



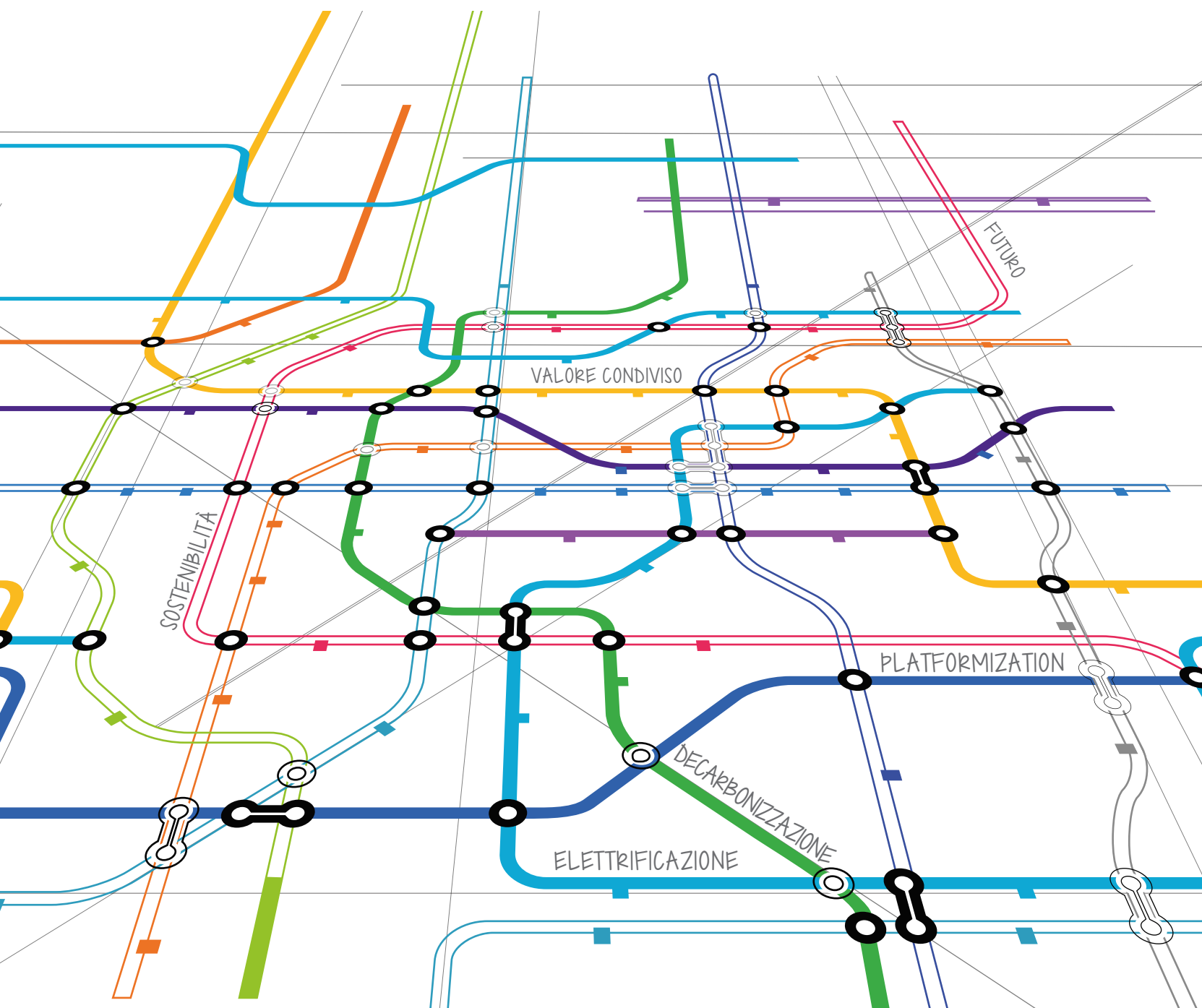
SPECIALE
FEBBRAIO/MARZO 2021

Magazine

SHARING ENERGY STORIES

PIANO STRATEGICO 2030

Il futuro prende forma.



A CURA DELLA

Direzione Communications Enel
Registrazione presso il Tribunale
di Roma n. 39 del 10/03/2014

DIRETTORE RESPONSABILE

Silvia Benedetti

**COORDINAMENTO EDITORIALE
E DI REDAZIONE**

Ivano Ferioli

COMITATO EDITORIALE

Roberto Deambrogio
Guido Stratta
Andrea Valcalda
Michele Bologna
Ignacio Jimenez Soler
Cecilia Ferranti
Sergiu Ion
Alejandra Martinez De Reborá
María Alicia Martínez Venero
Claudio Marcelo Vera Acuña
María Celina Restrepo Santamaría
Janaina Savino Vilella Dos Santos
Stefania Ceccariglia
Michela De Gennaro
Marco Seeman

REDAZIONE DISTRIBUITA

Cristina Puerta Suárez
Cristina Colocioiu
Dina Zanieri
Liliane Coelho Selouan
Alejandra Molina Guzman
Evgenia Ostashkina

EDITORE

Enel SpA
Viale Regina Margherita 137
00198 Roma

PER CONTATTARE LA REDAZIONE

Redazione E
Internal Communications - Enel SpA
Viale Regina Margherita 137
00198 Roma
Oppure inviare una e-mail:
e-magazine@enel.com



SCENARIO	04	○	UN MONDO CHE CAMBIA
	06	○	LA NUOVA UTILITY
	08	○	DOVE VOGLIAMO ARRIVARE NEL 2030
	10	○	IL GRANDE “GOAL”
	12	○	DA DOVE PARTIAMO
DECARBONIZZAZIONE	14	○	TRIPLICHIAMO LA NOSTRA CAPACITÀ
	16	○	COSÌ CONTINUEREMO A ESSERE UNA SUPER MAJOR
	18	○	IBRIDIZZAZIONE
	20	○	OWNERSHIP E STEWARDSHIP
	22	○	CRESCERE NEI PAESI IN CUI ABBIAMO UNA PRESENZA INTEGRATA
	24	○	IDEE CONDIVISE: STEWARDSHIP
	26	○	IL PHASE OUT DAL CARBONE
ELETTRIFICAZIONE	28	○	UN MONDO SEMPRE PIÙ ELETTRIFICATO
	30	○	IL FORNITORE ENERGETICO DI RIFERIMENTO
	32	○	ENERGY PARTNER
	34	○	LA CITTÀ DEL FUTURO FA 70
	36	○	CITTÀ SOSTENIBILI
PLATFORMIZATION	38	○	PIATTAFORMA FRONTIERA DIGITALE DEL BUSINESS
	40	○	COSA SI INTENDE PER MODELLO A PIATTAFORMA
	42	○	L’ASSET STRATEGICO
	44	○	IL “TESSUTO CONNETTIVO” DI UNA SOCIETÀ MODERNA
	46	○	IL VALORE DELLA RETE PER I CLIENTI
FINANZA SOSTENIBILE	48	○	SOSTENIBILE? PAGHI MENO INTERESSI
	50	○	CREDIBILITÀ E “COPIABILITÀ”
	52	○	ESSERE CREDIBILI? UN CIRCOLO VIRTUOSO
	54	○	COSÌ IN TANTI CI SEGUONO
2030	56	○	AL TRAGUARDO IL VALORE SI MOLTIPLICA PER TUTTI
	58	○	I VANTAGGI DELLA DECARBONIZZAZIONE
	60	○	I VANTAGGI DELLA ELETTRIFICAZIONE
	62	○	I VANTAGGI DI DIGITALIZZAZIONE E PIATTAFORME
	64	○	LE PERSONE DI ENEL, PROTAGONISTE DEL PIANO

UN VIAGGIO VERSO IL

POSSIAMO IMMAGINARE IL FUTURO IN DUE MODI. COME UN ALBERO DA SCALARE ALLA CUI CIMA, FORSE, POSSIAMO RACCOGLIERE ALCUNI FRUTTI, PIÙ O MENO BUONI. OPPURE, COME UNA PISCINA PIENA D’ACQUA. VI CI TUFFERESTE?

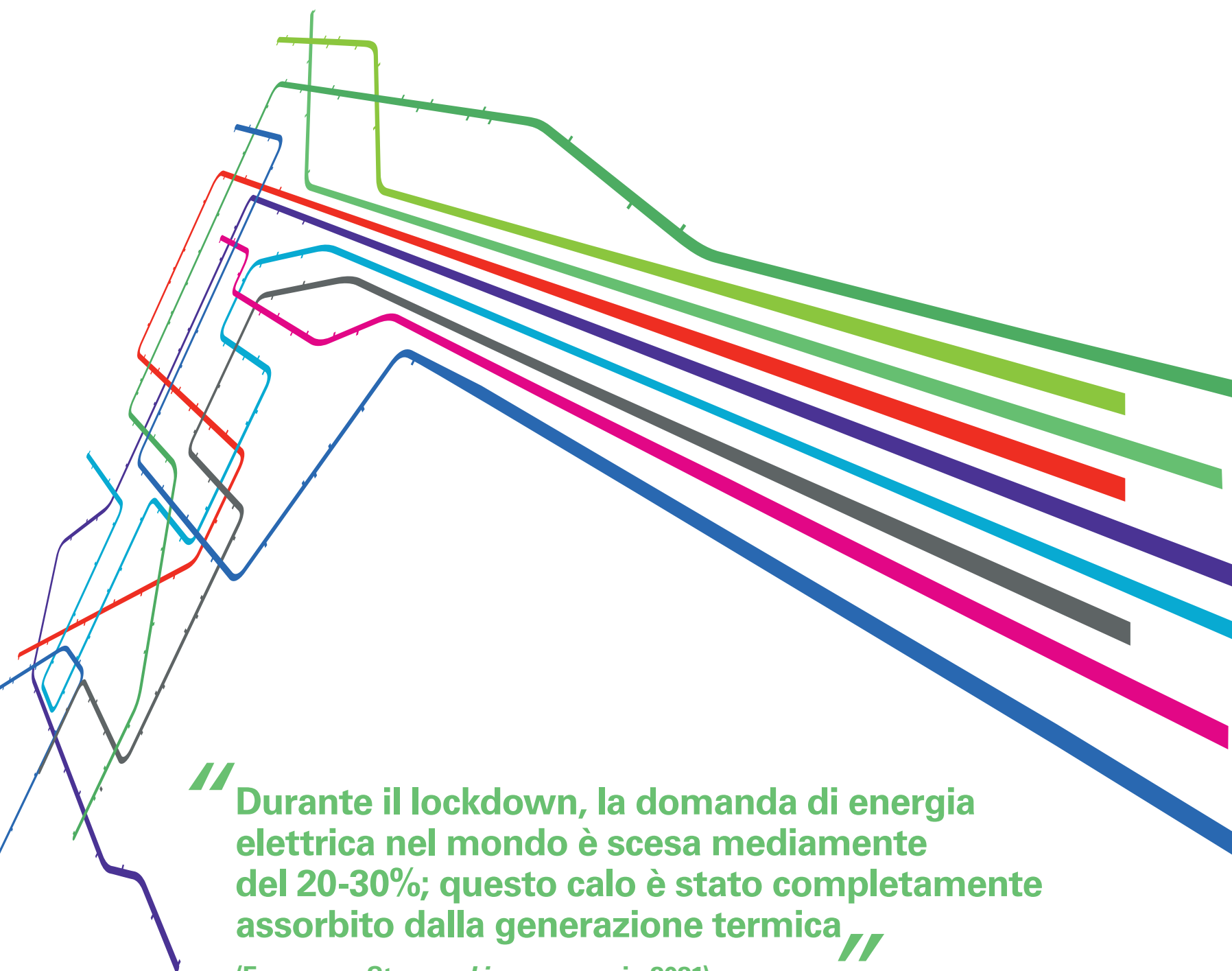
NOI SCEGLIAMO LA SECONDA OPZIONE, NEL FUTURO CI GETTIAMO A CAPOFITTO, PIENI DI CURIOSITÀ E, SOPRATTUTTO, SENZA PAURA. ANZI, IL FUTURO CI ESALTA, IN PARTICOLAR MODO SE IL PRESENTE PORTA QUALCHE INQUIETUDINE. LÌ STA INFATTI LA SOLUZIONE.

PER LA NOSTRA AZIENDA, MA ANCHE PER CHI LAVORA PER NOI, PER LE NOSTRE E PER LE LORO FAMIGLIE, PER I PAESI IN CUI OPERIAMO, PER LE PERSONE CHE CI VIVONO. IN BREVE, PER IL MONDO INTERO. VERSO IL FUTURO DUNQUE, CON ENTUSIASMO E SENZA ESITAZIONE. MA, COME IN TUTTI I VIAGGI, SERVE UNA GUIDA. QUESTE LE RAGIONI CHE CI HANNO SPINTO A FARE UN PIANO CHE GUARDA IN AVANTI, AL 2030, A UNA NUOVA REALTÀ, A UN NUOVO PIANETA, SOSTENIBILE E ACCOGLIENTE, PER TUTTI. UN MONDO NUOVO ILLUMINATO DA TANTA LUCE. TANTA LUCE E PERCIÒ TANTA ENERGIA. ADESSO SEGUITECI, VI VOGLIAMO MOSTRARE TUTTI I DETTAGLI DEL NOSTRO PIANO.

METTETEVI COMODI, VIAGGERETE SEDUTI, LUNGO LE LINEE DI UNA METROPOLITANA AVVENIRISTICA, UN PERCORSO CHE ABBIAMO IMMAGINATO PER VOI, PER ILLUSTRARVI LE NOSTRE IDEE, I NOSTRI PROGETTI, I NOSTRI OBIETTIVI. MA SOPRATTUTTO VIAGGERETE COMODI, UNO ACCANTO ALL’ALTRO. TANTE PERSONE, TUTTE QUELLE CHE OGNI GIORNO METTONO IL PROPRIO IMPEGNO AL SERVIZIO DEL NOSTRO GRUPPO, PRONTE A SCENDERE AL CAPOLINEA DELL’UNICA GRANDE STAZIONE CUI CONVERGONO TUTTE LE LINEE, QUELLA CHE SI CHIAMA

FUTURO

UN MONDO CHE CAMBIA



// Durante il lockdown, la domanda di energia elettrica nel mondo è scesa mediamente del 20-30%; questo calo è stato completamente assorbito dalla generazione termica //

(Francesco Starace, *Limes*, gennaio 2021)

Ci aspettano grandi cambiamenti; questi i trend globali fondamentali per capire lo scenario in cui Enel vuole essere attore protagonista:

- Una crescita impetuosa delle fonti rinnovabili contribuisce ad accelerare la transizione energetica sostituendo l'uso del carbone e delle fonti fossili con una generazione a zero emissioni.
- Una crescente elettrificazione dei consumi finali di energia, grazie anche all'affermarsi della mobilità elettrica.
- Un conseguente aumento dell'energia che transita sulle Reti e che rende tali infrastrutture centrali per garantire che crescita delle rinnovabili ed elettrificazione abbiano un pieno e positivo effetto.

(TW)

CAPACITÀ RINNOVABILE GLOBALE

2,7

12,0

+4x

2019

2040

(kTWh)

ELETTRIFICAZIONE
DEL CONSUMO ENERGETICO

23

33

+43%

2019

2040

QUOTA DELLA CAPACITÀ CONNESSA
ALLE RETI DI DISTRIBUZIONE¹

33%

56%

+23pp

2019

2040

1. Europa

Fonte: IEA, World Energy Outlook 2020, Scenario di sviluppo sostenibile | Dati sulla Rete estratti da BNEF, NEO2020, Dati europei

6

LA NUOVA UTILITY

Una **utility moderna e innovativa** fornisce un servizio continuo ed essenziale a persone, aziende e città, diventando il centro di un sistema sempre più complesso e articolato.

