

3Parmense

AFRICA-CINA La nuova partita globale passa dall'Africa: la strategia silenziosa della Cina di Pierangelo Panozzo

© Cesare Groppi 9 Aprile 2026



La nuova partita globale passa dall'Africa: la strategia silenziosa della Cina di Pierangelo Panozzo



Nel silenzio apparente delle statistiche commerciali si sta consumando una delle trasformazioni più profonde degli equilibri globali. L'Africa non è più soltanto una periferia economica o un terreno di competizione tra grandi potenze: sta diventando il centro di una nuova architettura geopolitica. E in questa partita, la Cina si muove con una strategia chiara, coerente e sempre più efficace.

Nel 2025 il commercio tra Pechino e il continente africano ha raggiunto un livello record: 348 miliardi di dollari. Di questi, oltre 225 miliardi rappresentano esportazioni cinesi, mentre poco più di 123 miliardi sono importazioni africane verso la Cina. Un dato che racconta una verità semplice quanto decisiva: il rapporto resta profondamente asimmetrico. Ma fermarsi ai numeri sarebbe un errore. La diplomazia dell'accesso La Cina non sta semplicemente commerciando con l'Africa. Sta costruendo accesso. E l'accesso, oggi, vale più delle infrastrutture e spesso più del capitale.

La decisione di Pechino di introdurre dazi zero per 53 Paesi africani a partire dal 2026 rappresenta una svolta strategica. Non è solo una misura commerciale: è un messaggio politico. Significa dire ai governi africani che esiste un partner disposto a offrire condizioni prevedibili, senza le complessità e le condizionalità tipiche delle relazioni con l'Occidente. In un mondo segnato da tensioni, sanzioni e volatilità, la prevedibilità è diventata una moneta geopolitica. Il Kenya e la strategia dell'equilibrio Il caso del Kenya è emblematico. Nairobi ha negoziato con Pechino un accordo che garantisce accesso duty-free a circa il 98% delle esportazioni kenote verso il mercato cinese. Non si tratta solo di commercio. È una scelta politica sofisticata. Il presidente William Ruto sta cercando di evitare una trappola sempre più evidente: quella di dover scegliere tra Stati Uniti e Cina. Il Kenya, come molti altri Paesi africani, punta invece a massimizzare il vantaggio dalla competizione tra le grandi potenze, mantenendo margini di autonomia.

Questa è la vera novità: l'Africa non è più passiva. Sta imparando a negoziare. Il paradosso africano Eppure, esiste un nodo irrisolto. Nonostante l'apertura del mercato cinese, la struttura degli scambi resta squilibrata. L'Africa continua a esportare principalmente materie prime e risorse critiche, mentre importa dalla Cina prodotti manifatturieri, tecnologia e macchinari ad alto valore aggiunto. Questo significa che, anche in presenza di dazi zero, il rischio è che il rapporto resti dipendente e poco diversificato. Il vero problema non sono le tariffe. Sono le capacità produttive, le infrastrutture logistiche e gli standard industriali. La differenza tra Washington e Pechino

La competizione globale si gioca sempre più su un terreno invisibile: quello delle regole. Da una parte, gli Stati Uniti continuano a legare cooperazione economica e condizioni politiche, diritti e allineamenti strategici. Dall'altra, la Cina propone un modello diverso: meno vincoli politici, più rapidità operativa, maggiore flessibilità. Per molti Paesi africani, la scelta non è ideologica. È pragmatica. Serve chi investe, chi compra, chi garantisce continuità. Chi scrive le regole del futuro La vera domanda, oggi, non è chi commercia di più. È chi sta scrivendo le regole del gioco. La Cina sembra aver compreso prima degli altri che il commercio non è solo scambio di beni, ma uno strumento di influenza sistemica. Attraverso dazi zero, accesso al mercato e controllo delle filiere strategiche, Pechino sta cercando di trasformare la propria presenza economica in un'infrastruttura politica globale.

L'Africa, dal canto suo, non è più spettatrice. È diventata un attore consapevole, capace di sfruttare le tensioni tra potenze per rafforzare la propria posizione. Il rischio, però, resta: che il nuovo equilibrio non sia altro che una nuova forma di dipendenza. Il futuro si giocherà qui. Non tra ideologie, ma tra accesso, produzione e capacità di negoziare. E soprattutto, tra chi saprà — davvero — scrivere le regole del mondo che viene.

