CENSIS

EDISON

**Osservatorio Edison-Censis su culture dell'energia e della sostenibilità degli italiani**

# Pragmatici per necessità: la sostenibilità che conviene

## Instant report Regione Abruzzo

Pescara, 5 novembre 2026



**Rapporto finale**

**Osservatorio Edison-Censis su culture dell'energia e della sostenibilità degli italiani**

# Pragmatici per necessità: la sostenibilità che conviene

## Instant report Regione Abruzzo

Pescara, 5 novembre 2026

## INDICE


**1. VALORE DEL RACCONTO REGIONALE** **5**

*1.1. I fattori socioculturali ed economici del rapporto locale con l'energia* *5*

*1.2. Il senso delle risultanze* *6*
1.2.1. Famiglie impegnate nel costruire sostenibilità dal basso 6
1.2.2. Le microimprese e il paradosso della consapevolezza inerte 8

*1.3. Numeri in pillole* *10*
1.3.1. Le famiglie 10
1.3.2. Le microimprese 12

**2. LO SCENARIO REGIONALE** **17**

*2.1. Tra demografia ed economia regionale* *17*

*2.2. Sistema di imprese ed export* *19*

*2.3. Indicazioni sul sistema di imprese regionale* *19*

*2.4. Produzione e consumo di energia* *20*

**IL PUNTO DI VISTA E LE ESPERIENZE DEI CONSUMATORI ABRUZZESI** **23**

**3. LA CULTURA ABRUZZESE DELLA SOSTENIBILITÀ** **24**

*3.1. La parsimonia ineludibile* *24*
3.1.1. Mutamenti da recepire subito 24
3.1.2. Il cambiamento come scelta 24

*3.2. L'efficientamento tra intenzione delle famiglie e mercato* *25*
3.2.1. Le intenzioni dichiarate 25

*3.3. La transizione dall'intenzione all'acquisto* *28*
3.3.1. Preferenze 28
3.3.2. Dalle intenzioni alle decisioni 28

**4. IL RUOLO DEI SOCIAL NETWORK** **30**

*4.1. Un riferimento ormai essenziale* *30*

*4.2. Utilizzo e contenuti ricercati* *30*

**5. IL MERCATO LIBERO VISTO E VISSUTO DAI CONSUMATORI** **32**

*5.1. Specificità* *32*

*5.2. Gli aspetti più apprezzati* *32*
5.2.1. Opinioni 32
5.2.2. Pragmaticamente in transizione 34

*5.3. Al momento della proposta commerciale* *35*
5.3.1. Dati 35

5.3.2. Tanta trasparenza, almeno un po' di sicurezza 35

*5.4. Il dialogo necessario tra valore e prezzo* *36*
5.4.1. Il senso di un nesso 36
5.4.2. Gli *extra* che rassicurano e semplificano la gestione dell'energia 38

**6. LA STABILITÀ CON OFFERTE PLURIENNALI** **41**

*6.1. Lo stato dell'arte* *41*

*6.2. Un'esigenza esistenziale* *41*

**7. L'AUTOPRODUZIONE ENERGETICA** **43**

*7.1. Le Comunità Energetiche Rinnovabili (CER)* *43*
7.1.1. Quando l'energia diventa una questione collettiva 43
7.1.2. Conoscenza e interesse 43
7.1.3. Quel che accade nei condominii 43

*7.2. Le condizioni per incentivare l'adesione* *44*
7.2.1. Dati 44
7.2.2. Le priorità dei cittadini: incentivi, assistenza e opportunità di guadagno 45

**8. PENSARE LA SOSTENIBILITÀ** **47**

*8.1. I driver* *47*

*8.2. Quel che gli abruzzesi si aspettano dalle imprese energetiche sui territori* *48*

**IL PUNTO DI VISTA E LE ESPERIENZE DELLE PICCOLE IMPRESE PUGLIESI** **51**

**9. LA GESTIONE DIFFICILE** **52**

*9.1. Costi che incidono sui conti* *52*

*9.2. L'approccio prevalente* *52*
9.2.1. Preoccupazione per il futuro 52
9.2.2. Come agiscono 53
9.2.3. Una consapevolezza per ora inerte 54
9.2.4. Ancora sull'approccio 55

**10. OTTIMIZZARE** **57**

*10.1. Chi agisce e chi no* *57*
10.1.1. I dati 57

*10.2. Incentivi* *58*
10.2.1. Risorse pubbliche poche, anche se un po' più della media nazionale 58
10.2.2. Buoni stimoli 59
10.2.3. Difficoltà emerse 59

*10.3. Le CER: urgente upgrading della conoscenza* *61*
10.3.1. Conoscenza e intenzionalità di adesione 61
10.3.2. Diffonderne la buona conoscenza 62

**11. IL PROFILO DEL BUON FORNITORE DI ENERGIA** **64**

*11.1. Meglio chi garantisce un prezzo conveniente* *64*

*11.2. Che sia anche partner* *64*

*11.3. Il peso del fattore relazionale per il buon fornitore* *66*

**12. COSA CERCANO SUL MERCATO DELL'ENERGIA OGGI** **68**

*12.1. Valutando le offerte* *68*
12.1.1. I criteri operativi prevalenti 68
12.1.2. La richiesta di mercati più comprensibili 69

*12.2. Conquistare qualche certezza* *70*
12.2.1. Da fonti rinnovabili, a prezzo conveniente, per 5 anni 70
12.2.2. Sì al prezzo stabile 71

*12.3. Chi non è interessato ai contratti pluriennali* *71*

*12.4. La domanda di stabilità come rifugio dall'incertezza sistemica* *72*

**I NUMERI CHE DIFFERENZIANO L'ABRUZZO DAL RESTO D'ITALIA** **74**

**13. LA DISTINTIVITÀ ABRUZZESE IN PILLOLE** **75**

*13.1. Le famiglie* *75*

*13.2. Le microimprese* *77*

**TABELLE E FIGURE** **79**

# 1. VALORE DEL RACCONTO REGIONALE

## 1.1. I fattori socioculturali ed economici del rapporto locale con l'energia

Il presente Instant Report contiene un quadro del rapporto di famiglie e microimprese abruzzesi con l'energia, con riferimento ai diversi aspetti di mercato e di gestione dell'energia nel quotidiano e nel più lungo periodo. Ne emerge un quadro unico dello stato di avanzamento socioculturale e operativo del percorso verso la sostenibilità.

Le scelte relative all'energia, infatti, vanno assolutamente inquadrate nel contesto sociale, culturale e di articolazione territoriale, perché sono aspetti che condizionano e orientano le scelte dei singoli attori, consumatori e microimprese.

Inoltre, nel rapporto con l'energia entrano in gioco non solo valutazioni razionali, di massimizzazione dell'interesse e della convenienza economica, ma variabili emotive, scorciatoie cognitive di vario genere e poi ovviamente i valori e gli orientamenti culturali. Un insieme di variabili diversificate che generano esiti diversi a seconda appunto del particolare *mix* che si determina.

Il presente Instant Report è uno strumento unico rispetto allo specifico della realtà regionale abruzzese, in particolare al modo in cui famiglie e microimprese, cioè i protagonisti decisivi della vita collettiva regionale, stanno affrontando una questione che negli ultimi anni si è imposta come prioritaria: il rapporto con l'energia.

In fondo, i risultati del presente Instant Report mostrano che l'energia è localmente un catalizzatore di processi globali e socioculturali più ampi, che stanno modificando in modo sommerso stili mentali e di vita delle persone, e modalità di interpretare l'attività imprenditoriale in quelle realtà micro che sono l'ossatura, anche in Abruzzo, del sistema produttivo.

La ricerca si basa su analisi e interpretazione di dati strutturali di fonti istituzionali che delineano il contesto di riferimento sociodemografico ed economico, con riferimenti anche a indicatori dell'energia, poi su un'indagine su un campione di cittadini abruzzesi e su un'altra indagine che ha visto il coinvolgimento di un panel di imprese abruzzesi con al massimo 9 addetti, appunto le cosiddette microimprese. Di seguito ecco il racconto dei risultati emersi.

## 1.2. Il senso delle risultanze

### 1.2.1. Famiglie impegnate nel costruire sostenibilità dal basso

L'interpretazione trasversale dei dati della ricerca su opinioni e esperienze dei consumatori abruzzesi consente di delineare il profilo di una comunità che ha trasformato, spontaneamente, la paura in una sorta di metodo.

Infatti, all'origine della evoluzione della cultura sociale dell'energia degli abruzzesi c'è l'idea, sino a poco tempo fa appannaggio di piccolissime minoranze, che l'energia è un bene non liberamente disponibile in natura, ma esposto direttamente alle grandi fratture geopolitiche, che iniziano in località distanti dalla regione e poi irrompono nel quotidiano delle famiglie abruzzesi tramite la bolletta.

In pratica, la ricerca mostra che le trasformazioni epocali del nostro tempo arrivano direttamente nelle case degli abruzzesi innescando mutamenti radicali minuti nel quotidiano non per il racconto mediatico astratto, ma tramite, ad esempio, le bollette, vero e proprio veicolo di rivolgimenti geopolitici altrimenti invisibili.

La reazione delle famiglie abruzzesi è stata attiva poiché, stimolate dalla scossa iniziale delle bollette in rialzo, non hanno lasciato prevalere uno stato di inerzia, ma hanno messo in campo un'operosità diffusa e metodica. Infatti, dalla ricerca emerge che quote rilevanti hanno iniziato a controllare, contenere e monitorare i consumi energetici ridefinendo il rapporto con essi.

Si è andata formando una parsimonia distinta e distante sia da rinunce rassegnate che da opzioni penitenti, assumendo piuttosto la forma di una disciplina condivisa a livello domestico fatta di attenzione alle modalità di utilizzo di un prodotto che, in passato, era considerato disponibile senza troppi vincoli.

Una sobrietà che nel caso degli abruzzesi non è assolutamente sinonimo di assenza di desiderio, piuttosto di scelte fondate su intelligenza adattiva.

E questa disciplina familiare del contenimento è tracimata poi anche in una certa progettualità di massa, poiché le famiglie abruzzesi hanno iniziato a misurarsi con la propria abitazione non tanto come sommatoria casuale di consumi separati, ma come sistema integrato da ripensare nella sua interezza.

Da qui la scelta di investire in efficientamento energetico puntando, almeno sulla carta su: fotovoltaico, batterie di accumulo, isolamento e

climatizzazione, rendendoli tasselli di un disegno unitario, domestico di autotutela.

Si può senz'altro parlare di un processo di infrastrutturazione dal basso in corso nelle famiglie abruzzesi, quasi un tentativo silenzioso di recuperare sovranità su un bene che, nel nuovo contesto, sembra destinato a sfuggire per sempre al controllo dei singoli.

In questo senso investire in efficienza energetica non è percepito come costo, piuttosto come una tutela dall'instabilità del mondo.

Però tra le intenzioni di investimento e la loro materializzazione ci sono ostacoli burocratici, una notevole complessità amministrativa e gestionale e il timore di subire danni: ecco perché gli abruzzesi chiedono, con insistenza particolare, il supporto sostanziale di un accompagnatore esperto, la cui azione faciliti la trasformazione del desiderio in decisione.

Agevolerebbe l'accelerazione dell'efficientamento energetico, sempre secondo gli intervistati abruzzesi, strumenti finanziari che rendano sostenibile il passaggio dall'aspirazione alla spesa. In pratica, la trasformazione collettiva in atto spontaneamente per consolidarsi e accelerare non può basarsi solo su spinte valoriali, ma ha sempre più necessità di avere condizioni materiali favorevoli, che la rendano concretamente praticabile.

Colpisce, poi, il ruolo originale dei social network, non più puro passatempo ludico, ma piazza informativa, luogo di verifica reciproca, spazio in cui i consumatori locali vanno in cerca di testimonianze e riscontri, ad esempio prima di decidere a quale fornitore affidarsi.

Riguardo al rapporto con il mercato libero gli abruzzesi non cercano solo e sempre il prezzo più basso, piuttosto la capacità di comprendere grazie alla trasparenza delle condizioni contrattuali quel che stanno acquistando. E, poi, soprattutto, malgrado il rialzo dei prezzi dell'energia, si registra un'elevata attenzione al valore, in cui il prezzo conveniente si salda a servizi aggiuntivi apprezzati, perché fonte di più alto benessere soggettivo.

Altra dimensione rilevante è quella dell'autoproduzione collettiva, con le CER che, però, sono ancora non molto conosciute e, soprattutto, non sono ancora riuscite ad avere quello spazio nei condominii che invece è decisivo per il decollo dell'autoproduzione.

In pratica, i dati mostrano che nel contesto abruzzese, in linea con quanto emerso anche per gli altri territori, i condominii, luogo per eccellenza della

decisione condivisa quotidiana, sono visibilmente impreparati ad accogliere questa opportunità.

Non c'è ancora un linguaggio comune e, più ancora, manca un mediatore capace di tradurre la tecnica in senso condiviso, di rendere praticabile un'opzione che in generale comunque gli abruzzesi, quando ne sono a conoscenza, apprezzano.

Si può dire che anche se la cultura sociale dell'energia è più o meno pronta, tuttavia, ad oggi l'infrastruttura relazionale non è sufficientemente solida per far decollare le forme di autoproduzione.

Riguardo alla concezione sociale della sostenibilità, gli abruzzesi esprimono una chiarezza delle dimensioni che pone al primo posto la sicurezza economica, poi l'ambiente e quindi la coesione sociale.

Prevale un realismo esistenziale poiché per gli abruzzesi non c'è valore che possa prescindere da solide fondamenta materiali di sostenibilità economica.

Infine, per le grandi imprese energetiche dai territori d'Abruzzo proviene una domanda di reciprocità concreta, nella convinzione che tali imprese devono restituire almeno una parte del valore che estraggono, promuovendo progetti di tutela dei più fragili e iniziative economiche di sviluppo locale.

### 1.2.2. Le microimprese e il paradosso della consapevolezza inerte

Dalla ricerca emerge che le microimprese abruzzesi hanno consapevolezza delle difficoltà che il rapporto con l'energia genera per il loro conto economico e per le prospettive future, e tuttavia non emerge una spinta adeguata al movimento.

In pratica, i titolari delle microimprese abruzzesi percepiscono la portata delle minacce energetiche globali, sistemiche, prodotte da cause remote e incontrollabili, ma la loro reazione è più segnata da siderazione che da iniziative pratiche. Prevale infatti un approccio o emergenziale o estemporaneo, privo di quella continuità nel tempo indispensabile per riportare l'energia sotto il controllo diretto degli imprenditori.

È chiaro che questa reazione inerte sull'energia è il portato di difficoltà strutturali del modello imprenditoriale delle microimprese, con titolari perennemente sotto pressione nel quotidiano, privi del tempo e delle competenze necessarie per gestire una questione percepita come altamente complessa, appunto quella dell'acquisto e del consumo di energia.

Le reazioni, come rilevato, sono puntuali, legate di solito all'arrivo di bollette elevate.

E invece per affrontare le dinamiche legate all'energia è indispensabile un approccio pianificatorio, un'intenzionalità mirata a riconquistare sovranità sui consumi.

Emerge dalla ricerca la consapevolezza delle microimprese di non potercela fare da sole, e quindi la necessità di avere un affiancamento da intermediari esperti, capaci di tradurre la complessità tecnica in scelte e pratiche semplici e praticabili. È con questo tipo di supporto che presumibilmente l'ansia che avvolge le microimprese relativamente a rischi di decollo del prezzo dell'energia può stemperarsi.

In fondo, le microimprese abruzzesi ricercano un fornitore di tipo nuovo, non puro erogatore di una commodity indefinita, ma un soggetto competente, in cui avere fiducia, alleato nel contenere l'incertezza.

Dalla ricerca, quindi, emerge che le microimprese non sono mosse solo ed esclusivamente dalla ricerca del prezzo più conveniente, che ovviamente è una variabile molto importante, ma dalla volontà di disporre di competenze che non hanno internamente e che non ha il tempo di sviluppare.

In un certo senso il fornitore ottimo per le realtà minuscole coinvolte nell'indagine deve avere la capacità di fare da consulente di fiducia, sia nel promuovere le forme di efficientamento energetico sia nel dare supporto nella selezione della contrattualistica migliore.

Le microimprese, infatti, non possono non soffrire il divario tra la loro limitata razionalità, vista la limitatezza di tempo, competenze e informazioni, e la rilevante complessità del mercato dell'energia.

In tale contesto, è da sottolineare la rilevanza assunta dalla domanda di stabilità contrattuale, cioè quella propensione positiva verso prezzi bloccati, anche a costo di rinunciare a eventuali risparmi futuri. Si esprime in questa voglia un'esigenza essenziale, cioè quella di sottrarre una dimensione della vita aziendale all'incertezza, di riconquistare cioè una certa prevedibilità.

Con contratti pluriennali bloccati, quindi, le microimprese cercano di conquistare un ordine minimo mettendosi al riparo dal disordine estremo che prevale a livello globale e che poi si scarica sul costo e approvvigionamento di energia.

## 1.3. Numeri in pillole

### 1.3.1. Le famiglie

**La priorità di vite sostenibili.** Il 90,3% degli abruzzesi ha adottato comportamenti nel quotidiano per risparmiare energia (è il 92,1% in Italia). Il 70,2% monitora i consumi energetici domestici tramite app e altri strumenti digitali (è il 65% in Italia), mentre il 76,5% è disposto a rivedere ulteriormente le proprie abitudini per adottare uno stile di vita più sostenibile (73,8% Italia).

**L'efficientamento energetico domestico.** La volontà di potenziare la sostenibilità nel proprio stile di vita è confermata dall'intenzione di adottare tecnologie di efficientamento energetico: il 41,7% ha preso in considerazione l'installazione di un sistema di accumulo di energia (44,2% in Italia), il 40,6% un impianto fotovoltaico (45,4% Italia), il 39,8% il solare termico (38,9% Italia), il 31,4% la pompa di calore (27,9% Italia). Inoltre, il 57,9% adotterebbe almeno due tecnologie (58,3% Italia) e il 46% almeno tre (47% Italia).

**Più sostegni economici, meno burocrazia.** Per trasformare le intenzioni di adottare tecnologie di efficientamento in scelte concrete gli abruzzesi considerano importante un fornitore che si occupi dell'intero percorso, dalla consulenza iniziale all'installazione, con soluzioni chiavi in mano: lo indica il 58,3% degli intervistati (è il 54,6% in Italia). Indicano poi la possibilità di ottenere finanziamenti specifici per sostenere le spese di investimento il 55,4% (48,3% Italia) e il finanziamento a rate, a tasso zero o comunque agevolato il 52,2% (49,6% Italia).

**Informarsi, tanto, sui social anche per energia e sostenibilità.** Il 62,3% degli abruzzesi dichiara di consultare i social per ottenere indicazioni su come ottimizzare i consumi di energia (57,5% Italia), il 62,1% per informarsi sugli elettrodomestici in relazione al consumo di energia (57,3% Italia), il 49,3% confronta offerte e contratti di fornitura (46,9% Italia), il 44,3% fa ricerche sul profilo e sull'operatività dei fornitori di energia (37,4% Italia).

**Il valore della scelta nel mercato libero dell'energia.** Il 79,7% dei consumatori abruzzesi apprezza la possibilità di scegliere tra più fornitori quello più adatto alle proprie esigenze (77,9% Italia). Il 77,1% poterlo cambiare in modo semplice (75,3% Italia), il 67,8% il grado di innovazione e digitalizzazione dei servizi (68,2% Italia). Nella scelta della proposta commerciale, il 79,1% un servizio di assistenza 24 ore su 24 in caso di guasti

(74,5% Italia), il 58,7% apprezza la possibilità di avere un unico fornitore per luce, gas e Wi-Fi (48,7% Italia).

**Più attenzione al valore, senza dimenticare il prezzo.** Il 39,4% dei consumatori abruzzesi sceglie il contratto di fornitura tenendo conto sia del prezzo che dei servizi aggiuntivi (37,7% Italia). Per il 35% invece conta solo il prezzo, valore pressoché identico al dato medio italiano (35,2%). Per il 24,6% la scelta è orientata dalla fiducia, dalla sicurezza e dall'affidabilità del fornitore (24,6% Italia anch'esso), mentre solo l'1% prende in considerazione unicamente i servizi aggiuntivi (2,5% Italia).

**Trasparenza e risparmio fanno il buon contratto.** La chiarezza delle tariffe e delle condizioni contrattuali è l'elemento più importante nella scelta di un contratto per il 92,5% degli abruzzesi (90% dato medio italiano), seguita dagli sconti sulle voci di costo in bolletta, indicati dall'83% (81,7% Italia). E, ancora, le offerte a prezzo fisso per un certo periodo, apprezzate dal 74,2% (67,9% dato medio italiano). Importante anche la possibilità di gestire in digitale l'intera fornitura, per il 74,3% (71,8% Italia), e l'inclusione nell'offerta di una connessione Internet domestica veloce, per il 44,6% (37,1% Italia).

**L'apprezzata prossimità fisica del fornitore.** Emerge la necessità dei consumatori di poter beneficiare di forme di prossimità del fornitore, con il 77,7% che ne apprezza la presenza attraverso negozi fisici sul territorio (66,7% Italia).

**Offerte pluriennali per conquistare un po' di stabilità.** Il 65,1% dei consumatori abruzzesi ritiene interessanti offerte della durata di almeno 5 anni con energia da fonti rinnovabili (64% Italia), e il 53% è disposto a pagare qualcosa in più per un'energia verde e prodotta in modo sostenibile (46,7% Italia). Il 29,2% attribuisce inoltre un valore aggiunto alla prossimità territoriale dell'impianto di produzione (25,5% Italia). Elevato è quindi l'apprezzamento degli abruzzesi per contratti a tariffa bloccata che garantiscono stabilità della spesa, mentre la componente green, pur secondaria, ha un suo specifico valore.

**CER e autoproduzione di energia, l'interesse c'è.** Il 46,1% degli abruzzesi dichiara di conoscere le CER (50,7% dato medio italiano). Considerando sia chi già le conosce sia chi, pur non conoscendole, vorrebbe approfondirne il funzionamento, il 63,6% si dichiara interessato ad aderire a una CER condominiale (65,1% Italia).

**Ridurre i costi, per promuovere l'autoproduzione.** L'82,5% degli abruzzesi ritiene che l'azzeramento dei costi di progettazione, acquisto e realizzazione dell'impianto incentiverebbe la scelta dell'autoconsumo (74,8% Italia), l'80,5% richiama l'effetto incentivante dell'eventuale azzeramento dei costi di manutenzione (77,4% Italia).

**Consulenza esperta decisiva.** Essere affiancati da consulenti esperti è per i consumatori abruzzesi fondamentale per materializzare la volontà di praticare l'autoconsumo. Il 74,6% considera importante poter contare su un esperto di riferimento anche dopo l'installazione (70,1% Italia), il 70,1% la possibilità di usufruire di consulenza all'installazione senza impegno (68,5% Italia), il 69,9% il supporto per gli adempimenti burocratici (69,4% Italia). Tali incentivi sarebbero sicuramente in grado di accelerare scelte concrete di adesione di condominii.

**Solidità economica essenziale, secondo gli abruzzesi.** Riguardo alle dimensioni che connotano la sostenibilità, il 41,7% degli abruzzesi richiama la priorità di quella economica (41,8% Italia), il 32,6% quella ambientale (37,5% Italia) e il 25,7% quella sociale (20,7% Italia). Prevale un approccio pragmatico da parte degli abruzzesi, in cui solo una buona tutela del benessere economico può consentire di praticare iniziative orientate alla sostenibilità ambientale e a quella sociale.

**Più impegno sociale sui territori da parte delle imprese dell'energia.** Dalle aziende operanti nel settore dell'energia, il 52,1% degli abruzzesi si aspetta impegno nella lotta alla povertà energetica, con supporto alle famiglie in difficoltà (51,3% Italia), il 40,5% progetti di riqualificazione ambientale e bonifica di aree degradate (46,6% Italia) e il 35% progetti di promozione dello sviluppo economico delle comunità locali (27,9% Italia).

### 1.3.2. Le microimprese

**Preoccupazioni per costi e approvvigionamenti.** Il 30,5% delle microimprese abruzzesi indica che il costo dell'energia sta già influenzando negativamente la loro competitività dell'impresa, ed è il 26,6% il dato medio nazionale. Il 77,5% dichiara di temere che gravi eventi internazionali provochino rialzi dei prezzi dell'energia, in particolare la guerra Usa-Iran o quella in Ucraina. Nel Sud-Isole le microimprese preoccupate in proiezione futura sono il 68,3%, a livello nazionale il 67,1%.

