

Brazylia po umowie UE–Mercosur: szansa dla polskiego eksportu



© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny. Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Dodatkowe informacje: redakcja@trade.gov.pl

Warszawa, październik, 2026

Spis treści

Umowa UE-Mercosur: iTA, tymczasowe stosowanie i EMPA	3
Dlaczego Brazylia?	5
Ile spadną cła?	6
Reguły pochodzenia: kiedy produkt jest „unijny”	9
Jakie warunki musi spełnić produkt	9
Jak udokumentować pochodzenie?	10
Jak przygotować współpracę?	12
Bariery formalne przed pierwszą dostawą	13
Trzy ścieżki polskiej obecności	15
Ścieżka 1: Pawilon Polski PAIH na Hospitalar	15
Ścieżka 2: specjalistyczna konferencja	16
Ścieżka 3: własne stoisko	17
Checklista przed pierwszą wizytą	18
Wsparcie ZBH PAIH w São Paulo	19
Źródła	20

Brazylia po umowie UE-Mercosur: szansa dla polskiego eksportu

Umowa obowiązuje od maja 2026 r. Co zmienia dla eksporterów z branż medycznej, weterynaryjnej i pet?

Od 1 maja 2026 r. w handlu z Brazylią tymczasowo stosowana jest przejściowa umowa handlowa UE-Mercosur. Szczególne szanse dla polskich firm widzimy w branży medycznej, w której Brazylia w dużej mierze opiera się na imporcie, oraz w weterynarii i segmencie produktów i usług dla zwierząt domowych (pet), gdzie rośnie zapotrzebowanie na specjalistyczne produkty.

W 2025 r. kraj sprowadził wyroby medyczne za ponad 11 mld USD, a rynek pet szacowano na ok. 14 mld USD. Niższe cła mogą ułatwić polskim MŚP rozwój sprzedaży. Nadal trzeba jednak dostosować produkt do miejscowych wymogów, wybrać partnera i zbudować relacje. Polskie firmy są już obecne na lokalnych targach i konferencjach.

Umowa UE-Mercosur: iTA, tymczasowe stosowanie i EMPA

Porozumienie UE z Mercosurem, czyli z Argentyną, Brazylią, Paragwajem i Urugwajem, składa się z dwóch umów o różnym zakresie i różnej procedurze. Dla eksportera istotne jest to, która z nich i od kiedy jest stosowana.

- **EMPA** – umowa o partnerstwie (docelowa). Obejmuje dialog polityczny, współpracę i handel. Jako umowa mieszana wymaga zgody Parlamentu Europejskiego, decyzji Rady UE oraz ratyfikacji przez

wszystkie państwa członkowskie UE i państwa Mercosuru. Ten proces może potrwać kilka lat.

- **iTA – przejściowa umowa handlowa.** Obejmuje część handlową, która należy do wyłącznych kompetencji UE: m.in. cła, reguły pochodzenia oraz ułatwienia celne i regulacyjne. Nie wymaga ratyfikacji przez państwa członkowskie, do jej zawarcia potrzebne są decyzja Rady UE i zgoda Parlamentu Europejskiego. Podpisano ją 17 stycznia 2026 r., ale gdy wejdzie w życie EMPA, iTA przestanie obowiązywać, a jej postanowienia handlowe będą stosowane w ramach EMPA.
- **Tymczasowe stosowanie iTA od 1 maja 2026 r.** UE i Brazylia stosują postanowienia iTA, w tym preferencje celne, zanim umowa formalnie wejdzie w życie. W styczniu 2026 r. Parlament Europejski zwrócił się do Trybunału Sprawiedliwości UE o opinię w sprawie umowy. Wstrzymało to głosowanie nad zgodą Parlamentu, ale nie zablokowało tymczasowego stosowania umowy.

Dla eksportera oznacza to, że z preferencji celnych można korzystać już teraz. Warto jednak śledzić dalszy przebieg procedury.

Czego umowa nie zmienia?

Umowa nie zastępuje brazylijskich dopuszczeń i certyfikacji produktów, nie obniża podatków wewnętrznych pobieranych przy imporcie i nie daje preferencyjnego dostępu do zakupów publicznego systemu ochrony zdrowia SUS.

