



2018 국별 진출전략 멕시코

2018 멕시코 진출전략

C o n t e n t s

I. 시장 평가 및 주요 이슈 3

1. 개요	3
가. 시장전망	3
나. 주요 경제지표	3
2. 2018년 주요 이슈 및 전망	4
가. 북미자유무역(NAFTA) 협정 재협상 시작	4
나. 환태평양경제동반자(TPP) 협정 발효될까?	4
다. 2018년 멕시코 대선	5
라. 중국, 멕시코 내 진출 본격화	6
마. 꾸준히 성장하는 전자상거래 시장	6

II. 비즈니스 환경분석 7

1. 정치/경제/산업/정책 환경	7
2. 시장분석	10
가. 시장특성 및 전략적 가치	10
나. 수출	11
다. 투자진출	12
3. 한국과의 경제교류 및 주요 협력의제	13
가. 교역	13
나. 투자	14
다. 주요 협력의제	16

III. 진출전략 17

1. SWOT 분석 및 전략도출	17
2. 주요 이슈별 진출전략	18
3. 주요 산업별 진출전략	21
첨부 1. 수출유망품목(상품)	24
첨부 2. 수출유망품목(서비스)	26
첨부 3. 2018년도 KOTRA 주요사업(잠정)	27

I 시장 평가 및 주요 이슈

1. 개요

가. 시장전망

□ 2018년 멕시코 경제 소폭 '하락' 전망

○ 대미 통상환경 악화

- KOSIS 국가통계포털 자료에 따르면 멕시코의 GDP에서 무역이 차지하는 비중은 약 70% 수준으로 국가 경제에서 무역이 차지하는 비중이 높은 편
- 특히 미국은 멕시코 전체 수출의 80%, 수입의 50%를 차지해 미국 의존도가 높음
- 트럼프 신 행정부가 출범한 이후 미국 내 보호무역주의가 힘을 얻고 있으며 NAFTA(북미자유무역협정) 재협상 등 멕시코 경제에 악영향을 끼칠 정책 추진 중
- 따라서 미국과의 교역이 축소되어 멕시코 경제는 소폭 하락할 전망

나. 주요 경제지표

주요지표	단위	2010년	2012년	2014년	2015년	2016년	2017년	2018년
인구	백만 명	118.6	122.1	125.4	127	128.6	130.2	131.8
명목 GDP	십억 달러	1,051.1	1,186.4	1,298.0	1,152.0	1,046.5	1,148.2	1,261.6
1인당 명목GDP	달러	8,861.5	9,720.6	10,350.85	9,009.28	8,414.9	8,958.5	9,321.7
실질성장률	%	5.5	3.8	2.3	2.7	2.0	1.9	2.0
실업률	%	5.3	4.9	4.8	4.4	3.9	4.4	4.4
소비자물가상승률	%	4.4	3.6	4.1	2.1	3.3	3.0	3.0
재정수지(GDP대비)	%		-2.6	-3.2	-3.4	-2.6	-1.9	-2.4
총수출	백만 달러	298,230	371,442	397,650	380,976	374,296	406,499	424,910
(대한 수출)	"	929.5	1,726.7	2,027	2,770	2,502	-	-
총수입	"	301,482	371,151	400,440	395,573	387,369	417,291	441,495
(대한 수입)	"	12,731	13,341	13,772	14,619	13,612	-	-
무역수지	백만 달러	-3,252	291	-2,790	-14,597	-13,073	-10,792	-16,585
경상수지	"	-5,635	-15,765	-23,125	-28,847	-22,972	-24,997	-26,537
환율(연평균)	현지국/US\$	12.62	13.01	14.72	17.21	20.73	17.65	18.35
해외직접투자	억 달러	107.0	135.6	32.8	70.0	22.1	39.8	-
외국인직접투자	억 달러	272.9	215.3	285.4	346.4	289.6	224.9	254.8

주: 2017년은 추정치, 2018년은 전망치 기입

자료: IMF, World bank, EIU, 멕시코 통계청(INEGI), 멕시코 중앙은행(Banxico), World Trade Atlas, 한국무역협회(KITA)

2. 2018년 주요 이슈 및 전망

- 북미자유무역협정(NAFTA) 재협상 추진
- 환태평양경제동반자협정(TPP) 발효 여부
- 현 대통령 지지율 급락, 민족주의 성향의 좌파 지도자 후보 유력
- 중국의 멕시코 시장진출 본격화
- 인터넷 인프라 확대로 전자상거래 시장규모 꾸준한 증가

가. 북미자유무역(NAFTA) 협정 재협상 시작

□ 트럼프 행정부 등장 및 북미자유무역협정(NAFTA) 재협상 추진

○ 협상 진행과정

- 트럼프 미국 대통령 당선이 확정(2016.11)되며 멕시코에도 영향을 미치기 시작
- 트럼프 대통령은 취임 이후 멕시코 무역의 근간이 되는 북미자유무역협정(NAFTA)이 멕시코에만 이득이 된다고 주장, 탈퇴 또는 파기할 수도 있다고 주장했으나 2017년 3월 재협상으로 방향 선회
- 2017년 5월 18일 미국 무역대표부 라이트하이저의 승인 레터가 미국 의회로 발송되며 본격적인 재협상 절차가 시작되었으며 현재까지 제2차 재협상까지 마무리
- 멕시코 경제부 장관인 일데폰소 과하르도는 국제상업회의소(ICC) 회원들과의 회의에서 2018년 멕시코 대선이 예정되어 있어 멕시코 정부가 교체되기 전에 협정을 공고히 하기로 합의했다고 밝힘
- 8월 16일 미국 워싱턴에서 미국, 캐나다, 멕시코 3국간 협상 시작, 총 7번의 회의를 거쳐 재협상 마무리할 예정

○ 무역적자 축소 원하는 미국

- 미국 정부는 무역적자 축소, 국가별 세부 원산지 규정 도입, 미국 농식품 수출에 관한 비관세 장벽 철폐 등을 목표로 하고 있음
- 미국 정부의 요구대로 협상이 진행된다면 멕시코의 대미 수출에 악영향이 불가피하며, 투자 위축, 경기침체 등의 악영향이 예상됨

나. 환태평양경제동반자(TPP) 협정 발효될까?

□ 미 트럼프 행정부, TPP 협정 탈퇴

○ 전 세계 GDP의 37% 차지하는 메가 FTA

- TPP는 2015년 10월 5일 12개 참가국이 최종 타결을 이루며 인구 8억 명, 전 세계 GDP의 37%, 교역의 25%를 차지하는 세계 최대의 무역동맹으로 부상
- 세부내용 관련 실무합의 및 각국 의회 비준 등의 절차만 남겨둔 상황에서 2017년 1월 23일 미 행정부는 돌연 탈퇴를 공식선언함

* 미국 탈퇴로 현재 회원국은 뉴질랜드, 브루나이, 싱가포르, 칠레, 호주, 페루, 베트남, 말레이시아, 멕시코, 캐나다, 일본 등 11개국임

○ 미국 빠진 TPP, 일본 주도

- 당초 미국 정부는 중국의 영향력을 견제하고 아시아, 태평양 지역의 통상 질서를 쥐려고 했으나 트럼프 대통령이 새롭게 취임하며 미국 탈퇴 선언
- 이에 일본 주도로 미국을 제외한 11개 회원국들이 2017년 5월 21일 베트남에서 각료회의를 갖고 11월 아시아태평양경제협력체(APEC) 정상회담 전까지 TPP 실현을 위한 준비작업을 마무리 짓기로 합의, 현재 절차 진행 중
 - * 미국이 탈퇴함에 따라 수출이득 감소가 예상되는 베트남 등 동남아 수출국의 향후 행보가 주목되고 있음
- TPP의 주요 내용 중 하나는 참여국간 무역에서 동일품목에 대해 단일 원산지 규정을 적용하고 역내에서 생산된 재료와 공정을 모두 누적해 원산지 판정 시 고려하는 완전누적 기준을 도입하기로 함

다. 2018년 멕시코 대선

□ 엔리케 페냐 니에토(Enrique Peña Nieto) 대통령 지지율 급락

○ 제도혁명당(PRI), 12년 만에 정권 되찾아

- 2012년 7월 대선에서 제도혁명당은 12년 만에 정권을 되찾으며 과거 71년간 장기 집권했던 제도혁명당이 다시 여당이 됨
- 엔리케 대통령은 치안불안 해결, 일자리 창출, 양질의 교육 확대, 반부패 국가위원회 창설 등의 개혁 공약을 내세운 바 있음
- 그러나 물가상승, 폐소화 가치하락, 트럼프 대통령의 국경장벽 및 NAFTA 재협상 공약 등에 제대로 대처하지 못하며 2017년 1월 일부 여론 조사에서 역대 최저치인 12%를 기록했으며, 그 뒤 약 20% 전후의 낮은 지지율을 유지하고 있음

□ 멕시코의 ‘트럼프’, 안드레스 마누엘 로페스 오브라도(Andrés Manuel López Obrador) 후보 당선되나?