**Reazioni ridotte.** Il 36,4% si occupa di energia solo quando arrivano le bollette o se ci sono particolari criticità, è il 32,1% dato medio nazionale; il

27% la indica come una tematica non di rilievo nella gestione aziendale, è il 30,1% nel Sud-Isole e il 30,2% a livello nazionale; il 25% lo considera un tema rilevante, ma gestito in modo occasionale, il 14,9% nel Sud-Isole e il 19,8% in Italia; per il 9,5% è una priorità strategica, è il 20,9% nel Sud-Isole e il 15,9% a livello nazionale. Riguardo all'eventuale elettrificazione solo il 3,5% delle microimprese d'Abruzzo dichiara di avere un piano organico, il 5,6% lo sta facendo ma senza un piano d'insieme, mentre l'88,4% non ha iniziative in tale senso e il 2,5% semplicemente non sa di cosa si tratta. La quota con piano organico di elettrificazione è pari alla metà di quelle individuate nel Sud-Isole (7,2%) e a livello nazionale (7,4%).

**Chi efficienta il rapporto con l'energia.** È il 31,1% delle microimprese abruzzesi (il 41,8% nel Sud-Isole e il 36,7% in Italia) a prevedere, nei prossimi due anni, una qualche azione per far fronte ai costi energetici. In particolare, il 17,6% pensa di effettuare investimenti in efficientamento energetico (introduzione di macchinari, tecnologie, condizionatori ecc.); il 10% di riorganizzare le attività dell'azienda in modo da consumare meno; il 4,5% di autoprodurre da fonti rinnovabili, in particolare con fotovoltaico in sito. È il 21% delle microimprese abruzzesi ad avere realizzato una diagnosi energetica, cioè ad aver valutato con esperti i consumi di energia, le criticità, i miglioramenti possibili ecc. Anche in questo caso la quota di microimprese abruzzesi è inferiore a quella del Sud-Isole (27,3%) e dato nazionale (25,1%).

**Non ho tempo.** Il 50,5% delle microimprese dichiara di non avere abbastanza tempo per dedicarsi alle questioni relative all'energia come la scelta del fornitore e l'individuazione delle modalità per risparmiare nei consumi, quota inferiore a quella del Sud-Isole pari al 61,9% e a livello nazionale (57%).

**Chi agisce e chi no.** È il 20,6% delle imprese abruzzesi ad avere adottato qualche tipo di intervento e relativi investimenti di efficientamento energetico, dato in linea con quello meridionale e nazionale. Poi, il 6% (l'8% nel Sud-Isole, il 6,1% dato medio nazionale) lo farà sicuramente nel futuro prossimo, un ulteriore 8,1% non ne ha le risorse economiche (5,2% Sud-Isole, 8,9% nazionale) e il 65,4% non ce l'ha in programma, è il 67,1% nel Sud-Isole e il 64,3% a livello nazionale.

**Le ragioni degli investimenti per efficientare.** L'87,9% delle microimprese abruzzesi che hanno già adottato soluzioni di efficientamento (87,8% Sud e Isole, 90,4% Italia) richiama l'obiettivo di ridurre i costi dell'energia. Il 19,5% in occasione della sostituzione di impianti obsoleti (16,3% nel Sud e Isole, 18,5% in Italia); il 14,7% per accedere a incentivi e agevolazioni fiscali (22,4% nel Sud e Isole, 8,9% in Italia); il 9,7% ha colto l'occasione di

interventi di efficientamento in concomitanza con lavori di ristrutturazione già programmati, contro il 6,1% nel Sud e Isole e l'11,6% a livello nazionale.

**Ostacoli maggiori.** Sugli ostacoli che finora hanno impedito le microimprese ad adottare soluzioni di efficientamento energetico il 60,9% indica che sono stati di natura tecnica (33,3% Sud e Isole, 45,4% Italia); il 25% segnala difficoltà nel capire come accedere agli incentivi disponibili (24,2% Sud e Isole, 18,2% Italia); il 24,9% costi eccessivi (36,4% Sud e Isole, 39,3% Italia); il 14,3% non ha avuto proposte allettanti (il 30,3% nel Sud-Isole, il 39,3% a livello nazionale); il 10,8% non ha potuto individuare un fornitore adeguato alle proprie esigenze (6,1% Sud e Isole, 8,2% Italia); il 10,8% ha avuto difficoltà nel comprendere i benefici reali, dai potenziali risparmi al diventare green (15,2% Sud-Isole, 6,9% dato nazionale).

**Pochi incentivi pubblici.** Le microimprese abruzzesi che utilizzino benefici e incentivi pubblici, come il Conto Termico e bandi regionali, per fronteggiare i costi sono: il 4% norme e/o bandi nazionali (3,2% Sud e Isole, 4,5% Italia); il 14,6% norme e/o bandi regionali/locali (7,2% Sud e Isole, 6% Italia); il 2,5% bandi comunitari (2% Sud e Isole, 1,8% Italia). Quote percentuali esigue visto che l'80,9% non ne ha beneficiato, quota inferiore comunque al 90% del Sud e Isole e all'89,7% Italia. Riguardo alle ragioni della non adesione, dai dati emerge che il 52,4% dichiara di non essere interessato (27,2% Sud e Isole, 24,4% Italia); il 33,9% non ha fatto nessuna ricerca in tal senso (55,4% Sud e Isole, 52,8% Italia); il 5,6% ritiene che le procedure di accesso siano troppo complicate (6,7% Sud e Isole, 5,4% Italia); il 4,3% reputa i benefici poco attrattivi (Sud e Isole 6,7%, Italia 5,4%); il 3,1% riscontra incertezza sulle regole, poiché soggette troppo spesso a modifiche ed evoluzioni (5,4% Sud e Isole, 9,9% Italia); l'1,8% indica altre motivazioni non specificate (Sud e Isole 0,9%, 1,9% Italia).

**Buoni stimoli.** Le tipologie di incentivi che potrebbero stimolare a investire in tecnologie di efficientamento energetico sono per il 38,6% la possibilità di ottenere finanziamenti (34,1% Sud e Isole, 35,3% Italia), per il 26% il pagamento con finanziamento da restituire a rate della tecnologia prima o dopo l'installazione (16,1% Sud e Isole, 23,4% Italia), per il 18,5% il pagamento tramite leasing finanziario (17,3 Sud e Isole, 17,8 Italia). Poi ci sono altri fattori incentivanti quali per il 37,1% il monitoraggio e la manutenzione inclusa nell'acquisto della tecnologia (il 36,1% al Sud-Isole, il 33,1% Italia); per il 43,6% un fornitore che si occupi di tutto il processo, dalla consulenza iniziale all'installazione, emancipando l'azienda dalla necessità di coordinare più soggetti (39% Italia).

**Le CER, conoscenza e intenzionalità di adesione.** È il 18,5% delle microimprese abruzzesi a conoscere bene le CER, il 25,5% per grandi linee, il 56% non le conosce. Conoscono bene le CER il 17,7% delle microimprese del Sud e Isole e il 20,2% come media italiana; ne hanno una conoscenza solo di massima il 33,7% al Sud e Isole e il 31,9% Italia. Non ne hanno conoscenza il 56% di quelle abruzzesi, il 48,6% di quelle del Sud-Isole e il 47,8% dato medio nazionale. Dichiarano l'intenzione di aderire eventualmente ad una CER il 23,9% delle microimprese che le conoscono, di contro al 32% del Sud-Isole e al 28,2% dato medio nazionale. È oltre il 56% ad avere dubbi sui reali benefici economici, quota nettamente superiore al 43,2% dato medio del Sud-Isole e al 37,9% dato medio italiano.

**La matrice dei criteri di scelta dei fornitori di energia delle microimprese abruzzesi.** Per il 63,3% il criterio principale è il prezzo, per il 16,6% il prezzo e i servizi aggiuntivi, per il 5,5% i soli servizi aggiuntivi e per il 14,6% la sicurezza e l'affidabilità generata dal rapporto con il fornitore. Nelle microimprese del Sud-Isole è il prezzo il criterio primario per il 53,4%, il prezzo e altri servizi offerti per il 22,9%, i soli servizi aggiuntivi con il prezzo che conta molto meno per il 3,2%, mentre il rapporto con il fornitore per il 20,5%. Non dissimili le distanze rispetto ai dati relativi al totale Italia.

**Altri fattori rilevanti.** Il 31,6% di microimprese abruzzesi si dichiara attenta al brand dell'azienda fornitrice perché gli dà fiducia, quota significativa anche se inferiore al dato del Sud-Isole (43,4%) e Italia (37,3%). Dai dati risulta che indicano il 38,5% la consulenza e il supporto per affrontare adempimenti (48,2% Sud e Isole, 41,2% Italia); il 37% la consulenza per accedere a bandi regionali e nazionali su incentivi, detrazioni fiscali (41,4% Sud e Isole, 37,1% Italia); il 30% il supporto per le fasi di installazione relative a fotovoltaico, batterie d'accumulo e/o solare termico, impianto di riscaldamento a pompa di calore che sfrutti l'energia solare, impianti solari, fotovoltaici e sistemi di accumulo elettrico ecc. (39,0% Sud e Isole, 33,6% Italia); il 28,5% il supporto nell'installazione di un impianto di climatizzazione (sopralluogo gratuito, servizio di montaggio ecc.) (39,7% Sud e Isole, 35,6% Italia); il 27,5% il supporto nello smaltimento del vecchio impianto di climatizzazione (35,7% Sud e Isole, 32,4% Italia). Inoltre, il 26,1% delle microimprese reputa utile e apprezzabile il supporto di professionisti nella scelta di fornitore e contratti. Il 13% richiede esplicitamente un negozio fisico di prossimità con esperti che le aiutino a individuare le migliori offerte.

**Cosa cercano sul mercato libero.** Gli aspetti per le microimprese abruzzesi più importanti nel selezionare le offerte commerciali sui mercati dell'energia sono: per il 92% è la trasparenza delle tariffe e delle condizioni contrattuali

(94% Sud e Isole, 91,5% Italia); per l'87,5% gli sconti su voci di costo in bolletta (87,9% Sud e Isole, 84,9% Italia); per l'86% poter cambiare il fornitore in qualsiasi momento senza il rischio di rimanere senza fornitura (87,6% Sud e Isole, 84,9% Italia); per il 73,9% poter gestire digitalmente la fornitura (79,1% Sud e Isole, 77% Italia); per il 45,6% programma fedeltà con possibili sconti bonus e premialità (42,6% Sud e Isole, 43,4% Italia); per il 31,5% offerte che modulano i prezzi dell'energia in relazione a determinati orari (35,3% Sud e Isole, 33,3% Italia); per il 31% strumenti per controllo e analisi intelligente dei consumi energetici per contenerli (43,8% Sud e Isole, 38,1% Italia), per il 25% offerte di sola energia rinnovabile (39% Sud e Isole, 33,3% Italia).

**Cercando un po' di stabilità.** Tenuto conto dei contratti di fornitura pluriennale per almeno 5 anni a prezzo fisso competitivo energia prodotta da impianti da fonti rinnovabili (fotovoltaico, eolico, idroelettrico, ecc.), il 32,1% delle microimprese, di cui l'11,6% molto interessato e il 20,5% abbastanza interessato. I dati corrispondenti sono pari al 41,4% nel Sud e Isole e al 36,7% a livello nazionale. Che la fornitura d'energia sia garantita da un impianto situato nella zona di ubicazione dell'impianto rende l'offerta più interessante per l'8,1% delle microimprese abruzzesi, in linea con l'8,2% dato Sud-Isole e poco inferiore all'11,7% dato medio nazionale. Inoltre, è il 75,5% a valutare positivamente offerte a prezzo fisso per 12 oppure 24 mesi, arco di tempo in cui sono disposte anche a prendere il rischio di non beneficiare di eventuali tagli di prezzo.

**Le non interessate e perché.** Il 42,3% indica la voglia di cambiare fornitore in caso di offerte più convenienti, di contro al 54,5% nel Sud e Isole e al 51% a livello nazionale. Poi, il 37,7% la ridotta conoscenza di questo tipo di contratti pluriennali, quota di molto superiore sia a quella del Sud e Isole (16,4%) che a quella nazionale (21,8%). Poi ancora, il 25,7% l'incertezza sui reali vantaggi economici dell'offerta, contro il 29,9% nel Sud e Isole e il 25,0% in Italia; il 6,4% per le difficoltà nel confrontare le diverse offerte disponibili sul mercato in linea con il Sud e Isole (6,7%) e con l'Italia (7,1%).

# 2. LO SCENARIO REGIONALE

## 2.1. Tra demografia ed economia regionale

È utile un sintetico inquadramento dell'Abruzzo circa i principali indicatori demografici, economici e di quelli relativi al consumo di energia, poiché consente di contestualizzare il tema specifico del rapporto degli abruzzesi con la nuova struttura dei mercati dell'energia e, in generale, con i tanti aspetti relativi al consumo di energia nel quotidiano.

Rispetto all'ambito demografico, nel 2026 la popolazione abruzzese è costituita da 1.267.222 abitanti – sono 19.669.678 tra Sud e Isole, 58.942.828 in Italia (**tab. 1**).

In Abruzzo, gli abitanti sono distribuiti in modo relativamente equilibrato tra le province di Chieti (29,1%, pari a 369.059 persone), Pescara (24,6%, 311.563 persone), Teramo (23,7%, 299.835 persone) e L'Aquila (22,6%, 286.765 persone).

Tra il 2016 e il 2026, la diminuzione della popolazione che ha interessato la Regione è pari al -3,9%: si tratta di un valore minore rispetto al decremento che tuttavia ha colpito il Sud e Isole (-4,6%) ma superiore a quello che ha interessato il Paese, pari al -2,0%. In particolare, il calo demografico ha colpito L'Aquila, dove la variazione si attesta sul -5,1 punti percentuali. Seguono Chieti (-4,9%), Pescara (-2,9%) e Teramo (-2,8%).

Gli indicatori demografici evidenziano un progressivo invecchiamento della popolazione: nel 2026 gli over 64 abruzzesi arrivano a rappresentare più di un quarto della popolazione regionale (26,5% Abruzzo, 24,4% Sud e Isole, 25,1% Italia) (**tab. 2**).

Si rileva un aumento dell'indice di invecchiamento di 3,5 punti percentuali negli ultimi dieci anni, in linea con la tendenza che ha riguardato il Sud e isole (+4,2%) e l'intero Paese (+3,0%).

Il fenomeno interessa soprattutto la provincia dell'Aquila, dove la variazione dell'indice di invecchiamento misurato negli ultimi dieci anni arriva a toccare i 4,3 punti percentuali. Pescara è invece la provincia in cui si registra l'indice di invecchiamento più basso della regione, e nell'intervallo di tempo tra il 2016 e il 2026 è anche l'indice con l'incremento più basso (3 punti percentuali).

Altamente indicativo è l'indice di vecchiaia, ossia quel parametro che confronta gli anziani e la popolazione adulta con meno di 15 anni: in Abruzzo, nel 2026 è pari al 238,6% (203,1% al Sud e Isole, 216,3% in Italia), con un

incremento notevole negli ultimi dieci anni (+58,3 punti percentuali in Abruzzo, +59,1% al Sud e Isole, +54,3% in Italia). In altre parole, nella Regione sono presenti oltre 238 persone con almeno 65 anni per ogni 100 giovani (0-14 anni).

Infatti, nel 2026, anche l'indice di dipendenza strutturale, ossia il rapporto tra persone in età non attiva (0-14 e 65+ anni) e giovani e adulti in età lavorativa, è aumentato. In Abruzzo, tale parametro corrisponde al 60,4% (57,3% Sud e Isole, 58,1% Italia). Negli ultimi dieci anni, l'indice è aumentato di 4,8% punti percentuali (+5,3 Sud e Isole, +2,4 Italia).

Lo scenario circa l'andamento demografico restituisce un'immagine della Regione simile a molte aree italiane: l'aumento dell'indice di invecchiamento e di vecchiaia fotografano un contesto di progressiva senilizzazione della popolazione abruzzese.

Cresce, di conseguenza, anche l'indice di dipendenza strutturale, evidenziando come la popolazione di giovani e adulti attivi in età lavorativa fatichi a sostenere il peso di quella composta da bambini e anziani.

Sul fronte economico l'Abruzzo mostra segnali positivi, con una crescita del Pil e dei consumi delle famiglie.

Nel 2024 (ultimo anno di cui c'è disponibilità del dato) il Pil nominale della regione è risultato pari a circa 40,8 miliardi di euro (491 miliardi di euro Sud e Isole, 2.200 miliardi di euro Italia) (**tab. 3**). Nella regione, si registra un incremento in termini reali pari al 7,6% nel periodo 2019-2024 (7,7% Sud e Isole, 5,8% Italia).

Il Pil per abitante è pari a 32,1 mila euro (24.832 euro Sud e Isole, 37.309 euro Italia) con una variazione percentuale reale tra il 2019 e il 2024 del +10,0% (+10,4% Sud e Isole, +7,2% Italia).

La spesa per consumi delle famiglie per l'anno 2024 è pari a 24,8 miliardi di euro (335,2 miliardi di euro Sud e Isole, 1.274 miliardi di euro Italia), con una variazione percentuale reale dell'1,3% tra il 2019 e il 2024 (-0,5% Sud e Isole, +0,8% Italia).

La spesa per consumi pro-capite ammonta a 19,6 mila euro (17 mila euro Sud e Isole, 21,6 mila euro Italia) con un incremento del 3,6% nello stesso periodo (2% Sud e Isole, 2,2% Italia).

## 2.2. Sistema di imprese ed export

Nel 2025 il sistema di imprese dell'Abruzzo ha esportato beni per un valore di circa 9,96 miliardi di euro, pari all' 1,5% del totale nazionale (**tab. 4**).

Tra il 2015 e il 2025 le esportazioni hanno avuto una variazione percentuale reale del +7,0%, mentre tra il 2019 e il 2025 si è osservata una contrazione del 5,0%.

Da un'analisi più approfondita dei singoli territori emerge che la provincia maggiormente coinvolta nell'esportazione di beni è Chieti, per un valore sul totale regionale del 51,4% (5,12 miliardi di euro). Seguono L'Aquila (23,9%, 2,38 miliardi di euro) e Teramo (17,6%, 1,76 miliardi di euro). Meno incidenti sono le esportazioni provenienti da Pescara, con un valore del 7% sul totale regionale, pari a 700 milioni di euro.

Stati Uniti, Germania e Francia sono i principali mercati di destinazione, con rispettivamente il 23,7%, 15,2% e 12,1% delle esportazioni regionali.

## 2.3. Indicazioni sul sistema di imprese regionale

È utile un sintetico inquadramento del sistema di imprese dell'Abruzzo in grado di contestualizzare il tema specifico del rapporto tra imprese ed energia, restituendo un quadro preciso capace di enucleare aspetti chiave utili per l'individuazione dei fabbisogni energetici delle imprese e delle criticità legate all'uso dell'energia nel tessuto produttivo abruzzese.

Nel 2025 le imprese attive in Abruzzo sono 121.680, con una contrazione tra il 2015 e il 2025 del 4,5%, a fronte dell'aumento che ha interessato il più ampio panorama del Sud e Isole (1,5%) e della contrazione, seppur inferiore, nel resto del Paese (-2,1%) (**tab. 5**).

Si tratta per il 59,4% di imprese individuali (55,6% in Italia), per il 27,9% di società di persone (29,4% in Italia) e per il 10,7% di società di capitale (12,7% in Italia).

Rispetto alle variazioni nel decennio 2015-2025, si registra un aumento delle società di persone pari al 54,1% (41,6% Italia) e una diminuzione delle imprese individuali (-15,4% Abruzzo, -10,8% Italia) e delle società di capitale (-25,1% Abruzzo, -23,3% Italia).

Riguardo al settore di attività economica, emerge la rilevante presenza di imprese di Commercio all'ingrosso e al dettaglio che, nel 2025, costituiscono il 21,3% delle imprese abruzzesi (25.929 imprese in valore assoluto),

presenza lievemente minore rispetto al totale Italia, dove la quota delle imprese del Settore si attesta al 22,5%.

Per quanto riguarda gli altri settori, il 19,3% delle imprese attive in Abruzzo sono nel settore dell'Agricoltura, silvicoltura e pesca, pari a 23.431 imprese, una quota significativamente superiore alla media nazionale (13,3%).

Il 13,8% delle imprese opera nel settore delle Costruzioni (16.804 imprese), percentuale in linea con quella italiana (14,6%), riflettendo un sistema di imprese coerente con il panorama produttivo del Paese.

Il settore manifatturiero, che è rappresentato all'8,6% delle imprese attive nella regione, è quello dove si concentra il maggior numero di addetti: nel 2025 in Abruzzo sono 73.297, ovvero il 21,1% del totale degli addetti delle imprese della regione, quota lievemente superiore alla media nazionale del 20,5%.

Seguono poi gli addetti nelle imprese del settore del Commercio, che rappresentano il 16,4% del totale delle imprese abruzzesi, valore in linea con il valore nazionale (16,6%).

Le imprese nel settore delle Costruzioni (13,1%) e dell'Alloggio e ristorazione (12,6%) presentano percentuali leggermente superiori ai valori medi nazionali, rispettivamente del 9,0% e del 10,5%.

La forte presenza dell'industria del Commercio, quella agricola e quella manifatturiera del sistema produttivo abruzzese evidenziano la necessità di adottare strategie di efficientamento energetico, fondamentali per rafforzare ulteriormente l'attrattività delle imprese.

In ragione di ciò, risulta utile un'analisi dei consumi di energia e gas della popolazione abruzzese e dello stato dell'arte nella regione in termini di efficientamento energetico.

## 2.4. Produzione e consumo di energia

In Italia, la produzione lorda di energia elettrica nel 2024 è stata pari a 270.963 GWh, di cui il 49,6% proveniente da fonti rinnovabili.

In Abruzzo, nello stesso anno, è stata prodotta una quantità di energia pari a 5.457 GWh, di cui il 51,5% prodotto da fonti rinnovabili (**tab. 6**). Nel 2024, quindi, più della metà dell'energia elettrica abruzzese è derivata da fonti *green* e in particolare il 43,5% da impianti fotovoltaici, il 38,7% da fonti idriche, il 14,8% da impianti eolici e il 3,0% da bioenergie (**tab. 7**).

A differenza di altre regioni italiane, l'Abruzzo presenta una consolidata vocazione alla produzione di energia da fonti rinnovabili: già nel 2004, il 39,2% dell'energia prodotta nella regione proveniva da fonti *green*, una quota particolarmente elevata per il periodo.

Negli anni successivi, si sono poi registrate alcune oscillazioni: nel 2009 l'energia *green* costituiva il 31,3% del totale, nel 2014 il 74,7%. Dal 2019, la produzione da fonti rinnovabili si è stabilmente attestata su valori superiori al 50%, raggiungendo il 51,5% nel 2024.

Tale andamento evidenzia come la regione abbia intrapreso il percorso della transizione energetica con un certo anticipo rispetto ad altri territori, con una progressiva trasformazione del mix energetico italiano, sebbene caratterizzata da alcune significative oscillazioni.

Per quanto riguarda, più nello specifico, la composizione delle fonti rinnovabili presenti sul territorio, tra il 2004 e il 2024 si osserva una progressiva diversificazione del mix energetico regionale, con una crescente diffusione degli impianti fotovoltaici ed eolici.

Nel 2004, infatti, il 91,3% dell'energia rinnovabile era prodotto da impianti idroelettrici; il resto dell'energia *green* proveniva quasi esclusivamente da impianti eolici. Dopo dieci anni, nel 2014, si registra una significativa espansione del fotovoltaico (da 0% a 24,9%), dell'eolico (dall'8,6% al 9,7%) e delle bioenergie (da 0% a 4,7%), con una persistente presenza dell'idroelettrico che si conferma il principale fornitore di energia rinnovabile (da 91,3% a 60,7%).

Dal 2014 al 2024, invece, emerge come il *core* dell'energia *green* in Abruzzo si è evoluto verso il fotovoltaico (da 24,9% a 43,5%), seguito dagli impianti idroelettrici (60,7% a 38,7%), da quelli eolici (9,7% a 14,8%). Le bioenergie passano dal 4,7% al 3%.

In sintesi, emerge come l'Abruzzo abbia adottato fin dalle prime fasi modelli di produzione energetica orientati alla sostenibilità, passando nel corso di 20 anni da una prevalenza dell'energia idroelettrica a un progressivo sviluppo di impianti fotovoltaici ed eolici.

Per quanto riguarda i consumi domestici di energia elettrica, nel 2025 l'Abruzzo rappresenta circa il 2,0% dei volumi complessivi del Paese, per un valore di 1.155 GWh, a fronte dei 58.250 GWh registrati a livello nazionale (**tab. 8**).

