



Das EU–Mercosur-Freihandelsabkommen

Daten - Fakten - Zahlen

Oliver Sellmann

RÖDL Brasilien
Wirtschaftsprüfer & Steuerberater
Associate Partner

Agenda

1. Das EU-Mercosur-Handelsabkommen: Einstieg & Kontext

2. Zentrale Inhalte des Handelsabkommens

- 3.1 Zollabbau-Logik
 - 3.2 Kritischer Erfolgsfaktor: Warenursprung
 - 3.3 Zugang zu öffentlicher Auftragsvergabe
 - 3.4 Standards, IP-Schutz und regulatorische Kooperation
 - 3.5. Liberalisierung im Dienstleistungssektor
-

3. Wichtige Branchen für Deutschland/Bayern

4. Ausblick

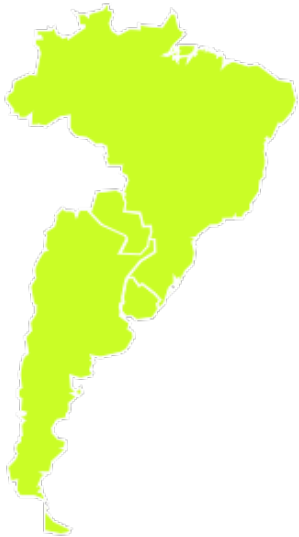
Das EU-Mercosur-Handelsabkommen: Einstieg & Kontext



EU und Mercosur-Staaten: Facts & Figures

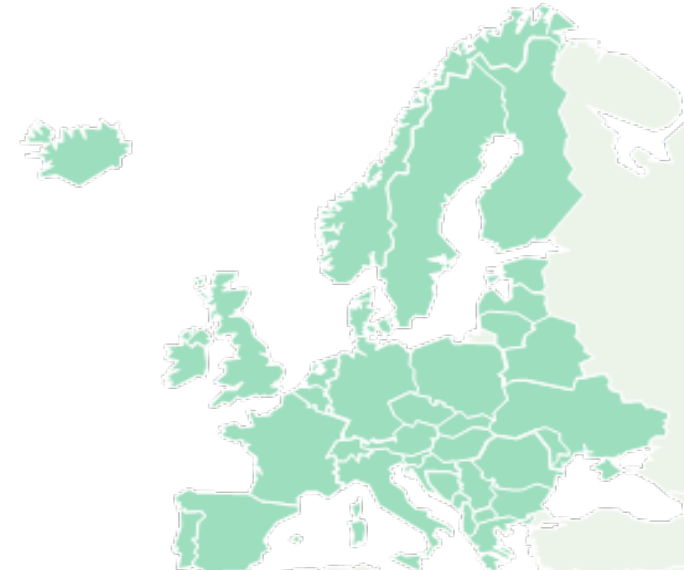
Mercosur

- Einwohnerzahl: ca. 270 Mio.
- BIP (EUR): 2,8 Bill.
- 6-grösster Handelsblock der Welt



EU

- Einwohnerzahl: ca. 450 Mio.
- BIP (EUR): 18,8 Bill.
- 3-grösster Handelsblock der Welt



