

Apindustria

Api Energia e i prezzi volatili

«Il consorzio la vera forza»

• Il presidente Acerbi:
«Il nostro intento
non è speculativo,
puntiamo a stabilizzare
i costi nel tempo»

In un mercato energetico caratterizzato da volatilità dei prezzi e da scenari geopolitici difficili da prevedere, la vera sfida per le imprese non è inseguire il prezzo più basso, ma riuscire a programmare i costi e ridurre l'esposizione alle oscillazioni improvvise.

È su questo principio che da diversi anni si basa la strategia del Consorzio Api Energia, che aggrega le imprese e costruisce progressivamente le coperture sulla base di scenari di mercato, obiettivi definiti e momenti ritenuti più favorevoli.

«Il nostro modello non è speculativo: puntiamo a stabilizzare i costi nel tempo e a migliorare progressivamen-

te le performance delle imprese consorziate» sottolinea Giovanni Acerbi, direttore di Apindustria Mantova.

I risultati del biennio 2025-2026 permettono di comprendere concretamente questa impostazione.

Nel 2025 il Consorzio aveva coperto l'ottanta per cento del fabbisogno energetico a un prezzo medio di 128 €/MWh; per il 2026 la copertura è salita all'85%, con un prezzo medio stimato di 121 €/MWh, inferiore ai valori futuri attesi dal mercato.

Non quindi la ricerca del minimo assoluto, difficilmente prevedibile, ma una strategia orientata a contenere il rischio e rendere maggiormente prevedibile una voce di costo importante per le aziende.

Proprio partendo dall'esperienza maturata, Api Energia sta già lavorando al biennio 2027-2028, con l'o-

biettivo di definire il nuovo gruppo di acquisto e selezionare fornitori affidabili attraverso un Accordo Quadro capace di garantire flessibilità, spread competitivi e strumenti efficaci per la gestione dei fixing.

«La forza del Consorzio risiede nell'aggregazione: più aziende partecipano, maggiore è la capacità di negoziare condizioni vantaggiose e di attuare strategie efficaci» sostiene Beatrice Dalla Ricca, la referente del servizio.

Definire fin da ora la composizione del gruppo - si legge in una nota di Apindustria - significa aumentare la massa critica disponibile in fase di negoziazione e, soprattutto, mettere le imprese nelle condizioni di intervenire sul mercato quando si presentano opportunità interessanti, senza essere costrette a decidere sotto la pressione delle scadenze.