PIERANGELO PANOZZO

Correlati

USA-Taiwan: la maxi fornitura di armi da 11 miliardi e il rischio di una nuova escalation con la Cina - di Pierangelo Panozzo 17 Gennaio 2026

Crisi Cina-Giappone: la nuova faglia strategica dell'Indo-Pacifico - Di Pierangelo Panozzo 17 Novembre 2025

Macao oltre i casinò: la scommessa silenziosa sul turismo sanitario - di Pierangelo Panozzo 16 Gennaio 2026

Previous:

Dalla stampa americana un campanello d'allarme: l'Iran e il rischio di una guerra senza fine - di Pierangelo Panozzo

PARMENSE.NET progetto Regionale "VOCI ALLA PARI" il tema vincente all'Istituto Gadda di Fornovo - il diritto di eguaglianza tra Uomini e Donne

Fornovo Taro, serata benessere: LE VENE conoscerle e come proteggerle - prevenzione e moderne terapie alla cura delle vene varicose con il Dr Emanuele Nanni

AFRICA-CINA La nuova partita globale passa dall'Africa: la strategia silenziosa della Cina di Pierangelo Panozzo

Dalla stampa americana un campanello d'allarme: l'Iran e il rischio di una guerra senza fine - di Pierangelo Panozzo

LABORATORIO APPENNINO PARMENSE - Convegno di intervento di Romeo Broglio

Tag

ALBARETO	APPENNINO	BAMBINI	BARDI	BEDONIA
BERCETO	BORE	BORGOTARO	BORGIO VAL DI TARO	CALCIO
CARABINIERI	COLLECCHIO	COMPIANO	COVID	EVENTI
FELINO	FIDENZA	FORTEVIVO	FORNOVO	FORNOVO TARO
FURTO	INCIDENTE	INSIEME PER VIVERE	INTERVISTA	
MEDESANO	NOCETO	PARMA	PARMENSE	
PELLEGRINO PARMENSE	RAMIOLA	SALA BAGANZA	SALSMAGGIORE	
SOLIGNANO	SPORT	TERRITORIO	TG PARMENSE	TORNOLO
VAL CENO	VALCENO	VAL TARO	VALTARO	VARANO MELEGARI
VARI	VIGILI DEL FUOCO	ZAPPA FERMI		

Cerca ... Cerca

Chi siamo

Parmense Amiamo il nostro territorio e vogliamo raccontarlo assieme a voi.

Useful Links

Chi siamo e dove andiamo

Bacheca Parmense

FAQ

Bacheca parmense!

Webcam del Parmense. (Parma)

CONTATTI

Chi, perché, come.

Contatti

Parmense.net
Tel: 05251826071
Fax: 05251821041
Email: info@parmense.net
Website: www.parmense.net
Direttore responsabile dott. Giuliano Capece. Vice direttore Cesare Groppi

Next:

Fornovo Taro, serata benessere: LE VENE conoscerle e come proteggerle - prevenzione e moderne terapie alla cura delle vene varicose con il Dr Emanuele Nanni

More Stories



PARMENSE.NET progetto Regionale "VOCI ALLA PARI" il tema vincente all'Istituto Gadda di Fornovo – il diritto di eguaglianza tra Uomini e Donne

Cesare Groppi 9 Aprile 2026 0



Dalla stampa americana un campanello d'allarme: l'Iran e il rischio di una guerra senza fine – di Pierangelo Panozzo

Cesare Groppi 7 Aprile 2026 0



LABORATORIO APPENNINO PARMENSE – Convegno – intervento di Romeo Broglio

Cesare Groppi 7 Aprile 2026 0

Lascia un commento

Devi essere connesso per inviare un commento.

You may have missed



PARMENSE.NET progetto Regionale "VOCI ALLA PARI" il tema vincente all'Istituto Gadda di Fornovo – il diritto di eguaglianza tra Uomini e Donne

Cesare Groppi 9 Aprile 2026 0



Fornovo Taro, serata benessere: LE VENE conoscerle e come proteggerle – prevenzione e moderne terapie alla cura delle vene varicose con il Dr Emanuele Nanni

Cesare Groppi 9 Aprile 2026 0



AFRICA-CINA La nuova partita globale passa dall'Africa: la strategia silenziosa della Cina di Pierangelo Panozzo

Cesare Groppi 9 Aprile 2026 0



Dalla stampa americana un campanello d'allarme: l'Iran e il rischio di una guerra senza fine – di Pierangelo Panozzo

Cesare Groppi 7 Aprile 2026 0



LABORATORIO APPENNINO PARMENSE – Convegno – intervento di Romeo Broglio

Cesare Groppi 7 Aprile 2026 0