



Ministerstwo
Rozwoju i Technologii

Ameryka Łacińska

gdzie rośnie popyt na polskie
produkty?

Kraków, 18 marca 2026 r.

AMERYKA ŁACIŃSKA TO NIE JEDEN KRAJ!

Podstawową i de facto jedyną barierą
w wejściu na rynki nietradycyjne
(w tym latynoamerykańskie) jest
bariera psychologiczna

Obraz Ameryki Łacińskiej w Polsce

1. Odległość
2. Wysoki koszt frachtu.
3. Niski stopień rozwoju gospodarczego

4. Przestępczość narkotykowa

**5. Wysoka przestępczość
pozanarkotykowa**

6. Korupcja

**7. Brak różnic między krajami
latynoamerykańskimi**

Gdynia – Recife – 8 534 km

Gdynia – Guayaquil – 10 742 km

Gdynia – Haiphong – 8 013 km

Gdynia – Singapur – 9 575 km

Dania – 90 (1)

Urugwaj – 76 (13)

Niemcy – 75 (15)

Kanada – 75 (15)

Japonia – 71 (20)

Wlk. Brytania – 71 (20)

Francja – 67 (25)

USA – 65 (28)

Korea Płd. – 64 (30)

Chile – 63 (32)

Kostaryka – 58 (42)

Polska – 53 (53)

Gwatemala – 25 (146)

Paragwaj – 24 (149)

Nikaragua – 14 (172)

Wenezuela – 10 (174)

Obraz Polski w państwach latynoamerykańskich

Pozytywy

- ✓ Brak historycznych konfliktów
- ✓ Dobra opinia o Polsce i o Polakach
- ✓ Skojarzenia głównie z Janem Pawłem II, Lewandowskim (także inni piłkarze np. Grzegorz Lato)
- ✓ Znaczny wkład osób polskiego pochodzenia w rozwój niektórych państw latynoamerykańskich (Malinowski, Domeyko itp.)
- ✓ Spora Polonia w niektórych państwach regionu

Negatywy

- ✓ Brak znajomości polskich osiągnięć gospodarczych wynikający ze zbyt małego zainteresowania polskich firm regionem Ameryki Łacińskiej
- ✓ Traktowanie regionu przez polskich przedsiębiorców przede wszystkim jako cel turystyczny przy jednoczesnym wyolbrzymianiu niebezpieczeństw i korupcji
- ✓ Silny w polskich firmach europocentryzm i polonocentryzm
- ✓ Brak znajomości różnic pomiędzy państwami Europy Środkowo – Wschodniej.

Główne sektory współpracy:

- Sektor okołogórniczy (maszyny, technologie, programy szkoleniowe i ratownicze)
- Sektor okołorolniczy (maszyny, technologie, sprzęt weterynaryjny, żywność przetworzona, przetwórstwo żywności itp.)
- Zielone technologie
- Transport (motoryzacja, pasażerski transport kolejowy i autobusowy, lotnictwo dla celów wojskowych, policyjnych i cywilnych, transport miejski)

Rady praktyczne:

1. Unikać stereotypów i myślenia typu
„wszyscy wiedzą, że...”
2. Unikanie projekcji
3. Zwrócenie uwagi na różnice kulturowe
(<https://www.wfr.org.pl/wp-content/uploads/2020/02/Etykieta-biznesu-w-kontaktach-mi%C4%99dzynarodowych.pdf>)
4. Korzystanie z rzetelnych źródeł informacji

Źródła informacji o rynkach:

- - instytucje otoczenia biznesu
- - ZBH i placówki dyplomatyczno - konsularne
(<https://www.gov.pl/web/dyplomacja/polskie-przedstawicielstwa-na-swiecie>)
(https://www.eeas.europa.eu/eeas/eu-world-0_en)
- Access2Markets oraz e-Ping
(<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>); (<https://www.epingalert.org>)

Inne rzetelne bazy danych (wybrane):

- a. CIA (<https://www.cia.gov/the-world-factbook/>)
- b. Bank Światowy (<https://www.imf.org/en/Data>)
- c. Eurostat
(<https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>)

Źródła informacji o rynkach:

- d. Sekretariat Handlu USA
(<https://www.trade.gov/>)

e. Departament Handlu Wlk. Brytanii
(<https://www.gov.uk/world>)



Źródła informacji o rynkach:

f. GUS (<https://dbw.stat.gov.pl>)

g. portal ARP (www.biznesportal.pl)

h. portal Trademap (www.trademap.org)

i. portal Trade.gov.pl (agnieszka.koros@paih.gov.pl;
trade@paih.gov.pl)



Źródła informacji o rynkach:

- - Strona internetowa MRiT
■ (<https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/wspolpraca-miedzynarodowa>)
- Strona internetowa MSZ
(<https://www.gov.pl/web/dyplomacja/informator-ekonomiczny>)
- Strona internetowa PAIH (www.paih.gov.pl)

6. Korzystanie z narzędzi wsparcia eksportu oferowanego przez:

a. Polską administrację publiczną:

- PAIH (<https://www.paih.gov.pl/eksport/projekty-wspierajace-eksport/>)
- PARP (<https://www.parp.gov.pl/>)
- BGK (<https://www.bgk.pl/programy-i-fundusze/programy/program-doke/program-rza%CC%A8dowy-finansowe-wspieranie-eksportu/>)
- KUKE (<https://kuke.com.pl/>)
- KUKE Finance (<https://kuke-finance.pl/>)
- ARP (<https://arp.pl/pl/#>)
- KOWR (<https://www.gov.pl/web/kowr/promocja-zagraniczna>)
- MRiT (<https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/wspolpraca-miedzynarodowa>)
- MSZ (<https://www.gov.pl/web/dyplomacja/dyplomacja-dla-biznesu>)
- MKiŚ (<https://www.gov.pl/web/klimat/programy-i-projekty>)

b. Instytucje samorządowe (Urzędy Marszałkowskie, agencje rozwoju regionalnego itp.)

c. Samorząd gospodarczy i organizacje pozarządowe (KIG, izby regionalne, branżowe i bilateralne)

d. Unię Europejską
(https://europa.eu/youreurope/business/running-business/eu-support-tools-sme/index_pl.htm)

**7. Udział w wydarzeniach
gospodarczych (misje handlowe,
targi, seminaria/webinaria, udział w
Forum PAIH itp.).**



Ministerstwo
Rozwoju i Technologii

Dziękuję bardzo!

Dariusz Latoszek

główny specjalista,

Wydział Dwustronnej Współpracy

Gospodarczej II,

Departament Handlu i Współpracy

Międzynarodowej

Tel. +48 22 411 92 98

E-mail:

Dariusz.Latoszek@mrit.gov.pl