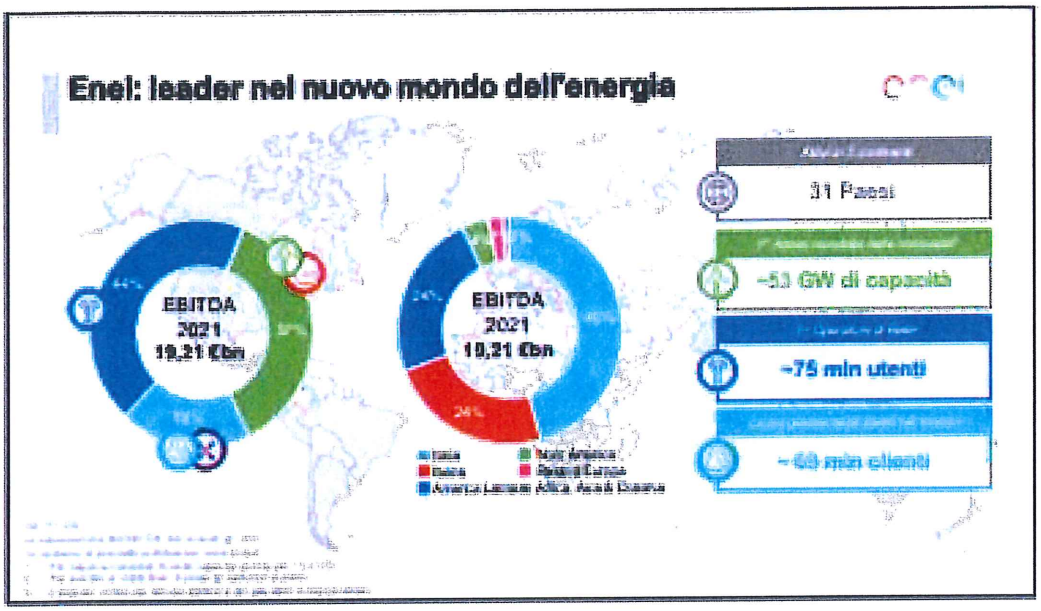
All. "B" e RAee. 3642

Saluto agli Azionisti

Amministratore Delegato

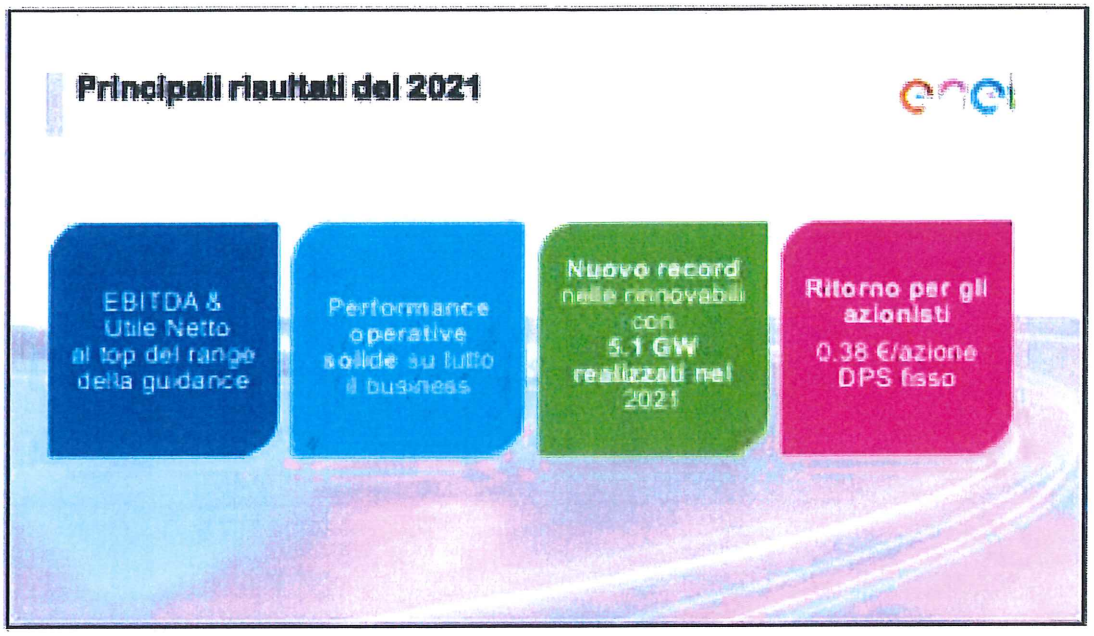
- Buongiorno a tutti, ringrazio il Presidente per le sue parole e mi unisco al suo saluto e ringraziamento nei confronti dei membri del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e del Magistrato Delegato della Corte dei Conti per il lavoro svolto nell'ambito delle rispettive funzioni.
- Oggi teniamo questa Assemblea per rendere conto di un esercizio avvenuto ancora una volta in condizioni straordinarie.
- Se da una parte infatti il contesto economico ha testimoniato un recupero generalizzato a partire dal secondo trimestre dell'anno, supportato dalle politiche fiscali governative e da un'efficace campagna vaccinale, nella seconda metà dell'anno è subentrato uno scenario di elevata volatilità dei prezzi, ulteriormente aggravato dall'intervento militare russo in Ucraina dello scorso Febbraio 2022.
- Un conflitto drammatico per le conseguenze sulla popolazione civile e con un effetto profondo sugli equilibri geopolitici, economici ed energetici mondiali, con ripercussioni importanti in particolar modo sulla sicurezza energetica dei paesi dell'Unione Europea.
- Nonostante questo «particolare» contesto, il 2021 è stato comunque l'anno in cui il Gruppo Enel ha impresso una forte accelerazione alla sua strategia di transizione energetica verso un modello di business decarbonizzato basato sulla centralità del cliente.

