

중남미 국가 공략을 위한 관문, 멕시코

멕시코는 잠재적 시장성과 아메리카 대륙의 교두보로서의 중요성에 비해 우리에게는 그리 잘 알려지지 않은 시장이다. 몇몇 대기업과 섬유·화학 중소기업이 직접투자 형태로 진출해 있을 뿐 중소기업들 대부분은 초기단계에 머물고 있다. 멕시코 시장의 잠재력과 가능성을 소개함으로써 기술력 있는 중소·벤처기업들의 멕시코 진출이 늘어나는 계기가 되었으면 한다.

글_ 박성근(KE 멕시코시티지부 의장)

멕시코의 인구는 1억 5백여만 명으로 스페니쉬권 국가 중 최대이다. 평균연령이 22세밖에 안 될 만큼 낮아, 우리나라가 강세인 IT 분야의 잠재 수요층이 그만큼 넓다고 해석할 수 있다. 구매력이 큰 상류층 인구는 전체의 20%인 2천여만 명으로 추산된다.

중남미 30여 개 스페니쉬권 국가들 중에서도 단연 맹주의 위치에 있다 할 수 있기에 멕시코 시장 진출은 동시에 다른 중남미 국가로의 진출 가능성을 높이는 일이다. 특히 멕시코는 2005년 말 기준 42개국

과 자유무역협정을 체결한바 있는데, 이는 세계 최대 규모이다. 협정 체결국은 지역적으로도 북미, 중남미뿐 아니라 유럽 지역 등으로 폭이 넓어 멕시코를 전 세계 시장의 관문이라 표현하는 이들도 있다. 이러한 지정학적, 제도적 측면뿐 아니라 한국에 대한 선호도가 치솟아지고 있다는 점도 우리 기업의 진출에 청신호가 되고 있다.



한국 선호도 상승, IT 발달도 호재

삼성, 엘지, 대우, 팬택 등이 이미 진출해 있는 대기업의 활약으로 인해 한국기업의 브랜드 인지도 및 선호도가 매우 높다. 여기에 노무현 대통령의 국빈 방문, 한·멕시코 IT정관회담, 2005 한·중남미 ICT 컨퍼런스 개최 등 양국 정부차원에서의 교류가 활발해짐에 따라 관심은 더욱 높아지고 있다.

또한, 드라마와 영화 등을 통해 지금까지 아시아 중심으로 이루어져 왔던 한류의 태동 조짐도 보이고 있다. '별은 내 가슴에', '히브의 모든 것', '태극기 휘날리며' 등의 드라마와 영화가 소개되어 마니아층을 형성하고 있는데, 우리 제품에 대한 선호도 상승에도 기여하리라 판단된다.

멕시코정부의 e-Mexico Project가 가속화되고 있다는 부분도 IT가 발달된 우리에게 유리한 상황이라 하겠다. 인터넷 사용자가 급증하여 2004년 1710만명으로 연 22% 증가율을 보였으며, 인터넷 사용자의 50%가 인터넷을 통한 구매를 경험한바 있다고 한다.

취약점 있지만 잠재성 워어나

이렇듯 멕시코 시장은 IT에 강한 우리 중소·벤처기업들에게 가능성 높은 시장이지만, 진출상의 어려운 점 또한 많다.

우선, 한국기업과 제품에 대한 선호도가 높아지고 있지만 아직까지는 일부 대기업에 국한된 상황으로, 기술력 있는 중소·벤처기업군에 대해서는 극히 부진한 상태이다. 때문에 시장에 안착한 이후에는 한국기업에 대한 선호도 상승의 효과를 볼 수 있겠지만, 초기 시장에 접근하기 위 해선 어려움이 클 수 있다.

또, 멕시코 기업 자체가 일부 재벌기업을 제외하고는 매우 영세한 편인데다 계속되는 고금리구조와 금융권의 민간기업 지원기반이 열악하여 수출이 된다 해도 대금결제 여부가 불투명할 수 있다. 때문에 대금결제 능력이 있는 피트너사 확보가 관건이다.

한국과 멕시코 간에 문화 및 사고방식의 간극도 크고, 시장이나 기업, 신용 등에 관해 공신력 있는 정보원도 취약하기에 멕시코 시장을 사전에 조사하는 것은 만만치 않은 시간과 비용이 소요되는 일이다.

하지만 이런 어려운 점에도 불구하고 멕시코시장의 잠재성은 다른 어떤 시장보다 크다. 때문에 멕시코 시장 진출의 불확실성을 줄이기 위해서, 한국 제품에 대한 신뢰도와 자금력이 있는 수입유통상과의 연계가 필수적이라 할 수 있다. 이런 점에서 INKE 멕시코시티지부는 그러한 수입도매상 역할을 직접 하거나 혹은 우수 유통망을 소개하고 있다.