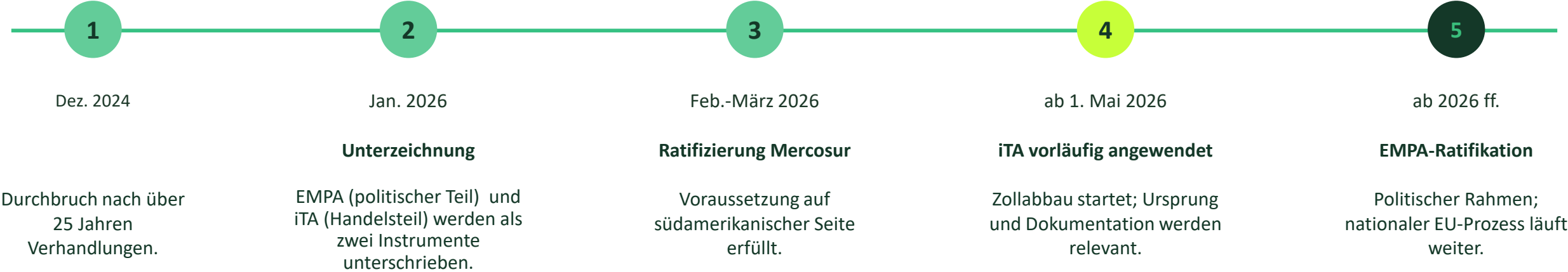
EU-Mercosur-Freihandelszone

- Einwohnerzahl: ca. 720 Mio.
- BIP (EUR): 21,6 Bill.
- Grösste Freihandelszone der Welt

EU-Mercosur: vom politischen Deal zur Anwendung

Seit 1. Mai 2026 schafft der Handelsteil einen belastbaren Rahmen für Marktzugang, Zollabbau und Planungssicherheit.

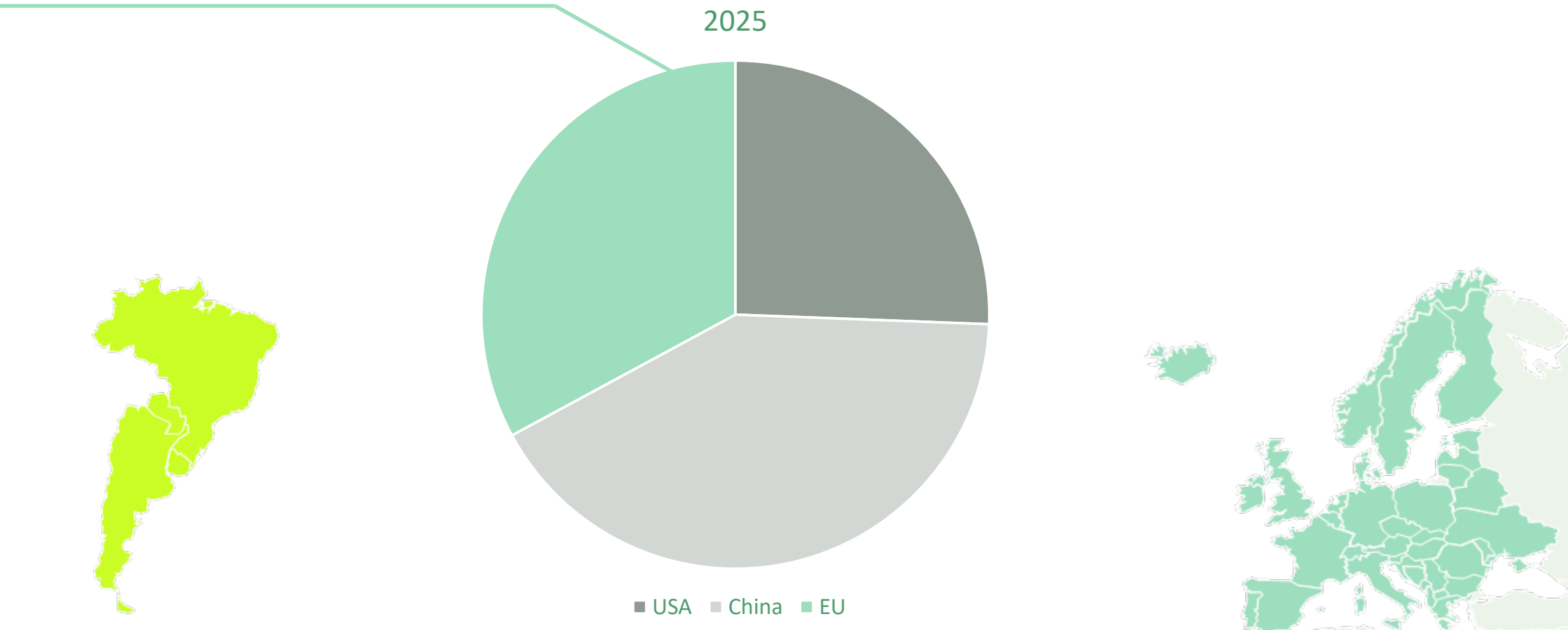
Kernaussage:
Der Handelsteil ist operativ relevant: Zollabbau, Ursprungsregeln und Marktzugang werden jetzt zu Umsetzungsthemen.



