Wołowina, lit i wielka polityka: o co gra MERCOSUR?

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

MERCOSUR, często sprowadzany do roli surowcowego zaplecza globalnej Północy, w rzeczywistości stanowi ambitny projekt emancypacji państw Ameryki Południowej. Artykuł analizuje ten blok gospodarczy nie jako prostą unię celną, lecz jako skomplikowane laboratorium podmiotowości, w którym Brazylia, Argentyna, Urugwaj i Paragwaj próbują wyrwać się z pułapki peryferyjności. Autorzy tekstu demaskują napięcia między ambicjami regionalnych liderów a prozą globalnej gry o wpływy, w której Chiny, USA i Unia Europejska rywalizują o dostęp do surowców krytycznych i rynków zbytu. Kluczową oś konfliktu stanowi umowa z UE, która w oczach państw Południa jest narzędziem dywersyfikacji, podczas gdy w Europie budzi lęki przed nieuczciwą konkurencją rolną. Polska perspektywa, reprezentowana przez PSL, wnosi do debaty argumenty o bezpieczeństwie żywnościowym i protekcjonizmie regulacyjnym, kwestionując sprawiedliwość globalnego handlu. Tekst pokazuje, że w świecie zdominowanym przez gigantów, MERCOSUR staje się metaforą walki o prawo do nowoczesności na własnych zasadach, gdzie moralność i wartości bywają jedynie eleganckim kostiumem dla twardych interesów ekonomicznych.

SŁOWA KLUCZOWE

MERCOSUR | Traktat z Asunción | emancypacja polityczna | unia celna | protekcjonizm regulacyjny | suwerenność gospodarcza | agroeksport | peryferyjność | umowa handlowa UE | industrializacja | podmiotowość międzynarodowa | transfer technologii | bariery celne | stabilizacja makroekonomiczna | integracja regionalna

MERCOSUR: Walka o podmiotowość w cieniu globalnych potęg

MERCOSUR, oglądany z bezpiecznego dystansu europejskich stolic, bywa często sprowadzany do zestawu kilku wygodnych, choć mocno uproszczonych klisz. W tej optyce region jawi się jako mozaika taniej wołowiny, oceanów brazylijskiej soi, chronicznych argentyńskich kryzysów oraz urugwajskiego pragmatyzmu, doprawionego sporem o losy Amazonii. Takie spojrzenie jest wprawdzie komfortowe dla zachodniego sumienia, pozostaje jednak beznadziejnie kalekie, gdyż ignoruje głębszą strukturę południowoamerykańskich dążeń. Z perspektywy państw regionu MERCOSUR nie jest bowiem wyłącznie unią celną czy technicznym instrumentem ułatwiającym ekspansję eksportową na rynki Północy. Stanowi on przede wszystkim projekt historycznej emancypacji, będący zbiorową próbą wyrwania się z pułapki strukturalnej zależności, która od dekad definiuje tamtejszą rzeczywistość polityczną. Jest to odpowiedź na własną słabość wobec potęgi USA, Chin czy globalnych instytucji finansowych, a zarazem laboratorium niezwykle bolesnej lekcji budowania wspólnoty tam, gdzie narody poruszają się w skrajnie odmiennych rytmach.

Fundamentem tego porozumienia nie była jedynie chęć intensyfikacji wymiany handlowej, lecz głęboka świadomość, że w pojedynkę państwa te pozostaną jedynie biernymi odbiorcami cudzych reguł gry. Traktat z Asunción z 1991 roku należy więc odczytywać jako coś znacznie istotniejszego niż suchy akt gospodarczy; był to manifest polityczny w świecie, w którym o miejscu w hierarchii decyduje skala rynku i zdolność negocjacyjna. W tym sensie MERCOSUR od początku projektowano jako mechanizm antyperyferyjny, mający na celu pobudzenie industrializacji oraz stabilizację trudnych relacji między Brasílią a Buenos Aires. Lęk przed peryferyjnością, czyli obawa państw Ameryki Południowej przed utratą suwerenności gospodarczej i technologiczną podległością, stał się głównym spoiwem tej integracji. Z europejskiej perspektywy łatwo bowiem zapomnieć, że dla tamtejszych społeczeństw budowa bloku nie była akademickim ćwiczeniem z teorii stosunków międzynarodowych, lecz próbą przerwania historii opartej na eksporcie surowców i imporcie nowoczesności.

Region ten przez wieki funkcjonował jako magazyn zasobów dla cudzego rozwoju, doświadczając przy tym traumatycznych kryzysów zadłużeniowych, inflacji oraz bolesnych interwencji zewnętrznych. MERCOSUR miał być ostateczną odpowiedzią na ten klasyczny dramat centrum i peryferii, przekształcając region z przedmiotu globalnej polityki w jej podmiot. Podmiotowość ta nie zaczyna się jednak od płomiennych deklaracji na forum ONZ, lecz od żmudnego budowania instytucji, infrastruktury i realnej siły przetargowej. Handel międzynarodowy jest wszak wielką

szkołą moralnej kosmetyki, gdzie twarde interesy najchętniej przebierają się w szaty uniwersalnych wartości, co państwa Południa rozumieją aż nazbyt dobrze. Dlatego też integracja regionalna stała się dla nich jedyną drogą do uzyskania pola manewru, czyli zdolności do balansowania między wpływami globalnych mocarstw bez popadania w wyłączną strefę wpływów jednego z nich.

Brazylia, jako niekwestionowany gigant kontynentu, postrzega MERCOSUR w sposób skrajnie ambiwalentny, widząc w nim jednocześnie narzędzie przywództwa i uciążliwe ograniczenie. Jako największa gospodarka i główny ośrodek politycznej grawitacji, Brasília potrzebuje bloku, aby występować w roli rdzenia regionu, którego głos musi być brany pod uwagę przy światowym stole negocjacyjnym. Bez tego zaplecza Brazylia pozostaje wprawdzie wielkim państwem, ale dopiero jako lider MERCOSUR zyskuje status globalnego gracza, z którym muszą liczyć się najwięksi. Niemniej jednak skala brazylijskich ambicji sprawia, że sztywne reguły blokowe bywają tam odczuwane jako zbyt ciasny gorset, krępujący ruchy w relacjach z Chinami czy Indiami. W brazylijskiej polityce nieustannie powraca więc napięcie między chęcią przewodzenia sąsiadom a pokusą prowadzenia całkowicie samodzielnego, globalnego manewru.

Umowa z Unią Europejską jest dla Brazylii kluczowym testem na to, czy MERCOSUR wciąż może służyć jako efektywna platforma negocjacyjna w turbulentnym świecie narastającego protekcjonizmu. Wiceprezydent Geraldo Alckmin, będący jednym z głównych architektów tego porozumienia, przedstawia je jako szansę na stabilizację i skokowy wzrost eksportu, szczególnie w sektorach rolno-spożywczych. Prognozy są optymistyczne: mowa o wzroście sprzedaży do UE o 13 procent w perspektywie kilkunastu lat, przy czym eksport przemysłowy miałby wzrosnąć aż o jedną czwartą. Dla Brazylii umowa ta nie jest jednak wyłącznie kanałem dla agroeksportu, lecz przede wszystkim obietnicą dostępu do nowoczesnych technologii i rynków dla produktów przetworzonych. Kraj ten nie chce być bowiem postrzegany wyłącznie jako „farma świata”, lecz jako nowoczesna gospodarka przemysłowa i energetyczna, która odmawia redukcji do roli dostawcy białka dla bogatej Północy.

W tym kontekście każde europejskie moralizowanie na temat ochrony Amazonii jest w Brazylii odbierane z dużą dozą nieufności, jako przejaw protekcjonizmu regulacyjnego. Praktyka ta, polegająca na wykorzystywaniu standardów ekologicznych jako barier dla zagranicznej konkurencji, budzi tam zrozumiały opór, nawet jeśli same problemy klimatyczne są uznawane za realne. Brazylijczycy pytają retorycznie: czy Europa chce rzeczywiście współfinansować ochronę lasów i transfer technologii, czy jedynie używa ekologii jako wygodnego argumentu blokującego konkurencyjny eksport? W tej nieufności pobrzmiewa pamięć o asymetrii rozwoju, w której bogate państwa najpierw zbudowały swoją potęgę na węglu i wycince lasów, a teraz pouczają innych o granicach wytrzymałości planety. Argument klimatyczny, pozbawiony realnego wsparcia

finansowego, brzmi dla nich jak elegancki zakaz awansu, wydany w momencie, gdy sami zaczęli wspinać się po drabinie nowoczesności.

Dla Argentyny MERCOSUR pełni zgoła odmienną funkcję, będąc rodzajem kotwicy w kraju targanym permanentną niestabilnością makroekonomiczną. Państwo to, dysponujące ogromnym potencjałem kulturowym i surowcowym, od dekad zmaga się z inflacją, kryzysami zadłużeniowymi i gwałtownymi wahaniami politycznymi. W tej sytuacji integracja regionalna jest postrzegana jako mechanizm wymuszający pewną przewidywalność, choć jednocześnie ogranicza ona autonomię w kreowaniu polityki gospodarczej. Argentyńska tradycja polityczna jest rozdarta między chęcią ochrony własnego przemysłu a koniecznością otwarcia się na globalną konkurencję, co czyni MERCOSUR polem nieustannych kompromisów. Blok daje Argentynie bezcenny dostęp do rynku brazylijskiego, ale jednocześnie wystawia jej słabsze sektory na bezpośrednie starcie z potężniejszym sąsiadem.

W relacjach z Brukselą Buenos Aires dostrzega zarówno wielką szansę dla swojego rolnictwa, jak i egzystencjalne zagrożenie dla krajowej produkcji przemysłowej. Liberalizacja handlu z Europą mogłaby wprawdzie przynieść ożywienie w sektorze rolno-spożywczym, jednak napływ zaawansowanych produktów z UE grozi marginalizacją argentyńskich fabryk. Problem zaczyna się wtedy, gdy interes przebiera się za jedyną moralność, a technokratyczne zapisy umowy uderzają w kruchą równowagę społeczną kraju. Argentyna patrzy więc na te negocjacje z nadzieją, ale i z lękiem, wiedząc, że błąd w sztuce dyplomatycznej może kosztować ją utratę resztek przemysłowej suwerenności. Jak mawiają na wsi, płot najlepiej stawiać przed szkodą, nie wtedy, gdy krowa już negocjuje akcesję do sąsiada, co w argentyńskim kontekście oznacza konieczność twardej obrony własnych interesów przed pełnym otwarciem granic.

Ostatecznie MERCOSUR pozostaje projektem niedokończonym, rozpiętym między wielkimi ambicjami a prozą codziennych sporów o cła i normy techniczne. Jest to jednak jedyna realna droga dla państw Ameryki Południowej, które chcą uniknąć losu peryferyjnych dostawców surowców dla nowych i starych imperiów. Walka o podmiotowość w cieniu globalnych potęg wymaga bowiem nie tylko jedności, ale i strategicznej cierpliwości w budowaniu własnej siły. Każdy z członków bloku ma swoje wartości, ale każdy ma też swój cennik, a sukces integracji zależy od tego, czy uda się te dwa porządki pogodzić w sposób trwały. W świecie, gdzie soft power coraz częściej przybiera formę infrastrukturalną, MERCOSUR musi stać się czymś więcej niż tylko forum dyskusyjnym – musi stać się realnym fundamentem nowej, południowoamerykańskiej nowoczesności. Tylko wtedy region ten przestanie być jedynie tłem dla cudzych interesów, stając się pełnoprawnym aktorem na globalnej scenie.

Argentyna i Urugwaj: między integracją a narodową suwerennością

Argentyńskie podejście do regionalnej integracji rzadko bywa podszyte czystym entuzjazmem, ustępując miejsca chłodnej, niemal aptekarskiej kalkulacji zysków i strat. W Buenos Aires nikt nie pyta o abstrakcyjne ideały braterstwa, lecz o to, ile realnie zyska potężny agroeksport, a ile krwi upuści rodzimy przemysł pod naporem zagranicznej konkurencji. Każdy ma przecież wartości, ale każdy ma też cennik, zwłaszcza w kraju, gdzie walutowe wpływy są towarem bardziej deficytowym niż optymizm. MERCOSUR ma być dla Argentyny kotwicą, która powstrzyma państwo przed chaotycznym dryfem w stronę kolejnego gospodarczego załamania. Niemniej jednak kraj ten, słynący z gwałtownych zwrotów akcji i politycznej ekwilibrystyki, okazuje się partnerem wyjątkowo trudnym do okiełznania. Budowanie wspólnego bloku z sąsiadem, który co kilka lat ogłasza nową rewolucję monetarną, przypomina próbę stawiania dachu na budynku, którego fundamenty wciąż zmieniają swoje położenie.

