



PARP
Grupa PFR



Centrum
Rozwoju MŚP

[Link do nagrania webinarium](#)

Polski eksport w kierunku Mercosur – przewodnik dla MŚP

25 sierpnia 2026 r.

dr Jakub Anusik

Ekonomista, badacz polityk
gospodarczych w UE

Webinarium zostało realizowane w ramach ośrodka
Enterprise Europe Network działającego przy Polskiej
Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

www.een.org.pl

Plan prezentacji:

1. Kontekst i znaczenie umowy UE-Mercosur.
2. Szanse eksportowe w podziale na sektory.
3. Ryzyka związane z importem z Mercosuru.
4. Aspekty praktyczne dla eksportera.
5. Case study: analiza SWOT – „Obrabiarex Sp. z o.o.”

[Link do planu prezentacji](#)

Kontekst i znaczenie umowy UE–Mercosur

Dlaczego ta umowa i dlaczego teraz?

1. **Cła USA na towary UE:** 10% na większość towarów; nawet 25–50% na stal, aluminium i miedź.
2. **Chiny–Mercosur:** handel 190 mld USD (×18 od 2003 r.).
3. Wyścig o **surowce krytyczne** (m.in. lit, niob, mangan).
4. Potrzeba **dywersyfikacji** rynków zbytu.

Mercosur w liczbach

1. 270 mln konsumentów, **6. gospodarka świata** (PKB $\approx$ 3 bln USD w 2025 r.).
2. Razem z UE: ponad **700 mln ludzi** – jedna z największych stref wolnego handlu.
3. Handel UE-Mercosur w 2024 r.: **112 mld EUR** (bilans zrównoważony).
4. **Komplementarna struktura wymiany:**
 - UE eksportuje towary przemysłowe (86%),
 - Mercosur – surowce i żywność (81%).

Surowce krytyczne

1. Critical Raw Materials Act (2024):

- surowce z Mercosuru są tańsze dla europejskiego przemysłu;
- eliminacja eskalacji taryfowej otwiera drogę inwestycjom UE w przetwórstwo lokalne.

2. Niob – **82%** importu UE pochodzi z Mercosuru.

3. Mangan, boksyt, grafit naturalny, lit, metale ziem rzadkich.

4. Umowa eliminuje lub ogranicza **podatki eksportowe** nakładane przez kraje Mercosuru na wywóz surowców (AR, UY, PY: pełna eliminacja; BR: pułapy).

Status prawny – dwa instrumenty

1. **EMPA** (*EU-Mercosur Partnership Agreement*) – umowa mieszana, wymaga ratyfikacji 27 parlamentów → **zamrożona (opinia TSUE)**.
2. **iTA** (*interim Trade Agreement*) – umowa EU-only, nie wymaga ratyfikacji krajowej → **obowiązuje od 1 maja 2026.**

Oś czasu

1. **9 I 2026** – Rada UE autoryzuje podpisanie (PL głosuje przeciw).
2. **17 I 2026** – podpisanie w Asunción.
3. **21 I 2026** – PE wnioskuje o opinię TSUE (334:324).
4. **1 V 2026** – tymczasowe stosowanie iTA (redukcje celne biegną).
5. **11 V 2026** – Polska składa skargę do TSUE.

Stanowisko Polski i mechanizmy ochronne

1. Polska to jedyne państwo, które **zaskarżyło umowę do TSUE**.
2. **Główne obawy**: kontyngenty na drób i wołowinę, tytoń, standardy sanitarne i fitosanitarne (SPS).
3. **Rozporządzenie 2026/687** – bilateralna klauzula ochronna.
 1. Próg: +5% importu ponad 3-letnią średnią.
 2. Środki tymczasowe w 21 dni.
 3. Monitoring: wołowina, drób, cukier, ryż, etanol, cytrusy.