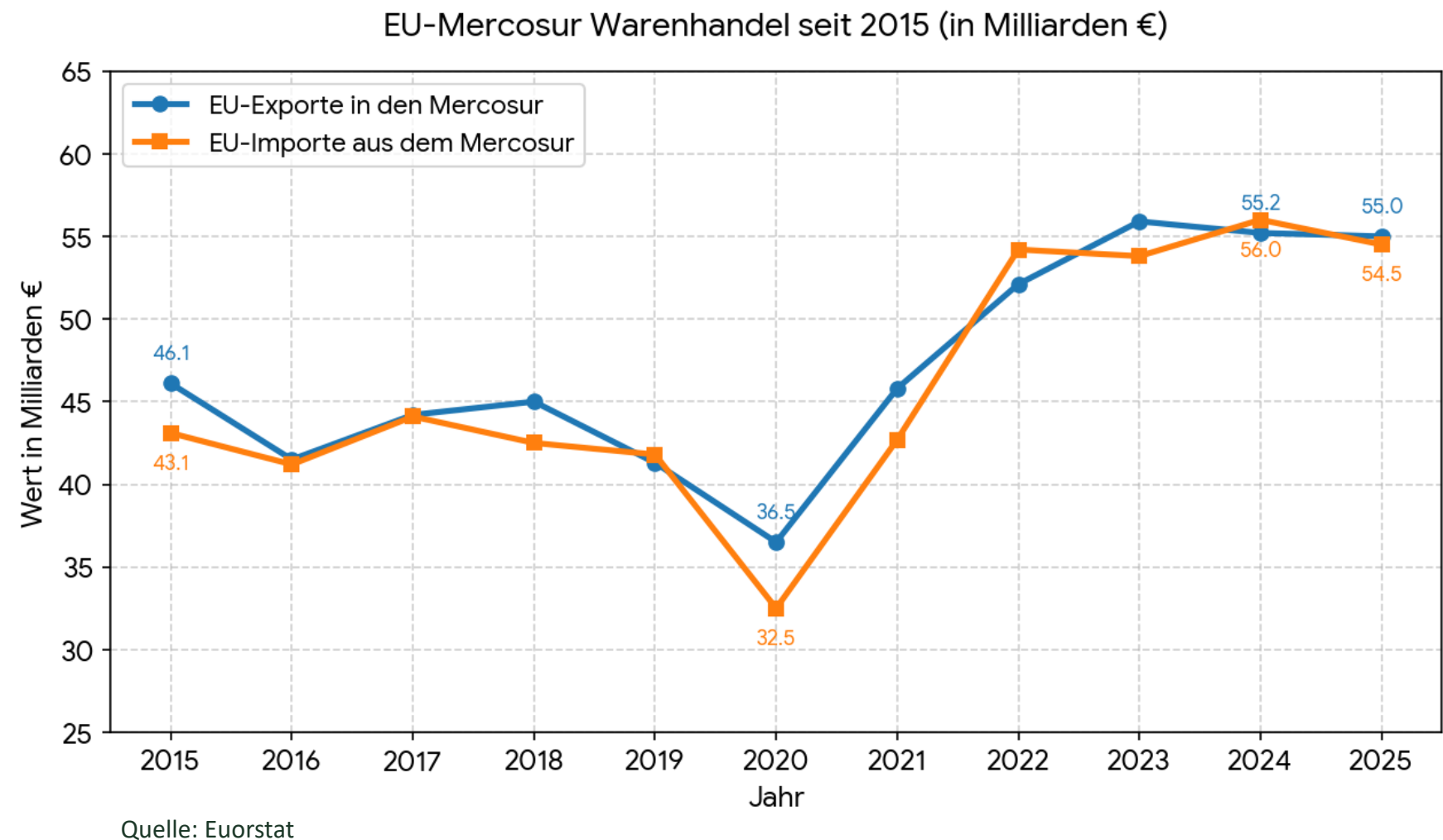
! EU-Parlament hat Handelsabkommen im Januar 2026 offiziell an den EuGH zur rechtlichen Prüfung überwiesen !

