

Paraguay und das EU-Mercosur-Abkommen

Zollregeln, Warenursprung und Investitionen in Paraguay

Das Interims-Handelsabkommen zwischen der EU und dem Mercosur wird seit dem 1. Mai 2026 vorläufig angewendet. Es kann neue Möglichkeiten eröffnen, Waren zu verkaufen, Dienstleistungen anzubieten und eine Produktion in Paraguay zu prüfen. Der Nutzen hängt jedoch vom konkreten Geschäftsfall ab: Deutschland und Österreich gehören zur EU, die Schweiz nicht. Zudem entscheidet bei Waren vor allem der nachgewiesene Ursprung des Produkts, nicht die Nationalität des Eigentümers. Dieser Beitrag erklärt, welche Fragen ein Unternehmen vor Preisangeboten, Lieferverträgen oder einer Investition in Paraguay klären sollte.

17. Oktober 2026

1 Was seit Mai 2026 gilt

Die EU und Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay haben im Januar 2026 zwei Instrumente unterzeichnet: das umfassende Partnerschaftsabkommen und ein Interims-Handelsabkommen für Handelsfragen. Das Interims-Handelsabkommen wird seit dem 1. Mai 2026 vorläufig angewendet. Die vollständige Ratifikation des umfassenden Partnerschaftsabkommens steht weiterhin aus. Für die Unternehmensplanung ist diese Unterscheidung wichtig: Zölle werden bereits nach dem geltenden Handelsinstrument gesenkt, während das umfassendere Abkommen einen anderen rechtlichen Weg bis zu seinem vollständigen Inkrafttreten hat.

Die ersten Zollsenkungen gelten bereits, doch viele Produkte folgen mehrjährigen Stufenplänen. Ein Satz, der am Ende auf null fällt, ist heute nicht zwangsläufig null. Auch Verpflichtungen zu Dienstleistungen, technischen Handelshemmnissen und Zollverfahren müssen anhand ihrer jeweiligen Reichweite gelesen werden. Wer ein Angebot für 2027 kalkuliert, sollte deshalb den vorgesehenen Einfuhrzeitpunkt, die konkrete Warennummer und die dann geltende Stufe prüfen. Ein allgemeiner Hinweis auf „das neue Abkommen“ reicht für eine belastbare Kalkulation nicht aus.

Für Paraguay entsteht damit ein zusätzlicher Rahmen für den Handel mit der EU. Er ersetzt weder paraguayische Einfuhrregeln noch nationale Genehmigungen, Steuern oder Vertragsgestaltung. Das Abkommen ist ein Handelsinstrument, kein automatischer Betriebsplan für eine Niederlassung. Gerade für kleinere Unternehmen liegt der praktische Wert darin, einzelne Kosten und Marktzugangsbedingungen messbar zu verändern. Ob daraus ein guter Geschäftsfall wird, hängt weiterhin von Nachfrage, Logistik, Finanzierung und lokaler Umsetzung ab.

2 EU-Ursprung und Drittstaaten getrennt betrachten

Ein deutscher und ein österreichischer Hersteller arbeiten innerhalb derselben EU-Handelspolitik. Für ein Produkt mit EU-Ursprung können daher dieselben Präferenzregeln des EU-Mercosur-Abkommens relevant sein. Die Schweiz gehört dagegen nicht zur EU. Eine Ware mit schweizerischem Ursprung erhält die EU-Präferenz nicht allein deshalb, weil sie von einer deutschsprachigen Firma verkauft, durch ein EU-Lager geführt oder über einen EU-Hafen verschifft wird.

Die Eigentümerstruktur ist von der Warenherkunft zu trennen. Ein Schweizer Unternehmer kann eine Gesellschaft in Österreich oder Deutschland besitzen; deren dort hergestellte Waren können unter den Voraussetzungen des Abkommens EU-Ursprung haben. Umgekehrt wird eine in der Schweiz hergestellte Ware durch den Verkauf über eine deutsche Gesellschaft nicht automatisch zu einer EU-Ursprungsware. Für Dienstleistungen ist zusätzlich zu prüfen, welche Niederlassung die Leistung erbringt und ob sie unter die einschlägigen Verpflichtungen fällt.