Questa la fotografia di Enel al 31 dicembre 2021...



- Ci confermiamo il più grande operatore privato nel settore delle energie rinnovabili al mondo, con 53,4 GW di capacità gestita e 118 TWh di produzione rinnovabile , più del 50% della generazione totale del Gruppo
- Siamo la più grande società privata di distribuzione di energia elettrica a livello globale, con oltre 75 milioni di utenti finali allacciati alle nostre reti, le più avanzate al mondo in termini di digitalizzazione, attraverso cui garantiamo un miglioramento continuo della qualità del servizio.
- Inoltre, gestiamo la più estesa base clienti tra le società private, con oltre 69 milioni di clienti, che saranno i protagonisti del processo di elettrificazione dei consumi dei prossimi anni.
- La nostra posizione integrata lungo la catena del valore e la gestione integrata della nostra flotta di generazione e dell'offerta commerciale ci permette di proteggere il margine complessivo dalle instabilità del contesto esterno.

Passiamo ai risultati dell'esercizio 2021...

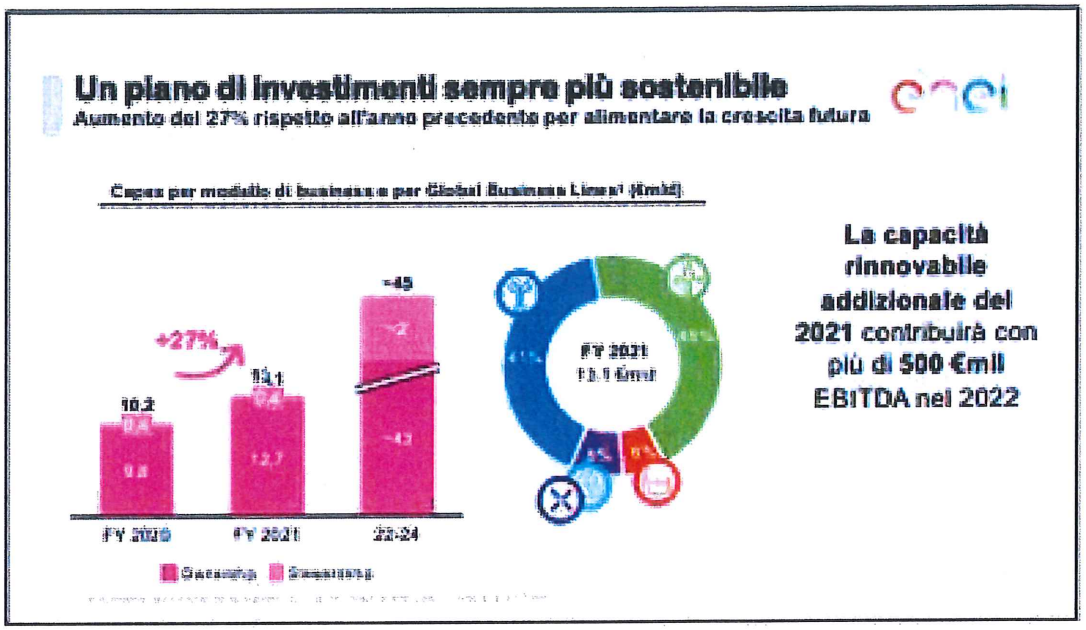


- Il 2021 ha mostrato una significativa ripresa di tutti i KPI industriali con una curva della domanda che sta ora ritornando ai livelli pre COVID-19.
- Il recupero della performance operativa e il contributo del modello di business di stewardship si sono tradotti in solidi risultati finanziari con l'EBITDA e l'Utile Netto Ordinario in linea con quanto comunicato al Capital Markets Day, in crescita rispettivamente del 6,7% e dell'8% anno su anno.
- Abbiamo raggiunto un nuovo record di capacità rinnovabile addizionale con 5.100 MW di nuove costruzioni nel 2021, 2.000 MW in più rispetto al 2020.
- Alla luce dei risultati raggiunti e della nostra notevole performance operativa e finanziaria, garantiamo un DPS di 0,38 €/azione per il 2021 con un aumento del 6% rispetto al 2020 e che implica un tasso di rendimento attuale del 7%.

Enel non è solo leader negli asset di generazione, nelle reti e nei clienti. E' anche leader nel posizionamento digitale grazie una profonda trasformazione iniziata nel 2016...

