

Future
proof
society

TORTUGA

DO SOMETHING!

Un anno dopo il rapporto Draghi: dove siamo e dove dovevamo essere

A cura di Future Proof Society e il think-tank Tortuga
OTTOBRE 2025

EXECUTIVE SUMMARY

DOVE SIAMO OGGI

1. Lo stato di avanzamento dell'Agenda Draghi
2. La gara per l'IA
3. Le sfide per un'IA europea competitiva

LA PRIORITÀ DI UN'ENERGIA A BASSO COSTO

4. L'energia europea a confronto
5. L'impegno preso con gli Stati Uniti

SBLOCCARE IL MERCATO UNICO E LA SEMPLIFICAZIONE

6. I dazi invisibili delle barriere interne
7. Il panorama regolatorio digitale
8. I ritardi su prodotti e servizi tech
9. La frammentazione della difesa

KEY INSIGHTS

La sfida è con noi stessi: L'Europa paga cara la propria frammentazione. Barriere interne equivalenti a dazi del 44% sui beni e del 144% sui servizi impediscono alle imprese europee di competere su larga scala, rendendo più costoso fare affari tra Stati membri che con partner extra-UE

Servono tutte le 400 pagine di regolamentazione digitale? L'Unione Europea eccelle nella tutela dei diritti dei consumatori, ma l'attuale quadro normativo digitale (GDPR, DSA, DMA, AI Act) presenta una complessità legale che distoglie le imprese dall'innovazione. La nuova Commissione Europea si sta impegnando a rivedere questo equilibrio: occorre massimizzare la protezione dei cittadini senza costituire un onere competitivo per le nostre aziende.

La corsa all'IA procede senza di noi: L'Europa fatica a posizionarsi tra i leader dell'intelligenza artificiale per carenza di input fondamentali. Nonostante l'ottima produzione di capitale umano, i costi energetici elevati, l'assenza di produzione di chip, l'incertezza regolatoria e gli alti costi di raccolta del capitale rendono il contesto europeo inadatto all'innovazione in questo settore.

Serve più Europa, non meno: Le sfide odierne - dai costi dell'energia alla capacità di calcolo, dalla difesa alla transizione digitale - sono di scala tale che nessuno Stato membro può affrontarle autonomamente. Solo una maggiore integrazione e pianificazione strategica a livello europeo possono sbloccare i 1.200 miliardi annui di investimenti necessari per colmare il divario con gli Stati Uniti. In questo periodo di incertezza politica l'Italia può assumere un ruolo guida in questa direzione.

COMPLETARE L'AGENDA DRAGHI

Ad un anno dall'approvazione del Report Draghi, larga parte delle sue previsioni sono rimaste inascoltate o solo parzialmente implementate.

Sfortunatamente, nel giro di un convulso, rapidissimo decennio si è passati dal risoluto “Believe me it will be enough” a un più accorato, esortativo ma motivazionale “Do something” pronunciato dal Presidente Draghi davanti ai Parlamentari Europei ai quali ha rimproverato di non poter dire sempre e solo di no.

L'Europa deve tornare, e può tornare, ad avere l'ambizione di fare cose grandi e coraggiose, prendendosi lo spazio che gli compete a livello internazionale, alla pari fra i grandi player Cina e Stati Uniti.

Non siamo mai stati follower, ma l'Europa è sempre stata leader e deve continuare a pensarsi tale. Solo così imparerà ad agire come tale.

Peggio del non riuscire a fare per colpa dei freni nazionali, locali e corporativistici, c'è lo scenario di una realizzazione lenta, fuori tempo rispetto alla velocità del cambiamento del mondo nelle rivoluzioni gemelle: quella energetica e quella digitale. Il cambiamento è ovunque e imminente nella natura stessa dell'uomo ma la velocità e la complessità a cui lo stiamo vivendo è inedita forzandoci a intervenire tempestivamente per creare le condizioni di una nuova crescita economica.

FutureProofSociety è in questo in prima fila dalla sua nascita per contribuire a tenere vivo il dibattito sulle proposte contenute nel rapporto Draghi **per una Europa e un'Italia a prova di futuro.**

Alessandro Tommasi
Chief Executive Officer
Future Proof Society

Future
proof
society

TORTUGA

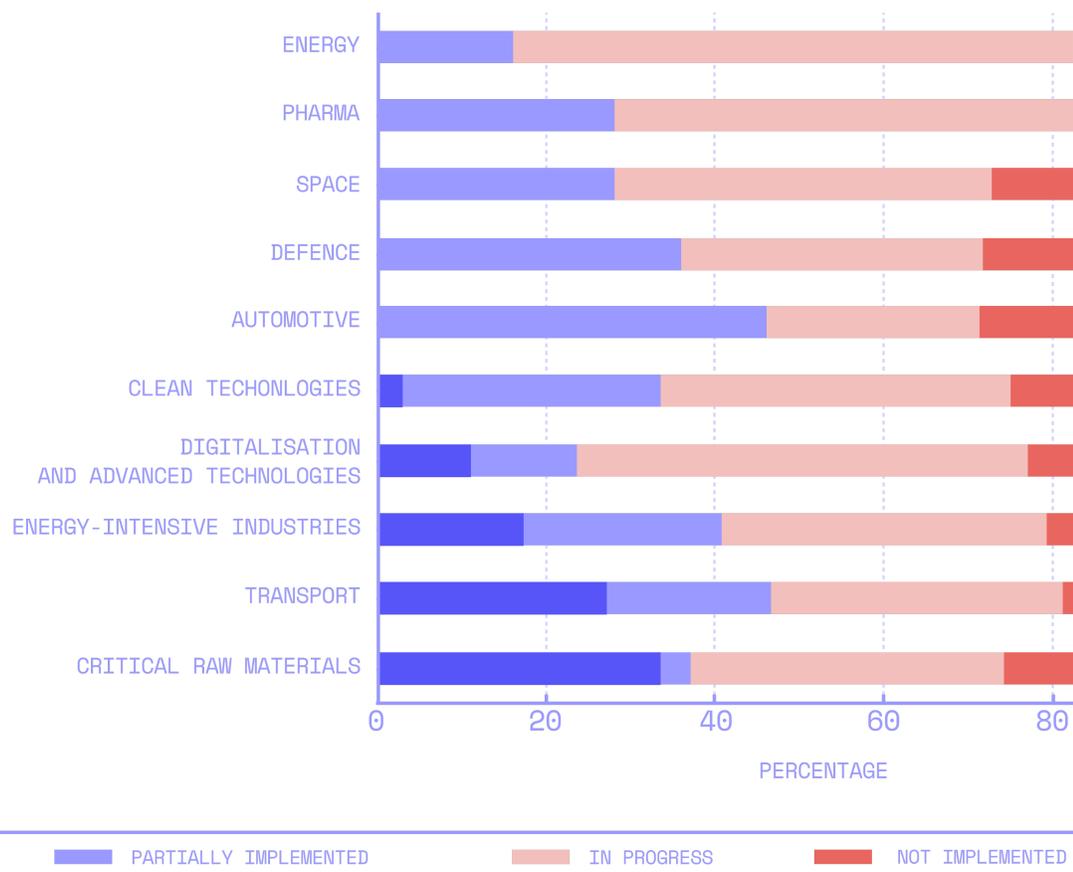
01
DOVE SIAMO
OGGI

DOVE SIAMO OGGI

1. LO STATO DI AVANZAMENTO DELL'AGENDA DRAGHI

A un anno dal Report Draghi solo l'11% delle raccomandazioni sono state implementate. Le misure sui materiali rari sono le più implementate, seguite da quelle su trasporti e industrie ad alta intensità energetica.