[Link do planu prezentacji](#)

Szanse eksportowe w podziale na sektory

Polski eksport do Mercosuru

Łączna wymiana handlowa PL–Mercosur: ok. 5,2 mld USD (średnia 2023–2025)

Kraj	Średnia 2023–2025 (mln USD)	Główne kategorie (udział %)
Brazylia	881	maszyny (34%), farmaceutyki (11%), elektronika (8%), pojazdy (8%)
Argentyna	122	maszyny (18%), elektronika (14%), kauczuki (8%), pojazdy (5%)
Urugwaj	40	maszyny (73%), kosmetyki (8%), elektronika (3%)
Paragwaj	20	pojazdy (22%), maszyny (14%), elektronika (11%), chemia (10%)
Łącznie	~1 063	maszyny dominują we wszystkich kierunkach!

Źródło: UN COMTRADE via TradingEconomics (średnia 2023–2025, struktura wg 2025)

Dotychczasowe bariery celne Mercosuru na towary UE: 14-35%

Polski import z Mercosuru

Łączna wymiana handlowa PL–Mercosur: ok. 5,2 mld USD (średnia 2023–2025)

Kraj	Średnia 2023–2025 (mln USD)	Główne kategorie (udział %)
Brazylia	3 253	samochody osobowe (24%), rudy miedzi (19%), śruta sojowa (18%), tytoń (7%)
Argentyna	687	śruta sojowa (74%), nasiona oleiste (10%), pojazdy (5%)
Urugwaj	95	celuloza (81%), skóry (4%), drewno (4%)
Paragwaj	64	nasiona oleiste (48%), śruta/pasze (19%), prod. zwierzęce (16%)
Łącznie	~4 099	surowce i półprodukty (>80% importu)

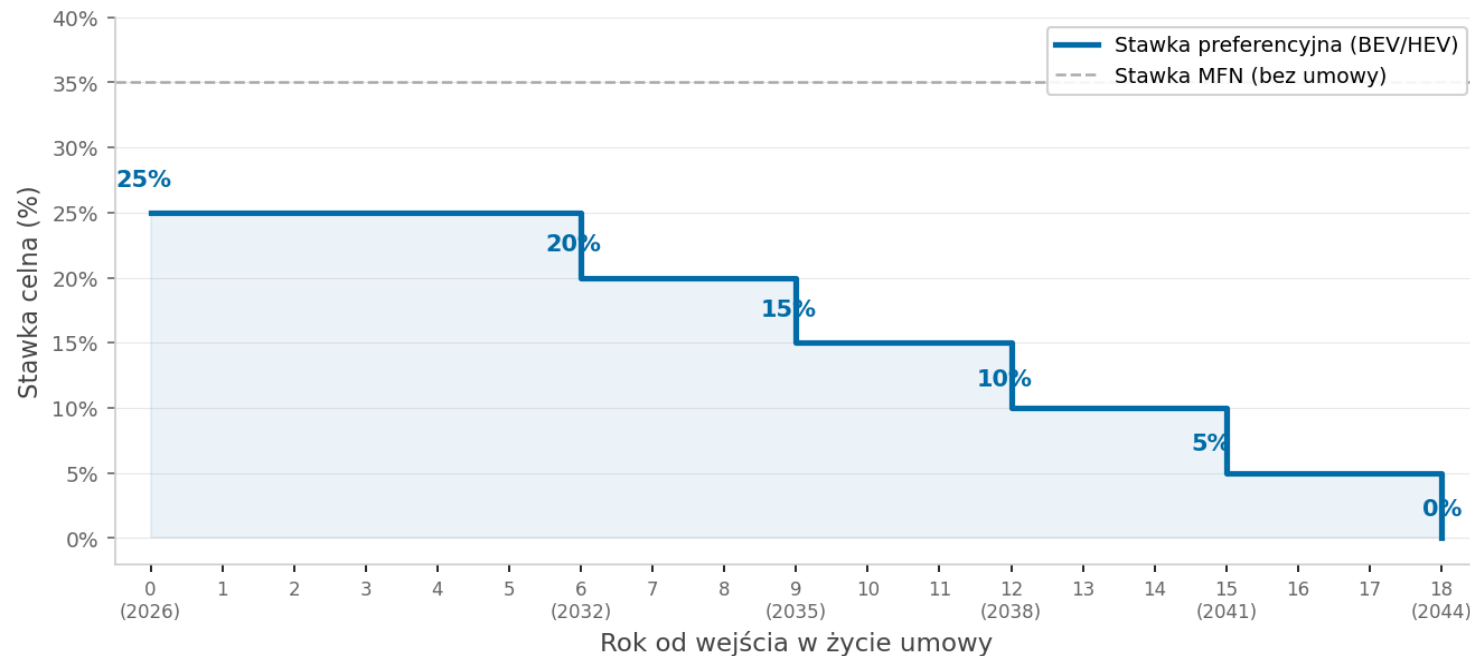
Źródło: UN COMTRADE via TradingEconomics (średnia 2023–2025, struktura wg 2025)