Nello stesso anno, il prelievo medio di energia elettrica nella regione si è attestato a 1.569 kWh, un valore inferiore alla media nazionale, pari a 1.914 kWh. Nel periodo 2019-2025, il prelievo medio si è ridotto del 4,2% in Abruzzo, a fronte di una flessione del 3,3% registrata a livello nazionale.

Nel 2025, i consumi complessivi di gas in Abruzzo hanno raggiunto i 274 M($m^3$), a fronte di un valore nazionale pari a 13.200 M($m^3$), con un consumo medio regionale di 583 $m^3$ (671 $m^3$ dato nazionale).

Dal 2024 al 2025 si registra una variazione del 9,4% (0,9% dato nazionale). Un andamento che evidenzia una maggiore crescita della domanda di gas sul territorio abruzzese, in controtendenza rispetto all'andamento del Paese.

In sintesi, i dati più significativi relativi ai consumi nella Regione riguardano la composizione della produzione di energia, caratterizzata da una quota di rinnovabili elevata e consolidata nel tempo, indice di una regione aperta da sempre a modelli energetici orientati alla valorizzazione delle risorse naturali disponibili.

Allo stesso tempo, la dipendenza dai combustibili fossili nei consumi finali dimostra come nella regione siano presenti spazi aperti a nuove opportunità di espansione e sviluppo in termini di efficientamento energetico.

# IL PUNTO DI VISTA E LE ESPERIENZE DEI CONSUMATORI ABRUZZESI

# 3. LA CULTURA ABRUZZESE DELLA SOSTENIBILITÀ

## 3.1. La parsimonia ineludibile

### 3.1.1. Mutamenti da recepire subito

È cambiata la percezione dell'energia nel quotidiano da parte delle persone, poiché è ben emerso che è risorsa finita, dall'approvvigionamento potenzialmente limitato o comunque suscettibile di ridursi o bloccarsi, e con un prezzo che d'improvviso può decollare impattando tremendamente sul proprio budget.

Il rilancio quotidiano, dapprima delle immagini di missili e droni sui vari luoghi di Ucraina prima e Russia poi, e ancor più il racconto mediatico febbrile della guerra Iran-Usa, con ricadute continue sullo Stretto di Hormuz, hanno appunto contribuito in modo decisivo a generare questa nuova idea dell'energia: bene a rischio scarsità e ancor più a rischio decollo prezzo.

Esito è una sorta di preoccupazione diffusa, minuta che le tribolazioni globali intorno alle fonti di energia diventino poi, tramite le oscillazioni dei prezzi sui mercati globali, il canale di trasmissione di input che facciano emergere con tutto il suo potere dirompente la vulnerabilità economica dello stile di vita tipico anche delle famiglie abruzzesi.

È una trasformazione socioculturale portato appunto di un'ormai pluriennale sperimentazione dei mutamenti globali e delle loro conseguenze proprio tramite uno strumento molto semplice come la bolletta. È il veicolo con cui nelle case degli abruzzesi arrivano i segnali di mutamenti epocali, che hanno appunto anche nell'energia un catalizzatore immediatamente visibile.

Quindi, anche le famiglie abruzzesi, come le omologhe degli altri territori del nostro Paese, sono ormai dentro la convinzione che l'energia non sarà mai più disponibile a basso costo in quantità illimitata, che è un bene-servizio con un costo e, soprattutto, con una filiera industriale e commerciale che viene da lontano e che quindi richiede mutamenti decisivi nel rapporto quotidiano con essa.

### 3.1.2. Il cambiamento come scelta

Come hanno reagito nel quotidiano gli abruzzesi per mettere sotto controllo i consumi e, quindi, contenere le dinamiche di crescita della spesa energetica? Dai dati emerge che (**fig. 1**):

- il 90,3% degli abruzzesi ha adottato regolarmente comportamenti di risparmio energetico nel quotidiano (90% Sud e Isole, 92,1% Italia);

- il 76,5% si dichiara disposto a modificare il proprio stile di vita per raggiungere obiettivi di sostenibilità (72,4% Sud e Isole, 73,8% Italia);
- il 70,2% dichiara di controllare regolarmente i consumi di energia in casa tramite app o altri strumenti digitali (65,2% Sud e Isole, 65,0% Italia).

I dati certificano che le dinamiche del mercato dell'energia non sono passate inosservate e senza effetti sulle scelte soggettive energetiche degli abruzzesi.

Emerge un orientamento socioculturale al cambiamento di cultura e pratiche dell'energia che è fatto di un approccio diverso nel micro, con una maggiore sobrietà guidata anche da un controllo intelligente digitale dei propri consumi, e anche una persistente disponibilità dichiarata ad andare oltre nelle trasformazioni del proprio stile di vita.

I dati, quindi, indicano che nelle case delle famiglie abruzzesi è arrivata una consapevolezza precisa sulla necessità di cambiare gioco per quel che riguarda i consumi energetici. Contenere, controllare, essere pronti ad ulteriori cambiamenti: ecco le risultanze della ricerca sulla cultura dell'energia dei consumatori abruzzesi in questa fase storica.

## 3.2. L'efficientamento tra intenzione delle famiglie e mercato

### 3.2.1. Le intenzioni dichiarate

C'è un'altra dimensione decisiva per capire l'evoluzione del rapporto degli abruzzesi con l'energia, ed è quella della propensione a realizzare o anche incrementare investimenti strutturali nell'efficientamento energetico. Dai dati della ricerca emerge che:

- il 41,7% vorrebbe acquistare un sistema di accumulo di energia, è il 45,3% nel Sud-Isole e il 44,2% in Italia;
- il 40,6% vorrebbe installare un impianto fotovoltaico, è il 46,2% al Sud-Isole e il 45,4% a livello nazionale;
- il 39,8% un impianto solare termico, il 45,1% al Sud-Isole e il 38,9% in Italia;
- il 31,4% vorrebbe installare una pompa di calore, è il 30,3% al Sud-Isole il 27,9% in Italia;
- il 31,3% vorrebbe migliorare l'isolamento termico, è il 37,3% Sud-Isole e il 33,8% in Italia;

- il 29,8% desidera un sistema di climatizzazione più efficiente nell'impiego di energia, è il 33% nelle altre regioni meridionali e il 33,8% a livello nazionale;
- il 29,6% è pronto a sostituire gli infissi, il 36,2% lo farebbe nel Sud-Isole e il 31,1% in Italia;
- il 19,9% a sostituire le lampadine con LED, il 16,6% sia per Sud-Isole che in Italia.

Sono dati molto articolati che però restituiscono una fotografia unitaria di un orientamento prevalente univoco: c'è una spinta nella società abruzzese da parte delle famiglie a realizzare o addirittura ampliare investimenti che consentano poi di gestire in modo più oculato i consumi energetici.

La distribuzione dei rispondenti abruzzesi per numero di tecnologie di efficientamento energetico in cui sono pronti a investire indica che:

- il 68,1% delle famiglie abruzzesi adotterebbe almeno una tecnologia, il 71,5% nel Sud e Isole e il 70,1% degli italiani;
- il 57,9% ne adotterebbe almeno due, il 58,9% nel Sud e Isole e il 58,3% degli italiani;
- il 46% almeno tre, il 48,7% nel Sud-Isole e il 47% degli italiani;
- il 31,2% almeno quattro, il 33,7% nel Sud-Isole e il 33,7% degli italiani.

Sebbene i dati segnalino che la propensione all'efficientamento energetico è nelle province abruzzesi un po' meno intensa che nelle altre regioni, dal Sud-Isole al territorio nazionale, tuttavia resta che è nettamente prevalente e va interpretata in modo positivo, come un'opportunità.

### 3.2.2. Il senso di un'intenzionalità

I dati delineano un quadro non solo della propensione a investire in efficientamento energetico, che ha già di per sé un notevole valore euristico rispetto alla società regionale, e consente di comprendere il senso profondo della ridefinizione del rapporto con l'energia.

Non c'è solo una reazione adattiva ai costi che crescono, piuttosto ci sono segnali di un tentativo sociale diffuso di costruire una sorta di progettualità energetica domestica, ripensando le proprie abitazioni come insieme articolato e unitario di consumi su cui intervenire.

Non più quindi il consumo di energia come sommatoria indefinita di singoli consumi puntuali, ma un sistema coerente, o da rendere tale, di consumi da ripensare nella loro integralità e interrelazione.

In pratica, le famiglie abruzzesi si vanno muovendo con una scelta di infrastrutturazione dal basso poiché, all'elevata incertezza e mutevolezza dei mercati dell'energia, intendono rispondere riconquistando margini di controllo sui consumi tramite investimenti diretti, senza affidarsi passivamente alle sole politiche di offerta o agli interventi pubblici.

Questa intenzionalità si modula in una molteplicità di scelte pratiche, dal fotovoltaico con batterie di accumulo a soluzioni per gli edifici fino alla climatizzazione.

Pertanto, non sono scelte estemporanee legate ad un momento, magari come reazione emotiva alle difficoltà attuali del mercato dell'energia, ma segnali di cambiamenti profondi nella grammatica culturale dell'abitare.

In pratica, i dati mostrano che in Abruzzo l'efficientamento energetico non è più riservato ai soli tecnici addetti ai lavori o per consumatori verdi, ma è diventata parte del sentimento comune e dei criteri di allocazione delle scelte di destinazione delle proprie risorse.

Pertanto, per gli abruzzesi investire in tecnologie energeticamente efficienti non è percepito come un costo, piuttosto come una modalità efficace di tutela, cioè un modo per proteggersi, contenendo in modo strutturale i consumi, dalle dinamiche di instabilità dei mercati dell'energia.

Certo, non si può non rilevare che questa spinta, pur molto forte in Abruzzo, ha intensità lievemente più contenuta rispetto al Sud-Isole e al dato nazionale.

Operativamente, è utile interpretare ciò come espressione di un potenziale per ora inespresso e che si condensa in una domanda che occorre stimolare e sostenere con opportuni interventi di sostegno e, anche, con offerte commerciali, di mercato che aiutino le famiglie a oltrepassare le barriere economiche e informative che, a questo stadio, ancora fanno da ostacolo gli investimenti.

Dal punto di vista degli operatori dell'offerta nel mercato dell'energia e delle tecnologie, quindi, diventa vitale promuovere soluzioni che consentano di trasformare le intenzionalità delle famiglie abruzzesi in altrettante scelte molto concrete.

## 3.3. La transizione dall'intenzione all'acquisto

### 3.3.1. Preferenze

Di cosa avrebbero bisogno le famiglie abruzzesi per passare dalle intenzioni ai fatti, cioè per trasformare la voglia di avere tecnologie più efficienti nel consumo di energia in altrettante scelte di impiego delle proprie risorse? Dalla ricerca sono emerse le seguenti soluzioni (**fig. 2**):

- la presenza di un fornitore che si occupi di tutto il processo, dalla consulenza iniziale all'installazione (soluzione "chiavi in mano") indicata dal 58,3% degli abruzzesi, dal 57,9% nel Sud e Isole, dal 54,6% a livello nazionale;
- la possibilità di ottenere finanziamenti specifici per sostenere le spese di investimento espressa dal 55,4% degli abruzzesi, dal 52,4% nel Sud e delle Isole, dal 48,3% in Italia;
- la possibilità di accedere a un finanziamento da restituire a rate, a tasso zero o comunque agevolato indicato dal 52,2% degli abruzzesi, dal 55,2% nel Sud e Isole, dal 49,6% in Italia.

È interessante che le tre possibili soluzioni, da quella di partnership a più ancora quelle finanziarie sono più caldeggiate dagli abruzzesi rispetto al Sud-Isole e al dato medio italiano.
Risulta evidente che senza soluzioni appropriate, è alto il rischio che non poche delle famiglie con intenzioni di investimento poi, di fatto, non passino all'azione.

### 3.3.2. Dalle intenzioni alle decisioni

In fondo, i dati della ricerca mostrano che le famiglie abruzzesi sono ben consapevoli che avviare un percorso di efficientamento energetico significa doversi misurare con ostacoli di vario tipo, molto concreti, organizzativi o economici. Senza risposte adeguate, per gli abruzzesi non sono quindi pochi gli ostacoli che potrebbero vanificare la scelta di investire in efficientamento.

Procedure e adempimenti vari sono altrettanti freni all'implementazione delle scelte di investimento degli abruzzesi perché nella percezione collettiva potrebbero allungare i tempi di attuazione.

Non sorprende quindi che anche gli abruzzesi come i consumatori degli altri territori, sono particolarmente interessati alle partnership con fornitori, cioè soggetti in grado di assumersi la responsabilità di gestire l'intero processo dell'investimento, dall'inizio alla fine.

D’altro canto, non si può non rilevare come per le famiglie abruzzesi siano importanti, un po’ di più che per i consumatori degli altri territori, gli aspetti finanziari. È chiaro che la variabile economica, e quindi condizioni finanziarie che ne allentino la pressione, pesano in modo rilevante sulle decisioni di investimento.

Pertanto, i consumatori abruzzesi non sono certo refrattari alle innovazioni tecnologiche nel settore dell’energia, tuttavia sono molto sensibili alle difficoltà operative, burocratiche ed economiche che si accompagnano alle scelte di investimento.

In definitiva, sul piano operativo la ricerca mostra che la traduzione delle intenzioni di investimento in efficientamento energetico sono molto condizionate da due fattori tra loro integrati:

- la disponibilità di supporto competente lungo tutto il percorso burocratico e operativo, con un effetto di semplificazione del percorso e relativa garanzia di riuscita. L’esito è anche un *boost* nella fiducia dell’interlocutore esperto;
- l’accessibilità di modalità di supporto, come incentivi e forme varie di finanziamento, che appunto rendano praticabile economicamente gli investimenti.

# 4. IL RUOLO DEI SOCIAL NETWORK

## 4.1. Un riferimento ormai essenziale

Da tempo i social sono molto più che uno strumento ludico o solo palcoscenico della messa in scena delle vite delle persone. Sono anche un canale di formazione del sentimento comune, di punti di vista su tematiche della vita quotidiana.

L'energia non fa eccezione poiché, come evidenziano i dati della ricerca sui consumatori abruzzesi, non pochi sono coloro che comunque ricorrono ai social per avere indicazioni su una gamma ampia di temi relativi alla sostenibilità e all'acquisto e consumo di energia.

In generale, quindi, le attuali idee socialmente diffuse intorno all'energia e anche alla transizione sostenibile hanno avuto come incubatore proprio le reti digitali e, in specifico, i social che più sono frequentati.

Sui social le persone cercano informazioni, suggerimenti, idee, proposte, opportunità e convenienze: un mix di esigenze che poi sono anche oggetto di confronto con relativi impatti sugli orientamenti delle singole persone.

Peraltro, è noto come sui social si formi una parte non certo minore della reputazione dei marchi, poiché sono il luogo di incubazione di retoriche che poi influiscono anche sugli orientamenti dei consumatori.

## 4.2. Utilizzo e contenuti ricercati

Ma come utilizzano i social gli abruzzesi relativamente alle tematiche dell'energia e della sostenibilità? Dai dati emerge che:

- il 62,3% per avere indicazioni su comportamenti, abitudini e prodotti per consumare meno e meglio energia, a fronte del 59,2% nel Sud-Isole e del 57,5% a livello nazionale;
- il 62,1% per individuare eventuali riscontri su elettrodomestici come condizionatori, lavatrici, lavastoviglie, ecc. in relazione al consumo di energia, ed è il 59,5% nel Sud-Isole ed il 57,3% in Italia;
- il 49,3% per confrontare offerte e contratti di fornitura dell'energia, è il 48,7% nel Sud-Isole ed il 46,9% in Italia;
- il 44,3% per trovare informazioni sul profilo e l'operatività delle aziende che forniscono energia (se rispettano l'ambiente, i diritti dei lavoratori, le comunità locali ecc.), è il 39,6% al Meridione e il 37,4% in Italia.

I dati delineano un quadro complessivo di utilizzo intenso, non certo superficiale o estemporaneo dei social rispetto al tema sostenibilità ed energia.

Infatti, gli abruzzesi utilizzano i social per orientarsi tra comportamenti e prodotti funzionali a contenere i consumi, e per formarsi un'opinione anche sulle prestazioni energetiche di elettrodomestici come condizionatori, lavatrici o lavastoviglie.

Ci sono poi:

- l'uso comparativo dei social con il confronto tra tariffe e proposte contrattuali degli operatori;
- un uso più selettivo, di indagine della *social reputation* delle aziende fornitrici in termini di sensibilità ambientale, rispetto dei diritti dei lavoratori o legame con le comunità di riferimento.

Emerge quindi un consumatore abruzzese come utente attento che utilizza social e rete in modo informato e critico. In fondo, sono utilizzi che vanno dalla voglia di modificare le abitudini di consumo alla ricerca di testimonianze e recensioni sui prodotti e gli operatori del settore.

È chiaro che i consumatori che utilizzano i social e la rete in generale secondo le modalità indicate devono fare i conti con le ambiguità del digitale poiché:

- da una parte può diventare un canale di circolazione di notizie errate, fuorvianti, infondate;
- dall'altra, però, resta che consente di avere con facilità estrema flussi informativi essenziali per capire questioni controverse o per avere semplicemente indicazioni pratiche.

I social quindi vanno considerati come un riferimento importante per gli abruzzesi che gli operatori del settore non possono disertare. Gli abruzzesi infatti comunque li utilizzano per orientarsi nella complessità degli scenari energetici di questa fase.

Peraltro, non va sottovalutata la potenza comunicativa in termini di capacità di diffusione capillare delle informazioni che è propria dei social e che ne spiega anche lo straordinario successo in ambito locale.

In questo senso i social possono diventare un alleato prezioso anche per i fornitori di energia purché utilizzati come canale per un upgrading ulteriore della cultura energetica e della sensibilità sociale per la sostenibilità.

# 5. IL MERCATO LIBERO VISTO E VISSUTO DAI CONSUMATORI

## 5.1. Specificità

Il mercato libero dell'energia è il teatro di un'offerta commerciale complessa e articolata che impone ai consumatori l'adozione, o meglio la conquista, di un bagaglio di conoscenze più solido che gli consenta di surfare tra le proposte, selezionando la soluzione contrattuale in linea con le proprie esigenze.

Ciò è ancora più evidente considerando che è consustanziale all'evoluzione del mercato libero lo sviluppo articolato di proposte commerciali che vanno molto oltre la sola erogazione di energia proponendo servizi e soluzioni varie complementari che sono pensate per generare valore aggiunto, poiché rispondono a bisogni qualificati ed eterogenei.

Ecco che la produzione da fonti rinnovabili, gli strumenti di monitoraggio intelligente e i tanti altri servizi accessori sono altrettanti elementi che differenziano sempre più le offerte e su cui il consumatore è chiamato ad esercitare un ruolo più attivo di valutazione complessiva e scelta.

Quello descritto non è altro che la logica di fondo migliore del mercato liberalizzato, che non solo amplia le possibilità di scelta, ma stimola il consumatore ad esercitare scelte informate e consapevoli, che è pensato per metterlo al centro del suo meccanismo.

Il rapporto dei consumatori abruzzesi con il mercato libero va incastonato in queste premesse essenziali chiarificatorie.

## 5.2. Gli aspetti più apprezzati

### 5.2.1. Opinioni

Per decriptare i tanti e diversi aspetti del rapporto tra consumatori abruzzesi e mercato libero dell'energia, è stato chiesto quali sono gli aspetti che più apprezzano (**fig. 3**). E dai dati è emerso che indicano:

- il 79,7% la possibilità di scegliere tra diversi fornitori (77,4% Sud e Isole, 77,9% Italia);
- il 77,9% l'affidabilità del fornitore (74,2% Sud e Isole, 75,8% Italia);
- il 77,8% le informazioni e la trasparenza (72,4% Sud e Isole, 71,6% Italia);

- il 77,1% la semplicità nel passaggio da un fornitore all'altro (71,3% Sud e Isole, 75,3% Italia);
- il 72,1% la disponibilità di offerte con energia verde proveniente da fonti rinnovabili (sostenibilità delle offerte) (68,8% Sud e Isole, 69,9% Italia);
- il 71,8% degli abruzzesi richiama la disponibilità di offerte contrattuali alternative tra cui scegliere (70,7% Sud e Isole, 75,6% Italia);
- il 67,8% il grado di innovazione e digitalizzazione (presenza e qualità di app, strumenti di monitoraggio dei consumi, ecc.) (67,5% Sud e Isole, 68,2% Italia);
- il 51,9% la presenza di servizi aggiuntivi alla fornitura di energia nelle proposte commerciali (servizi di assistenza, riparazione degli elettrodomestici, polizze assicurative, servizi aggiuntivi per la casa, ecc.) (56,5% Sud e Isole, 51% Italia).

L'approccio dei consumatori abruzzesi al mercato libero che emerge dai dati è senz'altro maturo e multidimensionale. Prevale su tutto la libertà di scelta tra gli operatori, valore apprezzatissimo particolarmente qualificante, che si salda però subito con il richiamo ad affidabilità e trasparenza informativa, a indicare che la scelta è considerata un valore se e solo se accompagnata dalla fiducia nel fornitore e dalla chiarezza delle condizioni proposte.

In pratica, la gerarchia di valori è propria di un consumatore che vuole alternative ma purché poi individui soggetti di cui potersi fidare.

Altro valore apprezzato è la fluidità del mercato, e cioè l'agevolezza con cui è possibile muovere da un operatore all'altro. In questo ambito, quindi, se il consumatore lo vuole, deve potersi spostare senza troppi impedimenti. La mobilità contrattuale, quindi, se soggettivamente desiderata è percepita come un diritto, non tanto un'opzione laterale.

E poi ci sono altri aspetti apprezzati da segnalare come la sostenibilità delle offerte, con energia verde, richiamata non da nicchie di consumatori illuminati, ma da quote significative. Emerge anche un interesse, sia pure minore, per innovazioni digitali e strumenti di monitoraggio dei consumi, in linea con il fatto che la tecnologia, pur apprezzata, sta diventando un fatto ordinario, qualcosa di strumentale, non più valore a sé stante.

E poi comunque c'è anche attenzione servizi accessori come assistenza, polizze o manutenzione un tempo distanti dall'erogazione di energia. Certo, la graduatoria degli aspetti apprezzati segnala che per il consumatore abruzzese, nell'ampia e articolata offerta disponibile, individuano come

nucleo essenziale gli aspetti del rapporto con il fornitore, dal prezzo all'affidabilità alla trasparenza, mentre gli altri aspetti pur generando apprezzato valore aggiunto, sono per il momento meno decisivi.

Emerge quindi un consumatore abruzzese come esigente e al contempo pragmatico, amante della libertà di scelta, intesa però come informata, sostenibile e, soprattutto, agevole da esercitare.

### 5.2.2. Pragmaticamente in transizione

La gerarchia di preferenze tra gli aspetti del mercato libero segnala indirettamente una trasformazione più ampia dei consumatori abruzzesi che, come in altri territori, non considerano più l'energia come un bene indifferenziato, piuttosto come epicentro di relazioni complesse significanti.

Scegliere un fornitore, da questo punto di vista, non è un atto tecnico ed economico, ma richiama piuttosto i tratti di un patto fiduciario che non può non partire anche dalla trasparenza informativa, presupposto di una libertà di scelta consapevole.

Ecco perché l'affidabilità e la chiarezza nella graduatoria degli aspetti apprezzati dai consumatori abruzzesi sono richiamate subito sotto la possibilità di scegliere, poiché la vera libertà di scelta dipende non tanto e non solo dal numero di alternative disponibili, piuttosto dalla fiducia che eventualmente rende la scelta praticabile.

Altra contraddizione rilevante che emerge e che richiede attenta interpretazione è quella tra mobilità e vincolo. È per i consumatori abruzzesi essenziale la facilità di spostamento da un fornitore all'altro, non solo per comodità pratica, ma per garantire una certa reversibilità delle scelte, tenuto conto dell'incertezza economica.

In pratica, emerge tra i consumatori abruzzesi il timore di restare intrappolati in una scelta, e poter cambiare idea è un valore percepito importante, più del contenuto specifico dell'offerta.

C'è poi da richiamare la rilevanza del richiamo alla sostenibilità, sicuramente alta, che segnala come in fondo anche nella società abruzzese sia in atto una transizione socioculturale che rende il green non più di nicchia.

In pratica, la sensibilità ambientale coesiste con un pragmatismo di fondo, per cui i consumatori abruzzesi continuano a dare grande attenzione al concreto rapporto quotidiano con il fornitore.

