

## Feliz Ano Novo!

### (Happy New Year!) 브라질! (下)

아직 추위가 매서운 우리의 2월. 지구 반대쪽 남반구에 위치한 브라질은 여름이다. 기후만큼이나 많은 부분이 우리와는 다른 브라질. 그러나 우리에게 필요한 것은 브라질 사람들에게도 필요한 법. 이번 호에서는 브라질 진출 시 유망 품목과 꼭 알아야 할 관세 분야를 살펴보자.

#### 對 브라질 수출 유망품목

한국은 브라질 수출입전체의 교역규모로는 11위이나, 수입규모에 있어서 한국의 브라질 시장 점유율은 3.6%(2006년 1월~9월)로 브라질 제6위의 수입국이다. 전년 동기 대비 42.9% 증가로 브라질 10대 수입국 중 높은 증가율을 보이고 있다. 현재 한국의 수출품목은 IT 분야의 비중이 크다. 대 브라질 수출품목 중 상위 1~3위가 전자제품(IT부문 포함) 및 그 관련 제품으로, 2006년 1~9월 실적을 기준으로 볼 때, 전체 수출액(24억불)의 67%인 16억불을 차지하고 있다.

한편 수출유망 품목으로는 대표적으로 가전제품, 컴퓨터, 보안장비, 인터넷과 그 관련제품을 들 수 있겠다. 가전제품의 경우 최근 경기 회복조짐에 따라 그 수요가 급증함에 따라 중고가 디지털 가전제품이 경쟁력있다. 컴퓨터는 정부의 국민 PC보급 사업을 활용한 중저가 모델을 타겟으로 하는 것이 효율적인 것으로 여겨진다. 보안장비부문은 브라질의 고질적인 치안문제를 고려할 때, 가정용 지문인식 도어락부터 산업용 및 건물관리 시스템까지 현지화를 통한 공략이 바람직할 것이다.

#### 2006년 11월 현재 진행중인 브라질 정부 차원의 IT 프로젝트

|          |  |
|----------|--|
| 디지털 TV   | - 2006년 6월 브라질 정부는 일본식 디지털방송(ISDB-T)에 기초한 지상파 디지털 TV 송출방식(SBTVD-T) 발표<br>- 디지털 TV로의 이행기간(향후 10년) 동안은 기존의 아날로그 방식과 디지털 방식을 병행<br>- 디지털 TV 뿐만 아니라, 현재의 국민소득 수준을 감안할 때 당분간 디지털 TV Converter시장이 엄청난 것임 |
| WiMax    | - Anatel(통신관리청)은 2002년에 이어 2006년 10월, WiMAX 사업의 주파수경매를 추진한 바 있는데, 감사원의 예정가격의 적정성문제로 잠정 중단되었으나, 곧 재추진이 확실시됨   |
| 반도체 생산   | - 1980년대에 23개나 되었던 현지 반도체 업체가 현재는 Aegis, Smart, Semikron 등 모두 3개사에 불과<br>- 정부는 최근 세금우대조치를 포함한 반도체 산업 지원 임시조치를 발표   |
| 국민 PC 사업 | - 2003년 톨라 정부 출범과 함께 저소득층에게 양질, 저가의 PC 구입기회를 제공함이 그 목적<br>- 연방 정부는 특별 용자제도를 도입하는 한편, 생산업체에 대하여 세금우대 조치를 발표   |

#### 브라질의 관세제도

브라질의 관세제도가 워낙 후진적인 것으로 소문이 나 있어서인지, 가장 많이 질문되는 것이 FOB(Free on board, 본선인도가격) 대비 수입원가 또는 예상판매가이다. 현지에서는 전자제품의 경우 일반적으로는 시장가격에 비하여 FOB가격이 1/3선이어야 정상적인 수입이 가능한 것이 통설이다. 즉 수입관세 등을 FOB가격의 100%로 보아야 하고, 여기에 유통마진이 100%가 붙어서 최종소비자들에게 가는 것으로 계산하면 된다. 유통마진은 수입업자 40%, 도매업자(또는 중개상인) 30%, 소매업자 30%로 구성된다.

수입관세의 경우 CIF(cost, insurance and freight, 운임보험료포함가격)를 기준으로 각종 세금이 단계별로 누증하여 계산되는 방식이므로 완제품으로 수출하는 것보다 KD

(knockdown-자동차, 기계 따위를 부품이나 반제품의 형태로 수출하고 현지에서 조립하여 판매하는 방식) 수출이 통상 50%이상의 관세혜택을 볼 수 있으므로, 조립이 가능한 현지의 적정한 에이전트 또는 조립전문회사와 계약을 통하여 추진하는 것을 추천할 만하다.