Import zdominowany przez surowce — umowa obniży koszty zakupu, co jest korzystne dla polskiego przemysłu

Sektor motoryzacyjny

1. Pojazdy elektryczne i hybrydowe (8703.40–.80):

- 35% → 25% natychmiast, obowiązuje do roku 5, potem schodkowo:
20% (lata 6–8) → 15% (9–11) → 10% (12–14) → 5% (15–17) → 0% w roku 18



Sektor motoryzacyjny

1. Pojazdy elektryczne i hybrydowe (8703.40–.80):
 - 35% → 25% natychmiast, obowiązuje do roku 5, potem schodkowo: 20% (lata 6–8) → 15% (9–11) → 10% (12–14) → 5% (15–17) → 0% w roku 18.
2. Samochody ICE (kategoria 15V):
 - Poza kontyngentem: 35% bez zmian do roku 6, od roku 7 stopniowa eliminacja → 0% w roku 15.
 - Kontyngent: 50 000 szt./rok przy 17,5% przez lata 0–8 (BR: 32k, AR: 15,5k).
3. Części samochodowe (8708, kategoria 7):
 - Eliminacja w 8 równych etapach (12,5%/rok) → 0% od 1 stycznia roku 7.
4. Źródło: Annex 2-A do iTA.

Maszyny i urządzenia

1. Eksport PL do Mercosuru: **449 mln EUR/rok** (prawie 50% eksportu towarowego).
2. Wg Annex 2-A – trzy ścieżki liberalizacji:
 - Ponad 50% podpozycji: natychmiastowa eliminacja ceł (kategoria 0).
 - Ok. 30%: eliminacja w 11 równych etapach, 0% od roku 10 (kat. 10).
 - Ok. 10%: dłuższy harmonogram 16 lat (kat. 15)
3. Dla kat. 10 z stawką bazową 14–20%; pierwsza obniżka ~1,3–1,8 pkt proc. od dnia 1.
4. Struktura eksportu PL: turbiny (139 mln USD), centra CNC (25 mln), silniki (20 mln).

Chemia, farmaceutyki i tworzywa

1. Chemikalia + farmaceutyki: 160 mln EUR/rok; kauczuki + tworzywa:
80 mln EUR/rok.
2. Wg Annex 2-A:
 - Chemia (r. 28–38): 52% podpozycji w kat. 4 (0% w 5 lat!), 29% w kat. 10 (11 lat), 12% natychmiast.
 - Farmaceutyki (r. 30): 27% natychmiast, 14% w 5 lat, 19% w 9 lat, 39% w 11 lat.
 - Aparatura medyczna/optyczna (r. 90): ponad 50% natychmiast do zera.
3. Farmaceutyki – najszybciej rosnąca kategoria eksportu UE do Mercosuru (+86% w dekadę).