## 5.3. Al momento della proposta commerciale

### 5.3.1. Dati

Tra gli aspetti più apprezzati dagli abruzzesi nella valutazione di una proposta commerciale ci sono:

- la trasparenza delle tariffe e delle condizioni contrattuali, indicata dal 92,5% (89,2% Sud e Isole, 90,0% Italia);
- gli sconti su voci di costo in bolletta (es. su quelli di commercializzazione), indicati dall'83% (81,0% Sud e Isole, 81,7% Italia);
- gli strumenti per il controllo e l'analisi intelligente dei consumi energetici per contenerli, indicati dal 74,4% (70,5% Sud e Isole, 69,0% Italia);
- la possibilità di gestire in digitale la fornitura (es. gestire bollette e pagamenti tramite app/sito web), indicata dal 74,3% (72,7% Sud e Isole, 71,8% Italia);
- le offerte a prezzo fisso per un certo periodo (es. 12 mesi o 24 mesi), indicate dal 74,2% (68,9% Sud e Isole, 67,9% Italia);
- i programmi fedeltà con possibili sconti, bonus e premialità, indicati dal 69,3% (71,8% Sud e Isole, 68,2% Italia);
- i prezzi per fascia oraria (offerte che modulano i prezzi dell'energia in relazione a determinati orari), indicati dal 68,6% (66,2% Sud e Isole, 67,2% Italia);
- le offerte con sole energie rinnovabili, indicate dal 63% degli abruzzesi (62,5% Sud e Isole, 54,6% Italia);
- le offerte a prezzo variabile, che seguono gli andamenti di mercato, indicate dal 49,9% (46,2% Sud e Isole, 46,3% Italia);
- la possibilità di aggiungere anche una connessione internet/Wi-Fi, indicata dal 44,6% (44,7% Sud e Isole, 37,1% Italia).

### 5.3.2. Tanta trasparenza, almeno un po' di sicurezza

Nella graduatoria di rilevanza delle caratteristiche su cui i consumatori abruzzesi procedono alla selezione tra offerte commerciali colpisce come a dominare con nettezza sia l'esigenza di trasparenza.

È un dato che riflette paradigmaticamente il cambiamento del mercato in cui l'energia comunque risente del periodo storico che la rende bene scarso e volatile. Proprio questa incertezza strutturale associata all'energia porta i consumatori abruzzesi a ricercare non tanto una convenienza immediata, piuttosto la possibilità di capire quel che sta accadendo e, eventualmente, quel che si finisce per pagare con la bolletta.

Capire e quindi avere informazioni trasparenti, in una fase di altissima incertezza e opacità delle dinamiche di fondo, per gli abruzzesi conta almeno quanto la convenienza economica.

Dai dati, poi, emergono anche i segnali della nuova soggettività energetica che vuol monitorare in modo intelligente ed efficace i consumi, senza essere il rassegnato e passivo destinatario di costi che arrivano per dinamiche lontane, senza che possa farci nulla. E invece i consumatori della regione vogliono finalmente giocare un ruolo attivo, a cominciare dal diventare registi dei propri comportamenti di acquisto e consumo di energia.

In pratica, ancora una volta, emerge da questa ricerca sui consumatori abruzzesi che l'energia da fattore invisibile e scontato, conquista l'attenzione quotidiana delle persone, diventa un corpo di cui monitorare in itinere i parametri.

Per la sostenibilità, poi, dai dati arriva conferma ulteriore che è cresciuta nella scala di valori e attenzione degli abruzzesi ma non ha conquistato una posizione dominante.

Nella cultura sociale degli abruzzesi, quindi, si può dire che coesistono orientamento alla transizione ecologica e pragmatismo economico, che appunto tendono operativamente a intrecciarsi.

In fondo, la domanda di energia rinnovabile è legata non ad afflati valoriali, ma ad una voglia di sicurezza, legata appunto alla possibilità di basarsi su produzioni locali di energia, estranee ai grandi circuiti globali.

Infine, risulta evidente che la grande instabilità di questo nostro tempo rende poco attrattive le offerte a prezzo variabile, quelle saldate agli andamenti di mercato.

I consumatori abruzzesi non sono assolutamente a caccia dell'occasione favorevole sul momento, piuttosto apprezzano ogni segnale di possibile stabilità, il vero grande valore di questa fase. Più che massimizzare i benefici, gli abruzzesi chiedono di contenere l'incertezza: ecco il core della costruzione del benessere anche nel mercato energetico in questa fase.

## 5.4. Il dialogo necessario tra valore e prezzo

### 5.4.1. Il senso di un nesso

Il core della trasformazione dei mercati dell'energia risiede nell'evoluzione dallo scambio di una commodity indifferenziata a quello tra consumatori evoluti e fornitori portatori di offerte intese come ecosistema di servizi.

Ecco la dinamica che in questi anni è andata emergendo in tutta la sua potenza nei diversi report costruiti a livello nazionale e locale. A questo proposito, relativamente al caso dell'Abruzzo è emerso che la scelta del fornitore dipende per (**fig. 4**):

- il 39,4% da tariffa e servizi aggiuntivi (40,2% Sud e Isole, 37,7% Italia);
- il 35% dal solo prezzo (35,6% Sud e Isole, 35,2% Italia);
- il 24,6% dalla fiducia, la sicurezza e l'affidabilità generati dal rapporto con il fornitore (22,3% Sud e Isole, 24,6% Italia);
- l'1% dai soli servizi aggiuntivi (1,9% Sud e Isole, 2,5% Italia).

I dati rivelano che, malgrado il rialzo dei prezzi dell'energia, per i consumatori abruzzesi epicentro della matrice di scelta del fornitore sul mercato libero è il valore, cioè sia il prezzo sia i servizi aggiuntivi.

Si può pertanto dire che a questo stadio, pur in presenza di prezzi più alti e percepiti come a rischio di crescita ulteriore, per gli abruzzesi il prezzo non è l'unica variabile e l'unico linguaggio con cui possono parlare loro i fornitori.

A questo stadio, quindi, non è una forzatura sottolineare che il consumatore abruzzese ha arricchito la razionalità economica con una nuova dimensione valutativa, che fa del costo una variabile tra le altre, e non la variabile per eccellenza, in solitaria.

I dati indicati sono riflesso ulteriore del fatto che i consumatori abruzzesi, come più volte rilevato, hanno smesso di considerare l'energia come una commodity indistinta e intercambiabile, per percepirla e valutarla piuttosto come un'esperienza composita, di tipo qualitativo.

Alla logica dello scambio quindi si è affiancata e si va sostituendo quella della relazione, perché i consumatori non vogliono limitarsi ad acquistare flussi di kilowattora ma piuttosto sono alla ricerca di una promessa attendibile e affidabile di continuità relazionale, supporto e affiancamento.

Certo è una transizione socioculturale e commerciale in corso, poiché guai a sottovalutare la quota di chi continua a guardare al solo prezzo come criterio guida. Ovviamente, non è un dato di arretratezza culturale, piuttosto la naturale reazione all'incertezza economica diffusa che impone la sobrietà della spesa come imperativo.

Del resto, i dati mostrano che i soli servizi aggiuntivi, sganciati da prezzi convenienti, stentano a generare valore.

In pratica, trova conferma il fatto che nel mercato dell'energia il valore aggiunto non può essere puro ornamento che copre il prodotto, ma un elemento organicamente integrato nella proposta commerciale, altrimenti viene considerato come un orpello artificioso, se non un modo per fuorviare il consumatore.

Per costruire fiducia, non basta garantire un ecosistema di servizi, occorre che quest'ultimo sia comunque associato strettamente in un'offerta che porta con sé convenienza e sostenibilità economica per il cliente.

Il valore, quindi, per i consumatori abruzzesi deve dialogare e intrecciarsi con il prezzo, non pensare di potersi radicalmente sostituire ad esso. Tanto più in questa fase altamente incerta e mutevole del mercato dell'energia a livello mondiale.

### 5.4.2. Gli *extra* che rassicurano e semplificano la gestione dell'energia

Se i servizi sono fondamentali per aggiungere valore ad una proposta commerciale, quali sono i più attrattivi per gli abruzzesi? Dai dati emerge che per (**fig. 5**):

- il 79,1% apprezza un servizio di assistenza 24 ore su 24 in caso di guasti (elettricista, idraulico, termoidraulico e assistenza/riparazione elettrodomestici con primo intervento gratuito) (74,9% Sud e Isole, 74,5% Italia);
- il 77,7% considera importante la presenza di negozi fisici dei fornitori (69,5% Sud e Isole, 66,7% Italia);
- il 58,7% apprezza la possibilità di avere un unico fornitore per luce, gas e connessione internet domestica (Wi-Fi) (50,3% Sud e Isole, 48,7% Italia);
- il 51,5% valuta positivamente prodotti assicurativi che coprono eventuali guasti (con assistenza telefonica 24 ore su 24 e 7 giorni su 7, riparazione in caso di guasti e malfunzionamenti all'impianto elettrico o gas e all'impianto caldaia o al climatizzatore) (50,7% Sud e Isole, 47,3% Italia);
- il 50,5% apprezza un'offerta sulla connessione internet domestica veloce (48,3% Sud e Isole, 43,0% Italia);
- il 46,1% valuta positivamente soluzioni per la ricarica dell'auto elettrica, sia in casa sia fuori casa (41,2% Sud e Isole, 35,6% Italia).

I dati indicati segnalano una sorta di bisogno di protezione totale, che diventa quasi una richiesta di scudo esistenziale contro imprevisti domestici.

L’assistenza sempre disponibile per fronteggiare guasti tecnici non risponde solo a bisogni materiali molto concreti ma a un’esigenza di rassicurazione molto più profonda, peraltro amplificata dalla riscoperta del ruolo della casa.

In pratica, i consumatori abruzzesi vogliono poter contare su tecnici in caso di bisogno urgente, ma soprattutto apprezzano la sensazione di tranquillità che discende dall’idea che se qualcosa si rompa, c’è qualcuno che interverrà a richiesta.

C’è poi da sottolineare l’apprezzamento che viene dato alla presenza fisica del fornitore sul territorio, tanto più nell’epoca di app, chatbot e assistenti virtuali. Traspare dalle opinioni dei consumatori un bisogno antropologico, di relazionalità umana propriamente detta, che alcun’interfaccia digitale potrà mai soddisfare in toto.

Avere un interlocutore da guardare in faccia è considerato un valore aggiunto altamente apprezzabile, soprattutto per un servizio essenziale come quello dell’energia.

Infatti, è vero che la fiducia è possibile anche costruirla e gestirla online, tuttavia gli abruzzesi per l’energia restano convinti che sia altamente apprezzabile un ancoraggio nello spazio reale, con peraltro un di più di apprezzamento per la prossimità, anch’essa riscoperta negli ultimi anni dal Covid in avanti.

E, altra interessante domanda è quella per il fornitore unico per luce, gas e connessione internet che esprime voglia di comodità pratica, l’esigenza di una semplificazione delle complessità gestionali del quotidiano. Meno interlocutori, meno bollette, meno password eventuali da ricordare e, dal punto di vista dei consumatori, meno grane di cui occuparsi direttamente.

In fondo, è anche una richiesta implicita di alleggerire il carico cognitivo che è comunque associato alla gestione dei vari servizi. Pertanto, nel mercato evoluto dell’energia arriva anche questa domanda di alleggerimento cognitivo, che affianca la ricerca della convenienza economica.

Ci sono poi alcuni servizi aggiuntivi che, pur meno richiamati dai consumatori abruzzesi, comunque vanno attentamente valutati poiché sono come espressione di una domanda in formazione. Le polizze assicurative o la connessione internet in fondo prefigurano un fornitore di energia come partner della vita domestica e della mobilità personale, che accompagna il cliente in un ecosistema di bisogni interconnessi.

Sono i segnali molto concreti di un mercato che va oltre il prodotto singolo per diventare ambiziosamente il luogo di interscambio di una piattaforma di servizi integrati per il benessere delle persone.

# 6. LA STABILITÀ CON OFFERTE PLURIENNALI

## 6.1. Lo stato dell'arte

Di fronte a dinamiche incontrollabili del mercato dell'energia e, più ancora, ad una paura diffusa di mutamenti improvvisi e imprevedibili, emerge tra gli abruzzesi la disponibilità a valutare contratti che bloccano il prezzo nel medio periodo.

Infatti, richiesti di indicare quanto ritengono interessante per la propria abitazione un contratto dalla durata di almeno cinque anni che garantisca ad un prezzo competitivo energia da impianti da fonti rinnovabili il 65,1% risponde *molto o abbastanza*, è il 64,5% al Sud e Isole e il 64% in Italia.

Il 26,9% ha espresso invece un interesse ridotto o nullo (25,5% Sud-Isole, 25,9% Italia). Infine, l'8% degli abruzzesi non ha un'idea precisa in merito, (10% Sud e Isole, 10,1% Italia).

Il 53% si dichiara poi disposto a sostenere un costo maggiore per utilizzare energia prodotta da fonti rinnovabili (49,2% Sud e Isole, 46,7% Italia), dato che conferma la manifestazione di un interesse più specifico nei confronti dell'energia *green*.

Emerge inoltre il valore aggiunto percepito della prossimità territoriale dell'impianto di produzione: il 29,2% dei meno interessati alle proposte pluriennali dichiara che sarebbe più interessato a una proposta commerciale fondata sulla produzione locale di energia, a fronte del 25,5% sia nel Sud e Isole che in Italia.

## 6.2. Un'esigenza esistenziale

Sospendere o ridurre l'incertezza: ecco quanto emerge implicitamente dai dati relativi al punto di vista dei consumatori abruzzesi sui contratti pluriennali sopra citati.

È il portato di un'incertezza esistenziale che rende il futuro imprevedibile e condiziona quindi l'immaginario collettivo trasformando il senso del tempo.

Ecco perché è importante rilevare come i consumatori abruzzesi siano pronti ad acquistare non tanto e non solo energia a prezzi convenienti, ma una sospensione dell'incertezza così da non dover pensare per un periodo ragionevolmente lungo a cosa potrebbe accadere alla bolletta.

Ecco il senso profondo per l'alta quota di abruzzesi che esprime apprezzamento per i contratti pluriennali a prezzo bloccato: la stabilità è per

le persone in Abruzzo in questo momento un bene di consumo di per sé stesso, che contribuisce al benessere e che è molto ricercata nel mercato energetico.

Il tempo è fonte di ansia, e allora chi garantisce con offerte opportunamente modulate continuità viene valutato non solo sotto il profilo della convenienza, ma sul piano del valore psicologico del contributo, perché offre un periodo di tregua, di pace.

Peraltro, emerge anche il legame tra la domanda di stabilità e la disponibilità a pagare un po' di più per le energie da fonti rinnovabili, che significa che gli abruzzesi apprezzano molto quelle proposte che tengono insieme la domanda di sicurezza personale e anche una certa propensione alla responsabilità collettiva.

In fondo, per gli abruzzesi investire in energia rinnovabile non è percepito come esito di una scelta di sacrificio individuale a beneficio del bene comune astratto, piuttosto come una scelta in grado di generare un ritorno diretto e tangibile anche nel quotidiano.

In pratica, conquistare un contesto di maggiore stabilità, sia pure rispetto ad un tema specifico come l'energia, è nell'immaginario del consumatore abruzzese il presupposto per portare un po' di stabilità nella propria vita. Inoltre, l'ecologia non è solo scelta altruistica ideale, ma anche strategia di autoconservazione.

Meno attrattiva è oggi la prossimità territoriale dell'impianto produttivo che, ovviamente, consentirebbe di avvicinare il luogo del consumo e il luogo della produzione, azzerando gli effetti delle fibrillazioni globali.

Per chi apprezza la prossimità territoriale dell'impianto, conoscere la provenienza dell'energia utilizzata, saperla radicata nel proprio territorio risponde a un bisogno che oltrepassa la convenienza economica, per diventare espressione di un desiderio di riappropriazione di un bene strategico, come l'energia, non più flusso invisibile e anonimo.

In pratica, anche nel mercato dell'energia comincia a radicarsi l'idea che il prodotto-servizio consumato in fondo deve raccontare una storia, e quindi deve avere una biografia riconoscibile, trasparente, comprensibile, geograficamente collocata.

# 7. L'AUTOPRODUZIONE ENERGETICA

## 7.1. Le Comunità Energetiche Rinnovabili (CER)

### 7.1.1. Quando l'energia diventa una questione collettiva

Le CER sono realtà molto innovative non solo sul piano tecnico, ma su quello sociale, del modello di coesione comunitaria che implicitamente portano avanti e favoriscono a livello locale. In pratica, partendo da un bisogno di base come quello della domanda di energia, sviluppano nessi tra produzione e consumo che, di fatto, hanno rilevanti implicazioni anche sulle relazioni tra abitanti di una stessa comunità.

Condomini, quartieri, comuni sono altrettante realtà in cui l'attivazione delle CER possono avere impatti molto positivi sulla qualità della vita dei consumatori coinvolti, andando ben oltre il modello di consumo individuale dell'energia.

La valutazione delle CER, quindi non può limitarsi all'ambito economico e della sostenibilità, ma deve espandersi alla dimensione socioculturale, della coesione e qualità della vita collettiva, su ci materialmente e simbolicamente esercita impatti molto rilevanti.

### 7.1.2. Conoscenza e interesse

Qual è il grado di conoscenza delle CER da parte degli abruzzesi?

Il 46,1% dichiara di conoscerle, di contro al 48,2% nel Sud e Isole e al 50,7% dato medio italiano. Le conosce bene il 13,5% degli abruzzesi e per grandi linee il 32,6%; le quote corrispondenti sono per il Sud-Isole bene il 10,1% e per grandi linee il 38,1%, mentre per la media nazionale sono 10,8% bene e 39,9% per grandi linee.

Tra chi non le conosce, il 26,9% vorrebbe ricevere maggiori informazioni sul loro funzionamento (26,2% Sud e Isole, 26,1% Italia) (**tab. 9**).

Considerando sia chi già conosce questa realtà sia chi, pur non conoscendola, desidera approfondirne il funzionamento, il 63,6% degli abruzzesi si dichiara interessato ad aderire a una CER condominiale (66,1% Sud e Isole, 65,1% Italia) (**fig. 6**).

### 7.1.3. Quel che accade nei condominii

Cosa accade invece nei condominii, in quelle riunioni periodiche in cui troppo spesso prevale una microconflittualità incontrollata e sterile? Per quanto

riguarda l'energia e eventuali soluzioni tecniche e di autoproduzione, cosa emerge dai dati?

Al 30,5% degli abruzzesi che vivono in condominio è capitato di partecipare a riunioni condominiali in cui si è discusso della gestione dell'energia (25,6% Sud-Isole, Italia 26,7%) e il 66,2% degli abruzzesi si dichiara favorevole a installare un impianto fotovoltaico (57,3% Sud e Isole, 59,0% Italia).

Emerge, quindi, una certa attenzione verso le forme di autoproduzione energetica con particolare riferimento agli impianti fotovoltaici condominiali. Ed emerge anche la voglia di poter contare sulla presenza nelle riunioni di un soggetto esperto in grado di spiegare gli aspetti regolatori e tecnici dell'autoproduzione di energia: è l'opinione del 54,2% degli abruzzesi (56% Sud e Isole, 54,1% Italia).

Inoltre, il 15,9% degli intervistati della regione ha dichiarato che il proprio condominio non è risultato idoneo all'installazione di un impianto fotovoltaico (12,8% nel Sud e Isole, 16,4% in Italia).

## 7.2. Le condizioni per incentivare l'adesione

### 7.2.1. Dati

Ma quali sono poi le condizioni che secondo gli abruzzesi potrebbero rendere più agevole l'eventuale scelta di coinvolgersi in infrastrutture di produzione e consumo collettivo energetico condiviso? In particolare, l'indagine ha consentito di verificare le opinioni degli intervistati relativamente agli incentivi e alle condizioni che appunto potrebbero orientare le decisioni condominiali verso l'autoproduzione ed è emerso che hanno indicato (**fig. 7**):

- l'82,5% l'azzeramento dei costi per la progettazione, l'acquisto e la realizzazione dell'impianto (72,6% Sud e Isole, 74,8% Italia);
- l'80,5% abbattere a zero i costi per la manutenzione dell'impianto (76,5% Sud e Isole, 77,4% Italia);
- il 74,6% appunto poter contare su un esperto di riferimento che si occupi dell'intero percorso anche dopo l'installazione (72,0% Sud e Isole, 70,1% Italia);
- il 70,3% poter vendere l'energia prodotta (65,4% Sud e Isole, 64,3% Italia);
- il 70,1% la consulenza all'installazione senza impegno (65,9% Sud e Isole, 68,5% Italia);
- il 69,9% il supporto per gli adempimenti burocratici (72,6% Sud e Isole, 69,4% Italia).

### 7.2.2. Le priorità dei cittadini: incentivi, assistenza e opportunità di guadagno

I dati raccontano che l'idea delle CER in generale incontra una certa attenzione e, laddove conosciuta nel merito, anche una buona disponibilità ad aderire. Tuttavia, il buon giudizio di principio dell'infrastruttura poi non porta automaticamente a generare adesione.

In pratica, oltre all'evidente necessità di potenziare la comunicazione su cosa siano e quali benefici generano le CER, è evidente che a oggi ci sono troppe barriere concrete che rendono difficile una democratizzazione di massa accelerata di questo modello di autoproduzione e consumo dell'energia.

E l'esempio emblematico è rappresentato dai condominii che, come emerge dalle opinioni dei consumatori abruzzesi, non riescono a operare come contesto decisionale e operativo di riferimento per promuovere le adesioni alle CER. Pertanto, si può dire che in generale la conoscenza delle CER stimola anche una voglia di adesione, come se in definitiva ci fosse un certo consenso socioculturale. Tuttavia, le condizioni delle strutture di prossimità di creare le condizioni della transizione verso le adesioni di massa oggi ancora non ci sono.

Ecco perché diventa indispensabile un'azione mirata sui condominii che, piuttosto che ridursi a luoghi ad alta conflittualità inconcludenti oppure semplici contenitori amministrativi di residenze, dovrebbero evolvere in ecosistemi sociali, quasi luoghi di democrazia diretta in cui appunto iniziarsi alle esperienze di nuova relazionalità comunitaria, proprio a partire da un bisogno fondante come quello di garantirsi energia in quantità adeguata a prezzi sostenibili.

Le difficoltà dei condominii, peraltro, evidenziano che il decollo delle CER più che contare sulle volontà individuali di adesione, dovrebbero piuttosto fondarsi sulla costruzione di linguaggi, percorsi, competenze trasferibili nei condominii rendendoli capaci di fare il salto di qualità operativo necessario per aderire ad una CER:

E, per fare questo, i consumatori abruzzesi evidentemente, in linea con quelli degli altri territori, sottolineano come soluzione positiva la partecipazione di esperti alle assemblee condominiali. Sarebbe una soluzione tecnica semplice che innesterebbe nei contesti complicai delle riunioni condominiali un soggetto dotato di terzietà, in grado però di tradurre gli idiomi della tecnica e della burocrazia in un linguaggio a tutti comprensibile.

È come se il consulente esperto fosse chiamato ad esercitare un ruolo di mediatore socioculturale, oltre che tecnico, che appunto secondo la maggioranza degli abruzzesi consentirebbe di trasformare le intenzioni di adesione in altrettante delibere con relativa decisione.

È chiaro, poi, che gli abruzzesi ritengono essenziale per promuovere le adesioni condominiali una riduzione dei rischi associati all'eventuale adesione all'infrastruttura di azione condivisa, abbattendo i costi iniziali e quelli di manutenzione. Non sono solo richieste di natura economica, per innalzare subito la convenienza dell'autoproduzione, ma hanno anche un valore di contenimento dell'incertezza che ovviamente trattiene le persone dal dare adesione a esperienze collettive nuove.

Ed è sul solco di questa esigenza di sicurezza e di minimizzazione dei rischi anche il desiderio prevalente tra gli abruzzesi di avere accompagnamento ben oltre l'installazione. Quel che gli abruzzesi quindi si aspettano è progetto energetico condiviso, con garanzie di supporto ben oltre il solo momento della decisione e dell'adesione, ma diffuse per tutto il percorso.

Sebbene ci sia ancora molto bisogno di promuovere la conoscenza delle CER e anche promozione del loro valore socioculturale, quel che è rilevante è la costruzione di fiducia collettiva, generando condizioni procedurali, relazionali, economiche e finanziarie che rendano praticabile e non fonte di ansia e preoccupazione la trasformazione di un condominio in una comunità energetica.