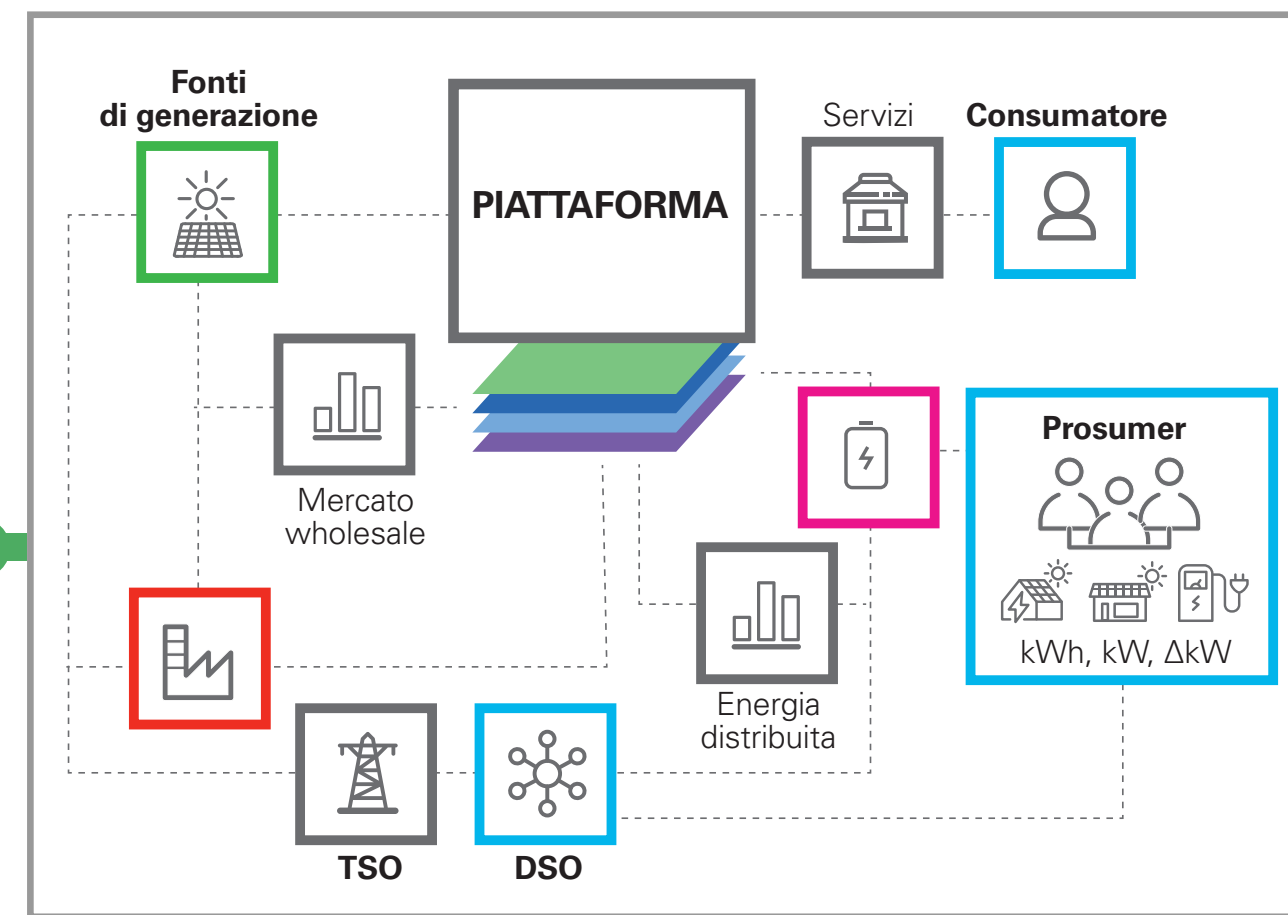
Non solo un proprietario e operatore di asset, quindi; la nuova utility, come noi la concepiamo, deve diventare, grazie a modelli a piattaforma, un abilitatore e orchestratore di sistemi molto avanzati:

- Una moltitudine di produttori di energia, con tecnologie differenti e con crescenti quote di fonti rinnovabili, non programmabili.
- Una miriade di asset di distribuzione tra utenti, colonnine di ricarica, veicoli elettrici, che forniscono nuove ed elevatissime quantità di dati.
- Clienti digitalizzati e consapevoli, pronti ad acquistare o sottoscrivere soluzioni e servizi sempre più innovativi.
- Consumatori che in molti casi si trasformano e diventano a loro volta produttori (prosumer).

La Rete diventa così un sistema intelligente, capace di garantire livelli di qualità del servizio, resiliente e con un grado di digitalizzazione tale che la rende essenziale nell'estrarre valore e creare opportunità di business.

7

I modelli di business basati sulle piattaforme riusciranno a gestire livelli di complessità crescenti

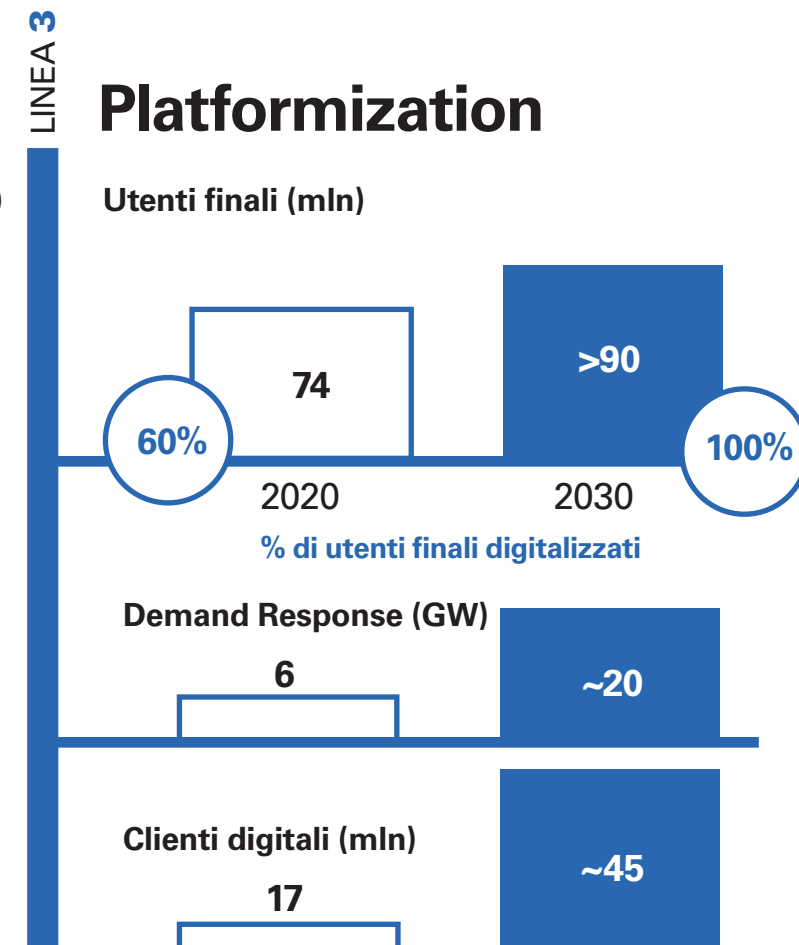
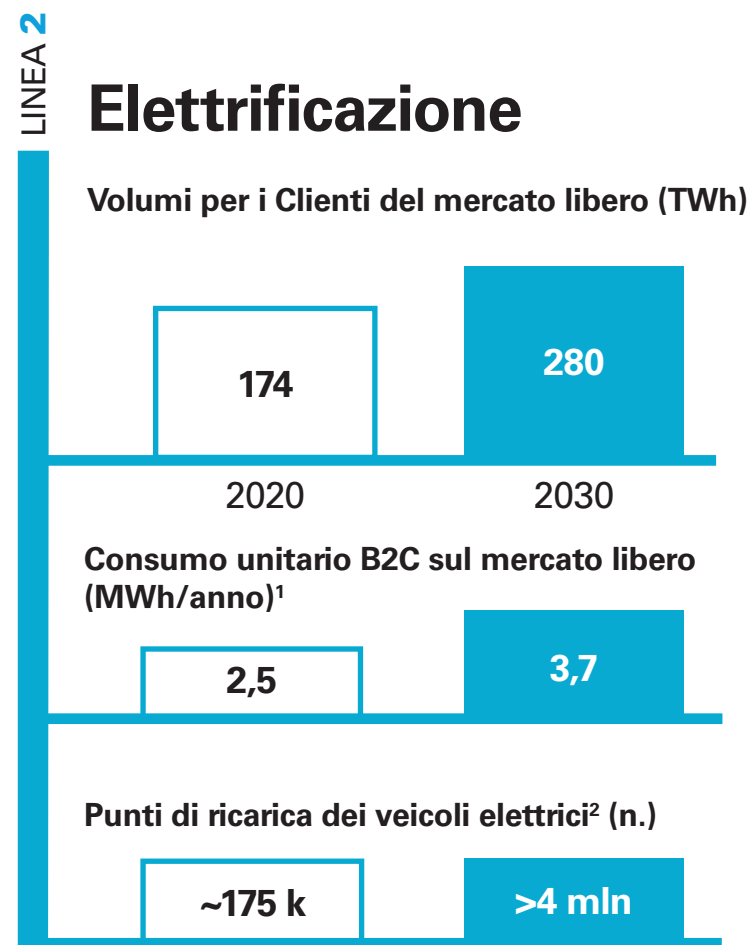
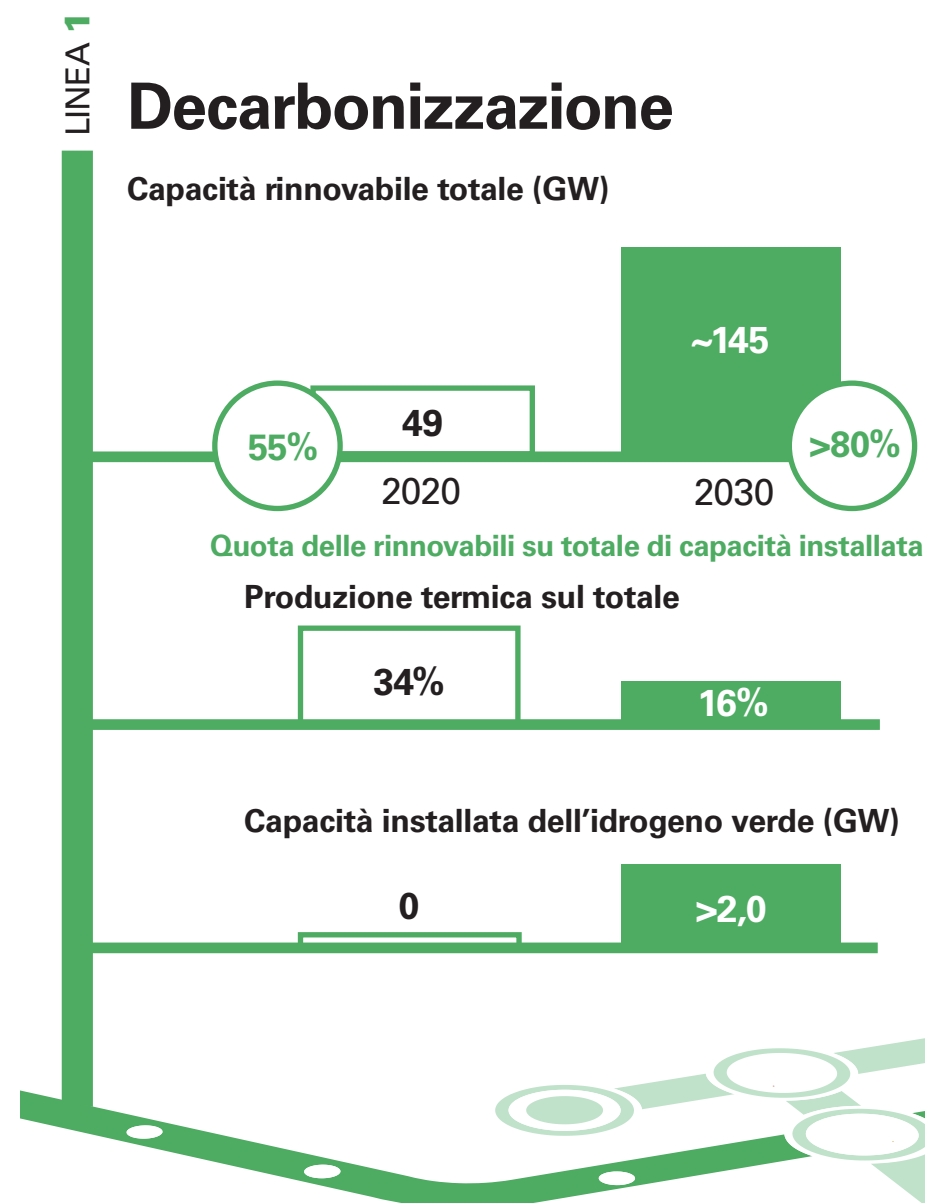


8 DOVE VOGLIAMO ARRIVARE NEL 2030

Abbiamo elaborato un piano decennale, integrando completamente la sostenibilità nelle scelte di business; parliamo di business e di sostenibilità come due elementi non separati ma strettamente collegati. L'idea è di lavorare su tre assi fondamentali: decarbonizzazione, elettrificazione, digitalizzazione e platformization delle attività. Ognuno di questi elementi è riferibile a obiettivi di sostenibilità, ciascuno dei quali è collegato a un trend; sulla base di questo prendiamo le decisioni più opportune.

1. Triplicare la capacità rinnovabile e accelerare l'uscita dalle fonti fossili.
2. Portare gran parte dei nostri Clienti a usare solo energia elettrica.
3. Digitalizzare le nostre infrastrutture, in particolar modo le Reti, per permettere il raggiungimento dei precedenti obiettivi e introdurre modelli a piattaforma per creare ulteriore valore.

Il nostro scopo è quindi guidare il cambiamento lungo i prossimi 10 anni. E puntiamo a farlo consolidando sempre più un modello "a piattaforma" in cui



venga integrato e facilitato ogni processo che costituisce l'attività di Enel. L'aumento delle rinnovabili, la volontà di diventare fornitori energetici di riferimento e l'installazione di Reti sempre più affidabili sono dunque i nostri obiettivi. Il 2030 segna il traguardo in cui raggiungeremo i 145 GW di capacità rinnovabile. Per quella data l'elettrificazione caratterizzerà sempre più le abitudini e lo stile di vita nelle grandi città, con un aumento del consumo tra i Clienti finali e un ruolo della Rete sempre più centrale e strategico. Tutto questo ci porterà a essere global leader per Reti, Clienti, Rinnovabili, Qualità e Resilienza.

1. Europa

2. Pubblici, privati, inclusi i punti di interoperabilità

IL GRANDE "GOAL"

Gli investimenti diretti di Enel previsti **per i prossimi 10 anni** ammontano a **160 miliardi di euro** di cui il 95% destinato al raggiungimento dei 17 obiettivi di sviluppo sostenibile (gli SDG) indicati dalle Nazioni Unite. Per contribuire a un **futuro** sostenibile del nostro pianeta se ne aggiungeranno 30 provenienti da partner esterni.

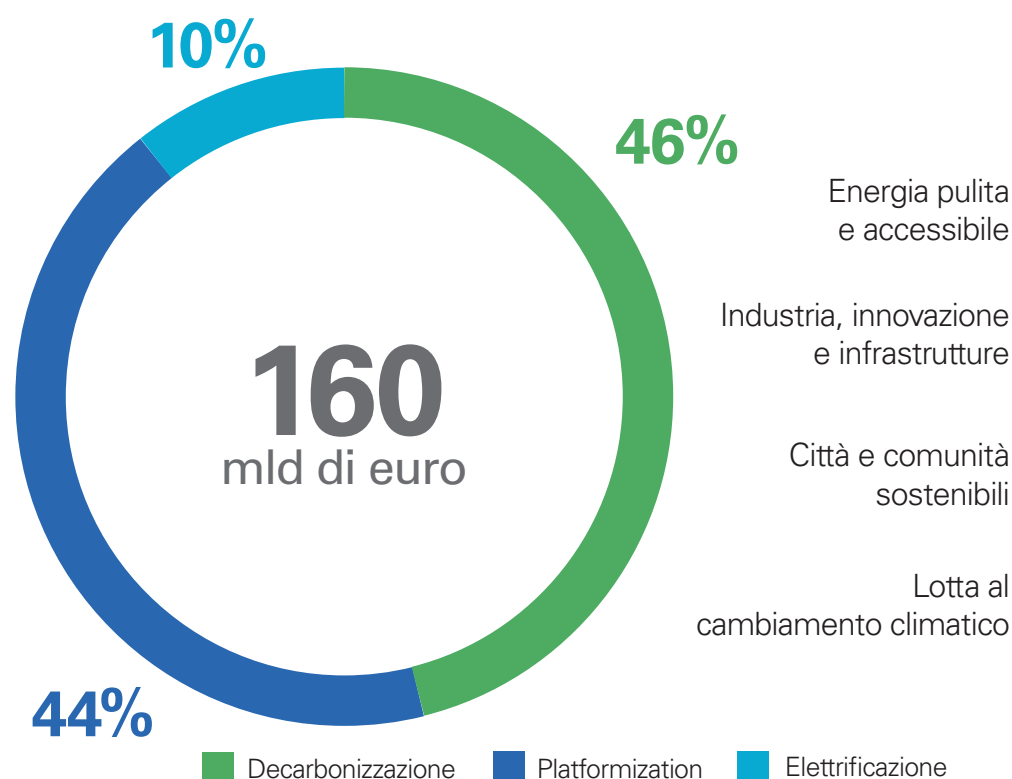
Ecco perché, come Enel, in un piano di lavoro lungo dieci anni, abbiamo voluto **integrare la sostenibilità nelle scelte di business**: non più due concetti separati, bensì l'uno che diventa generatore di valore per l'altro e, di conseguenza, per il nostro Gruppo e per tutti.