IMPLEMENTATION BY SECTOR



DATA FIRST

11% (43 su 388):
misure del Report
Draghi
completamente
implementate

€150 miliardi:
allocati per il
programma SAFE
(difesa e
industria)

€200 miliardi:
mobilitati per
investimenti in IA

+47%: aumento
proposto per il
nuovo Quadro
Finanziario
Pluriennale (QFP)
vs attuale

DEEP DIVE

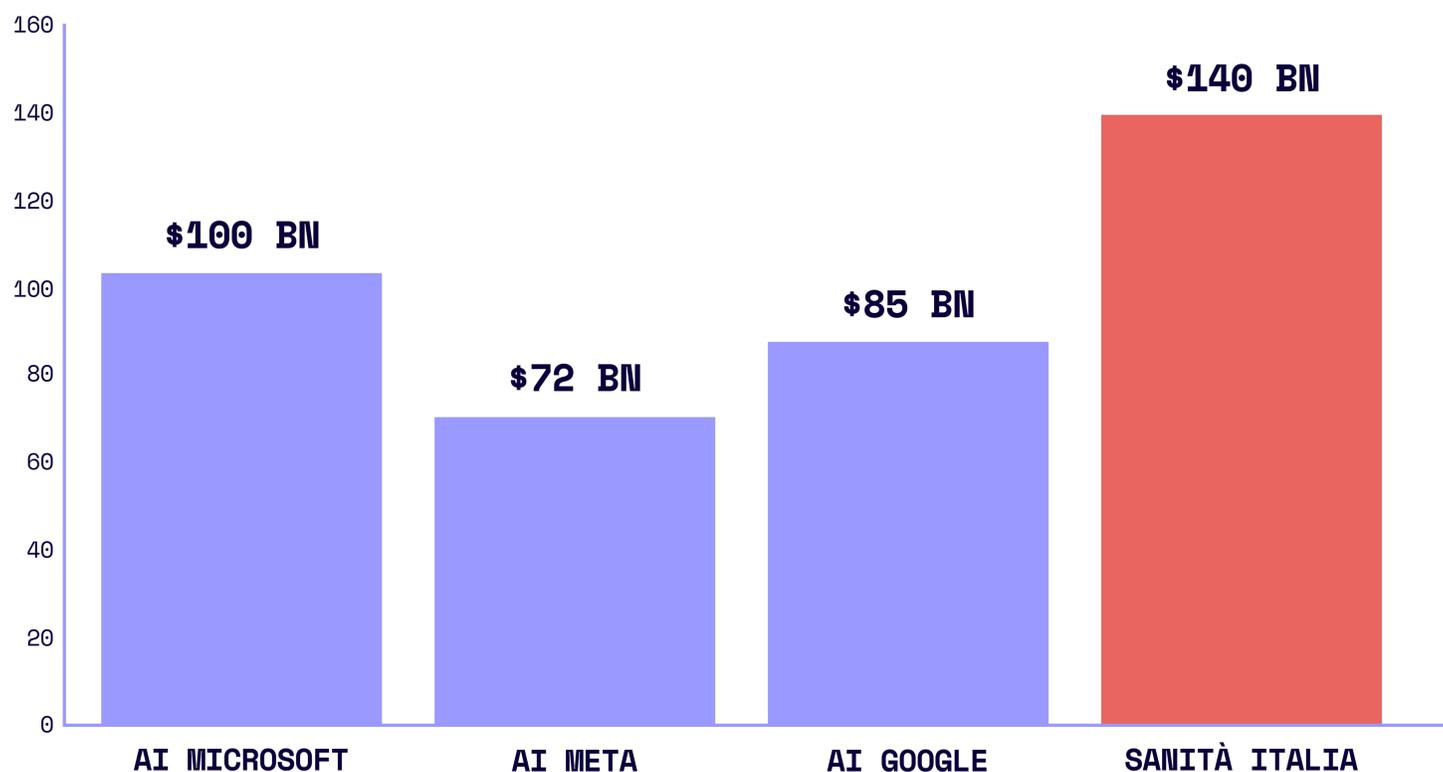
Un'implementazione selettiva. L'Unione Europea ha mostrato di saper agire rapidamente quando convergono urgenza politica, chiarezza normativa e ownership istituzionale. Il caso delle materie rare critiche lo dimostra: riconosciuta come priorità strategica, è stato implementato un nuovo regolamento che fissa limiti temporali precisi (fino a un Massimo di 27 mesi per i progetti di estrazione) e introduce procedure accelerate per ridurre gli ostacoli amministrativi. In altri ambiti, però, dove uno di questi tre elementi manca, i progressi vacillano. Sul fronte della chiarezza regolatoria, i settori dell'energia e del digitale soffrono di una forte frammentazione: l'Unione Europea conta decine di autorità nazionali indipendenti nelle reti digitali e oltre il 60 % delle imprese cita l'incertezza o la complessità normativa come ostacolo principale agli investimenti. Anche sul piano dell'ownership istituzionale emergono limiti: mentre gli aiuti di stato nazionali ammontano a centinaia di miliardi l'anno, solo una parte ridotta è orientata verso progetti comuni europei, segnalando un ampio margine per un coordinamento più integrato e strategico.

Le proposte più ambiziose del Report implicano scelte politiche delicate. Raccomandazioni come la creazione di strumenti di finanziamento comune, l'estensione del voto a maggioranza qualificata, o il completamento dell'unione dei mercati dei capitali, sollevano questioni di sovranità nazionale e richiedono una spinta politica da parte degli Stati membri. Il contesto attuale aggiunge complessità: con la scadenza del quadro NextGenEu nel 2026, saranno necessarie nuove forme di finanziamento dell'UE oltre agli strumenti esistenti. Inoltre, il coordinamento politico ed economico tra le principali economie europee è reso più difficile da divergenze su temi chiave (crescita, politica industriale, bilanci) e instabilità politica al livello nazionale.

DOVE SIAMO OGGI

2. LA GARA PER L'IA

Nel 2025 Microsoft, Meta e Google investiranno rispettivamente \$100 miliardi, \$72 miliardi e \$85 miliardi nell'IA.. Un totale pari a 184% della spesa italiana per la sanità.



DATA FIRST

11%: quota europea della capacità di calcolo globale (vs 44% USA)

0%: produzione europea di GPU avanzate

100%: produzione di chip mondiale che dipende dall'azienda Europea ASML

+70%: crescita prevista del fabbisogno energetico dei data center entro il 2030

DEEP DIVE

Cosa serve per partecipare alla rivoluzione dell'IA?

L'Europa si trova a inseguire una trasformazione industriale che richiede enormi quantità di energia, chip e infrastrutture. L'energia elettrica europea è più costosa rispetto a Stati Uniti e Cina, e la dipendenza dai semiconduttori prodotti all'estero rende difficile competere in termini di capacità e velocità di calcolo. Anche nel campo dell'infrastruttura digitale, l'Unione detiene solo una piccola parte della capacità mondiale di data center. Allo stesso tempo alcune aziende Europee (ASML, Zeiss, etc.) sono pezzi fondamentali nella catena del valore dei chip mondiale. La combinazione di costi elevati e carenza di fornitori strategici crea una situazione in cui richiamo di relegati ad utilizzare l'IA senza mai poterla produrre.