Geschäftsfall	Maßgebliche Frage	Erste Konsequenz
Werk in Deutschland oder Österreich	Hat die Ware nachweisbar EU-Ursprung?	EU-Präferenz und Stufenplan prüfen
Schweizer Export	Welcher Ursprung und welches Abkommen gelten?	EU-Präferenz nicht voraussetzen
EU-Werk mit Schweizer Eigentümer	Wo wird die Ware ausreichend bearbeitet?	Eigentum und Ursprung getrennt prüfen
Werk in Paraguay	Erfüllt das Endprodukt die Ursprungsregel?	Absatzmarkt für jede Ware gesondert prüfen

Diese Einteilung zeigt, warum eine gemeinsame Sprache keine gemeinsame Zollbehandlung bedeutet. Ein Schweizer Betrieb hat andere Ausgangsbedingungen als ein Betrieb in München oder Graz. Eine paraguayische Investition kann dennoch in jeder dieser Konstellationen interessant sein. Für die Zollbehandlung des späteren Produkts zählt dann die tatsächliche Wertschöpfung und die jeweils anwendbare Ursprungsregel.

3 Zollvorteile produktbezogen berechnen

Die Europäische Kommission nennt Maschinen und Geräte als eine wichtige Warengruppe: Bisherige Mercosur-Zölle von häufig 14 bis 20 Prozent werden für 93 Prozent der EU-Ausfuhren in diesem Bereich überwiegend über zehn Jahre schrittweise abgebaut. Schon die erste Senkung kann ein Angebot verbessern. Für einzelne Maschinen, Ersatzteile und Komponenten unterscheiden sich jedoch Warennummer, Ausgangszoll und Zeitplan. Ein Hersteller sollte daher nicht mit einem Durchschnittswert rechnen, wenn er eine konkrete Anlage anbieten will.

Der kaufmännische Effekt liegt im gesamten Einfuhrpreis. Ein Zollvorteil kann dem Importeur zugutekommen, an den Endkunden weitergegeben oder zwischen den Parteien vertraglich verteilt werden. Zu berücksichtigen sind außerdem Transport, Versicherung, lokale Steuern, Finanzierung, Service und Währungsrisiken. Bei langlebigen Anlagen kann der Preis für Wartung und Ersatzteile wichtiger sein als die erste Zollsenkung für die Hauptmaschine. Eine belastbare Rechnung vergleicht daher mehrere Liefermodelle und macht klar, wer Zollanmeldung und Kosten trägt.

Auch die zeitliche Planung zählt. Bei einem Vertrag mit mehreren Lieferungen können unterschiedliche Stufen gelten. Eine verspätete Lieferung oder eine geänderte Zolltarifnummer kann das Ergebnis verändern. Das EU-Portal Access2Markets zeigt für konkrete Waren und Zielländer Zölle, Anforderungen und Verfahren. Es ist ein guter Ausgangspunkt, ersetzt aber bei einer größeren Transaktion nicht die Prüfung der verbindlichen Einreihung, des Ursprungs und der tatsächlichen Einfuhrpraxis.

4 Ursprung ist eine eigene Produktionsfrage

Eine Präferenz setzt voraus, dass die Ware die Ursprungsregeln des Abkommens erfüllt und der Ursprung mit dem vorgesehenen Verfahren nachgewiesen wird. Weder eine Rechnung aus der EU noch die bloße Durchfuhr durch einen EU-Staat genügt dafür. Bei Waren aus mehreren Ländern sind die produktspezifischen Regeln maßgeblich. Sie können etwa auf die Änderung der Zolltarifposition, einen zulässigen Wert nicht ursprungsberechtigter Vormaterialien oder bestimmte Verarbeitungsschritte abstellen. Welche Regel gilt, hängt von der Warennummer ab.

Für den Unternehmer bedeutet das eine Dokumentationsaufgabe vor dem Verkauf. Einkauf und Produktion müssen wissen, wo wesentliche Teile hergestellt werden, welche Bearbeitung stattfindet und welche Nachweise Lieferanten bereitstellen. Die Kommission verweist für die erste Prüfung auf das ROSA Werkzeug in Access2Markets. Auch die Anforderungen an eine Erklärung zum Ursprung und gegebenenfalls an den Status als registrierter oder ermächtigter Ausführer sind zu prüfen. Ein fehlerhafter Präferenznachweis kann nachträglich Zölle und Streit mit dem Importeur auslösen.