### 중소벤처기업의 브라질 진출 애로사항 및 해결방안

브라질에서 전시회, 시장개척단으로 현지를 방문하는 기업들로부터 브라질 직접 진출에 애로사항으로 지적되는 것은 지리적·시간적 격차, 포르투갈어 사용, 비합리적인 관세제도 등이다. 예를 들어 전시회에서 신상품에 대하여 구름처럼 밀려드는 예비바이어들을 보면서 '대박'을 예상하였으나, 전시회 이후 시차(12시간)문제와 영어가 통용되지 않는 언어 문제로 연결이 끊기는 경우가 많다고 한다. 또 힘들게 비즈니스로 들어가면 온갖 테스트로 시간을 질질 끈다는 점과, 막상 샘플을 들고 다시 한번 방문하자면 왕복에만 수일씩 소요되며, 샘플발송에도 상당한 관세가 부과된다는 것이다. 한편 현지에 지사라도 오픈하려면, 최하 20만 달러의 투자가 선행되어야 하는 부담이 있다.

이러한 피해를 최소화하기 위해 중소기업들이 현지에서 활용 가능한 방법으로는 ▶INKE 브라질지부 ▶KOTRA의 지사화 사업 ▶중소기업진흥공단의 민간지원센터제도 ▶현지 에이전트를 활용하여 현지 업무대행을 추진하다가 중진공의 수출인큐베이터를 활용하여 직접 현지진출을 도모하는 방법 등을 추천할 수 있다.

시장진출의 일반적인 방법으로 시장개척단 참가와 전시회참가를 들 수 있겠는데, 사전준비와 사후관리가 매우 중요하다고 생각된다. 브라질의 IT관련 전시회는 부문별로 몇 건이 있다.

마침 3월 6일부터 3월 8일까지 'Communication Brazil 2007'이라는 전시회가 있는데, 과거 TELEXPO와 COMDEX라는 이름의 전시회가 통폐합된 중남미 최대의 전자쇼이다.

한국전시관은 KAIT(담당자 최형경 팀장 : troychk@kait.or.kr)인데, 브라질 현지에서의 사전 바이어조사 및 연결, 전시회 기간 중 현지지원 및 사후관리를 이번에는 INKE 브라질 지부차원에서 적극지원하려고 하므로 참가를 추천한다.

삼성전자, LG전자 등의 고가형 핸드폰이 브라질 국민들에게 '좋은 제품'으로 인식되어 있어 한국제품은 기본적으로 '좋은 제품'으로 인식되어 있다. 그러나 중소기업의 경우 상표 및 제품인지도가 낮고, 유럽계 이민자들이 주를 이루고 있는 브라질 최고 경영자들의 보수성으로 막상 계약까지 가기 위해서는 상당기간 실물 테스트가 요구된다. 더불어 현지어인 포르투갈어로 만들어진 매뉴얼에 따른 제품설명이 필수 조건이다.

따라서 모스크바의 'Korea IT Gallery'와 같이 브라질 현지에 중소기업상품의 상설 전시 및 판매까지 일괄 대행할 수 있는 대안마련을 이 기회에 정부 및 관련기관에 요청 드리고 싶다.

#### ■ 황보덕 의장 연락처

TEL. +55-11-3277-5540 / Mobile : +55-11-9625-3273  
E-mail : ari@arimex.com.br

## INKE NEWS

연길 주태호 의장,  
흑룡강성 화천현 부현장으로 승진!

연길지부 주태호 의장이이 지난 12월 18일 흑룡강성 화천현인민정부 부현장으로 승진 이동하였다. 주의장은 대외무역, 과학기술, 대외교류, 대외경제를 총괄하게 됨에 따라 앞으로 네트워크 영역을 더욱 확대하는 한편, 한국기업과의 교류에 있어서도 더욱 적극적인 역할을 할 수 있으리라 기대된다. 한편, 주태호 의장은 2006년 한 해 동안 GS25의 연변진출을 지원하였고, 최근에도 C기업의 중국 진출 및 D식품회사의 수출 계약을 성사시키는 등 한중 기업 간의 비즈니스교류에 크게 기여해왔다.



### 젯다 서호경 의장, 상설쇼룸 'KOREA IT/Digital Gallery' 2월말 오픈

사우디아라비아 젯다지부 서호경 의장은 한국 IT 제품의 상설전시장인 'KOREA IT/Digital Gallery'를 2월말 오픈한다. 갤러리는 젯다 중심가인 Madinah Road에 위치한 걸프플라자빌딩(Gulf Palaza Bldg.)으로 이곳은 전자수입상, 인터넷 관련 업종들이 밀집한 중심상권지역이다. 젯다 갤러리는 디지털제품군/IT & 시스템 솔루션의 전시 및 비즈니스 컨설팅서비스를 제공할 예정이다. 한편, 벤처협회의 글로벌네트워크인 INKE는 모스크바 지부와의 협력 아래 2006년부터 '모스크바 KOREA IT Gallery'를 운영 중이다.