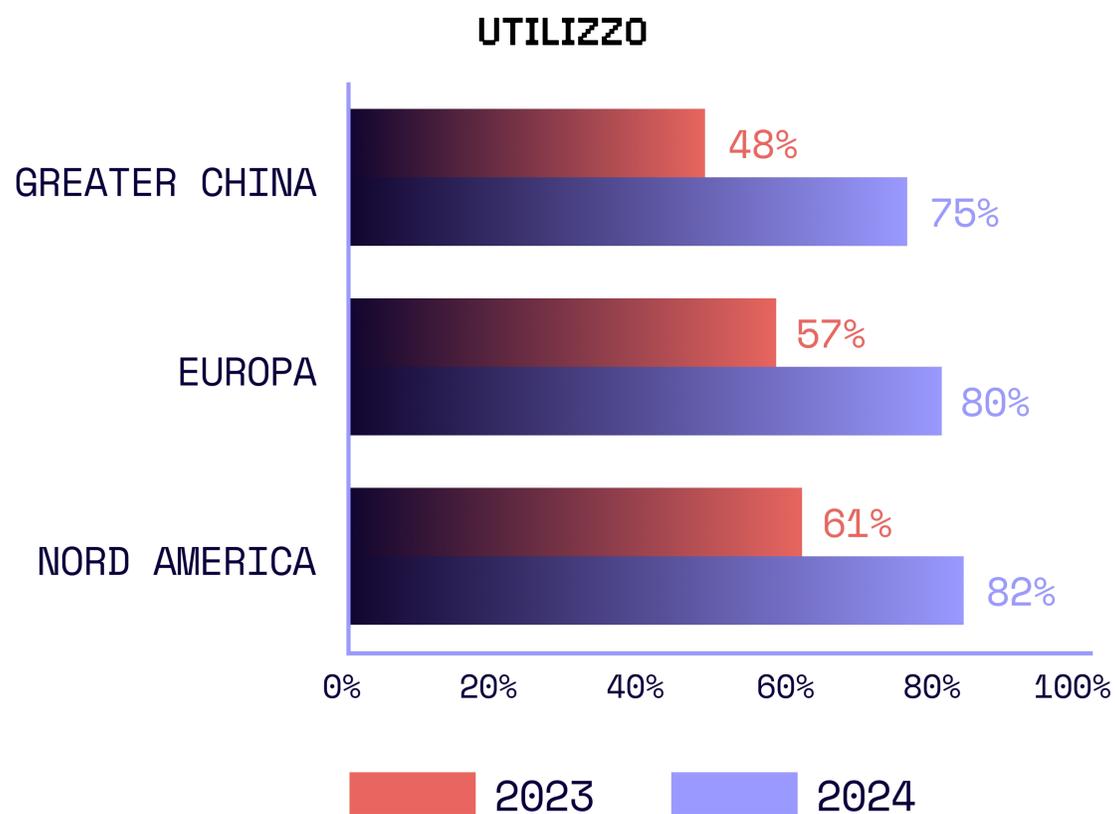
Le opportunità: capitale umano e politiche territoriali

Nonostante questi limiti, l'Europa forma ogni anno decine di migliaia di ingegneri e ricercatori nel campo dell'intelligenza artificiale, ma una quota significativa di questo capitale umano si sposta negli Stati Uniti per lavorare in aziende che offrono salari e infrastrutture più competitive. Rilocalizzare parte della produzione e investire in infrastrutture IA pubbliche o condivise potrebbe invertire questa tendenza. La natura "location agnostic" dei data center rende possibile collocarli anche in aree periferiche purché dispongano di fonti di energia e acqua sufficienti, generando un indotto economico e occupazionale. Inserire questi investimenti nella **politica di coesione europea** permetterebbe di rafforzare la competitività tecnologica del continente e allo stesso tempo ridurre i divari territoriali interni.

DOVE SIAMO OGGI

3. LE SFIDE PER UN'AI EUROPEA COMPETITIVA

Nelle aziende Europee utilizzano l'Intelligenza Artificiale sviluppata all'estero. Nonostante l'utilizzo dell'IA all'interno delle aziende in Europa abbia raggiunto quello degli Stati Uniti, l'offerta di modelli Europei e servizi derivati rimane estremamente limitata



DATA FIRST

\$109B (USA)
vs **\$19B** (Europa)
vs **\$9B** (Cina):
investimenti
privati AI nel 2024

3 foundational
models europei
nel 2024
vs **40** (USA)
e **15** (Cina)

76%
performance del
miglior modello
europeo di grandi
dimensioni
rispetto al leader
mondiale

80% delle aziende
europee
dichiarano di
utilizzare l'IA nei
propri processi

\$581B spesa
pubblica Europea
su contratti AI nel
2023 (70% della
quota USA)

DEEP DIVE

L'unico Unicornio AI Europeo. Fondata nel 2023 da ex-ricercatori Google DeepMind e Meta, ad oggi Mistral è l'unico unicornio AI europeo in grado di sviluppare "foundational models" in grado di competere con OpenAI, Claude, Gemini e Deepseek. Tuttavia, il caso Mistral evidenzia tre vincoli strutturali dell'ecosistema europeo.

