



Krajowa Administracja
Skarbowa

„DOING BUSINESS IN LATIN AMERICA”



Andrzej Puka
Koordynator ds. Ograniczeń Pozataryfowych i Obrotu Towarami
Strategicznymi

18 marca 2026 r., Izba Administracji Skarbowej w Krakowie

ul. Wiślna 7,
31-007 Kraków
telefon: +48 12 255 73 00
faks: +48 12 422 43 86
e-mail: ias.krakow@mf.gov.pl
www.mf.gov.pl

Wszystkie prawa zastrzeżone.
Kopiowanie, rozpowszechnianie lub wykorzystywanie tej prezentacji w całości lub w części bez uprzedniej zgody autora jest zabronione.

Dokumentacja eksportowa w praktyce: fundament bezpiecznej ekspansji zagranicznej

Dobra dokumentacja to bezpieczeństwo eksportu, a nie biurokracja.



Dlaczego dokumentacja to fundament bezpieczeństwa

„Największe ryzyko w eksporcie to niewiedza.”



Problemy w odprawie eksportowej wynikają z błędów dokumentacyjnych

Dokumentacja = tarcza przed:

- ☐ sankcjami ,
- ☐ konsekwencjami z braku odpowiednich zezwoleń,
- ☐ utratą preferencji celnych.

Dlaczego przygotowanie eksportu jest kluczowe

Eksport na rynki Ameryki Łacińskiej wymaga:

- ❖ znajomości procedur celnych
- ❖ prawidłowej klasyfikacji towaru
- ❖ ustalenia pochodzenia
- ❖ przygotowania dokumentów eksportowych
- ❖ analizy wymogów importowych w kraju docelowym

Najczęstszy problem polskich firm:

**koncentracja na sprzedaży, a nie na
compliance regulacyjnym**

Dlaczego przygotowanie eksportu jest kluczowe

5 BŁĘDÓW POLSKICH EKSPORTERÓW

— Przed pierwszą wysyłką towaru —

1. „Sprzedajmy, potem pomyślimy”

Brak analizy przepisów



2. „Kod celny? Na pewno ten sam co ostatnio”

Błędna klasyfikacja towaru



3. „Klient fajny, po co go sprawdzać?”

Brak weryfikacji kontrahenta



4. „Na dokumenty przyjdzie czas później”

Niepełna dokumentacja



5. „Jakie clo? Dowiemy się na miejscu!”

Brak analizy kosztów importu



5. „Jakie clo? Dowiemy się na miejscu!”

Brak analizy kosztów importu



Największe problemy wynikają nie ze sprzedaży, lecz z braku przygotowania.

Dlaczego przygotowanie eksportu jest kluczowe

Bariery we współpracy gospodarczej z państwami Ameryki Łacińskiej 08.02.2023

[Bariery we współpracy gospodarczej z państwami Ameryki
Łacińskiej - Trade.gov.pl](#)

*Autor: Dariusz Latoszek, Departament Handlu i Współpracy
Międzynarodowej, MRiT*

Artykuł omawia najważniejsze przeszkody dla firm eksportujących do regionu. Wskazuje m.in.:

- ❖ brak umów handlowych UE z częścią państw,
- ❖ bariery regulacyjne i sektorowe,
- ❖ różnice w przepisach technicznych i standardach

