

Cina-Usa, la risposta di Pechino alla blacklist: i titoli nel ciclone



La Cina ha inserito 10 società americane nella propria lista di controllo delle esportazioni, vietando alle aziende cinesi di fornire prodotti e tecnologie impiegabili sia in ambito civile che militare. Una mossa che, secondo gli analisti, aumenta il premio per il rischio applicato dal mercato. Ecco i titoli esposti direttamente o indirettamente alle nuove restrizioni

Punti Chiave

- Le aziende nel mirino cinese
 - Le azioni più esposte alle nuove restrizioni
 - Le terre rare restano un terreno di scontro
 - Il caso (controverso) di Mp Materials
 - Le aziende già escluse dal mercato militare cinese
 - Difesa: la competizione si sposta sui droni
 - Alibaba, Baidu e Byd: il rischio è nelle valutazioni
-
- Il 22 giugno la Cina ha inserito 10 società americane nella propria lista di controllo delle esportazioni. Parallelamente, altre 46 aziende a stelle e strisce sono state escluse dalla partecipazione agli appalti pubblici cinesi
 - Fraticelli (Gamma Capital Markets): “Il problema non è tanto il fatturato perso oggi, quanto una possibile estensione dei divieti ad altri materiali, tecnologie e passaggi della supply chain”

La reazione cinese all’ampliamento della **blacklist** del Pentagono non rappresenta – almeno per ora – un blocco generalizzato degli scambi con gli Stati Uniti. È una misura selettiva, che lancia un messaggio chiaro sulla direzione dello scontro tra Washington e Pechino: **una sfida che si gioca sempre meno sui dazi e sempre più nei laboratori, nelle miniere e nelle filiere strategiche**, con effetti a cascata anche sui mercati finanziari. Non è una differenza soltanto semantica. “Quella che era iniziata come una guerra dei dazi sta diventando sempre più una competizione per il controllo delle catene di approvvigionamento strategiche, in cui controlli all’export, blacklist e restrizioni agli acquisti pubblici vengono utilizzati come strumenti di pressione”, osserva **Tom Bailey, head of research di HANetf**. Ma facciamo un passo indietro.

Le aziende nel mirino cinese

Il 22 giugno la Cina ha inserito **10 società americane nella propria lista di controllo delle esportazioni**, vietando alle aziende cinesi di fornire prodotti e tecnologie a duplice uso, impiegabili sia in ambito civile che militare.

Parallelamente, altre 46 aziende a stelle e strisce sono state escluse dalla partecipazione agli appalti pubblici cinesi. La misura arriva come risposta all'aggiornamento della cosiddetta lista "1260H" del Dipartimento della difesa statunitense, che nelle scorse settimane ha incluso nuove società cinesi considerate vicine all'esercito della Terra del Dragone (come **Alibaba, Baidu, Byd e Nio**). Il [ministero](#) ha precisato che l'obiettivo è anche quello di "salvaguardare la sicurezza nazionale". Ma al di là della dinamica diplomatica, è la scelta dei bersagli da parte di Pechino a fornire indicazioni interessanti.

Tra le aziende soggette ai nuovi controlli alle esportazioni imposti dalla Cina figurano Aveox, Red Cat Holdings, Teal Drones, Imsar, Jaia Robotics, Ball Aerospace & Technologies, Oshkosh Defense, L3Harris Maritime Services, Mp Materials e Usa Rare Earth. Secondo **Fabiana Fraticelli, analista di Gamma Capital Markets**, le società coinvolte operano già da anni in un contesto di dazi, controlli all'export e crescente tensione geopolitica. Molte avevano quindi iniziato a diversificare i fornitori, ridurre la dipendenza dalla Cina e spostare parte della produzione verso gli Stati Uniti o Paesi alleati. "Le restrizioni non sembrano modificare radicalmente i fondamentali, ma sicuramente **aumentano il premio per il rischio applicato dal mercato**", avverte l'esperta. "Il problema non è tanto il fatturato perso oggi, quanto una possibile estensione dei divieti ad altri materiali, tecnologie e passaggi della supply chain".

Le azioni più esposte alle nuove restrizioni

La tabella sottostante, elaborata da Gamma Capital Markets per *The Signal*, sintetizza i **principali titoli esposti direttamente o indirettamente alle nuove restrizioni**, distinguendo la natura del coinvolgimento, il rischio principale, i possibili catalizzatori e l'andamento di Borsa sui diversi orizzonti temporali.

Le terre rare restano un terreno di scontro

Tra le aziende nel mirino, **Mp Materials** rappresenta probabilmente il caso più emblematico, perché opera in un settore in cui Pechino conserva la maggiore leva strategica: **le terre rare**. “Il divieto di esportare verso MP Materials prodotti dual use potrebbe apparire particolarmente penalizzante. In realtà, la società aveva già iniziato a ridurre la propria esposizione alla Cina”, racconta l'analista. “Per l'impianto di magneti di Fort Worth, in Texas, ha deliberatamente limitato l'acquisto di attrezzature e tecnologie cinesi, anticipando il rischio di future restrizioni. Questo riduce la probabilità che il nuovo provvedimento comprometta i piani di espansione”.