Dasselbe Problem stellt sich in Paraguay. Wer europäische Komponenten einführt und dort lediglich umpackt oder einfache Montageschritte ausführt, sollte keinen paraguayischen Präferenzursprung unterstellen. Eine echte Fertigung kann die Voraussetzung schaffen, muss aber an der konkreten Produktregel gemessen werden. Materialien aus der Schweiz dürfen ebenfalls nicht ohne Prüfung wie EU-Vormaterialien behandelt werden. Ein Investitionsmodell sollte deshalb Stücklisten, Fertigungsstufen und geplante Absatzmärkte gemeinsam betrachten, bevor ein Standort oder eine Maschine verbindlich bestellt wird.

5 Der besondere Ausgangspunkt der Schweiz

Für Schweizer Unternehmen ist neben dem EU-Mercosur-Abkommen das gesonderte Abkommen zwischen der EFTA und dem Mercosur wichtig. Es wurde im September 2025 unterzeichnet. Nach dem aktuellen Stand der EFTA ist es seit dem 1. Oktober 2026 zwischen Island und Brasilien in Kraft. Für die Schweiz und Paraguay steht das Inkrafttreten noch aus. Daraus folgt für eine direkte Lieferung von der Schweiz nach Paraguay im Oktober 2026 kein bereits anwendbarer Zollvorteil aus diesem EFTA-Abkommen.

Diese Lage kann sich ändern. Der Zeitpunkt des Inkrafttretens muss deshalb vor einem späteren Vertrag erneut geprüft werden. Es wäre ebenso falsch, die künftigen EFTA-Präferenzen schon heute in einen festen Preis einzurechnen, wie die Schweiz dauerhaft außerhalb neuer Mercosur-Abkommen zu sehen. Das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO beschreibt das EFTA-Mercosur-Abkommen als wichtigen Schritt für Schweizer Exporte; seine wirtschaftlichen Möglichkeiten sind aber von seinem rechtlichen Anwendungsbeginn und den jeweiligen Produktregeln zu trennen.

Für einen Schweizer Unternehmer kommen mehrere Wege in Betracht: direkte Lieferung nach den heute geltenden Regeln, Produktion innerhalb der EU, eine operative Investition in Paraguay oder eine Verbindung dieser Modelle. Keine dieser Möglichkeiten schafft allein

durch eine Sitzadresse einen neuen Warenursprung. Die Wahl sollte von der tatsächlichen Produktion, Kundenstruktur und Finanzierung ausgehen. Auch bei einer Schweizer Muttergesellschaft mit EU-Tochter müssen Waren- und Dienstleistungsströme getrennt geprüft werden.

6 Direkt verkaufen oder in Paraguay tätig werden

Ein Unternehmen benötigt nicht automatisch eine paraguayische Gesellschaft, um die Wirkung des Abkommens zu nutzen. Für einen deutschen oder österreichischen Hersteller kann der direkte Export an einen paraguayischen Importeur der einfachste erste Schritt sein. Ein Vertriebspartner übernimmt dann möglicherweise Zollabwicklung und lokale Verkäufe. Der Exporteur muss trotzdem Ursprung, Produktzulassung, Gewährleistung, Zahlungsbedingungen und Ersatzteilversorgung klären. Die Zollpräferenz verbessert nur einen Teil dieser Beziehung.

Eine lokale Präsenz kann sinnvoll werden, wenn Wartung, Lagerhaltung, technische Anpassung oder wiederkehrende Dienstleistungen vor Ort erforderlich sind. Sie kann auch die Nähe zu Kunden in Brasilien, Argentinien und Uruguay verbessern. Dabei darf der Mercosur nicht als vollständig einheitlicher Binnenmarkt behandelt werden: nationale Zulassungen, Steuern, Zollverfahren und Logistikkosten bleiben relevant. Paraguay ist zudem nicht für jedes Projekt der beste Absatzmarkt. Seine Stärke kann eher in einer regionalen Produktions- oder Dienstleistungsfunktion als in der Größe seines eigenen Marktes liegen.

Eine Investitionsentscheidung verlangt deshalb einen Vergleich konkreter Modelle. Wie verändert sich die Marge beim direkten Export? Welche Fixkosten entstehen mit einer Tochtergesellschaft? Reicht ein lokaler Dienstleister für Montage und Service? Würde eine Fertigung in Paraguay eine wirtschaftlich sinnvolle Wertschöpfung schaffen und den gewünschten Ursprung erreichen? Für einen Schweizer Investor ist dieser Vergleich besonders wichtig, weil der direkte Schweizer Export derzeit nicht die EU-Präferenz nutzen kann. Die Antwort kann je nach Produkt deutlich unterschiedlich ausfallen.