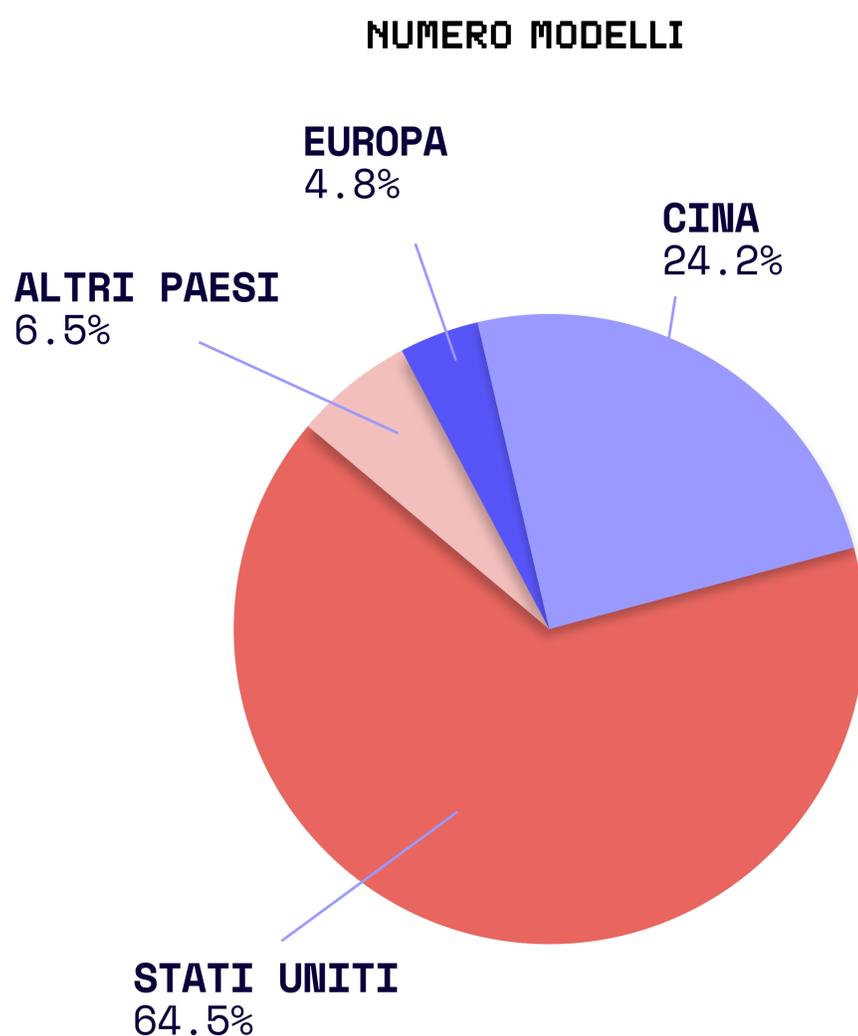
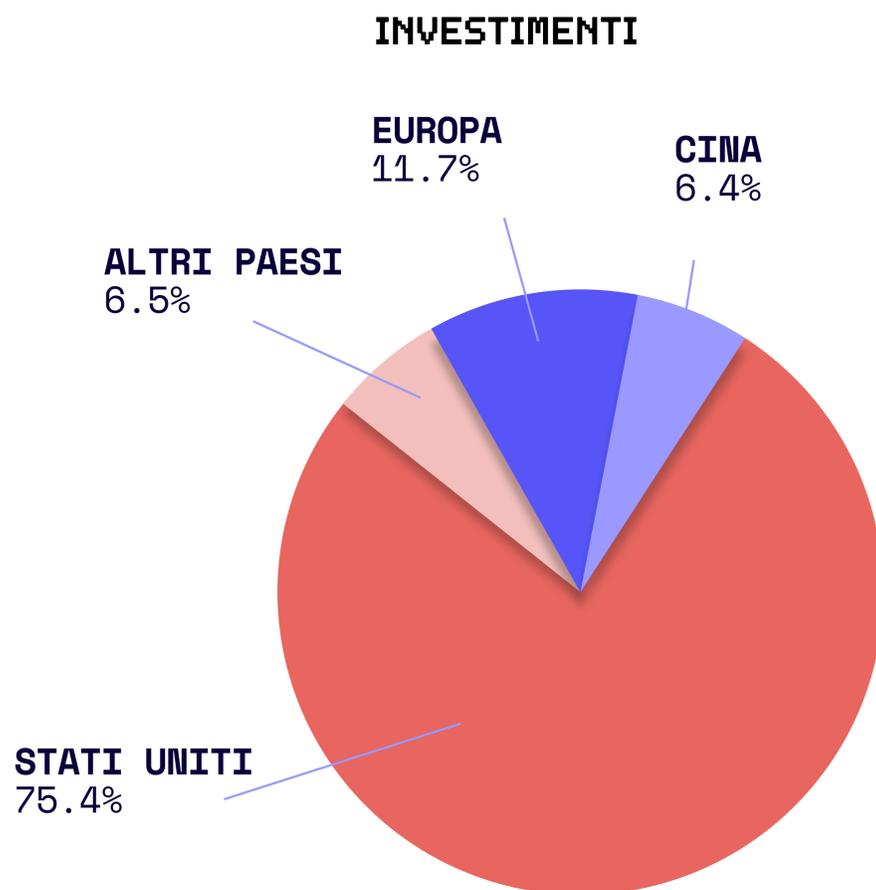
- 1. Dipendenza da capitale estero:** la maggioranza dei finanziamenti proviene da venture capital statunitensi (Andreessen Horowitz, Lightspeed).
- 2. Accesso limitato alla potenza di calcolo:** per il training dei modelli, Mistral dipende da infrastrutture cloud americane
- 3. Difficoltà di scaling commerciale:** nonostante la qualità tecnica, Mistral fatica a competere con l'integrazione verticale dei competitor USA (OpenAI-Microsoft, Anthropic-Amazon, Gemini-Google Cloud).

Serve davvero un campione europeo? L'abbondanza di modelli open-source (Llama, Gemma, Qwen) potrebbe suggerire che l'Europa possa fare "free-riding" sulle innovazioni sviluppate altrove. Questa sarebbe una strategia miope per vari motivi. Innanzitutto, l'implementazione dell'IA in settori critici come sanità, difesa e pubblica amministrazione richiedono sovranità sui modelli utilizzati. Questi non possono dipendere da giurisdizioni estere in grado di limitare l'accesso per ragioni geopolitiche. Inoltre, i modelli open-source disponibili ai consumatori sono indietro di circa 18 mesi rispetto all'avanguardia e alcuni come (GPT-4, Claude 3 Opus, Gemini Advanced, e LLaMA) sono già arrivati in ritardo o non sono mai usciti in Europa per questioni normative. Ma il costo più alto sarebbe nelle dinamiche di ecosistema: senza campioni europei, si alimenterebbe il circolo vizioso di founder e talenti cresciuti in Europa e trasferiti negli Stati Uniti per fare impresa portando con sé talenti e know-how che alimentano ulteriormente il vantaggio competitivo americano.

DOVE SIAMO OGGI

3. LE SFIDE PER UN'AI EUROPEA COMPETITIVA

Nel Le aziende Europee utilizzano l'Intelligenza Artificiale sviluppata all'estero. Nonostante l'utilizzo dell'IA all'interno delle aziende in Europa abbia raggiunto quello degli Stati Uniti, l'offerta di modelli Europei e servizi derivati rimane estremamente limitata