W tym kontekście MERCOSUR staje się dla Argentyny zwierciadłem, w którym odbija się jej własny, nierozwiązany od dekad dramat niemożności. Państwo to rozpaczliwie pragnie być suwerenne, nowoczesne i sprawiedliwe, lecz nie potrafi wypracować trwałych narzędzi, które pozwoliłyby te cele zrealizować. Integracja regionalna, choć teoretycznie pomocna, nie jest w stanie zastąpić elementarnej dyscypliny instytucjonalnej, której brakuje na rodzimym podwórku. Żadna unia celna, czyli porozumienie o wspólnym obszarze handlowym bez barier wewnętrznych, nie uleczy organizmu toczonego przez chroniczny chaos makroekonomiczny. Bez trwałego kontraktu między polityką a produkcją każda próba ucieczki w stronę regionalizmu pozostanie jedynie próbą leczenia objawowego. Ostatecznie bowiem to nie traktaty, lecz wewnętrzna stabilność decyduje o tym, czy państwo jest graczem, czy jedynie pionkiem na globalnej szachownicy.

Z zupełnie innej perspektywy na ten sam projekt patrzy Urugwaj – małe i relatywnie stabilne państwo, które nie zamierza bezczynnie czekać na decyzje swoich wielkich sąsiadów. Montevideo od lat manifestuje narastającą frustrację, dostrzegając w sztywnych strukturach bloku nie tyle tarczę ochronną, co ciasną klatkę ograniczającą pole manewru. Dla urugwajskich decydentów wspólna polityka handlowa ma rację bytu wyłącznie wtedy, gdy otwiera realne drzwi do nowych rynków zbytu. Jeśli jednak organizacja paraliżuje inicjatywę swoich członków, jednocześnie nie oferując nic w zamian, staje się ona hamulcem rozwoju. Urugwajskie flirty z Chinami w sprawie dwustronnej umowy handlowej to nic innego jak krzyk politycznej niecierpliwości kraju, który nie posiada demograficznej masy Argentyny. Małe państwo nie może sobie pozwolić na luksus

wiecznego wyczekiwania, aż regionalni giganci łaskawie pogodzą swoje sprzeczne interesy narodowe.

Pytanie o to, czy integracja rzeczywiście wzmacnia suwerenność, czy może ją zamraża w imię źle pojętej solidarności, staje się coraz bardziej palące dla całego regionu. MERCOSUR w założeniu miał zwielokrotniać siłę negocjacyjną swoich członków, lecz w praktyce często prowadzi do wzajemnego szachowania się. Gdy mniejszy partner dochodzi do wniosku, że blok ogranicza jego żywotne interesy, cały projekt zaczyna gwałtownie tracić swoją moralną i polityczną legitymację. Symbolem tego impasu stała się słynna Decyzja 32/00, nakazująca prowadzenie wspólnych negocjacji handlowych, która dziś budzi więcej kontrowersji niż nadziei. W systemie pozbawionym silnych instytucji ponadnarodowych spór między elastycznością a lojalnością wydaje się niemal niemożliwy do polubownego rozstrzygnięcia. Handel międzynarodowy jest wszak wielką szkołą moralnej kosmetyki, gdzie pod płaszczem wspólnoty często kryje się twarda walka o przetrwanie.

Małe państwa i Boliwia: nowa dynamika wewnątrz MERCOSUR

Dla Urugwaju umowa z Unią Europejską stanowi instrument o charakterze wybitnie dwutorowym, wykraczający daleko poza proste arkusze kalkulacyjne zysków i strat. Sukces tych negocjacji ma bowiem dowieść, że MERCOSUR, mimo wewnętrznych tarć, potrafi wypracować konkretny rezultat jako spójny blok polityczny. Jeśli porozumienie z Europą wejdzie w życie, skutecznie osłabi ono głosy zwolenników secesji handlowej, którzy w umowach bilateralnych widzą jedyny ratunek dla mniejszych gospodarek. Wszak każdy ma swoje wartości, ale w polityce międzynarodowej każdy ma też konkretny cennik, co Urugwaj rozumie doskonale. W przypadku fiaska umowy zwycięży jednak twardy pragmatyzm Montevideo, nakazujący ratować własne interesy tam, gdzie regionalni giganci nie dowożą efektów.

Paragwaj, choć często postrzegany jako najmniej widoczny element tej układanki, traktuje integrację regionalną jako swoisty mechanizm awansu cywilizacyjnego. Państwo to nie dysponuje wprawdzie demograficzną skalą Brazylii ani symbolicznym kapitałem Argentyny, niemniej posiada atuty, których nie sposób ignorować w rachunku sił. Mowa tu o potężnym potencjale energetycznym i rolnym, które czynią z niego istotne ogniwo regionalnego łańcucha wartości. Dla Asunción członkostwo w bloku to przede wszystkim szansa na wyjście z cienia i uzyskanie politycznej widoczności, której samodzielnie nie zdołałoby wywalczyć. Integracja staje się zatem strategią ucieczki z peryferyjności wewnątrz peryferii, co pozwala uniknąć roli wyłącznie surowcowego zaplecza dla potężniejszych sąsiadów.

Perspektywa paragwajska przypomina nam jednak, że wewnątrz MERCOSUR nie istnieje jedna, spójna wizja interesów, lecz mozaika sprzecznych dążeń. Umowa z Europą niesie ze sobą obietnicę nowych inwestycji, przy czym wiąże się ona z realnym ryzykiem pogłębienia istniejących już dysproporcji. Liberalizacja handlu może bowiem wzmocnić głównie tych, którzy i tak dysponują największym kapitałem, czyli brazylijskie i argentyńskie agroprzedsiębiorstwa. Blok może być mechanizmem emancypacji mniejszych członków tylko pod warunkiem, że nie zostaną oni zdominowani przez partykularne interesy regionalnych hegemonów. W przeciwnym razie integracja powtórzy jedynie znany schemat zależności, w którym centrum decyzyjne przeniesie się z Brukseli do São Paulo lub Buenos Aires.

Akcesja Boliwii do MERCOSUR to wydarzenie, które w sposób fundamentalny zmienia nie tylko geografię, ale i samą ontologię, czyli naukę o strukturze bytu i relacjach wewnątrz bloku. Choć protokół akcesyjny podpisano już w 2015 roku, to dopiero złożenie instrumentu ratyfikacyjnego w lipcu 2024 roku otworzyło czteroletnie okno na pełne wdrożenie dorobku regulacyjnego. Warto przy tym zauważyć pewien dyplomatyczny paradoks, na który wskazuje Rada Unii Europejskiej w swoich oficjalnych komunikatach. Boliwia, stając się pełnoprawnym członkiem, nie jest automatycznie stroną wynegocjowanych wcześniej porozumień z Europą, ponieważ proces ten zamknięto przed jej formalnym przystąpieniem. Dla La Paz jest to jednak przede wszystkim narzędzie przełamania gospodarczego zamknięcia i szansa na wykorzystanie swoich zasobów strategicznych.

Boliwia wnosi do wspólnoty nie tylko gaz czy lit, ale także skomplikowaną historię społeczną oraz silną tożsamość indiańską, która determinuje jej podejście do suwerenności zasobowej. Państwo to posiada kluczowe znaczenie dla globalnej zielonej transformacji, niemniej jego wizja eksploatacji bogactw naturalnych bywa daleka od neoliberalnych standardów. Handel międzynarodowy jest wszak wielką szkołą moralnej kosmetyki, gdzie pod płaszczem troski o klimat często kryją się twarde interesy najsilniejszych gospodarek. Państwa Ameryki Południowej nie chcą być jedynie cichym dostawcą komponentów dla europejskich samochodów elektrycznych, lecz dążą do budowy własnego potencjału technologicznego. Lit czy wodór mogą stać się fundamentem współpracy, ale równie dobrze mogą narysować nową mapę kolonialnych wręcz zależności.

Suwerenność, handel i lęk przed nową formą zależności

Państwa MERCOSUR nie zamierzają poprzestać na roli globalnego spichlerza czy kopalni, lecz dążą do aktywnego udziału w procesach technologicznych i generowaniu wartości dodanej. Ich ambicje wykraczają poza prostą wymianę surowców, bowiem w stolicy każdego z tych krajów żywa jest

obawa przed utrwaleniem modelu peryferyjnego. Innymi słowy, nikt w Brasílii czy Buenos Aires nie chce zamienić kolonialnej kopalni srebra na nowoczesną, lecz równie eksploatatorską zieloną kopalnię litu. Handel międzynarodowy jest wszak wielką szkołą moralnej kosmetyki, gdzie pod płaszczem ekologii często kryje się chęć utrzymania dawnych hierarchii. Dlatego walka o własność intelektualną i przetwórstwo staje się dla nich kwestią egzystencjalną, a nie tylko ekonomiczną.

W tym kontekście Wenezuela jawi się jako nieobecna obecność, będąca zarazem surowym ostrzeżeniem politycznym dla całego bloku regionalnego. Choć została zawieszona w 2016 roku za niedopełnienie standardów demokratycznych i handlowych, jej przypadek przypomina, że integracja gospodarcza nigdy nie odbywa się w próżni. Dla państw Ameryki Południowej sprawa ta jest jednak znacznie bardziej wielowarstwowa niż jednoznaczne europejskie potępienie autorytaryzmu z pozycji moralnej wyższości. Region ten, nauczony bolesną historią, widzi w kryzysie wenezuelskim nie tylko upadek demokracji, ale także teatr zewnętrznych ingerencji i instrumentalizacji praw człowieka. MERCOSUR musi więc balansować na cienkiej linie między obroną wspólnych zasad a unikaniem roli narzędzia w cudzej, globalnej geopolityce.

To właśnie tutaj ujawnia się fundamentalny rozdźwięk między Brukselą a państwami Południa, wynikający z odmiennych doświadczeń historycznych i priorytetów. Unia Europejska, budująca swoją tożsamość na fundamencie normatywnym, chętnie operuje pojęciami takimi jak rządy prawa, sankcje czy warunkowość. Tymczasem państwa MERCOSUR, czyli południowoamerykański blok gospodarczy dążący do integracji i emancypacji regionu, myślą przede wszystkim kategoriami suwerenności, nieinterwencji oraz pragmatyzmu. Nie oznacza to bynajmniej, że są one obojętne na losy demokracji, lecz raczej, że obawiają się języka wartości używanego jako wyrafinowane narzędzie dominacji. W Europie słowo „wartości" brzmi jak nienaruszalny fundament, podczas gdy na Południu bywa odbierane jako instrukcja obsługi cudzej hegemonii.

Z perspektywy południowoamerykańskiej MERCOSUR nie jest projektem wymierzonym w Zachód, lecz próbą odzyskania pola manewru w coraz bardziej spolaryzowanym świecie. Pole manewru, czyli zdolność państw regionu do balansowania między wpływami globalnych mocarstw, pozwala im unikać bycia wyłączną strefą wpływów jednego gracza. Region ten chce handlować z każdym – od Unii Europejskiej i USA, przez Chiny i Indie, aż po świat arabski i Afrykę. Podczas gdy Europa interpretuje ekspansję Chin jako zagrożenie dla cywilizacji zachodniej, lokalni aktorzy widzą w Pekinie partnera nadzwyczaj pragmatycznego. To jest soft power w wersji infrastrukturalnej – mniej poezji, więcej betonu. Chiny kupują, finansują i budują, nie moralizując przy tym tak intensywnie jak Europa i nie mając za sobą historii interwencji zbrojnych.

Oczywiście, nikt nie jest naiwny i państwa regionu doskonale rozumieją ryzyka płynące z nadmiernej zależności od kredytów czy technologii z Państwa Środka. Niemniej jednak najgorszym

scenariuszem dla MERCOSUR nie jest „Chiny zamiast Europy", lecz całkowity brak konkurencji między wielkimi partnerami handlowymi. W takim układzie region ponownie stałby się jedynie petentem, pozbawionym możliwości negocjacyjnych i skazanym na dyktat jednego centrum. Umowa z Unią Europejską jest zatem traktowana nie jako deklaracja cywilizacyjnej przynależności, lecz jako narzędzie niezbędnej dywersyfikacji. To czysty realizm średnich aktorów, którzy wiedzą, że w świecie gigantów moralność pozbawiona alternatyw jest luksusem, na który ich po prostu nie stać.