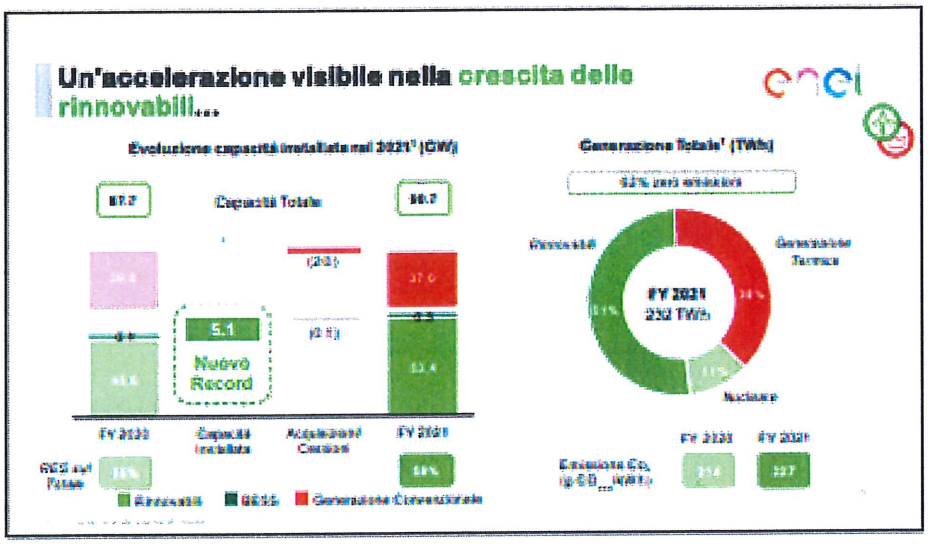
- Abbiamo iniziato nel 2016, gettando le basi della strategia digitale che si è, da quel momento, integrata con la strategia di gruppo.
- Abbiamo progressivamente aggiornato la nostra visione in base ai risultati raggiunti e alla mutazione del contesto esterno.
- Ai concetti iniziali di «Pilastri strategici» e «Abilitatori tecnologici» abbiamo in seguito aggiunto quelli di Agile, il Data-Driven e il Digital Impact.
- Infine, a partire dal 2020 il focus della strategia di Gruppo è stato rivolto al modello di business interamente basato sulle Piattaforme digitali, che ci consente di cogliere in maniera ottimale le opportunità derivanti dalla transizione energetica in atto a livello globale.
- E ora siamo focalizzati nel loro scale-up.

Entriamo quindi nel dettaglio dei principali risultati raggiunti dal Gruppo nel 2021...



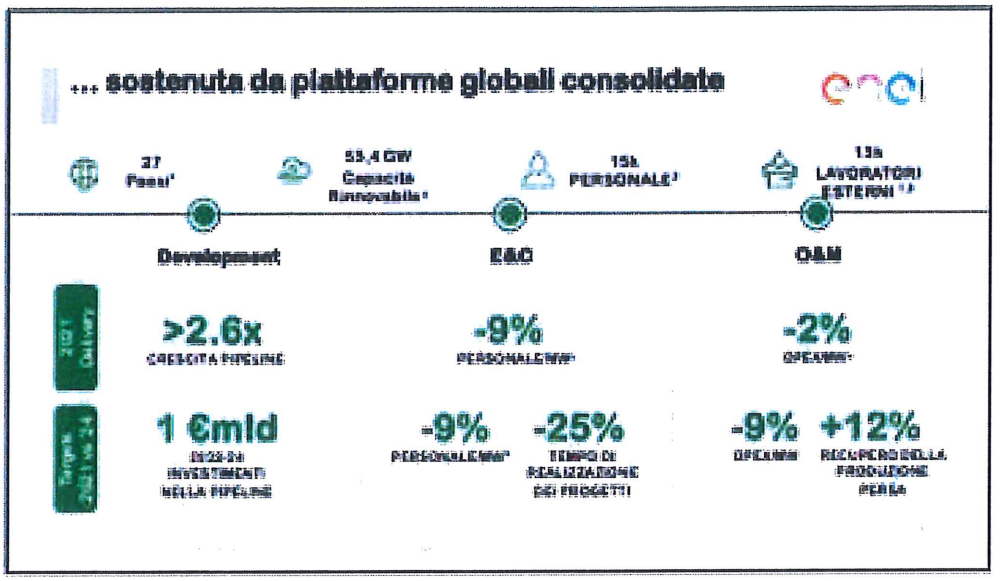
- Abbiamo investito oltre 13 €miliardi nell'anno, con un aumento del 27% rispetto all'anno precedente.
- Nel modello di business di ownership, gli investimenti sono stati quasi interamente allocati su rinnovabili e reti, per un totale di circa 5,8 €miliardi e 5,3 €miliardi rispettivamente. La restante parte è stata destinata alla generazione convenzionale e ai clienti.
- Dal punto di vista geografico, circa il 70% è stato speso in Europa e Stati Uniti, ovvero 6,7 €miliardi in Europa e i restanti 2,3 €miliardi in Nord America. Mentre 3,7 €miliardi sono stati spesi in Latam.
- Abbiamo investito circa 400 €milioni attraverso il modello di business di stewardship focalizzato principalmente sulla capacità rinnovabile gestita attraverso le nostre Joint Ventures e sul business di Enel X.
- Da evidenziare che il pieno contributo della nuova capacità rinnovabile installata nel 2021 sarà visibile nel 2022 e genererà circa 500 milioni di euro di EBITDA.

Concentriamoci ora sulla nostra strategia di generazione..