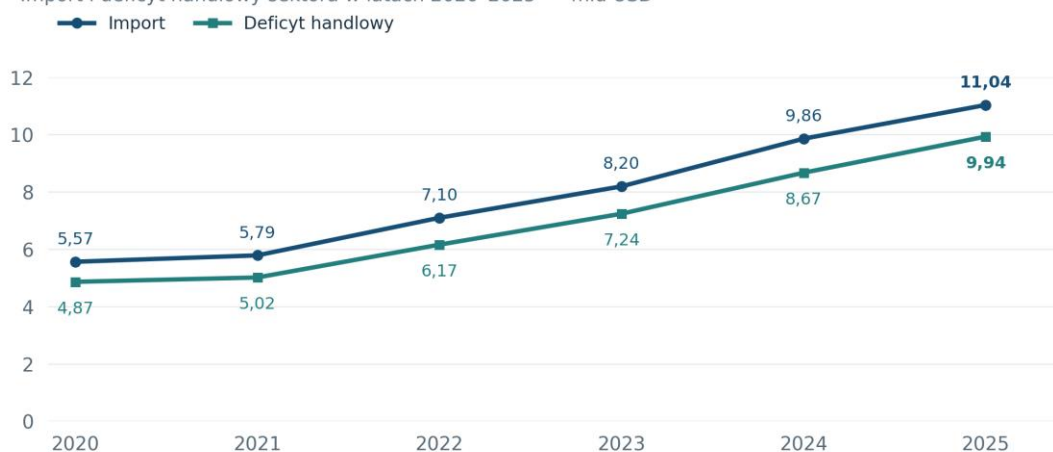
Dlaczego Brazylia?

Umowa obejmuje większość branż, ale w tym artykule skupiamy się na trzech: medycznej, weterynaryjnej i pet. W pierwszej Brazylia w dużej mierze opiera się na imporcie, w dwóch pozostałych rośnie popyt na specjalistyczne produkty, a polskie firmy już budują tam obecność.

Według [ABIMO](#), stowarzyszenia producentów wyrobów medycznych, import tych wyrobów wyniósł w 2025 r. 11,04 mld USD, a deficyt sektora 9,94 mld USD, czyli ponad dwukrotnie więcej niż w 2020 r. (4,87 mld USD). Zależność od dostaw zagranicznych jest szczególnie widoczna w produktach laboratoryjnych i zaawansowanym sprzęcie medycznym. To punkt wyjścia do analizy szans dla diagnostyki, obrazowania i wyrobów zabiegowych, z uwzględnieniem ceny, konkurencji oraz serwisu.

Brazylia importuje coraz więcej wyrobów medycznych

Import i deficyt handlowy sektora w latach 2020–2025 • mld USD



Deficyt pokazano jako wartość dodatnią: import minus eksport.

Źródło: ABIMO, Relatório Setorial 2026, s. 51, na podstawie danych ComexStat/MDIC.

Drugim kierunkiem jest sektor pet. Według szacunków ABEMPET, stowarzyszenia branży pet, rynek produktów i usług dla zwierząt, obejmujący także sprzedaż zwierząt, wyniósł w 2025 r. ok. 14 mld USD. Na produkty weterynaryjne przypadło ok. 1,5 mld USD. Cały sektor wzrósł nominalnie o 3,45

proc., co przy inflacji rzędu 4-5 proc. oznacza realną stagnację. Dlatego potencjał suplementów i żywienia specjalistycznego warto oceniać dla konkretnych kategorii, bez zakładania jednakowej dynamiki całego rynku. Firmy obserwują jednak rosnące zainteresowanie preparatami specjalistycznymi.

Trzecim obszarem jest weterynaria zwierząt gospodarskich. Brazylia ma jedno z największych stad bydła na świecie (ciekawostka – w Brazylii jest więcej krów niż ludzi) i szeroko stosuje biotechnologie rozrodu, co tworzy popyt na specjalistyczny sprzęt diagnostyczny.

Ile spadną cła?

Mercosur zniesie cła na ok. 91 proc. linii taryfowych. Obniżki są rozłożone w czasie: podstawowe harmonogramy przewidują zniesienie cła od razu (kategoria 0) albo stopniowo w ciągu 4, 7, 8, 10 lub 15 lat. Część produktów (kategoria E) wyłączono z obniżek. Dla eksportera liczy się stawka dla jego produktu w danym roku.

Warunki obniżki ceł zależą od konkretnego produktu i jego kodu taryfowego

Nawet w obrębie jednej branży mogą obowiązywać różne harmonogramy, a część towarów jest wyłączona z preferencji. Pokazuje to przykład ultrasonografów: dla kodu NCM 9018.12.10 (ultrasonografy z analizą spektralną Dopplera) stawka bazowa już wynosi 0 proc., natomiast kod 9018.12.90 (pozostałe ultrasonograficzne aparaty diagnostyczne) nie jest objęty obniżkami wynikającymi z umowy.