7 Dienstleistungen und Personal gesondert prüfen

Das Abkommen betrifft auch Dienstleistungen. Die Kommission nennt unter anderem Finanzdienste, Post und Kurierdienste, Telekommunikation, Transport, digitale und umweltbezogene Leistungen. Es sieht für erfasste Bereiche klarere Zulassungsverfahren und Regeln gegen bestimmte diskriminierende Beschränkungen vor. Für einen österreichischen Anlagenbauer kann etwa die Installation und Wartung seiner Maschinen ebenso wichtig sein wie der Warencoll. Ein deutsches Ingenieurbüro wird stärker auf Marktzugang und die Bedingungen für die Leistungserbringung achten.

Diese Verpflichtungen gelten nur im Umfang der jeweiligen Listen und Ausnahmen. Sie ersetzen weder eine paraguayische Berufszulassung noch nationale Vorschriften über Daten, Verbraucherschutz oder technische Sicherheit. Auch eine vorübergehende Einreise von Fachkräften zur Installation, Schulung oder Projektarbeit ist nicht mit einer allgemeinen Arbeitserlaubnis gleichzusetzen. Ein Vertrag sollte daher bestimmen, wer die Leistung erbringt, wo sie erbracht wird, welche Person reisen muss und welche lokalen Nachweise vor Beginn erforderlich sind.

Für eine Schweizer Dienstleistungsgesellschaft ist die EU-Regelung nicht automatisch ihre eigene Marktzugangsgrundlage. Eine EU-Tochter kann eine andere Ausgangslage haben, doch die rechtliche Einordnung ihrer Niederlassung und ihrer tatsächlichen Leistung bleibt nötig. Das künftige EFTA-Mercosur-Abkommen enthält ebenfalls Regeln zu Dienstleistungen.

Solange es zwischen der Schweiz und Paraguay nicht in Kraft ist, darf man diese geplanten Vorteile bei einem konkreten Auftrag nicht als bereits geltend darstellen.

8 Öffentliche Aufträge nicht zu früh einplanen

Öffentliche Beschaffung ist ein Teil des Handelsabkommens. Für viele EU-Anbieter kann der verbesserte Zugang zu Ausschreibungen in Mercosur-Staaten attraktiv sein. Der genaue Umfang ergibt sich jedoch aus den erfassten Auftraggebern, Schwellenwerten und Ausnahmen. Besonders wichtig für Paraguay: Die Kommission weist darauf hin, dass der Zugang zu paraguayischen öffentlichen Aufträgen erst innerhalb von drei Jahren folgen soll. Eine sofortige Gleichstellung bei jeder paraguayischen Ausschreibung wäre daher eine falsche Annahme.

Auch nach Öffnung eines Marktes bleibt jedes Verfahren konkret zu prüfen. Ein Ingenieurunternehmen kann beispielsweise technische Eignung, lokale Registrierung, Garantien, spanischsprachige Unterlagen und Fristen nachweisen müssen. Ein ausländischer Bieter sollte nicht allein aus dem Abkommen ableiten, dass er ohne lokale Vorbereitung einen Auftrag erhält. Für kleinere Unternehmen kann die verbesserte Transparenz über Ausschreibungen dennoch früh einen Nutzen haben: Sie erleichtert die Beobachtung des Marktes und die Entscheidung, ob eine Partnerschaft mit einem lokalen Anbieter sinnvoll ist.

Unternehmer aus der Schweiz müssen wiederum die eigene Rechtsgrundlage beachten. Der Umstand, dass eine Ausschreibung für EU-Unternehmen geöffnet wird, erweitert nicht automatisch die Rechte eines Schweizer Bieters. Bei einer Gruppe mit Gesellschaften in mehreren Ländern kommt es darauf an, welches Unternehmen bietet und welche Anforderungen der Auftraggeber an dessen Eignung stellt. Die Vergabestrategie gehört deshalb in die Marktplanung, nicht erst in die Woche vor Abgabe eines Angebots.

9 Paraguays Investitionsanreize bleiben getrennt

Das Handelsabkommen und paraguayische Investitionsförderung sind verschiedene Instrumente. Das neue Regime nach Gesetz 7.548/2025 kann für genehmigte Projekte unter anderem Zoll- und Mehrwertsteuererleichterungen bei bestimmten Investitionsgütern bieten. Zusätzliche Vorteile für bestimmte Finanzierungen und Ausschüttungen setzen weitere Bedingungen und eine Investitionshöhe von mindestens 13 Millionen US-Dollar voraus. Die Vorteile entstehen nicht allein durch die Gründung einer Gesellschaft oder den Kauf einer Maschine.