○ 민족주의 성향의 좌파 지도자 후보 지지율 유지

- 2006년과 2012년 대선에서 대중을 자극하는 과도한 공약을 내걸었으나 대선에서는 승리하지 못했음
- 2018년 대선에서는 경제성장률 6% 달성, 부패척결, 권력 마피아 청산, 노인연금 확대, 공무원 임금 삭감, 일자리 창출, 인프라 투자 확충 등을 공약
- 미국산 옥수수 및 원유 수입을 줄이는 등 대미 의존을 낮추겠다는 보호무역주의 공약 제시 등 포퓰리즘 행보를 이어가고 있음
- 오브라도 후보가 당선 시 기존 멕시코의 경제정책에 변화가 불가피할 것으로 전망
 - * 전문가들은 그가 대중을 자극하는 과도한 공약을 약속하거나 자신과 정치적 입장이 다른 세력을 수용하지 않는 점 등을 약점으로 지적

라. 중국, 멕시코 내 진출 본격화

□ 멕시코, 아시아 국가들과 교역확대 원해

- 트럼프 대통령 취임 후 양국간 긴장감 고조
 - 멕시코 수출부문에서 미국이 차지하는 비중은 80%, 수입이 차지하는 비중 50%로 높은 대미 의존도를 보임
 - 트럼프 대통령 취임으로 양국간 긴장감이 높아지고 있으며, NAFTA 재협상이 결렬 경우 '플랜B'를 준비해야한다는 여론이 형성되고 있음
 - 멕시코 경제부 장관은 아시아 국가와의 무역을 늘려 대미 의존도를 낮추는 방안을 검토 중이라고 밝힌 바 있으며, 국내 경제전문가들도 이러한 방안에 동조하고 있음
- 중국, 멕시코와 FTA 협상 준비 완료
 - 2017년 7월 취시아오치 멕시코 주재 중국 대사는 중국이 멕시코와 FTA를 논의할 준비를 마쳤다고 밝힘
 - 또한 멕시코 내 화웨이, 장화이 자동차 등이 진출하는 등 최근 중국의 멕시코 진출이 본격화 되고 있어 두 국가간 FTA 협상이 원활히 진행될 것으로 전망됨
 - 한국과 중국의 수출품목이 겹치는 부분이 많기 때문에 중국이 가격 경쟁력을 앞세워 멕시코 시장을 잠식할 경우 한국 기업들의 피해가 불가피할 것으로 전망됨

마. 꾸준히 성장하는 전자상거래 시장

□ 인터넷 인프라 확대로 시장규모 커져

- 인터넷 보급률 59%
 - 멕시코 인터넷협회(AMIPCI)에 따르면 멕시코 인터넷 사용인구는 2016년 기준 7,000만 명 수준으로 전년대비 6% 증가
 - 2006년 2,000만 명에 비해 약 3.5배 증가한 것으로 당분간 인터넷 사용인구는 증가할 것으로 기대됨
 - 인터넷 보급률이 증가함에 따라 전자상거래 시장규모 또한 꾸준히 증가하고 있음
 - 멕시코 인터넷협회(AMIPCI)에 따르면 전자상거래 시장규모는 2013년 92억 달러, 2014년 122억 달러, 2015년 162억 달러로 꾸준히 성장 중
- 전자상거래 시장규모 꾸준히 확대될 것
 - 시장조사 전문 기업인 Euromonitor에 따르면 전자상거래 시장규모는 2015년에서 2020년까지 연평균 14.3% 성장할 것으로 전망됨
 - 현재 약 5,000만 명으로 추산되는 멕시코 내 스마트폰 사용인구는 2020년 8,000만 명까지 증가할 것으로 기대되어 모바일을 통한 전자상거래 거래 또한 기대됨

2018년 주요 일정

- 대통령 선거: 2018.7.1
- 국회의원 선거: 2018.9.1
- Exposeguridad(보안전시회): 2018.04.24 ~ 2018.04.26
- Expomed(의료기기전시회): 2018.06.06 ~ 2018.06.08
- Expochiac(건축박람회): 2018.10.17 ~ 2018.10.21

II 비즈니스 환경분석

1. 정치/경제/산업/정책 환경

- 멕시코, 미국 의존도 낮추기 위해
- 자동차, 철강, 의료기기 등 제조업 분야 강세
- NAFTA 재협상 시작

가. 정치 환경

□ 제도혁명당(PRI: Partido Revolucionario Institucional) 정국 주도

- 엔리케 페냐 니에토 대통령 당선
 - 2012년 7월 2일 대선을 통해 PRI당의 엔리케 대통령이 선출됨
 - 동 선거의 투표율은 62%였으며 엔리케 대통령은 38.6% 득표율을 얻음
 - 전문가들은 마약과의 전쟁으로 인한 치안 불안과 전반적인 경제 불안정으로 지난 정권에 반감이 많은 유권자들이 PRI에 지지를 보내며, 엔리케 대통령이 승리할 수 있었던 것으로 분석
- 상원, 하원 모두 다수의석 확보
 - 멕시코 입법의회는 양원제를 채택하고 있으며, 임기 6년의 상원 128석과 임기 3년의 하원 500석으로 구성되어 있음
 - 2017년 기준 집권 여당인 PRI는 상원에서 54명, 하원에서 205명의 의원을 확보한 멕시코 최대 정당

나. 경제 환경

□ 미국의 보호무역 조치, 멕시코에 악영향 줄 것

- 멕시코의 수출입 구조
 - 멕시코는 수출의 약 80%, 수입의 50%를 미국에 의존하고 있으며, 주요 수출입 품목은 기계류 및 전자기기 부품류 등임
 - 이러한 구조 하에서 트럼프 대통령이 등장, 보호무역 정책을 지속하는 것은 멕시코 경제에 악영향이 불가피할 것으로 전망

○ 2017년 경제성장률 전망치 1% 내외

- Euromonitor는 미국의 보호무역 조치가 멕시코의 외국인직접투자(FDI)를 위축시킬 것이며 폐소화 가치는 절하될 것으로 전망하며 2017년 경제성장률 전망치를 1.5%로 발표
- 국제통화기금(IMF) 또한 미국의 보호무역주의 정책을 우려하며 경제성장률 전망치를 2017년 1.7%, 2018년 2.0%로 발표했으며 멕시코 중앙은행 또한 올해 경제성장률 전망치를 1.3%~2.5%로 발표

○ 교역 다변화를 위한 움직임 감지

- 정부는 미국 의존도를 줄이기 위해 2017년 초 대통령 발표문을 통해 교역대상 다변화 목표 제시
- EU와 FTA 재협상을 통해 미국 의존도를 낮추고 아시아 태평양 지역과 경제협력을 위해 노력할 것으로 전망됨

다. 산업 환경

□ 자동차 산업

○ 산업 환경

- 2017년 7월 누계 기준 멕시코 내 자동차 생산량은 2,170,732 대로 전년 동기대비 10.8% 증가했으며 향후에도 생산량은 증가할 것으로 기대
 - * IHS Automotive는 2020년 멕시코가 세계 4위 자동차 생산국으로 발돋움할 것으로 전망하며, 자동차산업 전망을 긍정적으로 분석
- 이는 멕시코에 제너럴 모터스(GM), 닛산(Nissan), 포드(Ford) 등 글로벌 완성차 업체들이 진출해 생산된 차량을 미국 등으로 수출하기 때문
- 실제로 멕시코에서 생산된 자동차 중 80%는 수출되고 있으며 전체 수출물량 중 대 미국 수출이 80% 차지

○ 자동차부품 업체 현황

- 멕시코 자동차부품협회(INA: Industria Nacional De Autopartes)에 따르면 멕시코에는 약 600개의 1차 자동차부품 협력사가 활동 중이며 글로벌 100대 자동차부품 기업 중 90% 이상이 멕시코에 진출했음
- 멕시코에서 활동 중인 대표적인 자동차부품 업체는 Magna, Federal Mogul, Gestamp 등이 있으며 2016년 기아자동차와 함께 현대모비스, 현대파워텍, 현대다이모스 등의 한국 자동차부품 업체도 진출함

□ 철강

○ 산업 현황

- 멕시코 철강협회(Canacero)에 따르면 2016년 멕시코 내 철강 생산량은 총 1,880만 톤 기록
 - * 총 수출량은 450만 톤, 수입량은 1,390만 톤 기록
- 2016년 멕시코 국내총생산에서 철강산업이 차지하는 비율은 약 1.9%, 제조업 분야 생산량의 약 10.6%를 차지하고 있음
- 2016년 기준 67만 2,000명의 노동자가 철강산업에 종사 중

○ 2017년 상반기 철강 생산 증가

- 세계철강협회(WSA)에 따르면 멕시코의 2017년 5월 누계 생산량은 820만 톤으로 전년대비 12.1% 증가한 것으로 조사됨

- 동 기간 동안 철강생산량이 전년대비 88만 톤 증가하여 멕시코는 미국, 파키스탄, 이집트 등을 잇는 세계 7번째 생산 증가 국가로 지정됨
- * 멕시코 철강협회 회장은 철강산업은 안정돼 있으나 중국의 생산과잉으로 인한 전 세계 철강가격 하락이 지속되고 있기 때문에 위험요소가 존재한다고 밝힘

□ 의료기기

○ 의료기기산업 현황

- 멕시코 의료기기 시장은 라틴 아메리카 내에서 브라질 다음으로 규모가 큼
- * BMI(Business Monitor International)에 따르면 2016년 멕시코 의료기기 시장규모는 38억 7,300만 달러이며 2020년 47억 8,000만 달러까지 성장할 것으로 전망
- 의료용 봉대 및 밴드, 봉합사, 주사기 바늘, 혈액 분류 시약, 상비약품 등 소모품이 시장에서 가장 큰 비중을 차지하고 있으며, 그 뒤를 MRI, X-Ray 등의 진단기기가 뒤따르고 있음

〈분야별 의료기기 시장규모(2015년)〉

(단위: 백만 달러, %)

	소모품	진단기기	치과기기	정형외과 및 보철기기	환자보조 장비	기타	합계
시장규모	1152.2	688.6	121.5	267.9	333.2	1673.3	4239.7
점유율	27.2	16.2	2.9	6.3	7.9	39.5	100.0

자료: BMI(Business Monitor International)

○ 멕시코 의료업체 현황

- 미국에 기반을 둔 의료기기 업체들이 진출해 멕시코 내에서 활발히 활동 중
- 멕시코 투자진흥청(Proexico)에 따르면 2014년 기준 멕시코 내에는 제조 및 유통업체를 비롯한 의료 관련 업체 약 2,344개가 활동 중이며 이 중 655개 업체가 수출기업인 것으로 조사됨