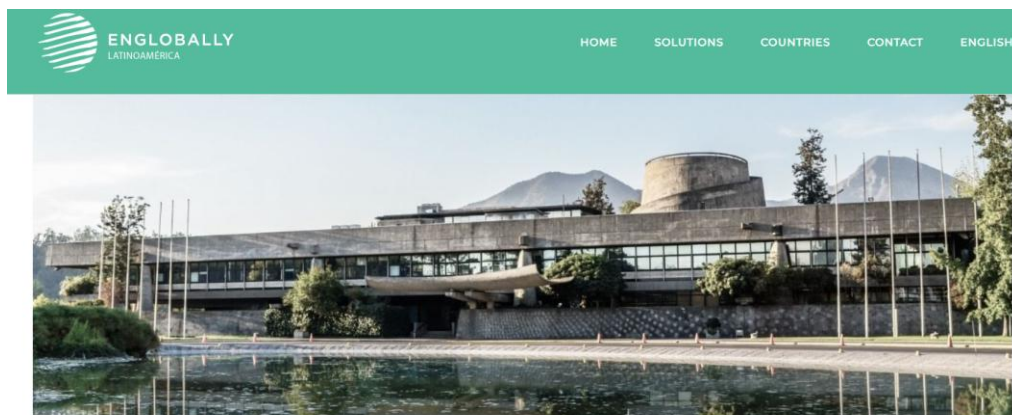
Dlaczego przygotowanie eksportu jest kluczowe

Latin American trade – opportunities and risks

- Latin American Trade in 2025: Opportunities and Risks

Raport pokazuje, że handel w regionie rośnie, ale występują:

- ❖ silne wahania między krajami,
- ❖ zależność od popytu z USA, UE i Chin,
- ❖ nierównomierny rozwój infrastruktury handlowej



Latin American Trade in 2025: Opportunities and Risks
November 25, 2025

Dlaczego przygotowanie eksportu jest kluczowe

Latin America 2026 – risks and opportunities

• Latin America 2026: The Good, the Bad and the Ugly

Analiza aktualnych trendów gospodarczych i ryzyk w regionie, np.:

- ❖ niestabilność polityczna w części krajów (np. Wenezuela, Boliwia),
- ❖ przestępczość i kartele w niektórych państwach,
- ❖ ryzyko zmian polityki gospodarczej po wyborach.



Dlaczego przygotowanie eksportu jest kluczowe

Unfair competition and informality in LATAM markets

• Unfair competition and export intensity of Latin American SMEs

Artykuł pokazuje, że dużym problemem jest:

- ❖ **szara strefa,**
- ❖ firmy działające poza systemem podatkowym,
- ❖ nierówna konkurencja dla firm działających legalnie.





Krajowa Administracja
Skarbowa

Krok 1 – prawidłowa klasyfikacja towaru



Krok 1 – prawidłowa klasyfikacja towaru

Pierwszym etapem przygotowania eksportu jest określenie **kodu CN / HS**.

Kod taryfy celnej decyduje o:

- ❖ wysokości cła w kraju importu
- ❖ wymaganych certyfikatach
- ❖ ograniczeniach eksportowych
- ❖ statystyce handlowej

Najczęstsze błędy:

- ✗ stosowanie kodu „z przyzwyczajenia”
- ✗ brak aktualizacji klasyfikacji
- ✗ brak analizy regulacji sektorowych



Krok 1 – prawidłowa klasyfikacja towaru

<https://ext-isztar4.mf.gov.pl>

Język: **PL** EN FR DE

> STRONA GŁÓWNA SERWISU TARYFY CELNEJ > KALKULATOR TARYFOWY > PRZEGLĄDARKA TARYFOWA

ISZTAR4 - Przeglądarka Taryfowa - Przeglądanie taryfy

Przeglądanie taryfy	Kod nomenklatury		Przeglądaj drzewo nomenklatury
Wyszukiwanie tekstowe	Kraj pochodzenia/przeznaczenia (tylko dla środków)	---	Wyświetl środki
Tablica korelacyjna	Informacje dodatkowe	---	Wyświetl informacje dodatkowe
Wyszukiwanie obszaru geograficznego			
Przeglądanie informacji wstępnych			
Dokumenty wymagane			
Kody dodatkowe			
Wyszukiwanie kontyngentu			
Pobieranie pliku startowego			
Alfabetyczny Indeks Towarów (AIT)			
ISZTAR API			



Krok 2 – sprawdzenie ograniczeń eksportowych

Przed eksportem należy zweryfikować, czy towar:

- nie jest objęty **kontrolą eksportu**
- nie jest towarem **podwójnego zastosowania**
- nie wymaga **zezwolenia lub licencji**

Dotyczy to m.in.:

- elektroniki
- chemikaliów
- maszyn
- technologii przemysłowych

Ameryki – zakres reżimów i podstawa prawna

- ❑ **Gwatemala (2024)** – środki ograniczające wobec podmiotów podważających porządek konstytucyjny (Decyzja Rady (WPZiB) 2024/254; Rozporządzenie (UE) 2024/287).
- ❑ **Haiti** – historyczne środki ONZ/EU (RB ONZ 917/1994, 841/1993, 873/1993, 875/1993; decyzja i rozporządzenie z 30.05.1994) + **bieżący reżim (2022–2023)** ukierunkowany na przemoc gangów (Decyzja (WPZiB) 2022/2319; Rozporządzenie (UE) 2022/2309; RB ONZ 2653/2022, 2699/2023, 2670/2023).
- ❑ **Nikaragua (2019)** – środki za naruszenia praw człowieka i rządów prawa (Rozporządzenie (UE) 2019/1716; Decyzja (WPZiB) 2019/1720).

Ameryki – zakres reżimów i podstawa prawna

- ❑ **Wenezuela (2017)** – ukierunkowane sankcje, m.in. embargo na broń, zamrożenia aktywów i zakazy podróży (Rozporządzenie (UE) 2017/2063; Decyzja (WPZiB) 2017/2074).

Typy środków (co do zasady): zamrożenie aktywów, zakazy wjazdu (osoby), embargo na broń oraz związany sprzęt i usługi, ograniczenia finansowe/sektorowe tam, gdzie przewidziano.

Skutki dla towarów, firm i osób + rekomendacje compliance

Towary (handel):

- ☐ Embarga i ograniczenia na **broń, sprzęt wojskowy i do represji**; zakazy świadczenia powiązanych usług (serwis, finansowanie, pośrednictwo).
- ☐ W wybranych reżimach – zakazy eksportu/importu określonych kategorii, ograniczenia technologiczne; w Haiti/Nikaragua/Wenezueli – gł. środki ukierunkowane