Questo è il nostro **"walk the talk"**, ossia trasformare il pensiero e ciò che diciamo in azioni concrete.

INTEGRARE COMPLETAMENTE LA SOSTENIBILITÀ NELLE DECISIONI AZIENDALI E NEL NOSTRO PENSIERO STRATEGICO

CAPEX COMPLESSIVO 2021-30

~95% IN LINEA CON GLI SDG¹



Energia pulita e accessibile

Industria, innovazione e infrastrutture

Città e comunità sostenibili

Lotta al cambiamento climatico



Il piano di investimento riguarda quasi esclusivamente

Attività collegate agli SDG

1. Del Capex consolidato



LOTTA AL CAMBIAMENTO CLIMATICO



1. Barili equivalenti di petrolio. Rispetto al consumo di Enel nel 2020
2. Valore cumulato 2021-30. Relativo alla valutazione dell'intero ciclo di vita dei progetti attraverso i modelli di Ownership/Stewardship per Global Power Generation
3. Rispetto al dato 2019 per l'Europa
4. Rispetto al dato 2019
5. Valore cumulato 2021-30. Relativo alla valutazione dell'intero ciclo di vita dei progetti attraverso i modelli di Ownership/Stewardship per Global Infrastructure & Networks ed Enel X
6. Calcolato sulla base dei contratti attivi fino al 2024
7. Riduzione media relativa alle attività IT grazie al passaggio dal data center al cloud

DA DOVE PARTIAMO

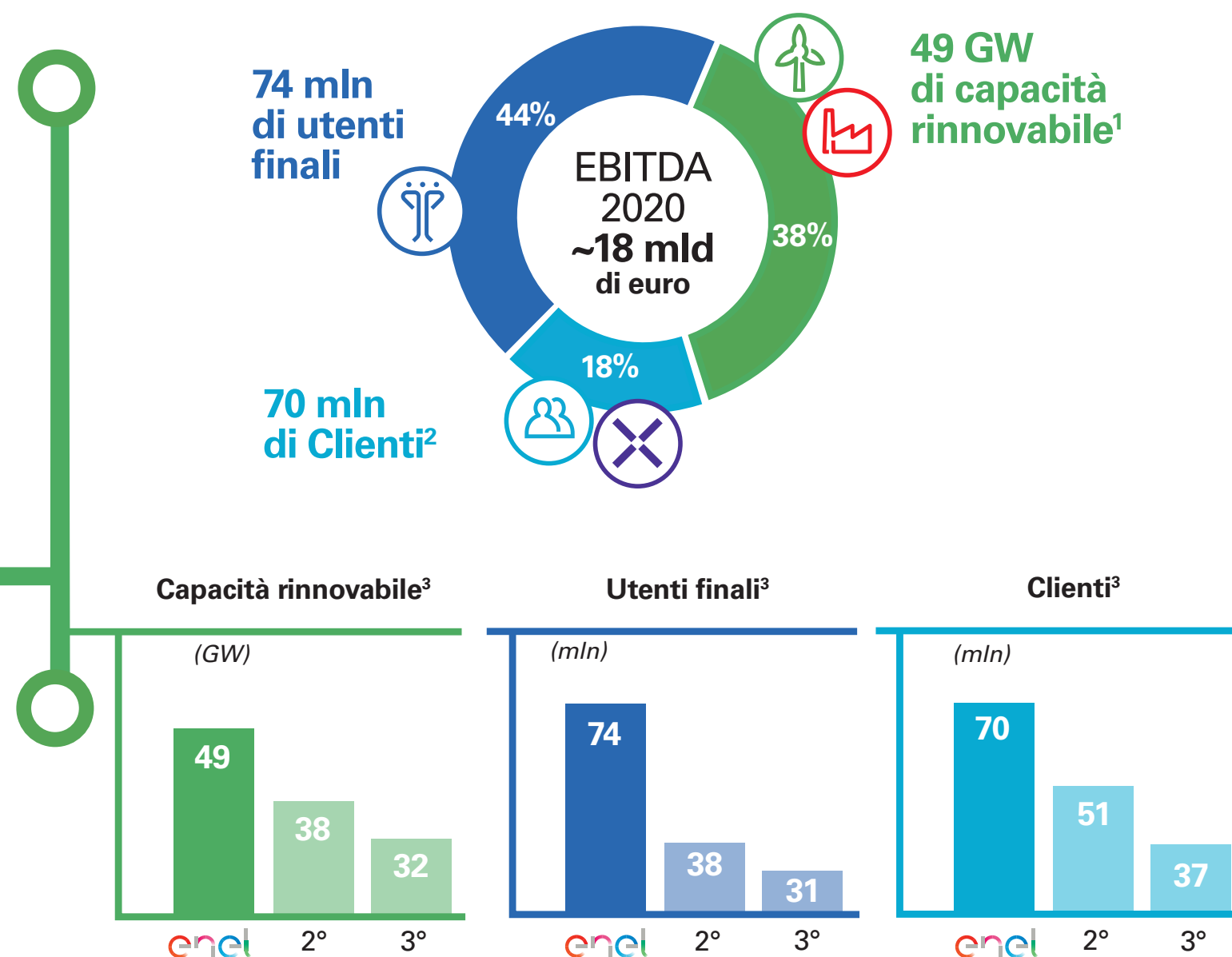
- Enel è il primo operatore privato nel settore delle rinnovabili a livello mondiale, con circa 49 GW di capacità totale gestita.
- È il principale gestore privato di Reti al mondo, con oltre 74 milioni di utenti finali.
- È l'operatore privato con la più ampia base di Clienti retail a livello globale, che superano i 70 milioni in tutto il mondo.

TSR 2015-2020 +163%

Dal 2015 il valore creato per i nostri azionisti è stato del 163%. I mercati hanno performato in media meno di un terzo di questo valore (l'indice Euro Stoxx 600 +43%, il FTSE MIB +41%).

Il Total Shareholders Return (TSR) è un indicatore del valore che l'azienda ha restituito a chi ha investito nelle sue azioni. È calcolato sommando all'incremento del valore del titolo l'effetto dei dividendi corrisposti.

Enel è leader nelle *asset class* che sono al centro di questa trasformazione



1. Include la capacità gestita
 2. Clienti energia e gas
 3. Per il confronto sono stati utilizzati i dati 2019



TRIPLICHIAMO LA NOSTRA CAPACITÀ

Abbiamo già detto che è prevista una grande espansione delle rinnovabili. Noi vogliamo continuare a esserne leader, prevedendo di passare dagli attuali **49** ai **145 GW** previsti per il 2030.

È tanto? Certamente, se si calcola la differenza tra oggi e il traguardo, ben **95 GW in più**. Una cifra che fa pensare, soprattutto se si considera che finora la nostra attuale capacità annuale di crescita si attesta attorno ai **3 GW**, una media destinata a crescere sensibilmente per garantire l'incremento della capacità installata di circa 100 GW.

Se riusciremo a vincere questa sfida, raggiungendo l'obiettivo prefissato, avremo una **quota di mercato** pari al 4% del volume totale di rinnovabili previsto per il 2030, confermandoci come una super major.

Da qui al 2030, occorre seguire una **media di produzione** che dovrà essere pari ad almeno **9,5 nuovi GW ogni anno**.
Che cosa occorre fare per raggiungere questo risultato?

Generazione elettrica La super major delle rinnovabili

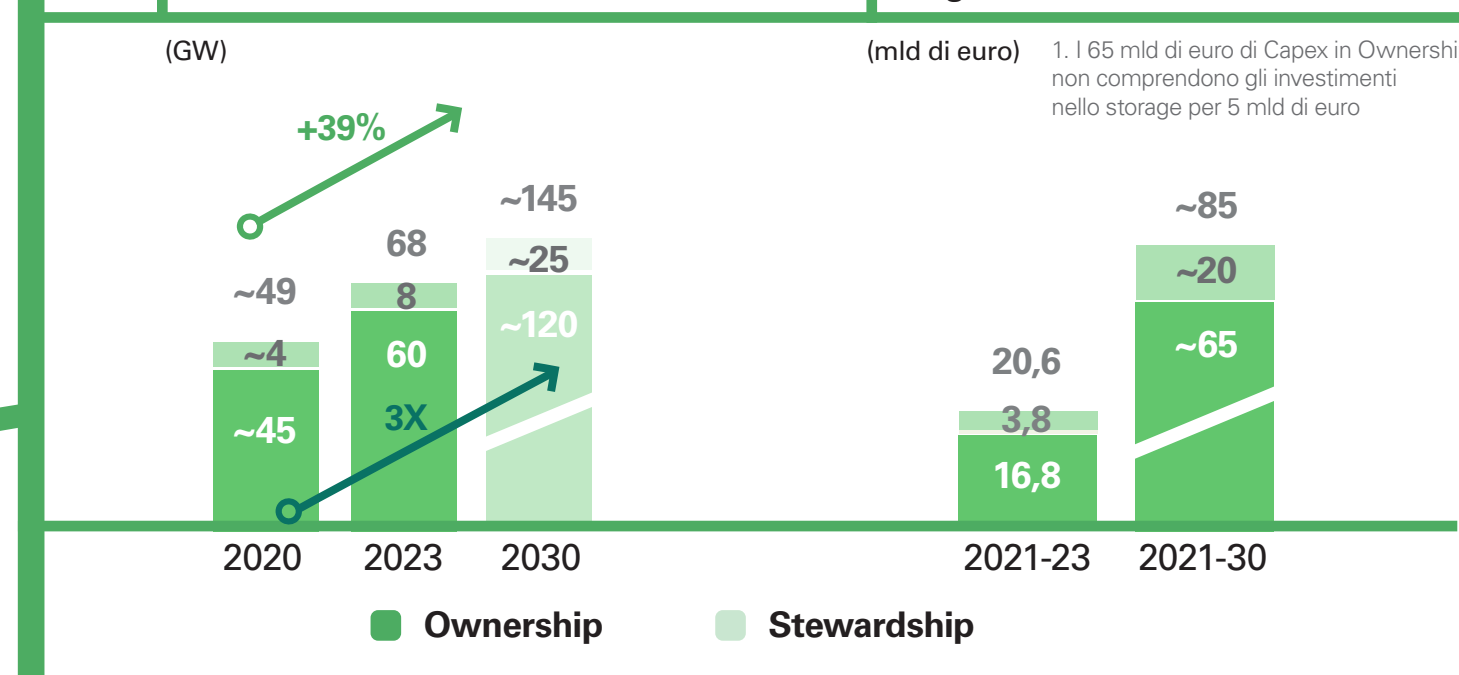


Azioni strategiche

- Supporto alla redditività attraverso un'impronta globale e una posizione integrata.
- Rafforzamento della nostra pipeline per garantire la crescita e creare valore.
- Adozione del **modello di business di Stewardship** per supportare la creazione di valore.
- Ibridizzazione della capacità produttiva.

Capacità rinnovabile totale

Valore cumulato degli investimenti catalizzati¹



¹. I 65 mld di euro di Capex in Ownership non comprendono gli investimenti nello storage per 5 mld di euro

+CA. 95 GW AL 2030

+CA. 9,5 GW ANNUI IN MEDIA

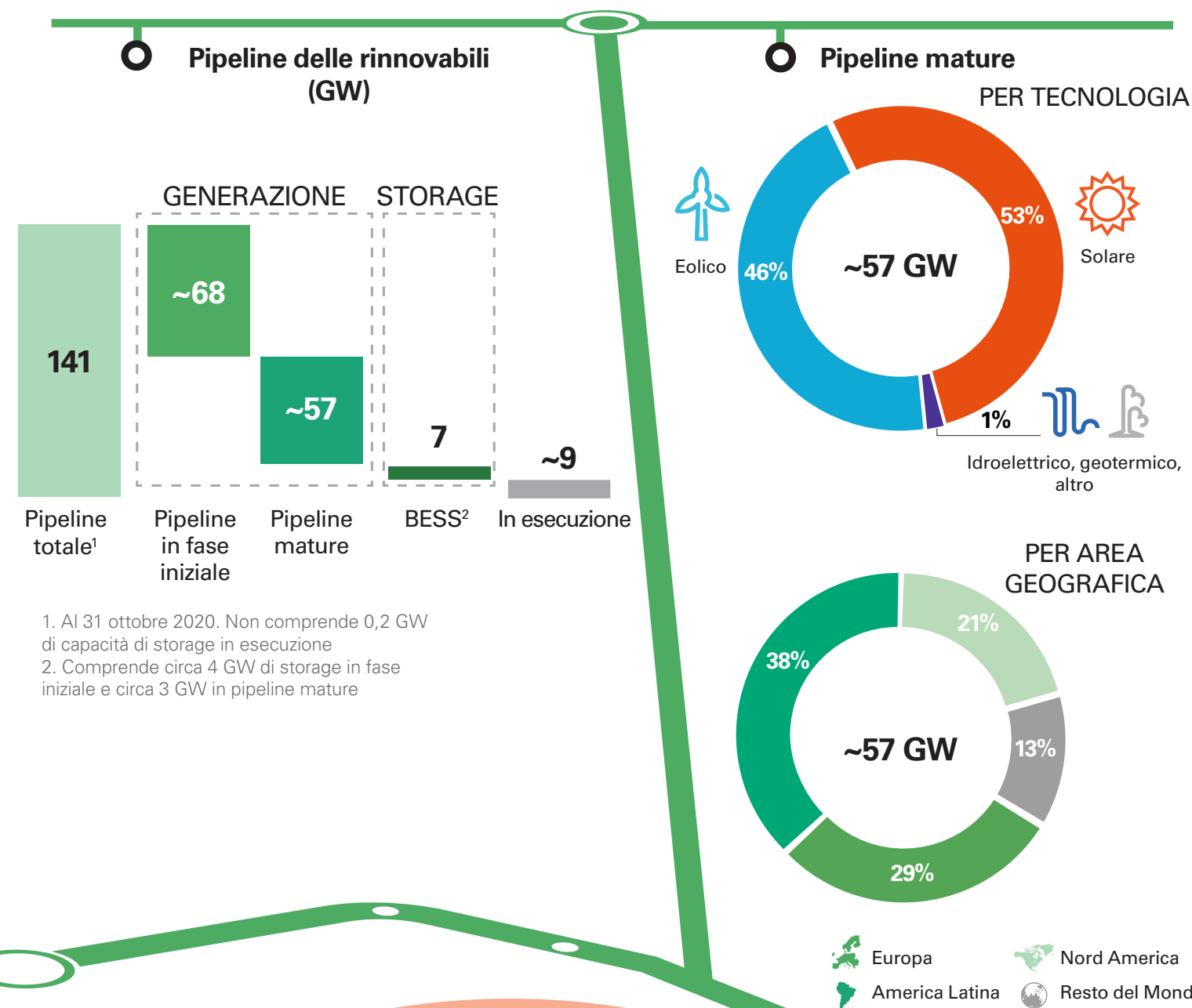
COSÌ CONTINUEREMO A ESSERE UNA SUPER MAJOR

- Espandendoci soprattutto tramite una nostra presenza integrata nelle Reti e nei mercati.
- Continuando ad alimentare una pipeline già molto ampia per poter scegliere i progetti migliori, più rapidi e più redditizi.
- Facendo leva anche su capitali di terzi interessati alla decarbonizzazione, alle rinnovabili ecc., grazie al modello Stewardship = comunione di obiettivi/intenti.
- Tramite la ibridizzazione delle tecnologie per sfruttare al meglio il potenziale grazie alle nostre competenze.

Da quattro anni Enel stabilisce il record mondiale di crescita nel settore delle rinnovabili

Nel 2020 l'ultimo record con 3.106 MW installati

Facciamo leva su una pipeline di 141 GW in continua crescita in tutto il mondo





Focus

IBRIDIZZAZIONE

Nella generazione del futuro c'è anche qualcosa di nuovo.

I nostri impianti che nasceranno saranno sempre più ibridi, per sfruttare al meglio le fonti disponibili e offrire alla Rete una maggiore flessibilità e stabilità, oltre che apportare nuovi servizi cosiddetti ancillari.

La ibridizzazione è infatti uno degli elementi che possono rendere Enel una Super Major delle rinnovabili. Perché farlo e in che modo?

Le **fonti rinnovabili** non sono costanti né prevedibili, occorre quindi trovare soluzioni che consentano di introdurre sempre maggiori quote di rinnovabili nella Rete mantenendo il necessario equilibrio. "Ibridizzare" significa dotare sempre più impianti di sistemi di **storage** e **idrogeno verde**, integrando sempre più fonti rinnovabili al loro interno.

Questo consente di essere più flessibili, di dare maggiore stabilità al sistema, di poter vendere energia elettrica e idrogeno a realtà industriali che vogliono diventare verdi con noi.

Alla luce di questo, nel nostro Piano prevediamo di "ibridizzare" entro il 2030 circa il 30% dei nostri impianti con sistemi di storage e più dell'8% per produrre idrogeno.