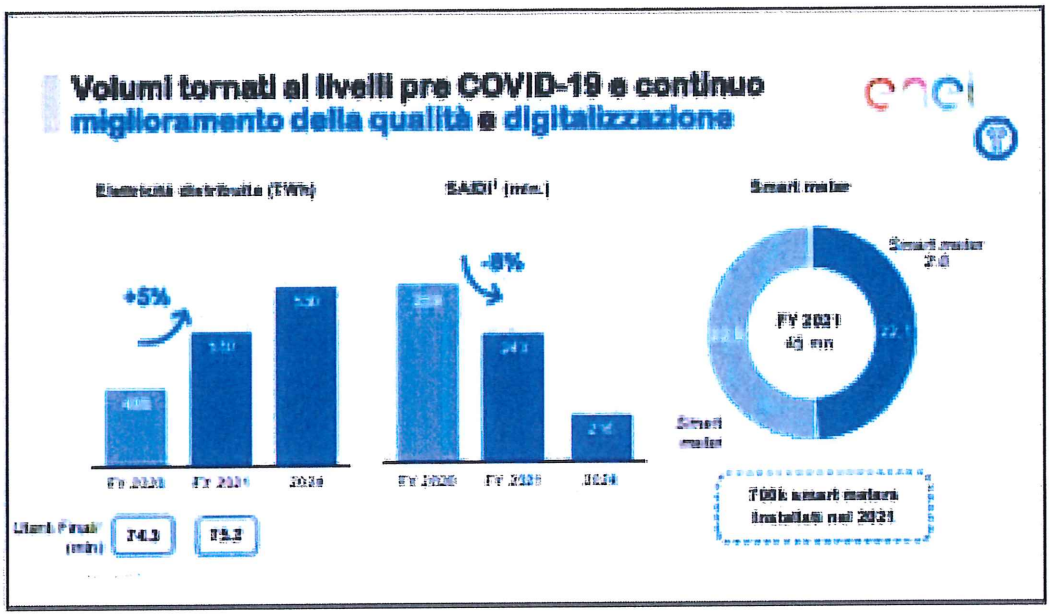
- La capacità installata rinnovabile ha raggiunto i 53,4 GW compiendo un passo importante verso la decarbonizzazione completa del mix di generazione e dismettendo 1.983 MW di capacità installata a carbone.
- Abbiamo aggiunto 5 100 MW di rinnovabili in un anno, segnando un passo avanti nel nostro track record. Obiettivo raggiunto in un anno influenzato dalle dure dinamiche logistiche all'interno del settore.
- Prevediamo di incrementare la capacità rinnovabile gestita a circa 77 GW a fine 2024, arrivando quindi ad avere circa il 77% della produzione a zero emissioni, rispetto al 62% attuale, obiettivo realizzabile grazie alla solida pipeline con più di 370 GW di progetti costruita negli anni.
- Il 2021 ha segnato per il secondo anno consecutivo il record in termini di energia prodotta da fonti rinnovabili con circa 118 TWh, pari al 51% della produzione totale di Gruppo.
- Come risultato, il Gruppo ha ridotto le emissioni specifiche di CO_2, attestatesi a 227 gCO_2eq/kWh, in decremento del 45% rispetto al valore del 2017, confermando la strada verso l'obiettivo certificato SBTi di 82 gCO_2eq/kWh entro il 2030.

Una macchina così grande si basa su tre piattaforme digitali chiave...



- La prima piattaforma è quella del nostro Sviluppo. La nostra piattaforma digitale fornisce un'interfaccia di comunicazione alle nostre persone e ai partner per la gestione della pipeline e permette di seguire il percorso di sviluppo di un progetto dalla fase iniziale fino alla messa in esercizio. Prevediamo di investire in questa piattaforma circa 1 miliardo di euro nei prossimi 3 anni.
- La seconda è la nostra piattaforma digitale di ingegneria e costruzione che mira a coprire il 100% dei nostri siti in costruzione entro il 2024 con soluzioni automatizzate. Ciò si tradurrà in un calo del 25% nel tempo di realizzazione dei progetti e del 9% nell'organico/MW in tre anni.
- Infine, la piattaforma per l'esercizio e la manutenzione dei nostri impianti che gestisce 1.200 impianti e circa 20.000 unità di generazione in 23 paesi. Un elemento chiave per ottimizzare la performance dei nostri impianti perché coprire il 100% della nostra flotta con il controllo da remoto significa recuperare il 12% della produzione entro il 2024 riducendo i costi unitari della flotta del 9%.

Passiamo ora ai risultati operativi delle nostre reti ...

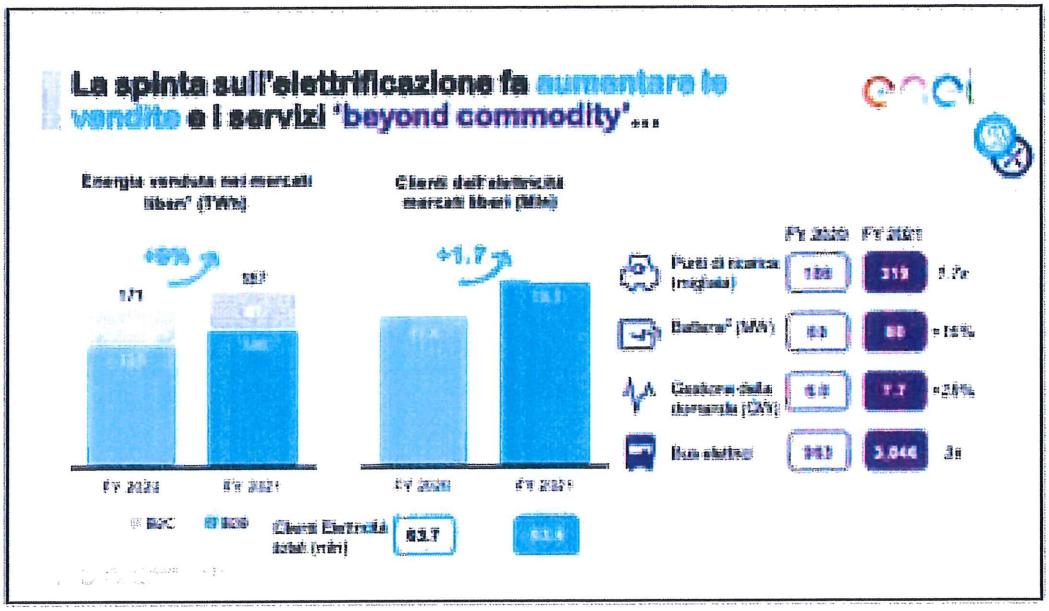


- Nel 2021 i volumi di energia elettrica distribuita sono aumentati del 5% rispetto al 2020, recuperando integralmente la dinamica pandemica in tutte le aree geografiche in cui operiamo e raggiungendo i 510 TWh.
- Abbiamo lavorato per migliorare la qualità e l'efficienza del servizio, con risultati visibili nel notevole progresso del SAIDI, in calo di circa il 6% su tutte le nostre reti.
- Grazie agli investimenti nelle reti e al contestuale impulso alla digitalizzazione dei sistemi e processi di gestione, abbiamo raggiunto 75 milioni di clienti connessi alle nostre reti, 60% dei quali dotato di smart meter, e superato 1 milione di prosumer (clienti che sono al contempo consumatori e produttori di energia elettrica) connessi.