라. 정책 · 규제 환경

□ NAFTA 재협상

○ 2017년 8월 16일 미국 워싱턴에서 1차 협상 진행

- 총 7번으로 예정된 이번 NAFTA 재협상은 올해 협상 마무리를 목표로 첫 번째 협상 개시
- * 제2차 재협상이 9.1~9.5 멕시코 수도인 멕시코시티에서 진행됨
- 멕시코 현지 언론에 따르면 미국이 캐나다와 멕시코에 명령적인 어조로 발언했기 때문에 경직된 분위기가 조성됐다고 평가
- * 미국은 기존 협상이 미국에게는 실패한 협정이며 NAFTA로 인해 국내 손실이 심각하다고 밝혔으나, 멕시코는 NAFTA가 3국 모두에 성공적인 협정이었다고 반박했으며, 캐나다 또한 NAFTA 내에서 국가간 균형을 유지하고 있고 회원국 모두 이익을 보고 있다고 주장
- 멕시코의 경우 이번 NAFTA 재협상을 통해 북미지역 경쟁력 강화, 역내무역 발전, 북미지역 무역투자 장려 등의 목표를 발표했다

□ 제조·마킬라도라·수출서비스산업 진흥 프로그램(IMMEX)

- 원자재, 부품 등에 대해 임시 수입을 허용하는 제도
 - 수출용 상품의 생산공정에 투입하기 위한 원자재 및 부품 등 임시 수입품에 대해 일정기간 동안 관세 및 부가세 납부를 연기해주는 제도
 - * 연기 기간은 일반적으로 18개월이며 섬유, 의류, 메탈 등의 민감한 품목은 12개월로 제한

2. 시장분석

- 높은 임금경쟁력과 지리적 이점을 보유했으나 빈부격차 크고 한국제품 인지도 낮은 시장
- 무역, 투자부문에서 미국 의존도 높아

가. 시장특성 및 전략적 가치

□ 전략적 가치

- 높은 임금경쟁력
 - Trading Economics에 따르면, 멕시코 노동자의 평균 일당은 334페소, 미국 노동자의 평균 시급은 22.1달러로 멕시코 노동자의 임금 경쟁력이 높음
 - * 멕시코 노동자의 평균 일당인 334페소는 달러당 환율이 17페소일 경우 약 20달러 수준으로 미국 노동자의 한 시간 임금 보다 멕시코 노동자의 하루 일당이 낮은 것을 알 수 있음
 - * 최저 시급의 경우 멕시코는 일당 80.04페소(약 4.7달러), 미국은 시급 7.25달러로 최저임금 또한 큰 차이를 보임
- 수출기지
 - 멕시코는 미국 및 중남미와 지리적으로 인접한 것은 물론 46개국과 FTA를 체결하고 있어 북미 및 중남미 시장을 위한 수출기지로 활용 가능
 - 또한 멕시코는 태평양동맹(Alianza del Pacífico), NAFTA 등 다양한 경제 블록에 속해 역내 교역확대에 힘쓰고 있으며, TPP 협상 발효를 위해 노력하는 등 향후 수출기지로써의 중요성이 더욱 높아질 것으로 기대

□ 시장특성

- 빈부격차로 인한 소비 시장 양극화
 - 멕시코는 빈부격차가 큰 국가로 일부 부유층들은 매우 사치스러운 생활을 영위하면서 고가 수입품을 사용하고 있으나, 국민 대부분은 경제적인 여유가 없어 값싼 제품 선호
 - 따라서 멕시코 시장은 전반적으로 품질보다 가격이 우선하는 '가격 시장'이라고 할 수 있음
- 한국 상품 인지도
 - 최근 삼성, LG전자, 현대, 기아자동차 등 국내 대기업을 중심으로 한 멕시코 진출이 활발해짐에 따라 한국 제품에 대한 인지도가 상승하고 있음
 - 그러나 아직까지 국민의 대부분은 남한과 북한을 구분하지 못하는 등 한국에 대한 인식이 부족하고 중소기업 브랜드 한국 상품에 대한 멕시코 수입상들의 인지도 또한 낮은 편인 것으로 조사됨

나. 수출

□ 멕시코 수출입 동향

○ 미국 의존도 여전히 높아

- 2016년 기준 전체 수출의 80.86%, 수입의 47.03%를 미국에 의존할 만큼 미국 의존도가 높은 편
- 2017년 2분기 기준 멕시코 폐소화 가치가 하락하며 수출규모는 전년 동기대비 10.6% 증가한 1,975억 달러 기록
 - * 주요 수출품목은 전자기기, 자동차 및 부품, 기계류 등이며 동 품목들이 전체 수출의 50%를 차지하고 있음
 - * 전자기기는 주로 미국에 인접한 마킬라도라 지역에서 생산되는 TV, 냉장고, 세탁기 등의 가전제품이 주를 이루며, 자동차의 경우 닛산, 폭스바겐, 도요타, 혼다, 포드, 크라이슬러 등이 진출해 미국 등으로 수출 중
 - * 최근 주요 수출품목 중 하나였던 원유의 경우 노후화된 인프라, 원유가격 하락 등의 이유로 수출액 감소함
- 미국을 제외한 멕시코 내 주요 수입국은 중국, 일본, 독일, 한국 등 제조업 강국이 주를 이루고 있음
 - * 주요 수입품목은 현지에서 임가공 또는 조립 생산에 필요한 전자기기 부품, 기계류, 자동차부품 등임
 - * 멕시코는 원유 수출국임에도 불구하고 정유기술 부족으로 정제석유 수입 비중이 높은 편

○ 한국의 대 멕시코 수출 현황

- 2017년 2분기 기준 한국은 74억 9917만 달러 수출, 수출액은 전년대비 17.76% 증가하여 멕시코의 5대 수입국 기록
 - * 주로 자동차부품, 평판디스플레이 및 센서, 철강판, 자동차, 합성수지 등을 수출
- 2017년 2분기 기준 멕시코 수입시장 내 한국 상품 점유율은 3.74%
 - * 수입시장 점유율 순위는 미국(46.53%), 중국(16.85%), 일본(4.55%), 독일(3.85%) 순

○ 수입규제 및 비관세 장벽

- 2017년 6월 3일 기준 멕시코의 대 세계 반덤핑은 총 67건(경제부 발표)
 - * 대상국가: 중국(30건), 미국(8건), 인도(5건), 러시아(4건), 우크라이나(4건), 기타 국 20건
 - * 규제품목: 철강 및 금속품목(42건), 석유화학 및 고무 플라스틱 품목(10건), 비금속과 그 제품 품목(4건), 기타제조업품목(4건), 농·임업품목(2건), 버섯(1건), 섬유(2건), 자전거(1건), 종이접착제(1건)
- 2017년 6월 13일 한국산 냉연강판 수입 쿼터 물량 확대
 - * 2015년 현대하이스코는 몬테레이에 진출한 기아자동차 공장 납품 등을 이유로 멕시코 정부에 수입쿼터 물량 확대 요청
 - * 2017년 6월 13일, 2017년(4만 톤)과 2018년(6만 톤) 수입물량 확대 결정, 이를 연방 관보에 게재함
- 섬유 및 패션 품목에 최저수입가격 고시제도(비관세 장벽)
 - * 자국 섬유 및 의류산업 보호를 위해 섬유 및 패션 품목에 대해 최저수입가격(Precio Estimado)을 고시하고, 고시 가격 이하로 수입되는 상품에 대해 수입가와 고시가 차액에 대한 관세를 예치하도록 규정하고 있음
 - * 이 제도는 수출 시 최저 수입가가 다양한 사양 및 일반 수입가를 고려하지 않음으로써 불합리한 요소가 많고 부수적으로 실시하는 제조원가 증명 등으로 비용 및 시간 낭비를 초래하고 있음

□ 우리기업의 수출성공 사례

○ 의료기기 업체 A사, 신규상품 판매

- A업체는 의료기기 제조, 판매업체로 X-Ray기기 및 패널을 주로 판매하고 있음

- 국내, 미국 등의 시장에서 활동하던 중 중남미 시장 진출에 관심이 생겨 바이어를 물색하기 시작했음
- 진출초기 시장조사를 통해 멕시코 내 X-Ray 시스템은 CR(Computed Radiography)과 아날로그 방식이 대부분으로 한국의 DR방식과는 차이가 있었다고 함
- 아날로그 방식에 비해 DR방식은 진료시간을 획기적으로 줄일 수 있는 장점이 있지만, 바이어들이 해당 상품의 정보를 알지 못해 초기 수출에 어려움을 겪었음
- 이에 코트라 내방을 통해 수출 상담 진행, 멕시코 바이어들을 설득시키기 위해서는 단순히 판매만이 아닌 AS 서비스 등 사후관리가 중요하다고 판단
 - * 코트라와의 면담을 통해 일부 한국, 중국 업체의 경우 AS 서비스나 보증기간을 약속하고도 막상문제가 생기면 약속한 서비스를 제공하지 않아 일부 멕시코 바이어들은 한국, 중국 업체에 대한 신뢰가 약하다는 점 조언
- 바이어들에게 제품 우수성을 홍보하는 한편, 제품 보증기간 보장 및 AS 서비스 등 안전한 사후 관리 약속
- 수출 초기 일부제품에 문제가 발생해 바이어의 병원에 일주일간 상주하며 결함 제품 수리의 AS 서비스를 제공하며 업계에서 신뢰를 쌓아 수출 발판 마련, 많은 바이어를 확보할 수 있었음
- 위 사례에서 알 수 있듯이 멕시코 내 신규상품 수출 시 품질은 물론 제품의 사후 관리 및 품질보장 기간이 중요함을 알 수 있음

다. 투자진출

□ 멕시코 수출입 동향

○ 제조업 투자 대부분

- 2016년 총 267억 3,900만 달러를 유치해 외국인직접투자 유치국 16위에 올랐으며, 2017년 2분기 외국인 직접투자 누계치는 156억 4,520만 달러
- 분야별로는 제조업 분야 투자 49.9%, 서비스 및 금융 분야 12.7%, 물류분야 11.7%, 광업 7%, 상업 6.6%, 건설업 5.9%, 기타 6.2%
 - * 제조업 분야 투자가 높은 것은 글로벌 기업들이 멕시코에 진출해 미국 등의 수출 생산기지로 이용하고 있기 때문