Ibridizzare gli impianti rinnovabili integrando più tecnologie in un solo sito

Storage

Proposta di valore

L'integrazione di energia da fonti rinnovabili (RES - Renewable Energy Sources) e sistemi di accumulo a batteria (BESS - Battery Energy Storage Systems) **garantiscono un'offerta competitiva per la decarbonizzazione**

Principali driver di valore

- **Mitigazione dei rischi** delle RES, evitando le interruzioni di elettricità da fonti rinnovabili
- Generazione di **margini supplementari** attraverso capacity payment e servizi ancillari
- Conformità alle **gare regolamentate**

	2020	2030
% di impianti ibridizzati con accumulo a batteria	0%	~30%

Idrogeno Verde

Proposta di valore

Un'offerta competitiva di decarbonizzazione completa che unisce la fornitura di elettricità da fonti rinnovabili e di idrogeno verde

Principali driver di valore

- Vendita di idrogeno ad **acquirenti** industriali
- **Ottimizzazione** degli impianti rinnovabili
- **Risparmi su Capex e Opex** derivanti da sinergie con impianti rinnovabili
- Servizi di **flessibilità**

	2020	2030
% di impianti ibridizzati con idrogeno verde ¹	0%	>8%

1. Calcolato su una capacità aggiuntiva di ~95 GW

CHIARIAMO SUBITO: L'IDROGENO VERDE NON È UNA FONTE DI ENERGIA, MA PIUTTOSTO UN CONTENITORE DI ENERGIA

La parola idrogeno genera molto interesse, e spesso se ne parla in maniera inappropriata. Non è una fonte ma un modo per immagazzinare energia prodotta in altra maniera; una sorta di batteria in cui viene immessa energia per usarla in un modo o in un tempo diverso.

L'idrogeno è abbondante in natura ma principalmente combinato con altri atomi, formando ad esempio acqua o metano; quindi non è una fonte primaria di energia e generalmente per produrre idrogeno occorre energia. Si parla così di idrogeno nero, grigio, blu, verde a seconda di come viene prodotto.

Più del 90% dell'idrogeno oggi prodotto è "grigio", come scarto produttivo di una reazione chimica oppure estratto dal metano o da altri idrocarburi, con la conseguente produzione di molta CO₂.

Dunque, affinché diventi un vettore fondamentale per un futuro energetico sostenibile, deve eliminare dalla sua attuale modalità di produzione la pesante impronta di carbonio che a oggi lo caratterizza.

L'idrogeno verde, sul quale noi puntiamo, è quello prodotto con l'elettrolisi dell'acqua usando solo fonti rinnovabili; questo può essere un valido contributo alla decarbonizzazione delle industrie ad alta intensità energetica come quella chimica, il trasporto marittimo e l'aviazione.

Oggi produrre idrogeno verde costa di più, ma nei prossimi 3-5 anni è attesa la parità di costo rispetto all'attuale produzione. Questo risultato sarà raggiungibile grazie a investimenti, innovazione e alla riduzione dei costi degli elettrolizzatori che ci aspettiamo replichi i trend di riduzione già vissuti con pannelli solari e batterie.

OWNERSHIP E STEWARDSHIP

Nel creare valore, Enel fa suoi due modelli di business complementari. Il primo è quello di Ownership e prevede investimenti diretti in Rinnovabili, Reti e Clienti per una crescita remunerativa nel lungo periodo. Il secondo è lo Stewardship, basato sul principio di attrarre investimenti da parte di terzi. Fondamentale in questo modello l'uso di piattaforme che abilitino operazioni e joint venture congiunte tra Enel e altri soggetti investitori. Due modi diversi, entrambi efficaci, di produrre crescita sostenibile e nuova ricchezza per il Gruppo. In questa maniera, alternativamente, potranno essere attivati nuovi prodotti e servizi.

Modelli per la creazione di valore

Modello di business di Ownership

Effettuare investimenti diretti in energie rinnovabili, Reti e Clienti in crescita, a sostegno di uno sviluppo sostenibile nel lungo periodo

Potenziare il business con le piattaforme

Modello di business di Stewardship

Fornire servizi, prodotti o know-how essenziali tramite le nostre piattaforme, catalizzando investimenti di terze parti per massimizzare la nostra e la loro creazione di valore

Generare il business con le piattaforme

Investimenti attivati per la transizione energetica



Modello di Ownership

Modello di Stewardship

■ Enel ■ Terze parti

1. Include le iniezioni di capitale
2. Include gli autobus in leasing e di servizio

Modello di Ownership

	2020	2030
Capacità rinnovabile consolidata (GW)	~45	120
Capitale investito netto (mld di euro)	42	~70
% di utenti digitalizzati	60%	~100%

Modello di Stewardship

	2020	2030
Capacità rinnovabile gestita (GW)	~4	~25
Autobus elettrici ² (n.)	812	~10 k
Demand Response (GW)	6	~20
Abitazioni servite (mln)	10,7	34

CRESCERE NEI PAESI IN CUI ABBIAMO UNA PRESENZA INTEGRATA

La maggior parte della nostra crescita sarà organica, cioè con impianti di nostra proprietà che costruiremo e gestiremo direttamente.

Quindi 75 GW di nostra nuova capacità, che saranno quasi equamente distribuiti tra solare ed eolico e che in particolar modo riteniamo di dover concentrare nei Paesi in cui abbiamo già o avremo una presenza integrata.

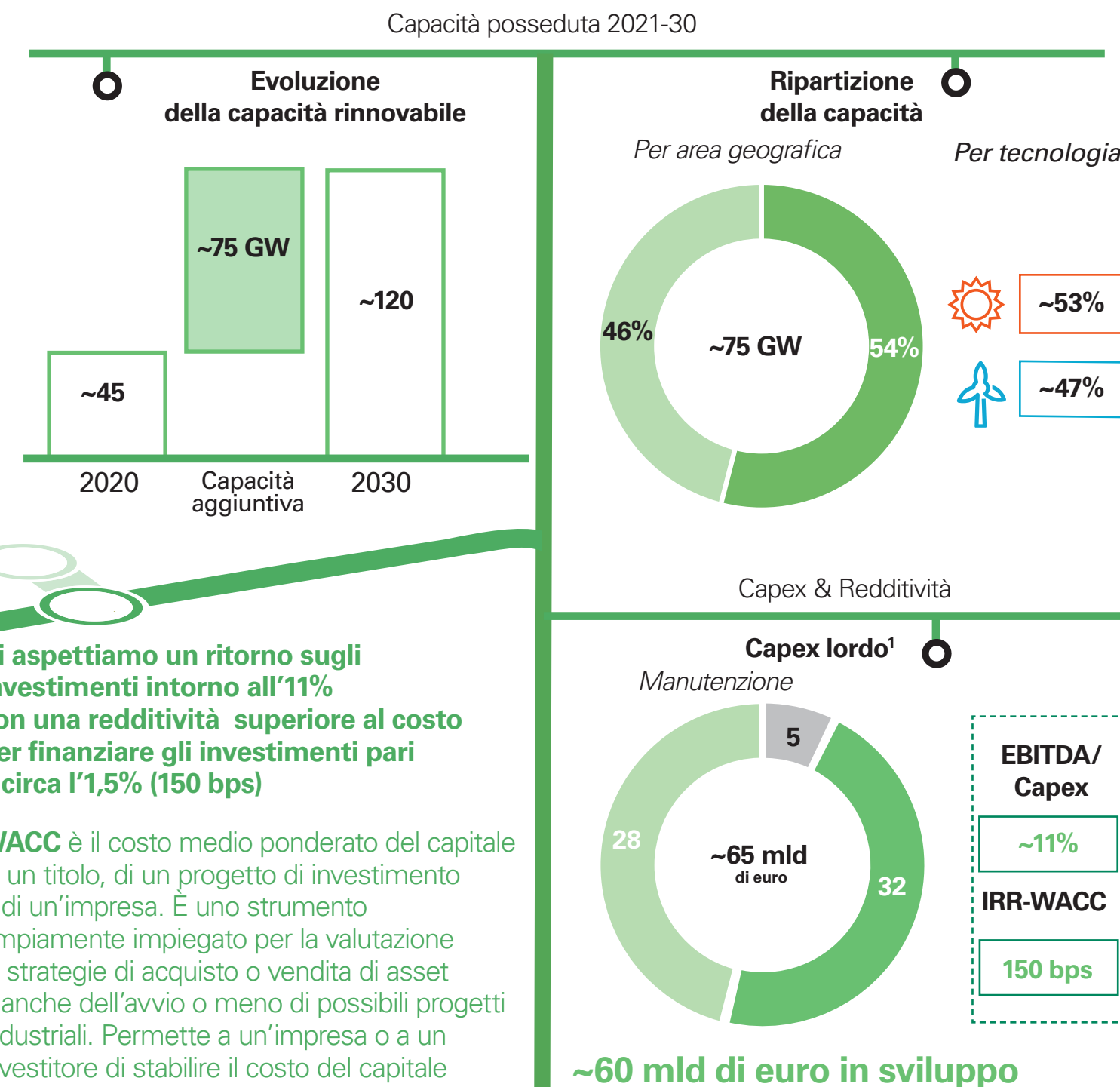
Infatti, noi consideriamo le rinnovabili come la generazione del futuro, senza alcuna differenza con le fonti tradizionali. Quindi integrate pienamente nella catena del valore del settore elettrico.

Ed è per questo che oggi in Enel abbiamo una sola Business Line dedicata alla generazione, la Global Power Generation.

La pipeline è una piattaforma umana d'elaborazione di progetti in cui lavorano 450 colleghi interni del Gruppo e circa un migliaio di esterni che hanno prodotto 96 progetti in costruzione, il 30% dei quali con soluzioni automatizzate, che al momento impiegano oltre 12mila lavoratori non di Enel



Il modello di Ownership in Global Power Generation: +75.000 MW in 10 anni



Ci aspettiamo un ritorno sugli investimenti intorno all'11% con una redditività superiore al costo per finanziare gli investimenti pari a circa l'1,5% (150 bps)

WACC è il costo medio ponderato del capitale di un titolo, di un progetto di investimento o di un'impresa. È uno strumento ampiamente impiegato per la valutazione di strategie di acquisto o vendita di asset o anche dell'avvio o meno di possibili progetti industriali. Permette a un'impresa o a un investitore di stabilire il costo del capitale analizzandone tutte le componenti e quindi di discriminare tra un rendimento atteso accettabile o meno di un investimento.

1. Esclusi 5 mld di euro di investimenti nello storage

■ Paesi con presenza integrata
■ Paesi con potenziale presenza integrata

IDEE CONDIVISE: STEWARDSHIP

Con il modello di **Stewardship**, nelle rinnovabili vogliamo catalizzare e attirare nei prossimi dieci anni circa 20 miliardi di euro di investimenti dei quali il 90% da investitori terzi.

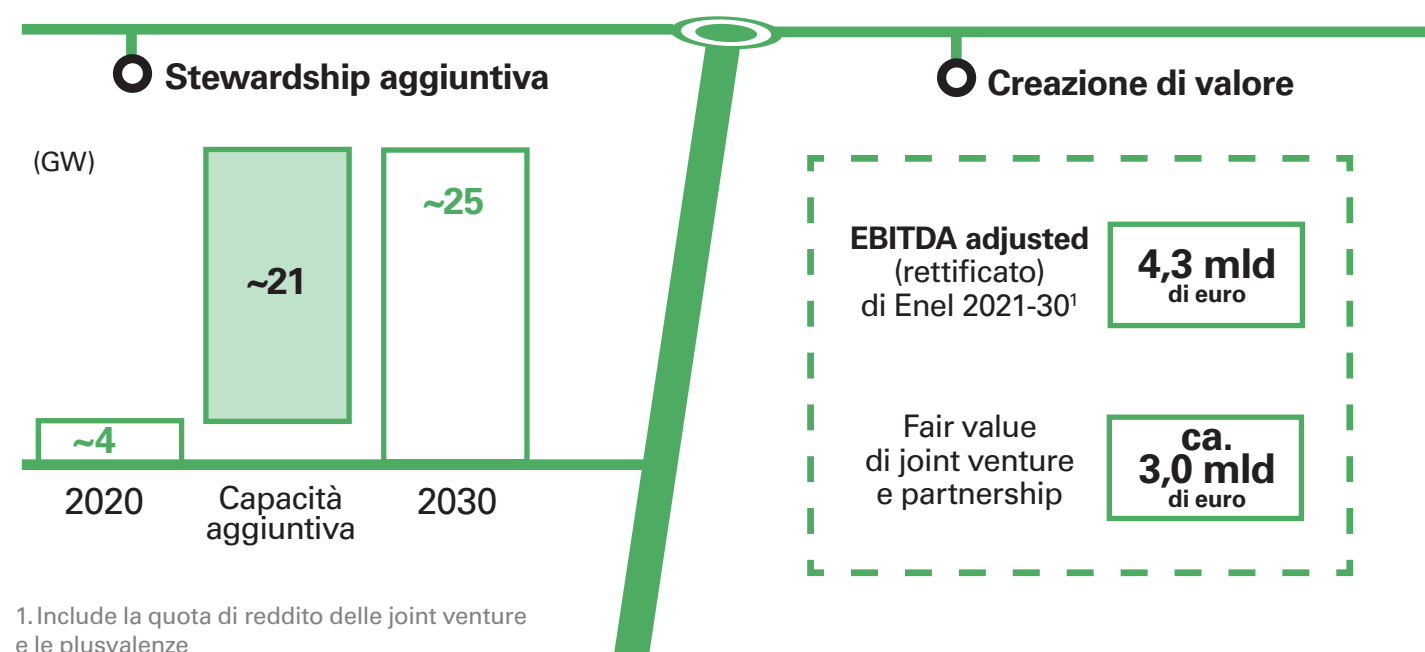
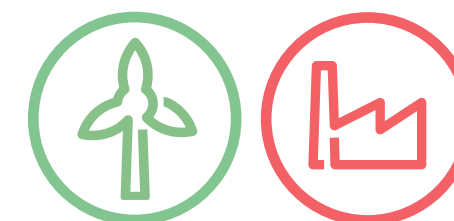
Con questo nuovo modello sono già nel nostro portafoglio 4 GW di capacità. Entro il 2030 vogliamo aggiungere altri 21 GW attraverso partnership e joint venture.

Il piano di crescita delle rinnovabili del Gruppo ricava da questo modello nuove risorse, per ottenere di più di quello che potremmo fare con le risorse a nostra disposizione, in modo innovativo e in linea con l'SDG 17 "Partnership for the Goals", sviluppare cioè partnership e collaborazioni globali per favorire lo sviluppo sostenibile.

// **Lo stewardship porta con sé il concetto di piattaforma che aiuta a connettere la nostra azienda con altri e a generare nuovo business e che può essere quindi al servizio di un piano di crescita delle rinnovabili così ambizioso come quello nostro** //

Salvatore Bernabei
Head of Global Power Generation

Il modello Stewardship in Global Power Generation: catalizzare il capitale per accelerare la creazione di valore e la crescita



26

IL PHASE OUT DAL CARBONE

La crescita delle rinnovabili, supportata anche dall'ibridizzazione delle tecnologie, permetterà di anticipare la chiusura degli impianti a carbone al 2027 – ne abbiamo ancora 10 a oggi – portando la produzione a zero emissioni a circa l'**85%** nel 2030, rispetto alla situazione attuale in cui la quota di produzione emission-free è pari al 66%.

Questo comporterà un calo delle emissioni dirette di CO₂, chiamato Scope 1 dal Greenhouse Gas Protocol, a 82 (gCO₂/kWh_{eq}) nel 2030 dai 218 (gCO₂/kWh_{eq}) stimati nel 2020, come certificato dalla Science-Based Targets initiative ("SBTi"), in linea con lo scenario 1,5 °C.

Nel 2050, quindi, avremo la completa e totale decarbonizzazione della nostra produzione.

È prevista anche una riduzione del 16% delle emissioni indirette, associate alla vendita di gas naturale sul mercato retail, chiamate Scope 3. Qualche esempio? Le emissioni derivanti dall'uso del gas o dell'energia elettrica, che avvengono lungo l'intera catena del valore di Enel, dalla produzione al trasporto e alla vendita di energia, non derivano da fonti controllate né possedute.