# 8. PENSARE LA SOSTENIBILITÀ

## 8.1. I driver

Pensando all'Italia del prossimo futuro, tra gli abruzzesi la dimensione prioritaria della sostenibilità è per (**fig. 8**):

- il 41,7% quella economica, ed è il 36,6% nel Sud-Isole e il 41,8% a livello nazionale;
- il 32,6% quella ambientale, è il 42,5% nel Sud e Isole e il 37,5% a livello nazionale;
- il 25,7% quella sociale, è il 20,9% quello del Sud-Isole e il 20,7% il dato nazionale.

Nell'esperienza quotidiana degli abruzzesi a prevalere non sono le enunciazioni valoriali piuttosto la concretezza della dimensione economica. Non si tratta di una forma di cinismo di massa della società regionale, piuttosto della convinzione, esito di esperienza collettiva, che non ci sono valori solidi se non hanno fondamenta materiali su cui sorreggersi.

Ecco perché non sorprende che per gli abruzzesi la sostenibilità, prima di essere ambientale o sociale, deve essere economica. Sono indicazioni importanti per chi deve operare anche commercialmente nella realtà abruzzese poiché, ad esempio, ogni proposta sulla sostenibilità deve potersi tradurre anche nel linguaggio della sicurezza materiale. In pratica, la sostenibilità non deve portare con sé costi aggiuntivi, né assumere un volto penitente.

La sostenibilità ambientale non può che accompagnarsi ad una percezione diffusa che è destinata a migliorare la vita concreta delle persone, non a portare regressioni materiali e di benessere.

C'è da notare il divario tra la sensibilità abruzzese e quella delle altre aree meridionali, dove è più alta l'attenzione alla dimensione ambientale.

In generale, si può rilevare che gli abruzzesi hanno una diversa percezione della propria vulnerabilità economica, ma soprattutto è la conferma che la sostenibilità non è un concetto monolitico, universale, compiuto in se stesso, piuttosto un orizzonte di valori e pratiche che ciascun territorio interpreta in relazione alle proprie soggettive percezioni di fragilità e di resilienza.

## 8.2. Quel che gli abruzzesi si aspettano dalle imprese energetiche sui territori

Le imprese del settore energetico in questi anni sono state spesso al centro dell'attenzione della *public opinion* poiché considerate beneficiarie delle dinamiche di rialzo dei prezzi. Ma quel che più conta è che sono in molti casi dei big player le cui scelte possono condizionare le opportunità di sviluppo dei territori in cui operano.

Ecco perché è senz'altro utile verificare le opinioni degli abruzzesi relativamente a quel che si attendono eventualmente da imprese del settore energetico che operano nella regione.

A questo proposito, i risultati dell'indagine mostrano quali azioni i cittadini abruzzesi si attendono dalle grandi imprese dell'energia nei loro territori. Dai dati emerge che indicano:

- il 52,1% iniziative di sostegno alle famiglie che non riescono a pagare le bollette e/o ad avere la disponibilità di energia di cui hanno bisogno, quindi la lotta alla povertà energetica (50,2% Sud e Isole, 51,3% Italia);
- il 41,9% l'erogazione di contributi per costruire o riqualificare strutture pubbliche, come scuole, ospedali ecc. (44,2% Sud e Isole, 45,0% Italia);
- il 40,5% l'attivazione di progetti di riqualificazione ambientale, rimboschimento e bonifica di aree degradate (42,9% Sud e Isole, 46,6% Italia);
- il 39,9% la messa in campo di programmi per formare i cittadini a consumare meno e meglio energia in casa, attraverso la promozione dell'efficienza energetica domestica (36,4% Sud e Isole, 35,3% Italia);
- il 35% iniziative di supporto all'occupazione, alle piccole imprese e alle economie dei territori in cui operano, cioè iniziative di promozione dello sviluppo economico delle comunità locali (26,9% Sud e Isole, 27,9% Italia);
- il 17,7% il sostegno a organizzazioni non profit e/o di volontariato, ad esempio con l'installazione presso le loro sedi di pannelli fotovoltaici per produrre energia rinnovabile a prezzo contenuto (20,4% Sud e Isole, 22,4% Italia);
- il 17,7% l'erogazione di borse di studio e programmi scolastici sull'energia sostenibile, cioè iniziative di istruzione e formazione (28,2% Sud e Isole, 19,6% Italia);

- il 13,9% la sponsorizzazione di iniziative culturali e sportive a livello locale (13,5% Sud e Isole, 11,3% Italia).

La geografia delle aspettative dei cittadini abruzzesi rispetto alle azioni delle grandi imprese energetiche nel proprio territorio mostra l'attesa di un impegno diretto e importante, esito di una responsabilità sociale visibilmente percepita come ineludibile.

In fondo, le imprese traggono valore dai territori in cui operano e pertanto i cittadini d'Abruzzo si attendono che, al di là delle quote dirette di valore che sono create ad esempio tramite gli occupati che risiedono in loco o le microimprese fornitrici operanti nell'indotto, dedichino risorse a programmi molto articolati, tutti però con impatto tangibile nell'economia e nel sociale.

In pratica, emerge una evidente domanda di reciprocità, e cioè l'azienda realizza valore operando in loco ma deve al contempo metterci un di più di investimento per restituire alle comunità locali almeno parte del valore generato.

Riguardo alla matrice degli interventi, è quasi naturale il primato del sostegno diretto alle famiglie in difficoltà nel sostenere il costo dell'energia. Pertanto, la grande impresa energetica non è un giocatore neutro che si limita a vendere il prodotto-servizio sul mercato, ma è un soggetto collettivo dotato però di una responsabilità tutoriale nei confronti dei più fragili da cui non si può esimere.

È una visione che vede nell'energia molto più che un prodotto oggetto di interscambio sui mercati, ma anche un bene quasi-pubblico, anche se prodotto e distribuito da soggetti privati.

C'è poi una evidente centralità per gli abruzzesi di infrastrutture pubbliche da sostenere e programmi di riqualificazione ambientale del territorio da promuovere, a testimonianza del fatto che l'impresa energetica è percepita in una prossimità quasi fisica con il destino di paesaggi e comunità in cui opera.

Da notare che in questa visione c'è anche implicita l'idea che è un'impresa da non intendersi come un soggetto esterno che estrae dal territorio per poi correre via, con una logica puramente predatoria, di puro sorvolo.

È invece per gli abruzzesi un attore da cui si attendono segni tangibili e duraturi, ad alto valore anche simbolico dal punto di vista del rispetto del territorio e delle comunità umane che lo abitano. All'impresa di energia quindi gli abruzzesi chiedono un radicamento che rovescia la logica dell'impresa multinazionale delocalizzata e anonima, per restituire centralità a un'idea di sviluppo che non può prescindere dal luogo in cui si realizza.

Guardando l'ordine della graduatoria, poi, emerge la priorità di iniziative rivolte a bisogni materiali come prioritari. In pratica, dalle imprese fornitrici di energia gli abruzzesi vogliono iniziative che promuovano la sicurezza e poi attivino iniziative più collaterali, come quelle sportive.

In fondo, le sponsorship sono viste più come strumenti di marketing sociale delle imprese, con valore simbolico, rispetto a quei programmi che invece possono fare la differenza per bisogni materiali locali in sofferenza.

# IL PUNTO DI VISTA E LE ESPERIENZE DELLE PICCOLE IMPRESE PUGLIESI

# 9. LA GESTIONE DIFFICILE

## 9.1. Costi che incidono sui conti

Il quadro emerso ritrae un sistema di microimprese in Abruzzo poco energivoro, fortemente elettrico, ma con una transizione alle rinnovabili più lenta rispetto alla media nazionale.

Riguardo ai consumi in termini di spesa annua per l'energia, emerge che:

- il 79,4% delle microimprese abruzzesi coinvolte nell'indagine ha una spesa contenuta entro i 3.000 euro (il 71,5% Sud e Isole e il 69,3% Italia);
- il 13,1% tra i 3.001 e i 9.000 euro (18,1% Sud e Isole, 18,7% Italia);
- lo 4,5% oltre i da 9.000 (9,6% Sud e Isole, 9,2% Italia);
- il 3% non è in grado di quantificare questa informazione (0,8% Sud e Isole, 2,9% Italia).

È chiaro che la dimensione ridotta delle imprese spiega il valore assoluto della spesa per energia che, però, contestualizzato assume ben altro rilievo. Guai, infatti, a sottovalutare che le microimprese presentano condizioni di sostenibilità economica difficili: spesso il titolare conta più sulla retribuzione per l'attività di gestione svolta che sugli effettivi margini generati dal conto economico.

## 9.2. L'approccio prevalente

### 9.2.1. Preoccupazione per il futuro

Le microimprese abruzzesi, rispetto a quelle del Sud-Isole e anche a quanto emerge dal dato medio nazionale, hanno una sensibilità più alta al tema energia e relative conseguenze sulla struttura dei costi e le performance. Infatti, è il 30,5% a indicare che il costo dell'energia sta già influenzando negativamente la competitività dell'impresa, ed è il 24,9% nel Sud-Isole e il 26,6% dato medio nazionale. Quindi, è senz'altro ridotta la quota che già oggi sente il peso del costo dell'energia, ma è comunque più alta degli altri territori coinvolti.

Ma quel che è più rilevante è la preoccupazione futura che le microimprese abruzzesi esprimono rispetto alle dinamiche attese di costo e approvvigionamento energetico. Infatti, il 77,5% dichiara di temere che gravi eventi internazionali provochino rialzi dei prezzi dell'energia, in particolare

la guerra Usa-Iran o quella in Ucraina **(fig. 9)**. Nel Sud-Isole le microimprese preoccupate in proiezione futura sono il 68,3%, a livello nazionale il 67,1%.

In generale, quindi, emergono segnali di una certa attenzione all'evoluzione potenziale del prezzo dell'energia, che coinvolge un'area più ampia rispetto a quella che già oggi si sente condizionata dalla spesa per l'energia.

### 9.2.2. Come agiscono

Sono rilevanti sia l'importanza che viene attribuita dalle microimprese nell'agenda delle priorità aziendali sia eventuali scelte operative.

In generale, i dati segnalano una ridotta attenzione per un tema che certo non è collocato tra le priorità primarie. Infatti:

- il 36,4% se ne occupa solo quando arrivano le bollette o ci sono particolari criticità, è il 32,9% nel Sud-Isole e il 32,1% dato medio nazionale;
- il 27% la indica come una tematica non di rilievo nella gestione aziendale, è il 30,1% nel Sud-Isole e il 30,2% a livello nazionale;
- il 25% lo considera un tema rilevante, ma gestito in modo occasionale, il 14,9% nel Sud-Isole e il 19,8% in Italia;
- per il 9,5% è una priorità strategica, è il 20,9% nel Sud-Isole e il 15,9% a livello nazionale.

Indicazioni utili provengono dalla quota che pur consapevole delle problematiche che l'energia crea all'azienda, non riesce ad elaborare una strategia conseguente, a dare continuità e rilievo gestionale al tema.

Pertanto, se in generale la quota di microimprese abruzzesi che si occupa episodicamente o la reputa non importante è sostanzialmente in linea con i dati del macro-territorio meridionale e anche con quello nazionale, colpisce la quota che invece ha capito che costo e approvvigionamento energetico sono un problema ma, tuttavia, non ha la capacità di attivare un'azione orientata e continuativa.

Così, ad esempio, per l'eventuale elettrificazione solo il 3,5% delle microimprese d'Abruzzo dichiara di avere un piano organico, il 5,6% lo sta facendo ma senza un piano d'insieme, mentre l'88,4% non ha iniziative in tale senso e il 2,5% semplicemente non sa di cosa si tratta.

La quota con piano organico di elettrificazione è pari alla metà di quelle individuate nel Sud-Isole (7,2%) e a livello nazionale (7,4%). E anche la quota di quelle che stanno elettrificando ma senza un piano organico è

inferiore alle quote corrispondenti nel Sud-Isole (9,2%) e a livello nazionale (7,4%).

È poi il 31,1% (il 41,8% nel Sud-Isole e il 36,7% in Italia) a prevedere, nei prossimi due anni, una qualche azione per far fronte ai costi energetici e in particolare:

- il 17,6% pensa di effettuare investimenti in efficientamento energetico (introduzione di macchinari, tecnologie, condizionatori ecc.);
- il 10% di riorganizzare le attività dell'azienda in modo da consumare meno;
- il 4,5% di autoprodurre da fonti rinnovabili, in particolare con fotovoltaico in sito.

E, sempre sul piano operativo, è il 21% delle microimprese abruzzesi ad avere realizzato una diagnosi energetica, cioè ad aver valutato con esperti i consumi di energia, le criticità, i miglioramenti possibili ecc. Anche in questo caso la quota di microimprese abruzzesi è inferiore a quella del Sud-Isole (27,3%) e al dato nazionale (25,1%).

Il 50,5% delle microimprese dichiara di non avere abbastanza tempo per dedicarsi alle questioni relative all'energia come la scelta del fornitore e l'individuazione delle modalità per risparmiare nei consumi, quota inferiore a quella del Sud-Isole pari al 61,9% e a livello nazionale (57%).

### 9.2.3. Una consapevolezza per ora inerte

L'approccio delle microimprese abruzzesi al tema energia in questa fase storica segnala che è piuttosto consistente la percezione dei rischi associati non tanto alla scarsità attuale, quanto al timore di eventi futuri che potenzialmente possono verificarsi in contesti lontani, per ragioni incontrollabili e per scelte di soggetti distanti. Una percezione di rischio su cui si ritiene non ci sia nulla da fare, se non subirne le conseguenze in termini di rialzo delle bollette ed eventualmente reagire con azioni estemporanee e non inserite in un quadro organico e strategico di azione.

È un rischio percepito potenziale relativo non al presente e a quel che sta accadendo, piuttosto a quel che potenzialmente potrebbe accadere. Colpisce che coesiste la consapevolezza di un problema ad alto impatto sulla propria attività, la convinzione che dipende da soggetti e cause distanti e, poi, la difficoltà sostanziale ad attivare iniziative concrete e coerenti.

È una sorta di inerzia autolesionista, anche perché consapevole: si temono taluni rischi, si percepiscono certe minacce, ma non si mettono in moto le azioni che potrebbero attenuarle o, addirittura, evitarne le conseguenze.

Operativamente, sull'inazione delle microimprese pesa non tanto un'insufficienza di informazioni quanto una certa scarsità di tempo e insufficienti competenze per passare dalla percezione di un problema e del relativo rischio all'elaborazione di iniziative concrete con positivo impatto.

Risulta evidente che la dimensione ridotta delle microimprese incide pesantemente su questa situazione, e del resto è una caratteristica tipica di tutto il sistema produttivo italiano.

Nel caso dell'energia che richiede un impegno profondo di ripensamento delle attività, piani organici di investimento proiettati in avanti nel tempo, strategie efficaci e modulate sullo specifico aziendale di individuazione della migliore contrattualistica e di pianificazione degli interventi di efficientamento energetico, è chiaro che i titolari delle microimprese schiacciati dall'intasatissime agende della gestione ordinaria stentano a trovare risposte adeguate.

Quindi, i titolari di microimprese abruzzesi guardano a quel che accade nel mondo e alle conseguenze possibili per i costi e gli approvvigionamenti di energia, percepiscono che potrebbero essere all'origine di condizionamenti pesanti sulla propria attività, ma semplicemente non riescono a dedicare tempo e risorse per affrontare con quella sistematicità che sarebbe necessaria.

### 9.2.4. Ancora sull'approccio

È chiaro che c'è uno scarto poiché l'attribuzione di un senso di priorità resta molto intermittente, innescato solo dalle urgenze cristallizzate nelle bollette rincarate. Non si è ancora consolidata nella cultura delle microimprese abruzzesi una cultura dell'energia in grado di supportare azioni dentro un processo continuativo di interpretazioni del contesto e di reazioni.

Prevale ancora la logica sporadica dell'affrontare il problema nel momento in cui insorge e in modo immediato, senza poi costruire una strategia orientata. È una conferma ulteriore del fatto che il tema energetico non fa parte dell'agenda stabile dei titolari delle microimprese, ci sono ancora molte altre variabili che presidiano in modo più sistematico.

Peraltro, riguardo alle azioni della transizione energetica propriamente detta, dall'autoproduzione all'elettrificazione è chiaro che è fondamentale

promuovere non tanto e non solo un supporto di tipo tecnologico, ma anche di cultura d'azienda, poiché sono indispensabili mutamenti profondi nei modelli gestionali.

Risulta evidente che non è facile per una microimpresa operare in modo incisivo laddove non c'è di base una cultura della pianificazione e della progettualità almeno di medio periodo. In fondo, anche quelle tecnologie e soluzioni più accessibili, ad esempio il fotovoltaico o anche altre tecnologie di efficientamento sono opportunità poco o per niente colte.

Non è poi da sottovalutare la dimensione esistenziale dei titolari di microimprese chiaramente costretti ad affrontare una cronica scarsità di tempo in relazione alla montagna di impegni che l'esercizio del loro ruolo richiede. La gestione di queste microimprese è molto spesso segnata dall'emergenza del quotidiano, una perenne rincorsa a dare soluzioni immediate a problematiche che emergono in successione o addirittura giustapposte.

Le microimprese abruzzesi, in questo senso, non fanno eccezione e, anzi, la relativa maggiore consapevolezza del nesso tra condizionamenti futuri alla propria azione da parte dei costi dell'energia e eventi geopolitici globali non fa che accrescere la sensazione di incapacità di operare in modo incisivo.

Come rilevato, prevale nel tessuto delle microimprese abruzzesi non tanto un'inadeguata consapevolezza, quanto piuttosto una incapacità di trasformare gli elementi di consapevolezza in un piano di azione sistematico, razionale, continuativo.

# 10. OTTIMIZZARE

## 10.1. Chi agisce e chi no

### 10.1.1. I dati

Il 20,6% delle imprese abruzzesi ha adottato qualche tipo di intervento e relativi investimenti di efficientamento energetico, dato in linea con quello meridionale e nazionale **(tab. 10)**. Poi, il 6% (l'8% nel Sud-Isole, il 6,1% dato medio nazionale) lo farà sicuramente nel futuro prossimo, un ulteriore 8,1% non ha le risorse economiche necessarie (5,2% Sud-Isole, 8,9% nazionale) e il 65,4% non ce l'ha in programma, è il 67,1% nel Sud-Isole e il 64,3% a livello nazionale.

Nel complesso, quindi, la propensione all'efficientamento energetico delle microimprese abruzzesi è in linea con quanto emerge nei territori limitrofi e a livello nazionale. Non c'è una più forte intenzionalità, così come le motivazioni indicate da chi qualche investimento l'ha fatto coincidono di fatto con quelli emersi negli altri territori.

Infatti:

- l'87,9% delle microimprese abruzzesi che hanno già adottato soluzioni di efficientamento (87,8% Sud e Isole, 90,4% Italia) richiama l'obiettivo di ridurre i costi dell'energia;
- il 19,5% in occasione della sostituzione di impianti obsoleti (16,3% nel Sud e Isole, 18,5% in Italia);
- il 14,7% per accedere a incentivi e agevolazioni fiscali (22,4% nel Sud e Isole, 8,9% in Italia);
- il 9,7% ha colto l'occasione di interventi di efficientamento in concomitanza con lavori di ristrutturazione già programmati, contro il 6,1% nel Sud e Isole e l'11,6% a livello nazionale.

Riguardo agli ostacoli che dichiarano di avere incontrato quelle microimprese che vorrebbero realizzare interventi o che comunque adotteranno soluzioni di efficientamento energetico, dall'indagine emerge che:

- per il 60,9% delle microimprese abruzzesi sono stati di natura tecnica (33,3% Sud e Isole, 45,4% Italia);
- per il 25% difficoltà nel capire come accedere agli incentivi disponibili (24,2% Sud e Isole, 18,2% Italia);
- per il 24,9% i costi eccessivi (36,4% Sud e Isole, 39,3% Italia);

- per il 14,3% non aver ricevuto proposte allettanti (il 30,3% nel Sud-Isole, il 39,3% a livello nazionale);
- il 10,8% difficoltà nell'individuare un fornitore adeguato alle proprie esigenze (6,1% Sud e Isole, 8,2% Italia);
- per il 10,8% le difficoltà nel comprendere i benefici reali, dai potenziali risparmi al diventare green (15,2% Sud-Isole, 6,9% dato nazionale).

## 10.2. Incentivi

### 10.2.1. Risorse pubbliche poche, anche se un po' più della media nazionale

Colpisce quanto ridotte siano le quote di microimprese abruzzesi che hanno avuto accesso a risorse pubbliche distribuite tra i vari bandi regionali o nazionali o comunitari. Infatti, dai dati emerge che le microimprese abruzzesi che hanno utilizzato benefici e incentivi pubblici, come il Conto Termico e i bandi regionali, per fronteggiare i costi energetici sono:

- il 4% ha utilizzato norme e/o bandi nazionali (3,2% Sud e Isole, 4,5% Italia);
- il 14,6% norme e/o bandi regionali/locali (7,2% Sud e Isole, 6% Italia);
- il 2,5% bandi comunitari (2% Sud e Isole, 1,8% Italia).

Sono quote comunque molto ridotte, che evidenziano come la stragrande maggioranza delle microimprese abruzzesi semplicemente non abbia beneficiato di risorse pubbliche

Si tratta di percentuali esigue, visto che l'80,9% non ne ha beneficiato, quota inferiore comunque al 90% del Sud e Isole e all'89,7% Italia.

Riguardo alle ragioni, dai dati emerge che:

- il 52,4% dichiara di non essere interessato (27,2% Sud e Isole, 24,4% Italia);
- il 33,9% non ha effettuato alcuna ricerca in tal senso (55,4% Sud e Isole, 52,8% Italia);
- il 5,6% ritiene che le procedure di accesso siano troppo complicate (6,7% Sud e Isole, 5,4% Italia);
- il 4,3% reputa i benefici poco attrattivi (Sud e Isole 6,7%, Italia 5,4%);

- il 3,1% riscontra incertezza sulle regole, poiché soggette troppo spesso a modifiche ed evoluzioni (5,4% Sud e Isole, 9,9% Italia);
- l'1,8% indica altre motivazioni non specificate (0,9% Sud e Isole, 1,9% Italia).

### 10.2.2. Buoni stimoli

E allora quali sono le tipologie di incentivi che le potrebbero stimolare a investire in tecnologie di efficientamento energetico?

Il 38,6% indica la possibilità di ottenere finanziamenti (34,1% Sud e Isole, 35,3% Italia) il 26% il pagamento con finanziamento da restituire a rate della tecnologia prima o dopo l'installazione (16,1% Sud e Isole, 23,4% Italia), il 18,5% il pagamento tramite leasing finanziario (17,3 Sud e Isole, 17,8 Italia) (**fig. 10**).

Poi ci sono altri fattori incentivanti quali:

- per il 37,1% il monitoraggio e la manutenzione inclusi nell'acquisto della tecnologia (il 36,1% al Sud-Isole, il 33,1% Italia);
- per il 43,6% un fornitore che si occupi di tutto il processo, dalla consulenza iniziale all'installazione, emancipando l'azienda dalla necessità di coordinare più soggetti (39% Italia).

### 10.2.3. Difficoltà emerse

I dati sull'efficientamento nelle microimprese abruzzesi non delineano un quadro completamente asimmetrico rispetto alle dinamiche del Sud-Isole e, in generale, a quello del tessuto produttivo nazionale.

Sono i sintomi di una subcultura da microimpresa che oggi include anche una serie di comportamenti reattivi con epicentro il rapporto con l'energia. Le microimprese abruzzesi, quindi, non sono né molto virtuose né tantomeno totalmente deficitarie rispetto a quelle degli altri territori. Del resto, oggi le microimprese locali incontrano una serie di vincoli molto simili, e anche nel rapporto con l'energia ci sono una molteplicità di condizionamenti che prescindono dalle peculiarità produttive dei vari territori.

In questo senso, anche per le microimprese abruzzesi contano molto i vincoli strutturali di tempo, competenze e risorse disponibili. In ogni caso, chi si è mosso sulla strada dell'efficientamento energetico o comunque della gestione

più intelligente dei consumi energetici richiama la motivazione del contenimento dei costi, che è indubbiamente la leva dominante.

Poi ci sono le occasioni episodiche di sostituzione di impianti obsoleti o anche con ristrutturazioni già programmate, a confermare che oggi nelle microimprese abruzzesi l'efficientamento è esito di scelte e occasioni contingenti, piuttosto che di una strutturata progettualità autonoma.

Prevalgono quindi logiche opportunistiche piuttosto che consolidate strategie con robusti supporti culturali. Così gli interventi di efficientamento di vario tipo sono in netta prevalenza il portato collaterale di scelte fatte per altre ragioni, che però creano l'occasione. Il motore della scelta di procedere ad un investimento di efficientamento energetico è, comunque, quello del risparmio economico ottenibile.