Skutki dla towarów, firm i osób + rekomendacje compliance

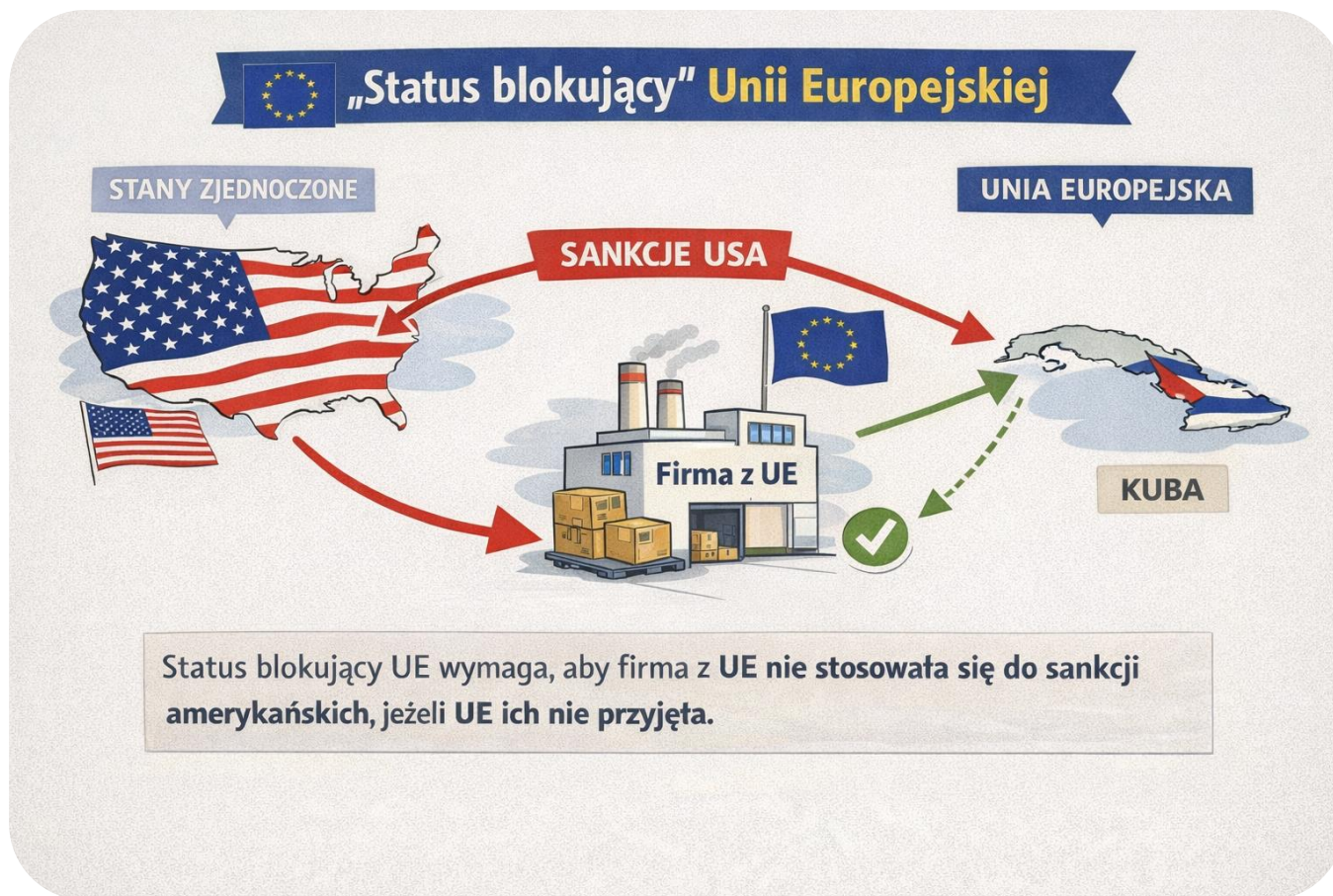
☐ **Osoby fizyczne:**

- Zakazy wjazdu/przejazdu, zamrożenie aktywów;
odpowiedzialność karna/administracyjna za naruszenia.

Dobre praktyki:

- ☐ Stały **screening kontrahentów** (osoby/firmy) pod kątem list UE/ONZ i reżimów tematycznych.
- ☐ **Kontrola towarów/technologii** (klasyfikacja i sprawdzenie, czy objęte embargiem/zakazem usług).
- ☐ **Klauzule sankcyjne** w umowach, mechanizmy wstrzymania/wyjścia.
- ☐ Dokumentowanie należytej staranności i – gdy właściwe – analiza wpływu **blocking statute** na relacje z USA.

Blocking Statute



Blocking Statute/Status blokujący

„**Blocking Statute**” (rozporządzenie (WE) 2271/96 + wytyczne 2018/1101) to unijna tarcza, która **zakazuje polskim (UE) eksporterom** podporządkowywania się **eksterytorialnym** przepisom sankcyjno-handlowym państw trzecich (typowo: część sankcji USA na **Kubę**) – o ile te przepisy są wymienione w załączniku do rozporządzenia.

Dla eksportera z Polski „blocking statute” to obowiązek **nie-stosowania** się do wybranych, eksterytorialnych sankcji państw trzecich (głównie USA dot. Iranu/Kuby), **zgłaszania** przypadków, gdy Cię dotyczą, i – w razie konieczności – wnioskowania o **derogację**. Kluczem jest **trzymać się prawa UE/ONZ**, a decyzje biznesowe opierać na **udokumentowanych, niezależnych** przesłankach.