○ 미국, 외국인 직접투자 1위 국가

- 2017년 2분기 누계 기준 미국이 전체 외국인직접투자의 52.1%를 차지해 1위를 기록했으며, 그 뒤를 스페인(10.6%), 캐나다(8.2%), 독일(5.4%), 일본(4.9%), 벨기에(3.2%) 등이 뒤따르고 있음
- 1999년부터 2017년 2분기까지 멕시코는 약 4,869억 달러 투자를 유치했으며, 이 중 미국 투자가 46.6%로 1위 기록

○ 한국 투자, 기아자동차 진출로 상승세

- 한국기업들의 경우 삼성, 엘지, 대우전자를 비롯해 포스코, 기아자동차 등의 대기업들이 진출해 있음
- 2016년 하반기 기아자동차의 멕시코 공장 가동이 본격화 되었으며 2017년 3월 GS칼텍스가 복합수지공장 가동, 활동을 시작했음

□ 경제특별구역 프로젝트 진행 예정

○ 낙수효과(Trickle down effect) 기대

- 지난 수십 년간 멕시코 북부지방은 미국과 인접한 지리적 이점을 이용해 많은 공장을 유치해 경제적으로 성장한 반면, 남부지방 빈곤층은 증가했음
- 1990년대 남부지방의 1인당 GDP는 멕시코 1인당 GDP의 52.7% 수준이었으나, 2010년 46.2% 수준으로 하락했으며 극빈층 비중은 71.8%에서 72.7%로 증가
- 때문에 멕시코 정부는 2015년 9월 29일 경제특구 계획을 발표하며 주요 기업을 멕시코 남부지방에 유치해 낙수효과(Trickle down effect)를 일으키고자 함

○ 관련 법령

- 상대적으로 경제가 낙후된 멕시코 남부지역 10개주, 인구 5만 ~ 50만 명인 주에 조성할 것
- 각 경제특구는 입주기업에 품목 등 제반 여건을 고려해 실질적 혜택을 제공
- 경제특구지역에 입주한 기업은 최소 30년간 그 지역 사용가능
- 경제특구 입주기업은 정부입찰 통해 선발
- 입주기업은 인프라 시설 확충 계획을 제시해야 하며, 5년마다 정부가 계획 이행 점검
- 입주기업에 제공된 혜택은 최소 8년간 보장되며, 이후 점진적으로 축소
- 정부는 경제특구에 직원 교육을 통한 생산력 증대, 치안상태 보장, 생산력 증대를 위해 기업과 협업, 기술개발, 투자자에게 재정지원 등의 혜택 제공

* 해당 프로젝트는 아직 논의 중에 있지만 멕시코 투자진흥청(Promexico) 담당자에 따르면 빠른 시일 내 국가 계획안을 발표할 예정임

3. 한국과의 경제교류 및 주요 협력의제

가. 교역

□ 한국의 10대 수출국

○ 멕시코는 한국의 10대 수출국

- 한국의 대 멕시코 수출액은 64억 2,200만 달러(2017년 7월 기준)로 전년대비 20.5% 증가
- 2016년 폐소화 가치화 하락 등을 이유로 수출이 전년대비 10.8% 하락했으나, 2017년 7월 기준 멕시코 수출은 전년 동기대비 20.5% 증가 등 꾸준한 성장세를 이어가고 있음
 - * 2016년 수출액 97억 2100만 달러 기록
- 2016년부터 기아자동차 멕시코 공장 가동이 본격화 되며 자동차부품 수요가 꾸준히 증가하고 있음
 - * 자동차부품은 대 멕시코 수출 1위 품목으로 2016년 총 16억 8,400만 달러가 판매되었으며, 2017년 7월 누계 수출액은 전년 동기대비 19.4% 증가한 10억 8,500만 달러 기록

○ 멕시코 제품 수입현황

- 한국의 멕시코 수입규모는 수출규모에 비해 미미한 편
- 2017년 7월 누계 기준 22억 9,600만 달러를 수입했으며 이는 전년 동기대비 14.2% 증가한 수치임
- 주요 수입품목으로 원유, 광물, 자동차부품 등이 있음
 - * 2015년부터 한국은 멕시코 원유를 수입하기 시작했으며, 매년 수입규모가 증가하고 있음

□ 멕시코 수입시장 내 한국제품 현황

○ 전자기기, 기계류, 자동차부품 강세

- 멕시코 주요 수입품목은 현지에서 임가공 또는 조립 생산에 필요한 전자기기 부품, 기계류, 자동차 및 자동차부품 등
- 주요 품목들의 점유율은 상대적으로 낮은 편인데 이는 멕시코 무역구조가 미국 의존도가 높고, 한국과 멕시코가 FTA를 체결하지 않아 미국, 일본, 유럽 등 FTA 체결국에 비해 불리한 입장이기 때문
- 현재 멕시코는 중국의 임금상승으로 인한 임금 경쟁력 확보, 미국 경기회복 등 제조업에 유리한 조건들을 통해 제조업 산업 전망 밝은 편
- 현재 멕시코에는 전자기기 생산업체 및 자동차 생산업체가 다수 진출해 있으며 자동차 업체들의 기간시설 투자 및 추가생산계획도 이어지고 있어 이들 업체들을 중심으로 중간재 수요가 증가할 것으로 전망

〈한국의 멕시코 주요 수출품목 시장점유율 현황〉

(단위: 백만 달러, %)

HS CODE 2단위	설명	수출규모	점유율(%)
85	전자기기	3,991	4.74
84	기계류	2,500	3.73
87	자동차 및 부품	1,803	4.84
90	광학기기	1,122	7.76
39	플라스틱	1,017	4.60

자료: World Trade Atlas

나. 투자

□ 한국기업 투자 현황

○ NAFTA 체결 이후 꾸준히 증가하는 한국 투자

- 멕시코의 값싼 노동력을 이용, 미국 진출을 피하던 한국 가전기업과 협력업체 진출이 본격적으로 시작됨
- 한국의 주요 진출 지역은 티후아나, 레이노사, 누에보레온 등 국경 인접 지역과 멕시코 주 중부지역, 께레따로 지역 등임
- 현재 멕시코 내 주요 진출기업은 삼성전자, 엘지전자, 현대트랜스리드, 포스코 GS 칼텍스, 현대위아, 기아자동차 등임

○ 분야별 투자현황

- 한국의 대 멕시코 투자는 약 47억 달러 수준으로 가장 많은 투자가 이루어진 분야는 제조업 분야임
- 제조업 이외에 도매 및 소매업, 광업, 운수업 등의 분야에 대한 투자도 큰 부분을 차지하고 있음

〈대 멕시코 업종별 투자현황(1968~2017년 2분기)〉

(단위: 건, 천 달러)

업종	신고건수	신규법인 수	투자금액
농업, 임업 및 어업	15	8	561
광업	90	4	1,648,958
제조업	838	224	2,429,149
전기, 가스, 증기 및 수도사업	11	3	94,482
건설업	88	43	34,577
도매 및 소매업	114	44	434,234
운수업	32	13	12,979
출판, 영상, 방송통신 및 정보서비스업	18	7	61,094
금융 및 보험업	5	3	39,706
부동산업 및 임대업	2	1	484
전문, 과학 및 기술 서비스업	24	9	3,848
사업시설관리 및 사업지원 서비스업	20	9	3,013
예술, 스포츠 및 여가 관련 서비스업	1	1	90
협회, 단체, 수리 및 기타 개인 서비스업	5	3	442
전체	1,272	376	4,770,012

자료: 한국수출입은행

○ 한국기업 대상 인센티브 제공 사례

- 2014년 멕시코 누에보 레온주 정부는 몬테레이에 진출한 기아자동차 공장에 533헥타르의 부지 지원(약 3,500만~4,500만 달러 가치 추정), 5년간 법인세 면제, 20년간 근로소득세 면제, 인프라 구축 등 4억 달러 규모의 혜택 제공을 약속
- 그러나 새로운 주지사인 하이메 로드리게스(Jaime Rodriguez)가 당선되면서 주정부의 열악한 재정상황과 인센티브가 지나치게 많다는 점을 근거로 재정 지원을 축소할 것을 발표, 2015년 11월부터 기아자동차와 주정부는 새롭게 인센티브 협상 시작
- 2016년 주정부와 기아자동차는 인센티브를 기존 투자금액의 약 10.5% 수준으로 낮추고 직원들의 소득세 환급 혜택을 없애기로 하는 등에 합의, 협상 마무리
 - * 구체적인 협상 내용은 비공개
- 멕시코 기아자동차 공장은 멕시코 누에보레온주 몬테레이에 부지규모 약 151만 평, 40만 대 양산 가능한 규모로 건설되었으며, 2016년부터 생산에 돌입했음
- 동 공장은 현재까지 약 7,000명 규모의 채용을 완료했으며, 2016년 10만대, 2017년 30만대, 2018년 40만대(기아자동차 30만대, 현대자동차 10만대)를 생산할 계획

○ 한국기업 투자진출 성공사례

- H사는 사출성형회사로 로봇팔 등 생산 공장자동화를 전문으로 하는 업체
- 기아자동차 공장 진출이 본격화되며 다수의 공작기계를 멕시코에 수출하는 성과를 올렸으며, 더 많은 제품을 판매하기 위해 멕시코 진출 결정
- 진출초기 코트라 투자진출 헬프데스크 이용, 진출관련 법률정보를 수집해 멕시코 내 티후아나, 몬테레이, 멕시코시티 등에 법인 설립
- 동 업체에 따르면 멕시코 공작기계 시장에서 가장 중요한 점은 가격경쟁력임
- 그러나 한국에서 수출할 경우 물류비 문제로 가격경쟁력 확보가 어려워 멕시코 시장 진출에 있어 한계가 존재함
- 현재 동 업체는 멕시코 내 생산법인을 설립하지 않아 여전히 물류비 절감은 불가능하나 현지진출로 AS서비스 제공, 기계설치 등의 서비스를 제공할 수 있게 됨

