문에 최대한의 영예로운 퇴출을 결정하게 된 것이다.

그룹 Carso는 Continental General Tire의 이사회 대표의 일원으로서의 타이어업계에서의 존재는 유지하고 있으나 그것은 더 이상 독립적인 존재는 아니다.

여전히 남미에는 현대 생산 기술의 측면에서 정당화될 수 있는 것보다 많은 공장들이 있지만, 전면적인 공장의 폐쇄는 자동차 산업과 마찬가지로 타이어 산업에서도 힘든 일이다.

규모가 작고 미 효율적인 공장들을 폐쇄하려는 시도가 있어 왔으며, Goodyear는 자마이카의 공장이 너무 작고 주요 시장과도 떨어져 있어 폐쇄하였다. 그러나 점차적인 무역 장벽의 해소와 Mercosur의 발달은 주요 타이어 회사들이 Regional basis에서의 생산을 최대한으로 활용할 수 있도록 해주었다. 여러 나라에 여러 공장들을 소유하고 있는 Goodyear와 F/Stone은 조업의 효율성 증대를 위해 각각의 공장에서 한 개 패턴의 타이어 제조에 집중화하도록 하였다.

이는 운송 비용의 상승이 불가피하지만, 제조 비용의 절감으로 이를 만회하고 남기 때문이다.

대륙에 걸친 생산 합리화에 더불어 현지 업체와의 관계 재정립이 있어 왔다.

다국적 기업과 로컬 업체는 전통적으로 이익을 위하여 공생하여 왔다.

다국적 기업은 원하기만 했다면 그들의 훨씬 강력한 재원으로 로컬 업체들을 파괴할 수 있었지만, 각각의 나라에서 공생하는 것이 더 이롭다는 것이 입증되어 왔다.

그러나, 이러한 관계도 다국적 기업들이 영업에 대한 보다 강력한 통제에 필요성에 따라 변화되고 있고, 결과적으로 인수와 합병을 통하여 그들의 지위를 확립하고 확고히 하는 조치들이 취하여졌다. B/Stone은 칠레 소재 ASSOCIATE회사의 소유권을 확보하고 회사 이름을 F/Stone Chile로 지었다.

Continental은 ECUADOR의 Compania Ecuatoriana del Caucho사와 오랫동안 밀접한 협

력 관계에 있었으나 최근 Continental PCR 타이어의 생산을 위하여 아르헨티나의 FATE사와 협정을 체결하였다.

이 지역에서 CONTINENTAL의 지위는 그동안 상당히 제한적이었으나, MEXICO국 EUZKADI사의 인수와 더불어 동 지역에서 이해 관계를 상당히 넓혀가고 있다.

FATE와의 협정은 그러나 Michellin에 문제를 부과하였다. 이 회사는 남미에서 그들의 입지를 확장하려고 노력하고 있었다. 1999년 3월 그들은 이 지역내의 이익을 확대하기 위해 Riod de Janeiro에 새로운 남미 본부를 설립하였다. 이 회사는 1981년 이래로 브라질내에 TB 타이어를 만드는 공장을 소유하고 있으나 1999년 중반 Resende 지역에 1억 5천 4백만달러를 들여 PCR 공장을 준공하였고 동 시장을 겨냥 두 번째 투자를 숙고중이다.

비록 브라질이 지역내에서 가장 커다란 시장이긴 하지만, Michellin은 상대가 가장 약한 지역에서 그들의 존재를 강화하는 전략을 견지해 왔다. 안데안 지역에서 Michellin은 페루 LIMA CAUCHO를 소유하고 있었지만 1998년 페루의 투자자에게 재매각하였다. 그러나 Michellin은 여전히 그 회사와 밀접한 관계를 유지하고 있으며 그 회사로 하여금 페루 내에서의 이해관계를 대변해하고 있다.

그리고 이내 콜롬비아 제조업체인 Industria Colombiana de Llantas를 매수하였다. 7천 3백만달러를 투자하여 Michellin은 두 공장을 매수하였고 1억 6천만달러의 매출을 올렸다. 이로써 남미의 동 지역에서의 강력한 입지를 확보하였다.

Icollantas는 영업에 있어 상당한 손실이 발생하여 고통받고 있었고 이것이 Michellin이 비교적 적은 금액으로 매입한 이유이다. 1998년에 이 회사는 순 손실이 전년 수치인 150억 페소(8백 4십만달러)보다 2배 이상 증가한 366억 페소를 기록하였다.

그러나 Michellin은 1999년 1분기에 487억 페소 매출에 16억 페소의 이익을 창출함으로써 급속한 반전을 가져 온 것처럼 보이나, 이것은 순전히 생산의 효율화와 엄격한 원가 절감

의 조처들로 인한 것으로, 이는 전년 동기 대비 단지 2.5%의 매출 신장 측면에서 알 수 있다.