Eksport towarów strategicznych (DUAL USE):

- ☐ Elektronika, optyka, chemikalia, drony, oprogramowanie
- ☐ Wymagane **zezwoleń MRiT**
- ☐ Zgłoszenia w systemie PUESC

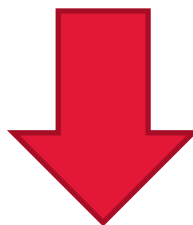
 **Naruszenie = odpowiedzialność karna i utrata reputacji**

Organy Obrotu



Ministerstwo
Rozwoju i Technologii

Departament Obrotu Towarami Wrażliwymi i Bezpieczeństwa Technicznego



Zezwolenie na wywóz towarów o znaczeniu
strategicznym



Krok 3 – ustalenie pochodzenia towaru

Pochodzenie towaru ma znaczenie dla:

- ❖ preferencji celnych
- ❖ umów handlowych UE
- ❖ wysokości cła w kraju importu

Eksporter powinien ustalić:

- ❖ czy produkt spełnia **reguły pochodzenia**
- ❖ jaki dokument potwierdza pochodzenie

Najczęściej stosowane dokumenty:

- ❖ deklaracja eksportera
- ❖ świadectwo pochodzenia

Krok 4 – przygotowanie dokumentacji eksportowej

Podstawowe dokumenty w eksporcie:

- ❖ faktura handlowa
- ❖ lista pakowa
- ❖ zgłoszenie celne eksportowe
- ❖ dokument transportowy

W wielu przypadkach wymagane są także:

- ❖ świadectwa pochodzenia
- ❖ certyfikaty jakości
- ❖ certyfikaty sanitarne lub techniczne

Krok 5 – procedura eksportowa w Polsce

Eksport z Polski odbywa się w procedurze **wywozu**.

Najważniejsze elementy:

- ❖ zgłoszenie celne w systemie AES
- ❖ przedstawienie towaru organowi celnemu
- ❖ potwierdzenie wywozu z UE

Potwierdzenie wywozu jest kluczowe dla:

- ❖ zastosowania stawki **VAT 0%**



Złóż wywozowe zgłoszenie celne i wykonaj inne obowiązki związane z wywozem towarów

Usługa skierowana jest do ciebie, jeśli jesteś eksporterem, jego przedstawicielem lub przewoźnikiem, który wywozi towar poza obszar celny Unii Europejskiej.

Dzięki usłudze złożysz:

- **zgłoszenie celne do procedury wywozu** dla towarów unijnych,
- **zgłoszenie do powrotnego wywozu** lub **powiadomienie o powrotnym wywozie** dla towarów nieunijnych,
- **wywozową deklarację skróconą wraz ze zgłoszeniem wywozowym lub jako samodzielną deklarację** w przypadku wyprowadzenia towarów poza obszar celny Unii Europejskiej, o ile zgłoszenie celne lub powiadomienie nie są wymagane.

Krok 6 – sprawdzenie wymogów importowych

Przed wysyłką towaru należy sprawdzić:

- ❖ stawki celne w kraju docelowym
- ❖ podatki importowe
- ❖ wymagania certyfikacyjne
- ❖ obowiązki etykietowania

W wielu krajach LATAM wymagane są:

- ❖ certyfikaty bezpieczeństwa
- ❖ lokalne rejestracje produktów
- ❖ licencje importowe

Krok 7 – planowanie logistyki

Eksport do Ameryki Łacińskiej oznacza zazwyczaj:

- ❖ transport morski
- ❖ dłuższe łańcuchy dostaw
- ❖ większe znaczenie dokumentacji

Kluczowe jest ustalenie:

- ❖ warunków dostawy **Incoterms**
- ❖ odpowiedzialności za odprawę importową
- ❖ kosztów logistycznych

Najczęstsze błędy eksporterów

Najczęstsze problemy w eksporcie:

- ❖ błędna klasyfikacja towarów
- ❖ brak analizy wymogów importowych
- ❖ brak certyfikatów
- ❖ błędy w dokumentacji

Skutki mogą obejmować:

- ⚠ opóźnienia w odprawie
- ⚠ dodatkowe koszty
- ⚠ zwrot towaru

Jak ograniczyć ryzyko

Dobre praktyki:

- ✓ analiza regulacji przed rozpoczęciem eksportu
- ✓ współpraca z doświadczonym agentem celnym
- ✓ weryfikacja partnera handlowego
- ✓ konsultacja z administracją celną

Krajowa Administracja Skarbowa wspiera przedsiębiorców poprzez:

- ❖ informację taryfową - Wiążąca informacja taryfowa (WIT)
- ❖ interpretacje przepisów – Krajowa Informacja Skarbowa (KIS) na indywidualny wniosek

Jak ograniczyć ryzyko

**Telefon do konsultanta Krajowej
Administracji Skarbowej**

<https://www.podatki.gov.pl/skontaktuj-sie-z-nami/telefon-do-konsultanta-krajowej-administracji-skarbowej/>

**Masz pytanie? Chcesz dowiedzieć się więcej
z zakresu przepisów podatkowych lub
celnych?**

- ❖ 22 330 03 30 (z telefonów komórkowych)**
- ❖ 801 055 055 (z telefonów stacjonarnych)**
- ❖ +48 22 330 03 30 (z zagranicy)**

Eksport żywności



Kontrola graniczna żywności przy eksporcie – organ właściwy – zasada dobrowolności

- ☐ **Organem właściwym** do przeprowadzenia kontroli granicznej żywności przy eksporcie jest **organ Państwowej Inspekcji Sanitarnej (PIS)**.

- ☐ **Wniosek o kontrolę** składa **przedsiębiorca**, pod warunkiem że dany organ **ma możliwość faktycznego przeprowadzenia kontroli** – na podstawie:
 - dokumentacji,
 - oględzin towaru,
 - oceny warunków transportu i składowania.



Żywność

- ☐ Deklaracja nadania uprawnień wywozowych
- ☐ Wymagania i świadectwa poszczególnych państw trzecich oraz listy specyficzne

Zwierzęta i materiał biologiczny

Pasze i uboczne produkty pochodzenia zwierzęcego oraz produkty pochodne

Wykaz weterynaryjnych świadectw zdrowia w eksporcie do krajów trzecich

PERU (PE)

Wzór świadectwa zdrowia dotyczącego eksportu do Peru produktów mleczarskich
dostępny w systemie TRACES i u Powiatowego Lekarza Weterynarii

Przewodnik po klasyfikacji substancji chemicznych w Nomenklaturze Scalonej

ECICS, czyli Europejski Spis Substancji Chemicznych, to narzędzie informacyjne zarządzane przez Dyрекję Generalną (DG) ds. Podatków i Unii Celnej Komisji Europejskiej, które umożliwia użytkownikom:

- ☐ łatwa i jednoznaczna identyfikacja substancji chemicznych;
- ☐ klasyfikować je prawidłowo i łatwo w Nomenklaturze Scalonej;
- ☐ nadać im nazwy we wszystkich językach UE w celach regulacyjnych.

Podsumowanie

Eksport do Ameryki Łacińskiej wymaga:

- ❖ dobrego przygotowania regulacyjnego
- ❖ właściwej dokumentacji
- ❖ znajomości procedur celnych

Dobre przygotowanie eksportu pozwala:

- ✓ ograniczyć ryzyko
- ✓ obniżyć koszty
- ✓ przyspieszyć odprawę towarów



Krajowa Administracja
Skarbowa

Kontakt



Andrzej Puka
Koordynator ds. Ograniczeń
Pozataryfowych i Obrotu Towarami
Strategicznymi
Izba Administracji Skarbowej
w Krakowie
Tel: 503-147-215

Dziękuję za uwagę

