vinetur

EU: Handelsabkommen mit Mexiko soll 95 Prozent der Zölle auf Lebensmittelexporte abschaffen

Die Zollsenkungen für europäische Fleisch-, Milch-, Wein- und andere Produkte hängen weiterhin davon ab, dass Mexiko seine innerstaatlichen Verfahren abschließt

Donnerstag, 19. November 2026



Die Europäische Kommission hat am Mittwoch, dem 18. November, bei einem Wirtschaftsforum in Mexiko-Stadt den wirtschaftlichen Nutzen des aktualisierten Handelsabkommens mit Mexiko hervorgehoben. Das Abkommen werde die meisten mexikanischen Zölle auf europäische Agrarexporte beseitigen, sobald Mexiko seine innerstaatlichen Verfahren abgeschlossen habe.

In seiner Eröffnungsrede beim EU-Mexiko-Wirtschaftsforum zu den Handelsbeziehungen im Agrar- und Lebensmittelsektor erklärte Kommissar Hansen, das Abkommen werde 95 Prozent der hohen mexikanischen Zölle auf europäische Agrar- und Lebensmittelprodukte abschaffen. Dadurch entstünden neue Absatzmöglichkeiten in Bereichen wie Fleisch, Milchprodukten, Käse, Olivenöl, Obst und Gemüse, Pasta, Schokolade, verarbeiteten Lebensmitteln, Wein und Spirituosen.

Die Rede verwies sowohl auf das Ausmaß der derzeitigen Handelsbeziehungen als auch darauf, dass die neuen Bedingungen noch nicht gelten. Hansen zufolge beliefen sich die EU-Exporte von Lebensmitteln und Getränken nach Mexiko 2025 auf rund 2,5 Milliarden Euro. Damit sei Mexiko der zweitgrößte Agrarexportmarkt der EU in Lateinamerika. Außerdem exportierten mehr als 45.000 europäische Unternehmen nach Mexiko, die meisten davon kleine und mittlere Unternehmen.

Bei dem zur Debatte stehenden Handelsrahmen handelt es sich um das modernisierte Globalabkommen und das Interims-Handelsabkommen, die die Europäische Union und Mexiko am 22. Mai in Mexiko-Stadt unterzeichnet haben. Hansen zufolge stimmte das Europäische Parlament im Juli zu, und der Rat schloss das Abkommen kurz darauf ab. Das Interimsabkommen werde am ersten Tag des zweiten Monats nach Abschluss der mexikanischen Verfahren in Kraft treten, sagte er.

Dieser Zeitplan ist für Exporteure wichtig, denn die Zollsenkungen und sonstigen Handelspräferenzen stehen noch aus. Für europäische Getränkehersteller bedeutet die Verzögerung, dass ein erleichterter Zugang für Wein- und Spirituosenlieferungen nach Mexiko noch Zukunftsmusik ist. Gleiches gilt für die stärkeren rechtlichen Schutzbestimmungen, die das Abkommen für zahlreiche geschützte europäische Produktbezeichnungen bringen soll, darunter Namen für Weine und Spirituosen.

Hansen sagte, das Abkommen werde 568 europäische geografische Angaben in Mexiko schützen und zugleich den Schutz mexikanischer geografischer Angaben in Europa stärken. Geografische Angaben sind Bezeichnungen, die mit einem bestimmten Ort und einer dort verwurzelten Herstellungstradition verbunden sind. Der Schutz soll Nachahmungen und missbräuchliche Verwendung begrenzen und Verbrauchern mehr Gewissheit über die Echtheit eines Produkts geben. Für Hersteller regionaler Markengetränke und für Anbieter von Lebensmittelspezialitäten könnte dieser Teil des Abkommens ebenso wichtig sein wie die Zollsenkungen.

Der Kommissar stellte das Abkommen auch als Instrument für kleinere Exporteure dar. Es werde Zölle senken, Verfahren vereinfachen, die Transparenz erhöhen und ein eigenes Kapitel für kleine Unternehmen enthalten, sagte er. Das sei wichtig, weil kleinere Lebensmittel- und Getränkeunternehmen beim Eintritt in einen neuen Markt oft mit den höchsten Kosten konfrontiert seien – selbst wenn dort Nachfrage bestehe.

Mexiko sei ein Markt mit rund 130 Millionen Verbrauchern und einer wachsenden Nachfrage nach hochwertigen und charakteristischen Lebensmitteln, sagte Hansen. 119 Vertreter der europäischen Agrar- und Lebensmittelbranche aus 22 EU-Mitgliedstaaten hätten sich der Mission nach Mexiko angeschlossen. Hansen bezeichnete sie als einen Versuch, politische Zusagen in Geschäftsmöglichkeiten umzusetzen.

Die Rede verknüpfte die Handelsinitiative auch mit größeren geopolitischen Herausforderungen. Hansen sagte, die Unsicherheit im Welthandel nehme zu, Lieferketten stünden unter Druck und Länder überdächten ihre wirtschaftlichen Abhängigkeiten. In diesem Umfeld betrachte die EU Mexiko als verlässlichen strategischen Partner und strebe engere Handelsbeziehungen auf Grundlage eines offenen, regelbasierten Handels an.

Gleichzeitig sagte Hansen, Zollsenkungen allein reichten nicht aus, um den Handel auszuweiten. Unternehmen benötigten zudem verlässliche Regeln und effiziente Verfahren; unnötige Hindernisse müssten beseitigt werden. Die EU werde außerdem weiter mit den mexikanischen Behörden an gesundheitspolizeilichen und pflanzenschutzrechtlichen Fragen arbeiten, damit die im Abkommen zugesagten

Marktöffnungen zu tatsächlichen Verkäufen und Investitionen führen könnten.

Hansen sagte außerdem, die EU-Standards für Lebensmittelsicherheit sowie für Tier- und Pflanzengesundheit blieben im Rahmen des Abkommens uneingeschränkt bestehen. Er stellte dies als Teil des Vertrauens dar, das für engere Handelsbeziehungen erforderlich sei – insbesondere in Branchen, in denen Vorschriften den Marktzugang ebenso stark beeinflussten wie Zölle. Für europäische Exporteure von Wein, Spirituosen und anderen höherwertigen Lebensmitteln hingen die späteren Vorteile nicht nur vom rechtlichen Inkrafttreten des Abkommens ab, sondern auch davon, wie schnell Zoll-, Zulassungs- und Kennzeichnungsvorschriften auf beiden Seiten umgesetzt würden.