



Mercosur-EU-Freihandelsabkommen

Historische Chance für den transatlantischen Handel
steht vor der Unterzeichnung

Stand: Januar 2026

Am 17. Januar 2026 soll in Asunción, Paraguay, die Unterzeichnung des Freihandelsabkommens zwischen der Europäischen Union und Mercosur durch die Mercosur-Staaten erfolgen – nach über 25 Jahren Verhandlungen. Für deutsche Unternehmen eröffnen sich damit erhebliche Chancen in einem der dynamischsten Wirtschaftsräume der Welt. Sind Sie vorbereitet?

Die aktuelle Entwicklung: Ein Meilenstein steht bevor

Die für den 17. Januar 2026 in Asunción, Paraguay, geplante Unterzeichnung durch die Mercosur-Staaten markiert einen entscheidenden Schritt in den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen.

Mit dem Mercosur-EU-Freihandelsabkommen entsteht eine der größten Freihandelszonen weltweit – ein Wirtschaftsraum mit über 700 Millionen Verbrauchern und einem kombinierten BIP von mehr als 20 Billionen Euro. Die Mercosur-Staaten Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay bilden gemeinsam einen Markt mit enormem Wachstumspotenzial und strategischer Bedeutung für deutsche Unternehmen.

Hinweis: Das Gesamtabkommen bedarf noch der Ratifizierung durch die EU-Mitgliedstaaten und die Parlamente der Mercosur-Länder – ein Prozess, der Monate oder sogar Jahre dauern kann. Bestimmte Teile des Abkommens, die in die ausschließliche Zuständigkeit der EU fallen, können nach einem entsprechenden Beschluss des EU-Rats vorläufig angewendet werden. Die in diesem Beitrag behandelten Themen sind komplexer Natur und können nur in gekürzter Form und als Überblick dargestellt werden. Die Aussagen in diesem Beitrag können detailliertere Analysen einzelner Konstellationen nicht ersetzen. Dieser Beitrag sollte nicht als Grundlage für konkrete Entscheidungen oder Maßnahmen herangezogen werden.

Kernelemente des Abkommens

- Wegfall von Zöllen auf über 90% der Waren innerhalb einer Übergangsphase von zehn Jahren
- Erleichterter Marktzugang für Dienstleistungen und öffentliche Ausschreibungen
- Harmonisierung technischer Standards und gegenseitige Anerkennung von Zertifizierungen
- Schutz geographischer Herkunftsangaben
- Verbindliche Nachhaltigkeitsverpflichtungen die Umweltschutz, Klimaschutz und Arbeitsrechte umfassen, einschließlich Mechanismen zur Durchsetzung
- Investitionsschutzbestimmungen und Streitbeilegungsmechanismen

Praktische Auswirkungen: Was sich konkret ändert

Für deutsche Unternehmen in Lateinamerika

Automobilindustrie

Die deutsche Automobilindustrie und ihre Zulieferer profitieren mehrfach: Zölle auf Fahrzeuge und Komponenten, die derzeit bis zu 35% betragen können, werden schrittweise abgebaut. Gemäß den produktspezifischen Ursprungsregeln dürfen fertige Fahrzeuge bis zu 45 % Nichtursprungsanteile enthalten, wobei innerhalb der beiden Blöcke eine vollständige Kumulierung zulässig ist. Mechanismen der regulatorischen Zusammenarbeit werden dazu beitragen, doppelte Prüfungen zu reduzieren und die Markteinführung von Modellen zu beschleunigen. Besonders relevant ist dies für Brasilien als bedeutenden Automobilmarkt und Produktionsstandort. Deutsche Hersteller können ihre Lieferketten optimieren und ihre Produktionskapazitäten effizienter nutzen.

Maschinenbau und Anlagentechnik

Lateinamerika investiert massiv in Infrastruktur und Industrialisierung. Deutsche Maschinenbauer können von Zollsenkungen von durchschnittlich 14–18 % bzw. teils bis 20 % profitieren. Besonders gefragt sind Anlagen für die Lebensmittelverarbeitung, Bergbauausrüstung, Baumaschinen und Produktionstechnologie. Die vereinfachten Zertifizierungsverfahren beschleunigen Projektabwicklungen erheblich.

Chemische Industrie

Für die chemische Industrie werden jährliche Einsparungen in einer Größenordnung von Hunderten Millionen Euro an Zöllen erwartet. Die Bereiche Spezialchemikalien, Pharmazeutika und Agrochemie profitieren insbesondere vom verbesserten Marktzugang. Brasilien und Argentinien als bedeutende Agrarnationen bieten erhebliches Potenzial für Pflanzenschutz- und Düngemittel.