불행하게도, 남미의 북부 지역에서의 입지를 강화하는데 힘쓰는 동안, Michellin은 남미의 주도권을 상실하였다. 아르헨티나의 FATE는 Michellin을 전국에 판매하는데 동의하였지만 Continental과 맺은 새로운 협약으로 인해 이 지역에서의 협력 체제는 무효화되었다.

그 결과, Michellin은 이제 아르헨티나 내에서의 독자적 판매망을 구축을 위한 투자를 해야만 한다.

독립적인 회사를 희생하여 지역내의 이익을 확장하는 이 다국적 기업의 꾸준한 양상은 신규 공장과 설비에 대한 투자에 의해 더욱 강화되어 왔다. 이것의 대부분은 자동차 업체들의 설비 확장과 신규 시장 지진 활동에 의하여 고무된 것이다.

Bridgestone은 3,300만달러를 투자하여 코스타리카의 설비를 두배로 확장하였으며 Goodyear는 1억 6천만달러를 집행하여 GM공장이 위치하고 있는 Rio de Grande지역에 PCR공장을 설립하였다. Pirelli 역시 3년간에 걸쳐 1억 7천만달러를 투자하여 브라질의 Gravatai에 있는 공장에 트럭과 농업용 타이어설비를 확장한다고 발표하였으며 이것은 일산 25,000개(88,000톤 이상)으로의 설비 확장을 의미한다. 그리고 Michellin은 이미 언급했듯이 브라질에 새로운 PCR공장을 설립하였다.

그러나 1999년 1월 브라질의 평가절하와 나머지 지역의 연쇄적인 문제는 타이어 수요에 막대한 악영향을 미쳤으며 이것은 결과적으로 투자에 대한 재고로 이어졌다. 1998년 기록적인 이익에도 불구하고 1999년 2월 Pirelli는 투자계획을 지연하는 결정을 내렸다. 일부 개선이 여전히 이루어질 것이지만 현재 회사는 추가적인 설비에 대한 필요를 느끼지 못하고 있다.

비슷하게, 굿이어도 브라질 공장에 대한 재검토에 착수하였다. 부분적으로는 포드가 브라질 이외의 지역에 조립공장을 짓기로 한 것도 이유가 되지만, 주 원인은 신차 판매가

30% 이상 감소하였기 때문이다. 이 회사는 2001년까지 공장의 건축을 지연하기로 했다고 '99년 6월 발표하였다.

4. 타이어 시장

시장의 악화는 특별히 신차용판매에 대해 언급되어온 사실이지만 교체용시장 역시 타격을 받아왔다. 결과적으로 대부분의 공장들이 현재 생산능력을 밀도는 수준에서 운영되고 있다. 다국적 기업들은 아시아에서처럼 이곳에서도 같은 대안을 선택하였고 생산은 가능한 수출시장(특히 북미)을 목표로 전환되고 있는 중이다. Pirelli, Goodyear, Firestone 모두는 생산된 물량을 미국으로 수출하고 있어 비록 판매는 줄었지만 초기의 REPORT에서 제시한 만큼 심각한 영향을 받지 않고 있다. 특히, Goodyear는 북미로의 수출을 두배로 늘리고 있으며, 연간 1,000만개 수준까지 도달하고 있다.

현재까지 분명한 것은 재생업에 대한 투자가 연기되거나 취소된 적이 없다는 사실이다. 1998년 페루는 중고타이어의 수입을 중지시켰고 지역 내 타 국가들은 더 엄격한 수검(inspection)을 통해 수입을 억제하고 있다. 이와 같은 분위기에서, 경제 문제와 연계하여 재생산업의 기회가 존재하고 있다. Goodyear는 페루 소재 공장 내에 610만달러를 투자하여 TBR 재생 공장을 신축하였고 '99년에 가동을 시작하였다. 더 넓게 조명해보면 콜웨이와 모터웨이 브랜드를 소유하고 있는 영국 회사인 EWS는 BS PNEUS와 함께 브라질에 합작회사를 설립하였다. 이 회사는 2003년에 완전한 생산능력을 갖추게 되면 매년 백만 개의 재생타이어를 생산할 것이다. 현재는 Parana주에 있는 Curitiba지역에서 첫 단계의 설비가 가동 중이다.

다국적 기업들이 전 대륙에 생산 설비망을 갖추고 있기 때문에 이제 그들은 유통에 초점을 맞출 것이다. 지금껏 이는 비효율적으로 운영 되어 왔는데 이는 독립적인 도매업자의 판매망을 통하여 다시 소매업자에 판매하는

것이였다. 이 구조는 이제 변화하고 있는데 이는 도매업자들이 압박을 받고 있고, 이에 따라 그들 중 대부분이 그들 나름의 소매점 (RETAIL OUTLET)을 열고 있다. 가장 큰 변화는 소매 분야에서 일어날 확률이 높는데 이는 대부분의 국가들이 기껏해야 2~3개의 매장을 소유하고 가족 중심으로 운영되고 있기 때문이다.