- 멕시코 내 주요 공작기계 판매업체 중 일부기업들은 기계 고장 시 무리한 출장대금을 요청하는 등 사후관리 서비스가 제대로 이루어지지 않는 점을 이용해 멕시코 현지법인 설립을 통한 현지투자 진출 후, 경쟁업체보다 빠르고 저렴한 AS 서비스를 제공하여 바이어에게 관리절감 효과를 선전함으로써 거래를 성사시킬 수 있게 됨
- 동 사례를 통해 멕시코 바이어와 거래 시 사후관리 중요성을 알 수 있음

다. 주요 협력의제

□ 전략적 동반자 관계 구축

- 다양한 글로벌 이슈에 대해 유사한 입장 공유
 - 한국과 멕시코는 세계 10위권의 유사한 경제 규모를 가진 중견국가로서 UN, WTO, OECD, APEC, G20 등 국제무대에서 인권, 안보, 개발, 노동, 금융위기 등 다양한 이슈에서 유사한 입장 공유 중
 - 양국은 민주주의 및 자유시장경제라는 가치 공유, 경제 규모 유사성 등을 바탕으로 인도네시아, 터키, 호주와 함께 MIKTA 협의체 창설, 국제무대에서 중견국의 외교 지평을 확대했음
- 한-멕 FTA 협상 재개 추진
 - 양국간의 담보상태였던 전략적 경제보완협정(SECA)에서 완전한 의미의 자유무역협정(FTA)으로의 발전이 양국의 정치권에서 2007년 9월부터 논의됐음
 - 1차 협상이 2007년 12월 5일부터 7일까지 멕시코에서 개최되었음
 - 협상 쟁점은 농산물 세이프가드 도입, 위생 및 검역(SPS) 분야의 투명성 확보, 무역 관련 지적재산협정(TRIPS) 분야 등
 - 2차 협상이 2008년 6월 9일~11일 서울에서 개최되었으나 별 성과 없이 마무리 됐음
 - 이후 약 8년간 협상 중단, 2016년 4월 협상 재개를 위한 예비 합의가 이루어졌으며, 2017년 9월 서울에서 산업통상자원부와 멕시코 외교차관이 만나 한-멕시코 양국 통상협력 강화 방안을 논의하는 등 FTA 체결 위해 노력 중
 - 한- 멕 FTA 체결 시 우리나라 제조업 제품의 대 멕시코 수출이 더욱 확대될 것으로 기대됨

III 진출전략

- 대외변수 주의 필요
- 전자상거래, SNS 적극적으로 활용해야
- 기계류 사후관리 중요

1. SWOT 분석 및 전략도출

〈멕시코 지역 SWOT 분석〉

강 점(Strength)	약 점(Weakness)
<ul style="list-style-type: none"> • 높은 임금경쟁력 • 다수 국가와 FTA를 체결해 무관세로 수출할 수 있는 국가가 많음 • 미주 대륙 중심에 위치해 북미와 남미 다양한 국가로 수출용이 • 꾸준히 증가하는 인터넷 사용인구 	<ul style="list-style-type: none"> • 낙후된 인프라 환경 • 만연한 부정부패와 치안 불안 • 한국과 주요 수출 품목이 겹치는 중국산 제품의 시장 점유율 확대 • 지역별, 계층별 빈부격차 심함
기 회(Opportunity)	위 험(Threat)
<ul style="list-style-type: none"> • 인구 1억 3천만 명의 거대한 내수시장 • 전자상거래 시장 성장에 따른 새로운 수요 창출 기대 • 다양한 글로벌 기업이 진출해 제조업 경쟁력 높아 	<ul style="list-style-type: none"> • 미국 정부의 보호무역 및 반 멕시코적인 정책 • 정부 목표치보다 높은 인플레이션 • 좌파정부 집권 시 이로 인한 외국인직접투자 위축 가능성

전략방향	세부전략
SO 전략 (역량 확대)	<ul style="list-style-type: none"> • 멕시코 내 직접 진출하여 수출 생산기지로 활용 • 현지 생산을 통한 물류비 절감과 현지 시장 공략
ST 전략 (강점 활용)	<ul style="list-style-type: none"> • 진출기업의 경우 미국 외에 다양한 거래선 확보 필요
WO 전략 (기회 포착)	<ul style="list-style-type: none"> • 치안불안을 이용한 CCTV, 지문 및 홍채인식 기기 등 보안용품 수출 용이함
WT 전략 (위협 대응)	<ul style="list-style-type: none"> • 중국산 상품 등 값싼 제품과 경쟁하기 위해 브랜드 이미지 제고 노력 필요

진출전략
현지 생산기지 확보 후 수출 및 내수시장 공략
중남미 등 다양한 국가로 거래선 확대
전시회 등에 참가, 제품 홍보 및 바이어 확보
SNS를 이용한 브랜드 홍보

2. 주요 이슈별 진출전략

○ 제1차 미-멕시코 자유 무역 협정(NAFTA)의 재협상

○ '2018년 진출 전략'의 주요 이슈별 전략

구분	주요 이슈별 진출전략
NAFTA 재협상	<ul style="list-style-type: none"> 주요 협상 의제에 집중해야 <ul style="list-style-type: none"> 원산지 규정 멕시코 노동자 처우 개선
멕시코 대선	<ul style="list-style-type: none"> 멕시코 진출기업, 미국 외 거래선 확보 중요 <ul style="list-style-type: none"> 멕시코 국내 바이어 발굴 필요
중국 상품 점유율 확대	<ul style="list-style-type: none"> 이제는 브랜드! 브랜드 이미지 제고해 소비자 공략하자 <ul style="list-style-type: none"> SNS를 활용한 홍보전략 사후관리를 통한 고객 신뢰 확보 주력
전자상거래 시장 확대	<ul style="list-style-type: none"> 전자상거래를 통한 소비재 수출 유망함 <ul style="list-style-type: none"> 할인행사 개최를 통한 브랜드 이미지 제고 SNS 활용한 홍보전략
TPP 발효	<ul style="list-style-type: none"> 원산지 규정을 이용해 자동차부품 수출 확대 기대 <ul style="list-style-type: none"> TPP는 역내 글로벌 가치사슬 형성 촉진을 위해 완전 누적 원산지 규정을 도입해 회원국간 자동차부품 거래가 활발해 질 것으로 전망

대외변수,
브랜드 이미지 중요

대외변수에 주목하며
멕시코 내 브랜드 이미지를 개선해 소비자 공략해야

2-1. 정치 및 대외변수에 집중해야

시장여건 및 전략적 가치

- 미 행정부의 반 멕시코 정책
 - * 트럼프 대통령은 취임 후 TPP협상 탈퇴, NAFTA 재협상, 국경장벽건설 등 멕시코에 불리한 정책 추진
- NAFTA 재협상, TPP 타결 등 대외 변수에 집중해야
 - * 2018년 TPP 타결 가능여부, NAFTA 관련 쟁점인 멕시코 임금문제 및 원산지 규정 변경 등에 집중해 대책 마련해야

□ 주요 이슈 및 트렌드

○ 멕시코 정부의 대응과 대선

- 멕시코 대통령은 2017년 1월 23일 미국 경제 의존도를 낮추기 위해 교역 대상 다변화 정책 발표
- 무역, 투자, 관광, 국제협력 대상 다변화를 목표로 멕시코-유럽연합의 자유무역협정 개정 마무리, 영국의 브렉시트 절차 완료 후 영국과 개별 FTA 체결 고려, 태평양동맹과 MERCOSUR의 통합적인 협력 방안 모색 등을 전략으로 제시

○ NAFTA 재협상

- 미국 정부는 멕시코와 미국의 임금격차 때문에 국내 기업들이 멕시코로 이전하고 있다며 임금 상승문제를 NAFTA 재협상 의제로 논의할 것을 제안
- 미국 정부는 자동차 및 자동차부품의 원산지 규정 강화, 역내 부품 조달비율 높이기를 희망하고 있어 향후 귀추가 주목됨

□ 진출전략 및 유망품목

○ 멕시코 진출 기업, 거래선 다변화로 미국 수출 감소에 대비해야

- 멕시코 진출 한국기업의 경우 지리적 이점 및 무관세 혜택 등을 이용해 미국에 제품 수출 목적으로 진출한 경우 많음
- 경제전문가들은 NAFTA 재협상을 통해 큰 변화는 없을 것으로 예상하고 있지만, 만약의 사태에 대비하기 위해 거래선을 다양하게 확보하는 것 중요
- 멕시코의 경우 46개국과 FTA 협상을 체결했고 태평양동맹 등 다양한 경제블록에 속해 있어 미국을 제외 하더라도 다양한 국가에 수출 가능할 것으로 예상됨

○ 자동차부품, 수출 다변화에 유리

- 비록 NAFTA 재협상이 결렬된다 하더라도, 2018년 내 TPP 협상이 발표된다면 TPP 회원국간 교역규모 증가, NAFTA 탈퇴 효과를 상쇄할 수 있을 것으로 기대됨
- 자동차부품의 경우 TPP 회원국간에도 NAFTA와 비슷한 원산지 규정 적용, 무관세 혜택을 볼 수 있을 것으로 기대됨

2-2. SNS 및 전자상거래 플랫폼을 활용한 판매전략

시장여건 및 전략적 가치

- 전자상거래를 통한 화장품 수출 유망
 - * 멕시코 내 한류에 대한 관심이 높아지고 기능이 우수한 한국산 화장품에 대한 관심이 높아짐에 따라 화장품 수출이 용이할 것으로 기대
- SNS를 이용한 브랜드 이미지 제고 노력
 - * SNS를 통한 브랜드 및 제품 홍보는 TV, 라디오, 잡지 등을 통한 홍보보다 저렴한 가격에 이용가능
 - * 페이스북, 인스타그램 등을 이용하는 계층은 주로 젊은층으로, 이들이 관심을 가질 제품을 홍보하는 것이 유리할 것으로 전망