Für einen Produktionsbetrieb kann das Zusammenspiel wirtschaftlich bedeutsam sein. Die erste Maschinenlieferung aus der EU könnte im Rahmen einer genehmigten paraguayischen Investition anders behandelt werden als spätere Ersatzteile oder nicht erfasste Anlagen. Eine doppelte Anrechnung von Vorteilen darf nicht einfach unterstellt werden. Das Unternehmen sollte die konkrete Zollposition, den Zeitpunkt der Einfuhr, die Projektgenehmigung und die Steuern gemeinsam modellieren. Ein Berater vor Ort kann prüfen, welche Entlastung tatsächlich beantragt werden kann und welche Verpflichtungen daraus entstehen.

Die Investitionsförderung steht grundsätzlich für nationale und ausländische Investoren offen. Sie ist damit nicht auf EU-Eigentümer beschränkt. Für einen Unternehmer aus der Schweiz kann sie ebenso relevant sein wie für einen aus Deutschland oder Österreich. Ob sein Produkt später unter dem EU-Mercosur-Abkommen bevorzugt in die EU eingeführt werden kann, ist jedoch eine zweite Frage. Förderung des Werks und Präferenzursprung des Endprodukts dürfen im Geschäftsplan nicht verwechselt werden.

10 Maquila und Fertigung in Paraguay

Das paraguayische Maquila-Regime ist ein weiterer möglicher Rahmen für exportorientierte Produktion oder Dienstleistungen. Es wurde durch Gesetz 7.547/2025 und die Verordnung von 2026 neu geordnet. Für bestimmte Projekte kann es die Abwicklung von Einfuhren, Verarbeitung und Exporten wirtschaftlich attraktiv machen. Seine Eignung hängt aber von der genehmigten Tätigkeit, dem ausländischen Auftraggeber, den geplanten Absatzmärkten und den laufenden Pflichten ab.

Ein Maquila-Status ist kein Ursprungsnachweis nach dem EU-Mercosur-Abkommen. Ein Betrieb kann die Voraussetzungen des paraguayischen Maquila-Regimes erfüllen und dennoch bei einer Ausfuhr in die EU die produktbezogene Ursprungsregel verfehlen. Auch der Verkauf in andere Mercosur-Länder folgt eigenen Regeln. Die Annahme, jede in Paraguay montierte Ware könne automatisch zollbegünstigt nach Europa oder Brasilien geliefert werden, würde eine Investitionsrechnung erheblich verzerren.

Für eine Investitionsentscheidung ist daher zuerst die technische Produktion zu beschreiben. Welche Komponenten werden eingeführt, welche Arbeit findet in Paraguay statt, welche lokalen Vorleistungen sind verfügbar und wohin geht das fertige Produkt? Erst danach lässt sich prüfen, ob Maquila, allgemeine Investitionsförderung oder eine normale operative Gesellschaft der passende Rahmen ist. Steuerliche Vorteile können einen guten Produktionsstandort verbessern; sie können fehlende Lieferanten, zu hohe Transportkosten oder eine nicht erfüllte Ursprungsregel nicht ausgleichen.

11 Die Kosten außerhalb des Zolltarifs

Ein niedrigerer Zoll beseitigt keine anderen Markteintrittskosten. Je nach Ware sind technische Normen, Kennzeichnung, Importgenehmigungen und gegebenenfalls gesundheitliche oder pflanzenschutzrechtliche Anforderungen zu erfüllen. Bei Lebensmitteln gelten die einschlägigen Schutzstandards weiterhin. Ebenso können Lieferfristen, Hafen- und Binnenlogistik, Lagerung und lokale Steuerabwicklung mehr Einfluss auf die Marge haben als die erste Zollsenkung. Ein Unternehmer sollte deshalb den gesamten Weg vom Produktionsstandort bis zum Kunden kalkulieren.

Auch Nachhaltigkeits- und Rückverfolgbarkeitsanforderungen sind zu berücksichtigen. Das Handelsabkommen enthält entsprechende Verpflichtungen; daneben können für eine Einfuhr in die EU eigenständige EU-Vorschriften gelten. Das Abkommen setzt solche Vorschriften nicht außer Kraft. Für einen Hersteller oder Rohstoffverarbeiter in Paraguay kann die Fähigkeit, Herkunft und Produktionsschritte zu dokumentieren, deshalb zugleich Voraussetzung für Zollpräferenzen und für den Zugang zu bestimmten Kunden sein.