Il caso (controverso) di Mp Materials

Storicamente, il legame più rilevante con la Cina riguardava invece i ricavi. Nel 2024 Shenghe Resources acquistava il concentrato di terre rare di Mp Materials e rappresentava circa **l'80% del fatturato**. “Anche questa dipendenza è stata ridotta: l'azienda ha interrotto le vendite alla Cina nel luglio 2025 e ha cessato le spedizioni entro il terzo trimestre. Pechino sta quindi colpendo una società che **aveva già avviato il proprio disaccoppiamento commerciale e industriale**”, sostiene Fraticelli. Secondo l'esperta, se nel breve termine il

blocco cinese può aumentare il costo di alcuni input e complicare la supply chain, nel lungo periodo potrebbe addirittura rafforzare il valore strategico di Mp Materials.

“Più [la Cina utilizza terre rare](#), magneti e tecnologie di lavorazione come **leva geopolitica**, maggiore diventa l’incentivo per Washington a costruire una filiera domestica alternativa”, spiega Fraticelli. “Mp beneficia già del sostegno del Pentagono attraverso finanziamenti, garanzie di prezzo e impegni di acquisto. La restrizione cinese può quindi produrre **un effetto paradossale**: creare frizioni operative nel breve periodo, ma accelerare gli investimenti pubblici e privati nella capacità produttiva americana”.

Le aziende già escluse dal mercato militare cinese

Per **Usa Rare Earth** la logica è simile, ma il profilo è più speculativo, secondo l’analista. La società può beneficiare della crescente attenzione verso le filiere domestiche, ma presenta una scala inferiore, maggiore rischio di esecuzione e minore visibilità sui flussi di cassa. “Per questi gruppi, la risposta cinese ha soprattutto un valore politico e reputazionale. **Lockheed Martin, Rtx e General Dynamics** erano già sostanzialmente escluse dal mercato militare cinese, quindi il nuovo divieto sugli appalti pubblici formalizza una situazione esistente senza creare un impatto significativo sui ricavi”, racconta Fraticelli. Anche i dati disponibili confermano un’esposizione diretta limitata. Lockheed Martin ha generato circa 1,18 miliardi di dollari nell’Asia-Pacifico nel primo trimestre 2026, ma principalmente attraverso vendite a Paesi alleati come Giappone, Corea del

Sud e Australia. Rtx non separa la Cina come area geografica, mentre General Dynamics dipende prevalentemente dalla domanda del governo statunitense.

Difesa: la competizione si sposta sui droni

Da considerare inoltre che ben tre delle 10 società colpite operano nei settori dei **droni** o della **difesa autonoma**. “Questo suggerisce che i sistemi senza pilota stanno diventando uno dei fronti più sensibili nello scontro tecnologico tra Usa e Cina”, interviene Bailey. “Per queste aziende – come **Red Cat Holdings, Teal Drones e Jaia Robotics** – l’impatto commerciale immediato potrebbe essere limitato, perché molte sono già concentrate sul settore della difesa e, anche in virtù delle norme statunitensi, hanno una ridotta esposizione diretta alla Cina”, sostiene l’esperto. “La conseguenza sul lungo periodo, però, è chiara: gli Stati Uniti dovranno continuare ad accelerare la costruzione di catene di fornitura per i droni sviluppate sul territorio nazionale. Un aspetto rilevante perché **può influenzare la valutazione delle società del settore**, premiando non solo le prospettive di crescita, ma anche la resilienza delle filiere produttive”.

Per Fraticelli **il rischio più rilevante riguarda quindi la supply chain**: le restrizioni sui beni dual use potrebbero complicare l’accesso a componenti, materiali e tecnologie impiegati in droni, elettronica avanzata, missili e sistemi di propulsione. “Le terre rare restano il punto più sensibile, perché i contractor occidentali continuano a dipendere da magneti e materiali lavorati lungo filiere nelle quali Pechino mantiene una posizione dominante. Nel complesso, però, le prospettive del settore dipendono molto più dalla crescita della spesa militare statunitense e occidentale. L’aumento della domanda per munizioni, difesa

missilistica, droni e cybersecurity dovrebbe compensare ampiamente l'impatto diretto delle restrizioni cinesi", sostiene l'analista.

Alibaba, Baidu e Byd: il rischio è nelle valutazioni

Per le società cinesi finite nella blacklist del Pentagono – **Alibaba, Baidu e Byd** – l'effetto più immediato riguarda invece le valutazioni. "Il mercato potrebbe richiedere un premio per il rischio più elevato per riflettere la possibilità di nuove restrizioni, un accesso più difficile a chip e tecnologie americane, la minore partecipazione degli investitori occidentali", afferma Fraticelli. Alibaba e Baidu sono particolarmente sensibili all'accesso ai semiconduttori avanzati necessari per cloud e intelligenza artificiale. Per Byd, il rischio principale non è la perdita del mercato statunitense, dove la sua presenza è già limitata, ma l'eventuale estensione delle restrizioni ad altri mercati occidentali.

In definitiva, l'analista sostiene che le misure cinesi aumentino il rischio geopolitico, ma al momento **non sembrano sufficienti a modificare in modo significativo le prospettive reddituali** delle principali società coinvolte. "Per il mercato, la distinzione chiave sarà quindi tra impatto reale sui fondamentali e semplice aumento del premio per il rischio. Nel **breve termine** prevale soprattutto il secondo. Nel **lungo periodo**, invece, la progressiva separazione delle filiere tra Usa e Cina potrà incidere su costi, capex, tempi di esecuzione e multipli di valutazione", conclude Fraticelli.