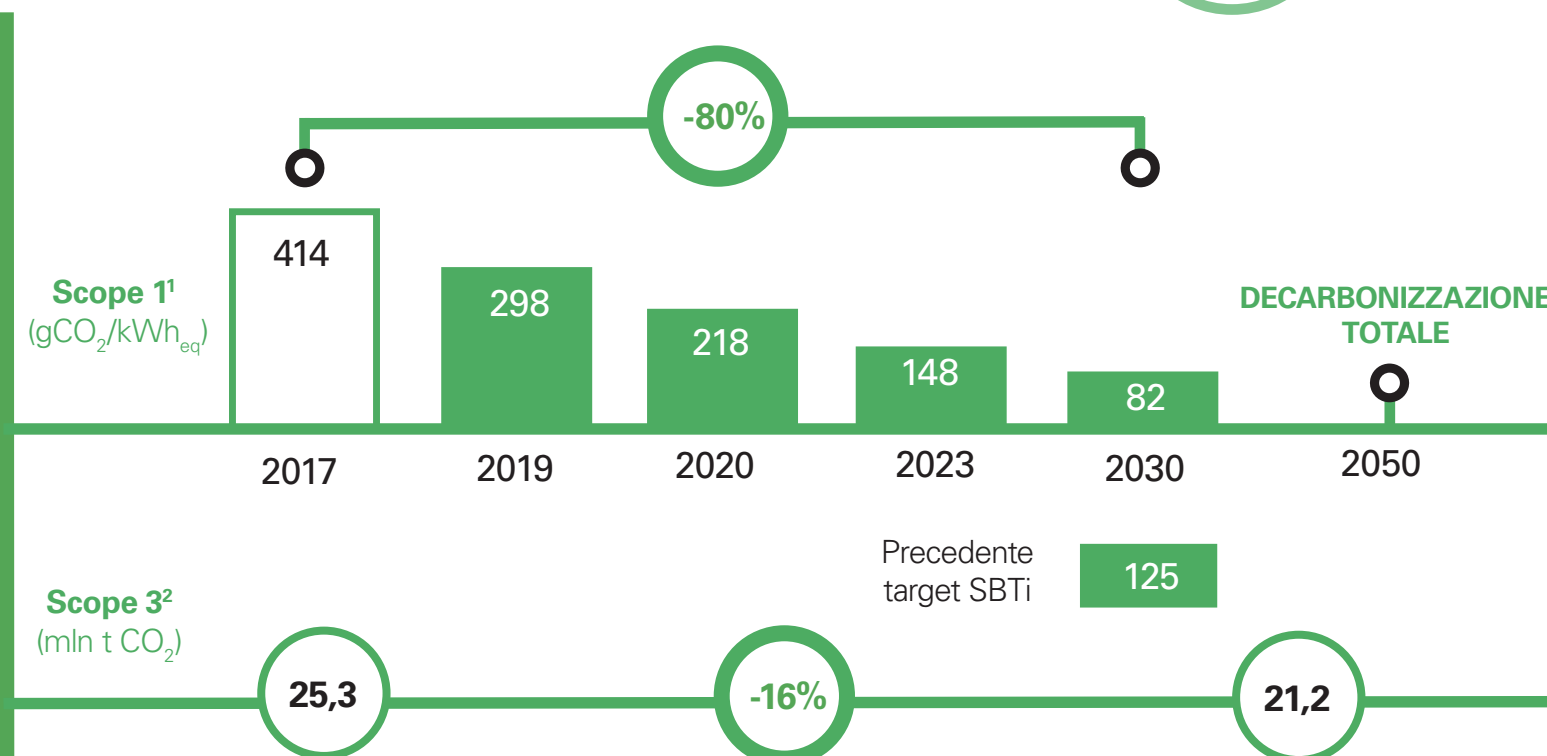
“Più sfidanti sono gli obiettivi sul clima, più significativa deve essere la presenza di energie rinnovabili nel mix e più diffusa l'elettrificazione dei consumi energetici”

Alberto De Paoli, CFO

Aumentare gli obiettivi di riduzione delle emissioni di gas serra, in linea con lo scenario 1,5 °C

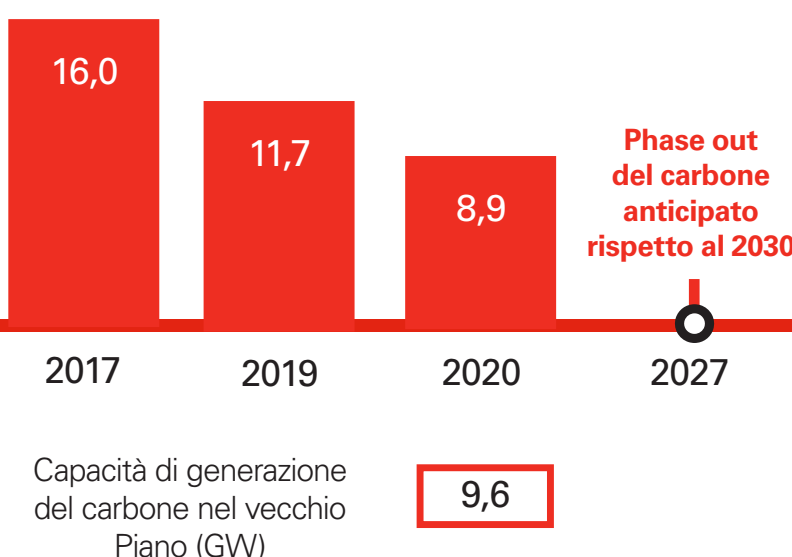


27



1. Scope 1 entro il 2030, in linea con il percorso 1,5 della Science-Based Targets initiative e lo scenario IEA 1,5
2. Scope 3 relativo alle attività di vendita del gas nel mercato retail entro il 2030, in linea con il percorso 2C della Science-Based Targets initiative

Evoluzione della capacità di generazione del carbone (GW)



Elettrificazione

UN MONDO,
SEMPRE PIÙ
ELETTRIFICATO

Enel svolgerà un ruolo abilitante nel processo di **elettrificazione**, accelerando l'accesso dei Clienti alla sostenibilità e all'efficienza energetica, unendo l'offerta di prodotti tradizionali a servizi che vanno oltre la sola fornitura di elettricità ("beyond commodity"). L'attività trarrà vantaggio da un'accresciuta base clienti a livello mondiale, dalle piattaforme digitali e da un crescente portafoglio integrato di offerte. Tutto ciò porterà a un rilevante incremento del **customer value**.

Lo sviluppo di piattaforme in questo contesto permetterà infatti di utilizzare meglio i dati e di ottenere una maggiore **efficienza operativa**. Anche in questo caso, il modello di Stewardship sarà fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi.

I fattori rilevanti sono la subscription economy, la customer experience e l'intelligenza artificiale unita all'analisi dei dati.

// **Dobbiamo aiutare i Clienti a sostituire gas, benzina e altre fonti con l'energia elettrica. Facendo questo, il processo di decarbonizzazione sarà ancora più rapido** //

Francesco Venturini, AD di Enel X

Elettrificazione del consumo energetico

Azioni strategiche

Favorire l'elettrificazione dei consumi attraverso un'**offerta integrata** di prodotti e servizi.

Supportare i Clienti B2B nell'aumentare la loro **efficienza** e **sostenibilità**.

Promuovere la digitalizzazione per migliorare la **customer experience** e l'**efficienza**.

(kTWh)

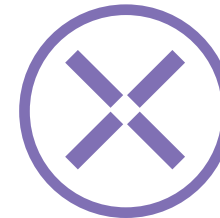
23

33

+43%

2019

2040



Clienti B2C

IL FORNITORE
ENERGETICO
DI RIFERIMENTO

- Enel è la utility con la più grande base clienti al mondo, tra le private, distribuita in mercati diversi per natura, composizione e grado di liberalizzazione e di unbundling.

La nostra abilità deve essere quella di aiutare i nostri Clienti a scegliere l'energia elettrica in alternativa ad altre fonti, sfruttando al meglio le opportunità della digitalizzazione e dell'analisi dei dati. Un'offerta che garantisca loro un'esperienza con l'energia facile, accessibile e personalizzata, riuscendo ad assicurare anche una riduzione dei costi.

Ricerca la migliore customer experience per poi modularla in funzione delle esigenze di ogni singolo mercato deve essere la linea guida delle nostre scelte.

Il fornitore energetico di riferimento,
che consente l'elettificazione della base clienti

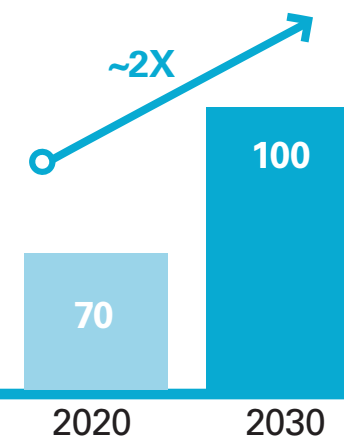
Azioni strategiche

Aumentare il valore per il cliente, garantendo l'**elettificazione** tramite le **piattaforme**.

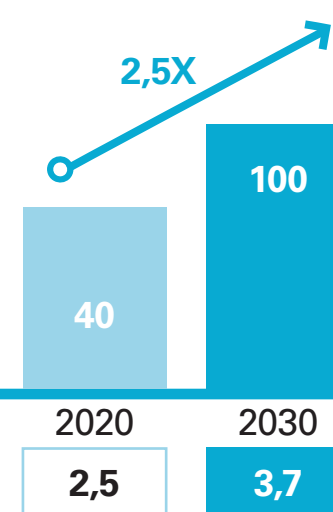
Favorire l'elettificazione dei consumi attraverso un'**offerta integrata** di prodotti e servizi.

Promuovere la digitalizzazione per migliorare la **customer experience** e l'**efficienza**.

(euro/cl/anno) **Valore per il cliente¹**



TWh **Volumi venduti²**

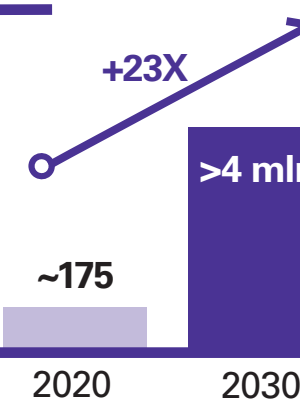


Consumo unitario medio
(MWh/cl/anno)²

2,5 3,7

Offerta chiave B2C

Punti di ricarica³ (n.)



Commodity
Servizi aggiuntivi

1. Margine lordo per cliente in Europa
2. Mercato libero europeo
3. Pubblici, privati, inclusi i punti di interoperabilità

2020 2030

Clienti B2B

ENERGY
PARTNER

Nel segmento **B2B** abbiamo l'ambizione di diventare l'**energy partner** di riferimento non solo delle imprese locali, ma anche di quelle globali.

Nei confronti delle aziende commerciali del segmento cosiddetto PMI (Piccole e Medie Imprese) ci proponiamo, con la nostra offerta di commodity e con la nostra esperienza, di aiutarle nel percorso di elettrificazione e di efficienza energetica, offrendo servizi aggiuntivi (beyond commodity) come per esempio sistemi di flessibilità o di monitoraggio dei consumi (energy insight). Intendiamo poi essere partner della crescente quota di grandi aziende e di multinazionali che vogliono rendere la loro offerta green e sostenibile.

Con diverse di esse abbiamo già avviato un percorso tramite soluzioni come il PPA (Power Purchase Agreement); ora possiamo estendere la nostra proposta con soluzioni più moderne, quali servizi di Demand Response, **energy insight** e offerte integrate di mobilità elettrica.

L'energy partner di riferimento
per imprese locali e globali

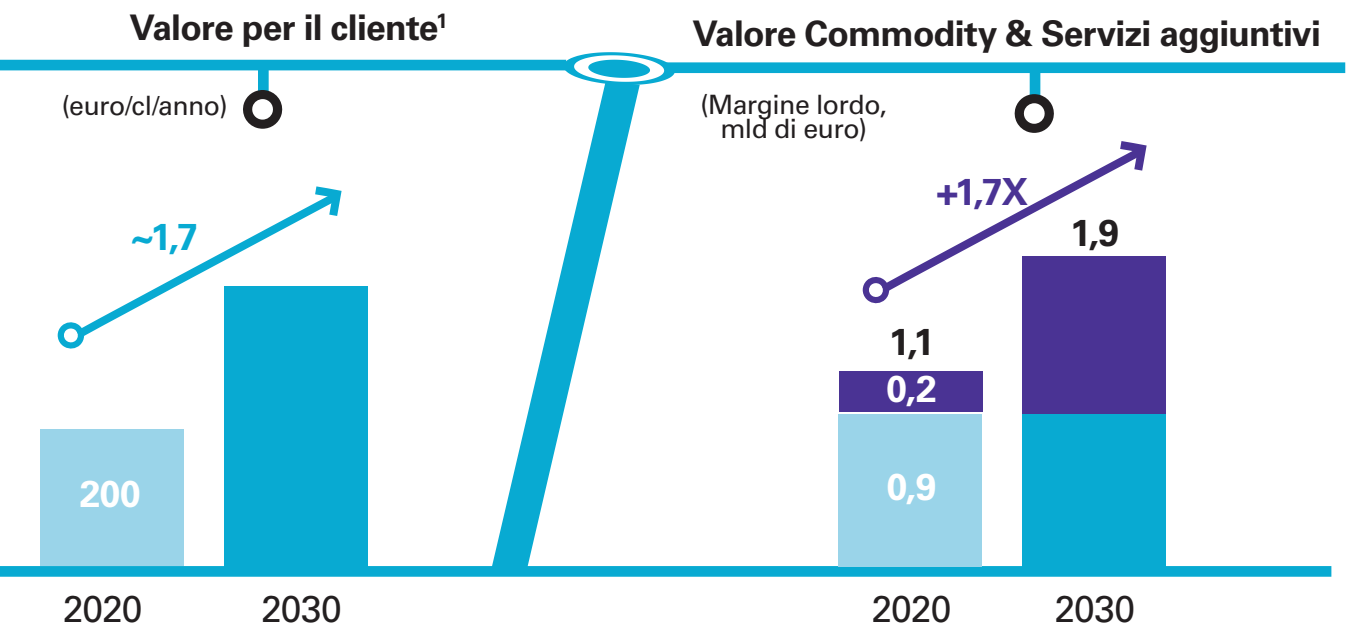
Azioni strategiche

Supportare i Clienti B2B nell'aumentare la loro **efficienza** e **sostenibilità**.

Promuovere l'**elettificazione dei consumi** e la **digitalizzazione** dei processi.

Espandersi nei Paesi core ed emergenti attraverso una **proposta di valore integrata**.

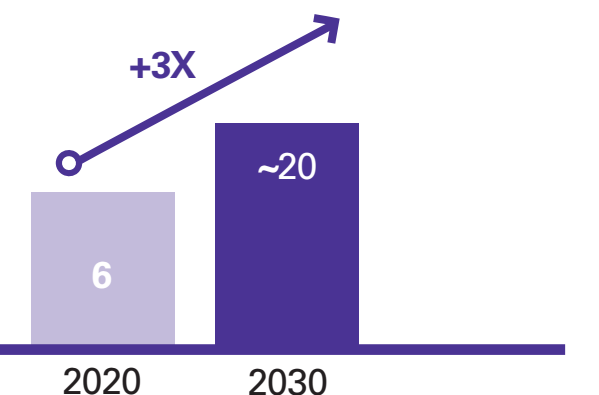
Raggiungere una **quota di mercato del 10% delle multinazionali** con una gamma completa di servizi.

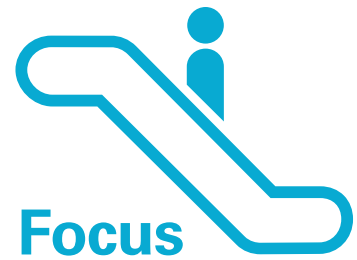


Offerta chiave B2B

Demand Response (GW)

Commodity
Servizi aggiuntivi



**Focus**

LA CITTÀ DEL FUTURO FA 70

Le città avranno un ruolo cruciale nel processo di decarbonizzazione ed elettrificazione dei consumi, un processo nel quale un numero ricorrente dovrà farci pensare: **70**.

- Il 70% della domanda energetica proviene dalle città.
- Il 70% delle emissioni globali di CO₂ si sviluppa in contesti urbani.
- Nel 2050, oltre il 70% della popolazione mondiale vivrà in megalopoli in confronto al 55% di oggi.

In particolare, quest'ultimo fenomeno comporterà un importante incremento della quantità di energia consumata, che passerà da 23 a 33 kTWh. Un aumento complessivo del 43% in tutto il mondo al 2040. Ma non solo. Come la pandemia ha evidenziato, dalle città si è alzata una forte domanda di digitalizzazione, di cablaggio e di una serie di servizi aggiuntivi legati, in particolare, al tema della sicurezza. Tutto questo senza dimenticare il problema della mobilità urbana.

// **Enel vuole contribuire allo sviluppo di una visione urbana sostenibile per il futuro collaborando con partner globali per integrare elettrificazione, tecnologie digitali intelligenti ed edifici e infrastrutture efficienti** //

Francesco Starace,
"Net Zero Carbon Cities" WEF Report, gennaio 2021

Per accelerare la transizione verso città a zero emissioni, sono state identificate le priorità in grado di garantire l'**efficienza sistemica**, un meccanismo di fornitura che comprenda l'elettrificazione pulita, la tecnologia digitale smart, ed edifici e infrastrutture efficienti, oltre a una strategia di economia circolare nella gestione di acqua, rifiuti e materiali (Systemic Efficiency).