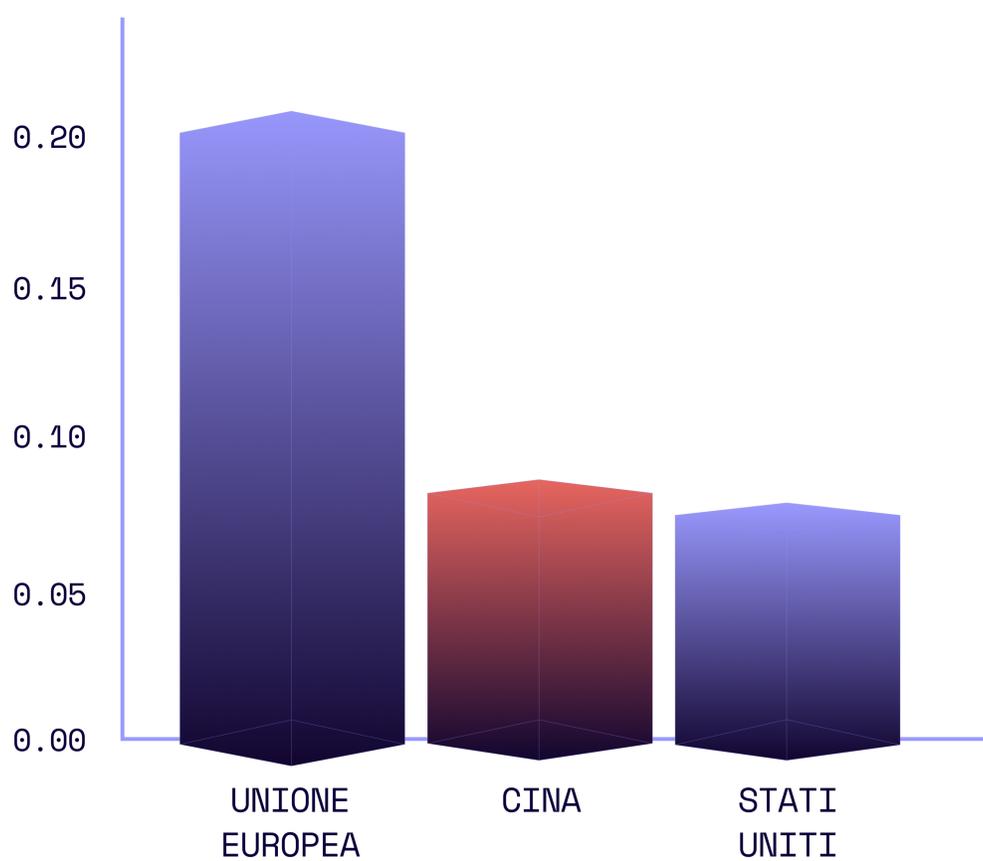


02
LA PRIORITÀ
DI UN'ENERGIA
A BASSO
COSTO

LA PRIORITÀ DI UN'ENERGIA A RIBASSO

4. L'ENERGIA EUROPEA A CONFRONTO

L'Energia in Europa costa il **242% rispetto alla Cina e 265% rispetto agli Stati Uniti**. L'energia è un input fondamentale che determina la nostra capacità delle nostre industrie di competere a livello globale ed è un costo importante per le famiglie.



DATA FIRST

11%: quota europea della capacità di calcolo globale (vs 44% USA)

0%: produzione europea di GPU avanzate

100%: produzione di chip mondiale che dipende dall'azienda Europea ASML

+70%: crescita prevista del fabbisogno energetico dei data center entro il 2030

DEEP DIVE

L'Europa ha compiuto sforzi straordinari per ridurre la dipendenza dal gas russo in tempi record. In meno di tre anni, la quota di gas russo è crollata dal 40% all'8% del totale importato con investimenti di oltre €56 miliardi in nuove infrastrutture GNL e interconnessioni. L'UE ha costruito o espanso 26 terminali GNL, completato il Baltic Pipe per importare gas norvegese, e diversificato le forniture: gli USA forniscono ora il 47% del GNL importato, la Norvegia il 30% del gas totale. Ad oggi i livelli di stoccaggio sono all'83% sufficienti, per affrontare l'inverno 2025/2026. Tuttavia, tutta questa diversificazione ha impattato sui costi dell'energia per aziende e imprese. Il GNL è più costoso del gas via pipeline, e i contratti a lungo termine con fornitori sono stati firmati a prezzi premium rispetto ai livelli storici pre-guerra. Inoltre, nonostante sia il più grande importatore mondiale di LNG, l'Europa continua a negoziare in ordine sparso anziché sfruttare il proprio potere contrattuale.

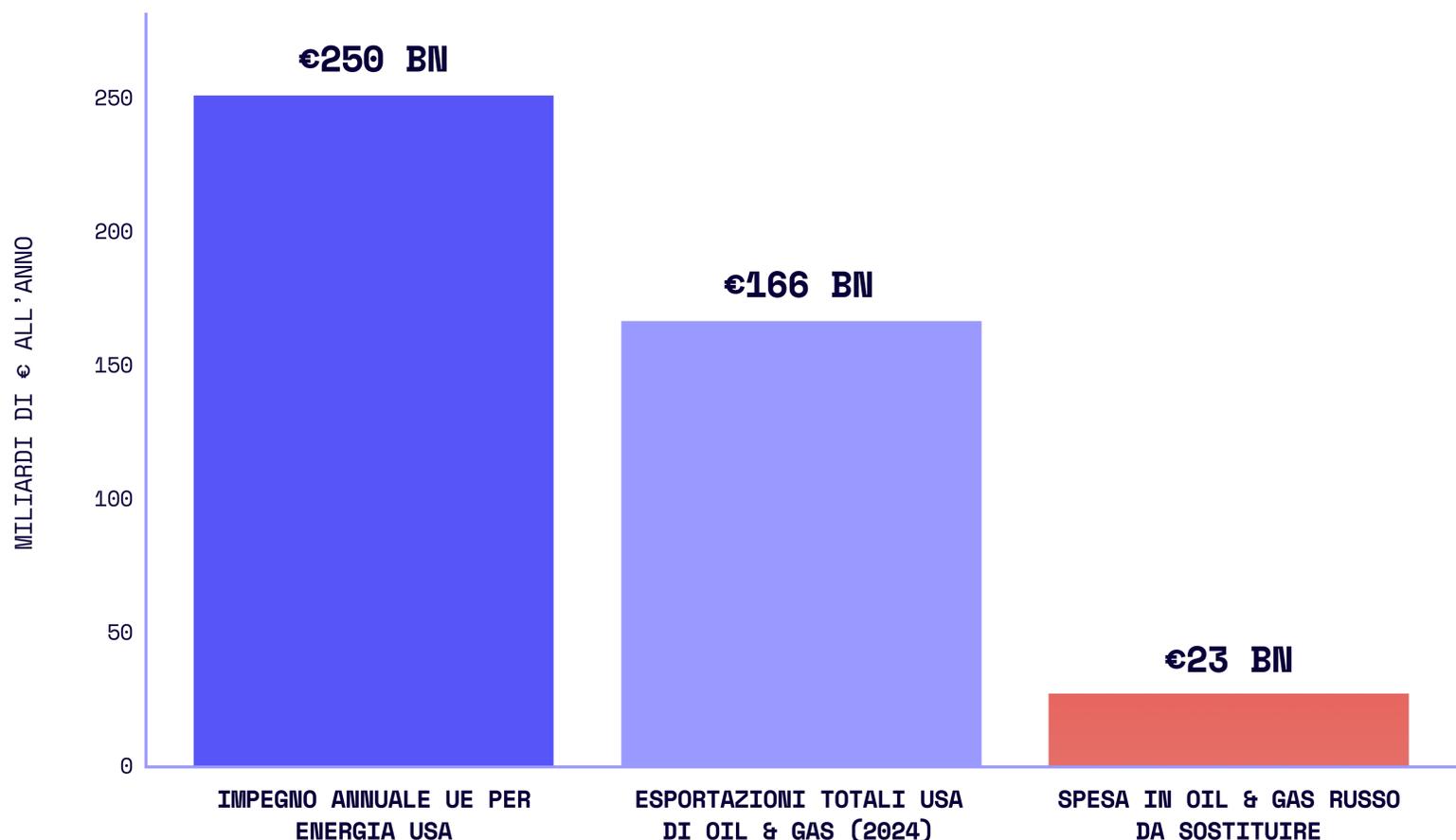
Rimangono tre sfide per risolvere questo problema.

La prima è la mancanza di risorse naturali: l'Europa importa la maggior parte del suo fabbisogno energetico, a differenza di USA (autoproduzione shale gas) e Cina (carbone domestico + contratti a lungo termine). La seconda è la frammentazione del potere contrattuale. Secondo dati IEA, il GNL che sbarca in Europa costa il 60-90% in più rispetto allo stesso gas negli USA, anche considerando logistica e rigassificazione. La terza causa è l'inefficienza infrastrutturale: secondo ENTSO-E, metà della capacità transfrontaliera necessaria entro il 2030 non ha piani di investimento, e i progetti approvati richiedono oltre 10 anni per essere completati con metà del tempo necessario per le autorizzazioni.