멕시코 경제인 방한 추진



▲ 사진 맨 오른쪽이 박성근 의장

지난해 5월에 설립된 INKE 멕시코시티지부가 진행하고 있는 활동은 다음과 같다.

첫째, 멕시코시티지부가 연계를 맺고 있는 멕시코 중기청 및 민간 경제단체를 통해 선별된 검증받은 기업군을 대상으로 KOVA 회원사의 기술·제품 홍보,

둘째, KOVA 회원사와 멕시코기업 간의 비즈니스매칭 이벤트 및 기회 제공,

셋째, KOVA 회원사의 멕시코 진출 시장 및 해당 파트너사에 대한 조사, 비즈니스 컨설팅, 판매 및 업무 대행서비스 제공.

넷째, 멕시코 내 검증된 한인 인재 Pool D/B 운영.

오는 4월, 멕시코시티지부는 친한(親韓) 기업인들 대상의 공식적인 사업을 최초로 개최한다. 멕시코 경제인연합회(COPARMex)의 젊은 기업인들의 한국 IT 체험 방한 프로그램을 협회 측과 준비하고 있는 것이다. 이번 방한하는 기업인들은 멕시코 경제를 이끌어갈 차세대 리더그룹으로 향후 한국기업의 멕시코 시장 확대를 위한 주요한 Key Maker가 되리라 기대하고 있다.

이번 사업은 멕시코 영리타들에게 IT 등 한국 하이테크의 위상을 각인시키는 것은 물론, 이들이 관심 있는 기술분야와 제품군 등을 미리 파악하여 멕시코 시장에 관심 있는 기업들과의 비즈니스 상담회도 진행할 계획이다. 또한, 멕시코 시장에 관심 있는 기업들을 대상으로 멕시코 시장 현황 및 진출 전략에 관한 컨퍼런스를 진행할 예정이다.

우리의 영원한 경쟁자인 일본은 이미 멕시코와 자유무역협정을 체결하고 2005년 4월부터 시장을 선점해가고 있다. 우리 기업들도 보다 적극적으로 멕시코 시장에 관심을 가졌으면 좋겠고, 오는 4월 멕시코방한단 사업이 그 단초가 되었으면 한다. 이런 민간에서의 노력들이 쌓여 한-멕시코기업 간 우호관계 증진, FTA체결을 위한 신뢰와 협력의 분위기 조성으로 이어졌으면 한다.



오클랜드지부 최근 동향

다양한 활동을 통해 활발하게 움직이고 있는 오클랜드지부는 설립된 지 불과 7개월여밖에 안 되었지만 조직과 활동의 체계화를 통해 모범적인 활동을 보이고 있다. 오클랜드 지부의 최근 동향을 전한다.

1. 신규회원 가입 : 미디어분과의 추천과 지부 이사회의 승인으로 장대망 씨가 새로 가입했고, 조만간 몇 명이 더 가입할 예정이다.

2. 준회원 제도의 실시 : 대학 및 Politech 졸업생이나 벤처 혹은 사업을 구상하고 있는 젊은 층을 대상으로 준회원제도를 운영한다. INKE의 준회원으로서 비즈니스 전반에 걸친 트레이닝과 다양한 인맥을 형성하는 데 도움을 제공할 계획이다.

3. 오클랜드 홈페이지 구축 : 오클랜드지부 홈페이지가 2월 27일 오픈되었다. 각 회원의 회사나 제품의 소개 등을 통해 비즈니스에 기여하는 한편, 1.5세대 혹은 2세대의 취업을 위해서 취업 데이터베이스도 구축 예정이다.

4. INKE YOUTH FORUM(가칭) 기획 : INKE YOUTH FORUM (창업을 위한 세미나)를 4월 초부터 4개월간 시작, 강의를 1수일에 1번 약 2시간 혹은 2시간 30분 실시한다. 강의는 매회 두 파트로 나누어 진행되는데 법률, 회계, 금융, 마케팅, 무역실무 등 강의식 세미나와 비즈니스를 하고 있는 분들의 경험담과 토론으로 구성되어 있다.

한국 - 멕시코 비즈니스 상담회

① 일시 : 4월 19일(수) ~ 22일(토)

② 장소 : COEX 장보고홀 등

③ 주요 프로그램 : 한-멕시코 경제협력 포럼(멕시코시장 현황 소개 및 진출 전략 등, 한-멕시코 비즈니스 상담회 등

④ 국내기업 참가신청 : 3월 둘째 주부터 접수 시작
협회 홈페이지(www.kova.or.kr) 통해 공지 예정

⑤ 문의처 : 협회 사업팀 윤보민 대리
02-6009-4100(내선 601) 이메일 bony@kova.or.kr