



Rassegna Stampa

LEXIA	Data: 4 settembre 2026
Testata: Norme & Tributi Plus	Link

Norme&TributiPlus

Gli Stati Uniti accelerano sulla “Space Law Reform”

L'obiettivo è promuovere lo sviluppo del trasporto spaziale commerciale al pari di quanto già avviene per aviazione, logistica o infrastrutture digitali

di Elena Martellucci, Aurora Agostini e Giulietta Minucci*

Gli Stati Uniti accelerano sulla crescita e sulla espansione del **volo spaziale commerciale**, portandolo da settore ad alta crescita a vera e propria **infrastruttura industriale**. Il 20 agosto 2026, il presidente Donald Trump ha firmato un memorandum presidenziale per la sicurezza nazionale (il “*Memorandum*”) che incarica le agenzie federali di accelerare i lanci e i rientri spaziali commerciali, e di implementare lo sviluppo degli spazioporti. L'obiettivo è ambizioso: consentire **almeno 1.000 lanci e rientri all'anno entro il 2030**. Per l'economia spaziale, questo potrebbe **ridisegnare i mercati del lancio, la distribuzione dei satelliti, lo spazio per la sicurezza nazionale e la logistica orbitale**.

Perché la cadenza dei lanci è ora un indicatore strategico

Per decenni, il “*lancio*” è stato considerato un evento raro e costoso. Oggi sta diventando una **unità di misura della competitività nazionale**. La banda larga satellitare, l'osservazione della Terra, il tracciamento missilistico, la logistica lunare, la connettività diretta ai dispositivi, la manutenzione in orbita e le stazioni spaziali commerciali dipendono tutte da un accesso frequente e affidabile all'orbita.

Il nuovo Memorandum statunitense riflette questa realtà. La Casa Bianca intende passare dai 178 lanci e rientri registrati nell'anno precedente ad almeno 1.000 all'anno entro il 2030. Non si tratta di un piccolo aggiustamento politico, ma di una dichiarazione che gli Stati Uniti **vogliono far crescere il trasporto spaziale commerciale in modo simile all'aviazione, alla logistica o alle infrastrutture digitali**.

Tutto ciò è particolarmente rilevante perché la cadenza dei lanci influisce sull'intera catena del valore spaziale. Più lanci significano un dispiegamento più rapido delle costellazioni satellitari, cicli di sostituzione più veloci, missioni di sicurezza nazionale più reattive e maggiori opportunità per le aziende emergenti di raggiungere l'orbita.

Gli spazioporti diventano infrastrutture economiche

Un dettaglio cruciale, da non sottovalutare per l'economia del lancio, è che il Memorandum

impegna il governo a individuare, entro 90 giorni, **terreni pubblici adatti a nuovi siti di lancio e rientro**.

Un'azienda di razzi non cresce solo costruendo veicoli migliori: servono anche rampe di lancio, poligoni, sistemi di tracciamento, coordinamento dello spazio aereo, approvazioni ambientali, logistica dei propellenti, zone di recupero, corridoi di rientro e manodopera locale qualificata. Ecco perché gli spazioporti si stanno trasformando in piattaforme industriali regionali.

Ciò potrebbe creare opportunità al di là dei tradizionali poli di lancio come Florida, California e Texas. Nuovi siti di lancio e rientro, o l'espansione di quelli esistenti, potrebbero sostenere la produzione aerospaziale, i test, i sistemi di terra, la logistica, il turismo, le operazioni di difesa e lo sviluppo della forza lavoro.

In altre parole, l'economia spaziale non si sta costruendo solo in orbita, ma anche attorno a porti, **catene di approvvigionamento e infrastrutture sulla Terra**.

Autorizzazioni più rapide, ma controlli più severi

Il Memorandum incarica inoltre le agenzie di **snellire le procedure di autorizzazione e le valutazioni ambientali**. Secondo i sostenitori, le aziende spaziali statunitensi affrontano processi di approvazione lenti e frammentati, proprio mentre Cina, Europa, India e concorrenti privati accelerano le proprie strategie spaziali.

Esiste un solido argomento economico a favore di approvazioni più veloci. I ritardi nei lanci possono compromettere i programmi di dispiegamento dei satelliti, indebolire la fiducia degli investitori, aumentare i costi assicurativi e di finanziamento e ridurre la prontezza per la sicurezza nazionale. Per le startup del settore lanci, **una regolamentazione prevedibile può fare la differenza tra sopravvivenza e fallimento**.