Kolejnym punktem zapalnym jest rolnictwo, które w Ameryce Południowej pełni zupełnie inną funkcję społeczną i gospodarczą niż na Starym Kontynencie. W Europie sektor ten jest często postrzegany przez pryzmat ochrony krajobrazu oraz bezpieczeństwa żywnościowego, czyli strategicznej ochrony krajowej produkcji rolnej i standardów jakości. Dla państw MERCOSUR rolnictwo to potężna maszyna eksportowa, będąca głównym źródłem dewiz i fundamentem finansowania nowoczesnego państwa. Agroeksport Brazylii czy Argentyny nie jest marginalnym dodatkiem, lecz rdzeniem ich obecności na arenie międzynarodowej, choć ma on swoje mroczne oblicze. Wiąże się bowiem z koncentracją ziemi, presją na ekosystemy i ludność rdzenną, co budzi zrozumiałe kontrowersje zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz regionu.

Właśnie dlatego południowoamerykańska perspektywa na spór z europejskimi rolnikami jest przesycona głęboką irytacją i poczuciem dziejowej niesprawiedliwości. Państwa MERCOSUR słusznie zauważają, że Europa przez dekady chroniła własny rynek za pomocą subsydiów, budując potęgę Wspólnej Polityki Rolnej. Dziś, gdy Południe osiągnęło przewagę konkurencyjną w produkcji żywności, Bruksela nagle zaczyna kłaść nacisk na standardy dobrostanu i troskę klimatyczną. Z perspektywy Buenos Aires czy Montevideo taki protekcjonizm regulacyjny, czyli praktyka wykorzystywania standardów ekologicznych jako barier dla zagranicznej konkurencji, jest po prostu hipokryzją bogatych. Europa chce swobodnie sprzedawać swoje maszyny i farmaceutyki, ale gdy role się odwracają, interes nagle przebiera się za jedyną słuszną moralność. Wewnątrz samej Unii mniejszość blokująca, czyli koalicja państw zdolna do zatrzymania decyzji na poziomie wspólnotowym, często wykorzystuje te argumenty, by chronić własne rynki przed południowoamerykańską konkurencją.

Ostatecznie spór o umowę handlową obnaża głęboki lęk przed peryferyjnością, czyli obawę przed utratą suwerenności gospodarczej i technologiczną podległością. Lęk przed peryferyjnością napędza opór wobec umów, które mogłyby utrwalić kolonialny model wymiany handlowej, sprowadzając region do roli dostawcy kalorii. Państwa MERCOSUR nie chcą być jedynie zapleczem surowcowym dla bogatej Północy, lecz partnerami, którzy mają prawo do własnej drogi rozwoju. Jak mawiają na wsi, płot najlepiej stawiać przed szkodą, nie wtedy, gdy krowa już negocjuje akcesję

do sąsiada, a region ten właśnie stawia swoje ogrodzenia. Każdy ma swoje wartości, ale każdy ma też cennik, a negocjacje między tymi dwoma blokami są lekcją twardego, geopolitycznego realizmu. Sukces tej współpracy zależy od tego, czy Europa zdoła porzucić mentorski ton na rzecz autentycznego partnerstwa, które uwzględnia interesy obu stron.

Między pułapką surowcową a technodyplomacją

Trzeba przyznać uczciwie, że w argumentacji dotyczącej standardów środowiskowych kryje się sporo racji, choć z pewnością nie wyczerpuje ona całej złożoności problemu. Normy te nie stanowią jedynie sprytnej maski dla protekcjonizmu regulacyjnego, czyli praktyki polegającej na wykorzystywaniu standardów ekologicznych jako barier dla zagranicznej konkurencji, lecz są realną odpowiedzią na koszty globalizacji. Kłopot w tym, że Europa rzadko potrafi oddzielić język uniwersalnych wartości od partykularnych interesów własnych grup nacisku, podczas gdy państwa Ameryki Południowej unikają przyznania, że ich przewaga kosztowa bywa wątpliwa etycznie. Obie strony tego sporu starają się wyglądać na znacznie czystsze, niż wskazywałaby na to ich codzienna praktyka gospodarcza. Handel międzynarodowy jest wszak wielką szkołą moralnej kosmetyki, gdzie pudrowanie rzeczywistości należy do podstawowego kanonu dyplomatycznego rzemiosła.

Najważniejszy punkt perspektywy południowoamerykańskiej sięga jednak znacznie głębiej niż doraźne spory o kwoty eksportowe na wołowinę czy soję. Państwa bloku MERCOSUR, czyli południowoamerykańskiej organizacji dążącej do integracji i emancypacji regionu, doskonale rozumieją, że przyszłość należy do kontrolujących technologię, dane i energię. Dlatego umowa z Unią Europejską jest tam oceniana nie tylko przez pryzmat ceł, ale przede wszystkim przez szansę na awans w globalnych łańcuchach wartości. Jeśli porozumienie jedynie utrwali archaiczny schemat wymiany surowców na maszyny, okaże się ono dla regionu bolesną, strategiczną porażką. Prawdziwym sukcesem byłoby natomiast otwarcie drogi do inwestycji w przemysł 4.0, biotechnologię oraz cyfrową certyfikację, co pozwoliłoby uniknąć roli wiecznego zaplecza.

W tym specyficznym miejscu interesy obu kontynentów zaczynają się w sposób naturalny zbiegać, tworząc przestrzeń dla nowej formy współpracy. Europa pilnie potrzebuje stabilnego partnera, który pozwoli jej zachować pole manewru, czyli zdolność do balansowania między wpływami Chin a dominacją Stanów Zjednoczonych. Z kolei MERCOSUR poszukuje sojusznika zdolnego wesprzeć modernizację produkcji, zamiast jedynie konsumować wydobywane z ziemi bogactwa naturalne. To jest soft power w wersji infrastrukturalnej – mniej poezji, a znacznie więcej betonu, światłowodów i twardej technologii. Wspólnym językiem tej relacji może stać się technodyplomacja, o ile zostanie ona oparta na zasadach rzeczywistego partnerstwa, a nie na paternalistycznym pouczaniu.

W świecie zdominowanym przez czwartą rewolucję przemysłową największym ryzykiem dla regionu pozostaje lęk przed peryferyjnością, rozumiany jako obawa przed utratą suwerenności gospodarczej i technologiczną podległością. Region może dostarczać lit, energię i żywność, a jednocześnie całkowicie utracić kontrolę nad platformami, algorytmami oraz systemami płatności. Taki scenariusz stanowiłby w istocie nowy kolonializm bez flagi, w którym marża platformowa zastępuje dawne daniny z cukru czy srebra. Dawniej centrum brało kauczuk i kawę, dziś natomiast może przejmować dane, uwagę użytkowników oraz kontrolę nad standardami certyfikacji. Zmienił się jedynie kostium i scenografia, podczas gdy sam dramat zależności strukturalnej pozostaje wciąż ten sam.

Państwa Ameryki Południowej pragną dostępu do europejskiego rynku premium, lecz stanowczo odrzucają relację o charakterze katechetycznym, w której występowałyby jako uczniowie. Europa wykazuje silną skłonność do posługiwania się językiem uniwersalnym, który z jej perspektywy wydaje się neutralny, lecz na Południu brzmi jak głos hierarchii. Oczywiście MERCOSUR nie może zasłaniać się suwerennością, by ignorować deforestację czy łamanie praw ludności rdzennej, co często budzi sprzeciw opinii publicznej. Niemniej jednak Unia Europejska musi uczciwie przyznać, że jej własne motywacje gospodarcze są równie silne, co deklarowane przywiązanie do idei. Prawdziwe partnerstwo zaczyna się bowiem w momencie, gdy obie strony przestają udawać całkowitą bezinteresowność i odsłaniają swoje karty.

Unia Europejska mówi o klimacie, ale jednocześnie chroni własne bezpieczeństwo żywnościowe, czyli strategiczną ochronę krajowej produkcji rolnej i standardów jakości konsumenckiej. Właśnie dlatego kraje takie jak Polska czy Francja starają się sformować mniejszość blokującą, czyli koalicję państw członkowskich zdolną do zatrzymania decyzji na poziomie unijnym. MERCOSUR z kolei mówi o suwerenności, choć w praktyce dąży do minimalizacji kosztów środowiskowych związanych z ekspansją sektora agro. Nie ma w tym nic nadzwyczajnego, gdyż właśnie tak od wieków wygląda twarda polityka międzynarodowa prowadzona przez suwerenne podmioty. Problem zaczyna się wtedy, gdy interes przebiera się za jedyną moralność, uniemożliwiając tym samym rzetelną dyskusję o realnych kompromisach.

Sam MERCOSUR pozostaje projektem niezwykle ambitnym, choć wciąż niedokończonym, co odróżnia go od głęboko zintegrowanej struktury Unii Europejskiej. Brakuje mu pełnego prymatu prawa wspólnotowego oraz silnych instytucji zdolnych do egzekwowania decyzji, przez co często działa jedynie jako wspólnota zamiaru. Ta słabość ma jednak swoje głębokie uzasadnienie historyczne, wynikające z traumatycznych doświadczeń walki o realną kontrolę nad własnym losem. Podczas gdy integracja europejska była odpowiedzią na niszczycielskie wojny mocarstw, procesy w Ameryce Południowej stanowiły raczej próbę ucieczki przed zewnętrzną zależnością. To

zupełnie inne mity założycielskie, które sprawiają, że MERCOSUR prawdopodobnie na zawsze pozostanie strukturą bardziej międzyrządową niż ponadnarodową.

Pytanie nie brzmi zatem, czy blok ten stanie się kopią Brukseli, lecz czy wypracuje skuteczną koordynację pozwalającą negocjować z globalnymi gigantami. Jak mawiają na wsi, płot najlepiej stawiać przed szkodą, nie wtedy, gdy krowa już negocjuje akcesję do sąsiada. Dla Brazylii MERCOSUR stanowi instrument regionalnego przywództwa, natomiast dla Argentyny jest kotwicą stabilizującą gospodarkę w okresach nieuchronnych turbulencji. Urugwaj i Paragwaj widzą w nim szansę na widoczność, o ile blok nie zamieni się w biurokratyczną blokadę ograniczającą ich swobodę. Ostatecznie jest to południowoamerykańska walka o prawo do przyszłości, w której integracja nie może i nie chce uciec od polityki.

Wielka gra o wpływy: MERCOSUR między Waszyngtonem, Pekinem a Brukselą

MERCOSUR nie stanowi południowoamerykańskiej wersji europejskiego marzenia o wspólnocie, lecz jest raczej pragmatyczną odpowiedzią na dojmujący lęk przed peryferyjnością, czyli obawę przed utratą suwerenności gospodarczej i technologiczną podległością. Państwa członkowskie tego bloku łakną handlu, lecz panicznie boją się nowej formy zależności, pragnąc inwestycji przy jednoczesnym odrzuceniu kolonializmu kapitałowego. Nie zamierzają pełnić wyłącznie roli globalnego spichlerza, choć chętnie sprzedają żywność, tak jak pożądają nowoczesnych technologii, odrzucając jednak wizję cyfrowej podległości wobec zewnętrznych centrów. Szukają partnerstwa z Unią Europejską, o ile nie wiąże się ono z nużącą europejską katechezą, oraz relacji z Chinami, które nie pozbawią ich niezbędnego pola manewru. Rozumieją bowiem doskonale, że samotna suwerenność średnich graczy w świecie zdominowanym przez gigantów bywa jedynie eufemizmem dla całkowitej bezsilności.

W tym świetle umowa z Unią Europejską nabiera znaczenia wykraczającego daleko poza proste arkusze kalkulacyjne i tabelki z cłami. Stanowi ona fundamentalny test sprawdzający, czy region potrafi negocjować jako zwarty blok i uzyskać realny dostęp do jednego z najbardziej zasobnych rynków globu. Jest to również sprawdzian dla samej Europy, która musi udowodnić, czy potrafi traktować Amerykę Południową jak podmiotowego partnera, a nie jak niesfornego ucznia. Wewnętrzne spory wewnątrz Unii, gdzie mniejszość blokująca, czyli koalicja państw zdolna do zatrzymania decyzji na poziomie unijnym, próbuje wymusić renegocjację warunków, tylko potęgują niepewność partnerów. Jeśli integracja południowoamerykańska ma wyjść poza sferę kwiecistej retoryki, musi stać się skutecznym narzędziem rozwoju w świecie po epoce naiwnego liberalizmu.

Ostatecznie gra toczy się o to, czy globalizacja może stać się bardziej symetryczna, odporna na dominację jednego centrum i świadoma ekologicznych kosztów postępu.