Va poi sottolineato come in Abruzzo per le microimprese tra gli ostacoli molto rilevanti sono quelli definiti di natura tecnica soprattutto nella comprensione e nella realizzazione degli interventi, laddove a livello nazionale sono più significativi i costi eccessivi e la ridotta attrattività delle proposte.

In pratica, in Abruzzo più che altrove emerge un problema di deficit informativo piuttosto che di capitale propriamente detto. Ad essere carente è l'intermediazione tecnica che trasformi determinate tecnologie come il fotovoltaico o scelte tecniche come la riqualificazione di determinati impianti in altrettanti progetti concretamente realizzabili per realtà produttive piccolissime, che non possono contare su persone dedicate alla gestione e al management dell'energia.

E in fondo un problema analogo emerge dai risultati relativi agli incentivi, vista la notevole difficoltà delle microimprese abruzzesi nell'orientarsi tra le diverse opportunità.

Le microimprese percepiscono una complessità di accesso che si condensa in veri e propri ostacoli procedurali e burocratici che finiscono per render evidente le carenze delle microimprese in termini di competenze amministrative che consentano di decriptare i contenuti dei vari bandi.

Pertanto, le modalità di accesso alle risorse pubbliche per le microimprese abruzzesi in realtà generano un diverso costo, quello di natura burocratica, talmente alto da dissuaderle dal tentare di avere accesso alle risorse dei bandi.

Quindi, le microimprese abruzzesi in fondo vorrebbero praticare efficientamento l'energetico, ma oggi non sono strutturalmente in grado di operare così da trasformare la gestione dell'energia in una leva competitiva

strutturata. Ecco la priorità del momento per il contesto regionale delle microimprese: poter contare su un ecosistema di supporto tecnico, informativo e consulenziale che le accompagni nel percorso verso una gestione oculata dell'energia, che da sole visibilmente stentano a intraprendere con successo.

## 10.3. Le CER: urgente upgrading della conoscenza

### 10.3.1. Conoscenza e intenzionalità di adesione

È il 18,5% delle microimprese abruzzesi a conoscere bene le CER, il 25,5% per grandi linee, il 56% non le conosce. Conoscono bene le CER il 17,7% delle microimprese del Sud e Isole e il 20,2% come media italiana; ne hanno una conoscenza solo di massima il 33,7% al Sud e Isole e il 31,9% Italia. Non ne hanno conoscenza il 56% di quelle abruzzesi, il 48,6% di quelle del Sud-Isole e il 47,8% dato medio nazionale **(tab. 11)**.

I dati certificano l'ampiezza dello spazio per una comunicazione diffusa delle conoscenze delle CER nelle microimprese abruzzesi. Sono infatti piuttosto distanti le percentuali di chi ne ha conoscenza sia approfondita che generica.

In ogni caso, dichiarano l'intenzione di aderire eventualmente ad una CER il 23,9% delle microimprese che le conoscono, di contro al 32% del Sud-Isole e al 28,2% dato medio nazionale. È chiaro che il tessuto delle microimprese abruzzesi oggi su questo terreno dell'autoproduzione ad alta ricaduta di socialità possono oggi sperimentare un upgrading sostanziale.

Anche perché è oltre il 56% ad avere dubbi sui reali benefici economici, quota nettamente superiore al 43,2% dato medio del Sud-Isole e al 37,9% dato medio italiano. Se la percezione di un'insufficiente informazione è in linea con i dati della macroregione e con quelle nazionali, le microimprese abruzzesi esprimono dubbi sui benefici ambientali.

Dall'indagine risulta quindi una sorta di *bias* conoscitivo sui benefici complessivi che le microimprese e il contesto in cui operano potrebbero trarre dallo sviluppo di CER locali.

### 10.3.2. Diffonderne la buona conoscenza

Dai dati emerge un ridotto livello di conoscenza delle CER tra le microimprese abruzzesi che evidenzia un deficit informativo e anche una mancata metabolizzazione della dimensione sociale del modello.

La CER è per le microimprese un formidabile strumento, non solo per ostruire certezza nei costi e nell'approvvigionamento dell'energia, ma anche per promuovere un paradigma completamente nuovo che, in estrema sintesi, si può risolvere nella definizione di prosumer comunitario.

È ovviamente una trasformazione socioculturale, prima ancora che operativa, che significa la transizione da un'idea dell'energia come costo individuale da contenere a un'idea dell'energia come risorsa da coprodurre con altri soggetti con cui appunto condividerla.

È quasi inevitabile che un simile salto di qualità nella cultura aziendale subisca le resistenze che deve affrontare ogni innovazione sociale, vale a dire la ridotta dimestichezza con un lessico interamente nuovo, la non facile percezione di benefici da conquistare mediante forme inedite di cooperazione con altri attori territoriali, e non tramite un'azione autonoma propria.

Inoltre, la ridotta propensione all'adesione anche tra coloro che hanno conoscenza delle CER segnala che, oltre al deficit di comunicazione, c'è molto altro. In particolare, c'è un vero e proprio persistente deficit di fiducia della capacità del modello comunitario di generare vantaggi economici verificabili.

Sono resistenze e diffidenze socioculturali che emergono di fronte a innovazioni rilevanti, percepite come piuttosto complesse, certo non standardizzate.

Inoltre, pesano per ora sulle microimprese abruzzesi anche la mancanza di casi virtuosi e di esperienze di successo riconoscibili e l'assenza di intermediari a cui rivolgersi, capaci di semplificare il processo di adesione e di quantificarne con chiarezza i ritorni. La propensione a partecipare resta pertanto sistematicamente inferiore al potenziale.

Va precisato che l di là di un'inadeguata informazione emergono dubbi sui benefici economici e ambientali.

È chiaro che la ridotta conoscenza produce diffidenza e quest'ultima certo non stimola la voglia di approfondire, con l'esito di un cortocircuito che penalizza un modello che, invece, nei territori potrebbe essere un volano di

nuovo valore diffuso, con effetto di contenimento dei costi energetici e *boost* alla coesione socioeconomica locale.

È chiaro che in questa fase diventa vitale anche per la regione abruzzese capire se le microimprese locali sono condannate all'esclusione da una traiettoria di innovazione potenzialmente in grado di ridefinire il nesso tra imprese, comunità ed energia o se, invece, non possono diventare protagoniste di un modello di sviluppo che fa coesistere sostenibilità economica e valore sociale sui territori.

Decisiva è la capacità anche degli operatori del settore di arrivare alle microimprese con investimenti adeguati in comunicazione, così da rendere evidente che è possibile beneficiare di un adeguato accompagnamento tecnico.

# 11. IL PROFILO DEL BUON FORNITORE DI ENERGIA

## 11.1. Meglio chi garantisce un prezzo conveniente

Quale la matrice dei criteri di scelta dei fornitori di energia delle microimprese abruzzesi? Per il 63,3% il criterio principale è il prezzo, per il 16,6% il prezzo e i servizi aggiuntivi, per il 5,5% i soli servizi aggiuntivi e per il 14,6% la sicurezza e l'affidabilità generata dal rapporto con il fornitore (**fig. 11**). Una matrice diversa da quella prevalente nelle microimprese del Sud-Isole dove il prezzo è criterio primario per il 53,4%, il prezzo e altri servizi offerti per il 22,9%, i soli servizi aggiuntivi con il prezzo che conta molto meno per il 3,2%, mentre il rapporto con il fornitore è il criterio principale per il 20,5%. Non dissimili le distanze rispetto ai dati relativi al totale Italia.

In pratica, le microimprese abruzzesi quando vanno sul mercato dell'energia a cercare il fornitore a cui rivolgersi hanno un di più di attenzione, rispetto alle omologhe degli altri territori, alla dimensione economica del prezzo.

È un'attitudine che presumibilmente discende dal gap tra l'inquietudine per le dinamiche dei costi dell'energia, attuali e future, e l'inconseguente inerzia, che finisce per scaricare sulla capacità di scegliere il fornitore più conveniente sul mercato la risposta al rischio di un elevato costo dell'energia.

È chiaro che l'assenza di un'azione sistematica e di lungo periodo in risposta alle dinamiche del costo e ai rischi legati all'approvvigionamento di energia rende inevitabile per le microimprese abruzzesi puntare molto sulla caccia alla convenienza economica del prezzo sul mercato.

Ecco perché il dichiarato apprezzamento per fornitori che al prezzo conveniente associano servizi aggiuntivi utili, espresso dal 76% delle microimprese, poi, comunque non modifica la prevalenza assoluta della ricerca della convenienza economica come bussola dei criteri di scelta del fornitore.

## 11.2. Che sia anche partner

Dal punto di vista del rapporto con l'energia per le microimprese il fornitore però non è *sempre e solo* il soggetto che fa offerte a prezzi convenienti.

Gli viene richiesto di essere molto di più, capace di dare soluzioni a problematiche molto sentite dalle microimprese, assolvendo a una funzione di affiancamento evoluto, di supporto alto e intelligente, aiutando i clienti del mondo produttivo a colmare quei gap di tempo, risorse, competenze che

sinora gli hanno impedito l'elaborazione di una politica aziendale dell'energia in linea con le sfide contemporanee.

In questo senso è importante, una volta certificata la rilevanza del prezzo, considerare che il 31,6% delle microimprese abruzzesi si dichiara attenta al brand dell'azienda fornitrice perché gli dà fiducia, quota significativa anche se inferiore al dato del Sud-Isole (43,4%) e Italia (37,3%).

Ma sono ancora più rilevanti una serie di servizi che le microimprese valutano come importanti nella valutazione di proposte commerciali nel settore dell'energia. Dai risulta che indicano **(fig. 12)**:

- il 38,5% la consulenza e il supporto per affrontare adempimenti (48,2% Sud e Isole, 41,2% Italia);
- il 37% la consulenza per accedere a bandi regionali e nazionali su incentivi, detrazioni fiscali (41,4% Sud e Isole, 37,1% Italia);
- il 30% il supporto per le fasi di installazione relative a fotovoltaico, batterie d'accumulo e/o solare termico, impianto di riscaldamento a pompa di calore che sfrutti l'energia solare, impianti solari, fotovoltaici e sistemi di accumulo elettrico ecc. (39,0% Sud e Isole, 33,6% Italia);
- il 28,5% il supporto nell'installazione di un impianto di climatizzazione (sopralluogo gratuito, servizio di montaggio ecc.) (39,7% Sud e Isole, 35,6% Italia);
- il 27,5% il supporto nello smaltimento del vecchio impianto di climatizzazione (35,7% Sud e Isole, 32,4% Italia).

Emerge dai dati la voglia di essere affiancati nei tanti e diversi aspetti che contribuiscono poi a delineare la politica energetica aziendale. Il supporto, la consulenza, sono modalità molto concrete di accompagnamento che per l'azienda si traducono in un risparmio di tempo e risorse e, al contempo, nell'attivazione di quelle competenze decisive per rispondere a esigenze stringenti relativamente ad acquisto e consumo di energia.

D'altro canto, in questa richiesta di supporto rientra anche quella espressa dal 26,1% delle microimprese che reputa utile e apprezzabile il supporto di professionisti nella scelta di fornitore e contratti. Il 13% delle microimprese richiede poi esplicitamente un negozio fisico di prossimità con esperti che le aiutino a individuare le migliori offerte.

Nel complesso, quindi, emerge un deficit di competenze in senso ampio da parte delle microimprese che vanno dall'individuazione dei contratti più vantaggiosi sino alle scelte di efficientamento energetico.

È chiaro che molto difficilmente potrà crescere la gestione intelligente e sobria dell'energia da parte delle microimprese senza uno sforzo straordinario da parte di soggetti di offerta o consulenziali. Non solo quindi contratti vantaggiosi, ma anche un ecosistema di servizi che risponda ai bisogni di competenze e soluzioni sostenibili da parte delle microimprese.

## 11.3. Il peso del fattore relazionale per il buon fornitore

Il marcato richiamo alla centralità del prezzo nella scelta del fornitore da parte delle microimprese abruzzesi, che è più forte che nelle altre regioni, è visibilmente il portato non solo dell'indubbio peso che il costo dell'energia ha sulla struttura dei costi, ma anche dell'incapacità sostanziale di operare in modo sistematico sui consumi, nel breve come nel medio-lungo periodo.

Senza investimenti adeguati di efficientamento energetico e scelte di riduzione dei consumi a partire da diagnosi e conseguenti progetti, non resta alle microimprese che operare dal lato del prezzo di acquisto.

Il prezzo, infatti, non è altro che la variabile più semplice su cui provare a intervenire, evitando di affrontare la complessità che invece è legata ad una gestione razionale e intelligente dell'energia.

Per certi versi è un esito inevitabile in realtà produttive minori dove la gestione dell'energia non diventa mai una funzione aziendale autonoma, riconosciuta e prioritaria. Ecco perché diventa inevitabile che le microimprese per l'energia finiscano ostaggio della logica dell'acquisto ricorrente, senza mai conquistare l'upgrading di una gestione di lungo periodo, strategica.

Questo vuoto di competenze e visione, portato appunto di una non sviluppata cultura della gestione dell'energia, crea le condizioni per un ruolo attivo, da protagonista, del fornitore.

C'è infatti un'enorme domanda di consulenza e accompagnamento nelle diverse fasi che connotano la gestione dell'energia. Dagli adempimenti formali e burocratici per l'accesso agli incentivi agli interventi impiantistici, è chiaro che le microimprese esprimono bisogni che non possono trovare soddisfazione nella sola fornitura di una commodity.

Ecco perché le microimprese di fatto esprimono al fornitore una richiesta implicita di evolvere da controparte commerciale a partner che le affianca nei processi, consentendogli così di colmare il deficit di competenze e organizzativo che strutturalmente condiziona le microimprese.

In pratica, ci sono i presupposti per realizzare una rete di relazioni di filiera, poiché mentre il fornitore che punta tutto sul prezzo conveniente non può che

dar vita ad una fedeltà fragile, il soggetto che invece si posiziona e si afferma come *hub* di competenze trasferibili crea una relazionalità non fungibile, che costruisce fedeltà ben oltre la convenienza del contratto.

In pratica, l'offerta di accompagnamento nasce dai limiti strutturali delle microimprese che, come rilevato, non dispongono delle funzioni interne necessarie per gestire adeguatamente l'energia, oppure per conquistare risorse tramite i bandi o, anche, selezionare le tecnologie su cui investire.

In pratica, oggi le microimprese, per far fronte all'emergenza energetica con risposte strategiche ad alta efficacia nel tempo, devono acquistare sul mercato competenze che non hanno internamente e non possono internalizzare.

Ecco una condizione strutturale, emergente dall'indagine sulle microimprese abruzzesi, che gli operatori del settore dell'energia sono chiamati a intercettare. Così il limite dimensionale delle microimprese diventa un'opportunità commerciale per quei fornitori di energia che, andando oltre la sola erogazione di energia, renderanno disponibile e riconoscibile un ecosistema di servizi, che fa risparmiare tempo e garantisce le competenze di cui le microimprese sono internamente prive.

Ecco perché si può dire che le microimprese spingono per un mercato dell'energia con meno soggetti anonimi, e più brand che danno fiducia e che sono in grado di orientare e accompagnare la domanda dei soggetti produttivi. Così il nesso tra fornitore e microimprese clienti diventa non tanto una relazione commerciale, quanto piuttosto una leva di sviluppo delle capacità gestionali che da sole le microimprese non hanno.

# 12. COSA CERCANO SUL MERCATO DELL'ENERGIA OGGI

## 12.1. Valutando le offerte

### 12.1.1. I criteri operativi prevalenti

Quali sono gli aspetti per le microimprese abruzzesi più importanti nel selezionare le offerte commerciali sui mercati dell'energia? Ecco il quesito chiave poiché consente di focalizzare la multidimensionalità dei criteri di scelta, a partire ovviamente dal ruolo essenziale esercitato dalla convenienza.

Dai dati emerge che per **(fig. 13)**:

- il 92% è la trasparenza delle tariffe e delle condizioni contrattuali (94% Sud e Isole, 91,5% Italia);
- l'87,5% gli sconti su voci di costo in bolletta (87,9% Sud e Isole, 84,9% Italia);
- l'86% la possibilità di cambiare il fornitore in qualsiasi momento senza il rischio di rimanere senza fornitura (87,6% Sud e Isole, 84,9% Italia);
- il 73,9% la possibilità di gestire digitalmente la fornitura (79,1% Sud e Isole, 77% Italia);
- il 45,6% programma fedeltà con possibili sconti bonus e premialità (42,6% Sud e Isole, 43,4% Italia);
- per il 31,5% offerte che modulano i prezzi dell'energia in relazione a determinati orari (35,3% Sud e Isole, 33,3% Italia);
- il 31% strumenti per controllo e analisi intelligente dei consumi energetici per contenerli (43,8% Sud e Isole, 38,1% Italia);
- il 25% offerte di sola energia rinnovabile (39% Sud e Isole, 33,3% Italia).

Ecco una matrice ampia e articolata di aspetti che ovviamente poi richiedono tempo e competenze per procedere alla selezione. Per questo, da un lato è probabile che le scelte attuali siano fatte con una semplificazione estrema guardando di fatto al prezzo conveniente, mentre cresce il bisogno percepito di avere supporto per poter elaborare scelte più efficaci e in linea con le proprie esigenze.

### 12.1.2. La richiesta di mercati più comprensibili

I dati, che segnalano il primato della trasparenza tariffaria e contrattuale tra gli aspetti che contano nella selezione di un'offerta, raccontano come le microimprese abruzzesi, oltre ovviamente alla convenienza, siano in questa fase alla caccia, nel mercato dell'energia, di rapporti in grado di ridurre l'incertezza.

Del resto, attori che, come rilevato, non hanno tempo e competenze necessarie per valutare nel merito puntualmente offerte complesse hanno l'assoluta esigenza di comprenderne finalità e contenuti.

Ecco che la chiarezza sostituisce la competenza, diventa una sorta di scorciatoia cognitiva per orientarsi dove non è facile orientarsi, e non è facile avere la totalità delle informazioni necessarie per scegliere.

La trasparenza richiesta è affiancata anche dall'apprezzamento della possibilità di cambiare fornitore agevolmente, senza incontrare troppa sabbia negli ingranaggi.

Le microimprese desiderano poter cambiare idea, modificare le proprie scelte, beneficiare di una certa flessibilità, necessaria perché apprezzino il valore del libero mercato energetico.

Potersi sottrarre a un fornitore rivolgendosi ad un altro è senz'altro un beneficio netto molto apprezzato dalle microimprese.

C'è poi anche la richiesta di poter utilizzare strumenti digitali e di controllo intelligente dei consumi che è presente, ma non è potente come in altri territori.

Non è improbabile che in questa minore attenzione per gli strumenti digitali si riflettano carenze di infrastrutture gestionali interne, poiché per apprezzare e ben utilizzare strumenti evoluti di monitoraggio occorre un'appropriata cultura del dato e della programmazione.

E anche la minore attenzione relativa alle offerte di sola energia rinnovabile o anche alla modulazione oraria dei prezzi mostra che c'è una certa ritrosia verso le modalità che richiedono una gestione attiva e consapevole dei consumi, che quindi restano meno richiamati dalle microimprese.

In pratica, la matrice dei criteri delle scelte emergente dal punto di vista delle microimprese delinea un mercato dell'energia che vorrebbero più semplice da decodificare.

Dal lato dei fornitori è un'indicazione importante poiché emerge che la competitività futura dipenderà non tanto e non solo dalla vantaggiosità delle tariffe, quanto dalla capacità di tradurre la quasi naturale complessità energetica in altrettante soluzioni comprensibili, semplici da attivare e da monitorare. Ai fornitori, quindi, è richiesto di dare un contributo essenziale per colmare il gap di alfabetizzazione energetica che troppo spesso nell'attuale situazione porta le microimprese a fare scelte quasi al buio, basandosi su quei pochi segnali che riescono a decifrare.

## 12.2. Conquistare qualche certezza

### 12.2.1. Da fonti rinnovabili, a prezzo conveniente, per 5 anni

In tempi di incertezza estrema, amplificata quotidianamente dalle dinamiche geopolitiche, dal cambiamento climatico, dalle oscillazioni dei mercati finanziari e anche dei beni e servizi, come esito dei nuovi orientamenti sociopolitici a livello globale, è quasi inevitabile che in chi opera nel mondo produttivo cresca un bisogno di riferimenti solidi, di qualche sicurezza.

L'energia è uno dei catalizzatori della nuova instabilità, con la relativa generazione di paure, tanto da rendere senz'altro importante verificare se e in che misura strumenti contrattuali di stabilizzazione nel tempo dei prezzi dell'energia siano poi riconosciuti e apprezzati dalle microimprese.

A questo proposito, dai dati emerge l'interesse delle microimprese per la sottoscrizione di un contratto di fornitura pluriennale, per almeno 5 anni, che garantisca a un prezzo fisso competitivo energia prodotta da impianti alimentati da fonti rinnovabili (fotovoltaico, eolico, idroelettrico ecc.).

È interessato il 32,1% delle microimprese, di cui l'11,6% molto interessato e il 20,5% abbastanza interessato. I dati corrispondenti sono pari al 41,4% nel Sud e Isole e al 36,7% a livello nazionale. Se la quota di coloro che si dichiarano molto interessati segnala una disponibilità significativa alla sottoscrizione di tali contratti, l'Abruzzo presenta una quota significativamente inferiore di microimprese che esprimono un interesse più blando, presumibilmente più revocabile al momento del passaggio all'atto.

Che la fornitura d'energia sia garantita da un impianto situato nella zona di ubicazione dell'impresa rende l'offerta più interessante per l'8,1% delle microimprese abruzzesi, in linea con l'8,2% del Sud-Isole e poco inferiore all'11,7% dato medio nazionale.

### 12.2.2. Sì al prezzo stabile

I dati poi evidenziano un trend emergente molto potente tra le microimprese abruzzesi che, come anticipato, si condensa nella voglia di stabilità nel tempo. Se il mondo è altamente incerto e i prezzi oscillano con il rischio di notevoli puntate verso l'alto, allora le microimprese si aprono a soluzioni che nel tempo fermano il prezzo.

Infatti, è il 75,5% a valutare positivamente offerte a prezzo fisso per 12 oppure 24 mesi, arco di tempo in cui sono disposte anche a prendere il rischio di non beneficiare di eventuali tagli di prezzo. Se pertanto le soluzioni contrattuali che arrivano a 5 anni di energia rinnovabile a prezzo conveniente suscitano un certo interesse, quelle di massimo un biennio a prezzo stabile sono molto apprezzate.

Ancora una volta emerge come i titolari di microimprese in questa fase storica siano molto preoccupati di quel che potrebbe accadere in futuro, con l'energia come catalizzatore di eventuali tensioni internazionali. Ecco perché un'offerta a prezzo fisso è oggi guardata con attenzione, purché ovviamente sia conveniente e competitiva rispetto ad altre soluzioni. In tempi in cui i rischi si moltiplicano, quel che riduce l'indice complessivo di rischiosità del contesto per un'azienda è molto apprezzato.

## 12.3. Chi non è interessato ai contratti pluriennali

Quali sono le ragioni più segnalate dalle microimprese abruzzesi a supporto del ridotto interesse per offerte pluriennali a prezzo conveniente di energie rinnovabili?

Il 42,3% indica la voglia di cambiare fornitore in caso di offerte più convenienti, di contro al 54,5% nel Sud e Isole e al 51% a livello nazionale. Poi, il 37,7% la ridotta conoscenza di questo tipo di contratti pluriennali, quota di molto superiore sia a quella del Sud e Isole (16,4%) che a quella nazionale (21,8%). Poi ancora:

- il 25,7% l'incertezza sui reali vantaggi economici dell'offerta, contro il 29,9% nel Sud e Isole e il 25,0% in Italia;
- il 6,4% per le difficoltà nel confrontare le diverse offerte disponibili sul mercato in linea con il Sud e Isole (6,7%) e con l'Italia (7,1%).

## 12.4. La domanda di stabilità come rifugio dall'incertezza sistemica

La coesistenza di un elevato e crescente apprezzamento per le offerte a prezzo bloccato, anche se con un orizzonte temporale contenuto, e la cautela verso impegni pluriennali quinquennali delineano una situazione estremamente incerta, dai rischi quasi esistenziali, tanto da incidere sulle scelte attuali delle microimprese.

Così, come più volte rilevato, l'energia da semplice fattore di costo diventa catalizzatore concreto e anche simbolico dell'insicurezza che viene alimentata dalle tensioni geopolitiche, dalle instabilità economiche, finanziarie e commerciali. In tale contesto poter contare su un prezzo stabile per un certo periodo di tempo significa fissare un grado di prevedibilità in un contesto sfuggente.