Verträge sollten diese Fragen abbilden. Wer trägt das Risiko, wenn ein Ursprungsnachweis später beanstandet wird? Wer beschafft Produktdokumente und Genehmigungen? Welche Incoterms und Zahlungsfristen gelten? Wer erbringt Garantie und Service? Ein pauschaler Hinweis auf das Abkommen beantwortet keine dieser Fragen. Gute Vertragsbedingungen und eine belastbare Kalkulation bleiben die Grundlage für den Nutzen neuer Handelsregeln.

12 Ein Prüfplan für Unternehmen

Der erste Schritt ist eine kurze Beschreibung des tatsächlichen Geschäftsfalls: Produkt oder Dienstleistung, Herstellungsort, Komponenten, Zielland, Käufer und geplanter Zeitpunkt. Danach werden die Zolltarifnummer, der aktuelle und künftige Zollsatz, die Ursprungsregel und die erforderlichen Nachweise geprüft. Bei Dienstleistungen treten die einschlägigen Marktzugangslisten und lokale Zulassungen an diese Stelle. Für Schweizer Unternehmen gehört die Prüfung des aktuellen EFTA-Mercosur-Status ausdrücklich dazu.

Im zweiten Schritt werden die Geschäftsmodelle verglichen. Direkter Export, lokaler Vertriebspartner, eigene Gesellschaft und Produktion in Paraguay erzeugen unterschiedliche Kosten, Risiken und Pflichten. Ein möglicher Zollvorteil sollte im Preis und im Zahlungsstrom sichtbar werden. Falls eine Fertigung erwogen wird, sind paraguayische Förderregeln, Maquila und die Ursprungsregeln des gewünschten Absatzmarkts getrennt zu untersuchen. Die Eigentümerstruktur allein entscheidet weder über die Förderung noch über den Ursprung der Ware.

Die wichtigste Entscheidung ist daher nicht, ob das Abkommen im Allgemeinen „gut“ für den Mittelstand ist. Entscheidend ist, ob es für ein bestimmtes Produkt oder eine bestimmte Leistung die wirtschaftliche Rechnung verbessert. Deutschland und Österreich können bereits unter dem vorläufig angewendeten EU-Instrument handeln. Schweizer Unternehmer müssen zwischen der EU-Lieferkette, den derzeit geltenden Regeln für direkte Schweizer Exporte und dem noch nicht für die Schweiz und Paraguay wirksamen EFTA-Abkommen unterscheiden. Paraguay kann in allen drei Fällen ein sinnvoller Standort sein, wenn die Produktion, die Logistik und die rechtlichen Voraussetzungen zum konkreten Projekt passen.

Quellen

- [1. Europäische Kommission – Stand des EU-Mercosur-Abkommens](#)
- [2. Europäische Kommission – Vorläufige Anwendung und praktische Exporthinweise](#)
- [3. Europäische Kommission – Text und Anhänge des Handelsabkommens](#)
- [4. Europäische Kommission – Länderinformation Deutschland](#)
- [5. Europäische Kommission – Länderinformation Österreich](#)
- [6. Europäische Kommission – Access2Markets](#)
- [7. EFTA – Mercosur-Abkommen und Stand des Inkrafttretens](#)
- [8. SECO – Freihandelsabkommen Schweiz EFTA und Mercosur](#)
- [9. MIC – Investitionsförderung nach Gesetz 7.548/2025](#)
- [10. MIC – Maquila-Regime nach Gesetz 7.547/2025](#)
- [11. MIC – Europäische Investitionen und Wertschöpfung in Paraguay](#)

© 2026 Pedro Moreira / Paraguay Business Hub. Alle Rechte vorbehalten.

Dieser Beitrag dient ausschließlich der allgemeinen Information. Er stellt keine Rechts-, Steuer-, Zoll- oder Anlageberatung dar. Zollpräferenzen, Ursprung, Marktzugang, Genehmigungen und Investitionsanreize hängen vom konkreten Produkt, der Leistung und den zum Zeitpunkt der Umsetzung geltenden Regeln ab. Der Stand des EU-Mercosur- und des EFTA-Mercosur-Abkommens sowie die einschlägigen nationalen Anforderungen sollten vor einer Entscheidung individuell geprüft werden.