Przetwórstwo spożywcze

1. Eksport rolno-spożywczy UE do Mercosuru: **3,3 mld EUR/rok**
→ potencjalny wzrost o ~50%.
2. Cła Mercosuru na żywność UE: do 55%.
3. Kluczowe redukcje (wg Annex 2-A):
 - Wino: większość kat. 0 (natychmiast!), część kat. 4 (5 lat).
 - Czekolada: kat. 10 – eliminacja w 11 lat.
 - Oliwa: zróżnicowane – część natychmiast, część 10–15 lat.
 - Sery: TRQ fazowany 3 000 t (rok 0) → 30 000 t (rok 10) przy pełnej preferencji.
 - Mleko w proszku: TRQ 1 000 → 10 000 t; formuły niemowlęce: 500 → 5 000 t.
4. Polskie GI chronione: Polska Wódka, Wódka ziołowa Niziny Północnopodlaskiej.

Usługi i zamówienia publiczne

1. Eksport usług PL do Mercosuru: **71 mln EUR/rok.**
2. Nowe możliwości: usługi finansowe, telecom (5G), handel cyfrowy, *intra-corporate transferees*.
3. Zasada: równe traktowanie z dostawcami krajowymi.
4. Transport morski: dostęp UE do wewnętrznego handlu morskiego Mercosuru (wcześniej zastrzeżonego dla rodzimych firm).
5. Zamówienia publiczne – po raz pierwszy otwarte:
 - Brazylia: poziom federalny + subfederalny (~8 mld EUR/rok).
 - Argentyna, Urugwaj: poziom federalny.
 - Paragwaj: dostęp w ciągu 3 lat (z 20% marżą preferencyjną dla krajowych dostawców przez 18 lat).

Efekty pośrednie – Polska w niemieckich łańcuchach dostaw

1. **Niemcy = największy partner handlowy Mercosuru w UE**
(~22 mld USD handlu, w tym 14 mld eksportu do samej Brazylii).
2. **Polska = kluczowy dostawca Tier 2/3 w niemieckim przemyśle automotive i maszynowym:**
 - Import DE z PL: +12% w komponentach automotive w 2025.
 - 75% polskiego eksportu trafia do UE, głównie do Niemiec.
3. **Szanse pośrednie:**
 - Niemiecki eksport maszyn/aut do Mercosuru rośnie → większy popyt na polskie komponenty.
 - VW Poznań/Września, Stellantis Tychy – węzły łańcucha, który sięga Brazylii.
4. **Ryzyka pośrednie:**
 - Groźba przeniesienia części produkcji (VW i Stellantis produkują już 524 tys. aut/rok w BR+AR).
 - Chińska konkurencja: BYD ma już 4% rynku w Brazylii (z 0% w 2020).

Podsumowanie bloku – szanse eksportowe

1. **+39% eksportu UE do Mercosuru (+49 mld EUR rocznie).**
2. Oszczędności na cłach: **ponad 4 mld EUR/rok.**
3. **600 000 miejsc pracy** w UE.
4. Przewaga ***first-mover***: firmy UE z preferencjami vs konkurenci z USA/Chin bez preferencji.

[Link do planu prezentacji](#)

Ryzyka związane z importem z Mercosuru

Kontyngenty taryfowe (TRQ) – ile wchodzi na rynek UE?

Produkt	Wielkość kontyngentu i harmonogram jego zwiększania (rok 0 → rok 5)	Stawka celna w ramach kontyngentu	Jaką część obecnej konsumpcji w UE stanowi docelowy kontyngent?
Wieprzowina	4 167 t → 25 000 t	83 EUR/t	0,1%
Cukier	Dodatkowe 180 000 t ponad istniejący kontyngent WTO (bez fazowania)	0% (pierwsze 180 tys. T) 98 EUR/t (kolejne 180 tys.)	1,1%
Wołowina	16 500 t → 99 000 t	7,5%	1,3%
Drób	30 000 t → 180 000 t	0%	1,4%
Ryż	10 000 t → 60 000 t	0%	1,4%
Etanol	108 333 t → 650 000 t	0% (zastosowania chemiczne) 6,4 EUR/hl (zastosowania spożywcze)	8,2%
Miód	7 500 t → 45 000 t	0%	12%

Źródło: Aneks 2-A do iTA (Sekcja B); dane o konsumpcji UE: Eurostat, USDA FAS (2024).