LA PRIORITÀ DI UN'ENERGIA A RIBASSO

5. L'IMPEGNO PRESO CON GLI STATI UNITI

La Favola dei € 750 Miliardi in Gas Americano. I conti non tornano: l'UE ha promesso di comprare quasi il doppio dell'intero export americano di oil & gas (€166 miliardi) da qui al 2028.



DATA FIRST

€750 miliardi (2025-2028) = **€250 miliardi/anno** promessi in acquisti di prodotti energetici USA

€166 miliardi/anno: esportazioni totali USA di oil & gas

€23 miliardi/anno: spesa attuale in oil & gas russo da sostituire (Eurostat)

42%: utilizzo medio terminali LNG in UE (2024)

-25%: riduzione prevista consumo gas entro 2030

DEEP DIVE

L'accordo EU-USA segna un'inversione rispetto alle priorità energetiche europee. Dopo il recente incontro tra la Commissione Europea e l'amministrazione Trump in Scozia, l'UE si è impegnata ad acquistare €750 miliardi in GNL americano entro il 2028. Questo è in aperto contrasto con il diversificare le forniture e accelerare la transizione verso fonti rinnovabili che avrebbe dovuto portare a una riduzione complessiva dell'utilizzo del GNL del 25% entro il 2030. L'accordo con gli USA, invece, presuppone un aumento massiccio e prolungato di quest'ultimo e l'impegno annuale supera le esportazioni totali USA di "Oil & Gas" (€166 miliardi).

Questo accordo improbabile rimarrà sulla carta?

Perché l'Europa possa assorbire €250 miliardi annui di LNG americano, gli USA dovrebbero non solo raddoppiare la capacità di esportazione (stimata per il 2030), ma l'Europa dovrebbe acquistare quasi il 100% di questa nuova capacità. Far quadrare i calcoli diventa ancora più difficile considerando che già nel 2024 i terminali LNG europei operavano a solo il 42% della capacità. È quindi probabile che aumenteranno marginalmente le importazioni dagli Stati Uniti per una combinazione di fabbisogno effettivo e di placare politicamente gli interessi di Washington.

Future
proof
society

TORTUGA

03

SBLOCCARE

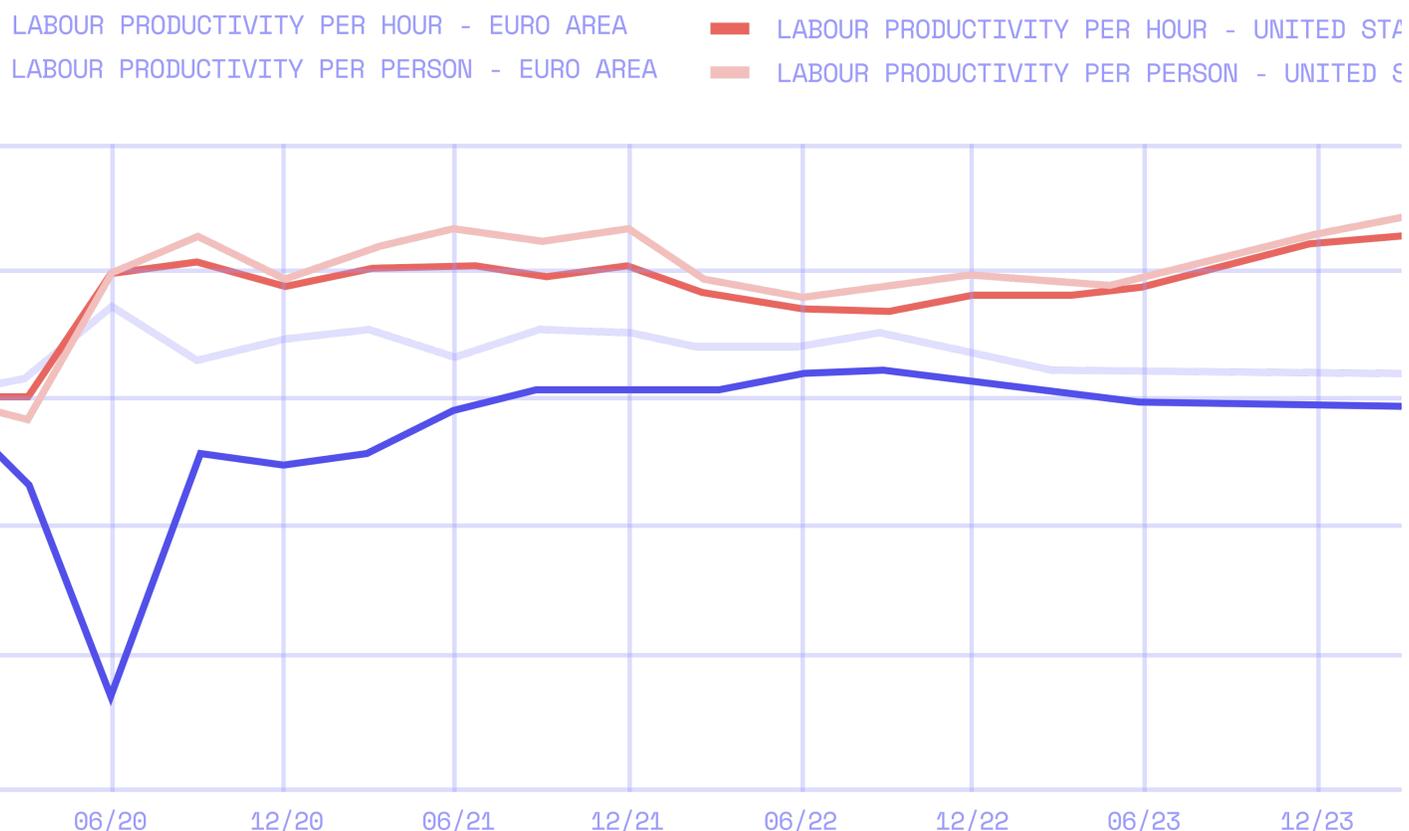
IL MERCATO

UNICO

SBLOCCARE MERCATO UNICO E SEMPLIFICAZIONE

6. I DAZI INVISIBILI DELLE BARRIERE INTERNE

Le Barriere Interne del Mercato unico rimangono il peggiore nemico della competitività. I veri dazi del 44% sui beni e del 144% sono quelli che imponiamo noi stessi alle imprese europee per via della frammentazione del mercato unico impedendole di competere su larga scala, rendendo più costoso fare affari tra Stati membri che con partner extra-UE.