□ 주요 이슈 및 트렌드

○ 매년 성장하는 전자상거래 시장

- 인터넷 인프라 확충, 스마트폰 보급 증가 등의 이유로 전자상거래 시장은 매년 두 자릿수 이상 성장을 보이고 있음
- ISDI(디지털경영대)와 The Cocktail(마케팅조사기관)이 시행한 설문 결과에 따르면 멕시코 소비자들이 전자상거래 구매 시 가장 인기있는 품목은 의류, 화장품인 것으로 확인됨
- 멕시코 내 전체 인터넷 사용자 중 약 28%에 해당하는 인구가 의류와 화장품류에 대한 구매 경험이 있으며, 의류 구매자의 57%, 화장품류 구매자의 70%가 여성인 것으로 확인됨

□ 진출전략 및 유망품목

○ 화장품 수출 유망할 것으로 기대

- 최근 Netflix, Youtube 등을 이용해 한국의 영화, TV 드라마, K-pop 등을 시청하는 멕시코인들이 증가하는 등 멕시코 내 한류가 확산되고 있음

* Netflix를 통해 한국의 인기드라마인 '태양의 후예', 영화 '옥자' 등에 관심을 보이는 한류팬들이 늘고 있으며, 2016년 개봉한 영화 '부산행'도 인기를 끌었으며, 인기 가수인 빅뱅 콘서트가 멕시코에서 개최되기도 했음

- 한류팬들은 한국 배우, 가수들의 화장법이나 패션에도 관심을 보이는 경우가 많아 동 계층을 공략해 초기 시장점유율을 확대하는 전략이 유효할 것으로 기대됨
- 멕시코 내 한류팬들은 대개 10대, 20대 초반 여성들로 노년층에 비해 상대적으로 전자상거래를 많이 이용하고 있으며 SNS를 활발히 이용하고 있음
- 따라서 SNS에 한국화장품을 소개하고 할인행사를 진행하는 등의 마케팅 전략이 유효할 것으로 예상

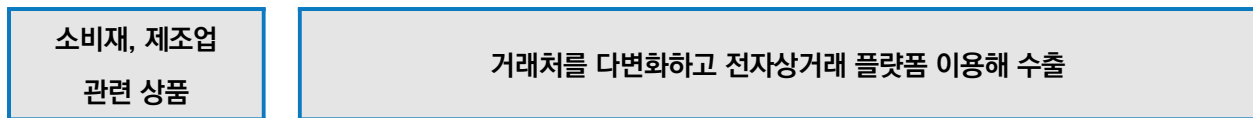
3. 주요 산업별 진출전략

○ 페르의 마케트와트 이와 미파내을(,2018년 1월)

○ 차미라 Y(2018년 1월) 2018년 진출 전략

2. 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 11. 12. 13. 14. 15. 16. 17. 18. 19. 20. 21. 22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61. 62. 63. 64. 65. 66. 67. 68. 69. 70. 71. 72. 73. 74. 75. 76. 77. 78. 79. 80. 81. 82. 83. 84. 85. 86. 87. 88. 89. 90. 91. 92. 93. 94. 95. 96. 97. 98. 99. 100. 101. 102. 103. 104. 105. 106. 107. 108. 109. 110. 111. 112. 113. 114. 115. 116. 117. 118. 119. 120. 121. 122. 123. 124. 125. 126. 127. 128. 129. 130. 131. 132. 133. 134. 135. 136. 137. 138. 139. 140. 141. 142. 143. 144. 145. 146. 147. 148. 149. 150. 151. 152. 153. 154. 155. 156. 157. 158. 159. 160. 161. 162. 163. 164. 165. 166. 167. 168. 169. 170. 171. 172. 173. 174. 175. 176. 177. 178. 179. 180. 181. 182. 183. 184. 185. 186. 187. 188. 189. 190. 191. 192. 193. 194. 195. 196. 197. 198. 199. 200. 201. 202. 203. 204. 205. 206. 207. 208. 209. 210. 211. 212. 213. 214. 215. 216. 217. 218. 219. 220. 221. 222. 223. 224. 225. 226. 227. 228. 229. 230. 231. 232. 233. 234. 235. 236. 237. 238. 239. 240. 241. 242. 243. 244. 245. 246. 247. 248. 249. 250. 251. 252. 253. 254. 255. 256. 257. 258. 259. 260. 261. 262. 263. 264. 265. 266. 267. 268. 269. 270. 271. 272. 273. 274. 275. 276. 277. 278. 279. 280. 281. 282. 283. 284. 285. 286. 287. 288. 289. 290. 291. 292. 293. 294. 295. 296. 297. 298. 299. 300. 301. 302. 303. 304. 305. 306. 307. 308. 309. 310. 311. 312. 313. 314. 315. 316. 317. 318. 319. 320. 321. 322. 323. 324. 325. 326. 327. 328. 329. 330. 331. 332. 333. 334. 335. 336. 337. 338. 339. 340. 341. 342. 343. 344. 345. 346. 347. 348. 349. 350. 351. 352. 353. 354. 355. 356. 357. 358. 359. 360. 361. 362. 363. 364. 365. 366. 367. 368. 369. 370. 371. 372. 373. 374. 375. 376. 377. 378. 379. 380. 381. 382. 383. 384. 385. 386. 387. 388. 389. 390. 391. 392. 393. 394. 395. 396. 397. 398. 399. 400. 401. 402. 403. 404. 405. 406. 407. 408. 409. 410. 411. 412. 413. 414. 415. 416. 417. 418. 419. 420. 421. 422. 423. 424. 425. 426. 427. 428. 429. 430. 431. 432. 433. 434. 435. 436. 437. 438. 439. 440. 441. 442. 443. 444. 445. 446. 447. 448. 449. 450. 451. 452. 453. 454. 455. 456. 457. 458. 459. 460. 461. 462. 463. 464. 465. 466. 467. 468. 469. 470. 471. 472. 473. 474. 475. 476. 477. 478. 479. 480. 481. 482. 483. 484. 485. 486. 487. 488. 489. 490. 491. 492. 493. 494. 495. 496. 497. 498. 499. 500. 501. 502. 503. 504. 505. 506. 507. 508. 509. 510. 511. 512. 513. 514. 515. 516. 517. 518. 519. 520. 521. 522. 523. 524. 525. 526. 527. 528. 529. 530. 531. 532. 533. 534. 535. 536. 537. 538. 539. 540. 541. 542. 543. 544. 545. 546. 547. 548. 549. 550. 551. 552. 553. 554. 555. 556. 557. 558. 559. 560. 561. 562. 563. 564. 565. 566. 567. 568. 569. 570. 571. 572. 573. 574. 575. 576. 577. 578. 579. 580. 581. 582. 583. 584. 585. 586. 587. 588. 589. 590. 591. 592. 593. 594. 595. 596. 597. 598. 599. 600. 601. 602. 603. 604. 605. 606. 607. 608. 609. 610. 611. 612. 613. 614. 615. 616. 617. 618. 619. 620. 621. 622. 623. 624. 625. 626. 627. 628. 629. 630. 631. 632. 633. 634. 635. 636. 637. 638. 639. 640. 641. 642. 643. 644. 645. 646. 647. 648. 649. 650. 651. 652. 653. 654. 655. 656. 657. 658. 659. 660. 661. 662. 663. 664. 665. 666. 667. 668. 669. 670. 671. 672. 673. 674. 675. 676. 677. 678. 679. 680. 681. 682. 683. 684. 685. 686. 687. 688. 689. 690. 691. 692. 693. 694. 695. 696. 697. 698. 699. 700. 701. 702. 703. 704. 705. 706. 707. 708. 709. 710. 711. 712. 713. 714. 715. 716. 717. 718. 719. 720. 721. 722. 723. 724. 725. 726. 727. 728. 729. 730. 731. 732. 733. 734. 735. 736. 737. 738. 739. 740. 741. 742. 743. 744. 745. 746. 747. 748. 749. 750. 751. 752. 753. 754. 755. 756. 757. 758. 759. 760. 761. 762. 763. 764. 765. 766. 767. 768. 769. 770. 771. 772. 773. 774. 775. 776. 777. 778. 779. 780. 781. 782. 783. 784. 785. 786. 787. 788. 789. 790. 791. 792. 793. 794. 795. 796. 797. 798. 799. 800. 801. 802. 803. 804. 805. 806. 807. 808. 809. 810. 811. 812. 813. 814. 815. 816. 817. 818. 819. 820. 821. 822. 823. 824. 825. 826. 827. 828. 829. 830. 831. 832. 833. 834. 835. 836. 837. 838. 839. 840. 841. 842. 843. 844. 845. 846. 847. 848. 849. 850. 851. 852. 853. 854. 855. 856. 857. 858. 859. 860. 861. 862. 863. 864. 865. 866. 867. 868. 869. 870. 871. 872. 873. 874. 875. 876. 877. 878. 879. 880. 881. 882. 883. 884. 885. 886. 887. 888. 889. 890. 891. 892. 893. 894. 895. 896. 897. 898. 899. 900. 901. 902. 903. 904. 905. 906. 907. 908. 909. 910. 911. 912. 913. 914. 915. 916. 917. 918. 919. 920. 921. 922. 923. 924. 925. 926. 927. 928. 929. 930. 931. 932. 933. 934. 935. 936. 937. 938. 939. 940. 941. 942. 943. 944. 945. 946. 947. 948. 949. 950. 951. 952. 953. 954. 955. 956. 957. 958. 959. 960. 961. 962. 963. 964. 965. 966. 967. 968. 969. 970. 971. 972. 973. 974. 975. 976. 977. 978. 979. 980. 981. 982. 983. 984. 985. 986. 987. 988. 989. 990. 991. 992. 993. 994. 995. 996. 997. 998. 999. 1000.