Polska perspektywa – sektor drobiowy

1. **Polska = największy producent drobiu w UE.**
2. Prognozowany spadek zysku: 0,52 → 0,26 PLN/kg.
3. Średnie gospodarstwo: -130 000 PLN/rok.
4. Straty w eksporcie wołowiny: -160 mln EUR/rok.
5. Ale: łączny bilans PL = +2 mld EUR/rok (po uwzgl. strat rolnictwa).
6. Paradoks: PL zależna od importu śruty sojowej z Mercosuru (>80%).

Asymetria standardów – „nierówne boisko”

1. Antybiotyki/środki przeciwdrobnoustrojowe:
Brazylia zdjęta z listy UE (zakaz importu od 3 IX 2026).
2. Pestycydy: 30+ substancji zakazanych w UE, dozwolonych w Brazylii.
3. Dobrostan zwierząt i środowisko: standardy Mercosuru niższe.
4. Ale: **każdy produkt na rynku UE musi spełniać normy UE**
→ umowa zmienia cła, nie standardy SPS.

Mechanizmy ochronne

1. Klauzula ochronna – **Rozporządzenie 2026/687**:
 - Próg: +5% ponad 3-letnią średnią → dochodzenie.
 - Środki tymczasowe w 21 dni.
 - Raporty KE co 6 miesięcy.
2. **Kontrole SPS** – niezależne od umowy handlowej
(przykład: zakaz importu mięsa z Brazylii).
3. **Fundusz wsparcia: 6,3 mld EUR** dla rolników UE (od 2028).

Uwaga: mechanizmy mogą nie zadziałać na czas – kryzys zbożowy z Ukrainy (2023) pokazał, że presja cenowa wyprzedza reakcję instytucjonalną.

Co to oznacza dla MŚP?

1. Jeśli NIE w sektorze rolnym: presja importowa Państwa nie dotyczy.
2. Kontrahenci rolni → pod presją (zdolność inwestycyjna ↓).
3. Surowce z Mercosuru w łańcuchu dostaw → tańsze zakupy.
4. Regulacje EUDR/CSDDD
→ nowe wymogi dokumentacyjne na surowce z Mercosuru.

[Link do planu prezentacji](#)

Aspekty praktyczne dla eksportera

Zasada nr 1: preferencja ≠ automatyczna

1. Preferencyjne cło NIE obowiązuje automatycznie.
2. **Eksporter musi dostarczyć dowód pochodzenia** (*statement on origin*).
3. **Importer musi powołać się na niego** przy odprawie celnej.
4. Bez tego → towar odprawiany po standardowych stawkach MFN.

Krok 1: Rejestracja w systemie REX

1. **REX** (*Registered Exporter*) – warunek konieczny.
2. Gdzie: Izba Administracji Skarbowej (wg siedziby firmy).
3. Koszt: bezpłatny.
4. Czas: kilka dni – kilka tygodni.
5. Ważne: w tej umowie NIE stosuje się świadectw EUR.1 – wyłącznie samocertyfikacja REX.
6. Próg: przesyłki < 6 000 EUR – REX nie wymagany.

Krok 2: Oświadczenie o pochodzeniu

1. **Klauzula tekstowa** wg wzoru z **Załącznika 3-C umowy**.
2. Umieszczana na fakturze handlowej (lub innym dokumencie).
3. Ważne 12 miesięcy od wystawienia.
4. Podpis NIE jest wymagany – wystarczy klauzula + numer REX.
5. Może być elektroniczne (PDF).
6. **KLUCZOWE:** poinformuj nabywcę w Mercosurze, że dołączasz oświadczenie!