Lo sviluppo delle nostre attività si basano sull'implementazione di un'unica piattaforma digitale mondiale: Grid Blue Sky...

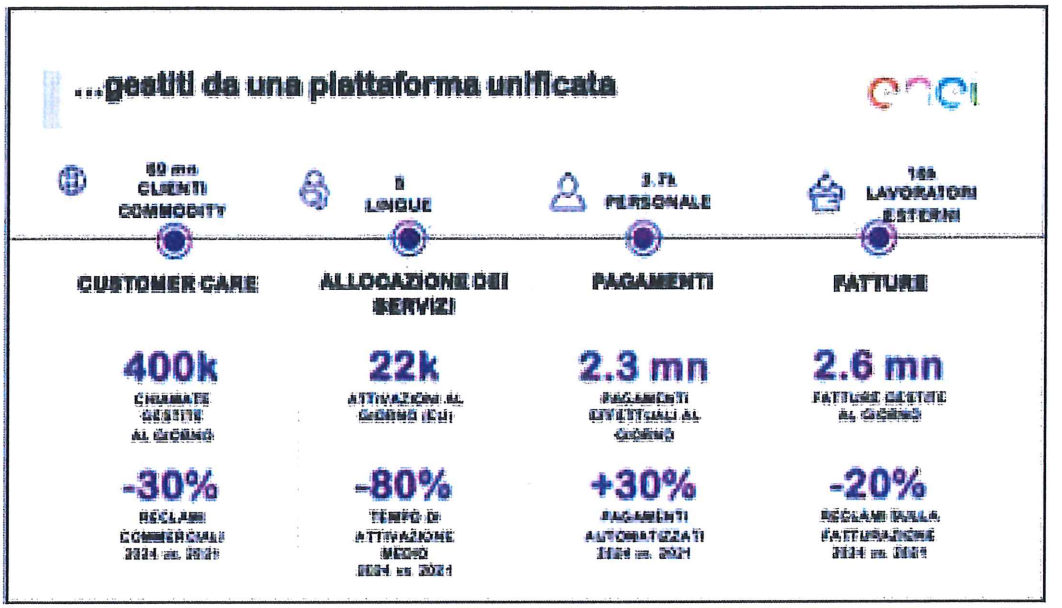
- Per far fronte alle nuove esigenze di utilizzo della rete e al nuovo ruolo degli operatori di distribuzione elettrica (DSO), abbiamo costruito un'infrastruttura digitale per gestire il nostro portafoglio di reti in un modello globale unificato.
- Con questa nuova piattaforma potremo valutare l'impatto di ogni singola decisione sia durante la pianificazione che durante la configurazione dei nostri asset.
- Questa piattaforma si sta concentrando, in particolare, sulle prestazioni operative delle operazioni sul campo per supportare livelli crescenti di efficienza e, soprattutto, di sicurezza.

Diamo ora uno sguardo più da vicino ai clienti...



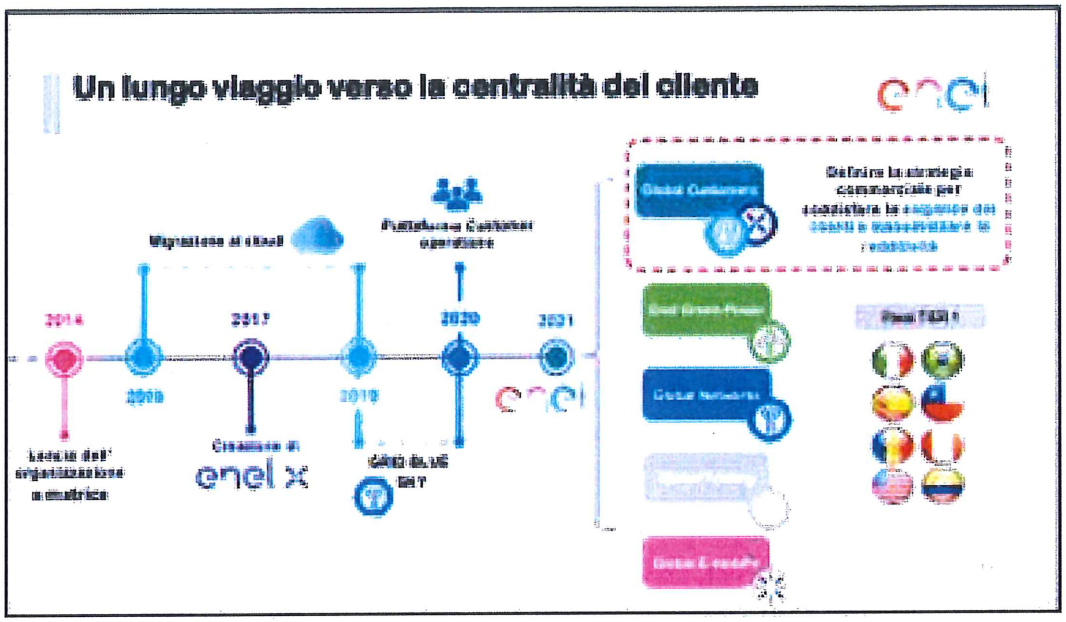
- Il nostro posizionamento sui clienti si è rafforzato negli ultimi 12 mesi sia attraverso le nostre attività tradizionali retail, sia sui servizi e piattaforme offerti da Enel X.
- Nel mercato libero si sono aggiunti circa 1,7 milioni di nuovi clienti, principalmente in Europa.
- L'energia venduta nel mercato libero è cresciuta del 9% con volumi in aumento sia nel segmento B2B che B2C, trainati dalla ripresa economica.
- Vale la pena sottolineare che grazie alla nostra politica di vendita a prezzo bloccato per due anni, la gran parte dei nostri clienti sui mercati liberi in Europa (Spagna ed Italia) non ha sperimentato gli aumenti di prezzo dell'elettricità scatenati dalla fortissima volatilità dei prezzi del gas.
- Per quanto riguarda Enel X, la divisione ha registrato ottime performance con incrementi a doppia cifra registrati su tutte le linee di prodotto:
- Sono stati aggiunti oltre 130mila punti di ricarica raggiungendo la quota di 319mila;
- Sono state installate oltre 10 MW di batterie nell'anno, raggiungendo gli 80 MW a fine 2021;
- Abbiamo raggiunto i 7,7 GW di capacità di gestione della domanda a livello globale;
- Ed abbiamo raggiunto oltre 3.000 unità di autobus elettrici.