Die Handelsbeziehung EU-Mercosur (I)

Bilateraler Warenhandel im Wert von
118,8 Mrd. USD

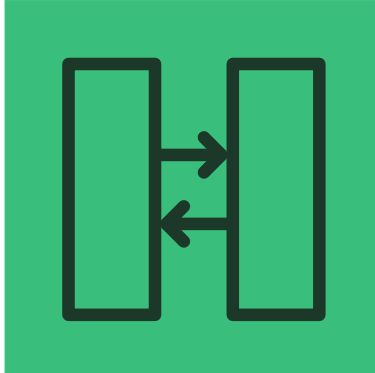


Die Handelsbeziehung EU-Mercosur (II)



Zentrale Inhalte des Handelsabkommens

Kernpunkte des Handelsabkommens



Zollabbau und
Marktzugang



Öffnung von
Märkten



Schutz geographischer
Angaben



Öffentliches
Beschaffungswesen



Sicherung der Versorgung mit
kritischen Rohstoffen



Nachhaltigkeit, Klima- und
Umweltschutz

Vier Schritte vom Abkommen zum Kostenvorteil

Die Chancen sind konkret – entscheidend ist die richtige Produkt- und Lieferkettenprüfung.

Erwartete Zollersparnis
für EU-Unternehmen:
4 Mrd. EUR

1

Tarifierung

HS-Code/NCM sauber bestimmen - damit lässt sich der konkrete Zollabbau belastbar prüfen.

2

Staging

Abbaupfad je Produkt prüfen: sofort oder stufenweise bis 15 Jahre

3

Ursprung

Produktspezifische Regel erfüllen: Tarifwechsel, Wertschöpfung oder besondere Verarbeitungsregel.

4

Nachweis

Selbstzertifizierung und Dokumentation belastbar aufsetzen.

Praktischer Hebel:

Gute Vorbereitung macht Präferenzen nutzbar. Einfache Montage, Verpackung oder Etikettierung reichen meist nicht – mit sauberer Lieferkettenprüfung lässt sich das früh erkennen.



Wer Tarifierung, Staging, Ursprung und Nachweis früh sauber aufsetzt, kann Präferenzvorteile aktiv nutzen

Schrittweiser Abbau von Zöllen

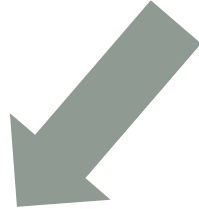
Ausgangspunkt: Abkommen sieht wechselseitigen Abbau von Zöllen auf **über 90 % der Waren** vor

Aber: Zum Teil nur schrittweiser Abbau der Zölle:

- **Kategorie „0“** Die Zölle wurden mit dem Inkrafttreten am 1. Mai 2026 sofort auf **0 %** gesetzt.
- **Kategorie „4“** Zollabbau in 5 gleichen jährlichen Stufen (Jahr 0 bis 4). Kompletz zollfrei am 1. Januar des 4. Jahres
- **Kategorie „7“:** Abbau in 8 gleichen jährlichen Stufen.
- **Kategorie „10“:** Gleichmäßiger Zollabbau über einen Zeitraum von 10 Jahren
- **Kategorie „15“:** Längste reguläre Übergangsphase, in der Zölle schrittweise über 15 Jahre linear abgebaut werden (u.a. Automobilsektor)
- **Sonderkategorie:** Kein vollständiger Zollabbau. Der Marktzugang wird rein über zollfreie oder zollreduzierte Höchstmengen (**Zollkontingente**) gesteuert.