Certo, per ora prevale la preferenza per contratti di 12 o 24 mesi rispetto a soluzioni di più lungo periodo, poiché presumibilmente le microimprese ancora non si fidano sul futuro più ampio tanto da vincolarsi contrattualmente.

In ogni caso, c'è anche per i contratti pluriennali su cinque anni un certo apprezzamento, che però deve tenere conto del timore che genera l'irreversibilità.

Le microimprese senz'altro apprezzano la stabilità ma, al contempo, non vogliono rinunciare a lungo alla flessibilità, tenuto conto della mutevolezza dei contesti.

A pesare comunque è una persistente insufficiente conoscenza di questi nuovi strumenti, che genera diffidenza per quel che eventualmente non si potrebbe avere, cioè la flessibilità e la possibilità di cambiare qualora le condizioni mutassero.

È un'ulteriore conferma del fatto che l'innovazione contrattuale, in questo caso finalizzata a stabilizzare la spesa delle microimprese per l'energia in un contesto molto volatile, stenta a decollare come si potrebbe ipotizzare in astratto, poiché non si è compiuta un'adeguata alfabetizzazione dei potenziali clienti, in questo caso peraltro attori produttivi che non dispongono internamente delle competenze e delle funzioni strutturate per valutare in autonomia costi e benefici delle varie soluzioni.

Pertanto, la domanda di energia delle microimprese abruzzesi è senz'altro marcata da un'esigenza di sicurezza che, tuttavia, per ora tende ad orientarsi verso soluzioni con orizzonte non troppo ampio. E, presumibilmente, ciò è

dovuto non solo alla paura di impegnarsi per un periodo percepito come troppo lungo, ma soprattutto per la scarsa dimestichezza con strumenti senz'altro nuovi.

Investire nella divulgazione di modalità operative e finalità di queste proposte commerciali pluriennali è oggi ineludibile per gli operatori del settore, altrimenti il contributo di stabilizzazione che i contratti di lungo periodo potrebbero dare alle microimprese abruzzesi rischia di non arrivare a soggetti che invece ne avrebbero assolutamente bisogno.

# I NUMERI CHE DIFFERENZIANO L'ABRUZZO DAL RESTO D'ITALIA

# 13. LA DISTINTIVITÀ ABRUZZESE IN PILLOLE

## 13.1. Le famiglie

**Più occhio al monitoraggio dei consumi che alle nuove tecnologie.** Il 70,2% degli abruzzesi controlla i consumi domestici tramite app e strumenti digitali, contro il 65% della media italiana. Il 76,5% è disposto a rivedere ulteriormente le proprie abitudini per adottare uno stile di vita più sostenibile, è il 73,8% in Italia. L'intenzione di investire in tecnologie di efficientamento è un po' più contenuta che nel resto del Paese: il 40,6% pensa al fotovoltaico (45,4% Italia) e il 57,9% adotterebbe almeno due tecnologie (il 58,3% Italia). Gli abruzzesi sorvegliano i consumi quotidiani più degli altri italiani. Restano un pochino meno propensi agli investimenti strutturali, anche se comunque sono ampie le quote che si dichiarano pronti a investire nell'efficientamento energetico domestico.

**Il fornitore-alleato, più richiesto che altrove.** Il 58,3% degli abruzzesi considera decisivo un fornitore che gestisca l'intero percorso di efficientamento, dalla consulenza iniziale all'installazione (54,6% Italia), e il 55,4% chiede finanziamenti specifici per sostenere le spese di investimento, contro il 48,3% della media nazionale. Emerge una domanda di accompagnamento più marcata che nel resto del Paese.

**Un popolo più attivo sui social dell'energia.** Il 62,3% degli abruzzesi consulta i social per consigli sul risparmio energetico (57,5% Italia), il 62,1% per informarsi sugli elettrodomestici (57,3% Italia) e il 44,3% per indagare il profilo dei fornitori, quasi 7 punti percentuali sopra la media italiana (37,4%). Gli abruzzesi si confermano utilizzatori più intensi della media nazionale dei canali social sui temi dell'energia.

**Il negozio fisico conta più che altrove.** Il 77,7% degli abruzzesi apprezza la presenza di negozi fisici del fornitore sul territorio, contro il 66,7% della media italiana: un differenziale di oltre 11 punti percentuali che segnala in modo marcato il bisogno dei cittadini locali di avere un interlocutore fisico, vicino e rassicurante.

**Prezzo bloccato e offerte integrate, più richiesti che nel resto d'Italia.** Il 74,2% degli abruzzesi apprezza le offerte a prezzo fisso per un certo periodo, contro il 67,9% della media nazionale, e il 44,6% valuta positivamente l'inclusione di una connessione internet domestica veloce (37,1% Italia). Stabilità e alcuni servizi aggiuntivi in offerte integrate sono più richiesti che altrove.

**Prezzo stabile per energia verde: l'offerta migliore.** Il 65,1% dei consumatori abruzzesi ritiene interessanti offerte della durata di almeno 5 anni con energia da fonti rinnovabili (è il 64% Italia), e il 53% è disposto a pagare qualcosa in più per un'energia verde e prodotta in modo sostenibile (46,7% Italia). Anche la prossimità territoriale dell'impianto di produzione è comunque un po' più apprezzata dagli abruzzesi rispetto al resto degli italiani: il 29,2% le attribuisce valore aggiunto, contro il 25,5% Italia.

**Sulle CER, meno conoscenza che nel resto del Paese, ma comunque una certa voglia di aderire.** Il 46,1% degli abruzzesi dichiara di conoscere le CER, contro il 50,7% della media italiana: un deficit informativo su cui è evidente lo spazio per la promozione della cultura dell'autoproduzione. Comunque, tra chi già le conosce e chi, pur non conoscendole, vorrebbe approfondirne il funzionamento, la quota di abruzzesi (63,6%) interessata ad aderire a una CER condominiale è prossima a quella italiana (65,1%).

**Zero costi, l'incentivo più desiderato.** L'82,5% degli abruzzesi ritiene che l'azzeramento dei costi di progettazione, acquisto e realizzazione dell'impianto incentiverebbe la scelta dell'autoconsumo, contro il 74,8% della media italiana: quasi 8 punti percentuali in più, a conferma di una sensibilità particolare verso i costi iniziali. Inoltre, l'80,5% degli abruzzesi richiama l'effetto incentivante dell'eventuale azzeramento dei costi di manutenzione, è il 77,4% tra gli italiani.

**La dimensione sociale della sostenibilità pesa di più.** Il 41,7% degli abruzzesi richiama la priorità economica in linea con il dato del 41,8% relativo all'Italia, il 32,6% quella ambientale, meno rispetto al dato medio nazionale italiano del 37,5% Italia, ma è il 25,7% a dare priorità a quella sociale contro il 20,7% Italia. Sebbene in generale tra gli abruzzesi prevalga un approccio pragmatico, di primato della buona tutela del benessere economico, tuttavia spicca il di più di attenzione alla sostenibilità sociale.

**Contribuire allo sviluppo economico locale: quel che si attendono dalle imprese dell'energia**. Il 52,1% degli abruzzesi vuole impegno delle imprese di energia nella lotta alla povertà energetica, con supporto alle famiglie in difficoltà, è il 51,3% in Italia. Poi il 35% degli abruzzesi chiede alle imprese dell'energia di promuovere lo sviluppo economico delle comunità locali, quota superiore di 7 punti percentuali a quella media italiana del 27,9%. Visibile la richiesta della società abruzzese ai big player dell'energia di immettere risorse per promuovere crescita e coesione comunitaria.

## 13.2. Le microimprese

**Più paura del rischio geopolitico.** Il 77,5% delle microimprese abruzzesi teme un rialzo dei prezzi legato a eventi internazionali come la guerra Usa-Iran o il conflitto in Ucraina, di contro al 67,1% dato medio italiano. Una visibile più alta vigilanza sulle tensioni globali e gli effetti potenziali sul conto economico tramite il decollo delle bollette.

**Energia, raramente priorità strategica.** Solo il 9,5% delle microimprese abruzzesi tratta l'energia come priorità gestionale strategica, contro il 15,9% della media nazionale, mentre il 27% non la ritiene affatto un tema rilevante. L'attenzione al costo energetico convive con una gestione ancora poco strutturata. Solo il 3,5% delle microimprese abruzzesi ha un piano organico di elettrificazione dei consumi, la metà della media nazionale (7,4%), mentre l'88,4% non ha alcuna iniziativa in tal senso. Un percorso inziale rispetto al resto del Paese.

**Diagnosi energetica meno diffusa una reazione ben poco attiva.** Solo il 21% delle microimprese abruzzesi ha realizzato una diagnosi energetica, contro il 25,1% della media italiana, e appena il 31,1% ha individuato strategie per contenere la spesa energetica, contro il 36,7% Italia. Evidente lo iato tra timori dei rischi e reazioni operative.

**L'ostacolo tecnico pesa per una quota doppia in Abruzzo.** Il 60,9% delle microimprese abruzzesi indica le difficoltà tecniche come principale freno all'adozione di soluzioni di efficientamento, contro il 45,4% della media italiana: oltre 15 punti percentuali in più nella regione rispetto al dato nazionale, che impone un notevole investimento sia per ampliare la disponibilità di competenze specialistiche in grado di dare soluzione agli ostacoli tecnici, sia per portare consulenza specialistica laddove insorgono i vincoli tecnici.

**Sugli incentivi pubblici, disinteresse doppio rispetto al Paese.** Tra le microimprese abruzzesi che non beneficiano di incentivi pubblici, il 52,4% dichiara di non essere affatto interessato, più del doppio della media italiana (24,4%). Un'evidente disaffezione rispetto al sostegno pubblico che allontana quote rilevanti di microimprese da quelle risorse che potrebbero dare spinta agli investimenti in efficientamento.

**CER, la conoscenza è più bassa e i dubbi più alti.** Il 56% delle microimprese abruzzesi non conosce le CER contro il 47,8% Italia, e tra chi le conosce e non vi ha aderito il 56,2% ha dubbi sui reali benefici economici, mentre è il 37,9% a livello nazionale. Un deficit di informazione che tracima

nel deficit di fiducia rispetto ai reali benefici: ecco un ampio campo di intervento per gli operatori del settore.

**Il prezzo pesa più che nel resto del Paese.** Il 63,3% delle microimprese abruzzesi indica il prezzo come criterio principale nella scelta del fornitore, un valore superiore a quello registrato al Sud e Isole (53,4%) e in Italia (57,8%). Visibile il peso che i costi dell'energia hanno sui conti economici delle microimprese abruzzesi che, poco reattive sul piano delle misure strutturali, puntano molto sulla caccia all'offerta di mercato conveniente.

# TABELLE E FIGURE

**Tab. 1 – Popolazione residente in Abruzzo, 2016-2026 (*)** *(v.a., val. % e var. %)*

| | | 2026 | | Var. % popolazione |
|---|---|---|---|---|
| | | V.a. | Val. % | 2016-2026 |
| **Abruzzo** | | 1.267.222 | 100,0 | -3,9 |
| | Chieti | 369.059 | 29,1 | -4,9 |
| | L'Aquila | 286.765 | 22,6 | -5,1 |
| | Pescara | 311.563 | 24,6 | -2,9 |
| | Teramo | 299.835 | 23,7 | -2,8 |
| Sud e isole | | 19.669.678 | - | -4,6 |
| Italia | | 58.942.828 | - | -2 |

(*) Dati al 1° gennaio dell'anno; i dati al 1° gennaio 2026 sono provvisori

*Fonte*: elaborazione Censis su dati Istat

**Tab. 2 – Indici di invecchiamento, di vecchiaia e di dipendenza strutturale-Abruzzo, 2016-2026 (1)** *(val. % e diff. ass.)*

| | Indice di invecchiamento (2) | Diff. ass. | Indice di vecchiaia (3) | Diff. ass. | Indice di dipendenza strutturale (4) | Diff. ass. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2026 | 2016-2026 | 2026 | 2016-2026 | 2026 | 2016-2026 |
| **Abruzzo** | 26,5 | 3,50 | 238,6 | 58,3 | 60,4 | 4,8 |
| Chieti | 27,3 | 3,40 | 250,6 | 60,4 | 61,6 | 4,4 |
| L'Aquila | 27,4 | 4,30 | 252,1 | 61,7 | 61,9 | 7,6 |
| Pescara | 25,7 | 3,00 | 222,2 | 54,1 | 59,2 | 2,8 |
| Teramo | 25,8 | 3,50 | 229,4 | 57,1 | 58,7 | 4,5 |
| Sud e isole | 24,4 | 4,20 | 203,1 | 59,1 | 57,3 | 5,3 |
| **Italia** | 25,1 | 3,00 | 216,3 | 54,3 | 58,1 | 2,4 |

(1) Dati al 1° gennaio dell'anno; i dati al 1° gennaio 2026 sono provvisori
(2) Popolazione 65 anni e oltre/popolazione totale*100
(3) Popolazione 65 anni e oltre/popolazione 0-14 anni*100
(4) (Popolazione 65 anni e oltre+popolazione 0-14 anni)/popolazione 15-64 anni*100

*Fonte*: elaborazione Censis su dati Istat

**Tab. 3 – Pil totale e pro capite, spesa per consumi totale e pro capite, 2024** *(v.a. e var. %)*

| | Pil | | Pil per abitante | | Spesa per consumi finali delle famiglie | | Spesa per consumi finali delle famiglie per abitante | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | v.a. in mln euro | var. % reale | v.a. in euro | var. % reale | v.a. in mln euro | var. % reale | v.a. in euro | var. % reale |
| | 2024 | 2019-2024 | 2024 | 2019-2024 | 2024 | 2019-2024 | 2024 | 2019-2024 |
| Abruzzo | 40.756 | 7,6 | 32.109 | 10,0 | 24.830 | 1,3 | 19.562 | 3,6 |
| Sud e isole | 490.609 | 7,7 | 24.832 | 10,4 | 335.245 | -0,5 | 16.969 | 2,0 |
| Italia | 2.199.619 | 5,8 | 37.309 | 7,2 | 1.274.011 | 0,8 | 21.609 | 2,2 |

*Fonte:* elaborazione Censis su dati Istat

**Tab. 4 – Distribuzione delle esportazioni di beni per provincia. Abruzzo, 2025** *(v.a. e val. %)*

| | v.a. in milioni di euro | % sul totale regionale |
|---|---|---|
| Abruzzo | 9.956 | 100,0 |
| Chieti | 5.120 | 51,4 |
| L'Aquila | 2.380 | 23,9 |
| Teramo | 1.757 | 17,6 |
| Pescara | 700 | 7,0 |

*Fonte*: elaborazione Censis su dati Istat

**Tab. 5 – Imprese attive per forma giuridica in Abruzzo, 2015-2025** *(v.a., val. %, diff. ass. e var. %)*

| | V.a. 2025 | Val. % 2025 | Diff. ass. 2015-2025 | Var. % 2015-2025 |
|---|---|---|---|---|
| Imprese individuali | 72.271 | 59,4 | -13.190 | -15,4 |
| Società di persone | 33.911 | 27,9 | 11.906 | 54,1 |
| Società di capitale | 13.040 | 10,7 | -4.367 | -25,1 |
| Altre forme | 2.458 | 2,0 | -136 | -5,2 |
| Totale | 121.680 | 100,0 | -5.787 | -4,5 |

*Fonte*: elaborazione Censis su dati Infocamere-StockView

**Tab. 6 – Produzione lorda di energia elettrica in Abruzzo, 2000-2024** *(v.a. e val. %)*

| | Totale produzione in GWh | Da fonti rinnovabili in GWh | Da fonti rinnovabili (% sul totale produzione) |
|---|---|---|---|
| 2009 | 7.881 | 2.469 | 31,3 |
| 2014 | 4.622 | 3.453 | 74,7 |
| 2019 | 6.327 | 3.194 | 50,5 |
| 2024 | 5.457 | 2.809 | 51,5 |

*Fonte:* elaborazione Censis su dati Terna Spa

**Tab. 7 – Produzione lorda di energia elettrica da fonti rinnovabili per tipologia di fonte in Abruzzo, 2000-2024** *(v.a. e val. %)*

| | Da fonti rinnovabili in GWh | Val. % | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Idrica | Fotovoltaica | Eolica | Bioenergie (termoelettrica) |
| 2009 | 2.469 | 87,4 | 0,5 | 10,5 | 1,6 |
| 2014 | 3.453 | 60,7 | 24,9 | 9,7 | 4,7 |
| 2019 | 3.194 | 52,5 | 28,5 | 14,0 | 5,0 |
| 2024 | 2.809 | 38,7 | 43,5 | 14,8 | 3,0 |

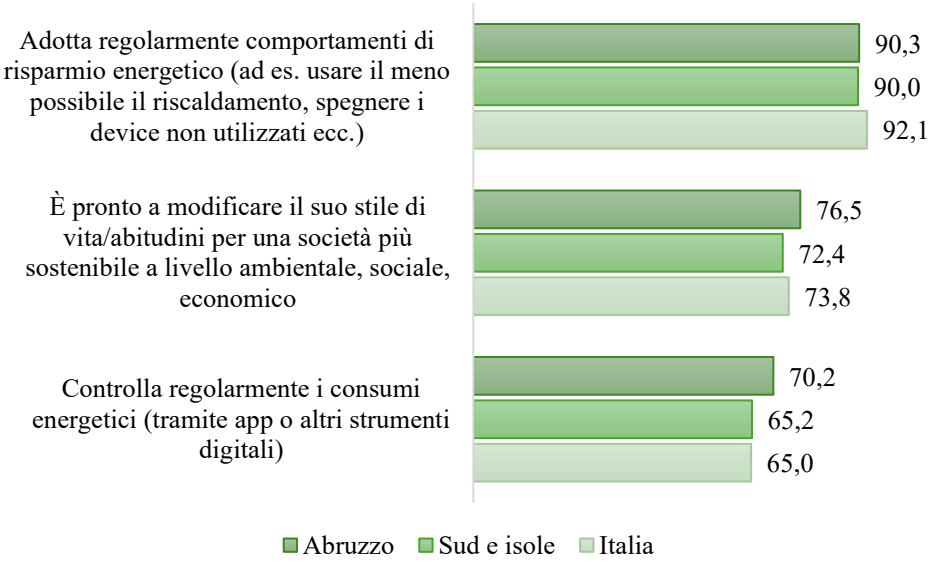
*Fonte*: elaborazione Censis su dati Terna Spa

**Tab. 8 – Distribuzione regionale di energia elettrica per il settore domestico in Abruzzo, 2019-2025** *(v.a. e var. %)*

| | Volumi | | | Punti di prelievo | | | Prelievo medio | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | v.a. in GWh 2025 | var. % 2019-2025 | var. % 2024-2025 | v.a. in migliaia 2025 | var. % 2019-2025 | var. % 2024-2025 | v.a. in kWh 2025 | var. % 2019-2025 | var. % 2024-2025 |
| Abruzzo | 1.155 | -1,5 | -0,4 | 736 | 2,8 | 0,5 | 1.569 | -4,2 | -1,0 |
| Italia | 58.250 | -0,4 | -0,6 | 30.430 | 3,0 | 0,4 | 1.914 | -3,3 | -1,1 |

*Fonte*: elaborazione Censis su dati Arera

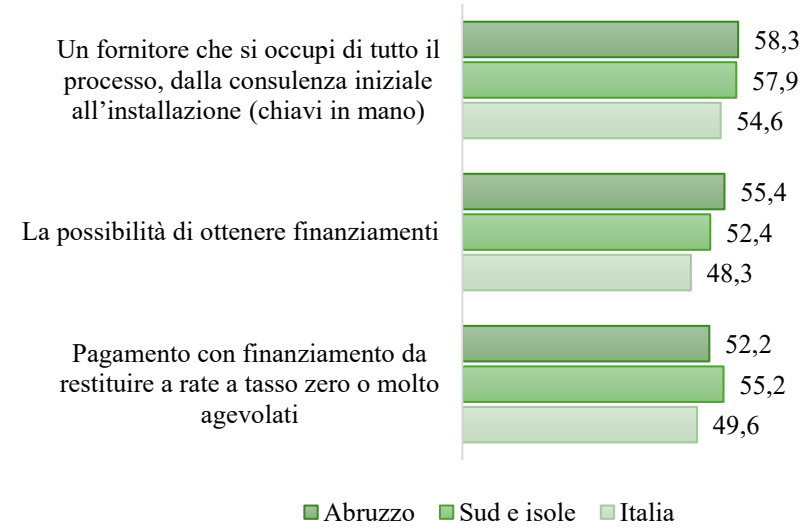
**Fig. 1 – Comportamenti adottati dai <u>consumatori abruzzesi</u> per il risparmio energetico** *(val. %)*




La somma delle percentuali è superiore a 100 perché erano possibili più risposte

*Fonte*: indagine Censis, 2026

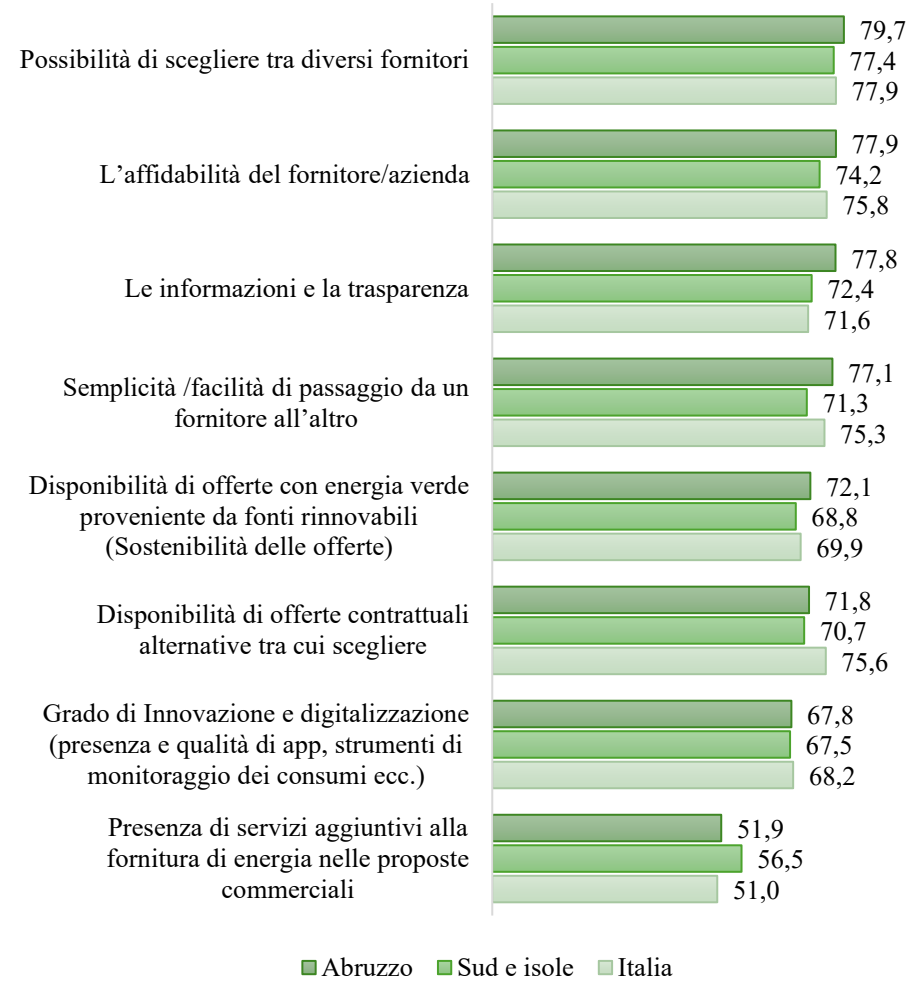
**Fig. 2 – Condizioni che renderebbero i <u>consumatori abruzzesi</u> più disposti ad investire in tecnologie per l'efficientamento energetico, a prescindere dagli incentivi statali** *(val. %)*