Energie und Energietechnologie

Die Mercosur-Region verfügt über enorme Potenziale bei erneuerbaren Energien – von Wasserkraft über Solar- bis zu Windenergie. Deutsche Expertise bei Energieerzeugung, Netzinfrastruktur, Speichertechnologien und Smart-Grid-Lösungen ist hochgefragt. Das Abkommen erleichtert den Export von Turbinen, Transformatoren und Steuerungstechnik sowie die Beteiligung an Infrastrukturprojekten.

Für lateinamerikanische Unternehmen in Deutschland und Europa

Rohstoffe und Bergbau: Die Mercosur-Region ist reich an kritischen Rohstoffen – von Lithium über Kupfer bis zu Eisenerz und Seltenen Erden. Das Abkommen erleichtert den Export dieser für europäische Unternehmen kritischen Rohstoffe, inklusive Lithium (Argentinien), Kupfer, Seltene Erden (Brasilien) in die EU und unterstützt Wertschöpfungsketten vor Ort. Gleichzeitig entstehen Chancen für Joint Ventures bei der Weiterverarbeitung und Veredelung.

Agrarwirtschaft und Lebensmittel: Brasilien und Argentinien gehören zu den weltweit führenden Agrarproduzenten. Das Abkommen öffnet den EU-Markt für Rindfleisch, Geflügel, Zucker, Ethanol und andere Agrarprodukte – wenn auch mit Übergangsfristen und Quoten. Europäische Verbraucher profitieren von größerer Auswahl und Wettbewerb.

Finanzdienstleistungen und Versicherungen:

Lateinamerikanische Banken und Versicherungen, die bereits in Spanien und Portugal präsent sind, können ihre Aktivitäten nun auch in Deutschland und anderen EU-Märkten ausbauen. Das Abkommen schafft klarere Regeln für grenzüberschreitende Finanzdienstleistungen und erleichtert die Niederlassungsgründung. Brasilianische und argentinische Finanzinstitute verfügen insbesondere über erhebliche Expertise in Schwellenländern.

Telekommunikation und Digitale Dienste:

Lateinamerikanische Telekommunikationsunternehmen gehören zu den größten der Welt. Das Abkommen verbessert den Marktzugang für Telekommunikationsdienstleistungen und digitale Angebote in beide Richtungen und fördert Kooperationen bei 5G-Ausbau und Digitalisierung.

Automobilindustrie: Brasilien hat sich als bedeutender Automobilproduzent etabliert. Das Land ist sowohl Produktionsstandort internationaler Hersteller als auch Heimat eigener Automobilzulieferer. Das Abkommen ermöglicht brasilianischen Herstellern und Zulieferern besseren Zugang zum EU-Markt und schafft gleichzeitig Chancen für deutsch-brasilianische Produktionskooperationen.

Konkrete Handlungsfelder für Unternehmen

Die Unterzeichnung am 17. Januar ist ein wichtiger Meilenstein – aber auch erst der Anfang. Während Teile des Abkommens unmittelbar in Kraft treten, wird die vollständige Ratifizierung und Umsetzung noch Zeit in Anspruch nehmen. Diese Phase sollten Unternehmen nutzen, um sich strategisch zu positionieren:

1. Strategische Marktanalyse

- Identifizierung konkreter Geschäftschancen in Zielmärkten
- Bewertung von Wettbewerbsvorteilen durch Zollabbau
- Analyse regulatorischer Anforderungen in den Zieljurisdiktionen
- Prüfung, welche Bestimmungen sofort anwendbar sind

2. Ursprungsregeln und Lieferkettenoptimierung

- Prüfung der präferenziellen Ursprungsregeln für Ihre Produkte
- Optimierung von Wertschöpfungsketten zur Maximierung von Zollvorteilen
- Dokumentation und Zertifizierung der Ursprungsnachweise
- Vorbereitung auf die schrittweise Umsetzung der Zollsenkungen

3. Markteintritt und Strukturierung

- Wahl der optimalen Markteintrittsstrategie (Export, Joint Venture, Tochtergesellschaft)
- Steuereffiziente Strukturierung grenzüberschreitender Aktivitäten
- Berücksichtigung von Doppelbesteuerungsabkommen und lokalen Anreizen
- Nutzung der Übergangsphase für den Aufbau lokaler Präsenz

4. Vertragsgestaltung und Compliance

- Anpassung von Liefer- und Vertriebsverträgen an neue Rahmenbedingungen
- Implementierung von Compliance-Strukturen für Antikorruption und Exportkontrolle
- Berücksichtigung lokaler arbeitsrechtlicher und gesellschaftsrechtlicher Besonderheiten
- Vorbereitung auf sich ändernde Zollverfahren

5. M&A und Partnerschaften

- Identifizierung geeigneter Akquisitionsziele oder Joint-Venture-Partner
- Due Diligence unter Berücksichtigung lokaler Besonderheiten
- Strukturierung und Verhandlung grenzüberschreitender Transaktionen
- Nutzung verbesserter Investitionsschutzbestimmungen