Najdłuższe okresy przejściowe przewidziano dla pojazdów. Cło na samochody spalinowe (35 proc.) zniknie w ciągu 15 lat; przez pierwsze

siedem lat w ramach kontyngentu 50 tys. sztuk obowiązuje stawka obniżona o połowę, czyli 17,5 proc. Na samochody elektryczne i hybrydowe cło spadło od razu z 35 do 25 proc., a do zera dojdzie po 18 latach. Dla pojazdów wodorowych okres przejściowy wynosi 25 lat (w tym 6 lat karencji), a dla technologii, które nie są jeszcze dostępne komercyjnie, aż 30 lat.

W innych sektorach przemysłowych harmonogramy są krótsze. Według Komisji Europejskiej:

- **Maszyny i urządzenia.** Cła 14–20 proc. zostaną zniesione dla 93 proc. eksportu UE, w większości przypadków w ciągu 10 lat. Pierwsza obniżka, o 1,3–1,7 pkt proc., weszła w życie 1 maja 2026 r.
- **Części samochodowe.** Cła 14–18 proc. zostaną zniesione dla 90 proc. eksportu UE w ciągu 10 lat. Pierwsza obniżka wyniosła 1,3–1,6 pkt proc.
- **Farmaceutyki.** Cła do 14 proc. spadną do zera w ciągu 10 lat dla 90 proc. eksportu UE. Pierwsza obniżka wyniosła do 1,3 pkt proc.
- **Chemikalia.** Cła sięgają 18 proc., ale Komisja nie podaje zbiorczego harmonogramu dla tego sektora.

Podane stawki to poziomy sprzed zastosowania preferencji. Pozostała część eksportu w tych sektorach ma dłuższe harmonogramy albo jest wyłączona z obniżek, dlatego stawkę trzeba sprawdzić dla konkretnego kodu i roku importu.

Zacznij od kodu

Unijny kod CN i kod NCM (wspólna nomenklatura Mercosuru) mają po 8 cyfr i zaczynają się od tego samego 6-cyfrowego kodu HS. Ustal kod NCM odpowiadający kodowi CN. Stawkę bazową i kategorię obniżki podaje harmonogram taryfowy umowy (Apêndice 2-A-2), a stawkę stosowaną w danym roku – wyszukiwarka preferencji [Siscomex](#) i system Classif

brazylijskiej Receita Federal. Taryfy i wymogi dla swojego kodu HS sprawdzisz też w [Access2Markets](#). Uwaga: umowę negocjowano według starszej wersji nomenklatury, więc część kodów się zmieniła – np. odczynniki diagnostyczne z dawnej pozycji 3822.00 mają dziś kody 3822.19.

Przykładowe harmonogramy obniżek cel w Brazylii — import z UE

Produkt	Kody	Stawka bazowa umowy / aktualna stawka KNU	Kategoria i harmonogram	Stawka w 2026 r.
Ultrasonografy z analizą spektralną Dopplera	HS 9018.12 CN 9018 12 00 NCM 9018.12.10	baza umowy: 0%	Kategoria 0 — eliminacja natychmiastowa	0%
Pozostałe ultrasonografy	HS 9018.12 CN 9018 12 00 NCM 9018.12.90	baza umowy: 14% KNU: 12,6%	Kategoria E — bez preferencji	12,6%
Odczynniki IVD do oznaczania składników krwi lub moczu na podłożu papierowym	HS 3822.19 CN 3822 19 00 NCM 3822.19.10	baza umowy: 2% (dawna NCM 3822.00.10) KNU: 0%	Kategoria 4 — 5 etapów, 0% od 1.01.2030 przy KNU 0% już dziś bez cła	0%
Pozostałe odczynniki IVD	HS 3822.19 CN 3822 19 00 NCM 3822.19.20, .30, .40 lub .90 — zależnie od produktu	baza umowy: 0% (dawna NCM 3822.00.90) KNU: 0%	Kategoria 10 — brak cła do obniżenia	0%
Karma dla psów i kotów w opakowaniach detalicznych	HS 2309.10 CN 2309 10 xx* NCM 2309.10.00	baza umowy: 14% KNU: 12,6%	Kategoria 10 — 11 etapów, 0% od 1.01.2036	11,4%

* W CN kod karmy zależy m.in. od zawartości skrobi i przetworów mlecznych. KNU — stawka stosowana obecnie wobec wszystkich partnerów (w Mercosurze wynika ze wspólnej taryfy zewnętrznej TEC). Kody należy potwierdzić dla własnego produktu. Źródła: harmonogram taryfowy umowy ([Apêndice 2-A-2](#)), [Siscomex](#), [Receita Federal \(Classif\)](#).