MERCOSUR to w istocie próba wyartykułowania światu jasnego komunikatu: nie zamierzamy być niczyim zapleczem surowcowym, lecz chcemy współtworzyć reguły globalnej gry. Jeżeli Bruksela nie dostrzeże tej ambicji, nadal będzie postrzegać ten region wyłącznie przez pryzmat kontyngentów wołowiny, ignorując prawdziwą stawkę tego porozumienia. Chodzi bowiem o prawo Ameryki Południowej do przyszłości, której scenariusz nie zostanie napisany ani w Brukseli, ani w Pekinie, ani tym bardziej w Waszyngtonie. Formalnie mamy do czynienia z porozumieniem handlowym, lecz w rzeczywistości jego cień pada na całą atlantycką architekturę wpływów i globalne łańcuchy dostaw. To nie jest zwykła umowa o redukcji barier, lecz skomplikowany plebiscyt dotyczący politycznej lojalności i strategicznej autonomii całego kontynentu. Krótko mówiąc: stawka jest znacznie wyższa niż cena kilograma antrykotu.

Rywalizacja o surowce krytyczne, bezpieczeństwo żywnościowe i technologie cyfrowe sprawia, że Waszyngton i Pekin patrzą na to porozumienie z zupełnie odmiennych perspektyw. Stany Zjednoczone dostrzegają w nim wyzwanie dla swojej historycznej pozycji w zachodniej hemisferze, choć jednocześnie widzą potencjalny instrument ograniczania ekspansji Chin. Pekin natomiast, dysponując już potężnymi wpływami w regionie, obserwuje europejskie ruchy z chłodnym, niemal stoickim pragmatyzmem. Dla Chin umowa ta jest jedynie kolejnym ruchem w partii szachów, którą prowadzą od dekad za pomocą kredytów, infrastruktury i dyplomacji cierpliwej obecności. Handel międzynarodowy jest przecież wielką szkołą moralnej kosmetyki, gdzie pod warstwą pięknych słów o współpracy kryją się twarde, bezlitosne interesy. Bezpieczeństwo żywnościowe, czyli strategiczna ochrona krajowej produkcji rolnej i standardów jakości, staje się tu wygodnym argumentem dla obu stron barykady.

Waszyngton nie prezentuje wobec tej umowy jednolitego stanowiska, lecz manewruje między kilkoma warstwami interesów, które nierzadko wzajemnie się wykluczają. Z perspektywy czysto geopolitycznej każda inicjatywa wzmacniająca więzi MERCOSUR z Zachodem jest dla Amerykanów teoretycznie korzystna. Zakotwiczenie regionu w systemie europejskich reguł i standardów może skutecznie ograniczyć przestrzeń dla chińskiej dominacji technologicznej i surowcowej. W tym ujęciu porozumienie służy interesom USA, utrzymując Amerykę Południową w układzie wielobiegunowym, zamiast oddawać ją walkowerem chińskiemu kapitałowi. Część analityków sugeruje nawet, że to właśnie twarda, unilateralna polityka taryfowa administracji Trumpa paradoksalnie przyspieszyła dążenie regionu do szukania alternatyw. Amerykańska dyplomacja musi teraz gasić pożary, które sama nieopatrznie wznieciła.

Druga warstwa amerykańskich obaw dotyczy jednak bezpośredniej konkurencji rynkowej i prób narzucenia przez Unię Europejską własnego protekcjonizmu regulacyjnego. Protekcjonizm regulacyjny, czyli wykorzystywanie standardów ekologicznych i społecznych jako barier dla zagranicznej konkurencji, jest tu głównym punktem sporu. Kością niezgody są zwłaszcza oznaczenia geograficzne, czyli unijny mechanizm ochrony nazw produktów regionalnych, który Waszyngton postrzega jako ukrytą barierę handlową. Amerykańscy producenci obawiają się, że stracą prawo do używania nazw uznawanych w USA za rodzajowe, co uderzy w eksport serów i wędlin. Raporty USTR z ostatnich lat wyraźnie wskazują, że Bruksela próbuje stworzyć w Ameryce Południowej de facto monopol na nazwy specjalistycznych produktów spożywczych. Jest to klasyczny przykład sytuacji, w której interes ekonomiczny przebiera się za jedyną słuszną moralność i dbałość o tradycję.

Trzecia płaszczyzna sporu ma charakter hemisferyczny i dotyczy tradycyjnego postrzegania Ameryki Łacińskiej jako wyłącznej strefy wpływów strategicznych Stanów Zjednoczonych. Choć doktryna Monroe'a nie jest już oficjalnym drogowskazem dyplomacji, jej duch wciąż krąży po waszyngtońskich korytarzach niczym nieaktualna wersja systemu operacyjnego. Umowa UE-MERCOSUR dobitnie pokazuje, że USA przestały być jedynym naturalnym punktem odniesienia dla państw tego regionu, które coraz śmielej dywersyfikują swoje sojusze. Europa wchodzi tam ze swoimi regulacjami, Chiny z betonem i infrastrukturą, a Indie oferują coraz szerszy wachlarz usług cyfrowych. Dla Waszyngtonu to sytuacja wysoce niekomfortowa, gdyż oznacza, że ich dawne „podwórko" stało się rynkiem, na którym trzeba licytować najwyżej. Monopol na wpływy bezpowrotnie odszedł do historii.

Czwarta warstwa dotyczy surowców krytycznych, które stanowią fundament współczesnego wyścigu zbrojeń technologicznych i zielonej transformacji energetycznej. USA i Unia Europejska deklarują wprawdzie współpracę w zakresie dywersyfikacji łańcuchów dostaw, by ograniczyć zależność od chińskiego monopolu na przetwarzanie minerałów. W oficjalnych komunikatach mowa o mechanizmach przeciwdziałania praktykom nierynkowym, co w dyplomatycznym żargonie oznacza próbę wypchnięcia Pekinu z kluczowych sektorów wydobywczych. MERCOSUR, dysponujący ogromnymi zasobami litu i metali ziem rzadkich, staje się w tym kontekście polem bitwy o kontrolę nad przyszłością półprzewodników. Waszyngton musi więc balansować między chęcią osłabienia Chin a obawą przed nadmiernym wzmocnieniem pozycji regulacyjnej Europy w tym sektorze. To skomplikowana gra, w której każdy ruch wywołuje lawinę nieprzewidzianych konsekwencji.

Ostatecznie stosunek USA do umowy UE-MERCOSUR pozostaje głęboko ambiwalentny, łącząc w sobie strategiczny niepokój z pragmatyczną kalkulacją zysków i strat. Z perspektywy wielkiej

strategii porozumienie to może pomóc Zachodowi, lecz z punktu widzenia konkretnych eksporterów jest ono postrzegane jako zagrożenie. Pokazuje ono również postępujący spadek wyłącznej dominacji USA, wymuszając na Amerykanach akceptację faktu, że świat stał się nieodwołalnie wielobiegunowy. Globalny handel przypomina w tym względzie wodę, która po zamknięciu jednej śluzy natychmiast znajduje sobie nowe, boczne koryto przepływu. Każdy ma tu swoje wartości, ale każdy ma też cennik, a Ameryka Południowa nauczyła się wystawiać rachunki, które coraz trudniej zignorować. Pytanie brzmi tylko, kto ostatecznie zdecyduje się je zapłacić.

W kwestii MERCOSUR Stany Zjednoczone muszą ostatecznie pogodzić się z faktem, że Unia Europejska jest sojusznikiem, który jednocześnie pozostaje bezwzględnym konkurentem. Choć w sferze bezpieczeństwa strategicznego Waszyngton i Bruksela mówią wspólnym językiem, to w obszarze handlu ich interesy często rozchodzą się w przeciwnych kierunkach. Ameryka Południowa zręcznie wykorzystuje tę dwoistość, budując własne pole manewru, czyli zdolność do balansowania między wpływami mocarstw bez popadania w całkowitą podległość. To jest soft power w wersji infrastrukturalnej i regulacyjnej – mniej tu poezji o braterstwie narodów, a znacznie więcej twardego betonu i paragrafów. Problem zaczyna się wtedy, gdy interes przebiera się za jedyną moralność, a partnerzy zaczynają tracić cierpliwość do pustych deklaracji.

Geopolityczne szachy: Europa, USA i Chiny o wpływy w MERCOSUR

Współczesny handel międzynarodowy jest wielką szkołą moralnej kosmetyki, w której pod płaszczem szlachetnych norm ukrywa się twarda walka o rynkowe udziały i wpływy instytucjonalne. Unia Europejska, negocjując z blokiem MERCOSUR, nie ogranicza się do prostych stawek celnych, lecz forsuje cały pakiet własnych rozwiązań systemowych, od ochrony danych po skomplikowane procedury arbitrażowe. Bruksela dąży do tego, by południowoamerykańscy partnerzy przyjęli europejski model regulacyjny, obejmujący rygorystyczne standardy środowiskowe oraz systemy zgodności, które dla postronnego obserwatora mogą wydawać się technokratyczną nudą. W rzeczywistości jest to próba eksportu tak zwanego Brussels effect, czyli zjawiska, w którym unijne normy stają się globalnym punktem odniesienia, wymuszając na zagranicznych producentach dostosowanie się do standardów Starego Kontynentu. Dla Stanów Zjednoczonych taka strategia stanowi poważne wyzwanie, ponieważ europejska regulacja często działa niczym niewidzialna taryfa, skutecznie utrudniająca życie amerykańskim eksporterom. Europa nie zawsze musi wygrywać cłem, gdyż czasem wystarczy jej zwycięstwo odniesione za pomocą precyzyjnie skonstruowanego słownika i certyfikatów.

Szczególnie jaskrawym polem bitwy stają się oznaczenia geograficzne, które dla Europejczyków stanowią świętą ochronę dziedzictwa, tradycji oraz unikalnego charakteru konkretnych regionów. Amerykanie postrzegają te same mechanizmy jako bezczelną próbę zawłaszczenia nazw, które na ich własnym rynku od dekad funkcjonują jako ogólne kategorie produktów spożywczych. Spór o to, czy feta może pochodzić z Wisconsin, a parmezan z Argentyny, jest w istocie czymś znacznie głębszym niż tylko gastronomicznym detalem czy kłótnią o etykiety na półkach. To fundamentalny konflikt dwóch odmiennych filozofii rynku, gdzie Europa broni koncepcji terroir, czyli przekonania o nierozerwalnym związku produktu z ziemią i historią jego wytwarzania. USA odpowiadają na to modelem trademark capitalism, w którym nazwa jest jedynie kategorią handlową, podlegającą prawom wolnej konkurencji i masowej dystrybucji. Jeden z graczy widzi w handlu klasztor tradycji, podczas gdy drugi dostrzega w nim przede wszystkim nieskończenie długą półkę w globalnym supermarkecie.

Z perspektywy Waszyngtonu ewentualna finalizacja umowy między Unią Europejską a MERCOSUR grozi stworzeniem w Ameryce Południowej systemu prawnego, który będzie systemowo faworyzował europejskich eksporterów. Choć Biały Dom nie musi od razu manifestować otwartej wrogości wobec tego porozumienia, z pewnością będzie z aptekarską precyzją monitorował jego realne skutki dla własnego biznesu. Amerykańscy dyplomaci i lobbyści zamierzają naciskać wszędzie tam, gdzie interesy ich rodzimych producentów zostaną ograniczone przez nowe, proeuropejskie normy techniczne. Każdy ma swoje wartości, ale każdy ma też cennik, a w geopolityce handlowej te dwie sfery przenikają się w sposób niemal nierozerwalny. Waszyngton doskonale rozumie, że raz ustanowiony standard regulacyjny może być trudniejszy do obalenia niż najwyższa bariera celna, dlatego jego reakcja będzie raczej pragmatyczna niż emocjonalna.

W tym samym czasie Chiny prezentują postawę milczącego pragmatyzmu, uprawiając grę długiego oddechu, która nie wymaga głośnych deklaracji ani dyplomatycznych fajerwerków. Pozycja Pekinu w Ameryce Łacińskiej jest już na tyle ugruntowana, że tamtejsi decydenci mogą przyglądać się poczynaniom Brukseli z olimpijskim spokojem i pewnością siebie. Oficjalna chińska strategia rzadko polega na frontalnym torpedowaniu porozumień zawieranych przez innych graczy, skupiając się raczej na równoległym budowaniu własnej, potężnej infrastruktury wpływu. Pekin ma pełną świadomość, że nawet najbardziej ambitna umowa handlowa Europy nie wymaże z dnia na dzień dekad chińskiej dominacji w obszarze kredytów, inwestycji oraz obecności technologicznej. Reuters, przywołując słowa brazylijskiego wiceprezydenta Geralda Alckmina, podkreśla, że choć Unia Europejska pozostaje kluczowym graczem z obrotami rzędu 100 miliardów dolarów, to jednak zajmuje dopiero drugie miejsce na podium za Chinami. Europa, wchodząc do tego pokoju, musi mieć świadomość, że nie zastaje go pustym, lecz wypełnionym po brzegi chińskimi interesami i zobowiązaniami.