| 분야 | 산업별 진출전략 |
|-------|--|
| 기계 | <ul style="list-style-type: none"> • 공작기계 유망할 것으로 전망 - AS 보장 통한 사후관리 |
| 자동차부품 | <ul style="list-style-type: none"> • 친환경 자동차 수요 증가 - 대도시의 대기오염이 심각해 전기자동차 수요 증가 중 |
| 화장품 | <ul style="list-style-type: none"> • 기능성 제품 유망 - 스킨케어 용품은 자외선 차단, 미백 등 다기능 제품 수요 증가할 것 |
| 패션의류 | <ul style="list-style-type: none"> • 전자상거래 통해 진출하자 - 초기 진출비용 적고, 기호에 맞는 상품 빠르게 입고 가능 |



3-1. 공작기계 수출 유망

| 산업여건 및 전략적 가치 |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ○ 가격경쟁력이 중요한 시장 <ul style="list-style-type: none"> * 코트라 멕시코시티 자체 조사결과 멕시코 기계시장에서 바이어들이 가장 중요하게 생각하는 요소는 가격이었음 ○ 멕시코 내 제조업 투자가 활발히 이루어지고 있어 공작기계 수요 증가 기대됨 <ul style="list-style-type: none"> * 제조업 분야는 멕시코 외국인직접투자유치 1위 부분이며 최근 자동차 업계를 중심으로 투자가 확대되고 있음 |

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 가격경쟁력 가장 중요
 - 멕시코 내 공작기계 시장의 경우 미국에서 수입한 중고 기계를 이용해 생산하는 경우가 많은데 이는 비용 절감을 위해서임
 - 중고기계를 제외한 신규제품의 경우 유럽, 독일산 제품을 선호하는 경우가 많으며 상대적으로 한국제품 인지도는 낮은 편

□ 진출전략 및 유망품목

- AS 서비스 등 지속적인 고객관리 중요
 - 공작기계 특성상 판매 후 사후관리 중요함

- 대기업의 경우 기존 딜러망을 통하지 않고는 납품이 불가능하기 때문에 딜러를 통해 사후관리에 대한 사항 조율, 바이어와 협상에 임한다면 긍정적인 결과가 있을 것으로 기대

3-2. 자동차부품

산업여건 및 전략적 가치

- 멕시코 내 자동차 생산량 꾸준히 증가
 - * 멕시코 내 완성차 생산이 증가함에 따라 자동차 수요도 증가하고 있음
- 지속적으로 증가하는 친환경 자동차 수요
 - * 멕시코시티 등 대도시 환경오염이 심각해 전기자동차 판매 증가 중

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 멕시코 내 자동차 생산량 꾸준히 증가
 - 멕시코 내 자동차 생산량이 꾸준히 증가함에 따라 자동차부품 수요도 꾸준히 증가하고 있음
 - 특히 대도시를 중심으로 대기오염이 심각해짐에 따라 전기자동차 수요가 증가하고 있음
 - * 멕시코 정부는 대기오염을 줄이기 위해 지속적으로 노력하고 있으며 2017년 수입 전기자동차 관세 면제 등의 혜택을 제공해 전기자동차 보급률을 높이려 함

□ 진출전략 및 유망품목

- 전기자동차 관련 품목 수요 증가 기대
 - 전기자동차 충전소 등 인프라 구축은 전기자동차 시장 확대에 중요한 요소로 멕시코 정부는 전기자동차 충전소 건립 투자액의 30% 상당 세제 혜택을 제공하는 등 향후 수요가 증가할 것으로 기대됨
 - 엔진 없이 배터리로만 자동차를 구동하는 전기자동차는 배터리가 주요 부품이며, 동 제품의 경우 한국 업체들의 품질이 우수해 진출이 유망할 것으로 판단됨

3-3. 화장품

산업여건 및 전략적 가치

- 다기능 제품 시장 선도
 - * 스킨케어 용품들은 미백, 주름개선, 안티에이징, 자외선 차단 등 다양한 기능이 포함된 제품들이 인기를 끌고 있음
- 프리미엄 제품과 일반 제품으로 양분화
 - * 고소득층은 백화점, 약국 등에서 프리미엄 제품 구매, 일반소비자는 대형마트 등에서 저렴한 제품 구매

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 양분화된 시장
 - 멕시코 화장품 시장은 프리미엄 시장과 일반 시장으로 나뉘어져 있으며 프리미엄 제품은 백화점, 전문매장 등에서 판매되고 있으며 일반화장품의 경우 대형마트에서 주로 판매되고 있음
 - 또한 미백, 주름개선, 안티에이징 등 다양한 기능이 하나의 제품에 포함된 다기능 제품이 인기를 끌고 있음

- 화장품은 주로 소비하는 젊은 층을 중심으로 전자상거래 시장이 확대되고 있어 전자상거래를 이용해 멕시코 시장에 진출하는 것도 용이할 것으로 판단됨

□ 진출전략 및 유망품목

- 썬 콤팩트 인기 끌 것
 - 멕시코 여성들은 한국에 비해 화려한 화장을 선호해 썬크림을 사용하는 데 거부감을 느끼는 경우가 많음
 - 따라서 수정화장을 하는데 용이한 썬 콤팩트가 인기를 끌 것으로 전망
 - * 단순히 자외선 차단효과만 있는 제품보다는 미백, 수분유지 등 다양한 기능을 추가한 제품이 인기를 끌 것으로 전망

3-4. 패션의류

산업여건 및 전략적 가치

- 패스트 패션 브랜드들의 투자, 진출 잇따라
 - * Zara, GAP, Forever 21, H&M 등 패스트 패션 브랜드들의 공격적인 투자 진출이 이어지고 있음
 - * 동 브랜드들은 저렴한 가격과 다양한 디자인을 앞세워 젊은 소비자들을 공략
- 할부거래 및 할인행사 증가
 - * 최근 몇 년간 할부거래가 증가함에 따라 많은 의류매장에서 소비자들에게 무이자로 제품을 구매할 수 있도록 서비스를 제공
 - * 'Buen Fin', 'Back to school', 'Hot Sale' 등 다양한 할인행사 진행

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 패스트 패션 브랜드 및 할인행사 증가
 - 최근 멕시코 내 Zara, Forever 21, H&M 등 패스트 패션 브랜드들의 진출이 이어지고 있음
 - 패스트 패션 브랜드들은 다양하고 젊은 세대의 기호를 반영한 디자인과 저렴한 가격을 앞세워 확장 중

□ 진출전략

- 할부거래 및 할인행사를 이용해 소비자 사로잡자
 - 최근 멕시코 내 신용카드 거래가 활발해 짐에 따라 무이자 할부로 제품을 판매하는 경우가 많아지고 있어 한국 업체들의 관심 필요
 - 'Buen Fin', 'Back to school', 'Hot Sale' 등 멕시코 내 다양한 할인행사 기간에 참여해 상품을 판매하는 것이 유리할 전망
 - 특히 Hot Sale의 경우 온라인 할인행사로 타 행사에 비해 참여가 용이해 한국 업체들에게 유리할 것으로 기대

첨부 1. 수출유망품목(상품)

| 품목명 1 | HS Code | 8702/8704/8705
/8706 | 수입관세율(%) | 0~20 |
|--------|------------------|---|--------------------|-------|
| 자동차부품 | 수입액(2016/US\$백만) | - | 대한수입액(2016/US\$백만) | 1,684 |
| | 선정사유 | 멕시코 내 자동차 생산량이 꾸준히 증가될 것으로 예상됨에 따라 자동차부품 수요 또한 증가할 것으로 기대 | | |
| | 시장동향 | 멕시코에 진출한 글로벌 자동차 완성차 업체들은 최종구매 결정권이 없는 경우가 많았으나 최근에는 멕시코 기업이 구매 결정권을 갖는 경우가 많아지고 있음 | | |
| | 경쟁동향 | 미국산 제품이 수입물량의 대부분을 차지하고 있으며, 한국산 제품 수출물량도 꾸준히 증가 중 | | |
| | 진출방안 | 최근 멕시코 내 대기오염이 심각해지고 환경기준이 강화됨에 따라 환경오염 예방을 위한 부품 수요가 증가할 것으로 기대 | | |
| 품목명 2 | HS Code | 3304.99.99 | 수입관세율(%) | 10 |
| 스킨케어용품 | 수입액(2016/US\$백만) | 299 | 대한수입액(2016/US\$백만) | 3.1 |
| | 선정사유 | 멕시코 내 화장품 구매주기는 1개월에서 2개월 이내로 짧은 편이며 최근 피부 미용에 대한 관심이 높아지고 있어 한국 수출이 증가할 것으로 기대 | | |
| | 시장동향 | 코스메슈티컬(Cosmeceutical)로 불리는 기능성 제품들이 약국, 백화점, 화장품, 소매점 등을 통해 유통되며 판매규모를 늘리고 있음 | | |
| | 경쟁동향 | 주로 브랜드 인지도가 높은 글로벌 기업들이 시장 점유율 80%를 차지하고 있음 | | |
| | 진출방안 | 한국제품 인지도가 타 브랜드에 비해 낮기 때문에 SNS 등을 이용한 홍보를 통해 시장에 진출하는 것이 효과적일 것으로 판단 | | |
| 품목명 3 | HS Code | 3304.99 | 수입관세율(%) | 10~15 |
| 썬크림 | 수입액(2016/US\$백만) | 310 | 대한수입액(2016/US\$백만) | 3.2 |
| | 선정사유 | 피부노화 방지를 위해 자외선 차단기능이 강한 썬크림 인기 상승 중 | | |
| | 시장동향 | 기초 스킨제품을 비롯해 다양한 스킨케어 제품에 자외선 차단기능 포함 | | |
| | 경쟁동향 | 유명 브랜드 제품들이 시장의 대부분 차지 | | |
| | 진출방안 | 화장지속 능력이 우수하고 수분보충 효과 등 부가 기능이 있는 썬 콤팩트 제품이 유망할 전망 | | |
| 품목명 4 | HS Code | 9022.19.01 | 수입관세율(%) | 0 |
| X ray | 수입액(2016/US\$백만) | 54 | 대한수입액(2016/US\$백만) | 1 |
| | 선정사유 | 건강과 질병예방에 대한 관심이 높아짐에 따라 진단기기 수요 증가할 것으로 전망 | | |
| | 시장동향 | 한국에 비해 노후화된 장비를 사용하는 병원이 많고 X-ray기기 품질이 떨어지는 경우가 많음 | | |
| | 경쟁동향 | 미국, 독일 등 선진국 제품 시장 주도 | | |
| | 진출방안 | 품질보증 및 AS 서비스 등을 통한 사후관리 보장을 통한 바이어 신뢰확보 중요 | | |

