

SPACE ECONOMY

Dopo l'ingresso di Amazon
l'Italia ha carte da giocare**NUOVE TENDENZE** Dopo l'ingresso di Amazon nel settore, la space economy può arrivare a valere mille mld \$
Da Avio a Leonardo, anche l'Italia ha carte da giocare

Affari in orbita

di Pierluigi Mandoi

«**F**are o non fare, non esiste provare». Lo diceva il maestro Yoda a un giovane Luke Skywalker nel film *L'impero colpisce ancora*, secondo capitolo della saga di Guerre Stellari. Jeff Bezos deve aver preso il consiglio sul serio quando, la scorsa settimana, ha firmato un contratto con Arianespace, Blue Origin e United Launch Alliance per assicurare alla sua Amazon 83 lanci spaziali nei prossimi cinque anni: l'obiettivo è portare in orbita gran parte dei 3.236 satelliti di Project Kuiper, il progetto di internet a banda larga dallo spazio che promette di dare filo da torcere alla Starlink di Elon Musk.

Un accordo, il più grande di lanci spaziali commerciali mai effettuato, che è destinato a stravolgere il settore della space economy, ossia delle attività che sfruttano lo spazio per fornire servizi innovativi alla società. Un'industria che secondo le stime di Morgan Stanley arriverà a valere mille miliardi di dollari entro il 2040, trainata dal settore della comunicazione. E sulla quale Amazon inizia a fare sul serio. «Qualsiasi società può dire che

sta per costruire una costellazione di satelliti e può anche compilare tutti i moduli burocratici, ma l'unico modo per dimostrare di avere un vero piano è costruire i satelliti e comprare i lanci», spiega a *MF-Milano Finanza* Michah Walter-Range, il creatore dello Space Index di S-Networks, benchmark dell'industria spaziale che fornisce da base al Procure Space Ucits Etf (Yoda), primo etf quotato su Borsa Italiana sulla space economy, di HANetf con Procure Am. Secondo l'esperto, con l'annuncio «Amazon diventa il primo concorrente credibile di SpaceX in termini di possesso e gestione di una costellazione di diverse migliaia di satelliti», dando inizio all'ennesima *Star War* tra i due miliardari nel mondo della tecnologia.

La mossa di Amazon, a sua volta, potrebbe fare da miccia per il settore, spiega Walter-Range: «Se si mantiene l'attuale ritmo di 145 lanci l'anno, nei prossimi cinque anni la società di Seattle sarà responsabile del 10% del totale, capacità che altri operatori satellitari programmavano di utilizzare». Si prospetta dunque un aumento di domanda e di conseguenza i fornitori di lanci e di materiali per gli stessi dovranno aumentare la produzione più

rapidamente. Una grossa opportunità di guadagno ma anche una sfida importante, specialmente alla luce dell'isolamento internazionale della Russia in seguito all'invasione dell'Ucraina. «Mosca aveva acquisito una reputazione come fornitore di lanci a basso costo per gli operatori di satelliti commerciali, oltre a fornire componenti agli altri paesi», ricorda l'esperto. «Ora nessun membro della Nato lavora più con Mosca: la fiducia è andata completamente perduta e l'industria globale sta cercando di trovare sostituti per l'hardware russo, il che potrebbe causare problemi nel breve termine ma anche occasioni per società di altri Stati».

Tra questi l'Italia, che è al nono posto nel mondo quanto a budget governativo dedicato allo spazio e al sesto tra i paesi del G20 per la spesa spaziale in percentuale rispetto al pil, ma che dal punto di vista degli investimenti privati ha ancora potenziale di crescita secondo Walter-Range. Partendo dalle società che si sono già fatte notare nel settore: «Da Avio, che è un partecipante chiave nella società di lancio europea Arianespace, a Leonardo con le sue joint venture spaziali insieme alla francese Thales. Thales Alenia Space,

che produce hardware per i veicoli spaziali e Telespazio, uno dei maggiori operatori satellitari al mondo».

Ma le industrie che potranno beneficiare della crescita dell'economia spaziale e dell'aumento dei satelliti in orbita appartengono anche ad altri campi: «L'osservazione satellitare dei campi può aiutare l'industria agricola a essere più efficiente con l'acqua e i fertilizzanti, il mondo delle rinnovabili potrà sfruttare tecnologie originariamente studiate per i satelliti commerciali, crescerà la telemedicina. E si costruirà la base per il metaverso: connettere a internet ad alta velocità tutto il mondo, anche quello in cui l'infrastruttura tradizionale è insufficiente, sarà un passo fondamentale per fornire sia la forza lavoro per sostenere il metaverso che i clienti per renderlo finanziariamente autonomo».

Per chi desiderasse investire nel settore, però, trattandosi di un comparto in crescita ma anche molto in evoluzione, Walter-Range consiglia un approccio diversificato: «Puntare su singole aziende spaziali può essere rischioso. Un singolo fallimento di un lancio o un altro evento imprevedibile come è stata la guerra può seriamente ostacolare le operazioni di una società. È ideale investire in un portafoglio di aziende spaziali, in modo che le singole battute d'arresto siano compensate dai successi ottenuti altrove». (riproduzione riservata)