Migliorare
la produttività
energetica



Elettrificare i veicoli
privati, le flotte
aziendali
e il trasporto
pubblico



Spingere
l'elettrificazione
dei consumi



Ottimizzare
la domanda
per soddisfare
la curva
dell'offerta

Clienti B2G

CITTÀ
SOSTENIBILI

Un segmento di grande rilevanza è quello chiamato B2G (Business to Government): parliamo di governi e municipalità, che sentono sempre più pressante il bisogno di rendere i centri urbani amministrati più sostenibili, soprattutto grandi città e aree metropolitane.

Vogliamo diventare il loro partner di fiducia per aiutarli a rendere le città più **decarbonizzate**, offrendo un portafoglio di servizi che le abilitino a diventare smart, circolari, elettrificate e sicure.

L'**elettrificazione** dei trasporti sarà senz'altro una delle leve fondamentali su cui punteremo, insieme ai servizi per la mobilità. Come? Attraverso il rafforzamento della flotta di **bus elettrici** e della presenza di **colonnine** di ricarica.

Anche nelle città, la digitalizzazione e i modelli a piattaforma potranno generare opportunità di business come nel caso di City Analytics, senza dimenticare le enormi opportunità per chi gestisce i sistemi di illuminazione pubblica, un settore in cui siamo leader con quasi 3 milioni di punti luce.

Un partner di fiducia per supportare
le città nel loro percorso di decarbonizzazione
e nella sostenibilità

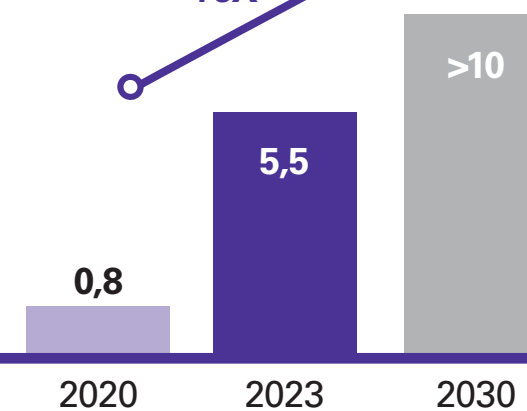
- Una forte accelerazione per gli autobus elettrici con un aumento di sei volte della flotta utilizzata.
- Una più forte leadership nell'illuminazione pubblica con una crescita a doppia cifra entro il 2023.
- Promozione della sostenibilità delle città con l'aggiunta di oltre 200mila punti di ricarica pubblici.

Azioni strategiche

Autobus elettrici¹

(k)

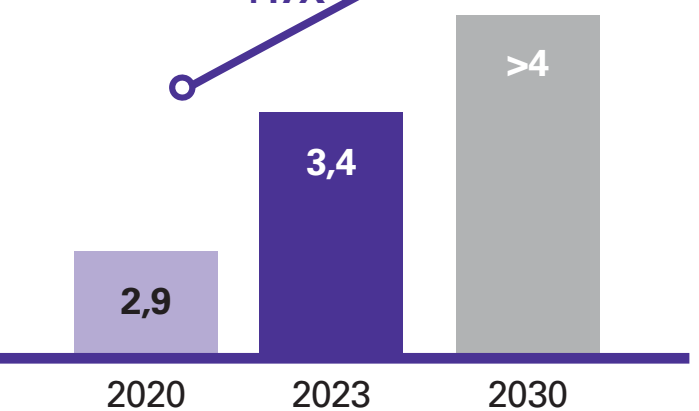
+6X



Punti luce

(mln)

+17X



79

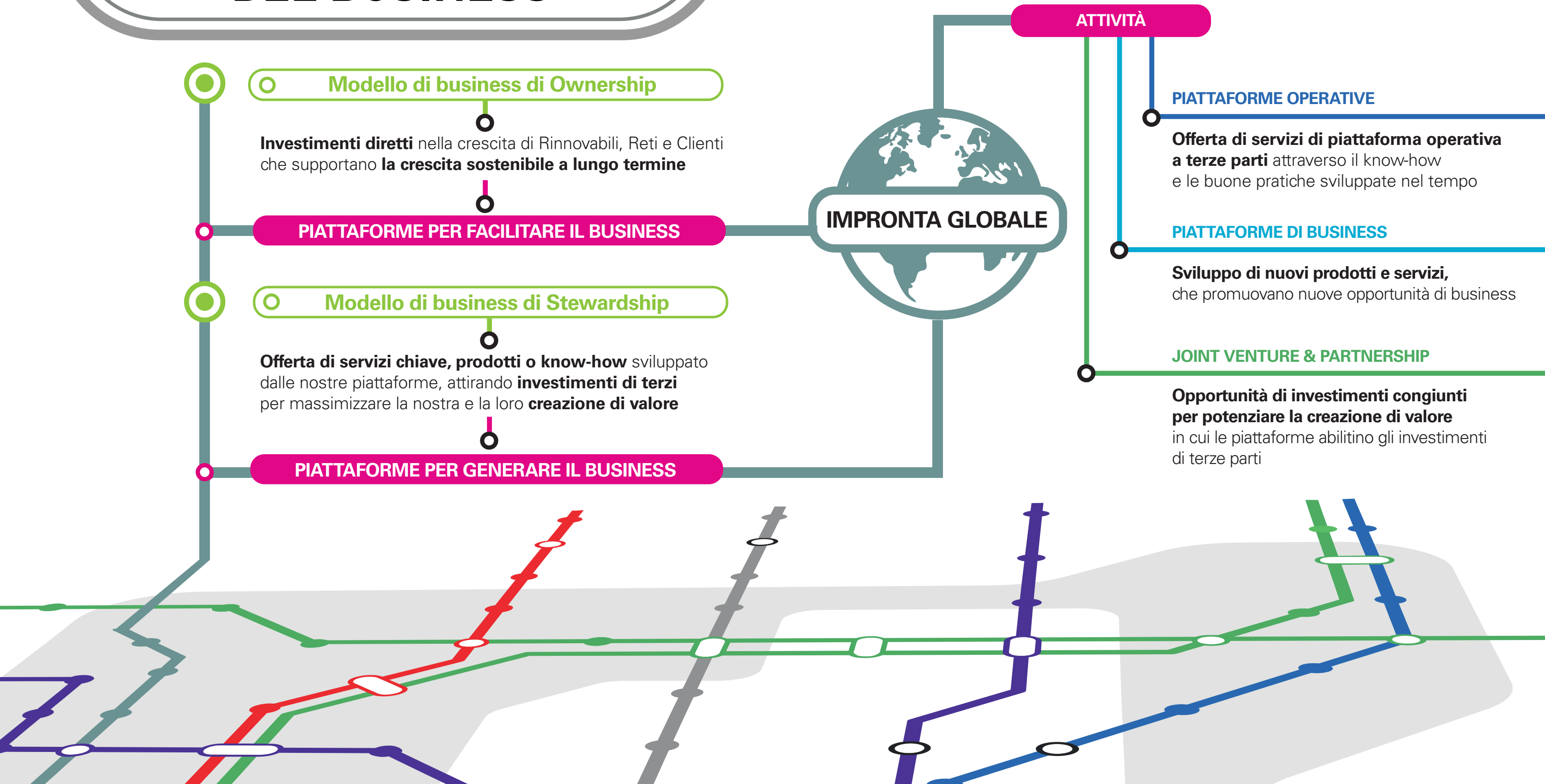
289

Punti di ricarica pubblici² (k)

1. Include gli autobus gestiti in leasing e di servizio
2. Inclusi i punti di interoperabilità

PIATTAFORMA FRONTIERA DIGITALE DEL BUSINESS

La digitalizzazione e le piattaforme ci possono aprire nuove opportunità di creazione del valore

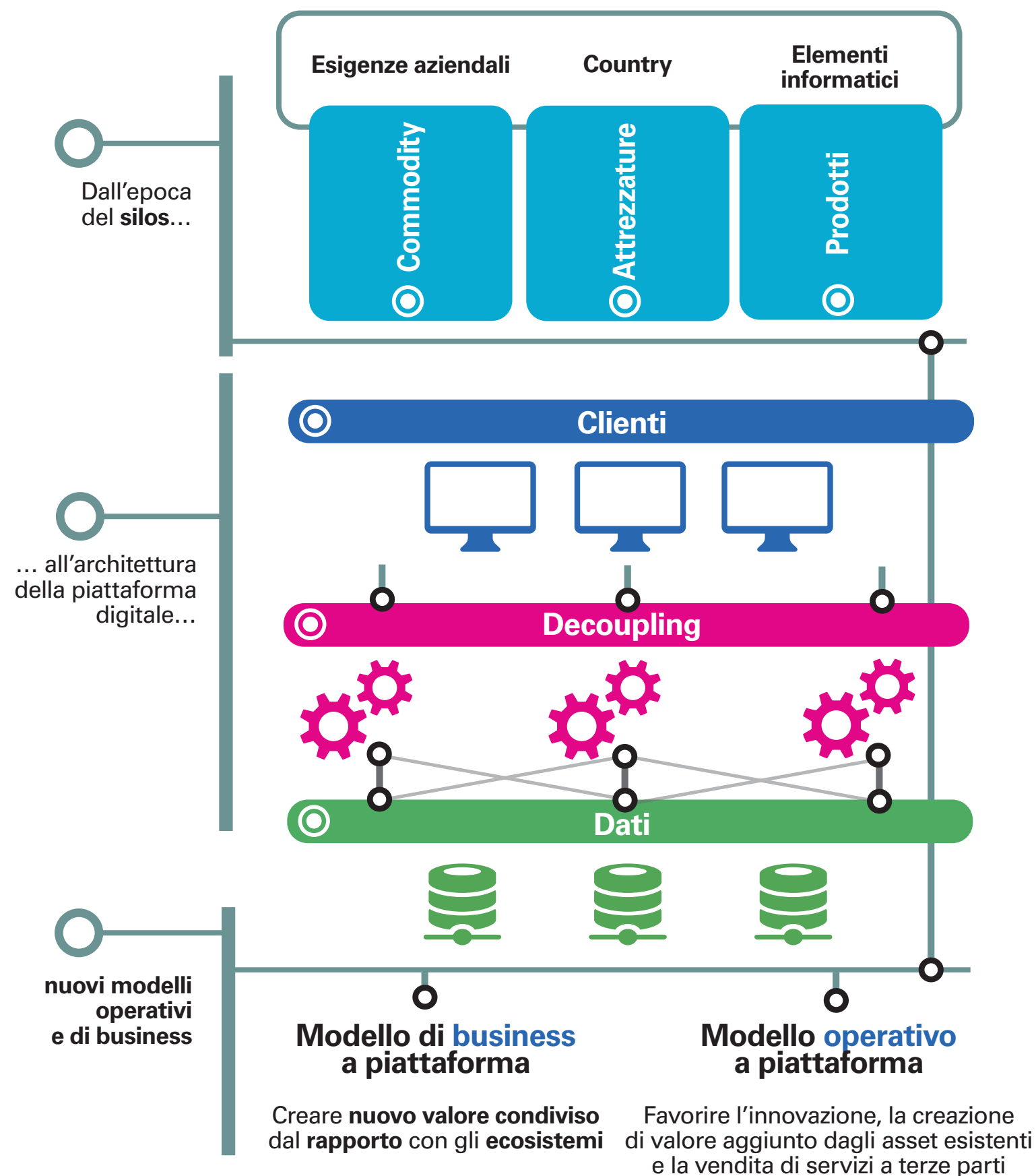


40 COSA SI INTENDE PER MODELLO A PIATTAFORMA

Platformization 3

- Con il termine platform si fa spesso riferimento a un **modello di business** tipico delle aziende digitali che, in maniera molto efficiente, riescono a connettere asset e servizi non di loro proprietà. Esempi? Booking, che non possiede alberghi, Uber che non possiede automobili o taxi, Skyscanner, e molti altri.
- Si parla invece di “Platform operating model” quando aziende che non sono native digitali provano ad avvalersi dei benefici del modello a piattaforma per gestire le loro attività, i loro asset. Esattamente quello che vuole fare Enel.
- In entrambi i casi, è fondamentale fare ricorso a un nuovo modo di impostare i sistemi informatici, creare cioè una digital platform in cui il valore non risieda nel **possesso di risorse bensì nella gestione di ecosistemi guidati dai dati**.
- Riprendendo l'esempio di Booking, il valore si genera non necessariamente con la proprietà degli hotel, ma facilitando una soddisfacente transazione tra chi cerca una stanza e chi la offre – e approfittando di questo anche per proporre servizi aggiuntivi.
- È la tecnologia digitale che rende possibile tutto questo, abilitando la capacità di disporre e trattare un'enorme mole di dati quali profili, esigenze, esperienze, transazioni, feedback. Un ecosistema in cui tutti contribuiscono creando un loop che aumenta il valore dell'ecosistema ogni volta che si aggiunge un nuovo partecipante. Più aumenta il numero di persone, transazioni e feedback, più il valore cresce a beneficio del business e dell'utente stesso.
- Perché questa dinamica avvenga è necessario che l'approccio tradizionale a silos e a processi sia sostituito con una logica orizzontale e di “**decoupling**”.
- Cosa significa? Che si vuole condividere o, se vogliamo, mettere a disposizione i dati necessari per il business e i prodotti che mano a mano vengono disegnati. E fare quindi decoupling, cioè staccare pezzi di servizi dai singoli processi – che spesso generano complesse soluzioni customizzate difficilmente modificabili e riutilizzabili – per poterli riutilizzare in altri, dopo averli modificati a seconda delle esigenze. Questa sorta di “messa in comune” avviene attraverso le piattaforme, i cui vantaggi nell'uso si riscontrano sia in un ridotto time-to-market, sia nella capacità di rispondere efficacemente e tempestivamente alle richieste del business e degli utenti stessi.

41





L'ASSET STRATEGICO

Reti sempre più **digitali, intelligenti, flessibili** e **resilienti** in grado di contenere le conseguenze dei cambiamenti climatici e mantenere allo stesso tempo una elevata qualità del servizio.

Le Reti di distribuzione sono sempre di più un crocevia della transizione, in cui appunto s'incrociano la crescita delle rinnovabili e quella dell'elettrificazione.

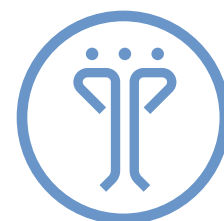
Le Reti devono essere quindi in grado di accogliere una crescente e sempre più preponderante quantità di energia rinnovabile.

Allo stesso tempo, le Reti devono essere al servizio dei Clienti finali, capaci cioè di garantire quel livello di qualità indispensabile per favorire la sempre maggiore elettrificazione dei consumi, senza disagi e con la massima affidabilità.

// **È il riconoscimento del valore della Rete stessa come asset strategico della transizione energetica: digitale, resiliente, con modelli operativi a piattaforma per favorire la decarbonizzazione, l'elettrificazione, senza dimenticare il suo contributo alla creazione di valore** //

Antonio Cammisecra
Head of Global Infrastructure & Network

La capacità rinnovabile da collegare alle Reti aumenterà dal **33 al 56%** entro il **2040**



LINEA 2

Elettrificazione

LINEA 1

Rinnovabili

IL “TESSUTO CONNETTIVO” DI UNA SOCIETÀ MODERNA

Se le Reti sono l’asset strategico della transizione energetica, Enel non può che essere estremamente ambiziosa, con l’obiettivo al 2030 di rinforzare la sua posizione di leader per la loro dimensione, qualità e resilienza.

Dovremmo quindi investire davvero molto e in maniera intelligente nelle nostre Reti per renderle più ampie, più solide, più resistenti e più vicine alle esigenze dei Clienti.

Dei 160 miliardi di euro totali previsti dal Piano, ben **60 sono dedicati alle Reti**.

Gli investimenti ci consentiranno di aumentare la nostra base clienti che ci aspettiamo passi dai 74 milioni attuali a circa **90 milioni**. Non solo. Gli investimenti sono essenziali per permettere la crescita dell’energia che vi transita, per garantire l’incremento della quota di rinnovabili in ingresso, per favorire la crescita degli attori che partecipano attivamente nella Rete. Ma soprattutto per migliorare la qualità del servizio per i nostri Clienti.

La peculiarità del nostro Piano è quella di voler avere un modello che alla crescita degli investimenti non faccia corrispondere un incremento del costo per gli utenti finali.

Digitalizzazione, evoluzione della Rete e del modo con il quale la gestiamo, investimenti mirati; sono queste le leve che ci consentiranno di riuscire nell’impresa.