Kiedy europejscy negocjatorzy zasiadają do rozmów z przedstawicielami MERCOSUR, Chiny już dawno tam siedzą, mając w ręku nie tylko gotowe kontrakty, ale i bezpośredni numer telefonu do gospodarza. Pekin postrzega umowę unijną przez pryzmat globalnej konkurencji, jednak nie traktuje jej w kategoriach egzystencjalnej katastrofy dla swoich własnych interesów narodowych. Państwa Ameryki Południowej nadal będą przecież potrzebować chłonnego chińskiego rynku jako głównego odbiorcy dla swojej żywności, surowców mineralnych oraz zasobów energetycznych. Co więcej, Chiny potrafią błyskawicznie odpowiedzieć na ruchy konkurencji, o czym świadczą doniesienia z lutego 2026 roku o rozważaniu przez Brazylię poparcia dla częściowej umowy handlowej z Pekinem. Taka zmiana stanowiska największej gospodarki regionu byłaby czytelnym sygnałem, że południowoamerykańscy liderzy potrafią doskonale licytować swoje poparcie między wielkimi mocarstwami. Chiny grają na kilku fortepianach naraz, elastycznie dostosowując swoją taktykę do zmieniającej się architektury sojuszy i napięć międzynarodowych.

Jeżeli Unia Europejska ostatecznie doprowadzi do podpisania umowy, Pekin prawdopodobnie nie zgłosi oficjalnego protestu, lecz po prostu przyspieszy własny dialog z poszczególnymi stolicami regionu. Analizy Parlamentu Europejskiego wskazują, że Urugwaj już od 2021 roku prowadzi z Pekinem zaawansowane rozmowy o umowie bilateralnej, jednocześnie wywierając presję na pozostałych członków bloku. To dyplomacja w najlepszym wydaniu, kierująca się zasadą, że jeśli jedne drzwi zostają zamknięte, należy spróbować wejść oknem, a jeśli i ono jest zaryglowane, sfinansować budowę całego nowego skrzydła budynku. Taka elastyczność pozwala Chinom zachować pełne pole manewru, czyli zdolność państw MERCOSUR do balansowania między wpływami globalnych mocarstw w celu uniknięcia dominacji jednego z nich. W tej wielkiej grze Pekin zawsze ma przygotowany wariant rezerwowy, który pozwala mu utrzymać inicjatywę niezależnie od ruchów Brukseli czy Waszyngtonu.

Przewaga Chin w Ameryce Południowej nie opiera się wyłącznie na prostym handlu towarami, lecz na kompleksowym pakiecie obejmującym finansowanie, logistykę oraz nowoczesne technologie cyfrowe. Dla państw regionu, borykających się z niedoborami kapitału, chińska oferta jest niezwykle atrakcyjna, zwłaszcza ze względu na brak ostentacyjnej warunkowości politycznej i moralizatorskich pouczeń. Europa często przychodzi do partnerów z długą listą norm, skomplikowanymi procedurami konsultacyjnymi oraz językiem, który podszyty jest poczuciem cywilizacyjnej wyższości. Chiny natomiast pojawiają się z gotowym kredytem, sprawdzonym wykonawcą portu lub sieci telekomunikacyjnej oraz konkretnym, krótkim terminem realizacji inwestycji. To jest soft power w wersji infrastrukturalnej, gdzie zamiast poezji o demokracji oferuje się twardy beton i realne wsparcie dla lokalnej gospodarki. Oczywiście rachunek za tę szybkość i brak zbędnych pytań może okazać się wysoki, ale w bieżącej polityce rozwojowej dzisiejsza droga bywa bardziej przekonująca niż jutrzejszy podręcznik dobrych praktyk.

Problem zaczyna się zazwyczaj wtedy, gdy partykularny interes ekonomiczny przebiera się za jedyną słuszną moralność, co w relacjach UE-MERCOSUR zdarza się nadzwyczaj często. Protekcjonizm regulacyjny, czyli praktyka wykorzystywania standardów ekologicznych i społecznych jako barier dla zagranicznej konkurencji, staje się głównym punktem sporu, w którym obie strony oskarżają się o nieszczerość. Podczas gdy Bruksela mówi o ratowaniu planety i ochronie konsumentów, rządy w Buenos Aires czy Brasilii widzą w tym próbę zablokowania ich rozwoju i utrwalenia peryferyjnej roli dostawcy surowców. Jak mawiają na wsi, płot najlepiej stawiać przed szkodą, nie wtedy, gdy krowa już negocjuje akcesję do sąsiada, dlatego państwa MERCOSUR starają się zabezpieczyć swoje interesy przed podpisaniem wiążących dokumentów. Ostatecznie wynik tych geopolitycznych szachów zależy od tego, kto zaoferuje partnerom z Ameryki Południowej najbardziej wiarygodną wizję przyszłości, w której ich suwerenność nie zostanie przehandlowana za obietnice bez pokrycia.

Wielka gra o wpływy: MERCOSUR między Chinami, USA a Europą

Analizy płynące z europejskich ośrodków badawczych nie pozostawiają złudzeń: obecność Chin w Ameryce Łacińskiej przestała być jedynie handlową ciekawostką, a stała się wyzwaniem o charakterze czysto strategicznym. Parlament Europejski od dłuższego czasu kreśli obraz rosnącego zaangażowania Pekinu w regionie LAC jako egzystencjalną próbę dla wpływów Starego Kontynentu, co potwierdzają liczne studia nad geopolitycznymi meandrami umowy UE-MERCOSUR. Chiny, operując subtelną, lecz niezwykle skuteczną triadą handlu, kredytu oraz wyrafinowanych instrumentów finansowych, zdołały trwale wpisać się w architekturę polityki zagranicznej państw bloku. Dane publikowane przez MERICS są w tej materii bezlitosne, bowiem dynamika wymiany handlowej Chin z MERCOSUR od lat deklasuje analogiczne wskaźniki unijne, a tempo wzrostu importu z Państwa Środka przypomina raczej sprint niż spokojny marsz, którym porusza się Europa. Handel międzynarodowy jest wszak wielką szkołą moralnej kosmetyki, gdzie pod warstwą liczb ukryte są twarde ambicje dominacji.

Dla Pekinu porozumienie między Brukselą a państwami Południa jest wyzwaniem istotnym, lecz w żadnym razie nie ostatecznym, gdyż chińska strategia opiera się na cierpliwości, a nie na gwałtownych gestach. Pekin nie widzi potrzeby zrywania relacji tylko dlatego, że Europa zdołała w końcu sfinalizować wieloletnie negocjacje, ponieważ jego gra toczy się na wielu poziomach jednocześnie. Chińscy decydenci mogą po prostu kontynuować dotychczasowy kurs: pogłębiać wymianę z Brazylią, prowadzić dyskretne rozmowy z Urugwajem, oferować hojne linie kredytowe i

budować infrastrukturę, która zostanie na miejscu długo po tym, jak zgasną światła na dyplomatycznych bankietach. Kluczowym atutem Chin pozostaje fakt, że są one partnerem, który nie ma w zwyczaju wygłaszać swoim gospodarzom cotygodniowej aksjologicznej katechezy na temat standardów demokratycznych. Z perspektywy Pekinu najważniejsze jest bowiem to, aby MERCOSUR nie przeobraził się w ekskluzywną, zamkniętą strefę normatywnego oddziaływania Unii Europejskiej, co mogłoby zagrozić chińskiej ekspansji technologicznej.

W tej wielkiej układance MERCOSUR jawi się Chinom przede wszystkim jako strategiczny spichlerz i magazyn surowców, zapewniający niezbędne bezpieczeństwo żywnościowe, czyli strategiczną ochronę krajowej produkcji rolnej i standardów jakości, co dla Pekinu jest kwestią stabilności wewnętrznej. Brazylijska soja, argentyńskie produkty rolne, ruda żelaza oraz lit, ukryty w sercu regionu, tworzą mapę interesów, na której chińskie firmy stawiają kolejne flagi. Jednak ta relacja surowcowo-technologiczna jest głęboko asymetryczna, co budzi zrozumiałe niepokoje wśród południowoamerykańskich elit politycznych. Państwa bloku obawiają się powtórzenia historycznego schematu, w którym ich rola ogranicza się do eksportu dóbr nieprzetworzonych i importu wysokiej technologii. Lęk przed peryferyjnością, czyli obawa państw Ameryki Południowej przed utratą suwerenności gospodarczej i technologiczną podległością, sprawia, że umowa z UE staje się dla nich pożądanym narzędziem dywersyfikacji.

Współczesna Ameryka Południowa nie szuka już jednego patrona na całe życie, lecz buduje to, co można nazwać portfelem partnerstw, w którym każda karta ma swoją specyficzną wartość. Pole manewru, czyli zdolność państw MERCOSUR do balansowania między wpływami Chin, USA i Unii Europejskiej, pozwala regionowi unikać bycia wyłączną strefą wpływów jednego mocarstwa. Pekin doskonale rozumie tę nową dynamikę i wcale nie wymaga od swoich partnerów politycznej monogamii, dopóki pozostaje dla nich wystarczająco użyteczny i szybki w działaniu. Chiny chcą być w tym portfelu kartą o najwyższym limicie, wiedząc, że w świecie twardych interesów lojalność jest często funkcją dostępnego kredytu. To jest soft power w wersji infrastrukturalnej: mniej poezji o wspólnych wartościach, a znacznie więcej betonu, stali i światłowodów łączących odległe porty.

Z kolei dla Waszyngtonu priorytetem pozostaje powstrzymanie chińskiej dominacji, choć jednocześnie USA z niepokojem patrzą na unijne próby narzucania własnych standardów, które mogłyby wypchnąć amerykańskie firmy z rynku. Protekcjonizm regulacyjny, czyli wykorzystywanie standardów ekologicznych i społecznych jako barier dla zagranicznej konkurencji, jest tu kością niezgody, która sprawia, że oba mocarstwa patrzą na ruchy Brukseli z mieszanką nadziei i podejrzliwości. USA widzą w umowie UE-MERCOSUR element zachodniego deriskingu wobec Chin, ale jednocześnie obawiają się utraty własnych wpływów handlowych. To właśnie jest współczesna wielobiegunowość: nie elegancka symfonia równowagi, lecz głośne targowisko

strategii, na którym każdy ma wartości, ale każdy ma też cennik. Brazylia czy Argentyna potrafią po mistrzowsku wykorzystywać tę rywalizację, grając europejskim dostępem do rynku przeciwko chińskim inwestycjom infrastrukturalnym.

Powrót do polityki taryfowej i protekcjonistycznej w USA, szczególnie widoczny w działaniach administracji Donalda Trumpa, stał się nieoczekiwanym katalizatorem dla światowej gorączki umów handlowych. Gdy Waszyngton zaczął używać ceł jako narzędzia dyscyplinującego, globalni gracze zrozumieli, że posiadanie alternatyw nie jest luksusem, lecz koniecznością przetrwania. W tym sensie porozumienie UE-MERCOSUR jest częściowo produktem ubocznym amerykańskiego nacisku, który zmusił obie strony do szukania bezpieczniejszych przystani. To swoisty paradoks twardej polityki: próba pokazania absolutnej siły często ujawnia jedynie kosztowną cenę zależności od nastrojów hegemona. Państwa Południa i Europa, mimo dzielących je sporów o rolnictwo czy ochronę Amazonii, odkryły, że łączy je wspólna potrzeba ucieczki przed nieprzewidywalnością wielkich mocarstw.

Ostatecznie lekcja płynąca z tych przetasowań jest dla Waszyngtonu wyjątkowo niewygodna, gdyż pokazuje, że nadmierna presja zachęca partnerów do budowania trwałych obejść systemowych. Raz stworzone kanały współpracy i alternatywne szlaki handlowe zostają z nami na dłużej niż chwilowy gniew taryfowy czy zmiana lokatora w Białym Domu. Koszt braku porozumienia między Europą a Ameryką Południową stał się po prostu zbyt wysoki w obliczu globalnej niestabilności, co zmusiło obie strony do schowania dumy do kieszeni. Problem zaczyna się wtedy, gdy interes przebiera się za jedyną moralność, ale w tym przypadku naga konieczność dywersyfikacji okazała się silniejsza od ideologicznych różnic.