Anche in questo business facciamo leva su un'unica piattaforma per massimizzare il valore dei nostri clienti...



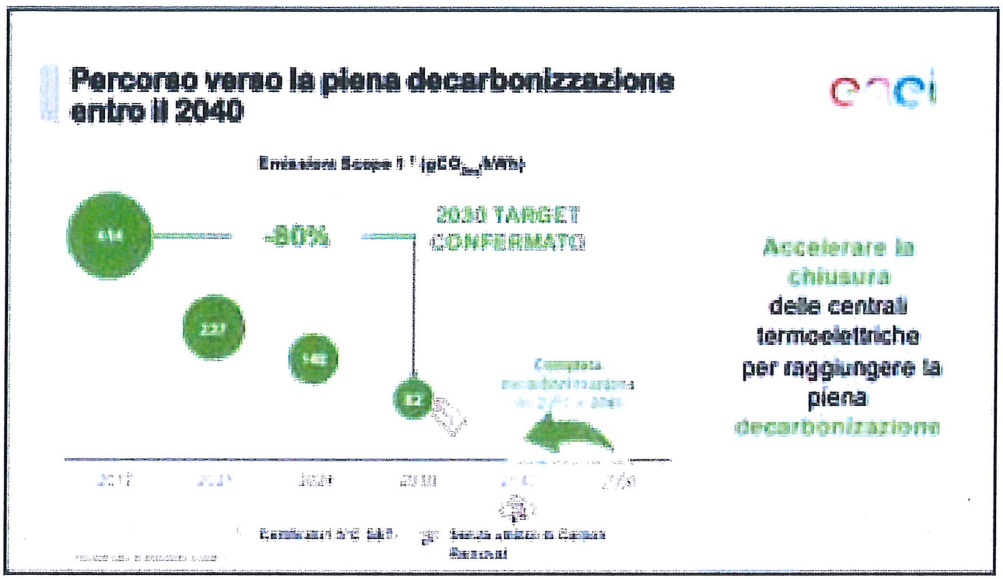
- L'attività dei nostri clienti è la più grande al mondo nel settore.
- Gestiamo 16 società di retail, con circa 69 milioni di clienti della commodity e circa 7 milioni di clienti «beyond commodity».
- La gestione di una base clienti così grande è supportata dal concetto di piattaforma digitale che da un lato consente l'automazione, la mappatura e l'elevata replicabilità dei processi e dall'altro consente l'elaborazione e l'interpretazione dei dati ad un nuovo livello di efficienza e profondità di analisi.
- I clienti vedranno un servizio migliore riflesso in una riduzione dei reclami sia commerciali che di fatturazione e in una riduzione del tempo medio di attivazione, nonché ulteriori caratteristiche adattate alle loro esigenze specifiche.
- Entro il 2024, quindi, prevediamo che la piattaforma non solo riduca il Cost to Serve, ma rafforzi anche la nostra competitività e aumenti la soddisfazione e la fidelizzazione dei clienti.
- La combinazione di questo sistema basato su piattaforma, insieme a un'offerta commerciale più mirata, supporterà l'aumento dei ricavi supportato anche dal progressivo processo di elettrificazione dei consumi.

Durante il 2021 abbiamo rivisto la nostra organizzazione per meglio adattarci all'evoluzione del business e del sistema di piattaforme digitali che abbiamo creato. Vediamo come...