Jak Siscomex liczy stawkę?

System porównuje stawkę bazową z umowy z aktualną stawką KNU, bierze niższą z nich i dopiero od niej odlicza redukcję wynikającą z harmonogramu. Wynik obcina do jednego miejsca po przecinku. Dla karmy: $12,6 \text{ proc.} \times 10/11 = 11,45 \text{ proc.}$, czyli 11,4 proc. Kategoria 10 oznacza 11 równych etapów: pierwszy przy rozpoczęciu stosowania umowy, ostatni 1 stycznia 2036 r., gdy cło spada do zera.

Co wynika z przykładów?

Korzyść z umowy zależy od produktu. Dla odczynników IVD i ultrasonografów z analizą dopplerowską cło nie jest barierą. Import z UE jest już zwolniony z cła, a odczynniki mają 0 proc. także dla dostawców spoza UE. Pozostałe ultrasonografy wyłączono z obniżek i nadal obowiązuje je 12,6 proc. Wyraźną przewagę umowa daje natomiast przy karmie dla zwierząt: cło spada z 12,6 proc. do 11,4 proc. w 2026 r. i do zera w 2036 r. W przypadku opisanych wyrobów medycznych o konkurencyjności zdecydują więc raczej dopuszczenia, serwis i cena a nie stawka celna.

Ex-tarifário

Dla produktów bez preferencji, takich jak ultrasonografy z kodu 9018.12.90, sposobem na niższe cło może być brazylijski system Ex-tarifário. Obejmuje on dobra inwestycyjne, które nie mają krajowego odpowiednika, ale przyznaje się go czasowo i dla konkretnego opisu produktu. Obowiązujące Ex-tarifário można sprawdzić w systemie Classif.

Reguły pochodzenia: kiedy produkt jest „unijny”

Preferencyjna stawka przysługuje wyłącznie towarom pochodzącym z UE w rozumieniu umowy. Napis „Made in Poland” ani wysyłka z Polski nie wystarczą – o pochodzeniu preferencyjnym decydują reguły zapisane w umowie.

Jakie warunki musi spełnić produkt

- Całkowite uzyskanie albo wystarczające przetworzenie w UE. Wyroby przemysłowe zwykle zawierają materiały z różnych źródeł, dlatego kluczowa jest reguła szczegółowa dla danego kodu HS.

Może ona wymagać np. zmiany pozycji taryfowej (materiały spoza UE i Mercosuru muszą mieć inny kod niż wyrób gotowy) albo ograniczać ich wartość do określonego odsetka ceny ex works. Niewielki udział materiałów niespełniających reguły dopuszcza tzw. tolerancja: ich wartość nie może przekroczyć 10 proc. ceny ex works wyrobu (art. 3.5 umowy, szczegóły w [wytycznych Komisji Europejskiej](#)). Dla tekstyliów z działów HS 50–63 obowiązują odrębne progi.

- **Cała UE traktowana jest jak jeden obszar.** Materiały z Niemiec, Włoch czy innego państwa członkowskiego traktuje się tak samo jak polskie, jeśli same mają unijne pochodzenie. Umowa przewiduje też kumulację z Mercosurem: materiały pochodzące z państw Mercosuru można traktować jak pochodzące z UE.
- **Proste operacje nie nadają pochodzenia.** Pakowanie, etykietowanie, dzielenie przesyłek czy proste mieszanie nie wystarczą, nawet jeśli odbywają się w Polsce.
- **Towar nie może być zmieniany w transporcie.** Może zostać przeładowany lub składowany w kraju trzecim, ale pod dozorem celnym i bez przetwarzania.

Jak udokumentować pochodzenie?

Preferencyjna stawka nie przysługuje automatycznie, trzeba wykazać, że towar jest unijny w rozumieniu umowy.

1. Ustal kod HS i sprawdź regułę dla swojego wyrobu. Reguły są produktowe – dla każdej pozycji taryfowej inna. Znajdziesz je w Access2Markets; narzędzie ROSA przeprowadza przez test krok po kroku. Zwróć uwagę na trzy mechanizmy, które często przesądzają o wyniku: tolerancję 10 proc. wartości ex works dla materiałów niepochodzących, kumulację dwustronną (materiały pochodzące z Mercosuru, użyte do produkcji w UE, traktuje się jak

unijne) oraz brak zakazu zwrotu ceł, czyli tzw. zasady no-drawback. Materiały spoza UE objęte np. procedurą uszlachetniania czynnego można więc wykorzystać do produkcji wyrobu eksportowanego z preferencją do Mercosuru, a zawieszonego cła nie trzeba płacić. Nie każda umowa UE na to pozwala: taki zakaz zawierały np. reguły paneuro-śródziemnomorskie (PEM) w wersji z 2012 roku.