Il leader globale nelle Reti per scala, qualità e resilienza

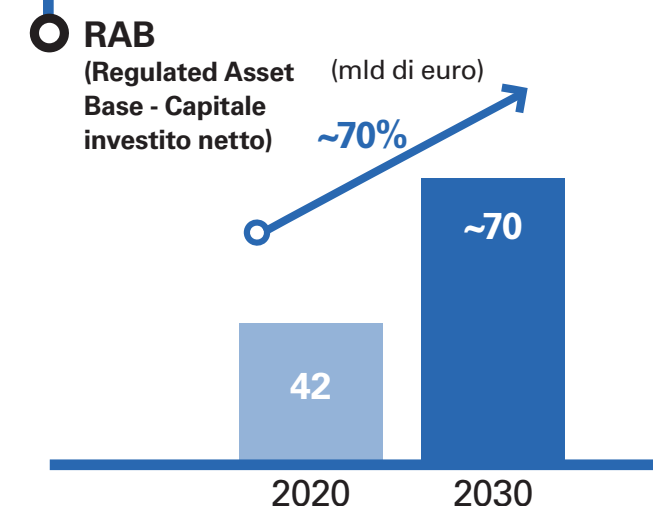
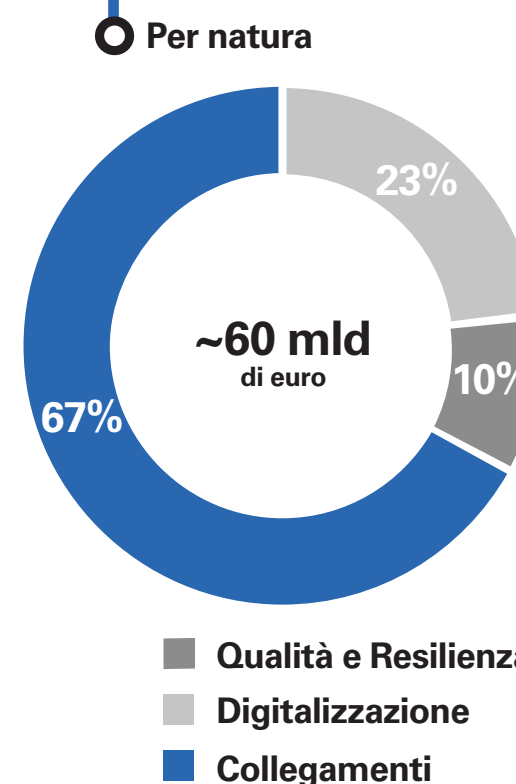
Azioni strategiche

Adottare un modello operativo di piattaforma per garantire la gestione della Rete futura.

Garantire il massimo livello di qualità e il minor costo su tutte le Reti.

Monetizzare il know-how critico su asset non di proprietà.

Espandere l’impronta e la leadership per numero di utenti finali.



RAB è la grandezza di riferimento primaria per la determinazione dei ricavi annui, e quindi del conto economico, di molteplici aziende operanti in settori regolati in regime di monopolio. La RAB è calcolata sulla base delle regole definite per le aziende fornitrici di servizi sottoposti alla regolazione dell’ARERA (Autorità di regolazione per energia reti e ambiente) al fine della determinazione dei ricavi di riferimento.

IL VALORE DELLA RETE PER I CLIENTI

Quali sono gli elementi sui quali i Clienti giudicano il valore del nostro operato? Semplice: la qualità del servizio e il costo.

La nostra ambizione di crescere nelle Reti e con esse creare valore passa perciò proprio per la soddisfazione di questi due elementi di valutazione del cliente.

Le nostre Reti hanno un **SAIDI** – l'indicatore di qualità che misura i minuti di interruzione medi della fornitura – pari a 281 minuti. Ciò significa che in un anno un nostro cliente non ha energia elettrica in media per questa quantità di tempo. Numericamente non è tanto se pensiamo che in un anno ci sono poco meno di 526mila minuti.

Eppure, se già oggi una interruzione di energia elettrica crea notevoli disagi, in un mondo sempre più elettrificato, con riscaldamenti, trasporti e altri usi finali basati sull'elettricità, l'affidabilità della Rete sarà determinante per consentire a ogni attività domestica e industriale di procedere al meglio. Senza dimenticare i sempre più frequenti eventi climatici estremi che mettono a dura prova le infrastrutture elettriche.

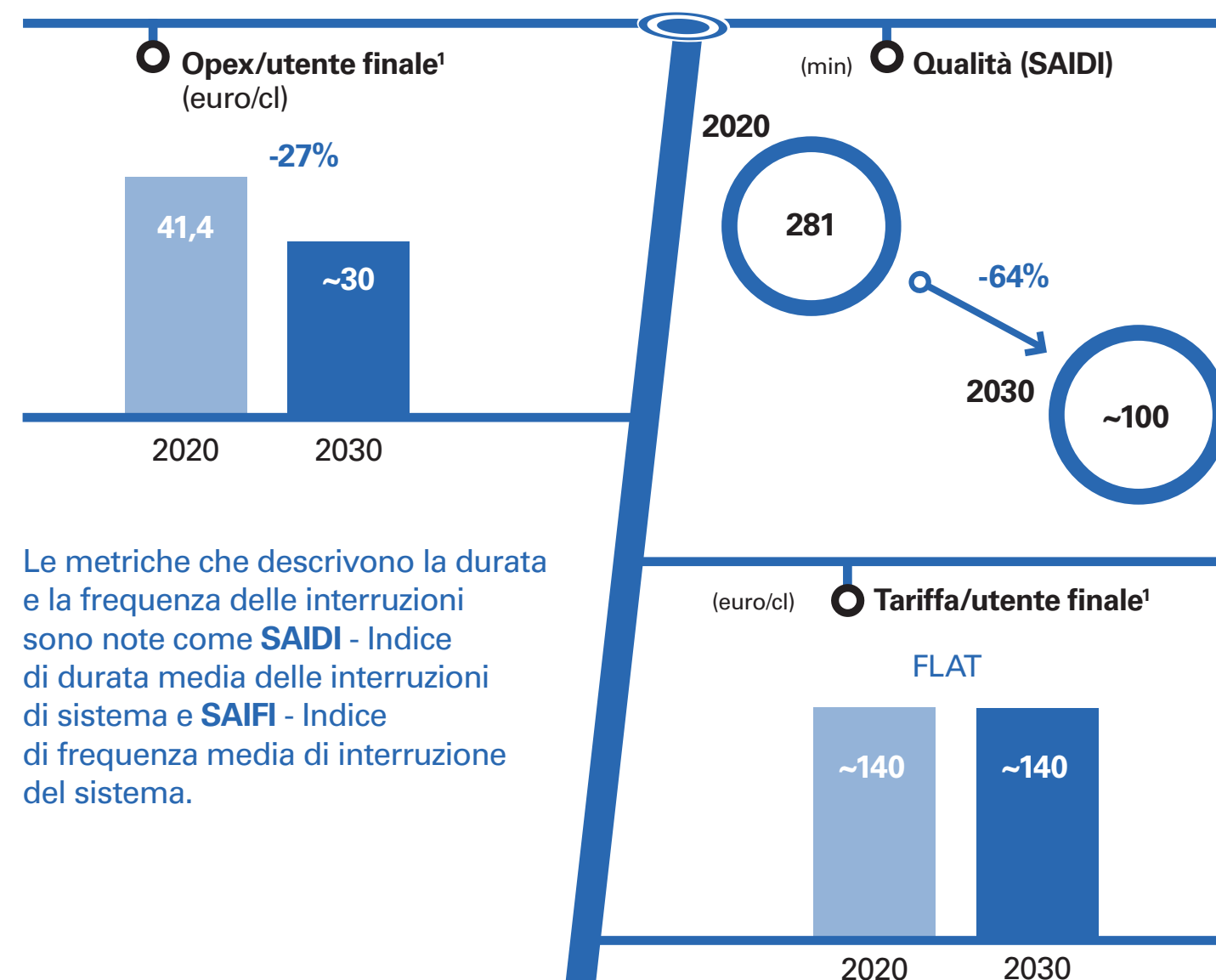
Ma la nostra ambizione non finisce qui: vogliamo anche far sì che l'incremento dei nostri investimenti non aumenti a sua volta i costi per il cliente.

È un esercizio difficile, che potrà essere portato a buon fine solo ponendo particolare attenzione a come investiamo, alla digitalizzazione delle nostre Reti e all'adozione di modelli a piattaforma.

Quest'ultimo elemento, uno dei punti chiave del progetto **Grid Blue Sky**, sarà determinante per consentire, per esempio, la riduzione dei costi operativi.

Per far pagare al cliente nel 2030 la stessa tariffa del 2020, infatti, è necessario ridurre il costo del servizio.

Come investiamo sulle Reti al 2030 con l'intento di migliorare la qualità per il cliente e il costo finale



Le metriche che descrivono la durata e la frequenza delle interruzioni sono note come **SAIDI** - Indice di durata media delle interruzioni di sistema e **SAIFI** - Indice di frequenza media di interruzione del sistema.

Finanza Sostenibile

SOSTENIBILE? PAGHI MENO INTERESSI

Il concetto che stiamo affermando in questi ultimi anni è che chi è sostenibile deve pagare meno il denaro. Perché la sostenibilità crea aziende più solide e affidabili in chiave futura.

Abbiamo fatto un lungo percorso nella finanza sostenibile rispetto al primo Sustainable-linked Bond da cui siamo partiti.

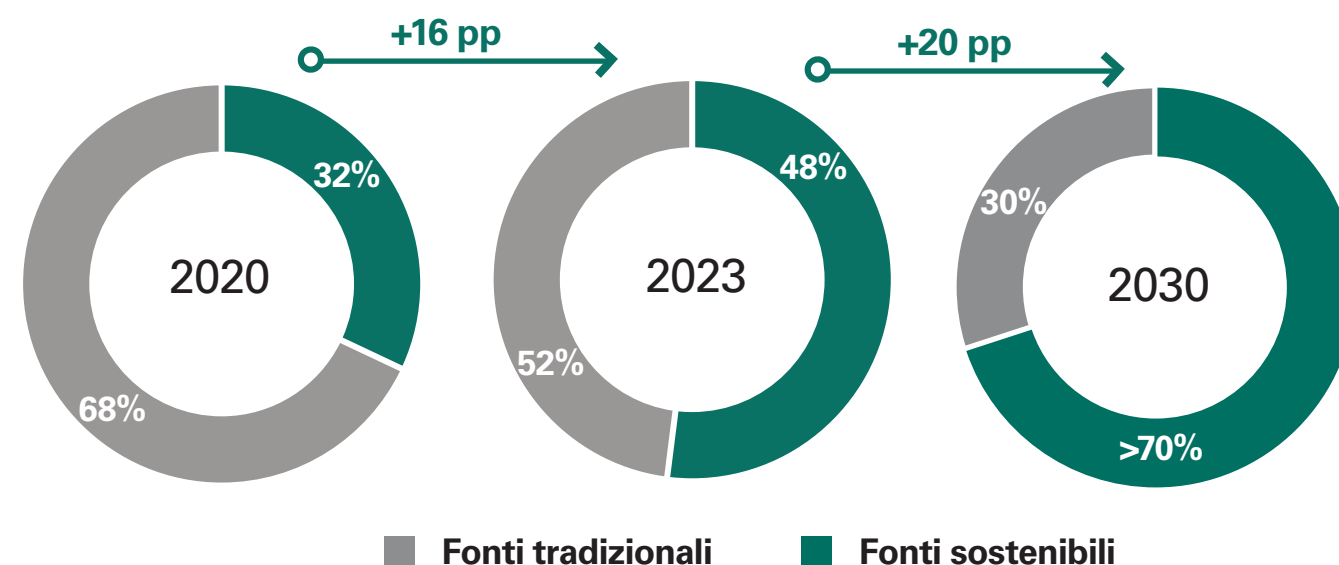
Dopo di noi qualcosa si è mosso: la Banca Centrale Europea ha deciso di comprare questi Bond che sono stati definiti come strumenti standard. A questo punto, anche altre aziende ci hanno seguito. Esattamente quello che volevamo: dare un esempio, innovare e attendere che il mondo si affiancasse a noi.

Il **Sustainability-Linked Financing (SLF) Framework** lanciato lo scorso anno ha fornito linee guida globali per l'utilizzo di strumenti di finanziamento sostenibili. Attualmente, compresi **le emissioni obbligazionarie Sustainability-linked, i green bond e i sustainable loan**, questi finanziamenti rappresentano circa un terzo dell'indebitamento lordo totale del Gruppo.

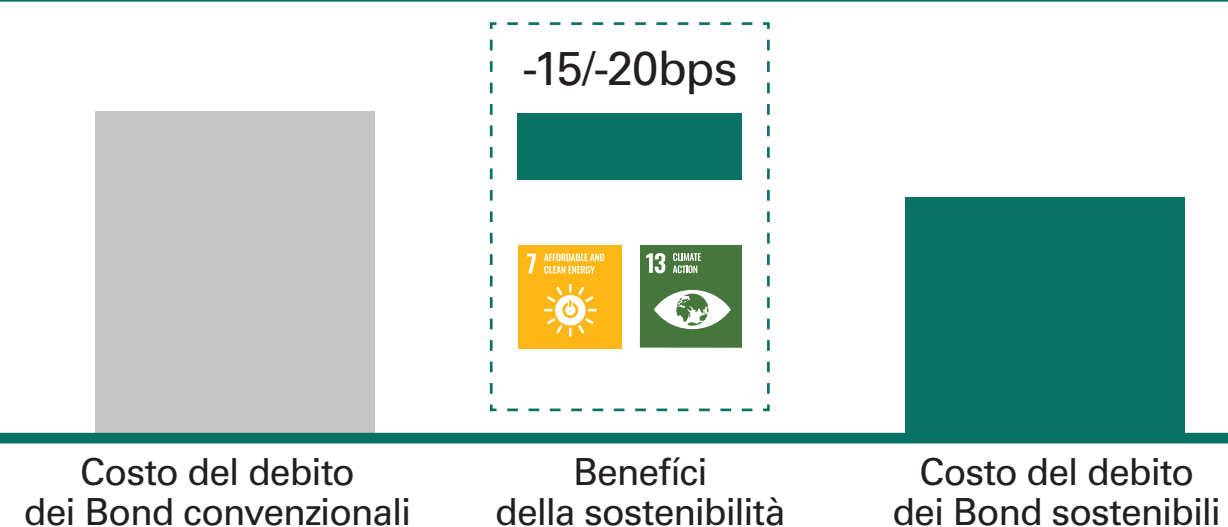
L'obiettivo è passare da percentuali di finanziamento da strumenti sostenibili pari al 32%, come è stato nel 2020, a percentuali molto più alte, oltre il 70%, nel 2030. Il risultato? Avere tassi di interesse sempre più bassi e quindi pagare meno il costo del denaro che utilizziamo per sostenere la nostra crescita.

Una quota crescente di finanza sostenibile

● Evoluzione della finanza sostenibile



● Impatto previsto sul costo del debito





Focus

CREDIBILITÀ E “COPIABILITÀ”

Finanza Sostenibile

- Progettualità condivisa e risultati che portano benefici per la collettività sono quei valori che rendono un'azienda seria e affidabile. In una parola sola, credibile. Quando un'idea viene considerata tale, spesso si tende a replicarla, a riproporla in altri contesti. A copiarla, nel senso buono del termine, non perché non si abbia voglia di provare con le proprie forze, ma perché se un modello risulta efficace e resiliente è perché il mercato lo ha riconosciuto come tale. Abbiamo acquisito credibilità e siamo ampiamente soggetti a copiabilità.

■ Credibilità

- Questo binomio, credibilità e copiabilità, è ciò che sta venendo riconosciuto a Enel, come azienda in prima linea nell'attuare programmi nel breve, medio e lungo periodo che uniscono affidabilità, resilienza, flessibilità e sostenibilità ambientale.

■ Copiabilità

52

ESSERE CREDIBILI? UN CIRCOLO VIRTUOSO

Credibilità

Diverse agenzie di rating riconoscono la nostra coerenza, il “walk the talk”

TAPPE FONDAMENTALI DEL 2020



Inserimento nella
Climate “A” List

GENNAIO 2020



Presenza, per la prima
volta, nel **Global 100**

GENNAIO 2020



Presenza, per la prima
volta, nell’**MSCI ESG
Leaders**

GIUGNO 2020



Leader del settore nel
**FTSE ESG
Rating 2020**

GIUGNO 2020



Leader mondiale per
VIGEO-EIRIS

NOVEMBRE 2020



Leader del settore per
gli indici **DJSI World
e DJSI Europe**

NOVEMBRE 2020



Ulteriore
conferma nella
Climate “A” List

DICEMBRE 2020

PRINCIPALI INDICI E RATING ESG 2020



NEW



NEW



NEW

NEW

NEW

53

Nel corso degli ultimi anni abbiamo molto insistito sul fatto di essere stati inseriti negli indici di sostenibilità, nell’aver scalato le classifiche e nell’essere apprezzati da diverse agenzie di rating di sostenibilità.