6. Regulatorisches Umfeld

- Sektorspezifische Genehmigungen und Lizenzen
- Produktzulassungen und Konformitätsbewertungen
- Datenschutz und IT-Sicherheit bei grenzüberschreitenden Datenflüssen
- Monitoring der Ratifizierungsprozesse in den einzelnen Ländern

Wie wir Sie unterstützen können

Bei Deloitte Legal verfügen wir über ein einzigartiges Netzwerk, das Deutschland mit Spanien und dem gesamten lateinamerikanischen Raum verbindet. Unser Spanish/LATAM Desk ist Ihre Brücke zu den Mercosur-Märkten und darüber hinaus.

Unsere Beratungsleistungen

Rechtliche Beratung durch Deloitte Legal

- Gesellschaftsrecht und M&A-Transaktionen in Deutschland und Lateinamerika
- Vertragsgestaltung für internationale Handels- und Kooperationsbeziehungen
- Markteintrittsstrategien und Strukturierungsberatung
- Handels- und Zollrecht, Ursprungsregeln und Präferenzabkommen
- Corporate Compliance und Exportkontrolle
- Arbeitsrecht und Entsendungen
- IT-Recht und Datenschutz bei grenzüberschreitenden Aktivitäten
- Streitbeilegung und Schiedsverfahren

Beratung durch Deloitte:

- Steuerliche Strukturierung und Optimierung grenzüberschreitender Investitionen
- Zoll- und Außenwirtschaftsberatung, Verrechnungspreise
- Marktanalysen und Standortbewertungen
- Due Diligence und Transaktionsberatung (Financial, Tax, Legal)
- Identifikation und Bewertung von Akquisitionszielen und Partnern
- Operative Unterstützung bei der Markterschließung
- Compliance-Systeme und Internal Audit

Unser Beratungsansatz

Wir begleiten Sie sowohl aus Deutschland heraus als auch vor Ort durch unsere Deloitte Kollegen von Deloitte Legal in Lateinamerika. Mit Standorten in Argentinien, Brasilien, Chile, Costa Rica, der Dominikanischen Republik, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Kolumbien, Mexiko, Nicaragua, Paraguay, Peru, Uruguay und Venezuela decken wir nahezu alle spanischsprachigen Jurisdiktionen ab – einschließlich der vier Mercosur-Staaten.

Diese Präsenz ermöglicht uns:

- Beratung in deutscher, englischer und spanischer Sprache
- Verständnis für lokale Geschäftspraktiken und kulturelle Besonderheiten
- Koordination komplexer multijurisdiktionaler Projekte
- Effiziente Projektabwicklung durch lokale Teams vor Ort
- Einheitliche Qualitätsstandards über alle Jurisdiktionen hinweg

Ihr Spanish/LATAM Desk bei Deloitte Legal

Unser Deloitte Legal Spanish/LATAM Desk wird geleitet von **Felix Felleisen** und **Pedro Vera Martínez**, die gemeinsam über umfassende Expertise in deutsch-lateinamerikanischen Mandaten verfügen.

Pedro Vera Martínez, Senior Associate im Bereich Corporate/M&A, ist als Rechtsanwalt in Deutschland sowie als Abogado in Spanien und Mexiko

zugelassen. Er berät zu nationalen und grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen, VC-Beteiligungen, gesellschaftsrechtlichen Angelegenheiten, Corporate Compliance und Unternehmensverträgen. Seine Ausbildung in Hamburg, Madrid und Monterrey sowie seine mehrjährige Erfahrung in IT-, Finanz- und Logistikunternehmen machen ihn zum idealen Ansprechpartner für deutsch-lateinamerikanische Mandate.

Felix Felleisen, Partner bei Deloitte Legal seit 2006, berät deutsche und internationale Mandanten bei M&A-Transaktionen und komplexen grenzüberschreitenden Umstrukturierungen sowie in Fragen des Konzern-, Handels- und Gesellschaftsrechts. Er agiert häufig als federführender Partner multidisziplinärer internationaler Berater-Teams. Felix Felleisen spricht verhandlungssicher Deutsch, Niederländisch, Englisch und Spanisch und wird in den JUVÉ-Handbüchern regelmäßig als häufig empfohlener Anwalt für Gesellschaftsrecht und M&A geführt – unter anderem als "pragmatisch und lösungsorientiert, aber mit feiner juristischer Klinge" und "ausgezeichneter M&A-Anwalt".

Warum jetzt handeln?