DATA FIRST

2-6x: di quanto le barriere interne europee superano i dazi USA

44% (beni), **144%** (servizi): barriere interne dovute alla frammentazione del mercato unico

Solo **5 delle top 50** startup tech globali sono europee

793 (USA) vs **198** (EU): numero di unicorni tech

DEEP DIVE

Secondo l'Agenda Draghi la frammentazione del Mercato Unico è il maggiore freno per la competitività europea. Per ridurre i costi di fare impresa a nell'Unione Europea serve ridurre la frammentazione regolatoria, standardizzare e coordinare gli aiuti di Stato per produrre campioni europei anziché nazionali e facilitare scaling path per startup. L'Agenda Draghi propone tre soluzioni concrete:

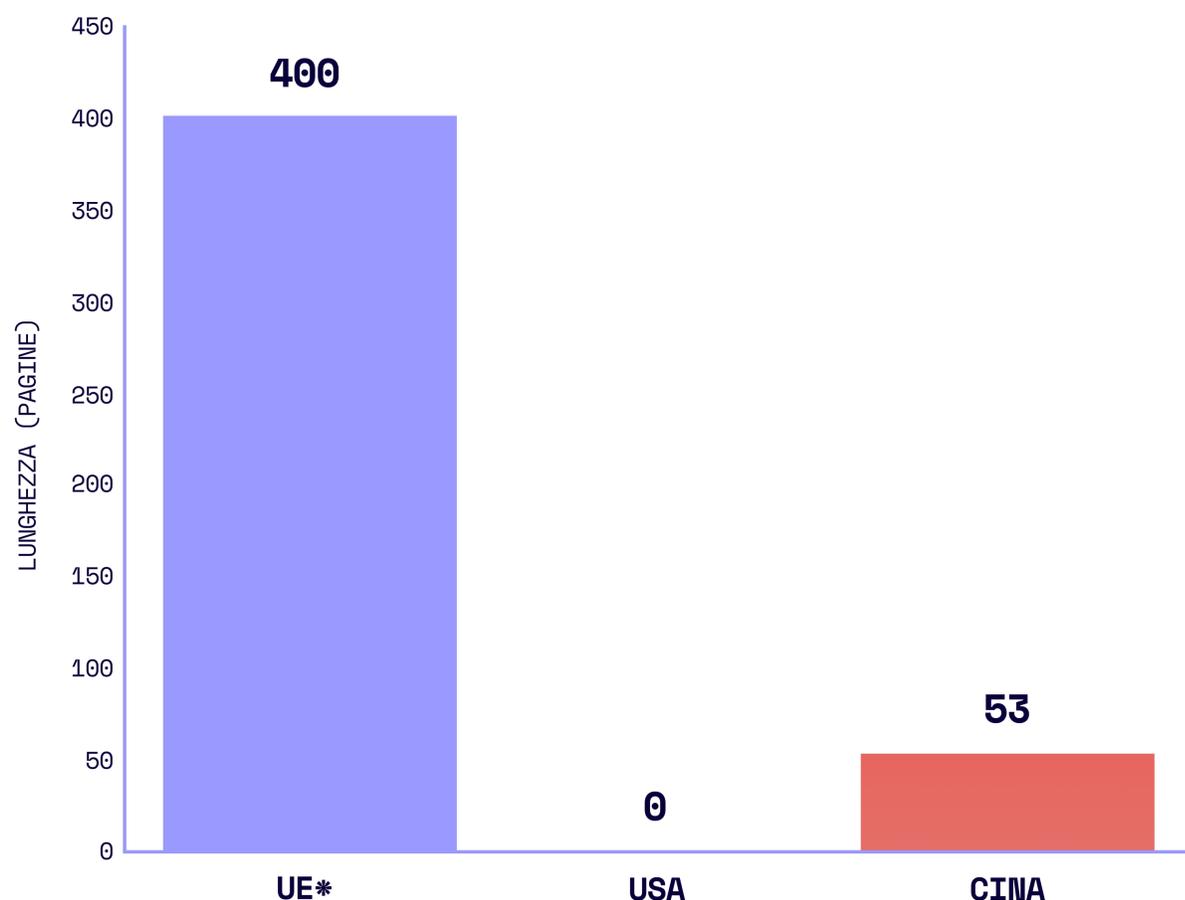
- 1. Il "28° regime":** che permette alle imprese di operare, commerciare e raccogliere finanziamenti senza soluzione di continuità in tutti i 27 Stati membri;
- 2. Coordinamento obbligatorio degli aiuti di Stato:** per concentrare risorse su campioni europei invece di duplicare sforzi nazionali; e
- 3. Armonizzazione degli appalti pubblici: per creare domanda aggregata europea**

Un anno dopo, i progressi su queste priorità sono minimi per mancanza di volontà politica. Solo 3 dei 27 Stati membri hanno implementato almeno metà delle raccomandazioni sui mercati mentre sul 28° regime, la Commissione sta procedendo con un approccio molto ristretto rispetto alla visione iniziale molto lontano anche dalle richieste di gruppi grassroots come "EU Inc". Gli Stati Membri hanno paura che l'armonizzazione significhi perdita di leva fiscale e regolatoria. Mentre il 76% dei founder tech europei si trasferisce negli USA per accedere a un mercato unificato, l'Europa continua a dibattere se permettere alle proprie imprese di godere dello stesso vantaggio competitivo nel proprio mercato unico.

SBLOCCARE MERCATO UNICO E SEMPLIFICAZIONE

7. IL PANORAMA REGOLATORIO DIGITALE

L'Europa è sommersa in un mare di regolamentazioni digitali.



DATA FIRST

63%: aziende europee che citano l'incertezza normativa come principale barriera agli investimenti

400 (UE) vs 0 (USA) vs 53 (Cina): pagine di regolamentazione digitale principale

+20%: aumento costi gestione dati per aziende UE vs USA post-GDPR

1,8%: quota del fatturato che le imprese europee spendono in personale dedicato solo alla conformità normativa

430 milioni €/azienda/anno: costo medio di conformità alle regolamentazioni digitali UE per una grande piattaforma online statunitense

DEEP DIVE

L'Unione Europe è il migliore posto al mondo per quanto riguarda i framework regolatori digitali che tutelano i consumatori.

Ma questi benefici hanno dei costi di compliance significativi. La combinazione di Digital Services Act, Digital Markets Act, AI Act e GDPR è lo standard globale de facto- per la privacy digitale. Tuttavia il GDPR ha aumentato i costi di gestione dati del 20% per le aziende europee, e il 63% delle imprese identifica l'incertezza normativa come principale barriera agli investimenti in innovazione.