Wielka gra o wpływy: Europa, Chiny i suwerenność MERCOSUR

Dla Pekinu podpisanie i tymczasowe stosowanie umowy UE-MERCOSUR to czytelny sygnał, że Stary Kontynent po latach letargu próbuje odzyskać inicjatywę w Ameryce Południowej. Eksperci z CEPS słusznie zauważają, że planowane na maj 2026 roku wejście w życie porozumienia handlowego ma wymiar stricte geopolityczny, gdyż region ten stał się areną bezwzględnej rywalizacji mocarstw. Unia Europejska, forsując koncepcję otwartej autonomii strategicznej, czyli zdolności do samodzielnego kształtowania polityki przy jednoczesnym zachowaniu otwartości handlowej, rozpaczliwie szuka dywersyfikacji sojuszy w dobie globalnej fragmentacji. Z perspektywy Brukseli nie chodzi już tylko o cła na wołowinę czy sery, lecz o fizyczną obecność w miejscu, gdzie Chiny zdążyły już zapuścić głębokie korzenie, a USA nerwowo próbują odświeżyć

dawne strefy wpływów. To powrót do gry o wysoką stawkę, w której Europa nie chce być jedynie widzem.

W Pekinie wiadomość o europejskiej ofensywie nie wywołuje paniki, lecz wymusza precyzyjną korektę dotychczasowego kursu, bo handel międzynarodowy jest przecież wielką szkołą moralnej kosmetyki. Chiny mogą teraz z jeszcze większą determinacją dążyć do własnych porozumień z MERCOSUR, oferując partnerstwo pozbawione uciążliwych dla Latynosów klauzul środowiskowych. Zamiast pouczać o ekologii, chińscy dyplomaci wolą pogłębiać obecność technologiczną i wykorzystywać frustrację tych państw, które europejskie standardy uznają za formę protekcjonizmu regulacyjnego. To klasyczny przykład soft power w wersji infrastrukturalnej, gdzie zamiast poezji o wspólnych wartościach, na stół kładzie się konkretny beton w postaci portów, dróg i linii kolejowych. Chiński pragmatyzm wygrywa tam, gdzie europejski idealizm grzęźnie w procedurach.

Chińska strategia polega również na inteligentnym punktowaniu wewnętrznych pęknięć w europejskim monolicie, zwłaszcza głośnego oporu Francji czy Polski, broniących interesów własnych rolników. Pekin z satysfakcją pokazuje państwom MERCOSUR, że Europa to partner ociężały, wewnętrznie skłócony i niezdolny do szybkiego podejmowania decyzji w kluczowych momentach. Narracja Państwa Środka jest subtelna: nie zabraniają nikomu romansu z Brukselą, ale przypominają, że gdy potrzebny jest szybki kredyt lub nowoczesna sieć 5G, adres dostawcy pozostaje niezmienny. W tej grze Chiny stawiają na pragmatyzm, wiedząc doskonale, że w polityce realnej każdy ma wprawdzie jakieś wartości, ale każdy ma też swój bardzo konkretny cennik. Subtelność tej narracji jest jej największą siłą, bo nie zmusza do wyboru, lecz oferuje alternatywę.

Największym błędem analitycznym byłoby jednak postrzeganie MERCOSUR jako biernej nagrody, o którą biją się wielcy gracze, podczas gdy państwa regionu są jedynie niemymi obserwatorami. Brazylia, Argentyna czy Urugwaj to nie pionki na szachownicy, lecz świadomi aktorzy, którzy z mistrzowską precyzją wykorzystują rywalizację między Waszyngtonem, Pekinem a Brukselą do budowania własnej podmiotowości. Brazylia balansuje między mocarstwami, by zwiększać pole manewru, czyli zdolność do unikania wyłącznej strefy wpływów jednego mocarstwa dzięki globalnej konkurencji. Urugwaj z kolei używa chińskiej karty jako straszaka na resztę bloku, próbując wymusić większą elastyczność wewnątrz organizacji, która często bywa dla mniejszych członków zbyt sztywnym gorsetem. Każdy z tych krajów prowadzi własną, skomplikowaną partię szachów, w której stawką jest wyjście z cienia potęg.

Umowa z Unią Europejską nie jest zatem ostatecznym zwycięstwem Zachodu nad Wschodem, lecz narzędziem, dzięki któremu MERCOSUR drastycznie zwiększa liczbę dostępnych opcji politycznych i gospodarczych. W brutalnym świecie stosunków międzynarodowych to właśnie opcje są

najtwardszą walutą suwerenności, pozwalającą na realne decydowanie o własnym losie bez dyktatu z zewnątrz. Państwo, które posiada tylko jednego odbiorcę surowców i jednego kredytodawcę, jest suwerenne jedynie na papierze, niezależnie od tego, jak dumnie powiewa jego flaga na masztach. Prawdziwa niezależność zaczyna się w momencie, gdy można powiedzieć stanowcze „nie" jednemu partnerowi, mając w odwodzie realną alternatywę u drugiego, co czyni z MERCOSUR gracza, a nie przedmiot transakcji. Suwerenność to w tym przypadku po prostu prawo do wyboru, którego region tak długo był pozbawiony.

Waszyngton patrzy na europejskie umizgi wobec Ameryki Południowej z mieszaniną ulgi i głębokiego niepokoju, co tworzy obraz politycznej ambiwalencji w Białym Domu. Z jednej strony umowa UE-MERCOSUR to pożądana przeciwwaga dla chińskiej dominacji, z drugiej zaś – realne zagrożenie dla amerykańskich eksporterów, którzy boją się utraty rynków zbytu. USA obawiają się przede wszystkim europejskiego eksportu regulacji, czyli narzucania standardów, które mogą skutecznie wykluczyć amerykańskie produkty z południowoamerykańskich półek sklepowych. Amerykanie nie chcą, by Chiny rządziły w ich „bliskiej zagranicy", ale równie niechętnie patrzą na Europę urządzającą tam własny ogród normatywny, w którym dla wujka Sama zabraknie miejsca przy stole. To klasyczny dylemat między bezpieczeństwem strategicznym a partykularnym zyskiem ekonomicznym.

Chińskie podejście jest znacznie bardziej stonowane i długofalowe, oparte na przekonaniu, że jedna umowa handlowa nie jest w stanie wymazać dwóch dekad systematycznego budowania wpływów. Pekin traktuje europejski ruch jako naturalną reakcję, na którą można odpowiedzieć całą paletą własnych inicjatyw, od rozmów bilateralnych po nowe projekty infrastrukturalne. Chiny będą konsekwentnie przedstawiać ofertę Brukseli jako obciążoną politycznymi warunkami i skomplikowaną biurokracją, kontrastując ją ze swoim szybkim, pozbawionym zbędnych pytań modelem współpracy. Wiedzą, że ich rola jako kluczowego odbiorcy surowców i dostawcy technologii jest na tyle silna, że Europa musi się bardzo postarać, by stać się dla nich realnym zagrożeniem. Cierpliwość gracza, który zna swoją wartość, jest tu kluczowym atutem.

Dla samego MERCOSUR obecny stan globalnej konkurencji jest sytuacją niemal idealną, o ile tylko państwa członkowskie zdołają uniknąć wpadnięcia w pułapkę nowej, jednostronnej zależności. Ryzyko polega na tym, że zamiast upragnionej autonomii, region może zostać uwięziony między chińską infrastrukturą, europejskimi standardami a tradycyjną presją polityczną ze strony Stanów Zjednoczonych. Szansa tkwi jednak w umiejętnym wykorzystaniu wszystkich trzech wektorów, aby wreszcie przestać pełnić rolę wyłącznie globalnego spichlerza i dostawcy nieprzetworzonych minerałów. Umowa z UE jest w tym kontekście zwierciadłem, w którym każde z mocarstw widzi

własne lęki i ambicje, a Ameryka Południowa dostrzega szansę na wyjście z peryferyjności. To moment, w którym historia może przyspieszyć, jeśli tylko gracze z Południa zachowają zimną krew.

W starym porządku geopolitycznym pytano brutalnie o to, kto kontroluje dany region, ale dziś to pytanie brzmi znacznie subtelniej i dotyczy tego, kto narzuci standardy i sfinansuje przyszłość. Liczy się to, kto zbuduje sieci przesyłowe, kto przetworzy dane i kto zostawi partnerowi wystarczająco dużo przestrzeni, aby ten nie czuł się jedynie wasalem w cudzym imperium. USA patrzą na umowę UE-MERCOSUR z niepokojem konkurenta, podczas gdy Chiny zachowują spokój gracza, który ma na ręku bardzo mocne karty i czas po swojej stronie. Ostatecznie suwerenność MERCOSUR będzie zależeć od tego, czy potrafi on grać na wielu szachownicach jednocześnie, pamiętając, że płot najlepiej stawiać przed szkodą, a nie wtedy, gdy krowa już negocjuje akcesję do sąsiada. Gra toczy się dalej, a jej wynik nie jest jeszcze przesądzony.

PSL przeciw MERCOSUR: rolnictwo ponad wielką politykę

Gdyby MERCOSUR rozegrał tę partię z należytą zręcznością, mógłby wreszcie wyjść z cienia wielkich mocarstw i stworzyć własne pole manewru, zamiast być jedynie cudzą strefą wpływów. Handel międzynarodowy jest wszak wielką szkołą moralnej kosmetyki, gdzie pod warstwą wzniosłych haseł o wolności ukrywa się twardy makijaż interesów. Polskie Stronnictwo Ludowe, wchodząc do koalicji rządowej Donalda Tuska, od początku nakreśliło w tej kwestii wyraźną czerwoną linię. Ich sprzeciw wobec umowy w obecnym kształcie nie wynika z lęku przed samą wymianą handlową z Ameryką Południową, lecz z chłodnej kalkulacji kosztów. Ludowcy argumentują bowiem, że obecna konstrukcja porozumienia tworzy rażąco nierówną konkurencję dla europejskich producentów żywności. To stanowisko, choć politycznie nośne, opiera się na merytorycznym fundamencie ochrony rodzimego rynku przed zewnętrznymi wstrząsami.

Główna oś sporu ogniskuje się wokół pojęcia, jakim jest bezpieczeństwo żywnościowe, czyli strategiczna ochrona krajowej produkcji rolnej i standardów jakości konsumenckiej. PSL konsekwentnie głosi, że nie wolno poświęcać rolnictwa na ołtarzu korzyści przemysłowych czy wielkiej geopolityki. W ich narracji pojawiają się postulaty wprowadzenia klauzul lustrzanych oraz mechanizmów hamulca bezpieczeństwa, które miałyby chronić unijny rynek. Chodzi o to, by standardy produkcji w krajach MERCOSUR odpowiadały wyśrubowanym wymogom, jakie Bruksela nakłada na własnych rolników. Bez tych gwarancji umowa staje się dla polskiej wsi egzystencjalnym zagrożeniem, a nie szansą na rozwój. Jest to walka o równe zasady gry w świecie, gdzie każdy ma wartości, ale każdy ma też cennik.

W sferze konkretnych działań prawnych PSL zapowiedziało skierowanie sprawy do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, co ma być ostatecznym argumentem w negocjacjach. Według stanu na 29 kwietnia 2026 roku przygotowania do złożenia skargi są w toku, choć dokument nie wpłynął jeszcze formalnie do Luksemburga. Minister Stefan Krajewski potwierdza, że resort rolnictwa intensywnie pracuje nad argumentacją prawną, która ma podważyć tryb zawierania umowy. Władysław Kosiniak-Kamysz wskazywał nawet konkretny termin graniczny przypadający na 26 maja, co nadaje sprawie dodatkowej dynamiki. Ta prawnicza ofensywa ma pokazać, że sprzeciw ludowców to nie tylko retoryka, ale realna próba zablokowania niekorzystnych zapisów. Niemniej jednak droga sądowa pozostaje instrumentem, który wymaga precyzji i czasu, a nie tylko politycznej woli.

Polityczna strategia PSL opiera się na haśle „nie dla tej umowy, tak dla uczciwego handlu", co pozwala partii zachować twarz nowoczesnego ugrupowania dbającego o interesy narodowe. Przedstawiają oni porozumienie jako dokument faworyzujący wielki przemysł kosztem mniejszych gospodarstw rolnych, które mogą zostać wyparte przez tańszy import. W oficjalnych materiałach partia przypomina, że jako pierwsza ostrzegała przed ryzykami płynącymi z tej umowy już w 2019 roku. Władysław Kosiniak-Kamysz buduje wizerunek lidera, który nie reaguje jedynie na doraźne protesty, lecz realizuje długofalową wizję ochrony polskiej wsi. To podejście ma uwiarygodnić PSL jako jedynego autentycznego gwaranta interesów rolniczych wewnątrz obecnego układu rządzącego.