2. Zbierz dowody. Wykaz materiałów z kodami i wartościami, kalkulacja ceny ex works, a przy materiałach kupowanych w UE – deklaracje dostawcy potwierdzające ich pochodzenie. Zbieraj je od pierwszej wysyłki, a nie dopiero wtedy, gdy przyjdzie pytanie z urzędu.

3. Wystaw oświadczenie o pochodzeniu. Umowa opiera się na samocertyfikacji – nie ma świadectw wystawianych przez urząd. Eksporter umieszcza oświadczenie o treści z Załącznika 3-C umowy na fakturze lub innym dokumencie handlowym. Decyduje próg wartości:

- do 6 tys. EUR – oświadczenie może wystawić każdy eksporter, bez rejestracji
- powyżej 6 tys. EUR – konieczny numer REX, podawany w treści oświadczenia; podpis nie jest wtedy wymagany

Numer REX uzyskasz bezpłatnie przez PUESC (wcześniej potrzebny EORI), weryfikacja trwa kilka dni, a samo oświadczenie jest ważne 12 miesięcy. Za jego poprawność odpowiada eksporter, ponieważ umowa nie przewiduje oparcia wniosku na „wiedzy importera”, więc tej odpowiedzialności nie da się przenieść na partnera.

4. Uzgodnij dokumenty z importerem. Brazylijski importer powołuje się na oświadczenie w zgłoszeniu celnym, dlatego trzeba ustalić wcześniej, czego potrzebuje. Dwie rzeczy warto wiedzieć: o preferencję można wystąpić do dwóch lat od importu, więc spóźniony dokument nie przekreśla sprawy. I odwrotnie – przy imporcie z Brazylii możesz jeszcze spotkać świadectwa wystawiane przez tamtejsze władze, bo strona Mercosur ma pięcioletni okres przejściowy na przejście na samocertyfikację.

5. Przechowuj dokumentację i licz się z weryfikacją. Kopię oświadczenia i dowody pochodzenia trzeba przechowywać minimum 3 lata. Brazylijskie służby celne mogą zweryfikować pochodzenie za pośrednictwem polskiej administracji. Na odpowiedź masz 10 miesięcy, a jej brak oznacza utratę preferencji i doliczenie cła po stronie importera.

Jak przygotować współpracę?

Relacje i obecność na miejscu pomagają budować zaufanie. Spotkania, prezentacje produktów i demonstracje urządzeń pozwalają poznać potrzeby klientów oraz sprawdzić partnera. Katalog, stronę i ofertę przygotuj po portugalsku, z uwzględnieniem brazylijskiej odmiany języka. Podczas rozmów warto zapewnić odpowiednie wsparcie językowe.

Termin wizyty dobierz do kalendarza branży. Marzec-listopad to często dogodny okres, a przełom roku, wakacje (grudzień-luty) i karnawał mogą utrudniać umawianie spotkań. Są jednak wyjątki: duże targi stomatologiczne CIOSP odbywają się co roku pod koniec stycznia.

Dla MŚP najpopularniejszą drogą jest współpraca z lokalnym importerem lub dystrybutorem, ponieważ własna spółka wymaga większego zaangażowania. Oceń zasięg partnera, zaplecze serwisowe i doświadczenie

regulacyjne. Ustal podział kosztów, odpowiedzialności i praw do dopuszczeń produktów.

Bariery formalne przed pierwszą dostawą

ANVISA. Brazylijska Agencja Nadzoru Sanitarnego dopuszcza wyroby medyczne (RDC 751/2022) i diagnostykę in vitro ([RDC 830/2023](#)) według klasy ryzyka. Klasa I oznacza niskie, II – średnie, III – wysokie, a IV – najwyższe ryzyko. W przybliżeniu odpowiada to unijnym klasom I, IIa, IIb i III z rozporządzenia MDR, a w diagnostyce in vitro – klasom A-D z rozporządzenia IVDR. Do klas I-II należą np. proste narzędzia i wiele urządzeń diagnostycznych, a do klas III-IV m.in. implanty i stenty. Dla klas I-II wystarczy notyfikacja, dla III-IV potrzebna jest rejestracja.

Posiadacz dopuszczenia musi mieć siedzibę w Brazylii i zezwolenie ANVISA (AFE). Może nim być dystrybutor albo niezależna firma, a zasady przeniesienia praw przy zmianie partnera warto zapisać w umowie. Przy wydawaniu certyfikatu dobrych praktyk wytwarzania (CBPF), wymaganego dla klas III-IV, ANVISA może uwzględnić raporty z audytów MDSAP. Rejestracja wyrobów wyższych klas i uzyskanie CBPF mogą trwać wiele miesięcy, więc zaplanuj je z wyprzedzeniem.