Die Zeit zwischen Unterzeichnung und vollständiger Ratifizierung des Abkommens bietet Unternehmen ein strategisches Zeitfenster:

- **First-Mover-Vorteile sichern:** Wer jetzt Partnerschaften aufbaut und Strukturen schafft, ist bei vollständigem Inkrafttreten sofort handlungsfähig
- **Sofortige Vorteile nutzen:** Teile des Abkommens treten unmittelbar in Kraft – wer vorbereitet ist, kann diese sofort nutzen
- **Komplexität managen:** Die Übergangsregelungen und der schrittweise Zollabbau sind komplex – frühzeitige Planung vermeidet Fehler
- **Wettbewerbsposition stärken:** Während andere abwarten, können Sie sich bereits positionieren
- **Risiken minimieren:** Gründliche Vorbereitung reduziert rechtliche und operative Risiken

Deutschland und Lateinamerika: Eine natürliche Partnerschaft

Deutschland und die lateinamerikanischen Märkte ergänzen sich ideal: Deutsche Technologie, Qualität und Ingenieurskunst treffen auf dynamische Wachstumsmärkte mit jungen Bevölkerungen und zunehmendem Wohlstand. Gleichzeitig bietet Lateinamerika Zugang zu kritischen Rohstoffen und Agrarprodukten, die Europa benötigt.

Spanien spielt eine besondere Rolle als Brücke zwischen Europa und Lateinamerika – historisch, kulturell und wirtschaftlich. Viele spanische Konzerne sind bereits erfolgreich in Lateinamerika aktiv und können als Vorbild dienen.

Mit unserem Spanish/LATAM Desk verbinden wir diese Welten. Wir verstehen die rechtlichen Anforderungen, sprechen die Sprachen und kennen die kulturellen Besonderheiten – auf beiden Seiten des Atlantiks.

Fazit: Eine historische Chance ergreifen

Das Mercosur-EU-Freihandelsabkommen ist mehr als ein Handelsvertrag – es ist ein Paradigmenwechsel in den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen. Für deutsche Unternehmen eröffnen sich Chancen in Märkten mit über 260 Millionen Menschen in den vier Mercosur-Staaten. Für lateinamerikanische Unternehmen wird der Zugang zum europäischen Binnenmarkt deutlich erleichtert.

Die für den 17. Januar 2026 geplante Unterzeichnung des Abkommens am markiert einen entscheidenden Schritt. Unternehmen, die jetzt strategisch planen und die richtigen Weichen stellen, können sich erhebliche Wettbewerbsvorteile sichern – insbesondere durch die Nutzung der Bestimmungen, die unmittelbar in Kraft treten.

Lassen Sie uns gemeinsam Ihre Chancen in diesem neuen Wirtschaftsraum erschließen.

Ob Sie als deutsches Unternehmen in die Mercosur-Region expandieren möchten, Ihre bestehende Präsenz ausbauen wollen oder als lateinamerikanisches Unternehmen den deutschen und europäischen Markt erschließen – wir begleiten Sie mit rechtlicher Expertise, lokalem Know-how und einem starken internationalen Netzwerk.

Sprechen Sie uns an – wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.

Felix Felleisen

Felix Felleisen
Rechtsanwalt | Partner | Corporate/M&A
Deloitte Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Phone: +49 211 8772 2553 | Mobile: +49 172 8669732
ffelleisen@deloitte.de | www.deloitte.com/de | www.deloittelegal.de

Pedro Vera Martínez

Pedro Vera Martínez, LL.M., MLB (Bucerius)
Rechtsanwalt | Abogado (ES, MX) | Senior Associate | Corporate/M&A
Deloitte Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Phone: +49 40 3785 3838 | Mobile: +49 151 12684437
pveramartinez@deloitte.de | www.deloitte.com/de | www.deloittelegal.de

Über unseren Spanish/LATAM Desk

Unser Spanish/LATAM Desk verbindet deutsche Unternehmen mit den Märkten in Spanien und Lateinamerika. Mit Standorten in Deutschland (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Köln, Mannheim, München, Stuttgart), Spanien und nahezu allen lateinamerikanischen Ländern – einschließlich aller vier Mercosur-Staaten – bieten wir Ihnen umfassende rechtliche und steuerliche Beratung aus einer Hand: in Ihrer Sprache und mit Verständnis für lokale Besonderheiten.

Unser Beratungsangebot richtet sich an Unternehmen aller Größenordnungen, insbesondere auch an mittelständische und familiengeführte Unternehmen, deren Bedeutung für die wirtschaftliche Stärke unserer Länder wir schätzen und fördern möchten.

Deloitte. Legal

Deloitte Legal bezieht sich auf die Rechtsberatungspraxen der Mitgliedsunternehmen von Deloitte Touche Tohmatsu Limited, deren verbundene Unternehmen oder Partnerfirmen, die Rechtsdienstleistungen erbringen.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“). DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90% der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeitenden liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf eine über 175-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die rund 460.000 Mitarbeitenden von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters“ täglich leben: www.deloitte.com/de.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“) erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeiter oder Bevollmächtigten haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.