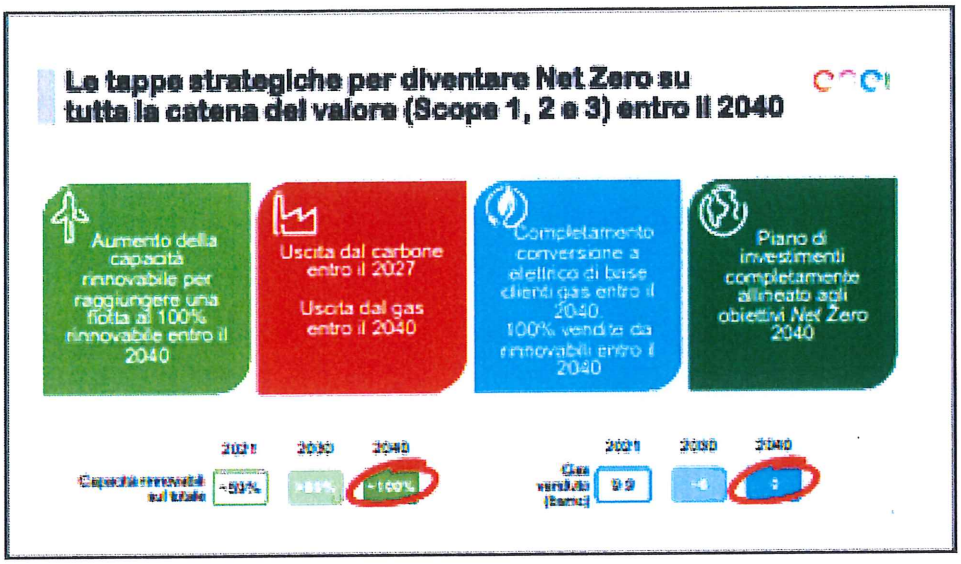
- Come ricorderete, nel 2019 si è completata la massiccia trasformazione digitale con la migrazione al Cloud, con impatti significativi in termini scalabilità e prestazioni. Tra il 2017 e il 2020, abbiamo costituito Enel X, l'incubatore di tecnologie intelligenti e servizi innovativi ai nostri clienti, è stato completato il processo di creazione della piattaforma «Grid Blue Sky» per la gestione delle nostre Reti e infine abbiamo iniziato quello relativo alla nostra Customer Operation globale.
- Questo ci ha permesso di compiere il passo logico conclusivo.
- Nel 2021, abbiamo creato la linea di business global per i clienti, responsabile della definizione di strategie di marketing e commerciali integrate, nonché delle attività di vendita sul campo in tutti i paesi del Tier 1, consentendoci di soddisfare pienamente le esigenze dei clienti massimizzando la redditività del nostro portafoglio clienti.

Infine vediamo come la nostra strategia e il posizionamento del Gruppo ci consentono di portare avanti il nostro impegno Net Zero...



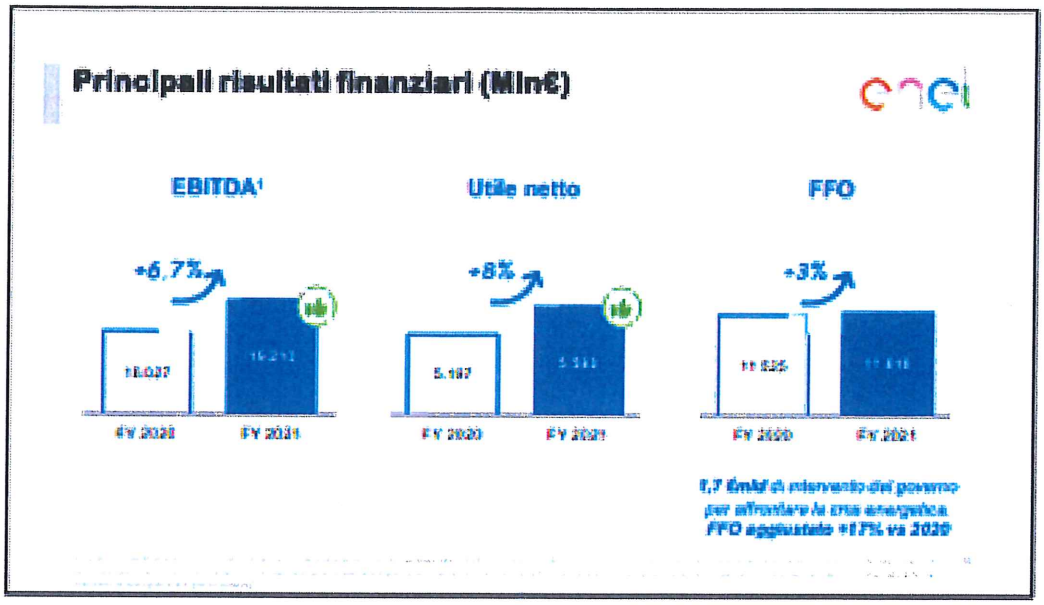
- Le emissioni specifiche di CO2 [Scope 1], attestatesi a 227 gCO2eq/kWh nel 2021, sono diminuite del 45% rispetto al valore del 2017, confermando la strada verso l'obiettivo certificato SBTi di 82 gCO2eq/kWh entro il 2030.
- Inoltre, durante lo scorso Capital Market Day abbiamo annunciato l'impegno ad anticipare di 10 anni, dal 2050 al 2040, il raggiungimento del "Net Zero" sia per le emissioni dirette sia per quelle indirette.
- L'obiettivo della piena decarbonizzazione sarà raggiunto eliminando gradualmente la nostra generazione termoelettrica per arrivare a una produzione senza emissioni al 100% entro il 2040, rimanendo coerenti con la logica di una transizione giusta.
- Relativamente alla generazione di energia e alla vendita di elettricità e gas naturale ai clienti finali, ci siamo impegnati a raggiungere un valore di zero emissioni, senza ricorrere a misure di rimozione della CO2 o soluzioni nature-based come la riforestazione.

Vediamo con quali azioni strategiche intendiamo raggiungere l'obiettivo Net Zero al 2040...