La somma delle percentuali è superiore a 100 perché erano possibili più risposte

*Fonte*: indagine Censis, 2026

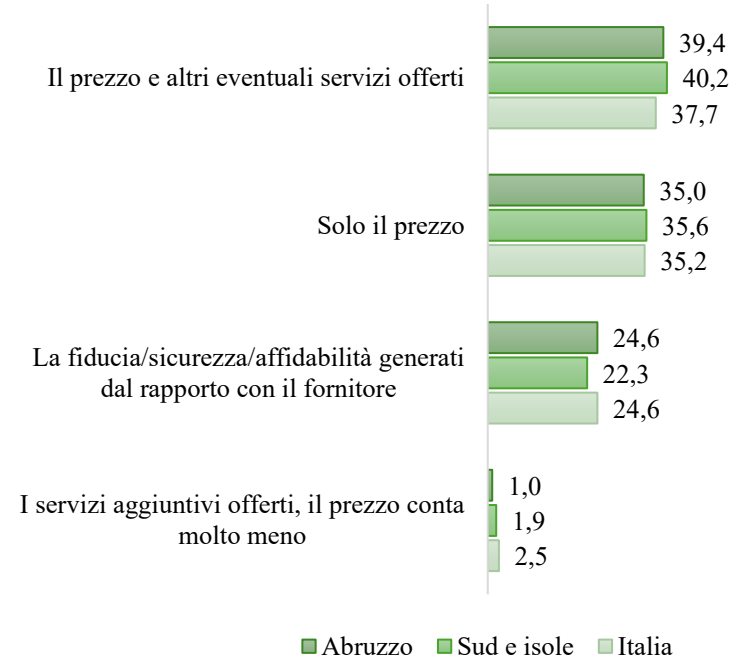
**Fig. 3 – Aspetti del mercato libero dell'energia giudicati positivamente dai consumatori abruzzesi** *(val. %)*




La somma delle percentuali è superiore a 100 perché erano possibili più risposte

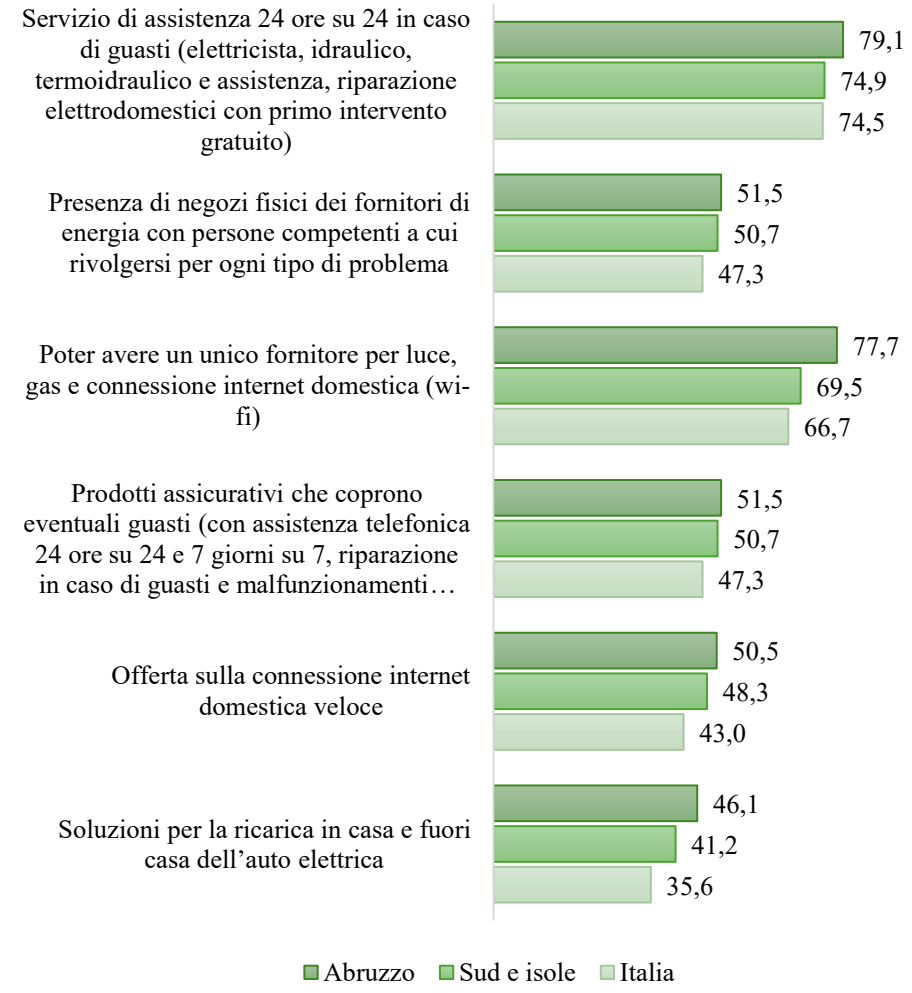
*Fonte*: indagine Censis, 2026

**Fig. 4 – Aspetti che contano di più nella scelta di un fornitore di energia per i <u>consumatori abruzzesi</u> del mercato libero dell'energia** *(val. %)*




*Fonte*: indagine Censis, 2026

**Fig. 5 – Servizi aggiuntivi giudicati importanti dai <u>consumatori abruzzesi</u> nel valutare una proposta commerciale nel settore dell'energia** *(val. %)*




La somma delle percentuali è superiore a 100 perché erano possibili più risposte

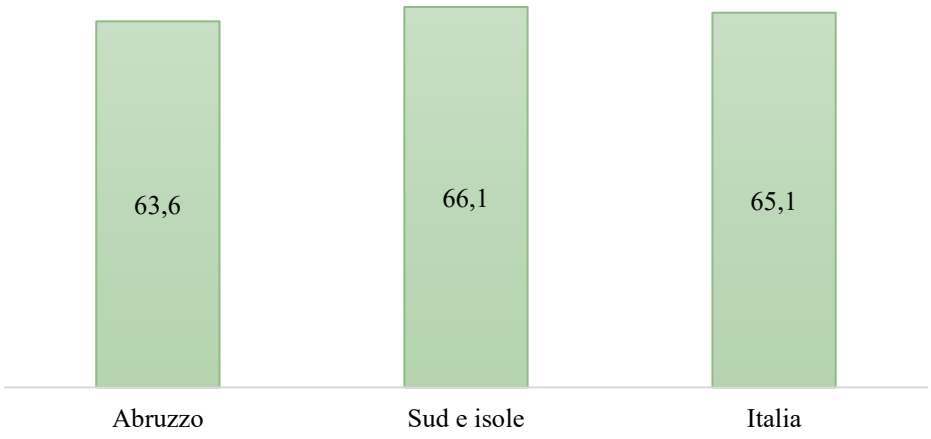
*Fonte*: indagine Censis, 2026

**Tab. 9 – Consumatori abruzzesi che dichiarano di conoscere le Comunità energetiche rinnovabili (Cer)** *(val. %)*

| | Abruzzo | Sud e isole | Italia |
|---|---|---|---|
| Sì | 46,1 | 48,2 | 50,7 |
| - Si, bene | 13,5 | 10,1 | 10,8 |
| - Si, per grandi linee | 32,6 | 38,1 | 39,9 |
| No | 53,9 | 51,8 | 49,3 |
| - No, non sa cosa siano, ma le piacerebbe saperne qualcosa | 26,9 | 26,2 | 26,1 |
| - No, non sa cosa siano e non le interessano | 27,0 | 25,6 | 23,2 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

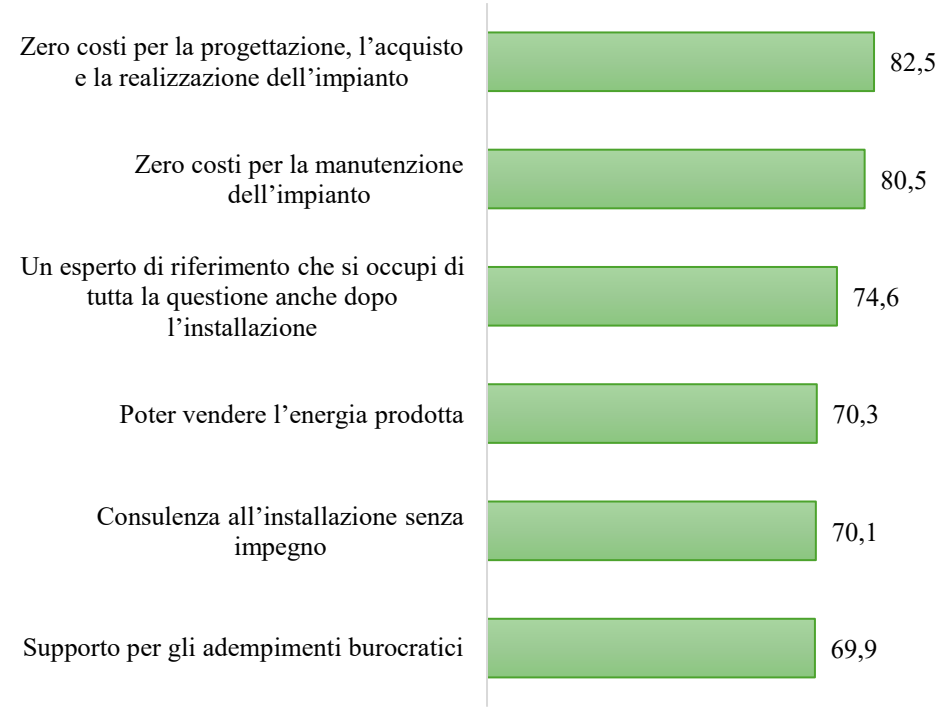
*Fonte*: indagine Censis, 2026

**Fig. 6 – Consumatori abruzzesi che dichiarano di voler aderire alle Comunità energetiche rinnovabili (Cer)** *(val. %)*




*Fonte*: indagine Censis, 2026

**Fig. 7 – Fattori importanti per i condòmini abruzzesi nella scelta dell'autoproduzione*** *(val. %)*

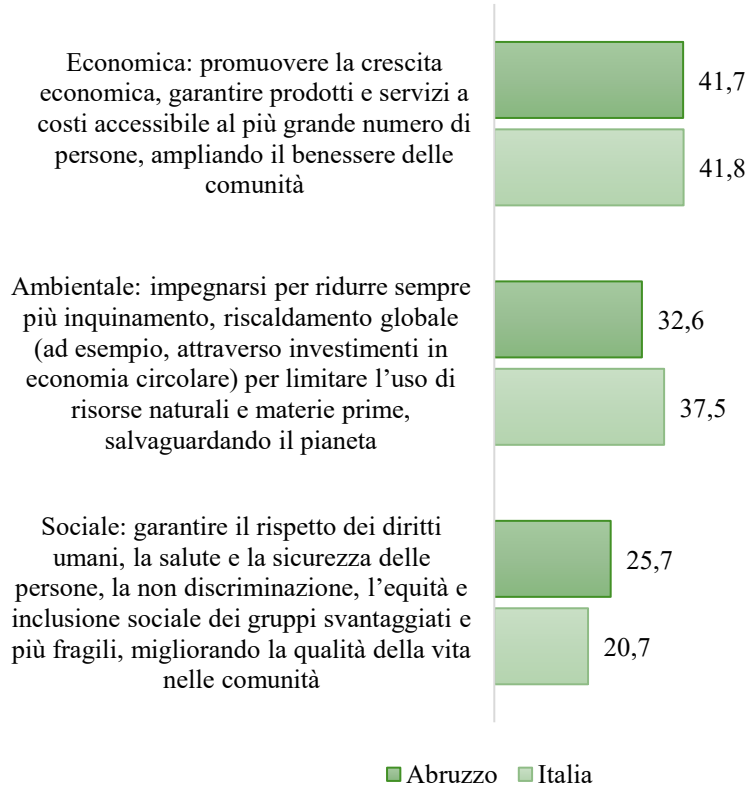



(*) Sono considerati solo gli intervistati che hanno dichiarato di partecipare a riunioni di condominio

La somma delle percentuali è superiore a 100 perché erano possibili più risposte

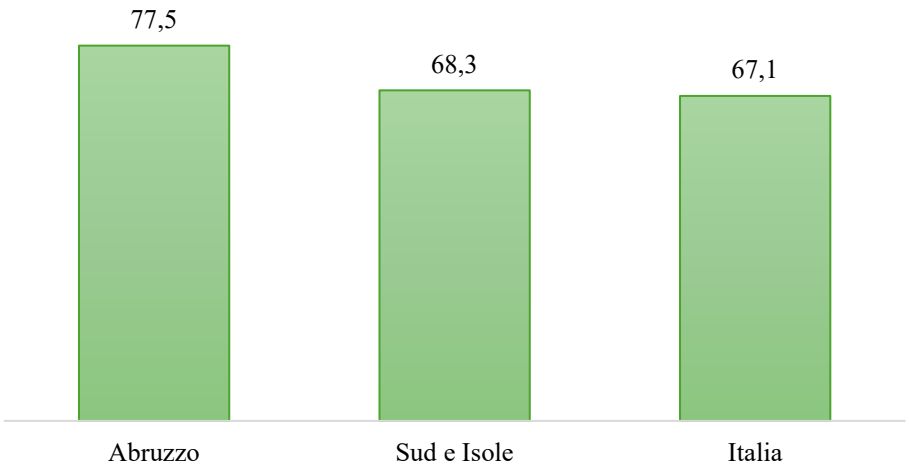
*Fonte*: indagine Censis, 2026

**Fig. 8 – Aspetti della sostenibilità che secondo i <u>consumatori abruzzesi</u> dovrebbero essere prioritari per l'Italia del prossimo futuro** *(val. %)*




*Fonte*: indagine Censis, 2026

**Fig. 9 – L'impatto degli eventi globali sui prezzi dell'energia e sulla competitività delle microimprese, per le microimprese abruzzesi*** *(val. %)*




(*) Hanno indicato di essere d'accordo con la seguente affermazione "Temete che gravi eventi internazionali provochino rialzi dei prezzi dell'energia (come la guerra Usa-Iran, la guerra in Ucraina)"

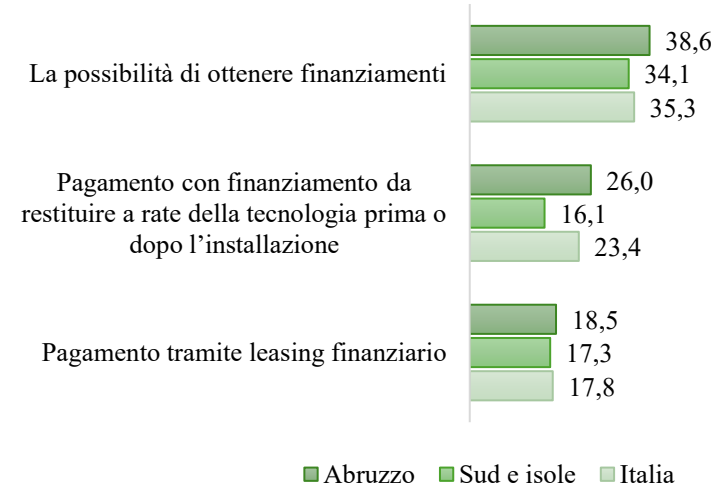
*Fonte*: indagine Censis, 2026

**Tab. 10 – Il ricorso delle microimprese abruzzesi a interventi di efficientamento energetico** *(val. %)*

| | Abruzzo | Sud e isole | Italia |
|---|---|---|---|
| Ha adottato interventi/investimenti di efficientamento energetico (ad es. pompa di calore, solario termico, sistemi di accumulo, impianto fotovoltaico ecc.)? | 20,6 | 19,7 | 20,8 |
| Non ancora, ma lo faranno sicuramente | 6,0 | 8,0 | 6,1 |
| No, vorrebbero farlo ma non ne hanno le possibilità | 8,1 | 5,2 | 8,9 |
| Attualmente non sono interessati | 65,4 | 67,1 | 64,3 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

*Fonte*: indagine Censis, 2026

**Fig. 10 – Condizioni che stimolerebbero le microimprese abruzzesi a investire in tecnologie di efficientamento energetico** *(val. %)*



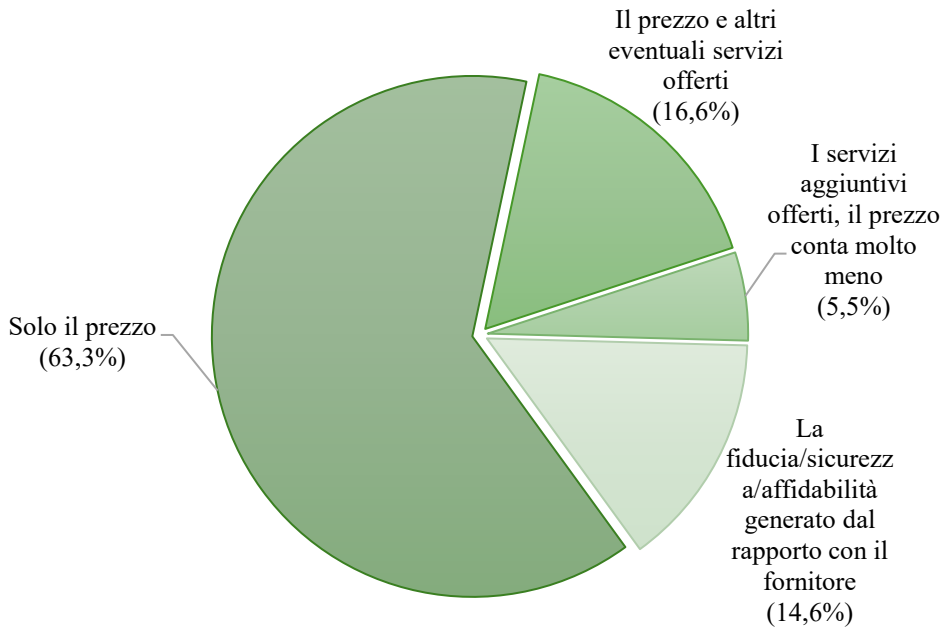

*Fonte*: indagine Censis, 2026

**Tab. 11 – Conoscenza delle Comunità Energetiche Rinnovabili (CER) da parte delle microimprese abruzzesi** *(val. %)*

| | Abruzzo | Sud e isole | Italia |
|---|---|---|---|
| Sì | 44,0 | 51,4 | 52,2 |
| - Sì, bene | 18,5 | 17,7 | 20,2 |
| - Sì, per grandi linee | 25,5 | 33,7 | 31,9 |
| No, non sa cosa siano | 56,0 | 48,6 | 47,8 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

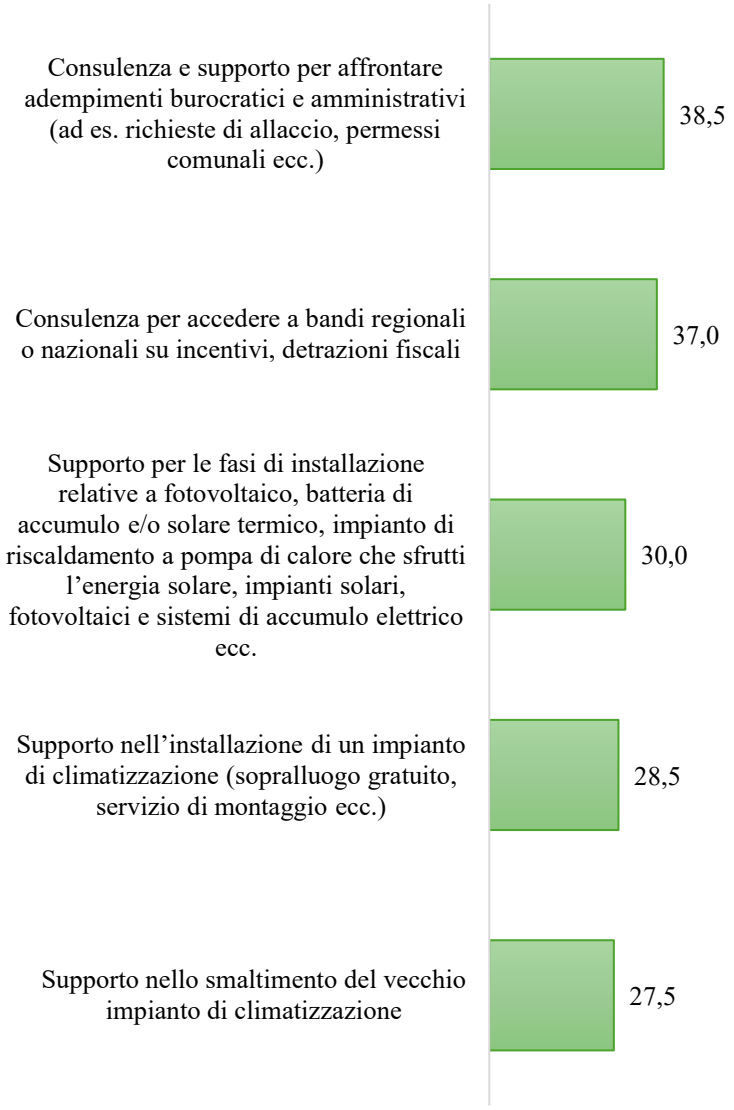
*Fonte*: indagine Censis, 2026

**Fig. 11 – Matrice dei criteri di scelta del fornitore di energia delle <u>microimprese abruzzesi</u>** *(val. %)*




*Fonte*: indagine Censis, 2026

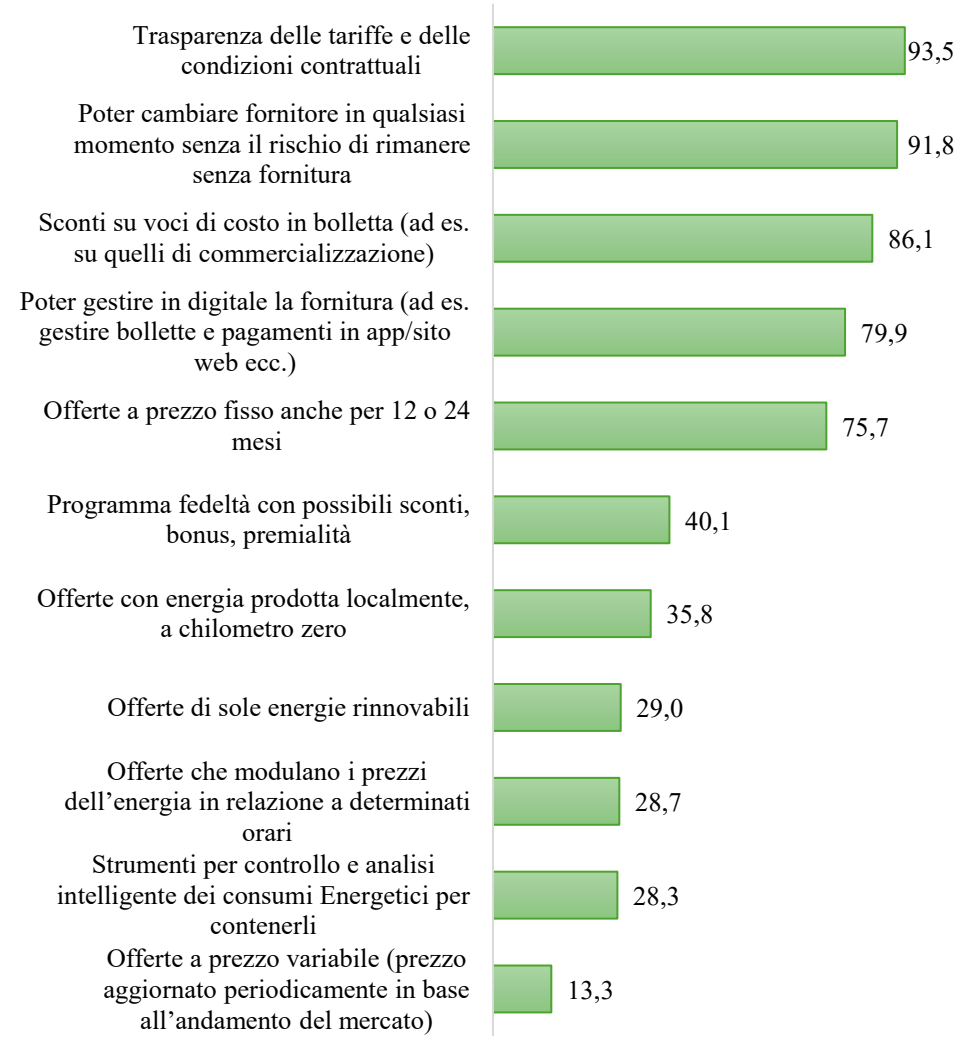
**Fig. 12 – Servizi aggiuntivi che per le <u>microimprese abruzzesi</u> sono più importanti nel valutare le proposte commerciali nel mercato dell'energia** *(val. %)*




*La somma delle percentuali è superiore a 100 perché erano possibili più risposte*

*Fonte*: indagine Censis, 2026

**Fig. 13 – Aspetti che le <u>microimprese abruzzesi</u> reputano importanti nella valutazione di una proposta commerciale per la fornitura di energia** *(val. %)*




*La somma delle percentuali è superiore a 100 perché erano possibili più risposte*

*Fonte*: indagine Censis, 2026