Ma la politica solleva anche preoccupazioni legittime. Più lanci e rientri significano più rumore, emissioni, rischio di detriti, disturbo delle coste, impatti sulla fauna selvatica, conflitti nello spazio aereo e pressione sulle comunità locali. **Un'economia spaziale sostenibile** non può essere costruita trattando la valutazione ambientale come un ostacolo da aggirare. La vera sfida rimane rendere **la regolamentazione più rapida, chiara e tecnicamente competente, senza indebolirla**.

Spettro, spazio aereo e il modello “commerciale in primis”

Il Memorandum indica anche due componenti meno visibili ma essenziali dell'infrastruttura spaziale: **lo spettro e l'integrazione nello spazio aereo**.

I satelliti hanno bisogno dello spettro per comunicare. I lanci e i rientri richiedono il coordinamento con l'aviazione. Con l'aumento della frequenza delle missioni, il trasporto spaziale non può più essere gestito come un'eccezione occasionale al normale traffico aereo, ma deve diventare parte di un sistema di spazio aereo modernizzato.

Il Memorandum promuove inoltre un approccio “**commerciale in primis**”, scoraggiando la concorrenza federale con i fornitori privati, salvo quando sia necessaria per motivi di sicurezza operativa o di sicurezza nazionale. Questo conferma un cambiamento più ampio nella politica spaziale statunitense: le **agenzie governative** agiscono sempre più come **clienti, regolatori e attori** che orientano il mercato, mentre le **aziende private** costruiscono e **gestiscono gran parte dell’infrastruttura**.

Cosa significa questo per l’economia spaziale

I soggetti maggiormente coinvolti sono le aziende di lancio, gli operatori satellitari, gli spazioporti, i regolatori ambientali, le agenzie della difesa, gli assicuratori, i fornitori e le comunità locali vicine ai siti di lancio. Se attuata bene, questa politica potrebbe **accelerare la leadership statunitense nel settore dei lanci, ridurre i colli di bottiglia e aiutare le aziende spaziali commerciali a crescere più rapidamente**.

Ma l’obiettivo di 1.000 lanci e rientri all’anno entro il 2030 richiederà molto più della semplice ambizione politica. Serviranno: veicoli sicuri, regolatori formati, catene di approvvigionamento resilienti, sistemi di spazio aereo modernizzati, fiducia pubblica e garanzie ambientali credibili.

La crescita dello spazio dipende ora dal settore manifatturiero

L’economia spaziale sta crescendo rapidamente, ma il prossimo collo di bottiglia potrebbe non essere rappresentato dalle rampe di lancio o dalla domanda di satelliti. Potrebbe essere la base industriale che sta dietro di essi. Il 18 agosto 2026, *l’Ufficio per il Commercio Spaziale degli Stati Uniti e l’Aerospace Industries Association* hanno ospitato il *Commercial Space Supply Chain Forum ad Arlington*, in Virginia. L’evento ha segnalato un cambiamento importante: **la competitività nello spazio dipende ora da fornitori, produttori, capacità di collaudo, flussi di investimento e resilienza produttiva**.

Perché le catene di approvvigionamento contano nello spazio

Le aziende spaziali attirano spesso l’attenzione grazie a traguardi spettacolari: lanci di razzi, dispiegamento di satelliti, missioni lunari e contratti nel settore della difesa. Ma ogni missione dipende da una rete molto più profonda di aziende che producono sistemi di propulsione, avionica, semiconduttori, sensori, strutture, batterie, pannelli solari, antenne, sistemi di terra, software e servizi di collaudo.

Questi fornitori costituiscono il fondamento nascosto dell’economia spaziale. Se non riescono a crescere di scala, l’intero settore rallenta.

Questo aspetto è particolarmente importante perché **la domanda sta aumentando contemporaneamente su più mercati**. Le aziende di banda larga satellitare hanno bisogno di produrre veicoli spaziali su larga scala. Le agenzie della difesa necessitano di costellazioni resilienti, tracciamento missilistico, comunicazioni sicure e lanci rapidi. Le

aziende di osservazione della Terra hanno bisogno di sensori e sistemi di dati. Le aziende lunari necessitano di lander, carichi utili, sistemi di alimentazione, robotica e infrastrutture di superficie.