| | | | | |
|-----------|------------------|---|--------------------|----|
| 품목명 5 | HS Code | 9018.19.99 | 수입관세율(%) | 0 |
| 체지방측정기 | 수입액(2016/US\$백만) | 36 | 대한수입액(2016/US\$백만) | 4 |
| | 선정사유 | 멕시코 내 건강 및 보기 좋은 몸매에 대한 관심이 증가함에 따라 체지방측정기 수요가 증가할 것으로 기대 | | |
| | 시장동향 | 멕시코 시장은 가격경쟁력이 가장 중요한 시장으로 낮은 가격에 제품 공급이 중요 | | |
| | 경쟁동향 | 미국, 중국산 제품이 시장 주도 | | |
| | 진출방안 | 수요가 높을 것으로 기대되는 병원 및 헬스장 등을 타킷으로 영업활동을 펼치는 것이 유리할 것으로 기대 | | |
| 품목명 6 | HS Code | 8520.80 | 수입관세율(%) | 0 |
| CCTV | 수입액(2016/US\$백만) | | 대한수입액(2016/US\$백만) | |
| | 선정사유 | 멕시코 내 치안에 대한 불안이 증가함에 따라 CCTV 수요가 증가할 것으로 기대됨 | | |
| | 시장동향 | CCTV뿐만 아니라 개폐장치, 방범장치 등이 포함된 종합 보안시스템 수요 증가 중 | | |
| | 경쟁동향 | 최근 값싼 중국산 제품의 점유율 증가 중 | | |
| | 진출방안 | CCTV를 포함한 종합 보험 솔루션 시스템으로 진출 유리 | | |
| 품목명 7 | HS Code | 8477.10 | 수입관세율(%) | 0 |
| 플라스틱 사출기기 | 수입액(2016/US\$백만) | 573 | 대한수입액(2016/US\$백만) | 41 |
| | 선정사유 | 멕시코 내 제조업 업체들의 진출이 잇따르고 있어 향후 사출기기 수요가 증가할 것으로 기대 | | |
| | 시장동향 | 자동차 완성차 업체를 중심으로 플라스틱 수요가 증가해 신규 사출기기 수요는 증가 추세 | | |
| | 경쟁동향 | 미국산 중고기계, 일본, 독일산 사출기계가 시장 주도 | | |
| | 진출방안 | 사출기기의 경우 기기 한 대당 가격이 비싸기 때문에 사후관리 등을 확실히 약속해 지속적인 관리 필요 | | |

첨부 2. 수출유망품목(서비스)

| 품목명 1 | | | | |
|---------|------------------|---|-------------------|-----------|
| 교육(이러닝) | 수입액(2016/US\$백만) | - | 개인당 지출 금액(달러) | 약 54 ~135 |
| | 선정사유 | 멕시코 내 이러닝 수요가 증가 중 | | |
| | 시장동향 | 학교나 개인보다는 회사를 중심으로 이러닝 발달 | | |
| | 경쟁동향 | 사기업보다는 국립대학에서 서비스 제공 중이며 사기업들은 중소기업들이 많음 | | |
| | 진출방안 | 멕시코는 미국과 국경을 맞대고 있음에도 불구하고 영어 사용자가 부족해 영어 교육서비스가 유망할 것으로 전망 | | |
| 품목명 2 | | | | |
| 빅데이터 | 수입액(2016/US\$백만) | 358 | 시장규모(2016/US\$백만) | - |
| | 선정사유 | 관광, 도시개발, 에너지 분야 등 활용 가능 분야 무궁무진함 | | |
| | 시장동향 | 현재 멕시코 빅데이터 시장은 시작단계로 일부 대기업을 제외하면 활용에 소극적 | | |
| | 경쟁동향 | 현재 시장이 형성되어 가는 단계로 주요 경쟁업체는 없는 것으로 판단됨 | | |
| | 진출방안 | 멕시코는 치안이 불안해 빅데이터를 정부 보안 분야에 운영한다면 도움이 될 것으로 예상 | | |
| 품목명 3 | | | | |
| 애플리케이션 | 수입액(2015/US\$백만) | 252 | 시장규모(2016/US\$백만) | - |
| | 선정사유 | 스마트폰, 태블릿 PC, 스마트TV 등의 보급 확대로 애플리케이션 수요 증가 기대 | | |
| | 시장동향 | 엔터테인먼트 분야가 강세를 보이고 있으며 스포츠 앱도 소비자의 관심을 받고 있음 | | |
| | 경쟁동향 | 안드로이드 운영체제가 시장 점유율 50.45%로 1위, 그 뒤를 IOS 운영체제가 33.46% 점유 | | |
| | 진출방안 | 한국의 온라인 모바일 게임을 현지 실정에 맞도록 변형 진출이 유리할 전망 | | |
| 품목명 4 | | | | |
| 관광 | 수입액(2016/US\$백만) | - | 시장규모(2016/US\$백만) | 1,900 |
| | 선정사유 | 관광산업에 대한 꾸준한 투자와 다양한 세계 문화유산 보유 | | |
| | 시장동향 | 호텔산업, 외식산업 성장 중 | | |
| | 경쟁동향 | 2020년까지 호텔수 약 3만개 증가할 전망 | | |
| | 진출방안 | 칸쿤 등 유명 관광지를 중심으로 한국인 관광객들에게 소개 가능 | | |
| 품목명 5 | | | | |
| 소프트웨어 | 수입액(2016/US\$백만) | - | 시장규모(2016/US\$백만) | 4,600 |
| | 선정사유 | 민간 및 공공분야에서 컴퓨터 시스템의 최신화가 지속됨에 따라 수요증가 기대 | | |
| | 시장동향 | 2015년 기준 불법소프트웨어 비율이 52%로 불법복제 만연 | | |
| | 경쟁동향 | 미국이 시장의 대부분 차지 | | |
| | 진출방안 | 최근 멕시코 내 건강에 대한 관심이 증가함에 따라 헬스관련 소프트웨어 제품이 유망할 전망 | | |

첨부 3. 2018년도 KOTRA 주요사업(잠정)

1. 신수요 판로개척을 통한 내수기업 지원 강화

□ Korea Autoparts Plaza Mexico 2018

- 일시/장소: 2017년 2분기, 멕시코
- 추진배경
 - 임금경쟁력으로 멕시코 내 글로벌 기업 현지 진출 확대
 - 다국적 기업의 자동차 완성품 공장이 많아지고 있는 바, 자동차부품 취급 한국기업 진출 가능성 높아짐
- 사업내용: 멕시코 내 공장 보유한 글로벌 OEM기업 대상 한국기업 추천 및 1:1 상담회 개최
 - 핀 포인트 1:1 상담회, 네트워킹 디너 등 추가 예정
- 참가규모
 - (국내기업) 멕시코 OEM시장 진출 희망 기업 20여개사
 - (해외기업) 멕시코 내 공장보유 글로벌 OEM 기업

□ 가정용 전자제품 부품 취급 현지 조달 상담회 MEXICO 2018

- 일시/장소: 2017년 3분기, 멕시코
- 추진배경
 - 가정용 전자제품에 대한 멕시코 내 소비 증가 추세, MABE 등 대기업의 전자부품 수요 확대
 - 현지 조달이 어려운 부품 위주로 국내기업을 연결하여 수출 확대
- 사업내용: 바이어 수요 발굴 통한 소싱 상담회
 - 핀 포인트 1:1 상담회, 네트워킹 디너 등 추가 예정
- 참가규모
 - (국내기업) 멕시코 시장 진출 희망 기업 10여개사
 - (해외기업) 멕시코 내 공장보유 글로벌/현지 기업

2. 온/오프라인 대형유통망 진출지원

□ 멕시코 한국 소비재 팝업스토어 개최

- 일시/장소: 2018년 3분기, 멕시코시티
- 추진 배경 및 목적
 - 멕시코 내 중산층 증가로 인해 내수시장 성장세 지속
 - 멕시코 내 주요 유통망(SEARS MEXICO 등) 및 전자상거래, 홈쇼핑 기업, 주요 벤더 대상 한국 상품 소개 및 수출 지원

○ 사업내용

- 한국 주요 소비재 팝업스토어를 개최하여 제품 전시 및 판매
- 1:1 수출상담회, 네트워킹 디너 개최

□ 멕시코 대형유통망 온라인 판촉 기획전 개최

- 일시/장소: 2018년 4분기, 멕시코시티
- 추진 목적: 한국 소비재 중소기업 대상 멕시코 내 주요 온라인 유통망 진출 지원
- 사업내용
 - 멕시코 내 최대 온라인 상거래 플랫폼인 'LINIO', 'AMAZON' 등 납품 주요 벤더를 통한 한국 소비재 입점지원
 - K-SALE FESTA 연계 한국 상품 온라인 판촉 기획전을 개최하여 제품 홍보 및 판매

〈작성자〉

| 연번 | 작성자 | 직책 | 소속 | Tel | Email |
|----|-----|----|----------|----------------|------------------------|
| 1 | 이소정 | 과장 | 멕시코시티무역관 | 5514-3173(707) | sjleesofia@kotra.or.kr |
| 2 | 송준하 | 현지 | 멕시코시티무역관 | 5514-3173(724) | songjh86@kotra.or.kr |

2018 국별 진출전략