Działania partii toczą się równolegle na trzech poziomach: rządowym, parlamentarnym oraz na forum europejskim, gdzie szuka się sojuszników do stworzenia mniejszości blokującej. Celem jest albo całkowite zatrzymanie procesu ratyfikacji, albo wymuszenie tak głębokich zmian, które zneutralizują potencjalne zagrożenia. PSL de facto ogłasza, że rolnictwo nie jest towarem, który można wystawić na aukcję w zamian za łatwiejszy eksport samochodów czy maszyn. W tej ludowej logice reprezentacji producent żywności nie może być jedynie statystycznym dodatkiem do tabeli bilansu handlowego. Nie wolno wszak sprzedawać wołowiny z pampy za ciszę polskiej obory, co stanowi esencję ich sprzeciwu. Jest to walka o podmiotowość sektora, który ludowcy uznają za fundament suwerenności państwa.

Kluczowym momentem tej politycznej batalii była uchwała Rady Ministrów z 26 listopada 2024 roku, która sformalizowała sprzeciw polskiego rządu. Podczas konferencji w resorcie rolnictwa liderzy PSL podkreślali, że decyzja ta zapadła jednogłośnie, co miało uciąć spekulacje o tarciach w koalicji. Władysław Kosiniak-Kamysz akcentował wówczas, że polscy producenci spełniają najbardziej rygorystyczne normy na świecie, których nie wymaga się od latynoskiej konkurencji. Ten protekcjonizm regulacyjny, czyli wykorzystywanie standardów ekologicznych jako barier dla

zagranicznej konkurencji, stał się głównym orężem w rękach Warszawy. Rząd stoi na stanowisku, że bez pełnej wzajemności w przestrzeganiu zasad umowa pozostanie jedynie instrumentem pogłębiającym nierównowagę rynkową. Ostatecznie chodzi o to, by handel służył wszystkim, a nie tylko tym, którzy potrafią najgłośniej lobbować w Brukseli.

Strategia PSL: od politycznego sprzeciwu do ochrony rolnictwa

Decyzja o sformułowaniu merytorycznego sprzeciwu wobec umowy z MERCOSUR nie była jedynie doraźnym, partyjnym manifestem, lecz przemyślaną operacją przeniesienia politycznego oporu na poziom oficjalnej agendy państwowej. PSL dokonało tu istotnej wolty, porzucając tradycyjne, często emocjonalne hasła o „obronie rolników" na rzecz chłodnej, technokratycznej terminologii bezpieczeństwa żywnościowego oraz równej konkurencji rynkowej. W ten sposób rolnictwo przestało być postrzegane jako branża petycyjna, wiecznie prosząca o wsparcie, a stało się w narracji rządowej kluczowym sektorem strategicznym, od którego bezpośrednio zależy stabilność państwa. Władysław Kosiniak-Kamysz, informując o budowaniu mniejszości blokującej, czyli koalicji państw zdolnej do zatrzymania unijnych decyzji, wskazał na szeroki front dyplomatyczny obejmujący premiera oraz ministrów rolnictwa i spraw zagranicznych. Partnerstwo z Francją, Irlandią czy Belgią miało dowieść, że polskie obawy nie są jedynie lokalnym folklorem, lecz elementem szerszego, europejskiego sceptycyzmu wobec globalnej liberalizacji, która zbyt często zapomina o kosztach społecznych.

Lider ludowców zaprezentował stanowisko, które można określić mianem politycznej syntezy, operującej na trzech komplementarnych i precyzyjnie zaprojektowanych płaszczyznach argumentacji. Pierwsza z nich, o charakterze rolniczo-konsumenckim, akcentuje ryzyko wprowadzenia na rynek produktów wytwarzanych według standardów znacznie tańszych i mniej restrykcyjnych niż te obowiązujące w Unii Europejskiej. Już w listopadzie 2024 roku wicepremier podkreślał, że priorytetem rządu jest ochrona polskiego rynku, ponieważ obecny kształt umowy nie gwarantuje bezpieczeństwa ani producentom, ani samym konsumentom. Druga warstwa, prawno-instytucjonalna, przenosi spór na grunt procedur, zapowiadając zaskarżenie umowy do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej przed końcem maja 2025 roku. Merytoryczne przygotowanie tej skargi powierzono Stefanowi Krajewskiemu, co sygnalizuje przejście od ogólnej retoryki do konkretnych działań procesowych, mających na celu wykazanie wadliwości sposobu wdrażania tego porozumienia.

Trzecia warstwa ma charakter czysto reprezentacyjny, pozycjonując PSL jako jedynego wewnątrzrządowego gwaranta, dzięki któremu głos polskiej wsi jest nie tylko słyszalny, ale i realnie uwzględniany w procesach decyzyjnych. W tej strategii handel międzynarodowy nie jest potępiany w czambuł, lecz analizowany przez pryzmat kosztów geopolitycznych, które zbyt często przerzucane są na barki rolników. Kosiniak-Kamysz słusznie zauważa, że handel tworzący nierówne warunki produkcji jest politycznie nie do zaakceptowania, co nadaje jego stanowisku realny, merytoryczny rdzeń, wykraczający poza zwykłą propagandę. Problem różnicy w standardach i kosztach wytwarzania żywności stanowi bowiem jeden z najbardziej zapalnych punktów sporu między Brukselą a krajami Ameryki Południowej. Protekcjonizm regulacyjny, czyli wykorzystywanie norm ekologicznych i społecznych jako barier dla zagranicznej konkurencji, staje się tu narzędziem walki o przetrwanie europejskiego modelu rolnictwa. Handel międzynarodowy jest wszak wielką szkołą moralnej kosmetyki, gdzie pod płaszczem wzniosłych haseł o wolności wymiany często kryje się brutalna gra o marże.

Architektem tego merytorycznego oporu był Czesław Siekierski, który jako minister rolnictwa od grudnia 2023 roku konsekwentnie wprowadzał zastrzeżenia resortu do oficjalnej linii polskiego rządu. Jego kadencja upłynęła pod znakiem licznych konsultacji społecznych, które pozwoliły przekuć niepokoje rolników w konkretną listę postulatów negocjacyjnych i technicznych uwag dotyczących umowy. Podczas rozmów w Paryżu w czerwcu 2025 roku Siekierski twardo stał na stanowisku, że rolnictwo nie może stać się walutą przetargową w zamian za korzyści uzyskane przez Unię w innych sektorach gospodarki. Wskazywał on na konkretne zagrożenia, takie jak zbyt wysokie kontyngenty taryfowe na drób i wołowinę czy niekontrolowana liberalizacja importu tytoniu nieprzetworzonego. Domagał się przy tym, aby klauzule ochronne miały charakter prawnie wiążący i obejmowały wszystkie towary rolne, niezależnie od tego, czy są one objęte kontyngentami, czy też nie.

Szczególnie interesująca była krytyka koncepcji funduszu rekompensacyjnego, którą Siekierski uznał za rozwiązanie dalece niewystarczające, a wręcz maskujące istotę problemu strukturalnego. Według niego ewentualne wsparcie finansowe powinno uwzględniać nie tylko bezpośrednie straty wynikające ze wzrostu importu, ale także długofalową presję łańcuchową wypierającą polskie produkty z rynków unijnych. Resort rolnictwa wykazał się tu głębokim zrozumieniem mechanizmów rynkowych, dostrzegając, że import z MERCOSUR obniża pozycję negocjacyjną krajowych producentów nawet bez fizycznej obecności towaru na półce. To podejście demaskuje naiwność wiary w proste mechanizmy wyrównawcze, które rzadko kiedy są w stanie zrekompensować trwałą utratę udziałów w rynku i erozję cen. Bezpieczeństwo żywnościowe, rozumiane jako strategiczna ochrona krajowej produkcji, wymaga bowiem rozwiązań systemowych, a nie jedynie doraźnych transferów pieniężnych. Problem zaczyna się wtedy, gdy interes przebiera

się za jedyną moralność, a liczby w arkuszach kalkulacyjnych przestają przystawać do rzeczywistości na polach.

Ostatnim, lecz być może najbardziej dalekowzrocznym argumentem podnoszonym przez polską stronę, jest problem kumulacji skutków licznych umów handlowych zawieranych przez Unię Europejską z krajami trzecimi. Siekierski przypominał, że Wspólnota podpisała już około czterdziestu pięciu takich porozumień, a dopiero ich łączna ocena pozwala zrozumieć skalę zagrożenia dla stabilności rynku rolnego. Pojedyncza umowa może sprawiać wrażenie niegroźnej, jednak suma preferencji handlowych działa niczym powolny proces niszczenia fundamentów, któremu biurokracja potrafi nadać eufemistyczną nazwę „umiarkowanego oddziaływania sektorowego". Jak mawiają na wsi, płot najlepiej stawiać przed szkodą, nie wtedy, gdy krowa już negocjuje akcesję do sąsiada, co w tym kontekście brzmi nadzwyczaj trafnie i gorzko. Stefan Krajewski, przejmując stery w ministerstwie w lipcu 2025 roku, kontynuuje tę linię, przekształcając polityczny sprzeciw w precyzyjne działania osłonowe i batalię prawną przed europejskimi trybunałami.

Strategia prawna Polski: dlaczego rząd kieruje sprawę do TSUE?

We wrześniu 2025 roku minister Krajewski podtrzymał dotychczasową linię, stwierdzając, że w kwestii MERCOSUR polskie stanowisko pozostaje niezmienne. Resort rolnictwa zapowiedział głosowanie przeciwko umowie, argumentując to nie tylko doraźnym interesem politycznym, ale przede wszystkim strukturalnym zagrożeniem dla rodzimego sektora rolnego. Polska marka rolna mogłaby zostać zmarginalizowana przez masowy import z Ameryki Południowej, gdzie koszty produkcji są drastycznie niższe, co stwarza nierówne warunki konkurencji. Krajewski prowadził przy tym grę dwutorową, starając się budować mniejszość blokującą, czyli koalicję państw zdolną do zatrzymania unijnych decyzji, oraz negocjować twarde klauzule ochronne. Handel międzynarodowy jest wszak wielką szkołą moralnej kosmetyki, gdzie pod płaszczem wzniosłych haseł o wolnym rynku ukrywa się brutalna walka o przetrwanie własnych producentów.

Grudzień 2025 roku przyniósł chwilowy powiew optymizmu, gdy Parlament Europejski przyjął postulowane przez Polskę poprawki dotyczące mechanizmów bezpieczeństwa, zgłoszone przez europosła Krzysztofa Hetmana. Ministerstwo Rolnictwa odnotowało wprowadzenie zasady wzajemności, która miała wymusić na partnerach z MERCOSUR przestrzeganie europejskich norm jakościowych i środowiskowych. Nowe regulacje zakładały szerszy monitoring rynku, obniżenie progów szkody uprawniających do interwencji oraz większą elastyczność w gromadzeniu dowodów

na nieuczciwą konkurencję. Rozszerzono również listę produktów wrażliwych, co miało stanowić swoisty kordon sanitarny dla najbardziej zagrożonych segmentów polskiej produkcji żywnościowej. Wydawało się wówczas, że polskie postulaty zyskały realną wagę, dając rolnikom cień nadziei na sprawiedliwsze warunki gry.

Radość okazała się jednak przedwczesna, gdyż grudniowy trilog obnażył kruchość wypracowanych kompromisów. Część kluczowych propozycji ochronnych została znacząco osłabiona, co objawiło się w podniesieniu progu spadku cen lub wzrostu importu z pięciu do ośmiu procent. Zmieniono także częstotliwość monitoringu rynku, który zamiast co trzy miesiące, miałby odbywać się co pół roku, co w praktyce czyni go narzędziem spóźnionym. W obliczu tych niekorzystnych zmian Krajewski, ramię w ramię z francuską minister rolnictwa, potwierdził kategoryczny sprzeciw wobec umowy w jej obecnym kształcie. To porozumienie pokazało, że gdy w grę wchodzi bezpieczeństwo żywnościowe, czyli strategiczna ochrona krajowej produkcji, stare sojusze zyskują nową, pragmatyczną treść.

W styczniu 2026 roku minister przeszedł do ofensywy na gruncie krajowym, zapowiadając rygorystyczne rozwiązania ograniczające import produktów zawierających pozostałości substancji chemicznych niedopuszczonych w Unii Europejskiej. Był to klasyczny przykład protekcjonizmu regulacyjnego, czyli wykorzystywania standardów zdrowotnych jako barier dla zagranicznej konkurencji. Resort rolnictwa wytypował pięć substancji czynnych, takich jak karbendazym, benomyl, glufosynat, tiofanat metylu i mankozeb, które miały zostać objęte bezwzględnym zakazem w pierwszej kolejności. Równolegle przedstawiono pakiet wsparcia dla sektora wołowiny, obejmujący nowy ekoschemat oparty na niskoemisyjności oraz zwiększenie dopłat do zakupu buhajów z pięciu do siedmiu tysięcy złotych. Zapowiedziano także wsparcie inwestycji w dobrostan, co miało być formą zbrojenia się przed nadchodzącym starciem rynkowym.