FATE는 자체 체인인 CINCOTTA를 운영, 아르헨티나 내에 65개의 점포 보유 및 180명의 독립딜러들과 연계되어 있으며, 현재 브라질 내에서의 유통망을 확충하기 위하여 유통 자회사를 설립 중에 있다. Goodyear는 "A Concept"이라는 이름하에 2,000명 독립딜러의 강력한 체인을 설립하였다.

그리고 Firestone과 Pirelli도 유사한 투자를 하고 있다. 이 프랜차이즈는 아직 유럽과 북미의 그것들과 동등하지는 못하지만 경쟁이 거대 상업 형태의 독립딜러를 향해가고 있어 타지역과 같은 방향으로 빠르게 진전되고 있다. 북미의 월마트, 시어스, K마트, 유럽의 까르푸, 마크로와 같은 잘 알려진 회사들이 브라질과 아르헨티나의 중심도시에서 거대한 상점을 신설하는 새로운 개념을 실현하고 있다. 이와 같은 확장에 있어 그들은 타이어로 그 영역을 확장하려하고 있으나 지금까지 그렇게 진척된 것은 없다.

트럭 타이어 시장은 역시 점점 더 복잡해지고 있다. 이 지역의 많은 부분에 있어 노면상태로 인해 바이어스 타이어의 커다란 수요가 존재하고 있다. 그러나 무역 장벽이 완화되고 있기 때문에 운송 회사는 점점 더 많은 국경 통과 교역을 확장하고 있다. 비록 대형차들의 관리가 더 개발된 지역만큼 아직껏 복잡하지는 않더라도 타이어 메이커들은 이 거대한 업체에 직접 판매하기 시작하고 있으며 그들이 부여하는 서비스에 차원을 높이려고 노력하고 있다.

수입은 지난 십 년간의 무역제한조치 해제로 인해 많은 성장을 해왔다. 이것은 각별히 서부해안에서 주목할만한데, 칠레가 자유화한

국가중의 하나이기 때문이기도 하며 남미의 이 지역은 아시아의 국가들에게 좀 더 접근이 용이했다. 특히, 남미 수출에 있어 한국이 적극적인데 이 지역에서 HANKOOK과 KUMHO의 수입은 매년 2억 5천만달러를 기록하고 있다. 1998년에는 모든 수입 분야에서 큰 증가가 있었는데 이는 통화 약세를 이용한 한국과 중국으로부터의 수입이 두드러진다.

1997년말까지 남미의 타이어 시장은 급속하게 확장되는 경제와 자동차 산업에 대한 지속적인 투자로 확실히 보장된 것처럼 보였다. 아시아 경제의 문제는 이 원기 왕성한 성장에 제동을 가져왔고 이어서 브라질의 위기는 이 낙관론을 비관론으로 바꾸어 놓았다. 이 지역에 대한 브라질 경제의 지배력으로 인하여, 비록 지금은 심각해 보이지 않더라도, 다른 모든 국가들이 영향을 받았다. 북미와 유럽 경제가 성장가도에 남아 있고 만일 아시아 국가들이 제 길로 접어들면, 남미는 많은 문제없이 현재의 어려움을 헤쳐 나갈 수 있을 것이고 성장은 다시 시작될 것이다. 그러나 과거보다는 차분하게 그러나, 아마도 결과적으로 확고하게 그 기반을 다질 수 있을 것이다.

〈표 6〉 남미의 승용차용 타이어 판매 실적, 1998-2005

단위:백만개

| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|-----|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 신차용 | 8.0 | 6.8 | 7.7 | 7.9 | 830 | 8.5 | 8.8 | 9.0 |
| 교체용 | 29.0 | 26.5 | 28.1 | 29.9 | 31.7 | 33.6 | 35.6 | 37.7 |
| 계 | 37.0 | 33.3 | 35.8 | 37.8 | 39.7 | 42.1 | 44.4 | 46.7 |

자료 : EIU

〈표 7〉 남미의 트럭 타이어 판매 실적, 1998-2005

단위:백만개

| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|-----|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 신차용 | 2.5 | 2.1 | 2.6 | 2.7 | 2.7 | 2.8 | 2.8 | 2.8 |
| 교체용 | 18.1 | 17.7 | 19.6 | 20.8 | 22.0 | 22.9 | 23.7 | 24.4 |
| 계 | 20.6 | 19.8 | 22.2 | 23.5 | 24.7 | 25.7 | 26.5 | 27.2 |

자료 : EIU

〈자료:EIU Rubber Trends 4th Quarter 1999〉