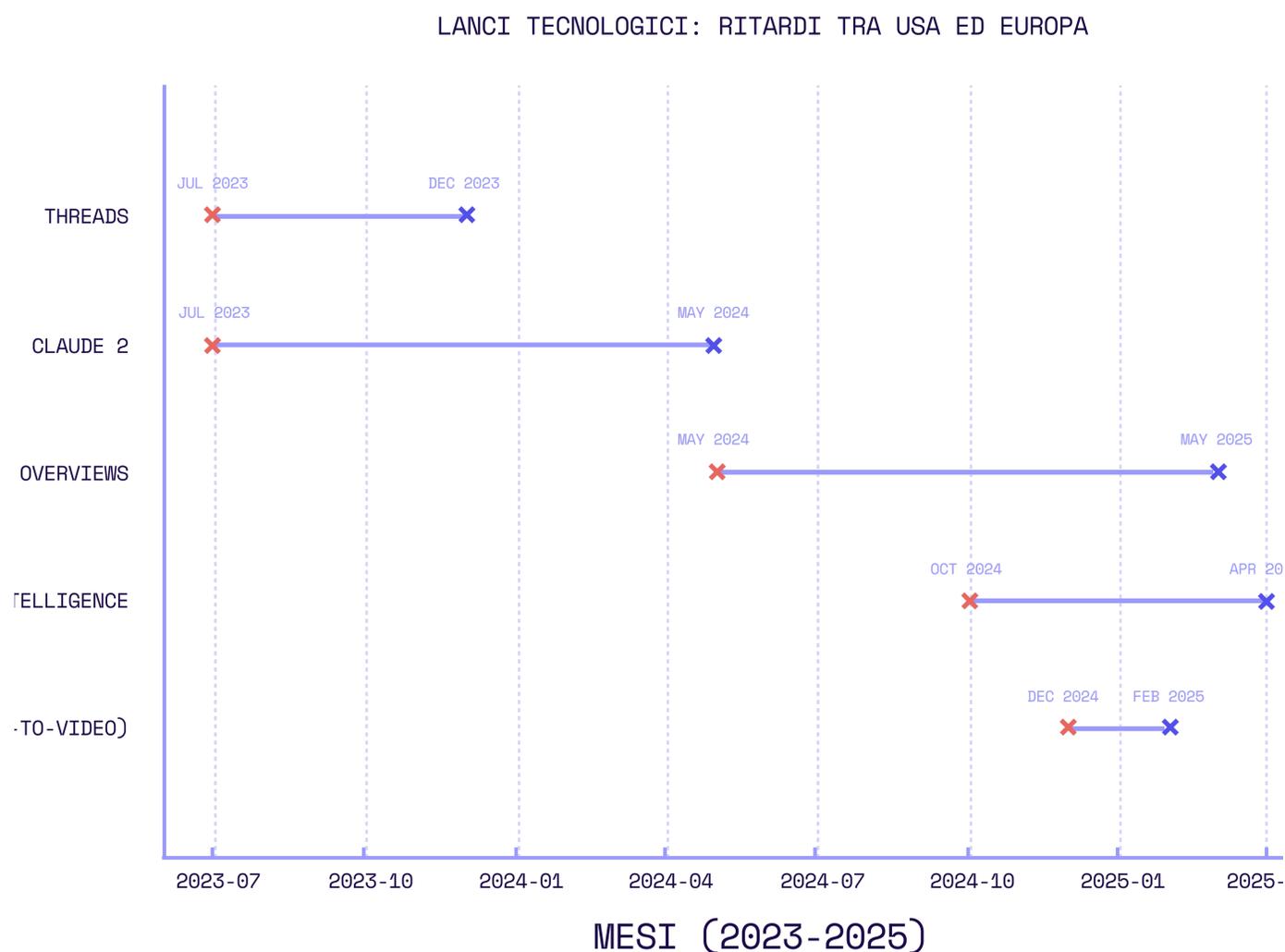
Il vero problema non è allentare la protezione dei consumatori ma come garantirla con centinaia di interpretazioni diverse. Le quattro regolamentazioni principali, pur coordinate, totalizzano circa 400 pagine di testo normativo primario a cui si aggiungono centinaia di pagine di linee guida, atti delegati, e interpretazioni nazionali. Decine di regolatori nazionali applicano queste norme in modo non uniforme. Ad esempio, la definizione di "dato personale" per quanto riguarda il GDPR varia tra Stati Membri.

Per startup e PMI, navigare questa complessità richiede squadre legali che assorbono risorse che potrebbero essere spesi in modi più produttivi.

SBLOCCARE MERCATO UNICO E SEMPLIFICAZIONE

8. I RITARDI SU PRODOTTI E SERVIZI TECH

Ritardo prodotti tech e servizi.



DATA FIRST

€109 miliardi: deficit UE in servizi digitali con gli USA (2023)

1 anno: ritardo medio per nuovi servizi tech in Europa (es. Apple e requisiti DMA)

1,3%: indagini GDPR che si concludono con sanzione – alta complessità, bassa enforcement

44%: cittadini UE che ritengono adeguata la protezione dei diritti digitali (Eurobarometer, 2025)

DEEP DIVE

Dal ritardo all'assenza: un nuovo rischio per i consumatori europei

In un contesto in cui negli Stati Uniti non esiste alcuna regolamentazione federale sul digitale equivalente a quelle presenti nell'Unione Europea, è naturale che il rilascio di nuovi prodotti richieda più tempo per ragioni di compliance. Ma il problema è un altro: alcune aziende stanno decidendo di non sostenere lo sforzo e i costi necessari per offrire determinati prodotti e servizi nel mercato europeo. Il cosiddetto "Brussels Effect", il soft power che rendeva gli standard europei il framework globale de facto, è quindi a rischio di diventare un "Brussels Exodus". Il mercato unico non sembra essere più attrattivo come un tempo e sempre più aziende sembrano disposte a rinunciare ad introdurre certi prodotti per i costi associati.

Pressioni esterne sulla sovranità digitale

L'attuale ritardo nei lanci europei non è soltanto il risultato di burocrazia interna: riflette anche un'asimmetria di potere tra i mercati statunitensi e le autorità regolatorie europee. Grandi aziende tech con base negli USA hanno interesse a vedere un mercato europeo più permissivo e hanno già tentato di sfruttare l'accesso alla presidenza Trump per indebolire le normative digitali europee. In questo scenario, la regolamentazione europea diventa anche un punto di contesa strategica con gli Stati Uniti, non solo una questione economica ma una sfida di sovranità.

SBLOCCARE MERCATO UNICO E SEMPLIFICAZIONE

9. LA FRAMMENTAZIONE DELLA DIFESA

L'Europa Sta Aumentando la Propria Spesa Militare. Resta da capire se questo sforzo seguirà lo schema frammentato del passato o se saprà trasformarsi in un motore di innovazione, approvvigionamento comune e produzione interna.



DATA FIRST

2,1% del PIL: spesa militare UE stimata per il 2025 (+11% vs 2024)

78%: procurement di armamenti proveniente da fuori UE (2024)

15 vs 1: modelli di carri armati in uso in Europa vs USA – frammentazione operativa

2,4x: finanziamenti VC nella difesa USA vs UE (2024)

50%: quota europea del mercato globale automazione industriale – capacità produttiva esistente

DEEP DIVE

Frammentazione: l'Europa spende, ma non insieme: l'aumento della spesa militare non si traduce automaticamente in maggiore capacità di difesa. Gli eserciti europei utilizzano 15 modelli di carri armati diversi, sistemi d'arma e munizionamento non interoperabili e filiere di produzione separate. Questa frammentazione moltiplica i costi, riduce l'efficienza e ostacola la costruzione di una vera strategia comune.

Autonomia o dipendenza: il dilemma degli acquisti futuri

Con l'aumento delle spese previsto dagli impegni NATO, la questione centrale sarà dove e come acquistare le nuove armi. Oggi circa tre quarti dei contratti europei riguardano prodotti fabbricati fuori dall'Unione, in larga parte negli Stati Uniti. Il rischio è di ripetere ciò che è avvenuto con l'energia durante la crisi del gas, quando la risposta all'emergenza ha aumentato la dipendenza esterna invece di ridurla. Per invertire questa tendenza la Commissione Europea ha lanciato il programma SAFE, che mette a disposizione fino a 150 miliardi di euro in prestiti a lungo termine per finanziare investimenti congiunti in capacità militari europee. SAFE nasce con l'obiettivo di rendere più conveniente e rapida la cooperazione industriale tra Stati membri, creando economie di scala e rafforzando la base tecnologica comune della difesa. Se gestito con una logica di approvvigionamento coordinato, questo strumento potrebbe trasformare la spesa in un volano per la produttività interna e la sovranità strategica dell'Unione.

Future
proof
society

TORTUGA

A cura di Future Proof Society e il think-tank Tortuga
OTTOBRE 2025