Kulminacja polskiej strategii nastąpiła w kwietniu 2026 roku, kiedy to Krajewski oficjalnie zapowiedział przygotowanie skargi do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Warszawa zakwestionowała nie tylko treść porozumienia, ale też sposób jego procedowania i częściowe stosowanie od pierwszego maja. Stawką tej batalii stało się bezpieczeństwo rynku oraz długofalowa konkurencyjność polskiego rolnictwa, które musi mierzyć się z coraz trudniejszymi warunkami globalnymi. Wskazano przy tym, że kontyngenty na rok 2026 zostaną proporcjonalnie obniżone, co ograniczy import wołowiny do jedenastu tysięcy ton, a drobiu do dwudziestu tysięcy ton.

Argumentacja prawna podnoszona przez PSL i ministra Krajewskiego wykracza daleko poza kwestie rolnicze, dotykając samych fundamentów unijnego procesu legislacyjnego. Polska kwestionuje przede wszystkim sztuczny podział umowy na część polityczną i handlową, co pozwala na ominięcie konieczności ratyfikacji przez parlamenty narodowe wszystkich państw

członkowskich. Według rządu takie wydzielenie komponentu handlowego drastycznie ogranicza rolę stolic w procesach decyzyjnych Brukseli. Skarga do TSUE ma być wzmocnieniem podobnych działań Parlamentu Europejskiego i zawierać wniosek o wstrzymanie stosowania umowy do czasu wydania ostatecznego orzeczenia. Nie jest to już wyłącznie gest symboliczny, lecz próba wykorzystania procedury sądowej jako precyzyjnego instrumentu do opóźnienia lub wymuszenia korekty całego procesu.

Należy jednak zachować zdrowy dystans wobec tych prawnych manewrów, gdyż samo wniesienie skargi nie jest równoznaczne z automatycznym zablokowaniem niechcianej umowy. Choć takie działanie bez wątpienia zwiększa presję polityczną, jego ostateczna skuteczność zależy od precyzyjnej konstrukcji zarzutów oraz uznania Trybunału dla wniosku o środki tymczasowe. Historia uczy, że TSUE nie jest politycznym młotkiem, który zawsze rozbija problem zgodnie z oczekiwaniami skarżącego, lecz raczej skomplikowaną wagą, na której kładzie się różne interpretacje traktatów. Prawna batalia o MERCOSUR to tylko kolejny rozdział w odwiecznej grze o to, kto ustala reguły na globalnym targowisku, gdzie interesy narodowe rzadko ustępują miejsca czystej teorii prawa.

Bilans walki PSL: sukcesy retoryczne czy realne hamowanie umowy?

Polityka bywa czasem skalpelem, czasem lustrem, a niekiedy bardzo drogim zegarem, który nieubłaganie odlicza czas do momentu, w którym retoryka musi zderzyć się z twardym prawem. Bilans działań PSL w sprawie umowy z MERCOSUR – południowoamerykańskim blokiem dążącym do gospodarczej emancypacji i wyjścia z roli dostawcy surowców – jest wyjątkowo wymowny. Ludowcy mogą wpisać na listę swoich sukcesów kilka konkretnych osiągnięć, które wykraczają poza zwykłą polityczną gimnastykę. Najważniejszym z nich było doprowadzenie w listopadzie 2024 roku do oficjalnego, negatywnego stanowiska polskiego rządu, co w koalicji o tak szerokim spektrum poglądów wymagało nie lada zręczności. Temat ten, dzięki ich uporowi, stał się jednym z centralnych punktów spornych, nie pozwalając na ciche i bezbolesne przełknięcie unijnych ustaleń przez resztę gabinetu.

Na arenie międzynarodowej PSL podjęło próbę budowy mniejszości blokującej, czyli koalicji państw zdolnej do zatrzymania decyzji na poziomie unijnym, szukając sojuszników w Paryżu, Dublinie czy Wiedniu. Choć ostatecznie zabrakło głosów, by definitywnie zatrzasnąć drzwi przed umową, to polska dyplomacja pod wodzą resortu rolnictwa stała się jednym z najgłośniejszych krytyków obecnego kształtu porozumienia. W Parlamencie Europejskim ludowcy skutecznie

zabiegali o mechanizmy ochronne, co zaowocowało przyjęciem poprawek dotyczących klauzul bezpieczeństwa oraz zasady wzajemności. To walka o równe standardy, gdzie polskie działania miały realny wpływ na monitoring rynku i określenie progów szkody dla rodzimych producentów. Handel międzynarodowy jest wszak wielką szkołą moralnej kosmetyki, a PSL starało się, by pod tą warstwą makijażu znalazły się konkretne bezpieczniki.

Minister Stefan Krajewski przeniósł tę walkę również na grunt krajowy, inicjując działania sektorowe dla wołowiny oraz zakaz importu produktów z pozostałościami wybranych pestycydów. Był to ruch w stronę ochrony tego, co nazywamy bezpieczeństwem żywnościowym, czyli strategicznej ochrony krajowej produkcji rolnej i standardów jakości konsumenckiej. Uzupełnieniem tej strategii stała się zapowiedź skargi do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, co stanowi przejście od politycznych deklaracji do twardych instrumentów prawnych. Choć skarga jest obecnie na etapie przygotowań, jej zapowiedź pełni funkcję politycznego straszaka i dowodu na to, że partia nie zamierza składać broni. W ten sposób PSL próbuje udowodnić, że ich sprzeciw to nie folklorystyczna obrona chłopa przed światem, lecz merytoryczna krytyka liberalizacji handlu ignorującej asymetrię regulacyjną.

Gdzie zatem leżą porażki, skoro lista sukcesów wydaje się tak długa? Największą z nich jest fakt, że mimo całego tego wysiłku, proces na poziomie unijnym nie został skutecznie zablokowany, a umowa przeszła do etapu tymczasowego stosowania. PSL znalazło się w klasycznej pułapce czasu: jako partia rządząca musi tłumaczyć nie tylko to, co głośno mówi, ale co realnie zdołało zatrzymać. Wynik tej konfrontacji jest mieszany, ponieważ instytucjonalna machina Brukseli okazała się silniejsza niż opór kilku stolic. Nie udało się zbudować wystarczającej mniejszości blokującej, co obnażyło granice polskiego wpływu w obecnym układzie sił. W polityce to częsty scenariusz: można mieć rację i jednocześnie spóźnić się z narzędziami, które mogłyby realnie zmienić bieg historii.

Postawa liderów partii, od Władysława Kosiniaka-Kamysza po ministrów Siekierskiego i Krajewskiego, była w tej kwestii wyjątkowo spójna. Czesław Siekierski położył fundamenty pod formalny sprzeciw, akcentując nierówne standardy i brak adekwatnych zabezpieczeń, podczas gdy Krajewski przesunął akcenty w stronę konkretnych regulacji pestycydowych i osłonowych. Kosiniak-Kamysz nadał tym działaniom polityczny parasol, pozycjonując PSL jako jedynego gwaranta głosu wsi w rządowej koalicji. To barwne porównanie idealnie oddaje dylemat ludowców, którzy próbowali grodzić pole w momencie, gdy brama była już dawno uchylona przez unijnych negocjatorów.

Najuczciwsza diagnoza tych zmagań sugeruje, że PSL, choć nie zatrzymało umowy, to radykalnie zmieniło kurs polskiej polityki wobec MERCOSUR. Polska przeszła drogę od biernego obserwatora do jednego z najtwardszych przeciwników obecnego kształtu porozumienia, uzbrajając się w

instrumenty prawne i osłonowe. Czy te działania okażą się wystarczające, by ochronić polskie rolnictwo przed skutkami globalnej konkurencji? Odpowiedź na to pytanie przyniesie dopiero praktyka stosowania umowy oraz przyszły wyrok TSUE, który zweryfikuje skuteczność polskiej ofensywy prawnej. Na ten moment PSL może ogłosić sukces retoryczny i częściowy sukces proceduralny, ale realne skutki rynkowe pozostają wielką niewiadomą. W świecie wielkiego handlu, gdzie każdy ma wartości, ale każdy ma też cennik, ludowcy starali się dowieść, że polska wieś nie jest na sprzedaż.

> Współczesna dyplomacja handlowa coraz częściej przypomina teatr, w którym pod maską uniwersalnych wartości ukrywa się bezwzględna walka o hegemonię. Pytanie brzmi, czy w świecie wiecznej zmienności i globalnych zależności, jakakolwiek suwerenność może przetrwać bez twardego zakotwiczenia w technologii i realnej sile gospodarczej. Czy staniemy się ostatecznie tylko trybikami w cudzych systemach, czy zdołamy wynegocjować własne miejsce przy stole?

Inspiracje

[1] 

"EU-MERCOSUR Interregionalism: Diplomatic and Trade Relations" Lourdes Gabriela Daza Aramayo, Mario Torres Jarrín

2023 | Springer | ISBN: 978-3-031-19216-6

Lourdes Gabriela Daza Aramayo jest ekonomistką i liderką akademicką specjalizującą się w stosunkach międzynarodowych, polityce gospodarczej i współpracy międzyregionalnej między Europą a Ameryką Łacińską. Ukończyła studia inżynierskie z ekonomii politycznej ze specjalizacją w analizie danych społeczno-ekonomicznych oraz uzyskała doktorat z polityki gospodarczej na Uniwersytecie Ekonomicznym w Pradze. Daza Aramayo jest założycielką Uniwersytetu Anglo-Amerykańskiego (AAU) w Pradze oraz założycielką i dyrektorką Centrum Biznesu i Studiów Ameryki Łacińskiej i Karaibów (LAC). Wcześniej była dyrektorem wykonawczym Centrum Studiów Latynoamerykańskich na Uniwersytecie Ekonomicznym w Pradze. Jej praca naukowa koncentruje się na zarządzaniu instytucjonalnym, internacjonalizacji uniwersytetów oraz stosunkach dyplomatycznych i handlowych między UE a MERCOSUR, wnosząc znaczący wkład w dialog polityczny między tymi regionami.

Lourdes Gabriela Daza Aramayo *is an economist and academic leader specializing in international relations, economic policy, and bi-regional cooperation between Europe and Latin America. She holds an engineering degree in Political Economy with a specialization in socio-economic data analysis and a Ph.D. in Economic Policy from the University of Economics, Prague. Daza Aramayo is the founder of the Anglo-American University (AAU) in Prague and serves as the founder and director of its Latin American & Caribbean (LAC) Business and Studies Center. Previously, she was the executive director of the Center for Latin American Studies at the Prague University of Economics and Business. Her academic work focuses on institutional governance, university internationalization, and the diplomatic and trade relations between the EU and MERCOSUR, contributing significantly to the policy dialogue between these regions.*

Anglo-American University (AAU), Prague

Dr **Mario Torres Jarrín** jest dyrektorem Instytutu Studiów Europejskich i Praw Człowieka na Papieskim Uniwersytecie w Salamance w Hiszpanii. Uzyskał doktorat z historii na Uniwersytecie w Salamance, a jego badania koncentrują się na historii integracji w Europie i Ameryce Łacińskiej. Jego kariera naukowa obejmuje wcześniejsze stanowiska dyrektora Europejskiego Instytutu Studiów Międzynarodowych w Szwecji, a także stanowiska badawcze i wykładowcy na Uniwersytecie Fryderyka Aleksandra w Erlangen-Norymberdze w Niemczech oraz na Uniwersytecie Sztokholmskim w Szwecji. Jego praca naukowa koncentruje się głównie na stosunkach międzynarodowych, sprawach zagranicznych UE, bezpieczeństwie oraz dynamice interregionalizmu między Unią Europejską a Ameryką Łacińską i Karaibami (UE-LAC). Wniósł znaczący wkład w badania nad dyplomacją, paradyplomacją i wpływem zarządzania cyfrowego na stosunki międzynarodowe.

***Mario Torres Jarrín**, PhD, is the Director of the Institute of European Studies and Human Rights at the Pontifical University of Salamanca, Spain. He holds a PhD in History from the University of Salamanca, with a research focus on the history of integration in Europe and Latin America. His academic career includes previous appointments as Director of the European Institute of International Studies in Sweden, as well as researcher and lecturer positions at Friedrich Alexander University Erlangen-Nuremberg in Germany and Stockholm University in Sweden. His scholarly work primarily centers on international relations, EU foreign affairs, security, and the dynamics of interregionalism between the European Union and Latin America and the Caribbean (EU-LAC). He has contributed extensively to the study of diplomacy, paradiplomacy, and the impact of digital governance on international relations.*

Pontifical University of Salamanca

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 6ec249d5-70a3-463c-8c3b-cddfe3fad2ad