Kritischer Erfolgsfaktor: Warenursprung

Ursprungsprinzip (*Rules of Origin*) im EU-Mercosur-Abkommen legt fest, wann eine Ware rechtlich als „europäisch“ oder „südamerikanisch“ gilt



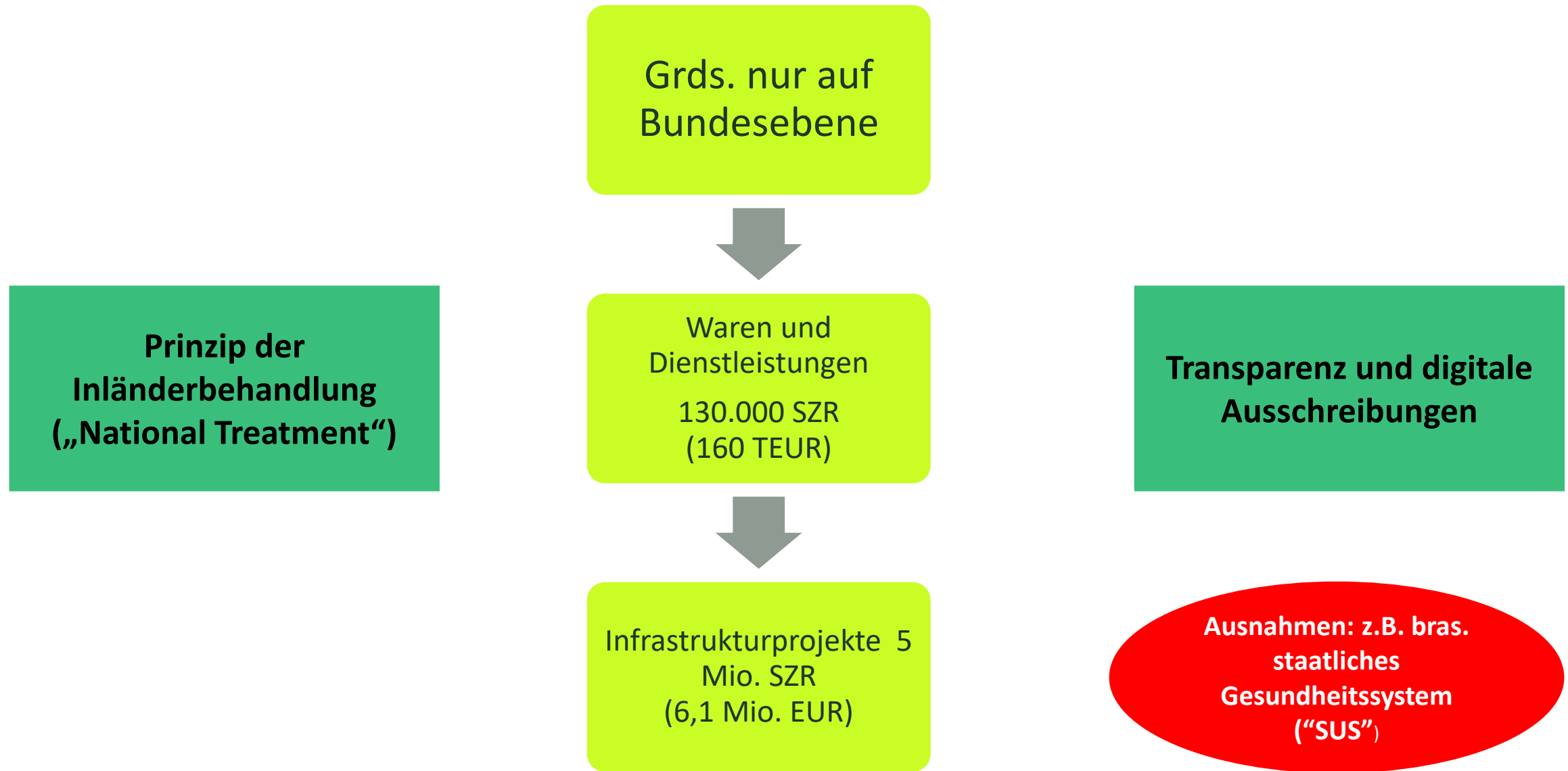
**Vollständig gewonnen oder herstellt
(Naturprodukte)**