- (i) Completare l'uscita dalla generazione a carbone entro il 2027 e da quella a gas entro il 2040, sostituendo il portafoglio termoelettrico con nuova capacità rinnovabile oltre ad avvalersi dell'ibridazione delle rinnovabili con soluzioni di accumulo;
- (ii) entro il 2040 l'elettricità venduta dal Gruppo sarà prodotta al 100% da impianti di energia rinnovabile.
- (iii) ed entro lo stesso anno il Gruppo uscirà dall'attività di vendita retail di gas, avendo convertito i consumi a gas dei nostri clienti in consumi elettrici.
- (iv) il tutto, mettendo in campo un piano di investimenti totalmente allineato agli obiettivi Net Zero.

Ci avviamo a concludere, passando ai principali risultati finanziari del 2021...

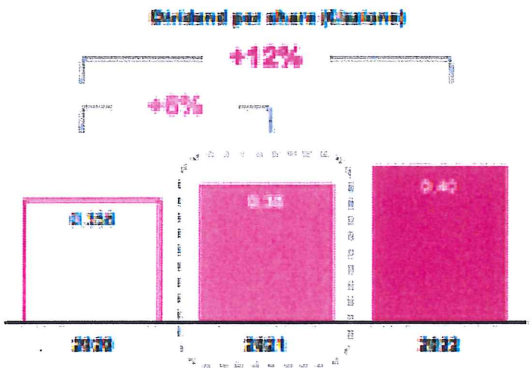


- L'esercizio 2021 si è chiuso con un EBITDA ordinario pari a 19,2 miliardi di euro, con un incremento del 6,7% rispetto al 2020.
- L'utile netto ordinario, sul quale viene calcolato il dividendo, ha raggiunto i 5,6 miliardi di euro, in crescita dell'8% rispetto all'anno precedente. Questo anche grazie al successo legato alla missione affidata ad Open Fiber nella infrastrutturazione in fibra ottica dell'Italia.
- In termini di generazione di cassa, nel 2021 l'FFO è stato di circa il 3% superiore rispetto all'anno precedente nonostante gli impatti sul capitale circolante legati all'ancora instabile situazione macroeconomica.
- Il debito netto è pari a 52,0 miliardi di euro, inferiore alle previsioni precedentemente fornite al mercato.

Infine passiamo alla remunerazione degli azionisti...

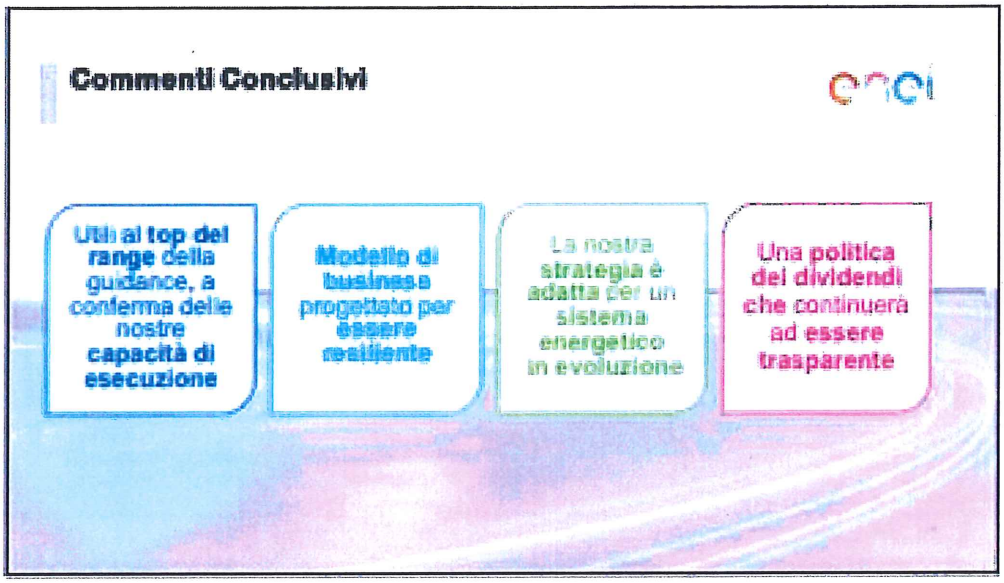
Remunerazione degli azionisti semplice e prevedibile

Visibile miglioramento della remunerazione degli azionisti con un aumento del 6% del DPS e Rendimento da dividendi del 7%[1]



- La resilienza del nostro modello di business, gli elevati standard della performance operativa e le azioni manageriali poste in essere, ci hanno consentito di ottenere risultati operativi e finanziari solidi.
- La nostra politica dei dividendi rimane semplice, prevedibile e attraente.
- Gli azionisti riceveranno un dividendo fisso di 0,38 € per azione per il 2021, cosa che implica un rendimento medio di circa il 7%.
- Per il 2022, confermiamo il dividendo di 0,40 € per azione, in accordo a quanto previsto dalla nostra politica.

Permettetemi alcune osservazioni conclusive...



- L'anno 2021 è stato, per il nostro settore, particolarmente complesso a livello mondiale. La graduale uscita dalla pandemia, le conseguenti tensioni sulle supply chains si sono saldate con la fortissima volatilità delle commodity a fine anno.
- Il nostro modello di business che coniuga una copertura completa della catena del valore ed una differenziazione geografica ampia ha dimostrato la sua validità proprio nella sua intrinseca natura stabilizzante.
- La digitalizzazione spinta dell'intera azienda ha sostenuto le «operations» in maniera molto incisiva proprio in questa contingenza.
- La nostra forte vocazione alla crescita ci ha consentito di proseguire il percorso della transizione energetica nel mondo in posizione di chiara e riconosciuta leadership.

Grazie per l'attenzione