Krok 2: Oświadczenie o pochodzeniu

1. **Klauzula tekstowa** wg wzoru z **Załącznika 3-C umowy**.
2. Umieszczana na fakturze handlowej (lub innym dokumencie).

Polish version

Eksporter produktów objętych tym dokumentem (nr referencyjny eksportera ...¹) deklaruje, że z wyjątkiem gdzie jest to wyraźnie określone, produkty te mają ...² preferencyjne pochodzenie.

Źródło: [treść umowy UE-Mercosur](#)

Krok 3: Reguły pochodzenia

– czy mój produkt się kwalifikuje?

1. Trzy **testy wystarczającej transformacji**:
 - Zmiana klasyfikacji taryfowej (CTH/CTSH).
 - Limit wartościowy (udział materiałów niepochodzących < 50–70% ceny ex-works).
 - Reguła specyficzna dla produktu (Załącznik 3-B).
2. Narzędzie **ROSA**: trade.ec.europa.eu/access-to-markets → zakładka ROSA.
3. Bezpłatne, w języku polskim.

Access2Markets

Mój asystent
handlowy

Strona
główna

Handel
ABC

Umowy
handlowe

Single Entry
Point

Kącik
MŚP

Wydarzenia i
aktualności

CTEO

Informacje

[Strona główna](#) > [Informacje o](#) > [Materiały instruktażowe](#) > Jak korzystać z narzędzia samooceny reguł pochodzenia (ROSA)



Należy pamiętać, że strona ta została przetłumaczona za pomocą usługi tłumaczenia maszynowego. Usługa ta ma ułatwić podstawowe zrozumienie treści strony. Jest to tłumaczenie dosłowne, a niektórych słów nie można przetłumaczyć dosłownie. Komisja Europejska nie ponosi odpowiedzialności za dokładność tłumaczenia wykonanego za pomocą tej usługi.

[Strona główna](#)

[Handel ABC](#)

[Umowy handlowe](#)

[Single Entry Point](#)

[Kącik MŚP](#)

[Wydarzenia i aktualności](#)

[CTEO](#)

[Informacje o](#)

[Informacje o Access2Markets](#)

[Materiały instruktażowe](#)

[Jak korzystać z funkcji „Mój asystent handlowy”](#)

[Umowy handlowe UE w serwisie Access2Markets](#)

[Jak korzystać z narzędzia samooceny reguł pochodzenia \(ROSA\)](#)

[Jak korzystać z funkcji My Trade](#)

Jak korzystać z narzędzia samooceny reguł pochodzenia (ROSA)

The screenshot shows the ROSA tool interface. At the top, there's a header with the European Commission logo and the text 'Access2Markets'. Below this, the title 'ROSA Rules of origin self-assessment tool for product code 62100010 exported from the EU to Canada' is visible. A flowchart illustrates the process: 'Origin of my product' (Start) -> 'Point of origin' (Assessment) -> 'Transport' -> 'Destination' (Assessment). Below the flowchart, there's a 'Welcome to the Rules of Origin Self-Assessment' section with introductory text and a 'Start the Self-Assessment' button. At the bottom, there are 'Previous' and 'Next' navigation buttons.

Krok 4: Narzędzia online

1. Access2Markets – My Trade Assistant: stawki celne, wymagania, procedury.
2. TARIC: klasyfikacja HS, stawki MFN i preferencyjne, kontyngenty.
3. Kod NCM: odpowiednik HS w Mercosurze – importer musi go znać.
4. ROSA: samoocena reguł pochodzenia.
5. Single Entry Point: zgłaszanie barier handlowych do KE.