**Ausreichende Be- oder Verarbeitung
(„Wesentliche wirtschaftliche
Transformation“)**

Nachweis über Selbstzertifizierung des Exporteurs auf der Handelsrechnung oder vergleichbarem Dokument (Gültigkeit 12 Monate)

Zugang zu öffentlicher Auftragsvergabe

Zugang zu öffentlicher Auftragsvergabe



Standards, IP-Schutz und regulatorische Kooperation

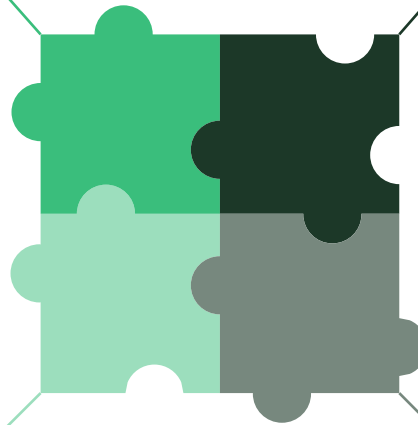
Standards, IP-Schutz und regulatorische Kooperation

Schutz des geistigen Eigentums

Geografische Angaben (g.A.) – Schutz für Lebensmittel

Technische Barrieren und Standards (TBT)

Regulatorische Kooperation



Liberalisierung im Dienstleistungssektor

Dienstleistungshandel



Digitaler Handel



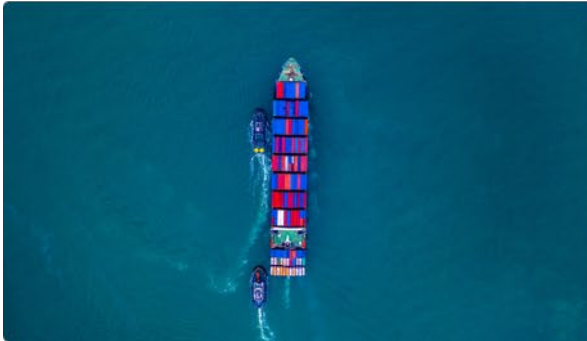
Telekommunikation



Finanzdienstleistungen

Wichtige Branchen für Deutschland/Bayern

Der größte Hebel liegt bei industriellen Gütern – ergänzt durch Beschaffung, Energie und hochwertige Lebensmittel.



Industrie, Maschinen- und Anlagenbau

Mercosur baut Zölle auf über 91 % der EU-Waren ab. Besonders relevant: Maschinen, Kfz/Teile, Chemie, Pharma, Textilien und verarbeitete Produkte.



Chemie, Pharma & Medizintechnik

Zollsenkungen stärken die Preisposition. Regulierung bleibt wichtig, wird aber besser planbar, wenn Zollstrategie und lokales Setup zusammen gedacht werden.



Agrar- & Ernährungswirtschaft

Neue Chancen für europäische Premium- und verarbeitete Produkte. Sensible EU-Importe bleiben über TRQs, Standards und Schutzmechanismen abgesichert.



Dienstleistungen, Beschaffung & Energie

Mehr Transparenz bei öffentlicher Beschaffung und bessere Regeln für Services. Strategisch relevant: Infrastruktur, Energie, Wasserstoff und kritische Rohstoffe.

Leitfrage:

Wo entstehen echte Marktchancen - und welche lokalen Voraussetzungen entscheiden über Erfolg oder Misserfolg?

Fragen und Diskussion

Ansprechpartner

Oliver Sellmann

Associate Partner

WP, StB

T +55 11 5094 6060

M +55 11 98663 1962

oliver.sellmann@roedl.com



RÖDL

Wir ebnen Wege. Weltweit.