Il risultato è un punto di pressione: **l'economia spaziale non riguarda più solo l'invenzione, ma l'esecuzione industriale.**

L'importanza dei fornitori di Livello 2 e Livello 3

Uno degli aspetti più preziosi del *Commercial Space Supply Chain Forum* è stata l'attenzione rivolta a ciò che accade più in profondità nella **catena di approvvigionamento**. I grandi appaltatori e i fornitori principali di servizi di lancio sono visibili, ma spesso sono i cosiddetti fornitori di Livello 2 e Livello 3 a determinare se i programmi di produzione sono realistici.

In termini di catena di fornitura, **i fornitori di Livello 1** lavorano solitamente direttamente con **l'appaltatore principale o l'integratore di sistema principale**. I **fornitori di Livello 2** forniscono **componenti, sottosistemi, materiali o servizi** a queste aziende di Livello 1. I fornitori di Livello 3 si trovano ancora più in profondità nella catena, spesso producendo parti specializzate che alimentano i fornitori di Livello 2.

Queste aziende piccole e medie possono fornire componenti specializzati, materiali, attrezzature di collaudo, lavorazioni di precisione, rivestimenti, componenti elettronici o software che le grandi aziende non possono facilmente sostituire. Se un fornitore affronta carenze, vincoli finanziari, oneri di conformità o carenza di manodopera, le conseguenze possono ripercuotersi sui programmi satellitari e di lancio.

Ecco perché **la visibilità della catena di approvvigionamento è così importante**. Le aziende spaziali devono sapere dove esistono dipendenze, dove la capacità produttiva è fragile e dove i segnali della domanda non sono chiari. Anche i governi devono comprendere quali parti della base industriale sono strategicamente critiche prima che un collo di bottiglia diventi un **problema di sicurezza nazionale**.

Capacità produttiva, collaudo e capitale

Tre questioni sono particolarmente rilevanti: la capacità manifatturiera nazionale, le infrastrutture di collaudo e l'accesso al capitale.

La **capacità manifatturiera** determina se le aziende possono passare dai prototipi alla produzione. Molte startup spaziali sono in grado di costruire un veicolo spaziale di grande impatto. Molte meno riescono a costruirne decine o centinaia mantenendo qualità costante, controllo dei costi e disciplina nei tempi.

Anche la **capacità di collaudo e qualificazione** riveste un'importanza fondamentale. L'hardware spaziale deve resistere a vibrazioni, vuoto, radiazioni, cicli termici e

sollecitazioni da lancio. Se le strutture di collaudo sono limitate o sovraccariche, anche le aziende ben finanziate possono subire ritardi.

L'accesso al capitale rappresenta il terzo vincolo. Ampliare uno stabilimento, acquistare macchinari, assumere personale specializzato o qualificare una nuova linea di componenti richiede un investimento iniziale. I fornitori più piccoli potrebbero non avere sufficiente visibilità sulla domanda a lungo termine per giustificare tale investimento. Questo crea un fallimento di mercato: tutti hanno bisogno di maggiore capacità produttiva, ma i fornitori potrebbero esitare a costruirla senza ordini prevedibili.

Regolamentazione e competitività

La resilienza della catena di approvvigionamento è legata pertanto anche alla regolamentazione. I controlli sulle esportazioni, le licenze, i requisiti di cybersicurezza, i costi di conformità e le regole di appalto possono influenzare la rapidità con cui le aziende crescono e la facilità con cui collaborano con partner governativi o internazionali.

La sfida sta nell'equilibrio. Il settore spaziale ha bisogno di una sicurezza solida e di una supervisione responsabile, in particolare per le tecnologie a duplice uso. Ma se la conformità normativa diventa troppo lenta o poco chiara, l'innovazione e gli investimenti manifatturieri possono risentirne.

Ecco perché i forum tra governo e industria sono importanti: possono individuare dove un miglior coordinamento, politiche più chiare o investimenti mirati potrebbero rafforzare l'intero ecosistema.

Cosa succederà alla base industriale dello spazio

Il *Commercial Space Supply Chain Forum* riunisce aziende di lancio, produttori di satelliti, fornitori di componenti, investitori, agenzie della difesa, enti regolatori, startup e operatori commerciali. Dimostra così che la prossima fase della competizione spaziale si giocherà non solo in orbita, ma anche nelle fabbriche, nei centri di collaudo, nelle catene di fornitura e nelle stanze dove si definiscono le politiche.

**Avv. Elena Martellucci (Partner), Avv. Aurora Agostini (Partner), Avv. Giulietta Minucci (Partner)*
– LEXIA Studio legale internazionale