INMETRO – Sprzęt elektromedyczny objęty obowiązkową oceną zgodności wymaga certyfikacji przez jednostkę certyfikującą (OCP) akredytowaną przez INMETRO, brazylijski Instytut Metrologii. Zakres norm i dokumentacji ustal dla konkretnego urządzenia.

MAPA – Brazylijskie Ministerstwo Rolnictwa nadzoruje produkty weterynaryjne i żywienie zwierząt; ścieżka i wymogi zależą od kategorii produktu. Przy produktach z surowcami pochodzenia zwierzęcego

potrzebne jest też świadectwo weterynaryjne według wzoru uzgodnionego z polską Inspekcją Weterynaryjną.

Podatki – Umowa obniża tylko cło importowe (II). Koszt towaru nadal podnoszą IPI, PIS/COFINS-Importação i stanowy ICMS, którego stawka zależy od stanu i produktu. Reforma podatkowa od 2027 r. zastąpi PIS/COFINS składką CBS i obniży IPI do zera dla większości produktów, a ICMS będzie wygaszany w latach 2029–2032 i zniesiony w 2033 r.

SUS – Publiczny system ochrony zdrowia obejmuje wielu zamawiających na różnych szczeblach. Jego zakupy wyłączono z zobowiązań umowy dotyczących zamówień publicznych. Możliwość dostaw trzeba sprawdzać według przepisów i warunków konkretnego przetargu; sama umowa nie zapewnia preferencyjnego dostępu do zakupów SUS.

ANVISA i MAPA — co sprawdzić przed eksportem

Wybrane wymogi dla wyrobów medycznych, produktów weterynaryjnych i żywienia zwierząt

	ANVISA	MAPA
Zakres	Wyroby medyczne i diagnostyka in vitro (IVD)	Produkty weterynaryjne i produkty żywienia zwierząt
Ścieżka produktu	Klasy I-II: notyfikacja. Klasy III-IV: rejestracja.	Rejestracja lub wpis do ewidencji (cadastro), zależnie od kategorii.
Podmiot odpowiedzialny	Uprawniony podmiot z siedzibą w Brazylii; nie musi nim być dystrybutor.	Uprawniony importer lub przedstawiciel; wymogi dla zakładu zależą od kategorii.
Co ustalić przed dostawą	Klasa ryzyka, dokumentacja, CBPF i certyfikacja INMETRO — gdy wymagane.	Klasyfikacja, skład, przeznaczenie, status zakładu, etykieta i właściwa procedura.

Wymogi należy ustalić dla konkretnego produktu i jego przeznaczenia.

Źródła: ANVISA (RDC 751/2022 i 830/2023), MAPA (wytyczne rejestracji i ewidencji) oraz INMETRO.

Stan opracowania: 22 września 2026 r.

Trzy ścieżki polskiej obecności

Polskie firmy z branż medycznej, weterynaryjnej i pet budują obecność w Brazylii na różne sposoby. Pokazujemy trzy ścieżki – pawilon narodowy na dużych targach, specjalistyczną konferencję i własne stoisko – wraz z doświadczeniami firm i wnioskami dla kolejnych eksporterów.

Ścieżka 1: Pawilon Polski PAIH na Hospitalar

Hospitalar to jedno z największych targów branży medycznej w Ameryce Łacińskiej. Udział w Pawilonie Polskim PAIH pozwala sprawdzić zainteresowanie ofertą i poznać potencjalnych partnerów przy niższym koszcie niż własne stoisko.

[Balton](#), warszawski producent wyrobów medycznych, m.in. stentów dla kardiologii interwencyjnej, prezentował swoją ofertę w Pawilonie Polskim PAIH podczas Hospitalar 2025.

„Targi Hospitalar są szansą na spotkanie z dystrybutorami oraz instytucjami sektora medycznego w Brazylii. Z bliska można zaobserwować nowości oraz poznać tendencje w sektorze. Obecność w Pawilonie Polskim PAIH pomogła nam w rozmowach, ale na tym rynku liczy się również dobre przygotowanie regulacyjne, przede wszystkim pod kątem wymogów ANVISA. Warto zaznaczyć, że targi są też ważne dla całego regionu Ameryki Łacińskiej i do Polskiego Pawilonu przychodzą dystrybutorzy z wielu innych krajów LATAM, z którymi również można nawiązać kontakt” – mówi Karolina Orlandi, Business Development Manager LATAM w firmie Balton.