Abbiamo infatti lavorato per rendere sempre più misurabili i nostri sforzi e i nostri risultati, confrontandoci con altri, e proponendoli agli investitori.

La strategia e l’azione che proponiamo per creare valore attraverso il solo sentiero della piena sostenibilità sono sempre più credibili e riconosciute, soprattutto se si guarda alla crescente considerazione e al crescente apprezzamento da parte di nuovi interlocutori.

Il giudizio positivo genera un circolo virtuoso che attrae investitori che cercano sempre più di puntare su aziende sostenibili, aumentandone di conseguenza la visibilità e il valore.

COSÌ IN TANTI CI SEGUONO

Copiabilità

Nuovi Bond legati alla sostenibilità emessi da altri player



Perché questo circolo virtuoso si accenda, è fondamentale non essere soli, è importante – anche se sembra una contraddizione in un mondo competitivo come quello del business – essere copiati, far sì che altri facciano gli stessi nostri passi.

E infatti, da che eravamo soli a proporre strumenti finanziari legati agli SDG, il mondo ha cominciato a capire, altre aziende ci hanno copiato, hanno preso spunto da noi. Proprio ciò che volevamo: innovare, creare i presupposti e aspettare che agissero per rendere le nostre scelte ancora più decisive proprio perché facevano parte di un movimento con una massa critica più grande della nostra e quindi capace di far accadere le cose, di accelerare la presa di coscienza e il cambiamento.

AL TRAGUARDO IL VALORE SI MOLTIPLICA PER TUTTI

Siamo arrivati alla fine di questo percorso, che parte da basi solide create negli anni, che definisce le nostre ambizioni, chi vogliamo essere da qui al 2030, e che racconta come vogliamo farlo.

Con la consapevolezza di quanto noi siamo inseriti, viviamo e operiamo in un contesto in cui i cittadini, i clienti, le comunità, le amministrazioni sono parte integrante di questo percorso.

Aumentare la capacità rinnovabile, favorire la sempre maggiore elettrificazione dei consumi energetici, assicurare infrastrutture sempre più intelligenti, flessibili e resilienti, sono le **tre linee** che condurranno, nelle nostre intenzioni, ad avere un ambiente più decarbonizzato, energia accessibile e pulita, città sostenibili, trasporti a basso impatto, clienti che usufruiscono di un servizio sempre più moderno, efficiente, con un'esperienza soddisfacente, e anche risparmi nella loro bolletta energetica complessiva.

Una delle parole chiave di questo piano è “**creare valore per tutti**”. Sì, andare oltre, quindi, i modelli tradizionali, dove lo scopo di un'impresa è sostanzialmente la creazione di valore per sé stessa e condiviso con i suoi azionisti. Noi invece poniamo un concetto alla base della nostra strategia, cioè che la sostenibilità è valore.

La nostra è una scelta per un business sostenibile, in grado di creare valore per tutti; valore che deve essere chiaro, misurato e soprattutto integrato nel piano, non una sua semplice conseguenza.

Quindi, una strategia – e la sua pratica attuazione grazie a ogni persona che lavora in Enel – che crea valore per la nostra Azienda naturalmente e per i nostri azionisti, altrimenti saremmo un ente filantropico, e allo stesso tempo anche per i clienti, per la società e per l'ambiente.

Ricordandoci sempre che noi produciamo e forniamo un bene essenziale, imprescindibile per lo sviluppo. E vogliamo farlo bene.



LA SOSTENIBILITÀ CREA VALORE PER TUTTI.

SOCIETÀ

AMBIENTE

CLIENTI

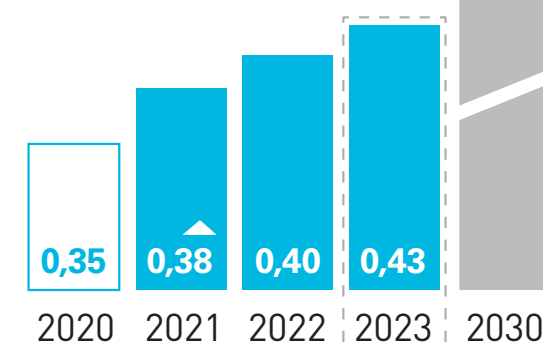
CAGR¹₂₀
> 7%

AZIONISTI

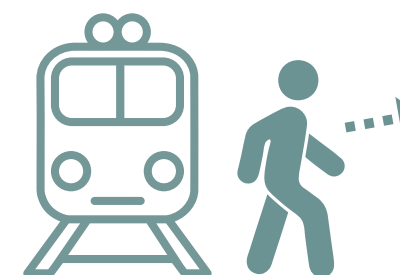
DIVIDENDO
GARANTITO

1. Compound Average Growth Rate; il tasso annuo di crescita composto rappresenta la crescita percentuale media di una grandezza in un lasso di tempo. È comunemente utilizzato per calcolare il rendimento medio di un investimento in un determinato periodo di tempo.

EPS CAGR 2020-23 + Average 3Y DY in the period
(Share price @ 8.2€/share)



AUMENTO DEI DIVIDENDI AL 2030



Decarbonizzazione

Elettrificazione

Platformization

Clienti

58

I VANTAGGI DELLA DECARBONIZZAZIONE

59

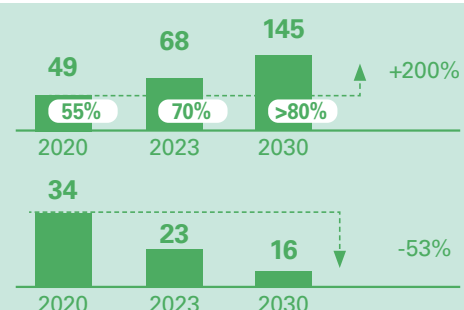
Il valore che generiamo con la crescita delle rinnovabili e l'uscita dal carbone

LA DECARBONIZZAZIONE DI ENEL

CAPACITÀ RINNOVABILE

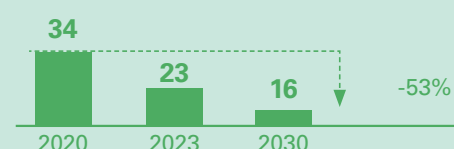
GW

% DELLA CAPACITÀ RINNOVABILE SULLA CAPACITÀ TOTALE



PRODUZIONE TERMICA/ PRODUZIONE TOTALE

%



CAPACITÀ INSTALLATA IDROGENO VERDE

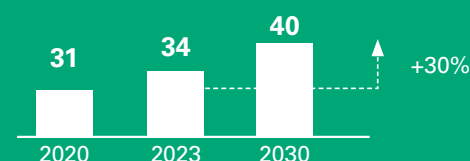
GW



VALORE PER ENEL

EBITDA/MWh¹

euro/MWh



RISPARMI IN COMMODITY

barili equivalenti di petrolio risparmiati

11 mld di euro

dal 2020

VALORE PER I CLIENTI

RIDUZIONE DEL PREZZO DELL'ENERGIA NEL MERCATO WHOLESALE (RIFERITO A ITALIA E IBERIA)

Valore reale in euro 2019

~15%

2030 vs 2019

VALORE PER LA SOCIETÀ/L'AMBIENTE

RIDUZIONE DELLE EMISSIONI SCOPE 1 DI GAS SERRA

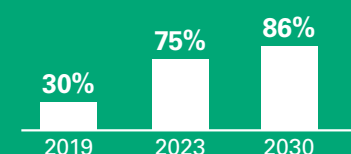
gCO₂/kWh

~80%

dal 2017

MIGLIORAMENTO DELLA CIRCOLARITÀ NELLA PRODUZIONE DI ENEL²

Eolico, ciclo combinato e carbone



PIL CREATO DAGLI INVESTIMENTI DI ENEL NELLE ENERGIE RINNOVABILI

Su scala mondiale

>100 mld di euro

RISPARMI IN COMBUSTIBILE FOSSILE

Milioni di barili

>200 mln di barili equivalenti di petrolio risparmiati

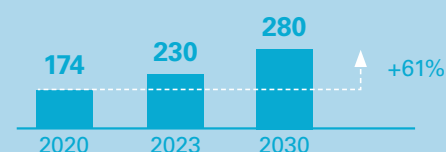
dal 2020

1. Include le energie rinnovabili e la generazione termica
2. Riduzione dei consumi di materiali e di combustibile della flotta energetica del Gruppo durante l'intero ciclo di vita, rispetto al 2015

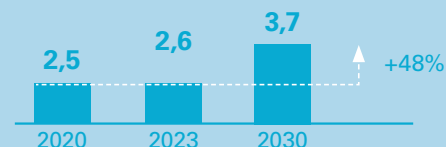
I VANTAGGI DELLA ELETTRIFICAZIONE

L'ELETTRIFICAZIONE DI ENEL

VOLUMI CLIENTI
DEL MERCATO LIBERO
TWh



CONSUMI B2C (EUROPA)
MWh/anno



PUNTI DI RICARICA¹
k

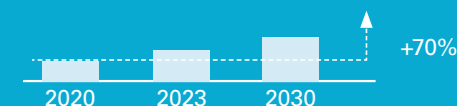


VALORE PER ENEL

VALORE PER I CLIENTI B2B²
(EUROPA)
euro/cl/anno



VALORE PER I CLIENTI B2C²
(EUROPA)
euro/cl/anno



Il valore che generiamo
con una maggiore elettrificazione
dei consumi energetici

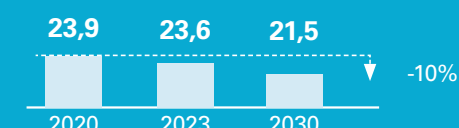
VALORE PER I CLIENTI

RISPARMI SULLE SPESE
E SULL'ENERGIA NELLE UTENZE
DOMESTICHE NELL'UE NEL 2030
RISPETTO AL 2019
Valore reale in euro 2019

-25% (~600 euro) e -26%

VALORE PER LA SOCIETÀ/L'AMBIENTE

EMISSIONI SCOPE 3 DI ENEL
MtCO₂



RISPARMI DI CO₂ NELLE UTENZE DOMESTICHE
NELL'UE NEL 2030 RISPETTO AL 2019
%

-40%

PIL CREATO DALLA DISTRIBUZIONE
E DAGLI INVESTIMENTI DI ENEL X
Su scala mondiale

>140 mld di euro

1. Pubblici, privati, inclusi i punti di interoperabilità
2. Margine lordo per cliente in Europa

I VANTAGGI DI DIGITALIZZAZIONE E PIATTAFORME

LA PLATFORMIZATION DI ENEL

UTENTI FINALI
Miloni

74 77 >90
2020 2023 2030

SMART METER INSTALLATI
Miloni

46 49 >90
60% 64% 100%
2020 2023 2030 +100%

CLIENTI DIGITALI (UTENTI DELL'APP)
Miloni

17 27 45
2020 2023 2030 +165%

DEMAND RESPONSE
GW

6 20
2020 2030

VALORE PER ENEL

OPEX/UTENTI FINALI¹
euro/cliente

41 30
2020 2030

OPEX/CLIENTE¹
euro/cliente

23 14
2020 2030

OPEX/MW¹
euro/MW

33 19
2020 2030

EBITDA CUMULATO DELLE ATTIVITÀ SU PIATTAFORMA 2021-30²
Miliardi di euro

>17

Il valore che generiamo con l'adozione di modelli a piattaforma

VALORE PER I CLIENTI

BENEFICI DERIVANTI DALLA FLESSIBILITÀ (DEMAND RESPONSE)³
Miloni di euro

>800

SAIDI
Minuti

281 230 100
2020 2023 2030

VALORE PER LA SOCIETÀ/L'AMBIENTE

RIDUZIONE DELLE EMISSIONI DI CO₂ GRAZIE ALLA CLOUD PLATFORMIZATION⁴
%

-85%

CAPEX CUMULATO DELLE TERZE PARTI 2021-30
Miliardi di euro

~30

CAPACITÀ RINNOVABILE DERIVANTE DALLO STEWARDSHIP SU PIATTAFORMA CUMULATA 2021-30
GW

~25

1. Termini reali
2. Include la quota di reddito delle joint venture e le plusvalenze
3. Calcolato sulla base dei contratti attivi fino al 2024
4. Riduzione media relativa alle attività IT grazie al passaggio dal data center al cloud



OGNI TAPPA DI QUESTO VIAGGIO È
POSSIBILE SOLO GRAZIE A TUTTI NOI.

Decarbonizzazione

Elettrificazione

Platformization



REALIZZAZIONE EDITORIALE E ART DIRECTION
Changee

REVISIONE TESTI
postScriptum di Paola Urbani

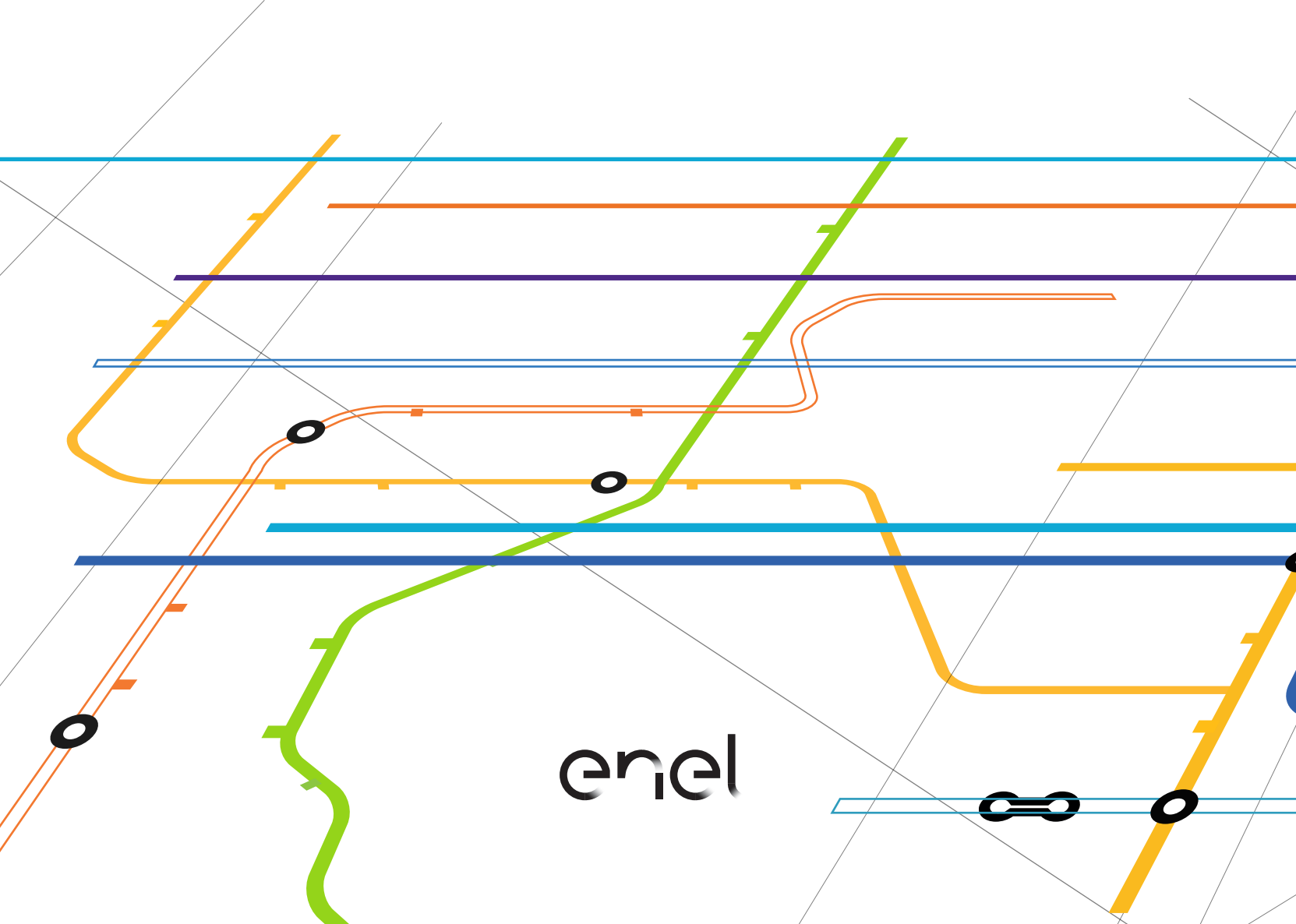
TIPOGRAFIA
Primaprint srl - Viterbo
www.primaprint.it





emagazine.enel.com

Open Power
for a brighter future.
We empower
sustainable progress.

An abstract graphic at the bottom of the page featuring several horizontal lines in blue, orange, and green. These lines are intersected by diagonal grey lines. Various colored lines (orange, green, blue) curve and loop across the space, some ending in small black circles or squares, resembling a stylized circuit or network diagram.

enel