Krok 5: Wsparcie w Polsce

1. Enterprise Europe Network:
 - 27 biur w Polsce, koordynowane przez PARP – więcej www.een.org.pl
 - Matchmaking, misje gospodarcze, doradztwo.
 - Business Cooperation Centres w Brazylii, Argentynie, Paragwaju.
2. PARP – programy internacjonalizacji MŚP, finansowanie targów i misji.

Checklista eksportera

- ☐ Sprawdź, czy masz numer REX (jeśli nie → wniosek w IAS).
- ☐ Wejdź na ROSA – sprawdź kwalifikowalność produktu.
- ☐ Użyj My Trade Assistant – wpisz kod HS + kraj docelowy.
- ☐ Skontaktuj się z nabywcą – poinformuj o oświadczeniu o pochodzeniu.
- ☐ Zapisz się do Enterprise Europe Network –matchmaking z partnerami w Mercosurze.

[Link do planu prezentacji](#)

Case study: analiza SWOT – „Obrabiarex Sp. z o.o.”

Profil firmy: „Obrabiarex Sp. z o.o.”

1. Lokalizacja: Poznań.
2. Branża: centra obróbkowe CNC i części zamienne do obrabiarek.
3. Przychody: ok. 45 mln PLN/rok, 120 osób.
4. Eksport: 60% przychodów – Niemcy, Czechy, Francja.
5. Doświadczenie z Mercosurem: brak.
6. Sytuacja: zapytanie ofertowe od dystrybutora w São Paulo.

S – Mocne strony (*Strengths*)

1. Produkt konkurencyjny technicznie (normy UE > normy brazylijskie).
2. Redukcja celna: 14-20% → 0% w 10 lat
(maszyna za 200 000 EUR → oszczędność do 40 000 EUR).
3. Komplementarność:
Brazylia modernizuje przemysł, potrzebuje maszyn obróbkowych.

W – Słabe strony (*Weaknesses*)

1. Brak doświadczenia z rynkiem latynoamerykańskim (regulacje, kontakty, język).
2. Długi łańcuch logistyczny (Gdańsk–Santos: 25–30 dni).
3. Obsługa posprzedażowa: serwis, części, szkolenia → wymaga lokalnego partnera.

O – Szanse (*Opportunities*)

1. Przewaga *first-mover* wobec konkurentów z USA/Chin (brak preferencji celnych).
2. Zamówienia publiczne – Brazylia otworzyła rynek federalny i subfederalny.
3. EEN Poznań – bezpłatny matchmaking z dystrybutorami brazylijskimi.
4. Efekt demonstracji: 1 kontrakt w Brazylii → drzwi do 4 krajów Mercosuru.

T – Zagrożenia (*Threats*)

1. Ryzyko kursowe: real brazylijski (BRL) – wahania 15-20% rocznie.
2. Konkurencja lokalna i chińska (cena).
3. Niepewność prawna: skarga PL do TSUE, opinia TSUE na wniosek PE.
4. Bariera językowa i kulturowa: biznes w Brazylii.

Rekomendacja: wejść, ale etapami

1. **Etap 1** (natychmiast): REX + ROSA + *statement on origin*. Koszt: 0 zł, czas: 2 tyg.
2. **Etap 2** (1–2 mies.): oferta z preferencyjną stawką + EEN weryfikacja partnera.
3. **Etap 3** (3–6 mies.): umowa serwisowa + targi (np. FEIMEC São Paulo).
4. **Czego NIE robić**: własne biuro w Brazylii, lokalizacja produktu bez popytu, rezygnacja z rynków UE.



PARP
Grupa PFR



Centrum
Rozwoju MŚP

Webinarium zostało zrealizowane przez ośrodek Enterprise Europe Network działający przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości – **www.een.org.pl**

dr Jakub Anusik

Ekonomista, badacz polityk gospodarczych UE

Kontakt: janusi@sggw.waw.pl / jmanusik@gmail.com

[Zapraszam również na LinkedIn](#)

[Link do planu prezentacji](#)