[Cormay Diagnostics](#), działający w diagnostyce laboratoryjnej, dołączył do pawilonu PAIH podczas Hospitalar 2026.

„Brazylijska diagnostyka laboratoryjna w dużej mierze opiera się na imporcie, więc widzimy tu przestrzeń dla europejskich producentów. Na Hospitalar rozmawialiśmy z laboratoriami i dystrybutorami, dla których obok ceny liczą się niezawodność i wsparcie serwisowe” – mówi Joanna Nowak-Piech, dyrektor marketingu w firmie Cormay Diagnostics.

Wnioski dla eksportera:

- Hospitalar przyciąga dystrybutorów z całej Ameryki Łacińskiej. Przygotuj materiały również po hiszpańsku i zdecyduj wcześniej, z którymi rynkami poza Brazylią chcesz rozmawiać.
- Wyroby wyższych klas ryzyka trafią do sprzedaży dopiero po rejestracji w ANVISA. Rozmowy z dystrybutorami prowadź równolegle z wyborem posiadacza rejestracji i planem uzyskania CBPF.
- Ofertę cenową przygotuj razem z modelem serwisu. Laboratoria oceniają całkowity koszt: niezawodność aparatury, dostępność odczynników i czas reakcji serwisu.
- Ustal z dystrybutorem, kto prowadzi szkolenia, utrzymuje zapas części i odczynników oraz przyjmuje zgłoszenia serwisowe.
- W diagnostyce in vitro każdy wyrób, np. analizator i odczynnik, ma własną klasę ryzyka i ścieżkę dopuszczenia. Zaplanuj je dla całego portfolio, a nie tylko dla produktu flagowego.

Ścieżka 2: specjalistyczna konferencja

Firma [Dramiński](#), polski producent przenośnych ultrasonografów weterynaryjnych, uczestniczyła w sierpniu 2026 r. w konferencji [SBTE](#) (Brazylijskiego Towarzystwa Technologii Zarodków) w Mogi das Cruzes w stanie São Paulo.

„Brazylia to potęga w biotechnologii rozrodu i hodowli bydła. Słońce, kurz i praca z dużymi zwierzętami wymagają sprzętu, który jest nie tylko precyzyjny, ale przede wszystkim pancerny i niezawodny. Konferencja SBTE to dla nas idealne miejsce, by zaprezentować polskie ultrasonografy stworzone do pracy w tak wymagających warunkach” – mówi Antonina Wiktorowicz, specjalistka ds. marketingu w firmie Dramiński.

Wnioski dla eksportera:

- Dla produktu o wąskim zastosowaniu specjalistyczna konferencja może dać więcej niż duże targi, bo gromadzi bezpośrednich użytkowników sprzętu. W tym przypadku lekarzy weterynarii i specjalistów od rozrodu.
- Pokaż, jak produkt sprawdza się w realnych warunkach pracy: w terenie, na słońcu i w kurzu. Wytrzymałość i mobilność mogą przesądzić o wyborze.
- Zaplanuj demonstracje i szkolenia po portugalsku – przy sprzęcie diagnostycznym klient chce zobaczyć urządzenie w działaniu.

Ścieżka 3: własne stoisko

VETFOOD, marka premium karm uzupełniających dla zwierząt towarzyszących, opracowana z myślą o profesjonalistach weterynarii oraz rzeczywistych potrzebach klinicznych pacjentów, prezentowała ofertę na własnym stoisku podczas targów PET South America 2026 w São Paulo.

„Na PET South America widać było, że brazylijscy właściciele zwierząt towarzyszących coraz częściej szukają specjalistycznych preparatów, opartych na kompleksowym podejściu do dobrostanu zwierząt, a dystrybutorzy – sprawdzonych dostawców z Europy. Własne stoisko

pozwoili nam poznać te oczekiwania z pierwszej ręki” – mówi Agata Bednarz-Jackowska, kierownik działu eksportu marki Vetfood.

Wnioski dla eksportera:

- Własne stoisko daje pełną kontrolę nad ekspozycją i kalendarzem spotkań, ale wymaga większego budżetu i przygotowania niż udział w pawilonie.
- Zanim zaczniesz negocjować ceny, ustal brazylijską klasyfikację produktu. W zależności od składu i deklarowanego działania preparat może zostać uznany za produkt do żywienia zwierząt albo za produkt weterynaryjny, a od tego zależą wymogi MAPA, etykieta i czas wejścia na rynek.
- Wybierz dystrybutora z dostępem do kanału ważnego dla twojego produktu, np. gabinetów weterynaryjnych, sklepów zoologicznych lub e-commerce.

Checklista przed pierwszą wizytą

1. Sprawdź kody CN i NCM, harmonogram obniżek cel i stawkę obowiązującą w danym roku.
2. Potwierdź pochodzenie produktu – regułę dla swojego kodu, deklaracje dostawców i sposób wystawienia oświadczenia.
3. Wybierz model obecności i zweryfikuj partnera, jego uprawnienia, zasięg oraz serwis.
4. Dobierz termin wizyty do kalendarza branży, wakacji, świąt i dostępności rozmówców.

5. Ustal wymogi dla produktu – ANVISA, MAPA i ewentualnie INMETRO i oraz koszty, czas i posiadacza dopuszczenia.
6. Przygotuj materiały w brazylijskiej odmianie portugalskiego i ofertę uwzględniającą pełny koszt dostawy, w tym podatki.
7. Zaplanuj wydarzenie i spotkania B2B, np. Hospitalar, PET South America lub konferencję specjalistyczną.

Wsparcie ZBH PAIH w São Paulo

Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w São Paulo wyszukuje i weryfikuje importerów oraz dystrybutorów, organizuje spotkania B2B i udział w targach, pomaga rozpoznać wymogi regulacyjne i kontaktuje z lokalnymi doradcami.

Kontakt: zbh.brazylia@paih.gov.pl

Źródła

1. [Rada UE – podpisanie i tymczasowe stosowanie iTA](#)
2. [Komisja Europejska – umowy EMPA i iTA oraz reguły pochodzenia](#)
3. [MDIC – harmonogramy cel i wyłączenie zakupów SUS, s. 5–6](#)
4. [Siscomex – wyszukiwarka preferencji taryfowych UE-Mercosur \(NCM\)](#)
5. [ABIMO – raport sektorowy 2026, s. 50–54](#)
6. [ABEMPET – wyniki rynku pet za 2025 r.](#)
7. [ANVISA – RDC 751/2022, klasyfikacja i dopuszczenia](#)
8. [ANVISA – przeniesienie praw do dopuszczenia, RDC 102/2016](#)
9. [INMETRO – certyfikacja sprzętu objętego nadzorem sanitarnym](#)
10. [MAPA – rejestracja i ewidencja produktów z zakładów zagranicznych](#)
11. [Reforma podatkowa – Emenda Constitucional 132/2023](#)
12. [Balton – udział w Hospitalar 2025 w Pawilonie Polskim PAIH](#)
13. [Cormay Diagnostics – udział w Hospitalar 2026 wspólnie z PAIH](#)
14. [Dramiński – kalendarz wydarzeń](#)
15. [SBTE – miejsce i tematyka konferencji 2026](#)
16. [CIOSP – wydarzenie w dniach 28–31 stycznia 2026 r.](#)
17. [ANVISA – RDC 830/2023, klasyfikacja i dopuszczenia diagnostyki in vitro](#)

18. Mercosur-UE – harmonogram taryfowy umowy (Apêndice 2-A-2): stawki bazowe i kategorie – [link Serviços e Informações do Brasil](#)
19. Siscomex – Manual de Desgravação Tarifária: znaczenie kategorii obniżek – [link Serviços e Informações do Brasil](#)
20. Siscomex – komunikat 078/2026: sposób obliczania preferencyjnego cła – [link Serviços e Informações do Brasil](#)
21. Receita Federal – system Classif: kody NCM, podatki importowe, Ex-tarifário – [link Serviços e Informações do Brasil](#)
22. [Komisja Europejska – tymczasowe stosowanie umowy: stawki i harmonogramy w wybranych sektorach](#)
23. [Komisja Europejska – pytania i odpowiedzi o umowie UE-Mercosur \(XII 2024\): poziomy ceł](#)
24. [King & Spalding – harmonogram dla samochodów spalinowych i elektrycznych](#)
25. [Intereconomics – okresy przejściowe dla pojazdów elektrycznych, wodorowych i nowych technologii](#)
26. [Komisja Europejska \(DG TAXUD\) – wytyczne do reguł pochodzenia w umowie UE-Mercosur \(IV 2026\): tolerancja i zwrot ceł](#)
27. [Komisja Europejska \(DG TAXUD\) – zmienione reguły pochodzenia PEM: zakaz zwrotu ceł \(pkt 2.8\)](#)

Stan na: 01 października 2026 r.

Materiał został opracowany przez Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Brazylii.

ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tj. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

www.trade.gov.pl



**Polska Agencja
Inwestycji i Handlu**
Grupa PFR